

neri·made

26

ねりまの産業を元気に!



nm
特集

ポストコロナ時代に

適応するサービスを!



「今ある事業の先」で新しい客層を掴む!

特集:「今ある事業の先」で新しい客層を掴む!

- コロナ禍に直面して事業者が気付いたこと 3
- 本業のスキルを活かして新しい事業を始めた練馬区の事業者さんを紹介! 4
- さぼっとくんが聞きました 6
- 練馬区の起業家インタビュー 7

練馬区
の
起業家





練馬ビジネスチャンス交流会
**区内農業者と
 商談を希望する
 事業者募集!**

事業者同士の交流により、商取引につなげるため、「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 令和4年2月28日(月) 午後1時~午後3時
場所 練馬区立区民・産業プラザ coconeriホール(coconeri3階)
定員 40事業者程度(応募者多数の場合は抽選)
参加費 無料
応募期限 令和4年1月17日(月)
申込 ・区ホームページ応募フォーム
 ・下記申込先まで申込書を郵送または持ち込み
 ※当日のプログラムや、参加農業者一覧は、区ホームページでご覧いただけます。
 ※応募フォームや、申込書は、区ホームページ内にあります。

区ホームページは
 こちらから!



申込先・お問い合わせ
 練馬区 経済課 中小企業振興係(03-5984-1483)

無料講演会
 パパママ参加型
 ユーザー目線からの商品開発&創業
育児グッズができるまで

子育てをしていると「こんなグッズがあると楽なのに」「用途としてはこれだけドデザインが…」と思う場面に出くわします。そうした思いを出発点に「使いたい」と思うような育児グッズを実際に商品化し販売するまでに何が必要だったか、その経験をお話します。

対象: 創業希望者、女性経営者・管理職
日時: 1月18日(火)午後2時~午後3時30分
場所: 練馬区立区民・産業プラザ Coconeriホール
講師: 株式会社chibito代表取締役・阿部裕子氏
定員: 100名(先着順)

費用: 無料
申込: 東商HPイベントカレンダーより(No.109098)

お問い合わせ
 東京商工会議所練馬支部(03-3994-6521)



ねりま観光案内所

所在地:〒176-0001 練馬区練馬1-17-1 Coconeri3階
 電話:03-3991-8101
 営業時間:9:00~21:00
 休業日:年末年始(12月29日~1月3日)



石神井観光案内所

所在地:〒177-0041 練馬区石神井町3-23-8
 電話:03-5923-9220
 営業時間:9:00~19:00
 休業日:年末年始(12月29日~1月3日)



お問い合わせ先 ねりま観光センター TEL:03-4586-1199 E-mail:kanko@nerima-idc.or.jp
 ツイッター、フェイスブック、インスタグラムでも情報発信中!

<https://twitter.com/nerikohouse> <https://facebook.com/nerimakanko> <https://www.instagram.com/nerimakanko>





今ある事業の先で
新しい客層を掴む!

コロナ禍に直面して 事業者が気付いたこと



2020年から続くコロナ禍で大変な思いをした練馬区の事業者さんも少なくないと思います。今回のコロナ禍で気が付いたことは、安定した事業を長く続けていくためには、収益の上げ方を一つの性質に依存することを回避しないといけないということではないでしょうか。

それは違う事業を複数経営するというのではなく、同じことをしているけれども収益のあり方を変えるということです。例えば、飲食店がデリバリーをしたり、食材の物販を行うという試みもその一つです。

このように、本業とまったく違うことを行うのではなく、自分の強みや商品・サービスは可能な限りそのままにして、“収益の上げ方”だけを複数の性質に分けるといふ発想がとても大切なのです。

もともと持っている商品・サービスの向け先や提供の仕方を変える。これができれば、ポストコロナ時代でも逞しく勝ち残れる事業になっていくのではないかと思います。



▲経営コンサルタント 酒井勇貴 先生



本業のスキルを活かして新しい事業を始めた練馬区の実業家さんにフォーカスしました!



世の中のニーズと自社の
強みを活かして新事業を展開

有限会社 鶴金社中



コロナ禍を機に
新しい分野に挑戦

じぶん脱毛 練馬



体験型サービスで
新しい客層へアプローチ

YASA ci HANA

詳しくは次のページで



今ある事業の先で
新しい客層を掴む!

コロナ禍をきっかけとした
様々な取り組みの中で、
本業のスキルを活かして新しい事業を
始めた練馬区の事業者さんに
フォーカスしました!

