

# neri·made

34

ねりまの産業を元気に!

nm  
特集

インフレに負けない

# 経営



## 中小企業はどうやって生き抜くか

### 特集:インフレに負けない経営

練馬区の中小企業に聞きました! 物価高騰の影響とその対策 ..... 4

さぼっとくんと聞きました ..... 6

練馬区の社長インタビュー ..... 7

練馬区  
の  
社長



株式会社日辰  
代表取締役社長 梅原清幹さん

# ねり丸 **新** グッズ 登場!



## ねり丸 アクリルスタンド

価格 400円(税込)

お部屋や会社のデスクに飾ったり、おでかけと一緒に連れていったりなど、ねり丸と一緒にの生活を楽しむことができます。デザインは5種類(ブラインド販売)! 何ができるかはお楽しみ! 友達と交換も!!

## ねり丸 ピンバッジ

価格 400円(税込)

お洋服やカバン、帽子などにねり丸を付けて一緒におでかけしましょう! シンプルな持ち物も、このピンバッジをつけるだけで、可愛く大変身! ミニサイズですが、存在感抜群の一品です。お土産にもどうぞ!

ねりま観光案内所・石神井観光案内所で販売しておりますので、ぜひお立ち寄りください。

## とっておきの練馬

区内イベント情報やおススメスポットの他、旬の観光情報を楽しみ発信中!  
ぜひご覧ください。  
とっておきの練馬 Webサイト▶



## お問い合わせ 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!



第36回

## ねりま 漬物 物産展

今年度のねりま漬物物産展は、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、各種の漬物を展示・即売します。

専用ホームページでは、各種漬物を購入できるほか、練馬大根の収穫および干し風景の動画発信や、練馬漬物の歴史などを紹介します。



会場 日時 > 2月9日(金)~10日(土) 午前10時~午後7時  
販売 会場 > 練馬区立区民・産業プラザ 産業イベントコーナー (Coconeri3階)

ネット 注文受付期間 > 1月13日(土)~1月31日(水)  
販売 商品発送 > 2月16日前後

通信 区関連施設などにある注文用紙に記入のうえ、  
販売 郵送の場合は1月27日(土)(消印有効) FAXの場合は1月31日(水)までに。  
〒179-0075 練馬区高松5-17-9  
練馬漬物事業組合 FAX 03-3995-6068

### 販売する漬物

ねりま 区内の農家が栽培した練馬大根を、塩と米ぬかで  
本干たくあん じっくりと漬け込んだ「ねりま本干たくあん」です。  
(1本650円(税込)、なくなり次第終了)

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  
販売業者自慢の漬物です。

※商品がなくなり次第終了となります。

ねりま漬物物産展に関する問合せ

練馬漬物事業組合((株)雅香岡田) 03-3995-6601 練馬区経済課中小企業振興係 03-5984-1483



## 練馬ビジネスチャンス交流会

区内農業者と  
交流を希望する  
事業者募集!

事業者同士の交流によるビジネスチャンス拡大の場を提供し、区内産業の活性化を図ることを目的に「練馬ビジネスチャンス交流会」を開催します。

今回は、区内農業者(野菜・果樹)と事業者(飲食・小売・福祉作業所等)の交流をテーマとし、参加する事業者を募集します。

日時 > 2月26日(月) 午後1時~午後3時(2時間程度)  
会場 > 練馬区立区民・産業プラザ Coconeriホール(Coconeri3階) 区ホームページはこちら▼  
定員 > 30事業者程度(応募者多数の場合は抽選)  
内容 > グループ交流や個別商談など  
申込 > 右記QRコードからお申込み  
締切 > 1月19日(金)  
参加費 > 無料  
その他 > 当日のプログラムや参加農業者一覧は、区ホームページに掲載しています



問合せ 03-5250-1155 練馬ビジネスチャンス交流会事務局(株式会社リンク)

インフレに負けない

# 経営

時代は  
デフレから  
インフレへ!

ピンチを  
チャンス  
に!!



