


## ふるさと財団「地域再生マネージャー」情報

1. 基本情報						
組織名・所属		ムクモト設計株式会社				
役職		代表取締役				
氏名		椋本 修平	ふりがな	むくもと しゅうへい	生年	1980年
連絡先	住所	〒141-0032 東京都品川区大崎2丁目4-6 アイアカデミー4階				
	電話		携帯電話		メールアドレス	① <a href="mailto:mukumoto@mukumoto.biz">mukumoto@mukumoto.biz</a>
2. 経歴・取組内容、取組分野等						
主な経歴・受賞歴	<p>&lt;経歴&gt;</p> <p>2003年:京都市立芸術大学デザイン科卒業</p> <p>2003年:株式会社イシマル入社 内装施工インテリアデザイン業務</p> <p>2008年:エマニエルアーキテクチャープラスデザイン入社 建築設計業務</p> <p>2011年:株式会社福島屋入社 スーパーマーケット業務(売場全般、販促、店舗管理)</p> <p>2016年:ムクモト設計株式会社設立 食品卸小売業務、特産品開発支援、都内マルシェ運営</p> <p>2015年-現在 全国商工会連合会専門家登録(エキスパートバンク事業)</p> <p>2017年-現在 ミラサポ(中小企業庁)専門家登録</p> <p>2021年-現在 地域総合整備財団(ふるさと財団)地域再生マネージャー事業(鹿児島県南大隅町)</p> <p>2022年-現在 株式会社ソラシディア 地元価値共創室 共創パートナー顧問契約</p>					
	<p>◆マルシェ◆</p> <p>2016年～ 東京都品川区大崎駅前マルシェ企画運営 年間売上8179万円・出店者数924名(2022年) 大崎駅乗降客数10万人</p> <p>◆売場支援◆</p> <p>2020年 JA岩手 道の駅支援 前年比売上104.4%(月額最高120.8%)</p> <p>2016年～2021年 都内フィットネスクラブ 売場設計とバイヤー業務 売上月平均120万円 約10店舗の指導</p> <p>◆ブランディング◆</p> <p>2019年～2021年 岡山県新見市いろりカンパニー 商品ブランディング、店舗設計など 牧場直営レストラン開業 売上月平均60万円 客数月平均500名</p> <p>◆地域創生事業◆</p> <p>2021年～ 鹿児島県南大隅町 関係人口拡大創出プロジェクト事業 夏祭イベント3000名集客 関係人口増加数約1万人</p>					
取組分野	最も専門性の高い分野	都内マルシェを活かした生産者売上作りから、関係人口創出拡大支援				
	その他活動実績のある分野	道の駅などの売場改善、売上向上、販売指導				
	その他活動実績のある分野					
	その他活動実績のある分野					
	その他活動実績のある分野					
3. 関連ホームページ						
名称		アドレス				
ムクモト設計株式会社ホームページ		<a href="https://www.mukumoto.biz/">https://www.mukumoto.biz/</a>				
大崎駅前マルシェ Instagram		<a href="https://www.instagram.com/osaki.24sekk/">https://www.instagram.com/osaki.24sekk/</a>				

4. ふるさと財団での実績	
外 活 用 専 門 成 家	2021～22年度 鹿児島県南大隅町「関係人口拡大プロジェクト」事業
外 部 短 期 専 門 家 派 遣	
地 域 再 生	
そ の ほ か	

5. 財団報告書	
名称	アドレス
令和3年度 地域再生マネージャー事業	<a href="https://www.furusato-zaidan.or.jp/wp-content/uploads/2017/03/45ff1a477f455b10821212c56a1abe1c.pdf">https://www.furusato-zaidan.or.jp/wp-content/uploads/2017/03/45ff1a477f455b10821212c56a1abe1c.pdf</a>

6. 写真・ひとことPR	
	<p>&lt;ひとことPR&gt;          東京都品川区JR大崎駅前にてマルシェを運営しております。          マルシェという出口を活かした地域課題解決を行っています。</p> <p>取組にあたっては「売上を作る事」と「マーケットイン」を意識しています。地域やクライアントの課題点を一緒に考え、成果や売上に直結する取組を行うようにしています。その時に、消費ニーズに出来るだけ沿えるような販売戦略をたてられるように心がけています。成果が何か、目的が何かを明確にした取組を行うようにしています。</p> <p>派手な取組や、スケールメリットがある取組は不得意です。小さくても独立採算で出来る事や、1人1人の繋がりを大事にするような取組が得意です。高品質スーパー勤務経験やマルシェ運営で得た消費ニーズや、数少ないですが各地域での経験を活かして、地域の生産品から地域課題解決のお役に立てるように取り組めます。よろしくお願いたします。</p>