



目次

1 面、2 面 …… 賃金アップ大作戦！

3 面 …… AI がビジネスを手伝ってくれる時代

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！



読者アンケート実施中！



※さぽとくんはネリサポの公式キャラクターです。

早川昌宏 相談員 | 中小企業診断士 監修

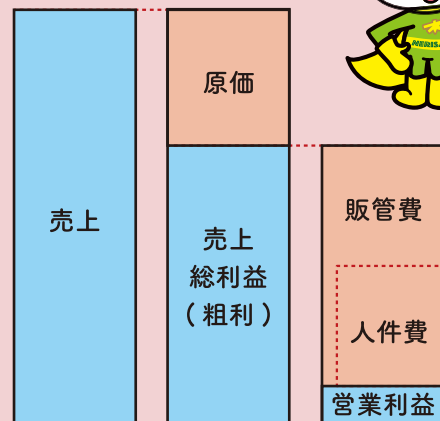


カギは収益力強化 賃金アップ大作戦！

賃金アップは人材確保の重要な切り札。それには事業者の増収増益が必須です。
そこで、ムリなく取り組める稼ぐ力向上のヒントを紹介します。

まずは、利益の構造を理解しよう

賃金は売上の中から支払われますが、売上から支払われるものは賃金以外にも多岐にわたります。
代表的なものとして「**原価**」があります。
売上から原価を差し引いたものを「**売上総利益（粗利）**」と言います。
原価以外にも、人件費、家賃、水道光熱費、外注費、通信費、交際費、交通費、消耗品費、その他の手数料など、様々な経費が売上の中から支払われます。
これら原価以外の経費をまとめて「**販売費および一般管理費（略して販管費）**」と言います。賃金（人件費）も販管費に含まれます。
売上から原価と販管費を差し引いたものを「**営業利益**」と言います。



収益力強化に取り組もう！

限られた売上の中で賃金アップを行うと、手元に残る営業利益が減ることになります。しかし、これでは経営の先行きに大きな不安が生じます。

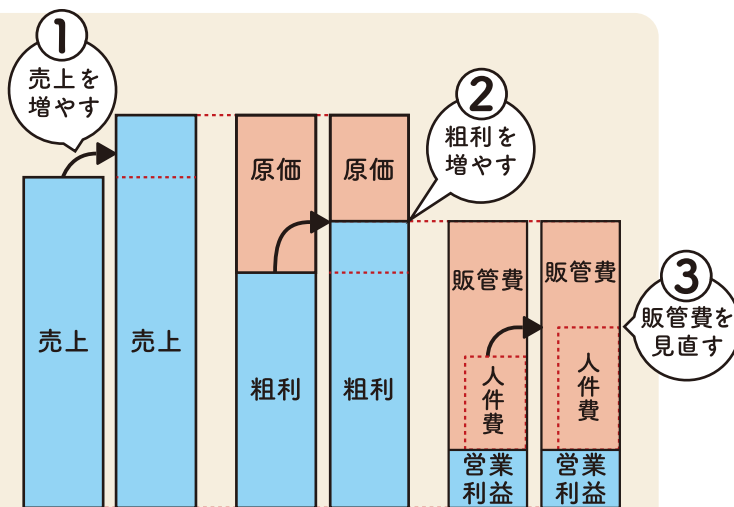
では、どうすればいいのでしょうか？

それは、利益を削るのではなく、増やすことで賃金アップを実現することです。

利益を増やす方法には

- ①リピーターを増やして集客を安定させる
- ②価格や原価率を見直して粗利を増やす
- ③販管費を見直して営業利益を増やす

などがあります。



収益力強化の実践策は次ページをチェック！

区民・産業プラザ 施設予約システム 団体登録スタート！！

令和8年7月に新しくなる施設予約システムに向けて、団体登録の受付が始まりました。

登録いただくことで、ホールや会議室等のご予約がスムーズに行えます。ぜひこの機会にご登録ください！

お問合せ

練馬区立 区民・産業プラザ
TEL : 03-3992-5335
<https://www.nerima-idc.or.jp/plaza/>



取材ライター 大募集

経験者
求む



練馬区内を取材して、原稿を作成

年間130万PVを記録するねりま観光センターHP「とっておきの練馬」で記事を制作してください！
ぜひあなたの練馬愛あふれる執筆スキルを活かしてヒットコンテンツを生み出してみませんか？

