

札幌市場外市場商店街振興組合



派遣情報

- 派遣期間: 2025年4月～2025年4月
- 派遣応援隊員: 山本 誠也(広告宣伝支援部門)
- 派遣内容: 商品開発についての相談



悩み

- 商店街のグッズがないため、商店街としての売り上げになるものがない。



マッチング

- ❖ 前職にて商品開発に携わり現在中小企業診断士として活躍をされている山本誠也さんを派遣



取り組み

- 新商品・役務開発および補助金活用を目的として、全2回のコンサルティングを実施。



取り組みの結果

1. 「勘」ではなく「データ」で、全員の意見を一つに
自分たちの感覚だけでなく、客観的なデータを見ることで、全員が納得して話し合える「確かな事業計画」の土台ができました。
2. 「稼ぐ商品」と「ファンを作るグッズ」の使い分け
利益を出すための「新商品」と、ファンを増やすための「グッズ」では狙いが違うことを整理。どの案を優先すべきか、経営の視点が身につきました。
3. 「デザイン」や「ロゴ」で商品の価値を高める
単にモノを作るだけでなく、見た目やロゴといった「ブランド」が、市場の魅力を伝えるためにいかに重要かを学び、価値の高め方を理解しました。
4. 法律などのルールを事前に確認し、失敗を防ぐ
法律上の制限などを早めに確認し、代わりの案を考えられるようにしたことで、立ち止まることなく次の一步へ進めるようになりました。
5. チームで一丸となって事業を進める意識の向上
補助金申請のプロセスを通じて、役割分担を決め、組織として一丸となって取り組むことの大切さを再確認しました。



商店街の声

- 現在及び将来の発展に向けて応援隊の支援を受けました。
その成果として
 - ① 具体的データに基づく場外市場の現況と課題の認識
 - ② 発展のためのポイントとして
 - (1) ブランド力を発揮し確立する方法としての商品開発。
 - (2) 市場独特のマイティーカーの活用による魅力向上と集客に効果が期待できる体験型の商店街の構築が必要である。以上の方向性を見出だすことができました。
今後の目標として、「来て楽しい市場」を目指し、ブランド力を発揮する商品の実現と、マイティーカーの活用による体験型の環境の構築を目指してまいります。