

# No.69 新しい風

## CONTENTS

好きですこの店「ベーカリーカフェ azuki」  
「個店連携会・kitaku部」  
ちょこっと起業 受講生募集  
北区景況調査  
会社TODAY「有限会社 DEARS」  
北区インフォメーション

北区商工通信



「ドイツでおいしいパンに出会ったのも、この店を始めたいきっかけ」という大野さんと、都内のベーカリーで修業を積んだ椎名さん。



出会ったパン職人、椎名智和さんの腕にほれ込み、椎名さんもまた、大野さんの「本当においしいパンを多くの人に食べてほしい」という考えに共感し、お店が誕生しました。  
“人にやさしい”店づくりをめざして、店内は車椅子でもゆったり過ごせるよう十

”人にやさしく、からだにやさしい”  
店づくりをめざして

昨年九月にオープンした「azuki(あずき)」は、白を基調にしたおしゃれなつくりのベーカリー&カフェ。中に入ると、静かな音楽が流れ、焼きたてパンのいい香りが漂ってきます。現在、このお店では障害のあるスタッフが二人働いています。「知人に知的障害のある女の子がいるんですが、そつした方と健常者が一緒に働ける場を作りたいと思っただけです。ここをステップにして、どんどん社会に巣立って行ってほしい」と話すのは経営者の大野貞子さん。北区の企業セミナーや福祉起業家経営塾に参加しながら、障害者が働く他のベーカリー店で経験を積みまました。そこで

分な空間がとられています。「障害のある方やお年寄り、子ども連れのお母さんなどにも気軽に立ち寄りていただきたいですね。地域のコミュニティの場として利用してもらえれば幸せです」と大野さんは語る。  
**天然酵母、国産小麦にこだわり、おいしさと安全を追求**  
そして、もう一つのテーマである。からだにやさしいパンは、天然酵母、国産小麦粉にこだわり、一つひとつ丁寧に焼きあげられます。「パンは発酵食品ですから、長く寝かせれば寝かせるほどおいしくなります。その分、手間と時間はかかりますが、大量生産にないうちだけの味です」と椎名さん。乾燥を防ぐため、パンを窓際に並べないという細やかな気遣いにもパンへの深い愛情が感じられます。  
どのパンも見るからにいいのですが、中でも食パンやクリームパンは、開店から数時間ほどで完売するという人気ぶり。パン好きを満足させる本格的な味と、店員さんの明るい笑顔が、着実にファンを増やしている理由といえるでしょう。  
定番商品に加え、母の日などのイベントに合わせ、新しいパンが並ぶのもお客さまの楽しみの一つ。最新



添加物は使わず、自然素材にこだわったパンは子どもやお年寄りにも人気。

作はブルーベリーの甘酸っぱさとベルギーチョコのほろ苦さが絶妙に調和した「初恋」。お昼にはランチメニューのサンドセット、あずき小鉢とセット、カレーセットなども好評です。「これからも、いろいろな形でパンの食べ方を提案していきたいと思えます」(大野さん)。  
パンの味を堪能しながら、ゆったりとした時間が過ごせるステキなお店です。



作はブルーベリーの甘酸っぱさとベルギーチョコのほろ苦さが絶妙に調和した「初恋」。お昼にはランチメニューのサンドセット、あずき小鉢とセット、カレーセットなども好評です。「これからも、いろいろな形でパンの食べ方を提案していきたいと思えます」(大野さん)。  
パンの味を堪能しながら、ゆったりとした時間が過ごせるステキなお店です。