練馬  
ビジネスサポート  
センター長

## 中小企業はどうやって生き抜くか

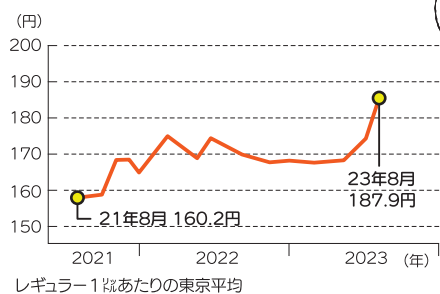
ガソリンや電気、ガス、水道等の燃料・光熱水費、食品等原材料価格、それに人件費も軒並み上昇傾向です。一方で、「価格が高くなった食品は、販売数量の落込みが目立つ」という調査結果も発表されています(株式会社インテージ調査レポートより)。物価の上昇に消費者がついていけなかったり、よりコストのよい代替品にシフトしたりといった消費行動の変化も見られます。景気の先行きについて、規模の大きい企業の感触は好転していますが、規模の小さな事業者の多くは未だ厳しい見通しを持っています。

それでも手をこまねているわけにはいきません。ピンチをチャンスに変えていきましょう。物価が上昇しているということは、物やサービスを購入したいという人が増えている証でもあります。コロナ禍の巣ごもり需要とは違った商品やサービスに目が向けられ始めてもいます。東京全体の人件費が上昇し練馬区民の方々の給料が上がれば、地域の購買力も上がります。

世の中の変化をとらえて、顧客ニーズに合った新しい付加価値を加える一工夫で、売上・利益の増加につなげていきましょう。

### ガソリン価格の高騰

#### ●ガソリン価格の推移



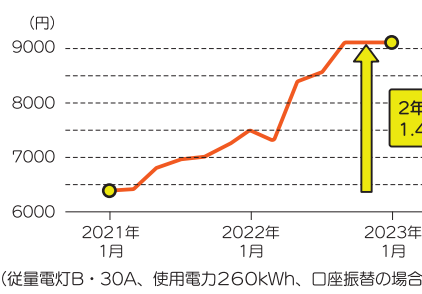
輸送コストが  
上がってしまう



経済産業省調べ

### エネルギー価格の高騰

#### ●電気料金の推移



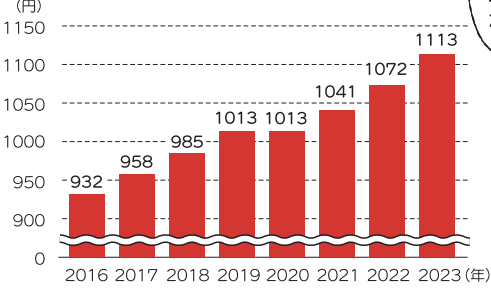
光熱費が経営を  
圧迫しています



東京電力の平均モデル

### 人件費の高騰

#### ●東京都最低賃金の推移



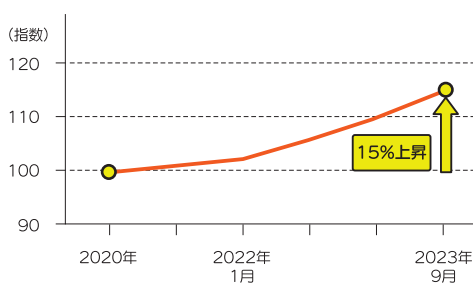
今までの  
時給だと  
人が集まら  
ない...



厚生労働省調べ

### 食材料の高騰

#### ●東京23区消費者物価指数(食料)の推移



原材料費が  
上がりすぎて  
割に合わない...



