

① 進め！若手商人育成事業の概要

本事業は、これからの商店街を担う若手商人の方々の経営力や商店街マネジメント力の向上など、商店街の人材育成を支援する事業です。平成15年度に、「中小小売商業活性化フォーラム」など4事業でスタートしました。翌16年度には、都立商業高等学校の生徒を対象にした「商人インターンシップ」（26年度から商店街・商業高校等連携支援事業へ名称変更）が新たに開始され、18年度には商店街で開業したい人を対象にした「商店街起業促進サポート事業」が開始され内容の拡充を図ってきました。

28年度は新たに店主スキルアップ事業、商店街リーダー実践力向上塾が開始されます。（表1）

表1 平成28年度 進め！若手商人育成事業の内容

事業名	目 的	内 容	規 模
中小小売商業活性化フォーラム	店主の経営意欲の増進	基調講演やパネルディスカッション 商店街グランプリと連携	1回 250人
店主スキルアップ事業 （専門家の派遣）	店主の経営力の向上	要請に応じて専門家を商店に派遣し、商店の方向性とこれから取り組むべきを提案	50件
商店街パワーアップ作戦 （専門家の派遣）	店主の経営力の向上、 商店街の活性化	要請に応じて専門家を商店や商店街に派遣し、経営改善策、商店街活性化策等をアドバイス	350件
商人大学校	店主の経営能力向上	基礎講座 小売・サービス昼コース 小売・サービス夜コース 飲食店コース 上級講座 小売・サービス昼コース 小売・サービス夜コース 飲食店コース 特別講座 計31回	定員： 各コース20人
商店街リーダー 実践力向上塾	商店街リーダーの養成	商店街活性化計画を策定するにあたって必要となる基礎理論や各種基礎資料の整備の方法を学ぶことで、実効性の高い活性化策を立案できるリーダーを養成	講座：4回 定員：20人
商店街起業促進サポート	商店街での開業支援	商店街での開業希望者に対するセミナー	講座：10回 定員：15人程度
商店街・商業高校等 連携支援事業	将来の商店街を担う人材の 発掘、商店街の活性化	都立商業高校生等の商店街での就業体験、大学・専門学校等との活性化事業を支援	20 商店街

2 中小小売商業活性化フォーラム

「中小小売商業活性化フォーラム」は、「進め！若手商人育成事業」が開始された平成15年度より実施しています。商店主等の経営意欲の増進を図るため、商店経営や商店街活動の課題に関わる講演会等を行っています。

表2 中小小売商業活性化フォーラムの実績（平成26年度、平成27年度）

年 度	テーマ	基調講演	講演内容	参加人数
平成 26年度	あなたが主役で地域と商店街が輝く～地域に求められるリーダーとは	作家 沖方 丁氏	先賢から学ぶ“ぶれない心・あきらめない力”～「光圈伝」や「天地明察」の世界観	240人
平成 27年度	とっておきの「味わい」をあなたの街に…	シンガーソングライター・タレント なぎら健彦氏	『下町』『酒場』にあふれる東京の魅力	247人



平成27年基調講演

3 店主スキルアップ事業（専門家の派遣）

「店主スキルアップ事業」は商店（小売・サービス業や飲食店等）の経営力向上を図るため、中小企業診断士等の専門家を派遣して経営内容等を詳しく分析することで、商店の方向性とこれから取り組むべきことを示す事業です。

本事業は平成28年度から新たに開始されます。

派遣された専門家が店主に対し、現状分析・経営課題の抽出方法及び、そこから今後の方向性を導く方法を示すことで、将来的に店主が独力で効率的な経営力向上活動を実行することができるようになります。

具体的には商店からの申し込みを受け、まず職員が訪問し、簡単に現状把握、店主の要望を確認します。そのうえで、職員が適切な専門家を選定し、当該専門家を店主と日程等を調整したうえで、派遣します。

本事業において、提案された「商店が取り組むべきこと」については、商店街パワーアップ作戦にて実行のサポートを受けることができます。

4 商店街パワーアップ作戦（専門家の派遣）

「商店街パワーアップ作戦」は、商店経営の改善や意欲向上、商店街の活性化を図るため、中小企業診断士、税理士、ITやマーケティングなどの専門家を商店や商店街に派遣し、経営改善や商店街活動の改善のための具体的・実践的なアドバイスを行う事業です。

商店街や商店から申し込みを受けて、まず職員が訪問し、具体的な要望を確認します。職員はその要望にふさわしい専門家の選定と支援の実施計画を作成し、商店街等と日程を確認したうえで派遣します。

