

2023年度デジタル田園都市国家構想交付金（地方創生推進タイプ）事業

「地方銀行との協働によるローカルブランディング戦略の展開」について

1. 2022年度実施事業について

さつま町の人口動態や近隣自治体の動向についての調査を行うとともに、温泉組合や観光事業者、物産館関係者、農畜製品の生産者・販売事業者等に対してブランディングに向けた現状調査を行いました。

また、鹿児島市を中心にローカルプロモーションを展開し、さつま町への誘客を図りました。

■物産館

町内5つの物産館の運営状況について分析するとともに、町民や利用者、出荷者に対するアンケートを行うことで課題や要望をポイントとして抽出し、統合による効果検証や現状の物産館の活性化に向けた検討を行いました。

●課題及び統合の効果検証

- ・ 人口減少、高齢化による利用者や出荷者の減少が想定されるため、既存の物産館の活性化や統合による 品揃えや量の充実を図り、競争力のある物産館を構成していく必要がある。
- ・ 駐車場の拡大や飲食店の併設などの要望が多く、既存の物産館の活性化や統合による大規模な拠点整備の可能性を含めたハード面を整備する必要がある。

■紫尾温泉

紫尾温泉の現状の調査を行うとともに、紫尾地区の住民に対する説明会やアンケートを通じて、住民の意向確認を行いました。アンケートでは「観光地として賑わってほしい」「飲食店があったらいい」といった意見が多くありました。さらに、紫尾温泉を魅力的な観光地とするための新たなコンテンツを「紫尾温泉未来構想書」としてまとめ、今後の導入可能性を含め、議論を進めていくための土台を整理しました。

■プロモーション

さつま町アンテナショップとして鹿児島市のよかど鹿児島で、さつま町産の農産物の試験販売を2回開催しました。また、センテラス天文館では紫尾温泉の手湯体験を実施し、鹿児島市内における紫尾温泉の認知度向上を図りました。農政課が実施している物産館スタンプラリーの鹿児島市へのPRを実施し、さつま町への誘客を図った結果、鹿児島市からの参加者が大幅に増加しました。

「紫尾温泉未来構想書」



「さつま町アンテナショップ」



【今後の事業展開】

- ・ 物産館：「既存の物産館の活性化」及び「将来的な複数の物産館の統合を視野に入れた連携」を検討します。
- ・ 紫尾温泉：「紫尾温泉未来構想書」のコンテンツを精査し、実現可能性の高い事業を選定し、事業の担い手、経営基盤、スキーム等の体制構築を進めます。
- ・ プロモーション：アンテナショップの 自走化に向けた取組みを展開します。

2. 2023年度実施事業について

2.1 将来的な複数の物産館の統合に向けた物産館の在り方検討会の設置・実施について

「既存の物産館の活性化」や「将来的な複数の物産館の統合を視野に入れた連携」を深めていくために、各物産館の館長、出荷者協議会長等を含めた「さつま町物産館の在り方検討委員会」を設置します。

検討委員会では、今後物産館を維持していく各物産館の連携可能性を検討するとともに、課題解決手段の一つとして、将来的な複数の物産館の統合に対する意見・意向の集約等を行いたいと考えております。検討委員会は、4回程度の開催を想定しています。

■目的

「既存の物産館の活性化」及び「将来的な複数の物産館の統合を視野に入れた各物産館の連携」の検討

■内容

- ・将来的な物産館運営について
- ・さつま町の物産館を維持していくための連携可能性について
- ・出荷者の確保に向けた取組みについて
- ・各物産館の連携体制の組成について
- ・複数の物産館の統合に対する意見・意向の集約、統合後の物産館の利用法について

■統合する場合の今後の検討内容

- ①将来的な統合についての合意、統合された物産館の利活用の検討
- ②統合される物産館、統合されない物産館の選定
- ③統合までの長期スケジュール
- ④（統合先を道の駅とする場合の）場所の選定や必要な施設・設備の検討
- ⑤運営方式（体制）の検討

