

首都圏営業拠点の運営事業者について

首都圏営業拠点の運営事業者の選定を行い、次のとおり候補者を決定しました。

1 公募の概要

企画提案コンペ方式

企画提案書提出者数 8社（企画提案コンペ参加者 8社）

2 これまでの経緯

- ◇ H24. 12. 7～H25. 1. 21 公募
- ◇ H24. 12. 14～H25. 2. 6 外部有識者の選定及びプレゼンテーション日程調整等
- ◇ H25. 2. 19 事業者からの企画提案プレゼンテーション
- ◇ H25. 2. 20～H25. 3. 4 プレゼンテーション内容まとめ、外部有識者への意見詳細確認等
- ◇ H25. 3. 5～H25. 3. 6 選定委員会（採点）
- ◇ H25. 3. 12 選定委員会（ヒアリング・採点）

3 運営事業候補者

株式会社アクアプランネット

<運営事業候補者の企業概要>

企業名	株式会社アクアプランネット
代表者	代表取締役 福政恵子
所在地	三重県松阪市大黒田町199番地
設立	平成6年6月
資本金	5,000万円
従業員数	450名（パート含む）
業務内容	東京10拠点、大阪14拠点、兵庫4拠点、名古屋2拠点、滋賀1拠点にて、フードサービス事業・教育事業等を展開。

4 運営事業候補者からの提案概要

(1) フロアの利用形態

- ・食、歴史、観光、文化など三重の魅力を活用した企画やイベントを県と連携して実施。(1階及び2階)
- ・県食材を使った飲食スペースと県産品等の物販スペース。(1階)

(2) 拠点への集客と首都圏での面的な事業展開

① 三重の魅力を発信し集客につなげる飲食と物販

<飲食>

- ・三重産直にこだわった本格的なレストラン運営。

<物販>

- ・拠点で販売等を行う県産品の掘り起こしと、ブラッシュアップに向けた消費者評価のフィードバックを随時実施。商談会を年数回開催。
- ・三重の魅力を活かした拠点オリジナルの「プライベートブランド」を開発し、その商品等の販売など、「地域」や「商品」の魅力と評価を高めることによる地域ブランドの構築。

② 観光客の取り込み

- ・株式会社JTBコミュニケーションズと連携し、オープン記念旅行商品の開発・販売や、その後の継続した誘客につなげる旅行商品の開発・販売。

③ 首都圏での面的な事業展開

- ・株式会社アクアプランネットの経営する首都圏10店舗において、三重の食材を用いたメニュー開発を行うとともに、県と連携する「三重フェア」や、独自のフェアを年数回開催。
- ・百貨店等における物産展への年数回の出展や通信販売など、店外販売による販路拡大。

(3) 運営体制など運営能力

- ・飲食は株式会社アクアプランネット、誘客などは株式会社JTBコミュニケーションズ、物販は両社が連携して行うなど、相互の強みを生かして運営。
- ・三重にゆかりのあるスタッフによる運営(10人常駐、計30人程度の雇用)。
- ・自社のノウハウ(教育事業)を生かしたスタッフ教育。