

公募要領

平成 30 年度

繁盛店づくり支援事業

第 3 回 公募要領

今年度から 2 コースを追加しました
「フォローアップコース」
「事業承継・創業後サポートコース」

募集期間

平成 30 年 5 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」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であると言えます。

(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。

商店街が一体となっ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狙いとしています。

※1「支援パートナー」とは、支援センターに登録されている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されている実践者です。

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います。研修開始までの流れは P.15 「10. 研修開始までの流れ」に記載しています。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

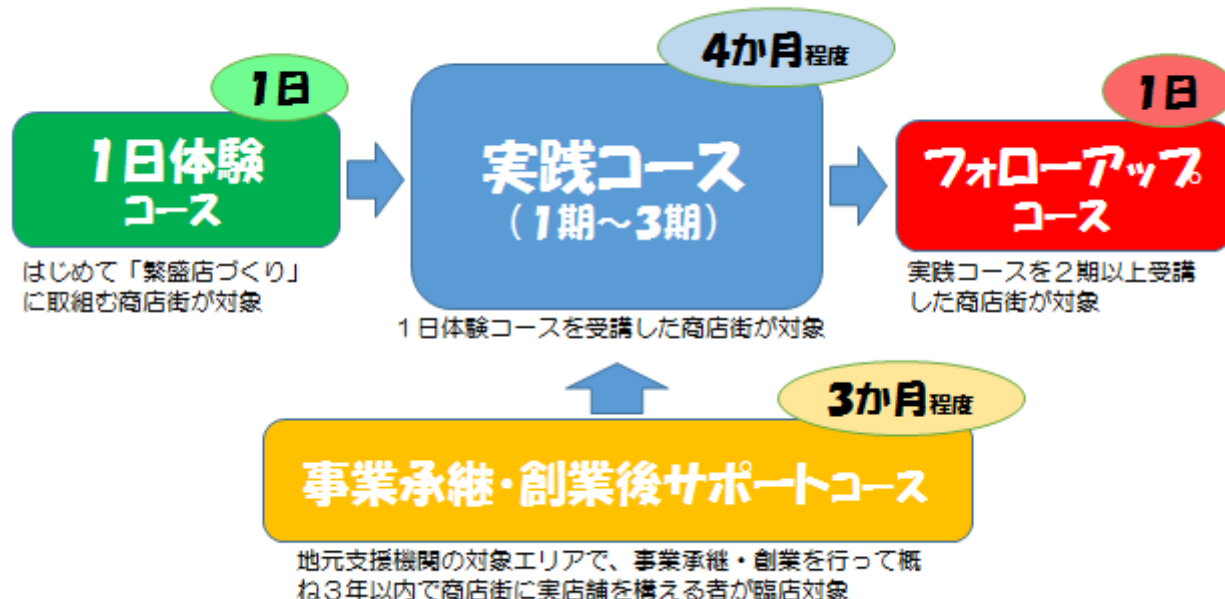
(1) 「繁盛店づくり支援事業」とは

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。

本年度は「1日体験コース」、「実践コース」、「フォローアップコース」（新規）、「事業承継・創業後サポートコース」（新規）の4つのコースです。

繁盛店づくり支援事業の体系



(2) 各コースの概要について

① 「1日体験コース」の概要

目的	お客様目線の店舗改善が手軽に取り組めることや改善の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、商店街が一体となって参加することで、実践コースへの足がかりとします。
対象商店街	はじめて繁盛店づくりを受講する商店街
研修日数	1日 (1回)
研修内容	「事前協議」、「公開臨店研修」(各60分)、「全体研修」 詳細は P.10 のカリキュラムをご参照ください。
臨店研修対象	2～3店舗 ※全ての研修に参加
受益者負担	なし
受講可能回数	1回 ※要件により2回

