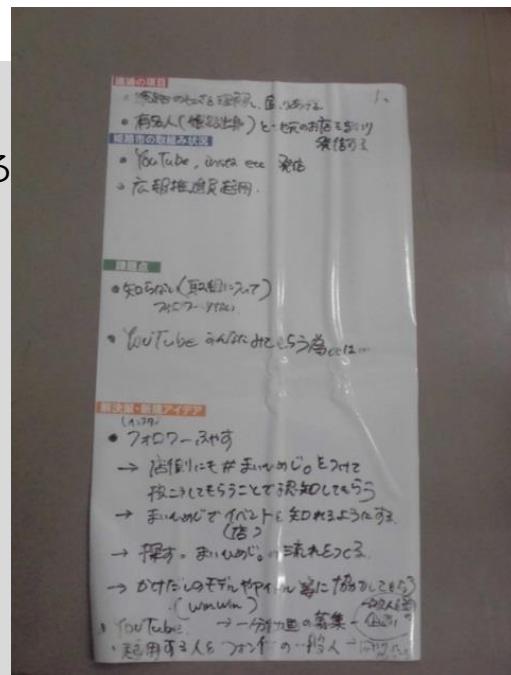


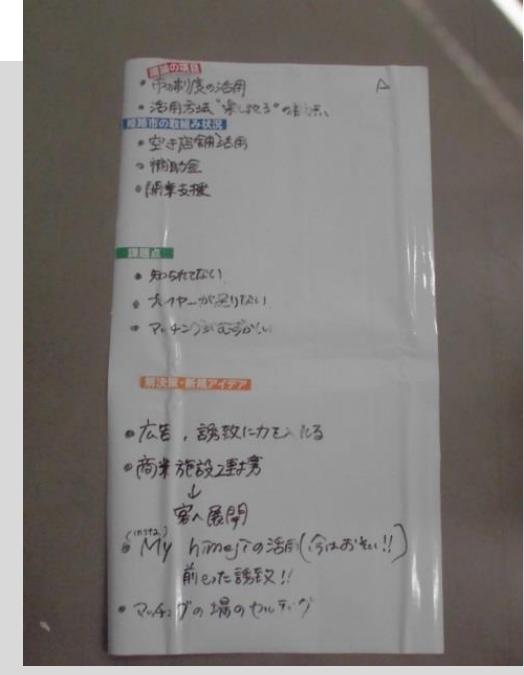
A班：「広報推進」

- ①議論の項目
 - ・姫路の良さを理解し、盛り上げる
 - ・有名人（姫路出身）と地元のお店をまわり発信する
- ②姫路市の取り組み状況
 - ・YouTube インスタグラムなど発信
 - ・広報推進員起用
- ③課題点
 - ・知らない（取組みについて）、フォロワー少ない
 - ・YouTubeみんなに見てもらうには・・・
- ④解決策・新規アイデア
 - ・インスタのフォロワー増やす
 - 店側にも#myhimeji を付けて投稿してもらうことで認知してもらう
 - まいひめじ。でイベント（店）を知れるようにする
 - 探す=#myhimeji の流れを作る
 - 駆け出しのモデルやアイドル等に協力してもらう（WinWin）
 - ・YouTube
 - 1分動画の募集、一般人起用の企画
 - 起用する人をファン付の一般人→はやりに乗っかかる



A班：「中心市街地」

- ①議論の項目
 - ・市の制度の活用
 - ・活用方法「楽しませる」の視点
- ②姫路市の取り組み状況
 - ・空き店舗活用
 - ・補助金
 - ・開業支援
- ③課題点
 - ・知られていない・プレイヤーが足りない
 - ・マッチングが難しい
- ④解決策・新規アイデア
 - ・広告、誘致に力を入れる
 - ・商業施設連携→客へ展開
 - ・インスタ「#myhimeji」の活用（今は遅い!!）、前もっての誘致!!
 - ・マッチングの場のセッティング



