



# 小松商店会連盟

## 第1回 得する街のゼミナール開催

開催期間 平成30年2月16日(金)～3月15日(木)

小松商店会連盟では、平成29年度新事業「得する街のゼミナール(=まちゼミ)」を開催致します。まちゼミは、お店の皆さんが講師となって、お店の専門知識やプロのコツを無料で教えるミニ講座で、開催期間中から1日ご都合のよい日を決めて開催することで、お店の知名度アップや、新しいお客様の来店に繋がります。

『うちでもやってみようかな』『研修に参加してみたいわ』『うちの魅力ってどんなところ?』など、興味や疑問を持たれた方、『どんな内容がいいのかしら』『私にできるのかな』など考え込まないで行動を起こしてみませんか! 専門の講師が指導してくれます。安心してご参加ください。

### ☆まちゼミ参加条件【重要】

- ・まちゼミ研修事業への参加は無料です
- ・各種会議に参加し、ルール理解の上参加できる方
- ・小松商店会連盟会員であること
- ・「まちゼミ」参加金額等は広報費・活動費として5,000円



### ☆スケジュール(予定)

#### ・まちゼミ研修事業(必須)

7月末	まちゼミ・まちゼミ研修事業 申込締切		
10月15日	第1回	研修	会議所にて19時～
10月26日	第2回	研修	会議所にて19時～
10月27日	第3回	講座公開店舗実践演習(2～3店舗)	午前
11月下旬	店まちゼミ用講習内容・チラシ文面(案)提出		
1月11日	第4回	研修	会議所にて19時～

#### ・研修後 まちゼミ開催に向けて

1月中旬	まちゼミチラシ内容最終校正
	印刷 50,000枚
1月下旬	新聞折込
2月号こまつ広報「しみんの広場」掲載	
2月上旬	まちゼミ事業各店内容最終確認

※2月16日～3月15日 各店にて開催  
3月末 参加店報告書提出

※参加申込後、詳細についてご連絡いたします。

※お問合せ先 小松商店会連盟 専務理事 竹本佳孝 メールアドレス [york.t@jeans.ocn.ne.jp](mailto:york.t@jeans.ocn.ne.jp)

※申込締切日 平成29年7月31日(月)

電話番号 0761-22-1166

小松商店会連盟 宛 (FAX 0761-21-3120)

※下記に○印をお付け下さい。

( ) まちゼミ研修事業に参加します。 ( ) まちゼミに参加します。

所属商店街名 \_\_\_\_\_

事業所名 \_\_\_\_\_

代表者名 \_\_\_\_\_

TEL \_\_\_\_\_

FAX \_\_\_\_\_

参加者氏名 \_\_\_\_\_

## 平成 29 年度小松商店会連盟新事業

① 【まちゼミ】 実施期間 平成 30 年 2 月 16 日（金）～3 月 15 日（木）

【まちゼミ参加店募集】 条件：研修事業参加必須

【参加費】 5,000 円程度(広報費・会議費等)

↓ ↓ ※事業実施の為には、研修事業支援申請⇒採択⇒研修 4 回実施⇒まちゼミ開催

② 【まちゼミ研修事業】 全国商店街支援センター第 2 回（5 月中旬）公募に申請中

【研修事業参加者募集】 条件：まちゼミ参加希望者・興味のある方・

【参加費】 無料

## ①まちゼミとは “得する街のゼミナール”

得する街のゼミナールを略して “まちゼミ” とは岡崎市の中心市街地の商店街のお店が講師となり、プロならではの専門的な知識や情報、コツを無料で受講者（お客様）にお伝えする少人数制 2~7 人のゼミ。

