



『まちゼミ』実施店募集のご案内

あなたのお店と新しいお客様をつなぐチャンスです

安来商工会議所 地域経済向上対策事業/中心市街地活性化事業

第19回安来まちゼミ 実施店募集要項

まちゼミって何？

『得する街のゼミナール（＝まちゼミ）』は、お店の方が講師となり、専門知識やプロならではのコツを伝える少人数のゼミナールを無料(あるいは材料費実費)で開催するミニ講座です。

どんなメリットがあるの？

お店の存在や特徴を知っていただくとともに、お店とお客様との交流を通し、お店やスタッフのファンづくりからお客様の再来店につながり、固定客の獲得機会になります。また、街の活性化を推進する事業です。

なんだか大変そう…

まちゼミの良い点は、開催日や時間、内容等をご都合に合わせて自分で決めることが出来ることです。

また、受付も完全予約制で、原則自分のお店で実施しますので、無理なく実施できます。

どんな講座をやったら
良いのかわからない…

お店の専門知識だけでなく、自分の趣味についての専門知識でも OK！ファンづくりが第一の目的です。

それでも不安・心配という方は、商工会議所の職員やまちゼミ世話人がお店の講座と一緒に考えますので、ご安心ください。

受講料は頂きません！

どうしても発生する「材料費だけ、実費」を頂いております。

できるだけご自身のお店で開催しましょう！

お店の雰囲気や店主・スタッフさんのことを知っていただくチャンスです。

お店や店主の特徴が伝わる講座にしましょう！

内容はグルメ・健康・美容・ファッション・教養何でも OK です。

自分の特技・趣味を通じて、受講者の知りたい・叶えたい講座を開催しましょう。

お客様に「感動」を与えよう！

商売の基本はお客さまに感動を与えること。その結果が自分のお店に還ってきます。

まずはお客さまの満足度を高めることを意識し、継続的に取り組みましょう。

販売行為は NG！

お客さまに安心して受講していただくために、販売・勧誘行為は一切認めません！

但し、お客さまから買いたいと言われた場合やチラシ・試供品を渡すなどは OK です。



1. 趣旨・目的

【売上向上】

店主や販売員が講師となり、各商店の専門知識や特性等を活かした少人数のゼミナール（講座）を開催。お店の存在や特徴、商店主のこだわり、人となりを知っていただくとともに、お店とお客さまとの交流により、お店のファンづくりを行う。

また、商店はお客さまから何（商品、サービス、情報など）を求められているのかを知る機会とも捉え、今後の商店経営改善の参考とする。

【顧客満足】

受講者（一般消費者）は、お店の店主等が有するプロの知識や知恵に触れる機会はあまりなく、興味はあっても聞けなかったことや、関わりのなかった分野の知識などを得ることが出来る。

また、お店は新規顧客や固定客の獲得等が必要だが、技術やサービス等を知ってもらうことによりファンづくりにつながる。

【地域活性】

まちゼミにより、お店のファンづくりや市民生活の向上を推進するとともに、地域経済の活性化を推進する「お客様」・「お店」・「地域」の三方良しの事業です。



2. 実施概要

▽開催期間 **令和7年7月1日(火)～8月11日(月・祝)**

↑この期間中に各店舗が開催日時を自由に設定。

来客時などゼミに専念できない場合、定休日や営業時間外に実施も可。

但し、開催日時を指定しないのは不可。

▽実施エリア 安来市内全域

▽会場 自店舗／オンライン

(場合によっては店舗以外でも可。但し、近隣店舗との共同開催以外での自店舗外の会場は、原則“やすぎ懐古館一風亭”のみとします。)

※趣旨：お店の場所・商品内容・雰囲気・店主をはじめスタッフの顔などを知ってもらうため。また感染症対策対応が比較的に入念に出来るため。

▽内容 自店の専門性や特徴を活かしたゼミナール(講座)。一方的なレクチャーではなく、できるだけ体験等を織り混ぜるなど、お客様とのコミュニケーションをとることができるような工夫をお願いします。

また、**講座中に販売や勧誘行為など、まちゼミの理念に反する行為は行わない。**

同一店舗で複数種類の講座を開催しても良い。

※申込書裏面にある“まちゼミ講座作成カルテ”を基に講座内容考案下さい。

▽所要時間 60分～90分程度／1回(実施時間厳守)

▽受講者定員 2名～5名/回の少人数制(5名/回程度が、顧客満足度が高い傾向です ※推奨)

*10名/回を超える人数の設定は趣旨に合致しませんのでご遠慮下さい。

▽講師 店主または店舗スタッフ(*外部講師の招聘は極力ご遠慮ください)

