

令和5年度

若 手 商 人 育 成 事 業

魅力あるお店と商店街の

事業活用事例集

マンパワーが光る



東京都産業労働局



公益財団法人 東京都中小企業振興公社

事例集について

この事例集は、東京都商店街支援メニュー「若手商人育成事業」を活用したお店や商店街の取組を、7事例紹介しています。

「若手商人育成事業」は、商店街の未来を担う若手商人の育成を目的とし、専門家が商店街やお店を訪問してアドバイスを行う現地支援、商店街リーダーとして必要な知識を習得し、リーダー同士の交流を図る研修、商店街でお店を開きたい方が事業計画を作成し発表する研修などを行っています。

課題に応じてご活用ください

課題	事業名	利用期間
専門家のアドバイスが欲しい	商店街パワーアップ作戦	通年
	商店主スキルアップ事業	通年
商売の基本を学びたい 一流の講師の話を聞きたい	商人大学校	年2回募集
商店街の役員になった リーダーの役割を学びたい	商店街リーダー実践力向上塾	年1回募集
都内商店街で開業を考えている	商店街起業促進サポート事業 (商店街開業プログラム)	年1回募集
時代を先取りする講師の話を聞きたい	中小小売商業活性化フォーラム	年1回募集

事例集の効果的な使い方

自分の店、商店街と
似た事例を読んでもみる



過去の事例も
サイトに掲載

会社に
問い合わせしてみる



電話・窓口
(裏表紙に掲載)

公社の事業を
実際に活用してみる



利用は無料
秘密は厳守

事業活用事例

CONTENTS

01 店舗



小売だけではない「交流の場」に
専門家のアドバイスで想いを実現

伝統工芸のギャラリー & ショップ
晴居堂 (せいきやどう)

活用した事業

商人大学校
店主スキルアップ事業
商店街起業・承継支援事業

05 店舗



夢だったレトロカフェを開店
理想の店づくりを続ける

ヤマス蔵カフェ
(やますくらかふえ)

活用した事業

店主スキルアップ事業

02 店舗



閉店した実家の酒屋を全面改装
新たな酒店で地域を盛り上げたい

**BIRRA e VINO
MASUYO**
(ビッラエヴィーノマスヨウ)

活用した事業

商店街起業促進サポート事業
(商店街開業プログラム)

06 商店街



商店街の熱い思いを実現するため
公社支援による街の活性化に挑む

**しもきた商店街
振興組合** (世田谷区)

活用した事業

商店街リーダー実践力向上塾
商店街パワーアップ作戦

03 店舗



店舗の改築を好機と捉え
新たな店づくりを模索する

巢鴨のお茶屋さん
山年園
(やまねえん)

活用した事業

店主スキルアップ事業

07 商店街



公社で得た「人とのつながり」で
商店街と商店を盛り上げていく

**まえさわ小町
商店会** (東久留米市)

活用した事業

商店街リーダー実践力向上塾
商店街パワーアップ作戦

04 店舗



創業前から公社と「二人三脚」
和文化体験、日本茶カフェを開業

路地裏寺子屋
rojicoya
(ろじこや)

活用した事業

店主スキルアップ事業
商店街起業・承継支援事業

かつぱ橋かおう会商店街(台東区)

小売だけではない「交流の場」に 専門家のアドバイスで想いを実現

伝統工芸のギャラリー & ショップ
晴居堂 (せいきようどう)

活用した事業

商人大学校
商店主スキルアップ事業
商店街起業・承継支援事業



台東区松が谷 2-27-3-101 TEL.03-5246-4065
<https://shokunin-zukan.jp/shop/>



日本文化の発信地・浅草に近いかつぱ橋に開店した実店舗。



『商人大学校』で学んだ一言POPや季節の演出、高さのあるディスプレイを実践。

伝統工芸の素晴らしい技を広く紹介し、興味を持ってくれる方々と交流したい

20代の頃から編集ライターとして様々な対象を取材してきた鳥居佑子さん。「伝統工芸」を自身のライフワークとしたいという想いを抱き、日本各地の職人の取材記事をWebに上げ、彼らの技を広く紹介するためにECサイトを立ち上げた。

