

新宿商人

新宿区商店会情報誌

〔 しんじゅくあきんど 〕

vol.26

[2023年3月号]

発行:新宿区文化観光産業部
産業振興課

☎03-3344-0701

FAX:03-3344-0221

✉shoten-rece

@city.shinjuku.lg.jp

生産性が劇的向上!

特集

ゼロから はじめる 業務改善 ツール。

How to
Use
Business
Tools



Contents

【しんじゅくあきんど】
新宿商人
vol.26

※本誌の掲載内容は令和5年3月現在のものです。
取材時は新型コロナウイルス感染症の予防に努め、写真撮影時のみマスクを外して行いました。

Special Information

令和5年度プレミアム付商品券事業に参加して売上アップ!

【特集】

生産性が劇的向上! ゼロからはじめる 業務改善ツール。

経営力を高めるには、生産性を高める努力が欠かせません。
しかし、忙しい業務のかたわらでなかなか手につかないという方も多いのではないのでしょうか?
そこで検討したいのが、業務にかかわる設備の見直しやデジタルツールの活用です。
導入するだけで、劇的に生産性向上やコスト削減が期待できるツールは数多くあります。
そこで今号の『新宿商人』では、専門家の声を通して
さまざまな業務改善ツールのメリットをお届けします。
区の支援策も活用しながら、できることから業務改善に取り組んでみませんか?

02 店舗設備の刷新で、生産性向上と光熱費削減!

生産性を高めるデジタルツール活用術

04 業務改善ツールは連携で効果倍増! / 05 キャッシュレス決済編
06 会計ソフト編 / 07 販促支援ツール編

08 新宿商人物語「つなぐ」
フローリストしのざき
(新大久保商店街振興組合)

裏表紙 商店街 News
[知っておきたい今春のトピックス]

Special Information

令和5年度 プレミアム付 商品券事業 に参加して 売上アップ!

中小企業のみ対象の 専用券登場で効果増大

新宿区内の店舗等で使えるプレミアム付商品券が、令和5年度も発行・販売されることが決まった。今回、いくつかの面で大幅な拡充が図られており、より集客や売上の向上に期待ができてきた。

令和4年度のプレミアム付商品券は、参加登録した事業者の店などで使えるもの。1枚500円の商品券が26枚つづりとなっており、計1万3000円分を1万円で購入できることから、区民の人気を集めて

いる。当初から参加店舗となっていた玩具・文具店のカネモ（目白通り）の那須嘉一郎さんは、「プレミアム付商品券により、普段より多く商品を買ってもらう機会が生まれた」とその効果を語る。小売店ではレイアウトを変更するなどして、「ついで買い」を誘発する工夫も効いてきた。一方で那須さんは、「発行数が増えれば私たちのような小さなお店でもより効果が期待できる」と話す。

令和5年度の商品券は発行冊数が

3倍、発行総額は39億円へと大幅に拡充される。さらに1万3000円のうち、全店舗対象の共通券と中小企業店舗のみで使える専用券が半々になるため、個人店での利用増が見込まれる。また、デジタル商品券も導入されるため、幅広い層の利用にもつながるだろう。ぜひ事業に参加し売上向上に役立ててみては。

パワーアップして登場!



ここが変わる! 令和5年度プレミアム付商品券の主なポイント

3 デジタル商品券の発行

これまで、回収の手間などが業務の負担になるという声が上がっていた紙の商品券。今回、こうした声を受けてデジタル商品券が初登場する。しかも18万冊と、紙よりも多い冊数だ。電子決済機能がなくても店舗で利用可能で、券の回収や保存に関する手間も省ける。電子決済に慣れている消費者が多いため、こちらも売上向上に寄与する可能性が大きい。

2 中小企業店舗で使用できる専用券

上述のとおり、今回の大きな変更点のひとつは、中小企業店舗のみで利用できる専用券が新登場すること。13,000円中、専用券6,500円分は個人店を含む中小企業店舗が対象だ。これによって、売上増や新規顧客の獲得など、多くの中小企業店舗にチャンスが巡ってくる。もちろん、全店舗で使用できる共通券も中小企業店舗での使用が可能だ。

1 発行規模・期間が拡大

令和5年度の商品券は、令和4年度の10万冊（追加発行で計12.7万冊）から3倍の30万冊に。それだけ多くの利用者の手に渡ることになり、商機の拡大につながりそう。また、利用期間も1ヶ月拡大し、令和5年8月～令和6年1月の6ヶ月間に、夏・秋・冬と3シーズンにまたがり使用できるため、その効果も高まりそう。

Check

食器洗い乾燥機の導入

最大

1/10

まで使用水量を削減!