▽開催回数 チラシには1つの講座(テーマ)で3回分まで掲載します。

但し、チラシ掲載日以外の日時に4回以上講座を行って頂いても構いません。

可能な限り複数回の開催を設定ください。 **(※初実施店は3回必須)**

▽受講料 **無料。**

但し、材料費・教材費が発生する場合は、受講者から実費徴収可。

▽受講申込方法 受講者が各店舗に直接、電話にて申込み。(先着順に対応)

※今回も試験的にメール・LINEでの受付も可とします。(先着順に対応)

▽ゼミの流れ ①開講挨拶と趣旨説明

②自店・自己紹介

③講座スタート

④質疑応答

⑤アンケートの依頼と回収・終了挨拶

⑥アンケート及び集計表を会議所へ提出



3. 募集概要

▽参画対象者

安来市内に実在する店舗等を有し、趣旨に賛同し積極的に参画を希望する事業者

▽参画条件

次の（１）～（５）すべての条件を満たす事業者

- （１） 会議所（商工会）会費 の滞納がないこと
- （２） 事前説明会及び結果報告会に出席頂けること
- （３） ゼミ実施後のアンケートを正しく集計し、提出の締切厳守頂けること
- （４） 次々頁［注意事項］及び事務局等からの依頼事項を遵守頂けること
- （５） 安来市暴力団排除条例に規定する暴力団員又は暴力団若しくは暴力団員と密接な関係を有する事業者でないこと

※公序良俗および各種法令に反する講座内容のものは除きます。

※内容により、お申込みをお断りする場合がありますのでご了承ください。

※再三に渡り（２）～（４）が履行できなかった場合、その回以降の参画申込をお断りします。

▽参画申込方法

下記 必要書類を持参（又はEメール・WEB）にて期限までに提出下さい。

（※申込書・写真は FAX・郵送不可）

〔必要書類〕 ①参画申込書

※PDFデータ（紙提出）がご希望の方は、会議所HPをご覧ください。

※連絡先（電話・FAX など）は、2ヵ所以上ご記入下さい。

②広告チラシ用講座イメージ写真またはイラスト

※電子データでの提出お願い致します。

※「講師の顔写真（笑顔のもの）」をチラシに掲載すると、より集客効果が高いです。

※上記以外の場合、ゼミの内容をイメージしやすいものをご用意ください。

③共同クーポン参加申込書（※希望者のみ）

▽申 込 期 限 **令和7年4月30日（水）17：00** ***期限厳守**

▽実施店負担金 ◎安来商工会議所（及び安来市商工会）の会員事業所

⇒全体の開設講座数が下記各左行の範囲であった場合、
それぞれ対応する各右行の負担金を徴収いたします。

開設講座数	負担金額（1講座あたり）
19講座以下	0円（開催しない）
20～34講座	9,000円
35～39講座	8,000円
40～44講座	7,000円
45～51講座	6,500円
52～65講座	6,000円
66講座以上	5,000円

（注）実施申込書を「紙提出」された場合 上記＋1,000円

◎非会員事業所

⇒ 上記表の実施負担金額＋5,000円

*実施申込書を「紙提出」された場合 上記表＋6,000円

◎新規参画事業所

⇒ 1講座目 5,000円（会員・非会員問わず/紙提出＋1,000円）
2講座目以降 前述属性の金額を適用する

※コラボ講座の場合は、1講座毎に1講座あたりの金額をコラボ事業所数で按分します。

※原則、事前説明会の際にお支払いください。

*実施負担金は広報（チラシ製作・新聞折込等）費用に用途します。

WEB申込はこちら↓



URL : <https://forms.gle/hgwY3dsXkjaqMBTw7>



4. その他

▽事業スケジュール

- ①新規実施検討店説明会 随時開催
※希望があった場合、世話人と日時調整します。
- ②チラシ原案提出 令和7年4月30日（水）**厳守**
- ③**事前説明会 令和7年5月21日（水）14:00～/18:30～ *要出席**
- ④集合写真撮影 ※事前説明会後に個別に実施。
- ⑤新聞折込（受付開始） 令和7年6月21日（土）
- ⑥**実施期間 令和7年7月1日（火）～8月11日（月・祝）**
- ⑦**結果検証会 令和7年9月17日（水）14:00～/18:30～ *要出席**

▽告知方法

- [配布]公共施設ロビーなどへのチラシの設置、実施店による配布
- [折込]新聞折込（安来市全域 約 11,000 部）*朝刊全紙
- [紙面]会議所所報 7 月号（7/25 発行）、市報 7 月号（6/20 発行）
- [WEB]会議所HP、市役所HP（定住産業課）、商工会HP、安来まちゼミ公式 SNS 等
- [その他]店頭のぼり（貸与）、ポスター、報道発表など

