

京の商人育成塾「みせづくりカレッジ」 2018年度受講生(第1期生)募集要項



み
せ
づ
く
り
カ
レ
ッ
ジ

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（平成31年1月25日～2月3日）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

平成30年9月21日（金）から10月19日（金）まで

5 定員

20名

6 参加費

20,000円（税込）

※ 基礎講座受講料、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

下記専用ウェブサイトの応募フォームから、必要事項を入力の上、応募してください（電子メール又はFAX、郵送による応募も可能）。

電子メール又はFAX、郵送でお申し込みされる場合は、別紙「応募申込書」に必要事項を記載の上、下記13の事務局まで御提出ください。

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もダウンロード（<http://www.city.kyoto.lg.jp/sankan/page/0000243041.html>）いただけます。

【URL】<http://misezukuri-college.com>（みせづくりカレッジ）

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。

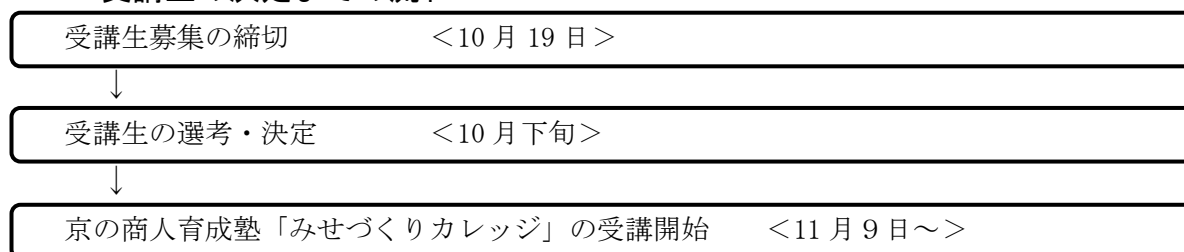
(2) 選考基準

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10月下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てください。

11 スケジュール

9月21日	受講生募集の開始
10月19日	受講生募集の締切
10月下旬	受講生の選考・決定
11月9日～	京都に根ざした中小企業診断士、商業者等による基礎講座（～11日）
11月中旬～	トライアル販売に向けた準備、事業計画のブラッシュアップ（～1月上旬） ※ トライアル販売で有益な検証を行うため、事務局や講師と共に、課題を抽出しその解決策を検討 ※ 受講生自身の事業計画やお店づくりについて相談可能な場の提供 ＜2週間に1回程度、実施予定＞
1月25日～	イオンモール KYOTO でのトライアル販売（～2月3日）
2月3日	基礎講座・トライアル販売の振り返り（トライアル販売終了後）
2月上旬～	フォローアップ（～2月中旬） ※ 店舗開業に向け、各参加者の準備段階に応じて、必要な施策の紹介や関連機関等への誘導・指導
3月(予定)	ネットワークサロン（成果報告会及び交流会） ※ 基礎講座とトライアル販売の振り返りや、様々な業界で活躍する先輩事業者と気軽に相談・交流

(1) 基礎講座及びトライアル販売の行程

① 京都に根ざした中小企業診断士、商業者等による基礎講座（3日間）

	日時	会場	主な内容
1 日 目	11月9日(金) 13:00～18:00	京都リサーチパーク 町家スタジオ (上京区福大明 神町128)	■オリエンテーション ■ワークショップ(参加者の自己紹介など) ■基礎講座①【講師：浅野 洋平 氏】 (小売ビジネスに必要なこと、必要資金とその調達、創業 体験談等)
2 日 目	11月10日(土) 10:00～17:45	京都リサーチパーク 町家スタジオ (上京区福大明 神町128)	■先輩商人から学ぶ①【講師：岩崎 達也 氏】 (コンセプトの作り方と魅力ある企画づくり等) ■基礎講座②【講師：穴澤 陸平 氏】 (京都のまちの特色と出店場所の探し方、賃貸契約におけ る留意点等) ■先輩商人から学ぶ②【講師：柴田 彩巴 氏】 (会社員から起業するポイント、ECサイトのつくり方等)
3 日 目	11月11日(日) 9:00～17:30	Kyoto Makers Garage(キョウトメ イカズガレージ) (下京区朱雀宝 蔵町73-1)	■課外講座：フィールドワーク<丹波口・島原界わい> 【講師：近藤 貴馬 氏・村田 敬太郎 氏】 (京都独自の地域性やお店と地域の関係性を学び、出店イ メージの具体化を図る) ■トライアル販売に向けた準備 ■先輩商人から学ぶ③【講師：岡田 真由美 氏】 (接客・販売方法、出店時の留意点等)

② イオンモール KYOTO におけるトライアル販売（10日間）

【期間】 1月25日(金)～2月3日(日) ※10時から21時まで販売可能です。

【場所】 イオンモール KYOTO Sakura 館1階「センターコート」

なお、トライアル販売最終日は、基礎講座・トライアル販売の振返りを行うため、半日程度で販売を終了する予定です。

12 主催・協力(予定)

主 催：京都市

協 力：イオンモール株式会社，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

■株式会社ツナグム（みせづくりカレッジ事務局）

〒602-8233 京都市上京区福大明神町128

京都リサーチパーク町家スタジオ内

【TEL】075-432-8063（平日 9時～17時）【E-mail】info@misezukuri-college.jp

■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