

【3】実施事業内容

I 公益事業（地場産品のPR・販売）

<物販事業の総括>

インバウンドによる海外からの旅行者増の効果や積極的な広報PRによる来店者増といった好要因がある一方で、物価高騰に伴う値上げが地場産品の売上にも影響しており、利益率の高い商品（高額商品）は買い控えとなり、粗利益額は当初の予定より見込めなかった状況です。

◆令和6年度販売総額 240,545,276 円 ⇒ 粗利益額 58,255,246 円
(令和5年度販売総額 240,630,565 円 ⇒ 粗利益 59,553,872 円)
(令和4年度販売総額 213,931,824 円 ⇒ 粗利益 52,421,918 円)

1. 重点施策

(1) 効果的な広報PRの推進

圏域内の公共施設10か所に、専用のパンフレットラックを設置して、各施設の来場者に広報PRを行いました。

また、SNS（InstagramやX等）による3物産館からの商品紹介等の情報発信に加えて、公式LINEによるイベント紹介の発信も行いました。

さらに、広報PRに関して、以下のとおり様々な機会を捉え、当振興センターの設置目的と事業内容の双方をPRしました。

イベント会場での出店販売とPR

- ・4/19～21 「オールガールズクラシック/観光プロモーション」・・・東京
- ・6/21 「中核市東京事務所ご当地じまんフェア2024」・・・東京
- ・9/14～15 西鉄沿線観光共同PR「フクオカミツカル」展・・・福岡市
- ・10/30 「全国物産展in新橋」・・・東京
- ・11/3 「アビスパ福岡・久留米市応援デー」・・・福岡市

(2) ネットショップとふるさと納税サイトへの掲載商品の厳選

独自のネットショッピングサイトにて、令和6年度から本格的な販売強化を行いました。ふるさと納税で人気の商品を自社ショッピングサイトへ掲載したり、一部商品をメーカー直送にしたりすることで作業の効率化も図りました。地酒や麺類、地元名菓を地場産くるめオリジナル詰合せセットとして期間限定や特別価格で提案することで、遠方のお客さまにもお得にご注文していただくことができました。

(3) 魅力的なサービスの提供

①アテンド力の強化

チラシ、マスコミ、SNSなど様々な媒体を活用して、積極的に地場産品及び地場産くるめの魅力をアピールするとともに、ご来店のお客様には商品POPに製造地や特徴などを表記することで、目に見える紹介を行いました。

②お客様の再来店の促進

単純な割引だけでなく、貸館利用者との連携サービスや企業の企画に協力したクーポン（割引）券の発行などにより来店を促す集客を図りました。

③エコ活動につながるパッケージや買い物袋（価格）の見直し

法律で定められたレジ袋有料化の他、紙袋についても削減を推進するため、無地紙袋の有料化やギフト紙袋の値上げを決定し、令和7年6月より実施することになりました。

（４）外商の促進

久留米市や外郭団体等が行う事業の中で、当振興センターが取り扱う地場産品活用の提案を積極的に展開し、売り上げにつなげました。

その具体例は以下のとおりです。

- a. 久留米市の競輪事業課、人事厚生課、長寿支援課、北野総合支所、広報戦略課、企業誘致推進課などが行う各種事業への地場産品の販売
- b. （公財）久留米観光コンベンション国際交流協会の誘客誘致（MICE）事業の団体を対象とした地場産品購入割引の実施
- c. （公社）久留米広域勤労者福祉サービスセンター（K S C）の会員向けクーポン券（地場産品対象）をR 3年度から4年連続で実施
- d. 福岡県グラウンドゴルフ協会が開催するイベント参加者への記念品の提案販売
- e. 久留米緋シャツのイージーオーダー受注会ではじめて緋ネクタイの受付を行いました。

・ 緋シャツ 発注数 98着 1,785,020円

・ 緋ネクタイ 発注数 4本 18,000円

2. 地場産品需要開拓・情報収集整理提供事業

（１）各種物産展への出店

新型コロナウイルス感染症の流行後は、公的機関や民間団体等が主催する各種イベント等において、開催内容や支払方法等の見直し（キャッシュレス決済の推進等）が行われています。このようなイベント実施の変化に対応しつつ、PR出店を行いました。

