

【担当部局：雇用経済部】

県民の皆さんとめざす姿

三重の産業の持つ魅力や価値が、県が先頭に立った営業活動を通じて国内外から共感を呼び、産業の活性化や地域経済の活性化につながるとともに、県内への企業誘致、製品・県産品等の売り上げ向上や国内外からの観光旅行者の増加につながっています。

平成 31 年度末での到達目標

首都圏および関西圏等における営業（セールス）機能が強化され、三重が誇れるものづくり中小企業や観光商品・県産品等の魅力や価値が、トップセールスを中心とした強力な営業活動によって広く情報発信されることで、国内外から共感を呼び、魅力ある地域として三重の認知度が高まっています。

県民指標						
目標項目	27 年度	28 年度	29 年度	30 年度		31 年度
	現状値	目標値 実績値	目標値 実績値	目標値 実績値	目標達成 状況	目標値 実績値
三重が魅力ある地域であると感じる人の割合		57.5%	59.0%	60.5%		62.0%
	55.5%	65.5%	62.7%			
目標項目の説明と平成 31 年度目標値の考え方						
目標項目の説明	首都圏および関西圏等において把握した、三重が魅力ある地域であると感じる人の割合					
31 年度目標値の考え方	魅力ある地域としての三重の認知度をさらに高めていくため、戦略的な営業活動を行っていく必要があります。このため、首都圏および関西圏において実施するイベント等のほか、一般通行者に対するアンケート調査を実施し、「三重が魅力ある地域であると感じる人の割合」を算出します。平成 27 年度に実施した調査結果（55.5%）をふまえ、年平均 1.5～2.0%程度伸ばし、平成 31 年度には 62.0%にすることをめざし、目標を設定しました。					

活動指標							
基本事業	目標項目	27 年度	28 年度	29 年度	30 年度		31 年度
		現状値	目標値 実績値	目標値 実績値	目標値 実績値	目標達成 状況	目標値 実績値
33301 営業本部の展開（雇用経済部）	三重ファンとなった企業等と連携した三重の魅力発信件数（累計）		415 件	845 件	1,295 件		1,750 件
		—	536 件	1,105 件			

基本事業	目標項目	27年度	28年度	29年度	30年度		31年度
		現状値	目標値 実績値	目標値 実績値	目標値 実績値	目標達成 状況	目標値 実績値
33302 首都圏営業拠点の強化 (雇用経済部)	首都圏営業拠点 「三重テラス」 の来館者数		590,000人	600,000人	610,000人		620,000人
		674,256人	743,074人	668,847人			
33303 関西圏営業戦略の展開 (雇用経済部)	関西圏での企業 等と連携した 「三重の認知度 向上」に向けて 取り組んだ実践 数(累計)		125件	255件	390件		530件
		—	213件	490件			

現状と課題

①三重県営業本部では、「戦略的なプロモーション活動の展開」、「観光の目的地として選ばれる誘客取組の展開」、「食」の産業振興推進」の3つの方針に沿った17項目の目標を掲げ、営業本部会議（2回実施）及び営業本部推進チーム会議（5回実施）を開催することで部局間の連携を図るとともに、市町、商工団体、事業者等と連携し目標必達に向けて取り組みました。

三重県の認知度を高め、本県への誘客や県産品の販路拡大等につなげていくためには、今後も様々な機会をとらえ、さらなる総合的な情報発信と部局横断的な営業活動や連携した取組を実施する必要があります。

また、三重プロモーションについては、伊勢志摩サミット開催を契機に深化した関係を構築した国内の小売事業者との連携により、三重県フェアを2社4回開催しました。海外では、ベトナムで三重県フェアを平成29年に引き続き開催したほか、香港 FOOD EXPO 2018 への事業者の出展を支援し、販路拡大に向けた営業活動を行いました。

今後開催を予定している三重プロモーションの実施を通じ、より大きな成果を得られるよう取り組む必要があります。

②三重テラスでは、「お伊勢さん菓子博開催1周年記念イベント」、「伊勢志摩サミット開催2周年記念イベント」といった三重県で開催されたビッグイベントにちなんだ催事をはじめ、季節の移ろいにあわせた三重の「旬」や「イベント」、あるいは日本橋地域の行事と連動させるなど、テーマ性を持った催事を実施しました。また、5月にオープン以来の来館者が300万人を超えたことから、6月1日～30日の1ヶ月間は「三重テラス来館者300万人！ご愛顧感謝キャンペーン」を実施したほか、9月には「三重テラス5周年記念感謝祭」を実施しました。さらに、平成30年中に来館者が333万人を超えることを見越して、11月から「三重テラス来館者333万人ご愛顧感謝企画」を実施しています。なお、平成30年度からはじまった第2ステージでは、来館者にとってより魅力的な三重テラスとしていくなど運営の質を高めるため、「三重テラスのブラッシュアップ」、「さらなる販路拡大」、「効果的な情報発信」、「ネットワークの強化と協創」を三重テラスのめざすべき方向性と位置付け、挑戦的に取り組んでいます。

