

令和元年度は、8地域に対し、以下の6名の地域活性化伝道師を派遣した。

※「所属」は令和2年3月31日現在のもの。

圏域	No.	派遣先・相談主体	伝道師名	所属・肩書
北海道	1	北海道新ひだか町	松井 洋一郎	岡崎まちゼミの会 代表
東北圏	2	秋田県大潟村	木田 悟	(一財)日本スポーツコミッション 理事長
首都圏	3	神奈川県湯河原町	藤崎 慎一	株式会社 地域活性プランニング 代表取締役
中部・北陸圏	4	三重県鳥羽市	藤崎 慎一	株式会社 地域活性プランニング 代表取締役
中国圏	5	広島県三次市	篠原 靖	跡見学園女子大学 観光コミュニティ学部 観光デザイン学科 准教授
	6	山口県宇部市	関 幸子	株式会社ローカルファースト研究所 代表取締役
九州圏・沖縄県	7	佐賀県嬉野市	井上 俊彦	株式会社 コムブレインズ 事業開発グループ 海外業務推進リーダー
	8	熊本県天草市	松井 洋一郎	岡崎まちゼミの会 代表

※地域活性化伝道師の詳細なプロフィールは、当推進事務局のホームページをご参照ください。

地方創生推進事務局>施策>地域活性化伝道師

<https://www.kantei.go.jp/jp/singi/tiiki/ouentai.html>

相談テーマ	新ひだか町得する街のゼミ ナールの継続開催に向けた検 証研修会	相談主体	北海道新ひだか町
派遣伝道師	松井 洋一郎	ブロック名	北海道ブロック
相談内容	<p>○新ひだか町では、郊外型大型店の進出や都市部への買物客の流出、人口減少など様々な要因により商店街の空洞化や地域の衰退が加速している。このような状況を打開するため、店主自らが講師となって、店や商店街の魅力を伝える取り組みとして全国各地で実績を上げている「まちゼミ」を開催したところである。</p> <p>○初めての開催だったが、大きな反響があり、講座を開いた多くの店舗が手応えを感じているところであるが、次回開催に向けて、客観的な分析に基づく検証が不可欠であると考え、現地調査及びワークショップを実施することとしたため、豊富な経験と専門的知識を有する地域活性化伝道師の指導・助言をいただきたい。</p>		
相談への対応内容	<p>○令和2年2月19日（水）</p> <p>「第1回まちゼミin新ひだか実施検証セミナー」開催</p> <p>◇講師（地域活性化伝道師） 岡崎まちゼミの会 代表 松井 洋一郎氏</p> <p>◇参加者数 25名（店主、商工会関係者、自治体職員）</p> <p>◇内容</p> <p>【事前ヒアリング】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・セミナー開催前に、伝道師がまちゼミ参加店舗のうち3店舗を現地訪問し、店主から聞き取り調査を行った。 <p>【検証セミナー】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまでの取り組みの経過報告 ・参加者（客）及び店主に対して行ったアンケート結果の報告と考察 ・4つのグループに分かれてのグループワーク ・伝道師からの指導・助言 ・今後に向けての意見交換 		
成果	<p>○初開催の割には、多くの参加者に恵まれたことにより、「成功」した感覚に陥ってしまいがちだが、アンケート結果の分析や、店主に対するヒアリング、グループワークを行う中で、伝道師の豊富な実践に基づく客観的な指導・助言により議論が深まるとともに、参加者全員で今後の方向性を共有することができ、非常に有意義なセミナーとなった。</p>		
課題	<p>○今後は、伝道師の指導・助言を踏まえて、まちゼミ開催後も、日頃の取り組みを継続することが重要である。</p> <p>○商店街の規模を考えると参加店舗の数は一部にとどまっており、また、三石地区の店舗が参加していないため、参加店舗の拡大と全町的な展開を目指す必要がある。</p>		
今後の方針	<p>○今回の検証セミナーの結果を踏まえて、次回まちゼミ開催への参加店舗の拡大を図る。</p> <p>○次回まちゼミでは、同種講座の重複を避けるとともに、各店舗の開催日時調整など可能な限り参加者（客）の利便性を高めるよう工夫する。</p> <p>○まちゼミをきっかけにした、参加店舗の横の繋がりを広げることにより、日頃から、客の共有化を図り、地域の一体感を高める。</p>		

