

第1回いなかビジネス実践者大会 ~宝物は足元に、見つめ直そう地域資源~

報 告 書

◆開催日 平成26年10月21日(火)

◆会場 三重県総合文化センター

◆主催 三重県

開催概要

■開催趣旨

農山漁村地域の高齢化・人口減少が進むなかで、地域の豊かな資源を活用し、雇用や就業機会を創出する「いなかビジネス」の取組拡大や質的向上が、地域の活性化を図るうえで必要不可欠です。そのため、農山漁村地域でいなかビジネス（経済活動）に関わる方々の情報交換や研修の場として「いなかビジネス実践者大会」を開催しました。

■開催日 平成26年10月21日（火）

■会場 三重県総合文化センター

■主催 三重県

■参加者 159名

■大会プログラム

13:45 主催者あいさつ
三重県知事 鈴木英敬

13:55 基調講演
演題 活かそう！三重の地域資源、まずは足元を見つめて
講師 松崎了三氏
(田舎まるごと販売研究家、松崎地域計画本舗代表)

15:05 分科会
第1分科会
テーマ リピーターを増やすための直売所魅力アップセミナー
講師 野口好久氏 ((有)玉城アクトファーム代表取締役)

第2分科会
テーマ 『せいわの里まめや』に学ぶ！地域を巻き込んだ農村ビジネスの運営術
講師 北川静子氏 ((有)せいわの里代表取締役)

第3分科会
テーマ 集客力アップ講座「ホームページ・SNSを活用して話題をつくる・人を集める・儲ける」
講師 奥田裕久氏 (NPO法人サルシカ代表理事)

主催者あいさつ



開会にあたり、三重県知事鈴木英敬よりあいさつをしました。

あいさつ要旨

三重県のいなかビジネスの取組は拡大して行っており、現在 147 の取組がなされております。

内閣府の世論調査では、首都圏に住む人たちの48.9%の人が、地域に住んでも良いという結果が出ています。一方、ふるさと回帰センターのアンケート調査によると、地域に移住する際の課題で最も多いのが、働く場であるという結果が出ており、みなさんが、取り組まれているいなかビジネスが、これから各地域がさらなる活性化に向けて、人を呼び込んでいくために大変重要な役割を果たしていただくものだと思っております。

また、外から人を呼び込むだけでなく、今の住んでいる地域の、「守るべきものは守り、変えるべきところはしっかりと変えていく」といった変化の兆しを作る役割も果たしていただくみなさんと、県もしっかりと心を合わせしながら、前に進めていきたいと思っております。

本日、お越しいただいた松崎さんには、経済産業省の頃にお世話になっており、三重の地でお話いただくことにご縁の感じております。こういったご縁を大切にしていくことが、またみなさんのビジネスの広がりにつながると思うところであります。

みなさんには、地域の重要な役割を共有していただき、今日松崎さんから新しいインプットを得て、今日から明日から新しい実践に取り組んでいただくことを心から大いに期待しております。

基 調 講 演

演題 活かそう！三重の地域資源、まずは足元を見つめて

演者 松崎了三氏
(田舎まるごと販売研究家、松崎地域計画本舗代表)



概要

【イメージが無ければ売れない】

高知県のアンテナショップでは、鰹のたたきが良く売れる。これは土佐＝鰹のたたきというイメージがあるから。知らない村の特産品は売れない。まずは村を知ってもらうことが重要。馬路村をゆずブランドの村としたときも、村を知ってもらうことから始めた。

【山村でも物が売れる4つの理由】

①情報、イメージ

お客さんはイメージでものを決める。イメージできない店は、100%売れない。東京で有名な某お土産は、味は普通だけでも、東京のイメージが強いため良く売れている。イメージを持ってもらうためには、継続的な情報発信が大切。

人は人に反応をする。馬路村のポスターは、村の物語を伝えるために人を中心にデザインしている。このことにより、ポスターを見た時に会話が生まれ、コミュニケーションが発生する。コミュニケーションが生まれると、馬路村を近くに感じてもらえるようになる。

②価値

価値には物の価値と精神的価値（付加価値、ブランド価値）がある。物の価値しかない物は大量に売る必要があり、価格競争となってしまう。農村にある資源は量が少ないので、付加価値をつける必要がある。いなかのものはいなかのイメージをつけて売った方が良い。電話対応での方言もゆったりとした時間もイメージとなりそれが付加価値となる。そういった素朴で分かりやすいものが重要。

③融合（6次産業化）

生産・加工・販売を融合し、生産者と消費者を近づけることが重要。そして、自分たちの物を自分たちで付加価値をつけて、自分たちで売らなければ儲からない。馬路村では、最初から6次産業化して売ること決めていた。

④顧客

熱狂的なファンが全てを支えてくれる。数ではなく質が大切。今後大事ななのは、いかに考え方を理解・共感してくれるファンを作ること。

【情報は一つに】

情報はただ出せばいいのではなく、お客さんの視点で考えなければならない。
何で遊んで、どこで泊まって、何を土産に買って、何を体験するなどの情報は、一つにする必要がある。

