## 地方創生 やらまいか通信 vol. 329

一緒に始めませんか、あなたの挑戦も応援します! ~共に創る これからのふくろい~ 発行日:令和4年8月29日 発行者:袋井市企画政策課















スルガ銀行(株) 袋井支店

(株)清水銀行 袋井支店

浜松いわた信用金庫 袋井中央支店長

島田掛川信用金庫 袋井支店長

遠州中央農業協同組合 袋井統括部長

静岡県労働金庫 袋井支店長

日本政策金融公庫 浜松支店長







・単に特産品を選んでいただき、送る時代から**袋井に来てい** ただけるモノ(ここならではのコト)づくりが必要。

返礼品が届いて終わりではなく、次に繋がる仕掛けを… 例えば、朝採れトウモロコシが優先的に買えたり、産地を訪れる(宿泊する)価値のある体験などを商品化すると地域全体に好影響を与えることができる。

・地域資源の磨き上げや情報発信の視点として、「他との差」をしっかり見せることが大事。ふるさと納税サイトも同じような商品が並んでいる。これからは、これまで以上に見せ方や売り方の創意工夫による差が出てくると思う。

・単体の商品価値を上げることも重要だが、**消費者ニーズ** としてはパッケージ商品の気楽さは魅力的。

・クラウンメロンのようなブランドカのある商材をしっかり フックに使って、地域内の他の商品を知って貰うことを戦 略的に考えることが必要。

・ふるさと納税の返礼品の登録を増やすために、行員が「つなぎ役」となって、営業先で「ふるさと納税制度」の説明をすることはできると思う。

商品に込めれた作り手の想いなど、品質だけでなく物語 を添えることが付加価値を高めることになる。

・エコパスタジアムを訪れる人たちに対するサービスを地域全体で考えることは、地域全体の稼ぐチカラの向上に必要な視点。来訪者にとって、ふるさと納税の自動販売機が駅などに設置されていることは面白いかも知れない。

主だった意見