

令和4年度(2022年度)
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～令和4年度）の最終年度となる本年は、4月3日から6月29日まで甲斐善光寺の御開帳などの特需が期待できるイベントがあることから、中期経営計画に則り来館者のニーズにあった売場づくりや体制の整備を推し進め、おもてなしの心構えを実践し業務運営を図っていきます。しかし、依然として新型コロナウイルスの影響は続いており、今年度も不透明な業務運営に陥ると危惧しますが、状況を見極めながら小規模なイベントを開催するなどして売上の維持に注力していきます。

今後も新型コロナウイルスの影響や気候変動などの天災で、厳しい経営環境は続くものと思料しますが、販売商品の展示方法・商品の品揃えなど逐次見直しを行い、柔軟な発想と工夫で収支の確保を図って行きます。また、ECサイトやSNS（スマホアプリ）を活用した新規分野の販路開拓や山梨県・甲府市のふるさと納税の返礼品提供にも積極的に注力し、収益の柱として取り組み、ウィズコロナ・アフターコロナに対処して健全な経営を維持する努力を継続していきます。

事業実施計画

1 商品力の強化

- 活気溢れる販売フロア（レイアウトの変更）の改革
- 新規取扱い商品の発掘により、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
- 全国の地場産業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

新型コロナの感染状況を見極めながら下記の対応をしていく

 - ・観光エージェントとの契約及び囲い込みに取り組む
 - ・やまなし観光推進機構、甲府商工会議所、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してPR活動に努める
 - ・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
 - ・「地場産の駅」ののぼり旗を新調し、誘客のPR活動を行う
 - ・グーグルマップを有効に活用し個人顧客の誘客を図る
 - ・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

○販売チャネルの拡充

- ・ EC サイトの充実を図る
- ・ PayPay のクーポン（割引還元）やスタンプカードを有効活用して集客と販売強化を図る
- ・ 山梨県・甲府市の「ふるさと納税」返礼品の充実に取り組み、販売強化を図る
- ・ SNS の有効活用で「かいてらす」の認知度の向上を図る
- ・ ロコミ、無料通信アプリ、低料金販促ツールの開発・研究に取り組む

○販売員教育の実施

- ・ 外部オンライン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、意識改革などを行う

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）

○販売フロアの収益向上

- ・ ジュエリー等の販売強化を図るため、小規模な割引セールを年間5回開催し、収益向上を目指す
- ・ 販売フロアを有効的に活用する中、フロアの賑わいや華やかさを演出し売上向上を目指す

○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
- ・ 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
 - 収支に見合ったイベントの開催を継続していく
 - 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
 - 販売チャネルの多様化を図る
- ・ センター運営に関する方向性の整理
- ・ 人材育成強化と能力向上を図る