



就労継続支援 A 型事業所における販路拡大に向けた商談会等への参加報告書

| | | | |
|------|--------------------|-------|------------|
| 事業所名 | あっとワーク | 事業所番号 | 0210300968 |
| 住 所 | 八戸市沼館一丁目 3 番 3 4 号 | 管理者名 | 高橋 邦歴 |
| 電話番号 | 0178-20-9215 | 対象年度 | 令和5年度 |

販路拡大の商談会等への参加

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><活動内容></p> <p>活動場所： 八食センター1F催事ホール</p> <p>実施日程： 令和6年2月22日(木)～27日(火) 9:00～18:00(最終日16:30まで)</p> <p>活動目的： 三施設合同作品展示即売会への参加を行い、出展企業との意見交換によりビジネスマッチングを目的とした販路開拓を行う。</p> | <p><活動の様子></p>   |
| <p><目的></p> <p>活動のねらい： 当事業所DTP部門を他社との業務連携や顧客開拓を図る</p> <p>事業所にとってのメリット： 出展企業や来場者との交流</p> <p>対象者にとってのメリット： 異業種と交流して扱う商品を拡充することができる</p> | |
| <p><成果></p> <p>実施した結果 意見交換による当事業所の強み/弱みの抽出</p> <p>得られた結果 地域への企業など多く参加が見込まれることから事業内容の説明、情報交換を行った</p> <p>課題点： 会場は広いのでPOPや説明など離れた位置からでも見えるように工夫する必要がある</p> | |

販路拡大に向けた企業等の意見または評価

他にはない個性的なレイアウトで目を引いて良かったと思います。
ただ出品したカレンダーに関しては時期などを考えると遅すぎたと思います。
通年通して売れる物（かるた、トランプなど）を考えると売上に繋がると思います。

今後の支援力強化に向けた課題：
自社商品の対面販売は初の試みでしたが顧客のニーズに応えられるように企画段階から当事業所に合う商品を生み出さなければならぬと感じた。

| | | | |
|--------|---------------|------|----|
| 連携先企業名 | 合同会社ふれ愛プラザあおば | 担当者名 | 西村 |
|--------|---------------|------|----|