

事業提案概要書

私たちは、施設の管理運営の基本方針にのっとり、公の施設としての存在意義を最大限に果たすため、また、引き続き、産官学向上の一翼を担っていくため、以下の代表的なポイント3点を大きく掲げて業務を遂行して参ります。

Ⅰ. 利用者サービス向上の観点から（夏場の売上確保対策）

お客様アンケートを実施した結果、「品数を増やしてほしい」、「お弁当などの加工品の数が少ない」との声が多く寄せられました。確かに下表Ⅰから見ても夏場の売上が少ないことは顕著に表れております。

まず、「品数を増やしてほしい」ということに関しては、現在は「地元で生産・加工された商品の取り扱い」を大前提としていますが、今後の受け入れは、地元に限定せず、エリアの拡大を図っていきたいと考えております。

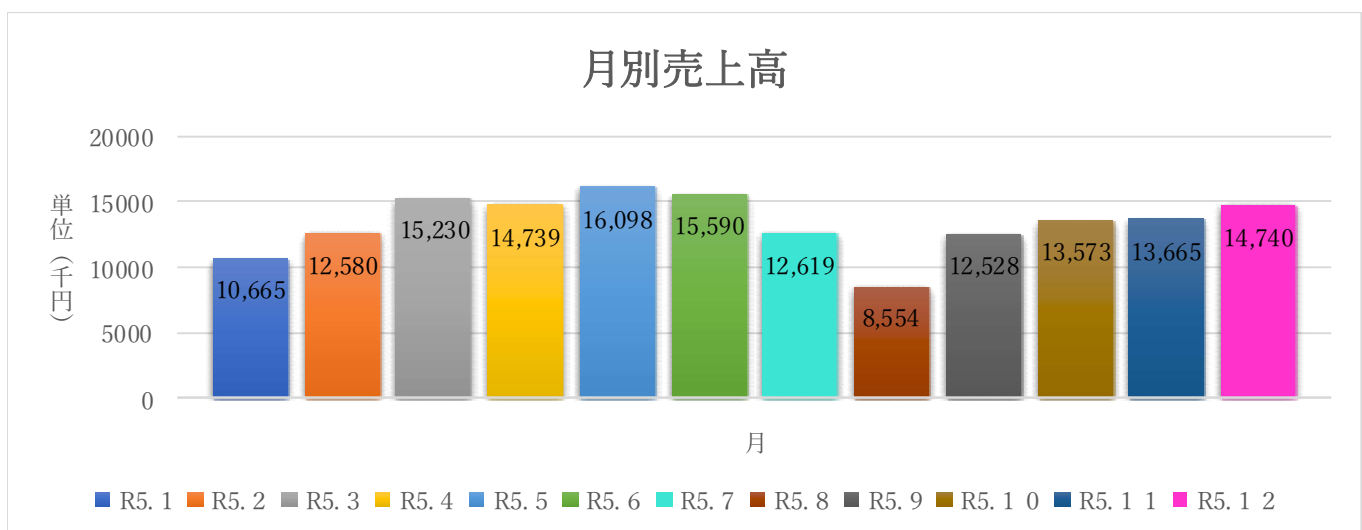
更に、野菜陳列棚の数を減らすなど、店内レイアウトを大幅に変更し、夏季限定特設コーナーの設置を行います。野菜陳列棚の数を減らした箇所に、レンタルショーケース（冷凍や冷蔵）を導入し、魚・肉・スイーツ等の販売スペースを設けることにより、利用者の満足度が図られると考えております。

同時に、帰省客をターゲットに宮崎県のお土産品の取り扱いも行い、売上アップに繋がります。取り扱うお土産品は、真空パックの鶏の炭火焼きや焼き菓子など、比較的消費期限が長く、常温管理のできるものをメインに考えております。

次に、「お弁当などの加工品の数が少ない」ということに関しては、弁当販売コーナーの増設を行います。しかし弁当は基本的に当日が消費期限であるため、弊社が仕入れて商品の確保を行うことは売れ残り時のリスクが高いと考えております。そのため納入業者の少ない時期に納入していただける業者に関しては、販売手数料の見直しを検討して参ります。そのような対策で来客増に繋がれば、相乗効果が期待できます。

上記の施策を実施する場合には、いかにお客様に浸透させられるかが重要となってくるため、サービス開始時には、広告宣伝に力を入れ、折込チラシや近隣施設への声掛け、SNSでのPR活動を大々的に行っていきたいと考えております。

