公益財団法人 大阪府都市整備推進センター主催

### まちづくりにおける民間プレイヤーの育成と連携

地域 一般社団法人地域改革 改革 竹本 祐司

### 経営

## 地域改革

(1)一般社団法人地域改革

【対象:全国】

■プレイヤー育成事業

■地域課題解決のコンサルティング



(2)一般社団法人福井県まちづくりセンター

【対象:福井県】

■地域活性化プロジェクト運営事業

■プレイヤー育成事業

### 相談役

楽しいを創造する街、あわらわくわく。

あから市まちプッセンター

坂井市まちづくりセンター 住みやすい、魅了する街へ。

一般社団法人坂井市まちづくりセンター

一般社団法人あわら市まちづくりセンター

#### 自己紹介

- 21歳 起業 出会い、クラブイベントの主催を開始。
- 23歳 SCP41設立 副代表としてストリートパークを作る活動を開始。
- 25歳 UTAGEプロジェクト設立 最高2300人合コンを開催 現在は専属社員を雇用し事業継続
- 31歳 美のまちプロジェクト設立 中心市街地に1年間で美容店舗22店舗開業(内16店舗は誘致)

」プロプレイヤーに転身

- 34歳 オールフクイ設立 事務局長就任 福井市商業施設、商店街販促組織
- 35歳 福井県観光連携プロジェクト「美めぐりふくい」プロデュース 大学生プレイヤー育成プロジェクト「学生まちづくり班」プロデュース 福井市中核市移行消費拡大連携事業「UP」プロデュース
- 36歳 一般社団法人福井県まちづくりセンター設立
- 36歳 福井市イベント相談窓口委託 福井市委託事業
- 37歳 総務省 地域力創造アドバイザー就任 株式会社UP設立 企業向けのデザイン、コンテンツ制作会社
- 38歳 県民ワクワクチャレンジプランコンテスト プレイヤー育成事業受託

- 39歳 あわら市・坂井市まちづくりセンター相談役就任
- 39歳 福井県産学金連携プロジェクトコーディネーター就任
- 39歳 中小機構 中小企業アドバイザー(中心市街地) 就任
- 40歳 一般社団法人地域改革設立

スタッフ 17名で運営



- 一般社団法人地域改革 代表理事
- 一般社団法人 福井県まちづくりセンター 代表理事 株式会社UP 代表取締役
- 一般社団法人あわら市まちづくりセンター 相談役
- 一般社団法人坂井市まちづくりセンター 相談役 総務省地域力創造アドバイザー

中小機構 中小企業アドバイザー(中心市街地)

#### 福井県での事業概要

### 20以上のプロジェクト運営実績 ※一部紹介











ぶくい産学官金連携

未来協働プラットフォーム

美めぐりふくい観光活性化

福井県ストリートカルチャー協会 若者のまちづくり

ふくい子育てインフォ 一子育て活性化 福井県アウトドア協会

アウトドア促進

産学官金連携



オールフクイ

商業活性化



リユース・リサイクルランド

環境保全



UTAGE

出会い活性化



ふくめし

観光活性化



農福ビジコン

農福連携



ふくい補助金ビジネス情報

経済活性化

■プレイヤー育成事業 多数実地

■まちづくり会社のコンサルティング 複数

#### 福井県での事業概要

### 年間80以上のソフト事業実施

















































#### 福井県での事業概要

### 年間7以上のまちづくり人材育成事業実施



イベント



イベント



高校生







子育て企画





プロプレイヤー



農業×福祉



まちづくりノウハウ



目指す事

# (1)まちづくり人材育成事業

(2)施策が無くて困っている改革案件

## 人で例えるなら /1一ド→外見

ソフト⇒性格

モテるには両方必要だが継続には性格が大事である。 まちに性格を作ったことで変化が生まれた。

◎良いハードができても、良いソフトがなければ魅力は生まれない。

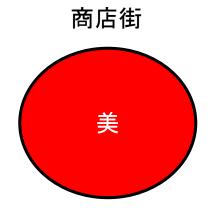
◎ハードは大きなお金がかかるが、ソフトは余りかからない。

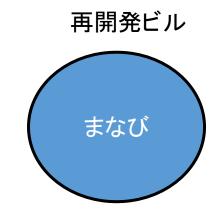
建物の価値とエリアの価値

飲食店にとって、どちらの方が価値があるか?

### ハード・エリアにソフト(性格)を足して価値向上









### ハード・エリアにソフト(性格)を足して価値向上

### 河川敷の活用



#### ハード・エリアにソフト(性格)を足して価値向上

### 高架下の活用



### ソフト醸成のお手伝い



主に実施していること

□継続・拡大の為の人材育成

ロソフト事業の実施

口共同販促の実施

ロエリアコンセプト、戦略の策定

口合意形成と組織運営の最適化

支援するソフト事業例

### 市民活動・プロジェクト

建物のコンセプト

エリアコンセプト

媒体のコンセプト

イベント

キャンペーン

販促企画

など

ソフトを構築するプレイヤーが必要

まちづくりにおいて、

ハードは、ノウハウが確立されており、プロがいるけど

ソフトは、ノウハウが確立されておらず、プロが殆どいない

#### 官民連携

### プレイヤーは民間が良い 民間の強み 行政の強み を活かしたまちづくりを

#### 民間の強み

- •スピードが速い
- 尖った事ができる
- ●生産性を持った考えで取り組みやすい etc



### 行政の強み

- ・信用力がある
- •ハード面
- •情報のアンテナが高い etc



#### 本日の話

- ■まちづくりの課題解決は、ソフトにあり、その為にはプロの民間プレイヤーが必要である。
- ■補助金制度より、人材育成制度の方が効果があり価値がある。
- ■まちづくり活動継続・拡大の最大の課題「収益構造構築」の新たな手法がある。
- ■官民連携とプロプレイヤーの重要性
- ■人材育成には多くのノウハウがあり、それが無い為に継続・拡大していない。