出店件数 28件（前年度 36件）

出店実績一覧

（単位：円）

	日付	イベント名	売上額
1	4月19日 ～21日	オールガールズクラシック（競輪）/観光プロモーション 〔東京駅KITTEアトリウム（東京都）〕	144,380
2	4月20日 ～21日	久留米つつじマーチ〔久留米中央公園〕	245,793
3	5月23日 ～25日	内分泌外科学会〔久留米シティプラザ〕	281,710

4	6月21日	中核市東京事務所ご当地じまんフェア 2024 〔霞が関コモンゲート（東京都）〕	119,389
5	7月13日 ～14日	2024 じばさん夏の市 〔桐生地場産センター（群馬県）/委託出店〕	45,600
6	7月19日 ～25日	夏のファッションウィーク〔地場産くるめ〕	620,295
7	7月27日 ～28日	大刀洗えだまめ収穫フェア 〔大刀洗町イベントコーナー/委託出店〕	81,330
8	8月7日	福岡県公民館大会〔久留米シティプラザ〕	66,000
9	8月9日 ～10日	日本肺高血圧学会〔久留米シティプラザ〕	144,220
10	8月10日	八女市市制施行70周年・合併15周年記念事業 〔八女市民会館〕	23,820
11	9月14日 ～15日	西鉄沿線観光共同PR「フクオカミツカル」展 〔ソラリアプラザ1Fゼファ（福岡市）〕	88,803
12	10月3日	全国公平委員会連合会〔ホテルニュープラザ〕	81,104
13	10月5日 ～6日	九州6場特産品フェア〔熊本競輪場（熊本市）〕	43,440
14	10月12日 ～13日	筑後SAKE フェスタ食ブース〔久留米シティプラザ〕	155,680
15	10月12日 ～13日	こおりやま産業博 〔ビッグパレットふくしま（福島県）〕	205,192
16	10月16日	くるめつつじ会総会懇親会 〔アルカディア市ヶ谷（東京都）〕	32,980
17	10月16日 ～25日	北野町コスモスフェア 〔西鉄縁線駅みやげ店（福岡市）/委託出店〕	131,341
18	10月19日 ～20日	筑後川のめぐみフェスティバル 〔福岡市役所前広場（福岡市）/業者出店〕	178,960
19	10月26 ～27日	久留米市コスモスフェスティバル 〔コスモスパーク北野/委託出店〕	54,880
20	10月30日	全国物産展 in 新橋〔JR新橋駅前SL広場（東京都）〕	99,064
21	11月3日	アビスパ福岡 市民応援デー 〔ベスト電器スタジアム（福岡市）〕	64,700
22	11月9日 ～10日	ふるさとくるめ農業まつり〔久留米百年公園〕	60,330
23	11月10日 ～11日	大相撲九州場所〔福岡国際センター（福岡市）〕	29,080

24	11月16日 ～17日	あさくら祭り〔甘木公園（朝倉市）/委託出店〕	47,670
25	12月14日 ～15日	2024 じばさん冬の市 〔桐生地場産センター（群馬県）/委託出店〕	47,987
26	12月17日 ～18日	福岡物産展「よかところ筑後・特産品フェア」 〔天神地下街イベントコーナー（福岡市）〕	731,080
27	1月6日	新年賀詞交換会〔久留米シティプラザ〕	21,000
28	3月16日 ～17日	藍・愛・で逢いフェスティバル「伝・デン・DEN」 〔地場産くるめ〕	3,339,301
		合計	7,185,129

（２）新たな販路拡大支援

毎年２月に東京ビッグサイトで開催される国内最大規模の商談会『第９９回東京インターナショナルギフトショー春２０２５』へは、福岡県や久留米市と連携しながら、地場産品の新たな需要開拓支援の一環として、過去に出展経験のない地元企業を掘り起こして、出展サポートを行いました。

開催日	令和７年２月１２日（水）～１４日（金）
開催場所	東京ビッグサイト
参加企業	３業者
出展品目	３１０点（久留米餅、久留米織、寝具等）
商談件数	８３件
商談成立	３９件（予想商談額 １１４，３００千円）
来場者数	２２４，４０１人

（３）筑後の酒の振興

令和５年度に続き令和６年度も『筑後ＳＡＫＥフェスタ』を開催し、多くの来場者に楽しんでもらうとともに、開催広報（新聞やタウン誌、ＳＮＳ、チラシやポスター等）を通じて、様々なＰＲを行いました。また２月には２年ぶりに『新酒飲み比べセット』をネットショッピングで販売しました。

