

第3回 意見集約 「にこりこー帯がにぎわうための、あなたの考えを教えてください」(全意見)

資料①

にぎわいにつながるコンセプト(仮) 件数	コンセプトを実現するための方策や考え	意見・施設区分	提案者
直売所ならではの強みが感じられる (それを実現するための運営体制や施設整備がなされている)	<p>新鮮で安価な品物が豊富にある</p> <p>新鮮な農産物の品揃えが豊富で、市場価格よりも安価</p> <p>美味しく安全安心な野菜・果物を通じて、健康を提供する</p> <p>地元町民が訪れる直売所となるには、まずは直売所の強みがブレていないこと。強みは、「新鮮野菜・果物が品数豊富で安い」量と品揃えをするため、直売所は今の倍の建屋を新設。</p> <p>他地域からの販売商品提携(鮮魚・干物など)</p> <p>4つの施設を屋根続きにして、効果的に使う・活性化(施設間の連携・お客様の導線・食品表示)</p> <p>にこりこの最大の売り=消費者が求めるものになっていない</p> <p>にぎわいが欲しいなら子ども優先。何かを安くしてひきつけるのも子どもにする。</p> <p>目標・コンセプトづくりが先決。それに沿ったマーケティングを行い、手段はそのあと</p> <p>ぶれない志と理念が先決。何をやるかはその後</p> <p>全ての世代の人たちが「農」を介して交流できるイメージ</p> <p>JA、グリーンファームと戦うのは得策でない。戦わないマーケティングを選択 箕輪産の青果物を海外に輸出、スイーツ専門の果実・加工品に特化など</p> <p>名物的な存在感のある店長 (施設群を束ねてコンセプトを実現できる)</p> <p>15 行政と民間を行ったり来たりできるリーダーシップが不足。第三セクターにしかできないことも。(コンセプトを実現するための調整ができる)</p>	<p>直売所 関</p> <p>直売所 木下</p> <p>直売所・加工所 増沢</p> <p>直売所 木下</p> <p>直売所 鮎澤</p> <p>直売所 鮎澤・和田</p> <p>直売所 和田・増沢</p> <p>直売所 唐澤(良)</p> <p>運営上のアイデア 栗原</p> <p>経営 唐澤(店長)</p> <p>経営 栗原</p> <p>経営 黒木</p> <p>経営 栗原</p> <p>経営 関</p> <p>経営 栗原</p>	
気軽に訪れたい・また来たい	<p>子ども・子育て世代から高齢者、福祉関係までが楽しめる公園、自然景観と遊具、花畑</p> <p>西側農地のイベント広場化(植樹、ウォーキングコース、野外音楽堂、無料wi-fi、冬季ライトアップ・イルミネーション)</p> <p>ローズ・ハーブガーデンなどの公園づくりによる集客</p> <p>各種講座の開催</p> <p>地元の趣味のサークル等の展示多目的スペース</p> <p>コーヒーやジェラートなどを安価で提供する喫茶スペースの充実</p> <p>特売日を設ける</p> <p>働いている人たちの対応が親切で明るい</p> <p>デザイン性の高い生産者の笑顔入りPOP</p> <p>店に活気を生み出す 大学生インターンシップの活用</p> <p>11 箕輪Kids&Mothersキッチン</p>	<p>新たな施設整備 黒木</p> <p>新たな施設整備 増沢</p> <p>新たな施設整備 和田</p> <p>新たな施設整備 町民</p> <p>新たな施設整備 柴宮</p> <p>新たな施設整備 柴宮</p> <p>直売所 唐澤(栄)</p> <p>直売所 関</p> <p>直売所 田中</p> <p>たべりこ 田中</p> <p>たべりこ 田中</p>	
子どもと来たい	<p>芝生スペース(親子で遊べて、ジャズライブ等もできる)</p> <p>果樹団地での、収穫体験</p> <p>農業体験イベント(芋ほりなど)</p> <p>花や野菜の種まきから収穫までの体験</p> <p>宝投げ、夜店(お祭り)など</p> <p>6 そば打ち体験</p>	<p>新たな施設整備 柴宮</p> <p>イベント・体験 黒木</p> <p>イベント・体験 鮎澤</p> <p>イベント・体験 唐澤(栄)</p> <p>イベント・体験 鮎澤</p> <p>イベント・体験 唐澤(栄)</p>	
付加価値をつける	<p>生産者本人が、お客さんにたべりこで自分の作った野菜の話をする</p> <p>周辺の畑で自ら野菜を収穫し、料理して食べて実感してもらえる</p> <p>箕輪の農産物の良さをさらにPRする</p> <p>ながたの湯割引券や、観光農園の紹介サービス</p> <p>伊那谷北部の玄関口の駅として、周辺の歴史・文化の紹介拠点に</p> <p>6 伊那・木曾地域の歴史文化発信の場</p>	<p>たべりこ 増沢</p> <p>たべりこ 増沢</p> <p>たべりこ 増沢</p> <p>運営上のアイデア 柴宮</p> <p>運営上のアイデア 柴宮</p> <p>運営上のアイデア 柴宮</p>	
