

新宿区商店会情報誌

新宿区商店会情報誌

【 しんじゅくあきんど 】

vol. **31**

[2024年6月号]

発行:新宿区文化観光産業部
産業振興課

☎03-3344-0701
FAX 03-3344-0224

FAX:03-3344-0221
✉shoten-rece

@city.shinjuku.lg.jp

マインド

スキル

仲間

ビジネスマインドが
変わる!
ワクワク系の
売上向上実践講座

受講者が語る!
ワクワク系講座で、
商売も生き方も
大きく変わった!

スキルと経営力が身につく セミナーガイド

セミナー 活用のすゝめ

売上アップにつながる学びの場





大好評につき今年も開催！

ビジネスマインドが変わる！ ワクワク系の 売上向上 実践講座

いかに人の心を動かし、購買行動を促すか——。
「ワクワク系マーケティング」のメソッドを学び、
実践を通して商売に活かす話題の講座が今年も開催される。
講師の肥前利朗さんに人気の理由を聞いた。

Waku-Waku Methods

人の心をワクワクさせて
売上につなげるメソッド

昨年、新宿区が開催した「ワクワク系の売上向上実践講座」。半年間にわたる全5回シリーズの講座は大盛況。「ぜひもう一度！」の声に呼んで、今年も開催される運びとなった。

そんな評判を呼んだ「ワクワク系」とは一体何なのか。その名が示すとおり、人の心を「ワクワク」させることで売上につなげ、自らも「ワクワク」して成長していく好循環のマーケティング手法のこと。人の「感性」と「行動」を軸にしたビジネス理論と実践手法を長年研究してきたオラクルひと・しくみ研究所代表の大阪裕司さん

によって開発されたものだ。このメソッドを使い、大阪さんはこれまでに1万件を超える企業・店舗を支援

してきた。その右腕として、講座の講師を務めるのが肥前利朗さんだ。実は、肥前さんもワクワク系マーケティングを学んで売上低迷店をV字回復させた一人。だからこそ、受講者の気持ちがよくわかると思う。

「売上は人の心が動いて行動した結果。『お店に行ってみよう！買ってみたい！』とお客様の心が動けば、購買行動が起こり、売上につながります。これは全業種共通です。講座ではそうした商売の本質を理解することから始めます」

その上で、「動機づけ」や「絆づくり」「仕組みづくり」といったテーマが毎回与えられ、受講者は実際に自分の店で実践し、結果をレポートにまとめる。そのレポートをもとに、グループディスカッションを行い、肥前さんによるフィードバックをもらうというのが講座の流れだ。

「私たちが手取り足取り教えてしまおうと、受講者の皆さんは受け身になってしまいます。大事なこ

は、自ら考えて実践してみること。『自分で考えてやってみる』という習慣をつけることで自力がつき、どんな逆境にも対応できるようになります」

グループディスカッションを行うことにも理由がある。毎回メンバーを変えて3、4人のグループをつくって意見交換するのだが、さまざまな実践事例を聞くことで、新たな気づきがあり、自分の現場に応用できるのだとか。

「とくに異業種の事例は貴重です。同業同士では思いつかないようなアイデアがありますから。回を追うごとにディスカッションは活発になり、多くの学びがありますよ」と肥前さん。より売上を伸ばしたいという経営者は、ぜひこの機会に「ワクワク系」を体験してみてください。仕事の捉え方が変わり、毎日がきつと「ワクワク」するはずだ。

講師
オラクルひと・
しくみ研究所
肥前利朗さん
大手全国チェーン店の
店長として、売上
低迷店を次々とV字
回復。独立後も1年
目から繁盛店となり、
多店舗展開へ。これ
までの経験と成果を
評価され、大阪裕司
さんの右腕となる。



Contents

【しんじゅくあきんど】
新宿商人
vol.31

※本誌の掲載内容は令和6年6月現在のものです。

【特集】

売上アップにつなげる“学びの場”

