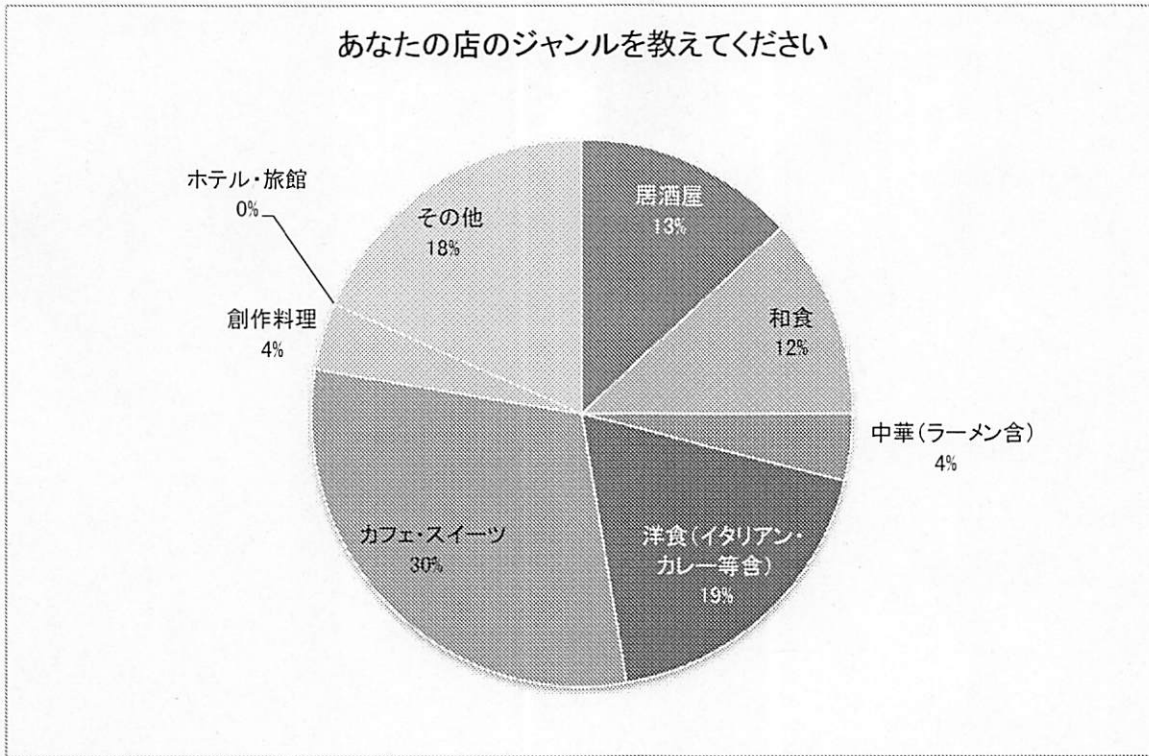
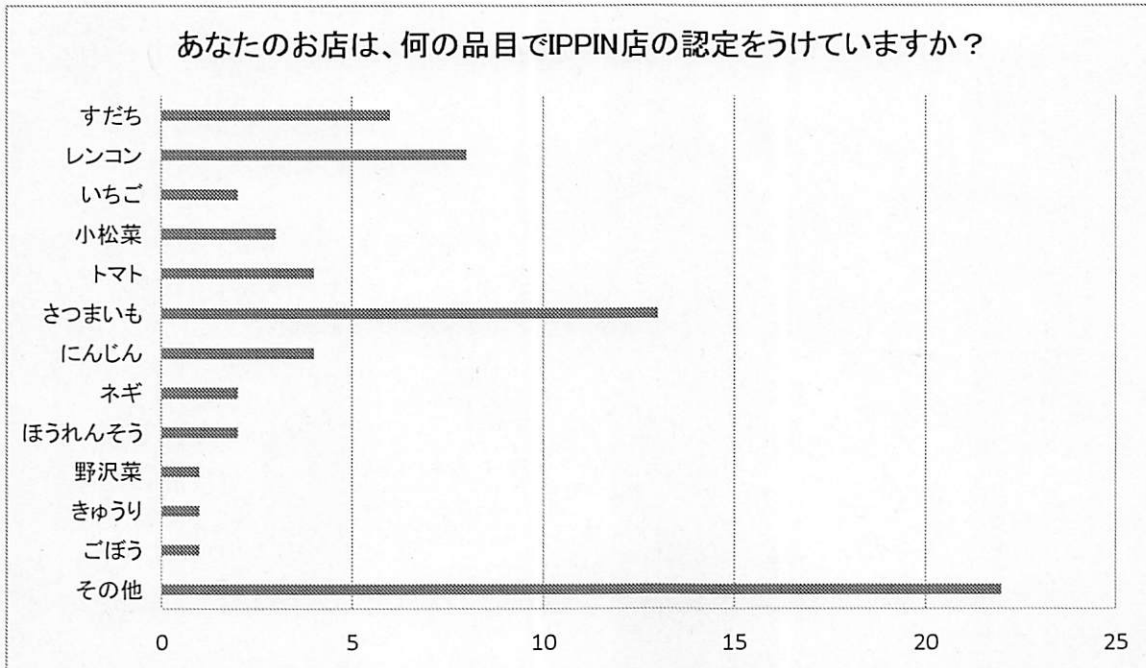


