



京の商人育成塾「みせづくりカレッジ」(本講座) 2019年度受講生(第2期生)募集要項

1 事業の趣旨・目的

京都市では、多様で個性豊かな商業の維持・向上を図るため、小売・サービス店舗の開業を目指す方を対象に、商業分野に特化した起業セミナー京の商人育成塾「みせづくりカレッジ」を開催しますので、受講生を募集します。

本セミナーでは、専門家による伴走支援や市内商業施設における「力試し」の場の提供、さらには、先輩事業者との交流会などを実施します。

2 受講対象者

以下の条件を満たす方を対象とします。

- ・ 京都市内において、小売・サービス店舗の開業を目指す方（開業後3年以内の方を含む）
- ・ 明確なビジネスプランを有し、トライアル販売で、販売・実施する商品・サービスを持っている又は具体的なアイデアがあり、商品を確実に用意できる方
なお、小売・サービス以外の店舗を開業している方は、年数を問わず可とする。

3 応募要件

- (1) 原則、全てのプログラムに参加可能であること。
- (2) 製造物責任(P L)法や知的財産権などの法令を遵守すること。
- (3) トライアル販売は、以下事項のほか施設管理者が定めるルールを遵守すること。
 - ① 第三者への委託販売等を禁止し、受講生自身で運用すること。
 - ② 取扱う商品等は、古着・古本・家庭用品などの中古品でないこと。
 - ③ 食品など衛生面に配慮が必要な商品等を取扱う場合は、事前に相談すること。
 - ④ 火気・発電機等を使用しないこと。

4 募集期間

令和元年7月26日(金)から同年9月6日(金)まで

5 定員

20名

6 参加費

20,000円(税込)

※ 準備講座・店舗経営講座受講料、その他本セミナーのプログラムに参加する費用等。別途、交通費、通信費、材料費、飲食代などその他の費用は、負担いただきます。

※ トライアル販売においては、販売出店料、レジ使用料、ポスター・販促物・基本的な什器にかかる費用も含まれます。

7 応募方法

別紙「応募申込書」に必要事項を記載のうえ、下記13の事務局まで電子メールにより御提出ください（FAXによる応募も可能）。

なお、応募申込書は、産業観光局商工部商業振興課のホームページからダウンロード（<https://www.city.kyoto.lg.jp/sankan/page/0000255292.html>）いただけます。

8 受講生の選考

(1) 選考方法

提出いただいた応募書類によって書面選考を行います。

以下の選考基準に基づき、学識経験者等から聴取した意見を下に、本市で受講生を選考します。

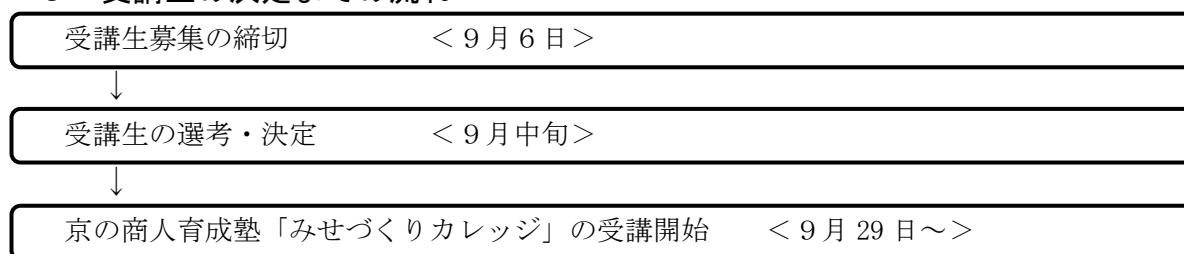
(2) 選考基準

| | |
|--------|----------------------------|
| ①受講意欲 | 開業に向け、スキルアップしようという向上心はあるか。 |
| ②新規性 | 独自に開発した商品・サービスで、新規性はあるか。 |
| ③競争優位性 | 他との差別化が図られ、競争力を発揮することが可能か。 |
| ④市場性 | ニーズに適合した商品・サービスであるか。 |
| ⑤将来性 | 事業継続が可能な市場が確保されているか。 |
| ⑥実現可能性 | 実現可能な計画であるか。 |

(3) 選考結果（受講生の決定）

選考結果は、応募いただいた全ての方へ9月中旬に文書で通知します。

9 受講生の決定までの流れ



10 留意事項

(1) 次のいずれかに該当する場合は、選考対象外とさせていただきますので、あらかじめ御了承ください。受講生の決定後であっても、受講を取り消すことがあります。

ア 応募書類に盗作や虚偽の申告等があった場合

イ 法令等若しくは公序良俗に違反し、又はそのおそれのある場合

(2) 情報の法的保護

トライアル販売で取扱う商品等の財産的価値を有する情報の法的保護は、受講生の責任において対策を講じてください。

(3) 応募・選考

- ア 提出いただいた応募書類は、返却しません。
- イ 応募及び選考に係る費用は、応募者の負担となります。
- ウ 採否や選考経過等に関する情報は、開示しません。

(4) やむを得ない事情により受講の継続が困難となった場合は、速やかにその旨を事務局まで連絡してください。ただし、参加費の返金はしません。

(5) 受講の中止・中断

事務局と連絡が1ヶ月以上取れない、受講態度に問題があった場合等は、受講の中止又は中断を決定することがあります。

(6) プログラムの中止・延期

天災等のやむを得ない事情が発生した場合、プログラムを中止又は延期することがあります。

(7) 個人情報の取扱い

- ア 提出いただく個人情報は、本市からの各種連絡や情報提供をはじめ本事業の管理・運営のためだけに使用し、本市で厳正に管理します。
- イ 受講中の写真等は、本市の広報のため、本事業専用のウェブサイトやSNS等に掲載することがあります。

