

新宿 ビズタウン ニュース

Shinjuku BizTown News

No. **49**
令和4年9月26日号

目次

コロナ禍でも実現 私たちの創業！……1-5
インフォメーション……6-8
新宿区中小企業の景況……8



コロナ禍でも**実現**



私たちの

創

業!

新型コロナウイルス感染症の影響が長期化する中、社会経済活動は萎縮を余儀なくされています。しかし、そうした逆境をチャンスととらえ、果敢に創業するチャレンジャーは少なくありません。新宿区はそのような人たちをさまざまな形で応援しています。今回は新宿区の「商工相談」を活用し、コロナ禍でも敢えて創業に踏み切った4社の創業の動機、ビジネスモデルやセールスポイントなどを紹介します。



酒場なるくち

所在地: 新宿区神楽坂3-2 神楽坂YSビル3F

電話 03(4361)7854



コロナ禍でも実現
私たちの創業!

隠れ家酒場で

居酒屋文化を伝える

震災を機に夢にチャレンジ

多くの横丁が独特の風情をかもし出す神楽坂。そのひとつの本多横丁に「酒場なるくち」がオープンしたのは令和3(2021)年11月26日。

子供の頃から飲食業に関心があったというオーナーの植田健裕さんは岩手県生まれ。大学卒業後、都内の証券会社で働くうちに東日本大震災が起き、「どうせならやりたいことに挑戦しよう」と一念発起。多くの居酒屋オーナーを育てた宇野隆史社長(当時)の楽コーポレーション(世田谷区)に入社し、同社の系列店で飲食店経営のノウハウを学びながら、独立の時機をう



オーナーの植田 健裕さん



ひな鶏の半身揚げやお刺身3点盛など、お酒がすすむメニューが自慢

かがつていました。

「5年以内の独立を目指すことが入社条件でしたが、実際は7、8年かかる人がほとんど。自分もそろそろと考え、勤務経験がある神楽坂近辺で物件探しを始めた頃にコロナ禍に見舞われてしまいました」

コロナ禍でピンチをチャンスに

独立は新型コロナが落ち着いてからと慎重に構えていた植田さんは、第5波の真っ最中、賃料が格安の物件に出会い、発想を転換しました。

「3階なのに階段しかなく、入り口は重厚な防火扉。飲食店としては難しい環境ですが、コロナ禍では行きたい店を検索で探す。それなら路面店も3階も差はないと考えて決断し、入社7年目で独立を果たしました」

将来の独立を視野に自己資金を準備しつつ、融資や借入れの情報も積極的に収集、新宿区の創業融資の存在は

商工会議所で知ったそうです。

「自己資金だけでは不十分だったので、資金面に不安を感じていました。新宿区の商工相談(※)を通じて事業計画をブラッシュアップし、具体的な数字を出せたことがその後の融資につながったと思います」

賃料が格安だったお陰でネット検索順位を上げるための販売促進活動に回すことができ、集客を強化。地域情報サイトの「市ヶ谷経済新聞」やテレビ番組で紹介されるなどの追い風も吹きました。

居酒屋文化を伝える

店名の「なるくち」は江戸弁で「酒好き」の意。店に入るとすぐ壁に向かって一列に座るロングテーブル、奥には厨房を囲むオープンカウンター、その横に4人掛けのテーブル席が2つ。全24席の素敵な隠れ家です。客層は20代後半から30歳代を中心に考え、

高級店が多い神楽坂にしては安い価格に設定されています。

「酒席では、目上の人が上座に座る、ボトルからお酒を注ぐときは両手で持ちラベルを上にするなど、独特のマナーがあります。どうしてもよいことかもしれないけれど、知っていると一目置かれる、そんな居酒屋文化を若い人たちに伝え、お酒の飲み方を覚えてもらいたい。そんな「酒場の食育」も行っていきたいと思っています」

店の3大名物は、ひな鶏半身揚げ、煮込み、刺身。全国に広がる楽コーポレーションの卒業生のネットワークを通じて、各地の酒肴文化を積極的に取り入れる植田さんの将来の夢は多店舗展開。