問 1 あなたの店のジャンルを教えてください。



コメント：「カフェ・スイーツ」から和食洋食とまんべんなく意見が聞けた。

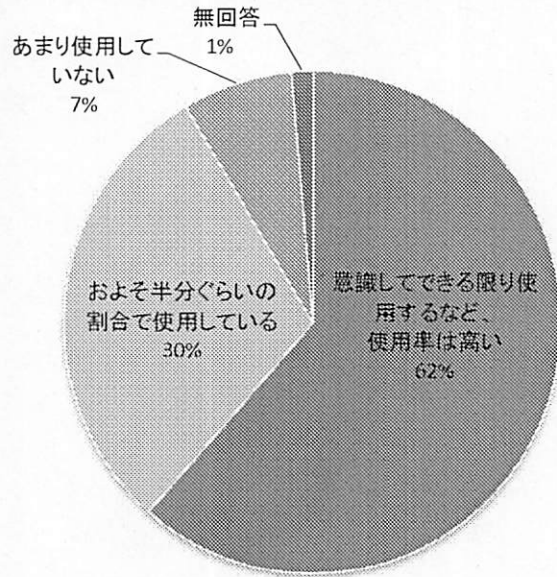
問 2 あなたのお店は、何の品目でIPPIN店の認定を受けていますか？



コメント：さつまいもで認定を受けている店が最も多かった。

問 3 あなたのお店で徳島産の品目をどのくらい使っていますか？

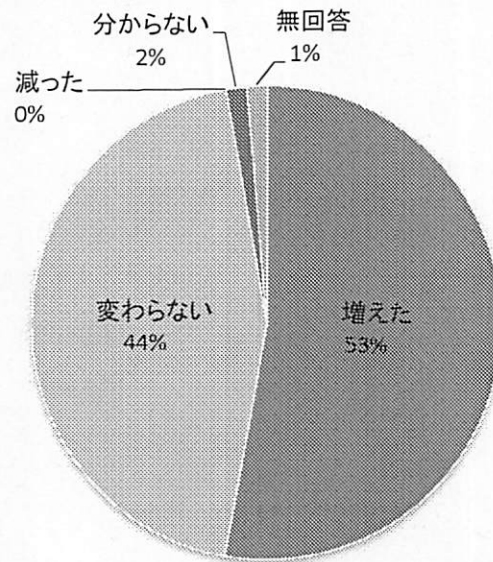
あなたのお店で徳島産の品目をどのくらい使っていますか？



コメント：「意識してできる限り使用するなど、使用率は高い」が最も多く、次に「およそ半分ぐらいの割合で使用している」が多かった。概ね使用率は高いようである。

問 4 あなたの店で徳島産の品目を使うことは5年前（もしくは開店時）に比べて増えましたか？

