

新宿 ビズタウン ニュース

Shinjuku BizTown News

No.50
令和5年3月27日号

目次

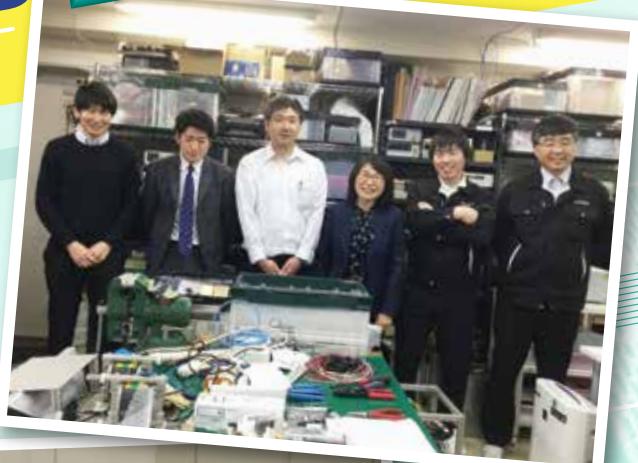
わが社の“経営力強化”	1-5
インフォメーション	6-8
新宿区中小企業の景況	8

わが社の

“経営力強化”

コロナ禍に物価高騰等も加わり、事業者を取り巻く環境はより厳しいものとなっています。

- それを乗り越えるためには経営力を強化して生産性を高めることが重要です。
そこで新宿区は「経営力強化支援事業補助金」などを通じ区内企業の経営力強化をサポートしていきます。
今回は事業内容の見直しや再構築を通じ、経営力の強化に着々と取り組む4社を紹介します。



所在地:新宿区西五軒町6-10 秋山ビル
電話] 03(5206)8641

わが社の
“経営力強化”

自動車業界の大転換期に 積極的に対応

エンジン開発のコア計測器で
小さな会社の戦い方を貢ぐ

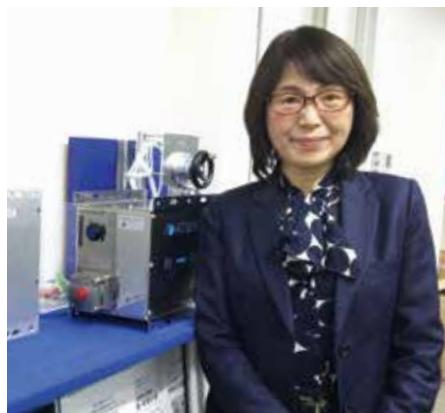
アトセンス株式会社は平成17（2005）年10月に細渕信子代表取締役社長が創業した計測器メーカーで、自動車のエンジンの研究開発に必要な計測装置の開発・製造を手がけています。

「競合相手である国内外の大手メーカーと、当社のような小人數の会社では戦い方が全く違う」と語る細渕社長は、変化を続ける環境や安全性の規格をいち早くクリアし、開発効率を向上させることで、「自動車業界共通の課題」に着目。その解決に欠かせないコアな計測装置の開発を進めた結果、同社の主力製品は全ての四輪、二輪、マリー

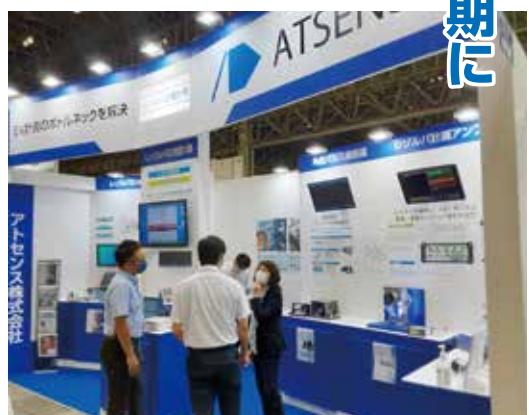
ンメークで採用されるようになります。しかし平成27（2015）年に採択されたパリ協定で、全ての参加国に二酸化炭素排出削減の努力が求められたのを機に、自動車産業界に脱炭素迫る気運が高まりました。

