

オブザーバー参加

一般社団法人かがみがはら暮らし委員会 尾関加奈子氏

株式会社リイド 前川弘基氏

緑と花の坂井 坂井貴詩氏

議題

■ 各分担からの説明

参加事業者交流会

参加社説明会について

○申し込み 4 1～4 2 社、市外 1 社。あと 1 週間募集期間がある。

○コーディネーター制度について

- ・ 1 年目、2 年目の参加事業所を主な対象にする。
- ・ 実行委員会以外でも常連の参加企業にコーディネーターの役割を担ってもらって良いのでは。
- ・ 運用方法についてのアドバイスに特化して専門的な相談の場合は個別相談とする。
- ・ 3 月 3 1 日に参加事業所が決まった段階で担当が振り分けをする。
- ・ 4 月前半に振り分け先を渡し、4 月中にコーディネーター側から参加事業所へ電話を入れてもらう。

クラウドファンディング

- ・ どなたかに担当をお願いしたい。
- ・ 個別に事業者側と交渉して金額等決定していく事が主な仕事である。
- ・ クラウドファンディングでなくても HP で申し込みができればそれでも良いのではないか？
- ・ コバヤシヒーテングなど 3 社はすでに参加の意向。
- ・ 担当を（田中→河田）に変更しクラウドファンディングを行う。

クラフトマーケット

○クラフトマーケット以外の提案

○マーケット日和、かがみがはら暮らし委員会 尾関加奈子氏より説明

- ・ 人を集めるという意味でクラフトマーケットの提案だった。
- ・ 20～30 代女性をターゲットにした特別ツアーの提案。
- ・ インスタスポットを作る、社食に行くなど女性に刺さる内容とする。

→インスタ映えするように物を置き換える、作為的なものを UP するのは違うのではないか？

→あえて作らずに、面白い部分、撮った方が良い場面を教えるだけでも良いものになりそうだ。

→スターを含めて提案してもらった方が良いのではないか。

- ・見学内容は一度見学を行ってから組み立てる
- ・40名が情報を発信してもらおう仕掛け人になる。
- ・2週間程度先行して行い、情報発信をする。
- ・SNSが一番情報発信の効果がある。
- ・予算については積み上げ中、早急に検討する。20～30万程度予算があればできそう。

取材、拡散、当日ツアーに参加など主に人件費になる。

→全体的なプロモーションのような話に聞こえてくる。

→どのようにプロモーションをしていくつもりなのか？

- ・発信力のある40人（インフルエンサー）を選んで発信をお願いするのか、今後検討する。
- ・クラフトマーケットのデメリットとして夏季なので飲食ができない、菓子などは売り上げが落ち出展が難しい、などが上げられる。

- ・工場参観日のHPに入れこまないで入り口は別のイベントとして入ってもらう

→ツアーとしての運用、外国の人向け、など展開しても良いのではないか

→企画の丸投げではなくコンテンツとして魅力のあるものとして組み立てる必要がある。

- ・ターゲット層はHPを見ない人が多い、インスタのイメージのみの情報で動く。
- ・流入はリンク先からの申し込みでわかるようにできる
- ・広報担当、メディアツアーと連携して進めていく。

スター制度について

- ・昨年度の担当者不在で引き継ぎができないが今年度はどうするか
- ・担当は久保さんへ打診する
- ・新しく部会を立ち上げ早急に検討をすすめる。表彰方法を含めて検討する

ツアーバスについて

○せき遺産ツアーについて

- ・25日（土）限定1日ツアーを開催、板取と上之保方面へ2ルート 合計52名
- ・関商工会議所、関市東、西商工会から負担金をお願いする。工場参観日からは5万円。
- ・ツアーの中で円空館や善光寺なども見学を行い観光協会などへも協力を打診する
- ・工場見学者からは他の観光スポットも見たいとの意見が出ているので満足度が上がるのではないか。
- ・受付窓口は長良観光が行う、長良観光が作っているチラシの中に告知をお願いする。
- ・方面的にはカクダイ、奥長良川名水、タイムックなどが良さそうである。

→土曜日開催していない工場へは実行委員会から打診する必要がある。

→県外の方への告知ができると良い

→コーディネーターを1人つけて昼食代を実行委員会で負担

- 各工場の見学時間提出前に工場側へ打診する必要がある
- 24～28人の受け入れ体制等要検討

ツアーバスについて

- ・参加企業決まり次第、調整
- ・巡回バスについては今度検討

特別セミナーについて

- 前回提案した2名についてトーク内容としては自社の製品の話ではなく、地場産業との関わり方についての話をお願いします
- ・スノーピーク山井さんを第一希望として打診する
- ・事前開催であれば工場解放の参考になるのでは。実際に間に合う時期がよい。7月下旬あたり。24～26あたりを候補とする。
- ・公開トークや質問内容立案、決まり次第セミナー内容提案、質問を出してもらう
- ・交渉担当は、松野ディレクターがおこなう。

印刷物について

- ・チラシ写真案、ポスター案、しおり3案、提案
- ・しおりはトマト工場の写真を第一候補として写真利用について確認を進める
- ・次回までに冊子内容を詰めて提案

名工大 WS

- ・継続的な事業として進めたい
- ・次回企画提案

物販

- ・物販チームは工場で物販をする為のフォローを作る
- ・文化会館内での許可をしてもらえるように企画書を作成し市へ打診する。

会場構成

- ・三角屋根の利用方法、構成については別途相談
- ・意見等があればメールで提案を送る

■ その他

- ・ 企画内容が大きく変更になったので工程表を変更してメールで配信する
 - ・ 協賛については参加事業者決定次第、個別にお願いに行く
 - ・ 予算についてはいつまでに出せば良いのか
- 予算を出せるチームは今月中に提出

■ 次回

- ・ 4月26日13時～