

neri·made

37

紙面をリニューアルしました!

つぎの一步を練馬で!



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
https://www.nerima-idc.or.jp/bsc/
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
営業時間：平日9時～17時(土・日・祝休日と年末年始休業)



目次

- 1面、2面.....省力化のススメ
- 3面.....海外取引でビジネス拡大を目指す
- 4面.....練馬区の起業家インタビュー

動画やWEB限定記事を公開中!
neri·madeオンラインもチェック!



制作：エコレ編集部

未来を拓く

省力化のススメ

効率的な運営でもっと利益を上げる!

超高齢化、人口減少、労働力不足……。急速に変化する市場環境に直面し、いま注目を集めているのが「省力化」です。本特集では、業務改善や設備投資など、多角的に省力化を考え、実際に取り組んでいる事業者さんをご紹介します。

省力化って何?

業務の効率化を高めるための
改善の取り組み

省力化でできること

- 働きやすい職場づくり
- 利益の出る経営体質づくり

省力化ってどんなものがあるの?

省力化にはDX・AIなどの技術を使うことが多いのも確かですが、手の届くところから、効率化・作業の改善を考えてみましょう。区内事業者さんの取り組み事例も参考にしてみてください。

省力化はまず達成したい効果をイメージすることが大切なんだよ。



業務改善型

- 提供するメニューの単一化 → **仕込み時間の削減** **CHECK!** 事例Ⅰ
- 在庫量の最適化により、廃棄物を削減 → **食材ロスなどの廃棄物を削減** **CHECK!** 事例Ⅰ
- 5S(整理・整頓・清潔・清掃・しつけ)/3S(整理・整頓・清掃)の実施 → **きれいな職場で仕事のしやすさ向上、無駄な作業をなくして効率UP**

設備投資型

- セルフオーダーシステムやPOSレジの導入 → **待たせない接客で、顧客の満足度UP** **CHECK!** 事例Ⅱ
- 工程・進捗の見える化 → **スタッフのシフト最適化により人件費削減** **CHECK!** 事例Ⅲ
- 自動販売機や自動散水機の導入 → **人的作業を削減し、規模を拡大** **CHECK!** 事例Ⅳ・Ⅴ

次のページでは省力化を行なっている事業者さんを紹介

なるほど! さぼっくん

一緒に考えるよ

第2回「攻めの省力化」

よし!我が社も省力化するぞ!

人件費減らして、固定費も減らして...

待ってください!

省力化=コスト削減ではありません。

え?節約じゃないの?

作業負担を効率化して、さらに将来のための事業拡大を目指しましょう!

同じ人数、同じ仕事時間で、倍の成果をあげる。という考え方もあります。

同じ作業量で利益を2倍にするってことか!

ぼくが言いたかったよ。

ネリサポセンター長

上手いけば、会社の成長と、給与のUPの両方が図れます。

よし!攻めの省力化を考えてみるぞ!

省力化は守りでなくて攻めの戦略なんですよ!

そうだよ!

*さぼっくんはネリサポの公式キャラクターです。

今年48者が
出展予定!

皆さまのご来場をお待ちしています

練馬産業見本市 2024

同時開催
出張!輪島朝市

練馬ならではの特色ある製品・サービスの展示や販売、体験を行います!

日時 10月20日(日) 午前10時～午後3時 ※練馬まつりと同日開催

場所 練馬区立区民・産業プラザ(Coconeriホール、産業イベントコーナーなど)

特別企画 こども体験イベント 体操教室およびプログラミング教室を実施! **事前予約制**

※詳細は右記2次元バーコードよりご確認ください

問合せ:練馬産業見本市事務局 03-4560-4164

ねりま観光センター information

練馬まつり 開催

2024 10/20日

入場無料 10:00～15:00

練馬駅北口・マロニエ通り周辺

初出店のあのお店や
練馬の人気店も登場?!

5月に認定された新たな“ねりコレ2024”認定店がキッチンカーとテントで出店!是非お立ち寄りください。

※画像はイメージです。

【ねりま観光センター】
03-4586-1199 kanko@nerima-idc.or.jp

とっておきの練馬

QRコード: X, Instagram, Facebook

省力化を実践している事業者さんをご紹介します!



業務改善型 事例Ⅰ メニューは生姜焼きのみ…次々と省力化に取り組み続け、ブランド力も確立!

