

企画理由

地元産品などを通じ、市民に姫路のすばらしさ・価値の再認識を促すと同時に、対外に向けて姫路のよさを発信するため。

⑦プロジェクトの協力者	⑤プロジェクトの主要な活動内容	①プロジェクトの具体的内容 (商品・サービス・イベントの内容)	③どのような関係を作るか？	②対象とする人・想定利用者
・デベロッパー ・兵庫県 ・姫路市 ・姫路青年会議所 ・スポーツチーム ・各生産者・企業	姫路基盤の生産者様、不動産、行政に協力頂き各生産拠点から物流を行いやすい土地確保。(駅前中心部じゃ無い方が良い?)商品やサービスの継続した安定供給を行える連携づくり。 地元の雇用も生み出せるような環境づくり。	made in姫路の農産物、海産物、加工品を主に扱いユーザーに生産者の顔が見える商品やサービスの提供を目指す。 又、姫路基盤のスポーツチーム等と連携したり音楽イベントが行える、姫路市民に普段使いしてもらえる様な場作りも提供。 上記地場産を使用したフードコートの様な食事施設。  市民に姫路のよさを再認識してもらおうと同時に対外に向けて姫路をPRできる。	姫路のものなら何でもそろい市民の憩いの場。姫路のおすすめスポットとして紹介してもらえるような関係	・姫路市民 ・ひめじバリュ近接自治体の住民 ・観光客 ・姫路で活動する人々 ・スポーツ団体 ・芸術団体 ・学生 ・主婦層
	⑥プロジェクトを形にするために必要になってくるもの、こと		④プロジェクトの届け方	
	・デベロッパーのノウハウ(スタッフなど) ・資金 ・広大でアクセスのよい土地 ・生産者とのコネクション(市場のような関係性)		地元新聞、地元ラジオ、地元メディア、SNS、行政と広く連携して周知していく。	
⑧このプロジェクトのためにかかる費用			⑨このプロジェクトがもたらす地域経済へのインパクト・価値	
土地取得費用(69,419.71平方メートル※旧市場参照 約73億円?)、建築費用、運営費用合わせ 200～500億円程度			基本、生産から消費までを姫路地場で行う事で地域経済の活性化や雇用も生まれると想定。 又、品揃えやサービスを充実させる事で、他の地域からも注目してもらえれば姫路市民以外の顧客の獲得も目指せる。 域内GDPを爆発的に向上させることが目標。	

プロジェクトを実践を通して実現したい理想の姿

- ・姫路のおすすめスポットとして紹介される
- ・世界中から域内ビジネス活性化の新たなビジネスモデルとして注目される
- ・観光都市であると同時にビジネスを勉強する場としても世界中から人が訪れる
- ・ひめじバリュにより姫路市民が潤い、姫路がより豊かで刺激的な都市となる

