

ムクモト設計株式会社 実績一覧

最終更新日：2018年5月8日

| 平成29年度 主な事業取組 | |
|---------------|---|
| 事業名 | JA 岩手 課題解決事業 JA 新いわて復興支援事業 JA 課題解決業務委託 |
| 契約者 | 岩手県農業協同組合中央会 |
| 業務期間 | 平成29年9月1日～平成30年3月31日 |
| 業務内容 | ① 産直施設「母ちゃんハウスだあすこ沿岸店」の運営指導 <ul style="list-style-type: none"> ・スタッフオペレーション指導 ・会計状況改善指導 ・売場計画指導 ② JA 職員向け「直売所経営」の指導 <ul style="list-style-type: none"> ・産直施設の運営指導（セミナー） |
| 主な成果 | <ul style="list-style-type: none"> ・前年比売上が104.4%を達成（最高120.8%） ・スタッフ（アルバイト）だけで売場計画を作成可能になる ・部門構成比をPOSシステムにて仕分け：売場計画を数字根拠に作成可能になる |

| | |
|------|---|
| 事業名 | 岡山県6次産業化事業 平成29年度6次産業化ネットワーク活動交付金（支援体制整備事業） |
| 契約者 | 岡山県商工会連合会 |
| 業務期間 | 平成29年6月1日～平成30年3月31日 |
| 業務内容 | ① 生産者個別面談指導 <ul style="list-style-type: none"> ・商談効果を高める技術指導 ・資料作成指導 |
| 主な成果 | <ul style="list-style-type: none"> ・生産者個別指導により新商品開発と販路拡大に貢献。（生産者数7社：新商品開発12件：販路拡大5件） |

| | |
|------|--|
| 事業名 | 全国商工会連合会 専門家派遣 |
| 契約者 | 山形県 出羽商工会 山梨県 山梨県商工会連合会 など |
| 業務期間 | 平成29年4月1日～平成30年3月31日 |
| 業務内容 | ② 生産者個別面談指導 <ul style="list-style-type: none"> ・商談効果を高める技術指導 ・資料作成指導 |

| | |
|------|---|
| 主な成果 | ・生産者個別指導により新商品開発と販路拡大に貢献。(生産者数7社:新商品開発12件:販路拡大5件) |
|------|---|

| 平成28年度 主な事業取組 | |
|---------------|---|
| 事業名 | 青森県野辺地町 農産品直売施設建設に向けた指導業務 |
| 契約者 | 青森県野辺地町 |
| 業務期間 | 平成28年10月1日～平成29年3月31日 |
| 業務内容 | ① 周辺環境の農産品直売所調査 ② 新施設商品構成及び施設運用マニュアル作り |
| 主な成果 | ・周辺地域から新施設のコンセプト確立 ・商品部門構成の構築 ・運用マニュアルの構築 |

| | |
|------|---|
| 事業名 | JA 岩手 課題解決事業 JA 新いわて復興支援事業 JA 課題解決業務委託 |
| 契約者 | 岩手県農業協同組合中央会 |
| 業務期間 | 平成28年9月1日～平成28年3月31日 |
| 業務内容 | ① 産直施設「母ちゃんハウスだあすこ沿岸店」の運営指導 ・運用マニュアル作成指導 ・会計状況改善指導 ・売場計画指導 ② JA 職員向け「直売所経営」の指導 ・産直施設の運営指導 (セミナー) |
| 主な成果 | ・パートアルバイトスタッフによる売場運用の実装 ・行動理念、店舗ルールの取決め ・運用上の課題抽出と課題解決 |

| | |
|------|---|
| 事業名 | 全国商工会連合会 専門家派遣 |
| 契約者 | 山形県 出羽商工会 山梨県 山梨県商工会連合会 など |
| 業務期間 | 平成28年4月1日～平成29年3月31日 |
| 業務内容 | ① 生産者個別面談指導 ・商談効果を高める技術指導 ・資料作成指導 |

その他

■大崎駅前マルシェ実績■

2017年「大崎マルシェ」総売上（1月～12月） 10,335,748円

年間開催回数：11回 平均売上（1開催あたり）：939,613円

2018年「大崎マルシェ」総売上（1月～4月） 10,786,544円

年間開催回数：8回 平均売上（1開催あたり）：1,348,318円

・小売現場のノウハウ指導

→福島屋、旬八などの都内小売店の実情を交えたノウハウを産地に指導できます。

・都内マルシェの運営監理

→乗降客数約26万人の大崎駅前でのマルシェを企画運営。

・バイヤー商談指導

→小売店でのバイヤー経験と、現在の飲食店への卸業務からバイヤーとの接見について、準備品や商談技術を指導できます。