飲食業



12年前に江古田に生姜焼きの専門店として開業しました。開業当初から提供するの生姜焼きのバリエーションのみ。メニューを絞ることで、一般的な飲食店に比べて仕込みなどの作業を大幅に省力化。材料費や人件費のコストを圧縮することで、ボリュームのある生姜焼きを提供できるようになりました。また、単一メニューであれば需要予測も立てやすく、仕入れ在庫口の削減にもなります。



開業後も、常に省力化を考え続け、食洗機・券売機はもちろん、みそ汁サーバーやご飯の自動盛り付け機など、次々と取り入れてきました。数年前には、生姜焼き用にカスタマイズした自動炒め機を導入。食材を炒めている間に他の作業ができるようになりました。いつでも同じクオリティで提供できる自動調理機器は、顧客満足度の向上にも繋がります。

様々な省力化の実現により、低価格プラスなるべく大盛りでのメニュー提供を維持して、お客様に還元できるようにしています。

開店時は生姜焼きだけのお店が受け入れられるのかと不安もありましたが、今では「生姜焼きなら「笑姜や」と思ってもらえるようになりました。



オーナー：吉川雅人さん

生姜焼き定食専門店 笑姜や

練馬区栄町4-10 高岡ビル1F
電話：03-3557-0313
営業：11:30-22:00
年末年始等不定休

▼食べログ

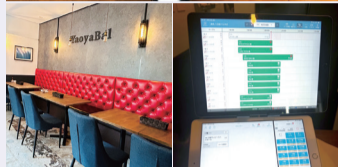


設備投資型 事例Ⅱ セルフオーダーシステム、POSレジなどの導入で、人件費が10%減少!

飲食業



人件費と原材料の高騰を受けて、1年ほど前からセルフオーダーシステム、POSレジ(AirREGI)、食洗機など、効率化できるものを積極的に取り入れ始めました。



以前は忙しい時間帯にお客様のオーダーに対応しきれないことがありましたが、セルフオーダーシステムにしたことで、その機会損失が減り、オペレーションの向上と客単価増に繋がりました。また、セルフオーダーシステムは注文を受けるとそのままレジへ転送されるので、会計時にもかなりの時間短縮になっています。結果的に人件費を10%削減することができました。

システム導入のイニシャルコストはゼロ。PCの知識があれば初期設定も自分でできるので、コストパフォーマンスも悪くありません。

“お客様との接点が減るのでは”という懸念点がありましたが、会話の機会は注文や会計の他にも沢山あるので問題ありませんでした。

今はスマホからのセルフオーダーを採用するお店も増えているため、高齢の方でも問題なく使ってもらっています。



オーナー：水田勇輝さん

練馬 八百屋バル本店

練馬区豊玉北5丁目1-1 エスポワール秋山 102
電話：03-5912-0266
営業：17:00~23:00
月曜定休

▼Instagram

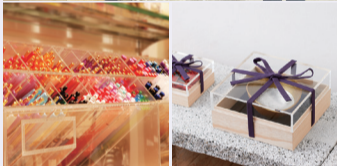


設備投資型 事例Ⅲ 独自の業務管理システムを導入。工程の見える化により業務効率UP!

製造業



フルオーダーの亚克力製品を扱っているのですが、材料や工数などが一つ一つ変わり、その管理の難しさが課題でした。そこで思い切って独自の業務管理システムを導入することに。このシステムでは、見積、受注、材料手配、製造、出荷、請求などの業務を一括で管理でき、リアルタイムで更新される工程表を全社員で共有できます。それによって、新しい仕事が入った時も、どのように作業を振り分ければ効率的か一目で分かり、より多くの仕事を受注できるようになり、売上UPに繋がっています。



また、手書きだった日報も、システムに直接入力・管理できるようにしました。これにより、実際に掛かった工数をすぐに把握、より正確な原価が分かるようになりました。この業務管理システムは社外からも確認できるので、リモートワークも可能になりました。

仕事の偏りが減り、不要な残業の削減に繋がっています。

システムの導入には国のIT導入補助金も利用しました。無駄が減り、結果的に利益率が上がるのでおすすめです。



代表取締役：佐藤大介さん

亚克力什器・サイン・ディスプレイ 株式会社藤巧芸

練馬区氷川台2-7-21
電話：03-3559-1246

▼HP



設備投資型 事例Ⅳ AI搭載の自動灌水システムを導入。空いた時間を有効活用し、規模を拡大!

