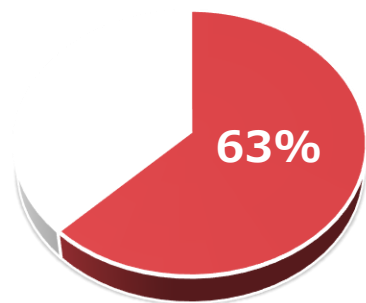


# 出店事業者アンケート（公共施設の利活用）

## 回答率



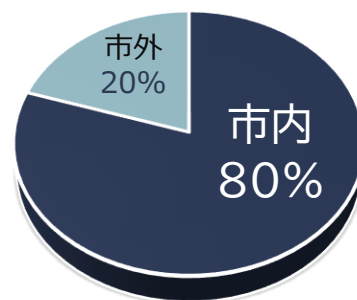
阿南市役所 1 階フォーラムに出店されている（出店したことがある）事業者にアンケートを依頼しました。

依頼数 24

回答数 15（回答率63%）



## 店舗等事業所の所在地

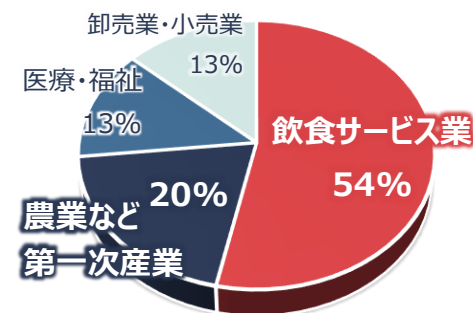


出店されている事業者の店舗等所在地

- 市内事業所 12（80%）  
南は橘、西は加茂谷、北は羽ノ浦から来られています。
- 市外事業所 3（20%）



## 店舗等事業所の業種



出店されている事業者の業種

- 飲食サービス業 8（54%）
- 農業などの第一次産業 3（20%）
- 医療・福祉 2（13%）
- 卸売業・小売業 2（13%）



# 出店事業者アンケート（公共施設の利活用）

## 出店を知ったきっかけ



### 市役所で出店できると知ったきっかけ

● 知人・家族	8 (53%)
● 広報あなん・チラシ	3 (20%)
● 福祉事務所等	2 (13.5%)
● SNS	2 (13.5%)

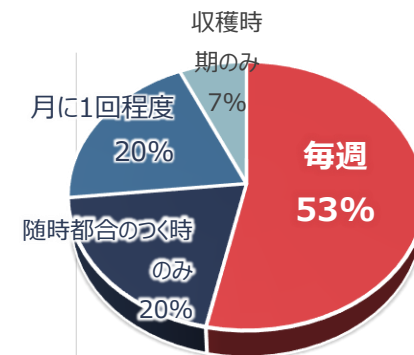
## 出店時の販売物



### 販売物

● お弁当やお惣菜	5 (36%)
● パン	各3
● 野菜や果物	(各21.4%)
● 飲み物	
● 焼き菓子などのお菓子類	

## 出店の頻度



### 市役所での出店頻度

● 毎週	8 (53%)
● 随時都合のつく時のみ	3 (20%)
● 月に1回程度	3 (20%)
● 収穫時期のみ	1 (7%)

# 出店事業者アンケート（公共施設の利活用）

物販スペースではない所で出店販売をしようと思った理由やきっかけを教えてください

## 広報・宣伝活動

街の賑わいのお手伝いと弊社の広告・宣伝。販路開拓。

色々な年代の方に知って貰える。

お店が辺鄙なところにあるので、人の流れのあるところでの、販売のしやすさ、宣伝になると思いました。

市役所という公的空間を活用して 出店販売が行われている事にまず 驚き「凄い！こんな事が可能なんや！」と感動しました ✨ たくさんの方に商品を知ってもらいたい！食べていただきたいなあ！と思い出店しました。

出店しての方にさそっていただき、店舗をしてもらえるきっかけになればと出店しました。

また、市役所には食堂がないことを知り、職員さんのお昼ご飯に少しでも楽しんでいただきたいと思って出店しました。

弊社の商品をより多くの方に阿南で製造していることを知っていただきたい。スーパーとかではお客さんが手に取っても良さが伝わらないので対面で販売ができる場所としてすごく理にかなっていると思ったから。

