

# いばらき 商人塾

IBARAKI AKINDO JUKU とは?

中小商業や商店街の活性化を図るためには、魅力のある個店づくりや商店街づくりに取り  
組む意欲ある人材の育成・資質向上が必要であるため、

① 中小商業者が魅力ある個店づくりに取り組むための実践的知識を習得する研修

② 商店街関係者が商店街活性化手法等を習得する研修

を実施することにより、中小商業及び商店街の活性化を促進するセミナーです。



## 商業者育成コース

対象者: 商店主、後継者、従業員等  
カリキュラム: 魅力のある店舗のつくり方、  
接客術、集客力、販売力強化等  
受講者: 各会場20名(先着順)



## 商店街・まちづくりコース

対象者: まちづくり関係団体、商店主、支援機関、  
市町村担当者等  
カリキュラム: 商店街・中心市街地の活性化、  
地域づくりの仕組み、商店街再生策等  
受講者: 各会場30~50名(先着順)

受講申込書 **FAX 029-224-6446** 【申込期間】2018年8月17日(金) 〆切  
✉ [iijima@chuoukai-ibaraki.jp](mailto:iijima@chuoukai-ibaraki.jp)

ふりがな		
氏名(代表者)	男・女( 歳)	
ふりがな		
氏名(その他参加者)	男・女( 歳)	男・女( 歳)
団体機関・会社・店舗名		
業種		役職
連絡先住所	〒 -	
連絡先	TEL	FAX
メールアドレス	@	

複数選択可 **ご希望の受講コース** (お好きなカリキュラムを個別にお選び頂けます。□に✓を記入してください。)

 商業者育成コース	第1回 <input type="checkbox"/> 水戸 8/21(火) <input type="checkbox"/> つくば 9/10(月)   繁盛店の条件、秘訣
	第2回 <input type="checkbox"/> 水戸 9/4(火) <input type="checkbox"/> つくば 10/17(水)   飲食店には夢がある! 明るい未来はこう拓く
	第3回 <input type="checkbox"/> 水戸 9/18(火) <input type="checkbox"/> つくば 11/2(金)   個店の魅力パワーアップ
	第4回 <input type="checkbox"/> 水戸 9/26(水) <input type="checkbox"/> つくば 11/5(月)   買う気がなかったものまで思わず買ってしまう マニュアルには載ってない売れる接客販売
	第5回 <input type="checkbox"/> 水戸 10/9(火) <input type="checkbox"/> つくば 11/12(月)   儲かる飲食店の作り方
 商店街・まちづくりコース	第1回 <input type="checkbox"/> 水戸 8/27(月)   どんな商店街でもダメじゃない! 知恵とネットワークがダメを補う
	第2回 <input type="checkbox"/> 土浦 10/5(金)   中心市街地活性化の取組みや中心市街地活性化基本計画認定のメリット
	第3回 <input type="checkbox"/> 水戸 10/19(金)   地域の課題を事業で解決する「ソーシャルビジネス」とは?
	第4回 <input type="checkbox"/> 水戸 11/21(水)   商業の社会的使命とまちづくり
	第5回 <input type="checkbox"/> 水戸 12/21(金)   応援の連鎖がまちを変える

# いばらき 商人塾

平成30年度茨城県いばらき商人塾事業

売れる、集まる、繋がる。  
エキスパートから学ぶ、  
商業・まちづくりの  
未来を開くカリキュラム!

IBARAKI  
AKINDO  
JUKU

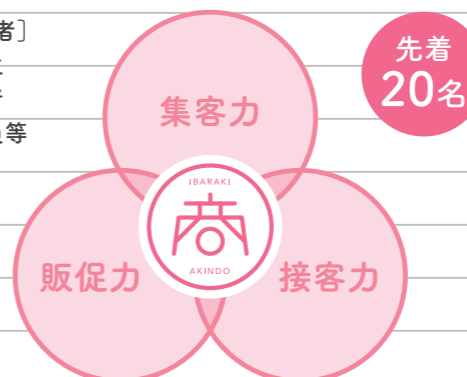
各回5コース  
参加無料

好きなカリキュラムを  
個別に選んでも  
OK!

開講日 **2018.8.21** (火) 申込期限: 8月17日(金) 〆切

## 商業者育成コース

〔対象者〕  
商店主  
後継者  
従業員等



先着  
20名

魅力あるお店に変身するために、  
明日から役立つ実践的な知見を伝授。

## 商店街・まちづくりコース

〔対象者〕  
まちづくり関係団体  
商店主  
支援機関  
市町村担当者



先着  
50名

賑わいのある商店街するために、  
課題発見から解決までの手法を指南。



お店のコンセプトを  
お客さまへ魅力的に  
伝えたい!

お店のキャンペーンや  
新しいサービスなどを  
効果的に伝える方法って?