「まずは路面店に挑戦したい。いずれは地元の人にも開業したいと考えています」



照明にもこだわった粋な店内

理容室の進化形で 着実な集客に成功

開店1週間後に緊急事態宣言発出



代表の伊藤 匠さん

国際理美容美容専門学校(荒川区)の同級生3人が夢を叶え、東京メトロ丸ノ内線・四谷三丁目駅から徒歩1分的好立地にバーバーハウスラヴィをオープンさせたのは卒業から6年目の令和2(2020)年4月1日。代表の伊藤匠さんらは理容師として働きながら創業資金を積み立てるなどの準備を重ねてきました。ところがオープンからわずか1週間後、新型コロナウイルス感染症対策として「緊急事態宣言」が発出されました。

「テナントが決まったのが1月中旬で、3月下旬から都内の感染者数が急増。このまま開店すべきかどうか同業の先輩にも相談しましたが、コロナ禍



くつろぎを演出する、こだわりのバーバーチェア

は誰もが未経験。家賃の負担も発生するので予定通りオープンしました」

客席間隔を広く取り、個室も備えていたことが幸いし、感染対策に留意した営業を続けた結果、手堅い集客に成功しています。

コンセプトはメンズオンリー

理容室、理髪店、床屋とも呼ばれる業態の中で、敢えて「バーバー」を名乗るのは最新のトレンドのひとつ。目指すのは旧来の理容室とは一線を画し、ファッションやカルチャーなどのプラスアルファを加味した理容室の進化形です。

そのため、20〜40歳代のビジネスマンや学生客が見込めるお茶の水駅周辺でテナントを探した後、不動産業者の

仲介で現在地に決定、ビジネス街にも住宅地にも近く、「メンズオンリーのバーバー」というコンセプトの競合店がないことが決め手になりました。

「これまで美容室に行っていた男性客の帰帰需要を取り込む事業計画を練り、バーバーチェアの最高峰といわれるタカラベルモント社の椅子を入れ、内装にこだわる過程で新宿区の商工相談(※)を知りました。店名のハウスには自宅のようなくつろぎ感、フランス語で“人生”を意味する“lavie”には、プロポーズやデート、大事な面談など、お客さまの人生の大切な岐路にかかわりたいという思いを込めています」

将来はブランド化し多店舗展開へ

バーバーハウスラヴィの基本料金は「カット・シェービング・ネックシェービング・シャンプー・マックスージ・ブロー」で4180円。「月1回来られる」価格設定で、優れたカット技術で「がっつり良いバーバースタイル」を提供。理容室ならではの剃刀技術を生かし、個室で行うレディースシェービングやブライダルシェービングを利用する女性客も口コミで増えています。

定休日は設けず、予約の7割はホットペッパーから。平日は11時から22時(最終受け付けは21時)まで営業し、仕事帰りのビジネスマンが利用しやすい

くする一方、休日は9時に開店、散髪してから出かけたという近隣住民のニーズも取り込みました。新型コロナウイルスの波が繰り返す中、在勤在住双方のライフスタイルに応えたことが経営の安定につながりました。

「現在は四ツ谷本店と令和3(2021)年11月にオープンした高田馬場店の2店舗体制ですが、現在のビジネスモデルをブランド化し、50店舗くらい展開できる規模に成長したいと考えています」



すでに2店舗を展開。四ツ谷本店(左)と高田馬場店

※詳しくはp6をご覧ください。

参加者目線の

軟式野球大会で実績

軟式野球イベントに特化

新型コロナウイルス感染症の影響は多方面に及び、加藤知弘さんが実績を積んできた旅行業界も苦境が続いています。

「誘われて入った以前の会社では営業や人事面で責任ある立場でしたが、経営にはノータッチ。ところがコロナ禍で業績が低迷し、このままではいけない、自分で一からやるしかないと思い、令和2(2020)年12月に退社して起業の準備に取りかかりました」
やりたいことやアイデアは山ほどあったものの、コロナ禍のせいで活動は制限されます。そこで新会社では、それまで培ったノウハウを活かせるスポーツイベントに着眼しました。中で



