



宮古市の活性化について考える



岩手県立宮古商業高等学校



3年流通経済科

C 班



研究仮説

課題

宮古市を活性化させる

には!

宮古でとれた魚介類を他県の
地域の人々に買ってもらう

すると!

宮古市の活性化

◆ 研究意義 ◆

⚡ この状況を改善していくためには. . .

- ◎ 海産物の店を増やす！
- ◎ マスコットキャラクターを作る！
- ◎ テレビ、ポスターで宣伝する！

ことが必要！！

基本構想図

【実態】

- ・海産物の店を知っている人が少ない
- ・店自体が少ない
- ・宣伝不足である

【手立て】

マスコットキャラクターを作り、テレビやポスターなどで
宣伝する

【目指す姿】

宮古市に実際に来て海産物を買ってくれる

宮古が活性化する！！

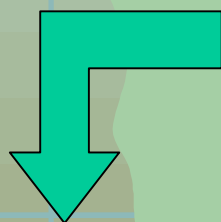
研究目的

そでの研究は！！

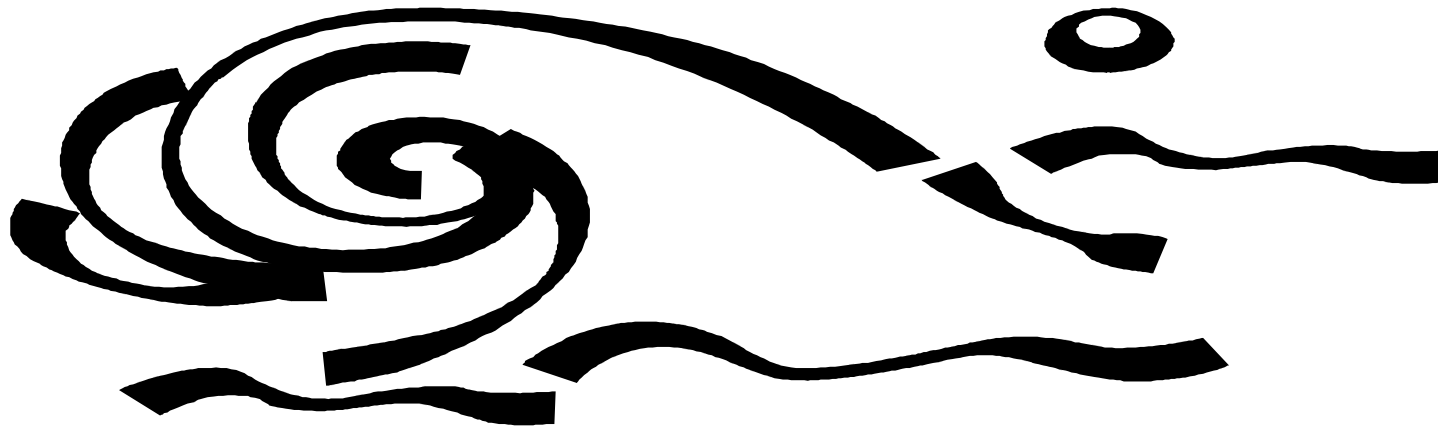
テレビやポスターで
宣伝することにより



県内の他の地域の人々に
海産物を買ってもらえる
ことを明らかにして

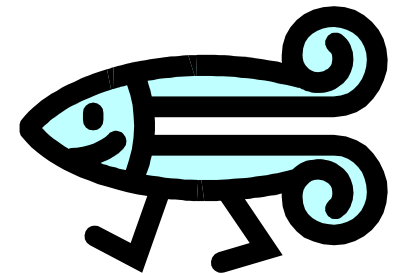


宮古市の活性化に
役立てようとするものである



海産物は、主にどのようなものが
売られていますか？

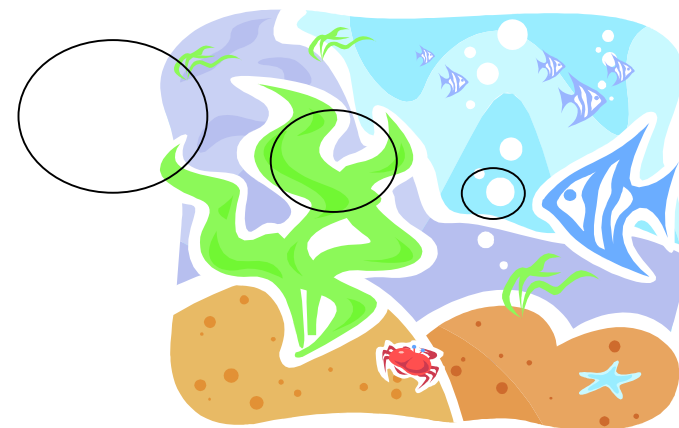
季節によって違いはありますか？



主に売れているのは

ワカメ や コンブ

季節によっては、
『秋はサンマやサケ』
『冬は毛ガニ』
といった季節ごとの旬
のものが売れている。





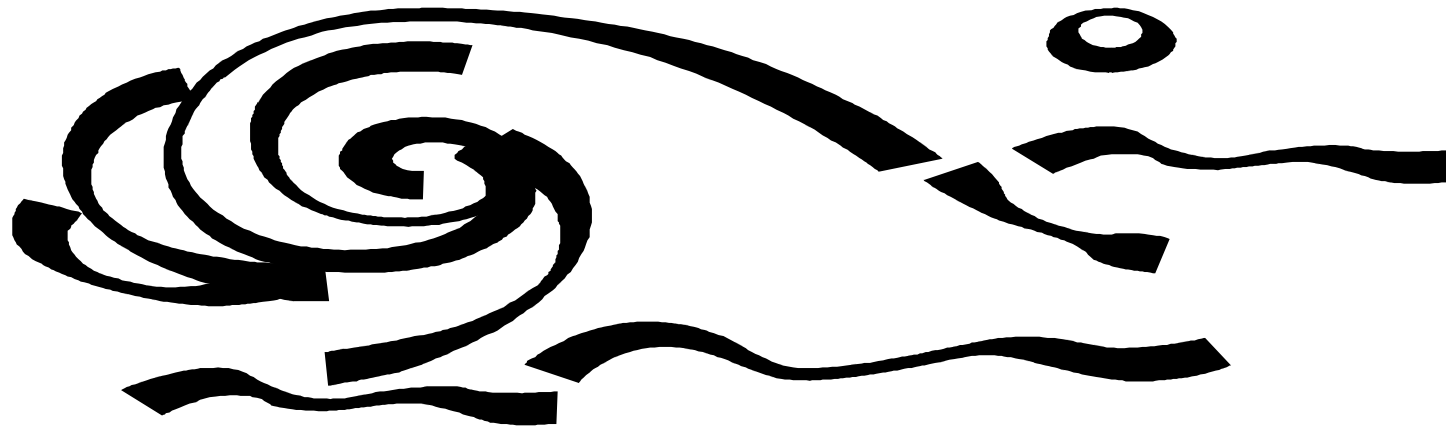
宮古でとれた海産物は、
他の地域の何処で販売していますか？





県内では、アンテナショップや
