まちみらいニュース Vol.170

編集　公益財団法人まちみらい千代田
〒101-0054　千代田区神田錦町3-21　ちよだプラットフォームスクウェア4階
TEL3233-7555(代)　FAX3233-7557
https://www.mm-chiyoda.or.jp
まちみらい千代田公式フェイスブック
https://www.facebook.com/MMChiyoda
まちみらい千代田公式ツイッター
https://twitter.com/MMChiyoda

「ちよだいちば」のイベント情報

■月間ご当地まつり「長崎県平戸市まつり」5月31日㈮まで

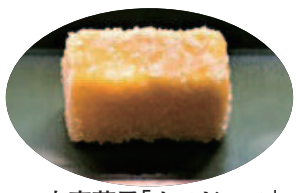
長崎県平戸市は、古くから海外交流の玄関口として国際色豊かなところです。今月はその平戸市から、あご(飛魚)の加工品や、川内かまぼこ、いりこ、などの海産物のほか、平戸夏香という旬の果物も入荷しました。東京ではなかなか見かけない、平戸のじげもん(地元のおいしいもの)を販売していますので、ぜひお越しください。

■限定ランチ

・平戸和牛や平戸産たまねぎを使ったご当地カレー2種類
・あごを使っただし茶漬け
・5月24日㈮限定「平戸なつ香ブリ丼」11:00～

■今月のご当地カフェ　販売時間　毎日12:00～16:00

月ごとにご当地スイーツを販売します。ポルトガルから伝わった南蛮菓子「カスドース」が平戸市から届きました。良く溶いた卵黄にくぐらせたカステラを、熱した糖蜜に浮かべ、最後に砂糖をまぶして仕上げたお菓子です。5月のさわやかな風の吹く、テラス席でお召し上がりください。お持ち帰りも可能です。


▲南蛮菓子「カスドース」

■平戸市のちょい飲み　5月24日㈮19:00～20:30

参加費2,000円(税込み)※飲み物代が別途かかります。

■問合せ　ちよだいちば
(千代田区神田錦町2－7－14丸山ビル1階)
☎&FAX5577－3846
(※午前中の電話対応はできません。)

[開催報告] 第18回千代田まちづくりサポート活動成果発表会

千代田まちづくりサポートでは、千代田区を活気ある住み良い魅力的なまちにしようと自主的なまちづくり活動を行っているグループに対して、活動経費の一部を助成しています。

4月14日㈰、活動成果発表会を行い、発表会の会場(ちよだプラットフォームスクウェア)には、56名の皆さんにご来場いただきました。

■活動成果発表

(一般部門・はじめて部門)
○助成対象12グループからまちづくり活動の成果発表
すべての発表・報告後、審査会委員および助成グループが投票を行い、第18回のサポート大賞に「神田プロレス」が選ばれました。

■年度報告

(普請部門)
○第16回助成対象グループ「海老原商店を活かす会」・第17回助成対象グループ「秋葉原・旧旅館【東館】内ちよだニャンとなるCafe」から1年間の活動報告

▲活動成果発表会の様子

■継続審査進捗状況報告

(普請部門)
○昨年11月の普請部門二次審査で継続審査となっていた「神田珈琲園」再生プロジェクトチーム」から進捗状況と今後のスケジュールの報告
報告内容により、継続審査となりました。

閉会後に交流会が行われ、和やかな雰囲気の中、助成グループ間で交流が図られました。

■問合せ
協働まちづくり・総務グループ
☎3233－7556

▲サポート大賞を受賞した「神田プロレス」

連載 がんばる中小企業応援 リレーコラム「市場浸透戦略」

第5回 市場浸透戦略による成長

中小企業診断士　大橋　康彦

「中小企業の成長戦略」第5回目は「市場浸透戦略による成長」と題してコラムをお届けします。

市場浸透戦略とは、既存の商品・サービスを既存の市場(顧客)に今以上に買ってもらうという戦略で、認知度不足なら新規顧客の開拓、顧客が一定数確保できている場合はリピート率向上が基本戦略となります。本コラムでは、リピート率向上のためのマーケティング活動についてご紹介します。

まず重要なのが、ライフタイムバリュー(LTV)という考え方を持つことです。これは「顧客との初回接触から取引期間全体で企業が得られる収益」のことで、「顧客生涯価値」と訳されます。例えばラーメン店の場合、1杯800円として、仮に月4回で10年通っていただけるなら、この顧客のLTVは38万4千円になります。LTVが大きい顧客をたくさん確保できれば経営が安定することは間違いありません。