『筑後ＳＡＫＥフェスタ』

参加酒蔵	２２社
開催期日	令和６年１０月１３日（土）～１４日（日）
開催場所	久留米シティプラザ 六角堂広場
来場者数	約５，３００人（前回２０２３年 約７，０００人）

『新酒飲み比べセット』

注文数	全蔵セット	３０セット	１９２，０００円
	５蔵セット	１５セット	５１，０００円

（４）いい日地場産の日の開催

地場産品の魅力をアピールするために、毎月１１日を『いい日地場産の日』に定めており、地場産品の割引販売や生産者による直接販売を行いました。

また、１１日が土・日・祝日の月は体験教室を開催して、さらなる誘客の獲得に努めました。

開催場所	地場産くるめ物産館３店舗 (ＪＲ久留米駅店、六ツ門店は割引販売のみ)
販 売	特産品コーナー(久留米餅、ラーメン、名菓、木工芸品等) ＪＡくるめ女性部さわやか市による“とれたて野菜”の販売 手作りパン等の販売
手 作 り 体験教室	餅を使ったコインスルーポシェット作り、餅を使ったボトル カバー作り、餅を使ったカード入れ、餅を使ったスタンド型 ペンケース(４回開催)
来場者数	約５，４００人(前年度 約４，６００人)

３．新商品開発・販売支援事業

『夏のおすすめギフト』や『冬のうまいもの“発”』の企画販売、民間業者の視聴者プレゼントとして地場産品を詰め合わせたお楽しみセット、グルメセット、麺屋食べ比べセットの提案販売など、今後につながる取り組みを行いました。

① 夏のおすすめギフト

特大玉マンゴーや八女茶を使った茶そばセット、クラフトビールセットなど地元の新商品を使ったセットを販売しました。

注 文 数 ５８セット ２６３，１２０円

② 冬のうまいもの“発”

地酒の飲み比べセットや、心も体もあたたまる鍋セットなど定番商品の他新規に魚料理やデザート類を冷凍品としてメーカーで直送するなど、商品の幅を広げ魅力ある品を提供、販売しました。

注 文 数 ８６セット ５１９，６６４円

４．久留米餅等振興事業

(１) 久留米餅資料館の活用

久留米餅の普及・ＰＲを推進するため見学希望者の方に、久留米市文化財保護課等と連携して、久留米餅の製作工程や作品の説明及び手織の実演を行うとともに、イベント時に餅の新作展会場として協力しました。

来場団体数 ３４団体(前年度 ３０団体)
来 場 者 数 約３，０００人(前年度 約２，９００人)

(２) 藍・愛・で逢いフェスティバルとのタイアップ事業の実施

３月開催の『藍・愛・で逢いフェスティバル』にあわせて、久留米餅手織り体験教室及びプロカメラマンによる記念写真撮影『かすりでハイ・ポーズ』を実施しました。また、２階で購入された方や新規で地場産ＬＩＮＥに登録された方を対

象に『地場産品が当たるガチャポン抽選会』を行いました。

開催場所	地場産くるめ
開催日	令和7年3月15日（土）～16日（日）
来場者数	約2,700人（昨年度 3,000人）
LINE登録	202人（2日間のみ）

（3）新たな需要開拓に向けた支援

久留米絰協同組合が久留米絰の需要開拓のために福岡市の大丸で開催した展示会に対する助成を行いました。

5. 地場産品展示販売事業

（1）直営販売店

①地場産くるめ物産館『JR久留米駅店』

インバウンドによる海外からの訪日客や隣県施設の利用者など、遠方からの来店者が増加するとともに、2月には日本商工会議所青年部全国大会の開催などにより1日での最高売上金額が2年ぶりに更新されました。

最終的には、昨年度比約101%の売上となりました。

売上金額	134,600,460円	レジ通過者	86,209人
（令和5年度	134,197,173円	レジ通過者	90,708人）
（令和4年度	105,061,711円	レジ通過者	77,387人）

