

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、店舗には来店していただきたい ・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、買い物をする楽しさを提供する ・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