


team 中津川

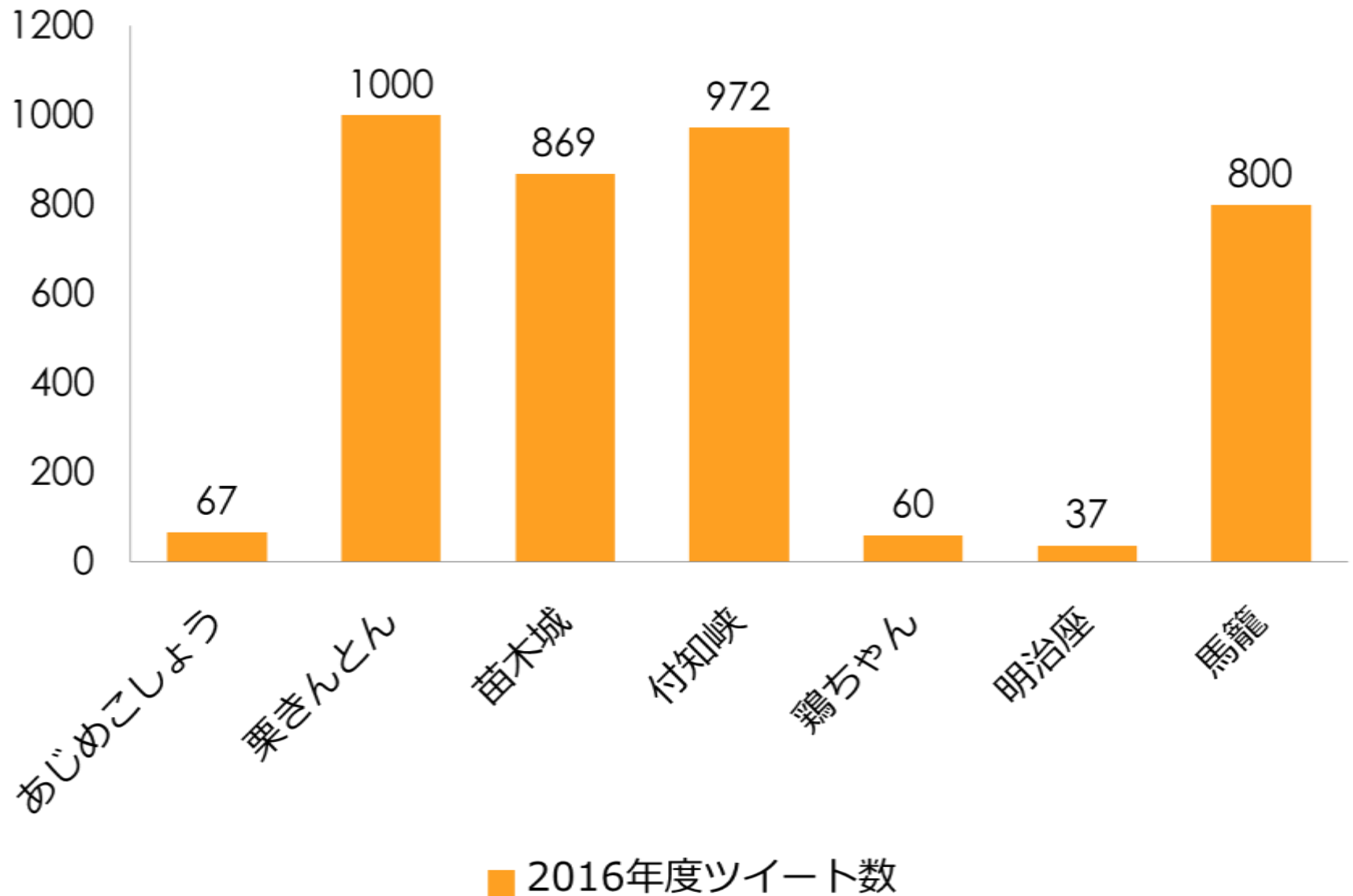
中津川の 魅力発信