「しかしECサイトでは製品に直接触れることができないため、その良さを伝えきれません。実際に触れて品質や技術を知ってほしい、興味を持ってくれる人と交流したい、という想いが高まり、実店舗を持ちたいと考えるようになりました」

全くの知識ゼロから店舗をオープン。専門家のアドバイスで想いを実現していく

開業や店舗運営のノウハウが全くなかったという鳥居さんは、「ゼロからひととおり教えてくれる」と聞き、『商人大学校』を受講。商品ディスプレイ・接客の基本・POPの作り方なども学んだ。「早速、POPの作り方の講義で学んだことを活かして書き方を変えてみたところ、伊勢木綿の



高価格帯の商品は少なめに、すっきりレイアウトするのがコツ。



扱うのは現地に足を運び自分の目で確かめた商品ばかり。



『伝統工芸のギャラリー&ショップ 晴居堂』オーナーの鳥居佑子さん

布巾が飛躍的に売れるようになりました。店舗経営の基礎から、すぐに実践できる知識まで教えていただけるので、体系的な学びが得られました」

『商店主スキルアップ事業』では課題を解決すべく、IT・インバウンド・小売の専門家に店舗へ来てもらい、現状に即したきめ細やかなアドバイスをもらった。例えば、外国人客の集客のためにはGoogleマップを充実させ、説明は全て英語併記に。商品をより魅力的に見せるためには、レイアウトを工夫しポップを作成。人通りが少ない場所にある店舗の集客策としては、まずはワークショップの開催で認知度を上げる等々。それらを実行してみると、売り上げや外国人来客数などに結果が現れ、徐々にリピート客が増えていった。

「公社の支援がなかったら1人でどうしたらよいかわかりませんでした。様々な専門家の方に、自分に今必要なことや社会状況に合わせたアドバイスをいただけたことは非常にありがたかったです」

公社で学んだことを活かして地域や商店街をもっと盛り上げていけたら

公社の事業を利用し自身の想いを実現している鳥居さんは今、地域や商店街を盛り上げる活動も意欲的に行っている。

「商店街の夏のイベントに参加したり、地域の職人や地元商店を巻き込んだワークショップの開催や若い店主たちと地域の店舗を紹介するマップ作りなどを行なっています。公社で学んだことを活かし、今後は大好きな商店街や地域の活性化も考えていきたいと思います」

阿佐谷松山通り商店街交友会(杉並区)

閉店した実家の酒屋を全面改装
新たな酒店で地域を盛り上げたい

BIRRA e
VINO MASUYO
(ビッラエヴィーノマスヨウ)

活用した事業

商店街起業促進サポート事業
(商店街開業プログラム)

access



杉並区阿佐谷北 3-27-10 MAIL. info@masuyo01.com
<https://www.masuyo01.com/>



扱うのは主にクラフトビールとナチュラルワイン。こちらは地元・杉並区のブルワリーのビール。



90年の歴史ある酒屋が「こだわりの商品がある、誰もが居心地の良い酒屋」に生まれ変わった。

90年続いた実家の酒屋

新たなスタイルの酒店としての再開を決意

商店街で90年続いた「街の酒屋」。その長男である塚本涼太さんは「今の時代、商店街での酒販店経営は厳しいのでは」と考え、ビール会社に就職、店は6年前に閉店した。しかし仕事で携わったビールによる街おこしに面白みを感じ、また行く先々で同年代の人々が地域で頑張っている姿を目の当たりにし「自分も地元で活性化に貢献してみたい」という気持ちが強くなった。幸い、実家1階の店舗は閉めたまま残しており、場所はある。そこで「角打ちもできる、ビールとワイン専門の酒店」の開業を決意した。

