

# 新宿商人

新宿区商店会情報誌

〔 しんじゅくあきんど 〕

vol. **36**

[ 2025年9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

PLANNING

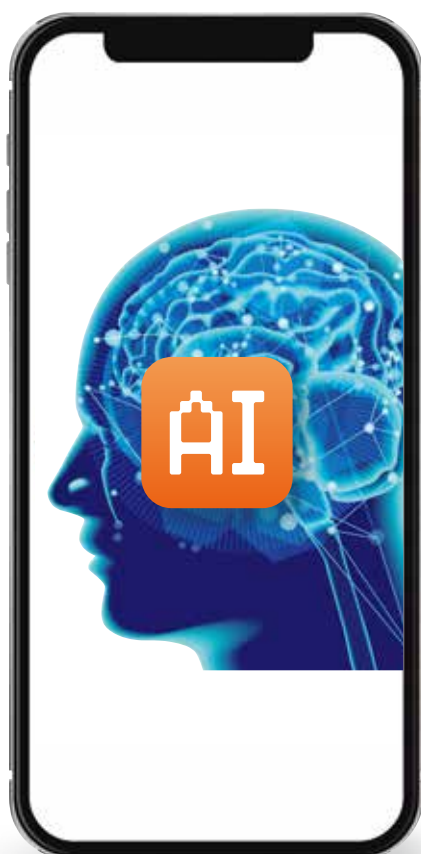
FINANCE

ANALYSIS

MANAGEMENT

CREATIVE

and more...!



特集

**AIは最高の  
ビジネスパートナー!**

# AI

# 活用入門



株式会社 GLOCAL GUNSHI  
代表取締役軍師

吉井慎人さん

BOND大学経営学修士MBA。インキュベーションマネージャーとしてフリーランサーや起業家、スタートアップの事業支援に取り組む。あらゆるAIツールを活用し、その知見を事業者提供している。

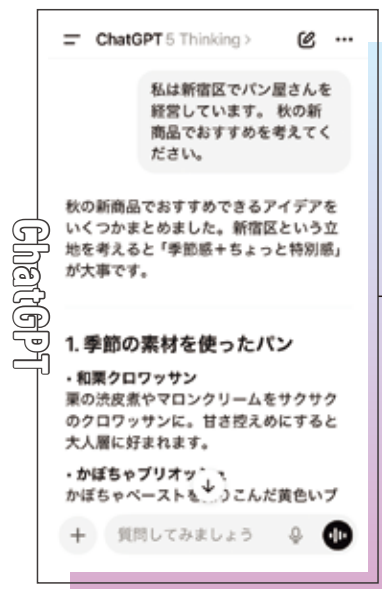
AIで生産性を高めやるべきことに集中

これからのビジネスにおいてAIの有効活用は非常に重要です。私がまずお伝えしたいのは、「AIはみなさんの右腕である」ということです。AIは、人の仕事をすべて代わりに行ってくれるものではありません。より良い仕事をするための準備や手伝いをしてくれる存在です。主役はあくまで、判断をし、行動する事業者のみなんです。そのうえで、AIは仕事の生産性を飛躍的に高めてくれます。たとえば、文章の作成や事業戦略の立案、商品やサービスの提案・アドバイスなど、

AI専門家に聞く！

AI活用の第一歩！

# 「なんでも聞く」からはじめよう



ChatGPTの利用例（スマートフォンのアプリ版）。人と会話するようにかんたんにコミュニケーションが取れ、精度の高い答えが返ってくる

## Introduction

その人ならではの情緒的価値が重要に

「AIをどう使えば良いのかわからない」という方は、まずなんでもいいのでAIと「話す」ことをおすすめします。明快な質問でなくても構いません。漠然と思っていることや現状について打ち込んだり、会話モードで話しかければいいのです。そうすると、AIが整理し、言語化してくれます。対人コミュニケーションと同じ感覚です。すぐに馴染むことができるはず。そうして慣れたところで、画像や動画生成など、それぞれが必要な業務に応じて使います。

今後AIはさらに発展を続けていき、どんな人間の仕事を代替していくでしょう。しかし、人と人のリアルなコミュニケーションはAIではできません。人柄があふれる接客、温かみのあるサービスができるのは、人間だけ。そしてその情緒的な価値は、ますます高まっていくでしょう。AIを上手に活用することで、その人ならではの商いに磨きをかけていただきたいと願っています。

