特定非営利活動法人三鷹ネットワーク大学推進機構

平成 28 年度

「民学産公」協働研究事業実績報告書

研究事業名

三鷹市商店街向け経営支援プログラムの開発

2017 年 2 月 22 日

法政大学経営大学院イノベーションマネジメント研究科

内容

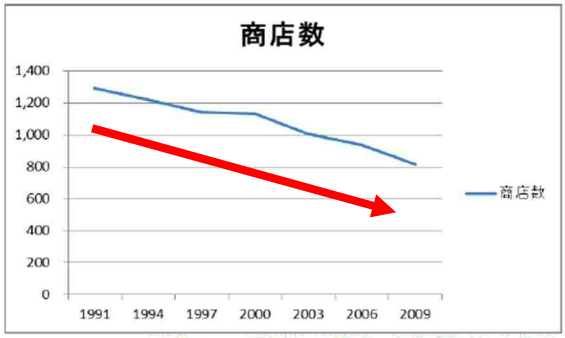
1.　法政大学経営大学院松本研究室が実施する調査・研究について 2
1.1.　概要 2
1.2.　背景 2
1.3.　目的 2
2.　申請団体のプロフィール 3
3.　調査・研究期間 3
4.　「既存店の魅力向上」を目的とした経営支援プログラム 4
4.1.　平成２６年度研究・調査成果 4
4.2.　平成２７年度の研究・調査の成果 6
5.　「新店舗誘致」を目的とした経営支援プログラム 7
5.1.　新店舗誘致を目的とした調査・研究 7
1)　三鷹市商店街の魅力度評価 7
2)　創業アシストプログラム案 9
6.　商店街調査 10
7.　平成２６年度～平成２８年度における研究・調査のまとめ 13
8.　平成２９年度の展開（予定） 15

1.　法政大学経営大学院松本研究室が実施する調査・研究について

1.1. 概要

本研究は、三鷹市の商店街において「（ａ）既存店舗の魅力向上」「（ｂ）新しい店舗の誘致」を促進させる多年度に渡って、調査・研究・プログラム開発・プログラム実行を行うものである。昨年度は、「（ａ）既存店舗の魅力向上」のための調査・研究・プログラム開発を実施した。本年度は、「（ａ）既存店舗の魅力向上」における経営支援プログラムのテストと「（ｂ）新しい店舗の誘致」を目的とした調査・研究及び経営支援プログラムの開発を行う。

1.2. 背景



出典　：　三鷹市統計データ集 2014 より作成

三鷹市では、商店数の減少傾向が続いており、平成 3 年の商店数は 1293 店であったが、平成 19 年時点では 816 店となり、約 37%減少している。また、人口千人当り商店数も 6.5 店舗であり、近隣市町村（武蔵野市、府中市、調布市、小金井市）と比較した場合、最も低水準でとなっている。しかも、商店街店主の高齢化の進展や後継者不足などにより、商店街の再活性化は容易ではない。三鷹市商店街においても、後継者育成、新規出店促進・空き店舗対策、隣接する広域商店街（吉祥寺）との共存といった課題を抱えており、早急な対策が望まれている。「三鷹市産業振興計画 2022」によると、商店街の活性化支援として、①「商店街の活性化及び商店街を中心としたまちづくりの推進に関する条例」に基づく施策の推進、②買い物環境の整備、③商店街活性化への支援（空き店舗活用の推進、三鷹ブランド「メイドイン三鷹（仮称）」の展開支援、消費者ニーズの把握と活用の支援など）、④商業空間等の基盤整備（バリアフリー化の推進、街灯整備など）、⑤三鷹市駅前中心市街地の活性化の促進、を柱とした施策を講じている。しかし、個人事業主が大半を占める商店街の商店の経営資源は限られている。そのため、経営戦略の立案やマーケティング、ブランディングの方法、Web 活用などを独力で学び、実践する事は難しい。また、後継者不足や育成に悩む商店も多い。

