

第4回信州首都圏総合活動拠点整備推進会議

日 時：平成26年2月20日（木）10:30～12:00

場 所：県庁第三応接室

【副知事あいさつ】

【信州首都圏総合活動拠点の整備に係る実施計画について説明】

（玉村委員）

これから決めることになるデザイン、商品の選び方などイメージできない部分が多い。なにをおいても人が大事である。実施計画を見たところ、基本的にはこういうものだろうと思うが、やり方によっては新鮮味がなくなる危険性もある。

もう少し見て、後程コメントしたい。

（中嶋委員）

こういった場所で一番大切なことは、常に何かが行われているということ。その意味でも営業時間については、変更した方がよいと思う。コンセプトマネージャーをやっていた古田さんの事業で「丸の内朝大学」では、早朝という時間でありながら、多くの集客があるので、朝の時間帯を再度検討してほしい。

また、コワーキングスペースについても、18時というのはこれからという時間帯。その時間帯で閉まっては、使いにくいのではないか。

目標としている来場者35万人の根拠は何か。

（熊谷室長）

35万人のうち、31万人は1Fのリビングスペース（物販）への来訪者。この31万人の根拠は立地条件等が似ている他県のアンテナショップ等を参考にして算出した。

イベントについては、実施計画にも記載したとおり、各イベントの定員・集客と、コマ割のスケジュールなどを考慮し、季節変動で、8割、5割となる時期もあると想定し、算出している。

朝食の提供などは、通常営業を行う中で実施できるか検討していきたい。

4Fの営業時間については、若者1,000人会議のメンバーにも意見を聞いてみたところ、学生の動く時間帯は午後から夜9時頃だということだったので、そういう意見も参考にして時間帯は検討したい。

（野原委員）

イベントのコマ割の時間設定をこのように細かく区切ってしまってもうまくいくのか。片

付けや準備など次のイベントとのインターバルを具体的にシュミレーションしておくべき。

映像をどのように使っていくか、具体的なイメージはあるのか。映像を使う場合でも、商品等と連携がとれたものにする必要がある。音楽などを入れるとなると、より細かな演出も必要になってくる。

福井では iPad を用いて、生産者と直接話すということを行っていた。しかし、置いてある場所や数などの面で、使いやすい雰囲気ではなく、あまり利用者はいなかった。新しい取組を取り入れる場合などは、使いやすい環境を整えることが重要である。

(山口委員)

イベントスペースのコマ割りが使いにくいように感じるので、実際に運用する際にはフレキシブルな対応が必要になると思う。

ちなみに1コマにつきいくらの料金設定にするのか決まっているのか。

(熊谷室長)

イベントについては4月から照会をかけ、5月中には全てではないがイベントカレンダーを作成したいと考えている。

料金は他県や公共施設を見ると平均で6,000円(1時間)であった。このあたりは1月末の市町村会議でも示しており、意見を聞いているところである。

(山口委員)

もう一点、コンセプトなどから、女性心をくすぐる軽やかな感じは伝わるが、入口部分は軽やかであっても、中に入っていくにつれ、硬派というかよりコアなファン向けの信州らしさを展開してもよいのではないか。著名人が信州について書いた書籍や雑誌などを設置してみてもどうか。

(母袋委員)

経済効果の算出は難しいとは思っていたが、やはり無視はできない。市長会としての要望でもあり、取り組んでもらえるということで良かったと思う。

出展してみて反応があれば、そこからリピーターになっていくと思う。アンテナショップは各県そろい踏み状態になり、どう差別化するかがポイントとなる。新しいアイデアを出してみたものの、それが消費者には受け入れられないという場合もあると思う。やはり試行錯誤を重ねていくしかないであろう。

コワーキングスペースについていうと、上田のハナラボは表彰もされた。そういった若者が東京と連携していく場になればと良いと思う。

(羽田委員)

町村が単独でイベント等を行う場合、出展者側が出したいもの(出してくるもの)が消

費者に受け入れられないという場合も考えられる。そのため、事前に見極めてもらえるようなことをしてほしい。

また町村単独の力では限界があり、定住自立圏などでの参加が現実的だと思う。参加者へのサポートも考慮する必要がある。

(岡村代理)

長野県と信州が混在しているなので、きちんと整理した方がよい。

オール信州での取組ということで、企業にも目を向けていただき、ありがたいと思っているが、産学官連携での取組も多くなってきているので、大学や短大といった“学”の要素も加えてほしい。

県内に学生を誘致するという取組も行われているので、県内大学に進学するための相談窓口などを常設するのも良いと思う。

移住交流の対応時間で日曜日が検討中となっているが、日曜はぜひ実施する方法で検討してほしい。実際にやってみて来訪が少なければまた見直しすればよいのではないか。そのあたりのデータはどうなっているか。