② 「実践コース」の概要

目的	お客様目線の店舗改善に計画的に取組み、改善の継続への習慣づけを学びます。 各回の合間には支援パートナーとの通信により、前年比の売上や客数の数値把握も行い、計数管理の習慣づけも学びます。 商店街関係者と共に参加して手法等を共有し商店街全体へ波及させ、繁盛店づくりを継続することを目的とします。
対象商店街	原則として、1日体験コースを受講した商店街
研修日数	4日（4回） ※各回で3～4週間あけます
研修内容	「事前協議」、「公開臨店研修」（各60分）、「通信指導」、「全体研修」、「参加店会議」、「成果報告会」 詳細は P.11～12 のカリキュラムをご参照ください。
臨店研修対象	3～5店舗 ※全ての研修に参加
受益者負担	1店舗あたり10,000円（税込）
受講可能回数	要件により3期まで
3期目の場合	1～2期の受講者も研修に参加いただきます

③ 「フォローアップコース」の概要 ※新規

目的	実践コースの実施基盤を活かし、商店街全体へ繁盛店づくりの手法等をより多く波及させることを目的とします。 これまでの実践コース受講後の成果等の確認と共に、意見交換やワークショップを行い、今後の商店街活動へ向けた目標を設定します。
対象商店街	原則として、実践コースを2期以上受講した商店街
研修日数	1日（1回）
研修内容	「事前協議」、「公開臨店研修」（各30分）、「参加店会議」 詳細は P.13 のカリキュラムをご参照ください。
臨店研修対象	これまでに実践コースで公開臨店研修を受講した4～8店舗 ※全ての研修に参加
受益者負担	なし
受講可能回数	1回

④ 「事業承継・創業後サポートコース」の概要 ※新規

目的	事業承継や創業後の店舗づくりの安定化を図ることを目的とします。 商店街関係者や支援機関も参加し、課題等を共有することで、仲間づくりのきっかけとすると共に支援を行います。 成果等の確認と共に意見交換を行い、事業承継や創業を通じた商店街活動の助走となるような方向性も検討します
対象商店街	下記臨店研修対象を含む①商店街からの申込または②地元支援機関からの申込（対象エリアの商店街を明記）
研修日数	3日（3回） ※各回で3～4週間あけます
研修内容	「事前協議」、「公開臨店研修」（各90分）、「通信指導」、「参加店会議」、「成果報告会」 詳細は P.13 のカリキュラムをご参照ください。
臨店研修対象	事業承継や創業後概ね3年以内、または事業承継者（する方、された方、共に受講可能）で商店街に実店舗を構えている2～3店舗 ※全ての研修に参加
受益者負担	なし
受講可能回数	1回

（3）研修内容について

事前協議	臨店研修店舗の課題や研修の進め方等について、支援パートナーと臨店研修受講者で状況を確認し、情報共有を行います。実践コース、事業承継・創業後サポートコースでは、フォローアップシートの通信方法も決定します。
公開臨店研修	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。
通信指導	各回において、支援パートナーから振り返りとアドバイスを記載されたシートが臨店研修受講者に送付され、前年対比の集客数と売上、相談を記載して返送します。
参加店会議	臨店研修受講者がお互いに話し合うことで学びや気づきを深めます。関係者も一緒に参加できます。
全体研修	関係者も一緒に参加し、知識の習得や事例を学び、自立かつ継続的な繁盛店づくりに取り組む商店街を目指します。
成果報告会	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、商店街が一体となって成果の共有を図ります。

※詳細は「7. 研修内容」(P.8)をご参照ください

4. 応募要件

(1) 全コース共通要件

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本事業担当者は商店街または商工会、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

- ・ はじめての「繁盛店づくり支援事業」への応募を対象としています。
- ・ 臨店研修受講者は全ての研修（事前協議、公開臨店研修、全体研修）に参加していただきます。
- ・ これまでに「繁盛店づくり支援事業（過去の同等事業を含む）」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・P.23）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、臨店研修店舗はこれまでに臨店研修を受講した店舗以外とします。

(3) 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（過去の同等コースを含む）」、「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ます。
- ・ これまで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。
- ・ 臨店研修受講者は全ての研修（事前協議、公開臨店研修、通信指導、全体研修、参加店会議、成果報告会）に参加していただきます。
- ・ 臨店研修受講者は、各回の通信指導にて臨店研修店舗の売上・客数の数値を記入したフォローアップシートを提出していただきます。但し、公表はいたしません。
- ・ 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。
- ・ 3期目では1～2期目の臨店研修受講者等も参加していただきます。