飲 食店などでは食器が膨大な量に。これらをすべて手洗いしていると作業時間も水量もかなりのものになる。食器洗い乾燥機を導入すれば、食器をセットするだけで基本的に洗浄はおまかせ。それでいて水量は手洗いと比べて最大1/10まで減るとされている。洗浄の手間や水道代に悩まされているというお店ではまず検討したいアイテムだ。

Check

10年前の冷蔵庫を最新機に交換

約

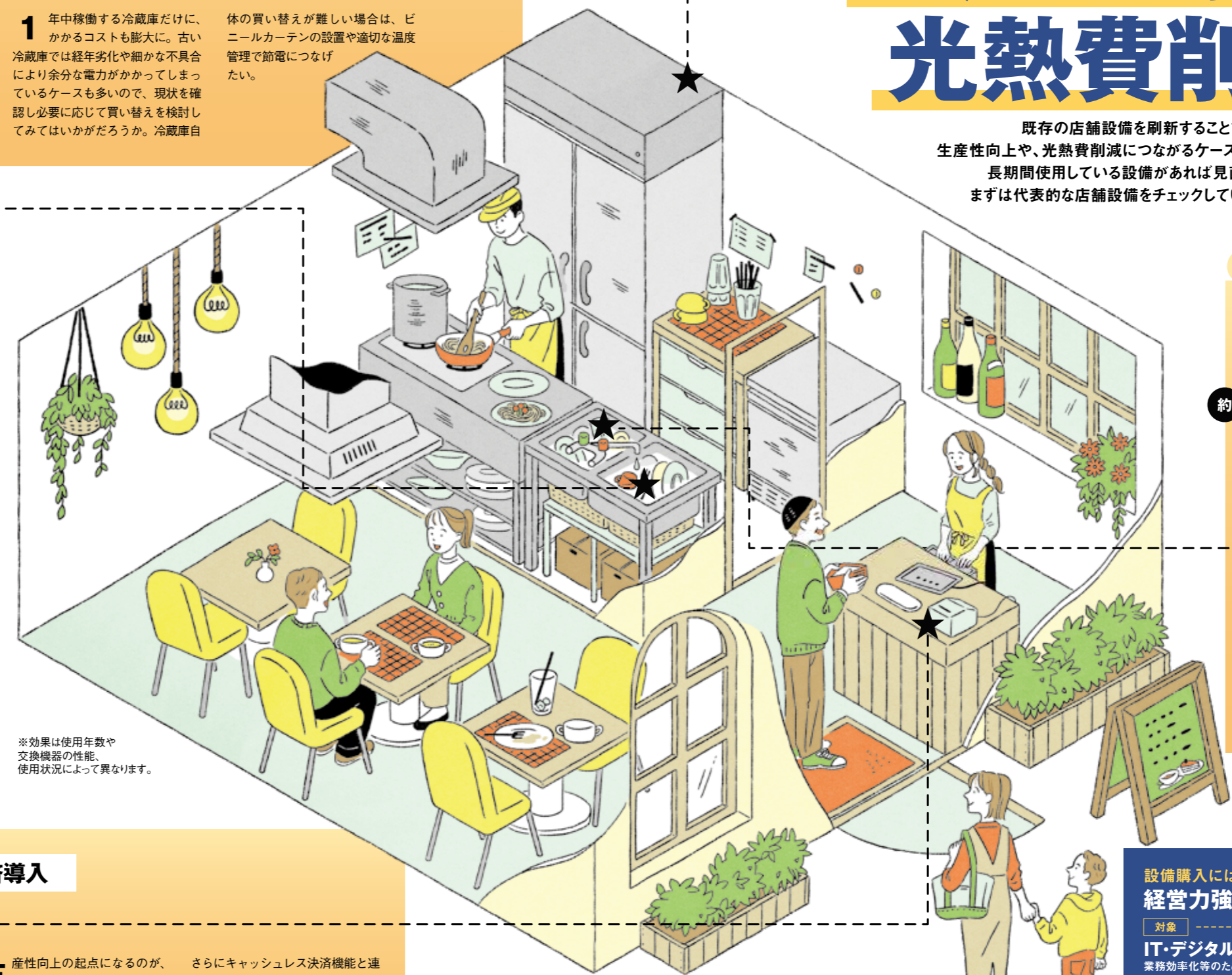
40%

の消費電力削減!

1 年中稼働する冷蔵庫だけに、かかるコストも膨大に。古い冷蔵庫では経年劣化や細かな不具合により余分な電力がかかってしまっているケースも多いので、現状を確認し必要に応じて買い替えを検討してみたい。冷蔵庫自体の買い替えが難しい場合は、ビニールカーテンの設置や適切な温度管理で節電につなげたい。

古い設備ほど入れ替えの効果あり

冷蔵庫や給湯器など、店舗設備は性能によって光熱費や生産性の面で大きな違いが出てくる。飲食店の売上における水道光熱費の割合は、一般的には5〜8%程度が目安とされる。業種によって数字の多寡はあるものの、決して少ない数字だ。そのため、多くの事業者が普段から節電等に努めているが、近年の高騰はちよっとした努力でカバーするのも難しく、経営を圧迫する要因にもなりかねない。そこで検討したいのが設備の刷新だ。



※効果は使用年数や交換機器の性能、使用状況によって異なります。

まずは見直しからはじめよう

店舗設備の刷新で、生産性向上と光熱費削減!

既存の店舗設備を刷新することで生産性向上や、光熱費削減につながるケースは少なくない。長期間使用している設備があれば見直しを。まずは代表的な店舗設備をチェックしていきたい。

Check

給湯器を最新機に交換

約

15%

の熱効率改善!

