

平成 25 年定例会  
戦略企画雇用経済常任委員会  
説明資料

◎所管事項説明

(1) 首都圏営業拠点について . . . . . 1

平成 25 年 3 月 25 日

雇用経済部

## (1) 首都圏営業拠点について

### 1 所在地等

- (1) 住 所 東京都中央区日本橋室町二丁目4-1
- (2) 建 物 浮世小路千疋屋ビル（商業施設名：YUITO ANNEX）  
所有者：株式会社千疋屋総本店
- (3) 占 有 1階：62.70坪（207.26㎡）  
2階：72.38坪（239.29㎡）  
合計：135.08坪（446.55㎡）
- (4) 賃貸借 期間：平成25年4月1日より平成30年3月31日まで

### 2 運営

- (1) 運営主体 三重県
- (2) 運営事業者 株式会社アクアプランネット  
代表取締役 福政 恵子  
(三重県松阪市大黒田町199)  
※業務提携事業者：株式会社JTBコミュニケーションズ  
(東京都品川区上大崎2-24-9)

### 3 運営事業者との契約にあたっての基本的な考え方

県との事前協議を踏まえ、運営事業者の責務を明記し、効果的な運営や運営業務の品質を担保できるよう、適切な契約を4月中旬を目途に締結します。

- 運営事業者からは、その収益等に応じ、一定の割合を県へ納付していただくこととしています。その具体的内容については、公認会計士等の専門家の意見も取り入れ、運営事業者と協議を行い、契約を締結します。
- 安全管理、衛生管理、労務管理、個人情報管理などコンプライアンスを第一に徹底する趣旨を明記します。
- その他、契約に明記する主な項目としては、
  - ①事業運営（物販事業、飲食事業、誘客促進事業、イベント開催等）の内容
    - ・県の意見を反映した、拠点の基本コンセプトや機能に沿った物販、飲食等の事業運営の徹底（取扱商品の選定にあたっては、基準や手法を明確化）
    - ・新たに首都圏で販売を行いたいと思う市町や事業者などの要望に応えるため、消費者評価を踏まえて、フィードバックするテストマーケティング機能の明確化
    - ・事業実施計画書及び事業報告書の提出（年度及び月次）など

②運営体制、有資格者の人員配置、スタッフ教育など運営責任体制

- ・ 運営時間等
- ・ 常駐職員数と雇用職員数
- ・ 法必置（食品衛生、防火管理、酒類販売等）の責任者
- ・ スタッフ教育
- ・ 施設管理（開・施錠、備品管理等）
- ・ 中途解約の場合の違約金の取扱い
- ・ 火災保険や各種損害保険等の加入など