この事業活用事例集では商店街パワーアップ作戦の活用事例を多数挙げています。

5 商人大学校

「商人大学校」は、次代を担う若手商人の経営能力の向上を図ることを目的とした実践的なカリキュラムによるセミナーです。

平成28年度の商人大学校は、基礎講座、上級講座、特別講座の3講座を実施します。基礎講座では、基本的な店舗運営や販促の手法を習得することができます。上級講座では、応用的な店舗運営や販促の手法を習得することができます。また、特別講座では、商店の具体的な課題の解決や店舗経営への新たな視点の導入を図ることができます。受講料は無料です。

表3 平成28年度商人大学校カリキュラム

基礎講座（各コース定員20名）

コース 講義日	飲食店コース 13:30～16:30	小売・サービス業（2コース） 昼コース 13:30～16:30 夜コース 18:00～21:00
第1回 6月14日（火）	自己表現・接客 「経営者の思いを伝え、ファンを獲得！」 講師：坪田 まり子氏 有限会社コーディアル 代表取締役	接客・販売 「売れるセールストークと販売術！」 講師：橋本和恵氏 株式会社売れる売れる研究所 代表取締役
第2回 6月28日（火）	ストアコンセプト 「成功への第一歩、特徴と強みを打ち出す！」 講師：原島純一氏 株式会社STAYDREAM 代表取締役 中小企業診断士	ストアコンセプト 「自店を見つめ直し、攻めのお店へ！」 講師：菊地亮太氏 経営デザイナー 中小企業診断士・1級販売士
第3回 7月12日（火）	店頭ボード 「店頭ボードを200%活用し、入りたくなるお店へ！」 講師：中村 心氏 株式会社店頭販促コンサルティング 代表取締役	マーケティング 「戦略を考え、お客様をがっちりつかむ！」 講師：新井美砂氏 アライビジネススクリード 代表 中小企業診断士・1級販売士
第4回 8月2日（火）	商品力強化 「美味しい料理でお客様の胃袋をつかむ！」 講師：菅生将人氏 株式会社菅生食品 代表取締役 中小企業診断士・調理師	POP 「お客様の心を引き寄せるコトPOP！」 講師：山口 茂氏 株式会社山口茂デザイン事務所 代表取締役
第5回 8月23日（火） （3コース・ 基礎上級合同） 13:30～17:00	《経営者特別講義》 (1)「東京で小売店をするというコト」 講師：鈴木正晴氏 株式会社コンタン 代表取締役 日本百貨店 ディレクター兼バイヤー 群馬県桐生市 PR大使	(2)「ヴィノシティ 繁盛の舞台裏」 講師：藤森 真氏 株式会社シャルバンテ 代表取締役 「VINOSITY」「cenaculum」等オーナー

上級講座（各コース定員20名）

講義日	コース	飲食店コース	小売・サービス業（2コース）
第1回 8月23日（火）		基礎講座（第5回）との合同講座	
第2回 9月13日（火）		メニュー構成 河野祐治氏 飲食店コンサルタント・中小企業診断士	舗マネジメント 荻谷浩司氏 株式会社ビーコネクト 代表取締役
第3回 9月27日（火）		外食動向 大澤哲氏 株式会社柴田書店 企画編集室 室長兼編集長	顧客満足 渋谷雄大氏 ジャイロ総合コンサルティング株式会社 売らない販促コンサルタント
第4回 10月18日（火）		IT上級 竹内幸次氏 株式会社スプラム 代表取締役・中小企業診断士	IT上級 野中栄一氏 株式会社ナーツ 代表取締役・ITコーディネータ
第5回 11月1日（火）		実務に使える計数管理 中島孝治氏 株式会社ナレッジネットワークス 代表取締役	商品陳列・店舗レイアウト 吉田由佳氏 ファッションビジネスコンサルタント・中小企業診断士

特別講座（基礎上級合同講座・興味のあるテーマをいくつでも受講できます。）

テーマ	講義日時	内 容
事業承継	8月30日（火） 13：30～16：30	「お店と私、最善の未来をつかむために必要なこと」 講師：平野泰嗣氏 Life & Financial Clinic 代表 ファイナンシャル・プランナー・中小企業診断士
食の科学	9月6日（火） 13：30～16：30	「料理と飲み物の相性～一歩先のメニュー開発と販促のために～」 講師：川崎寛也氏 農学博士 味の素株式会社
笑 い	10月11日（火） 13：30～16：30	「芸人が実践！自分も相手も元気になる笑いのスキル ～神対応・気持ちを察する名人になれ～」 講師：殿村政明氏 株式会社ヒューマンコメディックス 代表取締役 笑伝塾 塾長
インバウンド	11月15日（火） 13：30～16：30	「今すぐできる！訪日外国人の誘客と満足度アップのポイント」 講師：井上朋子氏 東京観光経営コンサルティング事務所 代表 中小企業診断士
音響・BGM	11月15日（火） 18：00～21：00	「深層心理に響かせる！集客・販促の大きな可能性」 講師：明山豊明氏 グラムスラム株式会社 代表取締役 サウンドクリエイター