個人が開業するために必要なことを網羅

受講＝開業準備になった公社の講座

開業の準備のため、塚本さんは『商店街開業プログラム』を受講。全10回の講座はコロナ禍のためオンライン開催だったが、「店舗経営の考え方から具体的な準備・開業プランづくり、融資の方法など非常に幅広く開業に必要なことを網羅していました。毎回、自分の頭で実践的に考えるので、受講することが店を始める準備になり、非常に効率的でした」と言う。わからないことや知りたいことを1対1の面談で専門家に教えてもらえる場もあり「店の内装、全体的なプランのまとめ方から



『BIRRA e VINO MASUYO』店主の塚本涼太さん



手描きPOPは「面白いね」とお客さんに好評。

レジシステムやHPなどのIT関係の個別の案件まで丁寧に教えていただき、非常に助かりました」と塚本さん。

「ネットで何でも自分で調べられますが、時間がかかる上、何が正しく自分に適した情報なのかは判断が難しい。公社からは、公正中立的な偏りのない知識を得ることができました」

融資に際しては、講座内のプラン発表会で講師や受講生の前で発表した内容をブラッシュアップし、金融機関の担当者に説明。「参考になる他店や実家の前で実際に通行人を数え客数予想を立てたりしたことが、担当者に響いた」とのこと。

開業から2年経った今でも、『商店街開業プログラム』で切磋琢磨した同期との縁が続いている。

「近所にサンドイッチ店を開業した同期がいて、コラボメニューを出すことになりました。地元の名物メニューにしていきたいです」と目を細めた。

それぞれの地域の商店街を盛り上げる同志たちと情報交換をすることが、塚本さんのモチベーションにもつながっている。

住民や個性ある店とのつながりを増やし地域を盛り上げる酒店にしていきたい

「個性ある店が増えることは、嬉しいもの。一緒にやりましょう、早く来てね！と言いたいです。そしてご近所とのつながりを増やし、住民と一体の商店街ができれば面白いと思います。地域を盛り上げる酒店にしていきたいですね」と決意した。地元をさらに盛り上げるべく、塚本さんの挑戦はこれからも続いていく。



近所に開業した同期のサンドイッチ店とコラボ。

店舗の改築を好機と捉え 新たな店づくりを模索する

巣鴨地蔵通り商店街振興組合 (豊島区)



巣鴨のお茶屋さん
山年園 (やまねえん)

活用した事業

店主主スキルアップ事業



豊島区巣鴨 3-34-1 TEL.03-5944-5690
<https://www.e-cha.co.jp/>



お客さまが自然に店内に流れるレイアウト。店舗入口付近に椅子を設置したことで賑わいを創出、人が人を呼ぶ効果を狙った配置とした。



何がどこにあるかわかりやすく、戦略的に商品を陳列。

老朽化した古風な店舗をなんとかしたい 改築を機に公社の支援を受ける

「築50年を超えた本店をなんとかしたい」と考えていた塩原有輝さん。近くの空き物件を仮店舗として改築に着手しようとした直後、コロナ禍によって売り上げは激減。一方、巣ごもり需要でECサイトでの売り上げが伸び、予想外の余力ができた。そこで塩原さんはこの機を逃さず店舗の改築を決め、改築後の集客や店舗運営について公社の支援を受けることとしたと言う。

「実は以前も公社から支援を受けていました。その時に専門家の方に“どんぶり勘定”的な部分をきちんとしなければだめだ、と言われていたことを思い出し、再度支援をお願いしたのです」

状況を正確に数字で把握することから始め 客単価を上げるための店づくりに取り組む

「当時は店舗・ECサイトともに、全てが大雑把になっていました」と塩原さんは振り返る。そのため公社の支援を受けながら、何が売れて何が売れないのかを正確に数字で把握することから始め、その結果に基づいて棚割りの変更を行った。また、年間の販促イベントも計画的に実施することができていなかったため、アドバイスを受けて年



ECサイトで想像以上に売り上げが伸びた「贅沢茶漬け」。



『奥鴨のお茶屋さん 山年園』
専務取締役の塩原有輝さん



店頭では通りかかる人に人気銘柄「参拝茶」を振る舞う。

間スケジュールを立てて実行できるよう取組を進めている。新装開店に合わせて進めていた自社ブランドの新商品開発の相談にも乗ってもらい、米粉と高級抹茶のロールケーキを創出した。令和5年5月に「本店」を新装オープン、これに伴い「本店」から30mの距離にある既存店「こだわりや」を食品専門店とするなど、両店舗の棲み分けに着手した。