③帳簿の整備、会計の独立など経理面

- ・ 経理書類、帳簿の整備と保管
- ・ 会計区分と銀行口座など

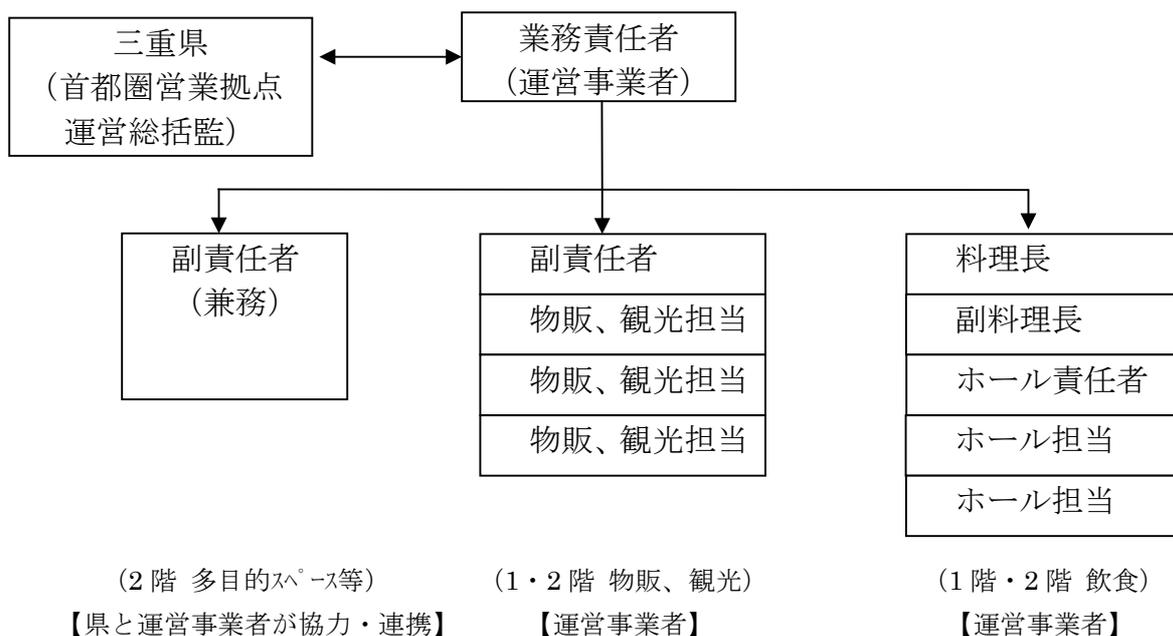
#### 4 運営（オペレーション）体制

県の意向を踏まえて運営事業者が運営を行うこととしますが、具体的には次による運営形態を基本とします。

「飲食」は株式会社アクアプランネット、「誘客」などは株式会社JTBコミュニケーションズ、「物販」は株式会社アクアプランネットが中心に株式会社JTBコミュニケーションズと連携して運営を行います。

2階を中心とした三重の魅力を経験する機能など多目的スペース等については、県と運営事業者が協力・連携した形態による運営を行います。

（運営事業者の体制概略図）



## 5 首都圏営業拠点による三重の魅力発信機能

### <基本コンセプト>

- 三重の文化にふれてもらうおもてなしの場
- 三重への旅のきっかけ、準備を提供する場
- 三重への共感を呼ぶ、三重ファンづくりの場
- 三重県民、県出身者などが「自分ごと」として活用できる場

### (1) 基本的機能（食べる、買う、体験する）

首都圏営業拠点では、4つの基本コンセプトを具現化するために、「食を提供する機能」（1階部分 約25～35坪、40～60席程度）、「商品を買っていただく機能」（1階部分 約25～35坪程度）、「三重の魅力を体験できる機能」（2階部分 50～60席程度の着席が可能なスペースを想定）をベースとし、それらを有機的に結合させるしくみとして、三重の旅を予感させるメニューの提供を行うラウンジなどの設置、さらには、三重ゆかりの気鋭クリエイターなどとのコラボにより、市町等と連携して三重の魅力を効果的に発信します。

これらの機能に加え、県内への「誘客・集客機能」、県内企業を支援する「トライアル機能」、三重に関わる人々を増やしていく「ネットワーク機能」などを設け、それぞれの機能をしっかりと融合させ、市町や事業者の方々とのしっかりとした連携のもと、三重（地域）のブランド力を向上させる事業を展開していくことで、当拠点に訪れた人々にとって、三重への旅がここから始まる「場」となることをめざします。

### (1階を中心に)

- 営業拠点オリジナルのプライベートブランド商品として、例えば、テレビ等で全国的に有名なパティシエ辻口博啓氏（片岡温泉「アクアイグニス」にてスイーツ等をプロデュース）と熊野産の柑橘類とのコラボレーションによるスイーツや、鈴鹿山麓のごぼうを使った限定ジェラート等を開発し、販売します。
- 若手シェフなどによる県食材を使った料理コンテストなど、話題性の提供と県食材に関わる人々の開拓につなげるイベントを実施するとともに、拠点発の新たなメニュー化につなげていきます。
- 三重の産直食材にこだわった本格的な料理を提供するため、三重の各地域の旬の味を提供するメニューを通して、県内各地域を旅するかの如く、三重の魅力を来館者に伝えます。（例えば、尾鷲直送マグロを使った前菜、伊勢大あさりと旬野菜の白ワイン蒸し、松阪牛もも肉のグリエと野菜のフリット、鈴鹿山麓野菜を使ったデザートなど）
- 本物志向、品質重視、価値重視を基本にしながら、例えば、桑名産のなばな、安乗産のサバ、伊賀産の米、熊野産の柑橘類など、三重の選りすぐりの商品を、地域ならではの物語という付加価値をつけて販売します。