三重県ゆかりの企業や県内に立地している企業などとのネットワークとして、「三重の応援団」、「三重の応援企業」、「三重の応援店舗」への登録者（社）増を図っているところですが、さらなるネットワークの拡大と、ネットワークを活用した取組内容の充実を図っていく必要があります。

③関西圏では、大阪市北区（みちまちスクエアきた）での観光展（月1回）、在阪の三重の応援企業と連携した観光展（8月～10月、テーマ「湯の山温泉開湯1300年事業PR」、10月～12月、テーマ「津市観光協会観光PR」）、関空旅博（5月）や京都鴨川納涼（8月）など、市町・団体などと連携した観光展や物産展を実施するとともに、県内市町・団体が実施する観光キャンペーンなどをマスコミキャラバンやSNS・メールマガジン等により情報発信することで、観光誘客につなげてきました。食の販路拡大に向けて、事業者など関係機関への積極的な訪問、営業活動に取り組み、大阪（3・4月、10・11月）や京都（6月）のホテルでの「三重県フェア」を開催するなど県産食材を使ったメニューを提供いただきました。また、在阪の事業者に対して、県内事業者との商談を働きかけ、在阪スーパーでの「三重県フェア」の開催（11月6・7日）につなげました。さらに、各県人会や「三重の応援団」、「三重の応援企業」、「三重の応援店舗」への積極的な参画を促すことで、ネットワークの充実・強化を図りました。

今後、「情報発信の強化」、「観光誘客」、「食の販路拡大」の営業活動の3つの柱と、これらを支える「ネットワークの充実・強化」において、県内市町・団体、事業者、県関係課などと連携し、戦略的な営業展開を行うことにより、より一層、三重の魅力・認知度向上を図る必要があります。また、平成31年度はG20大阪サミットを控えており、大阪万博やインバウンドの動向など、関西圏における情報収集に努めていく必要があります。

平成31年度の取組方向

①三重県営業本部では、引き続き、三重の認知度を一層向上させるため、市町、関係団体等と連携した取組を進めるとともに、各部局と連携しながら戦略的な情報発信に注力していきます。また、包括協定を締結した企業等と連携しながら催事や商談会等を開催することにより、首都圏、関西圏、中京圏及び海外において、県産品の販路拡大を図ります。さらに、催事などの機会に合わせて本県の観光情報を発信し、観光誘客につなげていきます。

- ②三重テラスでは、東京オリンピック・パラリンピックで注目が集まる首都圏において効果的に三重の魅力が発信できるよう、三重テラスの運営に東京のトレンドを取り入れる工夫や、応援企業などと連携し、驚きや感動を与えられるイベントを企画するなど、これまでの枠にとらわれずに挑戦的に情報を発信していきます。また、県内企業・事業者による三重テラス店頭での試飲食を積極的に働きかけるなど、首都圏の消費者ニーズをふまえた商品開発のきっかけの場を提供することで、事業者の販路開拓の取組をサポートします。
- ③関西圏では、引き続き、県内市町・団体、事業者、県関係課と連携し、「情報発信の強化」、「観光誘客」、「食の販路拡大」の3つの柱で営業活動を展開するとともに、これらを支える「多様なネットワークの充実・強化」に取り組みます。また、G20 大阪サミットや大阪万博、インバウンドなど、関西圏での動向把握に努めていきます。

主な事業

- ①（一部新）戦略的営業活動展開推進事業【基本事業名：33301 営業本部の展開】
予算額：(30) 8, 368千円 → (31) 7, 576千円
事業概要：地域のブランド力の向上、県内への誘客や販路拡大を図るため、三重テラスを中心に、日本橋エリアの関係団体や他県アンテナショップ等の企画・イベント等と連携し、首都圏でのさらなるネットワークの強化と拡大に取り組むとともに、三重の魅力を強力に情報発信する営業活動を展開します。
- ②地域の魅力発信・販路拡大支援事業【基本事業名：33301 営業本部の展開】
予算額：(30) 12, 153千円 → (31) 4, 411千円
事業概要：インバウンドの三重県への誘致や県産品の販路拡大を図るため、「みえ国際展開に関する基本方針」で重点的に取り組む国・地域として位置づけているベトナム等において、現地の小売事業者と連携して、三重の観光と食の魅力を発信します。
- ③首都圏営業拠点推進事業【基本事業名：33302 首都圏営業拠点の強化】
予算額：(30) 148, 358千円 → (31) 98, 390千円
事業概要：首都圏における三重の認知度の向上、さらには県内への誘客や県産品の販路拡大につなげるため、首都圏における営業活動の拠点であり、三重の魅力を集めたショールームである首都圏営業拠点「三重テラス」の効果的な管理・運営を行います。
- ④関西圏営業基盤構築事業【基本事業名：33303 関西圏営業戦略の展開】
予算額：(30) 5, 847千円 → (31) 4, 994千円
事業概要：関西圏における三重の認知度の向上、さらには県内への誘客や県産品の販路拡大につなげるため、関西圏における消費者やマスコミ等に三重の魅力を情報発信するとともに、より効果的な営業活動を展開します。