

neri·made

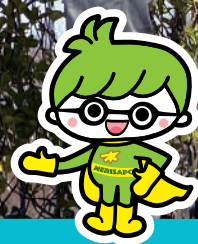
31

ねりまの産業を元気に!



nm
特集

想いをカタチにするために!



事業の計画を立てたら見えてきた

特集:ビジネスプランの必要性	
実際にビジネスプランを書きあげた練馬区の事業者さんを紹介	3
新体制!ネリサポ相談員を紹介	6
練馬区の起業家インタビュー	7

練馬区
の
起業家



合同会社DI-factory
代表社員 高柳知史さん

お花見散歩 まっぷ と 練馬区

観光ガイドマップ
を配布しています

配布場所 \ ねりま・石神井観光案内所、
区民事務所、図書館など



※いずれもサンプル

お花見散歩まっぷ

区内の桜の名所や文化財・野鳥観察スポットなどを巡る6つのお散歩コースを紹介しています。さらに各コース内にある練馬ならではの土産やお食事が楽しめる「ねりコレ店」も掲載しています。

練馬区観光ガイドマップ

区内の観光スポット、公園や文化財、イベント情報を見やすさと使いやすさにこだわって作成しました。バス路線図やシェアサイクル等の情報も掲載。マップを片手に練馬ならではの魅力的なスポットに足を運んでみてください。

とっておきの練馬

区内イベント情報やおすすめスポットの他、旬の観光情報を楽しく発信中！ぜひご覧ください。

Webサイト▶



お問い合わせ先 ねりま観光センター

03-4586-1199 E-mail:kanko@nerima-idc.or.jp

SNSでも
情報
発信中!

Instagram: <https://www.instagram.com/nerimakanko/>

Twitter: <https://twitter.com/nerikohouse>

Facebook: <https://facebook.com/nerimakanko>



会社の福利厚生 充実 していませんか?

練馬区の外郭団体が実施する会員制の福利厚生サービス



ご入会は事業所単位でも個人でもOK!
働いている方であれば、おひとり様からご入会いただけます。

ご入会は **5月 6月** がおトク!

入会キャンペーンのご案内!

令和5年5月1日(月)~6月30日(金)のご入会対象

ただいま
会員
募集中!

なんと
入会金 0
(通常200円)

なんと
会費 0
2か月分
(通常2か月分1,000円)

