

一宮商工会議所 商業活性化委員会
平成28年度 第1回『いちのみやまちゼミ』の実施要綱(案)
～「まちゼミ」による商業活性化・賑わい創り～(Ver. 8-10)

参加店舗用

改定版 1

- ・1. 概念 得する街のゼミナール、略して「まちゼミ」と呼ばれ、将来の顧客をつくる「三方よし」の「まちゼミ」である。
「まちゼミ」に参加すると、お客様は、新たな知識を得たり、信頼できる店を見つけられる。商店は、新規顧客が増え、売上げが伸びる。街は、商店街の人通りが増え、まちが活性化する。
こうして、お客様に喜んでもらえることができれば、お店も新しいお客様づくりのきっかけとなる。一軒一軒のお店に少しずつファンができることで、街が賑わい続けていくこととなる。
「売り手よし」、「買い手よし」、「世間よし」で、まさに「三方よし」の活性化策事業である。

※まちゼミ ロゴ



※三方よしとは『お客様の満足・幸せ』
『個店の新規顧客・売上アップ』
『まちの発展・活性化』

- ・2. 目的 地元商店街の活性化、販路拡大、消費喚起の拡大を目的として街ゼミを開催地元商店街の店主が講師となり、プロならではの専門的な知識や情報、コツを無料でお客さまに伝える少人数制(2名～10名)のゼミナールである。
お店の存在・特長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、信頼関係を築き、敷居を低くすることで、新しいお客様との出会いのチャンスが生まれ、再びそのお店を訪れてもらう。そして個店の集客・売上げアップに大きく貢献するとともにお客様にも喜んでいただき、個店の活性化(繁盛)と街の賑わい創りに貢献することを目的とする活動である。
この「まちゼミ」活動を通じて、地元の商店の活性化、販路拡大、消費喚起の拡大を狙った事業で、さらに後継者育成も兼ねた事業でもある。
- ・3. ねらい
- ①来店していただくための「きっかけ」づくり。
 - ②その店舗に「どんな商品」・「どんなサービス」・「どんな人達」がいるかを知っていただく。
 - ③買い物の楽しさや店主との「コミュニケーションを体験」していただく。
 - ④お客様から「何(商品・サービス・情報)」を求められているかを知る機会とも捉え、今後の経営改善の参考とする。
- ・4. キャッチフレーズ
地域創生・地域活性化策事業
三方よしの新たな取組「まちゼミ」
【お客には満足を、お店には新規顧客と売上げを、そして街には賑わいを。】

・5.ゼミ参加店要件

- ・1).参加条件
 - ・一宮商工会議所、尾西商工会、木曾川商工会の会員事業所や会員商店や会員個店・会員店舗
 - ・一宮市内に事業所・商店・個店・店舗を有し、趣旨に賛同し積極的に参加を希望する店舗

【お願い】

参加していただく際のお願い、まちゼミを成功させるためには、趣旨に賛同し積極的に参加を希望するのはもちろんのこと、まちゼミの目的・意義・ノウハウなど、いろいろなことを学んでいただくことが重要です。

※（講座内容により、講座内容を変更していただく場合があります。また、事務局の指示に従わない場合は、お申込みをお断りする場合がありますのでご了承ください。）

・2).参加申込み方法

- ・申込方法：必要書類を持参又は、郵送、FAXで期限までに提出してください。
- ・必要書類：①申込書
- ・申込書の雛形をExcelファイルでお渡しすることもできます。
- ・希望される方は、メールでお問い合わせください。
- ・※チラシ用の講座イメージ写真またはイラストは電子媒体でお願いします。
- ・※「講師の顔」をちらしに掲載すると、より集客効果が高いです。

・3).対象事業所 中小企業事業者(例:飲食店、サービス業、小売業、など)

・4).講座数 並びに チラシ掲載枠 1店舗(1事業所) = 3講座まで

・5).実施回数 1講座 最大10回まで開催可能

※最大30回まで開催可能(3講座×10回)