イベントの申込は、早い者勝ちで、それぞれがやりたいことをやるような形になるのか。申込方法などはどのようなになっているのか。

(熊谷室長)

イベントは、やはりこのスペースに合うものでなければならぬと思うので、そういった視点での選定も行っていく。また、さまざまなコーディネートも大切だと思うので、こちらかも市町村に対して仕掛けていくつもりである。

移住交流については、日曜にふるさと回帰センターなどでのイベントが多く行われているため、相談者が少ないという傾向があるように聞いている。

(佐々木委員)

若者や企業が活用できるスペースが設けられており、良いと思う。戦略をもって都会の若者に対してアプローチを検討してほしい。企業がなければ若者もこない。

(木藤代理)

来場者の35万人のうち、そのほとんどが1階の来訪者として見込まれていることから、1階がこの拠点の顔であり生命線であると思うので、経営感覚を持った対応を行ってほしい。

(細野委員)

こちらが出したい商品と消費者が求める商品のマッチングしていないケースが多いので、そのケアが重要。月に1個売れるモノでは困る。

(武重代理)

この計画をみると、来たい人は来てくださいといった感が若干ある。

信州は長寿県であるとういことは知られている。どんなものを食べているのかなど、その日常生活とのつながりをこの中でも見せていく必要があると思う。たとえば、毎週木曜日には健康長寿に関するセミナーを実施するなど、この日は必ず行きたいというファンを作ることが大切ではないか。

(玉村委員)

今のキャッチ、ファサードのイメージだと、入りにくい印象を受ける。まるでかしまったホテルのよう。ぶらっと入って奥に入ってみて、ここは信州がやっているんだと気付くような形がよい。外からの見える印象をどうするのか、演出を考えないといけない。

なにせよ、人によって決まる部分が多い。最低限、目が合ったときに歯を見せて笑うことが大切。信州人はそれができない。研修は必須だと思う。

(加藤副知事)

ここからは、フリーディスカッションでお願いしたい。

(中嶋委員)

いまのこの施設だと、目的があってくる方が中心になっている。実はすずらん通りというのはそんなに人通りが多い通りではない。せっかく銀座にあるのだから、もっとフラッと入ってもらうには、中央通りや晴海通りから呼び込むことが大切だと思うが、そのあたり何かお考えがあるのか、聞かせてほしい。

(熊谷室長)

中央通りにあるワシントン靴店が安曇野に工場をあるということを聞いており、裏口がちょうど拠点の斜め前あたりになるので、「こちらは信州」などといった案内を店内でしていただけたらどうか。或いは、銀座の三越と連携をして、そこで買い物をすると信州の拠点でお茶やジュースを飲める券を配るだとか、有名ホテルとの連携など、そういったことも模索していければと思っている。

(佐々木委員)

すずらん通りの土日の通行量がどの程度なのかイメージがわからないが、日曜日にここだけが営業していても、他がどんな状況なのかにもよって大きく変わるので、そのあたりもリサーチしておくべきではないか。

(熊谷室長)

昨年12月中旬に調査を行った。土日は10,000人程度、平日は4,000人程度の通行量であり、土日の方が人通りは多い。客層は、週末はカップルや女性グループ、平日はサラリーマンが多い。

(玉村委員)

大型スクリーンがたくさんあるが、スクリーンだとどうしても受動的になってしまうので、タブレットをたくさん並べて自由に使えるようにする。リアルタイムに結ぶシステムづくりをきちんとしておけばいいのでは。

(熊谷室長)

大型スクリーンの置き方については、設計業者と詰めているところ。首都圏では、売り子がワイヤレスマイクを付けて、お客様への説明を来店者が共有するといった試みも行われている。そういったライブ感を出すための映像や音声なども研究していきたい。

(野原委員)

ここはシェアスペースという概念だから、ただ物を並べて売るというよりも、空間を利用してお客様と対話しながら、長野県を売り込んでいくということなので、非常に難しくアイデアが必要な部分であるので、試行錯誤でやっていく意外に方法はない。現場の人が何を変えるべきなのかを感じる。そういった意味で今後は現場にいる人の感覚が重要になる。

(木藤代理)

売れる商品を取り扱っていくことが重要だと思うが、マーケティングコンサルタントみたいな人と契約していく考えはあるのか。

(熊谷室長)

都内でコンサルティングを行っているところと交渉を行っている。

(佐々木委員)

インバウンド対応も含まれているが、県内には外国人在住者も多いので、そういった既存のパイプを活用してほしい。

【次回推進会議を4月中下旬に行うことを説明し、終了】