- 商品や食材の定期的な入れ替えなどのしくみを構築することにより、県内の小規模事業者にも多くのチャレンジの機会を提供するなど、開かれた拠点として運営します。

#### (2階を中心に)

- メインターゲットである30～50代の女性を意識して、伊勢茶と三重のお取り寄せ和菓子や三重でしか食べられない郷土料理など、三重県内の食材や食文化を提供するラウンジをつくり、花匠佐々木直喜氏（菰野町在住、家庭画報の表紙のフラワーアレンジを担当）によるフラワーアレンジメントや芸術性の高いクリエイターの作品で飾るなど、話題性の高いスペースとして集客を図ります。
- 神宮式年遷宮を記念し伊勢神宮に作品を奉納された書家紫舟氏による書アートイベントや女性層を対象とした“美”や“健康”などテーマ性のある講座・フィールドワークの開催、県内蔵元提供の日本酒と旬の食材を味わうイベントや萬古焼の鍋を使った料理体験等参加型イベントを開催します。
- 伝統工芸品等の素材等のサンプルを展示して、首都圏クリエイター等のアイデアとつなぐ商談会や展示会、サロンなどを開催するとともに、営業拠点でのマッチングをきっかけに開発された試作品や商品を随時、開発プロセスを含めて紹介するなど、B to Bでの活用もすすめます。
- 世界で活躍する新進気鋭のデジタル・アーティストによる、伝統工芸品を映像と五感で体感できる体感型システムで紹介するFuture Tradition（フューチャー・トラディション）コーナーを設置します。
- 三重県ゆかりの木工作家や染織作家、萬古焼の急須作家、伊賀焼の土鍋作家等が主催する展示会をギャラリーコーナーで開催し、会期中にはクリエイターやデザイナーとともに「三重を語るサロン」を併催します。

#### (2) インバウンドを含めた誘客・集客機能

- 株式会社JTBコミュニケーションズが主体となり、旅行商品の開発と、継続した誘客につなげるために、例えば、地域イベントに合わせた地域周遊ツアーなどのモニタリングツアー商品、各地域の旬の食材を使った飲食の提供と連動させた三重の恵みを実感するツアー等の会員特別優待旅行商品の企画・開発を行います。
- 台湾をはじめ東アジア等からの観光客を迎え入れる館内プロモーション（外国語対応のツールの整備）を行うほか、訪日外国人観光客向けの集客企画を構築します。

#### (3) 三重の企業支援トライアル機能

- 三重の伝統工芸品や地域資源を活用した商品等を、首都圏のクリエイターやデザイナー等とコラボレーションしてブラッシュアップし、つくりあげ、進化させていく商談会やマッチングサロンなどのプログラムを提供します。

- 1階で商品を販売するだけでなく、生産（製造）事業者が対面販売するテストマーケティングなど、消費者目線の評価を市町や県事業者へフィードバックできるしくみをつくりまします。
- 小規模事業者や県内若手経営者が首都圏で販路開拓等チャレンジできる機会を提供します。

