

総務教育常任委員会資料

(平成24年3月15日)

〔件名〕

- ・一定額以上の工事又は製造の請負契約の報告について 【営繕課】・・・1
- ・「東京国際アニメフェア2012」及び「アニメコンテンツエキスポ2012」への出展について 【東京本部】・・・2
- ・千里大丸プラザ 鳥取うまいもん市場「トリピーショップ」オープニングイベントの実施結果について 【関西本部】・・・3
- ・販路開拓のための効果的な商談会の実施について 【関西本部】・・・4

総 務 部

一定額以上の工事又は製造の請負契約の報告について

平成24年3月15日
 営 繕 課

【変更分】

主務課	工 事 名	工事場所	契約の相手方	契約金額	工 期	契約年月日	摘 要
営繕課	中部総合事務所本館等耐震補強工事(建築)	倉吉市東蔵城町	株式会社 井木組	契約金額 229,422,900円を 233,629,200円 (4,206,300円増額)に改める。	平成23年4月7日～ 平成24年3月16日 (変更なし)	平成24年2月28日 (第2回変更)	(変更理由) 講堂棟と福祉保健棟の外壁調査の結果に基づく改修工事の追加等

「東京国際アニメフェア2012」及び「アニメコンテンツエキスポ2012」への出展について

平成24年 3月15日
東京本部

「まんが王国とっとり」、「国際まんが博」、「国際マンガサミット鳥取大会」の首都圏での認知度向上と観光誘客を図るため、以下の大規模イベントに出展します。

1 「東京国際アニメフェア2012」への出展

(1) イベントの概要

- ア 日 時： 3月22日(木)～25日(日) 10:00～17:00
(3月24・25日は10:00～18:00)
- イ 会 場： 東京ビッグサイト(東京都江東区有明3-10-1) 東1・2・3ホール他
- ウ 開催内容： 各出展企業による「見本市」、優秀な作品を選定・表彰する「コンペティション」、シンポジウム・ステージイベントなど
- エ 主 催： 東京国際アニメフェア実行委員会(構成：東京都、一般社団法人日本動画協会等)
- オ 来場者数： 140,000名(見込み)

(2) 鳥取県出展概要

- ア 鳥取県PRブースの設置(4日間)
パネル展示、「リトット」なりきりビュー、だらず様着ぐるみによるPRチラシやノベルティの配布等
- イ ステージイベント「ようこそ「まんが王国とっとり」へ」
・日時：3月24日(土) 13:30～14:00
・サンドアーティストの伊藤花りん氏と紙芝居師の松村宏氏が登場して「まんが王国とっとり」、「国際まんが博」、「国際マンガサミット鳥取大会」などをPR

2 「アニメコンテンツエキスポ2012」への出展

(1) イベントの概要

- ア 日 時： 3月31日(土)～4月1日(日) 9:00～18:00
- イ 会 場： 幕張メッセ(千葉県千葉市美浜区中瀬2-1) 展示ホール1～3
- ウ 開催内容： 各出展企業による「見本市」(展示・物販)、ステージイベントなど
- エ 主 催： アニメコンテンツエキスポ実行委員会(構成：角川書店、アニプレックス等)
- オ 来場者数： 50,000名(見込み)

(2) 鳥取県出展概要

- ア 鳥取県PRブースの設置(2日間)
パネル展示、コナン砂像、鬼太郎なりきりビュー、妖怪そっくりさんによるPRチラシやノベルティの配布等
- イ ステージイベント「まんが王国とっとり トークショー」
・日時：3月31日(土) 午後(時間は調整中)
・ネコ娘役の声優 今野宏美氏を迎え、知事も出演してトークショー形式で「まんが王国とっとり」、「国際まんが博」、「国際マンガサミット鳥取大会」などをPR
- ※ 妖怪そっくりさん、鬼太郎の着ぐるみも登場予定。

千里大丸プラザ 鳥取うまいもん市場「トリピーショップ」 オープニングイベントの実施結果について

平成24年3月15日
関西本部
市場開拓課

鳥取県は、株式会社ピーコックストアと「食のみやこ鳥取県」に関する協定書を調印し、関西初のインショップとして、千里大丸プラザに鳥取県産品の常設販売コーナー鳥取うまいもん市場「トリピーショップ」を開設し、オープニングイベントを実施した。

協定書の調印及びオープニングイベントの実施結果について、以下のとおり報告する。

1 鳥取うまいもん市場「トリピーショップ」の概要

- (1) 開設日 平成24年3月2日(金)
- (2) 場所 千里大丸プラザ 地階食料品売場 入り口付近(床面積2.7㎡、棚3段)
※約1月後に地階食料品売場の奥へ移動予定(床面積2.4㎡、棚3~4段)
- (3) 販売内容 57品目(あご入り鰹ふりだし、梨ポン酢、砂丘らっきょう甘酢漬け等)
- (4) 目標金額 200万円/月

2 鳥取県と株式会社ピーコックストアとの「食のみやこ鳥取県」に関する協定書の調印

- (1) 調印日 平成24年3月3日(土)
- (2) 場所 千里文化センター「コラボ」(千里大丸プラザ近隣の公民館)
- (3) 出席者 鳥取県：知事 平井伸治、ピーコックストア：代表取締役社長 樋口雅一 他
- (4) 取材 大阪日日新聞、業界紙3社

