

**平成 23 年度
核店舗創出による商店街活性化事業**

～ 参加募集要項 ～

— 目次 —

1. 本事業の目的と募集要項	2
(1) 本事業の目的	
(2) 募集要項	
2. 基本カリキュラムと全体プログラム	4
(1) 研修テーマ・項目立案の視点	
(2) 研修プログラム（標準ステップと内容）	
(3) 各ステップの研修カリキュラム（標準）	
3. 応募条件について	11
4. 実施商店街の選定等について	12
(1) 審査基準	
(2) 採否の通知等	
5. お申込み方法／採択後の手順	13
(1) 申請書類について	
(2) お申込み方法	
(3) 採択後について	
(4) 留意事項	
6. 申込み／お問合わせ先	14

<添付書類>

(様式1)平成23年度核店舗創出による商店街活性化事業 応募書	15
(様式2)平成23年度核店舗創出による商店街活性化事業 申込書	16

1. 本事業の目的と募集要項

(1) 本事業の目的

市場競争の激化やライフスタイルの変化などに伴う消費者ニーズの多様化が進む中で、空き店舗の増加や後継者不足、来街者の減少や少子高齢化などの構造的な課題、くわえて景気低迷による消費の冷え込みにも直面し、商店街等を取り巻く環境は厳しい状況に直面しています。

そのような中、商店街を取り巻く環境変化に対応し、生活提案型の品揃えや接客サービスの提供など、地域顧客に支持される店づくりが求められており、さらには、商店街として「地域コミュニティの担い手」としての期待がますます高まっています。

こうした状況に対応し、地域顧客の声に細やかに応え、商店街全体の活性化を促進するためにも、個店の経営改善、個店の魅力づくりが欠かせない課題としてあげられます。そこで、(株)全国商店街支援センター（以下、「支援センター」）では、商店街における個店の経営力向上に必要な知識・ノウハウの提供により、将来の核店舗を育成し、魅力ある個店の取り組みを他の個店に波及させることにより商店街の回遊性と活力向上を図ることを目指す「核店舗創出による商店街活性化事業」（以下、「本事業」）を実施します。

※「核店舗創出による商店街活性化事業」における「核店舗」とは、商店街での売上げや集客に貢献する中心的な店舗であり、地域顧客に支持され他店舗の模範となる店舗とします。

(2) 募集要項

要件項目	内 容
募集対象 (申込機関)	・商店街において個店の魅力づくり、経営力強化に取り組もうとする商店街振興組合、事業協同組合、任意商店街等。 ※申込み条件等は10ページの「3. 応募条件について」をご覧ください。