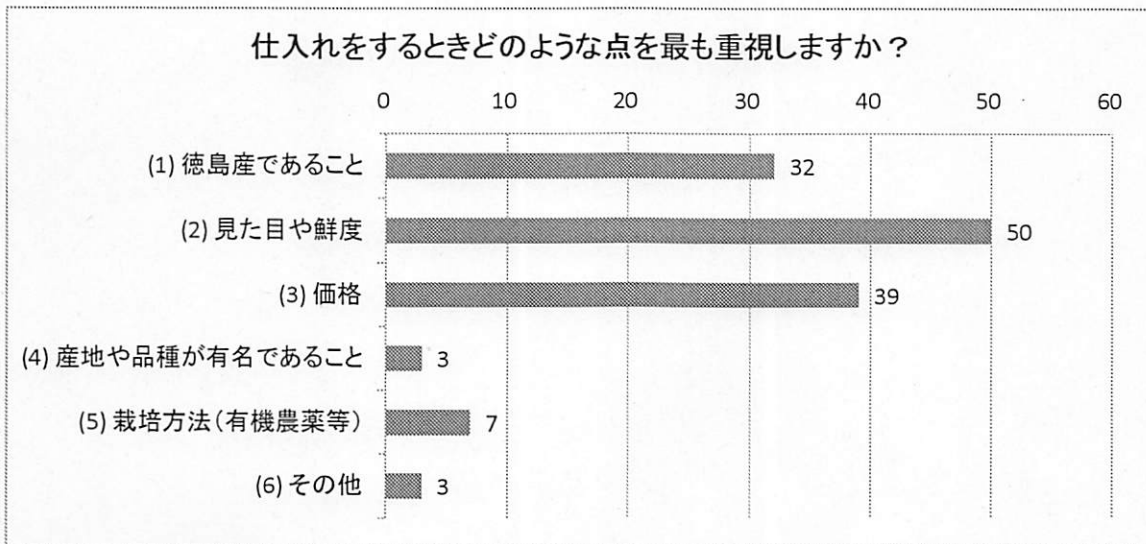
あなたの店で徳島産の品目を使うことは5年前（もしくは開店時）に比べて増えましたか？



コメント：「増えた」が最も多く、「変わらない」が次に多かった。使用率は相対的に増えている。

II 農産物の仕入れについておたずねします。

問 5 仕入れをするときどのような点を最も重視しますか？ (2つまで選択可)

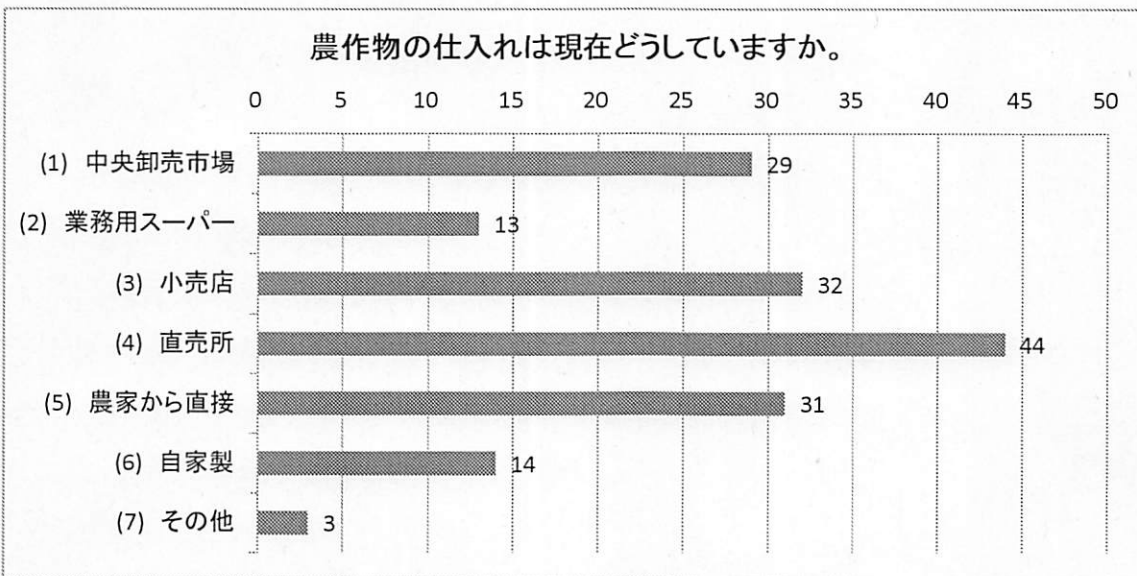


- ・自家栽培
- ・生産者の作物に対する熱意
- ・若手農家

コメント：「見た目や鮮度」が最も多く、次いで「価格」，「徳島産」と続いた。

徳島産について相応に重視(IPPIN店というのもあるが)されており、新鮮さや価格とのつりあいで仕入れをしていると思われる。

問 6 農作物の仕入れは現在どうしていますか。(複数回答)