セミナー活用 のすゝめ

売上を高めていくためには、新たなスキルや知見を常に取り入れていくことが大切です。そこで活用したいのが、ビジネスセミナー。商売の課題解決と売上向上のヒントを得ることが期待できます。そこで、今号では売上向上につながる有益なセミナーをご紹介します。経営力を高めるきっかけとなれば幸いです。

- 01 ワクワク系の売上向上実践講座
オラクルひと・しくみ研究所 肥前利朗さん
- 02 受講者が語る！
ワクワク系講座で、
商売も生き方も大きく変わった！
- 06 スキルと経営力が身につくセミナーガイド
商人大学校／東商ビジネススクール
- 07 区外事例に学ぶ 商店会の自発的なセミナー&ワークショップ
(セブン商店会／京都府長岡京市)
- 08 新宿商人物語「つなぐ」
桐信エステート(神楽坂仲通り商店会)

裏表紙 商店街 News
[知っておきたい今夏のトピックス]



上) 視認性の高い場所に靴のケアグッズを並べたら、売上アップ。下)「何の店なのかわからない」という声を聞き、新宿区の補助金を活用して立て看板を設置。問い合わせが増えた



折田康之さん

1945年創業、靴修理に特化した専門店の三代目。父とともに、婦人靴から高級紳士靴、スニーカーまで幅広く対応。技術の高さには定評がある。現在は店の経営も担う。

Students



哲学堂靴修理店
新宿区西落合2-15-11
☎03-3951-7667 営業/10:00~19:00
休み/日曜、祝日

ワクワク系講座のおかげで
性別、年代、業種を越えた
仲間ができました!

「英大不動産」
飯島英次さん
Eiji Iijima

本革靴&
セレクトショップ
[gr.]shoe&favorites
松野めぐみさん
Megumi Matsuno

Cross Talk

「自分で考えて実行する」
講座を受けることで習慣化

「自分が講座に参加してみた」
いやな気分がなくなった。

松野 「マーケティング」って難しいものだと思ってたのに、とてもわかりやすくて! 「どうやってモノが売れるか?」というところばかり考えていたんですが、小阪裕司先生に「モノは悪くない。だからまずお店の存在や商品をお客さんにもっと気づいてもらいたい」と言われて「確かに!」と

納得。目から鱗が落ちました。

折田 一番良かったのは、講義一辺倒ではなかったことです。さまざまなセミナーに出てみましたが、大半が一方通行。でも、この講座は受講者同士で話し合う時間が多い。特に異業種の方の意見が参考になるなど、商売のヒントがあちこちに転がっている感じがしたね。

飯島 私は動画教材が良かったです。講座では毎回テーマがあったので、それについて小阪先生が解説する動画があるんです。「動機づけ」「絆づくり」「仕組みづくり」という3つのテーマがあって、そ

れぞれ2時間ぐらいの動画です。それを視聴した上で宿題が出され、それぞれ自分の現場で改善業務をやってみるのですが、動画の内容がわかりやすいから、自分もやってみようという気になります。

飯塚 そうそう。「こういうやり方をすれば、こんなふう」に改善できる」という事例を動画教材で学んで、自分も実際にやってみる。その結果をレポートにまとめて、講座の

受講者が語る!

ワクワク系講座で 商売も生き方も 大きく変わった!

人の心をワクワクさせることで売上につなげる「ワクワク系講座」。商売を楽しむ自らの成長につながるこのメソッドを。昨年講座に参加し身につけた4名に直撃インタビュー。ワクワク系講座を学んだことで、それぞれの商売はどう変わったのか、本音で語り合ってもらった。

売上激減、認知拡大……
商売の課題を改善したい!

