**お間違えのないよう、ご確認の上お送りください（申込書は裏面もあります）**

03-5822-7235

FAX

**新・商店街リーダー塾**

**「モデル商店街」申込書**

|  |  |
| --- | --- |
| 商店街名 |  |
| 理事長名 |  |
| 連絡先等  ※常時連絡がとれる連絡先をご記入ください。 | （ご担当者名） |
| （所在地） |
| ＴＥＬ：　　　　　(　　　　　) |
| ＦＡＸ： 　(　　　　　) |
| Ｅｍａｉｌ：　　　　　　　　＠ |
| 商店街概要 | 組合員数　　　　　　　　　　　　　　年予算  （　　　　　　　　店舗）　　　　　　（　　　　　　　千円） |
| 業種構成  （小売　　　　％、飲食　　　　％、サービス　　　％、その他　　　　％） |
| オーナー　　　　テナント  （　　　　％）　（　　　　％）組合活動への協力、理解（　良好　・　困難　） |
| 主な事業（イベント、共同販促、環境整備など）  ・  ・  ・  ・ |
| 歴史（商店街の盛衰の歴史と時代背景について） |
| モデル商店街に申請するに至った経緯、理由について |  |
| 商店街が抱える課題 | ・将来性（今後の発展の見通しについて）  ・組織体制（理事、青年部、女性部が機能しているか）  ・事業資金（事業活動に必要な資金があるかどうか）  ・後継者育成（商店街の若手を巻き込んで活動しているか）  ・個店の魅力（商店街の個店は専門性やバラエティに富んでいるか）  ・回遊性向上（地域資源に恵まれ、商店街全体の魅力があるか）  ・情報発信力（商店街のイベントや事業の情報を外部発信できているか）  ・外部との連携（地元自治体や商工会議所、商工会との関係や大学やＮＰＯ法人との連携について） |
| 今回の調査事業で最も知りたい情報について | （例：最近マンションが建設され新しい住民が増えたため、ニーズを知りたい） |
| モデル商店街としての必須要件 | □　現地講義を含む全4回研修出席と成果発表  □　商店街調査（組合員アンケート、通行量調査）への協力  □　３０年度に事業化できる予算、人員の確保への努力  ※すべての□にチェックがあったものについて審査をいたします |

**【重要】お申込み前にご確認いただきたいこと**

商店街リーダーを育成するという人材育成事業の趣旨に基づき、モデル商店街に選定された商店街は、下記の実施をお願いします。商店街で受け入れが可能であるかどうか、役員・組合員と十分お話合いください。そして、事前に下記3点について了承した上で、お申込みください。

**①研修の趣旨を理解し、現地商店街での講義を含む全4回の研修に出席し、発表を行います。**

**②役員及び組合員の了解を得て、商店街調査（組合員アンケート、通行量調査など）に協力します。**

**③専門家の助言アドバイスをもとに、商店街自ら活性化プランを策定し、３０年度に事業化できる予算、人員などの確保に向けた努力をいたします。**

　お申込みは、上の申込書に必要事項をご記入のうえ、公社までＦＡＸ又はメールにてお送りください。

**お申込み期間　平成2９年４月２８日（金）～５月１２日（金）必着**

　お申し込み多数の場合、他商店街の模範となる商店街を、審査で選定します。

　事前に理事会で了解をいただいても、ご希望に添えない場合がありますのでご了承ください。

調査開始

モデル決定

書類審査

結果通知

お申込み

〈申し込み情報について〉

　申し込み情報は当該事業の事務連絡、運営管理、組織内情報として使用いたします。当該情報は「個人情報の保護に関する要綱」に基づき管理しています。

【お申込み、お問い合わせ先】

公益財団法人　東京都中小企業振興公社 経営戦略課　地域産業振興係（新・商店街リーダー塾）

ＴＥＬ ０３－５８２２－７２３７ ＦＡＸ　０３－５８２２－７２３５

E-mail：shonin@tokyo-kosha.or.jp