(8) その他

会場までは、原則、公共交通機関等でお越しくください。

11 本講座スケジュール等

(1) 全体スケジュール

| | |
|---------|--|
| 7月26日 | 受講生募集の開始 |
| 9月6日 | 受講生募集の締切 |
| 9月中旬 | 受講生の選考・決定 |
| 9月29日 | トライアル販売に向けた準備講座 |
| 10月30日～ | 京都マルイでのトライアル販売1回目（5日間） |
| 11月上中旬 | トライアル販売（1回目）の振返り |
| 11月29日～ | 京都マルイでのトライアル販売2回目（3日間） ※ 11月29日から又は12月6日からの3日間で実施 |
| 12月中旬 | トライアル販売（2回目）の振返り |
| 12月22日 | 店舗経営講座＜第1講＞ |
| 1月18日 | 店舗経営講座＜第2講＞ |
| 1月19日 | 店舗経営講座＜第3講＞ |
| 2月2日 | 店舗経営講座＜第4講＞ |
| 2月中旬～ | フォローアップ ※ 店舗開業に向けた、準備段階に応じて、必要な施策や関連機関等を紹介 |
| 3月(予定) | ネットワークサロン（成果報告会及び交流会） ※ 本セミナー全体の振返りや、様々な業界で活躍する先輩商業者・関係機関の支援者等と気軽に相談・交流 |

(2) 準備講座・店舗経営講座 ※店舗経営講座の実施場所は、一部変更する可能性があります。

1 トライアル販売に向けた準備講座

日 時 令和元年9月29日(日) 13:15~17:00
場 所 ウィングス京都「セミナーB」
主な内容 ■テストマーケティングの重要性を知る【講師：北林弘行 氏】
(商品コンセプト, 出店構想の具体化, 商品ディスプレイ・店舗レイアウトなど)
■先輩商人から学ぶ【講師：魚見航大 氏】
(起業までのあゆみ, 起業後の社会活動など)
■トライアル販売準備相談会

トライアル販売及び振返り(次項(3)を参照)(11月29日~12月中旬)

2 店舗経営講座<第1講>

日 時 令和元年12月22日(日) 13:15~17:00
場 所 名勝「無鄰菴」
主な内容 ■トライアル販売を踏まえた出店構想のカタチづくり【講師：梅林 守 氏】
(ターゲット・ベネフィット・独自性等を学ぶ, 商品・サービスを考える, 集客方法・媒体(HP・チラシ)の作り方など)
■先輩商人から学ぶ【講師：神田樹希 氏】
(実店舗の経営, メディアに取り上げられる方法, 起業の楽しみ方など)

3 店舗経営講座<第2講>

日 時 令和2年1月18日(土) 13:15~17:00
場 所 ウィングス京都「セミナーB」(予定)
主な内容 ■店舗選び・店舗づくり【講師：藤田巧博 氏】
(イベントをする目的, 集客の仕掛けを学ぶ, イベント告知の方法, 創業体験談など)
■フィールドワーク(於：室町界わい)【講師：中野恵介 氏】
(250年の老舗ビジネス, 革新と伝統の実践など)

4 店舗経営講座<第3講>

日 時 令和2年1月19日(日) 13:15~17:00
場 所 ウィングス京都「セミナーB」(予定)
主な内容 ■ネットからリアル店舗への誘導【講師：平田 隆 氏】
(EC店舗の導入メリットや活用方法, 「e-コマース革命」でビジネスを成功させる秘訣など)
■先輩商人から学ぶ【講師：谷奥俊男 氏】
(起業の背景, お客様がリピートする商品とは, 商品デザインなど)

5 店舗経営講座<第4講>

日 時 令和2年2月2日(日) 13:15~17:00
場 所 ウィングス京都「セミナーB」(予定)
主な内容 ■事業コンセプトの策定・自分の考えを客観的に理解する【講師：北林弘行 氏】
(店舗開業をリアルに想定, WEB・SNS活用による誘客, 事業プレゼンの重要性)
■先輩商人から学ぶ【講師：中村佳之 氏】
(成功への道のり, 受講生へのメッセージなど)

(3) トライアル販売（全2回，計8日間）

1 トライアル販売（5日間）＜1回目＞

日 時：令和元年10月30日（水）から同年11月3日（日）まで
場 所：京都マルイ「1階店頭」
主な目的：商品の魅せ方・ディスプレイ方法や接客方法，対象となる顧客層などについて学びます。

振返り（顧客の反応や売上等から，事業内容の改善を図る。）



（京都府京都市下京区真町68）

2 トライアル販売（3日間）＜2回目＞

日 時：令和元年11月29日（金）から同年12月1日（日）まで
（又は令和元年12月6日（金）から同年12月8日（日）まで）
※ 2回目は，いずれかの期間で販売いただきます。
場 所：京都マルイ「6階パブリックスペース」
主な目的：店舗ディスプレイや接客方法，効果的な集客方法などについて学びます。

振返り（来店者の反応や売上等から，事業内容の改善を図る。）

12 主催・協力

主 催：京都市

協 力(予定)：株式会社丸井，京都商工会議所，株式会社日本政策金融公庫，
公益財団法人京都産業21，京都信用保証協会，
株式会社京都銀行，京都信用金庫，京都中央信用金庫

13 応募・問合せ先

■CooKai 株式会社（みせづくりカレッジ事務局）

〒602-8233 大阪府中央区城見2丁目1-61 ツイン21 MIDタワー9階

【TEL】06-4862-6805（平日 9時～17時）【E-mail】info@misezukuri-college.com

■京都市産業観光局商工部商業振興課

〒604-8571 京都市中京区寺町通御池上る上本能寺前町488番地

【TEL】075-222-3340（平日 9時～17時）【FAX】075-222-3331