カーボンニュートラルと ガソリン車対応を両立

日本でも令和2（2020）年10月、菅総理（当時）が所信表明演説で「2050年にカーボンニュートラルの実現」を目指すと宣言しました。細渕社長は、「明らかにこの時点で潮目が変



代表取締役社長の細渕 信子さん



クルマの先端技術を紹介する展示会（幕張メッセ）に出演



写真上)EVモーターの試験に使用するレゾンバ位相計測システム
写真下)パルス通信器はエンジン関係の計測器

しかし混合比率は国や地域によって異なり、CNG燃料の比率が急上昇しているため、2液を任意の比率でリアルタイムに混合できる燃料ブレンダが不可欠。さらにそうした燃料に対応する

新製品・新技術の開発は “人”によってこそ可能

「これまでの製品開発とその普及状況を踏まえ、またコロナ禍で人との面会が制限されたことを経験し、時代に求められる事業に重要なのは人であると実感しています。新たなニーズはお客様の熱い思いと社内外での活発な意見交換から生まれ、製品化や新たな事業展開へと発展します。“人財”が会社の資産です」

EVシフトの流れを確実にとらえた細渕社長は、信頼される技術と誠意をもって対応する人財を大切にしながら、しっかりと地歩を固めています。



基幹製品の燃料ブレンダ。2種類の燃料を任意の比率で混合できる

わった」と感じたそうです。同年春からコロナ感染が拡大した影響もあり、多くの自動車メーカーがEV（電気自動車）シフトを表明しました。

「EVシフトはもう待ったなし。慣れなテレワークの中でEVモーターの角度を制御するのに欠かせないレゾンバの位相計測器の開発を急ぎました。現在は汎用型のレゾンバ計測アンプも発売しています」

一方、カーボンニュートラルの実現はEVシフトだけでは難しく、カーボンニュートラル（CN）燃料を使うことも選択肢のひとつ。CN燃料とはバイオアルコールやe-fuel（二酸化炭素と水素の合成燃料）などを指し、世界各國で開発・生産が活発になっていますが、生産量が少なくコストも高いため、ガソリン等に混ぜて使用するのが一般的です。

しかし混合比率は国や地域によって異なるため、2液を任意の比率でリアルタイムに混合できる燃料ブレンダが不可欠。さらにそうした燃料に対応する

エンジンを電子的に制御するECU（エレクトロニック・コントロール・ユニット）の開発に貢献するパルス通信器のニーズが見込めます。

「自動車業界ではエンジン開発用の計測装置とEV用計測装置の2領域で、それに加えてカーボンニュートラル実現のため、再エネ発電プラント事業も展開していく予定です」

トレフル(株式会社丸正飯塚)

店舗所在地:新宿区四谷三栄町2-1 第一萬壽ビル1F

電話 03(6380)1330



わが社の

“経営力強化”



代表取締役社長の飯塚 隆司さん

原点の青果業の 強みを生かし商品開発

フルーツサンドの テイクアウト専門店

令和3(2021)年6月16日、四谷

三栄町の、新宿通りから一本入った小路にフルーツサンドのテイクアウト専門店「トレフル」がオープンしました。

フルーツサンド・ブームが始まったのは2010年代半ば。写真や動画を

共有できるインスタグラムが登場し、サンドイッチの断面が「インスタ映え」することがブームのきっかけとも言われています。

そのブームも一段落した時期でした

が、すぐに多くのファンを獲得。しかも仕掛け人が、東京都や神奈川県内で知られたスーパーマーケット・丸正

チーン商事の中核企業・丸正飯塚だ



自慢のフレッシュなフルーツも店頭に並ぶ

青果店への原点回帰を目指して 決断

青果店への原点回帰を目指して
決断

株式会社丸正飯塚の飯塚隆司社長は、フルーツサンド専門店をオープンした動機をこう語ってくれました。

「丸正は創業者の飯塚正兵衛が四谷で始めた青果業が原点。時代とともに食文化も変化していく中で何ができるのかを考え、青果業、中でもフルーツに着目しました。フルーツ離れが進む中で、おいしいフルーツを手軽に食べていただきためにも最適の商品だと思ったからです」

