

neri·made 36

紙面をリニューアルしました!

つぎの一步を練馬で!

発行：一般社団法人 練馬区産業振興公社
練馬ビジネスサポートセンター
https://www.nerima-idc.or.jp/bsc/
練馬区練馬1-17-1 Coconeri 4階
(練馬駅中央北口から徒歩1分)
TEL 03-6757-2020 FAX 03-6757-1014
営業時間：平日9時～17時(土・日・祝休日と年末年始休業)



目次

- 1面、2面……………事業戦略の考え方
- 3面……………生成AIを上手に活用して販売力UP
- 4面……………練馬区の起業家インタビュー

動画やWEB限定記事を公開中!
neri·madeオンラインもチェック!



制作：エコレ編集部



なるほど! さぼっくん

一緒に考えるぼ

第1回「アンゾフの成長マトリクス」

今年をもっと会社の売上を上げないと、新しいこと始めるぞ!

カフェでもやってみ? 思い切ってマッサージ店でもいいかな…?

うーん、思い付かない

新しい事業を考える時は、しっかり順序立てて考えることが必要ぼ。

「アンゾフの成長マトリクス」って知ってるぼ?

アンゾフ…?

「戦略的経営の父」とも呼ばれるロシア系アメリカ人の経営学者ぼ。

私です。

えー!! 人名だった!

「アンゾフの成長マトリクス」を使って、一緒に新規事業を考えてみるぼ!

続きは本文で!

※さぼっくんはネリサガの公式キャラクターです。

ビジネスを「成長させたい!」「継続させたい!」

そんな人たちのための **事業戦略** の考え方

マーケットは日々変化しています。事業を継続するためには常に新しいことを考える必要があります。

あなたはどっち派?

今販売している商品やサービスをもっと売りたい!

1

今のお客様にたくさん買って欲しい!

2

新しいお客様にも買って欲しい!

3

新しい商品を今のお客様に販売したい!

4

新しい商品を新しいお客様に販売したい!

新規事業は、順序立てて考えていくことで自分に合ったものが見つかります。

私がアンゾフです。

アンゾフの成長マトリクス

| | | 製品 自社が提供する製品・サービス等 | |
|--------------|----|-------------------------------|-------------------------------|
| | | 既存 | 新規 |
| 市場対象となる個人・組織 | 既存 | 1 市場浸透戦略 既存製品×既存市場 | 3 新製品開発戦略 新規製品×既存市場 |
| | 新規 | 2 新市場開拓戦略 既存製品×新規市場 | 4 多角化戦略 新規製品×新規市場 |

何もしないとお客様は減っていくぼ!

客数減少理由

- 引越
- 高齢化
- 競合の出現など!

アンゾフさんの声を聴いて何か仕掛けをしましょう!

次のページでは具体的に何をすれば良いかを紹介!

練馬産業見本市 ねりまEXPO2024

出展事業者を募集します

申し込み方法などはこちらから

日時 > 10月20日(日) 10:00~15:00 同日開催 > 練馬まつり

会場 > 練馬区立区民・産業プラザ Coconeriホールほか

対象 > 区内事業者など

募集数 > 50者程度(応募多数の場合は抽選)

出展料 > 3,000円(1小間 2m×2m程度)

申込期限 > 7月12日(金)

お問い合わせ
練馬区経済課 中小企業振興係
03-5984-1483

令和6年度 練馬 ビジネスチャンス 交流会

テーマ「新規ビジネス」

日時 > 11月18日(月)14:00~16:00(予定)

会場 > 練馬区立区民・産業プラザ Coconeriホール(Coconeri3階)

定員 > 30者程度(応募者多数の場合は抽選)

参加費 > 無料

内容 > グループ交流や個別商談など

申込方法 > 9月1日(日)に練馬区ホームページに掲載します。

申込期間 > 9月1日(日)から10月4日(金)まで

お問い合わせ
練馬区経済課 中小企業振興係
03-5984-1483

新しいビジネスを考えよう!

強みを活かして売上・利益をUP!

