

○補助事業

1. 地場産業後継者育成事業（市補助）

No.	事業名	事業内容	実施期間・会場
1	地場産業研修事業	<p>都城圏域企業の後継者に向けて、育成に必要な知識や技術など、ポイントを押さえたセミナーを複数回に分けて実施する。</p> <p>また、農畜産業や食品加工業、工芸企業をはじめとする地場産業の振興を図ることを目的として、付加価値の高い新商品、サービスの開発を促す講演会や、相互の交流促進をするための交流会を開催する。</p>	2017.4～ 2018.3 （都城市）

2. 地場産品需要促進事業（市補助）

No.	事業名	事業内容	実施期間・会場
1	地場産品販路開拓促進事業	<p>○販路開拓事業</p> <p>地場産品や六次化商品を売り込むため、ターゲットを明確に定め、販路開拓の糸口を探るとともに、国内及び海外の商談会・展示会等を視察することでビジネスマッチングを目指す。</p> <p>○都城視察ツアー開催事業</p> <p>首都圏において、複数店舗を展開しているスーパーのバイヤーを都城圏域（都城市及び三股町）に招き、生産者や企業の現場を視察し、新規取扱いの商談を行うことで、新たな販路開拓へと繋げる。</p>	2017.4～ 2018.3
2	六次化商品販路開拓促進事業	<p>地域の作り手と売り手をつなぐことを目的とした「あしもと逸品会議」に定期的に参加することで、第一線で活躍する生産者と流通事業者、サポート事業者が集うプロジェクトメンバーのなかで、コラボレーションによる新商品の開発や、既存商品における付加価値の創出、改良等につなげ、六次化事業者及び地場企業の動きを活発化する。</p>	2017.4～ 2018.3 （東京都）
3	地場産業まつり	<p>都城圏域はもとより、南九州の農畜産物から加工食品などを中心とした地場産品の展示即売を行う。都城圏域最大規模の産業の祭典である「地場産業まつり」を開催し、生産者と消費者との交流を深め、消費拡大と産業の振興に寄与することを目的とする。また、食の魅力に新たな角度からスポットを当てたイベントを企画する。</p>	2017.10 （地場産業センター）

4	「九州食の展示商談会2017 in くまもと」への出展	<p>オール九州の食が集結し、全国から多くのバイヤーが訪れる九州最大規模の商談会で、新しい需要創造の足がかりとすることを目的とした「九州食の展示商談会2017 in くまもと」に出展する。出展にあたっては、六次化商品を優先とした食材及び加工品などの出品構成とし、新たな販路拡大の糸口を探る。</p>	<p>2017. 11</p> <p>(グランメッセ熊本)</p>
---	-----------------------------	---	-----------------------------------

3. 地場産業総合振興事業 (市補助)

No.	事業名	事業内容	実施期間・会場
1	肉と焼酎のふるさと振興事業	<p>○道の駅EXPO大阪2018への出展</p> <p>近畿を中心に全国各地から集まった個性的な道の駅が集う「道の駅EXPO大阪2018」(主催:読売新聞社)に出展することで、都城圏域の畜産加工品や焼酎を中心とした地場産品を、関西圏の消費者に新規開拓と販路拡大を図り、食材の宝庫「都城」をPRする。</p> <p>○都城フェア開催事業</p> <p>都城圏域の農畜産物(肉をメインとする)を使用したメニューを、期間限定フェアとして大阪府にある飲食店(都城市PR連携店)において、道の駅EXPO大阪と同時期に開催し、都城圏域の「肉と焼酎のふるさと都城」を積極的にPRする。</p>	<p>2018. 3</p> <p>(大阪府)</p>
2	「第13回こだわり食品フェア2018」への出展	<p>全国各地の個性豊かな地域食品をはじめ、素材や製法にこだわる食品を一堂に集めた「第13回こだわり食品フェア2018」(スーパーマーケットトレードショーと同時開催)に出展することで、6次化商品を中心とした食材及び加工品を、スーパーや百貨店のバイヤー等へ売り込む。さらに、この商談の場を情報の収集・発信の場として活用する。</p>	<p>2018. 2</p> <p>(幕張メッセ)</p>
3	「外食ビジネスウィーク2017」への出展	<p>国内で唯一、居酒屋からホテルまで幅広い外食産業のジャンルを網羅し外食に特化した総合展示会「外食ビジネスウィーク2017」に出展する。今や、25兆円(平成27年)産業と言われる外食業界へ都城の食の魅力をPRするとともに、販路拡大を図る。</p>	<p>2017. 8</p> <p>(東京ビッグサイト)</p>

