

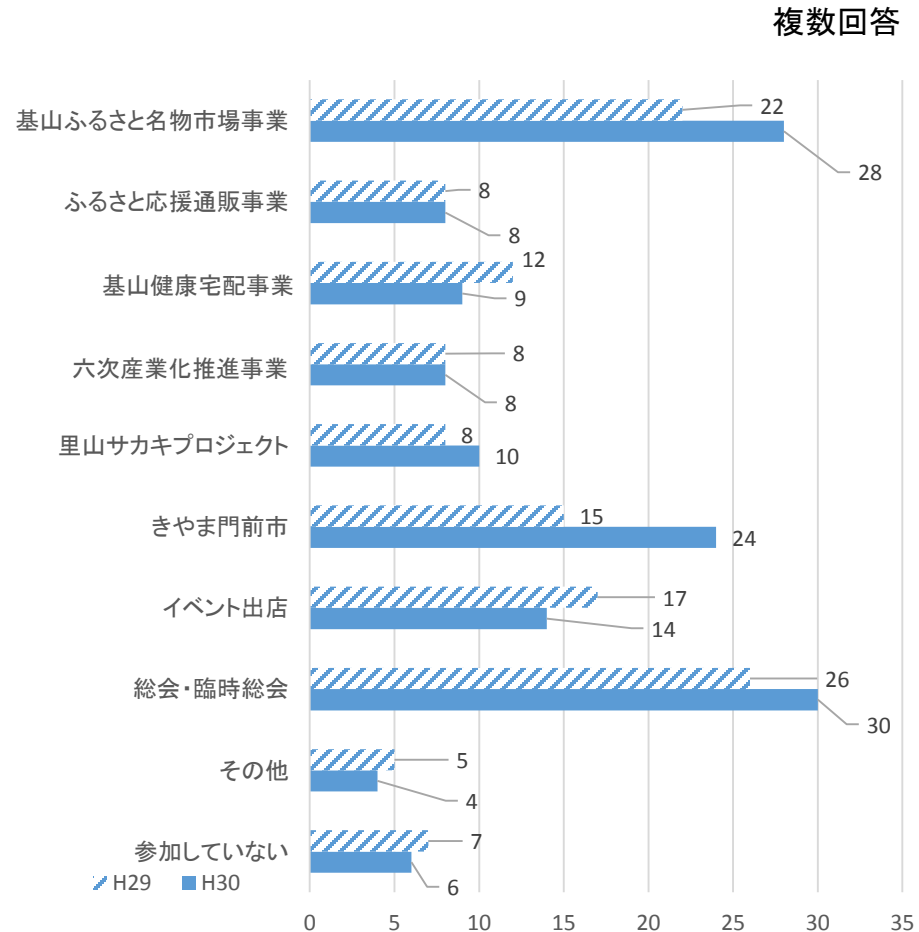
産業振興協議会 平成30年度アンケート結果の概要

平成30年度の産業振興協議会の取り組みについて、会員の意見把握と次年度以降の計画立案のためアンケートを実施した概要は以下のとおりです。

会員93事業者にアンケートを実施し、回答は66件でした。(回答率71%)