新規事業と言っても、0から新しいもの考える必要はありません。自身の市場、商品・サービスを今一度見つめ直し、どこに新規事業を展開できる可能性があるのかよく考えてみよう。



自身の商品・サービスを見つめ直すことで新規事業が見つかりやすいよ。



なるほど! 今持っている強みから考えても良いんですね。

事例 町のパン屋さん
強み:食パンが一番人気(リーズナブルで美味しい)
客層:50代~60代の男女

1 入門 既存の商品 × 既存のお客様 = 「市場浸透戦略」

すでに提供している製品やサービスを現在の市場ですらに深く展開するための戦略

既 人気の食パン × 既 いつも食パンを買ってくれるお客様

新しい挑戦 雨の日の食パン購入者におまけを付ける
→ 天気による来店者数のバラツキ緩和を狙う!



2 初級 既存の商品 × 新規のお客様 = 「新市場開拓戦略」

現在提供している製品やサービスを、まだ進出していない新しい市場や顧客層に展開するための戦略

既 人気の食パン × 新 地域に移り住んできた若いファミリー

新しい挑戦 ファミリー向けキャンペーンのチラシを地域に配布
→ 新しい住民の来店を目指す!



3 中級 新規の商品 × 既存のお客様 = 「新製品開発戦略」

現在展開している市場に新しい製品やサービスを導入するための戦略

新 厚切りハニーバタートースト × 既 いつも食パンを買ってくれるお客様

新しい挑戦 いつものお客様に新商品「厚切りハニーバタートースト」の試食を提供しアンケート回答を依頼。
→ 新商品への感想と一緒に、お店の評価も調査する!



4 上級 新規の商品 × 新規のお客様 = 「多角化戦略」

まったく新しい市場に、新しい製品やサービスを導入する戦略

新 「食パンカフェ」の展開 × 新 Instagram好きな20代~30代の女性

新しい挑戦 食パンを強みに新しい業態へ進出。自店の食パンの見映えの良い美味しい食べ方を提供。
→ 食パンの売上増と、SNSの拡散で来店者数のさらなる拡大を狙う!



こんな強みを活用!

既存の商品・サービス 従業員の長所 既存のお客様の評価

例えば...

- 商品やサービスの良いところを言葉にしてみる
 - 従業員の良いところを言葉にしてみる
 - お客様からのお褒めの声を言葉にしてみる
- 手持ちの要素を組み合わせ、お客様に提供できることを今より少し広げて考えてみましょう!



こんな強みを活用!

培った技術・ノウハウ 独自性 従業員の企画力・提案力

例えば...

- 技術やノウハウの強みを言葉にしてみる
 - お客様が欲しいと思うものを言葉にしてみる
 - お客様の悩みや求めるものを言葉にしてみる
- 自店の得意なことを掘り下げて、お客様に新たに提供できることを考えてみましょう!



考えをまとめるために

事業計画書

を書いてみませんか?

- 誰に (ターゲット)
- 何を (商品など)
- どのように 売るか (販売促進など)
- 売上・利益計画
- 資金計画
- 今後のスケジュール

考え方や計画書の書き方に悩んだらネリサポを活用

専門家に相談しよう!

経営相談 (木曜午後)
総合・起業創業相談 (月曜~金曜)



専門家に相談をすることで頭で考えている事を言語化できたりまとまったりします。

補助金を活用しよう!

例えば... 「小規模事業者持続化補助金」
チラシの作成・商品開発の費用・新しい機械の購入など

ネリサポでは「新規ビジネスチャレンジ補助事業」が始まります!

あなたの新たなチャレンジをネリサポと一緒に支援します!