1.3. 目的

本研究の目的は、大学との連携を活用し、既存店の魅力向上による収益力向上と新規出店促進による「まちの賑わい創出」である。本研究で経営支援プログラムを開発・実施することによって、商店街の活力向上に貢献し、商店街の持続的発展に寄与する。

2.　申請団体のプロフィール

本研究は、法政大学経営大学院松本研究室で実施する。法政大学地域研究センターの研究員であり、法政大学大学院イノベーション・マネジメント研究科イノベーション・マネジメント専攻の准教授である松本敦則が、本研究の統括責任者として本研究を推進する。

また、法政大学大学院イノベーション・マネジメント研究科イノベーション・マネジメント専攻の特任講師を務める中小企業診断士４名が研究メンバーとして参画し、商店街での調査研究・経営支援プログラム開発を行う。

【研究メンバー】

■統括責任者

松本　敦則（法政大学経営大学院イノベーションマネジメント研究科 准教授）

■プロジェクトリーダー

吉井　裕之（中小企業診断士・法政大学大学院 特任講師 ※三鷹市在住２５年）

大谷　祐子（中小企業診断士・法政大学大学院 特任講師 ※三鷹市在住２１年）

■プロジェクトメンバー

鈴木　龍京　（中小企業診断士・法政大学大学院 特任講師）

西岡　健太郎（中小企業診断士・法政大学大学院 特任講師）

3.　調査・研究期間

２０１６年7月～２０１７年2月

4.　「既存店の魅力向上」を目的とした経営支援プログラム

4.1. 平成２６年度研究・調査成果

商店街を元気にさせるには一個店を元気にさせることから始めていくことが重要である。箱モノ的再生ではなく、我々のような支援者が、一つひとつの店舗にきちんと関わり、それぞれの店のセールスポイントを明確にし、方向性を示し、魅力的な店にしていくことである。“個店主の高齢化と儲かるビジネスモデルが作れないことで後継者が継がずに空き店舗になる⇒チェーン店の出店⇒街が壊れていく”というプロセスを断ち切るのである。魅力的な店が増えれば、点は線になり必然的に面となる。そして結果的に商店街全体の活性化につながっていくのではないかと思われる。

HOSEI

～研究・調査により見えてきた共通の課題～

■役割分担は明確

集客は商店街　／　売上に繋げるのは個店

■継続性が大事

取組みを一過性で終わらせない「仕組み」が必要

■「仕組み」の構成要素

やる気のある店主

組織化

アイデア（講習会、外部コンサルタントなど）

HOSEI

経営支援プログラムの内容　～個店：基礎～

役割	段階	分類	テーマ ＊各テーマ毎に60～120分
個店	基本講座	財務	・決算書の読み方 ・税金について
		経営企画	・事業計画の基礎知識 ・ビジネスモデル研究 ・事業承継について
		販売促進	・小売店の3M ： 「1つ目のM：魅力（＝店＋モノ）」づくり 基礎編 ・小売店の3M ： 「2つ目のM：モノ（商品・サービス）」づくり 基礎編 ・小売店の3M ： 「3つ目のM：店（魅せ）」づくり 基礎編
		マーケティング	・1回目（全4回） ： マーケティング戦略の実践（基礎編） ・2回目（全4回） ： 戦略的マーケティング思考法
		WEB活用	・WEB活用の基礎知識
		その他	・補助金・支援制度基礎講座

HOSEI

経営支援プログラムの内容　～個店：応用～

役割	段階	分類	テーマ ＊各テーマ毎に60～120分
個店	応用講座	経営企画	・事業計画作成 ・事業承継の進め方（後継者向け） ・経営革新計画作成 ・経営者のためのワークショップ
		販売促進	・小売店の3M ： 「1つ目のM：魅力（＝店＋モノ）」づくり 応用編 ・小売店の3M ： 「2つ目のM：モノ（商品・サービス）」づくり 応用編 ・小売店の3M ： 「3つ目のM：店（魅せ）」づくり 応用編
		マーケティング	・3回目（全4回） ： マーケティング戦略の実践（応用編） ・4回目（全4回） ： マーケティング実行のためのチェックポイント（応用編）
		Web活用	・ホームページ企画 ・ホームページ作成
		その他	・繁盛店創出ワークショップ

