

第8回銀座NAGANO整備推進会議

平成27年2月10日(火) 14:00～

県庁第三応接室

議題1 銀座NAGANOのコンセプトに沿った運営について

(中村委員)

- ・ 5丁目にできた店としては、最初はおぼつかなかったが、最近やっと落ち着いてきた。ただ、これからが問題で、銀座はちょっとしたミスもゆるされない。そのためには、まず地元との調整が必要ということで、朝の清掃をはじめてもらったが評判は上々。
- ・ 後での説明では、売上はまあまあという話が出ると思うが、売上を軽く見てはいけない。石川は1000人の来場で80万円の売上がある。長野は3000人で60万円。そういったところをしっかりと見ていく必要がある。
- ・ 商品チェック、日持ちのする商品としない商品のチェックをしっかりとる。消費期限を専門に調査する人がいて、そういったところで発覚すると大変なことになる。

(知事)

- ・ 売上が多い日と少ない日の理由を明確にして、共有してほしい。恐らく現場では、その原因がわかっているはず。さらにどう改善すべきなのか、現場から発信してもらいたい。
- ・ どんなメディアにどんな形で取り上げられているのか、リスト化するだけでなく、具体的に共有をしてもらわないと宝の持ち腐れ。広告換算するといくらくらいになるのか試算を。
- ・ 私も常に現場と話ができるわけではないので、現場からもリアルタイムで情報を上げてもらいたい。

(母袋委員)

- ・ 物販だけではないという当初からのコンセプトはあるものの、やはり売上もしっかり上がって評判になることが重要であって、そうした点からも、一年通してみないとなかなか評価できない部分はある。
- ・ 移住相談者のトレースができれば我々としてもありがたい。最初に相談にきたときのモチベーションなどにも配慮する必要があるため、ちょっとしたコメントでもいいので、フィードバックいただけるとありがたい。
- ・ 長野県の強みは果物、野菜といった生鮮品。採れたて、もぎたてといった鮮度をア

ピールすることに注力していただきたい。

- ・ 売上ベスト商品は関心があるし、気にもなる。こういったことを公表していいのかわりとどうかといった議論もあるが、お客様も感心があることだと思うので、検討いただきたい。

(熊谷所長から古田コンセプトマネージャーの意見を紹介)

- ・ まず印象としては、コンセプトに比して初期段階としてはうまくいっていると認識。1階は物販だけでなく、正面カウンターにおいて店員との活きたやりとりの場面を見ることができていて素晴らしい。
- ・ 課題は、2階のイベントについて、まだ初期段階であるため仕方ないものの、長野県を一方的に知ってもらおうとした姿勢であるが、これからはそこで得た首都圏の方の思いを長野へ持ち返るといったことも必要である。そのためには首都圏の企業・団体の方々や他県との連携も進めていくことが必要。
- ・ 関係地づくりといった点から、連続セミナーなどにより首都圏の皆さんの智慧により長野県が刺激されるといったこともやっていったらどうか。

議題2 銀座NAGANOの運営状況について

【開店時間について】

(中村委員)

季節によってお客様の流れも違うと思うが、冬は10:30で全く問題ないと思う。一度やってみればいい。

(野原委員)

ただ、その結果だけはきちんとチェックしておくべき。

【全般について】

(中村委員)

- ・ 移住相談について、若い人はネットで情報を得ている。ネットの情報のメンテが重要だし、メンテにはお金が掛かる。それを予算化した方がいいのではないか。
- ・ 2階のコーヒーエリアがあまりにも雑然としているし、銀座で紙のコップはお客様に対して失礼。なので、市町村などの協力を得て、漆器だとかの器を検討いただきたい。
- ・ 市町村が実施するイベントはバラツキが目立つので、うまくいったところのフィードバックを行って、次へのきっかけづくりをしていく必要がある。
- ・ 休憩室ができたようであるが、従業員に対してもしっかき目配りをしなければいけない。
- ・ 外国人対応をしっかきすること。銀座は圧倒的に中国人が多い、2020年に向けてま

すまず増えてくると思うが、しっかりとやってほしい。

- ・ 旬、鮮度の良さ、健康といった要素が長野県を売り込んでいく強みであるので、その強みをしっかりと打ち出していくこと。

(岡村事務局長)

