

平成30年度 地域発 元気づくり支援金事業総括書

事業名	信州中野おごっそフェア
事業主体 (連絡先)	信州中野おごっそフェア実行委員会 事務局 信州中野商工会議所内 中野市中央 1-7-2 0269-22-2191
事業区分	産業振興、雇用拡大に関する事業
事業タイプ	ソフト
総事業費	20,439,747 円 (うち支援金: 3,040,000 円)

事業内容

◇「信州中野産」という農産物等のブランド価値が首都圏を中心に確立しつつあり、そんな中野市の地域価値である農産物の魅力を最大限発揮させることができる、収穫の秋・食欲の秋に中野市で開催されるイベントとして市内外から認知され始めてきた「信州中野おごっそフェア」三回目を10月20日・21日に開催した。

◇イベント開催前には、今年初の試みとして「拡散していく広報活動」を目指し、様々な宣伝広報活動を行った。(SNSの活用・CM動画の一般公募・実行委員会が行う市外での事前告知)等。

◇イベント出店者には「中野市産の食材を使用したイチオシ!メニュー・商品」の販売することを条件として提示した。それにより、新たな新商品の開発や、既存商品のブラッシュアップが出店者により行われ販売された。

◇イベント内容

- ・中野市のうまいもんを集めたうまいもんブース
- ・中野市の食の魅力を発信するステージイベントや、市民や来場者が参加する企画を実施(地元産りんごを使用した皮むき大会・中野市の食材をテーマにした中野市ご当地グルメ対決・地元高校生によるステージ公演)
- ・子供達に中野市の魅力を伝える農産物や特産品をキャラクターにした中野市オリジナルトレーディングカードゲーム「ローズクエスト」等

◇今年是他団体と初めて連携を行った。同日開催であったSEA TO SUMMITとの連携により、シンポジウム・開会式をおごっそフェア会場内で実施。これにより、日本全国から集まったSEA TO SUMMITの参加者が、おごっそフェア会場内で買い物や飲食をし、SNSでその様子を発信してくれた。



事業効果

※地域活性化のための目標・ねらいに対してどのような効果があったか、項目毎に記載すること。

① 来場者数 15,000人 (H29は11,000人)
市外県外来場者の割合 44.6% (H29は44%)
目標であった13,000人を超える来場者を迎えることが出来た。市外県外来場者の内訳を見ると北は新潟県、南は沖縄県からの来場者があり、これはSNSを活用した広報活動や、他イベントとの連携の効果であったといえる。また、市外県外来場者はH28は7%・H29は44%だったことを踏まえると確実に外への発信の効果が出ている。

② 地域資源のブラッシュアップ (出店者個々の力をつける) ために、事前の出店者説明会の回数を増やし、PRの方法を提案し講習会を実施。また、出店条件に「イチオシ!メニュー・商品の販売」を設定したことで、新メニューの開発や、既存商品の改良やブラッシュアップに繋がった。

③ ビジネスチャンスにつながるイベント (BtoB から BtoC までビジネスチャンス溢れるイベントにしよう) のために、イベント自体に話題性をもたせることで集客力をつけようと、広く発信できる SNS を活用した広報活動に力を入れた。また、出店者も市外県外から集まったことで、出店者同士の新たなつながりが生まれたり、新たな仕入先として他出店者と繋がったという結果も出た。

④ 市民協同参画 (市民みんなで創りあげるイベントにしよう) 当イベント実行委員会組織が市内農商工の若手三団体が連携して企画運営している。普段は異業種・異なる団体がおごっそフェアの企画実施という1つの目的のため若い力や考え方を取り入れ各団体の垣根を越えた組織である。更に、JA 中野市・商工会議所女性会・市内高校生にはスタッフボランティアとして参画。また市民や来場者が参加するステージ企画も実施した。それにより、それぞれに参画した人が、個々に情報を発信したことで一人ひとりが創りだし発信するみんなで創りあげるイベントになった。



【目標・ねらい】

- ① 前年度を上回る来場者の集客 (市外県外からの集客)
- ② 地域資源のブラッシュアップ (出店者個々の力をつける) 中野市の地域資源を活用しブラッシュアップすることで出店者個々の力をつける
- ③ ビジネスチャンスにつながるイベント (BtoB から BtoC までビジネスチャンス溢れるイベントにしよう) 一過性で終わらず話題性と集客力も持つイベントにし、出店者がビジネスチャンスを掴めるイベントにしよう
- ④ 市民協同参画 (市民みんなで創りあげるイベントにしよう) 実行委員・出店者・来場者・市民みんなが自慢したくなるような信州中野の魅力を一人生り創りだし発信することで信州中野のPRとなり市民協同参画となる

今後の取り組み

※今後、事業効果をどうつなげていくか記載すること。

来場者が増えることで起こる問題(設備の充実・交通手段の整備・全体の統括など)の解決策や準備をしておくことで、年々増えている来場者が更に増えても対応できるようにしておく。

今年はイベントを実行委員のみで運営するのではなく、市内の高校生ボランティア・商工会議所の女性会の協力を得たり、地元の子供達が行うステージ企画や、来場者が参加する企画を設けたことで、世代を問わず多くの市民が参画するイベントとなった。

今後イベント内容の充実や企画調整のスムーズな進行を図るうえで、更なる市民の参画が重要となる。市内高等学校への声かけや市民グループへ参画呼びかけを早めに行う。また、出店者の自己研鑽を促し中野市民全体で中野市の魅力を外へ発信していくことで、地域活性化に繋げる

※自己評価【A】

【理由】

来場者数は目標数を越え、過去最高人数となり、市外県外からの来場者も増えた。今年度の目標として実施してきた「拡散する広報活動」の効果と、他団体との連携の効果が出た結果である。

また、イベント実施後の出店者アンケートを集計すると、今後の事業への可能性や他出店者との繋がりについて聞いたところ「可能性を感じた・つながりを作れた」と回答した出店者の割合は66.6%だった。(H29は53%)

※ 自己評価欄は、地域活性化に及ぼす事業効果について、以下から選択のこと。

「A」: 予定を上回る効果が得られた 「B」: 予定していた効果が得られた

「C」: 一定の事業効果はあったが事業実施方法や今後の活用等について、工夫や改善を要する点がある