地域活性化・総合コンサルティング業務報告書

相談テーマ	大潟村の持つ地域資源とスポーツの融合による地域活性化について	相談主体	秋田県大潟村
派遣伝道師	木田 悟	ブロック名	東北ブロック
相談内容	<p>大潟村では、水上スポーツ資源の活用やどこまでも続く平坦な道路(村道:大潟環状線等)を活用した自転車ルートの設定等の「スポーツ」による地方創生の実現に取り組んでいくこととしている。</p> <p>より効果的且つ長期的な計画を作成する段階から、外部見識者の視点を入れる事で既存の考えに捕らわれない全く新しい切り口からの「スポーツ」による地方創生の実現につなげていきたいと考えており、大潟村の考える取組の概要を伝道師に伝え、それをもとに拠点となる施設やルートを視察して貰うことで、新たな魅力や視点を加えた大潟村の実情を捉えた計画を作成するための助言を得る。</p>		
相談への対応内容	<p>来村1日目は、大潟村のスポーツ・観光施設等について、状況把握のため、視察を行った。</p> <p>その中で、各視察場所においてスポーツイベントや大会、観光への応用が考えられるかを全国の事例や近年のトレンド等と合わせながら、ある程度具体的な形で意見や指摘・提案を頂くことができた。</p> <p>また、各視察先をまわる中でスポーツイベントでの活用や観光振興の観点からも具体的且つ可能性に富んだ提案を出して貰い、大潟村が目指すスポーツと観光による地域活性化計画何を盛り込むべきかの指針を助言いただいた。</p> <p>その中で、大潟村全体に言える事だが、干拓地特有の直線道路はスポーツ振興に加え、フィルムコミッションとしての活用についても大きな可能性があり、活性化計画に盛り込むべきとの指導もあった。</p>		
成果	<p>今回の招聘は、大潟村で計画している地方創生推進交付金を活用したスポーツ・観光振興計画策定に伴い、広い視点で全国の活動事例を踏まえ、どのようなものを盛り込んでいくべきかを実際に各施設等を視察し、その中で具体的なアドバイスを頂く事を目的としており、先に記載した通り新たな視点も交えながら、指導を頂く事ができた。</p> <p>現在、頂いた意見をブラッシュアップし、地方創生推進交付金申請に必要な実施計画書に盛り込んでいるところであり、中長期的な視点で、また新たに設立する団体が自立していくための過程等についても明確になってきているところである。</p>		
課題	<p>大潟村では、地方創生推進交付金を活用し、「おおがたスポーツ・観光コミッション」の設立とその支援策について、伝道師からの助言を元に実施計画書を作成中である。</p> <p>交付期間となる3年間とその後の支援策については、一定程度明確且つ具体的な方向性が定まってきているところであるが、その推進母体の中心的な役割を担う人物をどの様に選定するかが現在の大きな課題となっている。</p> <p>現段階において、当村には観光やスポーツを対外的にPRしていく基盤(団体)が無く、両分野をカバーする新団体を設立し、その中で収益基盤を確保していくというマインドを醸成していくことが今後の大きな課題である。</p>		
今後の方針	<p>大潟村のスポーツや観光の推進母体設立を目指し、今年度から検討委員会を立ち上げ設立に向けた協議を行っていく。</p> <p>大潟村が従来から取り組んできた水上スキーやボート競技といった水上スポーツの他、カヌーやカヤック、スタンドアップパドルボード等、新たな水域を活用した水上スポーツの振興とどこまでも続く直線を有効に活用したスポーツイベントの実施を新たな推進母体が主体となって進めていく事を目指し、団体内の人材育成や組織力強化にも取り組んでいく。</p>		