《ひめじ創生カフェVer.3：A班発表まとめ》

・姫路市の取組状況として、空き店舗の活用や補助金、開業支援等をしている。その課題点として、それを使う側も使わせる側も知らない、知られていないというのが一番の課題。それにプレイヤーが少ない。例えば、空き店舗の活用だった場合、空き店舗を使ってもらいたい側と使いたい側というこのマッチングができていないので、なかなかせっかく良い制度があるのに使えていないという事が課題。その解決策として、もっと広告と誘致に力を入れる。お店側も知ってほしいし、お店側のアピールにもつながり、お店側にも協力してもらって、来たお客様にも広めてもらう。

・姫路市で「#myhimeji」っていうインスタがあるが知られていない。知ってる人はハッシュタグをつけて使っていると思われるが、これも知られていない。商業施設の方に協力してもらい、そのインスタを広めたり、新しいお客様に知ってもらえるように協力してもらう。

・マッチングが難しいという事に関して、ひめじ創生カフェみたいに場所を提供したい側と新しく何かしたいと思っている人が、一緒にこうやって喋れる場があればいい。あまり難しく考えずにちょっとやってみたいと思った人が、積極的に参加できる場所を用意することが大事、知らせる事にもっと力を入れなければ何もならない。

・「姫路の良さを理解し盛り上げる」という事で、有名人・各姫路出身の有名人と地元のお店を廻ってSNS等に発信するといい。今の取り組み状況として、姫路市にはユーチューブがあり、広報推進委員を起用している。課題として、その取り組みについて知らない、フォロワーが少ない、ユーチューブを見てもらえてない。解決策として、駆け出しのモデルやアイドル=お金のかからない人、自分を発信したいという人に協力してもらう。

B班：「経済振興」

①議論の項目

- ・そもそも身近じゃない

②姫路市の取り組み状況

- ・無料での創業者向けセミナーの開催
- ・図書館にビジネス書のコーナーを設置
- ・創業時の広告宣伝費の補助
- ・姫路から出たい！！→興味を持つ場がない
- ・都会に生まれたかった・・・

③課題点

- ・起業という選択肢がイメージできない
- ・起業＝リスクがある、初期投資
- ・1人の一歩→みんなが関心をもつ
- ・そもそも情報が届いていない
- ・身近に感じづらい　・仲間が必要、出逢い
- ・失敗が怖い、不安　・時代が不安定、重たい・・・
- ・なかなか起業をする気にならない　・学ぶということに対する重いイメージ

④解決策・新規アイデア

- ・出逢い　・本との出逢い　・お金が好き？興味・経済・経営・起業
- ・皆の関心事→起業の事例　・食　・無くならない職業考える
- ・姫路出身の起業家との出逢い　・環境、自然　・祖父が建築事務所
- ・知っている事、企業のセミナー話を聞く場　・地球温暖化
- ・身近が感じられるセミナー　・住みたい街ランキング1位、良いらしい・・・



B班：「中心市街地」

①議論の項目

(空白)

②姫路市の取り組み状況

(空白)

③課題点

- ・未来のイメージ暗い！！
- ・ヤマトヤシキは姫路の顔？が消えた!?
- ・そもそも行かない??
- ・使えることを知らない

④解決策・新規アイデア

- ・姫路の可能性はまだまだこれから！
- ・情報発信ツール　・知ってもらう機会
- ・ゲームセンター、洋服、ジュンク堂、食事　・有名な人のライブ
- ・街並みの統一　・姫路は良くなってきてる！良くなってほしい！
- ・城以外の名の知れた店場所　・体を動かすコンテンツ
- ・国際ストリート　・奈良、京都のような昔の町並
- ・見る→体験　・ゲームコンテンツ



《ひめじ創生カフェVer.3：B班発表まとめ》

・経済振興ということで、起業家の育成というテーマがあり、今回は高校生から20代が参加しているが、起業というものに対して、身近でないことが現状で、起業というのは、何か失敗する事しか考えられなくて、リスクがあるのと、そもそも起業ってどうやって始めたらいいのか分からない。

