

平成30年度

トータルプラン作成支援事業
第7回 公募要領

公募期間

平成30年9月3日～9月18日

(株)全国商店街支援センター

目 次

| | |
|--------------------|---|
| 1. 事業の目的 | 3 |
| 2. 事業の概要 | 3 |
| 3. 応募について | 6 |
| 4. 採択とスケジュール | 7 |

トータルプラン作成支援事業について

全国の商店街では近隣住民の少子・高齢化に伴う人口減少、後継者の不在、大型店の撤退や郊外への出店などにより厳しい状況下であり、空き店舗の増加や来街者の減少、売上低迷といった問題に直面しています。

(株)全国商店街支援センター（以下「支援センター」という。）では、活性化を目指し自らのビジョンおよびプランを作成することで、それらの問題解決の第一歩を踏み出そうとする商店街を支援します。

本事業では、専門家によるワークショップを通じて問題や活性化に活用できそうな事柄を整理した上で、商店街の目指す姿とその実現のための取組みについて検討し、計画を作成します。

【今年度「ブラッシュアップコース」を新設】

- ・ 実行に向けて作成したプランの具体化
- ・ プランのニーズや実施規模についての調査および集計
- ・ 調査結果に基づくプランのさらなるブラッシュアップ

〈本件に関するお問い合わせ、申請書類送付先〉

株式会社 全国商店街支援センター トータルプラン作成支援事業担当

住 所： 〒104-0043

東京都中央区湊1-6-11 ACN八丁堀ビル4階

電 話： 03-6228-3061

メールアドレス：total@syoutengai-shien.com

※ 本公募要領は(株)全国商店街支援センターのホームページに掲載しています。

<http://www.syoutengai-shien.com/>

1. 事業の目的

全国の商店街では、商店街の活性化に向けて、これまで様々な取り組みがなされてきましたが、組合員（会員）の減少や設備の老朽化といった問題の前には、商店街のもつ限られた資源（人材や資金等）を効率良く活用することが大変重要です。

本事業では、商店街を取り巻く状況を分析した上で、特定の商店街事業にとらわれず、既存事業（体系）の見直しを図る、または新規事業の構築を図ることを支援することで、実行に向けた後押しを行うことを目的とします。

2. 事業の概要

活性化を目指し自らのビジョンおよびプランを作成することで、問題解決の第一歩を踏み出そうとする商店街のための事業です。本事業では、幅広い知識をもった専門家（以下、「支援パートナー」という）によるワークショップを通じて、商店街の目指す姿とその実現のための具体的な取り組みを検討し、計画を作成します。また、プラン作成後、その実現性を高めるため、調査によるプランのブラッシュアップを支援します。

本事業は、商店街の状況によって、以下3コースへのお申込みが可能です。

I. 入門コース II. 実践コース III. ブラッシュアップコース

研修は支援センター作成のテキストに沿って進めます。

(1) 各コースの概要と内容

| I. 入門コース 2時間（1日のみ） | | |
|--------------------|--|----------------------------------|
| 研修 | 実践サポーター等講演 | ワークショップ体験 |
| カリキュラム | 実践サポーター※ ¹ 等による商店街活性化に向けた体験談（1時間）（オプション※ ² ） | 「自身の商店街の強みは？」というテーマでのグループ討議（1時間） |

※1 「実践サポーター」とは、原則として、過去に支援センター事業を受講し、商店街活性化に向けた取り組みを継続実施している方等を指します。

※2 商店街が実践サポーターによる講演を希望し、かつ支援センターが必要と判断した場合にオプションとして実施します。実践サポーターの体験談を踏まえ、商店街活性化に向けた考え方を学ぶことができます。講演は支援パートナーが実施することがあります。

《実践サポーター等講演》

実践サポーター等を派遣し、商店街として実際に取り組んでいる活性化に向けた活動について講演します。これからプランづくりを目指すにあたり、参考となる事例について学びます。

