

(別紙様式)

【事業区分：経営力向上・高付加価値化】

ちよいたしすっぺ

○グループの紹介

道の駅とおの風の丘内にある産直で、農産物加工品を販売している仲間3人のグループです。

令和3年度からグループ活動を開始し、昨年度はレシピの整理や開発、レシピカードとシールの試作を行ったほか、パッケージの参考にするため、仙台のショップや県内の産直で事例視察を実施しました。



○経営区分 農業、農産加工

○人数 3人

○事業目的

レシピ開発や商品開発を行い、グループ員の農産加工品をもっと手軽に家庭で食べてもらえるようにする。また、それぞれの販売量を向上させ、経営力を強化させる。

○事業実施実績

実施内容 (具体的な内容・方法)	時期	場所	備考
◆イベントで着用するユニホームを作成	8月18日	—	
◆講師を招き、POP やキャッチコピーの作成研修を2回実施	(1回目) 6月28日 (2回目) 7月13日	遠野地区合同 庁舎会議室 同上	講師 「なつき屋」 代表 菊池亜紀氏
◆ギフトボックスの試作品販売と併せて、来場者を対象としたアンケートによる市場調査を2回実施	(1回目) 9月3日 (2回目) 10月29日	岩手県農業研究 センター 道の駅とおの 風の丘	

実施内容 (具体的な内容・方法)	時期	場所	備考
◆ギフトボックスやPOPの参考にするため、 秋田県方面の産直施設などを視察	11月17日	秋田県三種町 直売施設「グリーンぴあ」他	
◆ギフトボックスの名称や容器の検討 アンケート結果の共有と商品の改善	7月27日～ 12月26日	遠野地区合同 庁舎会議室 他	

○活動の成果

- ・ユニホームを作成したことで、グループの結束が強くなったと感じる。
また、グループで活動していることの周知にもなった。
- ・POPやキャッチコピーの作成研修では、共通して、ターゲットを明確にすることが重要だと学んだ。
- ・市場調査では、商品の彩りが強みだとわかった。併せて、食べ方提案をしていくことが課題。
- ・視察研修では、「やんべなお土産セット」は、唯一無二の商品であることが分かったので、これからも自信をもって取り組んでいきたい。



6/28 POP・キャッチコピー作成研修



9/3 市場調査（農業研究センター）



8/26 試作品検討



11/17 秋田方面 産直等視察

○次年度に向けて

販売会を継続して実施し、「やんべなお土産セット」の知名度を向上させたい。