ここにしかないものを提供する	<p>箕輪町ブランドとして、この直売所にしかないものを、加工所で作る(パン、ブルーベリージャム等)500円/個位</p> <p>他にはない、この商品を買いたいから行く、と思わせる「強み」が客寄せに必要</p> <p>ここだけの特産品、商品の開発が必要(南アルプス村のクロワッサンのような)</p> <p>軽食として「そばいなり」を提案(新潟県十日町市の直売所のヒット商品)</p> <p>大芝高原にはないドッグラン</p> <p>6 山並み風景の活用</p>	<p>新たな施設整備 町民</p> <p>運営上のアイデア 町民</p> <p>食 鮎澤</p> <p>食 唐澤(良)</p> <p>食 柴宮</p> <p>食 田中</p>	
メニューの再考	<p>そばが売り(主体)、メニューを再考(○曜日はワンコインそばの日とか)、どんぶりものの提供(フェンシング丼ブリとか)</p> <p>ワンコイン定食、名物ローメンのメニュー化</p> <p>そばを打っている人もいるので、蕎麦屋にしては。</p> <p>栄養計算されたメニュー、表示</p> <p>営業時間、食べ放題メニューなどの見直し</p> <p>6 ファミリー向け新メニュー「赤そば稲荷」「みのわの野菜カレー」</p>	<p>たべりこ 唐澤(栄)</p> <p>たべりこ 柴宮</p> <p>たべりこ 栗原</p> <p>たべりこ 増沢</p> <p>たべりこ 増沢</p> <p>たべりこ 田中</p>	
既存施設の有効活用	<p>コンペで選ばれた自分の店を持ちたい人に、テナントとして貸す</p> <p>パン焼き施設の借り手を募集する</p> <p>パンやモチの商品化検討(施設が活用できていない)</p> <p>4 各種イベントの際に活用する</p>	<p>たべりこ 栗原</p> <p>加工所 唐澤(栄)</p> <p>加工所 唐澤(良)</p> <p>交流施設 唐澤(栄)</p>	
他の団体等と協力する	<p>養命酒研究所との連携(薬草栽培・薬酒)</p> <p>果樹団地を活かすためにはJAとの協力が不可欠。</p> <p>3 農協はにこりこ協力できるかどうか</p>	<p>運営上のアイデア 柴宮</p> <p>経営 関</p> <p>経営 唐澤(栄)</p>	
作業効率の向上	<p>保管庫が狭い 倍くらいの広さが欲しい</p> <p>機械が沢山あるばかりで、梱包、保管、配送準備をする場所がないのが問題。</p> <p>3 客要望、成功失敗事例、農産物レシピ、生産管理、生産者管理、生育管理、客注管理など</p>	<p>直売所・加工所 柴宮</p> <p>加工所 栗原</p> <p>運営上のアイデア 栗原</p>	
新しい価値を生み出す	<p>にこりこエナジー(循環型エネルギー拠点) 里山資源を活かしたエネルギー利用の向上。間伐材でペレット作成など。エネルギーを町内で自給し、町内にお金を回す</p> <p>町民相手に稼ぐことで、町内でお金を回す(世帯消費300万と仮定し、1%を町内消費へ 年間3万円 × 9.424世帯 ≒2.8億円)</p> <p>3 ライフスタイルの提案 例:マディソンスクエアガーデン化計画(野外にテント市が立ち並び、音楽が流れ、地面に寝ころがれて…)</p>	<p>運営上のアイデア 栗原</p> <p>運営上のアイデア 栗原</p> <p>運営上のアイデア 栗原</p>	
集客力のある施設整備	<p>食を楽しめる体験型観光農園として、拠点施設として古民家を建てる(そば打ち、漬物、料理等の加工体験、休憩場所)</p> <p>フェンシング国際大会・国体が開催できる規模の体育館設置。</p> <p>3 足湯温泉が楽しめる</p>	<p>新たな施設整備 黒木</p> <p>新たな施設整備 増沢</p> <p>新たな施設整備 黒木</p>	
生産者が出荷したくなる	<p>出荷者全員のものを責任もって販売する意欲がなければ、出荷者は集まらない。</p> <p>2 出荷者の手数料を減らして、出荷量を増やす</p>	<p>直売所 唐澤(良)</p> <p>直売所 唐澤(栄)</p>	
利便性を向上する	<p>営業時間の見直しや、座席数の増の検討</p> <p>2 地酒、酒類の販売</p>	<p>たべりこ 和田</p> <p>食 柴宮</p>	