「オープン後も売り場づくりの専門家とともに、客単価を上げるために商品の配置や動線の改善、ギフト提案の展示などに取り組みました。什器の中に沈んでいた商品を2~3cm上げて、商品の顔が見えるようにしたことで売り上げがアップしました」と塩原さん。

既存顧客に向けて年3回発行しているDMやチラシの見直しも行い、こちらも反響が高いそうだ。

「自分があえて見なかった部分」を指摘され 「じゃあやってみるか!」とやる気になった

「自分のアイデアだけでは、資金・人材が豊富な大企業と戦うことは難しく、専門家の意見は必須です。今まで自分が見て見ぬふりをしてきた痛いところを突かれ、プレッシャーに感じるかもしれませんが、それを苦と思わずに、“じゃあやってみるか!”と楽しめば良いのです。私は“宿題が出ないとやらないタイプ”なので、専門家の言葉によってやる気が出ました」と言う塩原さん。これからは商店街のイベントで出店する模擬店や、既存店「こだわりや」の業態変更など、売り上げ増加のための方針を専門家に相談しつつ、新たな店の歩みを進めていく。

千住旭町商店街振興組合(足立区)

創業前から公社と「二人三脚」 和文化体験、日本茶カフェを開業

路地裏寺子屋
rojicoya (ろじこや)

活用した事業

店主スキルアップ事業
商店街起業・承継支援事業

access



足立区千住旭町 36-1 TEL.03-6812-0780
<https://rojicoya.jp/>



路地裏の築90年の古民家を改装。カフェにしたのは若い人の興味を引く意図もある。



国内外のお客様が和文化体験を楽しむ。

自分を見つめ大切に生きる 和文化の伝承を実現する「拠点」を作る

看護師という仕事と出産を経て、米本芳佳さんは「自分を見つめる時間や自分を大切に生きる」の必要性に気づいた。同時に「子どもたちが自国に誇りを持てるよう和文化を残したい、海外の方との文化交流・相互理解を大切にしたい」と考え、様々な会場を借りて和文化体験イベントを始めた。そして「拠点がほしい」と感じていた時、イベントで使った古民家の家主から「ここでお店をやってみないか？」と声が掛かり、和文化体験の拠点となる日本茶カフェの開業を決意。支援パートナーとして選んだのが公社だった。

創業前の準備段階から公社に相談 創業後は「成長」のための支援を受ける

「地元の信用金庫に、創業するなら公社の支援を受けると良いよと教えてもらい、相談しました。公社の経営相談で、税理士や中小企業診断士に様々なお話を聞け、ハードルが下がりました」と米本さん。開業目前でコロナ禍になりピンチが訪れたが、公社の助成金とクラウドファンディング



カフェの一番人気メニュー「どら焼き」。



『路地裏寺子屋 rojicoya』
代表の米本芳佳さん



体験型カフェの一環で企画した
「利き茶」。

でなんとか乗り切ることができた。

米本さんはスタッフとともに成長するために『商店主スキルアップ事業』を受けた。そこで学んだ内容の1つめは刺さるキャッチコピーやPOPの作り方。早速、地域イベントの出店で試すと、オリジナル商品の売れ行きが良かった。2つめはホームページの情報発信の仕方、ITコーディネーターに「現在のHPは和文化体験できることが伝わらない」と指摘され、内容を整理。またHPの分析によって、広報戦略を立てる一助とした。3つめがインバウンド対応で「カフェも体験型にする」などの提案を受け企画を立てた。