(4) フォローアップコースの要件

- ・原則として、実践コースを2期以上受講した商店街を対象とします。
- ・臨店研修受講者は、これまでの実践コースにおいて、公開臨店研修を受講し1年程度以上経過した店舗を主な対象とします。
- ・臨店研修受講者は全ての研修（事前協議、公開臨店研修、参加店会議）に参加していただきます。

(5) 事業承継・創業後サポートコースの要件

- ・原則として、商店街に実店舗を構えており、以下のいずれかに該当する者。
 - ア. 事業承継を行っている者（事業承継者双方）
例：親と子、店主と従業員、等
 - イ. 創業後3年程度以内の者
 - ウ. 第二創業後3年程度以内の者
※新規および予定者は除きます
- ・地元支援機関（商工会、商工会議所等）からの申込の場合、対象商店街を明記のうえで上記のア～ウのいずれかに該当する者とします。
- ・臨店研修受講者は全ての研修（事前協議、公開臨店研修、参加店会議、成果報告会）に参加していただきます。
- ・臨店研修受講者は、各回の通信指導にて臨店研修店舗の売上・客数の数値を記入したフォローアップシートを提出していただきます。但し、公表はいたしません。
- ・地元支援機関も参加していただきます。

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・P.16～21）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）、下記添付書類等と共に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。臨店研修店舗の位置を示してください。
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（再度申請の場合のみ）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。

（2）応募の種類

4つのコースから1つ選択してください。

採択の際は支援センターが講師等を選定し、希望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）採択および支援決定通知

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30年5月1日～15日
採択審査	平成30年5月下旬
派遣開始	平成30年6月中旬以降

【お問合せ先・ご提出先】

(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（代表）

メール hanjouten@syoutengai-shien.com

住所 〒104-0043 東京都中央区湊1-6-11 ACN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行う支援パートナーを派遣します。
- ・ 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・後継者等の店頭の改善権限がある責任者は参加してください。

(3) 通信指導 ※「実践コース」と「事業承継・創業後サポートコース」のみ

- ・ 臨店研修受講者が各回の間にはフォローアップシートで3回（実践コース）または2回（事業承継・創業後サポートコース）行います。電子メールまたはFAX。
- ・ 各回の流れは次の通りです。
 - ①研修終了後、支援パートナーから振返り⇒支援センター経由⇒②商店街事務局一括（または個別）で対前年比の売上と客数返信⇒支援センター経由⇒③支援パートナーから返信⇒支援センター⇒商店街事務局一括（または個別）。
- ・ 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。
- ・ 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（商店街事務局一括または個別、および通信方法）は事前協議で決定していただきます。
- ・ 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。

(4) 参加店会議

- ・臨店研修受講者同士で、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等も行います。
- ・臨店研修受講者以外の商店街関係者もご参加ください。
- ・実践コース3期目では1~2期目の臨店研修受講者等も参加していただきます。

(5) 全体研修

- ・主に支援パートナーが講義形式で行います。
- ・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、お金をかけずに取組める店舗改善のノウハウ等を支援パートナーが解説します。
- ・臨店研修受講者は当日の感想等を発表していただきます。
- ・臨店研修受講者以外の商店街関係者もご参加ください。
- ・コースによって内容が異なりますので、詳細はカリキュラムをご参照ください。
- ・実践サポーターが商店主の視点で事例を発表します。※コース等によります

(6) 成果報告会 ※「実践コース」と「事業承継・創業後サポートコース」のみ

- ・臨店研修受講者以外の商店街関係者、支援機関等にもご参加いただきます。
- ・臨店研修受講者が発表していただきます。
- ・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ていただきます。