つるきんしゃちゅう
大手企業にプロモーション用車両をレンタルしていた「鶴金社中」が、
中小企業、個人事業主向けのキッチンカー製造販売をスタート!



▲有限会社鶴金社中 代表の金子ひろしさん



▲イベントで利用するレンタル用の車両

●なぜキッチンカーの製造販売を始めたのですか?

もともと弊社はイベントの企画から運営までを行うプランニング会社で、代理店などから依頼を受け、所有しているキッチンカーを使い、大手の食品飲料メーカーや化粧品会社などのプロモーションを展開していました。しかし、コロナ禍でイベント自体が激減しました。そんな時、飲食店の移動販売車がマスコミで多く取り上げられ、弊社にも代理店以外から「キッチンカーを利用したい」という問い合わせが増えてきました。そこで、新しい試みとして車両の製造販売を始めました。

●キッチンカーの販売において苦労したことは何ですか?

キッチンカーの製造コストを下げることで、今までは車両を貸し出していたのですが、飲食店さんからは車両を所有したいという要望が多く、中小企業や個人事業主でも手が届くような予算で車両を製造販売する必要がありました。

でも、それまで利用していた工場だと大量生産に対応できず、価格を下げられませんでした。そのため、新たに九州や海外の工場に掛け合って契約をし、工場を使い分けることでキッチンカーを安く製造し、皆さんに提供できる価格での販売ができるようになりました。

●本来の事業と新しい事業がリンクしていることはどういうところですか?

キッチンカーの製造販売は、これまで業務の中心になっていた「プロモーションのための車両レンタル」と全く違う業態という訳ではなく、延長線上の内容だからスムーズに進められたと思っています。車両をご購入の方には、移動販売に必要な保健所の手続き方法も詳しくお伝えすることができます。キッチンカーを販売する会社も増えましたが、弊社はキッチンカーの取り扱いについて長年の経験とノウハウがあるので自信を持って提供できています。

●新しい事業を始めて良かったことはどんなことですか?

コロナ禍の影響で売上が激減してきた時、すぐに動き始めることができたきっかけは、個人や飲食店さんからの問い合わせが増えたことでした。そうした小さな

ニーズを拾い集めることができたのは良かったと思っています。キッチンカーの製造販売を始めたことで、今までは代理店との仕事だけだったのが、飲食店さんなど中小企業や個人事業主との繋がりができました。

全国からオーダーが来ますが、現在は関東エリアの問い合わせが9割です。練馬区内の飲食店や農園のキッチンカーも手がけ、地域との繋がりが強まりました。今は一緒にイベントを開催するなど、地域の活性化にも取り組んでいます。



◀地域の方向けに、会社のガレージで定期的にフードイベントを開催。

▼キッチンカーを購入した飲食店や農家さんなどもイベントに出店。

有限会社 鶴金社中
練馬区大泉学園町3-21-7
03-5387-0127
<https://www.tsurukin.co.jp/>



「事業存続のために何かチャレンジしたい!」と思ったら、
練馬ビジネスサポートセンターにご相談下さい (TEL 03-6757-2020)

練馬区発、銀座や表参道にも出店しているマッサージ整体院「なごみ」が、完全無人のセルフ脱毛サロンをオープン！



▲じぶん脱毛 練馬 オーナーの伊澤光枝さん



じぶん脱毛 練馬
練馬区練馬1-6-16
サンパレス練馬105号室
050-3554-6915
<https://www.jibundatumou.com/>

●無人の脱毛サロンを始めようと思ったきっかけは？

コロナ禍で本業のマッサージ整体院を休業しなければならなくなった時に、何かを始めなければと思いました。そこで、以前から構想をしていた脱毛を完全無人でできないかと考えました。まずは「なごみ桜台店」で有人から始め、脱毛のノウハウと無人で行えるシステムが完成したので、今年から完全無人のシステムで運営をするようになりました。

●ターゲットは？

無人なので恥ずかしさを感じることなく施術していただけること、値段もかなりリーズナブルな事から、男性や小学生～高校生といった新しい客層もターゲットにしています。

●既存事業との住み分けは？

セルフ脱毛に不安がある方や自分では脱毛が難しい部分は「なごみ桜台店」にお越しただければスタッフが施術しますので、使い分けて利用して頂ければと思っています。また、マッサージを受けているお客様の中には、脱毛に興味を持っている方もいらっしゃるので、双方で集客が期待できます。

●今後の事業の展望は？

今後は、この無人システムの流れや仕組みをブラッシュアップして行って、フランチャイズ展開も考えていきたいです。また、脱毛をしに来た時にすでにエステもできるように、セルフのエステマシンも置きたいと考えています。実はすでに動き始めているんですよ。