<p>研修内容、対象者</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・商店街全員を対象に、モデル店舗のノウハウを共有し、商店街全体の経営改善を検討する「<u>全体研修</u>」と、選定されたモデルとなる店舗を対象として、各店舗における個別アドバイスをを行う「<u>臨店研修</u>」を組み合わせ、商店街全体で個店の経営力向上を図ります。商店街におけるプログラムの実施期間は5カ月程度で、約1カ月おきに講師が現地を訪問し研修を行います。 <p>※本事業における「モデル店舗」とは、個店の経営力向上に関するノウハウを商店街で共有、波及させるために、他店舗の見本となる取り組みを行い、意欲的に経営改善に取り組み、将来的に核店舗を目指す店舗とします。</p> <p><全体研修></p> <p>[目的]：商店街における個店の経営力向上に関するノウハウを共有し経営改善の検討を行い活力向上を図ります。</p> <p>[対象]：商店主及び従業員を中心とし、商店街を構成する組合等関係者。オブザーバーとして商工会、商工会議所、市町村、都道府県等の支援機関職員、申込み商店街以外の商店主等を含めることも可能です。</p> <p>※商店街の規模に応じて20～30名程度。</p> <p>[実施内容]：合計3回開催（1回あたり2時間程度）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・商店街における個店の経営力向上に関する基礎知識や事例等の提供を行う研修を実施。 ・モデル店舗の成果及び経営改善のノウハウを共有するフリーディスカッションを実施。 <p><臨店研修></p> <p>[目的]：商店街における個店の経営力向上に関する実践的支援を行い、将来の核店舗を育成します。</p> <p>[対象]：商店街が実施している（又は予定している）取り組みの中心となる商店主や商店街のリーダー等、個店の経営力向上に意欲的な商店主等とします。商店街における個店の経営力向上のためのノウハウ習得を目指し、モデル店舗として、研修により得られた成果等を、全体研修だけでなく広く対外的にも発信、共有できる者とします。（4～6店舗を対象）</p> <p>[実施内容]：</p> <ul style="list-style-type: none"> ・臨店アドバイス…4回実施（1回につき1店舗あたり1時間程度） 各店舗において、講師がファサード、レイアウト、接客、商品開発等の経営力向上に関する具体策について直接アドバイスをを行います。 ・通信指導 …3回実施 翌月の臨店アドバイスまでの間に、参加店が講師に対して課題への取り組みについて進捗を報告するとともに疑問等を質問し、メールやFAXを活用して講師が回答します。
-----------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> ・参加店会議…4回実施 <p>参加店を中心に広く開催し、店舗間でノウハウの共有、個店の課題解決に向けたディスカッションを行います。</p>
受講料等	<p>全体研修：無料</p> <p>臨店研修：臨店研修参加店について、1店舗あたり10,500円(全4回、税込)</p> <p>※研修に係る会場費、お茶代等は商店街の自己負担</p>
スケジュール	<p>2次募集申込〆切：平成23年9月6日～予定箇所数に達し次第〆切</p> <p>※〆切りはホームページで告知します。お早めにお申込み下さい。</p> <p>採択商店街の審査：平成23年9月中旬以降、随時</p> <p>※審査後、速やかに採択結果を通知します。</p> <p>※採択商店街については事務局（委託先：株式会社日本コンサルタントグループ）から詳細のご連絡があります。</p> <p>研修時期：平成23年10月中旬～平成24年2月中旬頃まで</p>
募集商店街数と選定	<p>全国22商店街以上で開催します。</p> <p>※応募多数が予想されるため、選考を行います。</p>

2. 基本カリキュラムと全体プログラム

(1) 研修テーマ・項目立案の視点

「商店街における個店の経営力向上に必要な知識・ノウハウの提供により、将来の核店舗を育成し、魅力ある個店の取り組みを他の個店に波及させることにより商店街の回遊性と活力向上を図る」という本事業の目的の達成に向け、

個店の活性化（点）→個店と個店の連携（線）→商店街全体の活性化（面）といったベクトル（「個店の繁盛実現」から商店街全体の活性化の実現へ・・・）を念頭におき、「商店街活性化の核となるキラリ輝く繁盛店づくり」をスローガンに掲げ、元気のある繁盛店を創り

