

公募要領

平成 29 年度

繁盛店づくり支援事業
第 8 回 公募要領

募集期間

平成 29 年 11 月 1 日～15 日

(株)全国商店街支援センター

1. ねらい

昨今の経済状況はゆるやかな回復を続けているものの、空き店舗の増加や後継者不足、来街者の減少といった商店街を取り巻く環境は依然厳しい状況にあります。一方で、商店街は、高齢者や子育て支援の充実、防犯・防災面での取り組みや環境保全などの公共的役割を担うことで、地域住民が安心して暮らせる「まち」づくりに欠かせない存在となっています。

そのような中、経済的、社会的、両面において元気な商店街を目指すためには、魅力ある個店づくりと商店街活性化への中長期的な取り組みが必要不可欠と言えます。

(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、活性化を図りたい商店街等からの支援申込に対し、専門家（以下、「支援パートナー」※¹という。）や実践者（以下、「実践サポーター」※²という。）を派遣し繁盛店づくりを通じて商店街の支援を行います。

商店街全体として魅力向上に取り組むことで、お客様が足を運びたくなるキラリと光る繁盛店となり、繁盛店が連なる商店街となることをねらいとしています。

※1「支援パートナー」とは、支援センターに個店の業務種別で登録されている支援パートナーで繁盛店づくりと商店街活性化に関する専門家です。

※2「実践サポーター」とは、これまでに支援センターが実施した「実践コース」（または同等の研修）を受講した商店街の中から、個店としても商店街としても高い成果（例えば、売上高・集客数アップ等）がみられる等により、支援センターに登録している実践サポーターです。

2. 本公募要領について

本公募要領では、繁盛店づくり支援に係る申込み手続きについて記載しております。事務手続き等の詳細は、採択後にお渡しする各コースの手引きでご案内します。

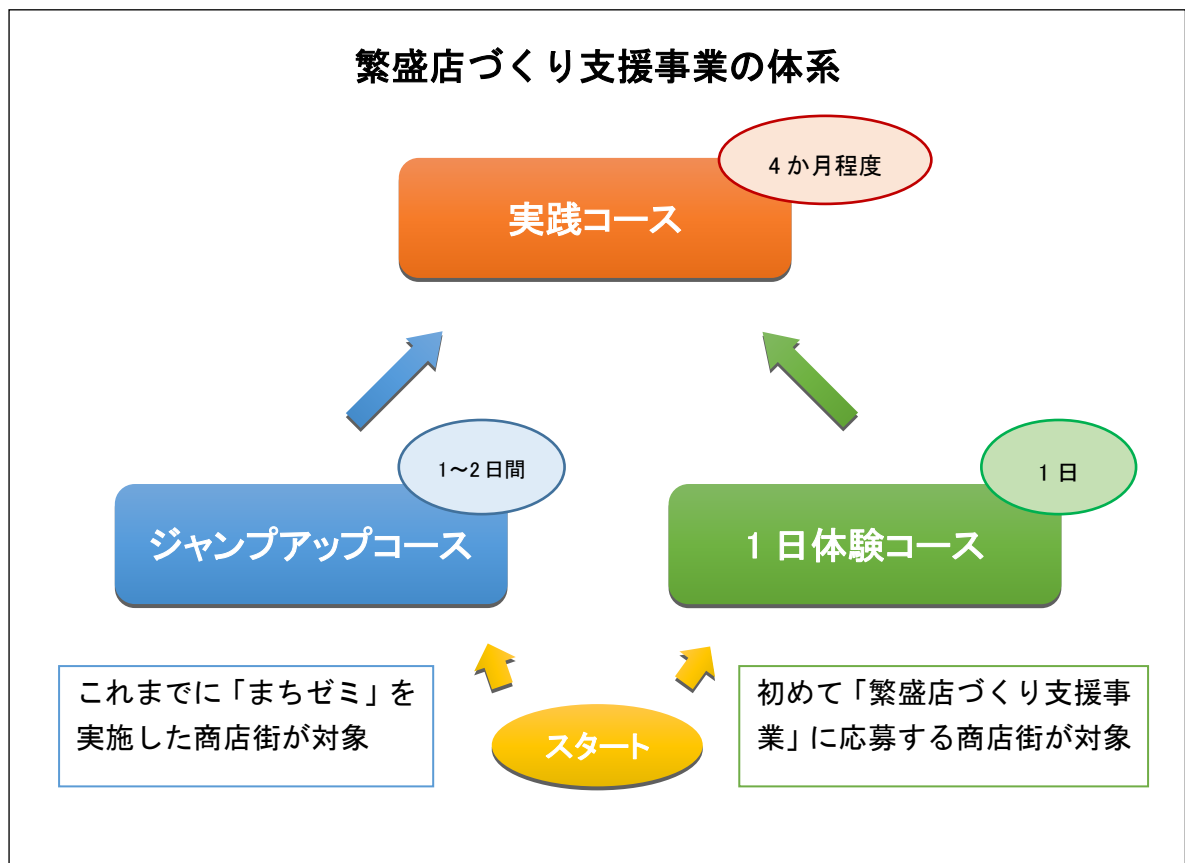
3. 概要

(1)「繁盛店づくり支援事業」とは

商店街における個店の集客力・販売力を高め、お客様が「あの店で買い物をしたい」とわざわざ足を運びたくなるような魅力ある店（繁盛店）づくりを促進し、個店の繁盛が商店街全体の繁栄に繋がるような仕組みづくりを行います。