サービス一例 毎日の生活がお得に楽しくなるサービスがいっぱい

商品券
練馬区共通商品券
10枚 5,000円分 ▶ **4,500**円

ジェフグルメカード
10枚 5,000円分 ▶ **4,500**円

映画鑑賞券

ユナイテッド・シネマ/シネプレックス
T・ジョイ SEIBU 大泉
大人 **1,200**円 小人 **800**円

費用補助

予防接種費用補助 **1,000**円
定期健康診断補助 **2,000**円
〈事業所会員限定〉



一般社団法人 練馬区産業振興公社

〒176-0001 練馬区練馬1-17-1 Coconeri 4階 ☎03-3993-6600

当社は、練馬区をはじめ区内の産業経済団体が運営に参加している法人です。

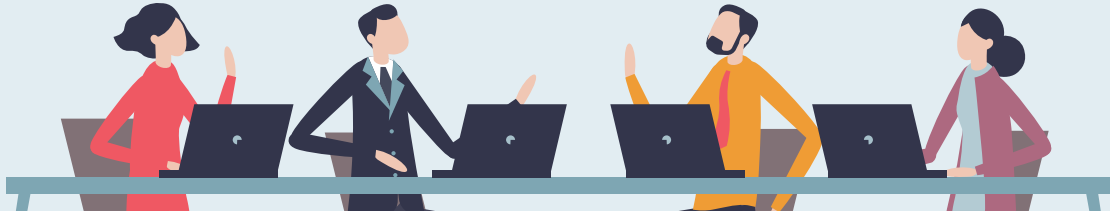


資料請求はこちら

ビジネスプランを書こう！

どこに行くのかを決めなくても大丈夫？

～事業を成長させたいなら事業計画書(ビジネスプラン)を書くのは当たり前！～



ビジネスプランは、どうして必要？
書く目的は何ですか？

「ビジネスへの自信」と
「外部からの信用を得る」ために書くほ



目的 自分が事業の舵を取るため

→ アイデアが実現可能なものか検証する！
また、事業が立ち上がったときの指針にする！

目的 周囲から協力を得るため

→ 家族をはじめ販売先や仕入れ先などの関係者に事業内容を理解してもらう！

目的 資金を集めるため

→ 銀行などの金融機関に対し支援を求めるときに、事業の信頼性、成長性、返済能力を理解してもらえる！



ビジネスプランを書く前に準備することはありますか？

次の3点を考えてみるほ



1 事業のスタート動機を確認

→ 本気でその事業をやりたいのか

2 アイデアをブラッシュアップ

→ 自分の強みを活かしているか

3 事業コンセプトを明確に

→ 誰に・何を・どのように売るのか



さあ、ビジネスプランを書いてみましょう！

ビジネスプランを書くことは自分自身と向き合うことであり、とても大変な作業ですが、頑張って書いてみましょう！

ビジネスプランに書くこと

1 理念とビジョン

- 何のために事業が存在するのか
- どのような事業に育てたいのか

ビジネスプランに書くこと

2 マーケティング

- ターゲット
 - 一番幸せにしたいお客様は？
- マーケティングミックス
 - 商品と価格、販売促進、販売経路

ビジネスプランに書くこと

3 損益計画と資金計画

- 損益計画
 - 利益がでるか
- 資金計画
 - この先、どのくらいお金が必要か



ビジネスプランは、“一度つくってしまえばおしまい、完成”というものではありません。
矛盾や漏れがないか見直し、加筆・修正を繰り返しながら、実行可能性が高く、実現可能なもの
近づけていくことが理想です。



書き方がわからない時は

- ネリサポに相談してください。
“ビジネスプラン”を一緒にブラッシュアップしていきましょう！



一緒に
考えるほ!

ネリサポ相談員が
事業者さんの
「成長したい！」を
サポートします！
(6ページ参照)

次のページ

では、ビジネスプランに沿って事業を進めている区内事業者さんを紹介！

ビジネスプランを書こう！

ネリサポでは、さまざまなシーンに応じて、

case 1 **起業準備段階で
ビジネスプランを書きあげ
アイデアが実現可能なものか検証できた！**

**ビジネスプランをしっかりと書いたからこそ、
失敗も可視化でき、経営に活かしました。**



パーソナルトレーニング&エステティック ノア
代表 下山大輔さん

当時はフリーランスでパーソナルトレーナーをしていましたが、2020年4月に1回目の緊急事態宣言が出て、仕事ができなくなってしまいました。なんとかしなくてはと考え、当時知り合いだったエステティシャンと組んでパーソナルトレーニング兼エステサロンを開こうと考えました。

開業のための助成金を受ける条件の中に、「自治体のサポートを受けているか」という項目があり、練馬ビジネスサポートセンター(以下ネリサポ)に相談に行きました。「ワンストップ相談による特定創業支援等事業」という制度を利用して、ビジネスプランを書き上げました。

オンラインサロンやYouTubeで、僕なりに経営のことを勉強してはいましたが、自分で勉強した知識はすべて「点」だったんです。ビジネスプランを立てたことはなかったですし、ターゲットの絞り方も知りませんでした。ネリサポで相談していくうちに、点が線で繋がって行きました。ビジネスプランを書き上げるためのサポートを通して、改めて自分の事業を具体的に考えられたことが一番大きかったです。

実際に開業してみると、当初のビジネスプランとはほとんど変わりました。180度変わったり、一周回って同じになったりの繰り返しです。ビジネスプランは初めから完璧でなくていいんだなと思いました。

