



「京都マルイ」で販売体験ができる！！

京の商人育成塾「みせづくりカレッジ」の受講生募集について

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、昨年11月から、商業分野に特化した起業セミナー「みせづくりカレッジ」を開催しています。

今年度は、京都マルイでのトライアル販売の体験を踏まえ、自らのビジネスプランの分析・検証、店舗経営やSNS等の有効な活用等について学びます。また、開催に先立ち、先輩起業家の体験談やプログラムを詳しく知ってもらう「体験講座」も開催します。

つきましては、下記のとおり受講生を募集しますので、お知らせします。

記

1 京の商人育成塾「みせづくりカレッジ」受講生の募集について

(1) 事業概要（別紙1「本講座スケジュール等」参照）

- ① トライアル販売に向けた準備講座
- ② 「京都マルイ」でのトライアル販売（全8日間）
- ③ 店舗経営講座（全4回）
- ④ ネットワークサロン（成果報告会及び交流会）

※ 期間中は、専門家による相談等の個別フォローアップを実施。

(2) 受講対象者

以下の条件を満たす方

- ・ 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）
 - ・ 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) 定 員

20名

(4) 参 加 費

20,000円（税込）

(5) 応募・選考方法

ア 応募方法

電子メール又はFAXで応募してください。

イ 応募締切日

令和元年9月6日（金）まで

ウ 選考方法

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。

エ 選考結果の通知

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。

(6) 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

2 体験講座について

(1) 日 時

令和元年8月25日(日) 午前10時から午後5時まで

(2) 場 所

京都市男女共同参画センター「ウイングス京都・セミナーB」
(中京区東洞院通六角下る御射山町262)

(3) 内 容

- ・ 創業に向けての心構えと成功のポイント
- ・ 先輩事業者の開業体験談
- ・ 本講座(トライアル販売，店舗経営講習，ネットワークサロン等)の説明など

(4) 講 師(別紙1「講師紹介」参照)

梅林 守 氏(株梅林マネジメントエンタープライズ 代表取締役/中小企業診断士)

入柿 友香氏(株楽柿 代表取締役社長)

(5) 定 員

40名(定員に達し次第，受付を終了します。)

(6) 対象者

小売・サービス業に興味のある方，店舗の開業を目指す方や開業間もない方など

(7) 申込方法(無料)

以下のとおり，メール又はFAXにてお申し込みください。

- 〔お申込みの際には，以下の項目をお知らせください。〕
- ①お名前(ふりがな)，②住所，③電話番号，
 - ④備考(複数で参加される場合は，同伴者全員の氏名を記載してください。)

(8) 申込期間

令和元年7月25日(木)から同年8月22日(木)まで



3 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

京の商人育成塾「みせづくりカレッジ」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	ウイングス京都「セミナーB」
主な内容	<ul style="list-style-type: none"> ■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	<ul style="list-style-type: none"> ■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。）

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。）



（京都府京都市下京区真町68）

4 講師紹介

■ 梅林 守 氏 (株式会社梅林マネジメントエンタープライズ 代表取締役/中小企業診断士)

孤独な経営者の良き相談相手として、「共に考え、共に悩み、共に行動」をモットーに「どんな企業にも何らかの強みがある」という信念の下、「知恵の経営」支援を中心として、「強みを認識し、活かす」経営のお手伝いをしている。

<実績>

京都市「知恵の経営」報告書作成支援、アパレル業の新ブランド構築支援、京都商工会議所主催「知恵の経営実践セミナー」サブ講師、京都市工業高校就職セミナー講演等



■ 北林 弘行 氏 (CooKai 株式会社 代表取締役)

コクヨ株式会社に入社し、空間デザイン、商品開発、施設コンサル、マーケティング、新規事業開発に従事。印刷・広告業界の企業の役員を経て、2016年に「軸となるしくみづくり」をコンセプトにマーケティング・ブランディング会社「CooKai 株式会社」を創業・設立。

(ネットワークサロン：ファシリテーター役)

■ ささき ゆき 氏 (CooKai 株式会社 ブランディング・プロデューサー)