そのために、個店の魅力向上のためのノウハウを提供し、商店街における核となる繁盛店づくりと、それを自立的・継続的に実行できる人材の育成および組織基盤の構築を図ります。

「1日体験コース」、「ジャンプアップコース」、「実践コース」の3つのコースがあります。



(2) 各コースについて

次の①～③の各コース別となります。

①「1日体験コース」

繁盛店づくりのエッセンスを1日で体験・体感していただき、お客様目線での店舗改善が手軽に取り組めることや店舗改善は継続が重要であることを学びます。

商店街として繁盛店づくりに取り組むきっかけや動機づけを目的とし、「公開臨店研修」と「全体研修」を体験することで、実践コースへの足がかりとします。

詳細はP.9の「1日体験コース」のカリキュラムをご参照ください。

②「ジャンプアップコース」

「まちゼミ」は商店主等が講師となりお客様へ無料で講座を行う取組みであり、新規顧客の獲得・固定客化を目指し全国各地で実施されています。その効果をより発揮するためにはお客様目線での店舗改善が重要となります。

まちゼミの実施基盤を活かし、商店街として繁盛店づくりに取り組むきっかけや動機づけを行うことを目的とし、既にまちゼミを実施した商店街等が「公開臨店研修」と「全体研修」を1～2日間で体験することで、実践コースへの足がかりとします。

詳細はP.9の「ジャンプアップコース」のカリキュラムをご参照ください。

③「実践コース」

参加者が継続的に店舗改善等に取り組むことで元気ある繁盛店となり、組合員等にその効果を波及させ、商店街全体を活性化させるために基盤となる人材育成と組織づくりを目的としています。

受講回数によって1期目～3期目まであり、「公開臨店研修」、「参加店会議」、「通信指導」、「全体研修」、「成果報告会」をカリキュラムに基づき全4回で行います。

詳細はP.10～11の「実践コース」のカリキュラムをご参照ください。

(3) 研修内容について

次の①～④の研修を各コースのカリキュラムに基づいて実施します。

①「公開臨店研修」

商店街の個店がすぐにできる取組みを行います。関係者も一緒に参加し、自身の店舗へ応用できる実践事例を学びます。

②「参加店会議」

臨店店舗がお互いに話し合うことで学びや気づきを深めます。

③「全体研修」

知識の習得、事例の学びを関係者も一緒に参加し、自立的な繁盛店づくりに取り組む組織基盤の構築を目指します。

④「成果報告会」

臨店店舗が本研修で実施した店舗改善の状況や効果、今後の取組みについての方向性等を臨店研修受講者が発表します。関係者も一緒に参加し、成果の共有を図ります。

4. 応募要件

(1) 共通要件

繁盛店づくりに取り組みたいと考えている商店街等が対象です。

- ①応募者が「商店街」または「継続的に活動している商店街に相当する団体」であること。
※組合組織（振興組合、協同組合）、任意の商店街組織、商工会、商工会議所等
- ②応募者が会社法に規定する会社（株式会社、合名・合資・合同会社）ではないこと。
- ③担当者は商店街または商工会議所等の支援機関であること。

(2) 1日体験コースの要件

- ・初めて「繁盛店づくり支援事業（過去の同等事業含む）」の応募を対象としています。
- ・今までに「繁盛店づくり支援事業（過去の同等の事業を含む）」を受講し、その後2年度以上経過している場合は再度申請が可能です。その際には状況報告書（様式1-2）の添付等が必要となり、原則としてその後の実践コース受講を条件とします。また、臨店研修店舗は過去に臨店研修を受講した店舗以外とします。
- ・昨年度「まちゼミ研修事業ジャンプアップコース」を受講された商店街、また本年度中に「繁盛店づくり支援事業」の他のコースを受講された商店街は申請できません。
- ・公開臨店研修は2～3店舗とします。

(3) ジャンプアップコースの要件

- ・まちゼミ実施済の商店街等を対象としています。
- ・今まで「繁盛店づくり支援事業（過去の同等の事業を含む）」、「まちゼミ研修事業ジャンプアップコース」を受講された商店街は申請できません。
- ・公開臨店研修は6～10店舗とします。
- ・申請には臨店研修受講予定店舗がまちゼミ実施店舗であることを確認できる書類（チラシ等）の添付が必要となります。

(4) 実践コースの要件

- ・原則として、「繁盛店づくり支援事業1日体験コース（過去の同等のコースを含む）」、または「ジャンプアップコース」、「まちゼミ研修事業ジャンプアップコース」を受講済の商店街を対象とし、実践コースを初めて受講する場合は、1期目からになります。
- ・今まで実践コースの1期目、2期目を受講した商店街はそれぞれ2期目、3期目の申請が可能ですが、臨店店舗は異なることとし、本年度内に2回の受講はできません。
- ・公開臨店研修は原則として3～5店舗とします。
- ・全ての回を通じて同じ店舗で公開臨店研修を実施し、1店舗あたり10,000円（税込）の自己負担となります。
- ・研修の効果測定をするため、各回の通信指導にて臨店研修店舗の売上・客数等の数値を記入したフォローアップシートをご提出いただきます。但し、公表はいたしません。
- ・カリキュラムは1～2期目と3期目で異なります。
- ・3期目では、原則として、1～2期目の臨店受講者等の参加が必要となります。

