

I-6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること(計画書P9)

取り組み内容	目標	連携先	担当	2015									2016			合計	評価				
				4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月						
商品デザイン等魅力アップ事業	5件	プラン&デザインWEST、(株)ジャパン・クリエイティブ、守山市	柴田	計画	計画作成	計画作成	対象事業所募集	商品開発開始	パネルディスカッションの開催			商品開発	→			報告会開催	パンフレットの作成・配布	5件	目標達成度 100% <p>新たな取り組みで、デザインについて関心のある事業所の発掘につながり、目標達成をすることができた。完成した商品については、今後商工会議所、事業所からPRすることで、企業の「デザイン力」の必要性を啓発し続けていけるものと考えられる。目標の5件を達成出来た。</p>		
				実績	計画作成	計画作成	対象事業所募集	商品開発開始	パネルディスカッションの開催			商品開発	→			報告会開催	パンフレットの作成・配布	5件			
				取組みポイント	事前に事業全体の方向性や取り組み方法について専門家と意見交換をし、その内容を踏まえて会員向けに当所所報にて対象事業所を募集						申込のあった事業所には、それぞれ1名デザイナーを派遣し商品開発にあたってもらった。同時に、8/20に開催された守山産業フェアにおいて「デザイン力アップ」をテーマにパネルディスカッションを行った。			進捗状況を随時把握するとともに、開発を行った商品を展示会に出展する事業所に対しては、出展料の助成を実施。より、商品が幅広く知られ、販路の拡大に繋がるよう支援をおこなった。			各社が取り組み、開発した商品について、2/1報告会を実施し、取組内容について報告。また、各社が開発した商品についてパンフレットを作成し、今後の販路拡大につながるよう各所に配布。				
				進捗、課題、改善	デザイナー側と商工会議所側との事業の方向性を一致させることに時間を要した。						8/20パネルディスカッションでは多くの事業者から「デザイン力」の重要性を認識して頂けた。聴講者40名。			商品開発が始まると商工会議所側の介入が難しく、どのような商品開発が進んでいるかの確認が困難であった。定期的な報告会の設置をすべきであった。			2/1報告会時に商品が完成し、販売に至る商品もあるなど、本事業の成果はあった。詳細が未完成ながら、販売まである程度の計画が立てられるなど一定の成果があったと考えられる。				
おもてなし環境整備相談事業	0件		西村	計画													0件	平成28年度より実施事業であるため、平成27年度は3月に事業について、積極的に啓発を行った。			
				実績																0件	
				取組みポイント																	
				進捗、課題、改善																	
守山市駅前総合案内所と連携した新商品等販売事業	20店	観光物産協会	鈴木	計画	商品販売											20店	目標達成度 185% <p>守山駅前での出店者増加に伴い、商品販売数も増加。目標達成につながった。</p>				
				実績	商品販売											37店					
				取組みポイント	駅前での商品販売を展開			駅前での商品販売を展開			駅前での商品販売を展開			駅前での商品販売を展開							
				進捗、課題、改善												駅前での販売の認知度が増し、出店者は増加傾向。					
地域資源物産展モリ・シェ(もりやまマルシェ)	30店	観光物産協会	鈴木	計画			実行委員会	実行委員会 20店			実行委員会	10店			30店	目標達成度 103% <p>大型商業施設で、商品を販売するチャンスを得られるということで、出店される事業所を無事確保できた。</p>					
				実績			実行委員会 7/13 7/31	実行委員会 8/26			実行委員会 9/7 マルシェ開催 9/26 21店	実行委員会 10/7	実行委員会 11/16 マルシェ開催 11/28 10店				31店				
				取組みポイント	大型商業施設や農産品での商品販売を開催。抽選会やお店のPRの時間なども実施。						大型商業施設や農産品での商品販売を開催。抽選会やお店のPRの時間なども実施。										
				進捗、課題、改善	参加店からは好評を得ており、今後も継続し、参加店舗を増やしていく計画。						参加店からは好評を得ており、今後も継続し、参加店舗を増やしていく計画。										
もりやま産業フェア	出店35社 来場400人 商談39件	守山市	鈴木	計画	広報	会議	広報	会議	出店35社 来場400人 商談39件			会議				準備委員会	出店35社 来場400人 商談39件	目標達成度 出店42%			
				実績	広報	実行委員会 5/22	広報	実行委員会 7/30	8/20 出店15社 来場400人 商談39件			実行委員会 9/25				準備委員会 3/16	出店15社 来場400人 商談39件	来場100%			
				取組みポイント	守山市と連携し、8月20日にもりやま産業フェアを開催。特別講演会や企業講演会、食品販売なども実施。																
				進捗、課題、改善	展示だけでは宣伝力が弱く、次年度は、イベント販売や子																

取り組み内容	目標	連携先	担当	改善	2015												2016			合計	評価
					4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月					
WEBショップ等ITの活用	4店	滋賀県産業支援プラザ、ジーワン、大阪商工会議所	柴田	計画	出店募集	→												4店	目標達成度 125% 		
				実績	出店募集	→												5店			
				取り組みポイント	オンラインモール[BIWACITY]への会員事業所の出店を推進。	オンラインモール[BIWACITY]への会員事業所の出店を推進。同時に他サービスの利用についても検討(ザ・ビジネスモール)。	新たなネットショッピングサイトを商工会議所独自で、立ち上げるための企画立案。ホームページ作成業者と意見交換を実施。	商工会議所独自のネットショッピングサイトを立ち上げ。会員事業所へのサービス向上とともに、小規模事業者が気軽にネットショップに参集できるサービスを開始。													
				進捗、課題、改善	出店事業者については、継続的な運営支援を実施。WEBショップ運営についての相談があれば随時対応。	出店事業者については、継続的な運営支援を実施。WEBショップ運営についての相談があれば随時対応。	出店事業者については、継続的な運営支援を実施。WEBショップ運営についての相談があれば随時対応。	出店事業者については、継続的な運営支援を実施。WEBショップ運営についての相談があれば随時対応。													
マスメディアを活用した広報支援事業	10件	守山市中広、守山新聞センター	大塚	計画	所報折込	→												10件	目標達成度 90% 		
				実績	1件		1件	1件	3件		1件		1件		1件	1件	9件				
				取り組みのポイント	マスコミへの情報提供についての募集を会議所報にて行い、新聞社等に情報提供を行った。	→															
				進捗状況課題改善ポイント	マスコミへの情報提供の結果、新聞社に取り上げられる事業所もあり、事業所について、周知する機会を提供できた。	→															

計画の進捗率は、実績の進捗率と一致しております。

駅前総合案内所でのWEBショップにも取り組み、利用店を拡大していく計画。

引き続き事業啓発を行うことで、事業所に当事業について知ってもらい、利用の拡大に結び付け、目標達成に繋げていきたい。