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

時間例 (3店舗の場合)					主な内容	対象	同行	
事前協議		8:30~ 9:00		12:30~ 13:00	14:30~ 15:00	臨店受講者 商店街担当者	支援センター パートナー リーダー （全体研修）	
公開 臨店研修		9:00~ 11:00 13:00~ 14:00		13:00~ 16:00	15:00~ 18:00			・事前協議に基づく改善 ※各店舗60分(移動含む)
全体研修	時間例①	15:00~ 17:00	時間例②	17:00~ 19:00	時間例③	19:00~ 21:00	臨店受講者 商店街担当者 組合員等 支援機関	
								《打合せ・臨店受講者》 ・各店舗の課題の事前把握 ・実践コースのご案内
								《事例紹介・実践パートナー》 ・取り組み紹介、質疑応答
								《感想発表・臨店受講者》 《基礎研修・支援パートナー》 ・テキストに基づく助言 ・臨店研修改善点の共有
							《まとめ・支援パートナー》 ・今後へのアドバイス ・実践コースの説明	

時間例 (2店舗の場合)					主な内容	対象	同行	
事前協議		8:30~ 9:00		13:30~ 14:00	15:30~ 16:00	臨店受講者 商店街担当者	支援センター パートナー リーダー （全体研修）	
公開 臨店研修		9:00~ 11:00		14:00~ 16:00	16:00~ 18:00			・事前協議に基づく改善 ※各店舗60分(移動含む)
全体研修	時間例①	13:00~ 15:00	時間例②	17:00~ 19:00	時間例③	19:00~ 21:00	臨店受講者 商店街担当者 組合員等 支援機関	
								《打合せ・臨店受講者》 ・各店舗の課題の事前把握 ・実践コースのご案内
								《事例紹介・実践パートナー》 ・取り組み紹介、質疑応答
								《感想発表・臨店受講者》 《基礎研修・支援パートナー》 ・テキストに基づく助言 ・臨店研修改善点の共有
							《まとめ・支援パートナー》 ・今後へのアドバイス ・実践コースの説明	

※①はランチ営業繁忙時間を除外しています。

(2) 実践コース（1期または2期）のカリキュラム

時間例（5店舗の場合）				主な内容	対象	講師等		
第1回	事前協議	時間例①	8:30～ 9:00	時間例②	12:00～ 12:30	《打合せ・臨店受講者》 ・各店舗の課題の事前把握 ・シートの通信方法決定	臨店受講者 商店街担当者	（実践 パートナー ）
	公開 臨店 研修①		9:00～ 12:00		12:30～ 14:30 14:45～ 15:45 16:00～ 18:00	・事前協議に基づく成果目標の設定 ・店頭改善への着手 ・フォローアップシートの説明 ※各店舗60分（移動含む）	臨店受講者 商店街担当者	
		全体 研修	16:00～ 18:00	19:00～ 21:00	※必要に応じて 《事例紹介・実践サポーター》 ・取組み紹介、質疑応答 《振返りと改善点共有・支援パートナー》 《感想発表・臨店受講者》 《基礎研修・支援パートナー》 ・テキストに基づく繁盛店づくりの基礎知識	組合員等 支援機関		
通信指導①（シートの返信・臨店受講者） 第1回受講後の振返りと対前年比売上・客数 返信								
第2回	公開 臨店 研修②	時間例①	9:00～ 12:00	時間例②	12:30～ 14:30 14:45～ 15:45 16:00～ 18:00	《フォローアップシートの確認》 ・数値や質問等について ・第1回研修後からこれまでの改善点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 商店街担当者	支援 パート ナー
	参加店 会議①		16:00～ 18:00		19:00～ 21:00	《振返りと改善点共有・支援パートナー》 《感想発表・臨店受講者》 《ワークショップ・全員》 ・商店街における繁盛店づくりの意義と課題の共有	組合員等 支援機関	
通信指導②（シートの返信・臨店受講者） 第2回受講後の振返りと対前年比売上・客数 返信								
第3回	公開 臨店 研修③	時間例①	9:00～ 12:00	時間例②	12:30～ 14:30 14:45～ 15:45 16:00～ 18:00	《フォローアップシートの確認》 ・数値や質問等について ・第2回研修後からこれまでの改善点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 商店街担当者	支援 パート ナー
	参加店 会議②		16:00～ 18:00		19:00～ 21:00	《振返りと改善点共有・支援パートナー》 《感想発表・臨店受講者》 《成果報告準備・臨店受講者》 ・取組み内容のまとめ ・成果目標への状況確認	組合員等 支援機関	
通信指導③（シートの返信・臨店受講者） 第3回受講後の振返りと対前年比売上・客数 返信								
第4回	公開 臨店 研修④	時間例①	9:00～ 12:00	時間例②	12:30～ 14:30 14:45～ 15:45 16:00～ 18:00	《フォローアップシートの確認》 ・数値や質問等について ・これまでの改善点確認 ・今後の展望 ※各店舗60分（移動含む） ※必要に応じて《臨店ツアー》	臨店受講者 商店街担当者	支援 パート ナー
	成果 報告会		16:00～ 18:00		19:00～ 21:00	《成果報告・臨店受講者》 ・取組み内容と成果、今後の方向性等についての発表および決意表明 《まとめ・支援パートナー》 ・取組み成果と今後へのアドバイス 《表彰状授与・臨店受講者》	組合員等 支援機関	

