

質問2 市内産業の活性化に向けた販路拡大や関係各所との連携等の新たな展開について

意見グループ	参加者意見
事業をきっかけに独自で	この事業をきっかけに、自分たちで開発してふるさと納税も活用した積極的な販売ができるようになるとよい。
事業をきっかけに独自で（情報発信）	YoutuberやVチューバーなどと、SNSによるコラボができるとよい。
市の支援（知識向上研修）	一般の流通等、希望する企業に最初に学ぶ機会をつくり流通に強くなるべき。
市の支援（企業アドバイスの支援を）	企業ニーズを把握して、その企業にアドバイスできるようなマッチング支援等は必要ではないか。
市の支援（企業連携の商品開発への補助）	企業間協力でコラボして事業者同士の商品開発等への補助の仕組みがあった方がよい。
企業連携	事業者同士の横のつながりがあれば新たな発見があるかもしれない。
企業連携（部門関係）	元卸売業の方が関わるとか、オール瑞浪で何か自分が関わりたいと思ってもらえるような形になるとよりいい。
	卸売り、出荷の関係者で繋がっていきたいし、商品を発掘して出品してほしい。
企業連携（市内で完結）	ビームスとコラボではなくても、市内で完結できるような仕組みを作っていけるといい。
観光連携	物販と観光を結び付ける企画を検討されたい（商工会議所の補助制度があってもよい）。
	開発商品の販売に特化するのではなく、観光協会と協力して体験型や観光地ツアーと地場産品をコラボするようふるさと納税のパッケージがあるといいのではないか。
	物を作るのは売上できず在庫となるリスクがあるため、体験型コンテンツの醸成により組んでは。
他市との連携	瑞浪だけで取り組むと小さな発信になってしまうため、東濃や県などの単位で取り組んではどうか。
	瑞浪だけでなく、特に食品の関係なんかは近隣の自治体とコラボしてやっていく必要があるんじゃないか。
	他市町の企業とコラボすると良い。
企業連携で販路拡大	企業とコラボして販路拡大を目指してもいいのでは。

質問2 市内産業の活性化に向けた販路拡大や関係各所との連携等の新たな展開について

意見グループ	参加者意見
開発商品の今後の販売促進のための団体を作る	<p>自走できるサポートが今はなく、やりっぱなしの状態となっている。開発した産品を、瑞浪プロダクトみたいな団体を作って世に出すためのプロセスをこれから考える必要がある。点をいくつか作って線でつないでいくということが市内の産業の活性化につながるのではないかと。</p> <p>今回の事業をきっかけに参加事業者が自走していけるような、団体、キャラバンみたいなものを作るとか、事業終了後も事業者間の繋がりを活かしていけるような場を作ってもらえると、より活性化していくのではないかと。</p>
市がメインで事業を行い監修者とコラボする方法がよい	<p>市で「瑞浪市商品開発事業部」のようなものを作って、瑞浪市が誇れるような産品を事業者としてはコラボして作っていく方が、市民の愛着が生まれて、しっかりとした産品化やPRが行われるのではないかと。</p>
商工会議所連携で市ブランドの構築	<p>外部に委託するのではなく、市内の企業で商工会議所と協力して全国に誇れるようなブランドを構築していくような取り組みをするべきではないかと。</p>