飲 食店や美容室など大量の水を扱う業種では、給湯器の性能次第で大きな差が生まれる。従来型のガス給湯器の熱効率は約80%だったものが、最新式だと約95%にも上る製品も出てきており、その分電気代も安くなる。その他、水回りの工夫では、節水コマの活用も手だ。一度に出る水の量を減らす装置で、最大約50%の水量削減につながるケースもある。

古くから営む店舗では、設備に故障がない限り使い続けるケースも多いだろう。しかし、一般的に店舗設備は最新のものであればあるほど省エネ性能が高いので、ランニングコストを考えると設備投資を検討しても良いだろう。もちろん、省エネだけでなく、コンパクト化や機能面の充実も進んでいるため、生産性の向上にも期待できるだろう。

省エネや生産性向上に役立つ設備の購入を補助する「経営力強化支援事業補助金」(詳しくは裏表紙を参照)の活用も検討し、無理のないところから光熱費の削減を実践したい。

Check

POSレジとキャッシュレス決済導入

約

35%

の時間短縮!

生 産性向上の起点になるのが、POSシステム搭載レジ (POSレジ) とキャッシュレス決済機能。POSレジは、販売時点で顧客情報を自動的に記録・集計し、売れ筋の把握や在庫管理などにも役立つもの。さらにキャッシュレス決済機能と連動することで、現金での会計業務に比べて大幅に時間を短縮できる。また、ECサイトを展開している場合は、実店舗の情報とまとめてデータ管理ができるのも便利だ。

Column

設備購入にはこの補助金! 令和5年度 新規事業 経営力強化支援事業補助金

対象	IT・デジタル対応支援 業務効率化等のためのITの導入やデジタル化に係る経費	設備等購入支援 生産性向上及び省エネ等に資する設備等の購入に係る経費
補助上限額	合計 80万円 まで	補助率 4/5
申請期間	令和5年4月3日から 令和6年2月29日まで	お問い合わせ 産業振興課 03-5273-3554

ほかにも支援メニューがあります。詳細は裏表紙へ!