## 中小企業診断士 見たお店



角田 淳

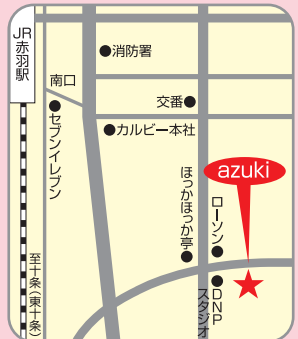
1990年後半に、カフェブームがありました。その後、さまざまなカフェ業態が登場し、生活の中に定着した観があります。しかし、現在は他店との差別化するためのハードルが高くなり、厳しい淘汰の時代に入っております。  
人気のあるカフェには、共通点があります。それは「自店のコンセプトを大切に、付加価値のある店づくり」をしていることです。  
「人に優しい、体に優しい」が、ベーカリーカフェ「azuki」のコンセプトです。人に優しいということは、健常者と知的障害者が一緒に働いている、そして人と人とのつながりを大事にすることをさします。体に優しいということは、天然酵母、国産小麦、添加物なしにこだわり、材料を吟味した新鮮なパンを提供することです。このコンセプトをきちんと踏まえたいうえで、ゆったりとした広めの通路、壁面の絵、益子焼きの器、布製のコースターなどで、心を和ませる居心地の良い空間をつくりだしています。  
たくさんの近隣住民に立ち寄りいただき、地域のコミュニティ充実、ノーマライゼーション推進の拠点になることを目指してください。



ベーカリーカフェ  
**azuki**



大きな窓から光が差し込む明るい店内。パンは奥のコーナーに。



ベーカリーカフェ  
**azuki**

〒115-0043 北区神谷2-48-16  
TEL/FAX:3598-4640  
営業時間/11:00~22:00  
(18:00以降は予約制)  
定休日/毎週火曜日、第1・第3月曜日

# 声優を起用したユニークなCDで ヒットを生み出す 有限会社 DEARS

## ゼロからビジネスチャンスを見出し、 独自の路線を確立

私たちが慣れ親しんだカルタや百人一首、昔話などの朗読に人気声優を起用し、ユニークなCDを送り出しているのがDEARS社。田端健一社長は十年間勤めた会社を退職し、二年前に独立。まったくゼロからのスタートでした。

「以前からゲームやアニメ関係の仕事をしたかったんで。それに声優が百人一首を詠むというアイデアをずっと温めていたんです。そこで思い切って自分で会社を作ろうと思いました」。

しかし、資金も業界関係者とのコネもない田端社長は、



「広く浅く」が自分の性格。だからこそ制作から経営まで多岐にこなせたのかもかもしれません」と田端社長。

企画書を手にひたすら声優事務所と交渉に歩く毎日。そして、ついにある声優事務所との社長と企画がまとまったのです。

「その事務所は新しい企画を求めているんですね。企画内容に可能性を感じてもらえたのではないのでしょうか。録音スタジオの提供や宣伝などバックアップも

してもらいました」

こうして制作を進める一方、資金繰りから営業と、一人で何役もこなす中、ついに声優の田中理恵さんが詠む「百人一首」CDを完成させました。

発売後は大ヒットとなり、この結果、知名度や信用力を獲得、そして販売網の拡大など大きな収穫を得たのです。その後、声優による童謡、昔話の朗読、歴史ものなど、教養と遊びの要素を組み合わせたユニークなCDを発売し、独自の路線を確立しました。

## これからも、本当にいいと思える ものだけを作っていきたい

制作したなかでも爆発的ヒットとなったのは、一万枚の売上を記録した「ツンデレカルタ」です。業界全体でも年間で売上一万枚を超えるCDはめったになく、それが一カ月で一万枚という異例の大ヒットとなりました。「今風にアレンジし、遊び心にあふれたカルタにしてみました。カルタを読む声優さんのファンとカルタ好きの方、幅広い層に支持されたのでしよう。今度発売する「ツンデレ百人一首」も、予約注文だけで7000枚。これは大きなチャンスだと思っています」。

次々と作品を世に送り出すそのアイデアの源は、積極的な情報収集とものづくりにへの情熱。「企画会議は欠



これまで手がけた作品の数々。大ヒット作の「ツンデレカルタ」は人気声優、釘宮理恵さんが読み手のCDとかわいいイラストのカルタがセットに。



有限会社 DEARS

〒114-0001  
東京都北区東十条4-6-18  
笹嶋ビル201  
TEL・FAX:3919-7556  
http://www.dears.co.jp

