

平成31年度(2019年)
一般財団法人山梨県地場産業センター事業計画書
事業計画

基本方針

中期経営計画(平成30年度～平成34年度)の2年目となる本年は、「甲府開府500年」の年、東京オリンピック(2020年)、「信玄公誕生500年」(2021年)など実需の期待できる大型イベントが続くことから、中期経営計画に添い強い心構えで、来館者のニーズにあった売場作りおよび体制の準備を心掛けるとともに、おもてなしの心構えを実践し増収を計っていく。とは云え、気候変動などの天災や消費者心理の冷え込みなど経営環境は厳しく、柔軟な発想と行動力で収支の調整を図り、健全な経営を維持する努力を継続する。

また、改元や消費税変更を控え、迅速かつ使い勝手の良い時代に添ったPOSシステムを導入して、10月の消費税導入向け、遅滞なく運用を始められるよう準備を進める。

昨年、通算50回開催を迎えた「山梨県地場産業まつり」や通年開催事業を今年度は原点に戻り、業務内容の見直しを図り、採算ベースに見合った事業展開を試み、来年度、再来年度に向けて業務や収支の改善をしていく手掛かりにする。

又、今は「物を購入しない」現実があり、「事」・「体験」を模索して増収をして行く。

事業実施計画

1 商品力の強化

- 新規取扱商品の開発により、品揃えの充実を図る
 - ・新聞掲載商品や話題性のある商品の導入に向けた商談
 - ・未扱い商品、未扱い分野の開拓
 - ・未扱い催事、話題性のある店頭販売商品の開発
- 既存商品の品揃えの見直し
 - ・取引先とのコミュニケーションを高め、「売れ筋」の商品の導入を図る
 - ・他店調査(サービスエリア、道の駅など)は継続し、商品開発に努める
- 全国センターとの連携を強化

2 販売力の強化

- 誘客活動の推進
 - ・観光エージェントとの契約及び条件情報の収集
 - ・やまなし観光推進機構や商工会議所、山梨県中小企業団体中央会などとの連携により、観光業者訪問や商談会に積極的に参加をして、PR活動に努める
 - ・「スモール・プレゼント」や印象に残る抽選会の準備をして、飛び込み観光バスの取り込みを図る
 - ・県内観光施設を訪問し、パンフレットの配布依頼やPRを依頼する
 - ・宝石すくい・万華鏡づくり・ネックレスづくり等体験型イベントを増やして行く
- 新規企画として「ジュエリー教室」を開催し新分野の来館者の発掘に注力する

○販売員教育の実施

- ・外部セミナーや研修会への参加により、商品知識の向上を図る
- ・各種展示会やイベントを見学する事により、接客技術やプレゼンの勉強をさせる
- ・朝礼、昼礼を通じて、課題や目標の徹底、問題点の共通認識、意識改革などを図る

○販売ツールの見直し

- ・広告宣伝費の使い方を検討する(シビアな費用対効果の研究)
- ・口コミ、無料通信アプリ、低料金販促ツールの開発・研究

3 経営の健全化

○数値実績の把握と差異対策

- ・より詳細な月次損益の把握
- ・実績に応じた支出管理(マイナス収益時への対応)

○会議室の収益向上

- ・空室情報の発信や利用者の事前確認など、従来のサービスは継続する
- ・必要備品の購入による、サービスの向上を図る
- ・消費税増税後も増税前と同一料金をアピールして、事前予約に注力し、リピーター率の向上を図っていく
- ・大ホールの利用先を開拓し、利用率の向上を図っていく

○将来を見据えた運営方針の検討

- ・費用対効果を考慮した業務の見直し
 - 2回の地場産業まつりのあり方、費用、出店社構成等を検討する
 - 年間事業に対する広報を見直して、安価で効果的な媒体を検討する
- ・センター運営に関する方向性の整理
- ・人材育成