総務省調べ

次のページでは、インフレによる原材料費値上げ、物価高騰の悩みに対して練馬区の中小企業の事業者様がどう対応していけばよいかについて考えていきます。





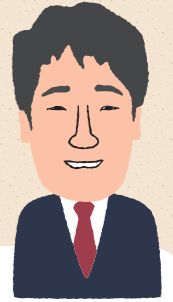
# 練馬区の中小企業に聞きました！ 物価高騰の影響とその対策

練馬区中小企業物価高騰対策調査(練馬ビジネスサポートセンター調べ)業種:飲食業、サービス業、建設業、不動産、金融、IT、その他450件に調査

## 教えて！ 平林先生！

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/ウェブ解析士  
平林 丈晴先生



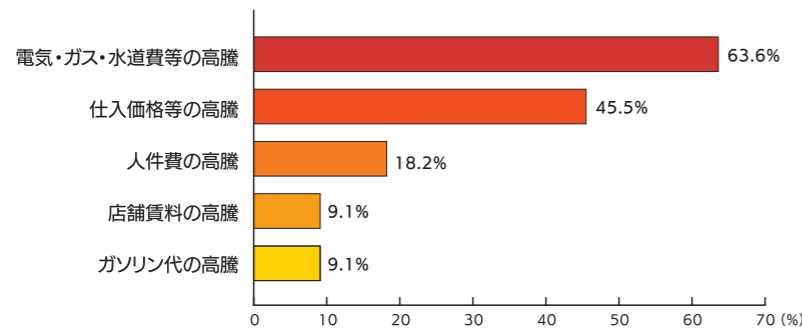
### Q 現在、物価高騰により問題を抱えていますか？

はい 71.4%      いいえ 28.6%

物価高騰の景気変動は小さな事業者にはコントロールできません。それでもネガティブにならず、自分達でコントロールできる部分に注力すべきです。ゴールは利益を上げること。大変な時ですが、この機会に初心にもどり、経営の見直しをしていきましょう！



### Q どのようなことに困っていますか？ (複数回答可)

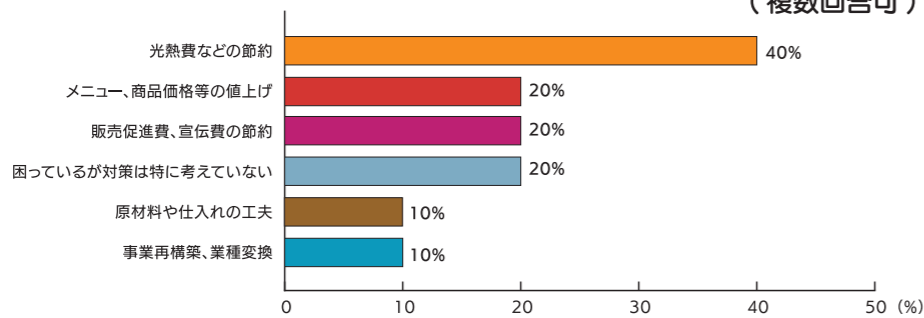


価格競争に巻き込まれないための業種転換による独自のサービスを考えています。

価格競争が厳しく、仕入れ価格の値上がりで価格に転嫁できません。



### Q 物価高騰の対策として取り組んだこと、または取り組もうと考えていることを教えてください。(複数回答可)



競合との差別化を考え、価格競争に巻き込まれないことが大切です。ご自身の商品・サービスを見つめ直して、どこで勝負できるのかを考えましょう。例えばアフターケアなど、商品やサービス以外のところでも考えることができますよ。

どこで勝負できるのか？



印刷代が上がって、広告用のチラシの枚数を減らさざるを得ません。

枚数よりも費用対効果を考えて販促活動を行いましょう。事業コンセプトに立ちもどって、しっかりとターゲットを意識して販促活動を行うことで、少ない数でも効果を出すことが可能です。



節約には限界があるので違う方法を模索中です。

原材料を変更したり、労働時間を増やしたりしています。

おっしゃる通り、節約には限界があります。そして何より終わりの見えないコスト削減は、精神的にかなりキツイと思います。しっかりと利益を出せる値付けを行うべきだと思います。ただし、無駄なコストの削減は怠らないでくださいね。



### ■ 材料費を抑えるためにクオリティーを下げる？

値上げをしないために材料などのクオリティーを下げる方法は、客離れを招き負の連鎖を作ります。マイナスに向けての努力ではなく現状できることから試してみてください。たとえばどこかにロスが無いのか、規格外の商品を使うことができないかなど、柔軟な発想で対策を考えましょう。