### 私のまちづくり活動

### 駅前と繋がる

出会いのキッカケは **UTAGE** 

名称: UTAGEプロジェクト 代表

目的:若者の出会いの活性化

概要:若者の出会いの数が少ないという事で、若い人も参加しやすい出会いのイベントを開催。 初回で580名が参加しその後最大2300人合コンを開催。

街コンブームの到来で福井駅前での開催のお誘いを受け、そこから福井駅前との繋がりが生まれた。

学び:自分を信じる事 イベント理論 プロジェクト理論







### 本気で変えようと動いた

名称:美のまちプロジェクト 代表

目的:美をテーマに福井駅前の空きテナント減少

概要:観光資源であるお市の方にスポットをあて戦国一モテた美女という事で美をテーマに美のまちをつくり、美容店舗の誘致を行った。 結果13カ月で22店舗の美容店舗が出店した。 しかし、ここにたどり着く迄に商店街の反対、裏切り、仲間の助け等 精神的壁が大きかった。

学び:まちづくり理論 事務局の必要性 収益を得る事の重要性 「何をするか」より「誰がするか」が大事





http://chofes.net/



















2015年

6 я 7 в 🗉

11:00~17:00 (雨天決行)

場所/福井駅前電車通り

※祭事位置は街フェスのMAPにて記載

「癒し」をテーマに整体、各リラクゼーション、

ベネフィーク エステ、コルギ、クイックリンパ、 バートナーストレッチ、気功等様々な癒しの技術が集結! 全メニュー各1,000円と気軽に様々な癒しを体験できます!! カラダを ココロを 癒す♡

癒しフェス

全メニュー 各1,000円

- ◆アン・ドゥ からだ療房 ○からだ 療房
- ◆癒しの穏れ家 TORIKO TORIKO
- ◆Salon 月-Luna-
- esthetique esthetique KARAT KARAT
- ◆Do レナージュ AYUKAWA
- ◆momo m o m o with o
- ◆美活ステーション more
- ◆気功の息身心氣調整術
- ◆ストレッチZONE 毎月下旬

and more...













主催/美のまちプロジェクト 共催/まちづくり福井株式会社

次回の「美のまち祭」はメイク特集♪7月6日(日)開催! 詳しくは「美のまちふくい」のfacebookをチェック









フェイシャルエステ







母 母 母 身









美のまちふくいの幸せ送ろう





Free Ticket + 10Coupon ¥5,400

"福のかみ"は無料券1枚とクーポン10枚がセットになった母の日ギフトカードです。

【販売・問合せ】美のまちふくいプロジェクト TEL.0776・63・5465 福井市中央1丁目14-7 α産点は示っております。 旧馬店銀ブァールとい、場所を向く丁目から Tet Pd 24-8F TEL0776-63-5322 東海解暦 1000~1800 走井日 東次郷日 の美術の間 たりで、少が大阪部に高いている一つの名が見り、中心では、その目的では、東京でいる。中心では、日本でいる。





### 顧客獲得単価

- ・顧客獲得単価とは顧客1人を獲得するのにかかる費用
- ・顧客獲得単価は美容の場合4000円~10000円が多い。

雑誌での広告 例)120,000円

↓
雑誌を見て来店 新規12人を施術
例)5,000円×12人 60,000円売上
↓
その後再来店(リピーター)平均数8人

売上60,000円-経費120,000円=-60,000円 60,000円÷8人=顧客獲得単価7500円 メイクイベント出店 出店料 5,000円 → 新規25人を施術 例)0円×25人 平均0円売上 → その後再来店(リピーター)平均数4.75人 売上0円-経費5,000円=-5,000円 5000円÷4.75人=顧客獲得単価1,050円

### 実績報告 0円beauty

### 3月 第1回美のまち祭 オープニング 内容 0円で美容を行う。 参加費10,000円

店	施術者数	リピーター数
Α	24	0
В	20	1
С	20	2
D	21	3
Ε	8	0
F	27	1
G	41	2
Н	3	0

リピーター平均1.1名 顧客獲得単価9,000円



### 実績報告 癒しフェス

#### 6月 第2回美のまち祭 癒しフェス

内容 電車通りにて1000円で癒しをテーマに美容を行う。 参加費10,000円

店	施術者数	リピーター数
Α	42	3
В	10	0
С	18	4
D	25	12
E	15	2
F	20	3
G	20	1
Н	49	7
1	10	1

リピーター平均3.6名 顧客獲得単価0円



### 実績報告 メイクフェス

### 7月 第3回美のまち祭 メイクフェス

内容 メイクをテーマに各店舗施術を行う。 参加費5,000円

店	施術者数	リピーター数
Α	13	3
В	10	0
С	20	4
D	25	12

リピーター平均4.75名 顧客獲得単価 1,050円



### 実績報告 美のまち祭本祭

#### 8月 美のまち祭 本祭

内容 北ノ庄通りにて美容ブースを設置更に各店舗でも当日限定企画を行う。 参加費10,000円

店	施術者数	リピーター数
Α	8	1
В	6	0
С	36	2
D	6	2
E	36	14
F	3	1
G	8	2
Н	0	0
1	16	1
J	6	2
K	35	5



