

平成26年度当初予算 施策 取組概要

341 三重県営業本部の展開

34101 営業機能の強化 (雇用経済部)

34102 効果的な情報発信戦略の推進 (雇用経済部)

(主担当部局：雇用経済部)

県民の皆さんとめざす姿

三重の産業の持つ魅力や価値が、県が先頭に立った営業活動を通じて国内外から共感を呼び、産業の活発化や地域経済の活性化につながるとともに、県内への企業立地、製品・県産品等の売り上げ向上や観光旅行者の増加につながっています。

平成27年度末での到達目標

首都圏等における営業（セールス）機能が強化され、三重が誇れるものづくり中小企業や観光商品・県産品等の魅力や価値が、トップセールスを中心とした強力な営業活動により広く情報発信されることで、国内外から共感を呼び、魅力ある地域として三重の認知度が高まっています。

県民指標

目標項目	23年度	24年度	25年度		26年度	27年度
	現状値	目標値 実績値	目標値 実績値	目標達成 状況	目標値 実績値	目標値 実績値
三重が魅力ある地域であると感じる人の割合		45.0%	50.0%		55.0%	60.0%
	40.0%	52.5%				

目標項目の説明と平成26年度目標値の考え方

目標項目の説明	首都圏等における県事業を通じて把握した、三重が魅力ある地域であると感じる人の割合
26年度目標値の考え方	三重が魅力ある地域であると感じる人の割合を、イベント等で把握するとともに、2人に1人以上から三重が魅力ある地域であると感じていただけるよう、目標値を設定しました。

活動指標

基本事業	目標項目	23年度	24年度	25年度		26年度	27年度
		現状値	目標値 実績値	目標値 実績値	目標達成 状況	目標値 実績値	目標値 実績値
34101 営業機能の強化	営業本部活動回数（累計）		100回	300回		400回	400回
		—	233回				
34102 効果的な情報発信戦略の推進	三重の応援団など三重県を応援する三重県ファン数（累計）		250人	500人		750人	1,000人
		—	105人				

進捗状況（現状と課題）

- ・「三重テラス」については、様々な機会を通じたトップセールスをはじめ、大手小売業者との連携によるフェアの開催や日本橋イベント等を活用したPRなどに取り組み、三重の魅力の効果的な情報発信や「三重テラス」の認知につながりました。今後は、首都圏の方々が三重を訪れていただくための「入口」として、「三重テラス」への集客を通じて、三重の魅力に触れていただくとともに、県産品や食、接客等の質的向上を通じてさらなる三重の認知度、ブランド力の向上を図っていく必要があります。
- ・市町や商工団体等との連携強化に向けた意見交換や訪問活動を進め、顔の見える関係づくりを進めるとともに、「三重テラス」2階を活用した市町主催イベント等の企画づくりが進みました。今後は、さらなる関係強化、イベント等を効果の高いものとするための参加者・商談相手先などの明確化、ノウハウの蓄積と市町等へのフィードバック、バイヤーの開拓やニーズの把握・分析などに取り組む必要があります。
- ・日本橋地域の企業、団体、商業施設、個人などとのネットワークづくりを進め、「ECOEDO日本橋・ダイナーズクラブ・ナイトアクアリウム」での「三重ナイト」の開催などにつながりました。また、三重の応援団、応援企業、応援店舗の登録手続きを進めていますが、今後、数を増やしていくとともに、実際に活動を行っていただきやすい仕組みづくりを進めていく必要があります。さらに、首都圏のメディアとの人的ネットワークも重要なことから、そのネットワークづくりを進める必要があります。
- ・「三重テラス」を「出口」としてとらえ、県内事業者の首都圏等への販路拡大を進めるためには、多品種少量の需要に対応していくことや、供給体制や取引ルートがないために継続的な取引につながりにくいことなど、販路拡大を進めるうえでの仕組みづくりが課題となっています。
- ・関西圏での営業活動の展開については、関西圏認知度意向調査等によって、飲食店等のニーズを十分把握するとともに、企業等のニーズを深掘りし、「関西営業戦略（仮称）」の策定に向けた作業を進めています。調査結果によると、「伊勢エビ」や「松阪牛」などといった三重県は「食」に関するイメージが高いことや、目的別の訪問地として「宿でのんびりすごす」、「自然・景観鑑賞」とともに、「地元の美味しいものを食べる」というニーズが三重県は高いことが示されていることから、今後は、特に、三重の「食」の魅力を販路開拓につなげていくため、県内市町をはじめ関係者等とのネットワークづくりの強化、さらに、兵庫県までを見据えた関西圏でのネットワークづくりに取り組みながら、関西事務所での営業活動を展開していく必要があります。

平成26年度の実行方針

- ・「三重テラス」への集客を図っていくため、県人会や立地済企業等とのネットワークを活用し、三重の旬な情報を継続的に提供していくとともに、「三重テラス」に繰り返し来ていただくための特典を付与する取組や、「三重テラス」での立地済企業との懇談会の開催などにより、「三重テラス」に継続的に関わりを持つていただくような取組を進めます。
- ・「三重テラス」への集客と「三重テラス」を「出口」とした県内事業者の販路拡大を進めていくため、関係部局の連携や市町・商工団体等との連携をさらに強化し、県・市町・商工団体などが一体となって、効果的なイベント等の企画実施や、新たな商品の発掘、商品のブラッシュアップ、新商品の開発に向けた新たな仕組みづくりを構築していきます。また、市町や商工団体等の持つネットワークへの情報提供などにより、「三重テラス」のリピーターを確保していきます。さらに、供給体制づくりや多品種少量の需要などに対応していくため、三重の特徴ある商品を供給する仕組みの構築を図っていきます。