かせません。その点、企画と一緒に考え、情報を提供してくれる仲間がいて、とても助かります」。

田端社長にとって完成した作品はまさに「子ども」そのもの。「完成すると本当に嬉しい。売れるに越したことはないが、売れる、売れないはまた別の問題。これからも本当にいいと思えるものだけを作っていきたい」と語ります。

多くの壁を乗り越え、会社も安定期に入ったいま、スタッフも増員する予定です。当面の目標は、以前発売した声優さんが歌う童謡CDの販売に力を入れること。「無料配布して、まず聞いてほしいと思います。きっと子どもたちやお母さんによさがわかってもらえると思います。もちろん新しい作品もどんどん出していきますから楽しみにしてください」。



高橋文平

## 中小企業診断士 からお店 見たお店

田端社長は若いながら経営能力にすぐれ、慎重、かつ大胆な経営者である。

その能力により、創業間もないながらも、事業を軌道に乗せることができたのだと思う。田端社長の言葉の端々から、感じ取れた経営能力の一端を記す。

1. 素材（経営資源）を元に、商品のできあがり（事業の成果）をイメージできる能力（事業企画）
2. 積極的でリスクも想定し、対策を講じた事業運営（リスクマネジメント）
3. 持つべきものは友（コミュニケーション）
4. 経営のすべてのプロセスを実行できる能力（事業のすべてを知りつくす）
5. 商品は自分の企画の結果である。商品は自分の子どもである（商品への責任と愛情）

このような能力を、さらに磨き上げ、一層の事業発展を期待します。

女性起業家を目指す方ならどなたでも

# ちよこつと起業 受講生募集!

今は会社で働いていても、  
結婚していても、子供がいても、  
必ず自分にもできる開業方法があるはず。  
肩の力を抜いて、考えてみませんか。



ちよこつと起業(ひるコース):女性起業家

日時	6月14・21・28日、7月12日 個別相談7月5日(希望者のみ)いずれも土曜日
申込締切	6月11日(水)※定員になり次第締め切ります
定員	40名
保育	1歳以上未就学児(希望者は6月4日まで)

問い合わせ:産業振興課経営支援係

☎5390-1237 FAX5390-1141

## 経営アドバイザーの紹介



ひだか よしろう  
日高 嘉郎

専門分野:創業支援、経営計画策定、  
マーケティング、人事、労務管理、海外  
進出支援、ISO品質、環境認証取得支援

[コメント]

経営者の立場に立って経営課題解決のご  
支援をするとともに、顧客満足度向上の仕  
組みづくりを通じて、売上・収益性のアップ  
に貢献すべく努めます。



かとう たけし  
加藤 毅

専門分野:広告宣伝、陳列、品揃え、設  
備投資、経理、簿記指導、従業員教育・  
採用、商店街活性化、資金調達など

[コメント]

POP作成やメニュー改善など、毎日の経営・  
商売に関することもお気軽にご相談ください。



ねもと ゆうそう  
根本 雄三

専門分野:物づくり企業の省人化・省  
資源化・省エネルギー化等の経営合理化  
支援、新技術・新製品開発、販路開拓、  
物流改革などを支援

[コメント]

パソコン・携帯・インターネット・宅配便・産  
官学連携など中小企業活躍の場が広がる中、  
地球ネットワークづくり(ミニ研修会など)  
を支援します。



おおつか まさこ  
大塚 昌子

専門分野:創業支援、人事評価制度構  
築、労務相談、社内規定整備支援、助成  
金コンサルティングなど

[コメント]

サービス残業対策や労働契約書、就業規則  
などの社内規定の整備、労使間トラブルな  
ど「人」に関わるご相談についてご支援い  
たします。



かくた きよし  
角田 淳

専門分野:商品戦略、販売促進、陳列、  
レイアウトなど店舗オペレーション

[コメント]