だすことによって商店街のイメージを向上させ、来街者の増加を生み、さらには他の個店も影響され活性化するというサイクルの仕組みづくりに取り組みます。

以上から、研修プログラムについては

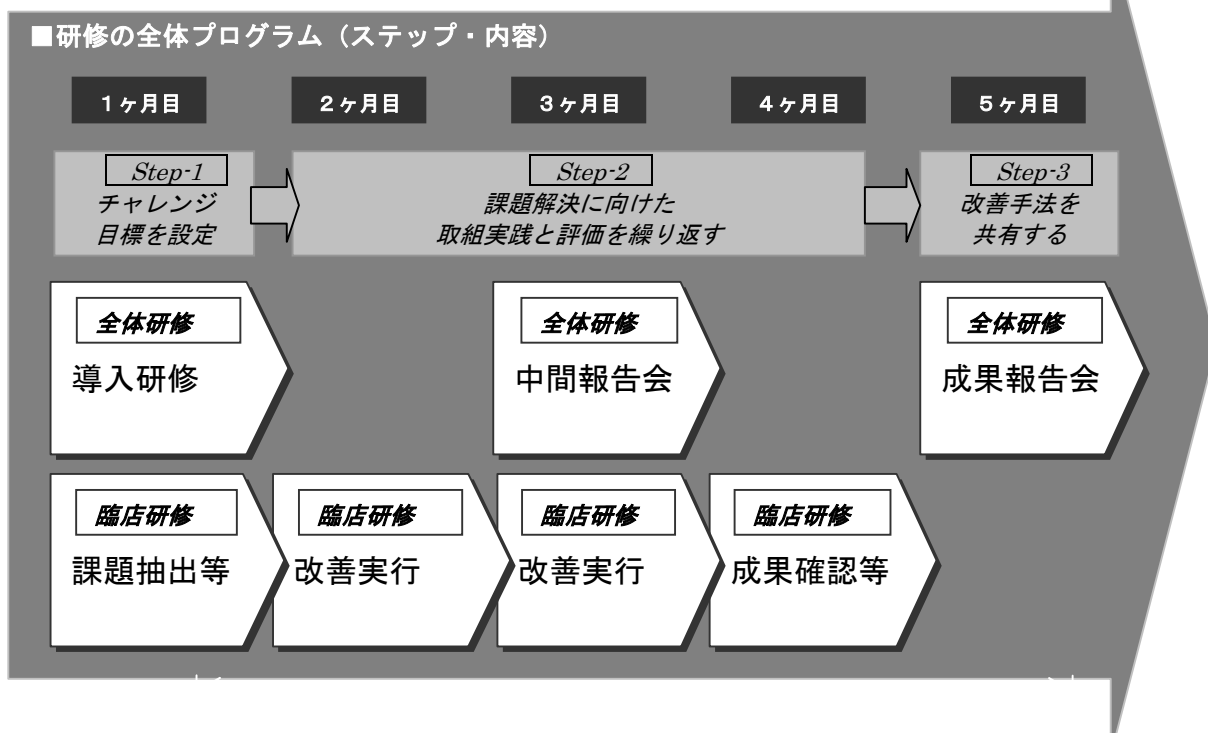
- ①自店や地域・商店街を取り巻く環境の変化を正確に理解し、
- ②この環境の変化に対応した新しい「魅力ある個店づくり」の方向と方法を理解し、
- ③具体的な「繁盛店づくり」の取り組みを実践、
- ④商店街全体で成果を共有し、他の店舗への波及を促すことで、

「点から線、線から面」への展開につなげていく流れを基本に、組み立てています。

また、取り組みにおいては売上高や来客数増といった実践での成功体験を積上げることが最も重要なことであると考えます。本事業の要となる「臨店研修」においては、商店主とのヒアリングや現場調査を重ね、改善方針・手法を実行可能レベルに落とし込み、成果を確認できるようにするとともに、それぞれが継続的に実施できる知識・ノウハウを修得していただくことがポイントになります。

(2) 研修プログラム（標準ステップと内容）

具体的な研修プログラム（ステップ・内容）は、以下を基本とします。



Step-1 : チャレンジ目標の設定(1ヶ月目)

全体研修：「取り巻く環境・マーケットに対する理解と繁盛店づくりのポイント」
商店街を取り巻く環境変化、消費&マーケット動向を捉え、繁盛店づくりの方向性とポイント及び、ファサード改善、店内レイアウト、接客等の基本について学びます。

臨店研修：各参加店舗の状況確認と課題の設定

Step-2 : 課題解決に向けた取組実践と評価を繰り返す(2~4ヶ月目)

全体研修：「個別の課題解決に向けた具体策、ノウハウの提供」
中間報告として臨店研修参加店の成果を共有すると共に、ファサードや接客等の個別のノウハウや共通課題の解決に向けた実践的な手法、事例の提供を行います。

臨店研修：課題解決実践のアドバイス

Step-3 : 研修成果報告と改善手法等について共有する(5ヶ月目)

全体研修：「臨店研修の成果報告と共通課題に対する改善手法の共有化」
商店街全体研修のまとめとして、臨店研修の実施報告と成果を踏まえ、共通する課題を抽出、取り組むべき実践的な改善方向・手法を習得し、今後の商店街活性化に向けた個店の活動方向を検討します。

(3) 各ステップの研修カリキュラム (標準)