平成30年度に参加した事業等

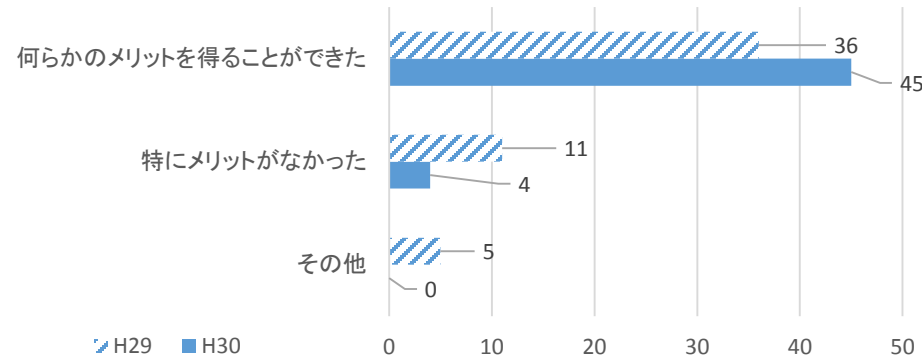
参加した事業への意見等



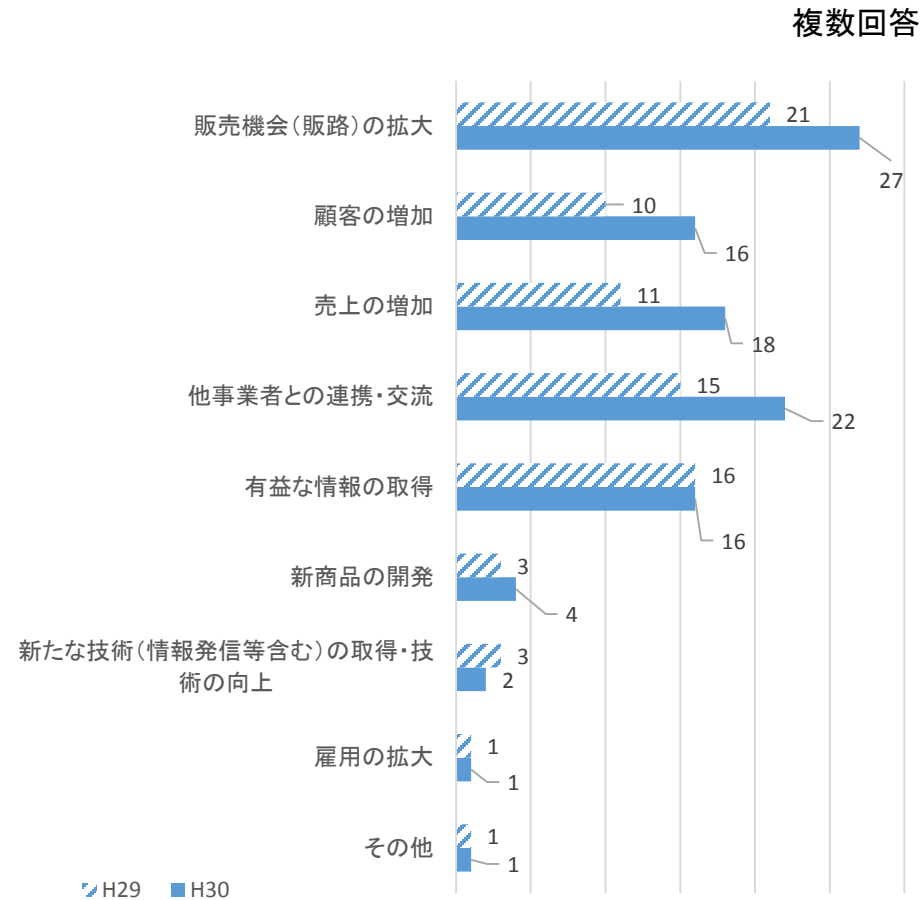
- さが幕末維新博覧会「基山の日」
- ベイサイド
- アウトレット
- きやまKAPPO
- 博多ファーマーズ
- 基山町特産品開発支援
- 地域支援活用セミナー

協議会事業への参加とメリット等について聞いたところ、以下のとおりとなりました。

事業に参加してメリットがありましたか



参加して得られたメリットは



事業に参加しての意見等①

- 出店者の方と交流ができ、その方の会社へ卸すことになり販売してもらってます
- ファーマーズ、その他のイベント出店ご支援ありがとうございます
- 他事業者様との交流がふえた
- 門前市にて出会った石鹼製造をされている方とコラボしてエミュー石鹼を商品化することができた
- あげていたものが売れるようになった
- 従来農協出荷以外の規格外は個人販売が主だったが、名物市場への販売により販路の拡大と売上の増加につながった
- サカキの選び方がわかった