客離れが心配で値上げがしづらいです。

顧客にとって本当に価値のある商品・サービスなら、値上げをしても客離れはそれほど起こらないと思います。そして、そういった商品・サービスを模索していくことがロイヤルカスタマー獲得に繋がっていきます。



### ■ しっかりと商品・サービスがあれば値上げは怖くない！

商品やサービスの価値を認めてもらえれば、値上げしてもお客様は付いてきてくれます。自分たちの価値はどこにあるのか、どんなところにお客様が付いてきてくれるのか、価格以外の価値を考えましょう。



### ■ 中小企業は選択と集中！

特定の事業分野に経営資源を集中し、経営効率化で業績向上を図る！



#### × コンセプトのない多様なメニュー

すべての人に喜んでもらおうと思って、たくさんメニューを作っても、お客さんは迷ってしまいます。さらに、材料費、材料が多く入っている冷蔵庫の電気代とロスも多くなります。



飲食店を例にと...



#### ○ メニューを絞ってクオリティーを上げる！

当店の1番の売りはコレ！というメニューを打ち出し、そのクオリティーを徹底的に上げることで、結果的にお客様の喜ぶ商品やサービスを作る事ができます。



#### ネリサポ オンラインセミナー

値上げで利益は↑増える？ ↓減る？

小さな事業者でもできる事業再構築

こちらの動画もおすすめ

経営 ミニコラム → 価格決定の方法 → 価格競争に巻き込まれない商品とは？



練馬ビジネスサポートセンター

03-6757-2020 月曜～金曜 9:00～17:00

一緒に考えるば！





さぼっとくと聞きました!

労務のことについて聞いたば

さぼっとくん

名前の由来：中小企業の皆さまをサポートする頼れる助っ人になれるように  
使命：人の夢をつなぐ、人と人をつなぐ、ビジネスとビジネスをつなぐお手伝いをする  
しゃべり方：語尾に「ば」とつける

よし!

得するネリサポ情報

頑張るぞー!

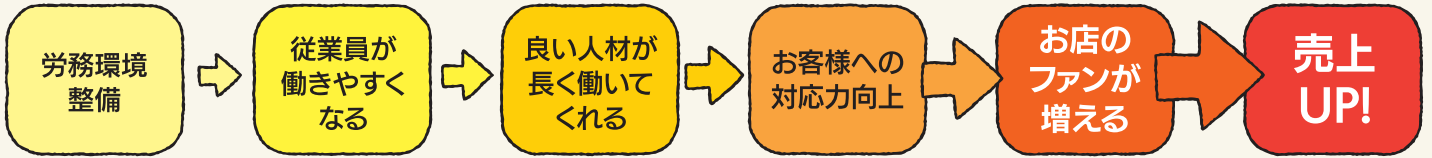
従業員の皆さんは快適に仕事をされていますか?

特定社会保険労務士 片岡史幸先生

従業員が働きやすいと

売上・利益アップに

つながるってホント?



うちは小さなお店で、雇う人数も少なく、アルバイトだけ。労務環境の整備なんて、わざわざやる必要ありますか?

確かに、従業員が10人未満の場合は、法律上「就業規則」の作成・届出は義務付けられていません。ですが、「サービス規律(※)」だけでも作成しておくことで、**従業員とお店の価値観や正しいルールを共有**できます。

※職場の秩序を維持するため、従業員の義務や禁止行為などを定めたもの



うちの従業員は昔からの付き合いだから、なんにもせず今までどおりでもやっていけると思うけど・・・

従業員は「労働基準法」という法律で強力に守られています。従業員が自分に有利な主張をして何かトラブルがあった時に、「サービス規律」を作成しておくことで、**事業主を守ることもなります**。(ただし、労働基準法を下回ってはいけません)。最近では、人材の取り合いになっており、より働きやすい職場が選ばれます。**良い働き手を採用するためにも、労務環境の整備は有効です**。



なるほど。小さなお店でも労務環境の整備は重要なんですね。だけど、「サービス規律」の作成って難しそうだなあ・・・具体的に何から始めればいいのか?