・6).参加店参加料 有料

1講座	2,000円(税込み)
2講座	4,000円(税込み)
3講座	6,000円(税込み)

・6.ゼミ開催内容

- ・1).開催時期 平成28年10月7日(金)～11月23日(水) (48日間)
- ・2).参加店数 別添の名簿のとおり
- ・3).講座内容①
 - ・自店の特徴や専門性を活かした講座。
 - ・一方的な講義だけでなく体験を織り交ぜる。
 - ・講座の最中に販売や勧誘行為は行わない。

・4).講座内容②

- ・(1).期 間
 - ・平成 28 年 10 月 7 日(金) ～ 11 月 23 日(水) (48 日間)
 - ・開催期間中に各店舗が開催日時をご都合の日時で自由に設定。
 - ・来客時、講座に専念できない場合、定休日や営業時間外に実施可能。

- ・(2).開催時間
 - 朝 6:00 ～ 夜 21:00 の 15 時間の中で開催
 - ・開催期間中に各店舗が開催日時をご都合の日時で自由に設定。

- ・(3).会 場
 - 自店舗
 - ・(場合によっては店舗以外でも可、会員同士で近隣店舗との共同開催も可能)
 - ※自店舗で行うのは、店の場所・商品内容・雰囲気・店主をはじめスタッフの顔などを知って貰うため。

- ・(4).受講者数
 - ・少人数を原則とし各講座 1 ～10 人程度。
 - ・各店舗が設定。少人数を原則とし各講座 1 ～10 人程度。(※少人数のほうが、顧客満足度は高い傾向です)

- ・(5).一般受講料
 - 原則 無料
 - ※但し、材料が必要な場合は、受講者より実費徴収可能。金額設定には十分注意と配慮をしてください。

- ・(6).受講申込
 - ・各申込とも各店舗に直接申し込む。
 - 各店舗とも電話受付での先着順となりますので、お早めにお申し込みください。
 - 参加店舗募集！お早目に！

- ・(7).講座時間
 - ・60 分～120 分以内 (質疑や情報交換込み)
 - ・店舗ごとに設定

・(8).カテゴリー 8種類

- ・①ファッション・②美容 ・③健康 ・④つくる ・⑤学ぶ
- ・⑥食べる ・⑦コラボ・⑧お役立ち

- ・①ファッション(着こなし方・選び方・身に着け方講座)
- ・②美 容 (美容・キレイを迫及する講座)
- ・③健 康 (健康に過ごすための講座)
- ・④つ く る (作品制作を行う講座)
- ・⑤学 ぶ (新しい発見がある講座)
- ・⑥食 べ る (料理に挑戦してみる講座)
- ・⑦コ ラ ボ (タイアップゼミ講座)
- ・⑧お役立ち (ためになる講座)

・(9).ゼミの展開

- ①開講挨拶と趣旨説明
- ②自店・自己紹介
- ③講座スタート
- ④質疑応答
- ⑤アンケート(依頼・回収・終了)の挨拶
- ⑥講師・受講者アンケート・受講者受付簿を事務局へ持参

・(10).開催エリア 一宮市内の指定する地域にある事業所(店舗)に限る。

・(11).開催回数 各自店が講座開講できる回数(1回以上開催)

・(12).未成年

未成年のまちゼミ参加の取扱い

- ・未成年者の参加前提は、まちゼミ 早朝 6 時 00 分から夕方 17 時 00 分までは、親権者の同意が必要。

そのうえ

- ・未成年(小学生以下)の参加は、終日、親権者の同意が必要。さらに、親権者 又は 責任者同行も必要。
- ・未成年(中学生以下)の まちゼミ 17:00 以降の開催時間の参加は、参加不可。
- ・未成年(高校生以上)の まちゼミ 17:00 以降の開催時間の参加は、参加可能であるが 親権者の同意が必要。