多角的なアドバイスを得た米本さんは現在、「日本の文化との感動の出逢いをプロデュース」することに邁進。一流の和の専門家の体験イベントはいつも大盛況だ。

公社の支援で「知識・情報・学び」を得て 自分の「やりたいこと」を形にしてほしい

「創業を考えた時から公社とは二人三脚で歩んできた」という米本さん。知識・情報・学びは創業や事業を軌道に乗せるためには非常に大切だが、本業に専念しているとそこに時間を割くことは難しかったと振り返る。

「公社では専門家が直接現場を見て客観的に整理して的確なアドバイスを提供してくれます。ライフワークバランスのことも考えていただき、大変ありがたいと思っています。やりたいことを形にする人が増えたら、世の中もっと楽しくなりますから！」

南富士商店会 (立川市)

夢だったレトロカフェを開店 理想の店づくりを続ける



ヤマス蔵カフェ

(やますくらかふえ)

活用した事業

店主スキルアップ事業



立川市富士見町5-8-14 MAIL:下記URLのDMより受付
<https://www.instagram.com/yamaskuracafe/>



築100年ほどの実家の蔵を改装。A型看板は専門家のアドバイスで設置した。



くつろげる2階席では、作家の一点物雑貨も販売している。



モノトーンでおしゃれな店の外観。



どこか懐かしい昭和レトロな内装。

念願叶ってカフェをオープンしたものの 子育てと仕事の両立に悩み、公社に相談

「カフェを経営したい」とかねてより思っていた鈴木志生子さんは、10年ほど前に立川駅から徒歩10分ほどの実家の蔵をリノベーションして、ゆったりと手作りキッシュやケーキを味わえるカフェを開店。しかし、子育てをしながら店を切り盛りすることは想像以上に大変で、毎日が手一杯に。「これではいけないと思い、公社に相談することにしました」

キャッシュレスとHP導入で手間を減らし 価格改定や新製品開発で増収を目指す

鈴木さんは『商店主スキルアップ事業』を利用し、原価計算をやり直した。すると自分が考えていた数字と大きな差があったことがわかり、価格を改定。またIT専門家からのアドバイスも受け、キャッシュレス化も進めた。「売り上げ個数なども簡単に管理でき、非常に楽になりました」また、SNSの提案もあったが「私はSNSで、どんどん発信しフォローし返信する、というPRは好きではありません。でも、お客さんには来て欲しい。そのバランスをとって、一度作ればお客さまに見てもらえるHPを提案していただきました。臨



『ヤマス蔵カフェ』店主の鈴木志生子さん

時休業も、HPで告知することでお客さまに伝わります」と鈴木さん。

また、夏場の客足減に悩んでいたところ、専門家から「かき氷をメニューに加えてはどうか」と提案があった。鈴木さんは「ただのかき氷ではつまらない」と、富士山の天然水を使った氷、イチゴやマンゴーなど5種類のソースを手作りしたこだわりの新メニューを開発。大々的に宣伝していないにも関わらず、かき氷目当ての来店も増えてきた。

自分を理解した上でアドバイスしてもらえ 一緒に模索して背中を押してくれる

「1人ではどうしたら良いかわからず動けなかった」と言う鈴木さん。公社の支援では「専門家は自分の意見を押し付けるのではなく、店のスタイルや私のこだわりをちゃんと見ながら最善策を考えてくれます。一緒にああしよう、こうしようと模索してくれたことが良かったですね」と振り返る。「公社の支援を受ける時は、分からないことを何でも聞くことが大事。背中を押してくれますから」

様々な角度からのアドバイスを受け改善を試みた結果、手間が減り客数が増え、着実に売り上げを伸ばしている鈴木さんは、笑いながら「これで公社とのお付き合いが終わったら、困ります！」と言う。これからも、鈴木さんの理想の店づくりが続いていく。