飯塚社長は令和2(2020)年2月に小売店舗を全店閉店する一方、各地で評判のフルーツサンドを食べ歩き、パンと生クリームについて研究を重ねました。銀行勤務を経て家業を継いだ飯塚社長は長く青果部門を率いてきたため、フルーツの目利きには自信があり、生産者や仕入れ先とのつながりも

ありました。

「フルーツサンド店のほとんどがケーキ屋かパン屋か果物店。私たちも青果店の強みを生かすべく旬のフルーツの鮮度と品質にこだわっています。そのおいしさを最大限に引き出す、さつぱりとした生クリームが完成した時点では開店に踏み切りました」

フルーツにこだわった 店舗の展開へ

フルーツにこだわった
店舗の展開へ

開店時期がコロナの感染拡大時期と重なったこともあり、テイクアウト専門店という業態を選択、買った人がそのまま食べられるテラス席を設置しました。

店内では実際に使用しているフルーツを、産地と品種を明記して販売し、素材の良さをアピール。ほぼ通年販売できる苺サンドはあまおう、とちあいとか、スカイベリーなどを使い分けるほ

ども展開していくたいと考えています」

フランス語で「クローバー」を意味する「トレフル」から連想されるのは「四つ葉のクローバー(食べる幸せ)」。飯塚社長は丸正発祥の地である「新宿区四谷・若葉」がエリアにあることと、「採れたてフルーツ」の意味をこの店名に込めたそう



写真上)色とりどりのラインナップが楽しい(左は人気のマンゴー)。新作を必ず購入するファンも写真下)切り口の美しさも自慢。ハート型苺サンド

どこだわり、バナナ、キウイ、マンゴー、メロン、ぶどう、焼き芋、和栗など、延べ35種類ほどのフルーツが季節変わりで登場。みかんの袋の白い筋を丁寧に手で取り除いて丸ごと使ったり、苺なら断面がハート型に見えるよう下処理など、インスタ映えも意識した商品開発を行っています。

そのためにはフルーツの色素や果汁が、白いクリームに混ざらないような下ごしらえが大切ですが、季節や天候を考え、ロスが出ないよう、それぞれの製造数を調整するのがいちばん難しいそうです。

「人気アイドルが当店でフルーツサンドを食べる様子がテレビ番組で放映されると、同じテラス席で、同じ商品を食べたい」というファンが殺到し、影響力の大きさに驚きました。今後はインバウンドやフルーツパフェの店などトイントン店舗やフルーツパフェの店などを展開していくたいと考えています」

フランス語で「クローバー」を意味する「トレフル」から連想されるのは「四つ葉のクローバー(食べる幸せ)」。飯塚社長は丸正発祥の地である「新宿区四谷・若葉」がエリアにあることと、「採れたてフルーツ」の意味をこの店名に込めたそう

所在地:新宿区築地町8-7

電話] 03(3267)8211



え そう まさひで
代表取締役社長の江曾政英さん

わが社の

“経営力強化”

埋もれていた印刷需要に付加価値をプラス

印刷業の進歩とともに最新技術を導入

第一資料印刷株式会社は昭和30（1955）年創業の老舗印刷会社。60年代半ばからオフセット印刷を、80年代初頭から電算写植システムを導入するなど、当時から最先端の技術を積極的に導入してきました。

「当初は活字が中心のモノクロ印刷で、公益法人の機関誌や専門出版社の書籍など、社名の通り『資料』として価値があるような印刷物を手がけていました」と語るのは、2代目の江曾政英社長です。