・(13).アンケート実施

- ・参加全店舗で参加者対象アンケート調査を実施。
- ・参加店舗対象アンケート調査を実施。

- ・(14).周知方法
 - ・各参加店舗で消費者へ周知
 - ・参加店舗店頭チラシを配置し、来店客に周知
 - ・各参加店によるチラシ配布、顧客への DM 郵送
 - ・ホームページ・Facebook・Instagram等による SNS を活用した情報発信

・(15).参考資料① ・見込まれる主な効果等

●背景

- ・人は行き慣れたお店や自分が良く知るお店に無意識に足が向く。
- ・存在を知らないお店には行かず、存在を知っていても、お店がお客様の選択肢の上位にすぐに浮かばなければ来店の可能性は高くない。
- ・お店のファンづくりには、店主等の技術やサービス、知識や知恵、店の特徴や雰囲気、店員の対応や人柄に触れることが必要。
- ・入ったことのないお店に入ることは心理的ハードル高い。また、店主の人柄や店内の様子を知らず不安、また何も買わないと気まずいかもという思いも。
- ・興味はあっても機会がないと聞かないまま済ませている。

●主な効果

◎お店にとって

- ・お店に来ていただくきっかけ
- ・お店のファンづくりや新規顧客、リピーターづくりのきっかけ
- ・お店の存在や特徴、どんな商品やサービス・技術・ウリがありどんな人達がいるかを発信、知ってもらえる機会
- ・普段から相談に行きやすい間柄
- ・お店のサービスや技術磨きの促進
- ・店主と店員などの協力関係や信頼関係の強化
- ・お客様の商品・サービス・情報などのニーズを聞ける機会、今後の経営の参考
- ・お店のファンづくりの結果として売上に寄与

◎参加者にとって

- ・講座という大義名分により店に入りやすい
- ・買わされる心配がない
- ・興味のあることを聞ける
- ・興味や関心の広がりや知識の深堀ができる
- ・新たな人との出会いや参加者同士の交流の促進
- ・お店とのコミュニケーションなどによる商店での買い物の楽しさの実感
- ・生活の豊かさの向上

◎地域にとって

- ・魅力的なお店があることによる地域の魅力向上、魅力発信
- ・お店のサービスや技術のさらなる向上などの広がり
- ・お店やまちに行く用事ができる
- ・地域の活性化

・(16).参考資料② ・参考テーマ 例

◎【美容】

- ・ワンポイントメイク法、もう一度メイク入門
- ・ハンドクリームの上質な使い方
- ・正しい洗髪のやり方
- ・失敗しない前髪セルフカット
- ・かんたん服のコーディネート
- ・自分に似合う色は

◎【健康】

- ・女性のためのヨガ入門
- ・ネイル体験講座
- ・健康第一、体のゆがみチェックします
- ・正しい姿勢初級編、正しい歩き方
- ・おうちでできる簡単エクササイズ
- ・かんたん肩こりスッキリ体操
- ・若返りマッサージ
- ・寒さに負けない健康素肌づくりレッスン
- ・知っておきたい自分の足と靴の選び方
- ・柔道整復師が教える腰痛予防

◎【食べる】

- ・かんたん！三枚おろしからにぎり鮭まで
- ・家族でトライ サンドイッチ教室
- ・プロが教えるケーキのコツ
- ・豚肉好き集まれ～！豚肉の調理法や保存の仕方
- ・美味しいフルーツを楽しむ、フルーツの切り方
- ・おいしく餃子をつくりませんか？
- ・美味しいコーヒーの淹れ方
- ・基本の魚の三枚おろし
- ・炊飯器で作る簡単リンゴジャムで免疫力 up
- ・味噌と発酵食品の料理教室
- ・日本のウィスキー入門
- ・もう麺つゆは買わない