地域活性化・総合コンサルティング業務報告書

相談テーマ	藤崎講師による本町の「まちづくり講演会」における「ロケツーリズムは効果的な情報発信 ～映画・ドラマ・情報番組を呼んで、湯河原を全国へ発信！」と題してのご講演について	相談主体	神奈川県湯河原町
派遣伝道師	藤崎 慎一	ブロック名	首都圏ブロック
相談内容	本町の総合戦略プランに基づき、基幹産業である観光業を活性化させ、新たな就労につなげることを目的に、効果的に地域内の資源をプロモーションし、湯河原の魅力为全国に発信する手法について講演していただくもの。		
相談への対応内容	<p>「ロケツーリズムは効果的な情報発信」というテーマで、映画・ドラマ・情報番組等の誘致により、本町を全国発信できる可能性について、事例を含め次のとおり行ったもの。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・日時: 令和元年7月10日(水) 午後3時～午後5時 ・場所: 湯河原観光会館2階中会議室 ・参加者数: 約50名 		
成果	<p>次の成果があった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・単なるフィルムコミッションとは違い、メディアの著作権の二次利用を活用する情報発信できる。 ・誘致による接待ではなく、商品化したものでもメディアでは利用する。 		
課題	<p>次の点が課題と考えている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・メディアに対し、どのように、本町の資源を紹介(マッチング)するのか ・メディアでは、どのようなニーズが多いのか ・失敗事例は無いのか など 		
今後の方針	ロケツーリズム協議会へ参加し、ノウハウを習得した上で、メディアに対する窓口の一本化を行っていきたい。		

地域活性化・総合コンサルティング業務報告書

相談テーマ	「ロケツーリズム」講演における効果的な情報発信、官民一体となった体制・人材づくりについて	相談主体	三重県鳥羽市
派遣伝道師	藤崎 慎一	ブロック名	北陸・中部ブロック
相談内容	<p>【講演名】「ロケツーリズムは効果的な情報発信」 【対象者】市内観光・商工業事業者及び、行政職員</p> <p>フィルムコミッション・ロケツーリズムそれぞれの違い、強み、共存についての具体的手法や、行政依存体質から「稼げる地域」を目指すため、自主的に動ける地域のリーダーの育成手法等をご教示いただく。</p>		
相談への対応内容	<p>藤崎伝道師は、17年程前にフィルムコミッションの立ち上げに関わられているが、立ち上げ当初に意図していたものと異なり、現在のフィルムコミッションは非営利の活動へと変質してしまっている。本来であれば、撮影への協力に対しての正当な対価として、ロケ地選定時点で著作権、肖像権、パブリシティ権等の法的な権利関係を明確にしておく必要があるが、この点に対して日本は遅れている。地方の活力を創出するにはリーダーを筆頭とした地域自身の「稼ぐ力」が原動力となるため、このような法的な手続きを確実にしておくことが大切であるとご教示いただいた。</p> <p>また、藤崎伝道師には「答志島ロケーションサービス」の設立当初から、頑張り方がわからない地元の若手住民とともに、ロケツーリズムの推進に携わっていただいている。リーダーの育成は一朝一夕にいくものではないため、首長が率先してロケツーリズムを推進する姿勢を取ることが大切であるとの説明を受けた。</p> <p>さらに、主要関係団体のトップがロケツーリズムに対しての理解を深めるよう働きかけることが、本市が真っ先に着手すべき課題であるということを理解することができた。</p>		
成果	<p>講演会には、行政をはじめ、商工業・観光業等、伊勢志摩広域で活躍するメンバー約80名に参加いただいた。</p> <p>昨年、地元の答志島をロケ地として撮影された映画の実例が紹介され、「地域のリーダーの育成」を達成するために、まずは実際に地元でミッションが進行していることを周知することができた。地域でのリーダーが育つための土壌として、小さくとも、このような先駆者による成功体験は必要であると考えられる。</p> <p>また、藤崎伝道師と鳥羽市長の対談では、2月20日に開催されたロケツーリズムの事例発表の場への参加を決定した。これにより、今後の可能性がひらける情報を得ることができた。</p>		
課題	<p>観光庁も認めているロケツーリズムの有効性ではあるが、国内で年間600の映像作品が制作される中、興業的な成功と言えるのは1%程度であり、ヒット作を期待しての取組みは長期化しづらいとも聞く。</p> <p>成功したロケ地の多くは、「何も観光資源が無いまち」を売りにして人的な支援を手厚く行っているが、多くの観光資源を持ちながら、活用すべき資源の担い手不足が認識されている当市では、どの程度の人材をロケツーリズムの推進に割り、地域のリーダーとして育成することができるかが課題である。</p> <p>今後、生産年齢人口の大幅な減少がはっきりと見込まれる中、観光を基幹産業とした当市における「働き方」自体のビジョンを模索していく必要がある。</p>		
今後の方針	<p>答志島で撮影が行われた、令和2年5月15日公開予定の映画「太陽は動かない」のロケ地としての魅力について、「答志島ロケーションサービス」と連携し、情報の発信を行っていく。また、著作権をはじめとした取得済みの権利を活用しながら、「地域への貢献」と「本業の発展」の双方について、答志島住民及び事業者が体感することができるように助力していく。</p> <p>今後は、鳥羽市単体でロケツーリズムのまちとして位置づけを行うのではなく、近隣の伊勢市・志摩市・南伊勢町を含む団体で構成された伊勢志摩フィルムコミッション当局と協議を重ね、取り入れるべき手法については従来のやり方を変えて積極的に取り入れるなどし、伊勢志摩広域でのロケ地誘致に繋げていく予定である。</p>		