新商品は  
何がいいかな？

今の  
流行りは……

吉井さんの言うように、AIは事業者の軍師であり参謀役になりうるもの。「テクノロジーは苦手」と構えずに、気軽に頼れる存在として活用していきたい

# Contents

【しんじゅくあきんど】  
新宿商人  
vol.36

※本誌の掲載内容は、令和7年9月現在の情報です。

## 【特集】

AIは最高のビジネスパートナー！

# AI活用入門

ビジネスや暮らしの現場に、急速に広がるAI。上手に活用することで、事業の効率や生産性は大幅に向上します。そこで今号では、AIの専門家の監修のもと、AIの基本から実践までをご紹介します。なんでも応えてくれるビジネスパートナー＝AIをフル活用して、経営力をさらに強化していきましょう！

### 01 INTERVIEW

AI専門家に聞く！  
AI活用の第一歩！  
「なんでも聞く」からはじめよう

吉井慎人さん(株式会社GLOCAL GUNSHI)

### 02 AI活用 5つのポイント

### 04 AIでトライしたい10のビジネスアクション

経営計画/ファイナンス/売上分析/業務フロー/シフト管理  
文章生成/画像生成/事業アイデア/リサーチ/店舗レイアウト

### 08 新宿商人物語「つなぐ」 珍味・佃煮・おつまみ 美乃家(目白銀座商店会)

裏表紙 商店街 News  
「知っておきたい今秋のトピックス」

Q.4

より良い答えを得るためのアクションは？

Answer

AIに自己紹介

をしましょう。

**A** Iから質の高い回答や作業を引き出すには、的確な指示が不可欠です。前提と目的を明確にし、参考例があるならば明示し、細かいルールや評価基準も指定すると、望ましい答えが得やすくなるでしょう。また、改善を繰り返すことで質は高くなっていきます。忘れずにやっておきたいのは「自己紹介」です。業態や職種、事業規模や経営課題などをインプットしておく、その情報を踏まえて返答してくれるようになります。



Q.3

文字入力  
が  
苦手です

Answer

音声入力でかんたんに  
やりとりできます。



**昨** 今のAIサービスでは、音声入力の精度がとても向上しています。ちょっと間違っただとしても、AIが意図を汲んで理解し応答してくれるので、文字入力が苦手な方は活用すると良いでしょう。また、AIと会話できるボイスモードも。まるで人と話しているように自然な会話で、手が離せないときなどに重宝します。また、口に出すことで自分の思考整理にもつながるので、壁打ち相手として活用してみましょう。



音声入力は、スマートフォンやパソコンに向かって話した言葉が文字化するもの。画面上のマイクボタンを押せば、音声入力モードに変わる。またボイスモードでは、複数の声色を選ぶこともできる

Q.5

本格的にAIを  
学びたい！

Answer

新宿区や東京都の  
研修事業の活用を。



**A** Iをもっと深く学んで活用したい！という方は、自治体が主催するセミナーや研修事業を活用するのもおすすめです。たとえば新宿区の経営サポート事業でも生成AIをテーマにしたセミナーやアドバイスを受けられます。また、東京都の専門家派遣事業の「デジタル

技術活用分野」でAIに詳しい専門家から直接学ぶことができます。独学で知識を深めるのも良いですが、中身の濃い情報教材を高く販売しているケースもありますので注意が必要です。AIを正しく学び、事業の成長につなげていってほしいですね。

まずは押さえておきたい

# AI活用 5つのポイント

前ページでお話しいただいた吉井さんに、AI初心者の気になるギモンに答えてもらいました。「AIが初めて!」という方は、まずはここから。

Q.1

どのAIツールを  
活用すれば良い？

Answer

チャット系のツール  
がおすすめです。



**A** Iツールは、用途に応じてさまざまなものがあります。しかし、初心者はテキストでやりとりするチャット系のサービスを使うと良いでしょう。2025年8月現在、その代表格は下に挙げる3つ。いずれも使い勝手に大きな差はありません。無料で試して、自分に合うものを選ぶのもいいでしょう。本格的に活用するには有料版の使用をおすすめします。チャット系のサービスであれば、月数千円

であることがほとんどです。ただし、マイクロソフト社のCopilotやグーグル社のGeminiは各社の有料パッケージのサービスに含まれている場合があるので、契約状況を確認してみましょう。いずれにせよ、AIが担ってくれる業務量とクオリティを考えると、けっして高い額ではありません。いつでもどこでも、無制限かつ瞬時に応えてくれる“右腕”を雇えるのですから。