大手エステサロンの講師、管理職を経て、2008年に京都四条にエステサロン「サロン・ソワカ」を開業。「恋愛カウンセラー」としてメルマガ人数2万人の獲得や、200人、250万フォロワーのコミュニティーを持つなどメディア戦略を得意としている。現在は、マイクロインフルエンサーの養成や、日本では、「日ASEAN女性起業家プログラム」の唯一の受講者として、そのノウハウを生かし女性起業家支援にも取り組む。



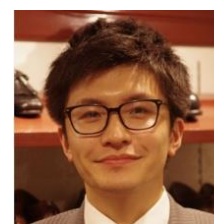
■ 入柿 友香 氏 (株式会社楽柿 代表取締役社長)

2015年にカフェ「茶寮・和香菜」(京都市東山区)をオープンし、その翌年には、「国産レンタル着物・和香菜」をオープン。高台寺「京の夏のたび企画」着物ショーの総合プロデュースも務めるなど、タレントの着物や小物・ヘアメイク・着付けを通して、和装振興にも取り組む。



■ 魚見 航大 氏 (株式会社革靴をはいた猫 代表取締役社長)

大学在学中に、地域課題を解決するためのプログラムに参加し、社会的課題への関心を深める。2017年、大学卒業を前に、障がいのある若者と共に訪問型の靴磨きを行う「株式会社革靴をはいた猫」を創業。2019年には、第7回京の公共人材大賞「スポンサー賞」を受賞。



■ 神田 樹希 氏 (株式会社樹希社 代表取締役)

学生時代にイベント企画会社とプログラミング事業を創業し、1993年にデザイン事務所を開業。現在まで3万点を超えるデザイン、コピーライティング、ブランディング、商品開発に携わる。300冊以上の出版・編集にも関わり、100名のインタビュー記事を編纂。自社ブランド「美しいノトリエノ」を立ち上げる。「ありがたいの綴り方」「ラストラブレター」「夢を叶えるノート」などの講演・セミナーを全国で開催している。



■ 谷奥 俊男 氏 (株式会社COTOHA 代表取締役)

二条駅近くの路地奥で、観葉植物とアンティークのお店「COTOHA」を経営。人が集まる場づくりとして「花いけバトル」等のイベントに携わる。幅広い客層を獲得しながら、業界の発展にも尽力。「COTOHA」のほか、生花・ドライフラワー等の雑貨店「BOOM」、花・植物で心繋げるものづくり集団「tsunagu」の多店舗展開。



■ 中野 恵介 氏 (中野伊助 10 代目当主・京念珠職人)

創業明和元年(1764)の「中野伊助」は、250年以上にわたり珠数を製造・販売している。京都製の珠数は国内生産量の大半を占めており、そのなかでも「中野伊助」は屈指の歴史を誇り、各宗派によって受け継がれてきた様式と伝統製法を守り続けている。また、海外の有名デザイナーとコラボしたブレスレットを発表するなど、長年培ってきた念珠づくりの技術をアクセサリーにも応用するなど革新し続けている。



■ 中村 佳之 氏 (京こま 雀休)

医療機器メーカーを退社し、2002年に京こま職人として開業。京こまの復活をかけ生産販売の活動を再始動させる。2005年には京都市伝統産業として審認。京こまの装飾品やリハビリテーションへの活用など新分野の開拓や、海外で京都の伝統文化を伝えるなど、伝統の製造技術を守り、遊びの文化を継承していくよう実演及び展示会、講演、体験講座など積極的に取り組む。



■ 平田 隆 氏 (ヤフー株式会社 e コマース革命[※]エバンジェリスト)

広告代理店の営業、web・CG系スクールの広報を経て、2005年からヤフー株式会社に入社。自治体や企業主催のeコマースセミナーで講師を務めるなど、スクール業務、ストアサポートに携わる。2018年には、高校・大学・専門学校で「IT人財育成プロジェクト」の講師を務める。

※ ストア出店料、売上ロイヤルティの完全無料を打ち出したYahooの新規戦略。



■ 藤田 巧博 氏 (株式会社のぞみ 代表取締役)

2002年、大学在学中に創業し、「地域で努力する人を応援する」を合言葉に、ユニークな新商品開発、ネットを使ったマーケティングやブランディングを手掛ける。2017年に立ち上げた日本酒イベント「SAKE Spring」には、年間5万人を動員する規模へ成長させるなど、SNSを活用したマーケティングの先進事例を探求し続けている。