HOSEI

経営支援プログラムの内容　～商店街～

役割	段階	テーマ ＊各テーマ毎に60～120分
商店街	基本講座	・商店街組織の意義と役割 ・商店街の3M　：「魅力＝店＋モノ」 ・商店街事例研究 ・商店街関連書籍研究 ・アイデア発想法 ・「選択理論」基礎の基礎
	応用講座	・商店街活性化計画作成ワークショップ ・まちづくりワークショップ

4.2. 平成２７年度の研究・調査の成果

平成２６年度に開発した既存店向け経営支援プログラムは、自治体及び政府系機関の経営支援事業を活用して、３事業者（印刷業、珈琲豆の焙煎小売・喫茶、セレクトショップ）においてテストを実施した。

テストの結果、個店の現状・ニーズを把握し、適切にアレンジすることができれば、企業規模の大小に関わらずフレームワークを活用できることがわかった。

ただ、既存店の場合、課題も個別性が強く、定石通りにはいかないケースもあるので、支援段階を２段階に分けて個別にサポートすることが適正と思われる。

まず、個店の店主との対話を通じて経営課題を探り、個別のニーズに応じた支援内容を考える。これを**ソリューション・リサーチ**とし、課題発見の切り口に資金調達、販路開拓、商品企画・開発、コストの構造化、現場改善、理念・ビジョン策定、経営革新、事業継続等を準備しておく。支援回数は１回～２回を目安にする。

次に、個店の店主に希望があれば、経営課題を絞り込み、課題に適したフレームワークを活用して、個店の現状に適合するかたちでアレンジを加える。これを**ソリューション・サポート**とする。支援回数は５回～７回を目安にする。課題が多面的に及ぶ場合は、前半６回・後半６回に区切り、合計で１２回を目安にする。

経営支援プログラムテストの結果（既存店）

HOSEI

業種	プログラム	内容
印刷屋	①ビジネスモデルキャンバス ②損益分岐点分析	ビジネスモデルキャンバスを活用したこれまでの商売の体系化 コスト構造を理解することによる収益計画の立て方
喫茶店	３Ｃ分析に基づいた商品開発	顧客、自社、競合の分析を踏まえた新商品開発
セレクトショップ	エクセルを活用した売上データ分析	季節による売上高の変動と収益のバランスをあらかじめ予測することによる販売戦略の立案

5.　「新店舗誘致」を目的とした経営支援プログラム

新規店舗のケースは、開業するという共通目的がある。また、開業するにあたってのステップには定石があり、基礎固めをしっかりと支援して、個店の個性が発揮しやすい状況を一緒につくっていくプロセスとなる。これを**ビジネス・ナビゲーション**とする。支援回数は２回～４回を目安とし、ワークショップ形式の集合セミナーで実施する。

5.1. 新店舗誘致を目的とした調査・研究

1)　三鷹市商店街の魅力度評価

平成２６年度は、三鷹ネットワーク大学と共催で、法政大学経営大学院の授業「ベンチャー・中小企業政策論」において、三鷹市の商業に関するテーマ実習を、本プロジェクトの松本、吉井、大谷と学生 29 名で実施した。

実習テーマの発表風景

平成２７年度は、「新しい店舗の誘致」にあたり、三鷹市の商店街が中央線沿線（西東京エリア）の他の商店街と比較した場合、どれだけ魅力があるものなのかを調査・評価した。

評価にあたり、東京販売士協会が主催する「エネルギッシュ・タウン表彰事業」にプロジェクトリーダーの吉井が参加し、約４０名の１級販売士の力も活用した。

西東京エリアの評価対象となる商店街は、総数２０６に及んだ。三鷹市３１カ所、武蔵野市４８カ所、小金井市・国分寺市３９カ所、国立市・立川市４０カ所、日野市・八王子市４８カ所である。「エネルギッシュ・タウン表彰」とは、東京の“キラリと光る”活力ある商店街を販売士が評価して表彰する事業で、毎年対象エリアを決めて表彰しており、平成２７年度は西東京エリアの８都市で、１６回目になる。