その後もワープロ編集システムやDTP編集システムを導入し、平成13（2001）年にはプリントオンデマンド（POD）事業を開始しました。必



判型も内容も様々な絵本は、発注者とともにつくるオーダーメイド写真右下)チームや選手を身近に感じるスポーツノート写真左下)シンプルが格好いい。有名スポーツ用品メーカーのオリジナルノート

ネット事業で手がけたリング製本のカレンダーや手帳、絵本の制作事業は思いのほか、好調に推移していました。

「口ナ禍で既存顧客の注文が減少したが、Webサイトのブラッシュアップを行った結果、受注は堅調。製本印刷・冊子づくりに特化したインターネットサービス『ガッブリ!』をより充実させ、少部数で制作できることを強調しました」

江曾社長やスタッフを驚かせたのは、問い合わせの中で本格的な絵本制作の依頼がこのほが多かったこと。出版したくても実現できない方が多いことを実感したそうです。

「印刷・製本関連業は、『新宿区の地場産業』でもあるため、小学生の会社見学の受け入れなどで業界理解を深めさせていただいていますが、印刷の需要について再検討が必要に思います」

5（1993）年にカラーオンデマンド印刷機と無線どじ製本システムを導入し、本格的に自社内一貫制作に取り組み始めた

要に応じて必要な分だけを迅速に印刷するビジネスモデルで、印刷用の版出力が必要になるオフセット印刷に比べて、「コストを抑えられます。

「創業50周年を迎えた平成17（2005）年にカラーオンデマンド印刷機と無線どじ製本システムを導入し、本格的に自社内一貫制作に取り組み始めました」

受注者側も驚く多様なニーズを発掘

PODは一定の需要はあるものの、本来は手軽さと低コストを訴求するビジネス。同社の収益の柱である定期刊行物や書籍、パンフレット類、社史や記念誌、周年誌、販促関連の印刷物などはコロナ禍で激減しました。

江曾社長が打開策を模索していた時、



個性豊かなオリジナルカレンダー。ファン向けにタレントからの注文も



ネット事業で手がけたリング製本のカレンダーや手帳、絵本の制作事業は思いのほか、好調に推移していました。

PODの受注増のカギを握るのは、ネット検索での検索結果。「競争の激しいキーワードやサービスでは競合に埋もれてしまつため、差別化してニッチのトップを目指しました」

目指すのは付加価値のあるモノづくり

出版不況や活字離れの影響をまともに受ける印刷業界の事業規模は、平成5（1993）年がピークだったと言われています。

「印刷・製本関連業は、『新宿区の地場産業』でもあるため、小学生の会社見学の受け入れなどで業界理解を深めていただいていますが、印刷の需要について再検討が必要に思います」

スポーツ好きな江曾社長は、選手やチームのオリジナル・スポーツノートの制作を通じ、付加価値のある印刷物へのニーズを感じたそうです。

「最新の印刷技術、熟練の製本技術、適切な価格設定はもちろん大切。しかしそれだけでは先がない。発注者が思っている以上のモノづくりができるようになることで、初めて『印刷業に

所在地:新宿区西新宿8-5-8 西新宿服部ビル3F
電話 03(3367)8785

「繋ぐ」SPサポートカンパニー。

わが社の

“経営力強化”

繁盛店づくりを実践し 広告業に還元

広告代理店として堅実に実績を積む

販促物の企画制作、販促ツールの配布、集客サポートなどを手がける広告代理店・株式会社せいじつ屋は平成7（1995）年創業。街頭配布やポスティングを中心だった集客ツールが、インターネットを駆使したウェブ広告に代わる変化にも対応し、さらに人材手配のノウハウも磨いてきました。

社会経済活動が抑制されたコロナ禍で、広告業界も不振に陥りましたが、同社が新たに挑んだ新規事業は、まったく畠違いのカレー店。その背景には事業経営に対する深い思いが込められていました。