・医療の栄養に興味がある。なぜかというところから先AIの発達で今やっている人の職業というものが殆ど無くなってしまふ。でも今人が生きる上で大切な衣食住の中で、食を選んで栄養という職に就きたいと思ひ、将来栄養士になりたいと思っている。

・起業に対して、関心が無いというところからはじまり、そのために何に関心を持ってもらうか、どういうきっかけを作るかというところでは、やっぱり起業を実際にしている人との出会いがあったいい。

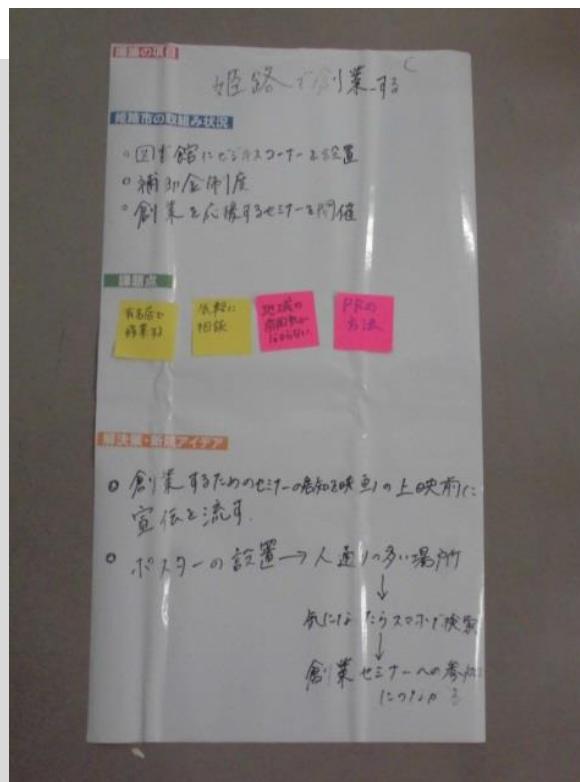
・なぜ環境だったり、食だったりに関心を持ってるとかというところ、実際にTVや本で、今の日本の現状や課題に対する情報から、危機感をすごく持っている。

・中心市街地において、姫路市は世界遺産姫路城があるので、まだまだ可能性があると思う。その中で中心市街地をどうしていくかですが、まず全体の統一感、もっと街並みを統一していくべき。もっともっと昔の奈良や京都のように、お城がある街並みをつくっていった方がいいのではないか。

・具体的に店をつくるには、体を動かすコンテンツ、忍者の体験ができるというコンテンツであったり、若い人たちが挑戦する場として、やはり何かライブをする場所ができたらいいい。自分たちが体験をするという経験をどんどん作っていくのが、中心市街地の活性化にもつながるのではないか。