評価対象２０６商店街の中から５商店街が表彰され、三鷹市から「協同組合三鷹中央通り商店会（コミュニティ賞）」と「きらきら通り商店会（クリエイティブ賞）」の２商店街が選ばれた。専門家による多面的な実地調査・評価の結果、三鷹市の商業活力は西東京エリアにおいて高い評価を得ることができたといえる。これは、「新しい店舗の誘致」の訴求ポイントにもなる。

HOSEI

平成２７年度「民学産公」協働研究事業の進捗報告

【三鷹中央通り商店会の評価例】※２０６商店街で評価点数トップ

評価項目	評価点数	一言コメント
1　総　合（独自性）	8　／10	歴史的風土と個店の魅力、しっかりした組織
2　ハード面	17　／20	全て揃っている
3　ソフト面	26　／30	イベントを育て全国規模に成長させた商店街
4　組織活動	27　／30	役員が若く、外の意見も受入れ活気あり
5　個店について	10　／10	個店の多さと魅力度はピカイチ
合　計	88　／100	

2)　創業アシストプログラム案

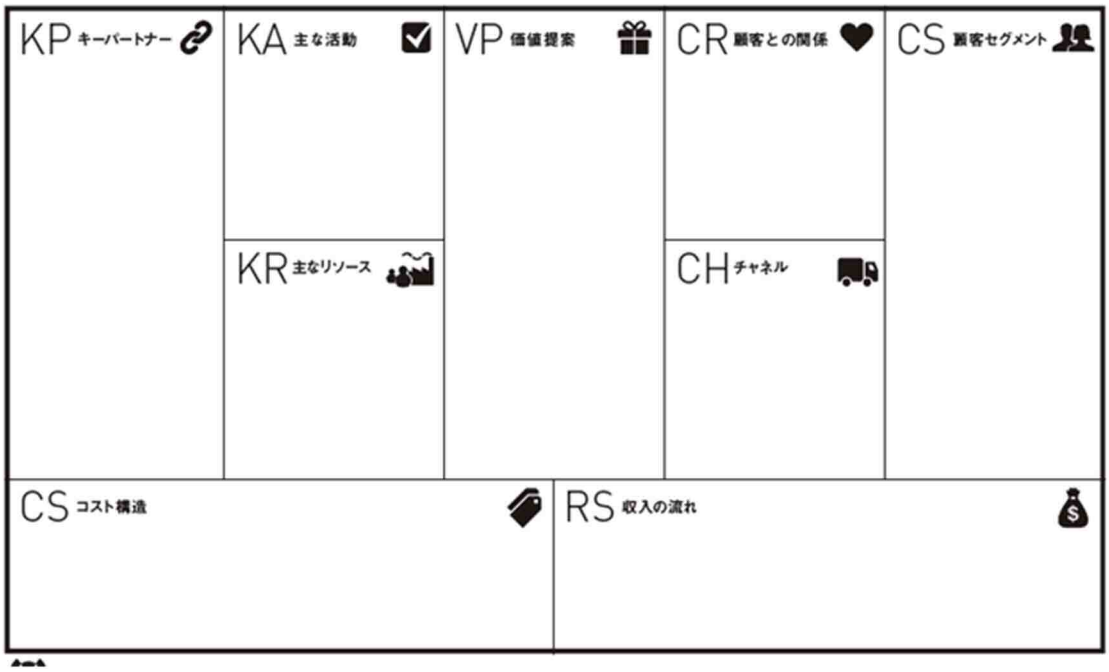
平成２７年度「民学産公」協働研究事業　活動報告

HOSEI

創業アシストプログラム（案）※１日集中講座　10:00～18:00

プログラム	内容
（1）オリエンテーション	創業のスタートに立って考えたいこと
（2）創業に向けて	創業前に準備しておきたいこと
（3）創業の基礎知識	①創業の心構え ②事業アイディア（構想） ③事業計画作成の要点 ④経営の基本 ⑤資金調達の要点 ⑥開業準備の要点 ⑦経営安定化の要点
（4）経営と組織	事業成長にともなう組織づくりのポイント
（5）グループディスカッション	創業者から学ぶ　事業成功のポイント
（6）交流会	参加者同士、支援機関との交流・ネットワークづくり