《売上ベスト10》

商品名	単価（円）	売上数量	売上金額（円）
くるめんべい（大）	1,200	5,060	6,072,000
くるめんべい（小）	600	9,214	5,528,400
大砲ラーメン 4食入り	2,000	2,367	4,734,000
大砲ラーメン 2食入り	1,000	4,337	4,337,000
えんどう豆かりんとう	410	8,899	3,648,590
大砲ラーメン 1食入り	450/490	7,304	3,286,800
福大黒 8本入り	464	6,247	3,276,768
塩屋の娘 6個入り	1,300	2,024	2,631,200
筑紫路 10本入り	464	5,118	2,374,752
サクリスタン10個入り	1,944	1,132	2,200,608

②地場産くるめ物産館『六ツ門店』

久留米シティプラザで開催されるイベントや学会のお客様のほか、久留米市美術館で開催された『藍のものがたり』による効果もあり、久留米絰の売れ行きが好調でした。職員によるおすすめ商品やイベント情報、商品入荷といったお知らせをSNSで発信することにより来店者が増えました。また夏が猛暑だったこと

もあり、久留米織のホームウェアの売り上げが伸びました。

最終的には、前年度比約１０７％の売上となりました。

売上金額 **２６，６３１，７８６円** **レジ通過者** **１４，７１６人**
(令和５年度 ２４，８２２，７９４円 レジ通過者 １４，７５５人)
(令和４年度 ２２，５４９，００１円 レジ通過者 １３，６９０人)

《売上ベスト１０》

商品名	単価（円）	売上数量	売上金額（円）
福大黒 ８本入り	464	1,490	691,360
くるめん棒 １本	224/249	2,964	656,661
えんどう豆かりんとう	410	1,481	607,210
くるめんべい（小）	600	1,004	602,400
くるめんべい（大）	1,200	454	544,800
No.656 ハーフパンツ	3,993	101	403,293
くるめん棒 ５本入り	1,242/1,377	288	371,196
筑紫路 １０本入り	464	690	320,160
大砲ラーメン ４食入り	2,000	145	290,000
No.510 ちぢみ文人スラックス	2,475	114	282,150

③地場産くるめ物産館『東合川本店』

物価高騰による値上げが響き、工芸品が充実している東合川本店は買い控えの影響が特に厳しい状況でした。そのような中でも、毎年恒例の緋シャツ受注会や夏のファッションウィークなどの主催事業を始め、季節にあわせた品揃えをLINE等によりPR発信しました。記念品やプレゼントのまとめ買いが多いため商品の品揃えの工夫や、１階総合展示場の主催者に協力を依頼し、チラシの配布を行いました。また地元高校生のインターンの受入れを行いました。

最終的には前年度比約９９％の売上となりました。

売上金額 **３２，９８０，５３２円** **レジ通過者** **９，０９３人**
(令和５年度 ３３，１１８，３４５円 レジ通過者 ９，４８３人)
(令和４年度 ２９，３５７，１９８円 レジ通過者 ８，２８９人)

《売上ベスト１０》

商品名	単価（円）	売上数量	売上金額（円）
くるめんべい（大）	1,200	814	976,800
くるめんべい（小）	600	1,108	664,800
えんどう豆かりんとう	410	1,603	657,230
大砲ラーメン ４食入り	2,000	214	428,000

くるめん棒 1本	224/249	1,658	365,172
丸箸	1,375	241	331,375
久留米緋 扇子セット	5,940	41	243,540
徳用ティーバッグ	1,080	225	243,000
大砲ラーメン 2食入り	1,000	242	242,000
味本意（八女茶）	864	269	232,416

（２）委託販売

①道の駅くるめ

店内２か所に「地場産コーナー」を設置し、季節に合わせた商品展開を行うとともに、専用のパンフレットラックにて地場産くるめ東合川本店への誘客に努めました。限られたスペースでの委託販売ではありますが、久留米織製品や久留米緋の小物、お土産品のお菓子の購入につながる企画展示を行いました。最終的には、前年度比約９４％の売上となりました。

売上金額 １６，７２６，０６３円

（令和５年度 １７，８６６，１０７円）

（令和４年度 １７，３７２，２７８円）

《売上ベスト１０》

商品名	単価（円）	売上数量	売上金額（円）
大砲ラーメン 1食入り	450	3,153	1,418,850
大砲ラーメン 2食入り	1,000	1,015	1,015,000
大砲ラーメン 4食入り	2,000	412	824,000
らーめん八 1食入り	450/470	1,559	729,450
塩屋の娘6個入り	1,300	495	643,500
サクリスタン6本入り	1,190	395	470,050
No.275 ドビーもんぺ	1,980	236	467,280
久留米ラーメン4食入り	780	560	436,800
恋するチョコサンド	995	432	429,840
らーめん八 3食入り	1,410	292	411,720

