

平成30年6月15日

ネットショップ育成塾の開催について

～ネットショップの問題点・課題を把握し成功へ導くために～

独立行政法人中小企業基盤整備機構東北本部（略称：中小機構東北 所在地：宮城県仙台市、本部長：高村誠人）は、株式会社北日本銀行（所在地：岩手県盛岡市、頭取：柴田克洋）と連携して、7月から4ヶ月にわたり盛岡市内で、インターネットで商品を販売するネットショップ運営事業者向けに、実践型の育成塾を下記の通り無料で開催いたします。詳細及びお申込方法については、添付資料をご参照ください。

1. セミナー概要

セミナー名称	ネットショップ育成塾
セミナー内容 開催日時	全4回にわたる勉強会 第1回：平成30年7月19日（木）13:00～16:30 「ネットショップの問題点を把握しよう！」 第2回：平成30年8月22日（水）13:00～16:30 「ネットショップを検証して課題を明確にしよう！」 第3回：平成30年9月20日（木）13:00～16:30 「ネットショップの課題を解決する打ち手を考えよう！」 第4回：平成30年11月29日（木）13:00～16:30 「実践結果を検証し、ネットショップを成功に導こう！」
講師	グローバルマーケティング（株） 代表取締役 今井 進太郎 氏
開催場所	第1回：北日本銀行 本店 大ホール（盛岡市中央通一丁目6番7号） 第2回以降：（予定）盛岡地域交流センター マリオス181会議室 （盛岡市盛岡駅西通2-9-1）
参加費	無料

2. 留意点

- ① 育成塾への参加にかかる交通費は参加者負担となります。
- ② ネットショップ育成中及び育成後の運営は、全て参加者自らで実施いただきます。
- ③ 育成塾の詳細は、別紙「パンフレット」をご参照ください。

3. 主催

独立行政法人中小企業基盤整備機構東北本部
株式会社北日本銀行

以上

<中小機構について>

中小企業基盤整備機構は、日本の中小企業政策の総合的かつ中核的な実施機関として様々な中小企業支援を行う経済産業省所管の独立行政法人です。全国9ヶ所の地域本部を拠点として、中小企業の事業活動の活性化に向け、創業や新事業展開、販路開拓、海外展開、セーフティネットを含む経営基盤の強化などの中小企業の様々な課題に対し、経営相談、研修、共済制度、ファンドを通じた資金提供など多様な支援を実施しています。

<本件に関するお問い合わせ先>

独立行政法人 中小企業基盤整備機構 東北本部

経営支援部 連携推進課 (担当者：渡邊)

住所：宮城県仙台市青葉区一番町四丁目6番1号 電話：022-399-9031

ネットショップ育成塾

ネットショップ開業を成し遂げ、売上増加すると思っていたのに中々上手くいかないとお悩みの方、一緒にショップを育てていきませんか。

■ねらい

地方経済が縮小していく中、場所を問わず国内はもとより海外への販路拡大も可能でありながら、且つ低コストで参入できるインターネットを活用した電子商取引（EC）市場は拡大し続けています。

本育成塾は、ネットショップによる戦略（テストマーケティング・販路開拓）の一環として国内ショッピングモールへの出店又は自社サイトによりインターネット市場へ参入「ネット創業」されている中小企業・小規模事業者の皆様を対象に、**出店したが思うような効果が出ていない方向け**に、問題の把握・課題の設定・解決策の実行を繰り返すことで『育てるネットショップ』として売上が向上出来るよう実践形式でサポートします。