## 新たなチャレンジ

外にでて交流を深めようと思った。

新たな事にチャレンジ出来ればと思い出店させて頂きました。

楽しそうだったので。

## 福祉事務所から

阿南市福祉事務所からの勧めでやろうと思った。

# 出店事業者アンケート（公共施設の利活用）

## 売上が多い時



### 売上が多い時

● 4万円以上	2 (15%)
● 3万円台	2 (15%)
● 2万円台	6 (47%)
● 1万円台	3 (23%)



## 売上が少ない時



● 3万円台	1 (8%)
● 2万円台	1 (8%)
● 1万円台	7 (54%)
● 7000円~1万円	3 (22%)
● 4000	1 (8%)



## 平均売上



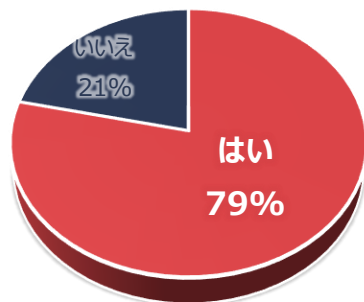
### 市役所での出店頻度

● 2万円台	4 (29%)
● 1万円台	8 (57%)
● 4000円~5000円	1 (7%)
● 1000円~3000円	1 (7%)



# 出店事業者アンケート（公共施設の利活用）

出店時の事業者ならではの創意工夫はありますか。



## 創意工夫点

ラッピングや表示を仕方を変えています

その日だけの、限定商品をご用意など、自らSNSで発信。 SNSを使用した集客。

多くの味を試飲していただいて知ってもらう。

新商品を開発して販売している。独自の商品を製作して頑張ってます。

第一回目のときにいろんなパターンの🍓を並べ その中でよく売れたのを用意して二回目に並べたところよく売れました。パッケージやお皿も工夫してみました。

選択の幅を広げるためにお弁当は数種類用意している。

ソースやドレッシング、唐揚げやハンバーグなど手作りにこだわって、冷凍食品や、業務用ソース中心の他店との差別化を図っている。

目で見ても楽しんでいただけるように盛り付けを華やかにしている。

蓋にシールを貼り、中身が一目で分かるようにしている。

毎回、同じものにならないように10~12種類のお弁当のうち、いつもあるものを2種類、他10種類は内容を変えています。また市役所限定のお値段設定なので、お得感もあります。実際、店舗にきたお客様が今日は市役所のほういくわと帰られたお客様もいます。

セット販売でお得に買えるようにしたり、

どのような商品なのかをすぐにお伝えできるようにチラシなども持参している。

市役所の職員の皆様や来店して下さるお客様が飽きずにお食事ができるよう、出店する時はメニューを工夫して種類を多く作れるよう工夫しています。

# 出店事業者アンケート（公共施設の利活用）

## 出店して気づいた点・良かった点

- 平日での、昼間の時間の集客の難しさ、良かった点は、新たなお客様に出会えた事。
- 地元の産直市やスーパーで買ってきてくださっている方から「いつも買ってるよ～」と声をかけてもらったり毎週買いに来てくださったりして嬉しかったですが「何売っとんで～？」と全く知らない方もいました。  
もっともっと機会を作って並べたいと思いました。
- 毎週きまった時間、曜日にだしているの、職員さんだけでなく、一般の方もたくさん買ってくださいます。たくさんお店が並んでるので、お客様も楽しいとおっしゃってください、掲示板の出店者カレンダーをよく案内させてもらってます。職員さんだけでなく、一般の方もみんな買えるスペースなので、とても良いと思います。
- 出店料が安いので、遠くて、集客が無い場所ですが出店してました。館内は天候に左右されずにとっても良かったです。  
午後からは来庁者も少なく、需要も減りました。  
それでも毎回立ち寄ってくださるお客様や、わざわざ休憩時間に車を走らせて来てくださるお客様と出会えた事がとても良かったです。
- いつも美味しかったよ！また買いに来ますの一言が出店する励みになっています。沢山の職員さんが買いに来て下さっているの  
でお手頃価格で食べれるメニューも今後提案できればなあと思っております。
- だんだん売上が少なくなっています。
- 福祉利用者には良い経験になります。  
しかし、普通の弁当販売が同日に入ると売り上げ減に繋がり、工賃捻出に苦労します。
- 一般のお客様が『これって誰でも買えるの？』と聞いてくることが多い。  
当店を知らないお客様が当店を知るきっかけとなった。
- もっと賑わえれば良いなと思います。交流が増えた。 ●リピーターさんができた
- いろんな方と出会うキッカケになった ●色々な年代の人と話できる。 ●お店のPRができる。ファンを増やせる。
- 市役所の職員さんだけでなく、一般の方にも購入していただけるのが良かったです。