まずは、どのような理由でワクワク系の売上向上実践講座(以下「講座」)に参加されたのか教えてください。

折田 父と二人で靴の修理店を営んでいますが、コロナ禍で売上が激減。商売の9割を占めていた法人向けの仕事がなくなったので、

松野 2年前に女性二人でオリジナルシューズとバッグのセレクトショップを始めたのですが、なかなか思ったようにはいかず……。SNSやHPを改善しても直接来店につながる成果は生まれづらい。悩んでいたところ、商店会の会議の席で新宿区の商店会サポーター

の方に講座の話を知り合いが講座に参加すると聞いたので、自分も受けてみようと思し込みました。新宿で生まれ育ち、今は不動産業をやっているのですが、商売だけでなく、町会や商店会、社会貢献活動などいろんな付き合いがあります。講座に参加することで、そのつながりをもっと活かせるんじ

飯塚 私も同じです。ジャズライブハウスを経営しているんですが、コロナ禍で休業要請が出て大打撃。お客さんがクラウドファンディングをやってくださり、融資や補助金も活用して立て直しを図っていたところ、たまたま新聞の折り込みチラシで講座のことを知りました。店を始めて20年、自己流の経営だったので、この機会にイチから商売を勉強してみたいと思って申し込みました。

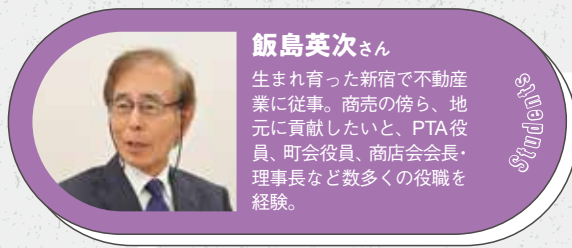
飯島 私は、知り合いが講座に参加すると聞いたので、自分も受けてみようと思し込みました。新宿で生まれ育ち、今は不動産業をやっているのですが、商売だけでなく、町会や商店会、社会貢献活動などいろんな付き合いがあります。講座に参加することで、そのつながりをもっと活かせるんじ

ジャズライブハウス
「Sunny Side」
飯塚さち子さん
Sachiko Iitsuka

「哲学堂靴修理店」
折田康之さん
Yasuyuki Orita

Cross Talk

「ワクワク系講座で人生が楽しくなりました」飯島



飯島英次さん

生まれ育った新宿で不動産業に従事。商売の傍ら、地元貢献したいと、PTA役員、町会役員、商店会会長・理事長など数多くの役職を経験。

新宿御苑前駅から徒歩1分の自社ビルの店舗。地元住民だからこそその詳細情報を提供し住まい探しのお客さんからの信頼を集める。さまざまな相談に対して相手の立場に立って考え、早めの対応を心がけることで信頼と依頼を増やしている

英大不動産

新宿区新宿1-7-7 ☎03-3352-3090
営業/9:00~19:00 休み/日曜、祝日



人を紹介するなど先手を打つことで大変喜ばれて仕事もどんどん舞い込むようになりました。

松野 それはスゴい(笑)。私たちの店舗はまず来店数を増やしたいので、認知度を上げることが目下

でしたが、店内の写真やスタッフの笑顔の写真も掲載するようにしました。店内がどんな様子なのか、どんなスタッフがいるのかわかったほうが初めての店でも入りやすいですから。チラシ1枚を作るにしても、誰をターゲットにするのか、どうしたらお客さんに自分たちの魅力が伝わるかを考えるようになりまして。ワクワク系の学びは店のスタッフや出演バンドのメンバーにも共有し、みんなで店を改善して盛り上げています。

飯島 ワクワク系を学ぶと、どんな行動を取ると相手が喜ぶかわかるようになりますよね。私の場合弁護士の先生方から相談される案件も少なくないのですが、依頼を受ける就先んじて書類を作成したり査定書を書いたり、人を紹介するなど先手を打つことで大変喜ばれて仕事もどんどん舞い込むようになりました。

折田 家族で商売をしていると、どうしても考え方が凝り固まってしまうがち。講座を受けたことで異業種の方と話せたのは有意義でした。当初は、レポートを書く宿題が苦手だったとやれなかった時もあったのですが、(苦笑)。そんな私でも回を重ねるうちに、ど

の課題。そこで商店会のお祭りに参加した際、パンプスのお試し会を行ったり、子ども向けの革のアクセサリーを販売したり、販売に直結した露店を出したんです。お祭りでパンプスを履く人なんているのかなと思ったのですが、意外にも大盛況。「このお店、前から気になっていたのよ」と言ってくださる方もたくさんいて。店舗のクーポンを渡して、また来店してもらえようと思いました。次につながるための行動をとれるようになったことが大きな変化ですね。

