|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ふりがな |  | 性別 | 男 ･ 女 | 写真40mm×35mm（上半身） |
| 氏名 |  |
| 生年月日 | 昭和平成　　年　　月　　日 | 年齢 | 　　　　　　　　歳 |
| 現住所 | 〒 |
| 電話 |  | E-mail |  |  |
| 最終学歴 | （　　　　　　　年卒業） |
| 職歴 | 年 | 月 | 職場 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| 主な資格・免許、社会活動への参加等 | 趣味・特技 | 家族構成等 |
|  |  |  |
| （１）応募しようとした動機について |

A-biz熱海市チャレンジ応援センター　チーフアドバイザー応募用紙

|  |
| --- |
| （２）適材と思う理由、自身の強みについて |
|  |
| （３）チーフアドバイザーとしての運営方針について |
| 本市では、「日本でナンバー１の温泉観光地づくり」を目標にシティプロモーションの強化、観光まちづくりと経済活性化に取り組んでいるところです。その中で熱海の大きな魅力の一つである地域の中小企業者や、これから創業を目指す方の支援により、熱海のブランドをより高め、更なる温泉観光地としての魅力向上を目指していく中で、あなたが考えるチーフアドバイザーとしての理念や方針、目指すべき目標やその方法などについて、ｆ-Biz小出氏の著書を一読するなどしっかりとf-Bizを研究し、記載してください。（※行数は適宜増やしてください。400～800文字程度） |
|  |

|  |
| --- |
| （４）事例対応課題① |
| 熱海市で旅館業を営んでいるＡさんは、奥様、息子夫婦のほか、繁忙期には数人のアルバイトで運営をしています。昔ながらの趣のある温泉宿で、Ａさんが日本料亭での修行経験を生かし、地産地消にこだわった季節の料理が評判で、常連のお客様も多くいらっしゃいましたが、新規客も増えず常連客の来館頻度も減り、最近では稼働率の減少から、経営自体が困難な状況です。また、この旅館は山の手にあり、他の旅館が売りにしている海の眺望やビーチの近くという立地ではありません。この旅館の新規顧客獲得、売上アップのためのアドバイス、支援方法をどのように提案しますか。 |
|  |
| 　事例対応課題② |
| 熱海市で中華料理店を営んでいるＢさんは若い頃、東京の某有名ホテルの中華料理長を勤めた程の腕前で、熱海駅周辺という立地からも多くの観光客のお客様で賑わい、時間によっては評判の餃子を求めて行列ができるほどの人気店でした。しかし駅ビル内に同種のチェーン店が出店したことにより、売上はピーク時の約7割にまで落ち込んでしまいました。個店の強みを生かし、大手チェーン店と差別化したメニュー開発やサービスの提供などのご相談がありました。売上アップのためのアドバイス、支援方法をどのように提案しますか。 |
|  |