

おいしいなび お茶コーナー出品について

【出品期間】

- 第1ターム：令和8年12月～令和9年2月
- 第2ターム：令和9年3月～令和9年5月
- 第3ターム：令和9年6月～令和9年8月
- 第4ターム：令和9年9月～令和9年11月

KADODE OOIGAWA施設概要

1. 基本コンセプト

地域の自信と誇りを
根付かせる場所として
人、モノ、サービスが
ここに集まり、大井川
流域の農業と地域の
未来を創り出します。



2. ビジョン

大井川流域の「農業を元気にしたい!」「農作物のおいしさを
発信したい」その思いがプロジェクトの根底にあります。

農業の6次産業化を魅力的に発信し、多くの方たちに、
食べる・遊ぶ・買う、という体験を通して「農業」と「地域」
を知ってもらいます。

持続可能な農業の未来を、次世代に受け継ぐための施設を目指します。

3. 施設の在り方

KADODE OOIGAWAは、地域と生活者をつなぐ体験ハブを目指します。



地域の文化、観光の拠点として人やモノの結節点となります。

みんなが自信と誇りを持てる場所。

事業者にとっては稼げる施設。お客様にとっては楽しい体験ができる場所。

農家

地域農家の方が自信を持って
農業に従事できる環境を整備。
売れる環境と商品の卸先。
農業や農家を知ってもらえる場。

地域住民

子連れも安心。
毎日使える毎日行きたくなる場所。
買物も おしゃべりも。
コミュニケーションと
安らぎのある空間。
また、働く場としての期待値も高い。

観光客

農業を体験・知ってもらう。
農業が観光目的となるような
強いコンテンツを用意。
楽しく農業体験できる場をつくる。

KADODE OOIGAWA施設概要



KADODE OOIGAWA施設概要



おおいなび概要

運営

島田市観光協会

施設のコンセプト

人と人、人と地をつなげ、“島田が好き” “この地域が好き”を広げます。

大井川の恵みとともに発展してきたこの地。

いにしえから広がる自然。

受け継がれてきた文化や歴史、知恵や技。

あなたの好みに合わせ、島田・金谷・川根・川根本町を核とした
大井川流域の生き活きとした魅力を発信・提案します。

おおいなび概要

施設のミッション

**大井川流域の玄関口として、
訪客の回遊を促進し、地域における観光消費を拡大します。**

1. 地域の魅力を収集・発信・案内する「観光案内所」

流域の魅力（地域資源、地域の人）を効果的に紹介し、観光消費につなげます。

観光情報、商品だけでなく、食事や休憩場所を含めた回遊ルートを、対話などを通じて提案します。

POINT!▶ 常に「観光消費」を意識して案内を行います。

2. 地域産業の底上げを狙った「物産販売」

島田の逸品や島田市緑茶化計画商品、お茶、川根本町の物産などを販売します。

観光客を相手にすることを踏まえ、観光土産になるものを扱います。

新商品のテストマーケティングやマルシェ側で扱われない地場産品を扱う仕組みを作ります。

POINT!▶ ここで稼ぐことは「重要」ですが「ミッション」ではありません。

おいなび売場について

売場コンセプト

地域の魅力が伝わる！私の好きが見つかる！おいなびの物販

施設内販売商品

- ▶ 島田の逸品
- ▶ お茶
- ▶ 島田市緑茶化計画連携商品
- ▶ 地場産品（島田市及び川根本町）
- ▶ 土産品
- ▶ 大井川鐵道など鉄道関連商品
- ▶ アウトドア関連商品
- ▶ 伝統工芸など

おいしいび売場について

棚割

ホーム



SL展示

おおいなびお茶コーナーについて

売場イメージ

- ・ 1社あたり幅600mm×奥行375mm×上下段
- ・ 各タームの折り返しのタイミングでおいなびにて配置換えさせていただきます。



高森商店

【島田の逸品】
深蒸し煎茶 つゆひかり
¥1,080 (税込)

