

SA・PAテナント事業者の希望とりまとめ

| SA・PA名 | 大山田PA上り線 | EXPASA御在所上り線 | 亀山PA上り線 | 安濃SA上り線 | 嬉野PA上り線 | 奥伊勢PA上り線 | 湾岸長島PA上り線 |
|------------------|--|---|--|--|--|---|--|
| テナント事業者名 | 中日本ハイウェイ・リテール 名古屋株式会社 | 株式会社安全 | 三重県観光開発株式会社 | 三重県観光開発株式会社 | 中日本ハイウェイ・リテール 名古屋株式会社 | 株式会社奥伊勢ハイウェイパーク | 株式会社 長島ピー・イー |
| ターゲットとする顧客層 | ・バスで立寄る観光客(土日祝日) ・職業ドライバー(平日) | ・伊勢方面、関西圏からの帰りの観光客 ・平日は年配層、職業ドライバー ・休日は家族連れ | ・県南部からの帰りの観光客 ・大阪南部から中京圏、関東へ向かうお客様 | ・伊勢帰りの観光客 ・平日は年配の方、土日は家族連れ | ・伊勢方面、東紀州から観光客(夕方)平日は年配者、休日は家族連れ ・ビジネスマン(平日昼間) | ・伊勢・東紀州・和歌山方面から名古屋、関西圏に帰る観光客 | ・関西圏・伊勢方面から帰られる観光客 |
| 販売の主力となる時間帯 | 午後～夕方 | ・午後、 | ・夕方(14時から19時) | ・午後から夕方にかけて | ・昼、夕方 | ・夕方 | ・夕方～夜 |
| SA・PAの商品・サービスの特徴 | ・トイレ等での立寄り客を主なターゲットとした販売戦略 | ・観光客向け伊勢・関西土産の販売 ・フードコートでの食事提供 | ・観光客向けの三重土産の販売 | ・観光客向け土産の販売 | ・観光客向け土産の販売 ・ビジネス客向け軽食の提供 | ・観光客向け土産の販売 | ・観光客向け(外国人含む)土産の販売 ・外国人旅行団体向けの食事の提供 ・職業ドライバー向けの食事の提供 |
| 商談会で期待する商品 | ・箱菓子等でばら売り対応もできるもの ・自家消費のおかず・おつまみ類(食べ方が分かりやすいもの) ・桑名地域をアピールした商品・地元食材 ・テイクアウト商品(焼・揚・解凍) ・自家用・個食で賞味期限が長いもの ・肉の加工品 | ・北勢色の強く、地域の背景のある商品 ・ばら売り対応ができる和洋菓子 ・「個食」対応の自分・家族用の選りすぐり商品 ・販売時に試食ができるもの ・菓子博覧会に出品するもの ・価値のある非食品を月限定、季節限定等でのスポットで | ・三重らしい物、三重を前面にアピールするもの(伊勢志摩、伊賀、東紀州) ・非食品では1000円未満がのぞましい | ・会社用土産は、中身が個別包装され、包装にインパクトがあるもの ・非食品土産(タオル、ハンカチなどプレゼントしやすい価格帯のもの) ・家族用には、簡素なパッケージで、味がよいもの ・孫のための商品(知育、食育) ・高価値な離乳食 ・オリジナル商品 | ・付加価値・ストーリーのある土産 ・松阪に限らず県内の特色あるもの ・フードコートで提供できる地元の素材・加工食品 ・伊勢、熊野灘のイメージの賞品 ・三重の魅力ある非食品(県全域の伝産品) ・PAのシールが貼る等奥伊勢のオリジナル感がある商品 | ・東紀州の地域色のある商品 ・フードコートで提供できる地元の素材・加工食品 ・伊勢、熊野灘のイメージの賞品 ・三重の魅力ある非食品(県全域の伝産品) ・PAのシールが貼る等奥伊勢のオリジナル感がある商品 | ・地元素材・中間加工品 ・オリジナリティを重視しています |
| 価格帯 | | | | | ・1000円以内が望ましい | | |
| その他 | ・ここにしかない商品 ・当PAならではの売り方を提案すること、お客様向けの試食があること ・三重県で製造されたグッズ類 ・専用仕器を提供してほしい | ・自社製品に対する思いこたわりを商談会では伝えてほしい ・お客様目線で売り場を観察しておくこと ・アジア圏向けに緑茶をイメージしたパッケージが受けよう | ・オリジナリティを重視 ・ハイウェイオアシスにはない商品 ・亀山PA(下)と共通のバイヤーです | ・地元の高価値の商品も探している ・商談は効率的に行ってほしい ・伝産品、生鮮品では、常時取り扱うのではなく、1～数週間の単位でスポット出店していただける取引先 | | ・きめ細かく足を運んでくれる事業者を希望 ・嬉野上りPAとの取引を真剣に望む事業者を希望 ・PAオリジナル商品の開発をしたいので、連携事業者を募集 ・奥伊勢PA(下)と共通のバイヤーです | ・取引成立後はきめ細かく足を運んでくれる事業所を希望 ・湾岸PA(下)と共通のバイヤーです |