令和6年度から「新規ビジネスチャレンジ補助事業」が始まります。この事業は、新市場への参入や新商品・新サービスの開発等に取り組む事業者に対して、必要な費用の一部を補助するとともに、ネリサポの相談員(中小企業診断士等)が、事業計画の策定・実行を伴走支援する事業です。

概要

補助率 補助対象経費の3分の2以内
補助上限額 100万円 採択予定数 15件

補助対象事業(例)

- 今まで培ったノウハウを活かして全く新しい商品を作りたい! → 商品開発にかかる費用
- 海外観光客向けにパンフレットやホームページを刷新したい! → 広報にかかる費用
- 店頭販売していた商品を新たにECサイトで売り始めたい! → システム構築・改修費用

詳しい利用案内はこちら!
ネリサポHP



公募開始 8月下旬予定

詳細は決まり次第、ネリサポホームページにてご案内します。

申請方法 オンライン申請のみ

採択申請は、オンライン申請のみとなります。申請時にはGビズID(プライムまたはメンバーアカウント)が必要となります。取得までに2~3週間程度かかりますので、お早めに手続きをお願いします。

IDを持っていない人は作成してほ

GビズID

お問い合わせはコチラ!

練馬ビジネスサポートセンター

03-6757-2020 月曜~金曜 9:00~17:00



一緒に考えるぼ!



ネリサポHP



生成AIを上手に活用して 販売力UP

生成AIはAI技術の民主化

生成AIによって、どんな人でも、専門的なデザインやプロモーション素材を自ら作り出すことが可能になりました。AI技術をビジネスに活かし、みなさんの販売力UPのためのヒントをお伝えします。

生成AIとは?

「ChatGPT」に代表される生成AIとは、プログラミングなど高度な知識を必要とせず、簡単な命令文をもとにテキストや画像、音声などのコンテンツを生成する技術です。

「4Pモデル」とは?

マーケティング戦略を製品(Product)戦略、価格(Price)戦略、流通(Place)戦略、販売促進(Promotion)戦略の、4つの重要な要素に分けて考えるフレームワークです。各戦略に対して生成AIをどのように活用することができるのか考えていきます。

「4Pモデル」×生成AI 今回は「ChatGPT(有料版)」を使って、新製品を考えてみましょう!

製品戦略

ひとり企画会議

新製品のアイデアをたくさん出してみよう!

「新しい製品を考えたい」「既存製品を見直したい」という時、一人だと考えが単一的になってしまうことがあります。そんな時には「ChatGPT」を活用して「ひとり企画会議」を実施してみましょう。アイデアの広がりを実感できます。

アイデアの可視化

製品アイデアを画像にしてみよう!

ChatGPT有料版は画像生成も可能!

製品アイデアが固まってきたら、「ChatGPT」の画像生成機能を活用してアイデアを可視化してみましょう。ここからさらにアイデアをブラッシュアップ。周囲にも自分のイメージを共有しやすくなります。

流通戦略

SEO対策

プラグイン機能で検索順位が上がるライティングを考えてみよう!

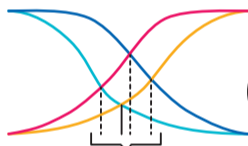
SEO対策は専門業者に委託すると高額な費用を支払う必要がありますが、「ChatGPT」のプラグイン(拡張機能)を活用すると、コストをあまり掛けずにある程度のSEO対策が可能になります。

参考:「SEOで使えるChatGPTプラグインのオススメ10選」(出展:トランスコープ)
<https://transcope.io/column/seo-chat-gpt-plugin>

価格戦略

適正価格の見極め、適正価格を算出してみよう!

「ChatGPT(有料版)」ではデータ分析も簡単に行えます。製品の適正価格を見つける「PSM分析」も瞬時に結果が出ます。



PSM分析とは

経営ミニコラム
適正価格の求め方



販売促進戦略

販促広告・商品名・ロゴのクリエイティブ

「ChatGPT」を使って「キャッチコピー」「広告文」「商品名」だけでなく、「広告ビジュアル」や「商品ロゴ」も考えてみましょう! SNSでプロモーションを行う時は「広告ビジュアル」「キャッチコピー」「広告文」「ハッシュタグ」などを検討する必要があります。「ChatGPT」はこれらの候補案を瞬時に提案してくれます。