生産性を高める

専門家に聞く!

めるデジタルツール活用術

How to Use Digital Tools

導入するまでは不安も大きいさまざまな業務改善のデジタルツール。しかし、多くの部分で自動化がなされ、生産性を高めてくれるこれらのツールを使わないのはもったいない。それぞれの分野の専門家に、今さら聞けないデジタルツールの「イロハ」について教えてもらった。

Answer
売上向上につながる
各種サービスと
連携できます。

キャッシュレス決済は「目的」ではなく、業務効率化の「手段」です。例えば、注文から配達までをワンストップで叶えるオンラインサービスにもキャッシュレス決済は不可欠です。あるいはPOSレジと連携すれば経理業務も楽にすることができます。このように、活用方法によってさまざまな効果を生み出すのがキャッシュレス決済の強みです。実際、導入した事業者の調査では、キャッシュレス決済連動のサービスにより「売上増加につながった」とする声が約63%、「業務効率化につながった」は実に73%に上ります。店舗や会社の経営課題を検討し、キャッシュレス決済と連携できる分野があれば積極的に導入したいところです。

レジ作業の
効率アップ以外の
メリットは?

Q.2



一般社団法人
キャッシュレス推進協議会
事務局長/常務理事
福田好郎さん

日本におけるキャッシュレス決済の普及に向けて、産官学が連携するための中立的な推進役として、2018年7月にキャッシュレス推進協議会が設立。その事務局長として、情報提供の講演活動にも携わる。

キャッシュレス決済

Q.1
キャッシュレス決済
導入でレジ作業は
楽になる?

Answer
現金決済に比べて
35%の時間短縮が
見込まれます。

経産省の調査によると、キャッシュレス決済導入のメリットとして「レジでの決済時間短縮」を挙げる店舗が最も多い結果となっています。実際、現金決済に比べて実測値で35%の時間短縮が見込まれ、より詳細にデータを見ていくと交通系などの電子マネーであれば約50%も効率化が進むという結果になっています。お釣りが不要なため、釣り銭の間違いなどのミスも防止できます。何よりも、日々忙しい事業者が決済業務の煩わしさから解放され、余った時間でより重要な業務に当たることができるという点が大きなメリットになるでしょう。

Q.3
今後のキャッシュレスを
取り巻く環境を
教えてください。

Answer
ますますニーズは拡大し、
インバウンド需要も。

2021年時点でキャッシュレス決済比率は32.5%に到達しており、今後もますますその割合は伸びていくと考えられています。利用者の年齢層を見ると、30～60代の9割の方が、70代以上でも8割以上の方がキャッシュレス決済を「時々、またはよく利用している」と答えています。こうした傾向に加え、近いうちにインバウ

ンド需要が再び起こることでしょう。アジアや欧米の方は、キャッシュレス決済が一般的です。特に新宿区のような都市には外国の方もたくさん来るため、早いうちに導入を検討すると良いかもしれません。不明な点があれば行政や専門家に相談するなどし、ご自身の商売にベストなキャッシュレス決済を選択することが重要です。



多様なサービスとも連携 キャッシュレス 決済

- レジ決済時間の短縮
- 正確な売上管理
- オンライン予約



ここで紹介するのは、「キャッシュレス決済」「会計ソフト」「販促支援ツール」の3つの業務改善ツールの3つ。これらは一つひとつでも効果がありますが、連動させることでより大きな成果が期待できます。まず当面の課題解決につながる分野から改善を検討し、効果を見定めてから他の分野にツールを導入するのも一手です。

業務改善ツールは
連携で効果倍増!

実は全部が
つながっている?



無駄のない会計業務に

会計ソフト

- 会計作業の短縮
- 売れ筋の把握
- 仕入れ計画の充実



顧客を正しく知り売上拡大

販促支援 ツール

- 正確な顧客管理
- 販売傾向の把握
- ターゲットに応じた発信

連動して生産性アップ!