| 三重県外のSA・PA | |
|--|---|
| NEOPASA岡崎 (新東名) | 上郷SA下り線 (東名) |
| 名鉄レストラン | 三岐鉄道株式会社 |
| ・メインターゲットは関東エリアから中京圏へ帰るお客様であるが、上下共通なので、お客様は多彩 | ・関東・静岡方面への旅行者が、名古屋へ帰る道中最後に立ち寄るSA ・すでに土産を現地で購入済みのお客様 |
| ・終日 | ・昼～夕方 |
| ・観光客向け土産の販売 ・SA・PA事態を目的として来られるお客様向けサービスの提供 | ・旅行帰りのお客様に対する土産の販売・サービスの提供 |
| ・食品のみ(非食品は取り扱わない) ・味噌、味噌を使った商品 ・忍者、伊勢うどんのような三重県の特徴が前面に出ている商品 ・名古屋と三重の文化がミックスした商品 ・フードコート向け食品素材 | ・自家用、家族用の少量個包装の商品 ・華美な装飾を避け、お得感のある商品 ・調理が簡単な自家用食材、加工品 ・自分なら旅行帰りに買いたくなるような観点で作られたもの |
| | 少額・個包装 |
| ・成約できる限り、店舗には来店してください ・商品の良さを理論的に説明をしてください | ・フードコート用食材は不要 ・商談した後は、連絡がほしい ・売りっぱなしは困ります ・売場のチェックも欠かさず ・御在所(下)と共通のバイヤーです ・メインの土産ではなく、隙間を狙った商品を希望します |

| SA・PA名 | 大山田PA下り線 | EXPASA御在所下り線 | 亀山PA下り線 | 嬉野PA下り線 | 奥伊勢PA下り線 | 湾岸長島PA下り線 | 始神テラス |
|------------------|---|---|--|--|---|--|--|
| テナント事業者名 | 三重県観光開発株式会社 | 三岐鉄道株式会社 | 三重県観光開発株式会社 | 三重県観光開発株式会社 | 株式会社奥伊勢ハイウェイパーク | 株式会社 長島ピー・イー | 一般社団法人みえ熊野古道JAPAN |
| ターゲットとする顧客 | ・職業ドライバー(平日朝、昼) ・伊勢・京阪神方面への観光途中のお客様(週末) ・名古屋圏から帰る三重県のお客様 ・名古屋圏から関西圏へ帰るお客様 | ・伊勢・京阪神方面への観光途中に休憩のため立寄るお客様(週末) ・職業ドライバー(平日) ・商談に向かうサラリーマン | ・伊勢への観光・ビジネス途中のお客様(午前中に短時間の休憩) ・名古屋方面(京阪神も?)から県中南部へ帰るお客様(午後) | ・伊勢を訪れる観光客(週末・休日) ・職業ドライバー(平日) | ・東紀州へ向かう観光客 ・休日は家族連れ ・平日はビジネスマン(昼間)、年配旅行者(夕方) | ・伊勢・京阪神方面への観光途中に休憩のため立寄るお客様 ・職業ドライバー | ・お客様の中心は観光客 ・生活道路でもあるので、毎日立寄るお客様もいる |
| 販売の主力となる時間帯 | ・午前中、昼食時 | ・朝～午前中 ・昼過ぎ～夕方 | ・朝～午前(往路のお客様) ・午後(復路のお客様) | ・朝(観光客) ・職業ドライバー(早朝) | ・朝 ビジネス客 | ・朝 昼 午後 | ・終日 |
| SA・PAの商品・サービスの特徴 | ・職業ドライバー向け食事の提供 ・長島リゾートからの帰りのお客様をターゲットとしたサービスの提供 ・名古屋、北勢の土産の販売 | ・観光客向け土産の販売 | ・休憩時の軽食(車内で食べるもの)の提供 ・中京圏の土産販売 ・焼き立てパン・菓子(車中・翌日用)の販売 | ・観光地を前に立ち寄るコンビニエンス的なサービスの提供 | ・他の地域のビジネスマン向けの、地域の特徴ある軽食、惣菜の販売 | ・観光地に向かうお客様を対象とした商品の販売 ・東紀州の地の素材を用いた食事の提供 ・職業ドライバー向けの食事の提供 | ・観光客向け土産 ・東紀州の地の素材を用いた食事の提供 |
| 商談会で期待する商品 | ・フードコート向け地元の素材 ・個食に対応した軽食 ・関西のお客様向けの三重県土産 ・若い世代に受ける商品 ・焼き立てパンや菓子等旬いで引き付ける商品 | ・土産となる地元の名産品 ・グッズ類で、値ごろ感のあるもの ・名古屋方面の土産品 ・地元素材で作られた日持ちのする洋菓子で、500～1,000円程度のも | ・中京圏の地域性のある土産 ・三重県北部の有名銘菓 ・旅行中に使える便利グッズ類 ・お墓参りに使えるグッズ類 ・単価は安いものが望ましい | ・旅グッズ的なものを提案してほしい ・簡易な軽食 ・名古屋方面の土産 ・松阪牛を素材としたもの | ・地域色のある商品 ・東紀州の玄関口である奥伊勢PAをイメージできるもの ・テイクアウト商品 ・フードコートで提供できる地元の素材・中間加工品(揚げ物以外) | ・名古屋方面の土産品 ・地域色のある商品 ・レストラン・フードコートで提供できる地元の素材・中間加工品 | ・地元の商品と競合しないもの ・手軽に食べられるお菓子・パン類 ・個食向けに、少量で簡易包装の食品 ・高級品というよりむしろ地域のカラーを前面に出した商品(単価は高くてもよい) ・テイクアウト |
| 価格帯 | | | | | | | |
| その他 | ・土日等に屋外で農林水産物の直売を行ってほしい ・若い女性を引き付けられる商品 | ・サプライヤーには展示販売をお願いします ・POP等で分かりやすい説明がなされているとありがたいです ・東名高速上郷SA(下)と共通のバイヤーです ・過去の商談において、こちらは乗り気であっても先方から連絡が来ないことがあります | ・三重県南部より北部のものの方が好まれます ・亀山PA(上)と共通のバイヤーです | ・地物の野菜にニーズがあります ・他のSA・PAにないオリジナルな商品 | ・取引成立後はきめ細かく足を運んでくれる事業者を希望 ・PA独自商品の開発をしたいので、連携事業者を募集 ・奥伊勢PA(上)と共通のバイヤーです | ・取引成立後はきめ細かく足を運んでくれる事業所を希望 ・湾岸PA(上)と共通のバイヤーです | ・すべて委託販売 ・地元が域外かで、手数料が異なります ・アイスクリームは不要 ・三重県北中部、伊賀地域の賞品 ・店舗は上下線共通です。 |