5. 応募について

(1) 応募方法

所定の書式に従って、事業の支援申請を行ってください。

応募に際しては、商店街活性化にかかる支援申請書（様式第1）をご記入ください。表紙記載の募集期間内に必着となるように支援申請書（様式第1）、下記添付書類等をご用意いただき、押印のうえ郵送でお申込みください。

各コース共通添付書類

種類	備考
直近の決算書1期分	写し可。複数商店街の場合は代表商店街。
直近の事業報告書1期分	写し可。複数商店街の場合は代表商店街。
組合員名簿	複数商店街の場合は全商店街名（正式名称）がわかる一覧表も添付。その際の組合員名簿は代表商店街。
商店街区がわかる地図	既存マップ等活用可。インターネット地図上に街区範囲を示す印でも可。
その他参考になる書類	任意でパンフレット等。

1日体験コース添付書類

種類	備考
状況報告書（様式第1-2）	1日体験コースを再度申請する場合に必要。

ジャンプアップコース添付書類

種類	備考
まちゼミチラシ	臨店研修予定店舗が記載されているもの。

(2) 応募の種類

「1日体験コース」、「ジャンプアップコース」、「実践コース」の3つのコースとなり申請したいコースを1つ選択してください。

採択後、支援センターが講師等を選定し、希望日時に基づき研修日時を決定のうえ通知します。

事務手続き等の詳細は、採択後にお渡しする各コースの手引きでご案内します。

6. 採択とスケジュール

(1) 採択及び支援決定通知

申請書類について検討会等を行い、採択の場合は事業決定通知をお送りします。なお、検討会等の過程において、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) スケジュール

募集期間 平成 29 年 11 月 1 日～15 日

採択審査 平成 29 年 11 月下旬

派遣開始 平成 29 年 12 月中旬以降

※派遣期間については、原則として平成 30 年 2 月 28 日までとなります。

【お問合せ先・提出先】

(株)全国商店街支援センター

繁盛店づくり支援事業担当

TEL 03-6228-3061

メール hanjouten@syoutengai-shien.com

住所 〒104-0043 東京都中央区湊 1-6-11 A C N八丁堀ビル 4 階

7. 研修内容

(1) 事前協議

- ・ 臨店研修受講者と支援パートナーが商店街の課題、臨店研修店舗の課題（店舗改善の視点）、研修の進め方等について、情報共有を行います。

(2) 公開臨店研修

- ・ 支援パートナーが臨店研修店舗において、店主等の話を踏まえながら、配置・陳列・接客等、店舗改善の基本についてアドバイスします。
- ・ その場で改善を行うこともあり、改善前後の写真を撮影します。
- ・ 臨店研修店舗や見学者等の業種は多岐に渡ることから、業種を問わず参考となるアドバイスをを行う支援パートナーを派遣します。
- ・ 実践コースでは、第1回～第4回まで同一店舗が継続して受講いただきます。
- ・ 個店のみを対象とした研修ではなく、商店街の皆様で見学いただき、その有用性や即効性等を実感していただくため、原則として公開で行います。
- ・ 個人を顧客とする店舗を対象としています。
- ・ 店頭の改善権限がない大手チェーン店等は原則として対象外です。
- ・ 移動を含めた時間につき、原則として徒歩圏内とします。
- ・ 1つの参加店における受講者数の制限は原則としてありませんが、商店主・店長・後継者等の店舗責任者は必ず参加してください。

(3) 全体研修

- ・ 支援パートナーが講義形式で行います。
- ・ 実践コース3期目では1～2期目の臨店受講者等との意見交換、実践、体験も交えて行います。
- ・ 臨店研修受講者以外の商店街関係者にもご参加いただきます。
- ・ いま、なぜ、商店街にとって繁盛店づくりが重要なのか、繁盛店づくりの視点、お金をかけずに取り組める店舗改善のノウハウ等を支援パートナーが丁寧に解説します。
- ・ コースによって内容等が異なりますので、詳細はカリキュラムをご参照ください。
- ・ コース等によっては、実践サポーターが店主の視点で事例を発表します。

(4) 参加店会議（実践コースのみ）

- ・ 臨店受講者同士で、臨店研修のポイントについて情報交換、ワークショップ等を行い、課題、習得したノウハウの共有、繁盛店づくりに取り組み続ける動機づけ、仲間作りのほか、成果報告会に向けての準備も行います。
- ・ 実践コース3期目では1～2期目の臨店研修受講者等もご参加いただきます。

(5) 成果報告会（実践コースのみ）

- ・ 臨店研修受講者以外の商店街関係者にもご参加いただきます。
- ・ 本研修の特色である「改善前・改善後（ビフォー・アフター）」を商店街で共有するため、支援パートナーがアドバイスした内容で作成した発表資料を基に、臨店研修受講者それぞれが発表します。

(6) 通信指導（実践コースのみ）

- ・ 支援パートナーが公開臨店研修の各回終了後（次回の研修までの間）、店舗改善の取組状況等について臨店研修店舗へ個別にメールやFAXにて各回の振り返りを3回にわたって行います。
- ・ 1対1の通信指導により研修の効果と効率を上げるとともに、自立的・継続的に店舗改善に取り組むよう意識改革を図ります。
- ・ 通信指導の方法の詳細は事前協議で決定していただきます。
- ・ 臨店研修店舗には、支援パートナーから送られるシートに研修日前月および前年同月の「売上高」・「来客数」等を次の研修までの間に毎回記入していただきます。
- ・ 数値把握の意識付けを行うと共に効果測定の指標としますが、具体的数値は公表いたしません。