自社のSPを自社の経営店舗で検証

せいじつ屋は顧客のテーマや課題に



代表取締役の川端 協さん



社員や登録スタッフの距離を縮め、士気を高める社内交流会

的確に応えるSP（セールスプロモーション）が得意で、顧客のリピート率が高い会社です。同社が飲食業に注目したのはいったいなぜか。創業者で代表取締役の川端協さんはこう話します。

「定期的に社員のみなさんと、10年食店経営をやってみようと考へるようになりました。わが社のSPや宣伝のテストマーケティング等を顧客の立場で実践し、その経験をお客さまに還元していきたい」

まったくのゼロからのスタートではあるものの、同社には長年にわたり飲食業者のSPを数多く手がけてきた豊富な経験があります。

「競争が激しい業界なので、お客さまに飽きられない味、コロナ後の早い回復が見込めるランチメニューという観点から国民食ともいえるカレー店または蕎麦屋に絞り、運営ノウハウを得



飲食店での「接客は楽しい」と川端社長

が、やってみると接客は楽しい。お客様の声を直接聞く事は、とても勉強になります。これまでの仕事とは違うやり甲斐を、私も社員も感じています」

「もうやんカレー」はグルテンフリーで野菜と葉膳スパイスをふんだんに使う「日本の健康食」。フランチャイズながら自由度が高く、店舗の内装やメニューにも独自性を打ち出し、女性客もあきらめかけたとか。しかも、飲食店向けの新築ビルに複数のカレー店が同居するという難しい状況でした。オープン後はカレー店の専任スタッフだけでなく、本社の社員全員が交替でお店に立ち、接客を体験しています。

「ビル内の全店が新規開店なので、共同で広告を出しませんかと声をかけました。これまでにはなかったアイデアに5店舗が参加して下さり、「コストパフォーマンスのよい広告で集客効果を高められそうです」

「現状維持は後退」と考える川端社長には、広告業と飲食業が引き起こす化學反応の効果がすでに見えているよう

新たな広告スキームを提案 顧客目線で

着々と準備を整え、令和2（2020）年の秋には出店予定でしたが、コロナ禍の影響により、実際のオープンは令和4（2022）年10月7日となりました。

やさいフランチャイズを比較検討して“もうやんカレー”に決めました。本社は新宿区西新宿にあり、元々当社の顧客でもありました」



ここから飲食の経験を糧に、集客力をさらに磨く

産業振興課にお問合せください

情報を知りたい

制度を利用したい

支援がほしい

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や物価高騰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)



令和5年度
新規事業

経営力強化支援事業補助金

申請期間：令和5年4月3日(月)～令和6年2月29日(木)

<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
新宿区内の中小企業者・個人事業主

たとえば！

事業者の経営力強化への取り組みを 新宿区は支援します！

- 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ての相談がしたい
- 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
- 自社をより宣伝するためにホームページをリニューアルしたい
- 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
- インボイス制度に対応している会計ソフトを導入したい
- 急速冷凍庫を導入して、作り立ての味を販売したい
- 販路拡大のため展示会に出展したい

補助内容	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		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	合計 30万円まで	
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		4/5
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		
⑤IT・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	合計 80万円まで	
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		
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	30万円まで	

【経営力強化支援事業補助金・問合せ先】電話 03(5273)3554

事業内容の見直し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
- 自分が利用できる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 商工相談は創業年数に関わらず、様々な業種の方がご利用されています。原材料価格の高騰をはじめ様々な問題が発生している中、事業の見直しを通して経営力を高めたいと考えている方も増えています。そのためには何から始めればよいか? 自分の考えに対しアドバイスが欲しい。そのような際にぜひ商工相談をご利用ください。

<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]

- 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。★詳細は右の二次元コードよりホームページをご覧ください。

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わからない
- 新規顧客を増やすため、直接店舗みてほしい
- 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。



