

## 全国の商店街における参考事例

本研修に参加いただき、商店街の事業計画を作成される場合に参考となる、全国の商店街における事例をご紹介します。

※本研修のお申し込みの際には、別紙申込書の記入欄に、これらの参考事例1～7のうち、興味がある、参考になりそうな事例があればご記入下さい。

### 事例1 少子高齢化に対応した商店街活動

宅配サービスや電動自転車の貸し出し等のサービスを提供して、高齢者・障害者の方、子育て世帯等、誰もが買物しやすい商店街とする取り組みです。



#### 取組事例

- 宅配サービスの提供
- 電動自転車や車椅子、ベビーカー等の貸し出し

### 事例2 安全・安心(災害復旧含む)に対応した商店街活動

防犯・防災設備の設置等により、地域住民の安心・安全な暮らしをサポートする取り組みです。



#### 取組事例

- 商店街内施設のバリアフリー化
- 防犯カメラやLED照明化による防犯対策
- 携帯電話を活用した高齢者・子供の見守り

### 事例3 低炭素社会構築・環境・リサイクルに配慮した商店街活動

レジ袋の削減やリサイクル活動等、環境問題への対応や社会貢献を行うことで、商店街のイメージを向上させ、集客力を高める取り組みです。



#### 取組事例

- マイバッグ持参推進など、1店1エコ運動を展開
- 清掃活動への参加者にポイント提供

### 事例4 創業・人材育成に関する商店街活動

家賃の安い起業スペースの提供や、起業・開業しやすい環境を用意し、商店街の人材を育成する取り組みです。



#### 取組事例

- 空き店舗を活用して小区画の起業スペースを提供
- チャレンジショップを安く貸し出し若者を呼び込む

### 事例5 地域資源の活用、農工商連携に関する商店街活動

特産品や地域ゆかりの人物等、地域資源を商品開発やイベント等に活用し、他地域にはない独自の魅力を発揮する取り組みです。



#### 取組事例

- 歴史的街並みの活用
- 地域資源による活性化
- 商店街のブランドづくり

### 事例6 生産性向上(集客力向上、IT化、物流効率化)・新技術活用に関する商店街活動

携帯端末やICカード、デジタルサイネージ(電子看板)など、新技術を導入し、集客の向上や、コスト削減などを図る取り組みです。



#### 取組事例

- 携帯電話での旬の情報配信による商圏拡大
- デジタルサイネージの導入

### 事例7 地域住民等と連携した商店街活動

冠婚葬祭を商店街挙げてプロデュースしたり、地元の学校の学習の場を提供したりして、商店街を地域住民のより身近な場とする取り組みです。



#### 取組事例

- 冠婚や葬祭を商店街でプロデュース
- 地元の学校との連携による賑わいづくり
- 市民サポーターづくり



# 成功する 事業計画づくりで 商店街を支援します!

平成22年度  
商店街活動  
研修事業  
(中小企業庁支援事業)

地域活動の担い手不足、高齢化、来客数・売上の減少、空き店舗の増加、…

全国の商店街が、それぞれの抱える課題を克服するためには、商店街の関係者が、具体的な活動(事業)を自ら考え、実行可能な「事業計画」に落とし込み、実践していくことが必要です。

(株)全国商店街支援センターでは、商店街のみなさまが、「成功する事業計画」をつくるための知識・スキルを身につける、実践型の研修事業を実施します。



## 本研修の事業実施機関の募集

### 受講対象者

- 商店街の構成員  
(役員、組合員、若手リーダー、後継者、事務局員等)
- 商店街活動の支援者  
(商店街支援機関、NPO、自治体関係者等)
- 商店街活動の連携者  
(例：農工商連携の場合なら農林漁業者や工業者、大学連携の場合なら大学関係者等)

### 応募対象者

商店街支援機関  
(商工会、商工会連合会、商工会議所、商店街振興組合連合会、自治体等)

※原則、2～4程度の複数商店街の受講者をとりまとめの上、応募対象者が申し込んでください。  
(場合により、単独商店街での申し込みも可)

### 募集数

全国30機関程度(原則先着順で締め切り)

### 受講料

2,000円/人(見学者・オブザーバーは無料)

募集期間：9月9日から12月下旬(予定)

研修期間：9月末から2月上旬(予定) 2週間に1回ずつ計4回を基本

※研修日程や場所は応募機関と協議、調整のうえ、決定

お問合せ・申込み先

**ランドブレイン株式会社**

商店街活動研修事務局 担当:南/山田

〒102-0093 東京都千代田区平河町1-2-10 平河町第一生命ビル7階

TEL 03-3263-3811 FAX 03-3264-8672

E-Mail:skensyu22@landbrains.co.jp

URL: <http://www.landbrains.co.jp/skensyu22/>

主催



街いきいき!がんばる元気、応援します。

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  
TEL. 03-6228-3061 FAX. 03-6228-3062

※全国商店街支援センターは、中小企業関係4団体(全国商工会連合会、日本商工会議所、全国中小企業団体中央会、全国商店街振興組合連合会)が地域商業の抱える諸問題を解決するために共同設立したものです。人材育成事業や専門家による商店街支援事業などにより、商店街活性化をサポートします。