《ワークショップ研修》

「自身の商店街の強みは？」というテーマでグループ討議を行います。支援パートナーが中心となって、ワークショップによる話し合いの進め方や、ビジョン・プランづくりの進め方について学びます。

| Ⅱ. 実践コース 2時間/回 | | |
|----------------|--|---|
| 研修 | ビジョン作成（3回） | プラン作成（3～4回） |
| カリキュラム | ① 商店街の現状確認・共有 ② 理想像の決定 ③ 課題の絞り込み・選択 実践サポーター講演 (オプション※ ³) | ① SWOT分析 ② クロスSWOT分析 ③ 取組みのコンセプト決定 ④ 取組みの分類と優先順位づけ |

※3 商店街が実践サポーターによる講演を希望し、かつ支援センターが必要と判断した場合にオプションとして実施します。

《ビジョン作成研修》

- ・「ビジョン」とは、商店街の「現状」や「ありたい姿」を基に考えた「目指すべき方向性」を指します。
- ・商店街の活性化に活用できる（または妨げている）ヒト・モノ・コトを把握するとともに、自分たちが思い描く「ありたい姿」を明確にすることで、現在抱えている課題等を支援パートナー進行のもと、ワークショップ形式で参加者が主体的に話し合い整理していきます。

《プラン作成研修》

- ・「プラン」とは、「目指すべき方向性」を基に考えた問題解決の具体策を指します。
- ・ビジョン作成研修で選択した課題の解決に則した現状分析を行うことで、具体的な取組みを検討・抽出します。抽出した取組みは実現可能性の程度（すぐに取り込めるもの、条件つきで取り組めるもの、しばらく取り組めないもの）に合わせて分類し、具体策をまとめていきます。

《実践コースの派遣イメージ》

| | 現状共有 ができて いる | 課題が 決まっ ている | 1回目 | 2回目 | 3回目 | 4回目 | 5回目 | 6回目 |
|---|--------------------|-------------------|-------------|-----------|------------|------------|----------|----------|
| 1 | × | × | ビジョン ① | ビジョン ② | ビジョン ③ | プラン ①・② | プラン ③ | プラン ④ |
| 2 | △ | × | ビジョン ①・② | ビジョン ③ | プラン ①・② | プラン ③ | プラン ④ | — |
| 3 | ○ | × | ビジョン ② | ビジョン ③ | プラン ①・② | プラン ③ | プラン ④ | — |
| 4 | × | ○ | プラン ① | プラン ② | プラン ③ | プラン ④ | — | — |
| 5 | ○ | ○ | プラン ①・② | プラン ③ | プラン ④ | — | — | — |

※上の表の通り、商店街の状況によって派遣回数を短縮することができます。
 ※研修は原則として最終回まで実施することが前提ですが、状況により支援センターと相談の上、途中での終了も可能です。
 ※派遣イメージはあくまで目安です。詳細はお申込み時に支援センターにご相談ください。（例：入門コース受講後、派遣イメージ2で申し込みたい）

| Ⅲ. ブラッシュアップコース 2時間/回 | |
|----------------------|--|
| 研修 | 調査&ブラッシュアップ（原則2回） |
| カリキュラム | 《オプション》 プランの再検証（1回）※4 ① 調査方法の検討 ② 調査結果に基づいたプランのブラッシュアップ } 2回 |

《調査&ブラッシュアップ研修》

- ・原則として、本研修の受講は、プラン作成研修を終了していること、または、それと同等の成果物を有していることが前提となります。
- ・本研修では、プラン作成研修で導き出したプランの実行に向けて、商店街自らがプランのニーズや実施規模等について調査および集計します。さらに、支援パートナーの支援による調査結果の分析のもと、プランの内容をさらにブラッシュアップします。
- ・プラン作成研修と同年度内にブラッシュアップコースを実施の場合は、上記カリキュラム（2回）の実施となります。