※5店舗の時間例です。4店舗以下の場合は時間を調整します。

(3) 実践コース (3期) のカリキュラム

時間例 (5店舗の場合)				主な内容	対象	講師等
第1回	事前協議	8:30~ 9:00	12:30~ 13:00	《打合せ・臨店受講者》 ・各店舗の課題の事前把握 ・シートの通信方法決定	臨店受講者 商店街担当者	支援 パート ナー
	公開臨店 研修①	9:00~ 12:00 13:00~ 15:00	13:00~ 18:00	・事前協議に基づく成果目標の設定 ・店頭改善への着手 ・フォローアップシートの説明 ※各店舗60分(移動含む)	臨店受講者	
	参加店 会議①	16:00~ 18:00	19:00~ 21:00	《振り返りと改善点共有・支援パートナー》 《感想発表・臨店受講者》 《意見交換①・2期までの臨店受講者等》 ・実践コース受講後の取組みの継続について 《専門研修①・支援パートナー》 ・事前希望項目のテキストに基づく繁盛店づくりの専門知識 《実践や体験①・全員》 ・専門研修①のテーマに基づくワークショップ等	2期までの臨店 受講者 商店街担当者 組合員等 支援機関	
通信指導① (シートの返信・臨店受講者) 第1回受講後の振り返りと対前年比売上・客数 返信						
第2回	公開臨店 研修②	9:00~ 12:00 13:00~ 15:00	13:00~ 18:00	《フォローアップシートの確認》 ・数値や質問等について ・第1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	支援 パート ナー
	参加店 会議②	16:00~ 18:00	19:00~ 21:00	《振り返りと改善点共有・支援パートナー》 《感想発表・臨店受講者》 《意見交換②・2期までの臨店受講者等》 ・実践コース受講後の自主改善について 《専門研修②・支援パートナー》 ・事前希望項目のテキストに基づく繁盛店づくりの専門知識 《実践や体験②・全員》 ・専門研修②のテーマに基づくワークショップ等	2期までの臨店 受講者 商店街担当者 組合員等 支援機関	
通信指導② (シートの返信・臨店受講者) 第2回受講後の振り返りと対前年比売上・客数 返信						
第3回	公開臨店 研修③	9:00~ 12:00 13:00~ 15:00	13:00~ 18:00	《フォローアップシートの確認》 ・数値や質問等について ・第2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	支援 パート ナー
	参加店 会議③	16:00~ 18:00	19:00~ 21:00	《振り返りと改善点共有・支援パートナー》 《感想発表・臨店受講者》 《意見交換③・2期までの臨店受講者等》 ・今期の受講者と共に今後の商店街で取組み たいことについて 《成果報告準備・臨店受講者》	2期までの臨店 受講者 商店街担当者 組合員等 支援機関	
通信指導③ (シートの返信・臨店受講者) 第3回受講後の振り返りと対前年比売上・客数 返信						
第4回	公開臨店 研修④	9:00~ 12:00 13:00~ 15:00	13:00~ 18:00	《フォローアップシートの確認》 ・数値や質問等について ・これまでの改善点確認 ・今後の展望 ※各店舗60分(移動含む) ※必要に応じて《臨店ツアー》	臨店受講者	支援 パート ナー
	成果 報告会	16:00~ 18:00	19:00~ 21:00	《成果報告・臨店受講者》 ・取組み内容、今後の方向性等についての発 表および決意表明 《まとめ・支援パートナー》 ・取組み成果と今後へのアドバイス 《表彰状授与・臨店受講者》	商店街担当者 組合員等 支援機関	