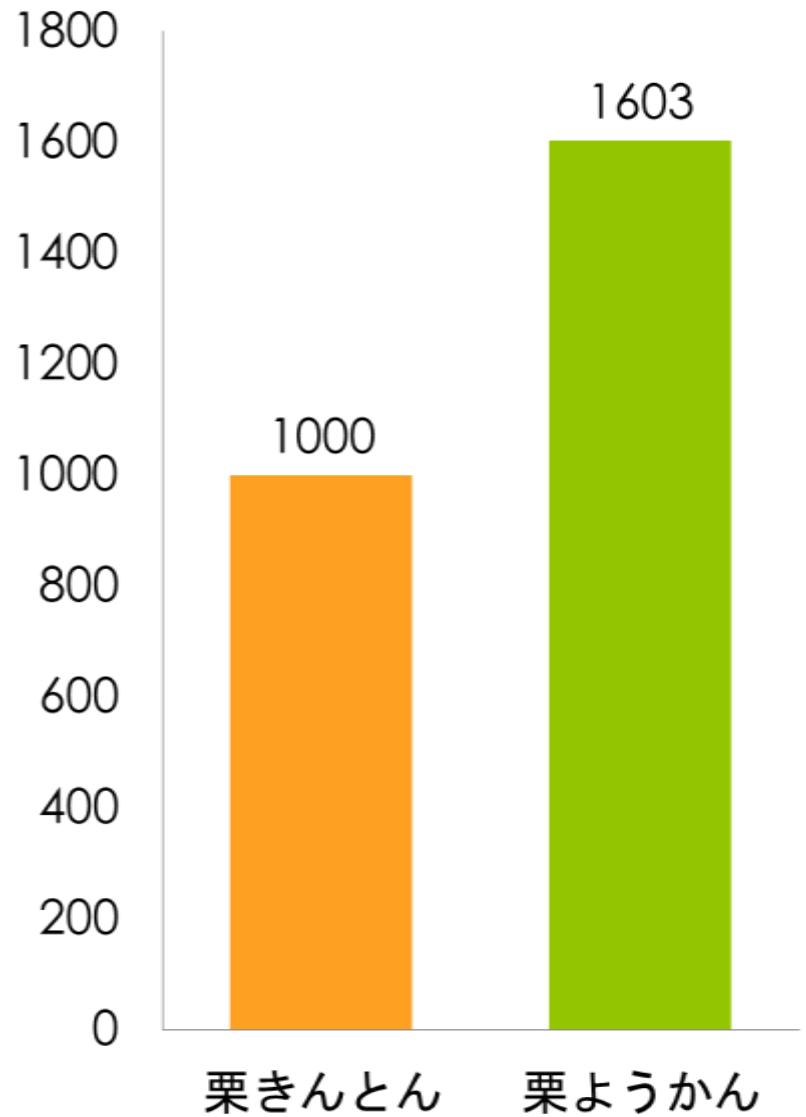
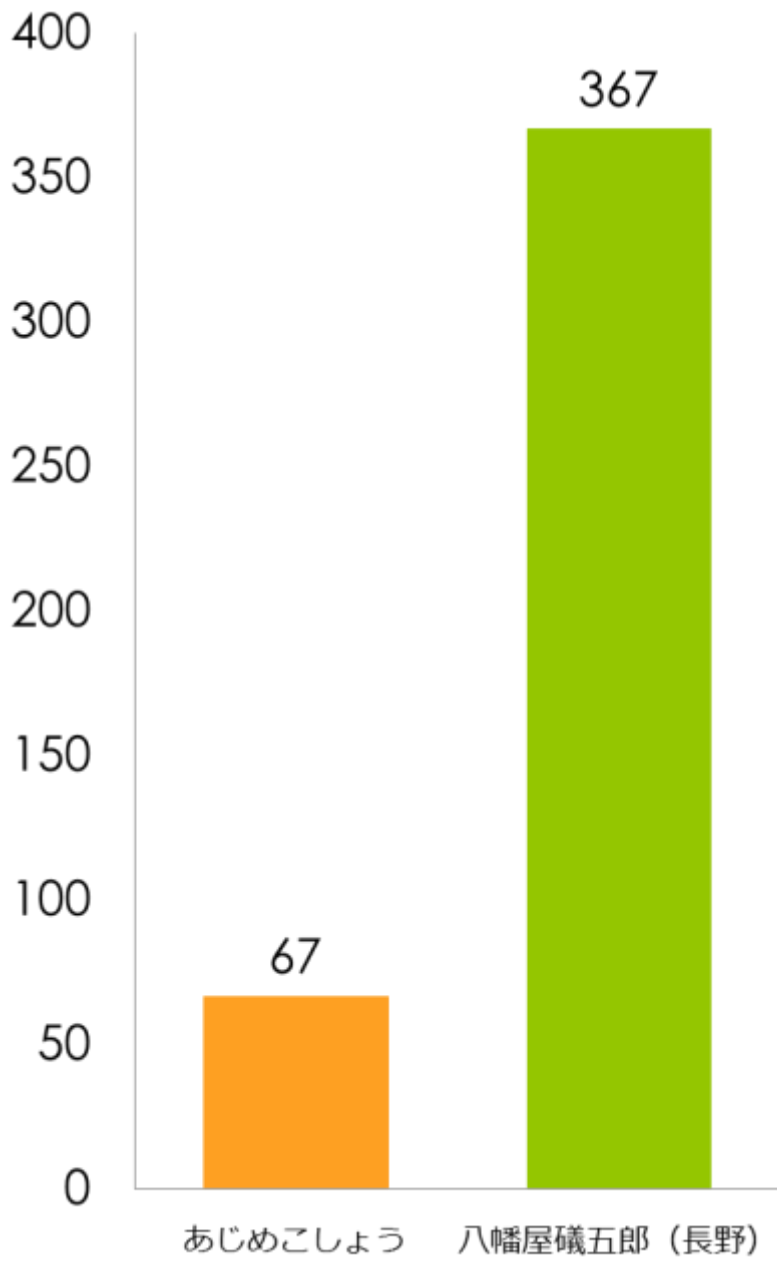
目次

