

“売れる”魅力的な店舗づくりのポイントを学ぶ 1日でわかる店舗づくり講座

【沖縄教室】

人吉校

企業経営・経営戦略

研修のねらい

消費者の多様化、原価高騰による価格競争など、変化や競争の激しい市場では、ニーズやトレンドを把握し、適切な商品を提供する適切なタイミングで提供する必要があります。また、適切な商品構成や価格設定、売り場づくりを通じて、いかに自社の商品・サービスの魅力を消費者に訴求するかが重要となります。

この研修では、消費者ニーズやトレンドに対応するために必要な戦略を学ぶとともに、自社の商品・サービスを魅力的に消費者へ訴求する店舗づくりのポイントを学びます。

研修のポイント

- ☒ 店舗づくりの基本を学びます。
- ☒ 自社の商品、サービスを魅力的に訴求する店舗づくりのポイントを学びます。
- ☒ 受講後すぐ実践できる自社の店舗改善計画を作成します。

研修期間

2026年 【1日間 / 7時間】

2/19^木

対象者

経営幹部・管理者・新任管理者
・その候補者

- ・店舗運営の基本を学びたい方
- ・店舗づくりや販促を見直したい方
- ・自社の商品、サービスを魅力的に訴求したい方

定員 20名

受講料 16,000円(税込)

会場

沖縄産業支援センター

沖縄県那覇市字小禄1831番地1



月日	時間	科目	内容
2/19 ^木	9:45-10:00	オリエンテーション	
	10:00-11:00	店舗づくりとは	店舗づくりに必要な基礎知識を学びます。 ・売れないのはなぜか ・なぜ店舗づくりが重要なのか ・マーチャンダイジングとは
	11:00-12:30	ストアコンセプトの重要性	ストアコンセプトの重要性を学び、自社の店舗コンセプトを見直します。 ・ストアコンセプトとは ・ストアコンセプトの重要性 ・ミニ演習（ケーススタディ） ・自社のストアコンセプトを見直そう
	13:30-15:00	店舗施設の基本	店舗施設管理に必要な基礎知識を学びます。また、持参いただいた店舗外観・店内写真を見て、見直したストアコンセプトとの違いを確認します。 ・店舗の役割、機能とは ・店舗外観の基本 ・ストアデザインとストアコンセプト ・見直したストアコンセプトとのギャップを見てみよう
	15:00-17:00	店舗レイアウト設計のポイント	店舗レイアウトの基礎知識、作成プロセスを学びます。 ・売り場づくりの基本 ・店舗レイアウトの作成プロセス ・客動線調査の仕方 ・競合店調査
	17:00-18:00	自社の店舗改善計画の作成	これまで学んだことを振り返り、自社の店舗改善計画を作成します。また、効果測定の仕方について学びます。
	18:00-18:10	修了証書交付	

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。

講師紹介(敬称略)



渡邊 [綾] 中小企業診断士事務所
代表

渡邊 綾子 (わたなべ あやこ)

株式会社マイカル（現イオン株式会社）入社。店舗（部門チーフ）経験後、本社マーケティング戦略室・新事業開発担当、商品戦略部・新業態開発担当、商品本部バイヤー・マーチャンダイザーを経て2004年に退社。
2005年に中小企業診断士登録。現在は、流通・サービス業に特化した情報システム企業で、調査分析・営業推進を担当。

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業大学校 人吉校

〒868-0021 熊本県人吉市鬼木町梢山 1769-1
TEL: 0966-23-6800 (平日 9:00 ~ 17:30)
FAX: 0966-22-1456

お気軽にお問い合わせください。

人吉校

検索



お客様をファンにする魅力の伝え方 集客アップにつなげる！

NEW

人吉校

企業経営・経営戦略

【沖縄教室】

Web・SNS 活用講座

研修のねらい

インターネットの普及により、消費者は自ら情報収集を行い、自身のニーズに即した商品やサービスを選ぶようになりました。そのため、WebやSNSなどを活用して、**自社商品・サービスの魅力を消費者に伝える力が企業に求められています。**

この研修では、**WebやSNSの基本的な知識と運営のポイント**を学びます。また、演習を通じて、自社の商品・サービスの魅力を、いかに消費者に届けていくのかについて学びます。

研修期間

2026年 【1日間 / 7時間】

2/18水

対象者

経営幹部・管理者・新任管理者
・その候補者

- Web や SNS 活用を検討されている方
- 自社の商品、サービスの魅力を伝えてファンを増やしたい方
- HP や SNS をうまく活用できていないと感じている方

