

信州首都圏総合活動拠点「銀座NAGANO」 平成28年度重点事業



1 基本姿勢

(1) 方針 「お客様とともに、銀座NAGANOの価値を高めよう！」

昨年の首都圏デビューの1年目から、2年目である本年はワンランク上のシェア（学び、体験、交流、協働）を実現することにより、他県の類似の追随を許さない地位を確立するとともに、本県のブランド力・発信力の強化と誘客・移住の促進につなげる。

(2) 姿勢

- ① 学ぶ → 地域から県民から、首都圏からお客様から、世界から、仲間から学びます！
- ② 伝える → 学んだ「価値」をしっかりと伝えてシェアします。しあわせを伝えます。
- ③ 創る → 学んで伝えて「新たな価値」や「新たな地方と都会の関係性」を創り出します。

2 本年度取り組むべき5つの方向性と具体的な重点事業

(1) 年間テーマに基づいた統一的な発信とシェアの実現（物販、イベント、広報）

→ 年間テーマ 『健康と誇りを育む、信州のくらしの意気込みとものづくりのこだわり』

① MD（マーチャンダイジング）計画に基づいた統一感あるブランド発信

テーマに基づく一貫した商品の構成・店内デザイン、イベントの実施、広報誌（発信）の作成
 「首都圏の反応」と「地元の提案」を効果的に結び付けた機動的な商品の入替え
 地域や風土を明示し、ストーリー性を強調したPOPの展開
 季節を表現する伝統文化などの店頭ディスプレイや店内写真展の定期的開催
 商品（価値）の発掘活動の強化（ex.産地見学、生産者とのふれあい、地事からの提案等）

② スタッフ自身の「働き方」「生き方（食生活など）」のブランド化の推進

スタッフ個人個人が、信州の食文化や風土・伝統を学び、楽しみ、表現できるようにする。

③ 春季・夏季における生鮮食品へのチャレンジ（実現）

生鮮野菜・果物の生食、生クラフトビール、ジェラード、スイーツなど

④ 産地への早期発注、生産拡大・在庫確保などの早期（事前）提案

人気果物（あんず、プルーン、ブドウなど）、すんき、クリスマス商品、お歳暮など

⑤ クラフト（民芸）分野の提案力の強化

月毎のテーマの設定。ストーリー性と提案力・演出力の強化、イベントとの連動など

(2) 地方創生の最前線基地としての県内各地域の取組み支援（観光案内、移住交流）

① 観光案内の充実と県内への送客の強化

首都圏人の関心（＝昨年の実績）をリードする「攻めの姿勢」の観光情報の提供・提案
 イベントや物販に関連した企画ものバスツアー等の早期企画・早期広報・販売
 “信州の旅初体験女子”や外国人を対象とした「信州観光案内イベント」等の開催

② 移住相談体制の強化

本庁（地域振興課）や名古屋・大阪事務所、ふるさと回帰支援センターとの連携強化
 地域（市町村、受入れ団体・施設）を知る、施策（県、市町村、民間）を知る。
 銀座NAGANO市町村移住相談窓口の随時開設促進・拡大
 台帳の整備・市町村との連携の強化 → 進捗状況と成果の把握につなげる。

③ 6次産業化やブランドづくりに取り組む地域・企業の支援

チャレンジコーナー（2F）の開設とお客様の反応のフィードバックシステムの確立
 首都圏で開催される県内市町村・企業・団体イベントとの連動した物販・イベントの同時開催

（３）魅力ある発信とコアな信州ファンづくりの推進（イベント、物販、広報）

① 魅力あるイベントの開催・学び（シェア）の拡大

イベント毎担当者制の導入による「企画～実施～検証～改善」のPDCAサイクルの強化
県政の重点事業を魅力的に発信するイベントの独自開発（「しあわせ信州健康セミナー」など）
連続セミナー・スクールの開催（日本酒講座、ワインセミナー、信州野菜料理教室など）
他県アンテナショップではできない体験・学びの拡大（「しあわせ信州朝クラス」など）

② イベントや移住支援に連動した送客（観光・体験）事業の実施

本県の課題（誘客、移住、ブランド化など）解決につながるバスツアー等の企画・実施
県内各地域の課題（PR、商品開発等）に対するサポーターズ倶楽部の参画

③ 外部イベントへの企画参加・連携や目的を明確にした外商活動・イベントの実施

軽井沢国際カーリング大会への参画。しあわせ信州朝クラスショップの開催など（例）

④ 銀座NAGANOメンバーズカードの活用等による顧客管理の徹底

POSシステムと連動した消費動向の分析とDM等を活用したダイレクトマーケティング
イベント参加者やコワーキング利用者、バーカウンター利用者（常連様）等の顧客管理の徹底
イベント参加者へのポイント付与、バーカウンターでのスタンプカード等の導入の検討・開始

⑤ Facebook やアプリの戦略的活用

サポーターズ倶楽部やしあわせ信州朝クラスの独自 Facebook の開設・運用

⑥ 「銀座NAGANOサポーターズ倶楽部」の機能的運用の拡大

商品モニタリング、観光案内やイベント内容に対するご意見の聴取（生産者、消費者）
地域資源製品開発センターやしあわせ信州食品開発センターとの連携拡大

（４）県内外のビジネス支援（物販、イベント、コワーキング）

① 事業成果の県内へのフィードバック

銀座NAGANO事業報告会・研修会の県内での定期的開催
マルシェ、料理教室などと連動した「銀座NAGANOお取り寄せシステム」（産直）の開発

② 首都圏での県内企業・市町村・生産者の事業展開支援

新商品開発企業を組織化して商談会やテストマーケティングを実施（ex. ドライフルーツ）
イベント（朝クラスなど）と連動した県内企業の工場や野菜・果樹農園ツアーの企画
生産者と都内需要者（お店）を結ぶ（契約実現）ための「需給帳合システム」の開発
生産者と商店街等のマッチングによる「信州オリジナル・銀座Nオリジナル」商品の開発促進
首都圏に所在する市町村アンテナショップや新規開設店舗への支援

③ 地域資源製品開発支援Cやしあわせ信州食品開発C、試験研究機関との連携強化

川下（銀座NAGANO）からのものづくり支援。発表会・商談会・記者発表の開催。

（５）運営体制・経営体制の強化（全体）

① タイムリーな経営状況の把握と経営目標の設定

的確な在庫管理と円滑な流通管理、月次決算の実施と販売目標の設定（毎日、週間、月）
県観光協会の予算編成システムと現地直接執行権限の確立

② 組織力の強化

6つのプロジェクトワーキングチームの自律的活動の促進と有機的連携
銀座NAGANO運営の永続性と職員の意欲を確保するための人事・給与・服務制度の確立

③ 多角的な研修の実施による営業力の強化（3つの柱：接遇・商品知識・マネジメント）

④ 食品衛生、防災、安全管理の徹底・向上

⑤ 波及効果の把握と発信

銀座NAGANOの存在意義の内外への発信、経営力を強化すべき点の検証