本音で話せる仲間ができて毎日ワクワク！

最後に、講座を受けてみようと考えている方々にメッセージをお願いします。

飯島 ワクワク系を学んで、悩みがなくなっただけですよ(笑)。だから、人生をもっと楽しもうと思いい、最近ヨガを始めました。健康第一ですからね。みなさんもぜひ講座に参加して商売も人生ももっと楽しみましょう！

んどん前向きに取り組めるようになりまして。ハードルが高いと思わず、ぜひ参加してみてください。

松野 今までは共同経営者と二人で悩んで行き詰まっていたことも、ワクワク系のおかげで、具体的にどう解決していくかがクリアに見えてきました。改善点はまだまだたくさんありますが、楽しく悩めるようになりまして！

飯塚 講座に参加して良かったことは、ワクワクしながら自分もお店も成長できたこと。そして、講座で知り合った人たちと仲良くなれたことです。性別も年代も問わず、本音で話せる大切な仲間ができました。講座が終わっても連絡を取り合い、お互いのお店に行ったりして、楽しくお付き合いをさせていただいています。

令和6年度ワクワク系の売上向上実践講座について

昨年初めて新宿区が開催し、数多くの参加者に商売の面白さを開眼させた講座が今年も開講！講座は全5回で、「動機づけ」「絆づくり」「仕組みづくり」などのジャンルに応じた座学と実践的なワークショップ形式がとられており、自然とワクワク系のマインドセットが身についていく。座談会にもあるように、活発な異業種交流も魅力のひとつ。新たな学びと仲間たちを得て、商売が楽しくなり売上にもつながっていく講座を、無料で受けられる絶好のチャンスだ。

- 【開催日程】 第1回：7/10(水) 第2回：8/21(水) 第3回：10/2(水) 第4回：11/13(水) 第5回：1/29(水) すべて14:00~17:30で開催
- 【場所】 BIZ新宿(区立産業会館)多目的ホール・研修室A
- 【参加費】 無料
- 【対象】 区内で店舗・会社等を経営している中小企業者・個人事業主の方、または区内にお勤めの方で、5回の講座すべてに参加いただける方
- 【定員】 50名(予定)。1社(1店舗)最大3名までお申し込み可能

参加者募集中!



詳細はこちら

「チラシの作り方次第で新規顧客の開拓も!」飯塚



飯塚さち子さん

会社員を15年経験後、2005年に前オーナーから引き継ぎ、ジャズライブハウスを経営。ジャズの生演奏を聴きながら、食事や飲み物が楽しめるのが特長。



上) ファンづくりの一環として、オリジナル刺繍バッジを製作。右) 試行錯誤を重ねながら、スタッフと一緒に作り上げた店のチラシ。下) ワクワク系講座のメソッドによって、集客の倍増化にも成功

Sunny Side

新宿区西早稲田3-28-1 RICOSビル2F
☎03-5272-6119 営業/昼の部13:30~17:00、夜の部19:00~22:30 休み/月曜

中で発表し合うのですが、肥前先生からのワンポイントアドバイスがとても的確で、それを踏まえてもう一度やってみるんです。講座を受けたことで、自分で考えて実行するという習慣が付いたと思います。

松野 同感です。グループディスカッションによって、自分の悩みをはっきりと具体化できるようにになりました。それに対してどう解決すべきか考え、行動するようになったのも講座のおかげ。異業種の方からの「なんでそうなの?」とか「もっとこうしたいほうがいいんじゃない?」といった素朴な質問も私にとっては新たな気づきでした。