—1ヶ月目—

研修の進め方	内 容
<p style="text-align: center;">全体研修</p> <p>20～30 名程度 (2 時間程度)</p>	<p>1. オリエンテーション</p> <p>1) 研修のポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 個店の経営力強化に必要な知識・ノウハウの習得 ・ お金をかけず、すぐ実行できるところから <p>2) 研修での期待事項</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 自ら考え行動し、その評価を繰り返すことが良い結果を生む ・ 継続的に取り組む仕組みをつくり、商店街の活性化につなげる <p>3) 研修の概要・プログラム</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 全体研修と臨店研修の組み合わせによる個店経営改善の実行 <p>2. 商店街活性化の核となるキラリ輝く繁盛店づくり</p> <p>1) 環境変化の理解と消費・マーケット動向</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 商店街立地の個店に新しいチャンスが訪れている ・ 環境変化に対応した小売・サービス業等 <p>2) キラリ繁盛店づくりのスタートはここから</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 繁盛店づくりの五原則 ・ ファサード改善、店頭スペース確保、おもてなしスペース確保等 <p>3) 何もやらなければ何も変わらない！！</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 個別の問題を解決する「チャレンジ目標」を設定する ・ 改善事例の紹介 <p>(プラン/ドウ/チェック/アクションを回してみよう)</p> <div style="text-align: center;"> </div>

<p>臨店研修</p> <p>臨店研修参加店 (1店舗当たり 1時間程度)</p> <p>①通信指導</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. オリエンテーション <ol style="list-style-type: none"> 1) 臨店研修の内容確認 2) 今後の進め方と協力依頼（日程調整、カルテ記入等） 2. 各臨店研修参加店の状況と研修ニーズの確認 <ol style="list-style-type: none"> 1) 参加店カルテの確認 2) 参加店の実態把握と店主の現状認識の確認 3) これまでの取り組み状況や成果、課題の確認 3. 各臨店研修参加店の重点課題・優先課題の設定 <ol style="list-style-type: none"> 1) 参加店の現場調査と問題点の抽出 2) 参加店ごとの重点課題・優先課題の設定 (やってみたいこと…) 3) 各参加店の実態に応じ、成果に結びつく実践行動の支援 	<p>第1回臨店参加店会議</p>
---	--	-------------------

—2ヶ月目—

研修の進め方	内 容	
<p>臨店研修</p> <p>臨店研修参加店 (1店舗当たり 1時間程度)</p> <p>②通信指導</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 課題解決実践のアドバイス <ol style="list-style-type: none"> 1) 課題解決手法の実行可能なレベルへの落とし込み 2) 課題解決手法のアドバイス 3) 臨店研修参加店の実行支援と効果測定 2. 進捗管理のアドバイス（プラン→ドゥ→チェック→アクション） <ol style="list-style-type: none"> 1) 行動計画進捗状況の確認 2) 解決実践の内容に応じて効果測定、評価・見直し 3) 上記流れを一定期間継続して個店活性化効果の定着 	<p>第2回臨店参加店会議</p>

—3ヶ月目—

研修の進め方	内 容
<p>全体研修</p> <p>20～30名程度 (2時間程度)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 臨店研修参加店の中間報告 <ol style="list-style-type: none"> 1) 各参加店の経営力向上に向けた改善のプロセスと成果報告 2) ディスカッションを行い参加者でノウハウを共有 2. 課題解決に向けたノウハウ提供 <ol style="list-style-type: none"> 1) 個店における共通課題を抽出 2) 課題解決に向けた実践的な手法や事例を提供
<p>臨店研修</p> <p>臨店研修参加店 (1店舗当たり 1時間程度)</p> <p>③通信指導</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 課題解決実践のアドバイス <ol style="list-style-type: none"> 1) 課題解決手法の実行可能なレベルへの落とし込み 2) 課題解決手法のアドバイス 3) 臨店研修参加店の実行支援と効果測定 2. 進捗管理のアドバイス (プラン→ドウ→チェック→アクション) <ol style="list-style-type: none"> 1) 行動計画進捗状況の確認 2) 解決実践の内容に応じて効果測定、評価・見直し 3) 上記流れを一定期間継続して個店活性化効果の定着 <p style="text-align: right;">第3回臨店参加店会議</p>