ネリサポの労務相談をご活用ください。社会保険労務士が、状況をお聞きしながら個別にアドバイスをいたします。



大切なのは、価値観の共有と従業員が安心して働ける仕組みづくりってことがよくわかったば! どうやって労務環境を整えたらいいのか、ぜひネリサポに相談に来てば!

事業者向け

ネリサポの 労務相談

相談員 社会保険労務士 相談日 毎週火曜13時~17時

相談時間 1回50分(来所・オンライン・電話相談可)

ご予約はお電話で!

練馬ビジネスサポートセンター  
03-6757-2020  
月曜~金曜 9:00~17:00



予約状況はネリサポHPトップで確認できます

事前予約制

何度でも無料

助成金

国が用意しているサポート(助成金)にはこんなものがあります!

従業員が働きやすい環境を整備することで、事業主には一定の費用負担が生じますが、助成金を活用すると、その一部を軽減することができます。

■たとえば・・・

キャリアアップ助成金

非正規社員を正規化した場合などが対象となります。最近では「年取の壁」への対策になるコースも創設されました。

人材開発支援助成金

従業員の職務能力向上の教育訓練をした場合に対象となります。



蕎麦 味噌 酒

株式会社日辰  
代表取締役社長 梅原清幹さん

## 商いは「生きもの」。創業精神を忘れず、改革・改善を常に心がける

### 創業から58年 7つの営業所を構える卸業者に

株式会社日辰は父が創業した会社です。実家は鳥取で蔵元をしていました。東京に出て起業するのが父の夢で、日本橋にある老舗の食品卸店で働いた後、新宿区で起業し、その後事業拡大の為、練馬区に移転しました。

その頃の練馬はまだ田舎だったそうです。しかし、環状7号線、目白通り、関越自動車道、東京外環自動車道、環状8号線と、道がどんどん整備され発展していききました。卸業は運送が大事なため、練馬区の道が整備されていくことによって事業規模を拡大することができました。

### 2011年に先代から事業を引き継ぐ

会社に入るまでは日本橋にある食品酒類商社で7年間働いていました。外で働くことによりたくさんの学びがありました。その経験が今でもとても役に立っていると感じます。会社を継ぐには自分の軸をしっかり持っていないといけないと思うんですね。自分の軸は実際に体験したことから作られます。時代もどんどん変わっていくので、今まであったものを大切にしながら、社内の人事や業務のシステム化など、変えるべきところは少しずつ変えています。外で経験してきたことを社内でも提案し、自ら実践するようにしています。

新しいことを始める時は反発もあります。しかし、とことんぶつかって、とことんぶつかり返される。その繰り返しで新しいこ



とが受け入れられていくのかなと思っています。

### 気づきから新製品は生まれる

消費者や飲食店からのニーズに柔軟に対応していくのは、気づきが必要だと思っています。お客様が何に困っているのか、何が大変そうかというのをしっかり見ていると気がつくことがあるんですね。

昔は冷房が少なかったので夏場にはお蕎麦屋さんで冷麦がすごく売れていました。冷麦にはみかんやサクラソボなどのフルーツを乗せるのですが、缶詰を開けて一個ずつ取るのは大変ということに気がつき、「フルーツを一食分に小分けしたものを提供するのはどうだろう」と思いつきました。そこで、冷麦用のフルーツを製造したところ、その商品はヒットしました。

気づきを得るために、お客様とのコミュニケーションも大事です。新しい商品はいつでもコミュニケーションの中から生まれました。弊社では、『食品販売』から『食品製造』『販売』に転化すべく、現在もお客様のニーズに対応しながら、オリジナル商品を次々と開発しています。

### 物価高騰にも対応していきたい

最近物価高騰が続く、メーカーがどんどん値上げをしています。メーカーから仕入れて売る商品は我々も値上げせざるを得ませんが、商品開発をして自社で作った商品は、中間業者を通さないので販売価格を