参考

経営ミニコラム
「生成AI」活用のアイデア



平林先生おすすめ

生成AIツール

| サービス名 | 種類 | 価格 | 平林レビュー |
|--------------------|----|---------|---|
| ChatGPT 有料版 | 言語 | 20\$/月 | 利用可能モデルは「4o」「4.0」「3.5」の3つ。「4o」「4.0」は「3.5」に比べて精度は桁違いに高く、言語処理の他にもファイル処理・画像生成・分析など多くの機能がある。これひとつで大体のことは対応可能。 |
| ChatGPT 無料版 | 言語 | 無料 | 利用可能モデルは「4o」と「3.5」。簡単な登録のみで使用できるが「4o」については使用回数の制限あり。「3.5」モデルは言語処理のみで精度も低くビジネスで本格活用するには不安有。 |
| Bing Image Creator | 画像 | 無料 | Microsoft社が提供している画像生成ツール。Microsoftアカウントがあれば誰でも利用可能。精度はやや低め。 |
| Adobe Firefly | 画像 | 無料 | PhotoshopやIllustratorを提供しているAdobe社が提供。日本語のプロンプトにも対応。精度はまだ低めの印象。 |
| Midjourney | 画像 | 10\$/月~ | 画像生成AIツールの老舗。使用感のクセは強いが精度は他に比べても高い。 |

*2024年6月時点の情報です。

AI技術で手間は大幅に削減できますが、AIからの提案を全て受け入れるのではなく、候補案をみなさま自身でブラッシュアップしていくことが重要です。

ワンポイント アドバイス
平林 丈晴 先生
中小企業診断士/ウェブ解析士

実際に生成AIを使ってみよう!

生成AIの活用方法
ChatGPT4.0 活用方法
YouTube
QRコード

ネリサポオンラインセミナー
プロンプトの作りかた
YouTube
QRコード

デジタルサポート
相談をご利用下さい
QRコード



配布場所

練馬ビジネスサポートセンター
練馬区練馬1-17-1 Coconeri 4階
経済課(区役所本庁舎9階)
練馬区豊玉北6-12-1 など

練馬区ホームページ

サイト内検索で
中小企業サポートガイドブック

と入力

ダウンロードは
こちらから

お問い合わせ
練馬区経済課
中小企業振興係
03-5984-1483



中小企業等従業員表彰 候補者の推薦を

表彰式
日時 11月21日(木)
16:00~(予定)

会場 練馬区立区民・産業プラザ
Coconeriホール(Coconeri3階)

対象 区内の同一事業所(業種、事業規模に制限あり)に①10年以上 ②20年以上 ③30年以上 勤務している方

推薦方法 練馬区ホームページにある申込フォームから
申込、または経済課(区役所本庁舎9階)に
ある申込用紙に必要事項を記入のうえ、
8月9日(金)までに郵送等で
経済課中小企業振興係へ

お問い合わせ
練馬区経済課
中小企業振興係
03-5984-1483

申込はこちら



練馬区起業家



「自分が“いいな”と思うことを、まずは思い切ってやってみることも大事」

木村生花店
木村 回さん
めぐる

WEB限定
インタビュー動画
公開中!



左から木村回さん、木村美晴さん、木村光利さん

■ 駅からは遠いエリアに出店

私は江古田で生まれて、ずっと練馬区に住んでいます。夫が11年勤めた花屋を辞めて起業を考えた時に馴染み深い練馬区で生花店を開業したいと思いました。そして夫のサポートをするためにも経営について学び始めました。

お店を出す場所を色々調べたところ、練馬駅付近は家賃も高いし商売の激戦区。江古田の商店街や桜台付近は小さなエリア内にたくさん花屋があることがわかりました。どこか他に良い穴場はないかと探していたところ、豊玉のこの界限だけがぽっかりと空いていることに気がつきました。そして、たまたまこの物件を見つけ、2022年9月に「木村生花店」をオープンすることができました。

■ バス停に近い立地

この場所は駅からは遠いですが、主要バス通りなんです。当初は店の目の前の車通りが激しく危ない印象だったのですが、他にお店が少ない分、生花店が目立つようで、バスの車窓からお店を見かけた方が来店してくれることがよくあります。最初は駅遠の立地が不安要素でしたが、今ではこのエリアを選んで良かったと思っています。