「折田」うちの店では靴のケアグッズも置いていますが、全然売れなくて。僕自身、こういうものを求めているお客さんはいないだろうと思いついて大してアピールもしていなかった。でも、「売り方を変えたら、売れる数が増えた」という話を講座で聞いて、ケアグッズの置き方を変えてみたんです。お客さんの動線に沿ってテーブルを置き、その上にクリームやブラシを並べて、値札と商品説明も付けたら、お客さんが興味を持ってくれるようになりました。講座では「一人にフォーカスする」ということをよく言われたのですが、「こういうことか!」と思いまし

上) いかに来店してもらい、ファンになってもらうか。ブランドの価値を損なわずに気軽に入れるように、店頭での演出にもこだわり、改善を重ねている。下) アップサイクリングやSDGsを実現したもののづくりのため、ナチュラルなイメージで店内をレイアウトし、来店客に訴求



本革靴&セレクトショップ [gr.]shoe&favorites
新宿区矢来町61 木下ビル1F
☎03-6265-3446 営業/11:30~19:00 休み/月曜、火曜



松野めぐみさん

国内生産を基本とした、無駄のないものづくりをモットーに、靴とバッグのブランドを女性二人で2020年に立ち上げ、オンラインショップを開設。2022年に実店舗をオープン。



「次につながる企画を考えることが大事だと学びました」松野

Cross Talk

INSPIRED

区外事例 に学ぶ。

Theme

商店会の自発的な セミナー&ワークショップ

商店会の取組みのヒントになるモノ・コトを
全国から集めて紹介する本企画。
今回は、商店会が自ら発案し、参加者を集めて開催した
セミナー&ワークショップをピックアップ。
商売に生きる学びのかたちとは――。

セブン商店会（京都府長岡京市）

地域の知恵を商売に活かす

“ちょっと気づきの勉強会”

地元信用金庫による 役立つ「お金」の学び

地元の信用金庫の支店長が登壇した「ちょっと気づきの勉強会」。日常業務から地域貢献や福祉活動など幅広い取組みを紹介した。セミナーはまず会員の参加者を募り、空きがある場合は非会員や市民も参加を申し込める。



Input &
Output

京

都府の南西、長岡京市にあるセブン商店会。一時は会員が激減し、解散寸前まで追い込まれたが、2016年に会員や地域住民、地元の企業や行政などが参加する意見交換会「未来予想図委員会」をスタートした頃から風向きが変わった。地域の子どもに向けたイベントなど多彩なアイデアを実現し続け、現在約70店舗が所属するほどになった。そしてさらなる個店の成長を目指して始まったのが、「ちょっと気づきの勉強会」だ。

「活動を通してさまざまな有識者との縁を得ました。その知恵を会員に還元し、個々の商売に役立てたいと考えたんです」と語るのは商店会会長の

今後は、外部の有識者を招いたセミナーを継続しながら、売上の良い会員の販売スキルやアイデアを本人が話す勉強会も計画している。個別の気づきが商店会に広がり、商店街のにぎわいにつながる好循環が生まれ始めている。



2024年に50周年を迎えるセブン商店会では、未来予想図委員会の番外編として商店会の歴史を学ぶセミナーを実施。このセミナーを元に新規加盟者向けの歴史紹介動画を制作予定



スキルと経営力が身につく セミナーガイド

まだまだある!

スキルアップやリスクリングの場として有効活用したいセミナー。
ここでは、信頼性が高いふたつのセミナーをご紹介します。
自分の課題やニーズに合った内容を選んで活用しよう。

02
Seminar

東商ビジネス スクール

Seminar Data

主催団体	東京商工会議所
料金	有料
開催場所	都内会議室、オンライン
開催期間	講座によって異なる

約 300の講座が年間を通して開催されている「東商ビジネススクール」。新入社員から中堅、管理職、経営者まで多様な階層に応じた講座が揃えられており、あらゆる人に有益な学ぶ機会があることが魅力的で、リスクリングを目的に参加する経営者も多い。近年は特に部下との面談や“報・連・相”のスキルを磨く講座、クレーム対応など実務直結の講座が好評だ。また生成AIなど最新技術を活かす講座など、時代の要望に応じた新講座も続々登場。知識とビジネスマインドを広げ、新たな顧客獲得につなげたい。講座は有料だが、東京商工会議所の会員は約50%オフの会員価格で受講できるので多面的に役立てたい。

