

令和5年7月19日

課名 商工労働局観光課

担当者 観光魅力創造担当監 岡

内線 2420

ひろしまブランドショップT A Uの運営状況について

1 要旨・目的

広島ファンの拡大とひろしまブランドの価値向上を図るため、T A Uの物販・飲食、情報発信機能を通じ、全国に向けて魅力発信を行っており、令和5年度第1四半期の運営状況を報告する。

2 現状・背景

- ・令和5年度第1四半期の来店者は20万人余と店舗のリニューアル効果のあった前年同期と同水準となった。
- ・なお、売上額は、G7広島サミットにより広島に注目が集まったこと等により2億7千万円余と前年同期を大きく上回り、コロナ前の令和元年度の9割程度まで回復した。

3 概要

ア 来店者数：203,203人〔令和4年度同期比：98.7%、令和元年度同期比：72.8%〕

(単位：千人)

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	累計
令和5年度	204	—	—	—	—
令和4年度(前年度)	206	167	192	188	754
(対令和4年度比)	98.7%	—	—	—	—
令和元年度(コロナ前)	280	235	240	202	957
(対令和元年度比)	72.8%	—	—	—	—

イ 売上額：271,374千円〔令和4年度同期比：126.5%、令和元年度同期比：92.6%〕

(単位：千円)

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	累計
令和5年度	271,374	—	—	—	—
うち、物販	196,812	—	—	—	—
うち、飲食	74,562	—	—	—	—
令和4年度(前年度)	214,533	162,951	221,640	213,556	812,680
(対令和4年度比)	126.5%	—	—	—	—
令和元年度(コロナ前)	293,106	244,236	249,290	186,935	973,567
(対令和元年度比)	92.6%	—	—	—	—

ウ 催事等の実施状況

令和5年度第1四半期では、G7広島サミット開催前から「サミットウェルカムフェア」を、開催後には「サミットサンクスフェア」のイベントを実施してサミットで提供された商品等の特設販売などを行った他、首都圏や関西の百貨店等で外販を実施した。

エ 販売商品の選定について

T A Uの取扱商品については、販売状況・品質・店舗の商品全体の構成バランスなどを踏まえて常設の取扱商品を選定しており、令和5年度第1四半期では45商品のテスト販売を実施し、販売状況等を踏まえ26商品を新たに常設の商品とし、商品の入れ替えを実施した。

オ 販路開拓の状況

- ・ T A U以外においても、首都圏バイヤー等に対し、県産品紹介資料を作成して定期的な情報発信を行うとともに、県産品の紹介や取引斡旋のための商談会を開催している。

(昨年度は年間で42商品が成約)

- ・ T A Uにおけるテスト販売時に、販路開拓に向けた複数の専門家による商品改善等のアドバイスを実施し、首都圏での販路拡大につなげている。
- ・ 商談会やテスト販売に参加した事業者からは、「事業に参加して販路が広がった」、「商品開発の参考になった」等の意見をいただいております、実際に首都圏の高級スーパーやセレクトショップ等で商品の取扱いが始まった例や、首都圏百貨店のお中元に採用された事例がある。

4 今後の対応

- ・ 7月にオープン11周年記念セール等を開催するなど、ひろしまのブランド価値向上やファン拡大につながるイベント等を実施する。
- ・ 引き続き、テスト販売を実施するとともに、G7サミットで注目された商品等を含めた商談会を開催し、県産品の販路開拓を図る。
- ・ 今後の施策の参考とするため、T A Uの出店事業者に対して販路拡大の状況などについてアンケートを実施する。