みんなが愉しめる  
コミュニティって  
どうやってつくるのかな?

地元の人がファンになる  
新しいお客さまにも来てもらいたい  
それって欲ばりな願いかな?





# 商業者育成コース

地域に根ざした魅力ある店づくりのため、  
販促計画からサービスの差別化などのマーケティングから経営戦略について学びます。

第1回/水戸

8/21(火)  
18:00-20:00  
会場:茨城県産業会館  
2階 中会議室A  
水戸市桜川2-2-35  
TEL:029-227-7121

第1回/つくば

9/10(月)  
18:30-20:30  
会場:つくば研究支援センター  
研修室1  
つくば市千現2-1-6  
TEL:029-858-6000

販促・集客 /



商業全般

## 繁盛店の条件、秘訣 ～県内繁盛店の事例紹介～

講師:宮田 貞夫 氏  
株式会社ハンブティ代表取締役  
大手証券会社で本店財務部と海外駐在を中心に約20年間勤務後、1999年に独立開業。経営とITのコンサルティングを行うかたわら、茨城県よろず支援拠点コーディネーター等に就任。県内中小企業の経営革新、事業再生、情報化、街づくり等の経営全般に関する実績多数。

第2回/水戸

9/4(火)  
13:30-15:30  
会場:茨城県産業会館  
2階 中会議室A  
水戸市桜川2-2-35  
TEL:029-227-7121

第2回/つくば

10/17(水)  
13:30-15:30  
会場:オークラフロンティア  
ホテルつくばアネックス館2F有明  
つくば市吾妻1-1364-1  
TEL:029-852-1112

販促・集客 /



飲食業

## 飲食店には夢がある!明るい未来はこう拓く

講師:川端 隆 氏  
株式会社 外食産業新聞社代表取締役社長  
日本外食新聞編集長  
酒類業界の専門紙《酒販ニュース》で日本ワインや焼酎、流通(酒類卸、大手スーパーや酒ディスカウントストア)などを担当し20年の記者活動後、農業コンサルティング会社を経て、10年8月に外食産業新聞社入社。11年に《日本外食新聞》編集長に就任し、15年5月、代表取締役に就任。

第3回/水戸

9/18(火)  
18:00-20:00  
会場:茨城県産業会館  
2階 中会議室A  
水戸市桜川2-2-35  
TEL:029-227-7121

第3回/つくば

11/2(金)  
18:00-20:00  
会場:つくば国際会議場  
会議室403  
つくば市竹園2-20-3  
TEL:029-861-0001

販促・集客 /



小売業

## 個店の魅力パワーアップ

講師:並山 武司 氏  
I&C INSTITUTE代表  
大手流通小売業での販売管理・営業企画・店舗開発などの経験を生かし、中小・小規模事業者の営業・販売、店舗強化などを支援。真の【活性化】=「問題解決」「利益」と「楽しさ」の創出に向けて、マーケティング・コンサルティングに取り組む。株式会社全国商店街支援センターの繁盛店づくり支援事業の講師としても活躍。

第4回/水戸

9/26(水)  
13:30-15:30  
会場:茨城県産業会館  
2階 中会議室A  
水戸市桜川2-2-35  
TEL:029-227-7121

第4回/つくば

11/5(月)  
13:30-15:30  
会場:つくば国際会議場  
会議室403  
つくば市竹園2-20-3  
TEL:029-861-0001

接客・販促 /



小売業

## 買う気がなかったものまで思わず買ってしまふ マニュアルには載ってない売れる接客販売

講師:久野 和人 氏  
店頭販促企画(有)リボン代表取締役  
31歳までは専ら音楽活動生活。そこから一転して広告代理店～人材派遣業の営業及び管理職を務める。その後食品サービス業の新店立ち上げ及び営業管理職を経過したのち独立。2005年有限会社リボン設立。食品のセールスプロモーション、販売コンサルティングに特化した事業で現在に至る。

第5回/水戸

10/9(火)  
13:30-15:30  
会場:茨城県産業会館  
2階 中会議室A  
水戸市桜川2-2-35  
TEL:029-227-7121

第5回/つくば

11/12(月)  
13:30-15:30  
会場:つくば国際会議場  
会議室403  
つくば市竹園2-20-3  
TEL:029-861-0001

販促・集客 /



飲食業

## 儲かる飲食店の作り方

講師:河野 祐治 氏  
飲食プロデューサー・中小企業診断士  
わずか2店舗の飲食店が、数百店舗の大手上場外食企業になるまでを第一線で体験し、あらゆる業務を経験している。そのため、現場経験が豊富で現場をよく知っており、机上の理論ではない、実践的なコンサルティングには定評がある。年間100件以上のコンサルティング・新店プロデュースを行っている。