○単独事業

1. 地場産業総合支援事業

No.	事業名	事業内容	実施期間・会場
1	物産PR事業	都城圏域産品のPRと販路開拓を目的に、「枕崎かつおまつり」や「潟上天王グリーンランドまつり」など、物産展をあらゆる宣伝機会と捉え、優れた商品を紹介、販売を行うとともに、地場企業の商品展開力（品質の向上や新製品の開発の推進等）の推進を積極的に行う。	2017.4～ 2018.3
2	ものづくり体験教室	都城圏域の小学生親子を対象とした「ものづくり体験教室」では、ものづくりを行ってきた産業界が、培った知識や技術の蓄積などを、将来を支える子供たちに創作の喜びや匠の技に興味を持たせ、地場産業をより深く認識、理解させることを目的として開催する。 (陶芸教室、菓子教室、みそ教室等)	2017.7 (地場産業センター)
3	工芸フェア事業 (匠のこころ in 都城)	匠のこころ実行委員会が中心となり、地場産業まつりと同時に、「第4回匠のこころ in 都城」(都城圏域の工芸フェア)を開催する。伝統の職人技術が生み出す伝統工芸品から、手づくり作家によるハンドメイドまで幅広い都城圏域の工芸品を展示販売及び実演を行うほか、九州各地の魅力ある工芸品の出品を促し、南九州全域からの集客を図る。	2017.10 (地場産業センター)

○貸館事業

展示場・会議室の稼働率は、平成28年の駐車場拡張に伴い、利用者の利便性が向上したことで増加に転じた。都城圏域はもとより、宮崎県を中心とした南九州の企業等への営業推進を積極的に取り組むことで、新規利用者の獲得に繋げる。

営業を推進するにあたり、新規利用者には、経済圏での立地条件をアピールした誘致活動を行う。また、既存利用者には、利便性をさらに高めたサービスを徹底し、利用促進に努める。

会議室については、高い稼働率を維持していくために、予約と利用状況を把握管理し会議室の運用効率化を目指す。

1	「道の駅」カフェサービスの提供	会議室・展示場利用者へカフェのサービスと、来場者へカフェ割引サービスを行うことで、会場利用のリピーターの増加と道の駅利用の増加を促す。
2	既存利用者の確保	展示会場の利用後にお礼の一言を添えた「お礼状」を送り、リピート率の向上を図る。
3	新規利用者の開拓	宮崎県を中心とした南九州の企業等への営業や、県内の公共施設等で施設案内パンフレットを配布するなど、アウトバウンドを積極的に行う。
4	施設の充実	利用者には快適に利用できる環境やサービスの向上に努める。利用者にとって安心できる場所であることを第一と考え、安全で安定した状態を保つ管理運営を行っていく。
5	機能の向上	貸室の空き状況を積極的にホームページで情報提供を行うことで、利用者にとって申込しやすい環境をつくる。

○「道の駅」都城

道の駅とは、「休憩施設」「情報発信機能」「地域連携機能」の3つの機能を持ち、地域の創意工夫により道路利用者に快適な休憩と多様で質の高いサービスを提供する施設である。

「道の駅」都城では、この3つの機能以上に多様で質の高い機能をこれまで以上に目指し、外国人観光客のニーズに合わせた「インバウンド観光を促進する道の駅」、地場産業センター運営の特性を活かした「産業振興の道の駅」、地域を訪れた人が最初に訪れるゲートウェイとなる「観光総合窓口となる道の駅」、地域を支える小さな拠点として機能する「小さな地域福祉となる道の駅」、都城圏域において有数の駐車場台数を誇り、また地の利を活かした「災害時に防災機能を発揮する道の駅」の5つの機能と役割を担う道の駅として、積極的に取り組む。