各回終了後の通信指導の流れ

I 各回の研修終了後、支援パートナーより振り返り及びアドバイス記入済シートを、支援センター経由で事務局（または各店舗）へ送信



II 事務局（または各店舗）はシート受信後、売上、客数等を記入して、支援センター経由で支援パートナーへ送信



III 支援パートナーはシート受信後、内容を確認してアドバイスを記入して、支援センター経由で事務局（または各店舗）へ送信



IV 次回の公開臨店研修で、支援パートナーと臨店研修受講者で内容確認を行う

8. 各コースのカリキュラム

(1) 1日体験コースのカリキュラム

研修名	時間例 (3 店舗)			主な内容	対象	講師等
事前協議	9:00～ 9:30	13:00～ 13:30	14:00～ 14:30	・ 臨店受講者と支援パートナーで、事前提出の研修関連情報提出書に基づく打合せ	臨店受講者 商店街事務局	実践サポーター 支援パートナー (全体研修)
公開臨店研修	10:00～ 12:00 13:00～ 14:00	14:00～ 17:00	15:00～ 18:00	・ 事前提出の研修関連情報提出書に基づく公開臨店研修 ・ 各店舗60分(移動含む)	臨店受講者 見学者	
全体研修	① 15:00～ 17:00	② 18:00～ 20:00	③ 19:00～ 21:00	前半：実践サポーターによる繁盛店づくりの事例紹介 後半：支援パートナーと臨店受講者による臨店振り返りおよび繁盛店づくりポイントアドバイス	臨店受講者 商店街関係者	

※3店舗での時間例となります。2店舗の場合は研修時間が変動しますので、申込みの際は

P.17の時間をご確認のうえ、①～③をご記入ください。

上記は例となり、時間についてはご相談ください。

(2) ジャンプアップコースのカリキュラム

研修名	時間例 (10 店舗)	主な内容	対象	講師等	
1 日 目	事前協議	13:00～13:30	・ 臨店受講者と支援パートナーで、事前提出の研修関連情報提出書に基づく打合せ	臨店受講者 商店街事務局	支援パートナー
	公開臨店研修	13:30～15:00 15:30～17:00 (最大6店舗)	・ 事前提出の研修関連情報提出書に基づく公開臨店研修 ・ 各店舗30分(移動含む)	臨店受講者 見学者	
	全体研修	18:00～20:00	・ 支援パートナーと臨店受講者による臨店振り返りおよび繁盛店づくりポイントアドバイス	臨店受講者 商店街関係者	
2 日 目	公開臨店研修	9:30～11:30 (最大4店舗)	・ 事前提出の研修関連情報提出書に基づく公開臨店研修 ・ 各店舗30分(移動含む)	臨店受講者 見学者	

※10店舗での時間例となります。9店舗以下の場合は支援決定後に時間を調整いたします。

(3) 実践コース1～2期目のカリキュラム

回	研修名	時間例 (5店舗)		主な内容	対象	講師等
第1回	事前協議	9:00～ 9:30	12:30～ 13:00	・臨店受講者と支援パートナーで、商店街の現状と課題、留意事項等を確認・共有 ・通信指導の方法を決定	臨店受講者 商店街事務局	(実践サポーター) 支援パートナー
	公開臨店研修①	9:30～ 11:30 12:30～ 15:30	13:00～ 18:00	・参加店ごとに課題の抽出と成果目標の確認 および改善プランの検討 ・各店舗60分(移動含む)	臨店受講者 見学者	
	全体研修	① 16:30～ 18:30	② 19:00～ 21:00	《事例紹介》 ・必要に応じて実践サポーターによる繁盛店づくりの事例紹介、質疑応答 《臨店振り返り》 ・臨店研修での改善ポイントや課題の共有 《基礎研修》 ・商店街を取り巻く環境変化と繁盛店づくりに関する基礎知識等の講義	臨店受講者 商店街関係者	
通信指導① フォローアップシートによる第1回研修を受けての振り返りと数値把握						
第2回	公開臨店研修②	① 9:30～ 11:30 12:30～ 15:30	② 13:00～ 18:00	・フォローアップシートの確認 ・前回研修後からこれまでの改善ポイントや新たな課題の確認、実行 ・各店舗60分(移動含む)	臨店受講者 見学者	支援パートナー
	参加店会議①	16:30～ 18:30	19:00～ 21:00	・臨店研修での改善ポイントや課題の共有 ・当該商店街における繁盛店づくりの意義と課題の共有(ワークショップ等)	臨店受講者 商店街関係者	
通信指導② フォローアップシートによる第2回研修を受けての振り返りと数値把握						
第3回	公開臨店研修③	① 9:30～ 11:30 12:30～ 15:30	② 13:00～ 18:00	・フォローアップシートの確認 ・前回研修後からこれまでの改善ポイントや新たな課題の確認、実行 ・各店舗60分(移動含む)	臨店受講者 見学者	支援パートナー
	参加店会議②	16:30～ 18:30	19:00～ 21:00	・臨店研修での改善ポイントや課題の共有 ・臨店受講者による成果のまとめ ・成果報告会準備	臨店受講者 商店街関係者	
通信指導③ フォローアップシートによる第3回研修を受けての振り返りと数値把握						
《成果報告会 発表準備》 支援パートナーとの成果共有						
第4回	公開臨店研修④	① 9:30～ 11:30 12:30～ 15:30	② 13:00～ 18:00	・フォローアップシートの確認 ・これまでの改善ポイント確認 ・必要に応じて臨店店舗を参加者全員で巡る臨店ツアー ・各店舗60分(移動含む)	臨店受講者 見学者	支援パートナー
	成果報告会	16:30～ 18:30	19:00～ 21:00	《成果報告会》 ・臨店受講者による繁盛店づくり(店舗改善)取り組み内容と成果、今後の方向性等についての発表および決意表明 ・各臨店における成果まとめ 《臨店受講者への表彰状授与》	臨店受講者 商店街関係者	