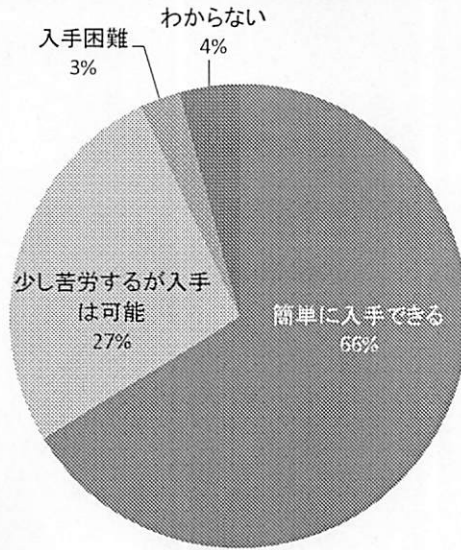


- ・材料卸業者
- ・卸
- ・プロスコーポレーション(通販)

コメント：「直売所」からが最も多く、「小売店」が次に多かった。個々を見ると、複数の仕入れ先から入手しているようである。ただ、店によって市場や小売店からのみの仕入れも比較的多く、直売所の情報提供なども必要であると考えられる。

問 7 徳島産の農産物がほしいと思ったときに、簡単に入手できますか。

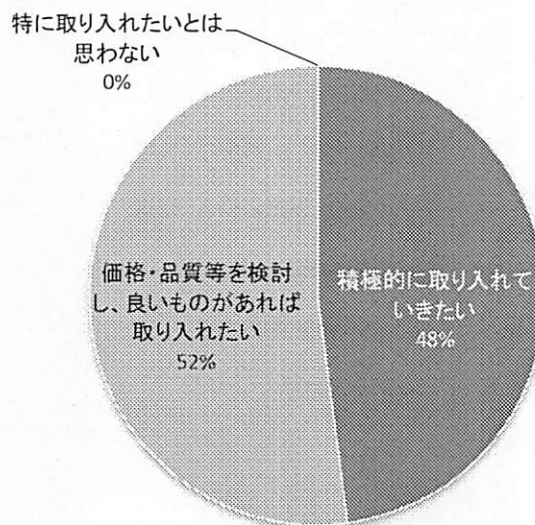
徳島産の農産物がほしいと思ったときに、簡単に入手できますか



コメント：「簡単に入手できる」が最も多かったが、「少し苦勞する」というのも3割弱ある。入手は季節にもよるが、旬の情報提供など年間のメニュー計画に役立ててもらうことは可能である。

問 8 徳島産の農作物を今後どの位取り入れていきたいと思いますか？

徳島産の農作物を今後どの位取り入れていきたいと思いますか

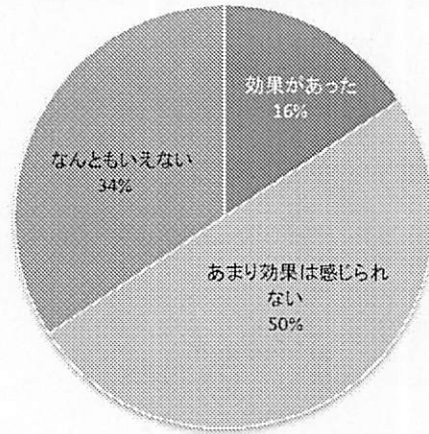


コメント：「価格・品質等を検討し、良いものがあれば取り入れたい」と、「積極的に取り入れていきたい」がほぼ同数であった。地元農産物を取り入れることについては、非常に前向きである。

Ⅲ IPPINの店として認定されていることに対しておうかがいします。

問 9 IPPIN店に認定されて効果がありましたか。

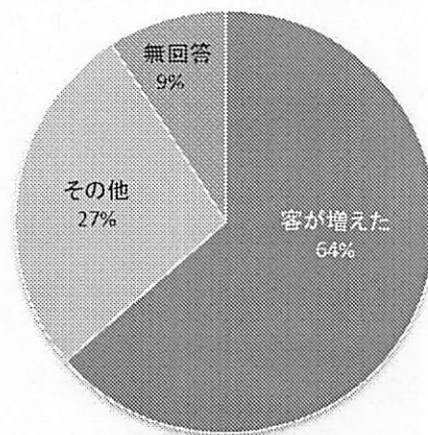
IPPIN店に認定されて効果がありましたか



コメント：「あまり効果は感じられない」が最も多く、「なんともいえない」が次に多かった。効果には結びついていない、もしくは認定の効果なのかどうかはわからないといった店が大半であった。