■ 外から見える店作り

お店を出す前にいろいろな花屋を見てまわったところ、入口が狭かったり、店内が暗かったり、扉を開けないと中が見えなかったりと、特に男性店主の場合は隠れ家っぽいお店が多いなと思いました。普段花を買いに行く習慣がなかった私には、それが入りやすく感じて、夫が店主となるこのお店を作る時は、外から店内が丸見えの作りによろしくと決めていました。中がよく見えたから初めて来る人も怖くないだろう



お店のロゴは回(めぐる)さんのデザイン。青いテントの中央に配置されたお花のイラストは娘・美晴さんが描いたイラストを採用。

■ 想いと商売の折り合い

夫には「自分のお店を持ったらこんな花を売りたい」という夢があり、それを実現するため、オープン当初はたくさん種類の花を仕入れていました。でも、無計画に花を仕入れてもビジネスとしては成立せず、売っても売っても利益が出ない時期が1年くらい続きました。そこから、仕入れの時は欲しい花だけではなく、売れる花や季節の花も取り入れるなど、ちょっとずつお店に並ぶ花の品揃えを厳選していききました。夫の目利きの良さなのか、「リーズナブルで花持ちが良い」という嬉しいお声もいただけるようになり、今はバランスの取れた仕入れになっています。

■ お花の魅力に改めて気づく

生花店を営んでみて、思っていたよりも男性や若年層のお客が多いことに驚いています。今の若い人たちは、ちゃんとお花にお金をかけるんですね。卒業シーズンには、高校生が友達同士で贈り合うためのお花を買いに来てくれました。高校生がお花を楽しむ素敵な習慣があることも知りました。お花は並べておくだけでお客様がその魅力を感じ取って

売れていきます。私がアパレル関係の販売員をしていたときは、基本的にお店側から売り込んでいくスタイルだったので、お花の商品力には改めて驚かされています。

起業して家族の時間ができたことが嬉しい

夫が花屋に勤めていた時は、朝早くから仕入れに行き、夜遅くに帰ってくる生活で、娘との時間はほとんどありませんでした。でも今は、家族で過ごす時間が増え、定休日は夫と娘で遊びに行ったりしています。その時間が作れたことは起業して良かったことのひとつです。娘も本当に喜んでくれて、お店のオープン時は学校でチラシを配ってくれました。今でも休日はお店を手伝ってくれたり協力してくれます。

■ まずはやってみることも大事

私はとりあえず思い切ってやってみる！あれこれ考えずに見切り発車をするタイプなんです(笑)。まずはやってみて、その時にぶつかった問題に対処していく。そのパワーを持続することが事業を続けるためには大事だと思っています。ビジネスとしては売り上げの事を考えるのは大事かもしれませんが、私はそれだけではモチベーションが保てないタイプなので、自分が「いいな」と思うことをするようにしています。



木村生花店

練馬区豊玉中2丁目13-6
TEL:080-6151-3797
営業:10時-19時 定休:火曜

Instagram



2年ぶりに新しく決まりました!

ねりコレ2024

決定!!

練馬みやげの新定番?!
2024年5月21日に発表されたばかりの「ねりまのおススメ商品コレクション」をチェック! お客様のお土産に、お茶うけにどうぞ。

お問い合わせ: ねりま観光センター
03-4586-1199
E-mail: kanko@nerima-idc.or.jp

※観光案内所で取扱いのない商品もあります。

ネリサポ 経営者 セミナー

補助金の知識と活用のコツ

会場/オンラインライブ お選びいただけます。

申込受付中

日時 > 7月25日(木) 19:00~21:00
講師 > 平林 丈晴 氏(中小企業診断士)
参加方法 > **会場** 練馬区立区民・産業プラザ 研修室1 (Coconeri3階)
オンライン Zoom配信

対象 > 事業者・創業予定者
定員 > 各30名(申込順)
参加費 > 500円(税込)
締切 > 7月17日(水)

お問い合わせ: 練馬ビジネスサポートセンター 03-6757-2020