小売・サービス業コース



飲食店コース

6 商店街リーダー実践力向上塾

商店街を取り囲む環境は個々の商店街によって千差万別です。このため商店街が効率的な活性化策を立案するためには、立地条件、周辺住民の特性・意識、商店街会員の状況など商店街を取り囲む現状を詳細に分析することが必要となります。

「商店街リーダー実践力向上塾」では、商店街活性化計画を策定するにあたって必要となる基礎理論や各種基礎資料の整備の方法を学ぶことで、論理的に計画を立案する力を習得することができます。

選定されたモデル商店街は、専門家と公社職員とともに収集したデータに基づき現状分析を行うことにより、商店街活性化策を導き出します。他受講生は、その過程を学ぶことにより、自身の所属商店街の活性化策を立案するスキルを習得することができます。

7 商店街起業促進サポート

商店街起業促進サポート事業は、後継者難、空き店舗の増加など商店街が直面する問題を解決するため、商店街での開業希望者に対して行うセミナー事業です。

カリキュラムは全10回で構成され、座学のほか、事業計画のプレゼンテーションとアドバイスをを行う支援会議も含まれております。これらを通して、受講生が自身の創業計画をブラッシュアップし、商店街での開業へと繋げていくよう支援しています。

この事例集では開業に至るまでの事例を掲載（64ページ～79ページ）しました。



支援会議の様子

表4 創業実績

年 度	開業件数	主な業種
23年度	1件	移動販売店（餃子）1
24年度	2件	健康教室1、フレンチ店1
25年度	4件	ジム1、イタリアン店1、和雑貨販売1、ワイナリー1
26年度	4件	鍼灸院2、食事の出来る健康体操ジム1、和食器販売1

8 商店街・商業高校等連携支援事業

将来の商店街を担う人材の発掘や若者の地域商業への理解の促進を目的に、都立商業高校生に地域の商店街で就業体験の機会を提供する事業です。

平成26年度からは商店街活性化策の実施のために大学や専門学校等の知見を活かす取り組みを付加して、事業を実施しております。



費用
無料

小売店・飲食店・サービス業等 店主の皆様へ

平成28年度 東京都商店街振興事業

専門家があなたのお店の利益向上・ お客様満足度向上をお手伝いします！

お店の
方向性に
お悩みの方は
こちら

売上げが思ったより伸び悩んでいるが、
何をしたらいいかわからない！
お店を大きくしたい、
新しいことをしたいが、自信が持てない！

具体的
な悩みを解決
したい方は
こちら

商品やメニュー、
サービスの魅力を上げたい！
お店の運営方法、
PR方法をもっと知りたい！

H28
新規

店主スキルアップ事業

専門家が、あなたのお店を訪問し、
経営内容を詳しく分析します。そして、

- お店の方向性
 - これから取り組むべきこと
- をご提案します！

提案に基づく
取組をサポート！

商店街パワーアップ作戦

ご相談の内容に応じて、各分野の専門家が
あなたのお店を訪問し、実践的・具体的に
アドバイスします。

支援メニュー(例)

接客

- 接客・マナー
- 訪日外国人対応
- クレーム対応 など



経営全般

- お店のコンセプトの見直し
- 数字の管理・活用
- 従業員教育 など



販売促進

- POP・チラシ
- 陳列・レイアウト
- 店頭ボード など



商品力強化

- 商品・メニュー開発
- 仕入れ先の見直し
- 衛生管理 など



IT

- ホームページ作成・運用
- SNSの活用
- ネットショップ など



「商店街パワーアップ作戦」では、商店街組合・団体への専門家派遣も行っており、商店街イベントの企画、商店街での勉強会等をサポートしています。詳しくは、当会社ホームページをご覧ください。

対象者

都内商店街を構成する小売店・
飲食店・サービス業等の店主

実施期間

平成29年3月末日まで

※随時申込みを受け付けていますが、予定件数になりしだい締め切りますので、お早めにお申込みください。

費用

無料

お申込み

当会社HP内「店主スキルアップ事業・商店街パワーアップ作戦」ページよりお申込ください。
URL <http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/shonin/haken.html>
または、以下の各エリアの商店街パワーアップ作戦担当にご連絡ください。