ビジネスプラン通りに行ったのは、ターゲットを女性に絞ったところでした。当初はパーソナルトレーニングは男性も入れようと思っていたのですが、ビジネスプランを書いていくうちに、自分の担当しているお客様の9割が女性だということに気がつき、女性限定にして、お子様連れでも来られる店舗にしました。

ビジネスプラン上では、パーソナルトレーニングとエステで集客しようと考えていたのですが、経営をしていくうちに、収益性の高いエステがメインになっていきました。また、区内では珍しいエステマシンの導入が売りになると思っていたのですが、オールハンドエステを求めている方も多いことがわかりました。

パーソナルトレーニングやエステの個人サロンが1年持つ確率は10%以下と言われます。自分の思い描いたビジネスプラン通りに行かず心が折れてしまう人も多いそうです。僕の場合も色々な失敗はあったけれど、しっかりビジネスプランを組んだ上で失敗したことが良かったと思っています。「ビジネスプランで書いたターゲットやニーズも実際はここが違った」とか、「半径1キロ以内にどんな人が住んでいるかを知るために人口統計を調べたけれど、実際は近くの飲み屋に行ってもどんな人がいるかを調査したほうが良かった」等です。戦い方を変えられたのもビジネスプランを詳細まで詰めた上で失敗したからこそ。失敗が可視化でき、詳細がわかったというのがビジネスプランを書いて良かったところでした。

将来のビジョンに居酒屋を出店すると書きました。自分が中心となったコミュニティが作れるような場所です。今後も、地元練馬を活性化できるようにがんばっていきたいと思います。

下山さんが起業前に書きあげた ビジネスプランの一部を紹介！



事業コンセプト

- **パーソナルトレーニング事業**
マンツーマンでのオーダーメイドトレーニング(リハビリ)
- **エステサロン事業**
美しくなりたいという女性の要望にお応えできる技術の提供
- **ボディメンテナンス事業**
国家資格である「柔道整復師」免許を有するスタッフが説得力のあるマッサージ技術を提供

経営理念

「手の届く範囲の方々に笑顔に」を理念とし、お店を通じて一人でも多くの方々の人生が豊かになるよう努めてまいります。

将来のビジョン

事業が軌道に乗ってきたら、居酒屋(もしくはカフェバーなど)を出店予定。その数年後、接骨院開業など多ジャンルで地元練馬の活性化を図ります。

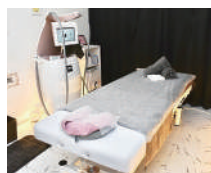


ここが
スゴイ！

「経営を体系的に理解する」ことで戦略を導き出す

ワンストップ相談を受講するメリットは2点。①ターゲットニーズを絞り込んだ事業計画が立てられる。②バラバラに頭に入っていた経営の知識が、体系的に整理される。これらのメリットを下山さんは十分に活かしています。

中小企業診断士
からのコメント



パーソナルトレーニング&エステティック ノア
<https://esthe-seitainoah.business.site/>
練馬区中村北3丁目21-7
サンユ-中村ビル 4F
080-1829-3355



ビジネスプランのブラッシュアップをお手伝いします。

case | 事業立ち上げ後、
2 | 行き詰まった時にビジネスプランを書いて
事業の見直し・軌道修正の指針にできた!

ビジネスプランを書くことで自分の進むべき道を考えられるようになりました。

増田さんは数か月ごとにビジネスプランをブラッシュアップしていきました。

3 か月目

● 実績分析

夏休みにサマースクールを開催。参加者が集まり、夏のビッグイベントになる。イベントがきっかけとなり、通年コースに入会してくれる生徒も。季節短期集中レッスンの需要に気づく。予約システムを確立し、さらなる生徒獲得のために動き出す予定。