商店街の熱い思いを実現するため 公社支援による街の活性化に挑む

しもきた商店街 振興組合（世田谷区）

活用した事業

商店街リーダー実践力向上塾
商店街パワーアップ作戦

access



世田谷区代田 6-1-28 白洋ビル 201-5 号室
TEL.03-3467-3070
<https://shimokita-info.com/>



個人商店を中心に約200店舗が組合に加盟する「しもきた商店街」。



商品開発の打ち合わせや試食を行う久保寺さんのカフェ。左側のキッチンカーが目印。



世田谷で育った野菜をもとに「下北沢の手みやげ」を開発中。



若い人に人気の店が軒を連ねるのが「しもきた商店街」の特徴。

駅前再開発による大きな危機に直面し 自分たちで街を活性化させることを考える

戦前から商業の街として栄えてきた下北沢駅周辺。その北側に位置する「しもきた商店街振興組合」は、駅前再開発のため組合員の1/3~1/4が移転・廃業せざるを得なくなり、来客数の減少が見込まれた。これに危機感を抱いた当時の理事長 柏雅康さんたちは、平成22年に街を活性化する多様な企画を展開する「下北沢大学」を立ち上げ、500種類に及ぶ事業活動を実施。補助金に頼らない街づくりへ大きな一歩を踏み出した。

その際に力となったのが、柏さんが以前受講した『商店街リーダー実践力向上塾』『商店街パワーアップ作戦』で知り合った専門家や他の地域の商店街の方々といった、人と人とのつながりだった。

「しもきたみやげ」の開発が 公社の専門家のアドバイスで動き出した

かねてから、「下北沢には土産物がない」という街の声があった。「しもきた商店街」はクラフトビールや紫芋パンなどの地元産業と連携した商品開発に挑戦してきたが、土産物としては定着していない。新たに世田谷野菜を使った土産菓子を作りたいという思いはあるものの、商品開発の知識がない。そこで、公社の支援を受けることにした。



(左から) 理事の久保寺敏美さん、理事長の長沼洋一郎さん、前理事長の柏雅康さん

利用したのは『商店街パワーアップ作戦』。中小企業診断士であり、農業経営アドバイザーでもある専門家が、農業の特性と経営の両方の視点から助言。「収穫時期に合った地元野菜を使ったら良いとアドバイスを受けました」と理事長の長沼洋一郎さん。「全体のビジョン、ターゲット、差別化コンセプトなど体系立てた枠組みができたので、動きやすくなりました」と理事の久保寺敏美さん。補助金の交付も決定し、専門家の助言や地域の方々の協力により開発は順調に進む。来年度には販売開始見込みだ。

この「しもきたみやげ」の製造では、福祉作業所への委託や子育て世代やシングルマザーの雇用創出など、下北沢の地域全体の活性化に資することを考えている。

自分たちの能力を 引き出すために公社支援を利用

久保寺さんはこの支援で「街が何に挑戦していきたいのか、自分は何に貢献できるか、自分ごととして勉強になりました」。柏さんは「公社の支援を通して、多くの方々とつながることができ、課題解決のきっかけをつかめました」。長沼さんは「専門家が入ることによって、自分たちだけでは気づけなかったコンテンツや能力を最大限に活かすことができました。課題がある方は、支援を受けてみては？」と提案する。

長沼さんは、この経験を他の商店街にも参考にしてもらえればと、『商店街リーダー実践力向上塾』の講師役に回り、つながりの輪がまた一つ生まれた。

公社で得た「人とのつながり」で
商店街と商店を盛り上げていく

まえさわ小町
商店会 (東久留米市)

活用した事業

商店街リーダー実践力向上塾
商店街パワーアップ作戦



東久留米市前沢4丁目、5丁目
TEL.090-3808-6224 (事務局 横井)
<https://maecoma.com/>



商店街の東端。ここから約300mのバス通り沿いに46軒の店が並ぶ。



商店街のシンボル、平成11年 商店会事務局の横井修さんに設置した装飾街路灯。



[上] yucoさんの雑貨とお昼ごはんの店。
[下] yukinoさんのベーカリー。



kyokoさんの寝具店の入り口。「こまちーズ」に会いにくる人も。

創立50周年のタイミングで世代交代し 柔軟な取組で活性化を図る商店会

昭和40年代に建設された滝山団地の東側バス通りに誕生した「滝山東商店会」は、平成19年に「まえさわ小町商店会」と改名。さらに、設立50周年のタイミングで役員を若手にバトンタッチし、記念誌作りで奮闘した3人の女性がPRユニット「こまちーズ」として幅広く情報発信するなど、柔軟で積極的な活性化の取組を行ってきた。その中心人物が、横井修さんだ。