◎ 【学ぶ】

- ・ダイヤモンドのお話し
- ・愛車の点検 初級編
- ・一宮市の歴史探訪
- ・スッキリ解決、メガネの疑問
- ・はじめての着物 着物の着方のコツ
- ・韓国文化とおいしいキムチのはなし
- ・チャレンジ！初めての登山・安全登山の基礎
- ・今からでも間に合う メタボ対策
- ・ワインについて学ぼう
- ・コンテナガーデン教室
- ・保険のしくみ超入門
- ・クルマなら、できます。ツヤと輝きお手入れ法
- ・空地・空き家そのままにいませんか？
- ・初めての補聴器
- ・目からウロコ 「メガネメンテナンス」 講座
- ・スマホ写真教室
- ・簡単 靴みがき教室
- ・人との良いコミュニケーション・スキル講座
- ・私の保険は自分で決める
- ・自転車の点検のコツと安全運転

◎ 【つくる】

- ・お部屋を明るく 手作りクッション
- ・ブーケを作ってみよう！
- ・プロの花屋が教えるおしゃれフラワーアレンジメント
- ・アロマでリラックス、アロマ石鹸づくり、アロマ体験

※ネーミング：はじめての～、親子で楽しむ～、
女性のための～ など をキーワードとしてください。

- ・7.申込・受付 一宮商工会議所 中小企業相談所「まちゼミ申込担当者」にて電話受付申込
 - ・1).参加申込方法
 - ・申込順:先着順
 - ・担当者:一宮商工会議所 中小企業相談所「まちゼミ申込担当者」
山崎・花塚 まで
 - ・申込方法:電話での受付 その他 FAXによる申込 又は 窓口による受付
Eメールによる申込みも可能
 - ・専用電話番号 0586-72-3232 ・ FAX0586-72-4411
 - ・E-mail:info3@ichinomiya-cci.or.jp

- ・8.告知方法
 - ・(1).メディアでの発信
[マスコミ各社・アイシーシーケーブルテレビ・FMいちのみや]
 - ・(2).参加店によるチラシ配布、顧客へのDM郵送
 - ・(3).所報での記事掲載、折込チラシ告知
 - ・(4).ホームページ・Facebook・Instagram等によるSNSを活用した情報発信
 - ・(5).「まちゼミ」受講者募集のチラシ配布(平成28年10月1日までに配布)
 - ・(6).その他

- ・9.研修セミナー 4回開催(8～12時間)
 - ・参加事業所は、説明会・勉強会等の受講を必須とする。
 - ・(1).まちゼミ説明会
 - ・①.「まちゼミ」による商業・地域活性化・賑わい創り セミナー
(平成28年6月21日(火)14時00分～16時00分 会議所 ホール)
・・・2時間～3時間
 - ～三方よしの新たな取組「まちゼミ」～
 - ・全体研修「まちゼミ」事業とは
 - ・「まちゼミ」の魅力のねらい
 - ・「まちゼミ」の実際
 - ・「まちゼミ」の進め方とクオリティの維持への努力
 - ・その他(質疑応答)
 - ・個別相談

- ・②.まちゼミ参加店セミナー(実施体制の構築 1)
(平成28年7月4日(月) 13時00分～15時00分 会議所 ホール)
……2時間～3時間

～自前講座内容のワークショップ～

- ・「まちゼミ」の自前講座の組立方 事前検討会
(まちゼミのツボと仕組み、タイトル、内容、
ルール説明、リピートづくり)
- ・「まちゼミ」の取り組みの広がり
- ・その他
- ・個別相談(個店の対応、各ワークショップ)

- ・③.まちゼミ参加店セミナー(実施体制の構築 2)
(平成28年8月12日(金) 15時00分～17時00分 会議所 ホール)
……3時間～4時間

～講座内容のワークショップ～

- ・「まちゼミ」の自前講座の直前検討会
(報告会における成功のポイントとアドバイスによる
レベル効果アップ、不安解消、ルール説明)
- ・「まちゼミ」の取り組みにおける各店工夫
- ・その他(チラシ・アンケート等配布)
- ・個別相談(個店の対応、各ワークショップ)