Q.8
必要な設備はありますか?

Answer
パソコン・通信機器に加えて、POSレジがあるといいでしょう。

クラウド上のソフトを活用するのであればパソコンやタブレット、通信機器は不可欠です。パソコンに関してはさまざまなものがありますが、ソフトをスムーズに動かせる性能のあるものを選びましょう。また、顧客のニーズ把握という点では、POSレジは有効です。POSレジとは、商品を販売した際に生じる金銭のやり取りなどの情報を、リアルタイムで記録・集計するシステムをもつレジのことです。顧客の性別や年齢層、天気や催事など、幅広くデータを収集することができるため、単なる決済機能としてではなく顧客の購買行動の分析にも大きな力となるでしょう。さらにキャッシュレス決済などと連携することでより広範なデータを蓄積でき、会計業務もスムーズに。もちろん在庫管理も楽になるので、小売店や飲食店などでは検討する価値があります。



ITコーディネータ
オフィス・メイプル
代表
上原正さん
IT業界にてシステム開発に携わり、2009年9月に経営コンサルタントとして独立開業。東京都商店街振興組合連合会青年部副部長なども務め、商店街と商店のIT活用経営も積極的に促進している。経営戦略を実現するIT化支援サービスを行うITコーディネータの有資格者。

販促支援ツール
SALES

Q.7
販促支援ツールは主にどんな用途に使われる?

Answer
顧客情報を把握し効率的な営業に活かされます。

販促支援ツールの種類は数多くありますが、主な役割は顧客の正確な把握と、効果的なマーケティングと言えるでしょう。例えば多くの顧客を抱える場合、それぞれの情報を把握するのは難しいもの。そこで顧客管理ソフトを活用すれば、顧客情報をデータ化。集計・分析を行うことで新しい戦略も打ち出しやすくなります。顧客へのアプローチも、メールリストなどを作成することで、効果的な発信を効率的に行うこともできるでしょう。また、営業支援システムでは、営業活動の進捗状況やタスク管理も行ってくれます。台帳や日報として人力で記入していたものが、クラウド上で記録され共有もできるため、業務の効率化が期待できます。

Q.5
会計ソフトは難しいイメージがあります。

Answer
ここ10年で飛躍的な進化を遂げ、簡単に扱えます。

以前会計ソフトにチャレンジしたものの、難しく導入を断念した経験を持つ方もいるかもしれませんが、会計ソフトはここ10年で進化を遂げ、今ではスマートフォンを使えば問題なく扱えるようなツールになりました。また、以前はソフトをパソコンに入れるインストール型がほとんどでしたが、今はクラウド型の会計ソフトが増えています。データがクラウド上にあるため、場所を選ばずに複数のデバイス（パソコン、タブレット、スマートフォンなど）から作業を行うことができます。常にソフトが最新の状態で保たれているのも安心です。多くの会計ソフトでは体験版が用意されているので、以前挫折した方でも、ぜひもう一度トライしてみてください。

ACCOUNTING

会計ソフト



一般社団法人
Fintech協会
代表理事副会長
木村康宏さん

新しい金融サービスが生まれ育つエコシステムの創出を目指すFintech協会の副会長として、電子行政や金融インフラを始めとする社会のテクノロジー活用基盤形成に向けて、情報発信・提言活動に取り組む。

Q.4
会計ソフトを導入するメリットは?

Answer
作業効率が高まり、ミスも抑えられます。

会計ソフトは、日々の経理や会計業務をサポートするものです。収支が発生するたびに手書きやパソコンに打ち込むのはかなり手間がかかるもの。請求書や決算書の作成にも少なくない時間がかかります。一般的な会計ソフトでは、銀行口座やクレジットカードと同期させることで、利用明細を自動的に取り込むことができます。さらに、勘定科目の登録や、売掛金や買掛金の消込み、資金の移動などの帳簿も可能です。最大のメリットはこのような会計業務の効率化が見込めることで、私の体感ではこれまでかかっていた時間の50%はカットできるでしょう。自動化により人力でのミスがなくなることも安心です。また、データをもとに収支のレポートも自動で生成。資金の流れを正確に把握することでモチベーションが高まり、より正しい経営判断にもつながるでしょう。