農業



いちごのハウスが大きくなったタイミングで1人でハウスを管理をするのは大変だと思い、5年前にAI搭載の自動灌水システムを導入しました。これまでは、1日4回の水やりの度に機械のところまで行き、天候・日射量等を計算して、水の量を調整していました。



しかし今は、AIが設定時刻のハウスの状況をセンサーで感知して、自動で水の量を判断してくれるので、人的作業は格段に削減できました。規模を拡大しながらも人件費等を抑えることができ、空いた時間は配達に行くなど、有効活用ができるようになりました。

導入費はそれなりにかかりましたが、トータルではプラスになっています。

ほかにも作物を荒らす獣を追い払うAIロボットや、ドローン噴射装置などを取り入れている農園もありますよ。

中規模以上のハウスがある農家さんには、AIを活用したスマート農業がおすすめです。



オーナー：加藤博久さん

東京のいちご畑 加藤農園

練馬区三原台3-7
営業：12月~翌6月
10:00~16:00
不定休

▼HP



設備投資型 事例Ⅴ 店外に焼き菓子中心の自動販売機を設置し、チャンスロス回避!

小売業



お店の定休日にも焼き菓子の販売ができればと考え、2023年3月から店外に自動販売機を導入しました。扱っているのは、ドーナツやクッキー、マドレーヌなど消費期限の長い焼き菓子で、バラ売り商品とギフト用商品を揃えています。



実際設置してみると、定休日の翌日は売り切れ商品もあり、需要が高いことがわかりました。また、焼き菓子だけを購入したい方は混雑時でも店内の行列に並ばずに自動販売機でスムーズに購入でき、日々の売上げにプラスになっています。

設置前は、営業時間外や定休日に関わらずに何かトラブルがあった場合の対応などが不安でしたが、今までに大きなトラブルはありません。お客様からも好評を得ているので、今後も大泉地域で設置箇所を増やしていく予定です。

初期投資はかかりますが、その後の維持費は電気代程度。人件費もかからないので導入して良かったです。

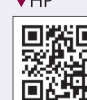


オーナー：西山良太さん

西洋菓子おだふじ大泉学園店

練馬区東大泉2-34-1 オズスタジオシティ1F
電話：03-5387-4123
営業：10:00~19:00
不定休(HPをご確認ください)

▼HP



取材させていただいた練馬の事業者の皆さんは、省力化を上手に取り入れていらっしゃるようです。

省力化は、単なるコスト削減でなく、生産性向上と働きがいを同時に実現し、事業の未来を切り開く取り組みです。先を見据えた省力化で、事業の継続、さらには拡大を目指しましょう!

ぼくが言いたかったよ。

ごめんね。

さぼっとくんと学ぼう!
省力化は攻めの戦略

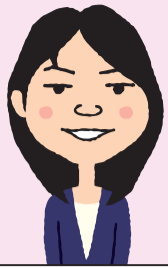
省力化は攻めの戦略

経営相談(木曜午後)
総合相談・起業創業相談
(月曜~金曜)

専門家に相談しよう!

省力化に取り組みたい方は
ネリサポの無料相談を
ご活用ください!

経営相談(木曜午後)
総合相談・起業創業相談
(月曜~金曜)



岡本 麻代 先生
 中小企業診断士

輸出 で販路拡大

輸入 で差別化

海外取引で **ビジネス拡大** を目指す

海外取引とは、異なる法律や商習慣を持つ相手との国境を越えた取引を指します。国内取引と比べ、ルールや契約内容が大きく異なります。為替リスクや輸送リスクなどがあることも押さえておきましょう。



海外取引を始める際にまずやるべきことは、「**マーケティング戦略**」を考え「**国内取引との違い**」をしっかりと確認することです。

海外取引における「**マーケティング戦略**」を考えよう!

4P モデル

ターゲットを考える

What? How?

何を売りたい?

どの国? 地域?
 どんな文化? 風習?
 ライフスタイルは?

製品戦略 P Product (何を売る?)	流通戦略 P Place (どこで/どこに売る?)
<ul style="list-style-type: none"> 販売される地域では希少なもの <ul style="list-style-type: none"> 例 ・アニメ関連商品や日本伝統工芸品の輸出 ・オリーブ油など海外食材の輸入 日本と海外との間で価格や品質に差があるもの 	<ul style="list-style-type: none"> 卸売 (代理店経由) EC 実店舗
価格戦略 P Price (いくらで売る?)	販売促進戦略 P Promotion (どうやって伝える?)
<ul style="list-style-type: none"> 需要や市場価格とのバランス 輸送費を含めた価格 為替変動へのリスク対応 	<ul style="list-style-type: none"> ホームページ SNS (Instagram, TikTok等) 広告

「国内取引との違い」を確認しよう!

「**海外と日本との違い**」を認識して、相手の状況を理解しましょう!