1	商品構成の充実	野菜の陳列台の統一化などの環境づくりや商品構成の見直し、レシピカードなどの商品情報の充実などを図ることで、購買意欲を高める工夫をする。また、商品については、パッケージデザインや品質などお客様の意見を出品者にフィードバックし、商品の質の向上に役立てる。
2	接客強化による売上拡大	「にこにこ はきはき てきぱき」 声かけ一品お買上運動を強化し売上拡大を図るとともに、お客様の満足度を上げる接遇を職員一人一人が心がける。
3	ふるさと再発見 (道の駅の再認識)	道の駅に対する理解と関心を深めることを目的に、ふれあい・親しみ・憩いをテーマにしたイベントでの集客を図った年2回の「道の駅感謝祭」を実施する。また、繁忙期には定期的なミニイベント（JAFと連携した集客イベント等）を企画することで、人とモノの交流を積極的におこない、利用者の拡充に努める。

4	オリジナル商品の開発	地域資源を活かした当駅オンリーワンの新商品を開発することで、産地の認知度や生産意欲の向上を高め、新商品から情報発信をする「道の駅」として目指す。また、道の駅オリジナルな商品構成で中元・歳暮チラシを作成し、売上の向上に努める。
5	宣伝・広報	道の駅利用者に対しては、定期的に発行している道の駅通信「よかよか新聞」の充実を図りながら周知に努める。来店者増加を図るために、SNS（Facebook等）を活用して、イベントや新商品等の情報を積極的に発信していく。
6	インターネット販売事業 (よかもん屋都城)	道の駅へ帰省や旅行などで訪れたお客様が、道の駅で購入した商品をリピーターとして自宅で購入できるように、ネットショップ店舗内の商品構成の充実を図る。また、来店者増加を図るため、SNS（Facebook等）を活用してアクセス数の増加を目指す。販促手段では、ギフトシーズンに会員向けの特典（ポイント付与等）などイベントの充実を図りながら、繁忙期以外の集客をリピーターとして呼び込むことに努め、売上向上に繋げる。さらに、定期的な商品入替を行うとともに、新商品や季節商品を効果的にPRし売上拡大に努める。
7	会員の拡充	ポイントカード会員数増加の取り組みを行うことで、新規顧客の獲得、既存顧客の囲い込み、再来店誘導等など、顧客の固定化を図ることに繋がり、ポイントカードによる一人当たりの売上単価の向上に努める。
8	外商	各種物産展、大会行事等を見極め、試食等で購買意欲を高めながら地場産品の販売をおこない、PRに努める。また、イベント企画担当者や行政、企業等には地場産品の愛用を促すための働きかけを積極的に行っていく。
9	エージェントへの営業強化	九州各県の旅行業者及びバス運営会社等へPRを行い、旅行日程に組み込んでもらうよう観光バスやツアー等の誘致をしていくことで、地場産品の売上促進や店舗のにぎわい感の向上を図る。また、行政や近隣の観光施設等と連携して、インバウンド需要の強化に取り組む。
10	物産交流	道の駅や地場産業センターとの連携、交流を一層充実させることで、産地間の相互交流と地域経済の活性化を図る。 ○道の駅（香川県）滝宮、（沖縄県）許田、（秋田県）しょうわ・てんのう、（福岡県）原鶴・浮羽、（北海道）ライスランドふかがわ、（兵庫県）うずしお ○地場産業センター（鹿児島県）南薩地域、（福岡県）久留米地域、（大分県）日田・玖珠地域、（群馬県）桐生地域、（山口県）山口・防府地域

11	レベルアップ研修	<p>先進的な取り組みをしている九州各地の道の駅を訪問し、売場づくりや接客マナー、運営組織等の情報収集などについて、駅長や担当者などと意見交換を行うことで、店舗運営の充実を目指すとともに、技術や質の向上に努める。</p> <p>また、食品衛生などの講習や接客マナーなどの研修に積極的に参加することで、スタッフ間における知識と技術の普及に努める。さらに、スタッフの資格取得においても、積極的にチャレンジする機会を与えていく。</p>
----	----------	---