LTV最大化のためにお勧めしたいのが、カスタマーリレーションシップマネジメント(CRM)という、顧客の購買状況に応じて適切な接触を行っていくマーケティング活動の実践です。例えば化粧品の購入者に対して、使い切りそうな時期に再度の購入を促すとか、購買金額が大きい顧客には特典を提供するといった活動です。

また、近年では「サブスクリプション」という形態が注目されています。これは、商品やサービスを都度販売するのではなく、定額制で利用できるサービスとして提供する形態です。例えば飲食では「野郎ラーメン」、ファッションでは「ラクサス」という高級バッグ借り放題のサービスが人気を集めています。サービス設計としては一種の会員契約であり、契約が続く限りLTVが増え続けるという点で、まさにマーケティングの革新と言えます。

とはいえ、顧客満足度を無視してCRMやサブスクリプション化に取り組んでも意味はないという点だけは心得ておきましょう。もう一度利用したいと思わせる体験を提供することこそが最重要です。

※本記事は概要版です。全文版はまちみらい千代田ウェブサイトをご覧ください。

産業まちづくりグループ
☎3233－7558

マンション管理に関する書籍貸出中

問　住宅まちづくりグループ　☎3233－3223

まちみらい千代田では管理組合運営、修繕、建替え、マンション防災などマンションに関するさまざまな分野の図書を所蔵しています。所蔵図書のリストは、まちみらい千代田のウェブサイトからご覧になれます。

マンション無料相談窓口開設中

問　住宅まちづくりグループ　☎3233－3223

時　月曜日～金曜日（土日祝を除く）
午前9時～午後5時（受付は4時まで）
場　千代田区神田錦町3－21
ちよだプラットフォームスクウェア
対　千代田区内のマンション居住者および所有者
予　応相談(個人情報が公開されることはありません)

中小企業向けビジネス法律相談随時受付中(無料)

問　産業まちづくりグループ　☎3233－7558

時　応相談
(お問い合わせからおおむね1週間前後)
場　千代田区神田錦町3－21
ちよだプラットフォームスクウェア
申　電話にて予約状況をご確認ください。
相談内容は、ビジネス相談に限ります。

まちみらいニュースをスマートフォンでご覧になりたい方は

マンション よ・も・や・ま・話 第32回「管理組合の会計を知る」

マンション管理組合における通常総会の決算報告書には、収支計算書と貸借対照表が記載されていると思います。

収支計算書はその年の管理組合の収入と支出とをまとめた表で、収入が支出より多ければ収支が黒字、つまり当期収支差額がプラスになります。逆に収入が支出より少なければ収支は赤字、当期収支差額がマイナスになります。

収支計算書の目の付けどころは、まず「当期収支差額」がプラスかマイナスかです。そして収入が予算(つまり前年度に計画した見積り)よりも少なくないか、また支出が予算より多くないかに特に注意して収入・支出の各項目の内訳をチェックします。当期収支差額がマイナスならなおさらですが、収支がプラスでも予算との差をしっかりチェックしましょう。前年度に計画した見積りと比較し、大きく異なるようであれば、管理組合の役員に遠慮なくその理由を質問しましょう。

次に、貸借対照表は簡単にいうと決算の時点で、「管理組合が銀行預金等の資産をどのくらい持っているか」と、「負債がどのくらいあるか」を表しています。金銭等の資産、それと負債の差額が組合の正味財産ということになります。貸借対照表の目の付けどころは、「正味財産の金額と前年度からの増減」、「未収金、未払金の金額と内容」です。管理費会計と修繕積立金会計とに区分経理されている組合の場合、管理費会計の正味財産の額は安定的に推移しているはずです。修繕積立金会計の正味財産の額は、大規模修繕の翌年に大きく減ることはありますが、基本的には将来の大規模修繕に備えて毎年増えていかなければなりません。

未収金は本来管理組合の収入となるべきものですが、まだ現実には手元に入っていないもので、一般的には管理費や修繕積立金・使用料等の滞納によるものです。未払金は翌月払いの電気代や工事代金等の支払いが決算をまたいだ場合などに発生します。未収金も未払金も、その内容をチェックすることがポイントです。特に未収金(特に管理費等の未納分)は計上されること自体望ましいことではありませんので、必ず内容と回収の見込みをチェックしましょう。