地域活性化・総合コンサルティング業務報告書

相談テーマ	中国やまなみ街道沿線の道の駅や観光施設を活用した地域振興・広域連携について	相談主体	広島県三次市
派遣伝道師	篠原 靖	ブロック名	中国ブロック
相談内容	<p>三次市は山陰と山陽、さらには関西圏と九州圏を結ぶ十字路口に位置しており、中国やまなみ街道の開通により拠点性はさらに高まっている中、沿線地域とどのような連携強化を図っていくのかという連携強化手法について問題解決する必要がある。</p> <p>中国やまなみ街道沿線の連携強化を図っていく項目として、周辺自治体と連携して沿道の道の駅や周辺民間施設等と協働したスタンプラリーなどのイベントやデジタルサイネージによるネットワークを活用した広報活動などを継続的に実施してきているが、取り組みが恒常化しており、沿線地域が連携して進める意識も低下してきている。</p> <p>新たな切り口や全国的な視点での連携強化手法について、沿線の道の駅や観光協会、民間施設も同席するワークショップにご参加頂き、新たな方向性や今後のワークショップの進め方や方向性の取りまとめ方、現地にて既存観光施設の磨き上げ方等について相談。</p>		
相談への対応内容	<ul style="list-style-type: none"> ・青森県津軽半島地域でのストーブ列車や地吹雪といった、それまで観光資源として見られていなかったものを地域の方が自ら地域資源として磨き上げ、地域活性化に繋げた取組事例の紹介。 ・三次市の歴史や地形等から、ストーリーを持たせた磨き上げ方を助言。 ・沿線地域の道の駅や観光協会、民間施設が参加したワークショップに参加いただき、沿線地域がこれまで実施してきた連携した取り組みの実施状況や課題を討議し、三次市の沿線地域との今後の連携強化手法の方向性を指南。 ・沿線地域の中から、先行検討自治体の個性的な「着地型観光商品」の発掘を指南。 ・官民が連携して取り組めることができる受入体制の整備について指南。 ・ワークショップは、民間主体の中国やまなみ街道ネットワーク会議構成員22名が参加。また行政主体の尾道松江線・国道54号等沿線連絡会議構成員21名も討議を傍聴し、討議結果を共有。 		
成果	<ul style="list-style-type: none"> ・これからの観光では、既存の地域資源に着目し、特定テーマのこだわりを深掘する「本物の追及」や、体験・滞在・交流を通し、本物を感じる「今だけ」「ここだけ」「あなただけ」を体験できることが大切であることを理解した。 ・自治体が中国やまなみ街道沿線地域との連携して地域活性化に取り組むための2つの戦略を提案いただいた。 <ul style="list-style-type: none"> ①沿線の各市町村での「今だけ・ここだけ・あなただけ」 <ul style="list-style-type: none"> →他にはない個性的な「生活文化観光」受入体制の整備 ②「次世代型道の駅」への変革 <ul style="list-style-type: none"> →道の駅の機能を新たに見直し＝生活文化観光の拠点に (地域DMOの核と出来るように) 		
課題	<ul style="list-style-type: none"> ・沿線地域と広域に連携して活性化に向けた取り組みを進めていく上で、各地域が個々の資源を磨き上げていくための実施体制を構築すること。 ・沿線地域と広域に連携した新たな取り組みの抽出・絞り込み。 ・県を跨いだ広域な沿線地域が連携した取り組みを継続させていくための組織・体制の維持、人材の確保。 		
今後の方針	<p>第1回ワークショップの討議結果をもとに、今後もワークショップを継続的に開催し、沿線地域での活性化に向けた連携した取り組みについての議論を深めていく予定である。</p> <p>第2回ワークショップでは、地域活性化の取り組みについて、沿線地域の先行検討自治体をサンプルにケーススタディを行い、磨くべきものや地域資源のパッケージ化、また中国やまなみ街道からの誘客方法について議論。</p> <p>また、先行検討自治体を参考に沿線地域における検討を実施する予定。</p>		

