

# neri・made

vol.6

平成 29 年 1 月

ネリマデ

ねりまの産業情報紙

## ねりまの 産業を 元気に!



P.3~5  
関連記事  
を掲載!

経営者必見!  
中小企業診断士を  
味方に!

### contents

- ◆ pick up  
まちゼミねりま ..... P.2
- ◆ 第 29 回 ねりま漬物物産展 ..... P.2
- ◆ 経営者必見! 経営のプロに相談しよう ... P.3
- ◆ neri・made 気になるお店 ..... P.3
- ◆ 教えてビジネスマネージャーさん! ..... P.6
- ◆ 社長さん 訪問記 ..... P.7
- ◆ 練馬ビジネスサポートセンター ..... P.8



得する街のゼミナール!!

# ねりま

まちゼミとは、お店の人が講師になって  
専門知識やコツを無料で教えるミニ講座です。

「まちゼミ」は、平成14年に愛知県岡崎市の商店街から始まり、今や全国260地域にて取り組まれているイベントです。練馬では、練馬区商店街連合会が平成27年から年2回開催し、参加店舗は100店舗以上。テレビや雑誌などでも取り上げられて注目されるようになってきました。

受講者からは、「今まで入りやすかったお店にも、親しみを持ち入りやすくなった」などお店との距離が近くなったというコメント多数。参加店は、「想像していた以上の反響があり、店の存在を知ってもらえる良い機会になった」と手応えを感じているようです。

**お店も街も元気になろう!**

受講者が「楽しかった」と  
笑顔で言ってくれるのが  
一番うれしい!



店主の温かい人柄にふれ、  
他の受講者との交流も  
できて大満足でした

■あわ家惣兵衛  
「和菓子作ってみま専科」



## 第5回 まちゼミねりま

平成29年6月(予定)

参加店申込  
3月上旬～約1か月

★過去の講座の様子は  
HPをご覧ください。



■大澤園茶舗  
「日本茶クイズにチャレンジ」



プロの技術や工夫を  
教えてもらえて良かった

■西京信用金庫練馬支店  
「今から出来る防災対策」

■ 問合せ：練馬区商店街連合会 ☎03-3991-2241 <http://www.nerima-kushoren.jp>



## 第29回 ねりま漬物物産展

2月10日(金)～12日(日) 10時～19時 ※最終日は18時まで

練馬区立区民・産業プラザ Coconeri 3階  
産業イベントコーナー

ねりま漬物物産展では、米ぬかにじっくりと漬け込んだ昔ながらの練馬大根のたくあん漬けのほか、各種漬物を展示・即売します。この機会に、心を込めて作られた練馬伝統の漬物を、ぜひご賞味ください。

### 【販売する漬物】

#### ●練馬大根たくあん漬け

区内の農家が栽培した練馬大根を、塩と米ぬかでじっくりと漬け込んだ「ねりま本干たくあん」です。1本540円(税込)、約2,200本。

#### ●その他漬物

べったら漬け・奈良漬け・ぬか漬けなど、区内漬物製造業者自慢の漬物です。

※ JA 東京あおばの共同直売所でも、2月13日(月)から練馬大根たくあん漬けが購入できます。

■ ねりま漬物物産展に関する問合せ：練馬区経済課中小企業振興係 ☎03-5984-1483

■ 練馬大根たくあん漬けに関する問合せ：練馬区都市農業課農業振興係 ☎03-5984-1403

経営者必見!

