

伊賀市企業誘致 WEB セミナーを過去に実施したことを踏まえた次年度以降への提言

(提言の内容)

○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、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。
- ・メールマガジンによる大量配信や受託事業者の直接アプローチに注力することが有効。
- ・プリペイドカード等の配布は、申込率や参加率を確保するために引き続き実施しても良いと考える。
- ・幅広い層や多くの人へアプローチするため、人気コンテンツ・SNS等への記載で周知を図るのも有効であると考え。
- ・開催内容の告知を事前に動画等（YouTube等）で配信し紹介をするのも一案である。
- ・将来を考えて、大手企業ばかりでなく、成長性のある企業を抽出してアプローチするのも良いと考える。

○セミナー実施について

- ・事前収録も一つの選択肢である。事前収録で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
- ・市内立地企業の方の出演、高校生、中学生とのコラボ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有る。
- ・事前収録で、オンデマンド配信により複数回配信すると、トラブルも起きにくくなり、参加者も選択肢が増えて有効だと考えられる。Zoomから4回に分けて配信したが、一定期間中ならいつでも聴講できるアーカイブ配信方式も検討の余地がある。
- ・事前収録の場合、外のロケも可能となるため、立地計画場所から撮影して、今後の誘致構想を説明する検討もできる。また、街歩きや観光スポット、空き家の内覧など、少し特色を取り入れたプログラムも考えられる。
- ・セミナー講師は専門家を呼ぶことで満足度の高い内容となるため重要であるが、地元の有力企業を呼ぶことで、伊賀市で立地することをイメージしやすくなるため、集客の効果が期待できる。

○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】

参考資料2

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 シン・物流改革	テーマ② 防災・危機管理	テーマ③ 人材確保
	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
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 伊賀市を拠点に進める商流改革	テーマ② 進化する企業のIT最前線	テーマ③ 伊賀市の持つ隠れた企業立地メリット
	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
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	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

参考資料3

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

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)

※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、ファシリテーター(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。