リピータ平均2.9名 顧客獲得単価 0円 福井駅前は変わった

プレイヤー が現れ 語るまちから 実行するまち に変わった

### プレイヤーが変える

福井市中心市街地 10年以上行政が予算投資をしても変わらなかった。

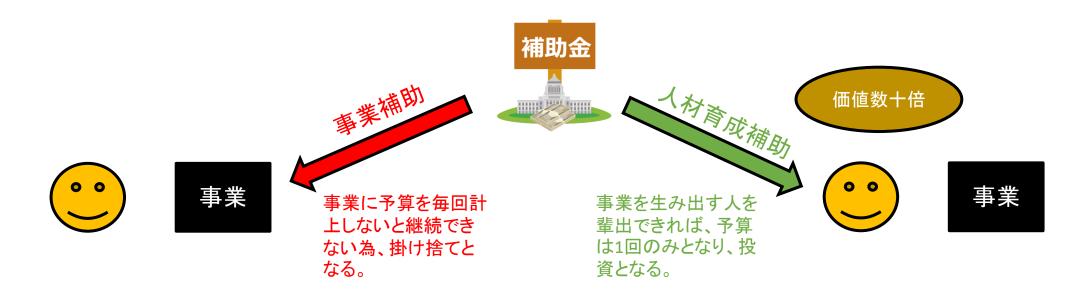
しかし、プレイヤーが生まれた事により ソフトが構築され街は変わった。

ソフトへの行政予算は殆ど投入されていない。



#### 補助金制度の見直し

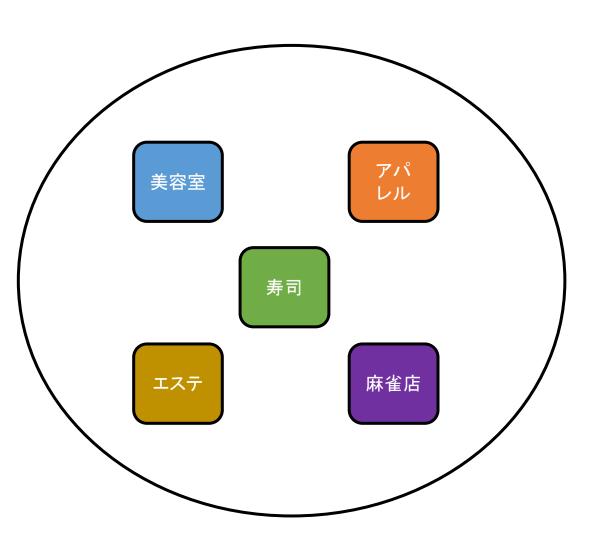
ビジネスでは、補助金や借り入れを行う際に、事業計画書の確認を行い継続性があると判断した際に支援を行ているが、まちづくりでは確認が弱い。 その為、補助後の継続率が低いという課題がある。 使う側が補助金依存になるケースが多く、一過性となり事業は自走できず、資産化しない。 「新たな補助金を探し、新たな事業を行い、辞める」の繰り返しが、目の前の補助金額で得をした気になってしまい、貴重な時間とエネルギーの無駄使いで大きな損をしている事に気づいていないケースが多い。



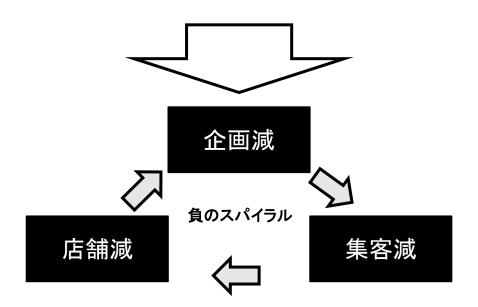
補助金制度は国、他自治体、民間でも様々なものがあり活用できるものがある為、人材育成度に予算を充て、補助制度は別のものを活用する事で予算の効率化を行える。

# プレイヤー育成について

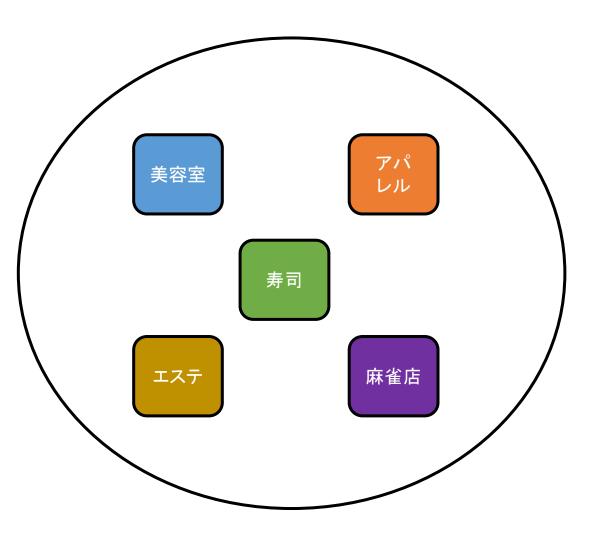
#### 商店街の課題



- ■固定会費が過剰な合意形成を生みだす
- ■様々な業態がある中で、全ての方にメリットある販促は難しい 抽象的で、ターゲット設定が弱い為、効果の低い販促になる
- ■効果の低い販促=消費者に魅力の無い企画になる
- ■商店主自身が活動することで生じる活動疲れ
- ■皆で1つのことを決めることで「抽象的で魅力の無い企画」 「企画数が減る」



#### 商店街活性化対策



良い共同販促を数多く行うことで、面で活性化される

集客增

イメージ向上

機運釀成

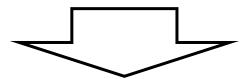
## 活性化には「点」と「面」がある。

(1)「点」 個店力を上げる

- ・エリアの価値が低くても個店に魅力があれば集客は見込める
- ・個店力を上げるのは、個店の努力次第

(2)「面」 商店街全体でエリアの価値を高める

- ・商店街としてエリアの価値を高める事で全体の集客を高める
- ・エリアの価値を高めるには「共同販促」が必要
- ・共同販促は主にイベント、キャンペーン、情報発信、勉強会など
- ・エリアの価値が高まる事で、個店力が高い、低いにかかわらず 現状より集客数を増やす事ができる



