

# 京の商人育成塾「みせづくりカレッジ」の募集に係る Q&A（平成 30 年度）

## 1 総論

**Q1. 京の商人育成塾「みせづくりカレッジ」の事業目的は何ですか。**

A1. 京都の魅力の一つである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として、経営ノウハウの提供などの伴走支援や商業施設における「力試しの場」の提供、さらには先輩商業者との交流会を開催することにより、新規商業者の成長を支援し、魅力的な店舗の開業を促すとともに、起業しやすい環境づくりに取り組めます。

**Q2. 他の創業塾や起業セミナーなどとの違いは何ですか。**

A2. 経営ノウハウや起業に向けた基礎知識の取得よりも、市内での商業にこだわりを持つ先輩商業者による学びの場と市内商業施設でのトライアル販売等を通じた振り返り等を通じて、先輩商業者を含む、受講生同士のネットワークの構築を促すことに重点を置いています。

## 2 応募の要件

**Q3. 応募要項を読んだのですが、対象条件等、質問があります。どうしたらいいでしょうか。**

A3. お問い合わせについては、応募要項の最後に記載の株式会社ツナグム又は京都市産業観光局商工部商業振興課にお問い合わせください。また、説明会の会場及び日時について、専用ウェブサイトから情報を発信予定ですので、ご確認ください。

**Q4. グループでの応募はできますか。**

A4. グループでの応募は受け付けていません。原則、基礎講座やトライアル販売など本事業への参加は個人単位としています。

**Q5. 電子取引を中心に小売をしていますが、店舗販売は行っていません。応募対象でしょうか。**

A5. 本事業の目的は市内での新たな店舗開業ですので、店舗販売を行っていない場合は、応募対象となります。手作り市やイベント等の臨時的な店舗のみ開設している場合も、恒常的な店舗でない限りは開業期間として参入しませんので、応募対象となります。

なお、小売・サービス以外の店舗を開業している方など、異業種から小売・サービスの新規出店を目指す方については、開業期間を問いません。

**Q6. 伝統産業従事者ですが、新しい商品を商品開発し、店舗での販売を目指したいと思います。応募はできますか。**

A6. 事業者への販売（B to B）や電子取引等、店舗を開業していない場合は、事業期間（3年以上）が長期に渡っていても、本事業の対象となります。但し、既に既存製品について、自らの店舗で販売を行っている場合（3年以上）は、取り扱っていない新商品の販売を本事業で実施したい場合であっても、対象外となります。

**Q7. 現在、家族で小物販売をしていますが、独立して同じ小物販売を始めようと考えています。3年以上の店舗販売の経験があれば対象外となりますか。**

A6. 家族経営及び事業所等での店舗経験が3年以上あっても、自らが店舗の開業を目指すための応募であれば対象となります。但し、外観的に分社化や暖簾分けと判断できる場合は、対象外となる場合もありますので、事前にご相談ください。

**Q8. 現在市外居住で、市内居住の予定はありませんが、店舗は市内で開業したいと考えています。応募対象でしょうか。**

A8. 本事業においては、現在・将来の居住場所は問いませんので、市外居住者及び市内居住の可能性がない場合でも応募の対象となります。但し、市内において店舗の開業を目指すことは条件となっていますので、市外での店舗開業を目指している場合及び店舗開業を目指していない場合は対象外となります。

**Q9. 小売する商品を持っていないのですが、トライアル販売までには準備できると考えています。確実に用意することと条件がありますが、応募には何か証明するものが必要ですか。**

A9. 応募段階では、必ずしも商品・サービスを用意する必要はありませんが、提出いただいた資料等で確実に用意できると判断できない場合は、選考において落選することとなります。特に決まった形式の証明書類等は求めませんが、客観的に判断できるものをご提出ください。

**Q10. 定員20名とありますが、どのように選考されるのでしょうか。また、定員以下であれば、全員参加できるのでしょうか。**

A10. 提出いただきました資料に基づき、①受講意欲、②新規性、③競争優位性、④市場性、⑤将来性、⑥実現可能性の6つの項目を基準として、学識経験者等から聴取した意見を下に、京都市で受講者を決定します。審査は書類で行いますので、6つの項目を意識して、応募申込書をご記入ください。定員は、20名と定めておりますが、審査の結果ではそれ以下となる場合もあります。

### 3 参加費

**Q11. 参加費はいつ支払いをするのですか。**

A11. 参加費の 20,000 円は講座の開始前にお支払いいただきます。受講者決定（10 月下旬）の通知の際に支払い方法等につきましても、ご連絡いたします。

**Q12. 参加費には何が含まれていますか。トライアル販売の際の什器類も含まれるのでしょうか。**

A12. 参加費には、基礎講座に係る経費、トライアル販売に係る出店料（レジ使用料、ポスター作成費、販売促進物品費、基本的な什器等）、ネットワークサロンに係る経費等が含まれています。但し、会場までの交通費や通信費、材料費、搬出・搬入に係る経費等は自己負担となります。詳細は、受講者決定（10 月下旬）の通知やトライアル販売に際しての注意事項等でお知らせします。

**Q13. トライアル販売までに辞退した場合、参加費の一部返金はあるのでしょうか。**

A13. 参加費を納めた後での返金については、一切行いません。基礎講座の開始前でも返金はしませんので、ご注意ください。

### 4 基礎講座

**Q14. 基礎講座及びトライアル販売の期間中、一部出席できない日があります。御配慮いただきたいのですが。**

A14. 本事業では、原則として全てのプログラムに出席可能であることが条件となっています。また、遠隔地からの出席でもしやすいうように、基礎講座は 3 日間の集中講座としています。出席不可の日・時が判明している場合は、原則、対象外とさせていただきます。