# 経営のプロに相談しよう ～ 中小企業診断士を味方に! ～



志倉 康之 (しくら やすゆき)  
株式会社巧コンサルティング代表取締役。  
中小企業診断士。経営革新等認定支援機関、  
企業の顧問や研修などの実績多数。

「社長は孤独だ」  
「自分一人のできるから大丈夫!」  
「専門外のことも自分で勉強しなくちゃ」  
とっている経営者の皆さん!  
経営のプロに相談すれば、問題をスッキリ  
解決できるかもしれませんよ。

## 中小企業診断士は 経営のかかりつけ医

### どうしたらいいの?

- ★ 売上げをアップさせたい
- ★ 社員のモチベーションをもっと上げたい
- ★ 補助金を利用したい
- ★ 事業を承継したい



大丈夫!  
一緒に解決して  
いきましょう

まずはお話を聞かせてください。行政の窓口では無料で相談を受け付けています。

nerj·made

気になるお店



一番人気のパンは、北海道産の小麦粉「はるゆたか」とホエー(乳清)を使った自家製酵母で作った、柔らかく、赤ちゃんから年配の方まで食べやすい「赤ちゃんパン」

### アートもライブも楽しめる♪ 人とまちをつなぐパン屋さん



店主の大山哲司さん

厳選素材でていねいに作られたパンのコンセプトは、「シンプルで飽きのこない、料理に寄り添うパン」。店の奥には居心地の良いイートインスペースもあり、お客様と自然体で会話を楽しむ店主の大山さんの温かい人柄が感じられます。また、「この場所でいろいろな空間をマッチングさせるのが楽しい」と、アートギャラリーやワークショップ、ライブなどを開催。様々な人が集まり、つながっていく、不思議なパン屋さんなのです。

#### ■ ヴィエイユ ベーカリーカフェ&ギャラリー

練馬区旭丘 1-56-2 ☎ 03-5996-3485 14時～21時(火～土)

12時～18時(日・祝) 定休日: 月 旭丘千川通り商店会

<http://bakerycafegallery.wixsite.com/vieill>



中小企業診断士に  
相談するメリットは?

経営者に、客観的なアドバイスをしてくれたり、経営の支援をしてくれたりします。弁護士や税理士、社会保険労務士など様々な専門家がいますが、どの専門家に聞けばいいかわからない時は、中小企業診断士に相談してみましょう。現状のヒアリングをしっかりと行い、一緒に問題解決のために考えてくれます。



経営者は様々なリスクと向き合い、目的に向かって日々頑張っているもの。一人で背負わず、いかに周りを巻き込んでいくかがポイントです。自分ではわかっているつもりでも、他人に相談することで新たな気づきがあったり、迷いが確信に変わったりするものです。

中小企業診断士に  
相談するには...

練馬区の場合は、練馬ビジネスサポートセンター (Coconeri 4階) に無料の相談窓口があります (8ページ・表参照)。さらに、1案件につき3回まで (年度内3回まで)、中小企業診断士の出張相談も受けられます。国や東京都などの支援機関の相談窓口も利用できる所以、積極的に活用しましょう。無料相談を受けた後、さらに「書類の作成を依頼したい」という場合は業務委託契約を、「定期的に訪問してアドバイスしてほしい」という場合は顧問契約を結ぶことになります。専門団体の窓口の紹介も行いますので、まずは、気軽にネリサポへ相談してみましょう。

# 経営で1番大切なことって、 なんですか？



中小企業診断士 志倉康之氏

## ■ 本質的な問題解決のカギを握るのは…

相談内容は、大きく分けると「お金」と「人」のどちらかになることがほとんどです。さらに話を聞いて突き詰めていくと、問題の本質は「経営者」に行き着くことが多い。それを探り、どうやって解決していくのかを一緒に考えるのが私たちの仕事です。

わかっているつもりでも、自分で見えているのはだいたい10%くらい。どんな人でも、客観的に他人から言われないとわからないものなんです。経営者の皆さんには、それを意識して積極的に相談してほしいと思います。

## ■ 優先順位を見直そう

私が相談を受ける時に必ず使っているのが、右記のシートです。誰もが日々「MUST」に追われてしまいがち。「MUST」が大きく膨らんでしまい、「時間ができたら、やりたいことや目標を考えよう」と思っているのではないのでしょうか。しかし、これでは絶対に「WILL」は実現しません。

経営者が最優先するべきなのは「WILL」。こうありたい！を徹底的に考えることに時間をかけるべきです。それを実現するために何ができるかを考えていくと「CAN」が大きくなり、最終的に「MUST」が達成できる、ということが多いですね。