課題ごとに最適なスキル
を学ぶ



2024年度のガイドブック。多彩なテーマで展開される実務直結講座。受講者満足度は実に93%。複数の講座を組み合わせ「パッケージ受講」も選べる



詳しくは
こちら

01
Seminar

商人大学校

Seminar Data

主催団体	東京都中小企業振興公社
料金	無料
開催場所	AP秋葉原(台東区秋葉原1-1)
開催期間	8月開講予定(応用講座)

新 規創業者から70代のベテラン店主まで幅広い受講者が集う「商人大学校」。飲食店と小売・サービスのふたつのコースがあり、それぞれ全4回の対面での集中講座と2回のオンライン講座で構成されている。さらに時期を変えて自己分析やマーケティングなどを学べる「入門講座」と接客やメニューブック、POPなどをより実践的に学べる「応用講座」のふたつを開講。知識の習得はもちろん、1講座約3時間の半分ほどをあてるグループワークが特徴的で、議論や成果物発表などを通して新たな気づきを得られる。交流をきっかけに参加者同士のコラボレーションへ発展させた例も。今年の入門講座は申し込み終了しているが、応用講座の申し込みはこれからだ。新たな商機や交流を求めて受講してみては。

店舗運営の基礎知識を
じっくり習得

約20年の長い歴史と実績を持つ「商人大学校」は毎回盛況だ。より実践的な応用講座(右)から受講する人も少なくない。下は基礎を学べる入門講座のチラシ



詳しくは
こちら



つなぐ

神楽坂仲通り商店会
桐信エステート

故郷の青森を後にして、北海道、横浜、そして東京へ。
神楽坂で商売に成功した父はやがて不動産業の道に。

「現場百遍」をモットーに愛する街を守る姿は
子どもたちにしっかりと受け継がれている。

父
小田桐信吉さん

子
小田桐 誠さん

「不動産業を通して 愛する街を次代へ」



花街として賑わっていた1960年代の神楽坂。信吉さんの妻が日本髪を結び、「絨毯バー」のママに。靴を脱いで寛ぐ、斬新な発想で話題を呼んだ

父の教えを受け継ぎ 真摯な商売で街を守る

情緒的な街並みと洗練された個店が共存し、粋な大人の街として知られる神楽坂。この街で小田桐信吉さんが不動産業を始めたのは51歳の時。それまではさまざまな仕事に携わってきたという。

「15で故郷の青森を出て、北海道に出稼ぎに行ったり、横浜でプロパンガスを配達したり、青森に戻ってバーテンダーをしたり。食べ

ていくために必死ですよ。それから東京に出てきて、住み込みで働いてお金を貯めて、調理師免許を取って神楽坂でスタンドバーを始めたのが25の時。以来、ずっとこの街で商売をしています」

手がけた飲食店は数知れず。スナック、カラオケパブ、レストラン、ゲーム喫茶。時代を先取りす

るのがうまく、いち早くレーザーディスクカラオケやインベーダーゲームを取り入れて繁盛店に。30歳になる頃には8軒の飲食店を経営した。

飲食業で成功を取めた信吉さんだったが、オイルショックによる人件費高騰や自身の健康問題もあって、やがて次の商売を考えるように。たどり着いたのが不動産業だった。

「飲食店を開くために何度も賃貸借契約書を交わしていたので、業界のこともある程度わかっていたからね。それで35の時に宅建物取引士の資格を取って、少しずつ店を手放し、1989年に『桐信エステート』を立ち上げました」

「現場百遍」を肝に銘じ、物件が出れば現場に足を運び自分の目で情報を叩き込むのが信吉さんのモットー。

「賃貸マンションでも貸店舗でも1000回足を運べば、大抵のことは分かる。そうすれば、お客さんにも十分な情報を提供することができますから。何度も足を運ぶのは当然だと思っています」