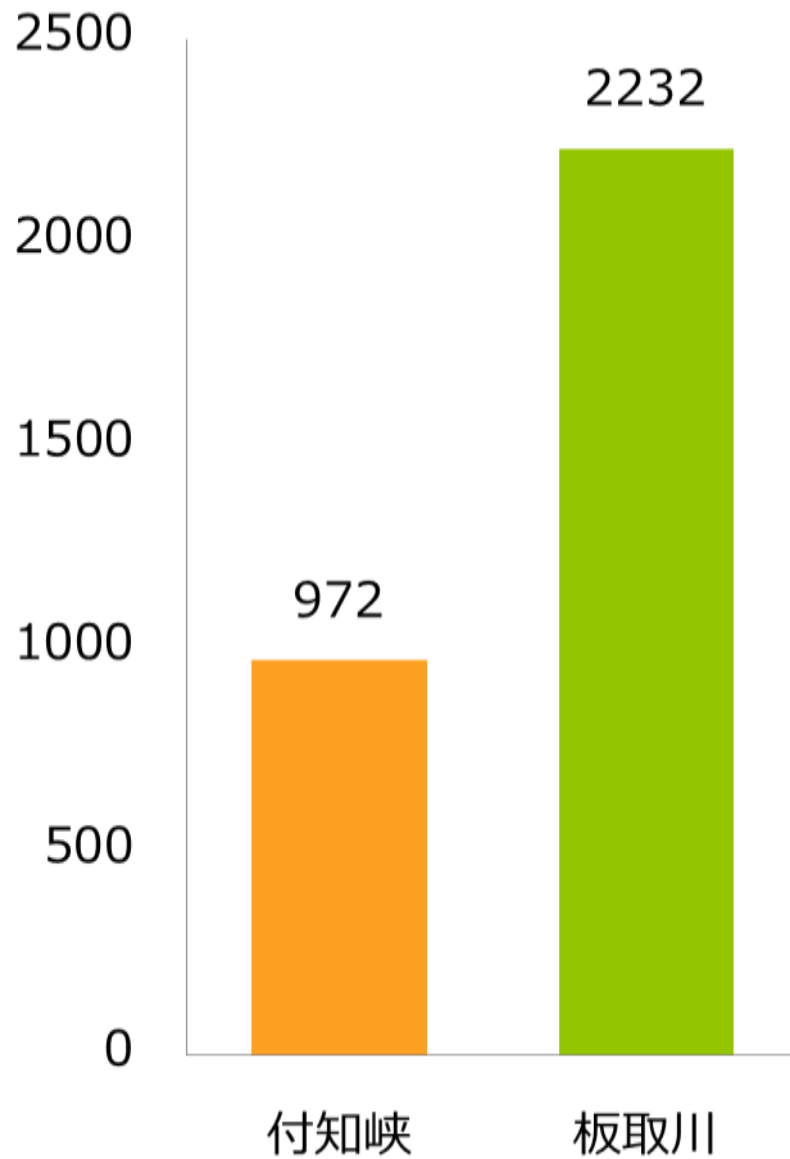
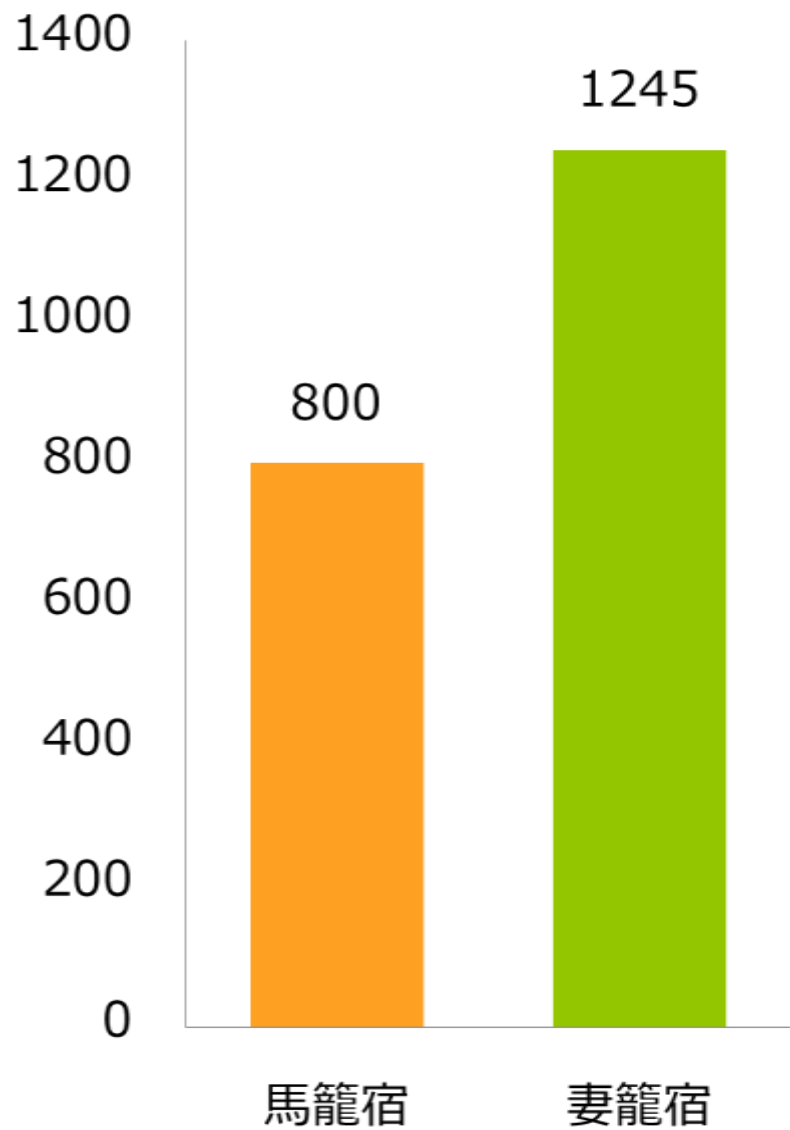
- 中間発表までの活動
- 中津川の資源の分析
- 活動目標①
- 活動目標②
- ビジネスモデルの提案