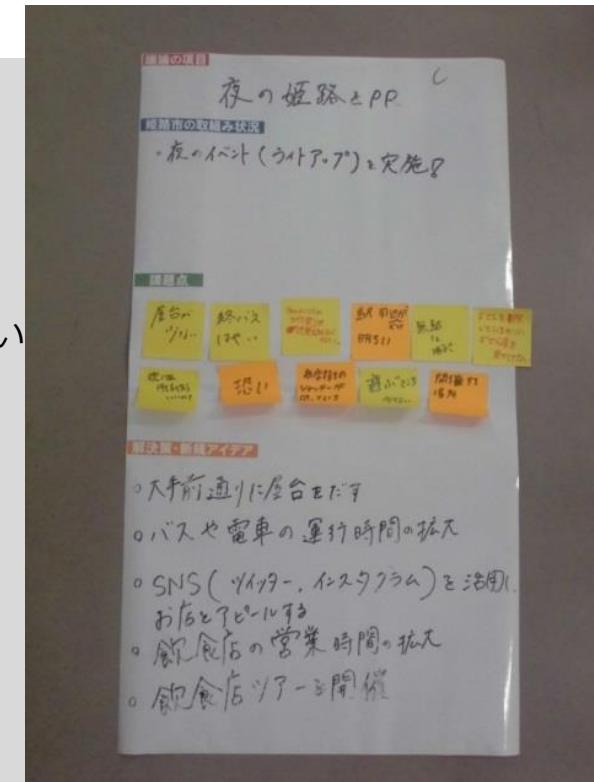
C班：「経済振興」

- ①議論の項目
 - ・姫路で創業する
- ②姫路市の取り組み状況
 - ・図書館にビジネスコーナーを設置
 - ・補助金制度
 - ・創業を応援するセミナーを開催
- ③課題点
 - ・有名店で修業する・気軽に相談
 - ・地域の雰囲気分からない
 - ・PRの方法
- ④解決策・新規アイデア
 - ・創業するためのセミナーの告知を映画上映前に宣伝を流す
 - ・ポスターの設置→人通りの多い場所→気になったらスマホで検索→創業セミナー参加につながる



C班：「観光振興」

- ①議論の項目
 - ・夜の姫路をPR
- ②姫路市の取り組み状況
 - ・夜のイベント（ライトアップ）を実施！
- ③課題点
 - ・屋台が少ない・終バス早い
 - ・夜のイベントのゆかた祭り近年面白くない
 - ・駅周辺だけが明るい・無駄な明るさ
 - ・晩ご飯何を食べてもいいの？
 - ・おでんをPRしている割にはおでん屋見かけない・怖い
 - ・商店街のシャッターが閉まっている
 - ・遊ぶところ少ない
 - ・開催する場所・寒い
- ④解決策・新規アイデア
 - ・大手前通りに屋台を出す
 - ・バスや電車の運行時間の拡大
 - ・SNS（ツイッター、インスタグラム）を活用し、お店をアピール
 - ・飲食店の営業時間の拡大
 - ・飲食店ツアーを開催



《ひめじ創生カフェVer.3：C班発表まとめ》

・姫路市の創業については、図書館にビジネスコーナーを設置したり、補助金制度があったり、創業を応援するセミナーなどがある。課題点として、知ってる人が少ないという点では、PRが足りないと感じる。新しく外の地域から入って来る人に、姫路の地の雰囲気がわからなかったり、この姫路市に住んでいる人たちでも相談できるスペースがあれば良いと思える。

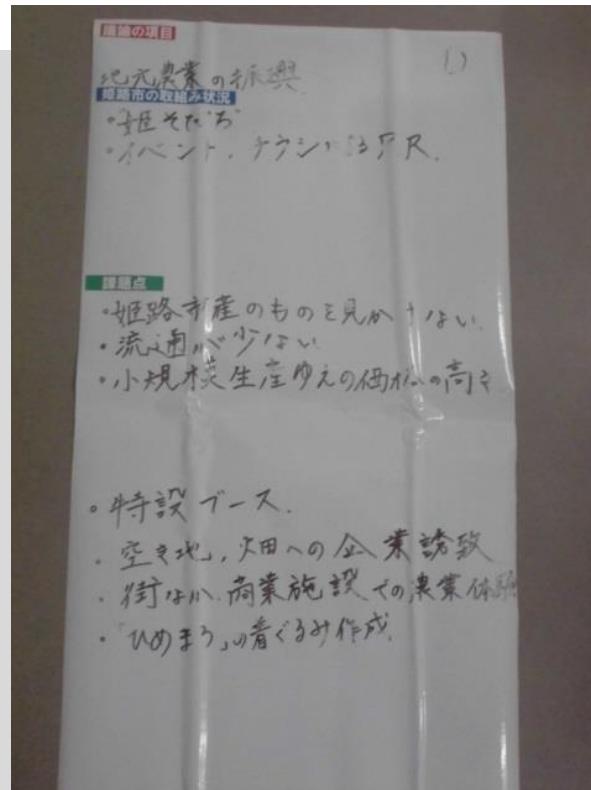
・解決策として、創業するためのセミナーの告知を、映画の上映前の宣伝に流していく事であったり、ポスターを設置して人通りの多い場所、例えば姫路駅等にそのポスターを設置して姫路駅を利用する人に見てもらい、それで気になったらスマホで検索して、創業セミナーの参加に繋げていければと思う。