—4ヶ月目—

研修の進め方	内 容
<p>臨店研修</p> <p>臨店研修参加店 (1店舗当たり 1時間程度)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 進捗管理のアドバイス (プラン→ドウ→チェック→アクション) <ol style="list-style-type: none"> 1) 行動計画進捗状況の確認 2) 解決実践の内容に応じて効果測定、評価・見直し 3) 上記流れを一定期間継続して個店活性化効果の定着 2. 成果のまとめと報告準備 <ol style="list-style-type: none"> 1) 重点課題の実施状況の整理 (実施・未実施理由、今後の課題等) 2) 成果の定量評価 (目標対実績) 3) 定性評価 <p style="text-align: right;">第4回臨店参加店会議</p>

研修の進め方	内 容												
<p style="text-align: center;">全体研修</p> <p>20～30名程度 (2時間程度)</p>	<p>1. 臨店研修の実施報告</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 臨店研修参加店の特性と課題の設定について 2) 改善プロセス・方針と具体的な実施内容について 3) 各4回の臨店研修の成果(定量・定性)について <p>■臨店研修の実施報告例</p> <table border="1" data-bbox="475 683 1378 1025"> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">1. 取り組みの動機</td> <td style="text-align: center;">3. 取り組みの結果 (定量的な成果やビフォー、アフターなど)</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">...</td> <td style="text-align: center;">...</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">...</td> <td style="text-align: center;">...</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">2. 取り組みの内容</td> <td style="text-align: center;">4. 全体を通じての所感</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">...</td> <td style="text-align: center;">...</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">...</td> <td style="text-align: center;">...</td> </tr> </tbody> </table> <p>2. 臨店研修参加店を通じて共通する課題の抽出と改善アドバイス</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 参加店の報告を踏まえた商店街全体に共通する課題の抽出 2) 来店・購買につながる改善方向、手法 3) 改善行動を持続化するためのアドバイス 4) ディスカッションを行い参加者でノウハウを共有 <p>3. 商店街としての今後の活動の方向性をアドバイス</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 臨店研修を踏まえ、商店街・個店の抱える課題を総括 2) 元気ある商店街づくりと個店活性化の方向性とその具体策 	1. 取り組みの動機	3. 取り組みの結果 (定量的な成果やビフォー、アフターなど)	2. 取り組みの内容	4. 全体を通じての所感
1. 取り組みの動機	3. 取り組みの結果 (定量的な成果やビフォー、アフターなど)												
...	...												
...	...												
2. 取り組みの内容	4. 全体を通じての所感												
...	...												
...	...												

3. 応募条件について

約 5 カ月間という短い研修期間で、自ら考え改善に向けた行動を起こし、ノウハウを積極的に吸収しようという店主、商店街全体で研修に取り組むことで波及を促し、研修後も継続的に改善を続けようという商店街を募集します。

応募条件について、下記の(1)～(5)全てに該当する商店街とします。

(1) 関係者の合意形成

商店街単組において、取り組みに対する商店街関係者間の合意形成・意思疎通ができていくこと。

(2) 面的な活性化策の模索

意欲的な核店舗の創出により、商店街の面的な活性化を模索していること。

(3) 持続可能な事業の模索

資金繰りや人員面において、商店街の規模に見合う持続可能な事業を模索していること。

(4) 臨店研修参加店の選定

モデルとなる店舗として、下記の全てを満たす 4～6 店舗を選定していること。

- ・ 個店の経営改善に意欲的であり、積極的に改善実行できる店舗
- ・ 成果指標として売上高及び来客数の対前年同月比を提出できる店舗
(データは社内において翌年度の事業構築のために活用するものであり公表はしません)
- ・ 研修の内容、成果を全体研修だけでなく広く対外的にも発信・共有できる店舗
(店舗写真等を報告書や支援センターホームページ等で公表することがあります)

(5) 成果の公表

幅広い普及のため、プログラム実施による成果の公表、取材協力、情報提供など、商店街名の公表を含めた全国の商店街活性化 PR への協力を同意していること。

[申込みの際の注意事項]

- ・ 平成 21～22 年度個店経営研修事業の受講商店街は原則申込みの対象外です。
- ・ 支援センターの他事業の支援を受けている商店街に関しては、採択された事業内容や事業費に重複がない場合に限り、本事業への申込みを認めます。

