

Mdp

スムーズに成功へ導く地方創生事業のコツとは？ 2017年のMDパートナーズ地方創生事業の取り組み

株式会社 MD パートナーズ（本社：東京都港区 代表取締役社長：星田洋伸）は、本年の新規事業として長野県の著名な観光地である小布施町の地方創生事業に取り組んでいます。これまで多様な企業で実現してきたクーポンや EC 事業で養ったノウハウを元に、一時的な振興ではなく、地域と一体となった発展性のある課題解決を目的としたこの取り組みをご紹介します。

■ “企業流の押しつけ”ではないMDパートナーズの地方創生事業

MD パートナーズでは、住友不動産の「地域活性化支援事業」の取り組みに賛同し、本年の新規事業として長野県小布施町にて地方創生事業を進めています。長年、大手コンビニほか小売りチェーン・飲料メーカー・大手検索サイトといった数々の大手企業の販促施策に取り組み、一時的な増加ではなく継続的な支援を成功させてきたMDパートナーズでは、地方創生事業においても、単に企業流の技術やノウハウを一方向的に強制するのではなく、地方のニーズに即した確実な課題解決を目的としています。

■ 「高齢化と若年層人口の減少」課題を抱える一大観光地、長野県上高井郡小布施町



今回この地域支援事業で MD パートナーズが支援している小布施町は、長野県北部に位置する人口約 1 万 1 千人の観光を中心とした自然豊かな町です。「栗と北斎と花のまち」として年間 100 万人を超える観光客が訪れる一方、定住人口はこの 20 年で年々減り続けており、高齢化と若年層を中心とした人口減少という問題を抱えています。

■よくある地方創生事業の問題点

これまでの「地方創生事業」「地方産業支援」では IT 企業を中心に多くの企業が参入し事業を成功させようと様々な施策を実施してきました。しかし、最初は鳴り物入りで始まって実際にはなかなか定着しなかったり、公的事业との兼ね合いや人手不足で進まない、最初は人が集まったが後で誰もやらなくなった等、様々な問題が現実起きています。このような課題が発生することを踏まえ、MD パートナーズでは、まずその地域のニーズと問題点を洗い出し、町民の方と一体となったプランを立ててきました。その地域独特の個性も生かしながらどのような形で進めていくのがよいのか、MD パートナーズ独自の専門性の高いノウハウを生かした無駄のない事業計画を立て、そして実際に半年間で実現させて参りました。

■成功する地方創生事業の 2 つのポイント

(1) 「最短ではなく最適な」その地方ならではの創生を

一時的な地方創生に終わらせないためには、単に地方から都市への一方的な提案やノウハウの押しつけではなく、地方のニーズや既存の問題点を解決するための「より現実味のある実現可能な企画内容と目標の設定」を細分化していき、実施することが重要です。いくらそのノウハウが企業では最短ルートであっても、地方では同じやり方ができるとは限りません。道具があっても、それを活用する人材がいなければ事業は進みません。地方創生事業では、単なるビジネスマーケティングとは違った側面があることを前提とした「最短ではなく最適な」手法が重要です。

(2) 本当の地方創生は、地方が認めてからはじめて始まる

一大観光地である小布施町ですが、単に観光客を誘致するだけでは「発展性のある地方創生事業」とはいえません。MD パートナーズでは、小布施町の課題とニーズを洗い出し、そこに最適な「課題を解決する策」を町と一体となって設定して参りました。企業側が一方的に分析し一方的に課題解決策を提示しても、それは本当の意味で地方創生とは言えません。地方に生き、地方を見てきた現地の人の目で、地方を見つめたものでなければならぬのです。

初年度の今年、MD パートナーズでは 2 つのステップを踏んで事業を進めて参りました。

小布施町地域創生事業・第 1 弾 ハーブ栽培と名産品を使用した「課題を解決する商品作り」

・「栗＝秋、砂糖」秋に賑わう観光地独特の課題

「小布施栗のまち」として有名な小布施は栗が名産品であり、毎年秋には栗祭りを中心として多くの観光客が訪れますが、逆に秋以外の季節には閑散としてしまうのが大きな課題でした。また、お土産となる名産品は「砂糖をたっぷり使った栗菓子」が中心となってしまう、糖質カットの健康志向にある近年は、甘い栗菓子は敬遠されがちでもありました。

そこで MD パートナースでは、まずはグループ企業の「株式会社コイル」が持つ専門性の高い商品開発経験、専門家のネットワークにより、「小布施町にとって新たな価値となる地場商品開発」をつくるべく、著名な特産物である小布施栗と、新規農産物であるハーブ「ホーリーバジル」を組み合わせた商品を開発しました。

■【栗のお茶】と【ホーリーバジルティー】



(左から)【noi 栗のお茶】、【noi 国産ホーリーバジルティー100%】

小布施産の栗とハーブ「ホーリーバジル」をブレンドしたノンカフェインティーです。芳醇な栗の香りと優しいハーブで飲みやすく、甘味やミルクを加えてもお楽しみいただけます。また、小布施産ホーリーバジルハーブだけの100%ハーブティーも製品化されました。

・スピード感を持った「愛される旬商品の開発」

この「栗のお茶」は6月の栽培開始から10月の製品リリースまで、わずか5ヶ月というスピードで製品化されました。このお陰で、新栗を求め観光客が賑わう秋の栗祭りで商品を披露することができ、既に小布施町内のカフェや店舗のドリンクメニューとして採用され始めています。新規商品開発で注意すべきなのは、観光地によくある「観光客しか買わないお土産」です。多くの観光地では、観光客にしか購入されない商品と、地元の人でも購入してくれる商品とがあります。長く愛されている商品はやはり地元の人に愛されています。地元の方の声を聞き作り上げたこの「栗のお茶」は、多くの方の支持を受け、小布施町ふるさと納税のお礼の品として採用されました。