#### 【生産性のある事務局(プレイヤー)形成】

- ・商店街組織が新たに雇用し行う
- ・地域を盛り上げたいプレイヤーが雇われず行う
- ・商店主自身が対価をえて行う

### 生産性のある事務局(プレイヤー)形成

原則、固定会費を徴収しないことで、合意形成を最小限にし

自由に尖った企画を数多く実施し、商店街の価値を高め

商店街以外からの収益構造もつくり、自分の給料を生み出す。

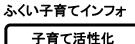




観光活性化









オールフクイ

商業活性化



福井県アウトドア協会

アウトドア促進



ふくめし

観光活性化

### プレイヤーの課題

### 情熱で始まり情熱で終わる



## 情熱で始まり対価を得て継続させる

対価とは?様々であるが主に

- 11自己有用感
- **2**報酬
- **③**ブランディング、プロモーション





- ■活動で得られる自己有用感が大きくなり活動疲れになる
- ■結婚して活動に時間が使えなくなった
- ■楽しくて活動に協力してたけど、生活が苦しくなってきた



### プレイヤーは様々

商店街活性化したい

子育て環境を良くしたい

高校生目線の企画をしたい

リユースを促進したい

イベントで地域を盛り上げたい

観光で地域を盛り上げたい

ベビーカーが使えるマップをつくりたい

こどもの習い事を集めた体験企画をしたい

大学生限定の出会いのパーティーをしたい

アウトドアの人口、消費を増やしたい

アカペラの聖地にしたい

サッカーで地域を盛り上げたい

など

## 対価を得て、持続・拡大できる「プロプレイヤー」の輩出

プロプレイヤーとは、対価を得て地域活動に取り組む人を指します。本業、副業

※プロプレイヤー⇒社会起業家

まちづくり活動は、対価を得て行っているものは殆どありません。

対価を得る事で活動の時間を増やし、覚悟も生まれる事でパフォーマンスが向上します。

#### 下記のメリットがあります

- ■責任感が生まれる
- ■使える時間が増える
- ■生産性の向上

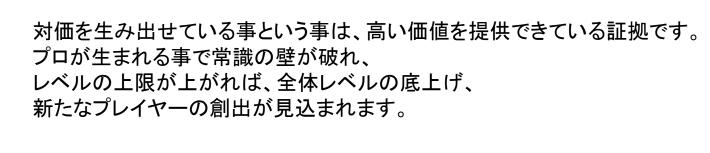


事業クオリティ増

活動の継続・拡大











対価を得るには

## 人件費の最小化

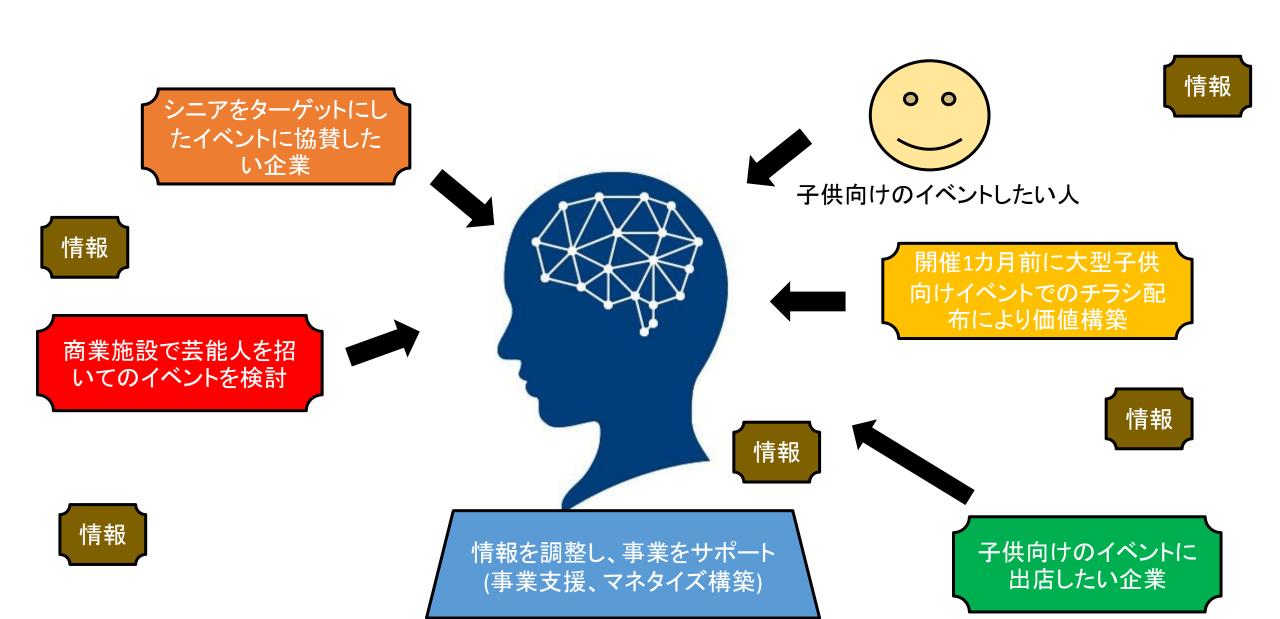
- •段取り
- •営業の最適化
- 効率化 など

## 組織の最適化

- 過剰な人員整理
- -タスクの複雑化
- ボランティアの廃止など

## 収益構造構築

- •入場料
- •参画料
- ・まちづくり活動の媒体化 など



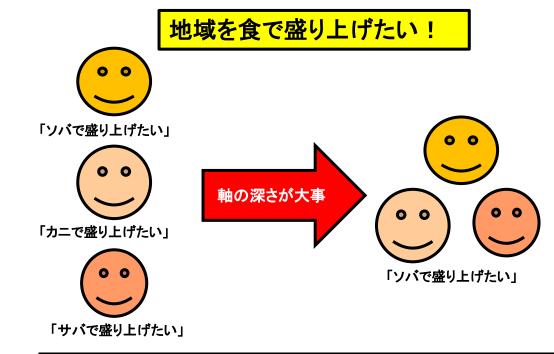
#### プレイヤー育成のリアル

### まちづくりは、皆でやるものだ。 それが、まちづくり活動の最初の失敗です。

- 自身がやりたい事とズレてしまう
- 妥協したコンテンツが生まれ、誰にも響かない
- ・誰も責任を持たない為、動かない
- ・合意形成で決まらない、動かない
- ・スピード激減で活動低下 等

皆で行うと、まちづくり活動をやっている感があり 盛り上がっているように見えますが、 段々人が減り、いずれ消滅もしくは、活動が縮小します。 チームを作ってから、やりたい事を決めるまちづくり活動は ブレやすく、責任も生まれにくい為、非常に成功しにくいです。

チームは必要ですが、まずは自身がやりたい事を決めて、 最小(1人~)で活動を始めその価値観に沿う人が自然と集ま る。ブレない、チーム構築が重要です。



#### 目的(軸)が明確な場合は、左記にはあてはまらない場合があります。



人が集い、学びあう。 他の活動を知り、刺激を

受ける。

活動は各々で行い、連携模索を行う。

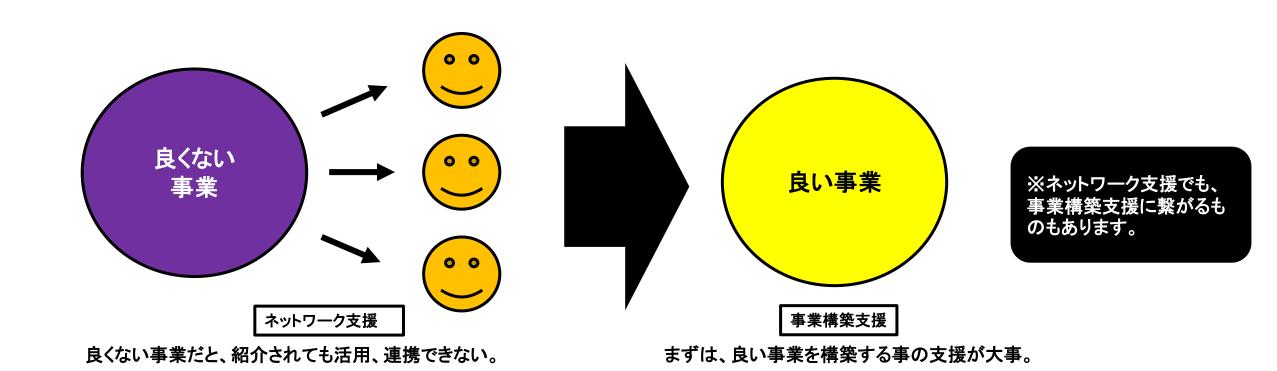
誰からも否定されず、ノビ ノビと各々のプロジェクト が進む。

#### 事業構築支援とネットワーク支援

プレイヤー育成の大きな割合である「伴走支援」。

伴走支援では主に「事業構築支援」「ネットワーク支援」がありますが、「事業構築支援」が一番重要になります。 良い事業でないと、ネットワーク支援を行っても活用、連携は生じにくいです。