※5店舗での時間例となります。店舗数に応じて研修時間が変動しますので、申込みの際は

P.17の時間をご確認のうえ、①～②をご記入ください。

上記は例となり、時間についてはご相談ください。

(4) 実践コース3期目のカリキュラム

回	研修名	時間例 (5店舗)		主な内容	対象	講師等
第1回	事前協議	9:00~ 9:30	12:30~ 13:00	・臨店受講者と支援パートナーで、商店街の現状と課題、留意事項等を確認・共有 ・通信指導の方法を決定	臨店受講者 商店街事務局	支援パートナー
	公開臨店研修①	9:30~ 11:30 12:30~ 15:30	13:00~ 18:00	・臨店ごとに課題の抽出と成果目標の確認および改善プランの検討 ・各店舗60分(移動含む)	臨店受講者 見学者	
	全体研修①	16:30~ 18:00	19:00~ 20:30	・これまでの臨店受講者等との意見交換① ・専門知識の講義や実践	臨店受講者 これまでの臨店受講者 商店街関係者	
通信指導① フォローアップシートによる第1回研修を受けての振り返りと数値把握						
第2回	公開臨店研修②	9:30~ 11:30 12:30~ 15:30	13:00~ 18:00	・フォローアップシートの確認 ・前回研修後からこれまでの改善ポイントや新たな課題の確認、実行 ・各店舗60分(移動含む)	臨店受講者 見学者	支援パートナー
	全体研修②	16:30~ 18:00	19:00~ 20:30	・これまでの臨店受講者等との意見交換② ・専門知識の講義や体験	臨店受講者 これまでの臨店受講者 商店街関係者	
通信指導② フォローアップシートによる第2回研修を受けての振り返りと数値把握						
第3回	公開臨店研修③	9:30~ 11:30 12:30~ 15:30	13:00~ 18:00	・フォローアップシートの確認 ・前回研修後からこれまでの改善ポイントや新たな課題の確認、実行 ・各店舗60分(移動含む)	臨店受講者 見学者	支援パートナー
	参加店会議	16:30~ 18:30	19:00~ 21:00	・臨店研修での改善ポイントや課題の共有 ・臨店受講者による成果のまとめ ・成果報告会準備 《これまでの臨店受講者等による感想》	臨店受講者 これまでの臨店受講者 商店街関係者	
通信指導③ フォローアップシートによる第3回研修を受けての振り返りと数値把握						
《成果報告会 発表準備》 支援パートナーとの成果共有						
第4回	公開臨店研修④	9:30~ 11:30 12:30~ 15:30	13:00~ 18:00	・フォローアップシートの確認 ・これまでの改善ポイント確認 ・必要に応じて臨店店舗を参加者全員で巡る臨店ツアー ・各店舗60分(移動含む)	臨店受講者 見学者	支援パートナー
	成果報告会	16:30~ 18:30	19:00~ 21:00	《成果報告会》 ・今期の臨店受講者による繁盛店づくり(店舗改善)取組内容と成果、今後の方向性等についての発表および決意表明 ・各臨店における成果まとめ 《これまでの臨店受講者等による感想》 《今期の臨店受講者への表彰状授与》	臨店受講者 これまでの臨店受講者 商店街関係者	

※5店舗での時間例となります。店舗数に応じて研修時間が変動しますので、申込みの際は

P.17の時間をご確認のうえ、①~②をご記入ください。

上記は例となり、時間についてはご相談ください。

9. 商店街における研修の負担や準備、報告

(1) 費用負担等

派遣する専門家の謝金・旅費について、商店街の費用負担はありません。

ただし、次の費用については受益者負担となります。

- ①研修会場・備品等にかかる費用等については、商店街にご負担いただきます。
- ②実践コースの臨店研修受講店舗には 1店舗につき 10,000 円（消費税込）を受講料としてご負担いただきます。

