

燕市おみやげ食品開発改良支援ニーズ調査アンケート

本調査アンケートは、食に関する製造業者や小売業者の皆様のニーズや課題を把握し、今後の商品開発に関する支援施策の参考とすることを目的として実施するものです。

つきましては、ご多忙のところ誠に恐縮ですが、本調査の趣旨をご理解いただき、【8月7日(金)まで】に回答くださいますようお願い申し上げます。

なお、回答内容は統計的に処理し、回答者が特定されない形で集計結果を公表する場合がございます。

回答方法は以下の通りです。

①回答専用フォーム

URL：<https://logoform.jp/form/JYpZ/1619302>

②FAX：0256 - 77 - 8306

③メール：kanko@city.tsubame.lg.jp

※ワードデータをご希望の際は、メールアドレスまでご連絡ください。



↑ FAX ↑
0256 - 77 - 8306

事業者名	
ご担当者	お名前：
ご連絡先	所在地：〒 —
	電話番号：
	FAX：
	メールアドレス：

1.主な事業内容についてお聞かせください。（複数選択可）

☐菓子製造・販売

☐食品加工・販売（精肉加工、製麺など）

☐農業生産物直売・販売

☐飲食サービス業

☐酒類小売業

☐その他（具体的に：

）

2.現在、おみやげ食品として販売されている商品がございますか？

☐はい（→Q3 へ）

☐いいえ（→Q4 へ）

【現在お土産品を販売されている場合（Q2 で「はい」と回答の方）】

3.現在販売されているおみやげ食品について、困っていることや改善したいことはありますか。（複数選択可）

☐新商品開発のアイデアがない

☐パッケージデザインの改善点

☐商品の独自性・差別化が難しい

☐製造コストが高い

☐製造に手間がかかる、人手が足りない

☐賞味期限が短い

☐保存方法（常温、冷蔵、冷凍など）の課題

☐販売チャネルの確保が難しい（どこで売ればいいのか）

☐販促・PR 方法がわからない、費用がかかる

☐地域ブランドとしての認知度が低い

☐他のお土産品との競争が激しい

☐規制（食品表示、衛生基準など）への対応

☐消費者からのフィードバックが得にくい

☐共同開発や連携の機会がない

☐その他（具体的に：

）（→Q5 へ）

【現在お土産品を販売されていない、またはこれから開発を検討されている場合（Q2 で「いいえ」と回答の方）】

4. 今後、おみやげ食品を開発・販売するとしたら、どのような課題があると思いますか？（複数選択可）

- ☐ どのような商品にするかアイデアがない
- ☐ 製造ノウハウがない、設備がない
- ☐ 原材料の調達が難しい
- ☐ コストがかかりそう
- ☐ 賞味期限や保存方法の課題
- ☐ パッケージデザインの知識がない
- ☐ 販売場所の確保が難しい
- ☐ 販促・PR 方法がわからない
- ☐ 規制（食品表示、衛生基準など）への対応が不安
- ☐ その他（具体的に： _____）

【共通質問】

5. おみやげ食品開発・改良を進める上で、行政や支援機関に支援してほしいことがありましたらお聞かせください。（複数選択可）

- ☐ 商品開発に関する専門家（食品開発、デザインなど）の紹介・派遣
- ☐ 製造設備の導入支援（補助金など）
- ☐ 原材料の共同調達・紹介
- ☐ 販売チャネルの開拓支援（イベント出展、オンラインストア開設支援など）
- ☐ 販促・PR に関する情報提供や支援
- ☐ 補助金・助成金の情報提供
- ☐ 他事業者とのマッチング・連携支援
- ☐ 消費者ニーズに関する情報提供
- ☐ 法規制に関する相談窓口
- ☐ その他（具体的に： _____）

6.今後おみやげ食品開発改良セミナーに参加するとしたら、どのようなテーマ（商品開発、デザイン、マーケティング、経営の分野）を希望されますか。（複数選択可）

商品開発・企画系:

- ☐ ヒット商品を生み出すための企画・開発手法
- ☐ 燕市の地域資源を活かした商品開発（金属加工、米、地酒など）
- ☐ ターゲット顧客に響くコンセプトメイキング
- ☐ ストーリー性のある商品開発

デザイン・ブランディング系:

- ☐ 思わず手に取りたくなるパッケージデザインの秘訣
- ☐ ブランドイメージを確立するブランディング戦略
- ☐ ギフト需要を喚起する商品演出・ディスプレイ

マーケティング・販路開拓系:

- ☐ 成功事例から学ぶオンライン販売（EC サイト）の立ち上げ・運営ノウハウ
- ☐ SNS（Instagram, Facebook, X（旧:Twitter）など）を活用したプロモーション戦略
- ☐ 百貨店、セレクトショップなど新規販路開拓の具体的な方法
- ☐ メディア露出を獲得する広報戦略
- ☐ 地域イベントやマルシェを活用した販売促進

経営・事業戦略系:

- ☐ お土産品事業の収益性を高めるための経営戦略
- ☐ 異業種連携やコラボレーションの可能性と進め方
- ☐ 事業承継や後継者育成に関するセミナー
- ☐ 補助金・助成金活用セミナー
- ☐ その他（具体的に： _____ ）

7.今後 1～2 年以内に、おみやげ食品開発のために新たな設備投資や人材確保を予定していますか？

- ☐ 積極的に検討している（既に計画がある）
- ☐ 支援制度（補助金等）があれば検討したい
- ☐ 新たな人材確保が必要

☐現在の設備・人員の範囲内で行いたい

☐その他(具体的に:

)

8.新たな「おみやげ食品」開発において、将来自社全体の売上をどの程度まで伸ばしたいと考えていますか。

☐柱となる事業に育てたい(売上の30%以上を目指す)

☐既存事業の補完として進めたい(売上の10~20%程度)

☐まずはテストケースとして小さく始めたい(売上の数%程度)

9.その他、おみやげ食品開発・改良に関してご意見やご要望がございましたらご自由にご記入ください。