Answer
無料版などを通し、まずは効果を実感することをおすすめします。

昔ながらのやり方を守ってきた方は、新しい機器の導入に不安があるでしょう。しかし、最新の販促支援ツールを使うことで、確実に生産性は高まります。一言で言えば、仕事が楽になるのです。ただし、こうした販促支援ツールは、体験しないとその効果がわからないのも事実。ソフトウェアなどであれば無料版の活用をまずおすすめし

どのよう
に始めれば
いいかわかり
ません。



Q.6
インボイス制度への対応は?

Answer
自動でインボイス制度に対応してくれます。

2023年10月からはじまるインボイス制度。制度に対応した適格請求書の発行は、税区分に応じた記載が必要となり、これまでの請求書より手間がかかることが予想されます。主な会計ソフトではインボイス制度に対応した機能が加わる予定で、例えば税率の異なる商品の仕訳や計算も自動で行ってくれます。また受け取った適格請求書は

すべて保存しなければなりません。スキャンや撮影などすれば紙の請求書もデータとして保存できます。さらに、インボイスの発行事業者登録も、フォームに入力するだけで必要な書類作成を行ってくれる機能も。インボイス制度が始まるこのタイミングで導入を検討するのも一案です。



5ページから7ページで紹介した各種ツールの導入に際しては、新宿区の令和5年度「経営力強化支援事業補助金」の「IT・デジタル対応支援」の活用もご検討ください。

▶ 詳細は裏表紙へ

つなぐ

新大久保商店街振興組合 フローリスト しのざき

今や日本屈指の多国籍タウン、新大久保。日々変貌を遂げるこの街のど真ん中には親子で営む昔ながらの花屋さんがある。そこには、国籍を問わず慕われている“お母さん”がいた。

息子
篠崎康一さん

母
篠崎カツ子さん



瀬戸物屋から花屋へ 多国籍タウンの老舗店

現在、店主を務める篠崎康一さんの祖父が新大久保の地に店を構えたのは昭和の初め。現在の都庁が建つ場所には貯水池があり、高い建物といえば新大久保の駅舎だけ。辺り一面スキの原っぱで、砂利道には木炭バスが走っていた時代だ。



店頭にはカラフルであでやかな花が多い。聞けば、外国人のお客さまが好むからとか。アジア系の人はお祝いごとには花が欠かせないため、そうした時期に合わせて花を多く仕入れるという

その経営判断は正解だった。やがてバブル景気が到来すると、歌舞伎町の店からスタンド花の注文がひっきりなし。商売繁盛、まさに夢の時代だ。そんな時に店を継いだのが康一さん。

梅など日本を代表する花も、外国人のお客さんに人気だという。変わる街の様相に合わせて「フローリストしのざき」。しかし、変わらぬものもある。カツ子さんという温かみのある「看板娘」の存在だ。もともと栃木の農家から新大久保へと嫁いできたカツ子さん。土地勘のない街で子育てをしながら商売を手伝い、バブル期には休み暇もなく働いてきた。しかし、「なじみのお客さんと会話をするのが楽しくてね」とその口からついで出るのは、商売の苦労ではなく喜びだ。実際、カツ子さんは今も現役で店に立ち続けている。そして数十年來の常連から街の新しい住人まで、来るお客さんすべてに温

かな接客を行っている。もちろん、カツ子さんにとって、国籍の別はない。

「外国人のお客さんは『お母さん、お母さん』って慕って来てくれる。日本のお母さんと思ってるのかも。それはうれいのですよ」と言うように、取材中もさまざまな国籍のお客さんが親しげにカツ子さんと会話をしていた。

確かな目利きで経営を支える康一さんと、サービス精神に富んだ接客のカツ子さん。母子の二人三脚で、フローリストしのざきは今日もにぎわう新大久保の街並みに華を添えている。