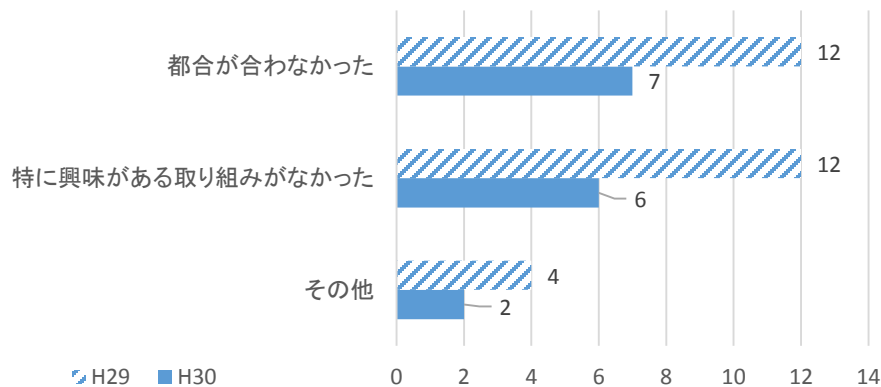
事業に参加しての意見等②

- 他の事業者との交流は大事
- 有益な情報の取得(ファーマーズマーケット、イベント)
- 新商品開発の情報収集に役立った
- 販路を模索していたので助かりました。アイデア商品を作りたいですね
- 商品を知っていただき商品を周知できたと思っています
- 商品の宣伝になった
- 門前市に出店、他出店者と情報交換で新商品の製作につながった
- 営業時間の夏場延長、店の販売の拡大(基山PA)への対応
- 町民参加のイベントとしてその思いを胸に町の活性化に役立ちたい。商工会女性部の活動を広め、自分の商売も成長し、田舎こそ面白く美味しいお菓子、商品など情報を収集し宣伝でき、現地でしか聞くことのできないヒント、アイデアなど今後の活動に生かしていきたいと思っています。いいお勉強にもつながっています。
- 博多ファーマーズマーケット出店時に購入していかれた方の中にふるさと名物市場で購入し美味しかったので又買ったかったという声を聞いた。ドライブルーベリーの本格的な商品化を進める事が出来そう
- 基山ふるさと名物市場、六次産業化、里山サカキプロジェクト、その他事業に参画して、NPOとしての事業収益を上げることができたとともに、いろんな人、企業とのつながりができ、森づくりと地域づくり、産業づくりとの双方向の関係を築ける足がかりとなった一年であった
- 販売機会の増加において、ファーマーズマーケットの参加で問合せ、注文が少し増えた。又、他の店舗の方と知り合いになり、情報などが共有できるようになった
- 他の人々の品物のよしあしなど何を出してあるか。いくら位するかなど
- ①販売機会(販路)の拡大→青果市場、直販以外の販売ルートが増加した②顧客の増加→ふるさと名物市場での口コミで直販客が増えた③売上の増加→①及び②により増加した④有益な情報→顧客ニーズがわかり商品の改良に役立った(ブラッシュアップ)
- 協議会を通じて他事業者や知らなかった事業者と交流ができ、様々な情報を得る事ができた
- 今まで地元のイベントなどにあまり出店していなかった。一年を通して町のイベントに参加させてもらい町の方々とも交流できたり、事業所をPRすることができたからとても良かったです。
- 日本通販への参加が可能になったことで、リピーターの増加につながった