・夜の姫路をPRについて、姫路市の取り組みとしましては、夜のイベントライトアップを実施しているが、課題点として、屋台が少ない、終バスが早い等の問題点があり、おでんをPRしている割にはおでん屋が無い。

・解決策として、大手前通りに屋台を出す、バスや電車の運行時間を拡大、SNS、ツイッター、インスタグラム等を活用してお店をPR、飲食店の営業時間の拡大。飲食店ツアーを開催するなどの解決策、新規アイデアがある。

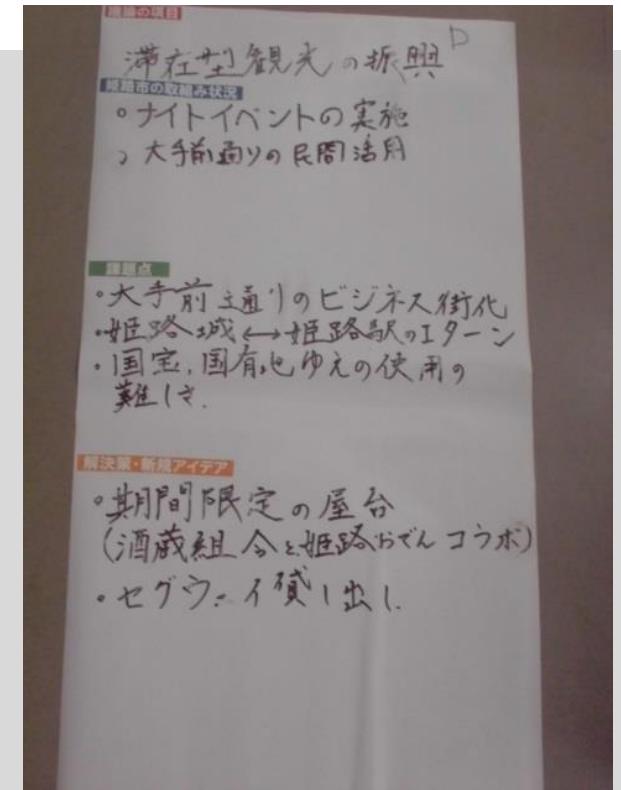
D班：「農業振興」

- ①議論の項目
 - ・地元農業の振興
- ②姫路市の取り組み状況
 - ・姫そだち
 - ・イベント、チラシによるPR
- ③課題点
 - ・姫路市産のものを見かけない
 - ・流通が少ない
 - ・小規模生産ゆえの価格の高さ
- ④解決策・新規アイデア
 - ・特設ブース
 - ・空き地、畑への企業誘致
 - ・街なか、商業施設での農業体験
 - ・「ひめまる」の着ぐるみ作成



D班：「観光振興」

- ①議論の項目
 - ・滞在型観光の振興
- ②姫路市の取り組み状況
 - ・ナイトイベントの実施
 - ・大手前通りの民間活用
- ③課題点
 - ・大手前通りのビジネス街化
 - ・姫路城⇔姫路駅のIターン
 - ・国宝、国有地ゆえの使用の難しさ
- ④解決策・新規アイデア
 - ・期間限定の屋台 (酒蔵組合と姫路おでんのコラボ)
 - ・セグウェイ貸出し



《ひめじ創生カフェVer.3：D班発表まとめ》

・地元農業の振興で、姫路市の取り組み状況として、「姫そだち」という姫路市で育った農作物ブランドがある。林田町でイベントを行っているが、これも知らなかったの、良い機会になった。課題点として、流通が少ないから姫路市産のものをもっと見かけない。スーパーへ行っても、なかなか姫路市産の野菜を見たことない。その原因は、規模が小さくてなかなか流通が増えないからもあるが、価格が高くて普通の人が出さないということも原因ではないか。