4. 実施商店街の選定等について

(1) 審査基準

実施商店街数は、全国 22 か所以上です。応募多数が予想されるため、下記の審査基準に従い支援センターで選考を行い、全国の商店街活性化を目指します。

[課題・目標の明確性]

- ・ 応募の背景として商店街の課題や申込みの動機が明確であるか。
- ・ 事業実施にあたり商店街としての目標が明確であるか。

[事業内容の理解]

- ・ 事業の目的や求められる成果を理解しているか。

[波及効果]

- ・ 改善に向けた取り組みについて、商店街全体への波及が期待できるか。
- ・ 商店街における活動や連携等の強化に関して、波及効果が期待できるか。

[継続性]

- ・ 事業実施後も継続して個店の経営改善に取り組めるか。

(2) 採否の通知等

審査結果を受けて、支援センターから選定結果（採択または不採択）を速やかに通知します。採択商店街については、事務局（株式会社日本コンサルタントグループ）が商店街と調整を行い、提示内容について合意が得られた商店街に対して支援を行います。

※審査の内容、結果については回答いたしかねますのでご了承ください。

5. お申込み方法／採択後の手順

(1) 申請書類について

- ・お申込みは、原則商店街単位とします。複数商店街連名での申込みも可能です。
- ・商店街で全体研修の受講者及び臨店研修参加店（4～6店舗）を取りまとめのうえ、お申込みください。（全体研修はお申込み商店街以外の商店街からの参加も可）
- ・下記の4点を支援センターにご提出ください。
 - ①平成23年度核店舗創出による商店街活性化事業 応募書（添付：様式1）
 - ②平成23年度核店舗創出による商店街活性化事業 申込書（添付：様式2）
 - ③商店街の合意形成を証明する書類
※応募条件を満たし、事業趣旨についてご理解いただいた上で商店街として申込みしていることが分かる書類（理事会等の承認、議事録等）
※任意様式で作成してください。
※商店街の押印が必要です。
 - ④商店街の位置図
※商店街の位置がわかる地図を記載し、臨店研修参加店全ての位置を示して下さい。
※任意様式で作成してください。

(2) お申込み方法

- ・2次募集受付期間 平成23年9月6日(火)～予定箇所数に達し次第〆切
※募集〆切は支援センターホームページ上で告知します。
(予告はしませんのでお早めにお申込み下さい)
※締め切り日を過ぎた応募は受け付けいたしませんのでご注意ください。
- ・支援センター「核店舗創出による商店街活性化事業」担当宛に、郵送または持参、FAX、メール等でお送りください（TELでの受け付けはいたしません）。
※「応募書」については商店街の押印が必要ですので郵送でお送りください。

(3) 採択後について

- ・講師、研修の会場、日時等の詳細につきましては、採択通知後、事務局（株式会社日本コンサルタントグループ）から連絡がありますのでお打合せをお願いします。
- ・受講料（臨店研修参加店1店舗あたり税込10,500円）について、後日請求書を事務局から個別にお送りしますので、臨店研修開始日前までに、指定の口座にお振込みください。
- ・通信指導や研修の準備、当日の運営にご協力いただきます。
- ・全体研修及び臨店研修で実施するアンケートにご協力ください。

(4) 留意事項

- ・派遣する講師は商店街の現状や臨店研修参加店の業種等を勘案し支援センターが決定します。
- ・支援センターホームページ等で研修の内容及び成果等を広く対外的に発信できることを前提としてお申込みください。そのうえで、参加者の皆様には取材協力、店舗の写真を含んだ情報提供等にご協力いただきますので、事前に周知を行ってください。
- ・行政関係者、有識者、その他の関係者が現地で全体研修及び臨店研修に参加する旨を参加者に周知してください。

6. 申込み／お問い合わせ先

<申込先／申込み方法等に関する問合せ>

〒104-0043

東京都中央区湊 1-6-11 八丁堀エスワンビル 4 階

株式会社 全国商店街支援センター

「核店舗創出による商店街活性化事業」担当

T E L : 03-6228-3061

F A X : 03-6228-3062

E-mail: power@syoutengai-shien.com

<採択後の研修運営等に関する問合せ>

〒161-8553

東京都新宿区下落合三丁目 22-15

株式会社 日本コンサルタントグループ (担当: 林)