●練馬区の事業者さんへ一言

コロナ禍は苦勞することも多かったけど、数年前から考えていた事業を開始する良いきっかけになりました。今が新しい事業を展開するチャンスかもしれません。新しいことをするのは楽しいし、周りも応援してくれるから頑張れます。

無人のシステムは今の時代の流れだと思っています。無人の事業を行うところが増えて来たから、予約や施錠の方法など、前例があり取り入れやすくなっています。各事業者さんでも考えてみたら面白いと思いますよ。

やさしいはな 江古田のフラワーショップ「YASA ci HANA」が、お子様限定のお花屋さん体験を開催！



YASA ci HANA
練馬区栄町33-11
GROWS江古田駅前101
03-5912-1877
<https://yasacihana.com/>
最新情報は公式Instagram
(@yasacihana)でご確認ください

●なぜお子様向けのお花屋さん体験を始めたのですか？

実際のお店でお子さんがその職業を体験するのって面白いかもと思ったからです。また、コロナ禍で子どもたちが何か体験できる機会がすごく減っているなど感じていて、私たちにできることを考えた結果、感染対策をした上で、5ヶ月間新しい試みとして行いました。

●実施してみて、どうでしたか？

1ヶ月に4回計16名の募集をInstagramでしたところ、すぐに満席になりました。あまりにもたくさんの反響があったので月8回の開催に増やしましたが、全て満席になりました。4歳～13歳までの幅広い年齢層のお子様に参加してくれて、みんなとても真剣な様子でした。

体験の時は保護者の方が一緒に来てくれるので、お店を知ってもらう良い機会になっています。また、体験の様子を撮った写真をご自身のInstagramに掲載してくれるので、そこからお友達などにも広めてもらえました。練馬区外の方も多く足を運んで頂いたのが、思った以上の効果でした。お花屋さん体験がお店を知ってもらうきっかけとなり、お花の販売にも繋がりました。

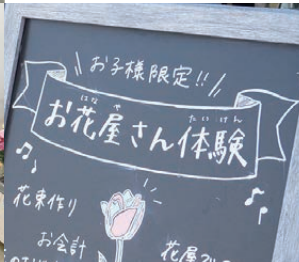
●体験に参加された方のご感想は？

「子どもにこんな経験をさせてあげられる所はない」と喜んでいて、リピートしてくれる方も多くいらっしゃいました。

お花屋さん体験は2021年11月までで、12月からは親子でできるフラワーレッスンを行っています(お花屋さん体験は2022年の夏頃に再開する予定です)。今後も、支持をしてくださっているお客様層に対して色々な新しいサービスを充実させていきたいと思っています。



▲スタッフの高橋由名さん(左)と代表の濱口貴弘さん(右) ▲花束を作るだけでなく、接客、お会計や水替えなど、実際のお花屋さんの仕事も体験できる。



◀中小企業の販路開拓、新事業創出の新事業展開事例が掲載されています。

2021年版 中小企業白書・小規模企業白書 ~中小企業の新事業展開事例集 概要~令和3年4月 中小企業庁
<https://www.meti.go.jp/press/2021/04/20210423001/20210423001-3.pdf>



さぼっとくんが聞きました!

Q 練馬ビジネスサポートセンターでは
労務について社会保険労務士さんに
無料で相談できるってホント?

A 雇用や社会保険など、経営者さんが気になる
労務管理について無料でご相談に乗りますよ。



▲特定社会保険労務士
角山史朗 先生

角 練馬ビジネスサポートセンターでは、経営や起業について各分野の専門家に直接相談に乗ってもらえる。今回は労務相談を担当している、社会保険労務士の角山先生にお話を伺った。

角 社会保険労務士の角山です。毎週火曜日の13時~17時に、練馬ビジネスサポートセンター(以下ネリサポ)で経営者を対象にした無料の労務相談の担当をしています。

角 労務って何のことだば? なんだか難しうだば...

角 労務とは簡単に言うと、雇用や労働時間の管理、給与計算から職場環境の整備など、従業員の労働管理全般を指します。社会保険(厚生年金、健康保険)や労働保険(労災保険、雇用保険)といった保険手続き等も含まれますね。労務は会社を経営する上で切っても切れないものなのです。

角 どんな労務相談が多いば?