● 課題と対策

認知度向上のためにさらに広告を行う。存在感を出し、顧客からのクチコミを広げていくことが課題。秋のイベント、英語日帰り集中講座に向け準備中。

担当診断士からのアドバイス

サマースクールを取り入れるという方向転換も比較的成功した。近隣の教室やインターナショナルスクールに足りない部分を明確に把握し、魅力ある教室運営を行っている。今後も信頼・評判を獲得し定着していける可能性が大きい。

15 か月目

● 実績分析

コロナ禍でも諦めずに教室のオンライン化を進める。YouTubeを立ち上げる。リーダーや認知度を確立する計画。全国より生徒が集まることを目標とする。

● 課題と対策

ブランド力をアップさせるためにSDGsを中学生以上のレッスンで使用する。塾との差をいかにアピールするかが今後の課題。

担当診断士からのアドバイス

SDGsを英語で学ぶトレーニングは、現代の変化をとらえながら最新の英語を身につける格好の方法と考えられる。オンライン指導とリアル指導との組み合わせで、安心感+付加価値増を狙うなどの方法を検討していくとさらなる成果が期待できる。



合同会社いちよう通りランゲージ
代表社員 増田理恵子さん

英会話教室を始めたのは、子育てのひろば「光が丘びよびよ」で知り合ったママに、子どもに英語を習わせたいと言われ、自宅で教えた事がきっかけでした。生徒が増えてきたタイミングで開業届を出し、本格的に事業としてスタートしました。最初はカフェやレンタルスタジオなどを借りて教室を運営していたのですが、急に場所が借りれなくなるなどのトラブルも多かったんです。

ある日ネリサポに新規事業拡大の相談に行きました。その時に「商店街空き店舗入居促進事業」のことを知りました。申請書類の中にビジネスプランがあり、初めてビジネスプランというものを書きました。それまでは、いつも行き当たりばったりで、目の前にある問題しか考えられなかったんですね。ビジネスプランを書き、それをネリサポに持っていき添削をしてもらった。そのやりとりを数回行い、書き上げた頃には自分の頭の中も整理され、先々のことまで計画的に考えられるようになっていました。

また、商店街空き店舗入居促進事業では、中小企業診断士が約2年間経営サポートをしてくれます。最初に書いたビジネスプランと現在の状況を擦り合わせ、なぜこういうことが起こったのか、もっとターゲットを絞ったほうが良いなど、様々なアドバイスを頂きました。担当してくれる中小企業診断士の先生も私の事業内容に合わせて、語学教室などの支援が得意で英語が堪能な先生をアサインしてくれたことがとてもありがたかったです。

毎月、実績分析・原因・対策を自分で記入して提出しなければならぬので、書くことが何もないと、実際に何もやっていないことがわかってしまいます。定期的なチェックが入ることで、事業へのモチベーションUPにもつながりました。ビジネスプランとの擦り合わせが「事業の見える化」になり、計画を立てることの大切さを学びました。また、数字と向き合えるようになったことも大きな収穫でした。

事業立ち上げ当初は、スケール化ばかり考えていました。でも、ネリサポのサポートを受けながら事業を客観的に見直していくうちに、ビジネスに対する考え方も変化してきて、生徒さんのために何かしてあげたいという気持ちが強くなってきました。そのひとつとして、将来的には行政と組んで幼児の英語教育を行なっていきたいということをビジネスプランに書きました。それを実現するには法人化する必要があるとアドバイスを頂き、2021年に合同会社として法人化することができました。商店街空き店舗入居促進事業としてのサポートは2021年度で終了したのですが、その間に学んだことを今後の経営にも活かし、もっと事業を発展・充実させていきたいです。

ここがスゴイ!