②久留米市中心部百貨店

西鉄久留米駅に隣接する百貨店で年６回の期間限定・委託販売を行い、地元のお菓子や麺類等のPR販売を行いました。

R6.3.20～4.2 春休み企画、R6.4.24～5.7GW 帰省お土産企画、R6.5.22～28 岩田屋久留米店創業52年企画、R6.8.7～20 お盆帰省土産企画、R6.9.18～30「秋の和菓子特集」期間限定販売、R6.12.26～1.7 年末・年始お土産企画

③その他

世界のつばき館では、久留米市内外からの観光客が多い時期を中心に、従来からの委託販売品目を大幅に増やして対応しました。10月には、西鉄天神駅改札口付近に出店している「縁線みやげ店」に構成自治体のイベントPRを兼ねて、通勤通学者向けに、地場産品の認知度向上とPR販売を行いました。

また、(株)久大エンタープライズが運営する久留米大学御井学舎の売店と久留米市役所庁舎内の売店アザレアでの委託販売も行いました。

Ⅱ 収益事業

1. 重点施策

貸館・貸室事業(総合展示場・会議室・研修室)の利用率の向上

地場産くるめの強み(筑後地区最大級の広さを誇る総合展示場、250台分の無料駐車場、久留米ICそばの立地、物産館や久留米絹資料館の併設、安価な使用料など)を前面に出しつつ、過去の利用者の再利用や新規利用者の獲得を目指して、以下の取り組みを積極的行いました。

- ①過去又は現利用者への電話又は対面営業
- ②久留米市公共施設予約システムと当ホームページでの空き状況の公開
- ③有料・無料の各種月刊誌へのPR記事の掲載
 - a. 久留米商工会議所ニュース(2月号)・・・・・・・・・・ 4,600部
- ④専用チラシの折り込み配布
 - a. 福岡商工会議所ニュース福商ビジネス情報便(9月号)・・20,000部
 - b. 八女商工会議所ニュース(9月号)・・・・・・・・・・ 1,550部
- ⑤久留米市内の公共施設に設置したパンフレットラックでの情報提供

このような取り組みの結果、新規利用者は15社増となりましたが、隔年開催や開催日数や利用時間、利用面積のニーズの変化により、利用日数は対前年度比98.5%、収益は対前年度比91.6%となりました。

総合展示場

延使用日数	121日(前年度133日)
使用料	25,136,650円 (令和5年度 28,397,600円) (平成30年度 30,151,440円)

会議室

延使用日数	451日(前年度449日)
使用料	3,481,830円 (令和5年度 3,631,815円) (平成30年度 4,326,588円)

研修室

延使用日数	72日(前年度 72日)
-------	--------------

使 用 料 1, 1 5 0, 2 7 0 円
 (令和 5 年度 1, 3 4 3, 8 7 0 円)
 (平成 30 年度 1, 5 8 1, 7 6 8 円)

冷暖房・電気等 8, 1 6 4, 8 5 1 円 (総合展示場、会議室合計)
 (令和 5 年度 8, 0 5 6, 0 1 6 円)
 (平成 30 年度 8, 7 9 9, 8 4 1 円)

(2) 老朽化に伴う東合川本館の長寿命化計画の策定

東合川本館は、建設から 4 1 年が経過しており、施設本体及び電気系統をはじめとする各種設備等の老朽化が一定進んでいます。この様な中において、日々の事業運営に支障が生じる雨漏れや空調等々については、応急的措置として必要最小限の修繕を行っている状況です。

この状況を踏まえ、今後の安全で安定した施設利用を継続するために、令和 5 年度、構成自治体（久留米市）の建築担当及び設備担当に専門的な視点で実地検証を実施していただきました。

令和 6 年度は、この検証を基に将来に亘り事業運営を継続するために必要となる改修工事や大規模修繕等の実施時期とその経費等を網羅した施設整備計画書「東合川本館の長寿命化計画（仮称）」を、関係団体の協力を得ながら策定に入りました。

2. 賃貸・喫茶事業

東合川本館の一部を事務室として地元組合等への貸出しを行いました。また、喫茶事業を休止しているため、お客様サービスとして、東合川本館の内外に飲み物の自動販売機を設置しています。