T E L : 03-5988-9451

F A X : 03-5988-9452

E-mail: koten-keiei@niccon.co.jp

(様式 1)

年 月 日

(株)全国商店街支援センター

代表取締役社長 桑島俊彦 殿

商店街の名称

印

代表者の役職・氏名

平成 23 年度核店舗創出による商店街活性化事業 応募書

平成 23 年度核店舗創出による商店街活性化事業について、「参加募集要項」の応募条件等に従い、
下記のとおり関係書類を添付して応募します。

記

1. 申込書(様式 2)
2. 商店街の合意形成を証明する書類
3. 商店街の位置図

	メールアドレス:
--	----------

2. 対象商店街の概要等

○対象商店街の概要(特徴、最近の活動状況、商工会議所など支援機関との連携状況等)

○商店街の現状について

① 商圈概況

② 1日平均来街者数(平日) 概ね _____ 人
 1日平均来街者数(休日) 概ね _____ 人

③ 来街者について(現況の該当するものをチェックしてください)

主に 地域 近隣地域 広域 から 最寄品(食料・家庭日用品)購入 買回品(衣料・文化・耐久品)購入 観光・イベント目的 その他() のために訪れる。

④ 現在の空き店舗の状況について

商店街の店舗数(非会員を含む) 約_____店舗

うち空き店舗数 約_____店舗

*空き店舗の定義:店舗として当分の間使用する見込みのないもの(現在一般住宅など他の用途に使用されているものを除く)。すでに把握している数字があればそちらを記載していただいて結構です。

3. 申込みの背景と理由

商店街の抱える課題及び申込みの動機等(商店街の面的な活性化や持続可能な事業の模索など)についてご記入ください。

4. 研修における商店街の目標

個店改善に向けた商店街全体での取り組み姿勢や面的な活性化、商店街活動との連携や個店改善の継続などの定性的な目標、売上高や来客数アップなどの定量的目標(あくまで大体の目標値で結構です)をご記入ください。

--

※記入欄が不足する場合は、適宜別紙(A4)を添付してください。

5. 臨店研修参加店の情報

臨店研修にあたり、下記の3つの要件を全て満たす店舗を4～6店舗ご記入ください。

- ・個店の経営改善に意欲的であり、積極的に改善実行できる店舗
- ・成果指標として売上高及び来客数の対前年同月比を提出できる店舗
- ・研修の内容、成果を全体研修だけでなく広く対外的にも発信・共有できる店舗

臨店研修参加店①	店舗名： 経営者氏名： 業種：
臨店研修参加店②	店舗名： 経営者氏名： 業種：
臨店研修参加店③	店舗名： 経営者氏名： 業種：
臨店研修参加店④	店舗名： 経営者氏名： 業種：
臨店研修参加店⑤	店舗名： 経営者氏名： 業種：
臨店研修参加店⑥	店舗名： 経営者氏名： 業種：

6. 研修開催希望日及び参加人数

※10月～2月の間で、毎月1回程度、研修を実施します。

※1ヶ月目および3ヶ月目は、連続した2日間に渡って開催します。

(1日目→全体研修、2日目→臨店研修)

※10月は中旬～31日まで、2月は1日～中旬までの希望日をご記入ください。

※1ヶ月目、3ヶ月目、5カ月目には全体研修のおよその参加人数をご記入ください。

1ヶ月目 (10月頃)	第1希望 平成 年 月 _____日 及び _____日 第2希望 平成 年 月 _____日 及び _____日	参加人数 約 _____人
2ヶ月目 (11月頃)	第1希望 平成 年 月 _____日 第2希望 平成 年 月 _____日	
3ヶ月目 (12月頃)	第1希望 平成 年 月 _____日 及び _____日 第2希望 平成 年 月 _____日 及び _____日	参加人数 約 _____人
4ヶ月目 (1月頃)	第1希望 平成 年 月 _____日 第2希望 平成 年 月 _____日	
5ヶ月目 (2月頃)	第1希望 平成 年 月 _____日 第2希望 平成 年 月 _____日	参加人数 約 _____人

7. 支援センター他事業との重複

今年度、支援センターの他事業の支援を受けている場合、下記に事業名をご記入ください。

事業名