問 10 問9で(1)と答えた方にうかがいます。どのような効果がありましたか。

問9で(1)と答えた方にうかがいます。どのような効果がありましたか。



(1) 客が増えた

- ・少しふえた、県外の人が多い
- ・客が増えたことの他に効果として、自分達が作りたいものがはっきりと確認できた事。
- ・お客様にも店のコンセプトがアピールできた。
- ・市の広報などでPRしていただけたり、イベントで販売させていただけた。

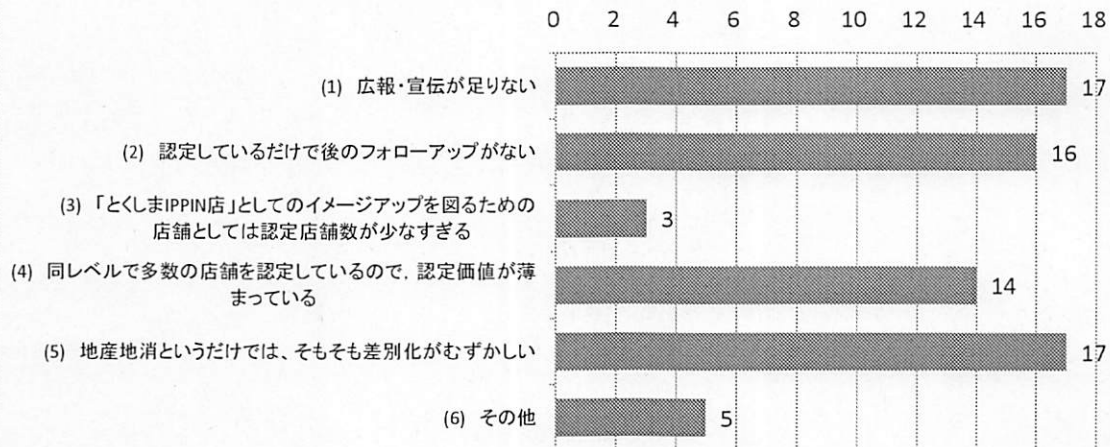
(2) その他

- ・IPPINの店に載ってたねと声をかけられる
- ・お客様との会話のきっかけになった
- ・お客様との会話の中によくIPPINの文字が出てきています

コメント：自分の店自身のコンセプト認識のきっかけになったり、認定や公告が客との会話の糸口になることの点において効果があったようである。

問11 問9で(2)と答えた方にうかがいます。どのようなことから効果が見えないと考えますか。(複数選択可)