※5店舗の時間例です。4店舗以下の場合は時間を調整します。

(4) フォローアップコースのカリキュラム

時間例 (8店舗の場合)				主な内容	対象	同行			
事前協議	時間例①	8:30~ 9:00	時間例②	10:30~ 11:00	時間例③	13:00~ 13:30	《打合せ・臨店受講者》 ・事前提出書類に基づく各店舗の現状把握	臨店受講者 商店街担当者	センター パートナー 担当者 支援 パートナー
公開 臨店研修		9:00~ 12:00		11:00~ 12:00		13:30~ 15:30	・事前提出書類に基づくこれまでの成果確認や改善 ・各店舗30分(移動含む)	臨店受講者 商店街担当者	
		13:00~ 14:00		13:00~ 16:00		16:00~ 18:00			
参加店 会議	15:00~ 17:00	17:00~ 19:00	19:00~ 21:00	《振返り・支援パートナー》 《感想発表・臨店受講者》 《今後のアドバイス・支援パートナー》 《ワークショップ・全員》 ・今後の商店街活動へ向けた目標(標語等)を作成	組合員等 支援機関				

※8店舗の時間例です。7店舗以下の場合は時間を調整します。

(5) 事業承継・創業後サポートコースのカリキュラム

時間例 (3店舗の場合)				主な内容	対象	講師等		
第1回	事前協議	時間例①	時間例②	12:30~ 13:00	臨店受講者 商店街担当者 支援機関	(実践 センター パートナー 担当者)		
	公開 臨店研修 ①			8:30~ 9:00			13:00~ 16:00	臨店受講者
				9:00~ 12:00 13:00~ 14:30			16:30~ 18:00	
参加店 会議①	15:30~ 17:30	19:00~ 21:00	《臨店研修振返り・臨店受講者》 ・改善点や課題の共有 ※必要に応じて 《取組み事例紹介・実践サポーター》 ・繁盛店づくりの実例 ・研修終了後の改善継続について 《意見交換・全員》 ・事業承継や創業後の課題について	商店街担当者 組合員等 支援機関				
通信指導① (シートの返信・臨店受講者) 第1回受講後の振返りと売上・客数 返信								
第2回	公開 臨店研修 ②	時間例①	時間例②	13:00~ 16:00	臨店受講者 商店街担当者 組合員等 支援機関	支援 パート ナー		
	参加店 会議②			9:00~ 12:00 13:00~ 14:30			16:30~ 18:00	
15:30~ 17:30		19:00~ 21:00	《臨店研修振返り・臨店受講者》 ・改善点や取組みの共有 《基礎研修・支援パートナー》 ・店舗経営基礎知識等の講義や実例 《意見交換・全員》 ・事業承継や創業後の課題について					
通信指導② (シートの返信・臨店受講者) 第2回受講後の振返りと売上・客数 返信								
第3回	公開 臨店研修 ③	時間例①	時間例②	13:00~ 16:00	臨店受講者 商店街担当者 組合員等 支援機関	支援 パート ナー		
	成果 報告会			9:00~ 12:00 13:00~ 14:30			16:30~ 18:00	
15:30~ 17:30		19:00~ 21:00	《成果報告・臨店受講者》 ・取組み内容、今後の方向性等についての発表および決意表明 《まとめ・支援パートナー》 ・取組み成果と今後へのアドバイス					

※3店舗の時間例です。2店舗の場合は時間を調整します。

9. 商店街における研修の準備や報告

(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、研修会場・備品等にかかる費用については、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。