※上記プログラム実施前にコンセプトモデル、ビジネスモデル講座を開催する。



6.　商店街調査

平成２６年度は、三鷹商店街（31 商店会）の調査（“にぎわい、活気”“安心・安全”“街並みの美観、統一感”などの観点）、商店街組織へのインタビュー（協同組合三鷹中央通り商店会、三鷹台商店会、三鷹商店会連合会）を実施し、現状把握と課題抽出を行った。また、他地域の商店街調査として、新潟県「まき鯛車商店街」及び「新潟中心商店街協同組合」の現地調査・インタビューを実施し、事例の効果分析と三鷹商店街への活用できるところを抽出した。

HOSEI

平成26年度　商店街調査

日時	ヒアリング先	商店主の声
平成26年9月	協同組合　三鷹中央通り商店会	・イベントを積極的に開催 ・「イベントはとにかく続けることが大事。これらのイベントを毎年、お客様が本当に楽しみにしてくれているから…。そのためにも個店がまずは頑張らないと！」 ・「街に人が訪れる仕掛け（イベントなど）を商店会が担って、入店させるのは個店の努力。この両輪が回らないと街の良さが失われてしまう」
平成26年9月	三鷹台商店街	・「通行量を増やすことが商店街の役割であり、個店に入店し購入に結びつけるのは、個店の役割である。やる気のある店主が頑張ることで他店に影響力を持ち、商店街の活気に繋がる。」 ・「講習会は存在するが、他商店街店主の苦労話・成功話を聞く機会は少ない」
平成27年1月	まき鯛車（たいぐるま）商店街	・「商店街の商店が生き残るには、一店一店がお客様に必要とされる店にならなければならい」 ・「一時的に人出を増やしても、魅力のない店には結局入ってくれません。まずは各店舗の魅力を高めることが先決」
平成27年1月	新潟中心商店街協同組合　（新潟古町まちづくり株式会社）	＜まちづくりの「事業化」を目指す＞ ・収益事業の柱を作る イベントの一過性に対する対策

平成２７年度では、「若者の新規創業支援」をテーマに創業希望者の立場に立った助成制度（補助金・空き店舗活用）を実施している商店街をリサーチし、当該責任者及び担当者へのインタビューと現地調査を行った。

HOSEI

平成27年度　商店街調査

日時	調査先	ヒアリング概要
平成27年10月	岐阜県美濃町 商店街振興組合	商店街の高齢化 コンセプトづくり「つくるがあるまち」クリエーターの誘致 空きビルを活用　若者がまちづくりに参加すると出口が見える 商店街の仲介役になって大家との交渉 マップづくり　名古屋の女子大生につくってもらったのが始まり 2年に1回リライト 「キモノマーケット」商店街主催は全国でもここだけ！
平成28年1月	石川県金沢市 竪町 商店街振興組合	北陸のファッションタウンとして賑わっていた 金沢駅前ファッションタウンの台頭 業種構成の転換　ブライダル関連誘致（宝飾品・プチ結婚式場等） 所有と経営の分離　が早い時期からできていた オーナー教育　時代に対応したテナント経営 今後、旅行者専用のホテルの誘致　中心市街地全体の回遊性向上 海外からの旅行者に対応したHP（英語、中国語）の制作も検討中 イベント　学生活用（金沢美大、金沢工大） 行政とのコミュニケーション活発
平成28年1月	石川県金沢市 駅前別院通り 商店街振興組合	駅前再開発、新幹線開業　好影響 物販中心から飲食中心の業種構成へ イベントをきっかけに 物販店と飲食店のコミュニケーション 組合の若返りもスムーズ