▽注意事項

- （1）まちゼミを成功させるためには、まちゼミの目的、意義、ノウハウなど、色々なことを学んでいただくことが重要です。よって、理解が不十分なまま開催されますと、自店の満足度が得られない事はおろか、まちゼミ全体の満足度にも影響致します。従って、新規実施店として参加される場合には事前説明会には必ずご出席頂きますようお願い申し上げます。
また、日々ブラッシュアップを重ねておりますので、現状再確認の為に、直近3回説明会に参加されていない方は、説明会参加が必須条件となります。
- （2）ゼミの最中に、受講者に商品・サービスの販売／勧誘行為は行わないで下さい。
- （3）お店のファンづくりに徹していただきます。
- （4）まちゼミの趣旨、募集要項に反する行為を行った場合、次回から申込をお断りする場合があります。

▽今後の実施予定

- 第20回 令和8年1月最終日曜～3月第一土曜
(募集期間：R 7.10/14～11/14)
- 第21回 令和8年7月1日～8月9日
(募集期間：R 8.4/1～4/30)

【お問合せ・お申込先】安来商工会議所 担当：米田
TEL：0854-22-2380
E-mail：yoneda@yasugicci.jp



安来まちゼミ共同クーポンについて

1. ねらい

安来まちゼミ講師店全店で受講者へクーポンを配布することで、他店講座の受講者にも自店への来店のきっかけをつくる事が出来る。

自店受講された方は、程度の大小を問わず興味を持っておることから、クーポン利用という名目を提供することで、リピート来店のきっかけにもなる。

単純接触の増加は、リピーター・固定客化を促進させ、安来市内における消費活動の拡大に繋がる。

2. 要項・申込書

別紙ー安来まちゼミ共同クーポン申込書 参照

3. 実施例

② 有効期限 R6.3.31まで 遠藤鍼灸整骨院 新規ご予約の方のみ 保険外の肩こり、腰痛、筋肉疲労の施術 3,000円→2,000円 【所】 安来町1105-1 【休】 火・月・金・毎月1日 【営】 9:00~12:00 14:00~18:30	③ Lazowa green 植え替え費無料 通常植え替え費 小鉢100円 中鉢200円 大鉢300円 【所】 門生町447-1 【休】 水 【営】 9:00~19:00	⑤ ⑬ 有効期限 R6.4.26まで (有)原長 オーダーカーペット 周回オーバーロック代 600円/m→300円/m (有名メーカー指定カタログに限る) 【所】 安来町1507 【休】 日 【営】 9:00~18:30
⑤ ⑬ 有効期限 R6.4.26まで (有)原長 羽毛ふとんリフォーム まくらカバー 1枚プレゼント 【所】 安来町1507 【休】 日 【営】 9:00~18:30	⑤ ⑬ 有効期限 R6.4.26まで (有)原長 きもの仕立直し 正絹胴うら 20%オフ 【所】 安来町1507 【休】 日 【営】 9:00~18:30	⑤ ⑬ 有効期限 R6.4.26まで (有)原長 きものクリーニング代 500円オフ 他割引サービス時、併用不可 【所】 安来町1507 【休】 日 【営】 9:00~18:30
⑤ ⑬ 有効期限 R6.4.26まで (有)原長 ♡袴を着よう!! 19,500円 着付け・簡単な写真撮影サービス ※10~99歳女子限定 終日外出可 【所】 安来町1507 【休】 日 【営】 9:00~18:30	⑤ ⑬ 有効期限 R6.4.26まで (有)原長 きもの処分、リフォームご相談 45分無料 (ご自宅まで出張可) 【所】 安来町1507 【休】 日 【営】 9:00~18:30	⑥ 島根日産自動車株式会社安来店 新車(普通車)ご成約のお客様 ディーラーオプション 10万円(税込) 値引 【所】 今津町625-1 【休】 第1日・月、 【営】 10:00~18:30 その他不定休
⑥ 島根日産自動車株式会社安来店 新車(軽自動車)ご成約のお客様 スタッドレスタイヤホイールセット サービス 【所】 今津町625-1 【休】 第1日・月 【営】 10:00~18:30 その他不定休	⑦ ⑧ ⑮ BALL HALL 初心者1レッスン 30分無料 【所】 新十神町41 【休】 不定休 【営】 9:00~20:00	⑬ (有)はんのえ 500円以上お買い上げの方 一服 100円 (和菓子付き) 【所】 安来町854-1 【休】 日・祝 【営】 9:00~17:00
⑫ メナードフェイシャルサロン 広瀬安来 (初回の方) アドバンスコース50分 +エイジングケア 10分 ビジター価格 9,900円→3,300円 【所】 広瀬町820-3 【休】 不定休 【営】 9:30~17:45	⑭ 中華飯店かげやま 食後コーヒー 1杯 サービス 【所】 飯島町286-2 【休】 火 【営】 11:00~14:00 17:00~20:00	⑳ yume sweets Atelier 税込500円以上お買い上げで 下記のいずれかの特典をプレゼント ①ポイントカード +1個 ②丸クッキー 1枚 ③フィナンシェ 1本 【所】 黒井田町741-1 【休】 不定休 【営】 11:00~17:00
㉑ yume sweets Atelier イートインコーナーでデザートもしくは ケーキをお召し上がりの方に コーヒー1杯サービス 【所】 黒井田町741-1 【休】 不定休 【営】 11:00~17:00	㉒ 有効期限 R6.2.29まで Sylph Raum 水素サウナ40分 3,000円 【所】 切川町1070-1 【休】 日・祝 【営】 10:00~19:00	㉓ 有効期限 R6.2.29まで Sylph Raum もみほぐしフーレセラピー60分 (14:30~17:00) 新規の方 3,000円 2回目以降の方 4,000円 【所】 切川町1070-1 【休】 日・祝 【営】 10:00~19:00

