

地元産業を強くする

テーブル⑤

ファシリテーター：庄司 昌彦 (OKFJ)

✓ 課題:

- 高齢化と後継者不足(伝統工芸、農業、漁業)。
- 若者の流出。(県外の大学に進学した学生のリターンもない。)
- IT企業ですら求人に対して応募が少ない。リソースも限られるので、仕事が大都市に流れている。
- 宍道湖のしじみは漁獲量が下がっているにもかかわらず、価格が上がらない。(価値に対して儲けが少ない)

→ ①価値に応じたビジネスモデルを作れていない。

- ブランド化(ストーリー、レア)をして価値を高めることが必要。
- 松江の成功例: 畑(はた)地区のつるし柿、いずもそば、多伎(たき)のいちじく、のどぐろ
- 収入と価格構造がわかればいろいろな人が集ってくる?
- 例: トリュフ、スイスモデル

→ ②ブランド化が生きる最適な市場を見いだせていない。

- 例: ○○国の、○○が好きな、所得○○な人々...

1. 松江の産業の見える化とスイス化

✓ 課題を解決するアイデア:

- 松江の産業(収益構造)やプロセスを見える化できる場をつくる。
 - 儲かっているビジネスの収入、付加価値の公表
 - オープンにする情報と、クローズにする情報を切り分ける
- 協業しようという人のマッチングに使う。若い人もそこを見て企業を選ぶ

Open

地元の
大学生さん

「こういう見える化の場は就活学生も活用したい！東京の企業よりも、透明な地元企業がよい！」

- コンサルティングビジネスも含めて発展できる。
 - プロセスまで見える化できると、非効率的な部分も多くの目で検証していくことができる。

1. 松江の産業の見える化とスイス化

✓ 必要なデータ(それはどこが持っているか):

- 店舗情報(商工会議所)
- 商業統計(市役所)
- 経営相談の中から得られる情報(商工会議所、市役所)
- 融資をするときの情報(農協、金融機関)
- 農協、金融機関の持つ情報
- 産業統計情報
- 事例研究情報(企業成功例)
- 後継者不足情報(個別)(市役所)
- 未開拓市場の情報(JETRO)

✓ その他(障害となるルールや規制、実現可能性や事業性、またはアイデアのアピールポイント等)

- 地域の風土として、こういった新しい取組みに理解を示してもらえるか