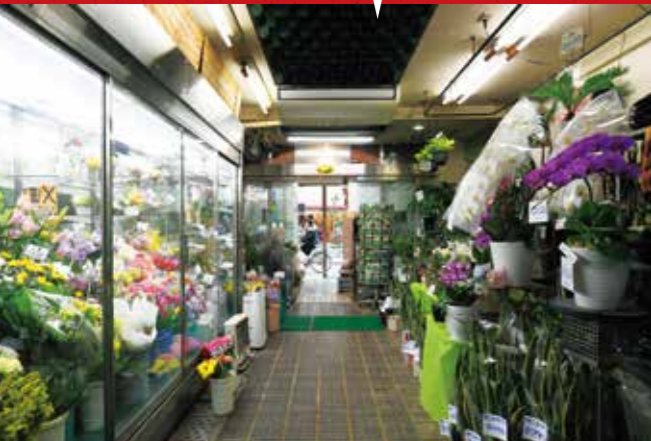


ユニークな種木を探して仕入れるのが好きな康一さん。これもその一つ。その名も「仏手柑(ブッシュukan)」。果実の形が仏様の手を思わせるため、この名が付いたそう。他にも珍しい花と出会う

「土地柄のせいとか、外国人のお客さんが多くて。韓国、台湾、中国、最近ではベトナムの人も増えていますね。そうした人たちに喜んでもらえるような品揃えを考えています。他の店には置いていないような、ちょっと変わった花を仕入れてきて、それが売れるとうれしくて」

そう商売の醍醐味を語る康一さん。アジアンテイストな花々はもちろん、桜や

逸品を“つなぐ”



瀬戸物屋でも花屋でも変わらないのは、顧客を大事にする姿勢。例えば、切り花を買ってくれた人には、「よかったらどうぞ」とおまけに1本サービスすることも。ささやかなことだが、次につながるカツ子さんは言う。そんな姿を見て育った康一さんも、当然のことながら“お客さまファースト”。だからこそ、自然と常連客が増えていく。移り変わりの激しい街で今も変わらずフローリストしのざきが支持される理由はそこにある。



フローリスト
しのざき
新宿区大久保2-19-1
☎03-3200-4039
FAX 03-3200-4187
9:30~20:00
(配達月・水・木・金・日曜
9:30~17:00で対応)
不定休

2023
Spring

商店街 News

知っておきたい今春のトピックス

事業者の経営力強化への取り組みを 新宿区が支援します!

【令和5年度新規事業】経営力強化支援事業補助金

対象者

中小企業基本法(昭和38年法律第154号)第2条に
規定する区内の中小企業者・個人事業主

申請期間

令和5年4月3日から
令和6年2月29日まで

内容

経営力強化につながる計7つの
取り組みに対して、補助を行います。

お問い合わせ

産業振興課

03-5273-3554

補助対象	補助額	補助率
1 経営計画等策定支援 専門家による経営計画や販路拡大計画等の策定及び コンサルティングにかかる経費 具体例 「コロナ禍や物価高騰の影響を受けた事業の立て直しについ での相談がしたい」	合計 30 万円 まで	10 / 10
2 補助金申請手続き支援 専門家による各種補助金及び給付金等の申請にかかる経費 具体例 「補助金の申請に必要な事業計画書の作成を支援してほしい」		
3 販売促進・業態転換支援 広告費等の販売促進及び新分野への業態転換に係る経費 具体例 「新商品を宣伝するためのチラシ作成を外注したい」		
4 インバウンド対応支援 多言語化対応及び和式トイレの洋式化に係る経費 具体例 「外国人の方に分かるように、メニューや看板を 多言語表示にしたい」	合計 80 万円 まで	4 / 5
5 IT・デジタル対応支援 業務効率化等のためのITの導入やデジタル化に係る経費 具体例 「POSレジを導入して、購買データを管理したい」		
6 設備等購入支援 生産性向上及び省エネ等に資する設備等の購入に係る経費 具体例 「急速冷凍庫を導入して、作り立ての味を販売したい」	合計 30 万円 まで	
7 展示会等出展支援 販路拡大のための展示会・見本市等への出展に係る経費 具体例 「販路拡大のため展示会に出展したい」		