

戦略企画雇用経済常任委員会

所管事項説明

当日配布資料

- (3) アンテナショップカフェの検討状況について . . . 資料1
- (5) 首都圏営業拠点「三重テラス」について . . . 資料2
- (6) 関西圏での営業活動について . . . 資料3
- (9) 伝統産業・地場産業の振興について . . . 別添

平成 25 年 12 月 9 日

雇用経済部

県内カフェ等の主な先行事例

所在地	設立の趣旨	主な（特徴的な）取組	施設運営の目標	施設運営による主な実績・成果	施設スタッフ等のご意見
北勢地域事業所	<ul style="list-style-type: none"> 地域住民と障がい者が共に生きる喜びを分かち合いながら社会参加と自立をめざす。 イベント等の実施により理解者を増やし、障がい者の雇用拡大を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 会員による接客支援 地元市民によるチャリティコンサート(ミュージックライブ) ギャラリー展示(絵画展、手づくり作品展の開催等) アート講座 手作り製品の販売(ケーキ類、加工品の販売) 	<ul style="list-style-type: none"> 障がい者が仕事に慣れて自信を持つよう、生産性向上に向けた支援を行う。 単純な作業からカフェ、一般就労へとステップアップを促進する。 一般就労への移行者増を図る。 手作りの販路拡大につながる営業活動を行う。 交流イベント等による集客を図る。 	<ul style="list-style-type: none"> 農産物加工品について、地元飲食店との商談が成立した。 訓練により障害が軽減し、資格取得、一般就労により自立した例がある。 チャリティコンサート等イベント機能が地域に浸透し、交流や出会いの場として定着。 	<ul style="list-style-type: none"> 多くの人との関わりを持つことで障がいを乗り越えて社会参加ができる。 カフェでの勤務を目標に訓練に励んでいる。 「売れる」ことを意識することで、授産品づくりに意欲と誇りが持てるようになった。
北勢地域事業所	<ul style="list-style-type: none"> 地域とのつながりを持ちながら、障がい者が安心して豊かな生活を送れることを目指す。 来店者が障がい者の活躍する姿に接することで、自然に交流できる場を創出。 	<ul style="list-style-type: none"> 地元産の農産物を加工し、地域の物産の魅力を発信している。 「ここでしか食べられないもの」として高付加価値の新商品を開発する必要性 	<ul style="list-style-type: none"> 障がい者がフロントヤードへ出て多様な業務を経験する 安定(継続)運営による売上げ増、工賃を向上をめざす 	<ul style="list-style-type: none"> できないと予想されたこと(接客、レジ、調理補助)が概ね失敗無くできるようになり、笑顔が増え、明るくなった。 接客、手洗い、商品の注文に応じ、確認作業など仕事の流れを把握し、堂々と商品を提供できる。 	<ul style="list-style-type: none"> 店内での多様な作業がすべてこなせるようになって、親が驚いている。 他の事業所で安定し戦力化されていた障がい者を移行した際、最初は不安があったが様子であったが、徐々にステップアップした。
北勢地域事業所	<ul style="list-style-type: none"> 地域の人々から喜ばれる高品質の菓子類の提供を通じて、障がい者雇用に対する理解を促進する場を確保していきたい。  	<ul style="list-style-type: none"> 店舗内に、カフェコーナーを併設し、地域の方と障がい者が交流できるようにしている。 	<ul style="list-style-type: none"> 生活介護事業所や就労継続支援B型事業所の利用者がステップアップし、就労継続支援A型事業所に移行できるような支援や作業を確保する。 	<ul style="list-style-type: none"> 就労継続支援B型事業所に通所した精神障がい者が、早朝出勤可能となり安定化することでA型に移行した。 実習先として希望者が多い。 意欲ある障がい者が新作商品の企画に参画し、労働意欲の向上につながっている。 	<ul style="list-style-type: none"> 商品が売れるのが目の前で見えることで意欲が向上している。