地域活性化・総合コンサルティング業務報告書

相談テーマ	中心市街地にぎわい創出について	相談主体	山口県宇部市
派遣伝道師	関 幸子	ブロック名	中国ブロック
相談内容	<p>2000年に中心市街地活性化基本計画を策定し、様々な賑わいづくりに取り組んできたが、賑わいづくりや商業の活性化については、十分な達成に至っていない。さらに、2018年度下期に市内唯一の百貨店や大型スーパーが閉店したことにより、中心市街地の更なる衰退につながると懸念される。</p> <p>新しい発想で当市の中心市街地の現状と課題の把握・分析を行なって頂き、次期まち・ひと・しごと創生総合戦略や中心市街地活性化基本計画で実施すべき事業の抽出、宇部市・まちづくり会社・商店街などの役割分担・人材育成、まちづくり会社や商店街が行なうべき事業等について御指導・御助言をお願いする。</p>		
相談への対応内容	<p>【令和元年7月25日】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○宇部市長等幹部職員と懇談し、次期まち・ひと・しごと創生総合戦略及び中心市街地活性化の方向性、今後のスケジュールを確認した。 ○現地視察(中山間地域及び中心市街地) ○市職員との意見交換 <ul style="list-style-type: none"> 中心市街地活性化の課題とその解決策について助言を頂き、意見交換を行なった。 <p>【令和元年7月26日】</p> <ul style="list-style-type: none"> ○関伝道師による講演会(商工会議所、商店街、まちづくり会社、職員等 約40人参加) <ul style="list-style-type: none"> 他都市の事例を紹介しながら ・市・まちづくり会社・商店街などの役割分担や人材育成 ・まちづくり会社や商店街が行なうべき事業等 ○関伝道師との意見交換 		
成果	<ul style="list-style-type: none"> ○中心市街地の事業のみを考えるのではなく、同時に郊外部の事業検討の重要性を認識した。 ○当市には、空港、重要港湾あるという利点を生かし、外からの投資を受ける施策を転換すべきという共有認識が図れた。 ○まちづくり会社は、収益が確保できるようまず、ビジネスモデルを確立すること。また、シティマネージャー的な人材確保が必要であるという共通認識が図れた。 		
課題	<ul style="list-style-type: none"> ○中心市街地の事業のみを考えるのではなく、同時に郊外部の事業検討の重要性。 ○行政だけでは、中心市街地の活性化は不可能。民間の先導的な立場となるまちづくり会社が事業展開するための財源(収益)確保の仕組み作り。 ○民間事業を動かす人材育成、体制作り。 		
今後の方針	<ul style="list-style-type: none"> 関伝道師の協力を頂きながら、 ○まちづくり会社や商店街の人材育成や事業創出、まちづくり会社の稼げる仕組み作りについてフォローアップを行っていく。 ○当市の利点を生かしたエッジのきいた事業創出について検討を行っていく。 		