| 恵那峡SA上り線 (中央自動車道) | 内津峠PA上り線 (中央自動車道) |
|---|---|
| 恵那高原開発株式会社 | 信南サービス株式会社 |
| ・基本的に年配の方が多く、最近では20代から50代までの世代も多くなってきた | ・平日、土曜日は信州方面への行きのお客様が集中(観光・ビジネスともに) ・休日は信州方面へ帰るお客様が多くなる(京阪神、伊勢方面から帰るお客様) |
| ・午前中が多い | ・平日、土曜日は午前中にお客様が集中 ・休日は午後から営業終了(21時)まで |
| ・観光客向け土産の販売 ・楽しんで買い物をしていただく時間を提供 | ・中央自動車道に入って最初のPAとして、「買い忘れ」のお客様をターゲットに商品をそろえている。京都から三重県までの幅広い商品を提供しており、特に三重県商品を強化していく。 |
| ・真に価値があり、パッケージや説明でその価値を表現できる商品 ・食品、非食品で「価値」のある商品 ・季節感があり、時流に乗ったホンモノ ・懐かしさ、思い出の中にあるもの、それらを復刻したもの ・数10年前に修学旅行で伊勢に行ったお客様が、懐かしいと感じる商品 | ・お土産としての三重県のお菓子類 ・バスのお客様が、車内で食べられる(交換し合える)ようなお菓子 ・信州方面へ帰るお客様に根強いニーズのある特色ある土産品 ・三重県の特徴が前面に出ている非食の工芸品等で、売りやすい物(瀬戸・美濃が近いので、陶磁器は不要) ・フードコート用の食材は希望しない |
| 価格は高くても価値があればよい | 概ね1,500円までが売れ筋である |
| ・街道をテーマとし、買い物をするを楽しむための店舗づくりをしている ・バスガイドや店舗の販売員が分かりやすいようなキャッチフレーズ、商品のごたわりが書かれたPR文があるとよい | ・平成28年7月に店舗をリニューアルし、今後は三重県の商品を強化していく方針 ・SA・PAにおける一般的な取引条件を十分理解したうえで申し込むこと ・当PAには地道からのアクセスはできず、高速道路を用いなければ来店できませんので注意してください |