マンション管理士
大久保　和夫

問合せ
住宅まちづくりグループ
☎3233－3223

第11回千代田ビジネス大賞　表彰企業紹介

ビジネス大賞に関する問合せ　産業まちづくりグループ　☎3233－7558

東京商工会議所千代田支部会長賞

株式会社ユニフォームネット

代表取締役社長　荒川（あらかわ）　広志（ひろし）

～ユニフォーム業界の伝道師～

株式会社ユニフォームネットは、企業用ユニフォームの卸売会社として1975年に福島県郡山市で創業しました。東京に本社を構え10年という節目の年にこのような賞をいただき、光栄であるとともに、ようやく東京の会社として千代田区に根づけたのではと感じています。

2006年の東京進出以降、リーマンショックによる業績の悪化や東日本大震災、福島原発事故などの困難にも全社挙げて立ち向かい、何とか難局を乗り越えることができました。

そして、2012年3月に35歳で2代目社長として事業承継をし、新しいユニフォームネットを創るためにさまざまなことに取り組んできました。

弊社では営業社員がお客様の元に足を運び、ニーズに合わせた最適なユニフォームを提案するという創業時から変わらない営業スタイルを貫きながらも、一部の優秀な人だけができる営業手法ではなく、「誰でもできる科学的な営業」を目指しています。営業支援システム(SFA)の導入や、社員の実績やお客様の声を「見える化」するなど社内改革を進めることで、社長就任以来7年連続過去最高売上高を更新中です。

私たちのミッションは、企業が抱える「差別化ができない」「効率が上がらない」「人材が育たない」といった課題をユニフォームで解決することです。日本の中小企業を応援し豊かな地域社会を実現するため、社員にも、お客様にも「信頼感」＋「期待感」を持っていただけるような会社であり続けたいと思います。

株式会社ユニフォームネット
☎5207－3191
URL http://www.uniform-net.jp

千代田区長賞

株式会社ゲネシスコンマース

代表取締役社長　安斎（あんざい）　誉彦（たかひこ）

～世界最先端のデジタル映像鮮明化装置の技術～

株式会社ゲネシスコンマースは、画像・映像の鮮明化や解析、強固な暗号化データ通信・保存などセキュリティ関連製品・システムを取り扱う会社です。また今年４月で創立20周年を迎え、節目の年にこのような素晴らしい賞をいただきましたことを心より感謝いたします。

今回の受賞で高く評価いただきましたリアルタイムデジタル映像鮮明化技術は、東日本大震災の報道番組において30キロ圏外からの原発映像の鮮明化に採用され、テレビ画面の「映像を鮮明化しています」というテロップを驚きをもってご覧になられた方も多いと伺っています。

この鮮明化技術は継続的に研究開発・機能追加を行っており、例えば、かすんだ色を本来の色に再現できるディヘイズ機能の追加は、お客様より「購入の決め手になりました」とのお言葉を頂戴するなど、防災や防犯の各分野でご好評いただいています。

またデータ暗号化を応用した製品・システムでは、情報漏洩抑止やサイバー攻撃からの情報保護等のセキュリティ対策として、東京2020オリンピック・パラリンピックの開催準備等も含め、お問い合わせを多くいただいています。

これらの事業を通し安心安全な社会に貢献することで、地域のさらなる発展に寄与できますよう、経営者・社員一同、この受賞を励みに今後も精進して参ります。

株式会社ゲネシスコンマース
☎6205－7268
URL http://www.gcs-tokyo.co.jp

広告

人と企業と社会をつなぐユニフォーム専門商社
UNIFORM-NET®
株式会社ユニフォームネット
◎本社
〒101-0044　東京都千代田区鍛冶町2丁目4番地5号
TEL：03(5207)3191　FAX：03(5207)3194
○東京支店　○高崎支店
○川越営業所　○郡山支店
○水戸支店　○福島営業所
○つくば営業所　○会津営業所
○宇都宮支店　○いわき営業所
<営業エリア>

http://www.uniform-net.jp/　info@uniform-net.jp

不鮮明な映像をリアルタイムに可視化する
RTEV®
デジタル映像鮮明化装置

スマートカード＋パスワードによる
二重の暗号化で大切なデータを守る
サイファーX®
暗号化モバイルストレージ

株式会社ゲネシスコンマース
Genesis Commerce Corporation

このページの広告掲載希望は、まちみらい千代田まで☎ 3233-7555