# 出店事業者アンケート（公共施設の利活用）

（現在出店を継続されている方のみ）継続している理由と目的を教えてください

## 広報・宣伝活動

- 販路開拓、広報 ●交流があるから
- お店のことや商品のことをもっと多くの方に知ってもらうため
- 目的はより多くの方に商品を知っていただく。売上はほとんどないが、毎回新規のお客さまにも買っていただいているのでこれからも地道に続けたい。

## 購入者等の利便性

- 少ない時でも、人の流れがあること。お客様の来やすさ。
- 理由は、買いにきてくれたかたに、喜んでいただけているからです。  
私たち事業者が商売をする目的は、お客様に喜んでほしい、それだけです。毎回同じ方が買いに来て、先週お顔を見なかった時はお声がけするとインフルエンザだったとか、帰省してたとかとても距離が近くなります。そのお客様たちからの声を店舗にいかし、また成長させていただいています。
- 試飲会を続けて美味しいコーヒーを知ってもらうつもりでしたが、一杯で売って欲しいという声が出てきたので検討します
- お店まで行くのは遠いけどここなら買いに来れるよと伝えて下さるお客様が居ること、職員の皆様や来店して下さるお客様のお昼ご飯のお手伝いが少しでもできると良いなと出店を継続させて頂いております。

## 福祉事業所

- 作業所の利用者の工賃を獲得するため。  
売上が少なくなっても、利用者の社会参加や福祉作業所の存在を市民の方々に知ってもらうことが大切なので続けて出店しています。
- 福祉事業所を利用され、将来的に一般就労を目指す方の貴重な体験、経験値アップが図れる目的。  
労働への対価が理解出来る



# 出店事業者アンケート（公共施設の利活用）

今後阿南市役所などの公共施設での出店等についてご意見・ご感想等

- 大々的な告知、イベント等開催で認知度を上げる事が、必要だと思います。
- もっとたくさんの事業所が出店し市役所自体が賑わい市役所に足を運ぶ人が増え、尚且つ選挙などに興味を持つように出来ればいいと思います。
- 市役所(公共施設)は事務的なことをなす場と思っていた概念を[トライアルサウンディング]が覆してくれました  
市役所の公共空間にそれぞれ個性を持ったいろいろなお店が並び お客さんが集い 賑わいが生まれ 気に入った物を購入されていく… その発想に驚くと共に本当に凄い事だと思いました。  
いい取り組みですしワクワクします。もっともっと広がっていけばいいなと思います。  
私自身は中々 出店できてなく残念だったので来年からもっと参加していきたいです。
- 是非今後も続けてください。 ●可能な限り、継続して出店させてほしいです。
- 利益が目的ではなく阿南にはこんなに良いものがあると知っていただくために出店しています。なので月々の場所代金は安いので助かります。
- ぜひ、活用を。活気があるのは良いことだとおもいます。手続きだけする場所のイメージは暗いかな。他の場所においても、せっかくあるのに活用しないのは勿体無い。
- 大変素晴らしい試みだと思います。ただ館内での出店中は監視員みたいな人からの無言の圧力も感じ、居づらい雰囲気がありました。
- トライアルサウンディングは、いつどうやって始まったのか、そばにいても全然わからなかったもので、スタート時点での疑問がいろいろあった。もっと広報して市内の業者のやる気のあるお店はチャンスを与えてあげてほしい。とはいえ、マルシェや夕暮れ市場などで催し物をしているのは悪いことではないと思うが、市役所の営業時間内だと、所用で市役所に来ても出店者の車が停まっていた、前の駐車場に停められない。それ以前からやっている福祉関係の事業所は前に車を停めるなど言われていたので、不公平を感じた。それと付近の交通も混雑して危ないと感じた。マルシェや夕暮れ市場は土日開催して、子育て世帯の日中活動の楽しみになればいいなと思う。
- イベント等有れば積極的に参加の方向です。事前連絡頂ければと思います。