

令和5年度 第2回越前おおの産業ブランド力向上会議 次第

日時：令和5年11月13日（月）午後3時～

場所：大野市役所 大会議室

1 開会

2 委員長あいさつ

3 委員紹介

4 資料の確認

5 議事

（1）令和5年度事業の進捗

事務局：資料に基づき説明

委員：ふるさと納税で物からコトを考えてられるということで、良いと思う。経済性をあげるような物・サービスをさらに向上させるべき。基本となるベースはできあがったので、来年度以降はそれをさらに活用させる計画・戦略を練ってほしい。

アドバイザー：機運が高まっている中で、最後の一手、どう稼ぐかを考えるのが重要。事業者も刺激合って、「高単価」を狙う事業者もでてきて、いい流れだと思う。どう稼ぐかを愚直に考えていくべき。

委員：それぞれのテーマもひとつの流れの中で進められているので、選択と集中がよい効果を生んでいるように思う。ふるさと納税制度が、当初の趣旨とは違う流れで拡大している。大野市のリピーター、ファンを作るために動いてほしい。数字を追いかけすぎずにやっていただきたい。金沢マラソンの出走権は毎年行っている。観光でその場でふるさと納税ができるようなスキームも取り入れつつやっていただきたい。

委員：観光誘客は色々なことをやりたくなりがちだが、選択と集中によって、テーマをしぼっているのは良い。人手不足はどこでも深刻。まちなかアドバイザー、星空ツアー説明者などの人材育成にも力を入れていただきたい。観光客が市内の人と交流できるのはかけがえのない体験となる。

委員：中部縦貫開通は、新幹線の開業よりも大野市には大きな影響があると思う。事業者はコロナで疲弊しているところから、まだ回復できていない。それをどうサポートし、事業をともに推進できるか、また観光ビューローなどの組織に事業を譲渡していくことも必要。事業者とどう連携していくか。インバウンドについて、奥越は高山や名古屋への流通もしやすい。奥越ならではの場所を活用した事業を展開してほしい

委員：結サポチーム員として活動させてもらった中で、R5は単発の相談だった。コンテンツが出そろって、地盤ができた中で、今後は伴走支援・稼いでいく数字などをどう検証していくか、考えなければならないと思う。

- 委員：数字はリアルなもの、実態を追いかけていかないと分からない。
- 委員：稼ぐ力に大野市が力を入れていることを知らなかった。稼げていないことに気づけていない事業者が多いことを知った。置かれている現状を把握しておらず、まだまだある伸びしろを伸ばせていないため、サポートしてほしいと相談してくる件数が少ないはず。観光客が多いところは、やはり事業者が稼げていると思う。実際に補助金を活用したが、補助金制度を全く知らなかった。意欲のある事業者以外にも制度を知ってもらえるような広報活動をお願いしたい。
- 委員：意欲のある事業者しか、元の事業プラスアルファ（観光）などを考えない。市から、次のビジョンやステップ、イメージを示してもらえるとありがたい。
- 委員：インボイスの登録をされない事業者（様子見をする事業者）が多い。「気づき」が少なく今やっていることを継続するだけの事業者と、新しいことに取り組もうとする意欲のある事業者と、二極化が進んでいる。長い目、全体で事業経営を見ている事業者が少ない。そんな事業者のやる気を起こさせるような取り組みをお願いしたい。
- 委員：商工会議所の会報など、良い情報を届けても、見てもらえていない、届いていない。事業者はどう届けるかが課題だと感じている。ビューローでは、「夢がもてるような」「希望がもてるような」取り組みをしたいと考えている。
- 委員：市や事業者との取り次ぎ役として動いていきたいと思っていたが、力不足を感じている。夜のイルミネーションなど、イベントを実施するには、宿泊者や夜間タクシーへの支援などをお願いしたい。夢グループは概ね好評。
- 委員：今年１０月、ブランド補助金をいただいたが、市として SNS を通じてイベントを PR していただきたかった。市、事業者、ワンチームとなって活動していきたい。城下町東広場が今後、楽しいコンテンツになると期待している。

（２）令和６年度事業について

事務局：資料に基づき説明

- 委員：R6 で現実味が帯びてきた。中京エリアは穴場。経済性を高める物・サービスを。結サポの活躍がかなり期待されているようだが。
- 委員：ビジネス創出事業は、事業者のマッチングがかなり重要になってくる。また、提案者集めにも工夫が必要だと思う。高単価・高付加価値化の実現に向けたイノベーション支援は商工会議所や結サポメンバーとともに連携しながら、若手の企業診断士にも参加してもらいたいと思う。セミナーから始まり、個別支援に入る流れは、周りを知るうえでも大事な流れなのでこのまま進めていただきたい。
- アドバイザー：今朝、名古屋から帰ってきたが、中部縦貫が全線開通すればさらに便利になるだろうと実感した。中部縦貫を使って、大野にくる前に、どうやって大野を認知し、行き先として選んでもらうかが重要。残念ながら全国的にグルメ開発をやっているが、それが３年以上継続するような地域は少ない。行政の補助がなくなってたち消えてしまうのではなく、民間主導で、観光客やファミリー、ドライバーがそのグルメを手取るにはどうすればよいか考えていただきたい。どこでそのような情報を発信するか、よく考える必要がある。

- 委員：中部縦貫と北陸新幹線の開業のタイムラグを上手く利用し、他類似団体の細かな分析をしながら行っていただきたい。
- 委員：農業について、生産までの背景や歴史を整理し、深掘りしていただきたい。単純に綺麗なパッケージにするだけでなく、背景に沿ったブランド化を考えてほしい。星空とあわせてカーボンニュートラルについての会議も県で行っている。農業、林業は唯一、二酸化炭素を吸収する産業である。そういったことも数値化、見える化し、空気が綺麗な地域に住みたいひともいる。そのブランド化もあり。ビジコンは、実際に稼げる金額が見える、事業としてやっていけるプランの創出に期待したい。
- エリアごと、ターゲットごとに付加価値やコンセプトを見直す必要がある。業者に情報が届かない原因は、情報が来すぎているのではないかと考えている。市、県、関係団体など様々なところから情報がくるため、選べないのでは。ワンストップ型で情報を集約させる手法もある。
- 委員：青年会議所でメッセージ性のあるお土産を作りたいと考えていて、ビジコンと同じような流れを考えていた。既存の飲食店が新しいものを作っていくのは難しい。ビジコンと併せて動いていきたい。
- 委員：今ある物を変えて、新しいものを作っていくようなビジコンプランもあり。大学生が企業を訪れて提案する授業があるが、提案する事前の知識（マーケティング知識など）を大学生に持たせる必要もある。北陸新幹線の開業後、次の駅があふれてしまう問題。周遊性。越美北線の車両編成や本数も考える必要がある。新幹線の開業に伴い、北陸の情報が増えていく。新幹線だけでなく、車での交通網も考慮すべき。