支援で得た人とのつながりで 貴重な知見・経験を得る

横井さんは以前から、公社の『商店街リーダー実践力向上塾』などに参加して、街の活性化策を模索してきた。なかでも商店主が講師となって地域交流を図る「まちゼミ」というイベントに興味を持ち、見よう見まねで自分たちで開催。そして、先駆者の話を聞きたいと考え、公社の『商店街パワーアップ作戦』を利用して「まちゼミ」開催に関する知識を深めていった。専門家とのつながりで「全国まちゼミサミット」「首都圏まちゼミ交流会」などへも参加するなど、飛躍的に活動の場

も広がったのが大きな成果。商店会の視野が広がった。

インボイス制度導入に際しては公社の専門家に会員に向けて商店目線で講義してもらった。「こまちーズ」のkyokoさんは「資料だけではわかりにくいことも専門家から聞くと理解しやすかった」、yukoさんは「商店会の中では知り得ない情報に触れる良い機会」と感想を持ったそうだ。また、横井さんはブティック店主から「新しいことに挑戦したい」と相談を受け、公社事業を紹介。店主は専門家の支援でSNSを始めた。今後はこのように個別の店にも公社の支援を広げることで、商店会全体を盛り上げようと考えている。

面白がってやっていることがお客様に伝わり 商店が「良い感じ」に変わってきた

yukinoさんは「無理はしないで店舗と家庭を最優先に、ゆる〜く商店会活動を続けています」と言うが、皆が集まると「あれやりたい！これやりたい！」と次々に夢やアイデアが湧いてくるそうだ。「5年前には想像もつかなかったような、良い感じになっています。内部で面白がっていると、周囲もお客様も“まえこま”って面白いなと感じるのでは」と横井さん。現在の商店会加入率は100%。団地内からの来客に加えて、近隣や遠方からの若い世代の来客も着実に増えている。令和5年開催の第18回東京商店街グランプリでは準グランプリを受賞し、商店会はますます活気づいている。



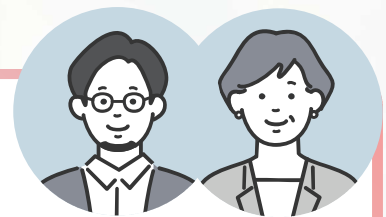
今年の「まちゼミ」は申し込み初日に満席になった講座も。

商店街の活性化やお店の魅力アップを 専門家に聞いてみよう！

【 商店街パワーアップ作戦（専門家派遣） 】 【 商店主スキルアップ事業（専門家派遣） 】

対象者

- ・都内の商店街、商店街を構成する商店の店主
- ・若手商人育成事業等で支援を受けた（支援を受ける予定の）店主等



支援内容

○商店街パワーアップ作戦【対象：商店街】

商店街の課題整理、事業計画の作成、イベント企画、キャッシュレス対応、インボイス制度への対応などのご要望に対して、専門家がアドバイスし、貴商店街の取組をサポートします。

○商店主スキルアップ事業【対象：商店主】

販売促進、IT活用、その他経営全般のご要望に対して、専門家がアドバイスし、貴店の取組をサポートします。



こんなご要望はありませんか？



- ✓ 商店街の課題の抽出
- ✓ インボイス制度への対応
- ✓ 空き店舗対策と賑わいづくり
- ✓ 店の経営課題の把握
- ✓ 魅力的なPOPやチラシ
- ✓ 効果的なSNSの使い方

