

地方創生ファイル

～地方を盛り上げるために考えてみた～

こんにちは、川名慶彦です。

今回は地方創生について、
ビジネス的な視点で見ていこうと思う。

そもそも、若者を田舎に送るとか
必死にキャンペーンを打って
人を引っ張ってこようとするのは、
正直言ってあまり意味がないと思う。

なぜなら、若者を送っても、
そこで生活して結婚して子供を産まないと
本当の意味で田舎の人口は増えないし
やはり都会のほうが給料高いので、

生活に必要な衣・食・住を提供するくらい
じゃないとやっぱり魅力的には映らない。

(いざ提供したらモラルハザードが起こる可能性大)

あるいは、
必死にキャンペーンをしても、
どうしても物理的な距離が邪魔をしてくる。

東京に住んでいる人が新幹線で何時間もかけて移動して、さらにバスに揺られて移動して、そこまで苦勞して移動したのに、

「その苦勞以上のコンテンツを提供できるか？」

っていうと、
現実的に厳しいものがあるんじゃないかなと。

自然は豊かで空気は綺麗だし、
楽しみ方は色々あると思うんだけど
それでも都会から少し離れれば自然はあるし、
「そこじゃ得られないコンテンツを出せるか？」
という現実問題、難しかったりする。

じゃあ、どうすればいいかっていうと、
ここからはあくまで僕の考えなのだけれど

・田舎の商品を日本中に発信する

というのが理想だと考えている。

商品は、田舎で作る。

そこなら原材料も安いし(天然で取れるから)、
人件費もあまりかからないし、工場とか
事務所代のランニングコストも低くて済む。

だから、クオリティの高いものを
安い金額で作れると思うし、
その地域特有のブランディングもしやすい。

天然工房とか、天然熟成とか、天然の水を使用
とか色々あると思うんだけど
健康気質は上がっているから、
こういうキャッチコピーはやっぱりウケがいい。

セレブやアーティストも健康思考の人が多し、
僕も健康オタクな方だ。笑

あと、
ブランディングをすれば高価格でも売れるし、
どんどん利益の幅は広がってくる。

ブランディングをするなら、
やっぱりオウンドメディアが一番なので、
ウェブサイトを作ってその商品が作られるまでの
ストーリーを作って、企業や職人さんの思いや
理念・信念を載せていく。

人はストーリーに動かされて
商品を買うようになるから、
サイトを作っておくだけでも認知度が高まり、
商品のブランドが広まっていくようになる。

具体的には最初は、
ネットショップを使って広めればいい。

インターネットが繋がっている時代だから、
田舎からでも商品を広めることができる。

これはかなり最高の時代であって、
ようはインターネットが物理的な障壁を
限りなくゼロにしてくれたということ。

場所代がかなり安いしこれなら、
田舎からでも日本中の市場に参入することができる。

そして、どんどん商品を広めていくことができる。

ある程度ブランドが高まっていったら、
それを日本中の店に置かせてもらったり、
イベントを開いてしまえばいい。

例えば、お酒を造るとしたら、
その場所限定で飲めるお酒を造るとか。

すると、ファン的人是はどんどん集まってくるし、
そこで初めて田舎に人を集めることができる。

わかりやすい例だと、
黒霧島っていう焼酎がある。

黒霧島は、宮崎県の酒造で作られていて、
天然の水で作られているから美味しい。

公式サイトを見てみると
色んなストーリーが書かれているし、
霧島でしか買えないグッズやビールなどの展開している。
(実はYoutubeチャンネルもある)

うまくブランディングをしているから
どんどん売っていくことができる。

「世界の金賞を味わいませんか？」
って書いてあると飲みたくなる。

想いやこだわりを感じるし、
九州の食文化を紹介したり
盛り上げようって気持ちを感じる。

企業理念も素敵で、
「品質をときめきに」
というスローガンを掲げている。

どんなストーリーや思いで
できているのかを知ってるだけで
黒霧島を飲むたびに元気が出てくるようになる。

ときめこうって思う。

ビジネスっていかに付加価値を付けられるかが、その商品の価格と売上を決定する。

だから、高価格でもガンガン売りたい場合は、ストーリーに力を入れると良い。

なんといったって人間は感情で動くのだから。

いまや居酒屋にいくとほとんどの店で黒霧島が置いてある。

だから認知度が広まっていくし、甘くて飲みやすいし、美味しいし、ちょっと贅沢した気分になるからファンもすごく多いと思う。

今、いろいろ調べてみたら、黒霧島を作っている霧島酒造株式会社は、宮崎県に法人を持っていた。

ということは、売上が上がれば上がるほど宮崎県は潤っていくし（正確には、本社が置いてある地域が潤う）宮崎県の認知度も広まってファンが増えていく。

こんな感じで、田舎の商品を日本中に広める、あるいは世界に広める、という活動をしていけば、田舎はもっと潤うんじゃないかなーと思う。

インターネットを活用して
ブランド力を高めてファンを作っていく。

ファンがいれば、その人が作った商品に
強い魅力を感じてくれるから、余裕があれば
ファン向けにオーダーメイドの商品を
作ってもいいかもしれない。

……と、ここまで書いてみたけど、
こういうの考えるのってすごく楽しい。

黒霧島にしても、戦略を見れば
そんなに難しいことはやってないし
マーケティングの知識と思考があれば、
地方を創生させることはできると思う。

それが本当の意味で社会貢献になるし、
実益と一緒に田舎が盛り上がるのかなと。

いまはインターネットが繋がっていて、
物理的な壁は低いから、田舎の商品でも
どんどんアピールしていけばいいと思う。

そうすれば、地方がブランド化されて、
商品も多くの人に知ってもらって、
文化は忘れられず、お金は集まり、
人が集まり、地方が潤い、ずっと繁栄していく。

国もそういうビジネスをどんどん助けて、
発展させていけばいいのになーと心から思う。

「もしも地方創生をするなら」、でした。

感想などあれば送ってくれると嬉しいです。

それではまた！

公式ブログ→<https://lifework-success.com>

川名慶彦