

- ◆かづの産業見合市2013レポート
- ◆鹿角いいね！キャンペーンPR
- ◆ブランドアップ補助金活用商品の紹介
- ◆SNS活用術講座のご案内

ご来場ありがとうございました！ ～かづの産業見合市2013レポート～



見合市会場の様子



多くの来場者に賑わう会場

11月15日(金)にホテル鹿角で「かづの産業見合市2013」が開催されました。会場では41の出展者がブースを構え、市内外から約300名の来場者で賑わいました。出展者の皆さんは、自社の商品、技術、サービスについて工夫を凝らしたPRを行い、来場者の興味をそそっていました。出展者同士の交流会では、商品開発などに向けた連携を探る話し合いなども行われました。また、首都圏のスーパーやレストランのバイヤーを招聘しての個別商談会では、熱のこもった商談が繰り広げられました。

同時に開催された、ECサイト商品お披露目会では、(公財)日本サッカー協会から、宮澤ミシェルさんと川上直子さんをゲストに招き、一つ一つのブースを回って、商品を紹介させて頂きました。この様子は、鹿角いいね！ポータルサイトに掲載する予定ですので、お楽しみに。

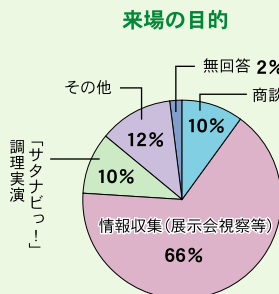
また、AAB「サタなびっ！」の料理コーナーの高堂路子さんと樋口暁子さんを講師に、鹿角の食材を使った「おもてなしCook」を披露し、会場はおいしい空気に包まれました。

【来場者アンケート集計結果より】

※回答者71人分の集計

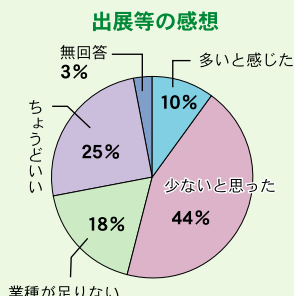
①来場の目的

全体の66%は「情報収集・視察等」の目的でいらしていました。見合市は異業種間との情報交換の場でもあり、連携を深める場でもありますので、実際の「商談」へと結びつくような企画・運営に努めてまいります。



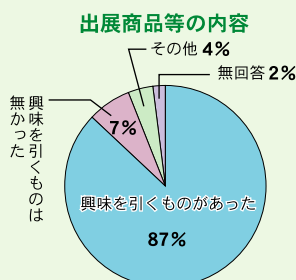
②展示などの感想

出展者数は昨年より4者減の41者で、「少ないと思った」「業種が足りない」と感じた方が、全体の62%となりました。なかでも、生産者や食品加工業者が多く出展してほしいという声もありましたので、事業内容など次年度の開催に向けた課題となりました。



③出展商品等の内容

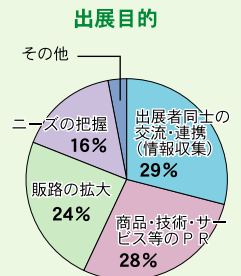
全体の87%の方が「興味を引くものがあった」と回答いただきました。出展者が少なくなった中でも、個々の商品の高い品質や技術・サービスに魅力を感じていただけたものと思います。



【出展者アンケート集計結果より】

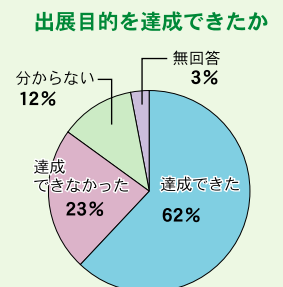
①出展の目的

「出展者同士の交流・連携(情報収集)」、「商品・技術・サービス等のPR」、「販路の拡大」がそれぞれ25%前後となりました。見合市の趣旨の一つである「異業種間の連携促進」も図りつつ、販路の拡大・商談のきっかけづくりの場ととらえている事業者が多くいることがうかがえます。



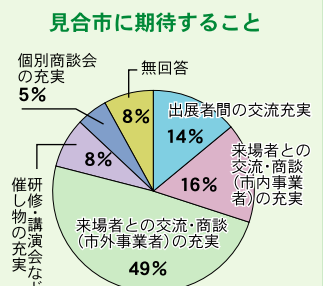
②出展目的を達成できたか

「達成できた」と回答いただいたのは62%となりました。今後の取り組み次第や、まだ結果が出ていないなど、すぐには評価できない部分もありますので、今後もフォローアップを行いながら、サポートしていきたいと思っています。



③産業見合市に期待すること

「市外事業者との交流・商談の充実」が半数近くにのぼりました。市内事業者間の連携・付加価値創出の場として3年間開催してきましたが、新しい情報の収集や連携を生み出すためには、今後は市外・県外事業者も多く来場していただけるよう、PRや開催方法について検討したいと思います。





鹿角いいね! キャンペーンはじまりました!