代表取締役の加藤 知弘さん

も運営効率がよいと考えていた軟式野球を絞る、首都圏の大学生サークルや社会人チームを対象とした宿泊型の大会運営や合宿旅行の企画・運営に特化したのです。
サークル数が多く土地勘もある早稲田大学近辺で事務所を探す中、信用金庫に勤める知人から新宿区の商工相談(※)の情報を聞きました。加藤さんは商工相談を事業計画や資金計画のブラッシュアップに活用し、令和3(2021)年3月に創業にこぎつけました。



チームアドウィスの野球帽とヘルメット



大会運営とユニフォーム制作が柱

「国内の旅行契約を取り扱う、第2種旅行業登録」を取得した7月から営業を開始し、9月に社名を冠した最初の大会を山中湖で実施しました。当時は新型コロナウイルスの第5波の最中でキャンセルするチームもありましたが、確かな手応えを感じました」

その後もコロナの波が繰り返される中、感染対策を徹底した運営手法と参加者目線の企画で集客力を上げ、今年6月までに200チーム以上、約3000名の参加がありました。

「もつひとつの事業の柱がオーダーメイドのユニフォーム制作で、製造会社と直接契約して価格を抑え、デザインや材質にもこだわっています。大学生のサークルでは毎年新規加入者がいるので、確実な収入源として重視しています」

参加者を楽しませる企画が続々

アドウィスの企画運営の特長は、軟式野球のルールや魅力を熟知し、参加者のニーズをよく把握していること。野球の試合はタイム制ではないため、大会開催時は緻密なスケジュールリングと臨機応変な対応がとても重要になりますが、そんな中でも参加者が存分に試合や合宿を楽しめるよう、参加者目線



大会の上位チームは、プロ野球の球場(写真は札幌ドーム)で試合ができる特典も。参加した選手とアドウィスのスタッフ

の企画や運営を模索してきました。1年生のみの新人戦や2年生大会などを開催して会社の認知に努めるほか、上位チームがプロ野球の球場で決勝戦を戦える特典を設けるなど、野球好きにはたまらない企画が目白押しで、リピーターの増加が経営の安定に貢献しています。

「スタッフは動画を撮影したり、主審を務めたり、マウンドを作ったりと大忙し。集客にはインスタグラムやLINEを使っていますが、サークルの勧誘チラシの制作も請け負っていて実際にはけっこうアナログな世界。その分、もつとできることがたくさんあると感じています」

多様なスタイルで 和食文化を発信

本格的な和食を学ぶ

神楽坂若宮八幡社近くの小栗通りにカウンター10席の和食レストラン KOMB がオープンしたのは令和4(2022)年3月25日。店名は和食に欠かせない食材「昆布」に由来し、海外でも和食を連想させるキーワードのひとつです。

KOMB は「旬の恵みや季節そのものを楽しむ基礎となる存在」を目指す「食のプロジェクト」の名称でもあり、オーナーの原田アンナベル聖子さんは AnnabelSeio 株式会社の代表取締役。大学でITを学んだ原田さんは卒業後、神楽坂の「懐石小室」で日本料理を学ぶ道を選びました。

「お店をやりたいというより、本格的な日本料理を学びたくて、小室」に



代表取締役の原田 アンナベル聖子さん



旬の恵みを楽しむ、季節を感じる料理



お世話になりました」

平成28(2016)年に独立し、フリーランスとして少人数制の料理教室やケータリングを始めたのは、「飲食店だけが続けるのは自分には合っていない」と感じたから。その後、赤坂虎屋本店のリニューアルに参加し、食事メニューの開発や調理過程のマニュアル化、スタッフの育成などに携わりました。