「財務分析を基に」粘り強く事業を磨き上げる

経営者は行動しながら変化を続けます。事業のやり方が途中で変わる時は、計画を思い切って見直しながらブラッシュアップすることが必要。増田さんは、専門家との相談を上手に利用して事業の磨き上げを行っています。

中小企業診断士からのコメント



英会話&留学
いちよう通りランゲージ
<https://ichodori.org/>
練馬区練馬1-29-16 1F
03-6479-4390





経営や起業の悩みを一緒に解決！
専門性のある相談員がいつでもサポート。

得する
ネリサポ情報

ネリサポは事業者さんのビジネスに対する想いをカタチにします！ 私たちがチームでサポートします！

平日
9:00-17:00
いつでもご相談
できます

フットワーク
軽く
お手伝いします。



中小企業診断士
眞本崇之先生

理美容・サービス業の支援を多く担当しています。IT導入やIT活用による業務効率化の支援、Web活用を中心とした販売促進支援を得意としています。

できるだけ
わかりやすく
説明します。



中小企業診断士/税理士
賀須井章人先生

会社決算、確定申告、法人成り、相続対策、事業承継などの税金にまつわる相談、また、決算書から会社の状況も分析して、黒字決算を支援します。

継続して何回でも
無料で相談
できます。



中小企業診断士/グラフィックデザイナー
三谷誠一先生

得意分野は販売促進とデザイン。計画立案だけでなく実行段階のことまでアドバイスします。デザイナーとして販促物やウェブのデザインも手掛けています。



中小企業診断士/MOT
鵜飼雄太先生

これまで二度“ゼロから起業”を経験。マーケティング戦略の立案から、デジタル・アナログ問わず最適な手段により、様々なアドバイスを行います。

新しい事業を
はじめたいの
ですか…



独立して
自分のお店を
持ちたい！



中小企業診断士
岡本麻代先生

販路開拓や新商品開発による売上向上を支援します。ITを使った業務改善の相談にも乗ります。経営の苦労や悩みをじっくり聞きます。

飲食業の
ことなら
お任せください。



中小企業診断士/第一種情報処理技術者/統計検定準1級
Google広告認定資格/ウェブ解析士
平林文晴先生

飲食業に約20年従事。現場から業態開発まで幅広く経験しています。同時にデータサイエンスの世界にも足を踏み入れ、POSデータ分析などの案件も解決していきます。



中小企業診断士/ITコーディネーター
川村要一先生

どうしたらもっと売れるか？利益を確保するのはどうしたらいい？という漠然としたお悩みを一緒に考え、サポートします。一人で悩まずにご相談ください。

金融関係の
知識と経験で
事業の成長を
サポートします。



中小企業診断士
森川泰裕先生

銀行にて融資業務に従事。コンサルティング会社にて経営計画の策定支援を経験。事業計画の策定、資金調達、資金繰りに関する困りごとをご相談ください。

専門
相談

そのほか曜日ごとに各分野の
専門家がお相談に応じる
専門相談もごさいます！

事前
予約制

各分野の専門家がお相談に応じます

弁護士 中小企業診断士
社会保険労務士
デザイナー
税理士



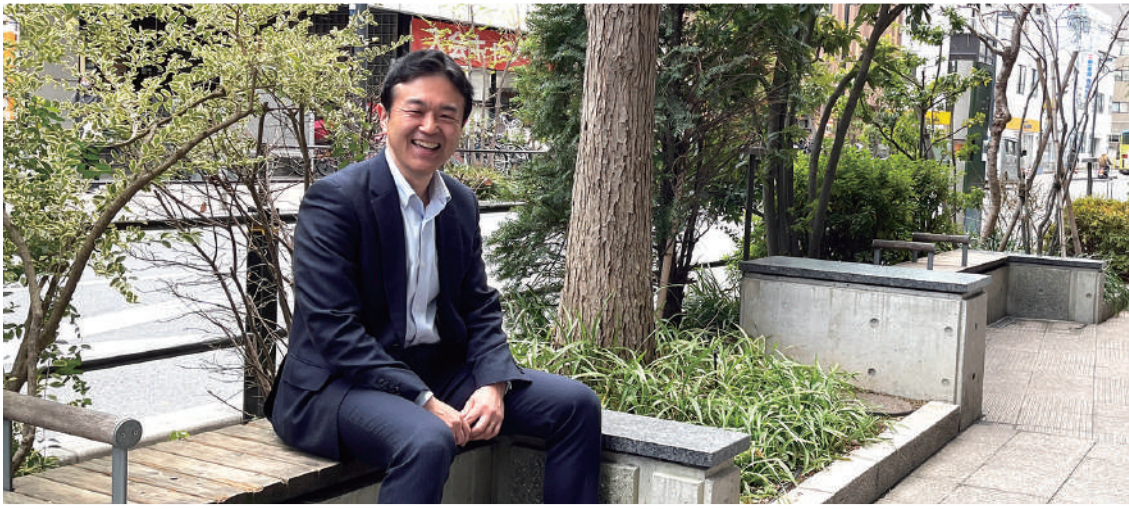
えらべる相談方法！

ご都合にあわせて、来所・オンライン・電話で
相談できます。
(法律相談のみオンライン対応不可)