- ※個人・企業など何らかの文章執筆経験などがある方が対象です。
- ※当センター規定の執筆料をお支払いいたします。

記事のイメージはこちら！！



ねりま観光センター

詳細はHP「とっておきの練馬」お問い合わせフォームまで！

貴社の福利厚生は おまかせください！ ねりま ファミリーボック



ただいま
入会
キャンペーン
実施中！

収益力強化のポイントは、日々の何気ない業務に隠れているもの。
安定した売上の確保と、ムダな支出のセーブという両輪が機能しているか、次のチェックリストを使って確認しましょう。

- ☐商品の価格を「なんとなく」で決めている
- ☐何が売れ筋かわからない

- ☐常連客の顔がすぐに思い浮かばない
- ☐お客様への情報発信ができていない

- ☐事業にかかる費用が把握できていない
- ☐気づけば、なぜやっているのかわからない業務がある

戦略1

価格を見直す
勇気を持つ！

「適正価格」は収益改善の第一歩です。価格は信頼の証でもあり、安すぎると顧客から敬遠されることにもなりかねません。仕入値や材料費を見直し、粗利が出ているかを確認しましょう。



たとえば

- 原価を把握し、利益が出ているかを確認。
- ほとんど動かない商品は縮小・廃止を視野に入れて。
- よく売れて利益の少ない商品は値上げの最有力候補に。
- 値上げの際は理由を丁寧に伝え、価格以外のお得感を加える。

戦略2

ファンを増やす！

既存客にリピートしてもらう方が、新規顧客獲得より5倍も効率的と言われています。収益性を高めるには、固定客をいかに増やし維持するかがポイントです。



たとえば

- 顧客毎の特性や好みに応じた接客を心掛ける。
- SNSだけでなく手書きのメッセージやPOPも効果的。
- 自社の「こだわり」や「特徴」を積極的に伝えましょう。

戦略3

見えない
ムダにメスを！

費用削減の代表格は「光熱費」の節約ですが、他にも気づかないところに「見えないムダ」があるものです。とくに「作業のムダ」「時間のムダ」「人のムダ」は見落とされがちです。



たとえば

- 1日10分の作業が7分に短縮されると、1か月では1.5時間の新たな時間が生まれます。
- デジタルツールやAIを活用して手作業の自動化・簡略化・正確化。
- 外部の専門家の意見を聞くことも効果的。

さらに+1

支援制度の活用を検討しよう！



国や自治体の補助金制度や公的機関の相談窓口は事業者にとっての強い味方！
経費負担の軽減や収益力強化のヒントが得られるなどのメリットがあります。

たとえば

- 国が公募する「賃上げ支援助成金パッケージ」や「小規模事業者持続化補助金」「IT導入補助金」「中小企業省力化投資補助金」等を活用する。
- 都が公募する100以上ある助成金、支援制度から自社に合うものを利用する。
- ネリサポをはじめとした公的無料経営相談窓口相談する。



賃上げ支援助成金
パッケージの紹介
(厚生労働省)

まとめ

まずはできることからやってみる

賃金アップに必要な収益力を高めるには、日々の業務に潜むチャンスを見逃さず、ひとつひとつ改善を重ねることがカギです。

1. 価格設定を適正に保ち、粗利を確保しましょう。
2. 既存顧客との関係を深め、リピート率を高める仕組みを整えることが大切です。
3. 無意識のうちに発生しているムダな作業やコストを見直し、時間と資源の効率化を図ります。