(2) 事前準備

①事前の周知

研修日時や内容等を周知して参加者を募っていただきます。

特に事前協議へは臨店研修受講者が参加するよう周知してください。

②研修関連情報の作成、事前提出

採択後に配布する研修関連情報提出書（公開臨店研修受講店舗の写真や情報等）を作成のうえ、事前提出していただきます。

そちらに基づき、受講料等のご案内を差しあげます。

(3) 研修当日

①会場や備品の手配、準備

研修会場と、研修で使用する備品（ホワイトボード、PC、プロジェクター、スクリーン等）の手配、準備をしていただきます。

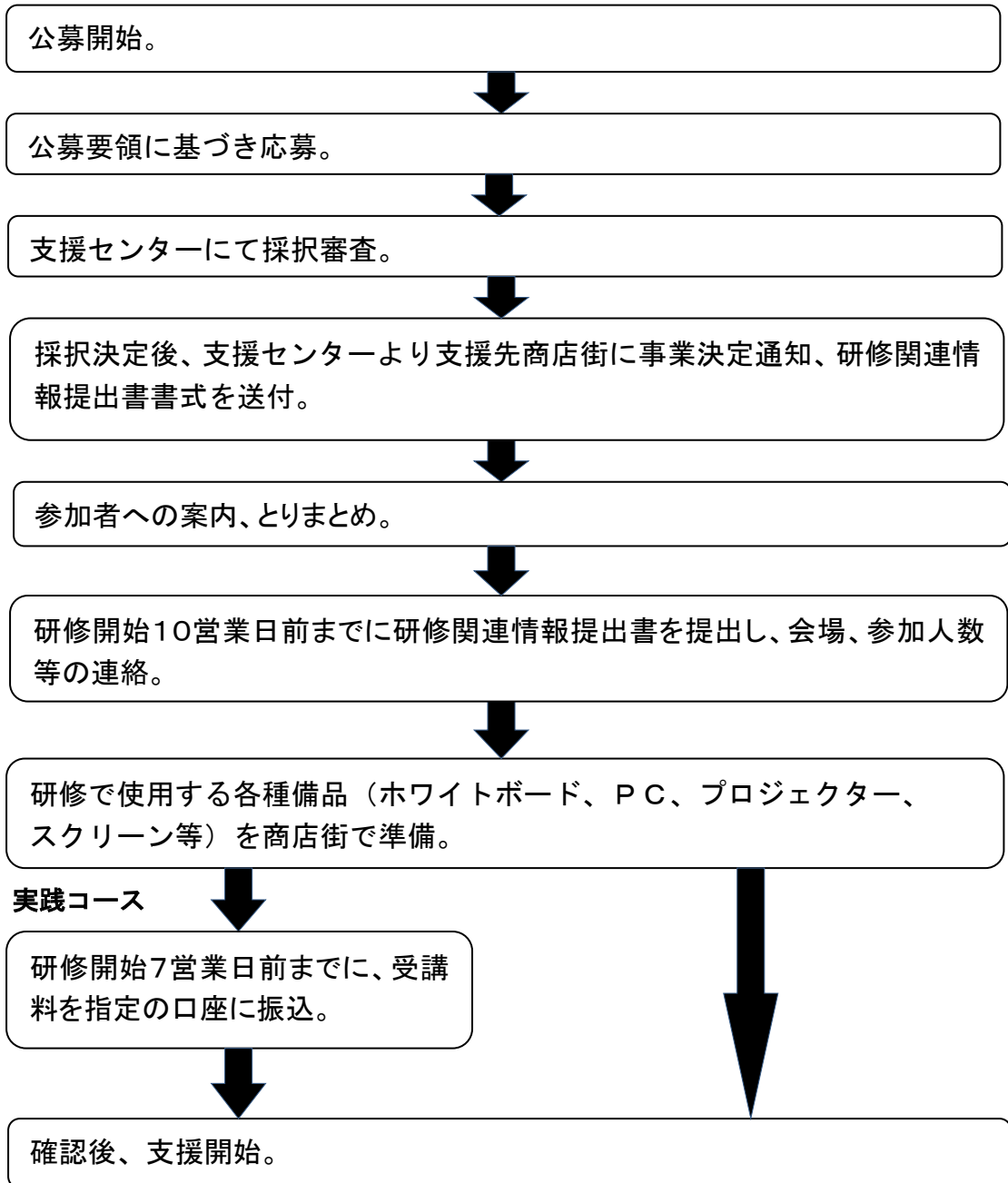
②運営

当日の会場設営、案内、受付、進行、参加者名簿作成、参加者アンケートの回収等を行っていただきます。

(4) 研修後の報告

研修後、指定の期日内に報告書や参加者名簿、アンケート等を提出していただきます。

公募から支援開始まで



※詳細は採択後にお渡しする商店街用手続きをご参照ください。

(様式第1)【商店街→支援センター】

受付番号

平成 年 月 日

(株)全国商店街支援センター

代表取締役社長殿

名 称 :

代表者名 :

印

役 職 名 :

所 在 地 : 〒

商店街活性化にかかる支援申請書(平成29年度繁盛店づくり支援事業)

当商店街は、支援センターの実施する事業の支援を受けたいので、申請いたします。
なお、「8. 商店街における研修の負担や準備、報告等」、「支援パートナー等派遣申込みの際の注意事項」について同意します。

1. 申込みの動機

--

2. 本事業を通じて期待すること

--

3. 申請したい(株)全国商店街支援センターの支援事業 (1つだけお選びください)

希望 (○印)	支援事業名
	繁盛店づくり支援事業 1日体験コース
	繁盛店づくり支援事業 ジャンプアップコース
	繁盛店づくり支援事業 実践コース ※いずれかに○ (1期目 ・ 2期目 ・ 3期目)