特に臨店研修受講者へは事前協議も含めて全て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。

研修関連情報提出書に基づき、受講料等のご案内を差しあげます。

支援パートナーとの事前協議の資料となりますので、期日内にご提出ください。

(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。

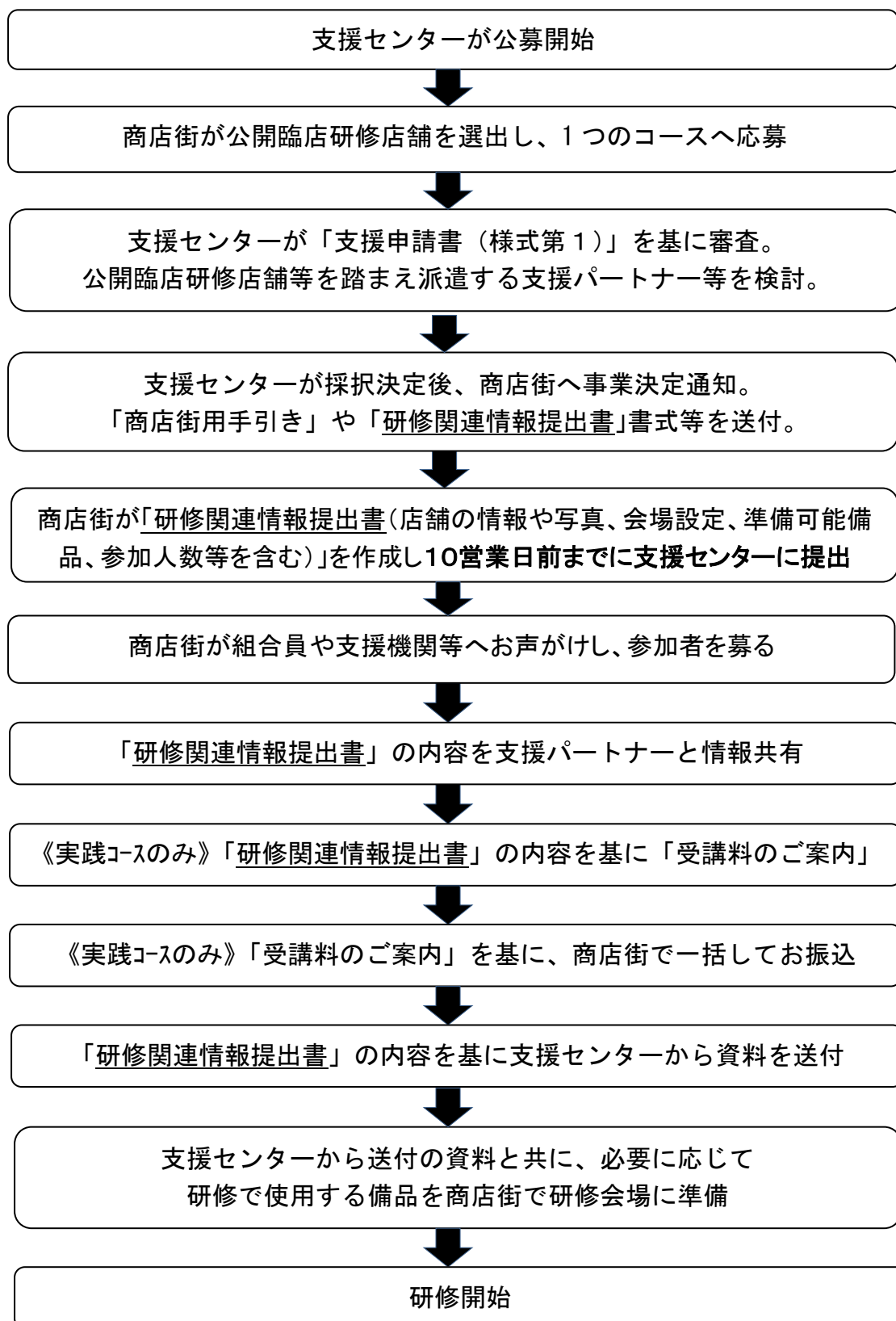
②運営

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。

10. 研修開始までの流れ



※詳細は採択後にお渡しする「商店街用手引き」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30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、「9. 商店街における研修の負担や準備、報告」、「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 実践コース (1期目・2期目・3期目)
	繁盛店づくり支援事業 フォローアップコース
	繁盛店づくり支援事業 事業承継・創業後サポートコース

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： _____）

5. 関わりのある支援機関について

支援機関名	商工会			商工会議所
担当者①	役職		氏名	
担当者②	役職		氏名	
支援内容				

※商工会、商工会議所のどちらか記入してください。

※ 今年度、既に支援センター事業を受けている場合、以下「6. 必要添付書類」及び「7. 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。