- ・④.まちゼミ実施後の報告会(PDCAサイクル実施)
(平成29年 月 日() 時00分～ 時00分 会議所 ホール)
……3時間～4時間

～報告と次回へ向けての検討会～

- ・「まちゼミ」の実施から見た反省点について
- ・「まちゼミ」を起点とした今後の商業活性化、振興策について
- ・「まちゼミ」の次年度への取り組み
- ・その他

・10.支援先

- ・1).講師兼アドバイザー 内閣府地域活性化伝道師 経済産業省タウンプロデューサー
岡崎まちゼミの会 代表 松井 洋一郎 氏

松井 洋一郎(まついよういちろう)

(株)みどりや 専務取締役
岡崎まちゼミの会 代表
(株)まちづくり岡崎 代表取締役
内閣府 地域活性化伝道師 経済産業省 タウンプロデューサー

- ・連絡先 岡崎まちゼミの会 代表 松井 洋一郎 氏
〒444-0045 岡崎市康生通東1丁目2-1 みどりや 内(水曜定休)
TEL 0564-21-0985 FAX 0564-25-2496
E-mail:you.matsui@e-midoriya.co.jp
Web :<http://www.syoutengai-shien.com/>

・2).支援団体

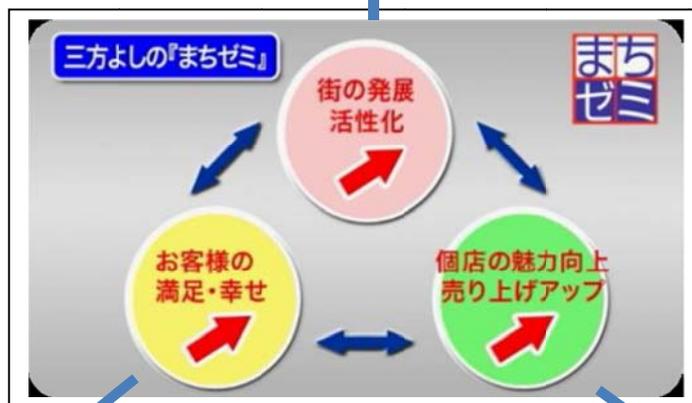
株式会社 全国商店街支援センター
〒104 - 0043
東京都中央区湊1-6-11 八丁堀エスワンビル4階
代表取締役社長 桑島 俊彦 氏
担当 支援事業担当 マネジャー 高田 誠一 氏
主な事業内容
商店街支援(研修実施、専門家の派遣、人材育成、セミナー・
イベント開催、情報・ノウハウ提供ほか)
TEL03-6228-3061 FAX03-6228-3062
E-mail:takada@syoutengai-shien.com
Web :<http://www.syoutengai-shien.com/>

・11.事務局

- ・1).一宮商工会議所 中小企業相談所
商業活性化委員会 所管事業 「まちゼミ」担当者 山崎 雅之
TEL0586-72-4611 ・ FAX0586-72-4411 ・ 携帯電話 090-4194-0795
E-mail:myamazaki@ichinomiya-cci.or.jp

■ 相関図 ■ 【 三方よしの「まちゼミ」 】

- ・このエリアにあるたくさんのお店が紹介できる
- ・買い回りにつながる
- ・お店とお店の繋がりが強くなる
(次に起こすアクションの基盤づくり)
- ・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



- ・お店を知ってもらうチャンス、売上につながる
- ・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
- ・お店のスタッフとの協力体制が整う
(信頼が深まる)
- ・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(悩み・興味関心)
- ・普段から相談に行ける間柄
(信頼関係づくり)

- ・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
- ・一宮市や一宮商工会議所が主催なので安心
(売りつけられる心配がない・気軽に参加可能)
- ・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

「まちゼミ」でお客様に喜んでもらえることができれば、お店も新しいお客様づくりのきっかけとなります。
一軒一軒のお店に少しずつファンができることで、街が賑わいつづけていくこととなります。