4. 当事業について、どちらで知りましたか？

① 地元支援機関/行政（具体的に：	）
② 当支援センターから（HP・メルマガ・EGA0・職員・その他（	）
③ その他（具体的に：	）

※ 今年度、既に支援センター事業を受けている場合、以下「5. 必要添付書類」及び「6. 商店街の現状等」は不要です。変更がある場合には、変更点のみご記入の上、送付下さい。

5. 必要添付書類

確認 (○印)	種類	備考
	直近の決算書1期分	写し可。複数商店街の場合は代表商店街。
	直近の事業報告書1期分	写し可。複数商店街の場合は代表商店街。
	組合員名簿	複数商店街の場合は全商店街名（正式名称）がわかる一覧表も添付。その際の組合員名簿は代表商店街。
	商店街区がわかる地図	既存マップ等活用可。インターネット地図上に街区範囲を示す印でも可。
	その他参考になる書類	任意でパンフレット等。
	状況報告書（様式第1-2）	1日体験コースを再度申請する場合に必要。
	まちゼミチラシ	ジャンプアップコースを申請する場合に必要。臨店研修予定店舗が記載されているもの。

※ 不足資料および不備がある場合、受付できないことがありますので、ご了承下さい。

※今年度、既に支援センター事業を受けている場合、以下「6. 商店街の現状等」は不要です。変更がある場合には、変更点のみご記入のうえ、送付下さい。

6. 商店街の現状等

(ふりがな) ()					
商店街名					
基本情報 (送付先)	住所 〒				
	電話	FAX			
	メールアドレス	ホームページ	あり	なし	
事務所	あり	住所 〒		なし	
		電話	FAX		
概 要	商店街代表者	商店街役職:		(ふりがな)	
		所属(会社等):		氏 名:	
		所属 役 職:			
概 要	本事業担当者 (事務手続き等連絡先)	商店街役職:		(ふりがな)	
		所属(会社等):		氏 名:	
		所属 役 職:			
		メールアドレス:		電 話:	
店舗数		全 体	店 舗	うち加盟店舗	店 舗
概ね業種構成		生鮮三品 %	物販 %	飲食 %	サービス %
不足業種					
商店街タイプ		<input type="checkbox"/> 近隣型 <input type="checkbox"/> 地域型 <input type="checkbox"/> 広域型 <input type="checkbox"/> 超広域型			
商品特性		<input type="checkbox"/> 最寄品 <input type="checkbox"/> 買回品 <input type="checkbox"/> 専門品 <input type="checkbox"/> その他()			
立地環境		<input type="checkbox"/> 駅前 <input type="checkbox"/> 繁華街 <input type="checkbox"/> 商業地 <input type="checkbox"/> 工業地 <input type="checkbox"/> オフィス街 <input type="checkbox"/> 街道沿い <input type="checkbox"/> 団地内 <input type="checkbox"/> 学生街 <input type="checkbox"/> 門前町 <input type="checkbox"/> 観光地 <input type="checkbox"/> 中山間 <input type="checkbox"/> その他()			
概ね来街者数		平日	人	休日	人
課 題	商店街が抱える課題	<input type="checkbox"/> 商圏人口の減少 <input type="checkbox"/> 大型店との競合 <input type="checkbox"/> 店舗等の老朽化 <input type="checkbox"/> ポイントカード等の陳腐化 <input type="checkbox"/> 駐車・駐輪場の不足 <input type="checkbox"/> 核テナントの撤退 <input type="checkbox"/> 組合員の参加意識の低下 <input type="checkbox"/> 組合への未加入 <input type="checkbox"/> 魅力ある店舗の不足 <input type="checkbox"/> 業種構成に偏り <input type="checkbox"/> 空き店舗問題 <input type="checkbox"/> 後継者不足 <input type="checkbox"/> その他()			
事 業	既存 ハード(設備)				
	検討 ハード(設備)				
	既存 ソフト(活動)				
	検討 ソフト(活動)				

7. 研修希望日および参加予定人数

※ 時間は下記の表にて臨店店舗数に応じて確認のうえ、①～④でご記入ください。

※ 実践コースは各回の間隔を原則として3～4週間程度あけてください。(通信指導等のため)

※ 予定人数は、全体研修等の参加予定人数(臨店受講者、事務局を除く)をご記入ください。

※ 支援パートナー等との日程調整等により必ずしもご希望に添えないこともあります。

コース(回)	第1希望	時間	第2希望	時間	第3希望	時間	予定人数
1日体験	月 日 ()		月 日 ()		月 日 ()		人
ジャンプ	月 日 ()		月 日 ()		月 日 ()		人
実践	第1回	月 日 ()	月 日 ()		月 日 ()		人
	第2回	月 日 ()	月 日 ()		月 日 ()		
	第3回	月 日 ()	月 日 ()		月 日 ()		
	第4回	月 日 ()	月 日 ()		月 日 ()		人
特記事項							

※下記以外の時間をご希望の場合は、1日体験コース、実践コースともに④として特記事項に時間をご記入ください。ジャンプアップコースは決定後に調整いたします。

1日体験コース	3店舗の場合	① 9:00～17:00 ②13:00～20:00 ③14:00～21:00
---------	--------	--

実践コース 1～2期目	5店舗	第1回	① 9:00～18:30	②12:30～21:00
		第2～4回	① 9:30～18:30	②13:00～21:00
	4店舗	第1回	① 9:00～17:30	②13:30～21:00
		第2～4回	① 9:30～17:30	②14:00～21:00
	3店舗	第1回	① 9:00～16:30	②14:30～21:00
		第2～4回	① 9:30～16:30	②15:00～21:00