今日ネットを見ていたら、ふるさと回帰支援センターが行う移住希望先ランキングでこれまで3年連続トップであった長野県を抜き、山梨県が初の1位になったという記事があり、その理由として長野県は今年度から相談窓口を銀座NAGANOに一本化したためといったことが上げられていたのを見て少し気になったのでご紹介させていただく。

(中村室長)

ふるさと回帰支援センターに山梨県の相談員がいるため、必然的に山梨県の相談件数が増えていることによるもの。来年度予算案が公表になったが、来年度から長野県もふるさと回帰支援センターに銀座NAGANOの相談員が行って相談を受けることにしているので、トップ奪還に向けてがんばっていく。

(佐々木委員)

昨日、現地をみてきたが、泰阜村の柚餅子を私が買ったら、在庫が少なく棚が空っぽになってしまった。商品の補充管理はどのようになされているのか伺いたい。

(西原支配人)

POSシステムが入ったため、売れない商品のロスを減らすことも含めて、これからはしっかり管理される。

(小山委員)

商品のセレクトにどれだけ力を入れていくかが重要だと思っていて、売上也当初より必ず落ちていくと思うが、安定的に売上をとっていくためには、商品がいいということがしっかりと認知されていくということが重要。1階でよい商品を扱っていることが、2階や4階へもいい影響を及ぼすことになる。売上目標をしっかりと持って、具体的には日商80万円くらいを将来的な目標にして、全員で取り組んでいくことが重要である。

(山口委員)

マンスリー冊子について、非常にきれいにできてはいるが、銀座にしてはちょっと軽すぎるなという印象がある。紙質が薄すぎるのと、内容が若い人をターゲットにし過ぎていると感じる。デザインは20代、30代向けであるが、実際に訪れる客層はもっと上では

ないか。もしこの紙を使うなら、折りをタブロイドのようにすれば薄さが目立たなくなる。また、内容についても、ホームページでも充実した情報を取り扱っている中で、もう少し差別化していいのではないかと考えている。

いずれにしても、紙質も含め、もっと銀座らしさを打ち出していく余地は十分にあると思うので、検討いただきたい。

(今井委員)

全般的に見ると、長野県をうまく発信していると思う。他県の店舗と比較してみても、長野県がお客が一番多いように感じた。ただ、扱う商品はほとんどが公募したものだということだったので、長野県の本物の名物を取り扱うことができるか、これからの課題だと思う。

移住相談に関しては、市町村でも積極的に取り組んでいるところなので、そういったところとしっかり連携をとって、県の窓口に来た人はしっかりと市町村にもつなげていくといった連携をしっかりとっていただきたい。

(母袋委員)

2階でイベントを行う場合、市町村はなかなかマスコミへのコネがないので、皆さんの方でマスコミにつないでいただいているということでしょうか。

また、就職相談に関して言えば、今やハローワークはおおりいっぺんの相談しかできず、むしろ民間会社の方がしっかりした情報を持っているが、そちらとの連携は取れているのか。

(熊谷所長)

例えば11月に上田市がマスコミ向けにプレゼンテーションを行っていただいたが、あの時もメディアには全てこちらが集めた。

また、民間の就職情報会社がコワーキングの利用者に登録していただき、休日などにセミナーを開催するなどしている。

(野原委員)

現場の大変さが、まだ成果につながっていないというのが当事者としての実感。1階から4階までをトータルに楽しんでもらう雰囲気を誰が作るのか、これが一番の課題だと思っている。そのためには、コミュニケーションが必要であるし、単にプロジェクトチームを作って安心してはいけない。課題を実際の行動計画に落とし込んでいくのがマネジメントであり、それが協会、県を含めて私の仕事としてしっかりと取り組んでいきたいと思っている。

(加藤座長)

資料のP13にある物販中心からイベント・セミナー中心へというのはどういうことなのか。

(熊谷所長)

イベントで市町村の特産品を持ってきて販売しても、次の日にまた別の市町村が来ると同じような商品が並び、美味しいものを揃えましたといっても説得力がない。そうではなくて、そのモノが生まれた風土や背景といったストーリーを中心に据えた物販でないと、説得力を持ったものにならないといった趣旨。

議題3 銀座NAGANO整備推進会議の今後の方向性について

(中村委員)

中嶋聞多先生が入っていませんが、信州倶楽部の事務局長を務めておられて、広い人脈をお持ちでありますので、加えておいていただければと思う。