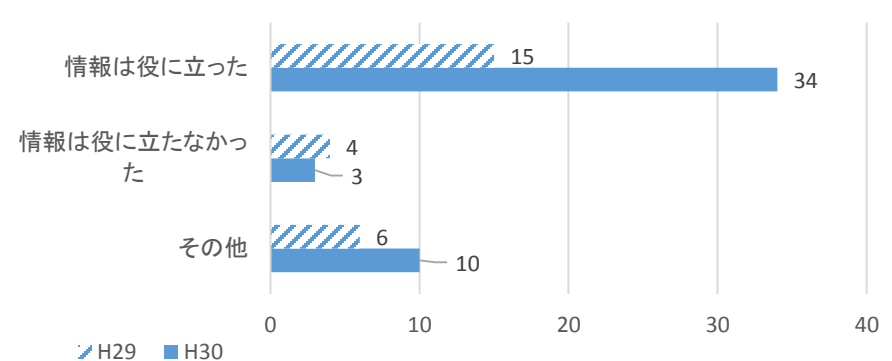
産業振興協議会 平成30年度アンケート結果の概要

協議会事業への不参加とデメリット等について聞いたところ、以下のとおりとなりました。
また、協議会では「メディア戦略」として、協議会、会員の取り組みを広く消費者に知ってもらうため、ホームページに随時記事を掲載し、会員のフェイスブックなどのソーシャルメディアを効果的に連携させたメディア戦略を行いました。

事業に参加しなかった理由は



協議会のメディア戦略への感想



事業に参加しなかったことへの意見等

- 焼物に興味のある人が少なかった
- 活動しても見合うメリットがない

協議会のメディア戦略への意見等

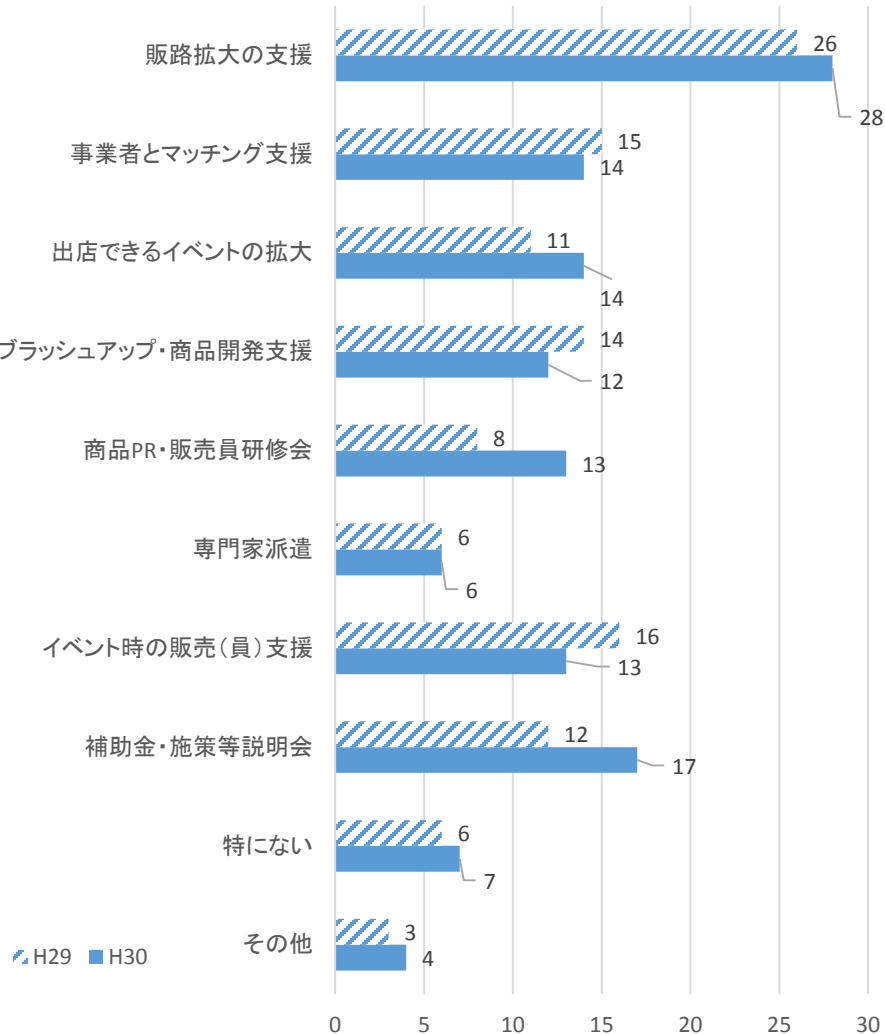
- ホームページを見させて頂いてます
- 一応読んでいます
- 基山PAの連絡電話の設置がよかった