南勢地域事業所	<ul style="list-style-type: none"> 自然に人が集まり、抵抗感なく障がい者と馴染むことができる。 障がい者が、実社会を理解し学習する場として、地域との交流を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> 一般就労へ移行した障がい者が立ち寄り場、悩みを打ち明けることができる場をめざす。 障がい者は、接客だけではなく、調理補助もを行っている。 	<ul style="list-style-type: none"> 障がいが必要とされる実感を得られる環境づくりを行い、意欲ある人を積極的に就労移行する。 障がい者が運営に参画する支援を行う 	<ul style="list-style-type: none"> 売上げが伸びることで、意欲的に接客するようになった。 毎日の売上を発表し、原価計算を行うなど、障がい者が経営に参画している。 	<ul style="list-style-type: none"> 仕事を任せることで自信を得て、「次のイベントは？」などと仕事に意欲を見せるようになった。
伊賀地域事業所	<ul style="list-style-type: none"> 地域の人々が来店し、施設と障がい者を知り、実際に関わることにより、心のバリアをなくす。 	<ul style="list-style-type: none"> 喫茶コーナーでの接客、自主製品(商品)製造、販売・配達、企業からの受注作業等の機会を通じて、知識・技能の向上のために必要な訓練を効果的に行う。 	<ul style="list-style-type: none"> 障がい者が、毎日を安定的に働けるよう支援する。 口コミなどに頼った販路拡大で、事業所への配達に頼る現状からの脱却し、安定的な経営をめざす。 	<ul style="list-style-type: none"> 接客訓練した障がい者の能力が向上し、施設内での雇用につながった事例がある。 	<ul style="list-style-type: none"> 訓練を通じて挨拶や時間管理ができるようになり、多様な作業に積極的に取り組めるようになった。
伊賀地域事業所	<ul style="list-style-type: none"> 施設を利用してもらうことで地域に溶け込み、日常の中で障がい者への理解が深まることをめざす。 質の高い文化施設として創造性豊かなアートを発信。 付加価値の高いサービスで差別化を図り集客、交流促進を図る 	<ul style="list-style-type: none"> 管理栄養士による自然素材を使ったヘルシーな食事、ブランド力・商品力のある珈琲・スイーツを提供している。 	<ul style="list-style-type: none"> 障がい者がチャレンジできる訓練の場となることをめざす ギャラリーを通じてアートを中心とした交流を促進する。 	<ul style="list-style-type: none"> 障がいを前面に出さず、価値ある商品として求められるよう商品開発に注力している。 福祉領域である施設から、実践的緊張感のあるリアルな体験の場を設けている。 	<ul style="list-style-type: none"> 「カフェで働いてみたい」という目標から、「～できるよう頑張る」意欲につながっていった。 自分の責任と役割を認識することで、時間配分やペースコントロールが身についた。 多様な訓練を体験することによって、自身の苦しい仕事や課題が見えてきた。