都心・城西・城北エリアの商店街

千代田・中央・新宿・文京・豊島・中野・杉並・練馬・北・板橋の各区

(公財)東京都中小企業振興公社
若手商人育成事業 担当 TEL: 03-5822-7237 FAX: 03-5822-7235
E-mail: shonin@tokyo-kosha.or.jp
〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1-13 住友商事神田和泉町ビル9階
若手商人育成事業 Facebook ページ
<https://www.facebook.com/wakateshonin/>

城東エリアの商店街

台東・墨田・江東・荒川・葛飾・足立・
江戸川の各区

(公財)東京都中小企業振興公社
城東支社 経営支援係
TEL: 03-5680-4631
FAX: 03-5680-0710
〒125-0062 葛飾区青戸7-2-5

城南エリアの商店街

港・品川・目黒・大田・世田谷・渋谷
の各区

(公財)東京都中小企業振興公社
城南支社 経営支援係
TEL: 03-3733-6284
FAX: 03-3735-3758
〒144-0035 大田区南蒲田1-20-20

多摩エリアの商店街

多摩地区の各市町村

(公財)東京都中小企業振興公社
多摩支社 経営支援係
TEL: 042-500-3901
FAX: 042-500-3915
〒196-0033 昭島市東町3-6-1



公益財団法人

東京都中小企業振興公社



東京都産業労働局

商店街の皆様へ

平成28年度 東京都商店街振興事業

あなたの商店街の活性化を お手伝いします!

費用
無料

こんなお悩みありませんか?

- 商店街のにぎわいを取り戻したい
- 商店街でのイベントがマンネリ化している
- 商店街での勉強会を開催したい

商店街パワーアップ作戦(専門家派遣)

支援メニュー(例)

ご相談の内容に応じて、各分野の専門家が実践的・具体的にアドバイスします。しかも、費用は無料です!

商店街への個別アドバイス

- にぎわいの創出
- 空き店舗対策
- 商店街マップ作成
- 商圈調査
- 学校との連携 など



商店街勉強会の開催

- 接客力・マナー向上
- IT活用
- POP・チラシ作成
- 商品陳列・店舗レイアウト
- 訪日外国人対応 など



イベント企画

- まちバル
- 100円商店街
- まちゼミ
- 一店逸品 など



「商店街パワーアップ作戦」では、小売店・飲食店・サービス業等、個別店舗への専門家派遣も行っており、お店の利益向上、お客様満足度向上等をサポートしています。詳しくは、当公社ホームページをご覧ください。

対象者 都内商店街

実施期間 平成29年3月末日まで

※随時申込みを受け付けていますが、予定件数になりしだい締め切りますので、お早めにお申込みください。

費用 無料

お申込み

当公社HP内「商店街パワーアップ作戦」ページよりお申込ください。
URL <http://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/shonin/haken.html>
または、以下の各エリアの商店街パワーアップ作戦担当にご連絡ください。

都心・城西・城北エリアの商店街

千代田・中央・新宿・文京・豊島・中野・杉並・練馬・北・板橋の各区

(公財)東京都中小企業振興公社

若手商人育成事業 担当 TEL: 03-5822-7237 FAX: 03-5822-7235

E-mail: shonin@tokyo-kosha.or.jp

〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1-13 住友商事神田和泉町ビル9階

若手商人育成事業 Facebook ページ ▶

<https://www.facebook.com/wakateshonin/>

城東エリアの商店街

台東・墨田・江東・荒川・葛飾・足立・江戸川の各区

(公財)東京都中小企業振興公社

城東支社 経営支援係

TEL: 03-5680-4631

FAX: 03-5680-0710

〒125-0062 葛飾区青戸7-2-5

城南エリアの商店街

港・品川・目黒・大田・世田谷・渋谷の各区

(公財)東京都中小企業振興公社

城南支社 経営支援係

TEL: 03-3733-6284

FAX: 03-3735-3758

〒144-0035 大田区南蒲田1-20-20

多摩エリアの商店街

多摩地区の各市町村

(公財)東京都中小企業振興公社

多摩支社 経営支援係

TEL: 042-500-3901

FAX: 042-500-3915

〒196-0033 昭島市東町3-6-1



公益財団法人

東京都中小企業振興公社



東京都産業労働局

元気のある商店街と輝くお店のつくり方 東京都 進め！若手商人育成事業 事業活用事例集

平成 28 年 3 月 初版発行

発行編集：公益財団法人 東京都中小企業振興公社
〒101-0024

東京都千代田区神田和泉町 1-13

住友商事神田和泉町ビル 9F

TEL. 03(5822)7237

デザイン・印刷：株式会社 信英堂

この印刷物は再生紙を使用しています。