令和６年度　第２回越前おおの産業ブランド力向上会議　会議録

日時：令和６年１０月３日（木）午前１０時～
場所：結とぴあ３０２号室

１　開会

２　委員長あいさつ

３　委員紹介

４　議事

（１）令和６年度事業の進捗について

事務局：資料に基づき説明

委　員：６年度事業の取り組みや進捗については悪くない印象だが、何が儲かって何が儲からないのかという中身の分析を行っていってほしい。北陸新幹線の敦賀開業で、福井の産業構造が変わる。今後の福井は、観光を中心とした第三次産業が望まれる。

委　員：大野の逸品創出事業は、基本的に今ある商品の倍ぐらいで売り、お土産というよりは、自分たちが食べる・使うことをテーマにしている。六呂師の星を見ながら特別なシーンで食べるなど、高くても払ってもらえるような商品にしたい。ビジコンは、事業者が積極的に手を挙げたのか。

事務局：いくつかの事業者は、積極的に手を挙げていただいたが、正直、参加者集めは、かなり苦慮した。直接、可能性のありそうな事業者を訪問するなどして、なんとか手を挙げていただき集まった。

委　員：そういった事業者は、事業を進める中で前向きになっているか。ビジコンのように逸品創出事業も事業実施に対する補助金を検討してほしい。

事務局：ブラッシュアップを行う中で、参加当初に比べると前向きになってきている印象を感じる。

委　員：２０００年頃に支援機関の内容をまとめたことがある。支援機関の内容がかなり重要であると感じた。金融機関にも関わってもらい、ファンドを作って応援したり、商品を作ってから代金の回収までを支援機関がやっている事例もある。そこまで首を突っ込まないと事業者は動かない。ＴＡＭＡ協会が成功例。

ｱﾄﾞﾊﾞｲｻﾞｰ：東京でＪＲの人と話したが、想定に比べるとまだまだで、敦賀までの延伸が認知されていないことが課題とのこと。来年度も新幹線効果を狙って、国やＪＲが予算化していくと思うので、大野市もしっかりと乗っかっていってほしい。魅力発信プロモーション事業は、上期に集中していると思うが、冬の誘客の印象を聞きたい。閑散期にはなるが、１０～１２月は観光入込数や消費額が増える傾向もあり、冬の誘客に目を向けてもいいのでは。

委　員：大野の冬というと「芋きんつば」しか思い出さないので、他のコンテンツが増えるとい

い。

事務局：冬の誘客は、スキー誘客が１つの柱。イベントは冬物語。外国人誘客で、スキーのアクティビティ体験を切り口にインバウンド誘客に取り組むスキー場もある（和泉スキー場）。商工会議所がインバウンド向けの体験メニューも作る予定。

委　員：逸品創出事業で、参加者がやりやすいよう、デザイン費などに対する補助金があるとうれしい。荒島の郷で、レシートに文化施設の無料クーポンの取り組みがあったと思うが、結果はどうか。観光地には最初に行って、最後に道の駅でお土産を買う人も多いと思うので、レシートを見て残念がる人もいるのではないか。観光バスを降りた観光客がまちなかから当店まで歩いて来てくれることが多い。うちは、まちなかから遠いので、それで自由時間が終わってしまう。観光バスの降り場近くのまちなか観光地を知らずに来ている印象もあり、もったいないと感じる。

事務局：荒島の郷の文化施設入館レシートの取り組みは現在も進行中。７月実績は、１５２人の利用と効果は低い。旅行者は目的をもって動いていると思うので、動かすことが難しい。また、荒島の郷は、中京が圧倒的に多いが、まちなかは関西が多く、観光地によってもエリアが変わる。

委　員：何が足りないかを考えると、注力すべきは、やはり中京方面へのＰＲ。県名古屋事務所と話していても、中縦の県内区間無料が伝わっていないとのこと。現在の和泉スキー場の来客の内訳は、中京５０、関西３０、県内・その他２０。セントレアがようやくインバウンドに力を入れ始めたとのことで、中京からどう観光客を引っ張ってくるか。受け入れるための商品づくりは取り組んでいるが、そもそもの観光客を呼ぶための施策が弱いと感じている。観光系の現場は、ボランティアが多い印象で、それでは長続きしたいと思う。どう経済性をもたせるか。宿泊施設では、じゃらんなどに掲載することはできているが、日々の部屋出し（特に民宿・民泊）ができていない。月５万円とかで全部やってくれる事業者がいるといい。市の施策でそういったことに対する後押しがあるといい。

