

平成 28 年 3 月 6 日

各 位

ニッポンの輝きプロジェクト実行委員会
(株)サーキュレーション・プロデュース
有馬朱美

ニッポンの輝きプロジェクト
『地方創生・新ビジネスモデル事業報告会』について

この度、ニッポンの輝きプロジェクト実行委員会により、地方創生・新規プロジェクトのキックオフとして、3月3日『地域創生・新ビジネスモデル事業報告会』を町村会館にて開催致しました。会場には、大手不動産会社、デベロッパー、関係省庁、都内自治体、都道府県東京事務所、大手民間企業、マスコミ(新聞・ラジオ)等、同プロジェクトに関連する多くの方々が出席されました事をご報告させていただきます。

同プロジェクトの全体説明に入る前に、まずは、「市町村の現状と課題」をテーマに、市町村を代表して新潟県糸魚川市の米田徹市長より説明があり、出席者の方々に現状認識をして頂きました。引き続き、今回のプロジェクトに賛同し共に推進していくサポート企業・団体より説明を行い、その後、多くの質疑応答が交わされ実現に向けての第一歩となりました。

つきましては、近日中にこのプロジェクト実現に向けて、新会社を設立し新たな一歩を踏み出す予定です。設立日が決定した際は、あらためてご報告させていただきます。

また、プロジェクトについてご理解頂く為に、同モデル概要ならびに当日プレゼン頂いたサポート企業・団体の説明骨子、主な質疑応答・会場の様子をお届けさせていただきます。内容をご確認頂ければ幸いです。

尚、ご不明な点及びご意見等ありましたら、下記宛ご遠慮なくご連絡頂ければ幸いです。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

以 上

記

1. 地域創生・新ビジネスモデル概要

これまでは地方活性化策として、公共事業と企業誘致によって雇用を生み所得を生むことが指向されてきました。しかし、経済環境が変わるなかで、公共事業は減り、誘致した工場は海外移転という現状。そこで、いま求められているのは、地域産業振興による雇用拡充であり、地方への新しい『ひと』の流れをつくる事です。

そのためには、

- ① 地方自らが地域資源、なかでも「第1次産業」や地域の「観光・サービス業」を掘り起し活用すること、
- ② 「外部人材」の取り込みや「国内外の市場との積極的なつながり」によって、新たな発想で取り組むこと、

が必要とされ、それは結果として、各地域がそれぞれの「特徴」を活かした、自律的で持続可能な社会を創生することとなります。

このたびの地方創生・新規プロジェクトでは、地方自治体、特に運営リソースに乏しい市町村に対して、「単体」での取組みでは導入困難なものを「共同・共有」にすることでローコストかつ相乗効果を発揮出来るスキームを作り支援致します。

具体的には、

- ① 地方自治体(市町村)の情報発信・情報収集の場として、全国主要都市5か所に共有事務所フロアを設置。単体での事務所維持コストを1/4に削減。
- ② アンテナショップ・レストランフロアを併設することで、特に第一次産業産品、観光・サービス業への対応を強化。
- ③ 情報発信基地としてのメディア機能、マーケットリサーチ、商品開発、ならびに地域の個性を引き出すプロモーション、国内外への販路開拓支援を実績と特徴ある専門会社・団体にて支援。
- ④ 一定期間(2年更改予定)の利用を通じて得たノウハウ・スキルをもとに、各自治体の更なる「特徴」ある運営を促すべく、「ステップアップ・サポートサービス」を用意し単体での事務所・アンテナショップ設立も支援。

2. サポート企業・団体の説明骨子

(1) 地方一次産業産品の取扱い／都内飲食店 大甕屋・おだか

- ・市町村自治体は、多品種少量生産であることから、商品の取扱いルートとして量販店・チェーン店は馴染まない。食材を活かし、かつマーケットに影響力のある消費者が集積している大都市圏特定地域の飲食店での取扱いが望ましい。
- ・事業説明会冒頭で、「市町村の現状と課題」にて取り上げた糸魚川市の食材を市からダイレクトに仕入れている都内店経営者が登壇。所属している麴町飲食店、他神田飲食店が、同プロジェクトに賛同し協力予定。

(2) 最新のフロア環境整備／ビクターエンタテインメント

- ・このたびのプロジェクトでは、50 自治体入居用の共有事務所フロア、アンテナショップ・レストランフロアを用意。
- ・単純なローコスト・狭い区割りがされているフロアではなく、効率・効果的でコミュニケーション力の高いスペースを実現。
- ・ワンフロア・ユニバーサルデザイン・最新のフロア環境を整備し、多様多彩な自治体共同入居のメリットを最大限発揮させる。
- ・その切り札が、ビクターエンタテインメントによる、空間音響デザイン・ソリューション・サービス「KooNe(クーネ)」。
- ・入居者への新たなオフィス空間創造と、お客様に対する「おもてなし」の心・ワクワク感醸成を図る。