販売ネットワークを有しているメーカーでも、良くない製品を作れば、誰も売らない買わないのと同じです。 良い製品があってこそ、ネットワークが意味を成します。



### プレイヤーが育まれる環境構築



【行政・関係者】
・情報提供・ネットワーク提供・補助制度の拡充・サポート等

【一般社団法人地域改革】 ・ノウハウ提供・対価構築









目的:まちと学生の育成

概要:福井県の委託事業。

若者の感性が反映されない為、まちが若者にとって魅力ではない。

学生がやりたい事を予算を与えず、伴走支援。

まちに若者のやりたい事が増えれば、魅力的なまちになる。

行動力のある学生の育成にもつなげる。

モノではなく作るヒトの成長に予算を与えたプレイヤー育成事業。

目標:1年間で5プロジェクト実施

結果:毎年1年間で10プロジェクト程実施。

#### 主な相談内容

- ・イベントの作り方
- ・利用できる会場
- •業者紹介

- •広報方法
- ・協賛の取り方
- ・予算の組み方
- ・出店社の集め方

•集客方法

•SNS活用

毎年10プロジェクト程実施

県内類似事業と比較し 大きな成果

高い評価を頂き継続中

学生起業家も輩出

## 実績 プレイヤー育成実績



行政が予算を投入して実 施したが、規模は10分の 1以下

	わーるどスポーフェス	別大学生イベント
予算	0	5,000,000
協賛	2,000,000	?
会場	ハピテラス	ハピテラス
会場②	県民ホール	
会場③	西武中2階	
会場④	ハピリン2階一部	
会場⑤	ガレリア元町通行止	
会場⑥	空きテナント3カ所	
日程	2日間	1日間
メンバー	1人+連携先	70人

- ・大学生1人で実施 ・連携による協力

## ストリートパーク建設実行委員会

高校1年生の女子高生が若者向けのまちづくりとして新幹線高架下に「ストリートパーク」を作りたいと学生まちづくり 班に参加。 実証実験イベントとアンケートを重ね2023年度行政が予算執行を決定。



高架下以外でも様々なまちづくり活動を実施。 福井県の高校生界のカリスマとなる。

トッププレイヤーが生まれた事で、高校生のやれる常識の壁を壊し、高校生のまちづくり活動が活発化。

アオハルプロジェクトでは半数がこの 女子高生の影響で参加したとの結果 に。



目的:中心市街地のプレイヤー育成

概要:福井市の委託事業。

イベントに予算を与えるのではなく、実行する人の成長に予算を充てプ レイヤー創出に投資を行う。

イベントに予算を与えても与え続けないとイベントは開催されない。

モノではなく作るヒトの成長に予算を与えたプレイヤー育成事業。

300万円で3回のイベント予算を無くし、プレイヤー育成に充てる。

目標:予算1年間で大型イベントを3回実施。

結果:コロナ禍の中、6カ月間期間が縮小。

2020年9月~3月に相談件数は19件 内9件イベントが開催される。

2019年予算額で3件

2020年予算減で9件

2023年度も継続決定

2023年度より別の自治 体からも依頼があり実 施が決定

#### 主な相談内容

- イベントの作り方
- •広報方法
- •集客方法

- ・利用できる会場
- ・協賛の取り方
- ·SNS活用
  - ・出店社の集め方

•業者紹介

・予算の組み方



目的:地域プレイヤーの創出

概要:福井県が行う、地域プレイヤーに対しプレゼンで選ばれた活動に賞金を与える活動。 総額800万円 継続率が低い、事業変更が多い為、2021年より事業の伴走支援 制度を1年間実証実験で行い弊社で受託。

支援内容例として

- 採択者の事業を伴走支援し、ブラッシュアップの実施。
- 不採択者に別の方法での事業実施方法を提案し実施。
- ・不採択者に賞金額分の協賛を得て活動を実施。 等

目標:採択者の継続率向上 不採択者の事業実施

結果:成果が出たため、2023年度も決定し予算も拡充。

#### 主な相談内容

- ・イベントの作り方
- •収益構造構築 •集客方法
- ・企画の良し悪し
- ・協賛の取り方 ・人脈紹介
- ・行政との関わり方
- -組織形成
- •業者紹介

相談回数 100回以上

事業の持続性向上

賞金額以上の収益構築

企業版ふるさと納税で 300万円運営費獲得

## 復活!南条夏祭り実行委員会

対価を求めるにはフェーズ がある事を学ぶ 3年目になり 対価を求めるよう になってきた。

16年前に無くなった南条の夏まつりを復活させたいとい民間有志で設立。 地元の商工団体、学校、賛同する人がどんどん集まり、プロジェクトが進んでいます。8月21日開催。 2021年4月より始動、シビックプライド醸成型プロジェクト。

## 子育てインフォ実行委員会

ワクワクチャレンジプランコンテストに不採択となり、事業支援を実施。 事業手法を変更し、自走できるスキームの構築支援を実施中。 2年目になり 対価を求めるよう になってきた。







**317 2,050 118** 投稿 フォロワ... フォロー...

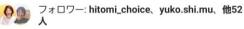
ふくい子育てインフォ/福井の子育て・イベント情 報

休みの日、どこ連れて行こう いを解決! 福井の子育て情報・親子で参加できるイベント情報

ここをチェック!