100g



おおいなび共通プライスカード
名刺サイズ：91mm×55mm

おいしいなびのお茶販売について

- 1 大井川流域を訪れる人（消費者）とお茶販売事業者（出品者）を繋げる。
- 2 観光体験が出来る出品者を紹介することで、消費者にお茶を「モノ」だけでなく、「コト」として体感してもらう。
- 3 出品者の生産現場に、消費者が直接訪れることで、消費者と出品者の直接交流を生み、出品者のファンを作り、リピーターとなることを期待する。

おおいなび お茶販売のルール

- 1 出品期間は、1社（者）3カ月とし、シーズン毎に入れ替えを行う。※（注1）
- 2 1シーズンの出品者数は、6社（者）までとする。
- 3 ローテーション以外の商品として、これまでの販売実績やお客様のニーズを考慮しおおいなびで選定する商品もある。
- 4 出品ローテーションは、おおいなび（島田市観光協会）が決定する。※（注2）
- 5 出品商品は、出品者とおおいなび（島田市観光協会）が協議のうえ決定する。

シーズン	出品社（者）数
12月～2月【冬】	6社
3月～5月【春】	6社（冬から全社入れ替え）
6月～8月【夏】	6社（春から全社入れ替え）
9月～11月【秋】	6社（夏から全社入れ替え）

注1：出品者数により、各シーズンの期間は変更する場合がございます。

注2：ローテーションは、体験メニューの開催時期等を考慮し決定します。

おいしいなび店内での実演販売について

来場されるお客様との対話により地元事業者様をより知っていただく為に
お茶事業者様をメインに試飲販売会を計画します。

- 1 おいしいなび店舗内にて実施
- 2 お取引をしている地元お茶事業者様を中心に事前に希望日をお伺いした上でおいしいなびが日程を調整します。
- 3 お会計は全ておいしいなびのPOSレジを通す為、予め商品の登録をします。
(1週間前までに商品取扱仕様書をご提出頂きます。)
- 4 代金のお支払いは委託販売のルールに従い月末締め翌月20日払いを原則として、予め定められたを卸価格を元にお振込みします。(振込手数料は事業者様の負担となります)
- 5 JANコード表示がない商品につきましては別途商品コードラベル代として1枚につき2円を振込金額より相殺します。
- 6 販売に使用する備品類として長テーブル2個、椅子、浄水、氷、電気、延長コード、試飲紙コップ、ゴミ袋とゴミ捨てはおいしいなびで負担します。



おおいなび 商品取扱条件（一部抜粋）

- ▶ 委託販売（歩率80%）
- ▶ 契約締結時に、双方4,000円の印紙を負担。（既存契約済み事業者は合意書を締結）
- ▶ 島田市観光協会が展開する店舗にて商品を取扱う。（897.4茶屋、おおいなび、その他）
- ▶ 取扱商品、商品の入れ替えは事業者様とおおいなびで協議の上、決定する。（一部第3条）
- ▶ 破損、紛失等が生じた場合は、事業者様にて負担（第7条）
- ▶ 値札の作成はおおいなびにて行う。（イメージは9ページを参照）
- ▶ ポップの作成は事業者様にて作成いただく。サイズ1商品につきA5以下。スペースが狭いため名刺サイズ推奨。
- ▶ 売上の支払は月末締め翌月20日払い。振込手数料は、事業者様にて負担。（ネットバンキング可）（第13条4項）
- ▶ 支払時、事業者様からの請求書は不要。おおいなびにて支払書を発行・送付し、入金する。
- ▶ 在庫管理および発注についてはおおいなびにて行う
- ▶ 撤去時期については、3分の1ルールを適用
- ▶ クレームの窓口はおおいなびにて行う。その後、内容により各所にて対応。
- ▶ 商品にバーコードがないものは、おおいなびにて発行（1枚2円）

おいしいなび 商品取扱条件

搬入場所：おいなび（第4条）

おいなび搬入車両置き場



今後のスケジュール

期間	内容
9/28～10/23	・ 出品募集期間 ※出品を希望される方は、おおいなびまで応募用紙をメールでご提出ください。 (おおいなびメールアドレス : ooinavi@shimada-ta.jp)
10/26～11/6	・ 出品者事業者およびローテーション決定
11/9～	・ おおいなび運営者と契約 ・ 事業者様にて商品選定 ・ 提案商品レジ登録 ・ 値札制作 ・ 体験パネル制作