## 起業の事例

### 起業するなら 早めに相談を！

フランチャイズに加盟するパン屋をご夫婦で起業する際に支援をしました。本部との交渉方法や本部支援内容の精査などが主なサポート内容です。

加盟の契約前から実際の開業までの約3か月という期間でしたが、小さなお店や個人事業ほど一人で何でも抱え込みがちなので、経営の相談は必須です。特に起業を考えている場合は、想像以上にやるべきことがあるので、早めにアドバイスを受けることをおすすめします。

起業をする際、次の3タイプに分けられます。

- ①とにかく始めてしまう → 失敗の可能性が高くなります。
- ②自分で全部やる！と決めて始める → 営業を開始したらさらに忙しくなり、回らなくなってしまいます。
- ③人をうまく巻き込んで準備してから始める → プロに任せ、経営者は会社の将来や人材の確保や教育など、本来やるべきことに注力できます。

### Point

①や②を経験して③に気付く人も多いますが、最初から③の選択肢をぜひ考えてほしいと思います。

## 承継の事例

### 「本当にやりたいこと」 を見つけた二代目

たこ焼き屋の二代目社長から売上アップの相談を受けたのですが、じっくりヒアリングをしていくうちに、本当の課題は別のところにあることがわかりました。「たこ焼き屋を継いだからにはやらなくては」と思っていたのですが、本当にやりたいことは「地域活動や子どもと接すること」だったのです。

そこで、2店舗あったたこ焼き屋のうち1店舗を閉め、自身は「たこ焼き屋開店支援コンサルタント」を開業。その結果、売上も増え、余裕が生まれた時間で子どもたちに柔道を教えたり、町内会活動をしたりと、地域活動にも参加できるようになりました。



### Point

相談することによって自分ではわからなかった潜在的な理想に気づき、ビジョンの再構築に成功した例です。

## 教えてビジネスマネージャーさん!

# 販路拡大や 集客のために 重要なこと



練馬ビジネスサポートセンター販路拡大・  
集客担当ビジネスマネージャー 竹内昌明

販路拡大や集客のために重要なことの中でも、「真のセールスポイントを見つけて活かす」「シーンを意識してターゲットを絞る」についてお話ししたいと思います。

### ①自社の強みは、常連さんが知っている!

「真のセールスポイント」は社長や社員より、常連さんが知っていることが実に多いものです。商店街にある魚屋さんの相談に乗り、集客に成功したケースをご紹介します。



「明治43年創業」「毎朝、築地で仕入れています」「魚をさばきます」など、魚屋さんにとっては当たり前と思っていることでも、宣伝文句として店頭に掲げ出してみたら、新規客数が増加しました。魚屋さんがサービスで魚をさばいてくれるなんて、若い主婦たちは知らなかったんですね。

さらに、常連さんから頼まれた時だけ作っていたお弁当や海鮮丼。これを曜日限定の予約商品として販

売を始めたら、毎週20件以上の注文が入るようになりました。売れ残りのロスがなく、売上を増加することができました。

貼り紙にしても予約商品にしても、魚屋さんでは強みと気付いていませんでした。自社の強みは自分で考えるより、「常連さんが一番知っている」ということを頭に入れて、普段の仕事を見直してみましょう。強みがわかったら、実行あるのみ!

### ②「お客様のシーン」を絞って考える

一般的に、「ターゲットを絞る＝お客様を絞る」と考えがちですが、私は「お客様のシーンを絞る」ことが必要だと思います。

例えば、皆さんがお酒を飲む時に、どのお店に行くか考えてみてください。チェーン店、赤提灯の店、ファミリーレストラン、ホテルでディナーもあるかもしれません。同じ人でも、「誰と行くのか」「どんな状況なのか」によって、行くお店は変わるのでしょうか?