子育てイベントの掲載も無料で行っております! 詳しくはハイライトをご覧ください ❖

福井の6つの子育て団体が運営しています業



フォロー中~

メッセージ

福井県内の子育て団体を集め、 Instagramによるプラットフォームを構築。

5月に県内の子育て団体を集積させた大型イベントも開催し成功。

伴走支援により協賛の取り方を伝え、 60万円以上の協賛金を得る。

### 実績





目的:高校生目線のまちづくり

概要:福井市が行う、中心市街地に高校生の感性を街に反映させる。中心市街地に興味・関心を持ってもらう為に実施。 25名の応募があり、各々やりたい事を実施。 全9のプロジェクトに分かれ、8つのイベントを実施。

大人は予算は与えず、場の提供と相談だけ実施。

- ·高校生卍文化祭
- ・商店主とのコラボ商品制作販売
- ・高校生ダンスバトル 等

※1プロジェクトは広報を実施。

目標:10名以上4つのプロジェクト実施

結果:26名 9プロジェクト実施 イベント大成功にて終了。

2023年度は51名以上の応募あり。

#### 主な相談内容

- ・イベントの作り方
- ·SNS活用 ·集客方法
- ・企画の良し悪し
- ・協賛の取り方 ・人脈紹介

高校生初の大規模イベント成功

その後も高校生が街とかかわりを持つ

次年度は60名が参加 パワーアップして開催

地域の空商業施設を高 校生の聖地にするべく 活動の実施

#### 目的:社会起業家創出

概要:福井県と共同で社会起業家創出事業を実施。 地域にまちづくりのプロプレイヤー(トッププレイヤー)を輩出し、ま ちづくりのレベルアップを図る。

- 一般社団法人坂井市まちづくりセンター 脱サラ起業
- 一般社団法人あわら市まちづくりセンター 地元経営者3名で起業
- ■一般社団法人あわらコネクト 大学生2名で起業

目標:1年間で2件創出結果:1年間で3件創出

地域のトッププレイヤー 輩出

3件の起業創出

#### 主な相談内容

- 法人設立
- ・企画の作り方・集客方法

•人脈紹介

- -組織形成
- •収益構造構築
- ・ビジネススキル・ネットワーク紹介 ・営業手法

# 収益構造構築について

必要なもの

まちづくり衰退は収益化が出来ない為に継続できない。 主な必要な要素は2つ





#### まちづくり活動の媒体化

#### 媒体とは?

テレビ、ラジオ、新聞、雑誌、SNS、看板、イベント等の広告物を指します。

2021年の日本の媒体費は↓↓

#### 6兆7998億円

地域活性化活動が媒体になり得ます。地域活性化活動を通して露出する機会があります。

チラシ、メディア露出、看板、SNS、イベントなど 企業にその露出する機会を媒体として提供する事で収入を得る事ができます。 媒体化の主なものは

特別協賛















#### 特別協賛150万円

出店8万円

掲載25万円

CSV40万円

#### ポイント

#### ■媒体として考える

(1)例えば、イベントであれば当日の集客数だけではなく、その企業が掲載されたチラシがどこに配布されたかもポイントになる。 例:10人参加のイベントで25万円の協賛を得ている。

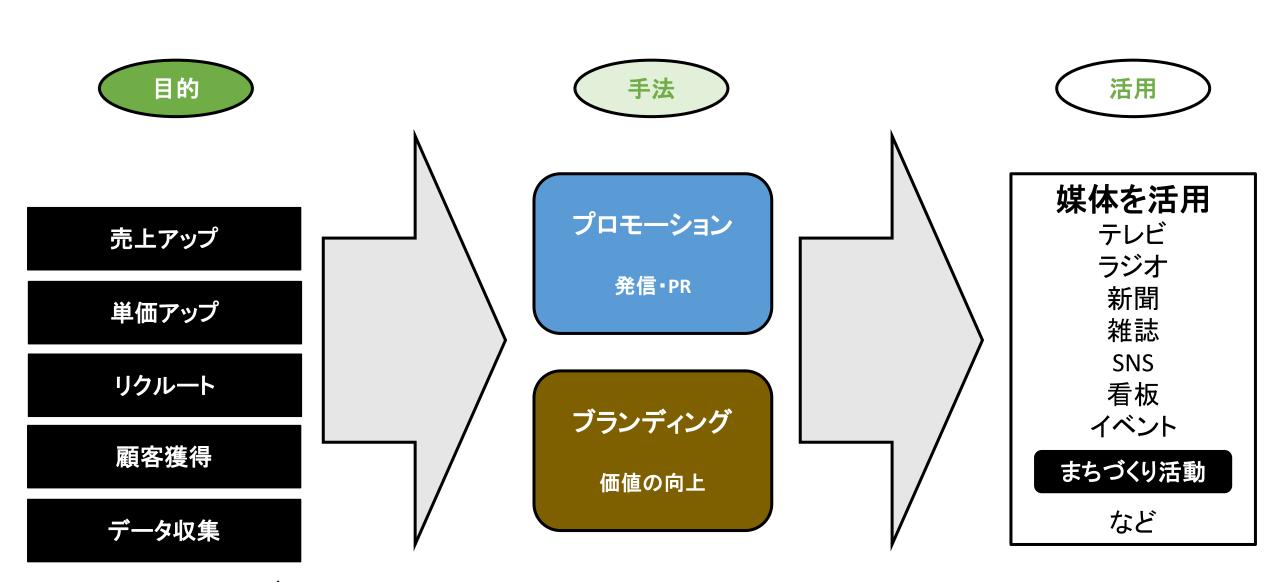
(2)他媒体と比較することで 価格設定が行いやすい 優位性を伝えやすい

> CSRとは、Corporate Social Responsibility = 企業の社会的責任

CSVとは、Creating Shared Value = 共通価値の創造となります。

企業が社会に貢献し、それが自社の利益に も繋がる持続性のある社会貢献の考え方で す。

### 企業が媒体を使う目的は?



etc

### まちづくり活動の媒体活用方法

プロモーション

発信•PR

ブランディング

価値の向上

接点

新たな顧客獲得 マーケティング

### 自社媒体の価値を構築する

数値化 が簡単

### プロモーション数

媒体がどのくらいのターゲット にアプローチできるか?