専門店やスーパーで、仕入や営業などに携  
わりました。この経験をいかし、実践的な支  
援をしたいと思います。



たかはし ぶんぺい  
高橋 文平

専門分野:経営戦略策定ならびにIT  
関係分野(情報技術活用分野)

[コメント]

IT活用による経営改善などで相談ください。  
・市場状況の把握  
・売り上げ拡大  
・コスト改善  
・現在のITシステムの見直し



みぞぐち あけみ  
溝口 暁美

専門分野:女性向けの事業支援、サロン  
開店(アロマ、マッサージ、ネイルなど)、  
生活用品の製造・販売など。人材派遣・  
紹介業の開業、運営・開業計画、ビジネ  
スプラン策定。

[コメント]

起業でも経営でも、まずはプランづくりが  
大切です。計画作成から実行までサポート  
させていただきます。



個店連携で地域貢献

若い力と老舗の経験とのコラボで地域活性化へ

北区内商店の元気を取り戻そうと活動をしている齊藤 啓(32)さんにお話をお聞きしました。

おもしろい活動をしているとお聞きしましたが？

本業はおむすび屋(堀船三丁目)なんですけど、それとは別に北区内の意欲の高い経営者たちと「個店連携会・kitaku部(きたくぶ)」をつくり、活動しています。私は会長を務めさせていただいています。

具体的には？

現在の会員数は25ですが、経営に関するあらゆる課題を解決するために、メンバー全員がたがいに支えあって経営力をつけ、一店舗・一企業ではできなかったことにチャレンジ



斉藤さんからのメッセージ

個人商店の経営者はやりたくてもできないことだらけなんです。新しいことをやりたくても知識がないし、人もいないし時間もない、だから実行まで進まないんです。ですが、「誰にも負けない意欲はある!」という人たちが協力し合えば、どんなことでもできるんじゃないかと思います。

理念は「個店の経営レベルの向上による、地域の活性化」です。メンバー全員が「地域の活性化につながる価値のあるもの」と判断したら、どんなことでも行っていくつもりです。

将来的にはkitaku部の参加者を増やし、大きくしていきたいですね。社団法人東京青年会議所の北支部の皆様とも相互に連携をとって、地域貢献の活動をしていきますので、皆様のご協力と応援をよろしく願っています。

今後の方針は？

最近では、勉強会の実施、他店の商品の代理販売や、共同でホームページの作成をして、インターネット販売への進出を行っています。

ジーンズです。商店街、地域や業種などにとらわれず、さまざまな方に参加していただいています。最近では、勉強会の実施、他店の商品の代理販売や、共同でホームページの作成をして、インターネット販売への進出を行っています。



トピックス

北区産業振興番組「新しい風」を放映します

区内の産業振興の一環として、テレビ番組の放送が今年もはじまります。あなたのまちのあの店、この店、あの会社などをタレントの見栄晴さんが紹介する番組です。

どうぞご覧ください。

番組名	TV版「新しい風」
放送月	6月・9月・12月・3月
放送時間	毎日、朝(9:30)、昼(12:30)、夜(22:30)
チャンネル	北9チャンネル15分番組

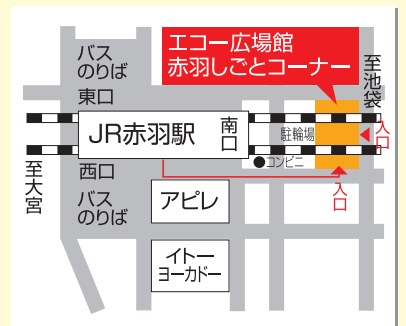
※ビデオテープ・DVDでの貸出もしています。

問い合わせ：産業振興課産業振興係 ☎5390-1234

赤羽しごとコーナーが移転しました!