イオンなどに同屋経由で販売している。





買いに来ている顧客は、
何処から来ている人が多いですか？



顧客の 約8割が地元

他の 2割は観光客

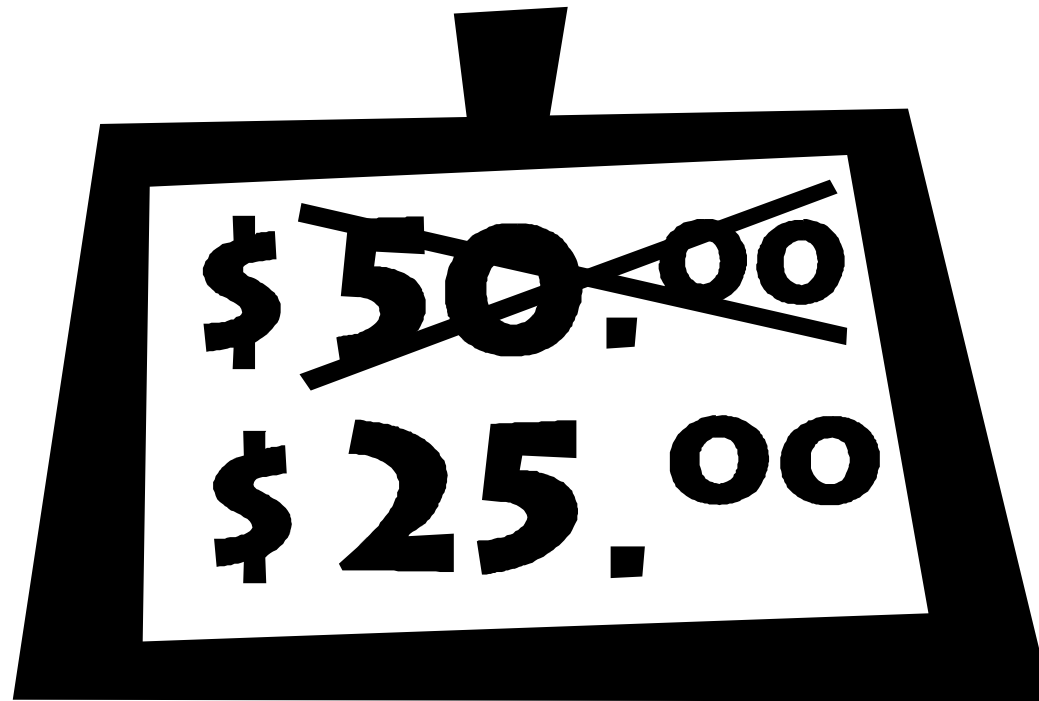
多いときで

一日の来店者数は・・・

3000人～4000人！



**売り上げを伸ばすため販売する上で
工夫していることはありますか？**

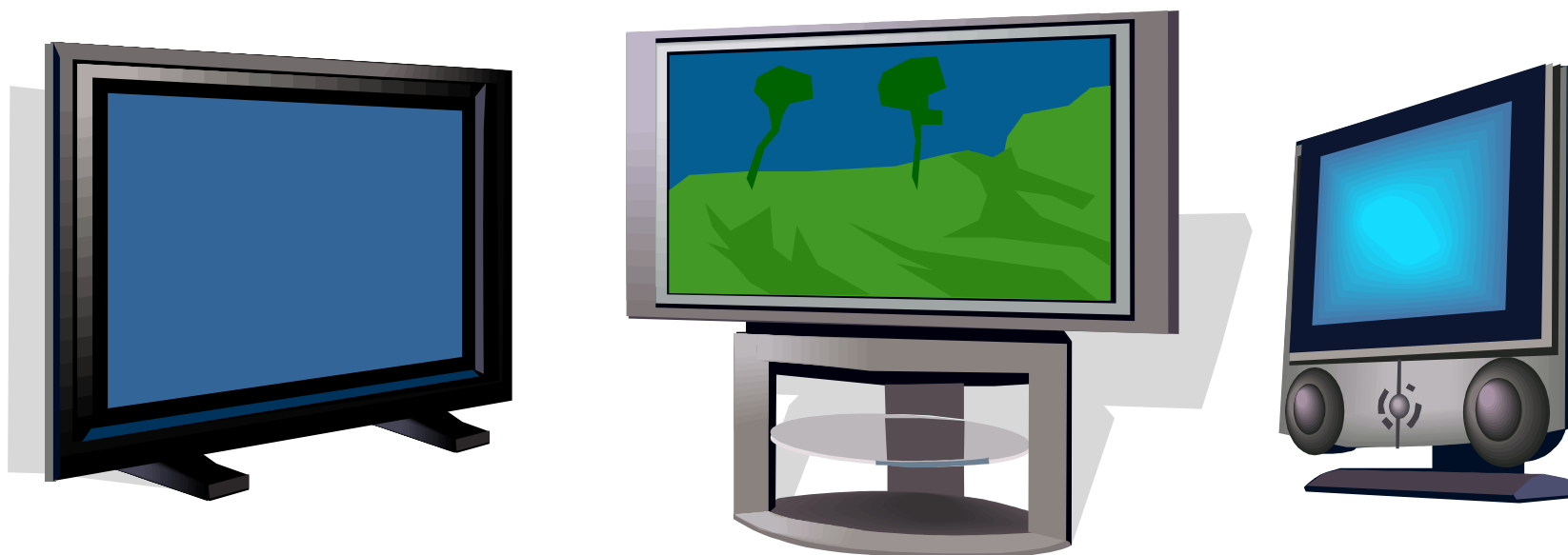


接客、対面販売、年に一度の社内
研修をしている。

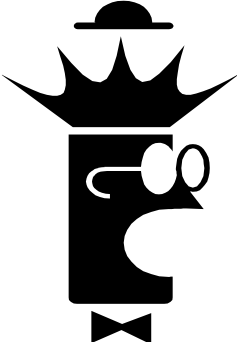


店の装飾、パンフレット
にも力を入れている。

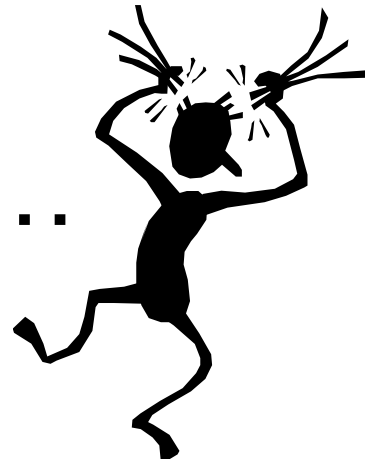
テレビCMなどの...
広告はしていますか？



年二回テレビCMをしている。

 しかし!!!