料理教室やオンラインショップも

コロナ禍で来客数の減少に悩む飲

食店の多くがケータリングや弁当の販売などを始める中、原田さんは自分の店を持つなら今だと考え、令和3(2021)年6月に会社を設立、親しい人の多い神楽坂周辺でテナント探しを開始しました。

「気になっていた物件の賃料がコロナ禍で手の届く価格帯になったので8月に契約を済ませ、資金繰りはその後から。新宿区の商工相談(※)は金融機関経由で知りました。本当に多くの人に助けられました」

KOMB の料理の基本は季節のものを使うこと。味覚は気分や天候、その場の雰囲気は左右されるので、食べた瞬間に「おいしい」と感じてもらえる料理を作ることにかけているそうです。

レストランの営業は金土日で、月々木は6名以上の貸し切り。ケータリングでは植物性の食材のみを使った「プラントベース」の料理も提供し、月2回ペースでデモンストラーション形式の料理教室を開くほか、オンラインショップも運営しています。

「お店の客席側の床を底上げし、調理過程がすべて見られるようにしたのも料理教室が念頭にあったからで、調理過程はすべてお客さまに見ていただける様になっています」

和食本来の魅力を海外に広める

飲食店というスタイルにこだわらず、和食の魅力を発信し続ける原田さ

んの夢は、海外で和食のコンサルティングに携わること。そのための視察も兼ねて、この夏には母の故郷のドイツとイタリアを訪問しました。

「日本人は各国料理の再現性を重要視しますが、海外はそうでもありません。現地の和食レストランのコンサルティングならリモートワークでも可能なので、現地の食材を使った本当に美味しい和食を広めていきたいと思いま



料理教室にも使用するため、床を底上げし、カウンターが少し低くなっている



※詳しくはp6をご覧ください。

産業振興課にお問合せください

新宿区産業振興課では、区内産業の振興と活性化を目指し、多岐にわたる支援事業を実施しています。以下はその一部ですがコロナ禍対策に向けた施策もありますので、経営のヒントにぜひご活用ください。メールマガジン「新宿ビズタウンメール」も配信中。ご登録はこちらから→

【問合せ先】新宿区 文化観光産業部 産業振興課 電話 03(3344)0701・0702
〒160-0023 新宿区西新宿6-8-2 BIZ新宿(新宿区立産業会館)



情報を知りたい

制度を利用したい

支援がほしい

無料相談

創業に関する相談にもご利用ください

ご存じですか「新宿区商工相談」

中小企業診断士の資格を有する商工相談員が、経営全般に関しての相談に応じます。創業を考えている方もご利用できます。

●相談事例●

経営合理化の
アドバイス

創業の検討にむけた
事業計画の立て方

資金繰り・
資金調達の方法

事業承継に
関すること

- 【対象者】区内に本店がある法人、事業所がある個人事業主、区内で創業を考えている方
【日時】●月～金曜日(土日祝、年末年始を除く)
●9～12時、13～16時(1事業者につき1時間程度)
【会場】BIZ新宿(新宿区立産業会館)4F 新宿区産業振興課
【利用方法】要事前予約。まずは電話で予約を取ってください ☎03-3344-0702



よくあるご相談

- 創業にあたり、法人化と個人事業のメリット、デメリットを知りたい
- 自分が立てた事業計画に対するアドバイスが欲しい
- 開業の手続きの流れを知りたい
- 新規店舗オープンのため、借入をしたいが申込等をしたことがないため、手順を知りたい
- 創業者向けの制度融資や補助金について知りたい

商工相談員からのメッセージ

商工相談は様々な業種・年齢の方がご利用されており、創業を検討している方や創業して間もない方のご利用もごございます。また、その中でも緻密な事業計画の立て方に向けたアドバイスが欲しいという方が増えています。自身が考えた計画のブラッシュアップはもちろん、事業計画作成の前に、創業にあたって何から始めればいいのか分からず悩んでいるという方も、ぜひ商工相談をご活用ください。