6. 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。 臨店研修予定店舗の位置を示してください。
	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。

※ 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。

※全ての項目をご記入ください。

※複数商店街の場合は全ての商店街分を1枚ずつご記入ください。1枚目は代表商店街名とし()内に全ての商店街の正式名称をご記入ください。

7. 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 〒	
		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): 所属役職:	氏名:
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): 所属役職:	氏名:
		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"/> 商圈人口の減少 <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()	
		既存 ハード(設備)	
事 業	検討 ハード(設備)		
	既存 ソフト(活動)		
	検討 ソフト(活動)		

8. 研修希望日および参加予定人数

コース	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
実践第1回	月 日 ()		月 日 ()		月 日 ()		人
実践第2回	月 日 ()		月 日 ()		月 日 ()		人
実践第3回	月 日 ()		月 日 ()		月 日 ()		人
実践第4回	月 日 ()		月 日 ()		月 日 ()		人
フォローアップ	月 日 ()		月 日 ()		月 日 ()		人
事業承継・創業後第1回	月 日 ()		月 日 ()		月 日 ()		人
事業承継・創業後第2回	月 日 ()		月 日 ()		月 日 ()		人
事業承継・創業後第3回	月 日 ()		月 日 ()		月 日 ()		人
特記事項							

※実践コースと事業承継・創業後サポート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、全体研修等の予定人数(臨店受講者、事務局を除く)をご記入ください。
実践コースや事業承継・創業後サポートコースでは、第1回の全体研修または参加店会議の参加予定人数(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。

※「時間」は下記の時間例を確認のうえ、①～④でご記入ください。
 ※時間例以外をご希望の場合は、④として特記事項に希望時間をご記入ください。

コース	臨店店舗数	時間例（第1回事前協議を含む）		
1日体験	3店舗	① 8:30～17:00	② 12:30～19:00	③ 14:30～21:00
	2店舗	① 8:30～15:00	② 13:30～19:00	③ 15:30～21:00
実践	5店舗	① 8:30～18:00	② 12:30～21:00	
	4店舗	① 8:30～17:00	② 13:30～21:00	
	3店舗	① 8:30～15:00	② 14:30～21:00	
フォローアップ	8店舗	① 8:30～17:00	② 10:30～19:00	③ 13:00～21:00
	6店舗	① 8:30～15:30	② 12:30～19:00	③ 14:30～21:00
	4店舗	① 9:30～15:30	② 13:30～19:00	③ 15:30～21:00
事業承継・創業後サポート	3店舗	① 8:30～17:30	② 12:30～21:00	
	2店舗	① 8:30～16:00	② 14:00～21:00	

9. 公開臨店研修予定店舗

※全ての研修に参加できる店舗としてください。

実践コースや事業承継・創業後サポートコースでは毎回の通信指導で対前年比の売上や客数を記載していただきます。

※原則として、申請後の変更はできません。

※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。

※「6. 必要添付書類」の「商店街区がわかる地図」に位置を示してください。

(1) 1日体験コース（2～3店）用

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			

(2) 実践コース (3~5店) 用

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			

①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"/> サービスメニュー
<input type="checkbox"/> 入店のしやすさ	<input type="checkbox"/> 店頭の魅せかた	<input type="checkbox"/> 陳列・店内レイアウト	

②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)

※ 「8. 研修希望日および参加予定人数」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 参加店会議	人
	第2回 参加店会議	人
	第3回 参加店会議	人
	第4回 成果報告会	人

(3) フォローアップコース (4~8店) 用

No.	店舗名	以前の 受講年	業種	主な取扱商品
(例)	八丁堀商店	平成24年	食品 小売業	青果、総菜、菓子類、乾物等
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				

(4) 事業承継・創業後サポートコース (2~3店) 用

No.	店舗名	事業承継 または 創業年月	業種	主な取扱商品
(例)	八丁堀商店	平成28年 12月	食品 小売業	青果、総菜、菓子類、乾物等
1				
2				
3				

※ 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30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、実践コースを申請できなかった理由、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します。
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。