《カリキュラム》

	日 時		科 目 ・ 内 容
第1回	7月19日 (木)	13:00～16:30	「ネットショップの問題点を把握しよう！」 あるある！良く陥りがちなネットショップの問題点を勉強しながら、自社のネットショップで売上が伸びない原因は何かをグループワーク形式で把握します。 講師：グローバルマーケティング 株式会社 代表取締役 今井 進太郎 氏 <div style="float: right; border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 2px 5px;">17:00～ 塾生交流会</div>
インターバル		実践・検証期間	
第2回	8月22日 (水)	13:00～16:30	「ネットショップを検証して課題を明確にしよう！」 参加者それぞれの問題点に対し課題を明確にしていきます。更に、『育てるネットショップ』を目指す際に欠かせないPDCAサイクルの回し方について勉強します。 講師：(前掲) 今井 進太郎 氏
インターバル		実践・検証期間	
第3回	9月20日 (木)	13:00～16:30	「ネットショップの課題を解決する打ち手を考えよう！」 参加者それぞれの明確になった課題に対し解決策を立案していきます。更に、ネットショップを成功に導く処方箋を伝授します。 講師：(前掲) 今井 進太郎 氏
インターバル		実践・検証期間	
第4回	11月29日 (木)	13:00～16:30	「実践結果を検証し、ネットショップを成功に導こう！」 グループワーク方式で、実践結果を参加者同士で共有します。また、更なる改善施策について立案し、引き続きPDCAサイクルを回して『育てるネットショップ』を実践していくための勘所についてまとめていきます。 講師：(前掲) 今井 進太郎 氏

「ネットショップ育成塾」参加申込書(締切:平成30年7月12日(木))

募集要領に記載された事項を確認のうえ、参加を申込みます。

1 申込日	平成30年 ● 月 ※※ 日
2 企業名	株式会社□○食品 ⇒ 株式会社等は略さずに記載ください。
3 参加者名/役職	中小 太郎 / 営業部 EC事業準備室 室長
4 連絡先	〒
①住所	<p>3. 記載の参加者さまの連絡先を記載願います。 参加者と事務連絡者の別を希望される場合は 参加者名のあとに () 書きにて事務連絡担当者 の お名前を記載し、以下も同様に () 書きにて</p>
②電話番号	
③FAX	
④E-mail	
⑤HP URL	
5 業種 (日本標準産業分類に基づく)	<p>製造業(食料品製造業) ※ 日本標準産業分類については下記サイトを参照ください。 http://www.soumu.go.jp/toukei_toukatsu/index/seido/sangyo/H25index.htm ※ 大分類のみで構いませんが、可能であれば () 書きにて 中分類も記載ください。</p>
6 役員・従業員数	○○ 名(パート等含む)
7 事業内容	和菓子の製造・販売
8 対象者要件 の確認	<p>募集要項記載「対象者に定められた事項」を満たしていることが確認 できましたら、「確認済み」を○で囲んでください。 ※ 中小企業者又は小規模事業者、東北6県に本社有、既にネットショップを運 営している、勉強会参加可能、反社会的勢力ではない</p> <p>確認済み</p>
9 ネットショップ 出店経験年数	○ 年程度
10 出店形態	<p><input type="checkbox"/> 自社サイト</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> ショッピングモール： <u>楽天市場</u></p>
11 販売を予定して いる商品	<p>※カテゴリー(例「健康食品」「化粧品」)で記載可。複数記載可。 例1：和菓子など 例2：和菓子、和菓子とお茶のセット、カトラリー</p>

※記載頂いた個人情報は、育成塾運営に利用するほか、円滑な実施のため講師に提供致します。また、北日本銀行・中小機構・講師が実施する事業に係る情報提供、アンケート、アフターサービスのため利用させていただく場合がございます。

提出先：北日本銀行
e-mail：ict@kitagin.co.jp
FAX：019-624-7140

「ネットショップ育成塾」参加申込書(締切:平成30年7月12日(木))

募集要領に記載された事項を確認のうえ、参加を申込みます。

1 申込日	平成 年 月 日
2 企業名	
3 参加者名/役職	/
4 連絡先	〒
①住所	
②電話番号	
③FAX	
④E-mail	
⑤HP URL	
5 業種 (日本標準産業分類に基づく)	
6 役員・従業員数	名 (パート等含む)
7 事業内容	
8 対象者要件 の確認	募集要項記載「対象者に定められた事項」を満たしていることが確認 できましたら、「確認済み」を○で囲んでください。 ※ 中小企業者又は小規模事業者、東北6県に本社有、既にネットショップを運 営している、勉強会参加可能、反社会的勢力ではない 確認済み
9 ネットショップ 出店経験年数	年程度
10 出店形態	<input type="checkbox"/> 自社サイト <input type="checkbox"/> ショッピングモール： _____
11 販売を予定して いる商品	

※記載頂いた個人情報は、育成塾運営に利用するほか、円滑な実施のため講師に提供致します。また、北日本銀行・中小機構・講師が実施する事業に係る情報提供、アンケート、アフターサービスのため利用させていただく場合がございます。