【参考資料①】

■会議説明（内容補足）

★事前説明会（重要！）

受講者の募集方法や当日の講座の進め方など、まちゼミの知識を身に付けて頂きます。
（全国各地で開催されているまちゼミには共通のルールがあり、安来市でも同様のルールで開催しています。ルールや知識を学ばないまま参加をすると、全国で開催している地域や仲間に迷惑をかける事になります。）

★結果検証会&ブラッシュアップ研修会（最重要!!）

全講座終了1か月半後に、受講者アンケートの結果や各店舗が実施したまちゼミの報告を参加店同士で共有する事で、更に「集客（収客）」に繋がる講座を作ることが出来ます。

集客（収客）が成功した他店の講座内容やアフターフォローは大いに活用し、次に開催する自店の講座にも反映しましょう。

■何のために“まちゼミ”を行うのか？（背景と目的）

◎背景

- ・人は、行き慣れたお店や良く知る馴染みの店に無意識に足が向く。
- ・存在を知らないお店には行かず、存在を知っていても、お店がお客様の選択肢の上位にすぐ浮かばなければ来店の可能性は高くない。
- ・お店のファンづくりには、店主等の技術やサービス、知識や知恵、店の特徴や雰囲気、店員の対応や人柄に触れることが必要。
- ・入ったことのないお店に入ることは心理的ハードル高い。また、店主の人柄や店内の様子を知らず不安、また「何も買わないと気まずいかも」という思いも。
- ・興味はあっても機会がないと、聞かないまま済ませている。

◎目的



【参考資料②】

■まちゼミ実施において見込まれる主な効果

〈#個店〉

- ・来店いただくきっかけ
- ・お店のファンづくりや新規顧客、リピーターづくりのきっかけ
- ・お店の存在や特長、どんな商品やサービス・技術・刈がありどんな人達がいるか発信、知ってもらえる機会
- ・サービスや技術磨きの促進、向上
- ・お客様の商品・サービス・情報などのニーズを聞ける機会、今後の経営の参考
- ・お店のファンづくりの結果として売上に寄与



〈#参加者〉

- ・講座という大義名分により店に入りやすい
- ・買わされる心配がない
- ・興味のあることを聞ける
- ・興味や関心の広がりや知識の深堀ができる
- ・新たな人との出会いや参加者同士の交流の促進
- ・お店とのコミュニケーションなどによる商店での買い物の楽しさの実感
- ・生活の豊かさの向上



〈#地域〉

- ・魅力的なお店があることによる地域の魅力向上、魅力発信
- ・お店のサービスや技術のさらなる向上などの広がり
- ・お店やまちなかに行く用事ができる
- ・地域の活性化



■集客につながる講座の作り方

- ①楽しそう、面白そうなコト → ※独りよがりで作る講座では、
②よく聞かれるコト 集客に繋がる講座は作れません
③過去の受講者アンケート結果を参考 常連の方に聞いてみるのも良いです。
④全国の事例を参考

■講座タイトルの付け方のコツ

- 例：はじめての○○ ※文字数は9～13文字がベストです。
親子で楽しむ○○ 最大文字数は20字まで
女性のための○○
簡単に○○できるコツ *あくまでもイメージです
失敗しない○○
○○してみよう etc