仕事をお探しの方、お気軽にご利用ください

- ゆったりしたスペースで、求人閲覧や仕事探しのご相談ができます!
- 多目的ルームを活用した、各種セミナー・就職面接会等を予定しています!



ご利用時間

月曜日～金曜日

9:00～17:00(祝日を除く)

〒115-0045 北区赤羽1-1-38(赤羽エコー広場館内)

TEL:3908-0161 FAX:5993-0080

※駐車場がございませんので、公共の交通機関をご利用ください。

# 北区商店街連合会から事業のお知らせ

北区商店街連合会は、昭和二十六年九月に設立されました。それ以降、加盟商店街も増える中、商店街振興組合法が施行され、昭和三十九年一月に「北区商店街振興組合連合会」を新たに設立しました。その後、北商連、北振連とともに歩調を合わせて組織の強化、商店街共通の諸問題、諸計画に取り組み、区内産業振興発展のために活動をしてきました。平成二十年四月現在、北商連、北振連を合わせた会員数は六十九商店街となります。

そこで今、北区の商店街で行われている主な事業を紹介いたします。

## 区内共通商品券発行事業

区内商店街の活性化と、お客様への利便の提供を目的として始められました。行政からの力強い支援もあって、各商店街でも取扱店の増強や利用拡大に取り組み、順調な伸びをみせています。北区内共通商品券をお買い物やご贈答にぜひ、ご利用ください。



## 北北商業まつり（共同売出事業）

会員が取り扱う商品やサービスの売上促進と、お客様への感謝の意を込めて「日帰りバス旅行」を景品に、加盟商店街（会）の歳末大売り出しとタイアップして実施しています。

各地の温泉場をコースに入れ、「食事と入浴」を楽しんでもらうもので、参加者には大変好評です。

## 北区商店街商業活性化強化対策事業

区内商店街の活性化と商業振興のために、北区商店街連合会の各部会が中心となって各種振興事業を積極的に展開しています。現在、以下の事業に取り組んでいます。

- 区内内事業協賛
- 女性部組織運営
- 女性部主催研修会等
- 若手経営者育成
- インターネット関連・その他

区民まつりへの出店



## 東京都北区商店街の活性化に関する条例

本条例は、平成18年7月1日に施行されました。

条例では、事業者、商店会および商店会の連合会が一体となって、国および都・区と連携するとともに、区民の理解と協力を得ながら商店街の活性化を推進することを基本方針としています。

また、事業者、商店会および商店会の連合会ならびに区の役割や、大型店等の理解と協力に関する事項を定めています。

## 北区景況調査

北区では、区内中小企業に対する「景況調査」を年4回実施しています。 調査時期 平成20年1月～3月

### 景気予想



### 製造業



収益は減少幅がやや拡大し、売上額・受注残もいずれも減少傾向を強めた。価格面では、原材料価格の上昇幅が若干拡大した一方、販売価格は前期並の水準で、収益を圧迫する要因となっている。資金繰りは4期ぶりに悪化、借入難易度はやや悪化した。設備投資は「実施した」企業が前期並であった。

### サービス業



売上額はやや減少幅が縮小したものの、収益は一段と減少傾向を強めている。価格面では、料金価格が前期並の一方で、材料価格は2期連続で上昇傾向が強まった。資金繰りは若干厳しさが増し、借入難易度は困難さがやや高まった。設備投資を「実施した」企業は前期よりわずかに減少した。

### 小売業



売上額は、前期より減少幅が若干弱まった。販売価格は2期ぶりにマイナスに転じるとともに、仕入価格は上昇圧力が大きく強まっており、収益環境は依然として厳しい。資金繰りは、4期ぶりに改善したものの、マイナス傾向は継続している。借入難易度は過去2年間で初めてプラスに転じた。