協議会の今後の取り組みに期待するものをお聞きしました

今後の取組みに期待するもの

今後の取組みへの意見等

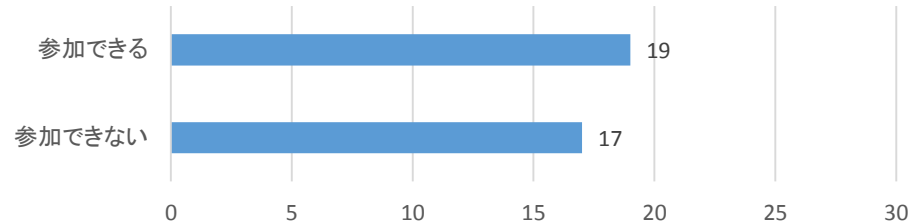
複数回答



- 森づくりへの参加と協力(大きいところではCSO活動への市民参加の促進、その足がかりとして企業による積極的な参加の工夫。WINWINの構築)
- 今までと変わらぬご支援を宜しくお願いいたします

協議会では、今後、中心市街地(例:モール商店街グリーンロード)での物販イベントが開催できないか検討しています。参加の可否、希望する時期等を聞いたところ、下記のとおりとなりました。

H30のみの質問



◎参加できる場合の時期等

【時期】		【回数】		【時間帯】	
1月	1	1回	2	9:00~12:00	2
6月~7月	3	2~3回	3	日中	1
10月~12月	1				

イベント開催に関する意見等①

- 参加者が集まり開催できるなら今年度試してみてもどうか。夏の「きのくに祭り」が夜なので、冬のお昼のイベントとして、子どもやシニアが楽しめるように。
- 内容がどうなるかが問題かなと思う
- 年2回の門前市で良いと思う。毎週水・土曜日の朝市を行っているため、皆さん(部員)の方へ訊ねてみます
- 特に回数等は考えていないが、町をPRするには物販イベントがもう少しあってもいいのではないか
- いつでも可
- 開催日程にスタッフ等の調整ができれば参加したいと思います
- 日程が合わない

イベント開催に関する意見等②

- 販売できるものがない
- 栽培している野菜の量が少ないから
- 人員不足
- 集客をあまり期待できない
- ・収穫がない月がある(8月～10月中旬)・販売員が不足しているので、委託販売ができるとベター・出店料もしくは場所代が発生すでしょうか
- 屋外での販売は不向きようです
- 物販イベントへの参加をしたいのですが、生産者が開催日に出動しなくてはならないのが都合がつかない。手数料(20%)を取ってもらっていいので、物品だけ出品できないか。販売員の方を雇って手数料20%経費を取る
- 商店街のファンを増やすべく人の和、輪をつなげる活動を多くの世代を共に住民参加のまちづくりへと期待したいと思っております。中学、小学、高校の美術サークルにお願いしてインフォメーション、ボードなどの設置、アート展など、小さくてもキラリと光るオンリーワンを目指して。
- 農産物のため収穫シーズンのみの出店しかできないので毎回参加は難しい
- 出す品物による、ミカン・柿などで出せない時があるから
- 物販事業を行っていない
- 時間を確保できない
- 試験的でもいいので一度開催してみたい
- 販売理念が違うため
- 町を盛り上げるために協力したいです
- 出来る限り参加したいと思っております。人手不足で参加が不可能なこともありますがお案内はいただきたいと思っております
- イベント等では販売支援があれば出店できる者が多くなると思う
- 展示会を主にしているため、野外での販売は致しません

協議会事業に参加しての意見等

- 今後とも宜しくお願いします
- 園部営農組合の法人化が出来たら、色々と考えてみます
- 商工会との情報共有を望みます
- 協議会の周知のため広報きやま等に掲載してはどうか
- 販売員が不足している
- きやま門前市に農産物を出品したいが生産者がその日に出動しないで良いようにされないですか
- 他事業者との交流による多様なブラッシュアップができないか検討する場を作ってほしい
- 今年もよろしく宜しくお願いします
- 販売価格はやはり相場に合った価格で残ったら安くすればいいと思う