■開催日時の設定の仕方

- ・可能な限り、複数曜日の複数回実施の設定をする。
→受講者に対し、選択の幅が広いほど集客に繋がります。
(例：水曜 19：00～20：00
木曜 10：00～12：00
土曜 14：00～16：00
*あくまでも一例です。ゼミ内容、ターゲットによって有効な日時設定が異なります。)



Q. 「まちゼミ」って儲かるの？

A. 即効性はありません。ただし、確実に効果はあります。

※※全国津々浦々、全てのまちゼミのチラシには毎回このような記載があります

受講料**無料** 販売・勧誘行為は一切ありません

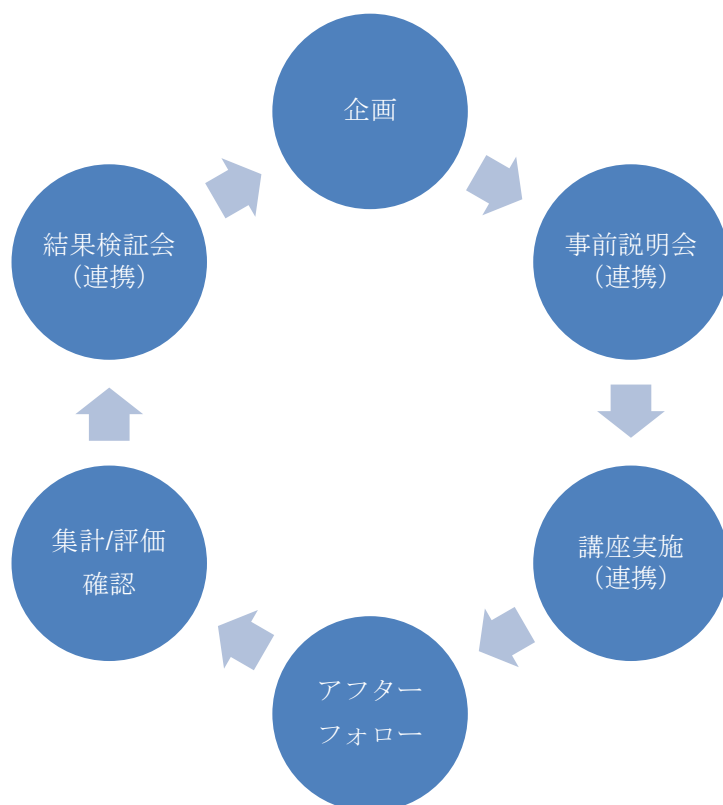
➡ つまり、「売らない」と宣言したチラシを作っている

お店の【認知度向上】や、講座後の【買い回り効果】はもちろんありますが、まちゼミの本質は、『自らの商売を見つめなおし、いかに足元（地域）のお客様に喜んでもらい、**お店に力をつける個店強化の“手段”**』としての取り組みです。

まちゼミは、『目標達成の“きっかけ”』

貴店のファンになってもらいたい方、言い換えると“貴店が無くてはならない大事なお店”と認識してほしい方はどんな方で・**何を求めているのか…**。ターゲティング・ニーズをリサーチ・それに合った商品/サービスの提供…。

自店の課題や不足を認識し、目標・すべきことが明確になり、行動に集中しやすくなるといったPDCAのメソッドがまちゼミには組み込まれています。





Q. まちゼミをどう個店繁盛に繋げているの？

A. 売上拡大テクニックがあります

※※「まちゼミ」は、「コミュニケーション事業」です。

いかに、講座受講者とコミュニケーションを取れる場面をつくるかが肝要。
具体例は、以下の通り。

- (1) 受付時、キャンセル待ちを必ず取る
⇒追加講座を開催しよう
- (2) ゼミ当日、みんなで「魔法の言葉」
⇒ウチ以外に、どのまちゼミ講座を受講されました？
- (3) クーポンの発行
⇒個店クーポン、難しいようならみんなで**共同クーポン**
- (4) ショップカードやポイントカードをお渡し
⇒再来店の言い訳作り
- (5) 時間に余裕をつくり雑談
⇒まちゼミは“コミュニケーション事業”



【重要】アフターフォローでお客様に

誤) まちゼミ受講者≠買上客（成約客）

正) まちゼミ受講者＝**最高の見込み客**

※自店のまちゼミに興味を持ち自ら足を運んでくれた、最高の「見込み客」

来店回数×滞在時間 ＝ 信頼獲得・ファン

アフターフォローを
することが、売上（儲
け）に繋がります！



Q. どういう風にまちゼミ講座を開催しているの？

A. どじょっこテレビさん取材の動画を確認ください



←第18回安来まちゼミ