2. 2 物産館魅力向上コンテンツとしての、紫尾温泉ブランディングについて

「紫尾温泉未来構想書」に記載したコンテンツごとに実現可能性の調査を行い、可能性の高いものから順番に試行・周知・担い手の確保・持続可能な経営基盤の設計を行います。

■住民の理解

未来構想書に関して紫尾区役員へ説明済みであるが、コンテンツを精査した上での周知が好ましいとの意見があった。実現可能なものを整理し、段階に応じて役員より住民への周知を図る。

■担い手の確保

区内・町内事業者だけでなく、現在県内で指定管理業務を行っている事業者や飲食事業者、地方創生関連事業者に対して広く声かけを行う。

■紫尾温泉祭りを活用したコンテンツの試行検討

紫尾温泉祭りを活用し、未来構想書のコンテンツである「マルシェ」や「縁日」を試行することで、今後の可能性を調査する。平行してキッチンカーを呼び込み、飲食店開業に対する担い手も模索する。

■マーケティング

事業者誘致に必要な現在の温泉利用者等データや現場の声を収集する。

■全体の流れ

1年目	現状を把握し、全ての理想を詰め込んだ未来構想書を作成する
2年目	担い手・資金調達等含めた実現可能性について調査し、構想書に落とし込む
3年目	2年目で定めた方針に則った出口戦略の確保する

2. 3 2023年度ローカルプロモーションについて

よかど鹿児島で開催しているアンテナショップの自走化に向けた取組みを展開します。

また、鹿児島市を中心に近隣自治体を含めたローカルプロモーションを展開し、効果検証を行います。

(1) アンテナショップ自走化に向けた体制構築（初回は7月で調整）

■調達先、運搬における協力者の確保

昨年度は、物産館と協議の上、小売価格で買い取ることになったことから、最終販売価格が一般的なスーパーよりも割高な価格設定となった。今年度は、調達先・調達方法を再度検討し、「さつま町」をPRする場としてアンテナショップを活用し、物産館への誘客につなげる。

また、運搬（さつま町→鹿児島市）についても、品質や数量を確保できるよう協力先を模索し、実証を重ねる。

■顧客への認知

開催を定例化し、曜日や時間を認知させることで固定客を確保する。

(2) ぐるっとさつまスタンプラリー

- ・昨年度の実績を踏まえ、告知方法など再度検討する。
- ・町外から顧客を呼び、回遊させるべく、各所と連携する。

(3) 弊行リソースやマスメディアの活用

- ・支店ロビーやよかど鹿児島でさつま町町勢要覧「さつまいろ」を投影する。
- ・地元メディア（新聞・テレビ）や弊行公式LINEなどの活用を検討する。

「よかど鹿児島・支店」



3. 2023 年度事業推進に向けた新規連携先の模索

3. 1 鹿児島大学との連携

(1) 在り方検討委員会への参画

「物産館在り方検討委員会」の有識者として、鹿児島大学崎野准教授を招へいする。

(2) ゼミ生による地方創生ワークショップの開催

■目的

産学官連携による、若い世代からの新規アイデアの創出や、新たな世代への PR 効果

■期間

6 月末～1 月にかけて企画（7 月末～9 月のテスト期間・夏休みを除く）

■内容

- ・6 月 29 日（木）初回、企画説明
- ・ゼミ（木曜日 14:30～16:00）の時間を活用し、テーマに関して理解を深める
- ・イベント（アンテナショップ等）への参加
- ・商品開発

3. 2 「薩摩のさつま」との連携模索

昨年度はさつま町を深く知るきっかけとして、定例開催されている「薩摩のさつま」の勉強会に参加させていただき、プロジェクトの背景やそれぞれの生産者様の熱い想いを知ることができました。

その中で、本事業と薩摩のさつまとの連携について模索したいと考えています。

■連携（案）

- ・よかど鹿児島にて物販イベント開催
- ・アンテナショップとの連携(キッチン 360 にて明日香の紅茶はすでに販売中)
- ・宮之城支店行員の勉強会参加