#### （４）ネットワーク機能

- 三重県出身者、三重県在住者はもちろん、首都圏の方々が三重との関わりを持つ玄関口となり、コアな三重ファンになるためのしかけとして、三重の文化、伝統、芸術、歴史をコンセプトにした企画を拠点全体で展開します。
- 既存顧客の囲い込みや新規顧客の獲得のため、会員制度を設けます。また、顧客メリットを付加した電子マネーの導入を大手流通事業者と連携して検討するなど、新たな仕組みの導入を考えていきます。
- 日本橋エリアにおいては、YUITO、コレド室町、日本橋料理飲食業組合や日本橋地域の街づくり団体等としっかり連携して事業を展開します。また、三重ゆかりの店舗や企業等とのネットワークを活用・拡大し、首都圏全体での面的な情報発信を行います。
- 県や運営事業者のもつネットワークを活用し、各種メディアに営業展開するとともに、フェイスブックなどのソーシャルメディアやホームページなどによる積極的な情報発信を行います。

#### （５）効果的な販売促進機能

- 運営事業者の経営する首都圏 10 店舗（丸の内・銀座・南青山・赤坂・新宿など）において、三重の食材を用いたメニュー開発を行うとともに、三重フェアを開催します。
- 日本橋の百貨店や首都圏のショッピングセンター等における物産展や都内イベント会場での催事出店を積極的に行うとともに、通信販売や店外販売による販路拡大を図るなど、新たな顧客開拓に向けた営業活動を行います。（例えば、埼玉県越谷市（イオンレイクタウン店）をはじめ品川地区、千葉市及びその周辺店舗と連携して物産展やイベントの開催）

### 6 その他

- 首都圏営業拠点の効果的な運営のため、有識者や事業者などで構成する「首都圏営業拠点アドバイザーボード（仮称）」を設置し、客観的・専門的な視点から評価や助言を行っていただくこととします。
- 首都圏営業拠点の活動・成果について、定量的な目標設定・評価を行っていくため、地域ブランド、観光誘客、情報発信などの有識者の方で構成する、「首都圏営業拠点経済効果指標検討会」での検討をもとに、拠点の開設までに設定します。

(参考) その他想定している事業イメージ

#### <運営事業者等と連携したセミナー・講座>

- ・“三重のいいもん”×X マリアージュ講座（1回/月）

食や伝統工芸品、三重ブランドなどの“三重のいいもん”を掛け合わせたり、X（日本橋、奈良、島根、Local to Local など）を掛け合わせたマリアージュを体験して学ぶ講座を開催する。

(例)・日本酒×バウムクーヘン×伊賀焼（講師：日本酒スタイリスト）

- ・伊勢茶×大和茶（奈良）×萬古急須×高校生スイーツ（講師：茶生産者、萬古焼作家）
- ・鈴鹿抹茶×伊賀焼×創作和菓子（講師：和菓子職人）
- ・伊賀牛×伊賀焼（講師：伊賀焼職人）
- ・伊賀くみひも×伊勢木綿×会津木綿（福島）（講師：着物アドバイザー）
- ・ワイン×燻製料理×萬古焼（講師：フードスタイリスト）
- ・乾物（海苔、あらめ等）×伊賀コシヒカリ×伊賀焼（講師：料理研究家）等