▲ 社内には〈社是〉、〈社訓〉、〈企業理念〉が社員が見えるところに飾られていて、週に1回は社員で読み上げ、その意味もしっかりと説明するようにしている。

抑えるように工夫できます。

今は商売をするのが非常に難しい時代です。しかし、それも時代の変化なので対応していかないといけないと思っています。

### 130人の社員の心を一つに

社員の心を一つにするためには、会社の〈社是〉、〈社訓〉、〈企業理念〉を全員が知っていることが大切だと思います。

弊社の〈社是〉は「商いは生きものである。目指せ日本一輝く会社」です。商売は生きものを育てるよう、子どもを育てるように常に見守っていかないといけないもの。それが常。変わっていく時は必ず変化の兆しが出てくるので、その兆しを逃さないで自分たちの商品に生かしていこうと思っています。

### 長く商売を続けるために

長く商売を続けるにはやはり信頼が大切だと思っています。商売はごまかすようなことをしたらダメなんです。例えば、「分からないのに分かったふりをする」「言葉を濁す。」みたいなことです。それは、お客様の信頼を大きく損ねるようになってしまいます。長い付き合いのお客様であったとしても、それは昔の信頼。私たちは常に新しい信頼を作っていくことが大切だと思っています。



業務用酒類・食材総合卸  
株式会社日辰  
練馬区高野台1-18-15  
TEL:03-3904-1929 (代表)  
<https://www.nittatsu-g.co.jp/>





**経営者セミナー**

## 小さな会社・事業が実践している 手作りYouTube活用

会場/オンラインライブ お選びいただけます。

日時 > 1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 > 1月17日(水)

▲会場   
▲オンライン 

**経営者セミナー**


## 補助金の知識と活用のコツ

1月21日(日)より受付開始

会場/オンラインライブ お選びいただけます。

日時 > 2月21日(水) 19:00~21:00  
講師 > 盛澤 陽一郎 氏(中小企業診断士/行政書士)  
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 > 2月13日(火)



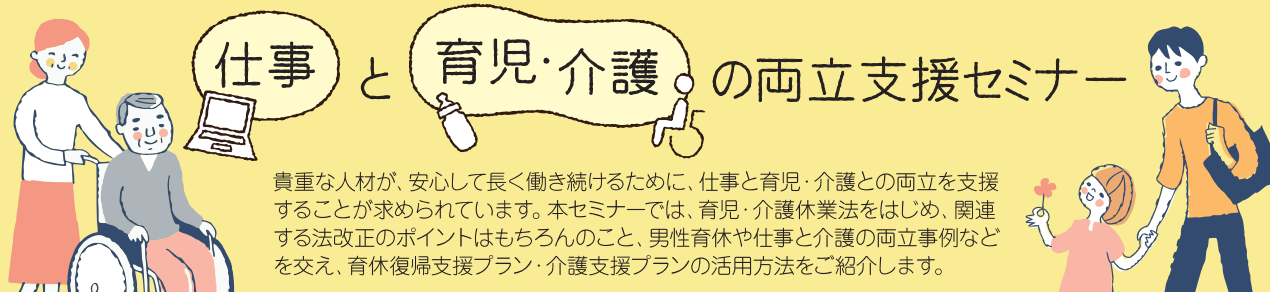

## 仕事と育児・介護の両立支援セミナー

貴重な人材が、安心して長く働き続けるために、仕事と育児・介護との両立を支援することが求められています。本セミナーでは、育児・介護休業法をはじめ、関連する法改正のポイントはもちろんのこと、男性育休や仕事と介護の両立事例などを交え、育休復帰支援プラン・介護支援プランの活用方法をご紹介します。

日時 > 1月26日(金) 14:00~16:45  
会場 > 練馬区立区民・産業プラザ 研修室1 (Coconeri3階)  
対象 > 経営者および人事労務担当者  
定員 > 先着20社(1社につき2名までご参加可能)  
内容 > ①男性育休推進で働きやすい職場へ  
②大切な従業員を介護離職させないために  
※各セミナーの途中に、相談の時間を設けます。

参加費 > 無料  
申込方法 > 右記QRコードより申込  
締切 > 1月19日(金)  
問合せ > 株式会社パソナ 育児・介護支援事務局 (03-5542-1740)

※本事業は株式会社パソナが厚生労働省より受託運営しています。

## 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

ねりさぽ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。

**Column**