平成２８年度においては、既存店の魅力向上と新店舗誘致の両面から三鷹市の商店街がベンチマークできる“フラノマルシェ”に視察訪問を実施した。

HOSEI

①“フラノマルシェ”のまちづくりコンセプトが三鷹の地理的特徴とシンクロ

ルーバンフラノ構想「田舎と都会の良さを併せ持ったちょっとおしゃれな田舎町」
※ルーバン＝ルーラル（田舎）でアーバン（都会）「らしさ」「ストーリー」
ネーブルタウン事業「住む、働く、学ぶ、遊ぶ、集う、憩う」→「生活街」「便利で楽しく心豊かなコミュニティ」

【まちの**時間消費拠点**をつくる】※三鷹に当てはめてみる

Romantic　心の底から楽しめて→「MARCHE」等駅前イベント参加の垣根の低さ

Unique　独自の文化を持ち　→「文化が薫るまち」太宰治　山本雄三、ジブリ、天文台

Borderless　国際性に富み　→「国際基督教大学」「アジア・アフリカ語学院」

Amenity　**真の快適性があり　→「憩いの場」？？？**

Natural　自然とともに生きる　→「緑と水が豊か」野川、野川公園　丸池公園等

HOSEI

②観光資源はあるものの、商店街への誘導ができていないという共通課題があった

富良野ワインハウス
富良野チーズ工房等

【フラノマルシェができる前】

富良野に訪れる観光客

毎年200万人

まちなかを観光する人

毎年8万人

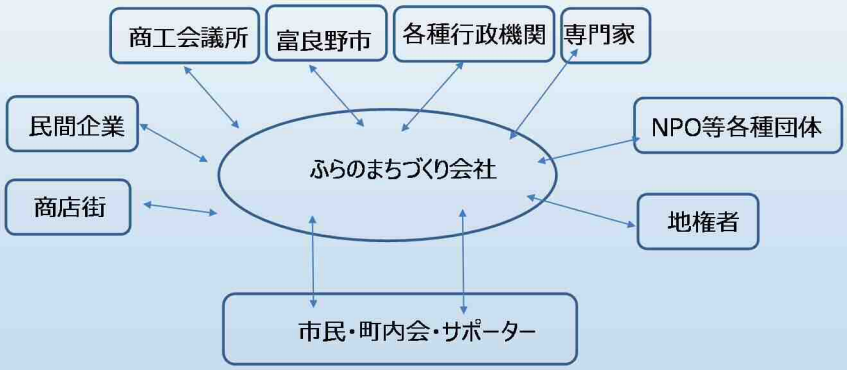
井之頭公園やジブリ美術館に訪れる人は多いが
三鷹の商店街に誘引できていない！

HOSEI

③産官民連携の一体感が醸成されている（民間事業者、市民、ボランティアのロビング活動）

三鷹マルシェによる駅前商店街の活性化と一体化

民間主導で起こしたムーブメント



7.　平成２６年度～平成２８年度における研究・調査のまとめ

HOSEI

これからのまちの賑わい創出に必要なモノ・コト

地域特性を活かしたコンセプト

と

まちの滞留拠点づくり

そのためには・・・

HOSEI

まちの賑わい創出のお悩み三兄弟をクリアしなければならない

担い手が少ない

事業の集積にシナジーが生まれていない

センスがいまいち

HOSEI

お悩みをクリアするための課題は・・・・

地域に必要な担い手を
世代的に分析し
対象となる人材に
リーチをかけること

HOSEI

課題をクリアするためにまちの賑わい創出をどう展開するか

訪問したい　住みたい　働きたい

この三要素をターゲットなる担い手に対して
どのようなバランスで組み合わせるか

地域特性に基づいて、まちのストーリーをつくる

商業・観光　　定住対策　　産業対策

ＳＮＳ、動画、音楽を活用した戦略的プロモーション

HOSEI

【個店の活性化支援についての結論】

★事業者のタイプ別支援が有効　※**協創コーチング**と命名

“事業者の発想は豊かだが、打ち手が散漫になりやすい”

フレーム×ファシリテーション

“近視眼的で発想が広がらない”

質問×ストーリーづくり

上記２つのアプローチで経営要素を抽出し、その内容と事業ストーリーによって、①営業・マーケティング②組織・人材③生産・役務④財務・ファイナンスの優先度の高いことから展開する