運送会社を選ぶ時には、「約束の時間に届けてほしい」「とにかく急いでいる」。カフェを選ぶ時には、「ゆっくりしたい」「時間があまりない」で使い分けたりしますよね。大手企業もこのようなブランディングをしています。年齢、エリア、所得などで絞るのではなく「どんなシーンの時に来ていただくのか」に絞って、ターゲットを考えてみましょう。



平成28年度

## 練馬区産業融資資金あっせん制度 <低金利で事業資金をお借りいただけます>

練馬区では、区内中小企業の皆様の経営の安定を図るため、低金利で事業資金をご利用いただけるよう、取扱金融機関の協力のもと、産業融資資金のあっせんを行っています。

主な貸付は右表のとおりです。

貸付種類	利用者負担金利	限度額
普通貸付	0.9%	設備資金、運転資金および併用資金として2,500万円
景気対策特別貸付	0.2%	設備資金、運転資金および併用資金として1,500万円
小規模企業小口貸付	0.9%	設備資金、運転資金および併用資金として1,250万円

その他の貸付として、新旧債務一本化貸付、地球温暖化等環境対策特別貸付、アニメ産業特別貸付、年末短期貸付、技術・事業革新等支援貸付、団体貸付、創業支援貸付、災害貸付などがあります。貸付の種類により、資格要件や、限度額、貸付期間などの条件が異なりますので、詳しくは、下記までお問い合わせください。

■ 申込・問合せ 練馬ビジネスサポートセンター内 練馬区経済課融資係 ☎ 03-5984-2673

# 社長さん! 訪問記 #005

## 株式会社セブンワン 北原 清次さん

### 地域のIT環境を支えたい。 すべては会話力+提案力から始まる!



株式会社セブンワン 代表取締役 北原 清次さん

昭和32年、中野区生まれ。成蹊大学経済学部卒業。大手企業の経理部からIT企業に転職。システムエンジニアとしてNEXCOのシステム開発などに携わる。平成5年、有限会社セブンワンを設立。

新卒で経理の仕事に配属され、その後、IT企業へ転職しました。30年以上前ですから、IT企業のはりですね。システムエンジニア(SE)として従事していましたが、人とコミュニケーションをとることが得意でした。技術的な知識を持ちながら、お客様と腹を割って話し合うと当然、ニーズもわかってきます。的確な提案もできるので顧客にも喜ばれ、社内的にも重宝がられました。

大手企業の経理システムや物流システムの開発を手がけてきましたが、平成5年、36歳の時に独立しました。当時、顧客だったNEXCOのシステム業務は、現在も継続していただいています。ただ、一社頼みでは会社としての安定性に欠けるので、平成14年からパソコンや周辺機器の販売も始めました。当初は売上也良かったのですが、年々競争が激しくなり単価が下がっているのが、転換期だと感じています。

今後、力を入れていきたいのは、ハードウェアを売るだけではない、環境面のトータルサポート。うたい文句は、「あなたの会社の情報システム室」です。たとえば先日、地域のNPO法人のパソコン修理を頼ま

れたのですが、パソコン本体もソフトも古い状態で使用されていました。最新設備よりも業務内容や予算を考慮して、最適なスペックのパソコンやソフトを提案。さらに効率化のアドバイスも行い、喜んでいただきました。今後も顔の見える地元企業を中心に、トータルサポートをしていきたいですね。

一方で、今はプログラムが発達して、技術が要らなくなりつつある時代。技術より、最後はやっぱり人。これまでの経験から、「会話力+提案力」がお客様に喜ばれると確信を持っているので、大企業相手に培った能力を活かしながら、地域活性化の一翼を担っていきたくと思っています。

**パソコンのことなら何でも相談しやすい北原社長。  
会話が仕事の原点である、と実感するお話でした。**



練馬駅前という便利な立地。「妻の実家があったので引越してきた練馬ですが、交通の便がよく、住みやすいです」

#### 株式会社セブンワン

www.sevenone.co.jp/

☎03-5999-2324

平成5年に有限会社として創業。パソコンサポート、WEB制作、パソコンや周辺機器の販売などが主な業務。現在の社員は、システムエンジニア4名と営業2名。



## 東京都制度融資「特別借換」のご案内



既存の保証付融資を最長10年の長期で借り換えることで、毎月の返済負担を軽減できる「特別借換」は、取り扱い開始以来、多くのお客様にご利用いただいています。年度末に向けた資金繰り安定化の一助として、ぜひご利用ください。