# 商店街・まちづくりコース

先進商店街の事例紹介や専門家のアドバイスを通じて、  
商店街リーダーの人材育成と地域課題の解決プランについて学びます。

第1回/水戸

8/27(月)  
13:30-15:30  
会場:茨城県市町村会館  
201会議室  
水戸市笠原町978-26  
TEL:029-301-1242



お金をかけない商店街の再生 /

## どんな商店街でもダメじゃない!知恵とネットワークがダメを補う ～お金をかけない神奈川県内の地域活性化手法について～

講師:鈴木 博明 氏  
神奈川県産業労働局中小企業部 商業流通課商業まちづくりグループ  
県内の商店街や街の活性化に取り組んで約30年。鈴木さんがその地の商店街を歩けば、まず知らない人はいないという超有名人。補助金だけで支援しようとする行政政策に疑問を感じつつ、“知恵とネットワーク”をキーワードに、高齢化や廃業などでシャッター商店街と呼ばれた街の再生など、手がけた数は計り知れない。

第2回/土浦

10/5(金)  
13:30-15:30  
会場:茨城県県南生涯学習センター  
中講座室1  
土浦市大和町9-1  
TEL:029-826-1101



中心市街地活性化 /

## 中心市街地活性化の取り組みや 中心市街地活性化基本計画認定のメリット

講師:原田 弘子 氏  
独立行政法人中小企業基盤整備機構 関東本部 地域振興部 中心市街地サポートマネージャー  
専任退職後、平成17年、中心市街地タウンマネージャーとして広島県呉市に移住。2年の任期終了後、各地の中心市街地活性化や商店街活性化を支援。現在は、広島県の三原市中心市街地活性化協議会タウンマネージャー。まちのイメージを改善し、新しい組織や事業の発掘を通じて自立的なまちづくりに繋げる。地方都市は豊かな自然や歴史、文化を伝える日本の財産。できるだけ良い形で次の世代に伝えたい。

第3回/水戸

10/19(金)  
13:30-15:30  
会場:茨城県立健康プラザ  
3階 会議室1・2  
水戸市笠原町993-2  
TEL:029-243-4171



ソーシャルビジネス /

## 地域の課題を事業で解決する 「ソーシャルビジネス」とは?

講師:伊藤 淳司 氏  
NPO法人ETIC.ローカルイノベーション事業部マネージャー  
コーディネーターとして、これまで500社以上の実践型インターンシップを活用した人材育成、少数精鋭組織のコンサルティングに関わる。2004年から「若者×経営者×地域=挑戦が生まれる日本」を目指すチャレンジコミュニティプロジェクト(チャレコミ)に参画。日本全国の多様な地域・セクターのコーディネーター育成や社会起業家予備軍の成長過程におけるプロセス評価分析、行政・地方自治体との創業起業支援を担当。

第4回/水戸

11/21(水)  
13:30-15:30  
会場:茨城県産業会館  
2階 中会議室A  
水戸市桜川2-2-35  
TEL:029-227-7121



商店街の未来のかたち /

## 商業の社会的使命とまちづくり

講師:笹井 清範 氏  
月刊商業界 前編集長  
1991年(株)商業界入社。編集部員を振り出しに編集長、販売部長等を経て、再び商業界編集長に就任。取材対象は中小独立店から大手チェーンストア、小売業、飲食業、サービス業、卸売業と幅広い。年間取材件数は150件以上、これまでの累計は約3000社を数える。商業界の提唱する理念「店は客のためにあり、店員とともに栄える」の普及をミッションとする。

第5回/水戸

12/21(金)  
13:30-15:30  
会場:ホテルレイクビュー水戸  
2階 紫峰  
水戸市宮町1-6-1  
TEL:029-224-2727



商店街の再生 /

## 応援の連鎖がまちを変える～日南市・油津商店街再生からみ る地方創生の新しいかたち～

講師:木藤 亮太 氏  
株式会社油津応援団 専務取締役  
宮崎県日南市が実施した全国公募により、2013年7月よりテナントミックスサポートマネージャーとして、“猫さえ歩かない”と言われた油津商店街の再生事業に取組み、約4年で25を超える新規出店、企業誘致等を実現。その後は自らが育った福岡県那珂川町の「事業関連携専門官」に着任(2017年4月より)。各地のまちづくりプロジェクトのアドバイザーを兼任。



開催時間が夜のため、  
参加しやすかった(H29・美容業)

小さな会場で少人数なので、  
空間もよかった(H28・飲食業)

内容を聞きながら新しい  
アイデアが浮かんだり、  
勇気づけられた(H28・小売業)

実践的な内容で良かった  
(H29・小売業)

様々な事例を知ることができた  
(H29・通信業)

街の価値を挙げた事例が  
本人から聞けてよかった  
(H28・宿泊業)

たくさんのお店の方に聞いてもらいたい  
若い方30代を中心とした商店街作りを  
考えていかなければいけないと思う(H28・飲食業)