（２）令和７年度事業（案）について

事務局：資料に基づき説明

委　員：結サポは、商工会議所でも会員向けに同じような相談支援をしている。まず商工会議所に相談される人が多いので、結サポとの棲み分けが難しかったのではないか。

委　員：他の委員は、結サポの廃止についてはＯＫか。　⇒　特に反対意見なし

委　員：ブランド活用事業補助は、自走できると想定しているが、イベントは、県外観光客の目的につながる。１，０００人以上の集客を目指すようなイベントへの補助については、残していくことも検討してはどうか。ビジコンは、独自で開催するよりも福井のビジコンに上乗せ支援してあげたほうがいいのではないか。

委　員：ビジコンのマッチングは、売れるかどうかわからない段階でのマッチングはハードルが高いと思う。普通のアイデアのコンテストにしたほうがいいのではないか。学生にプランを出してもらって、将来の事業につなげていくのもいいのでは。逸品創出事業は、高価格帯の商品を作った後、どこに売るかまで支援してほしい。７年度は、まちなかの飲

食店にも働き掛けとあるが、高価格帯のメニューは、富裕層に売れると思うので、店舗改装も必要だと思う。販路や店舗改装への支援など、もっと踏み込んだ支援をしてほしい

委　員：星空を発信した効果はどうか。

事務局：来訪者や星空関係の問い合わせは増えているが、定量的な評価が難しい。

委　員：若い世代が雑誌や写真を見るのか疑問。動きや言葉が伝わる動画を活用し、ＹｏｕＴｕｂｅｒなどのインフルエンサーを使って発信したほうが効果が高いのでは。

委　員：観光の取り組みについては、市内周遊に取り組んでいるが定着しない。原点に戻って、子ども連れに周遊してもらう施策を進めたい。また、周遊の課題である二次交通は県や事業者と相談しながら進めていきたい。星空を活かすためには宿泊が必要だが、宿泊が弱いので、注力していきたい。２月頃に公開予定の雪の花では、旧田村家や旧内山家がロケ地となっており、ＰＲして冬の誘客につなげたい。

委　員：農業は年齢層が高い。若い人がいないのが農業の一番の課題で、セミナーへの参加者集めも苦慮している。

委　員：結サポやブランド活用事業補助の縮小は、いいと思う。新しいことをやるには負荷がかかるため、支援機関の後押しが必要。同じことをしていては、人口減少に伴い、売り上げが減る。自分で動ける人はいいが、、そうでない人は、ビジコンなどに出てもらうことが必要で、こういった枠組みは必要だと感じる。マッチングは、高いハードルだと思う。逸品創出事業もこの方向性で進めれば良いと思う。ディズニーでは、ファミリー層が通常の倍の値段のお菓子を５個以上買っている。大野にもいいものがあれば、ファミリー層でも高価格帯の商品を１個は買うはず。

委　員：魅力発信プロモーション事業の軸については、この内容で良いと思う。

ｱﾄﾞﾊﾞｲｻﾞｰ：魅力発信プロモーション事業は部会の意見も反映していただいている。この内容で進めてほしい。効果測定は、ブランドリフト調査をぜひ行ってほしい。

動画で良さを伝えることにチャレンジしていくべき。（５分の動画は見ないので、１、２分で良さを伝える。）インフルエンサーを使ったマーケティングは、しっかり設計して取り組んだほうがいい。また部会でも議論できれば。

横田建設の宿泊施設に携わって感じたが、宿泊者がどのように認知して、なぜ来られたか、また大野市に来たいかを聞く関係性づくりが大事だと感じた。アンケートも事業者だけでは続かないので、共通の質問事項の作成、アンケート結果の分析などに支援してもらえると。

５　その他

事務局：人口減少している中で、新たに商売していくのに必要なこと、市外の人に向けた発信についても含めて、アドバイスがあれば教えてほしい。

委　員：地域おこし協力隊の枠を増やしてはどうか。全国に広げるよりは、目的を持って大野市に来てもらい、定着率を上げる努力をしたほうが費用対効果はいいのではないか。

委　員：６０歳ぐらいで都会暮らしが嫌になり、地方移住を検討している人と大野市をマッチングするのはどうか。昨年、大野高校の発表会を聞いた。エビデンスもしっかりしており、

高校生の柔軟なアイデアをもっと取り入れて実践してみてはどうか。

委　員：丹波篠山市には、新規出店が増えているが、地元ではなく関西からの移住者が多い。大野市であれば、中京圏に向けて移住を狙っていくといいのではないか。

6　閉会