地域活性化・総合コンサルティング業務報告書

相談テーマ	地域産品を活用した地域活性化について	相談主体	佐賀県嬉野市
派遣伝道師	井上 俊彦	ブロック名	九州・沖縄ブロック
相談内容	<p>嬉野市では地域産品「うれしの茶」の振興に取り組んでおり、主に北米や東南アジアなどの販路を開拓した。海外販路開拓のみならず、現地取扱業者を通じ、外国人バイヤーおよび一般消費者が当地を訪れる機会が数多くあり、こういったインバウンド客を如何にして取り込み、地域活性化につなげていくかを当市としては検討しているところである。</p> <p>うれしの茶の海外輸出を茶業のみならず、宿泊業、窯業等域内産業の活性化につなげるべく、具体的な方策につきご助言願いたい。</p>		
相談への対応内容	<p>嬉野市うれしの茶振興室および観光商工課に対し、伝道師より以下の通り助言。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・茶に限らず地域の農林水産品の消費拡大は、①海外市場への展開、②インバウンド観光客消費拡大、③消費シーンの追加に大別される。 ・うれしの茶はその歴史・文化に静岡や鹿児島など他産地との差別化要因を有しており、旨みが強く出汁のような味わいも、差別化要因となる。 ・これら差別化要因より、①シンガポール、台湾富裕層への新たな消費形態を提供(ティーギャザリング)、②お茶の文化交流、発信地としての聖地化、③飲料ではなく食材として使用するなど、お茶を淹れて飲む+αの消費シーンを作ることがポイント。 ・農林水産省のグローバル産地推進事業は補助事業として有用。生産から販売まで一貫した支援が可能。生産面でGPSやカメラなど情報技術を駆使し、栽培履歴、圃場・生産者情報を蓄積。商品パッケージにQRコードを貼り付け消費者に情報を提供し、販売面での付加価値向上をはかり、生産者の所得向上を図るといった手法がある。 ・生産、販売、観光三位一体となった取り組みが肝要。他の事例ではDMO(観光地域づくり法人)が取りまとめて実施していることもある。 		
成果	<p>以下の点が明確となった。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・うれしの茶の消費拡大の攻め口 ・うれしの茶の差別化要因 ・消費拡大に向けた具体的なポイント ・着手に向けた具体的な補助事業 ・今後の取組における留意点 		
課題	<ul style="list-style-type: none"> ・令和2年度農林水産省補助事業「グローバル産地推進事業」への申請を念頭においた、取組内容の具体化。 ・生産者、茶商をはじめとする茶業関係者に加え、商工業団体、DMOも巻き込んだ「生産、販売、観光」三位一体となった取組体制の整備。 		
今後の方針	<ul style="list-style-type: none"> ・生産者、茶商をはじめとする茶業関係者が一堂に会す「グローバル産地推進会議」を月1回のペースで実施。令和2年度の本格始動を目指す。 ・ジェトロのミス・ユニバース招へい事業(令和元年10月31日、11月1日)にて世界各国のミスに対し、うれしの茶を提供しSNSを活用した情報発信を行うなど、インバウンド対策と連動した取組を実行。今後商工業団体、DMOを巻き込んだ体制づくりに当市観光商工課と共に着手する。 		