実践コース 3期目	5店舗	第1回	① 9:00～18:00	②12:30～20:30
		第2回	① 9:30～18:00	②13:00～20:30
		第3～4回	① 9:30～18:30	②13:00～21:00
	4店舗	第1回	① 9:00～17:00	②13:30～20:30
		第2回	① 9:30～17:00	②14:00～20:30
		第3～4回	① 9:30～17:30	②14:00～21:00
	3店舗	第1回	① 9:00～16:00	②14:30～20:30
		第2回	① 9:30～16:00	②15:00～20:30
		第3～4回	① 9:30～16:30	②15:00～21:00

8. 公開臨店研修予定店舗

※ 1日体験コースは 2~3店、ジャンプアップコースは 6~10店、実践コースは原則として 3店~5店、ご記入ください。

※ 移動時間を考慮し、原則として、徒歩圏内の店舗をご記入下さい。

No.	店舗名	業種	主な取扱商品
(例)	八丁堀商店	食品小売業	青果、総菜、菓子類、乾物等
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

次の9と10は実践コース3期目を申請の場合のみ、ご記入ください

9. 希望する専門的アドバイス (実践コース3期目のみ)

※ 特に重視するアドバイスを次の中から 2つまで お選び下さい。

<input type="checkbox"/> 共同販売促進	<input type="checkbox"/> POP	<input type="checkbox"/> 情報発信	<input type="checkbox"/> 接客・マナー	<input type="checkbox"/> メニュー
<input type="checkbox"/> 陳列	<input type="checkbox"/> 入店のしやすさ	<input type="checkbox"/> 店頭改善	<input type="checkbox"/> 店内レイアウト	

10. これまでの臨店研修受講者の参加予定人数 (実践コース3期目のみ)

※ 7. の予定人数には含みません

コース	回	1~2期目の臨店研修受講者 参加予定人数
実践コース3期目	第1回 全体研修	人
	第2回 全体研修	人
	第3回 参加店会議	人
	第4回 成果報告会	人

※ 1日体験コースを再度申請する場合に
本様式を添付してください。

(様式第1-2)【商店街→支援センター】

商店街活性化にかかる支援申請書(平成29年度繁盛店づくり支援事業)

繁盛店づくり支援事業 1日体験コースにかかる状況報告書

記入者	所属：
	役職：
	氏名：

前回、1日体験コース(過去の同等の事業を含む)のみ受講した場合は①のみ、それ以外は②、③もご記入ください。

① 前回研修終了後以降、実践コースを受講できなかった理由、今回申請に至った経緯

--

② 前回研修終了後以降、繁盛店づくり支援事業に関する取組状況

--

③ 前回受講店舗におけるその後の状況

--

講師等派遣申込みの際の注意事項

1. 申込資格

本制度の申込みは、商店街振興組合又は商店街振興組合連合会、商店街の事業協同組合又は事業協同組合連合会（法人格を持たない商店街組織でも可）等（以下「商店街等」という。）の代表者名にて行ってください。

*複数の商店街が近接する地域においてそれぞれから申込みを受けた際、商店街の地域が重なる場合には、派遣を調整することがあります。

2. 支援決定後、派遣を受けるまでの手続き

「繁盛店づくり支援事業」の研修日程については、支援センターが商店街と支援パートナー等との日程調整を行い、適宜通知します。「研修関連情報提出書」を**実施日10営業日前**までに提出して下さい。

3. 派遣を受けた後の手続き

(1) (別紙手引き) 実施報告書、受講者名簿

各種派遣の終了の都度（最終回も含む）、実施報告書を支援センターまで**7営業日以内**に提出してください。

(2) (別紙手引き) アンケート

派遣事業終了後**7営業日以内**に支援センターに提出してください。

※各報告書は、支援センター宛に電子メール（郵送可）にてご提出ください。電子メールの場合は hanjouten@syoutengai-shien.com までご送信ください。なお各報告書は、支援センターが支援パートナー等に謝金を支払うための検証書類となりますので、上記のとおり、速やかに支援センターあてに直接提出してください。

4. 講師等派遣の利用について

原則として同一商店街等に対して、同一事業の同一コースでの重複した派遣は行いません。同一事業であっても異なるコースでの派遣は可能です。

5. 個人・企業情報の取扱い

個人情報保護法に定義する個人情報に該当する情報は、当支援センターで実施する事業で利用します。

したがって、当該個人情報の第三者（業務委託先を除きます）への提供及び開示はいたしません。ただし、本人の同意がある場合、又は法令等に基づき要請された場合には当該個人情報を提供できるものとします。また企業情報、及びアドバイスにより知り得た機密事項についても同様に取り扱いものとします。

告知事項

1. 講師等のアドバイスに関して、貴組合等に損害が生じた場合、支援センターはその責を一切負わないものとする。
2. 講師等のアドバイスに関して、故意又は重大な過失があると認められた場合を除いて、講師等はその責を一切負わないものとする。
3. 講師等による派遣の期間が天災その他やむを得ない事情により延期又は短縮された場合には、講師等によるアドバイスはその期間をもって終了したものとする。
4. 講師等に対する費用の負担については、支援センターの定める方法により行うこととする。