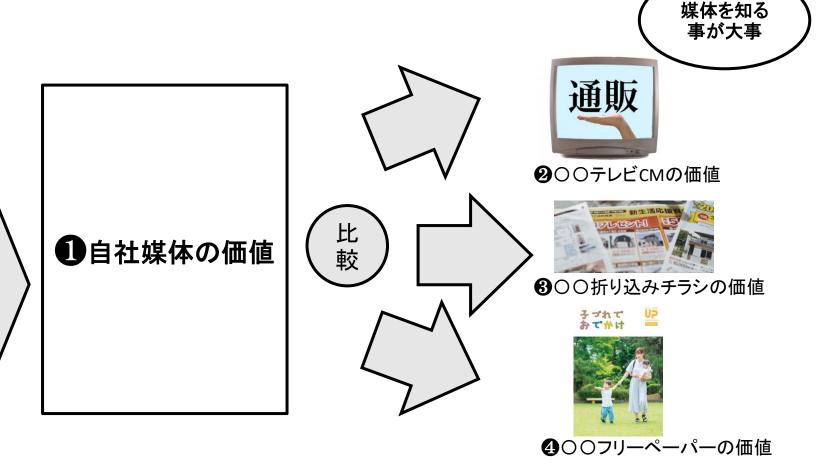
数値化 が複雑 X

## ブランディング数

媒体がアプローチした際にどれ だけ価値を向上させるか?

×

接点



自社媒体と他社媒体を比べて強みを作り価値を構築する

### プロモーションの価値構築

## プロモーションは発信・PR数! 簡単に価値を構築できます。

発信数も大事ですが、ターゲットへのアプローチ数が大事です。例:小学生向けに発信したい企業の場合

(1)フリーペーパーを世帯に ランダムで15万部配布。



配布 見て頂くのに7割 105,000部



興味 ターゲットは2割 <mark>アプローチ数21,000部</mark>

(2)イベントチラシを小学校から学生に5万部配布。



配布 親に渡す9割 45,000部



興味 ターゲットは10割 <mark>アプローチ数45,000部</mark>

### プロモーションの価値構築

アプローチ数をあげる事が価値向上 配信連携先を見つける事が大事! まちづくり活動の強みを活かした価値の構築

#### ●行政連携

まちづくり活動は、基本非営利団体が地域貢献として行われている「社会貢献活動」となります。その為、行政もお金が出せなくてもそれ以外の協力を頂ける可能性があります。

- •学校配布
- ・行政と関係する機関への配布
- ・行政と関係する機関への設置

### 2パブリシティ(マスコミ取材)

非営利団体の社会貢献活動は意義が強く、マスコミ広報がされやすいです。
高いプロモーション効果、記事で企業名が出る事でのプロモーションとブランディングが見込まれます。

#### やり方

- (1)プレスリリースを作成 ※取材されやすい仕掛けの構築
- (2)プレスリリースを提出 ※行政機関かメディア

パブリシティは全てのメディアで可能性があります。

## クライアントのイメージ向上の為に、営業ぽい見せ方をしない。

プロモーション向け広報

ブランディング向け広報





メリット:売上に繋がりやすい

メリット:会社イメージをあげやすい

# 商店街活性化の空きテナント一元化プロジェクト



# 官民連携

#### 官民連携

## プレイヤーは民間が良い 民間の強み 行政の強み を活かしたまちづくりが必要

### 民間の強み

- •スピードが速い
- 尖った事ができる
- ●生産性を持った考えで取り組みやすい etc



### 行政の強み

- ・信用力がある
- ハード面
- •情報のアンテナが高い etc



コンテンツ造成の理想

現状:行政のみがプロジェクトを考えて実施するプレイヤーが不足しうまくいなかい。 ノウハウとネットワークと情熱は完璧に引き継げない、やるプレイヤーが必須。 プロジェクトのリソースは、作る事1%、動かす事99%である。

#### 手法

●民間プロジェクトで良いもので、伸びしろがあるものを探し、官民連携する。

❷行政がプロジェクトを決めるのであれば、趣旨に賛同し実施するプレイヤーのアテを探す。

民間プロジェクト、プレイヤーがビジネスとして行えるよう育てる事が重要

BtoGビジネス

# Business to Government

行政は自治体を経営している。 専門のノウハウを有した民間が 行政の苦手な部分をビジネスで請け負う。 課題

専門の業者が少なく、広告代理店、メディアが実施している事が多い。

### デメリット

◇ノウハウが少ない

◇目的ベースで事業を構築しない

◇プレイヤーへのネットワークが少なく、発展、持続性が弱い



- ・若者の流出
- ・ストリートカルチャーの普及の遅れ マナー違反の増加



# Love Shopping FUKU

- 県外への消費流出
- ・地域商業の活性化









# ふくい産学官金連携

- ・大学の力の活用がされていない
- •地域経済、自治体活性化
- 学生の流出





# プレイヤース7ー/**』**

- ・良い事業が生まれない
- ・まちづくり活動が継続しない
- ・補助金依存、垂れ流し





企業版ふるさと納税の活用

物価、光熱費が上昇する中で行政予算は圧迫されいてる。

企業版ふるさと納税で 予算確保を!





# ノウハウの重要について

# 「意識」と「知識」

# ノウハウは主に2つ「意識」と「知識」

# 意識⇒考え方、気の持ち方

- ・三方良し精神
- ・行動する癖
- •主体性
- 気づき
- やれることは全力でやる

など



# 知識⇒情報、マニュアル

- ・企画の作り方
- 広報のやり方
- ・段取りのやり方
- ・営業の作法
- ・企画書の作り方など

「知識」は「意識」次第で変わる。 「意識」を変える事は人材育成に重要

# 勇気をもって絞る

コンテンツを足す方が多いが、できるだけ引き算をして内容をシンプルにすることが大事。 集客が怖くて足す傾向にあるが、実は逆効果。

# 例

A 犬・猫まつり

В 猫まつり

A 珈琲と紅茶フェス

B 珈琲フェス

A 麺パーク

B ラーメンパーク

A ミュージックフェス

B ロックフェス

Aはボリューム感があるようだがコンテンツが薄くなる イメージをつけるには足し算ではなく、引算である。

また、足し算をすると来場者への満足度も下がる可能性がある。

勇気をもって絞る! が大事!