### 建設業



業況判断値は、3期ぶりに大幅にマイナスとなった。ただ、全都と比べると、引き続き北区が大きく上回っている。売上額・受注残・施工高・収益ともに大きく悪化した。材料価格が前期並で推移する一方、請負価格はやや上昇を強めた。資金繰りは大幅に厳しさが増している。設備投資を「実施した」企業は、前期よりやや増加した。



## ものづくり夜間大学

平成20年度「ものづくり夜間大学」を開講します。北区・板橋区・岩手大学が連携して、両区の中小ものづくり企業の事業主及び従業員を対象に、技術の高度化や効率化、課題解決など実務に役立つ基盤的技術に関する講義や現場でのフィールドワークを行います。

- 実施予定 平成20年7月2日～11月26日 18:30～20:00(毎週水曜日)
- 講義内容

コース名	講座内容
応用品質	成形不良とその対策、温度測定原理について概説する。 最近の成形用材料の進歩についてメーカー社員による講演。
応用設計	金型の製造工程、設計、標準部品とその利用方法について概説する。 最近の成形用機械の動向についてメーカー社員による講演。
応用加工	切削加工、研削加工、放電加工について概説する。 最近の高速切削機械の動向についてメーカー社員による講演。
基礎部門	金型とは何か。金型材料の基礎や金型の製作方法等について概説する。 金型の構成部品と価格

- 講師 岩手大学教授・企業社員(フィールドワーク:希望する受講者の工場で実施)
- 受講対象者 北区・板橋区の中小ものづくり企業の事業主または従業員
- 定員 各コース20名(北・板橋各区で10名)

申込・問い合わせ：北区地域振興部産業振興課商工係 電話 03-5390-1235(王子1-11-1 北とぴあ11階) FAX03-5390-1144

### ものづくり夜間大学 オープニングカレッジ

ものづくり夜間大学開講にあたり、下記のとおりオープニングカレッジを行います。多くの皆様のご参加をお待ちしております。

日時 平成20年6月3日(火)  
18:00～20:00

会場 ハイライフプラザいたばし

講師 岩手大学 岩淵 明教授  
(有)金型経営研究所  
代表取締役 岸本 善男氏

対象 中小企業の経営者または従業員  
定員 100名

### 中小企業支援事業のお知らせ

- 見本市に出展する意欲的な中小企業に、経費の一部を補助します。
- 知的所有権取得に要する経費の一部を助成します。
- 業種の異なる複数の企業者で、研究開発や情報交換などを自主的に行っているグループに、その費用の一部を補助します。  
※支援の対象、内容、申込方法など詳しくはお問い合わせください。

## 北区おかみさん元気クラブ 明るく元気に活動中!

産業振興課主催の商店女性向け講座「おかみさん元気塾」の受講者が、平成12年に立ち上げたクラブです。飛鳥山商店街の甘納豆屋のおかみさん関富美子さんを会長に、現在47名の会員が、「いつも明るく元気で!」「気配り、目くばり、心くばり」を心得に、地元のお客様に愛されるお店づくり、地域の方の幸せや暮らしに役立つお店づくりを目指しています。

自分のお店のことだけでなく、赤羽馬鹿祭りバカロック踊り出場、夏に北とぴあで開催される平和祈念事業「すいとんの試食会」に協賛、区民まつりバザー出店、社会福祉協議会や施設への寄付など、楽しいことから、社会貢献にも取り組んでいます。

会員のお店には、「お客様の信頼のマーク」としてワッペンが貼ってあります。

〈おかみさん元気クラブ〉の輪は、明るく大きなひまわりの和となって、今年度も笑顔で活動しています。

ただいま会員募集中! 詳しくは、北区おかみさん元気クラブホームページをご覧ください。

<http://kitaku-okamisan.akabane-obana.com/>

元気クラブ宣言 『お客様に地域に 笑顔の輪を広げていきます』

申し込み・問い合わせ：産業振興課商工係 ☎ 03-5390-1235(王子1-11-1 北とぴあ11階)

会員のお店には  
このワッペンが  
貼ってあります。



すいとんの試食会