【きっかけを大切に】

きっかけはとても大切。例えば、味の想像が出来ない商品の場合、試食する場合としない場合で約6倍ほど売上げが変わる。きっかけを作り、商品を知ってもらわなければ始まらない。



分科会

第1分科会

テーマ リピーターを増やすための直売所魅力アップセミナー

講師 野口好久氏 ((有)玉城アクトファーム代表取締役)

概要

野口氏より、「ふるさと味工房アグリ」の経営経験をもとに、直売所を運営にするに当たっての、重要なポイントについてご説明をいただきました。

【ポイント】

- ・あいさつをしっかりとする
- ・農家が見えるお店づくり
(農家による店案内や農業体験の講師など)
- ・都市部の直売所では真似できないようなイベントを打ち出す
- ・苦情はお店の成長剤となるので、しっかりとした対応をする
- ・マスメディアや行政を使った情報発信が有効



第2分科会

テーマ 『せいわの里まめや』に学ぶ！地域を巻き込んだ農村ビジネスの運営術

講師 北川静子氏 ((有)せいわの里代表取締役)

概要

北川氏より、「せいわの里まめや」の設立についての経緯や運営、地域の組織作りの重要性等の説明をいただいた後、参加者を班に分け、意見交換や各班で決めていただいたテーマで討論してもらい、グループワーク・発表を行いました。

意見交換の中で、北川氏より、集客方法や、地域の様々な世代が参加できる体制作りなどのアドバイスがありました。

【ポイント】

- ・ブログやHP だけで満足してはいけない。それよりもいかにお客さんに喜んでもらえるかを考え、リピーターや口コミ客を増やすことが大切。
- ・「まめや」のように普通の家庭料理だと、誰でも参加しやすい。また、若い人、年寄りの人、男性や女性など、それぞれの生活スタイルや農村の生活に合わせた働き方をすることで、協力しやすい体制をとっている。



第3分科会

テーマ 集客力アップ講座「ホームページ・SNSを活用して話題をつくる・人を集める・儲ける」

講師 奥田裕久氏（NPO法人サルシカ代表理事）

概要

奥田氏より、インターネットの重要性や情報発信における各媒体の特性、情報の拡散におけるコツなどについて説明があった後、参加者のHPやFacebook、ブログについて具体的なアドバイスがありました。

アドバイスの後、参加者一人一人がブログを作成するワークショップを行い、発表していただきました。

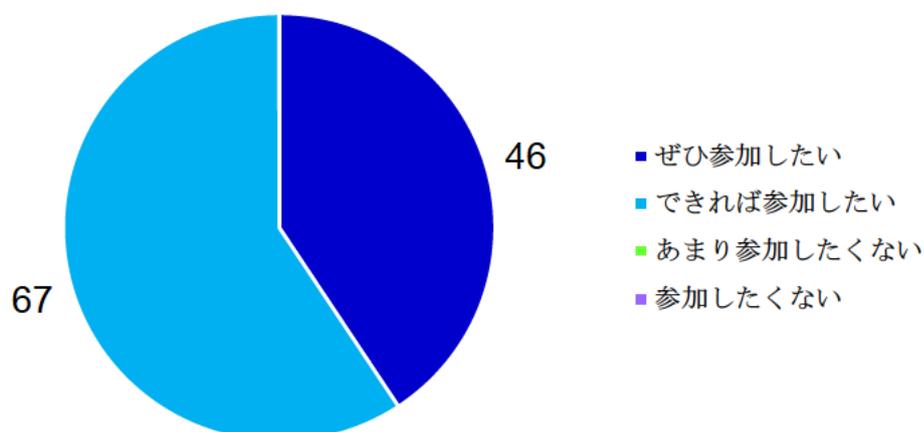
【ポイント】

- ・インターネットは、新聞、テレビに並ぶ「メディア」、FAX、電話に並ぶ「通信機器」になっている。
- ・情報発信を行うにあたって、ネット、テレビ、新聞の特性を理解することが、重要。新聞、テレビは、広く拡散させるには大きな費用がかかるが、ネットは、費用をかけず拡散させることができる。
- ・Facebookやブログは、タイトルと写真が重要。魅力的でキャッチーなタイトル、綺麗な写真を載せることが大切。タイトルを考える際は、新聞のラジオ、テレビ欄、スポーツ新聞、週刊誌などを参考にすると良い。



アンケート結果

参加者に「今後もこのような大会があれば参加しますか？」とアンケートを行ったところ、回答をいただいた方全員がぜひ参加したい・できれば参加したいを選択しており、皆様の関心の高さが伺えます。



■大会事務局

三重県農林水産部 農業基盤整備課

〒514-8570 津市広明町13番地

TEL : 059-224-2551

FAX : 059-224-3153

E-mail : nokiban@pref.mie.jp