

「第3回アドバイザー会議」における評価区分及び評価内容

調書番号： 7 事業名： やまなし観光物産情報発信事業費

アドバイザー	評価区分	評価内容
小口アドバイザー	「要改善」	<ul style="list-style-type: none"> ・アンテナショップの売上は増加傾向であり、来館者数も非常に高水準で推移しているが、アンテナショップの大きな目的の一つである情報の収集とフィードバックという点においては、もう少し改善する部分があるのではないかという理由で「要改善」とした。 ・現在の情報収集とフィードバックの体制は、商品の売り上げ動向のやまなし観光推進機構への報告や取引業者との日々のやりとりの中でのフィードバックがメインとなっているとのことだが、そこに留まるのは県の産業全体への貢献がまだ十分ではないと思われる。 ・ぜひ、来館者数年間60万人という点を生かし、意識的に情報収集することに取り組んでいただきたい。具体的には、シーズンごとのアンケートや、アンケートを実施しなくても日常の来館者との会話の中から、何かテーマを決めて情報を集めるといった方法で、意識的に情報の収集に取り組んでいただきたい。 ・また、これら集めた情報は、行政や関係機関はもちろんのこと、できれば定期的に幅広い業界へフィードバックする仕組みを作っていただければと思う。業界との情報交換の中で、必要な情報は何か、こんな情報を発信していただきたいという話も出てくると思うので、そうしたフィードバックをする、あるいはニーズを把握するという仕組みを作っていただきたい。 ・最後に、県からの委託を受けたやまなし観光推進機構の再委託という形で様々な経費が出費されているが、特に広告宣伝費がかなりの金額を占めているので、その広告宣伝費の内容と成果について確認し、さらに成果が上がるよう検討をお願いしたい。

小澤アドバイザー	「要改善」	<ul style="list-style-type: none"> ・やまなし大使である著名なソムリエが運営に関わっている中で、アンテナショップは近年の売り上げが減少しているので内容の検討の必要があるのではないかと思います。長期的には売上は伸びているとのことだが、やまなし大使というところをアピールもしながら、ワインの販売に力を入れる必要があるのではないかと思います。 ・また、ふるさと納税を呼びかけるパンフレットを置いていただいたり、アンケートなども可能ではないかと思います。
村上アドバイザー	「要改善」	<ul style="list-style-type: none"> ・都内企業への物産販売は、積極的で良いと思う。店舗への来店につながり、さらには集客の増加につながると思われるので地道にがんばっていただきたい。 ・再委託費の広告宣伝費については、現状の内容を確認し、また、富士の国やまなし館に係る収支状況を確認した上で算出する必要がある。 ・アンテナショップの来館者数と売上については、ほぼ年々増えているが、ほとんどの都道府県が首都圏にアンテナショップを設置している昨今、首都圏在住者にはアンテナショップは当たり前になってしまっているので、魅力とスピード感のあるショップづくりが必要だと思う。消費者に飽きさせない運営を目指してほしい。