平成２６年度～平成２８年度の研究・調査においては、既存店向の魅力向上及び新規店舗誘致のため経営支援プログラムの開発を行った。

既存店の魅力向上を目的として経営支援プログラムのテストにおいては、フレームの活用方法と個別事情により段階的支援が適切であることがわかった。また、新規店舗のケースは、目的と手順の共通性から、ワークショップのような参加型の集合支援でも効果は望めることが調査によりわかってきた。

そして、支援プログラムの実施効果を高めていくためには、経営者の思考タイプが大きく影響するということが、個店ごとに経営支援プログラムを実施していくプロセスで明確になってきた。

8.　平成２９年度の展開（予定）

この３年間の研究・調査では、商店街及び個店が来街者のニーズにどれだけ応えられているかについてまでリーチをかけることができなかった。今の来街者は商店街に何を求め、どんな時間を過ごし、何に価値を見出しているのか、もしくは見出してきたいのかをしっかりとつかむ必要がある。その手法として“まちゼミ”の有効性について研究・調査を実施する予定である。

※“まちゼミ”とは、店主やスタッフたちが講師となって、店内で少数の受講者（来街者）を相手に行う無料講座のことである。

【全国で人気のある“まちゼミ”一覧 vol1】

業種	タイトル名
物販業①	秘伝のぬか床　あなたも作ってみませんか？
	かっこいいリビングに憧れませんか
	知って得する“ぬか床づくり”
	パワーストーンとアロマオーナメント
	ルテイン測定
	オリジナルポストカードづくり
	衿の汚れは自分で取れる！？
	自分に似合うカラー判定＆秋メイクレッスン
	素敵な人は収納上手
	足と靴のお悩み相談会
	米ぬか手作り石けん
	保存しやすいガラスドーム
	ブリザード供花
	味噌づくり教室
	スカーフ1枚でオシャレの輪を広げましょう
	栗の渋皮煮大福作りへの挑戦
	ここが聞きたい！失敗しない野菜・花作り
	豆大福を作ってみませんか？
	初心者の為のメークレッスン
	眉のつくり方
	簡単なお香の楽しみ方！
	絵手紙入門ゼミ
	発酵食品のお話
	乾物屋が教える出汁のとり方
	お家で簡単！生春巻きの作り方
	血液の流れを目で見て実感！血流を測定します
	血圧と認知症のお話
	ぴっかぴかのコンロで楽しく料理
	自分でできる宝石お手入れ講座
	世界の紅茶の話
	15分でできる手作りクッキー
	焼き物の色いろいろ
	和菓子作り体験とお菓子な話
	ブリザードフラワー体験
	美味しいコーヒーいれてみませんか？
	みるみるヒザの痛みが消える
	薬剤師によるストレッチ講座
	楽々駐車のお勉強、楽しくお出掛け
	お魚がもっと好きになる！
	お魚にまつわるワンポイントアドバイス
	自宅で簡単にできる！美肌マッサージ講座
	自分で作るフラワーバレンタイン
	アートフラワーでコサージュ作り体験
	足の観察と足もみ教室
	いろいろな日本茶の淹れ方教室
	納得の認知症予防に“脳トレ”
	お茶の産地あて教室
	ラッピング講座・簡単なリボンの作り方
	ひなまつりに使える生花アレンジメント