- | | | |
|--|---|---|
| <p>■ 言語</p> <p>一般的には英語を使うが他の言語の場合も</p> | <p>■ 時差</p> <p>取引相手の現地時刻を意識</p> | <p>■ 商習慣</p> <p>支払条件、決済通貨、納品後の対応等に注意</p> |
| <p>■ 文化</p> <p>取引に風土、宗教、政治等が影響することも</p> | <p>■ 価値観</p> <p>納期や品質に関する認識等が異なる</p> | <p>■ 常識</p> <p>国や地域、組織によって大きく異なる</p> |

ニーズを正しく把握し、良好な関係を構築することが大切です。

無料の翻訳サービス

Google 翻訳・DeepL 翻訳

海外取引の場合、英語が一般的です。最近は無料の翻訳サービスの精度も向上していますので、日本語訳・英語訳とも十分に利用できるレベルです。ただし、トラブル時の対応には機械的な翻訳だけでは不十分かもしれません。誤解を生まないように何度も推敲するなど、注意してください。

取引で気を付けるポイント

<p>輸出 EXPORT</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 現地の市場動向の把握 → 日本の常識が相手の常識ではないかも。販売先の地域の文化や価値観の理解が重要。 ■ 販売先の確保 → 卸売の場合は展示会出展や紹介等による代理店開拓が有効。越境EC*を使えば直接販売も可能。 ■ 送料の設定 → 利用する越境ECのプラットフォームにより、送料の取り扱いや設定方法が異なるので注意。 	<p>輸入 IMPORT</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 輸入先・海外仕入先との契約条件の整備 → 引渡条件、支払条件、訴訟に関する条件が日本国内の慣習とは異なるので注意。 ■ 国際輸送業者の指定、輸送費の見積 → 取引条件によっては商品代金に加えて航空(海上)運賃も買主が負担。 ■ 為替レートの変動への対応 → 急激な円安により仕入値が急騰する可能性あり。為替変動リスクを考慮した値付けが重要。
--	---

※ **越境EC**とは、インターネットを活用して、日本国内から海外へ向けて商品を販売するEC(電子商取引)のことです。販売拠点や代理店を持たずに海外への販路を広げることができます。(例: Amazon、eBayなど)

最初は戸惑うことも多くあるでしょう。取引を進めながら、成功や失敗の要因を分析し、戦略の見直しと改善を繰り返しながら、少しずつ、売上や利益率が向上するように工夫しましょう。他にも気になることがあれば、ぜひネリサポにご相談ください!

越境ECのプラットフォーム

詳しくはこちら

練馬ビジネスサポートセンター

相談待ってるほ

03-6757-2020
 (月曜~金曜 9:00~17:00)

その他、海外取引の支援機関

- 日本貿易振興機構(ジェトロ) 03-3582-5511 総合案内
- 東京都中小企業振興公社 03-5822-7241 事業戦略部販路・海外展開支援課

第36回 練馬区伝統工芸展
 ~伝統の心と技~

お茶会(有料)
 10月26日(土)・27日(日)
 10:30~15:30(各日先着120名)

10月25日(金)・26日(土) 10時~17時
27日(日) 10時~16時

練馬区立区民・産業プラザ 練馬区練馬1-17-1 Coconeri3階

職人の心と技により受け継がれてきた、練馬区の伝統工芸品12種類の作品展示・実演・販売が行われます。皆さまのお越しをお待ちしています。

伝統工芸品 東 hands 描友禅・尺八・和裁・江戸筆・組紐・江戸刺繍・業種一覧 陶芸・手織・椅子張・東京額縁・螺鈿時絵・江戸表具

体験コーナー(有料)
 練馬区伝統工芸会に所属する職人の技を実際に体験してみませんか?

業種 尺八・東 hands 描友禅・組紐・江戸刺繍・椅子張

問合せ: 練馬区経済課中小企業振興係 ☎03-5984-1483

練馬駅すぐ!

練馬区立 区民・産業プラザ

産業イベントコーナー

内覧会

2024 **11/7・8** (金)

10:00~16:00

自由入場制

各種イベント・見本市・展示即売会など、会場をお探しの方のご来場をお待ちしております。

お問い合わせ・ご予約 ☎03-3992-5335 (9:00~17:00)

練馬区立区民・産業プラザ 指定管理者: 一般社団法人 練馬区産業振興公社 練馬区練馬1-17-1 Coconeri 4階

事前に来場のご予約をいただければ、スタッフが個別にご案内いたします!