・解決策として、マックスバリュースさんとかで特設ブースを設けるなど、大きいスーパーで人の目に触れるような事があれば、手にとる人も増えてくると思う。林田町の人口の流出が止まらなくて若い人が減っているが、空き地や畑もすごく増えている。そういうところに企業を誘致して、企業が野菜をつくって、それをまた飲食店とかに流せば、間接的に私たちにも消費できると思う。

・まちなか商業施設でも農業体験について、農業を一から土地をさがして、耕して種をまく、そこから収穫まで待つというのはすごく大変な事だと思うが、買い取るだけの体験という事だったら別に待つ必要もなくヤマトヤシキの屋上とかでやってみたらどうか。

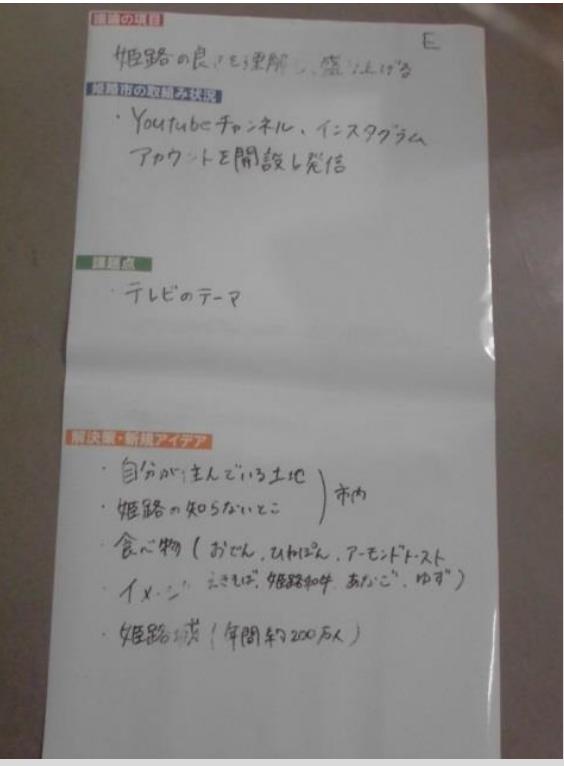
・姫路和牛というブランド和牛があるが、そのイメージキャラクターで「姫まる」がある。これはしろまる姫みたいに着ぐるみとか作っていないので、作ってイベントにしたらいと思う。

・滞在型観光の振興について、提灯を持って姫路城の中を廻れるナイトイベントしている。大手前通りの民間活用があって、イベントとかをやっているが、人がなかなか長い間滞在してくれない。大手前通りは証券会社とか銀行とかビジネス街化している。お店がなく、その中を歩いて姫路城に行き、また姫路駅にすぐ帰ってしまう。姫路城を見に来るためだけに姫路に来ているので、書写山などへまわられるようにできたらと思う。国宝とか国有地になっているため、枝一本切るのにも国の許可を取らないといけないが、もう少し簡単にして、期間限定のイベントができたらいいと思う。