地場産業団体共同ブランド

「Azalée(アザリー)」を応援しています



新宿区の地場産業である「印刷・製本関連業」と「染色業」の共同によるプロダクトの開発や企画を通じた、街の活性化プロジェクトです。

「Azalée」とは区の花ツツジのフランス語訳。区内企業等にもAzaléeデザインの活用を呼びかけることで、ツツジの花々が咲き誇るように新宿各地がAzaléeデザインで色づき繋がり合い、地場産業だけでなく区内産業全体を活性化していかなければという思いが込められています。

★デザインの利用方法など詳細は二次元コードよりホームページをご覧ください。



融資

区独自の特別融資により利子と信用保証料を区が全額補助！

新宿区中小企業向け制度融資 商工業緊急資金(特例)



コロナ禍の長期化や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。区のあ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であること
(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

【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】1.8% (区が全額補助)

【信用保証料】全額補助

【申請期間】令和6年3月29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いただき面談が必要となります。

★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。

募集



令和5年度 新宿ものづくりマイスター「技の名匠」認定候補者募集



←山本さんの詳しいご紹介や過去の認定者一覧冊子はこちらからご覧いただけます。

【対 像】 区内の事業所で製造業(食品・調理人含む)や修理業に10年以上従事し、優れた技能を有し、後進の指導を行い他の模範となる方



【申し込みから認定まで】 申込みには推薦者が必要です。必要書類提出後、専門機関の職員が実地調査を行います。書類および調査結果を踏まえ評価委員会を行い、認定の可否が決定します。

左／令和4年度「技の名匠」に認定された山本加代子さん(モダン紅型)
ランプシェードなどのインテリア製品も展開している

【募集期間】 令和5年4月17日(月)～5月31日(水)
詳細はお問い合わせください。

令和4年
10月～12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12月中旬

2. 調査方法

郵送アンケート調査

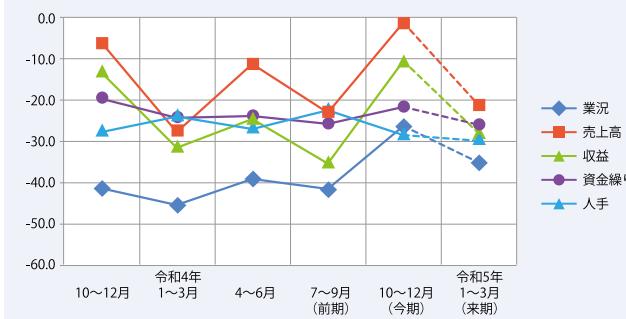
3. 調査対象業種

製造業(32件)、印刷・同関連業(31件)、染色業(14件)、建設業(38件)、情報通信業(32件)、卸売業(36件)、小売業(66件)、飲食・宿泊業(70件)、不動産業(55件)、サービス業(75件) ※()内は有効回答数 合計449件

4. 調査機関

(株)東京商工リサーチ

●項目別DIの推移(全体)

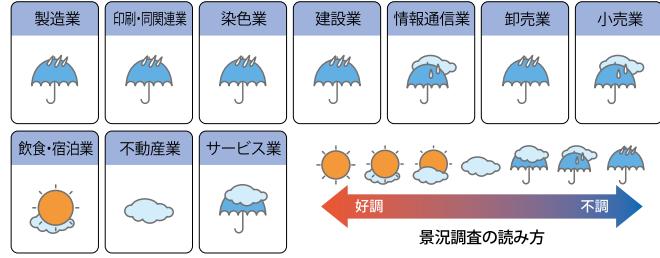


●10月～12月期の特徴

業況DI(「良い」企業割合－「悪い」企業割合)は▲26.3と、前期(令和4年7月～9月)の▲41.5から大幅に持ち直した。来期(令和5年1月～3月)の予想は▲35.2と低迷する見込み

●業種別調査結果(10月～12月期)

景況調査の詳細は、新宿区ホームページでご覧ください。



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・売上額・収益・資金繰りは不調傾向を、人手は不足傾向を示す。