さらに、公的な補助金や支援制度を活用すれば、資金面の負担を軽減し、新たな成長への道が開けます。まずはできることから、ひとつずつ実行していきましょう！



ネリサポの相談をご利用ください！

収益力向上の相談は

総合相談 月曜～金曜
9時～17時

賃上げにかかる相談は

労務相談 火曜
13時～17時

ご予約はお電話で

03-6757-2020

予約状況 QR▶



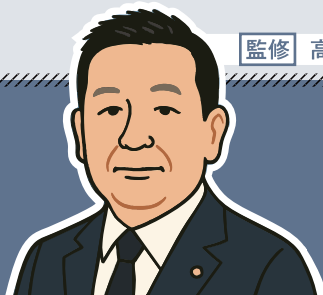
さぼっちゃんと学ぼう！

賃金アップのコツを
アニメでも紹介



詳細はコチラ▶





人手不足？AIがビジネスを手伝ってくれる時代、来ています

効率アップを手伝うぽ！

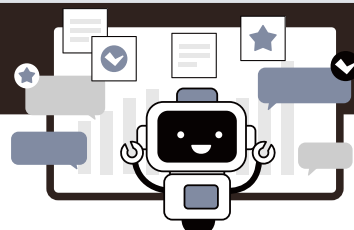


人手不足で毎日バタバタ…。そんな現場に、今注目されているのが生成AIです。SNS投稿の文章作成、資料の要約、口コミ返信など、ちょっと面倒な業務をサクッとこなしてくれる頼れる存在。まるでもう一人スタッフが増えたような感覚で、忙しい日々には少しだけ余裕を生み出してくれます。

活用例

1 口コミ返信もAIにおまかせ！“感じのいいお店”をラクに演出

GoogleやHOT PEPPERなどの口コミ、実はけっこう見られています。コメントに丁寧な返信があるだけで「感じのいいお店だな」と思ってもらえることも。でも、毎回気の利いた返信コメントを考えるのは正直しんどい…。そんなときこそ生成AIの出番です。



口コミのテキストを貼り付けて

「この口コミに来店のお礼とまた来てくれるように伝える返信コメントを5案考えて」



ネガティブな口コミにも真摯で丁寧なコメントを返してファンにしましょう。



口コミに対する返信コメントを提案

活用例

2 リフォームや工事の作業記録、生成AIがPR記事に変えてくれます

毎日の作業報告書、せっかく書いているなら活かさないともったいない！AI活用で、日々の記録が集客につながるコンテンツに早変わり。PRはAIにまかせて、現場に集中できるってありがたい！



作業報告書をアップロードして

「自社WebサイトのPR記事として1,000文字程度でまとめて」

業務で作成している作業報告書



PR記事完成



生成AIにアップロードする前に顧客名や住所などの個人情報は削除しておきましょう。

活用例

3 その文書、先にAIに読ませよう！要約で業務効率アップ

補助金申請や入札などで避けて通れないのが、長くて難解な要綱を読むこと。でも、最初から全部を読むのは非効率。生成AIなら要点をまとめてくれるので、概要把握がぐっと楽になります。



文書データを読み込ませて

「重要ポイントを要約して」「何に使える？」「締め切りはいつ？」「対象者の要件は？」

補助金の要綱など



対象者	対象経費	補助金額	募集期間	必要書類
対象者	対象経費	補助金額	募集期間	必要書類

要点のまとめ



要綱は熟読しないといけませんが、まずはサッとポイントだけ押さえたときに便利。

高島先生から一言

生成AIを使えば、「忙しくてできない」の解決に繋がる場面も多いはず。難しく考えず、気軽に試してみることから始めましょう。

あわせて
見たい
コンテンツ

生成AI×
飲食店の
SNS投稿



生成AI×
小売店の
POP作成



生成AI×
ビジネスメール
作成



生成AI×
市場調査



生成AI×
売上利益計画
～誰でも使える
AIプロンプト



令和7年度
第3回

練馬ビジネスチャンス交流会 参加事業者募集

概要 11月の「創業者交流」に引き続き、2月は「区内事業者交流」をテーマに開催します。ビジネスチャンス拡大の絶好の場ですので、ぜひお申し込みください。

日時 令和8年2月24日(火) 13:00～15:00(2時間程度)

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交流など

申込期間 12月21日(日)から令和8年1月23日(金)まで

問合せ 練馬区経済課中小企業振興係 03-5984-1483

お申し込みは
練馬区ホームページ
から
12月21日(日)
より公開



学生が作る！PR動画で あなたのビジネスを発信！

概要 練馬区では、日本大学芸術学部と連携し、自社の商品やサービス等の魅力を伝える動画を制作するとともに、制作費の一部を補助します。

支援内容 ①日本大学芸術学部の学生が魅力的なPR動画を制作
②最大75万円の補助金交付(補助率3/4)
③企画から発信までマーケティング戦略全般をネリサボの専門家が伴走支援