#### <展示会・商談会等BtoB企画>

- ・三重T・E・I・B・A・N展（3日間×2回/年）

伝統産業・地場産業の事業者を中心として、伝統工芸品等のブラッシュアップの場としての展示会を開催する。

- ・ビジネスマッチング（3日間×2回/年）

県内若手経営者と首都圏の企業家との出会いの場を構築する。

- ・経営者懇談会（6回/年）

大手企業の経営者層とのネットワークを構築するための懇談会を開催する。

#### <コアなファンによるPRイベント>

- ・朝大学等修了生、三重の応援団、応援企業等主催イベント（4回/月）

丸の内朝大学プロデューサークラスの修了生（80名）やお伊勢参り講座修了生（25名）、三重の応援団、応援企業主催でセミナー、講座等を開催する。

(例)・若年層向けのキャリアアップ講座（主催：朝大学修了生 1回/月）

- ・伊賀忍者講座（主催：忍者チーム（朝大学修了生）3回/年）
- ・伊賀焼で料理イベント（主催：伊賀チーム（朝大学修了生）3回/年）

#### <県主催セミナー・講座>

- ・知事主催トークライブ（1回/月）

豪華ゲストとの対談またはパネルディスカッション形式の知事主催のトークイベントを開催する。1階レストランまたは2階カフェでレセプションも同時開催。

- ・三重ゆかりの賢人主催トークライブ（2回/月）

三重にゆかりのある、主に首都圏の方々（賢人）の主催でトークライブを開催する。

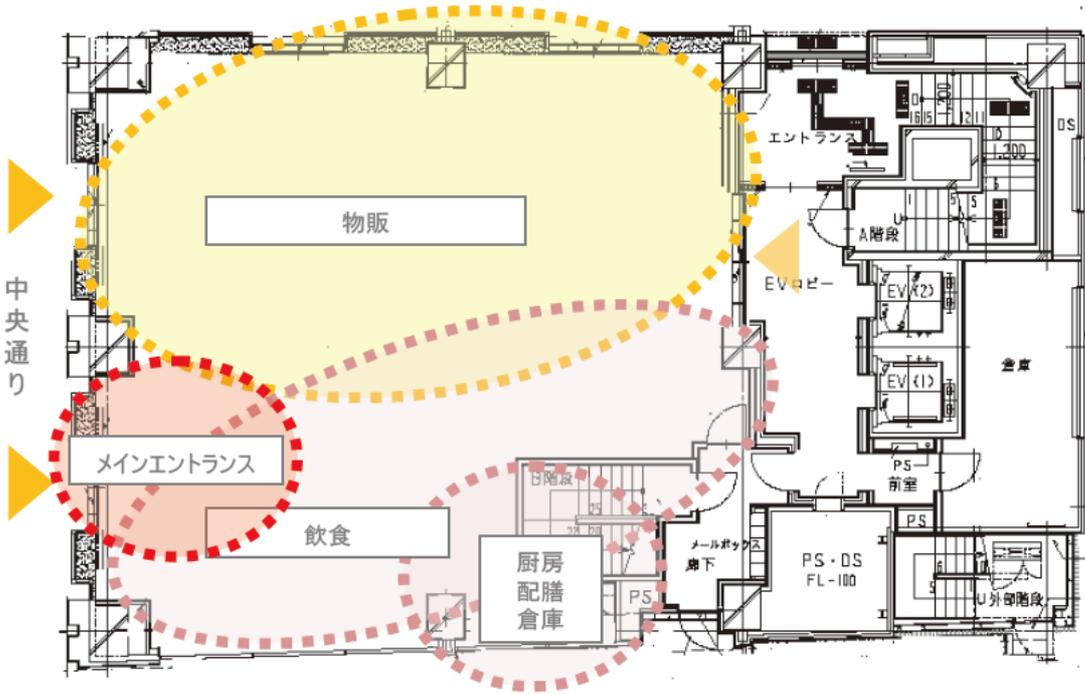
- ・三県連携による日本橋神話プロジェクト（9日／年）  
島根・奈良との三県連携で「遷宮」「古事記」等の神話をテーマに講座・フィールドワーク、シンポジウム等を開催する。
- ・三重大学など県内の大学と連携した、「食」や「歴史」、「文化」、「伝統」などに関する講座の開設

#### <観光等PRイベント>

- ・三重県観光キャンペーン推進協議会による観光キャンペーン、海女や忍者などをテーマにしたPRイベント、拠点で開催するセミナーと連携した「みえ旅パスポート」の発給など
- ・移住セミナー、県産材PR、ライフイノベーション総合特区PRセミナー、熊野古道世界遺産登録10周年PRセミナー、博物館PR、地域文化情報PR講座、ミュージアムセミナー、その他（Local to Local連携発信（十勝、会津など）、絆カフェPRなど）等

営業拠点 1階/2階 イメージ

1階



2階