練馬ビジネスサポートセンター

まずはお気軽に
お問い合わせください！
03-6757-2020
月曜～金曜 9:00～17:00



合同会社 DI-factory
代表社員
高柳知史 さん

起業して社会問題を解決したい。自分の信じた道を歩み始めます。

長年関わったヘルスケア業界の問題を解決する「コーチング&コンサルティング」会社を立ち上げる



弊社はヘルスケア業界に特化した、人と組織の成長をサポートする「コーチング&コンサルティング」会社です。コーチングでクライアントの考え方や潜在的な意識能力を引き出し、コンサルティングで目の前の問題を解決するお手伝いをします。ヘルスケア業界に25年以上身を置いた経験から、会社と個人の成長にはこの2つを合わせて行うことが必要だと考えています。コーチングだけで自発的な行動を促しても、実際には経験の少ない若者や未経験者は目標設定が難しいです。そういったところをコンサルティングでサポートしていくことで、最終的には自分で走ってもらえるようになる。私はクライアントに寄り添い、伴走するイメージです。

規制が多いヘルスケア業界の中でも、固定観念にとらわれない人材を育てたい

クライアントは主に製薬会社、医療機関です。現場を知っていることが私の強みだと思っています。クライアントの社員が私のコーチングとコンサルティングを受け、広い視野で物事を考えられるようになることで、患者さんや医療従事者に対してもより良い提案ができるようになります。またマネージャークラスの方には、部下を育てるコーチング方法をお伝えすることによって、人を育てる力をつけるお手伝いをしています。コーチングでは、部下に指示するのはなく部下が成長するのを見守ることが重要です。

社会問題を解決したいという想いから起業を意図

2011年に会社員をしながら大学院に入り。当初の目的はマーケティングを学ぶということだったのですが、「稀少難病疾患におけるビジネスモデル」をテーマに修士論文を書いて、社会問題を意識するようになりました。起業しないと、この社会問題を解決することはできないと感じ、50歳になったら独立しようと考え始めました。

起業塾に参加して多くの学びと気づきがありました

起業を考え始めた頃、練馬ビジネスサポートセンター（以下ネリサポ）の「起業塾」に参加をさせて頂きました。私は会社でマーケティングを専門としていたのですが、基礎的な知識はあったのですが、資金の調達方法など全く知らなかったのが、とても勉強になりました。起業塾では、どこまで私の本気度、覚悟を持って起業しようとしているかを試されている気がしました。また講座を通して、行動する大切さを伝えてくれているんだと感じました。

起業に必要なことをすべてネリサポで相談

2019年に受講した起業塾でのビジネスプランには、「2021年4月には起業します」と書き卒業しました。その後、ご縁のあった会社で3年間働き、その仕事が終わったタイミングで起業。それが昨年、2022年の



▲起業塾は6日間で起業に必要なことをグループで学びます。

ことです。

起業を決めてすぐにネリサポへ行き、中小企業診断士や社労士、税理士の方と面談をさせて頂きました。法人化するまでのプロセスや資金調達、事業計画の相談もさせて頂きました。ネリサポ内でワンストップですべてサポートしてくれたのがありがたかったです。例えば法人口座を作る時に必要なことなどの細かいことまで相談に乗ってもらえました。