・人の来ない冬は通販を活用する

これまでの栗のお茶製品が紅茶や渋皮茶のようなカフェイン入りの製品であったのに比べ、今回の栗のお茶はノンカフェインである為、妊婦さんや小さなお子さん、高齢の方でも飲むことができます。ハーブティーは秋以降の冬場にも人気の商品であり、郵送に適した小さなサイズである為、通販サイト等

で容易に販売が可能です。観光客が減ってしまう冬場に適した製品として、また、夏場にはアイスティーのアレンジが可能である為、季節を問わず年中PRすることが可能です。

- ・小布施町の名産品を長く作り続けるためにハーブの栽培を指導

今夏、小布施町振興公社の協力を得て、アジア原産のハーブ「ホーリーバジル」の栽培と育成指導を行いました。ミントやローズマリーといった一般的なハーブは既に多くの観光地やフラワーガーデン等日本各地で栽培されており、ハーブとしての新規性や人を惹きつけるという点ではあまり珍しくないのですが、今回の「ホーリーバジル」は、免疫力にまつわるハーブとして世界にも有名で日本でも近年注目を集めているハーブの一つです。タイ料理のガパオやカレースパイスの1つとして使われ芳香も良く、四季の天気の移り変わりに比較的強いバジルの品種です。国内で注目を集め始めた商品をいち早く導入することで、話題性と国産の安心を瞬時に届けることができるのです。

小布施町支援事業・第2弾 プチギフトクーポンシステムを活用した「一歩進んだ観光促進」

- ・滞在時間を伸ばし客単価を上げる

商品開発の次のステップとして、今冬より小布施町の観光産業にスポットを当て支援事業を進めています。小布施町は栗の名産地であると同時に、浮世絵の葛飾北斎が晩年を過ごしたことでも知られる「北斎のまち」でもあります。この為、多くの観光客はこの北斎関連の名所を散策し、栗菓子を楽しんだ後、数時間程度で小布施町を離れてしまう傾向にあります。温泉や自転車レンタルなど、まだまだ知られていない様々なスポットや体験場所の魅力を知らせることができれば、宿泊や休憩等北斎以外の観光等で滞在時間が伸びることにより客単価も上がると考えられます。

- ・既存の地域通貨にはできないことを

よくある地域創生事業にありがちな「地域通貨」ですが、既存の地域通貨事業はキャッシュバックやポイントシステムが中心で、単なる現金の代わりやクレジットカードに似たシステムにしかならず、既存の観光地や観光客の掘り起こしにはなりにくいのが現状です。また、専用の端末を導入したり、現地のスタッフさんの手間が増えるなど、本当の意味での地方創生や発展に繋がっているとは言い辛い現状にあります。この課題に対し、MDパートナーズではクーポン配信システム「プチギフト」を活用し、目的に合わせた体験型のクーポンシステムで「観光の町」から「交流の町」へとシフトするための施策を1つ1つ組み立てています。

■マルチプラットフォームサービス『プチギフト』とは

プチギフトは、これまで様々な大手企業様に採用頂いてるクーポンシステムです。専用端末を必要としない「プチギフト」は店舗への導入が容易であり、継続率の高いシステムとして、これまで様々な場所で採用されてきました。実際に、コンビニエンスストア等の小売チェーンが集客・売上拡大に繋がる施策として利用したり、会員を持つ企業が新規会員獲得の獲得や既存会員の満足度向上で成果をあげてい

ます。地域施策へのアレンジとして、割引や金券といった既存の「クーポン」としての機能にとどまらず、時間待ちのシステムのような「形の無いサービス」に応用するなど、スマートフォンやPCを活用できる【デジタルとリアル店舗をつなぐマルチプラットフォームサービス】を計画しています。2018年以降は、このプチギフトのシステムを最大限活用し、小布施町の振興支援に大きく役立てていきます。

<https://petitgift.jp>

■サテライトオフィスの活用

今回の小布施町支援事業に際し、MDパートナーズでは小布施町にサテライトオフィスを開設致しました。これは住友不動産の地域活性化支援プロジェクトの一つであり、町に眠っている遊休資産を活用した自治体の企業誘致支援事業により開設されたリノベーション物件を活用しています。近年中小企業を中心に、働き方改革の一環として地方の人材確保や都心部を離れた多様な勤務体系の整備が進んでいます。MDパートナーズでも、より良い就業環境提供の一つとして、また、地方の雇用創出や地方へ里帰りしたUターン労働者の就業支援として、このサテライトオフィスを活用していきます。都心部からの遠隔支援となりがちな地方創生事業において、その地域内、すぐ近くに直接相談できる場所があることは、「地方の声をしっかりと吸い上げる」という非常に重要な役割を果たします。まだ始まったばかりの事業ですが、栗農家の方や観光地の店舗など、既に多くの方から様々な要望が寄せられています。

■長野県小布施町から全国へ

この地方創生事業は、この長野県小布施町を一例目とし、これから多くの自治体へと広がっていくこととなっています。Webマーケティングから企業の運営支援、地方創生等、専門知識と様々な経験を持つMDパートナーズは、これからも沢山の人のよりよい生活と産業活性化を望み、引き続き本事業を進めて参ります。

【誌面掲載クレジット】

株式会社MDパートナーズ TEL:03-6804-6490

【本件に関する報道関係者のお問い合わせ先】

株式会社 MD パートナーズ 広報担当
TEL:03-6804-6490 FAX: 03-3470-2140
info@md-partners.co.jp