<http://kazuno-iine.com>

公益財団法人日本サッカー協会（JFA）と本市の連携のもと『鹿角いいね!』キャンペーンを開始しました!

昨年度実施した首都圏ポスターPRとFacebookによるキャンペーンでできた全国各地約2,000人の本市ファン「鹿角いいね! サポーター」に対し、本市の様々な情報を提供することで、さらなるファンの獲得、度合いの強化を図っていくことを目指しています。

今回は特にインターネットを利用し、地域情報を統合・発信する「ポータルサイト」を構築し、これと併せ(株)かづの観光物産公社（公社）が運営するインターネット通信販売サイトと連携を図っていくこととしています。

「ポータルサイト」は、市民目線で本市の情報が集約できる仕組みを構築する予定としており、市内の行事や市民の姿、市の情景などを写真や記事を織り交ぜながら「本市のありのままの姿」を興味深く伝えることで「地域ブランド」の向上を図っていききたいという目論見です。JFA夢先生や本市出身のキャプテン翼「立花兄弟」にも活躍してもらいます。

連携する「通信販売サイト」では、「ポータルサイト」で紹介された地域の商品を、販売していくこととしています。公社では現在の通信販売サイト「北の宅送便」をリニューアルすることとしており、本市の売れる商品がどんどん出てくるよう、期待しているところです。

このまちの良さを数多く地域の外に発信していきたいと考えていますので、通信販売してみたい商品などありましたら、どんどん情報をお寄せください。地域の事業者の皆さんの連携で、キャンペーンを盛り上げていきましょう!

今日の鹿角いいね!



【ブランドアップ補助金活用商品の紹介】

(株)浅利佐助商店 かづの北限の桃たれ ～焼肉のたれ(塩、醤油)、ぼんず～

こちらは昨年度、発売された商品ですが、今年は消費者の声を反映させ、桃の香りと味を押さえ、より消費者に親しみのあるたれに改良。ほのかな桃の甘みと香りが特徴で、焼肉だけでなく様々な料理の味付けや隠し味にも利用しやすくなりました。容器は150mlと小さく、お土産用としても持ち運びしやすい大きさです。各5,000本を製造し、10月18日よりあんとらあ、いとかショッピングセンターなどで販売中。ぜひ一度、お試しください。価格は262円（税込）



かづの北限の桃たれ

【SNS (Facebook等) 活用術講座】

ソーシャルネットワークを販売・営業に 活かし、経営力を強化しよう!

ビジネス環境におけるソーシャルネットワーク（Facebook・LINE等）の営業活用のポイントと、業務効率化の実践ノウハウを学び、会社の営業力・販売力の強化を目指します。

日時：平成26年1月14日（火）

第1回目 15:00～17:00/第2回目 18:00～20:00

※1回目と2回目は同じ内容の講義を予定。

場所：かづの商工会 2階・研修室

講師：ジャイロ総合コンサルティング(株) 渋谷雄大 氏

対象：中小企業の経営者・営業担当、農業経営者などで、SNSを利用した販売力強化を考えている方

定員：各回20名

費用：無料

内容：SNSで業務効率化や営業強化の具体策を学ぶ

FacebookやLINE 活用による集客・顧客維持方法など

締切：平成26年1月8日（水）

申込み：鹿角プラットホーム戦略室 TEL：25-8252

つぶやき ～コラム～

冬の夜空は、星々が最も美しく見える季節だが、我々に最も身近な天体である月が、地球から千切れてできた衛星であることを、私は最近知った。しかも、年に数センチずつ遠ざかっており、これ以上近づいても遠すぎても、地球環境は激変するらしい。数億年単位のスパンでの話であるが、今は正に奇跡的な距離間の時代にあり、地球に穏やかな環境をもたらしていると言う。

地方と都会、生産地と消費地、両者間の良好な距離感を作り上げたいものだ。

こだわりの生産者・製造業者さんの 情報を教えてください!

産業連携推進室では、こだわりをもって生産・製造している事業所さんの情報を求めています。頑固一筋に生産している、積極的に商品の特徴を打ち出そうとしているなど、そんな事業所さんの製品・商品が、首都圏等の大消費地で求められています。生産量の大小を問いません。当室では、いただきました情報をもとにPR活動をさせていただきます。どうか情報をお寄せください!