中間発表までの活動

- 中津川市内でフィールドワークを行い、中津川の資源の発見・現状と課題を探った。
- SNS ( twitter) のツイート数から、中津川にある資源と、それに似た資源の知名度の比較をおこなった。







今のままでは
中津川の地域資源
の魅力を伝えるの
は難しい

中津川の持つ資源の分析

- 地域資源といってもなかなかその魅力が伝わっていない
- たとえば現在馬籠の観光資源としての価値はどのように伝えられているのか
- しかし、これは顧客にとって本当に価値あるものなのかという疑問がある

顧客が求める30の価値

- ハーバードビジネスレビュー（2017. 3月号）の特集で顧客が求める価値を30に分類している

社会への影響

- 自己超越

人生の変化

- 希望の創出
- 自己実現
- モチベーション
- 資産継承
- 帰属・縁

感情

- 不安の軽減
- 自分への褒美
- 懐かしさ
- デザインや美観
- 象徴性
- 健康
- 癒し
- 娯楽
- 魅力
- つながりの提供

機能

- 時間の節約
- 簡素化
- 収益確保
- リスク低減
- 整理・整頓
- 統合する
- つなぐ
- 労力の軽減
- 面倒の回避
- コスト削減
- 品質
- バラエティ
- 感覚訴求
- 情報提供

