

## <障がいのある方がつくる「まごころ製品」の認知度等について>

### 【調査の目的】

福岡県では、障がい者施設で働く障がいのある皆さんの収入向上を図るため、障がいのある皆さんがつくる製品や提供するサービスを「まごころ製品」(※)と名付けて販売促進に取り組んでいます。

しかしながら、「まごころ製品」の認知は進んでおらず、障がいのある皆さんの収入向上に結びついていないことから、皆さんの「まごころ製品」の認知度等についてお聴かせいただき、今後の行政施策の参考とさせていただきたいと思っております。

(福祉労働部 障がい福祉課)

### ※ 「まごころ製品」とは

障がいのある皆さんが、まごころを込めてつくる製品や提供するサービスのこと。パンやお菓子、縫製品、木工品などの製品や、清掃や除草、印刷、クリーニングなどのサービスがあります。

### <1> 「まごころ製品」という名前を知っていますか。

(n=368 選択は1つのみ)

知っている。	39.4%	(145名)
知らない。	60.6%	(223名)

### <2> 「まごころ製品」を購入(利用)したことがありますか。

(n=368 選択は1つのみ)

購入したことがある。	45.9%	(169名)
購入したことはないが、購入したいとは思っている。	40.0%	(147名)
購入したことはないし、購入したいとも思わない。	14.1%	(52名)

### <3> 「まごころ製品」をどこで購入(利用)しましたか。

※ 複数回購入(利用)したことがある場合は、購入(利用)した回数の多い場所を選んでください。

(回答は、<2>で「購入(利用)したことがある」と答えた方 n=169 選択は2つまで 回答件数=260)

まごころ製品ショップ(県庁地下1階常設ショップ)	4.2%	(11名)
ウェブサイト「まごころ製品ショップ」(ECサイト)	0.8%	(2名)
障がい者施設	17.7%	(46名)
道の駅	26.5%	(69名)
デパート、ショッピングモール、スーパー	17.3%	(45名)
県庁舎、市区町村役場	8.8%	(23名)
勤務先	8.5%	(22名)
その他	16.2%	(42名)

〈4〉 「まごころ製品」がもっと認知され、購入（利用）されるためには、どのような場所で販売すると良いと思いますか。

※ すでに販売されている場所については、販売回数（機会）を増やした方が良いと思う場所を選んでください

(n=368 選択は2つまで 回答件数=676)

インターネット	24.6%	(166名)
道の駅	25.7%	(174名)
デパート、ショッピングモール、スーパー	36.8%	(249名)
県庁舎、市区町村役場	10.1%	(68名)
その他	2.8%	(19名)

〈5〉 ウェブサイト「まごころ製品ショップ」を閲覧または利用したことがありますか。

(n=368 選択は1つのみ)

閲覧し、購入したことがある	1.4%	(5名)
閲覧したが、購入はしていない	13.0%	(48名)
閲覧したことがない	85.6%	(315名)

〈6〉 購入されなかった理由は何ですか。

(回答は、〈5〉で「閲覧したが、購入はしていない」と答えた方 n=48 選択は1つのみ)

購入したいと思える商品がなかったため	45.8%	(22名)
価格が高いため	12.5%	(6名)
送料が必要なため	18.8%	(9名)
その他	22.9%	(11名)

〈7〉 障がいのある方がつくる「まごころ製品」の認知度等について、これまでの設問以外に意見がありますか。ある場合は、その内容を具体的に入力してください。

〔「まごころ製品」に対するご意見（要約・抜粋）〕

○ 販売場所について

- ・ショッピングモールやスーパー、コンビニなど多くの方が立ち寄る場所に置いてもらうと利用者が増えると思う。
- ・パンであるならばパン屋さんなど、同じ商品種類が販売されている小売店に置いていただくのがいいかと思う。また、スーパーなどでは、同じ商品陳列棚に並べるとよいと思う。
- ・企業などの協力を得て販売場所を増やせば、認知度、販売数ともに上昇するのではなか。
- ・事業の趣旨を理解してくれやすいところ（区役所、病院、駅の構内等）で積極的に販売したらよいと思う。
- ・行政がイベントを実施する際に販売するとよい。
- ・インターネットだと関心のある人しか探さない。また、購入する時には、実際に商品を手にとって購入できるほうがよい。
- ・公共施設だけではなく、地域の施設や一般の教育機関などでも販売してもらえるとよ

い。

- ・地域ボランティア等をしている大学と連携してはどうか。学内の生協で扱ってもらくと、若い学生に関心を持ってもらえると思う。

○ 販売方法について

- ・メーカー品との差別化として、たとえば、プライスタグなどに、原価割合と障がいのある人への還元割合を表示してはどうか。
- ・インターネット販売では、商品代金に対して送料が高いと購入されないので、工夫する必要がある。
- ・インターネットで販売する際、制作風景の写真や製作者の声が記載されていると、より購買意欲は上がると思う。
- ・「まごころ製品」の中には品質が良かったり、おいしいものも多いので、デザイン性を工夫してプロデュースしたり、売り場を買いたくなるように工夫したりすることは必要だと思う。
- ・QRコードなどで、「まごころ製品」を作る過程や製作者の思いなどが動画で見ることができるとよい。

○ 商品について

- ・販売向上を目指すなら、まずは商品力の向上を図るべき。
- ・有名店や芸能人とのコラボ等でクオリティの高い製品をつくって欲しい。
- ・品揃えがクッキー等のお菓子や布製品の割合が多い気がする。クッキーは1度に食べられる量に限りがあるし、布製品は1度買ったらなかなか同じ種類を買うことはない。日常的に食べる物や消耗品をつくってはどうか。
- ・税金の控除等、他の購入動機の検討も必要だと思う。
- ・商品を購入してもらった人に意見（特に改善点）を挙げてもらい、次の商品づくりに活かし、より良いものを作ることが必要。

○ 広報について

- ・県や市町村の広報媒体、新聞、テレビなどを通じて、もっと広報すべき。
- ・SNSを活用して周知してはどうか。
- ・地域のイベントや祭りなどに積極的に参加し、商品や作成している様子を見せたりしたら認知度が上がるのではないか。
- ・「まごころ製品」という名称が分かりづらいのではないか。