採択予定者数 区内事業者4者

申込期限 11月14日(金)まで

問合せ 練馬区経済課中小企業振興係 03-5984-1483

お申し込み
は
コチラ





「役目を終えた」化粧品の新たな流通サイクルを築く

左：代表取締役 田中寿典さん 右：取締役 田中麻由里さん

違った質感を生み、アップサイクルゆえの一期一会の色味がもたらす希少性が特徴です。

廃棄の流れを断ち切り 負の側面をポジティブに

化粧品はひとつの製品を作りだす際、質感や色味、トレンドなど様々な点を考慮し、開発段階で一度に何百もの試作をつくりまします。メーカーで研究開発に携わっていた当時、大量の化粧品や原料が廃棄されるのを目の当たりにしました。人の肌を彩り、心を前向きにする化粧品の開発に誇りを持っていたものの、自分が携わったものが捨てられている現状に、悲しい気持ちになりました。当社がコスメユーザーを対象に実施した調査では、生活者の9割近くが化粧品を使い切れずに処分しており、うち半数以上が化粧品の処分することに罪悪感を抱えていることもわかりました。

この課題を何とかできないかと思いを巡らせていた頃、姉（麻由里さん）が絵を描くのに、マニキュアを画材にしている、「アイカラーやチークも試したけれど色がうまくのらない」と話すのを聞いて、「これだ!」と思いました。メイクアップ化粧品は顔に使う際、汗で落ちないよう水をはじくように作られています。その特性を、逆に「水にうまく溶ける」ように加工すれば、色材として活用しやすくなると考えました。

思いが伝わり着実に成長する コミュニケーションを意識

起業するにあたり、事業者と生活者に向けた展開は必須と考えました。化粧品の新たな流通サイクルを築くところこそ私たちの使命であり、それにはさまざまな企業を巻き込んでいく必要があるからで

す。同時に、化粧品が色材としてよみかえる体験を通じ、足元の課題に関心を向けるきっかけづくりを重視しています。

起業当時は、企業価値としてのサステナビリティも今ほど注目されていなかったのですが、最初の3年間は事業としての収益化がなかなか進まず、精神的に堪えませんでした。ただ、事業ビジョンを語ると好意的な反応が多く、方向性は間違っていないという自信がありました。そして、起業のタイミングでコロナ禍に突入。想定外のトラブルもある一方、おうち時間を楽しむ需要が増したことで、数々のメディアでマジックウォーターが取り上げられ、注目が集まるようになりました。社会的に認知されたのは嬉しかったですが、ブームとして消費されてしまう懸念もありました。



練馬は起業に最適の場所
事業も組織も新たなフェーズへ

練馬区での起業は家賃の手頃さと、都心へのアクセスのよさが決め手でした。ネリサポは、経営のプロの視点があほしいときに利用しています。エンジェル投資家の支援を受ける際には、中小企業診断士の先生に助言を仰ぎました。また、区の補助金制度も充実していますし、練馬はビジネスを育てるには、うってつけの場所だと思っています。

会社は7期目に入り、事業の広がりを実感しているところです。先日、電鉄系の商業施設と共同で使用済み化粧品の回収キャンペーンを行い、3日間で2万個もの化粧品が集まりました。最近では商社と手を組み、「企業における廃棄」・「サプライチェーンにおける廃棄」・「販売後の消費者による廃棄」を可視化した、企業内の廃棄トレーサビリティシステムを提供しました。また、IPビジネスを駆使した、新事業の開発に着手し始めています。組織としても次の段階に進んでおり、区内で事業所を移転し3人の仲間を迎える予定です。

今後も持続可能性の切り口で、日本の化粧品業界の発展に携わっていく覚悟です。



▼株式会社モーニングター



練馬区練馬 1-5-4 MIビル4階401
TEL 03-5935-7187
営業時間 10:00 ~ 19:00 (月曜~金曜)

経営者セミナー

申込受付中

若手人材／アルバイトの定着率を高める コミュニケーションの技術

日時	11月20日(木) 19:00~21:00
参加方法	会場 / オンライン お選びいただけます。
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	11月12日(水)



経営者セミナー

お金を
残せ!

事業継続のための 資金繰り管理のノウハウ

日時	令和8年1月22日(木) 19:00~21:00
参加方法	会場 / オンライン お選びいただけます。
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	令和8年1月14日(水)

12月21日(日)
より受付開始

neri・made WEB限定トピック

中小企業診断士が巡る、

区内事業者
インタビュー

練馬の街

WEB特集記事

資金繰りを学ぼう

毎月公開予定

お金の苦勞を減少させる

心得帖

令和8年2月下旬公開予定

ねりさぽビジネスラボ
NERI-SAPO BUSINESS LABO

夢を持って頑張る事業者を全力で応援します!