定員 20名

受講料 16,000円(税込)

会場

沖縄産業支援センター

沖縄県那覇市字小緑1831番地1



研修のポイント

- Web や SNS 活用の基本を学びます。
- 自社の商品、サービスの魅力を伝えるポイントを学びます。
- 自社の Web・SNS 活用計画を作成します。

月 日	時間	科目	内容
2/18水	9:45- 10:00	オリエンテーション	
	10:00-11:30	Web マーケティングの基本	Webマーケティングの基本や活用方法について学びます。 ・ Webマーケティングの基本 ・ 自社の商品・サービスを伝える方法 (SNS、HPなどの役割と効果について) ・ Webを活用した成功事例 ・ 魅力を伝えるWebサイトの構成
	11:30-12:30	SNS 活用の基本	SNS活用の基本や注意点について学びます。また、他の受講生にSNSの投稿案を作成してもらい、自社では気づきにくい、自社の商品・サービスの真の魅力を再確認します。 ・ SNS活用の基本 ・ SNSを活用した成功事例 ・ SNS活用のポイントと注意点 (Instagram、YouTube、Googleビジネスプロフィール等) ・ 自社商品、サービスの魅力の再確認
	13:30-16:00	自社の商品、サービスの魅力を伝えるコツ	自社の現状を振り返り、自社の商品、サービスの魅力を整理します。 ・ 自社コンセプトの検討のポイント ・ ターゲットの明確化 ・ コンセプトに沿った” 伝える ” キャッチコピー作成のコツ
	16:00-18:00	自社の Web・SNS 活用計画の作成	これまで学んだことを振り返り、自社のWeb・SNS活用計画を検討します。 ・ 自社にあったWeb・SNSの検討 ・ 自社のWeb・SNS活用計画の作成
	18:00-18:10	修了証書交付	

※カリキュラムは都合により変更する場合があります。予めご了承ください。

講師紹介 (敬称略)



中小企業診断士

當山 元基 (とうやま もとき)

琉球大学工学部卒業。沖縄県の金融機関に所属しながら中小企業診断士として活動。創業から成長戦略、経営改善などさまざまなフェーズにおける事業者支援、伴走支援に携わり、融資・財務面のサポートに加え計画策定やビジネスマッチング、販売促進等のソリューションを提供。中小企業診断士登録後は、公的支援機関である中小企業活性化協議会へ出向し、経営改善・事業再生支援に従事。現在は金融機関本部にてコンサルティング業務を中心に企業支援に携わっている。また、中小企業診断士として、マーケティングや販売促進分野の研修講師・インストラクターなど、多方面で精力的に活動中。



中小企業大学校の**研修**お申込みは

WEB申込みで カンタン！便利に！

カンタン！

書類記入が
不要になります

初回申込時にWEB企業IDをご登録いただくと、次回ログインから会社情報などが自動で入力され、研修申込を簡略化できます。

便利！

申込履歴の
確認ができます

WEB申込みでお申込みをいただくと、申込日、コース名、受講者情報などが記録され、過去の申込履歴などをご確認いただくことができます。



●受講対象者

中小企業および自営業（個人事業主）の経営者、役員、従業員の方。
（資本金、従業員のいずれかが、下表の範囲内であれば対象となります）

業種	資本金	従業員
製造業・運輸業・建設業・ ソフトウェア業・情報サービス業 ほか	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業		50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
旅館業		200人以下

※1コースに1社より複数名のお申込みを頂戴した場合は、人数制限をさせていただきます。

※経営コンサルタント等の中小企業の支援に関する事業を営む方、中小企業診断士・税理士・公認会計士・技術士等の中小企業支援に関連する資格を有する方、教育・研修事業者の方は、受講をお断りする場合があります。

●WEB申込みの方法

- 1 中小企業大学校のトップページ下部にある「研修を探す」のカテゴリの中の「研修検索サイトへ」をクリックし、ご希望の研修を検索します
- 2 検索結果の一覧から、受講したい研修名をクリックし、開いた画面の下部の「Web申込み」をクリックします
- 3 申込情報を入力し、「確認画面へ」をクリックします
内容をご確認いただき、正しければ「申込み実行」をクリックします
- 4 申込処理完了後、確認メールが送信されます
（メールが届かない場合は、お手数ですがご連絡ください）

※WEB企業IDを新規登録された方は、
確認メールに従いパスワード設定を行ってください

申し込みに関する
お問い合わせはこちらから



jm-kenshu@smrj.go.jp

平日9時30分～18時（12時～13時を除く）