代表的なチャット系AIツール

Copilot

Gemini

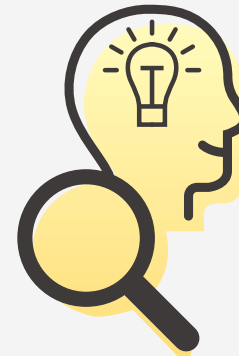
ChatGPT

Q.2

AIで具体的に  
何ができる？

Answer

商いに必要な多くの  
ことができます。



**頭** 脳労働のほとんどをAIが行うことができます。ビジネスシーンでは、単純作業の自動化や資料作成、画像生成、翻訳、顧客対応、ブランディングの指針、売上・在庫の予測、メールの下書き、経費精算のチェックなど、あらゆる作業に対応していると言えるでしょう。たとえば商店会の運営でも、オ

ンラインミーティングでの議事録を自動作成し次のタスクを示すなど、効率化に役立つでしょう。会社がクラウドサービス(Google DriveやOneDriveなど)を活用していれば、AIと連携することで業務改善はさらにスムーズに。まずは簡単な作業を任せ成果とリスクを検証し、調整しながら応用していきましょう。

さまざまなかたちでビジネスに貢献してくれるA-。ここでは、事業者の助けになる10のアクションをご紹介します。気になるものからまずはトライしてみましよう！

# 経営計画を

練る

今

**今** 後の事業の方向性とアクションを示す経営計画。現状で考えている内容があれば、それに対するコメントをAIからもらう。もし曖昧な場合は、現状と目標、強みや想定期間などの前提を伝え、ともに経営計画をつくりあげていこう。AIは、市場規模に応じた試算や、収支や目標の設計、競合比較、リスクの提示とロードマップの作成まで行ってくれる。

## PLANNING

**Action**

02

### Action

01

**[ TRY!! ]**

# 資金調達の 相談をする

会

# 会

計は専門家に任せがちな方も多いのでは。AIは、現状の収支や粗利率、固定費などの資金状況を伝えることで、ファイナンスのプランを出してくれる。融資関係では、必要な調達額や根拠を提示。金融機関向けの資金計画の雛形も作成してくれる。定期的に報告することでより精度高く会社の資金状況を把握でき、今後の打ち手が見えてくる。補助金情報もまとめてくれる。

## FINANCE

売上を  
分析する

**[ TRY!! ]**

「と」

「**と**」ここで数字が伸びてどこが落ちているのか」を認識し、事業効率を高めていく売上分析。AIは売上を顧客・商品・チャネル別に分解し、そこから相関性や季節性を導いたり、ときには異常を発見。分析をもとに予測や

優先施策を提案してくれるので、経営資源をどこにどれくらい投下するかがクリアになる。売上分析の精度を高めるために、可能であれば週次で定点観測し、実績に応じて仮説と施策を更新したい。

## ANALYSIS

**Action**

03

## Action

04

## Action

05

**[ TRY!! ]**

# シフト管理を 効率化

飲

**飲** 食店などで  
はスタッフ  
の効率的な  
シフト管理が欠かせ  
ない。AIは希望やス  
キル、法定労働条件  
などを自動で集約し、  
欠員予測と最適シフトを即提案。連絡ツールなど  
と連携することで、共有の手間も大きく軽減。急  
な欠勤にも代替案を自動提示し、実績連動型の人  
件費レポートも作成可能だ。

## MANAGEMENT

**[ TRY!! ]**

# 業務フローを 棚卸し

## BUSINESS FLOW

しばらく業務フローを変えずにいる方は、見直しをAIに手伝ってもらおう。AIには現状の業務における手順・工数・制約・目標を渡せばOK。標準化・自動化のアイデアや導入手順が示され、期待できる効果も可視化される。ムダを減らし、品質やスピード、コストの最適化につなげたい。

**新**しい事業アイデアがひらめいた際は、AIを壁打ち相手にしてブラッシュアップを図ろう。想定するターゲットの深掘りや市場の分析、サービスのストーリーやキャッチコピー、今後のアクションプランから現在の事業とのシナジーまで、幅広く提案してくれる。事業アイデアが可視化されることで、実現に向けてのリアリティと本気度も変わってくる。

IDEA

[ TRY!! ]

## 事業アイデアを ブラッシュアップ

[ TRY!! ]

## 商品のPR文章を 相談する

**新**商品やサービスを効果的に発信したい。そんな時もAIが活躍する。想定するターゲットと商品の魅力、またどのような場面で活用するかを明確にし、複数案を提案してもらおう。文体や訴求ポイントの異なるPR文章を一人でつくるのは難しいが、AIであればお手の物。効果のあるものを検証しやすくなる。その際、「あなたは広告のプロのコピーライターです」とAIに役割を与えると、さらに精度が高くなる。