**Q15. 基礎講座の受講にあたっては、準備した方が良いものなどがありますか。**

A15. 応募点では、提出書類が求める事項以外に準備をするものではありません。今後、必要な事項については、受講者決定（10 月下旬）の通知の際にご連絡いたします。

**Q16. 基礎講座終了からトライアル販売まで 2 ヶ月相当程度期間が空くようですが、何かあるのでしょうか。**

A16. この期間は、自らが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等を行う期間としています。但し、トライアル販売を、今後の店舗開業を想定した有益な検証の場とするため、専門知識を持つ講師や事務局と相談していただく機会として、2 週間に 1 回程度、直接相談できる場を提供します。

**Q17. 小売に関して素人なのですが、今回の講座では、経験者も対象となっております、相当な差があると感じています。このような幅広い対象者で基礎講座は有効なものとなるのでしょうか。**

A17. 本事業は、経営ノウハウや起業に向けた基礎知識の取得よりも、市内での商業にこだわりを持つ先輩商業者による学びの場と市内商業施設でのトライアル販売等を通じた振り返りを通じて、先輩商業者を含む、受講生同士のネットワークの構築を促すことに重点を置いています。多様な経験・知識を持つ受講生同士の交流が重要と考えていますので、知識や経験がないことは問題ないと考えています。

## 5 トライアル販売

**Q18. 飲食サービスはダメでしょうか。軽飲食でも対象外ですか。**

A18. 本事業では、施設内で飲食物を製造・調理・提供する飲食サービスを対象外としています。

**Q19. 食品を自宅などで調理・加工して販売する食物販は認められますか。**

A19. 加工食品等の食物販は対象としています。但し、保健所への届け出等、必要な法的手続きについては、受講生自身で行ってください。

**Q20. 試食については可能でしょうか。**

A20. 加工食品の試食等の提供は、禁止とはしませんが、保健所への届け出等、必要な法的手続きについては、受講生自身で行ってください。

**Q21. 電気・ガスは使用できるのでしょうか。カセットコンロの持ち込みはいかがでしょうか。**

A21. 商業施設内で、ガスは使用できません。また、カセットコンロについても施設内の火災報知機が反応する場合がありますので、使用禁止とします。電気については要相談とさせていただきます。

**Q22. 欠席する場合はどうしたらいいですか。友だちに代わりに来てもらってはダメですか。**

A22. 本事業では、全てのプログラムに出席可能であることが条件となっています。従って、友人や知人等が代理で出席することは認められません。基礎講座、トライアル販売等、天候や心身の問題で万が一欠席せざるを得ない場合は、事務局と相談のうえ、対応を決めさせていただきます。

**Q23. レジは共有ではなく、金銭の授受やお釣りの用意など、会計及び在庫管理に関する一切を自らで行うということでしょうか。**

A23. 売り上げは、原則として自分で管理いただきます。また、会計及び在庫管理もトライアル販売の重要な要素ですので、ご自身で体験していただきます。

なお、トライアル販売時は臨機応変な対応も必要なため、他の受講生の依頼（食事・商談等で少し場所を離れる）により、他人の商品の販売等も行う場合もあります。

**Q24. トライアル販売は10日間とのことですが、期間の途中で用意した商品が完売した場合はどうしたらいいですか。**

A24. トライアル販売の期間は、来場者が多数訪問される貴重な機会となりますので、事務局・専門の講師等の相談を踏まえ、在庫切れにならないような販売・在庫計画を立ててください。万が一在庫切れとなった場合でも、トライアル販売の10日間は、予約販売や商品PR、さらに、他の受講生の様子を見学するなど、今後の店舗開業を想定した有益な検証の場としてください。

## 6 フォローアップ

**Q25. トライアル販売終了後は、何か具体的な支援をしていただけるのでしょうか。**

A25. 店舗開業に向け、受講生の準備段階に応じた相談に応じます。具体的に進んでいるようであれば、必要な施策（補助金や専門家派遣等）の紹介や金融機関、支援機関等への誘導等も行います。

**Q26. 今回の基礎講座とトライアル販売を通じて、事業計画に対して、個別にフォローアップしていただけるのでしょうか。**

A26. 専門知識を持っている講師が、随時、インターネット等を活用した相談に対応するほか、希望があれば面談相談も随時行います。また、受講生の個別の課題については、必要な知識を持つ専門家から回答をいただくなど、きめ細かい伴走支援を行います。

## 7 ネットワークサロン

**Q27. ネットワークサロンとはどのようなものですか。**

A27. 日程については平成31年3月を予定していますが、日時及び会場はまだ決まっておりません。決まり次第、専用のウェブサイトにてご連絡します。ネットワークサロンは受講生の成果報告の場となるほか、先輩商業者や金融機関、支援機関、さらには、本事業に興味のある方との交流の場ともなります。この機会が、今後の店舗開業に向けての有効な人脈づくりとなるよう、専門の講師や事務局としても支援します。

**Q28. ネットワークサロンは必ず出席する必要がありますか。**

A28. 本事業を通じて、市内での店舗開業の意思が明確となった受講生については、原則として本事業での成果を発表いただくことを想定しています。ネットワークサロンは一般の参加者も募る予定ですので、新たな出店希望者の開拓の場ともなりますので、積極的な参加を要請します。

## 8 その他

Q29. 市内での店舗出店に関して、講座修了生に対して支援はあるのでしょうか。

A29. 京都市では、京都市商店街空き店舗解消促進事業として、市内商店街の空き店舗に出店する場合は、改装費に対して一部補助を行っております。本事業は、この空き店舗解消促進事業とも連携していますので、受講生の店舗開業を資金面からも支援します。