



ることなどで、さらに厳しい環境に追い込まれているんだ。

だから、商品などをブランド化して、値引き競争にも負けない、こだわりのある商品を開発することが必要なんだ。

買い手に納得して買ってもらえるような魅力のある商品が、そのまじにできると、まち自体の活性化にもつながるからね。

## 【Mさん】

やっぱりこれからは、今までどおりのやり方では難しいのかな？

前に住んでいたまちでも、地元の人業者さんは苦労していたけれど：

## 【Hさん】

そうだね。値引き競争では、経営体力の差がものをいうからね。

これからは、値段ではない部分でアピールすることも大切だと思うよ。

たとえば、安心で、安全な『もの』であることとか、商品や素材が持つ地域性や独自性があることなどを売りにして、魅力ある商品であることを印象付けることなどが必要だと思うよ。

事業者が、原材料や製法などに強いこだわりをもって商品づくりをしていくことは、値引き競争をせずに利幅を確保できるような販売ルートを開拓することにもつながるのではないのかな。

## 登録でブランド化を推進するのはなぜ

### 【Mさん】

ところで、登録では、なぜ『ブランド事業』を始めたんだい。

### 【Hさん】

登録温泉は全国的にも有名で、毎年、多くの人が訪れているんだけど、訪れたほとんどの人が、道内どこでも買えるような定番商品をお土産として買っていくんだ。

たぶん、訪れた人に登録の特産品は何かが伝わっていないんだよね。

でも、市内には、こだわりをもった優れた商品がたくさんあるんだよ。

そういう商品に光を当てて、『市民が自信を持って薦められる商品』にしていくことが、さらに優れた商品を作り出していくために、とても大切なんだよ。

### 【Mさん】

そうか、登録と言えば、登録温泉だけれど、その知名度が生かせればいいよね。

### 【Hさん】

そうだよ。登録をイメージすると、やっぱり最初に出てくるのは全国的に有名な登録温泉だね。

そのイメージにマッチした、高品質で選りすぐりの商品を『登録ブランド』として推奨することで、『登録ブランド』の知名度や信頼性が高まって、まちのイメージアップにつながっていくはずなんだよ。

まちのイメージがよくなることは、新たにまちを訪れる人を増やすことにもつながり、まちを訪れる人が増えれば、市内の事業者が潤い、まちも元気になる。そして観光の育成にもつながっていくんだよ。