TEXT



07

Action

[ TRY!! ]

## POP用の画像 を生成

**P**Rには画像がつきもの。こちらでもテキストの生成と同様、AIにターゲットや描きたいもの、そのトーンや使用媒体と画像の比率などを伝えよう。トーンは、「上品」「高級感」「温かみ」など、大きな方向性だけで十分。最初の案に指示を重ねて完成に近づけていきたい。商店会のイベントやHPなどでも積極的に活用を。なお、特定の作家のタッチに似ると著作権を問われるケースがあるため注意が必要だ。

IMAGE



06

Action

08

Action

**気**になる競合店。自分の目で見て回るのが一番だが、そんな時間がないときは、AIにリサーチを依頼しよう。基礎情報から口コミ、SNSの反応などを横断的に情報収集し、強みと弱みを分析。価格やメニューなど、差別化できるポイントを列举してくれる。

RESEARCH

[ TRY!! ]

## 競合店を リサーチする



09

Action

[ TRY!! ]

## 店舗レイアウトを 変更する

変更する

**「店**や商品展示のレイアウトを変更したい」。そんな空間系の依頼も、AIなら応えてくれる。自分がイメージする店舗空間があれば、それを踏まえて現在の店舗の理想案を作成。実際の作業を外部に依頼する場合でも、イメージ像があると話がスムーズに進む。

LAYOUT



10

Action

## “想い”をつなぐ



### 三代続く名品「こはだ」

江戸っ子の祖父が、行商の傍ら試行錯誤しながら完成させたこはだの酢じめ。実は、書き記したレシピはなく、勝志さんも勇人さんも見て食べて、五感をフル活用して作り方を自分のものにしたという。「主人も丁寧な仕事をしていましたが、それに輪をかけて丁寧なのが息子です」と鏡子さん。「私よりもセンスがある」と勝志さんも三代目の味に太鼓判を押す。



店頭には多い時で300種類もの商品が並ぶ。家族旅行で出会った石垣島の黒糖は、あまりのおいしさに取引を直談判。「少量でも丁寧なもののづくりをするメーカーを見つけていきたい」と勇人さん

「軍隊上りの父はとにかく厳しく、息子の私もあまり近づけなかった（笑）。26歳の時に跡を継ぎましたが、一緒に商売をして初めて親父のすごさを知りました。例えば、ハイヤーでわざわざ店に買いに来るお客さんの名を聞くと、経済界の大家『嘘をつかない品物を用意しなさい』とよく言われましたが、親父の作るものや選ぶものは絶大な信頼が寄せられていたんですよ。跡を継いだからにはしっかりとしなさいと思いました」

両親が築き上げた店を守りたい。そう願ったのは鏡子さんと同じだ。義父は家事ひとつにも一言申す人ではあったが、厳しさの中にもやさしさがあったという。

「誰に対しても、孫にさえも敬語を使うんです。間違ったことをすると叱られるけれど、何がダメなのかを理路整然と論してくれる。その後はニコッと笑って、

『これで勉強になりましたね』って。おかげで身についたことは多々あります」

鏡子さんは、かつて義父母から「自分たちの代で店を終わらせたくなくて、勝志に跡を継いでもらった」と打ち明けられたことがある。二人の想いを知るからこそ、自分たちもまた店を守り、次の代へとつなげた



上) 二代目の三上勝志さん、鏡子さん夫妻。いつも笑顔で明るい鏡子さんの接客は美乃家のもう一つの魅力だ。下)「美乃家の若旦那」として、勇人さんは商店会だけでなく消防団にも参加。地域とのつながりを大切にしている

珍味・佃煮・おつまみ  
**美乃家**

新宿区下落合3-17-29  
☎03-3951-3639  
営業／9:30～19:30  
休み／第3日曜



## 新宿商人物語

# つなぐ

目白銀座商店会

珍味・佃煮・おつまみ

**美乃家**(みのや)

創業71年。目白の街で長く愛される理由は

妥協を許さないものづくりと

吟味を重ねた末の目利きのちから。

そして、厳しくもやさしい初代の教えにあった――。

祖父の教えを胸に  
日本の美味を  
次代に伝えていく

祖父の長年の想いを叶え  
新たな夢へつなぐ店

JR目白駅から徒歩5分。目白通り沿いに建つ昭和29年創業の「美乃家」は、日本各地の珍味や佃煮、おつまみを揃える惣菜店だ。自家製メニューも多く、なかでも評判なのが「こはだ」。絶妙な酢加減で、寿司屋も買いに来るほどだ。初代が作り上げたこの味を守るのは、二代目の三上勝志さん、鏡子さん夫妻、そして三代目の勇人さんだ。