お店やひとの存在・特徴を知っていただくと共に、お店（店主やスタッフ）とお客様のコミュニケーションの場から、信頼関係を築くことを目的とする事業。

- 『お客様』『お店』『地域』の “三方よし、活性化事業。コミュニケーション事業。
- 美容・健康、飲食、物販、サービス、金融、と様々なお店が参加しており 1 時間～1 時間 30 分程の時間で少人数制のゼミを実施し楽しい学びの場となっている。
- まちゼミのお客様受講料は無料（材料費のみいただく店舗もあります）とし、事前予約の上まちゼミを受講する。
- 各店のこだわりや特徴、店主のノウハウや店主の人柄を感じてもらう。
- お客様に喜んでいただけることで、「お店」と「まち」のファンづくりを推進。

## みんなが幸せ事業の “まちゼミ” は三方よし

得する街のゼミナール “まちゼミ” は「お客様」「お店」「まち」関わるみんなの幸せ事業。

### 【お客様にとって】

- 無料で知識が得られる・普段悩んでいたことを解決できる
- 得た知識で普段の買い物力の向上
- 新しいお店の開拓、信頼できるお店が見つかる、新しい仲間との出会い などなど

### 【お店にとって】

- お店を知ってもらうチャンス、結果新しいお客様につながる
- お店の専門性や特色をアピール、その分野についての専門性が向上する
- 商品について知ってもらうことで、お客様にその分野に関心を持ってもらえる
- ライフスタイルの提案
- お客様の声を直接聞ける、普段から相談に行ける間柄（信頼関係づくり）

### 【まち（中心市街地や商店街）】

- このエリアにあるたくさんのお店を紹介できる、買い回りにつながる
- お店とお店の繋がりが強くなる
- 市街地エリア全体のイメージアップにつながる
- 安心・信頼できる街を PR、行きたくなる街になる

## ②まちゼミ研修事業 (全国商店街支援センター支援)

### まちゼミ研修事業の内容

#### 1. 事業の目的

商店街を取り巻く経済状況が景気の悪化などにより厳しくまた不確実な状況にある中、空き店舗の増加や後継者不足、来街者の減少といった様々な課題や問題に直面する反面、地域経済の主体としての役割のみならず、地域でのコミュニティの担い手としての役割も期待されており、状況変化に対してスピード感のある対応が求められています。

このような状況において、2003年愛知県岡崎市で生まれた「まちゼミ」はこの14年間で全国280地域に広がり、地域全体的な観点から事業を通じての商店街プレゼンスの向上、また商店街内部の観点からは新規客獲得を目指した個店強化、また事業実施前の説明会や結果報告会を通じての商業者間における関係構築、商店街組織としての共通の価値観に基づく一体感醸成に成果を出しております。更に地域全体で取り組むことにより、行政・支援機関を始めあらゆるステークホルダーとの連携など多様化・複雑化する地域環境において有機的につながり始めています。

全国商店街支援センター（以下、「支援センター」という）は、このような商店街活性化につながる「まちゼミ」の実施に際し、これまでの全国の事例を整理・体系化したテキストを活用したプログラムに基づく研修事業を行うことで、「まちゼミ」が持続継続する精度の高い取組みを目指した支援を行います。

#### <まちゼミ実施までのイメージ>

研修実施前にネットや書籍で概要を学んでおく

○支援センターHP

・『つながる、広がる、にぎわう！“三方よし”で得する「まちゼミ」』

<http://www.syoutengai-shien.com/knowhow-tool/knowhow/19.html>

・『「まちゼミ」で根気強く将来のお客様づくり』

<http://www.syoutengai-shien.com/case/report/article/report-07.html>

※関連動画 <https://www.machigenki.go.jp/index.php/content/view/1546/324>

支援センターの研修

1回目（午後）：まちゼミ実施までにすべきこと、実施体制、スケジュールを決定する

2回目（午後）：講座の作り方を学ぶ

3回目（午前）：講座公開店舗実践演習

※2回目の翌朝に個別対応

4回目（午後）：本番準備・当日のオペレーション等を学ぶ、各講座へのアドバイス

目安として約6ヶ月

#### まちゼミ本番実施

☆ 本番 平成30年2月16日～3月15日