

ふるさと納税返礼品取扱事業者と市長との「“本気”で語ろう会」 会議録

団体名	ふるさと納税返礼品取扱事業者
日時	平成30年6月29日（金）15:00～17:00まで
場所	鹿屋市役所3階 庁議室
参加者	ふるさと納税返礼品取扱事業者 8名
	市長、ふるさとPR課長、ふるさとPR課 外

意見交換

ふるさと納税返礼品の取扱いの現状と課題について

- ・各事業者の現状
- ・各事業者の抱える課題
- ・ふるさと納税制度に期待すること など

○事業者の意見

- ・ふるさと納税は販路拡大という意味では助かっている。消費者へのアピールにつながり、いい販路開拓になっている。
- ・県外はもちろん、都内からの注文が増えた。これまで注文が無かった地域の方からの注文があり、ふるさと納税で良いPRができており、ありがたい。
- ・「西郷どん」は鹿児島市内では盛り上がっているが、大隅半島までは盛り上がっていないと感じている。ふるさと納税やPRの場を活用していきたい。
- ・自社サイトへのリピーターは、多くはない。リピートする場合は、再度、ふるさと納税で頼まれる場合が多い。逆に、これまで自社サイトから注文されていた方がふるさと納税でリピートする場合もある。
- ・返礼品には、パンフレットやお礼の文章、調理方法、こだわり等を同梱している。
- ・もう少ししっかりしたパンフレットを入れようと思うが、商品数が少ないので、できていない。冷凍物は、パンフレットが濡れないようにビニールに入れている。
- ・返礼品に少しサービスをしている。
- ・返礼品と一緒に、「十分に包装しているが、もし破損している場合はすぐにご連絡ください」という手紙を入れている。
- ・販路拡大が課題である。鹿屋・大隅で良いものがあったとしても、外に売る力が無い。鹿児島県の「食プロ」事業を活用し、販路拡大やデザイン作成を行い助かった。このような支援がないと、地方の一事業者が外に販路をつくるのは難しいと感じた。
- ・パソコンを使いこなせたら、もっとアピールできると思う。もう少し改善していきたいと考えている。
- ・ブルーベリーは1個ずつの収穫になるため、時間がかかる。それを如何にして保存できるかが課題になっている。人手不足が一番の悩みの種であり、これまで障がい者の自立支援の方にお手伝いをいただいているが、今年の10月からは実習生を入れることになった。
- ・木陰を作るためのテントと椅子を探している。閉鎖した学校などで余っていないか情報が知りたい。

⇒ 学校担当の部署から情報を入れるようにする。(ふるさとPR課)

- ・ふるさと納税の次につなげることを自分たちでしていかなければならないが、上手くできていない。
- ・ふるさと納税返礼品の部門別ランキングで1位に選ばれたことを上手く使えていない。この記事が宣伝に使っていいのかどうかも分からないし、問い合わせをすれば良かったと思っている。ランキング入りしたことを納税サイトのコメントに載せたところ、注文が増えたので、もっと活用すればよかった。
- ・生のブルーベリーを出品したい。今は、冷凍物だけ出品しているが、生の時期が2ヶ月ほどあるため、旬の時期に食べてほしいと。
- ・今年から「かのや紅はるかプレミアム」の取組を行い、ほかと差別化を図りたい。
- ・毎月、テーマ別に何かが届く、あるいはこの中から選んでくださいといったふるさと定期便のような返礼品があってもいいのでは。寄附者にカテゴリー別に選んでもらえば、事業者も満遍なくチャンスがあり、寄附者にも楽しみがあると思う。
- ・他の事業者との返礼品のコラボは面白いと思う。
- ・コラボ商品を検討する中で、他の事業者さんに送料や梱包の仕方など聞くだけですごく勉強になった。事業者交流で、こういうことをざくばらんに話すことが出来たら、もっと鹿屋の返礼品事業が良くなると思う。
- ・事業者同士が情報交換する機会があれば、是非、参加したい。

○市長

- ・類似商品が沢山ある中で、選んでもらうためには、差別化をどうしていくか。
- ・差別化を図って、どのように広報するのかを考えていかなければならない。
- ・返礼品が届いた時に、デザイン化された綺麗なものが届けば印象が違ふ。中身ではなく見た目で差別化を図っていくのも1つの方法である。
- ・生産者の顔が見える、生産現場が見えるようにしても良いと思う。
- ・どのような広報をしていくべきか各事業者の皆さんも考えていただきたい。
- ・パッケージ等の勉強などについては、情報提供を行うようにしたい。
- ・返礼品は、実際に手にしないで選んでもらうため、写真(見栄え)、量、寄附金額が基準になる。
- ・私の独断と偏見だが、日本にはおまけ文化がある。また、インスタ映えという言葉もある。鹿屋の風景やインスタ映えする写真を撮って投稿してもらい、何かおまけを差し上げますみたいなことをすれば、鹿屋に来てもらえるかもしれない。買い物でおまけがあると、ついつい買ってしまうのと同じである。
- ・「西郷どん」を活用するのも1つの方法。私個人としては、参加型の何か、写真を送ってもらう、鹿屋に来てもらうなど、商品だけの付き合いではなく、何回か頼んでいた方の中から年間で数人を生産現場に招待するなどファンを増やす仕組みを作っていけたらと思う。

- ・今、全国で一番売れている返礼品は、果物ということであるが、期間限定というのは消費者の気持ちをそそる。今だけ、ここだけというのはチャンスを逃したくないという気持ちが働く。いつでもあるものは「来月でもいいか」となってしまう。
- ・季節限定もあるし、数量限定もある。人間の心理をつかまえるといい。
- ・類似商品が沢山ある中で、自分の商品をどうしたら選んでもらえるか、自分の売りがないとなかなか難しい。
- ・今後、地元の産品を地元で使うということをしていきたい。地元で使うことが大事だと思う。例えば、皆さんの商品を市内のホテルや旅館で使うなどしたらどうか。
- ・市民の皆さんに、鹿屋のふるさと納税の返礼品を知ってもらいたい。残念ながら、地元の皆さんが良さを知らない。地元の皆さん、観光客、宿泊者に知ってもらいたい。
- ・出品者が一同に介して、地元の皆さんに手に取ってもらえる機会を作りたい。ふるさと納税と同じ金額で売っても良いから、商品を知ってもらう。そうすることで、親戚に紹介してもらえるかもしれないし、出品してみようという事業者が出てくるかもしれない。
- ・是非、皆さんからも色々なアイデアを出していただいて、横のつながりでコラボ商品や新しい商品作りに取り組んでいただきたい。我々も支援できるところはしていきたい。
- ・事業者同士で、実務的な情報交換ができると良い。
- ・市では、今後、輸出にも挑戦する。将来、輸出を考えている人たちへのセミナーや研修会をして、実際に商社へも営業活動を行っていかうとしている。皆さんにも声かけを行いたい。興味がある方には出席してもらいたい。
- ・ふるさと納税は、厳しい競争の中ではあるが、市や事業者の努力により、まだまだ伸びしろのある分野だと思うので、上を目指して頑張っていただきたい。
- ・返礼品には、自分なりの売り、差別化を図る工夫をしていただき、また市としても事業者同士、横の連携ができる仕掛けづくりを行いたい。
- ・返礼品を市民に広く知っていただき、市民のクチコミで商品の良さが広がり、贈答品等で使ってもらえるようにしていきたい。
- ・市の究極の目的は、地元のすばらしい商品が県内外へ販路が広がりPRされることである。

(ふるさとPR課)

- ・今年は、事業者同士の交流会を行うこととしたい。