

# Curriculum

カリキュラム

日程	訪問サポート	全体研修
DAY 1 8/22 (火)	10:00~18:00 【臨店研修①】 各店 60分程度 ・各参加店の現状分析、課題の把握	19:00~21:00 【集合研修】 ・繁盛店づくりのための基礎知識
DAY 2 9/14 (木)	10:00~18:00 【臨店研修②】 各店 60分程度 ・取組の方向性決定 ・具体的方策の検討	<b>通信指導</b> 期間中、 ○アドバイスが欲しい！ ○改善中に困った！ ▼ メールやFAXなど 通信指導でサポート します。
DAY 3 10/12 (木)	10:00~18:00 【臨店研修③】 各店 60分程度 ・前回からの取組報告 ・次の方策の検討	
	19:00~21:00 【意見交換会①】 ・各店の取組み共有	
DAY 4 11/15 (水)	10:00~18:00 【臨店研修④】 各店 60分程度 ・取組成果の確認	<b>意見交換会</b> 講師や受講者同士で 悩みを共有して、 改善のきっかけづくりを行います。
	19:00~21:00 【意見交換会②】 ・成果報告会に向けた情報共有	
DAY 5 1/17 (水)	10:00~18:00 【臨店研修⑤】 各店 60分程度 ・成果報告会資料準備	<b>成果報告会</b> 参加自由 ・参加者改善効果発表会 ・支援パートナー総括

・カリキュラム等の詳細については下記 URL をご参照ください。

<https://www.city.kitakyushu.lg.jp/san-kei/27200103.html>



## Support Partner

支援パートナー



中小企業診断士 岩崎 美紀氏

北九州大学商学部経済学科卒業後、独立系経営コンサルティング会社や販売促進会社等を経て、中小企業診断士事務所を開業。(株)全国商店街支援センターの支援パート

ナーとして、全国の繁盛店づくり支援に従事。昨年度の本事業における対前年売上150%の達成に大きく貢献。参加店から高い評価を得ている。

北九州市印刷物登録番号 第 2314009D 号

# あなたの お店、 サポート します。

めざそう！  
対前年比  
**150%**

少ない座席数で  
**売上が上がらない**  
飲食店

ワンオペ経営なので  
**作業の効率化**  
が必要。サービス業

オープンしたばかりで  
**知名度が低い**  
小売店

# 参加希望店舗募集

## あなたのお店サポート事業

臨店研修、通信相談、意見交換会を通した伴走型の繁盛店づくり

対象者：市内で小売店や飲食店、サービス業を営む中小企業者（経営者や店舗責任者）  
 期間：令和5年8月～令和6年1月〔計5日間〕 受講料：5,000円 定員：5店舗程度  
 申込締切：令和5年7月31日（必着） 研修会場：参加店舗決定後ご案内します。

お問い合わせ：北九州市 産業経済局 商業・サービス産業政策課 TEL:093-582-2050  
 後援：北九州商工会議所

**Support**  
 対前年売上150%の支援メニュー  
 経理、機材、人材、広報、アイデアなど、  
 店舗の経営のことでうまくいかない事を、  
 解決して売上向上を一緒に目指しましょう。  
 孤独なトップに寄り添います。

あたらしいことを、はじめやすい都市。  
福岡県北九州市。

# ENTRY 受講申込書

▷ **申込先** 下記のいずれかの方法によりお申込みください。

電子申請：右記 QR コードから申込  
 郵送：北九州市小倉北区城内 1-1  
 FAX：093-591-2566  
 E-mail：san-shougyou-service@city.kitakyushu.lg.jp  
 宛先：北九州市 産業経済局 商業・サービス産業政策課