・セグウェイ貸出して欲しい。これで街を廻れますって言ったら、姫チャリだけでなくもっと楽しめるかなと思う。

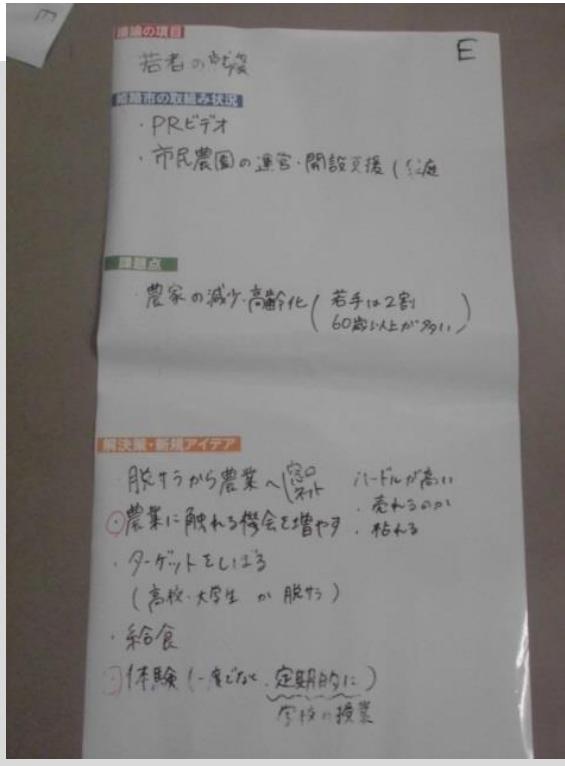
E班：「広報推進」

- ①議論の項目
 - ・姫路の良さを理解し、盛り上げる
- ②姫路市の取り組み状況
 - ・YouTubeチャンネル、インスタグラム
 - ・アカウントを開設し発信
- ③課題点
 - ・テレビのテーマ
- ④解決策・新規アイデア
 - ・自分が住んでいる土地 市内
 - ・姫路の知らないところ
 - ・食べ物 (おでん、ひねぼん、アーモンドトースト、えきそば、姫路和牛、アナゴ、ゆず)
 - ・イメージ
 - ・姫路城 (年間約200万人)



E班：「農業振興」

- ①議論の項目
 - ・若者の就農
- ②姫路市の取り組み状況
 - ・PRビデオ
 - ・市民農園の運営・開設支援 (家庭)
- ③課題点
 - ・農家の減少
 - ・高齢化 (若手は2割、60歳以上が多い)
- ④解決策・新規アイデア
 - ・脱サラから農業へ (窓口、ネット)
 - ・農業に触れる機会を増やす (ハードルが高い、売れるのか?、枯れる)
 - ・ターゲットを絞る (高校生、大学生 か脱サラ)
 - ・給食
 - ・体験 (一度ではなく定期的に→学校の授業)



《ひめじ創生カフェVer.3：E班発表まとめ》

・市外からは、どういう事に興味持たせようかと考えると、食べ物ではないか。姫路の食べ物で何が有名かとなると、姫路おでん、ひねぼん、アーモンドトースト、駅そば、姫路和牛、あなご、安富のゆずと出てきたが、ちょっと弱いと思う。例えば、名古屋出身のひつまぶしとか、味噌煮込みとか、矢場とんとかは、すごいパワーワードで、それを食べるためだけにそこへ行こうとなる。一方、わざわざ「姫路おでん」や「アーモンドトースト」を食べに姫路に来る人はいない。

・姫路の広報で何が課題かという、姫路城一本押しで姫路城が強すぎて他が弱い。じゃあ他をさがしていこうかとなったが、逆に姫路城一本押しではどうだろうと考えた。年間200万人が訪れる姫路城だが、日本の人口1億2千万人の中でどのくらいが姫路城を経験しているんだろうと考え、まだまだ多くの人々が姫路城を経験していないので、もっと姫路城の魅力を伝える事が良いアプローチかもしれないとなった。

・農業を姫路で始めると人口が増え定着していく。現在ふれあい朝市や漁業祭りとかのイベントや、ユーチューブでPRビデオを流す、市民農園の運営をやっていると聞いた。ではどういう人が農業に就業するかと考えた時に、高校生・大学生が新卒として入るか、社会人が脱サラして入ると思われる。そうするとアプローチの仕方が違ってくると思う。PR動画についても、グループごとに感じ方が違うと思われる。高校生に話を聞いたら、農業よりもITをしたい、ロボットをつくりたいという意見なので、高校生、大学生が興味あるITをどんどん取り入れ、ITと農業を混ぜ合わせたような体験をさせたら面白い。農業一本押しではなく、自分の興味ある事と農業の接点を持たせてアプローチしていくべき。

・農業を毎年毎年ずっと触れていけば、農業に対するハードルも下がるのではと考え、毎年田植えをする。毎年イモ掘りをする。1回の体験だったら貴重な経験だが、頻りに体験できればもっとハードルが下がるのではないかな。