「もともと親父は海軍の兵隊で、戦争から帰ってくると行商を始め



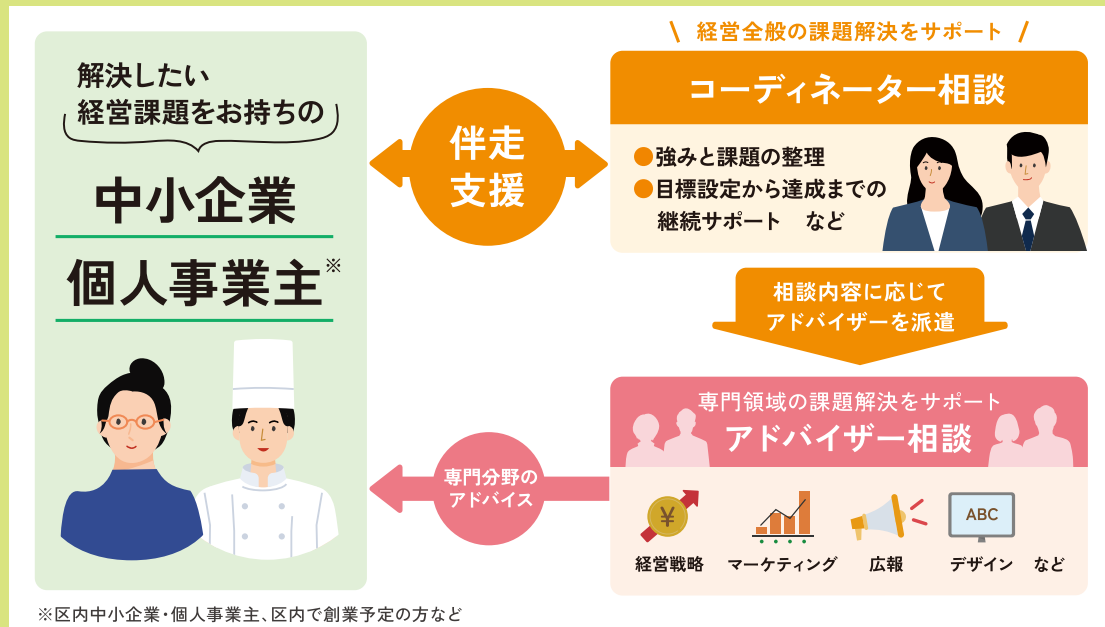
2025  
Autumn

# 商店街 News

知っておきたい今秋のトピックス

## 新宿ビジネスステーション「経営サポート事業」のご紹介

新宿区で事業を営む中小企業や個人事業主の方を対象に、  
経営課題に寄り添い、解決へとつなげる様々なサービスを提供しています。



お問い合わせ

産業振興課 BIZ新宿(西新宿6-8-2)4階

☎ **03-3344-0702**

新宿ビジネスステーション で検索

Shinjuku Business Station  
新宿ビジネスステーション

経営相談の詳細・  
予約について



## 「新宿商談マッチング2025」エントリー募集中!!

**内容** 新宿区と区内にある金融機関が連携して開催するバイヤー4社との  
商談マッチング事業です。あなたの商品を売り込んで、  
ビジネスチャンスを広げてみませんか。

**申込期間** 令和7年10月31日(金)まで

**申込方法** ①【協力金融機関と取引がある方】金融機関を通じてお申込みください。  
②【協力金融機関と取引がない方】新宿区に直接お申込みください。

※詳しくは右のQRコードからご確認ください。

**協力金融機関**

興産信用金庫、西京信用金庫、さわやか信用金庫、城北信用金庫、昭和信用金庫、巣鴨信用金庫、  
東京信用金庫、東京三協信用金庫、東京シティ信用金庫、第一勧業信用組合、日本政策金融公庫新宿支店

**対象者**

新宿区内に営業の本拠を有する  
中小企業・個人事業主

**参加費**

無料

**参加バイヤー**

(株)ARAN.(食品卸)、(株)AKOMEYA TOKYO(食品・雑貨小売)、  
(株)千趣会(食品・雑貨小売)、(株)エイケイ舎(雑貨卸)

**対象商品**

食品、雑貨 ※申込みは1社につき1商品まで

**後援**

信金中央金庫



詳しくは  
こちらから