（※表Ⅰ）



（※月売上平均高・・・13,382 千円）

2. 年間を通した新イベントの開催と自主事業の展開（施設の設置目的理解の観点から）

今までに執り行ってきたイベントは継続しつつ、市民の交流の場をより増やすために更に、多種多様な企画の展開を図って参ります。また、積極的に自主事業の利益を上げるためには、施設の用途を最大限に生かして集客効果を高めて参ります。

イベントの開催目的としては「施設の設立目的達成のため」であり、自主事業展開の目的としては、「施設収入のため」とします。

<施設の設立目的達成のために行うイベント一覧>

開催月	内容	目的
1月	初商い時の甘酒ふるまい	お客様への感謝
3月	四季の夢大感謝祭	生産者や消費者など幅広い交流の促進
6月	新茶ふるまいイベント	清武で生産されたお茶の美味しさのPR
8月	生産者提供レシピを使った料理のふるまい	郷土料理継承の観点及び世代間交流の促進
9月	防災教室	防災意識の向上
10月	子ども食堂	地元の人々の交流の場及び地場産品を使った食の提供
11月	露地大根収穫体験	食育活動の推進及び生産者との交流
12月	しめ縄作り教室	日本の伝統的文化継承の一端
10～4月	味噌汁の販売	材料に地場産野菜を使用し、美味しさと安全性のPR
11～2月	おでんの販売	材料に清武町産の大根を使用し「日本農業遺産」のPR

<施設収入のために行う自主事業一覧>

開催月	内容	効果
通年	「四季の夢 ふるさと便」 ECサイトの確立	地元特産品のPR
7～9月	かき氷（しろくま）の販売	集客→売上拡大
通年	そばの販売 （夏→ざるそば 冬→かけそば）	地元で生産されたそば粉を使用したそばの提供で地産地消の促進
通年	果物の品揃えの充実 ※月毎でメインの商品を設定 1～2月 日向夏 3～4月 金柑 5～6月 アリスメロン 7～8月 桃・マンゴー・ぶどう 9～10月 梨・みかん 11～12月 柿・莓	箱物購入による全国発送の促進で売上拡大

3. 施設効用を最大限に発揮する観点から（オリックス・バファローズ関連事業）

オリックス・バファローズ関連の取り組みに関しては、球団への許可申請などが必須となりますが、事業を円滑に進めていくためにも、宮崎市観光協会との情報交換はもとより、オリックス・バファローズ宮崎協力会との連携も密に図りながらオリックス・バファローズ応援拠点地として、新たに以下の取り組みを行います。

<新たな取り組み一覧>

内容	目的及び効果
交流プラザきよたけのコミュニティスペースを「パブリックビューイング会場」として開放します。その際に厨房を業者に貸し出し、飲食物の提供を行います。	地元住民一丸となって球団の応援をし、盛り上げを図り、新たな利用を生み出します。
毎年2/1を「四季オリオリデー」として制定します。 1回のお会計が3,000円以上のお客様にくじ引きで、特賞の方には「宮崎カーフェリー オリックス・バファローズルームで行く神戸港行往復チケット」をプレゼントします。	オリックス・バファローズ本拠地（兵庫県）とキャンプ地（清武町）の交流を図ります。 県外への特産品のPRや交流プラザきよたけの認知度向上に努めます。
グッズ販売	交流プラザきよたけでしか手に入らない商品の取り扱いをし、リピーターの増加に繋がります。
球団指定の「オリックス・バファローズ宮崎デー」とタイアップで、その日の当店からの発送物に対する送料を無料にします。 (5,000円以上お買い上げのお客様、おひとり様1件まで)	オリックス・バファローズが地元の球団であることの共通認識を深め、地域の方々に更に愛着を持ってもらいます。
キャンプシーズン中のソフトクリームにオリックス・バファローズキャラクターのクッキートッピングサービスをします。	オリックス・バファローズ女性ファン（通称：オリ姫）をターゲットとし、SNSに写真をアップしてもらうことで集客へ繋がります。
オリ姫カレーの販売	「交流プラザきよたけ」への顧客喚起に繋がります。
オリックス・バファローズキャンプ出店時の特産品のふるまい	県外客を中心に地元特産品のPRを行います。
新人選手へ1日店長の依頼	より多くのお客様に来店いただき、当施設の売上効果はもちろん周辺施設の経済効果にも貢献します。オリックス・バファローズ新規ファン獲得も期待できます。

現在、予定事業や施策内容は以上の通りですが、今後も引き続き、模索や研究は続けて参ります。利用者により良いサービスの提供ができるよう、利用者の声、従業員の声に耳を傾け、各所との連携、特にオリックス・バファローズに関しては宮崎市観光協会及びオリックス・バファローズ宮崎協力会との情報交換を大事にしながら運営を行っていく所存です。