地域活性化・総合コンサルティング業務報告書

相談テーマ	商業の振興について	相談主体	熊本県天草市
派遣伝道師	松井 洋一郎	ブロック名	九州・沖縄ブロック
相談内容	<p>▽2020年2月に第3回開催を控える「天草まちゼミ」について、成果を最大化し街の活性化につながる実施方法等について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これまで2回開催しているが、客観的にやり方を見ていただき正解なのか。 ・期間後半の集客に苦慮しており、期間全体を通じて集客する方法。 ・魅力的な講座のつくり方。 ・まちゼミを成果に繋げるためのアフターフォローの強化。 <p>▽事業者主体の運営体制について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・現在、事務局機能を市が担っているが、今後継続する事業としていくには、事務局機能を簡素化するとともに、事業者主体に移行する必要があるため、その手法をご教示いただきたい。 		
相談への対応内容	<p>伝道師の松井氏にセミナー・ワークショップ形式で以下の内容をご教示いただいた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・北九州の魚町銀天街の動画を用いてまちゼミの成功例を紹介。 ・まちゼミの概要、ルール、効果、まちゼミをする意義についてテキストを用いて説明。 ・まちゼミは、店主が自分たちの専門知識を無料で教えるお客様とのコミュニケーション事業。このコミュニケーションを通じてお客様に店主のファン、店のファンになっていただき、お客様に生活の豊かさ、幸せを提供するのが店の求められる役割。 ・店は魅力向上及び新規顧客獲得による売上向上、お客様は新たな知識や良い商品を知ることによって生活が豊かに、そして街が活性化するという、店・お客様・街にとって、三方よしの事業。 ・全国400地域で実施され、その成功ノウハウを蓄積したルールのもと運営していくため、より成功の確度が高く、低予算(チラシ代のみ)で実施可能なため、取り組みやすい。 ・ルールとして、講座回数、店主が話す時間、受講人数、商品を売り付けないこと、受講料無料(材料費は請求可)とすることなどを説明。 ・講座の組立て方法を教示いただき、その後、グループワークでグループ内の1店舗を題材にどのような講座が有益か議論した。 ・まちゼミを継続的な事業とするためには、確実に売上に繋げることが必須。そのためのお客様満足度の向上、再来店のための有効なアフターフォロー等の方法を説明。 ・申込ゼロをなくす方法(自店以外を紹介すること、SNSの活用等)、効果的な情報発信(みんなでDM発送、SNS、マスコミ活用等)について説明。 ・事務の簡素化について、チラシ原稿のWEB受付、アンケートのWEB集計について教示。 ・まちゼミを継続するためには、関連作業において一部の人が負担を感じるようではうまくいかない、参加者が当事者意識を持つこと等を教示。 		
成果	<ul style="list-style-type: none"> ・参加者にヒアリングを実施したところ「良い企画だと思う」との意見が大半で、「店とお客様とのコミュニケーション、お店同士のコミュニケーションの大切さを再認識した」、「お客様に魅力に思ってもらえるような自分でありたい」、「実際に全国で成果数値が出ている事業なので取り組みやすい」、「具体的な内容を知ることができ、参考になった」、「新規顧客作りに役に立つ事業」などの意見も聞かれ、参加者の関心を大きく引いたセミナーだったことが分かる。 ・新規参加予定店舗向けにも説明いただいたことで参加店が増えた(第2回30店→第3回34店)。 ・参加店のまちゼミに対する知識が深まり、当事者意識が向上するきっかけになった。 ・参加店同士の悩みの共有ができた。 ・参加店に対し、アフターフォローの重要性を植え付けることができた。 ・事務の簡素化手法について助言いただいたため、今後実践する。 		
課題	<ul style="list-style-type: none"> ・参加店のモチベーション維持。 ・世話人体制の確立、事務局を事業者主体へ移行することが必要。 		
今後の方針	<ul style="list-style-type: none"> ・参加店については学んだことを第3回まちゼミに活かし、特にアフターフォローに重点を置き、成果を追及する。 ・事務局については、チラシ原稿のWEB受付等により事務を簡素化し、事業者へ移行する。 ・今後も継続する事業としてシステムを確立する。 		