3 トリピーショップのオープニングイベント

- (1) 開催日 平成24年3月2日(金)~4日(日)
- (2) 場所 千里大丸プラザ 地階食料品売場 トリピーショップ付近
- (3) イベント内容 知事トップセールス、記念品配布、県内温泉旅館宿泊券プレゼント等

ミニ鳥取フェア	角屋食品、千年王国、あじくら本舗が試食販売を実施
J A鳥取いなば店頭市	地階入口でJ A鳥取いなばが産地直送の野菜、加工品等を販売
青果コーナー	県産青果試食販売(白ねぎ、原木生しいたけ、ねばりっこ)
精肉コーナー	鳥取和牛販売(黒毛和牛リブロース、かたロース、もも等)
鮮魚コーナー	鳥取産鮮魚販売(アカガレイ、ハタハタ、マアジ、マダイ等)

- (4) 来店者数 29,352人(店舗の延べ購入者数、レジを通った人数)
(2日(金)8,309人、3日(土)12,868人、4日(日)8,175人)

- (5) 取材 大阪日日新聞、業界紙4社

- (6) 記念品配布(3日間計1,200個配布)

- ・各日先着300名様に記念品(梨キャラメル)をプレゼント(3日計900個)。
- ・3日(土)にトップセールス来場者先着200名様に記念品(おいり)をプレゼント。
- ・3日(土)に県人会ダイレクトメールと記念品(梨キャラメル)を引換え(約20個)



4 お客様の声

- 鳥取フェアで購入して気に入った商品でも、常時販売していないため再度購入できなかったが、常設なら安心して購入できる。
- 鳥取県産品は見たことのない商品が多く、目新しいので興味深い。

5 ピーコックストアの意見

- 今後、お客様からどれだけの評価を頂戴するのだが、販売データを見てもスタートから好調に推移している。
- 常にお客様に目新しさを感じていただけるよう商品の活性化も実施していく。
(季節ごとに商品のラインナップを変更予定)

販路開拓のための効果的な商談会の実施について

平成24年3月15日
関西本部

平成23年度の鳥取県産品展示商談会の実施結果に基づいて、県内事業所の抱える問題点とその改善のための方策について次のとおり報告する。

1 鳥取県産品展示商談会（関西本部主催）の問題点

- ・他と差別化を図る商品の展示方法、背景説明等の売り方の工夫が必要である。
- ・流通マージンが価格設定に考慮されていない商品があり、様々な流通形態に対応できない。
- ・コスト管理、生産量、損益分岐点の把握等、自社の販売計画が出来ていない場合がある。

2 平成24年度における販路開拓のための効果的な商談会の実施について

(1) 県内事業者の改善の方向性

① 販売・生産計画の立案、商品企画力の向上

- ・商品を販売する対象の消費者を想定する。(例：性別、世帯人数、消費する状況 等)
- ・販売先として適する小売業の業態を考える。(例：百貨店、スーパー、通信販売、飲食店 等)
- ・長期的な生産・販売計画を立てて、損益分岐点を把握する。

② 商品力の向上

- ・消費者の安全、安心に対する関心の高さを理解する。(例：適正表示の遵守 等)
- ・売価を設定し、流通マージンを考慮し、生産コストを押さえつつ、品質を維持する。
(例：生産した商品に値段を付けるのではなく、売り先を考えてから生産する。)
- ・競合商品と比較して、自社商品の長所、短所をしっかりと把握する。

③ 営業力の向上

- ・熱意を持って、各バイヤーに対して売り込みを行い、バイヤーの反応に応じて、改善する。
- ・商談会終了後は各バイヤーに対して、出来るだけ早く御礼状を送付するとともに働きかけを行う。

(2) 改善のための具体的な内容

鳥取県（市場開拓課、県民局、関西本部等）、鳥取県産業振興機構、鳥取県商工会連合会、各商工会議所、金融機関等が相互に連携・協力して、研修等を開催するとともに、個別支援を行い、県内事業者のさらなるレベルアップを図る。各団体・機関・部署との連携・協力内容については、各団体等と個別に今後、調整する。県内事業者と初期段階及び日常的に接する者の指導・支援が大切である。

① 販路開拓に係る研修会等の実施

ア 販路開拓に係る研修会等の実施

(ア) 関西圏への販路開拓に係る研修会（関西本部）

関西圏に売り込む際の留意事項等を売り先別、事業者の経験度（初級、中級）別に研修を行う。(実施予定 4月～)

(イ) ビジネス力・商品力向上研修（市場開拓課）

県内事業者を対象に商品企画力や営業力を向上させるための研修を行う。(実施予定 10月)

(ウ) 「東京アンテナショップ」及び「千里大丸プラザ鳥取県フェア」活動報告会（市場開拓課）

県外での販路開拓のきっかけづくりやヒントを各報告者が発表する。(実施予定 2月)

② 販路開拓コーディネーター事業（関西本部）について

ア 目的

県内事業者の商品を関西での販路開拓に耐えうる商品にブラッシュアップして、関西での定番化を進め、県産品のインショップ展開を図る。

イ 内容

○「商品クリニック」の実施

関西の企業のバイヤーとともに、県内事業者に商品改良等についての助言を行う。年3回、東・中・西部で実施する。

○関西でのテストマーケティング

新商品を開発中の県内事業者と、関西のバイヤーを同行営業し、実施経験を積んでいただく。