問9で(2)と答えた方にうかがいます。
どのようなことから効果が見えないと考えますか。

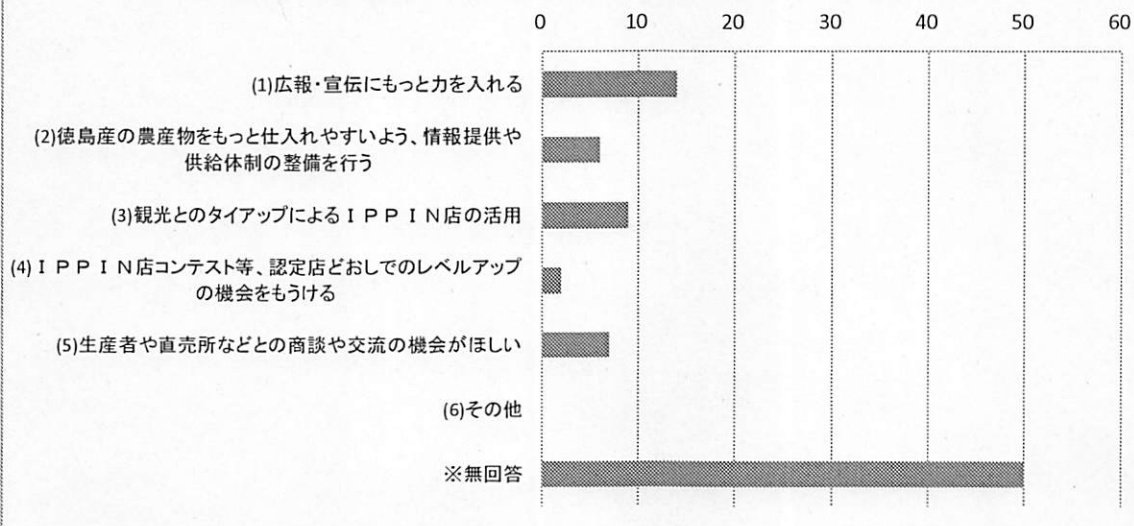


- ・理由や考えた事がない
- ・消費者の認識レベルが把握できていない
- ・知名度が低い
- ・農林水産課が他の宣伝は多く見うけられるがIPPIN店のアピールが少ないと思います。食材のフェアのみでは？
- ・顧客がそもそも外食にそこまで求めていないのが現状。回転すし屋にあれだけ行列ができる時代である。

コメント：I P P I N店の店舗数としては、全体として拡大していくことよりもその中で
の区別や特徴づけを求めている結果となった。さらなる活用やもう一步踏み込んだ
新たなしなかけ・対策等が認定を活かすためには必要となってくる。

問12 「とくしまIPPIN店」として、今後どのように支援してほしいですか。
(複数回答可)

「とくしまIPPIN店」として、今後どのように支援してほしいですか。



コメント：「広報・宣伝にもっと力を入れる」が最も多く、「観光とのタイアップ」と続いた。地元産情報提供や生産者側との接触を求める声も多かった。

その他

- ・生鮮類だけでなく、加工品も含めて1箇所で手に取って購入できる店が欲しい
- ・徳島市と鳴門市とで連携してほしい
- ・県外にアピールするイベントを企画をしてほしい（アンテナショップ等の参加）
- ・徳島は食材の豊庫ですね。これからも少しずつ全国に広めていって下さい。
- ・スーパーなどには、小さな地産地消の場所があるが、1つの店舗としてあってもいいかも
- ・とりあえず今のままで充分ではないでしょうか。
- ・広報宣伝が上手くない。パンフレット配布しても効果ないと思います。予算があればコンテストをして商品なり助成を受けれるなり入賞者に進呈すればいいと思います。
- ・高知のひろめ市場の様な地元の食材を使って料理をし食べさせられたり売ったりする所をもう少し大きい場所などでやって欲しい（産直市場の規模）
- ・行政はいろんなジャンルに補助金を出しているが、余り良いとは思わない。農業生産者、加工食品関連店にもっと自助努力で成功させる様な施策が必要だと思う。
- ・地産地消の良いパンフレットが出来ていますが、個人商店としては中々これをお客様に知ってもらう事が難しいです。
- ・生産者と交流、情報交換、仕入れ商談できる場がほしい。IPPIN店フェアの充実、継続をお願いしたい。
- ・なかなか結果が現れにくいですが、その時に安くて良いのが徳島産なので、1年を通じてできるだけ同じ農作物があれば良いのでは。農家さんと連携して。レタス類根菜類など毎日使う野菜
- ・認定してるだけで、全く効果なし。
- ・IPPIN店ガイドを見て来店されたかわからない。
- ・とくしまバーガーをうまく活用したらどうでしょう？
- ・「IPPIN店GUIDEを見て来た」というのがないので何か特典などがあれば、もっと興味を持って利用してくれる人が増えるのではないかと思います。
- ・もっと積極的にアピールをして知ってもらう様に効果的な宣伝をして頂きたいです。出店の際に規制がきつく思う（法令の規制は理解出来るけど）。
- ・他県などの成功事例をもっと分かりやすく情報提供してほしいと思います。
- ・スイーツに使用できる農産物は限られますので、いろいろためしてみたいのですが、なかなかむずかしいです。
- ・徳島には良い物があふれている為、お店で特別感をもたせるのは難しい。それより関西圏に売り込んで行った方が、よりたくさんの人に良い物が提供できて良いと思います
- ・小規模でも提携農家が可能ならば、もっとお互いに売りやすい形づくりが可能ではないか
そういう仕組み作りをしてみてもおもしろいのではないか
- ・徳島県内の人へ「IPPIN」を売るのか、県外の人へ売るのか、県内の人へのアピールと、県外の人へのアピールの仕方は違うと思うので、そこを明確にして進めてほしい