人気の街ゆえ物件を求める人は多いが、神

楽坂ならではの雰囲気を持て

るように、お客さんをしつかりと見極めるのも信吉さんが大切にしていることだ。「神楽坂に合う人に来てほしい」ときっぱり。

父の教えは、一緒に働く3人の子どもたちにも受け継がれている。

「父によれば『不動産業は街の医者さん』。街のことを誰よりも知り、未来を考える責任があります。だからこそ、『一つひとつの仕事、安全にきちんと確実にやりなさい』と常に言われています。不動産業はリスクも多いですが、

「と話すのは次男の誠さん。父とともに商店会活動にも取り組み、現在は事務局長を務める。実は、誠さんは父の会社で働くことにずっと迷いがあった。

「親の商売にそのまま乗っかっていくのもどうかと思って……。でも、二十歳を過ぎて体を悪くしてしばらく入院することがあって

退院しても自分にはスキルも経験もなく、どうしようかと悩んでいた。父が『手伝いに来な』と呼んでくれたんです。短時間勤務から始めて、ちよつとずつ仕事を覚えて、徐々に社会復帰。すごくありがたかったですね」

その後、5年をかけて宅建の資格を取得し、この道で生きようと覚悟を決めた。30歳の時だ。

「誠は接客の言葉遣いが丁寧。それに明るいのがいい」と頼もしく成長した息子を見つ

めながら信吉さんが言えば、「父は懐中電灯みたいな存在。迷った時に判断を仰ぐと、必ず正しい道を指し示してくれます」

と誠さん。父を中心に3人の子どもたち、信頼を置く従業員2

名の6名がワンチームとなって、愛する神楽坂を次の世代につなげていく。



桐信エステート

新宿区神楽坂3-2
☎ 03-3269-0200
営業／9:30～18:00（土曜は10:00～16:00、日曜・祝日は12:00～16:00）
休み／なし
（ただし、年末年始・GW・夏季休暇は除く）



不動産業界の社会的信用の向上を図るため、不動産広告の取り締まりを業界内で自主的に行う（公社）首都圏不動産公正取引協議会の役員を長年務めた信吉さん。その功績が讃えられ、2018年、黄綬褒章を授与された

商店街 News

知っておきたい今夏のトピックス

経営力強化支援事業補助金

申請期限

令和7年3月31日 ▶ 令和7年1月31日までに変更

※概算払いは令和6年12月27日まで。お早めのご申請をお願いします。

お問い合わせ

産業振興課

03-5273-3554

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・個人事業主申請方法や申請書類など
詳しくはこちら

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係る経費	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係る経費			
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 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			
New! 5 人材確保・定着支援 求人媒体の作成及び人材の確保と定着に向けたコンサルティングに係る経費	合計 80万円まで ※「IT・デジタル対応支援」 「設備等購入支援」の補助上限額は、 令和5年度補助額との合計で80万円	4/5	
6 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			
7 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	30万円まで		
8 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			

取扱店募集中!

令和6年度 新宿区プレミアム付商品券

取扱店
募集期間
10/31(木)
まで!

内容

新宿区に住民登録がある方向けにプレミアム付商品券を販売します。
1冊10,000円で購入すると、12,500円分利用できるものです。
令和6年度もデジタル商品券・紙商品券両方を販売します。
デジタル商品券は、利用後に換金作業せずに入金を待つだけなので
店舗の負担が少なくなります。
また、取扱店の情報は専用ホームページや専用アプリ内で掲載。
新規顧客獲得のチャンスとしてぜひご参加下さい。

申込方法

右記二次元バーコードのリンク先「取扱店登録はこちら」にて必要事項を記入・登録ください。
登録店舗には本キャンペーン用の告知品(A3ポスター/A5ステッカー)を送付します。

参加募集期間

令和6年10月31日(木)まで

商品券利用期間

令和6年8月1日(木)～令和7年1月31日(金)



共通券(すべての取扱店で利用可)

応援券(中小企業基本法に基づく
中小企業で利用可)デジタル
商品券取扱店申し込み
はこちら

お問い合わせ

新宿区プレミアム付商品券事務局

03-6837-1453 平日9:30～17:30