練馬区 起業家



ポリシーは自分が本当に欲しいものにとことんこだわること
株式会社イノセント 代表取締役 飯塚 徹さん

子どもの頃からヴィンテージ好き

子どもの頃から古いものが好きで、よく蚤の市などにも行っていました。中学2年生の時に観た映画「TAKE-THE-KEY」に出てきたBMWと古いバイクがすごくカッコよかったですよね。それから外国のヴィンテージ品にもっと興味を持ち始めました。

日本でも古着が浸透し始めた頃古着屋やインポートの靴屋さんでアルバイトを始めました。とにかく海外に行きたい気持ちが強く、仕事で結果を出して、アルバイトなのに買い付けに行かせてもらったりしていました。

原点復帰！『好きなこと』にこだわる！と決めたターニングポイント

その後、独立して渋谷でアパレル系の会社を始めました。最初は好きで始めたのですが、会社が大きくなるほど、売上が第一に考えなくてはならない状況を心から楽しめなくなり、段々と仕事自体が辛くなってきてしまいました。結果、うまくいかずどん底を味わう羽目になりましたが、「これからは好きなことをやって生きていこう！」と一念発起。子どもの頃から好きだったヴィンテージ品なかでも一番好きなイギリスに絞って家具・雑貨・車両の輸入販売をする株式会社イノセントでリスタートを切りました。

自分が本当に好きかどうかで商品を選ぶ

最初は資金がなかったため、イギリスで買付けた商品を輸入するコンテナの手配もできず、手荷物の範囲で持ち帰っていました。しかし、熱心にイギリスに足を運ぶうちに現地の人との繋がりも芽生え、人脈がそのままビジネスの拡大に直結していききました。

商品を選ぶ時のポリシーは売上



イギリスを中心にヨーロッパ各地で買付けたヴィンテージトランクや自転車、雑貨・古着・オートバイ・カーグッズ等を販売。

を追いかけるよりも良い商品を仕入れることです。自分が欲しいものだけ売る。そうすると、どうしても高価な商品も出てくるのですが、それでもその商品の価値に共感して購入してくれる人がいます。ただ実は、自分の思い入れが強くなりすぎて売れると嬉しい反面、ちょっと寂しい気持ちになったりもします(笑)。

YouTube動画によるWEBマーケティング効果

スタッフに勧められ、軽い気持ちで自分の好きなバイクや商品を紹介するYouTube動画を始めたところ、たくさんの方が見てくれるようになりました。今は週1回配信しています。忙しくて大変な時もありますが、毎週配信すると自分で決めたのだから守っています。

YouTubeはおすすめてですね。動画の方が説得力や親近感があるのではないのでしょうか。インスタグラムなどももちろん大事だと思えますが、動画で顔を出していると、相手は実際に会った時に、初対面ではない感じがするみたいです(笑)。また動画がきっかけで弊社のファンになっていただき、「会いたい」とお店まで訪れてくださる方もいます。先日は、いつもYouTubeを見てくれていたというご夫婦が、熊本からご来店くださいました。

軸はブレずに柔軟なビジネスモデル転換

2022年頃からの円安は輸入業としては最悪な状況でした。しかし新たなビジネスを考える機会にもなりました。考えたのが、商品が並ぶ広い倉庫を一部改装して貸しスタジオにすること。始めてみたら、これが早い段階から好調です。もともと雑誌等の撮影で小道具としてヴィンテージ商品の貸出しニーズがあったのが着想のきっかけです。

趣のあるガレージスペースでの撮影や、並んでいる商品を自由に使うための撮影OKという弊社ならではのビジネスモデルがアパレル業界等を中心にうまくハマったようです。

その他にも、今は自分の好きな要素を全部詰め込んだオリジナルのヴィンテージウォッチも製作中です。本物のヴィンテージウォッチより価格を抑えることで、新たなヴィンテージファンを取り込めればと考えています。

好きなことを仕事にしていることは

好きなことを仕事にするには、とにかく諦めないことが大切だと思います。好きなことの中でも、ベクトルをいろいろと変えられる柔軟な思考も大事かもしれませんね。例えば円安だったから国内でできることに方向転換するとか、商品が売れないなら貸してみるとか、ビジネスにするにはとにかく柔軟に対応していく必要があります。



イノセントアンティークス
練馬区貫井4丁目14-18
TEL:03-5848-9433
営業:10時-19時 定休:土・日・祝日
※アポイント制のショールームです。事前に連絡をしてください。

HP  YouTube 

経営者セミナー

今すぐできる 会場参加/ZOOM配信 お選びいただけます。

商品・サービスを **1円** でも高く売る

アイデア 発想術

日時 > 10月24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配信形式

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 > 10月16日(水)

申込受付中  

経営者セミナー

会場参加/ZOOM配信 お選びいただけます。

スモールビジネスの業務効率化を加速する ChatGTP 活用術

日時 > 11月21日(木) 19:00~21:00
講師 > 富田 良治氏(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配信形式

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 > 11月13日(水)

10/21(月)より受付開始