無料相談

<事業者向け>

行政書士による無料相談会

東京都行政書士会新宿支部の行政書士が、事業者向けの補助金申請、経営計画策定、事業承継などに関する相談を無料でお受けします。お気軽にご相談ください。



- 【対象者】新宿区内の中小企業者・個人事業主
【相談事例】●感染症対応の各種補助金申請をしたいが、やり方が良く分からない
●金融機関の融資を受けるため、新たに経営計画を策定したいが、自分だけでは難しい
●事業承継を考えたいが、どうすればよいか分からない、など
【日時】毎月第3水曜日 13時～16時(1事業者につき1時間程度)

- 【会場】BIZ新宿(新宿区立産業会館)
【申込方法】事前予約制・先着順。電話で直接お申し込みください。毎月20日(土日祝の場合は翌営業日)より翌月分の予約を受け付けます。
★詳細は右上の二次元コードよりホームページをご覧ください。

専門家派遣

ビジネスアシスト新宿

さまざまな経営課題をお持ちの事業所や商店等へ、中小企業診断士や社会保険労務士などの専門家を無料で派遣します。



- 【対象者】新宿区内の中小企業者・個人事業主・商店等
【相談事例】●BCP(事業継続計画)策定について相談したい ●事業計画の立て方についてアドバイスしてほしい
●事業承継の準備をしたい ●販路拡大についてどうすればよいか分からない
●新規顧客を増やすため、直接店舗をみてほしい ●働き方改革を実践したい、など
【申込方法】所定の申請書に記入の上、産業振興課へ郵送 ★詳細は右上の二次元コードよりホームページをご覧ください。

融資

区独自の特別融資の拡充をしました



新宿区中小企業向け制度融資 **商工業緊急資金(特例)**

新型コロナウイルス感染症及びウクライナ情勢や原油・原材料価格の高騰等により事業活動に影響のある区内中小企業者を支援する融資です。区のおっせんを経て取扱金融機関から融資を受けた場合に利子及び信用保証料の補助を行います。

【対象者】

新型コロナウイルス感染症及びウクライナ情勢や原油・原材料価格の高騰等の影響により売り上げの減少等業況悪化をきたしている、または悪化が見込まれ資金繰りが必要であり、以下の条件を満たす区内中小企業者。法人・個人ともに1期以上確定申告を行って納税証明書を提出できることが必要

(法人) 区内に本店(営業の本拠地)があり、区内で同一事業を引き続き1年以上営み、かつ本店登記が登記日より1年以上区内にあり、本店と本店登記が同一所在地にあること

(個人) 区内に本店(営業の本拠地)があり、区内で同一事業を引き続き1年以上営んでいること(個人事業主で区内在住1年以上の場合は東京都内の事業所でも可)

【貸付限度額】 2,000万円以内

【貸付期間】 10年以内(据置期間24か月以内)

【年 利】 2.1% (区が全額補助)

【信用保証料】 区が全額補助

【申請期間】 令和5年3月31日(金)まで

【申請方法】 所定の申込書に記入し、必要書類とともに持参の上、面談を行います。

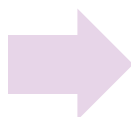
★申請から融資実行までの流れや申込書の入手、必要書類の確認等詳細は右上の二次元コードよりホームページをご覧ください。

商工業緊急資金(特例)の制度拡充をしました

新型コロナウイルス感染症に加え、「ウクライナ情勢や原油・原材料価格の高騰等」の影響により業況が悪化している、悪化が見込まれる方もご利用できるようになりました。

拡充前

貸付上限金額1,000万円
貸付期間 7年以内(据置期間12か月以内)



拡充後

貸付上限金額**2,000万円**
貸付期間**10年以内**(据置期間**24か月以内**)

実施期間: 令和4年8月1日から令和5年3月31日まで

令和2年3月より商工業緊急資金(特例)融資を受けている方も借換融資や追加融資が可能です

イベント

新宿産業観光フェア2022

しんじゅく逸品マルシェ

新宿の産業や観光都市としての魅力を多くの方に知っていただくために、2019年以来3年ぶりに「しんじゅく逸品マルシェ」を開催します。新宿ならではの素敵なスポットの紹介やイチオシ商品を販売します。新宿区の地場産業である染色や印刷・製本の紹介や新宿ものづくりマイスターの展示もありますのでどうぞおかけください。