最終的な目標は社会問題を解決できる会社にする

まずは全国を対象にヘルスケア業界に特化した「コーチング&コンサルティング」の事業を行い、将来は、より広い視野で社会問題を解決できる会社にしていきたいと思っています。会社員時代に、会社の立ち上げ業務は3社経験しています。しかし、いざ自分が起業するとなると全然違いますね。会社に勤めているときは毎月の給料は保証されていますが、起業したら事業がうまくいかないとお金が入ってこない。起業は、そのリスクにどれだけコミットできるかだなと感じました。また、家族の理解が絶対に必要ですね。

起業塾の最終日、中小企業診断士の先生がアンパンマンの歌の話をしてくれました。「何の為に生まれて、何をして生きるのか、答えられないなんてそんなのは嫌だ」という歌詞です。その言葉が今でも私の中に残っています。悔いのない人生を歩むため、私は自分が信じた道を進もうと思っています。



合同会社 DI-factory

東京都練馬区東大泉1-28-1
グランエミオ大泉学園1階
エミオフィス大泉学園
t.takayanagi@
di-factory.co.jp
https://di-factory.co.jp/





予告

経営者セミナー チームの“絆”を強くする “クレド”の作り方

会場/オンラインライブ

お選びいただけます。

4/21より
受付開始!

“経営理念”の重要性を多くの経営者が語っていますが、経営理念を掲げただけではチームは何も変わりません。この経営理念をメンバーに浸透させて“自律・自走型”のチームを実現する上で極めて有効なのが“クレド”です。

本セミナーでは、この“クレド”の作り方はもちろんのこと、さらに踏み込んで“活かし方”まで余すことなくお伝えします。

日時 > 5月25日(木) 19:00~21:00

講師 > 酒井勇貴 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 > 5月17日(水)



予告

土曜開催 無料経営相談会

4/11より
受付開始!

税理士・社会保険労務士・中小企業診断士等が集まり、経営者や創業予定者の事業上の悩みや課題を解決する合同経営相談会を開催します!

1回のご来所で、あわせて他分野のご相談もできますので、平日はお仕事などで相談ができない方も、この機会にぜひご利用ください!

日時 > 5月13日(土) 10時~17時

※各相談1回50分(事前予約制・複数相談可)

会場 > 練馬区立区民・産業プラザ 研修室1 (Coconeri3階)

相談分野 > 税務/労務/起業・創業/経営/
デジタルサポート

参加費 > 無料

夢を持って頑張る事業者を
全力で応援します!



ねりさぽビジネスラボ

NERI-SAPO BUSINESS LABO



<https://nerisapo.net/>

「ねりさぽビジネスラボ」とは ▶ 区内産業の活性化を図る目的で開設されたポータルサイトです。

ビジネス!PRボード

お店のオープン情報、新商品・新サービスの紹介・イベント開催のお知らせなどを随時発信。

PR情報募集中



ねりさぽBizTube

お店の紹介・特技やテクニック・家庭でも使える小ワザなど事業のアピールポイントを動画で配信。

PR動画募集中



オンラインセミナー

ビジネスや経営の知識など15分で学べるセミナーを配信。いつでもどこでも何度でも無料で受講できます。



経営ミニコラム Column

ネリサポ相談員による経営のヒントを随時掲載。各分野の専門家執筆の経営お役立ちコラムです。



nerj·made vol.31 令和5年4月1日発行 年4回(4月・7月・10月・1月)

「nerima(練馬)」と「made(つくる)」を融合させた造語で、「ネリマデ」と読みます。

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

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 <https://www.nerima-idc.or.jp/bsc/>

業務時間:9時~17時 休業日:土・日・祝休日と年末年始(12/29~1/3)



ネリサポHP



制作 エコレボ編集部