業種	タイトル名
物販業②	料理との相性で日本酒を楽しんでみよう！
	高齢者介護に備えて何でも相談室
	知って納得！！お味噌の秘密
	カーテンのハギレで作る☆おしゃれ雑貨
	初めてのノルディックウォーク
	初心者のためのマジックバルーン講座
	あたなも職人！初心者の和菓子作り
	シンプルライフで楽しく！圧力鍋の時短術
	初心者のための日本酒の美味しい飲み方
	北欧風インテリア、おしゃれなパネル作り
	超簡単！！結んで作るプラントハンガー作り
	“でんきの豆知識”講座
	床・家具のキズ等の補修
	究極の豆大福の作り方
	知って得する煎じ薬体験講座
	これは簡単、半衿の汚れが落とせます
	初めての速読講座
	これでキッチンが変わるお掃除と収納
	はじめてのカラー＆眉メイクレッスン
	簡単に自分で出来る美肌作り
	布ぞうりづくり
	はんこ屋さんが教える“消しゴムはんこ”
	大好きな動物を描いてみよう
	あたなにぴったりの枕を作ってみませんか？
	ハガキが立体に変わるデコパージェ
	プリザーブドフラワーで春色コサージュ
	ハワイアンキルト風コースターづくり
	古布帯を使ったおひなさま
	モザイクタイルで鍋敷きを作ろう
	健康づくりセミナー夢の長寿社会免疫アップ
	これだけ覚えておこう！ストールの巻き方
	自分に似合うカラー判定＆メイクレッスン
	お米マイスターが教えるお米の炊き方
	手芸入門☆がまぐち講座
	子供の姿勢と健康
	タッパーウェアを使った簡単なお味噌作り
	洋酒のあれこれ
	美味しいお茶の入れ方、お茶を知る
	パーソナルカラーで簡単！
	初心者の為の万年筆口座
	失敗しないコンテナガーデンの秘訣
	メガネチェーンづくり講座
	切れ味が復活！包丁砥ぎ
	手ぬぐいや風呂敷活用法
	簡単わた入り子ざぶとん作り
	初心者向けお洒落な和食器活用術！
	ノルディックウォーク体験会
	酒粕食べ比べ・体の中からきれいに！
	オリジナル匂い袋、文香づくり

【全国で人気のある“まちゼミ”一覧 vol2】

業種	タイトル名
サービス業①	iPadを触って魅力を知ろう
	そんな遺言書いちゃダメ！
	ハーブオイル作り
	はじめてのヨガ
	誰にでもできるやさしいヨガ
	プロが教えるおそうじのコツ
	簡単パソコン講座！
	肩こりさん腰痛持ちさん大集合
	骨盤ダイエット
	氏名は使命
	手相入門講座　初心者OK！
	へそヒーリングヨガ健康法
	触れるだけで身体の痛みが瞬時に改善！
	身体を温めるやさしいヨガ
	誰でもかんたんに楽しく書ける筆文字
	弾いてみよう！初めてのヴァイオリン
	聞いてみよう見てみよう納棺師のおしごと
	自宅でできるリフレクソロジー
	香り健康法を体験してみよう
	おもてなし英会話にチャレンジ
	暮らしに役立つマネー講座
	ヒーリング癒しの写経体験
	古代マヤ暦で悩み解決！
	冷え改善＆代謝UPリンパ流して美と健康を手に入れよう
	女性シェービング体験
	初めて体験、護身術
	相続が起こるまでにやっておきたいこと
	あたなにぴったりの美容オイルを作ろう！

業種	タイトル名
サービス業②	ベビーマッサージ学んでみませんか？
	ふんわり、とっても簡単なボリュームアップ
	毎日簡単！若返りリフトアップ！
	おうちで衣類のクリーニングをしてみましょう
	シニアの旅行英会話
	超簡単ネイルアート講座
	赤ちゃん、お子様をかわいく撮る方法
	くせ毛との付き合い方教えます
	親子で英語を楽しんでみませんか？
	自分にあったハンドクリーム作り
	Macで作りオリジナル名刺
	毎日がバラ色！パーソナルカラーネックレス
	もっと上手くなりたい人の人物クッキー
	癒しのヘッドスパ
	畳縁バックを作ろう！
	楽しいディープなまち歩き
	収納上手な達人になろう
	Q＆Aアロマで解決！すっきりダイエット
	だれでも簡単に骨盤調整ができる
	食育とバッチフラワーで自分を知ろう
	愛犬のための美容としつけ
	簡単にお部屋が片付く「7つの法則」
	アロマセラピー入門～香り療法について～
	衣がえ収納講座
	世界遺産講座④「スイスの世界遺産」編
	すぐに踊れる！初めてのサルサダンス
	四国八十八ヶ所霊場
	指で描くパステルアート教室