### Point 1

「特別借換」では原則として、既存の保証付融資のすべての制度が借り換えの対象となります。



### Point 2

保証付融資残高に加え、事業計画の実施に必要な資金を上乗せして(ニューマネーを調達して)借り換えることも可能です。



### Point 3

従業員数が20人(卸・小売・サービス業は5人)以下の小規模企業者にご利用いただく場合、東京都が信用保証料の2分の1を補助します。

お客様からの直接のご相談も承っております。本制度や信用保証のご利用についてのご相談は  
東京信用保証協会 池袋支店(☎03-3987-5445)まで、どうぞお気軽にお問い合わせください。





## 人を育てる 魔法の伝え方

1月18日(水) 19時～21時 第一部：セミナー(70分) 第二部：交流会(50分)

講師：加藤 アカネ 氏  
人材育成コンサルタント  
アカネアイデンティティ株式会社C. E.O

- 練馬区立区民・産業プラザ Coconeri 3階 研修室1
- 定員／30名(申込順)
- 対象／事業者・創業予定者
- 参加費／500円
- 締切／1月16日(月)

- ★自分の思考の癖への気づきと気持ちよく改善させる考え方の秘訣
- ★人を動かすために最低限必要な心、技、体
- ★自分がどうありたいのか？ 経営者として、人として、成長のための指針の大切さ など



## 確定申告直前 セミナー

今だから  
知っておきたい!

2月15日(水) 19時～21時 第一部：セミナー(70分) 第二部：交流会(50分)

講師：中原 海平 氏  
税理士・中小企業診断士

- 練馬区立区民・産業プラザ Coconeri 3階 研修室1
- 定員／30名(申込順)
- 対象／事業者・創業予定者
- 参加費／500円
- 締切／2月13日(月)

- ◎確定申告と税金の仕組みの基礎
- ◎何を経費にしているの？
- ◎お金を残すために  
～良い節税と悪い節税～ など



## 事業承継セミナー

～未来へ続く、  
上手な事業のつなぎ方～

2月17日(金) 18時30分～20時

講師：星田 直太 氏  
税理士・CFP

- 練馬区立区民・産業プラザ Coconeri 3階 研修室1
- 定員／50名(申込順)
- 対象／事業者
- 参加費／無料
- 締切／2月15日(水)

事業承継の進め方をわかりやすく解説するとともに、事業承継をきっかけにして、新しいビジネスに取り組んだ事例をご紹介します。

### 経営の課題解決にネリサポをご利用ください！ 1回の相談時間は1時間

- 総合相談 平日 9時～17時 **無料**
- 専門相談 (事前予約制・右表参照)  
平日 13時～17時

※水曜のみ午前も実施  
※起業・創業相談は毎月第1・第3木曜日と第2・第4月曜日の夜間も実施

相談日	相談内容	相談員
月曜日	起業・創業	ビジネスマネージャー
火曜日	労務(経営者向け)	社会保険労務士
水曜日	販路拡大・集客	ビジネスマネージャー
木曜日	経営全般	中小企業診断士
金曜日	会計・税務処理	税理士

neri·madeとは  
「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。

#### 編集後記

新年あけましておめでとうございます。  
今年は何年。酉=取り込むというつながりで、商売繁盛の年とも言われているようです。今年のneri·madeも中小企業の皆さまへ商売繁盛に役立つ情報をお届けします。どうぞご期待ください。

neri·made vol.6 平成29年1月1日発行 年4回(4月・7月・10月・1月)

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

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

☎ 03-6757-2020 FAX 03-6757-1014

- 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)



西武池袋線・都営大江戸線  
練馬駅北口から徒歩1分