- ・日本橋地域への来客層を「三重テラス」への誘客につなげていくため、百貨店や集客力の高い施設等への共同企画の持ち込みや連携事業の提案などに取り組みます。また、日本橋地域の企業、団体、商業施設、キーパーソンなど、日本橋ならではのネットワークづくりを進めるとともに、日本橋地区でのイベント・まつり等多様な機会を活用した情報発信、キーパーソンと連携した企画の実施などに取り組みます。さらに、日本橋地区のタウン誌などに三重の特集記事や「三重テラス」の告知記事などを掲載していただくなど、日本橋地区での情報流通量を増やしていきます。また、首都圏全体の面的な情報発信により、首都圏での三重および「三重テラス」の認知度を向上していくため、大手流通事業者等と連携したフェアの開催などに取り組みます。
- ・「三重テラス」への集客はもとより、三重への誘客に結び付けていくため、三重へのフィールドワークをセットにした丸の内朝大学の仕組みを採り入れた、旅行事業者や百貨店などとも連携した講座やセミナーの開催などに取り組みます。また、こういった講座等への参加者やこれまでの丸の内朝大学の受講生など、首都圏目線で三重ファンになっていただける方々と連携して情報発信やネットワークの拡大に取り組みます。
- ・県内事業者の販路拡大を支援していくため、大手流通事業者やスーパーマーケット、三重を応援いただける店舗等と連携し、県内事業者の商談先となるバイヤーを開拓するとともに、多様な商談の機会を提供していきます。また、県内への誘客に結び付く取組として、市町や観光団体などとも連携し、旅行事業者や雑誌等へ地域の魅力をテーマにした旅行商品の提案などにも取り組みます。さらに、バイヤーや旅行関係事業者などを県内へ招聘して、三重の食材・商品や地域の魅力を発見していただく機会を提供するなど、民間のノウハウを活用した効果的な情報発信や商品開発などにつなげます。
- ・「関西営業戦略（仮称）」をもとに、市町、関係団体との連携を一層進め、関西圏認知度意向調査等で明らかになった三重県ゆかりの飲食店をはじめ、スーパーマーケット、商業施設等に営業活動を展開していく中で、加工食品や食材等の売り込みを強化していきます。さらに、応援団、応援企業、応援店舗への登録や、兵庫県や京都府におけるネットワークづくりを進めていきます。

主な事業

雇用経済部

●魅力ある商品づくり促進事業（一部再掲）

【基本事業名：32301 地域資源を活用した産業の振興】

予算額：(25) 8, 601千円 → (26) 3, 774千円

事業概要：地域資源関連事業者を対象に、販路拡大と商品のブラッシュアップにつなげるための取組を、専門家の活用や商工団体との連携をしながら、「三重テラス」をはじめとする大都市圏や県内の集客拠点等で行うことで、事業者の「魅力ある商品づくり」と販路開拓の支援を行います。

●伝統産業・地場産業新たな市場開拓促進事業（一部再掲）

【基本事業名：32301 地域資源を活用した産業の振興】

予算額：(25) 11, 301千円 → 10, 578千円

事業概要：伝統産業、地場産業の直面する、ライフスタイルの変化等による需要の低迷や消費の縮小などの課題に対応していくため、「三重テラス」の活用により、首都圏はじめ県内外で活躍するデザイナー・クリエイター等との連携を通じて、県内事業者の新商品の開発や首都圏及び海外を視野に入れた販路拡大などの取組を支援します。

●（新）若者を求める企業情報発信事業（一部再掲）

【基本事業名：33101 若年者の雇用支援】

予算額：(25) ー 千円 → 1, 502千円

事業概要：「三重テラス」を会場として、三重県出身の大学生等を対象に、企業経営者やUターン経験者等との座談会等を実施します。

●戦略的営業活動展開推進事業【基本事業名：34102 効果的な情報発信戦略の推進】

予算額：(25) 29, 843千円 → (26) 20, 310千円

事業概要：日本橋地域への集客を「三重テラス」への誘客につなげていくため、日本橋地域の企業、団体、商業施設、キーパーソンや周辺のイベント・まつり等とのネットワーク拡大と連携を深めるとともに、関係部局の連携や市町・商工団体等と連携した効果的なイベント等の企画演出により、「三重テラス」のイベント開催につなげていきます。

さらに、「三重テラス」に集う来場者をコアな三重県ファンにしていくため、「三重テラス」で多様な講座を開催するとともに、応援団や応援企業などのネットワークの拡大に加え、それら企業等へ定期的に三重の「旬」情報を発信する中で、三重県の認知度向上やブランド力アップにつなげていきます。

●（一部新）関西圏営業基盤構築事業【基本事業名：34102 効果的な情報発信戦略の推進】

予算額：(25) 5, 995千円 → (26) 7, 062千円

事業概要：関西圏の営業機能を強化するため、県人会を核としたネットワークづくりや、小売・流通業者との関係構築などに取り組みます。また、「食」や「観光」など三重の魅力を消費者等にわかりやすく伝えるため、集客施設やショッピングモール等でフェア等を開催するほか、地域のイベントへの参画、マスコミキャラバン等、さまざまな仕掛けを行います。さらには、関西圏の経済界との関係をより強固なものにするなど、効果的な情報発信、営業活動を展開します。