【日 時】 令和4年11月11日(金) 11:00~20:00
11月12日(土) 9:00~16:00

【会 場】 新宿駅西口広場イベントコーナー(新宿区西新宿1丁目西口地下街1号)



【主 催】 新宿区 / 一般社団法人新宿観光振興協会

／ 令和5年10月 制度開始! ／

事業者は知っておきたい

インボイス制度

【インボイス制度とは?】

令和5年10月1日から、消費税の仕入税額控除の方式としてインボイス制度が始まります。「インボイス」とは売り手が買い手に対して正確な適用税率や消費税額等を伝えるもので、税額の記載を義務付けた請求書のことです。「インボイス制度」は、この記載義務を満たした請求書によって消費税を計算し納付しようという制度です。

【どんな手続きが必要?】

インボイス制度に則った請求書を発行するためには、現在、課税事業者であっても免税事業者であっても税務署へ申請をして「適格請求書発行事業者(インボイス発行事業者)」として登録されなければなりません。

【手続きはいつまでに?】

この「適格請求書発行事業者」になるためには、令和5年3月31日までに税務署へ登録申請書を提出し、登録を受ける必要があります。

◆制度を詳しく知りたい◆

国税局 インボイス制度

検索



https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/zeimokubetsu/shohi/keigenzeiritsu/invoice_about.htm

◆インボイス制度について相談したい◆

制度を理解し、最適な対応をとるためにも税理士などの専門家に相談することをおすすめします。新宿区内の中小企業者なら区が実施している「商工相談」や「専門家無料派遣事業「ビジネスアシスト新宿」」を利用することもできます。(p6)

登録をお考えの事業者の方は、お早めにご準備ください

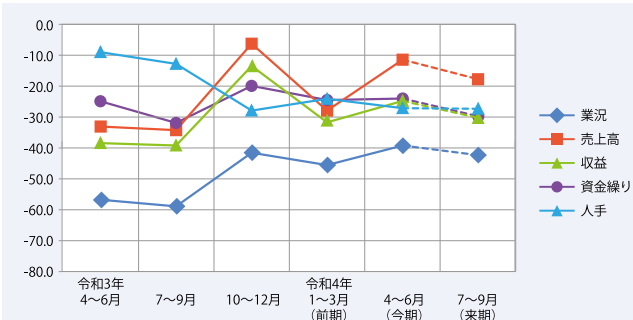
令和4年
4月～6月期

新宿区中小企業の景況

新宿区では区内中小企業に対する「景況調査」を年4回実施しています

1. 調査時期 令和4年7月下旬
2. 調査方法 郵送アンケート調査
3. 調査対象業種 製造業(35件)、印刷・同関連業(29件)、染色業(16件)、建設業(48件)、情報通信業(34件)、卸売業(36件)、小売業(64件)、飲食・宿泊業(69件)、不動産業(59件)、サービス業(80件) ※()内は有効回答数 合計470件
4. 調査機関 (株)東京商工リサーチ

●項目別DIの推移(全体)



業況: 経済全体の景気状態ではなく、個々の企業ないし産業の景気状況。
DI(ディーアイ): Diffusion Index(ディフュージョン インデックス)の略で、増加と答えた企業の割合から、減少と答えた企業の割合を差引いた数値のこと。DI値がマイナスの場合、業況・売上高・収益・資金繰りは不調傾向を、人手は不足傾向を示す。

●4月～6月期の特徴

売上額DI(「良い」企業割合-「悪い」企業割合)が▲11.3と、前期(令和4年1月～3月)の▲27.8から大幅に改善した。来期(令和4年7月～9月)の予想は▲17.6と厳しさが強まる見込み。

●業種別調査結果(4月～6月期)

景況調査の詳細は、新宿区ホームページをご覧ください。