※4: プラン作成から概ね半年以上経過しており、プランの再検証が必要な場合、調査&ブラッシュアップ研修の前に実施することがあります。

(2) 費用負担等

- ・支援パートナー及び実践サポーターへの謝金及び旅費交通費の支払いは支援センターが規程に基づいて直接行いますので、これに関する商店街の費用負担はありません。
- ・研修会場・備品等にかかる費用、また、調査の実施や集計に係る費用については商店街の負担となります。

3. 応募について

必ず期間内に所定の応募書類等をご用意いただき、押印のうえ郵送でお申し込みください。

(1) 応募方法

次の書類を提出期限までに支援センターに郵送により提出してください。

- ①支援申請書（様式第1）
- ②直近の決算書（1期分） ※事業に使用している総額がわかるもの
- ③直近の事業報告書（1期分）
- ④組合員名簿
- ⑤商店街街区がわかる地図
- ⑥ビジョンがわかるもの ※実践コースのプラン作成研修からお申込みの場合
- ⑦プランがわかるもの ※ブラッシュアップコースにお申込みの場合

(2) 応募要件

- ・商店街の活性化を目指してビジョン・プランを作成し、行動につなげたいと考える商店街等が対象です。
- ・規約等により代表者の定めがあり、年度ごとに事業および収支の計画・報告を行っている商店街等であること
- ・原則として同一年度内に各コース1回まで受講することが可能です。ただし、実践コースの途中段階で終了した場合は、その次のカリキュラムからの実施であれば、同一年度内の再申し込みが可能です。
- ・原則として実践コースを受けた商店街は、入門コースの受講はできません。
- ・原則として入門コースおよび実践コースのビジョン作成研修は年度に関わらず1回のみ受講可能です。
- ・前年度までに支援センターのトータルプラン作成支援事業あるいは同等の事業を受けたことがあっても、プランづくりについては、再度応募することが可能です。（5ページ《実践コースの派遣イメージ》4または5参照）
- ・原則としてブラッシュアップコースの受講は、プラン作成研修を終了していること、または、それと同等の成果物を有していることが前提となります。
- ・原則として立案したプラン（一部あるいは全部）を今期または翌期に実行することを前提として、お申し込みください。翌期実施の場合は、商店街の活動報告や次年度計画に盛り込むことが前提となります。

- ・ ハードの設置、撤去、改修等や、既存のソフト事業についての具体的な手順のみの検討については、本事業の対象にはなりません。
- ・ 原則として連合会など広域にわたる複数商店街組織で実践コースを実施する際は、前半の「ビジョン作成」までとします。ただし、複数であっても共同で事業を実施する等の実績がある場合には全カリキュラムの実施を認める場合があります。
- ・ 商店街構成員の一定の参加人数が見込まれない等、本事業を最後まで実行できる体制でないと支援センターが判断した場合、派遣を中止することがあります。

(3) 提出先および問い合わせ先

株式会社全国商店街支援センター トータルプラン作成支援事業担当

Eメール total@syoutengai-shien.com

郵 送 〒104-0043 東京都中央区湊 1-6-11 ACN 八丁堀ビル 4 階

電 話 03-6228-3061 FAX 03-6228-3062

※なお、公募要領等は、下記ホームページからダウンロードすることができます。

支援センターホームページ：<http://www.syoutengai-shien.com/>

4. 採択とスケジュール

(1) 採択および支援決定通知

申請書類について支援センターにおいて検討会等を行い、審査結果に基づき通知をお送りします。なお、支援パートナー等決定の過程において、必要に応じて支援センターよりご連絡を差し上げる場合があります。

(2) 申請書提出期限

毎月中旬（公募期間の最終日） 必着（平成 30 年 12 月まで公募予定）

<公募期間（予定）>

| 6 月 | 7 月 | 8 月 | 9 月 | 10 月 | 11 月 | 12 月 |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 1～15 日 | 2～17 日 | 1～15 日 | 3～18 日 | 1～15 日 | 1～15 日 | 3～17 日 |

※期間内であっても、予定数に到達次第、受付けを終了する場合があります。

※採択後の事業運営等については、手引きをご確認下さい。（手引きは採択後にご案内いたします。）