

## 令和4年度伊賀市企業誘致 WEB セミナーを踏まえた次年度以降への提言

### ○集客方法について

・DMでの集客は難しいという結果が出た。WEB 広告の活用、登録者や参加者に対して伊賀の特産品やプリペイドカードを送るなども検討できるのではないかな。

### ○セミナー実施について

・事前収録も一つの選択肢である。事前収録を行うことで放送事故のリスク回避が可能

・事前収録であれば撮影場所を選ばない。(生配信であれば通信環境の関係から場所が限定される可能性がある。)

・司会進行はプロのナレーター（ファシリテーター）を手配するのも良いのではないかな。

・市内立地企業の方の出演、高校生、中学生とのコラボができないか検討する。

・セミナー講師のブッキングに時間を要する。人気講師をブッキングするのであれば、半年程度時間を見ておく必要がある。

### ○その他

・セミナー後のアンケートの回収率を上げる工夫が必要

# 【オンライン企業誘致事業 実施イメージ】

参考1

令和4年度	第1回開催 1時間/回	第2回開催 1時間/回	第3回開催 1時間/回
	テーマ① 例:「災害リスクについて」	テーマ② 例:「求人確保について」	テーマ③ 例:「気象条件について」
	初回参加企業 対象の内容	初回参加企業 対象の内容 著名人等による講演検討	初回参加企業 対象の内容
令和5年度	第1回開催 1時間/回	第2回開催 1時間/回	第3回開催 1時間/回
	テーマ① 例:「商圏について」	テーマ② 例:「交通アクセスについて」	テーマ③ 例:「法規制について」
	初回参加企業 対象の内容	初回参加企業 対象の内容	初回参加企業 対象の内容 著名人等による講演検討
令和6年度	第1回開催 1時間/回	第2回開催 1時間/回	第3回開催 1時間/回
	テーマ① 例:「工業製品出荷額について」	テーマ② 例:「市内企業・サプライ チェーンについて」	テーマ③ 例:「雇用環境について」
	初回参加企業 対象の内容	初回参加企業 対象の内容 著名人等による講演検討	初回参加企業 対象の内容

業務範囲

※ 各回開催テーマの内容については、その時点での状況に応じて随時決定

# 【企業誘致WEBセミナー タイムスケジュール案】

# 一例

## 参考2

注意事項の説明  
※開始前 2~3回転

← 「マイクはミュート設定」「約〇〇分の開催時間です」  
「当日のスケジュール(コンテンツ)」 etc

※参加者の集中を切らさない工夫する  
⇒1ブロック15分程度とし、リズムよく進めるなど

①	冒頭挨拶	3分間	・市長あいさつ（開催にあたって）etc
②	「伊賀の魅力について」	5分間	【市長】 伊賀の概要説明(市長トップセールス) ※毎回、内容はある程度統一したものを提示 ⇒ 各回の新規視聴者向けに必要
③	「各回テーマ事項」	5分間	・各回、テーマ選定し、その項目について説明 ・他地域との比較、魅力の深堀りetc
④	ゲストによる テーマ説明	30分間	【講演者随時変更】 ・著名人等によるテーマに沿ったセミナー、 伊賀の強みの発信等。企業人(市内、市外)、別分野の方etc
⑤	トークセッション	15分間	市長、著名人等によるトークセッション。 テーマはセミナー同様とし、セッションしながら深堀する
⑥	伊賀グリーンファクトリー の説明	5分間	【担当部署】 ・伊賀グリーンファクトリーの概要説明 ・進捗状況報告、立地条件の説明等
⑨	締めくくり	2分間	・次回予告、アンケートの案内等

※注意点  
魅力的な導入により視聴者を引き付ける

毎回、企業誘致の側面からのテーマ決めを行い、  
深堀り、若しくは複数テーマにて説明  
※テーマの参考となる資料を伊賀市から提供す  
ることも可能

※年3回のうち1回は、予算の面も含めて著名人の  
出演を企画する(講演者の選定必要(講演料の面))  
※時間については臨機に拡大を検討

※市長、著名人等、ファンリレーター(司会)によ  
るトークセッション。

※3回/年の予定としているため、時期に応じて、  
伊賀GFの進捗状況の報告を行う等。

合計時間 65分間

※セミナー終了後、アンケート調査を行う(ズーム等の機能を活用)