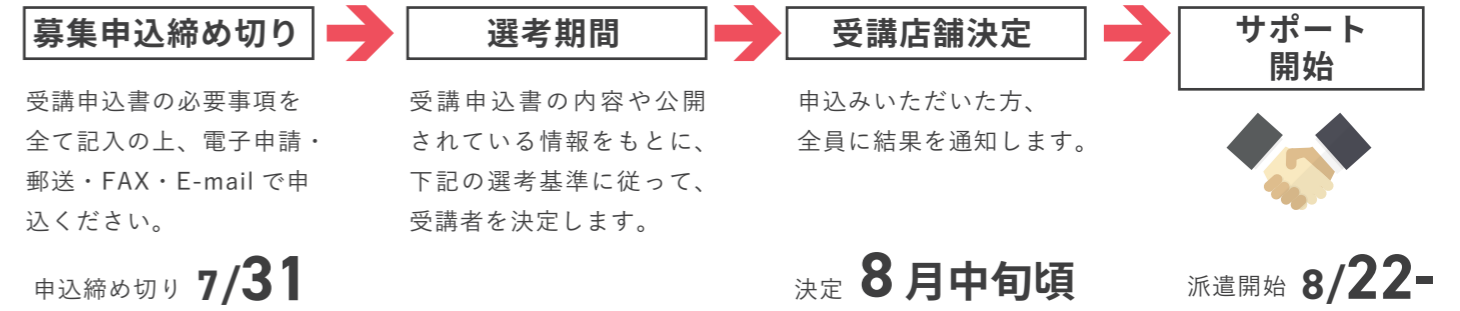
インターネットでも申請書のダウンロードができます。

北九州市ホームページから、あなたのお店サポート事業 検索

▷ 太枠内にご記入の上、お申込みください。 ※事業終了後も継続的に効果測定をさせていただきます。

<b>会社名 (屋号)</b>	(フリガナ)	<b>代表者</b>	(フリガナ)
<b>担当者</b>	(フリガナ)		
<b>所在地</b>	(選考基準 : ②)		
<b>連絡先</b>	(TEL)	(FAX)	
	(E-mail)		
<b>業種</b>	小売業 ・ 飲食業 ・ その他 ( )		
<b>主な取扱品目</b>			
<b>【自由記述】 申込動機、期待すること、 改善意欲など</b>	(選考基準 : ①)		
<b>臨店研修の参加</b>	(選考基準 : ③) 臨店研修において、受講できない日があるか <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ  「はい」を選択した場合、右記スケジュールにより、 <b>受講できない日程と時間帯 (10時～18時)</b> を選択して記入してください。  例) 10/12 10:00～11:00		
<b>成果報告の参加</b>	(選考基準 : ④) 成果報告会において、集客や売上に 関する状況を報告できるか <input type="checkbox"/> はい <input type="checkbox"/> いいえ		

## ●申込から受講決定までの流れ



## ▷研修スケジュールについて (選考基準 : ③)

日程	研修名	時間	日程	研修名	時間
1 目 8/22 (火)	臨店研修①	10:00-18:00 (うち60分程度)	4 目 11/15 (水)	臨店研修④	10:00-18:00 (うち60分程度)
	集合研修	19:00-21:00		意見交換会	19:00-21:00
2 目 9/14 (木)	臨店研修②	10:00-18:00 (うち60分程度)	5 目 1/17 (水)	臨店研修⑤	10:00-18:00 (うち60分程度)
3 目 10/12 (木)	臨店研修③	10:00-18:00 (うち60分程度)		成果報告会	19:00-21:00
	意見交換会	19:00-21:00			

※集合研修の開催場所等については、臨店研修参加店舗決定後、後日お知らせします。  
 ※成果報告会はどなたでも参加できます。  
 参加ご希望の方は、問合せ先までご連絡ください。

## ▷改善事例紹介

業種：サービス業	業種：小売店	業種：飲食店
<b>課題</b> ワンオペ経営なので作業の効率化が必要 <b>取組事例</b> ①LINE公式アカウントで予約サービス開始 ②キャッシュレス決済導入 <b>結果</b> 作業効率が向上し、売上アップ!	<b>課題</b> オープンしたばかりで知名度が低い <b>取組事例</b> InstagramなどSNSを活用した広報を強化 <b>結果</b> 来店者が増え、売上アップ!	<b>課題</b> 少ない座席での売上アップ <b>取組事例</b> ・昼営業後のアイドルタイムの活用 ・メニュー内容の改善 <b>結果</b> 注文数や客単価が上昇し、売上アップ!

## ●選考基準 記入頂いた内容に基づき、下記の項目について総合的に判断します。

- |   |   |                              |   |
|---|---|------------------------------|---|
| <b>① 積極性</b><br>事業についての熱意が感じられ、店舗の改善に意欲的であること | <b>② 発展性</b><br>近接する地域での複数の応募があるなど、エリアとして、集客アップなどの相乗効果が期待でき、効果的かつ効率的に臨店研修が可能なこと | <b>③ 実現性</b><br>臨店研修に参加できること | <b>④ 共有性</b><br>成果報告会において、売上や集客に関する状況を報告できること |
|---|---|------------------------------|---|