(3) マーケットリサーチ／エイジスリサーチ

- ・エイジスリサーチは、店舗調査では小売業界実績一位、エリアマーケティング・従業員満足度調査等も対応。棚卸市場で国内シェア 77%・世界第 3 位のエイジス社のグループ会社
- ・同社は、商業界と共同で日本全国の小売業・全フォーマット、衣食住フルラインの店舗のサービスレベルの調査・分析を実施し、「サービス オブ ザ イヤー」として発表・顕彰。
- ・アンテナショップについても、同調査にて対応しており、運営サポートを支援。

<http://www.ajis-research.jp/service/>

(4) 商品開発、国内外への販路開拓支援／経営支援 NPO クラブ

- ・経営支援 NPO クラブは、中小企業の経営者をサポートするために 2002 年に三井物産 OB を中心として設立。現在は、130 社を超える企業 OB で構成された会員は 200 名を超え、あらゆる業種・業態をカバー。
- ・企業ニーズに合わせた総合的かつ細やかな経営支援・コンサルを行う。ビジネスプラン支援などに対応。
- ・販路開拓支援として、新規取引先の紹介・引合せを実施。また展示・商談会においてビジネスマッチングをサポート。会員の半数は、海外勤務経験者であり海外展開支援も対応。
- ・公的機関(官公庁、産業振興財団・機構等)、金融機関等からの業務委託を受け、中小企業支援を実施し質量共に高い実績がある。
- ・市町村での業務委託は、東京との距離やコスト面から制約があったなかで、このたびの支援スキームで業務委託が可能となる。

<http://www.ka-npo.com/>

(5) 地域プロモーション／ビクターエンタテインメント

- ・魅力的な商品開発のマーケットへの展開、ならびに地域の観光・サービスの掘り起しにあたっては、自治体の個性を生かし効果的なプロモーション展開が重要。
- ・ビクターエンタテインメントは、町おこしプロモーションの実績があり、一般的な広告代理店と

は一線を画した地域密着型のプロモーションを直接サポート。

※協力会社・団体の紹介については、時間の都合にて一部に留めざるを得ず、今後改めてご紹介の機会を設けさせていただきます。

3. 代表的な質疑応答

(1) 市町村のアンテナショップが出店すると、県との関係はどうなるのか？

市町村が外れて、県が困るのではなく、市町村それぞれが繁栄する事で県は更に繁栄する。県の傘下という存在ではなく、市町村が成長する事で、県は後押しサポートという関係になっていく。相乗効果が期待出来る。

(2) 自治体の本音は、どこなのか？

首都圏に進出したいが、費用的に厳しいのが現実。既に県のアンテナショップはなくとも、市町村で進出している意識の高い自治体も73存在する。議会等からも首都圏進出は求められているのが現状。

(3) 入居ニーズはあるのか？

多くの首長から直接話を聞くなかで、一つの村では予算計上が厳しいが、隣町等とコラボする事で相乗効果を狙い進出の可能性は大。単独での首都圏進出が厳しいため、都心での展開を望んでいるが、結果として東京近郊に出店せざるを得ない。範囲を広げて進出しているが、それでも実例月額400万という現実。また、市町村が中心になり組織化されている団体(ジオパーク等)は全国に43存在する。その組織が東京事務所を共同で進出したいという要望がある。

(4) 自治体にとっての経済的効果はあるのか？

地方から交通手段を使って移動する時間と費用。また、首都圏での人脈なしでの不確実な営業活動は常に問題となる。しかし、首都圏に拠点がある事で、コミュニケーションを構築出来き、営業活動は飛躍的に広がる。知名度アップ含め、それ以上の効果を生み出せる。また、本来単体・個別で契約・業務委託すべき同プロジェクトのサポート企業から総合的なサポートを受けられるメリットもある。

(5) 一般進出した場合と比較した時に、1/4程度で可能なのか？

単独進出の場合は、初期費用は1000万程度必要となり、月額の費用としても400万程度となる(規模により違いはある。2~3名を設定)しかし、他の自治体とシェアを前提とした場合、月額家賃及びビジネスサービス含め管理費で100万程度に押さえる事が可能となる。初期費用に関しても、プロジェクトチームのサポートにより、大幅に削減出来る可能性が高い。

※ 来場された大手不動産会社・デベロッパーの方からも、同プロジェクトの試算は採算ベースにのるとのコメントあり。

5. 会場の様子

(1)糸魚川市 米田市長 <市町村の現状と問題点について>



(2)NPO 法人経営支援 NPO クラブ 永井事務局長 <商品開発・販路開拓支援に関して>



■ 問合せ先 ニッポンの輝きプロジェクト実行委員会 有馬朱美 080-2018-1121 ■

以上