効果は不明...



市場にイメージキャラクター
などがありますか？



無い...

予定もない...



顧客へのアプローチはどのよう
にしていますか？



パンフレットを

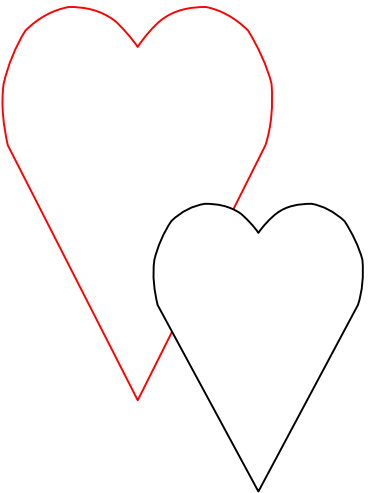
JR

ホテル

バス



...に置く

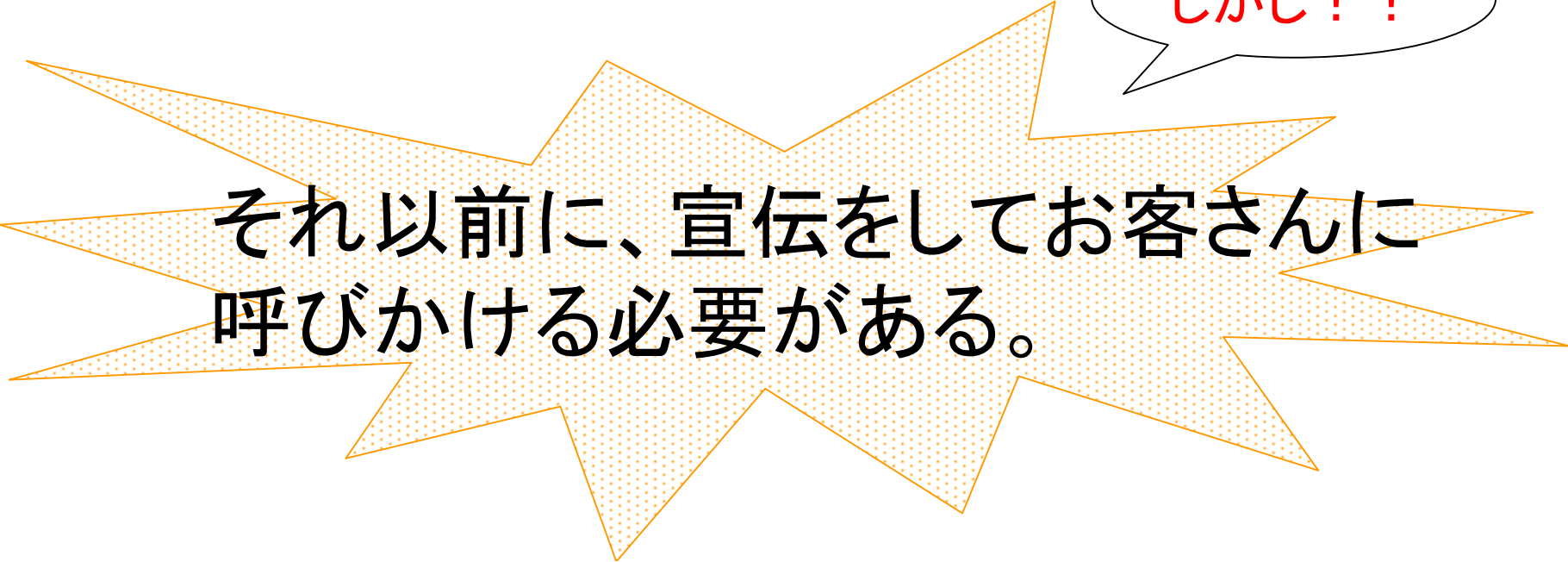


海産物を売る店を増やせば
観光客が訪れる



宮古の活性化につながる

しかし！！



それ以前に、宣伝をしてお客さんに
呼びかける必要がある。

▼ 宣伝の方法 ▼

テレビCMを月一回に増やす。
折り込みチラシを定期的に県内全域に配る。

その中で

マスコットキャラクターと魚菜市場の宣伝をする。