(5) 首都圏営業拠点「三重テラス」について

2階多目的ホールを活用したイベント

オープン記念企画展「お伊勢参りと遷宮」(9/29～10/13)

「お伊勢参りと遷宮」をテーマとした展示
 vol.1「街道」～日本橋から三重へ～
 vol.2 宮澤正明写真展「伊勢神話への旅」

丸ごとおいしい三重の食材「まごの店」 in NIHONBASHI (10/14)

高校生レストラン「まごの店」の生徒が、三重ゆかりの企業の協力のもと、おいしい「だし」の取り方を伝授。

食べるパワースポット「伊勢うどん満喫講座」(10/15)

伊勢うどん大使であるコラムニスト・石原壮一郎氏が、伊勢うどんの魅力や基礎知識をレクチャーし、伊勢うどんは私たちに何を教えてくれるかを探る。
 ※伊勢うどんの試食付



熊野古道セミナー(10/16,11/20)

<第1回>

「歩く旅『熊野古道伊勢路』の魅力」

<第2回>

「ブームに流されないお伊勢参り」



尾鷲のさかな商談会 (10/20)

マグロやブリをはじめとする魚貝類全般に関する都内飲食店対象の商談会



移住相談会 (11/9,24)

個別相談と田舎暮らしセミナー

<第1回> 三重と長野の合同

<第2回> 三重と岐阜の合同



知事トークライブ (11/24)

片岡愛之助さんをゲストに迎えた三重の魅力のトークイベントと交流会



(別紙)

「三重テラス」運営状況について

【売上状況】

(単位:千円)

	9月	10月	11月	合計
ショップ	2,083	13,645	10,174	25,902
レストラン	834	8,366	9,320	18,520
合計	2,917	22,011	19,494	44,422
一日当たり平均	972	710	651	694

(参考) 平成24年度 自治体アンテナショップ実態調査結果

※ショップ数 54店 (都道府県34店、市町村20店)

年間売上	店数
3千万円未満	9
3千万円以上5千万円未満	3
5千万円以上1億円未満	7
1億円以上3億円未満	12
3億円以上5億円未満	6
5億円以上7億円未満	4
7億円以上10億円未満	2
10億円以上	0
不明	11
合計	54

※財団法人 地域活性化センター 調査

(6) 関西圏での営業活動について

(1) 大規模集客施設等を活用した営業活動

① 「グランフロント大阪」での食育プロジェクトへの参画

J R大阪駅に隣接する「グランフロント大阪」内飲食店と三重県の食材とのマッチング会を経て、「伊勢いも」を使った期間限定メニューを13店舗で提供（10月18日～11月4日）



グランフロント飲食店とのマッチング会



説明を交えた販売

② 「イオンモール北花田」での三重県フェアの開催

本県と包括協定を締結しているイオンと連携した三重県フェアの開催
11月1日～4日 期間内店舗入込客数 172,897人
(参加団体 4市町 11団体 75事業者)



製品の販売風景



PR風景

(2) 三重の魅力を伝える

関西圏各地で開催される観光展、物産展等で三重の観光PR、食等の魅力体験、旬やイベント等の情報発信

【法善寺水掛不動尊表参道まつり 7/27】

【神戸まつり 5/18～19】



神戸市内各所で実施されるイベントでの、名張市から「かたやき」の販売



大阪人もよく利用する飲食店が集まる通りでの、熊野市・新姫のPR

【OAP (大阪アメニティパーク)
桜まつり 4/6~7 4/20~21】



島根県と連携した観光PR

【トラベルガールズフェスタ 11/21】



OL向け情報誌シティリビングが「旅行」「Happy」をテーマに主催したイベントに参加した女性 750 人に三重の観光・物産をPR

(3) マスコミを活用した情報発信

マスコミキャラバンやプレスツアーを実施し、在阪マスコミに三重の旬の情報を発信。

【マスコミキャラバン】



紀北町 (FM いたみ他 4 社訪問) 6/6

【プレスツアー】



報知新聞記者の多気町訪問 7/2

伊勢市 6/30 アクティブ報知掲載
多気町 7/10 スポーツ報知掲載
津市 8/1 日刊スポーツ新聞掲載
志摩市 9/27 夕刊フジ掲載

(4) 流通事業者とのネットワークの構築

○大阪商工会議所主催の「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」への出展支援

百貨店、スーパーなどの大手小売業者等のバイヤーが買い手企業として構えるブースに、直接企業が売り込みをかける商談会が10月4日大阪府立体育館で開催 (県内23事業者が参加)



会場風景

(5) コアな三重ファンの獲得

○お茶の大学出張講座「伊勢のかぶせ茶を楽しむ」

伊勢茶のおいしい入れ方のレクチャーや「利き茶」、茶農家でかぶせ茶の魅力を伝えるカフェを営むゲストのスピーチによる魅力の発信で、みえの奥深い魅力を体感いただきました。(7月20日 参加人数20人)



参加者による「利き茶」風景



ゲストのスピーチによる伊勢茶の魅力PR