栗きんとんめぐりの事例研究

- 中津川の栗きんとんにおいてネットワークが形成されたと仮定してその要因と効果を分析
 - 中津川には以前から有名な栗きんとんの店舗が存在
 - ネットワークの形成において重要な転機は「栗きんとんめぐり」の発売
 - 「栗きんとんめぐり」の発売により、市内のほかの菓子屋と有名な和菓子屋（ここでは川上屋）のつながりが促されることでネットワークの形成が促進されたと考えられる
- ネットワークの形成は消費者に新たらしい価値を提供しているのではないか

栗きんとん

顧客に提供する価値

- 癒し
- 自分への褒美
- 品質

栗きんとんめぐり

顧客に提供する価値

- 娯楽
- つながりの提供
- 時間の節約
- つなぐ
- 面倒の回避
- バラエティ
- 情報提供

この手法がほかの資源でも可能ではないか？

- 最近成長している市場はないか？
- その中ですでによく知られた有名な地域資源はないか？

探してみると…

- 最近中津川にはいくつか新しいパン屋が開店しているらしい
- 中津川には名古屋からわざわざ購入するために来るような有名なパン屋があるらしい

パン屋について調査開始！

- パンブティック・ピエニュという有名なパン屋がある。（食べログ岐阜県パン屋ランキング2位）
- 中津川には、12店舗ある。最近オープンした店が多く、どの店も特徴がある



パンブティック・ピエニュとほかのパン屋がつながることでネットワークが形成できるのではないか

パン屋の実地調査を実施

パンブティックピエニユ



Saisai & sinamon



パン屋の実地調査を実施

Café river sunny



そのほかにも

- ジャンボくん
- ルヴァンドール
- PAPAN
- 風見鶏
- げんさいや

などなど

活動目標①

○パン屋のネットワークを形成

- すでに中津川市には栗きんとんのネットワークが中津川市の魅力を発信している
- あらたにパンのネットワークを形成することで中津川市に新たな魅力を作る

活動目標①達成に向けた事業案

- パン詰め合わせセット
 - 消費者のメリット
 - それぞれのパン屋のパンを味わえるとともに、パン屋の存在を知ることができる
 - パン屋のメリット
 - すでにある岐阜県で2番目に評価の高いパン屋につながる可能性がある
 - パン屋の存在を知ることによって、それぞれの店舗にも足を運んでもらえる
 - ネットワークの効果により個店だけでは得られない顧客の求める価値を得ることができる
- SNSで発信
 - Facebookでホームページを作り、中津川のパン屋の情報を発信

パン詰め合わせセット事業計画

〈例〉 4個入りで700円

※にぎわい特産館で売る場合、手数料2割

※月に2回、1回50袋 1年で1200袋

@700円×1,200袋=840,000円

製造原価(1個100円で発注)480,000円

手数料(人件費含む) 168,000円

広告費 20,400円

パッケージ代 50,000円

利益 121,600円

この利益を活動目標②の事業「パン屋と地域観光を結びつけるための活動」に使います

Facebookページの公開 Amazing Bakery in なかつがわ



活動目標②

- パン屋と地域資源を結び付け、
地域活性化
 - 地域資源を顧客の求める価値で分析し、分類する
 - パン屋と中津川の観光地を含んだモデルコース
 - たとえば、「癒し」の価値を含むコースなど

活動目標②達成に向けた事業案

○ SNSを使った情報発信

- Facebookでホームページを作り、中津川のパン屋の情報や観光コースの提案を発信
- 中津川の水や食材で作っていることをアピール。

○ ポイントラリー

- 中津川のパン屋と地域観光に行ってもらい、ポイントを集めることで特典がもらえる。
- 特典に必要な費用はパン屋詰め合わせセットの利益を利用する
- 中津川市に足を運んでもらえる。また来てもらえる。

パン屋と地域の観光地をつな げる情報をABNで発信



ビジネスモデルの提案

- 今回の発表の同様の手法は他の地域においても活用可能な手法であると考えます
 1. 各地域の資源の価値を顧客視点で再定義
 2. その資源の持つリンクの数を推測することでハブとなる資源を特定
 3. そのハブと地域の資源を結び付ける仕組みを地域の人と一緒に考える

**今後の活動に
ご期待ください**

Team中津川