若手商人育成事業

次代の商店街を担う若手商人を育成します。費用は「無料」です。



➤ 商店街パワーアップ作戦（専門家派遣）

専門家が商店街に赴き、商店街の課題解決に向けた助言や、活性化を支援します。

➤ 店主スキルアップ事業（専門家派遣）

お店の経営力を高めるために、専門家が実際に話を聞いたり、お店を見ながら経営のアドバイス等を行います。

➤ 商人大学校

小売店、飲食店、サービス業などのお店の経営に役立つ実践的なカリキュラムによるセミナーを開催します。

➤ 商店街リーダー実践力向上塾

商店街の活性化計画を策定するにあたって必要となる基礎理論を学びます。

➤ 商店街起業促進サポート事業（商店街開業プログラム）

講義やグループ討議等により開業に必要な知識を習得し、専門家のアドバイス等を受けながら、商店街での開業プランを作成していきます。

➤ 中小小売商業活性化フォーラム

店主等に対して商売の魅力を掘り起こし経営意欲の増進を図るため、基調講演や展示等を実施します。



お問い合わせ先
経営戦略課 地域産業振興担当
03-5822-7237



若手商人育成事業

に関するお問い合わせ

東京都中小企業振興公社

本社 経営戦略課

地域産業振興担当

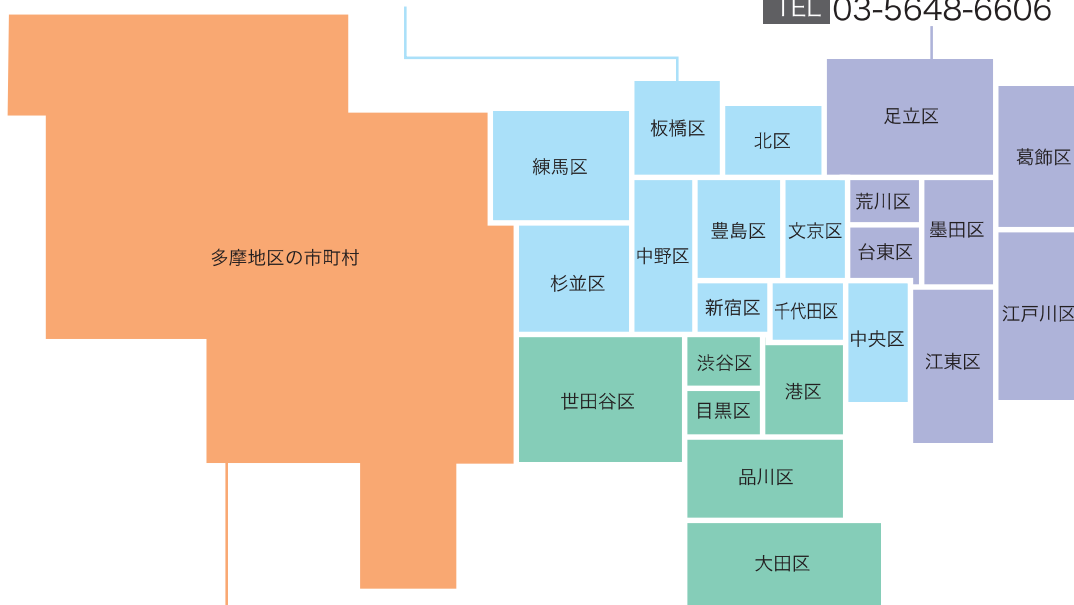
千代田区神田和泉町1-13
住友商事神田和泉町ビル9階
TEL 03-5822-7237

城東支社

(仮移転事務所・令和7年夏頃まで)

経営支援担当

葛飾区東金町1-23-2
澁澤金町ビル2階
TEL 03-5648-6606



多摩支社

経営支援担当

昭島市東町3-6-1
産業サポートスクエア・TAMA
TEL 042-500-3901

城南支社

経営支援担当

大田区南蒲田1-20-20
城南地域中小企業振興センター
TEL 03-3733-6284

令和5年度 若手商人育成事業活用事例集

令和6年2月発行

編集・発行：公益財団法人東京都中小企業振興公社 事業戦略部 経営戦略課 地域産業振興担当
〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1-13 住友商事神田和泉町ビル9階 TEL：03-5822-7237

制作・印刷：株式会社大應



若手商人育成事業 詳細はこちら ▶

若手商人育成事業