珈琲フェスに紅茶を入れるのはありだが、打ち出し方を珈琲で出して、来てみたら紅茶があったという事の方が良い〇

シンプルで分かりやすい企画こそが一番集客が得れるイベントです。

# 「わざわざ」が強いほど、強い動機が必要

県外から 来る

面倒な登 録が必要

料金が 高い 近隣から 来る

> 簡単な登 録が必要

料金が安い

徒歩県内 から来る

登録なし

無料

面倒

手軽





# ネーミング

原則、ネーミングで概要が分かるシンプルな方が良い。 作るタイミングは最初でなく、コンテンツが定まった終盤が良い。 ネーミング、コピーは短い 方がパンチ力が上がる。 必ず削る作業を試みる。

ネーミング手法は大きく2パターン

### ❶コンテンツ名=概要 ※究極にシンプル。

例

- ・こども習い事フェスタ
- ・珈琲フェスタ
- ・花花フェス
- THEショータイム

### ②ネーミング+ショルダーコピー

ネーミングに意味を持たせながらショルダーコピーを入れシンプルに伝える。

例

- 出会いのエンターテイメント「UTAGE」
- ・若者の祭典「超フェス」

### 終盤に決めた方が良い理由

コンテンツの色によりネーミングが大きく変わることがあります。 仮で作り、最終的にコンテンツ案が定まったら 決める事をお勧めします。



「和風」を色に足しボジョレ和房



「待ち時間」を色に足し 待ち時間何する?

# 見て3秒以内に何のイベントか分かりますか?







# 安価な広報

【SNS戦略】自分の情報発信インフラを構築し無料媒体を構築。 弊社で10アカウント以上運営

- ・フォロワーを増やす方法 2か月間で6,000人増やした実績あり
- ・投稿のやり方
- -SNS広告のやり方
- ・グループ投稿、インスタグラマー活用 等

【同ターゲットでの広報】ターゲットに沿う別企画での広報連携。

- ・探し方
- ・依頼のやり方 等

【無料媒体活用】地域、全国的な無料媒体にて企画を発信する。

- ・いこーよ 子育てイベント
- ・地域媒体 等

【歩行者誘客】企画会場近くからの誘客が一番効率が良い。

- ・導線でのチラシ配布、ポスター広報
- ・キャンペーンを同時で仕掛けた誘客 等

【連携広報】連携を行い広報する事が広報のカギ。

・媒体、インスタグラマ一等に互いにメリットのある提案を行い広報を行って頂く。

【パブリシティ】最強の広報ツール。

- ・パブリシティに取り上げて頂く為のポイント
- ・プレスリリースの作り方 等

# 最少人数で始める

### 1人で始めた方がやりやすい

地域活性化活動は、最初から人を多く集める事が多いです。しかし、これはマイナスの要素だらけです。

- ・覚悟を持った責任者も生まれにくいです。
- 自分がやりたい事がやりにくい。
- ・合意形成が尖りとスピードを無くす。

しっかり自分のやりたい事、コンセプト、ビジョンなど軸を固めてください。

実は、多くの事は1人で行えます。

1人とは、主要で動くメンバーが1人という事でプロジェクトごとに連携するパートナーメンバーはおります。

# 1人で始め価値観の合う仲間を

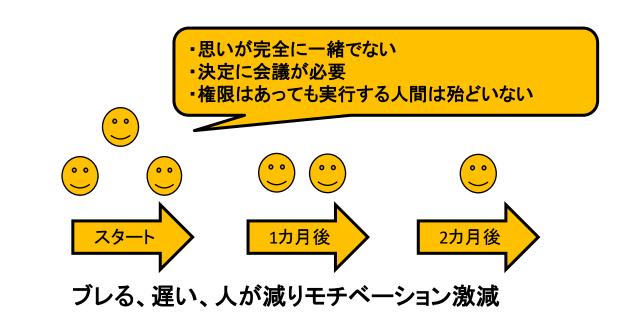
地域活性化活動は友人達と始める方が多いです。

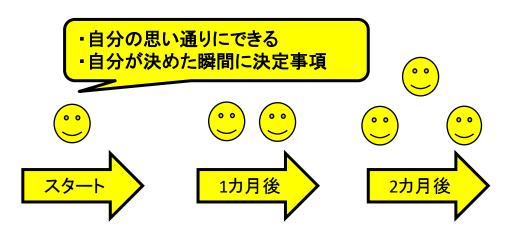
それを否定しませんが、友人より<mark>価値観の合う方</mark>と始めた方がメリットが多いです。※友人で始めた場合は組織形成の仕方で解決。

友人は、趣旨に賛同したよりも、仲が良いからの方が動機として強い 為、価値観が合わず進まない、仲間割れで脱退しやすい傾向がありま す。

1人で行動すると、価値観の合う方が必ず集まってきます。

価値観の合う方とは活動でブレが生じにくい為、長く、スピード感のある活動が行いやすくなります。





人を入れる時はマイナスから考える事が大事

# 行政依存脱却

- ・あなたがやりたい事は皆がやりたい事
- あなたがやりたい事は正しいと
- ・あなたがやりたい事は行政がやって当たり前

と、勘違い している場合がある。

- ①コンテンツはどれも正解になりえます。 正しいのはなく、覚悟持ったプレイヤーが正しくするのです。
- ②行政には、多くの人が相談にきます。 その中で、あたなの企画を応援してもらいたいなら、 行動し結果を出してください。 行政組織を知って、彼らが応援しやすい状況を作って下さい。
- ③自分のまちは、自分で変える。 行政がやって当たり前ではない。 自分がやりたい事を手伝ってくれる行政は神だ。

### 2016年の記事です⇒

商店主の自立意識を新聞で公開しました。

商店主から説教はなく、逆に自分たちが行動しないといけないね。とお声かけ頂きました。 民間の意識改革は、人に伝わります。

# ノウハウの重要性

ご紹介したのは100以上あるノウハウの一部です。 講座資料は、現時点で400ページ以上あります。 ノウハウ1つで事業が大きく変わる事があり、非常に重要です。

ノウハウは、方針ではなく手法です。

例えば、イベントをしたら良いという「方針」よりも、どのようすれば実施できるかの「手法」がプレイヤーには必要です。

ノウハウは、計算式の1つです。 10という答えを求めるのに「5+5」「5×2」「800-790」と様々です。 ノウハウを手法の1つとして伝えます。

ノウハウは知るだけでは、体に染みつかない事は少なくありません。 スポーツと同じで、頭で分かっていても簡単に実施できないのと同じです。 しかし、ノウハウは頭の片隅にある事で、答え合わせが早くできる為、成長速度が促進されます。

伴走支援を通してノウハウを染み付かせ継続・拡大可能なプレイヤー創出を目指します。

皆様の街に、プロのプレイヤーはいるでしょうか?

圧倒的トッププレイヤーが、

街を変え

地域のまちづくり活動のレベルを底上げします。