

## プロジェクト課題活動実績

### 課題名：新たな販売活動を通じたやまみちゃん商品の販売力の強化

山口農林事務所農業部      チーム員：西村美和、大澤朋子、河崎慎一郎

#### <活動事例の要旨>

山口女性起業ネット会員（会員数：19）が製造する「やまみちゃん商品」の販売力強化を図るため、新たな販売活動に積極的に取り組む意思がある会員とモデル店が連携して、「やまみちゃん販売活動研究会」を開催し、消費者への商品説明や簡単で美味しい食べ方の提案、消費者による商品評価や新たなニーズ等の意見収集の方法を検討するとともに、商品改善や販売戦略の検討を行った。

#### 1 普及活動の課題・目標

##### (1) 課題

- ・管内では女性起業の連携による販売力向上を目的に、平成19年に「山口女性起業ネット」が設立され、当農業部は集合研修や個別支援により会員の商品力、販売力、経営管理能力の向上を図っていた。
- ・その一環として、山口女性起業ネットでは「やまみちゃん応援店」2店舗の協力を得て月1回会員が試食等の販促活動を行っていた。しかし、買い物通行客への販促活動は、肉体的負担が高い割に効果が得られにくいと会員から見直しの声が多数あり、これに替わる新たな販売方法が求められた。
- ・そこで、新たな販売活動に積極的に取り組む意思がある8会員と飲食店機能を持つ応援店（経営者は農山漁村女性企業支援者）が連携して、「やまみちゃん販売活動研究会」を開催し、消費者への商品説明や簡単で美味しい食べ方の提案、消費者による商品評価や新たなニーズ等の意見収集の方法を検討するとともに、実践を通じて商品改善や、販売戦略の検討を行い、販売力、商品力の向上を図った。

##### (2) 目標

- ・やまみちゃん商品の実食による「商品PR＋商品評価＋消費者ニーズ把握」方法の確立（会員向け「やまみちゃん商品等の新たな販売活動の手引き」作成）
- ・やまみちゃん商品の販売戦略の作成（8会員）
- ・やまみちゃん応援店におけるやまみちゃん商品等を活用した地産地消メニューの提供（12品以上）

#### 2 普及活動の内容

##### (1) やまみちゃん商品販売活動研究会の開催2回（6月、3月）

- ・会員とモデル応援店による「やまみちゃん商品・実食検討会」の進め方の検討及び実施状況の共有、反省・評価 等

##### (2) 実食・意見交換会の開催4回（6月、8月、11月、2月）

○開催場所：モデル応援店「キッチンcafe さわ」（山口市）

○参加者：消費者、会員、応援店、関係機関

○内容：

- ・会員による商品のプレゼンテーション（商品コンセプト、会員の農業生産等）

- ・モデル応援店による商品を利用した料理デモストレーション
- ・料理や商品の実食、意見交換、アンケート調査

〈実食・意見交換会でのPR商品と食べ方提案メニュー、調査対象〉

開催月	会員	PR商品（★評価対象）と食べ方提案メニュー	調査対象
6月 (1回目)	A	★トマトピューレ：ディップ、スープ、煮込み ○トマトジャム：ドレッシング	消費者 5名
	B	★チーズケーキ(デザート)	
8月 (2回目)	C	★揚げかきもち：あんかけ ○焼きかきもち：かきもち衣フライ	消費者 10名
	D	★ブルーベリージャム：豚肉料理、ドレッシング、ういろう、スムージ等	
11月 (3回目)	E	★梨乾燥チップ：ヨーグルトタルト ○梨ジャム：ヨーグルトタルト、ドレッシング	消費者 9名
	F	★なら漬(香物) ○米味噌：肉みそ、みそ汁 ○かしわ餅(デザート)	
2月 (4回目)	G	★梅とりんごのミックスジャム：鶏煮物 ○生切り餅：おひな様いちご大福 ○ゆず味噌：ドレッシング○ 梅干し：むすび、タルタルソース	消費者 8名
	H	★乾燥らっきょう：タルタルソース ○乾燥野菜ミックス：煮物 ○モモジャム：三色おひな様ゼリー	

※商品は一般的な食品名で表現

(3) 消費者へのアンケート調査による商品評価

○調査回数：4回（実食・意見交換会時）、調査人数：消費者24名（述べ32名）

○商品評価のアンケート調査項目

- ・調査対象者（消費者）に関すること

①年代、②家族数、③子供数、③食品購入時の判断基準、④調理時に重視すること

- ・評価対象商品に関すること

①コンセプトとの一致（こだわり感、想定された満足感、商品の特徴）

②商品評価（見た目、味、量）

③許容価格

（安すぎて不安、安いので買う、少し高いけど買っても良い、高すぎて買えない）

④食べ方提案に対する意見、⑤購入意向、⑥自由意見

(4) やまみちゃん商品等を使った地産地消メニューの提供

- ・モデル応援店によるメニュー検討、提供 28品

(5) 会員向け情報共有資料の作成

（山口女性起業ネット用 handbook 「やまみちゃん商品等の新たな販売活動に向けて」）

(6) 8会員に対する商品の販売戦略の検討支援

- ・やまみちゃん商品のデータ分析（経営の中の位置づけ、売上状況の推移等）

- ・消費者による商品評価や意見等に基づいた改善課題の検討及び今後の販売戦略の検討

3 普及活動の成果

- (1) 山口女性起業ネット8会員が製造するやまみちゃん商品等を利用した食べ方提案用のメニューをモデル応援店の協力で検討し、消費者により実食・評価することができた。
- (2) 公募により関心がある消費者に対して、場所と時間を限定して、会員と応援店が実食・意見交換の場を提供することにより、やまみちゃん商品について認知され、プレゼンテーションや料理デモンストレーションにより、商品への親近感や普段使いの意向、生産者の思いや生き方への共感等の意見が多数得られた。
- (3) アンケート調査により実食・意見交換による消費者の理解促進の効果や商品に対する許容価格等、販売活動に参考となる客観的なデータが得られた。
- (4) 消費者による商品評価結果や食べ方提案に対する意見等を会員と共有することで、今回のPR活動の効果を確認するとともに、会員による今後の販促活動に参考となる方法を示すことができた。
- (5) 応援店からは商品開発時に消費者の評価に基づくリサーチの機会に応援店や農山漁村女性企業支援者を活用する方法が提案され、今後も協力する意向を確認した。
- (6) 全回参加を依頼した消費者モニター（イラストレーター）からパッケージやデザインに対する助言があり、会員が商品改善を検討する動機づけができた。

#### 4 今後の普及活動に向けて

##### (1) 残された課題

- ・ 今回の調査対象はモデル応援店の顧客であり、調査数も少ないことを考慮して、あくまで参考データとして扱うことや、別の条件や消費者でも同様に実施して評価や反応状況を比較検討し、より良い手法となるように改善する必要がある。
- ・ 今回の評価結果や消費者の意見を活用して、商品改善課題等は整理できたが、実際の改善行動に向けては、今後の販売戦略等の検討を含め、引き続き支援が必要である。

##### (2) 今後の進め方

- ・ 会員向け「新たな販売活動の手引き」を会員に配布するとともに、今回の活動の事例紹介や消費者向け食べ方提案・実食意見交換会等の手法の普及を図る。
- ・ 販売強化活動においてけん引力となれる会員を選定して重点的に支援する。
- ・ 手引きのブラッシュアップ（消費者の基礎データの収集項目や商品評価方法を再検討した上で新たに実施した実食意見交換会等の結果を反映）