

これから「売れる店」は、シニア市場をどう攻略するのか？

商店街のこれからはシニア市場の開拓にある！ ～地域最大の消費者層を味方につける新しい商店街マーケティング～

(一社) 商店街学会 代表理事

中小企業診断士

大場 保男



人口減少やネット通販などで小売環境が激変する中、地域最大の購買力を持つシニア市場の開拓にこそ、これからの小売業・商店街を生き抜くヒントがあります。

単に「シニア向け商品」を並べるのではなく、シニア世代の行動・価値観・消費心理を深く理解することは、これからの時代における販売・マーケティングを学ぶことそのものです。

本講演では、魅力的な売場をつくりたい方や、将来の店長・マネージャーを目指す20代・30代の若手販売員に向けて、**現場で即座に活かせる「これからのお客様」と「これからの売り方」のヒント**を、豊富な店舗支援実績を持つ講師が具体的な事例を交えて分かりやすく解説します。

■日時

令和8年10月10日（土）15:00～17:00

※14：45から会場にて受付を開始いたします。

■会場

神奈川県立かながわ労働プラザ

8階 会議室

神奈川県横浜市中区寿町1丁目4番地



■定員

先着30名様（参加費無料）

JR京浜東北・根岸線「石川町駅」中華街口（北口）徒歩3分
JR京浜東北・根岸線「関内駅」南口から徒歩8分
横浜市営地下鉄ブルーライン伊勢崎長者町駅出口2徒歩12分
横浜市営地下鉄ブルーライン関内駅出口1徒歩12分

参加申込方法 メールにてお申し込みください

必要事項（件名：2026年講演会 本文：お名前、電話番号）をご記入いただき、**10月2日（金）**までに、以下のアドレス宛にメールをお送りください。

【送信先アドレス】info@kanagawa-hanbaishi.com

右のQRコードからもアクセスできます。



こんな方におすすめ！

- ☐ これからの「売れる商品・サービス」やトレンドを知りたい
- ☐ お客様の心をつかむ「売場づくり・接客・販売」のヒントを得たい
- ☐ 将来、店長やマネージャーとして活躍・ステップアップしたい
- ☐ 商店街や地域のお店をもっと面白く・活性化させたい
- ☐ これからの小売業・マーケティングや資格の活かし方を学びたい

販売士3級・2級・1級資格取得者はもちろん、小売業で働くすべての方におすすめです。

講師プロフィール

中小企業診断士 **大場 保男**

化粧品会社、マーケティング企画会社を経て、中小企業診断士として独立。

神奈川県を中心に、約60カ所の商店街診断・中心市街地活性化事業に携わる。さらに、生鮮三品の店から墓石店まで、60業種・約300店舗／事業所のコンサルティングを実施。

「かながわ朝市ネットワーク」を立ち上げ、シャッター通りと呼ばれるような商店街に3,000人の来場者を集めることに成功。

その取り組みは「商店街の奇跡」としてテレビ朝日の特集でも紹介されました。

著書

「50代・60代のためのライフワーク起業のススメ」

主な役職等

一般社団法人商店街学会 代表理事
東京都福祉サービス第三者評価者

60カ所の商店街、約300店舗を見てきた講師だからこそ語れる。
「売れる店」と「選ばれる商店街」のつくり方。

「売る力」を、これからの武器に。
今日の販売を変えるヒントが、明日の商店街を変える。

若手からベテランまで、ぜひご参加ください！

神奈川販売士協会