## 本研修事業の目的

商店街は、厳しい経済環境の中、空き店舗の増加や後継者不足、来街者の減少といった厳しい状況に直面しています。

その反面、防犯・防災、高齢者や障害者に優しいまちづくりなど、商店街に対して「地域コミュニティの担い手」としての期待はますます高まっています。

こうした状況を踏まえ、商店街は自らの置かれた環境を見据え、今後の方向性を見極め、計画的な商店街活動に自律的に取り組んでいく必要があります。

そこで、(株)全国商店街支援センターでは、事業計画作成に必要な知識・スキルについて学びながら、現地指導やグループ演習を通し、自らの商店街のこれからについて考える「商店街活動研修事業」を実施します。

## 本研修事業の特長

### ●「成功する事業計画」を自ら考え、実践する力のつく、グループ討議中心の研修

全国の商店街の参考事例について学び、「成功する事業計画」を作るために必要な力を養うとともに、自商店街の事例をもとに、実践的なグループ討議を行い、環境分析や事業計画の作成に取り組みます。

### ●現場実践者やコンサルタント等による事例に応じた講師陣

全国の参考事例の現場実践者や商店街活動の事業化において豊富な経験を有するコンサルタント等を講師に招き、状況や事例に応じ、幅広い観点からサポートします。

### ●商店街間交流の促進及び支援者等との合意形成・ネットワーク構築

複数商店街が同時に受講することにより商店街間の交流促進を図り、気づき、モチベーションアップ等による商店街活動の促進を目指します。また、商店街活動の支援者や連携者の受講も可能であり、関係者間の合意形成やネットワーク構築にも活用いただけます。

全研修カリキュラム修了後(2月中旬予定)、商店街活動の促進やネットワーク構築を目的とした「全国交流フォーラム」(仮称)を開催します。



## 研修カリキュラム(約1ヵ月半で4回の研修、9つのプロセスの実践型研修)

※研修カリキュラムについては、若干の変更の可能性があります

はじめに

1日目

### 事業目的・コンセプトを考える

研修内容 研修時間3時間/受講者30名程度  
(見学者オブザーバーを含む)

オリエンテーション 商店街活動について、現場実践者による事例紹介。講義

- 1 自商店街の強み・弱み、外部環境等を考えましょう。グループ討議
- 2 環境分析を踏まえ、事業目的やコンセプトを明確にしましょう。グループ討議

第1日目は、現場実践者等からの参考事例についてオリエンテーションの後、環境分析、事業目的・コンセプトの明確化に取り組みます。

商店街を取り巻く機会・脅威や強み・弱みなどの環境分析が事業計画作成にあたっては必要であり、また、事業に取り組む目的やコンセプトを明確にし、関係者間で共有することも重要です。

2日目

### 具体的な事業内容と目標を考える

研修内容 研修時間2.5時間/受講者10~20名程度

- 3 事業目的やコンセプトに合った事業内容を考えましょう。グループ討議
- 4 事業を実施することにより期待する効果や、目標を設定しましょう。グループ討議

第2日目は、事業目的・コンセプトに沿って、具体的な事業内容や目標を設定します。

事業内容が事業目的・コンセプトに合致しているか確認することで、的確な目標を設定することができます。

3日目

### 事業化までのアクションを考える

研修内容 研修時間2.5時間/受講者10~20名程度

- 5 事業化までのアクションプランを「6W2H」に基づき考えましょう。グループ討議
- 6 資金調達など、事業化を進める過程で必要な各種手法を考えましょう。グループ討議・講義
- 7 検討した内容を、事業計画書としてまとめる際のポイント、協議や交渉のツボを学びます。講義

第3日目は、事業化までのアクションプランの作成に取り組みます。

具体的な事業内容を時系列の行動計画に落とし込んだものがアクションプランであり、事業化の推進にあたっては重要です。また、資金調達の手法など、事業化を進める手法を知ることも、事業計画を実現するためには重要です。

4日目

### 事業計画の発表と実践に必要なプロセスを考える

研修内容 研修時間2時間/受講者30名程度  
(見学者オブザーバーを含む)

- 8 事業計画を発表します。発表会
- 9 事業計画の実現に必要な知識やノウハウを実践者から習得します。意見交換

第4日目は、商店街ごとに事業計画のプレゼンテーションを行った後、その事業計画の事業化にあたっての留意点、対応策等について学びます。

現場実践者や関係者との意見交換を通し事業計画のブラッシュアップを図るとともに、商店街活動の実現に向けてモチベーションアップを図ります。

事業実施機関の  
選定  
(全国30機関程度)

### 現地指導

1時間/希望者

希望者は、講師とともに商店街の実情や課題、まちの声など体感しましょう!



## 研修受講後の取組み

- 本研修事業は、商店街の構成員・関係者が「成功する事業計画づくり」に必要なプロセスを体感し、必要となる知識やノウハウを習得する研修です。本研修を受講することにより、商店街での意識統一、事業化への具体的な取組みが芽生えることが期待されます。
- 「全国交流フォーラム」(仮称)を開催します。本研修事業の受講者をはじめとして、同じ志を持つ商店街のネットワーク構築を目的とした内容ですので、ぜひご参加ください。【2月中旬開催予定】

研修終了