角 経営者の方からは、「現在はこのように労務管理を行っているが、これで正しいのか」といった確認のご相談がよくあります。今はインターネットで誰もが容易に情報を得られますので、経営者は以前にも増して正しい労務管理をなさる必要があります。

これから創業される方からは、人を雇用した場合の社会保険、労働保険の届出のご相談や、賃金計算のやり方、残業代などの割増賃金の出し方といった相談が多いですね。中には「労務についてよくわからないから、イチから教えて欲しい」という方もいらっしゃいますよ。

角 気軽に何でも相談に乗ってもらえるのは心強いば。労務で気をつけるべきことは、どんなことだば?

角 2019年4月に働き方改革に関する法律が整備され、労務管理の大改革が始まっ

ています。それに伴って、この2~3年何かしらの法改正がなされています。

働き方改革の柱は、正規社員と非正規社員の格差を是正する「同一労働同一賃金」、「残業・長時間労働の削減」、そして女性や高齢者、外国人など多様な人材の活躍促進と働き方の多様化を含めた「ダイバーシティ」の3つです。

皆さんが働きやすく働きがいのある環境を作ることで、生産性を上げて少子化を抑制しようというのが、働き方改革の最終目標なんです。

角 とても大切なことだば。具体的にはどんなことが変わったば?

角 既に2019年4月から有給休暇取得促進、2021年4月からは中小企業の一労働同一賃金が施行。働き方改革以外にも、70歳までの就業確保努力義務、育児介護休業法の改正などが続いています。また、2022年4月からは中小企業における職場のハラスメント防止が義務化されます。

場合によっては「知らなかった」では済まされないこともあるので、経営者は常にアンテナを張って、最新情報を得ておく必要があります。

角 他にはどんなアドバイスしてくれるば?

角 最新の助成金情報も提供しています。今のおすすりは「キャリアアップ助成金」ですね。入社6カ月以上で3年以下の有期労働者を正社員に変更するともらえる助成金です。ただし、賃金3%アップなどの条件もあるので、その辺の情報も含めてお伝えしています。

これから創業する方には、アルバイトを一人でも雇えば労災保険に入る義務があるなど、知っておくべき基礎的なこともお話し

しています。労災保険は例えばスタッフが仕事中に事故に遭った場合、ケガ・病气・障害・死亡に対して補償を行う制度です。

角 実際に相談をするにはどうしたらいいば?

角 まずはネリサポに電話でご予約ください。ホームページからは予約状況も確認できますよ。

最新の労務知識がないことは、経営者にとって大きなリスクになります。定期的に相談して情報を確認することもおすすめします。経営者はアンテナを張ることが大切ですが、ネリサポをアンテナの一つとしてぜひ活用してくださいね。

ネリサポ専門相談

曜日ごとに「起業・創業」「法律」「労務」「税務」「販路拡大・集客」「経営全般」の分野を専門家に無料で相談できます。

(1回1時間)

ご予約は電話番号
03-67571-2020まで。



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



鹿島学園高等学校サポート校
 KG 高等学院 練馬キャンパス
 キャンパス長 中里千恵さん

子育てで悩んだ経験が今の仕事の原動力に

私は前職で学習塾の開発営業をしていたのですが、当時高校生だった自分の子どもが不登校になり高校を中退してしまいました。悩んでいたところ、たまたま勤めていた会社が通信制サポート校の運営をしていて、会社に相談して転学させてもらうことになりました。

自身の子育てで経験をきっかけに教育の道へ
 在籍する生徒の通う理由は、不登校や学習障害、大人数が苦手、スポーツや芸能活動など自分のやりたいことに時間をかけた、自分のペースで学びたい等、様々です。また、コロナ禍の影響で学校に通えない子どもも増えていて、生徒は年々増加しています。

「学校に通えない子ども」が増えている
 KG 高等学院は茨城県鹿嶋市にある私立高校、鹿島学園を母体にした通信制高校です。練馬キャンパスは2014年に開校して、今年で7年目。初年度の卒業生は2人だけでしたが、ここ5年は毎年20〜25人の生徒が卒業しています。



▲高校生を応援する企業によるキャリア研修の様子。協力企業(株)パセリ。



▲スポーツ大会では、巨大なボールを床に落とさないよう、チームで協力し合う競技「キンボール」に挑戦。

本校は通信制高校ですが、登校することを重視しています。今の子どもたちは親以外の大人と接する機会がすくなく少ないんです。だから、親の価値観をそのまま受け継いでしまうことも少なくありません。子ども達には多くの大人たちと接する機会を作ること、世界は広い、そして色々な考え方がある」ということを知って欲しい。そのため練馬キャンパスでは「体験する学び」に力を入れています。また、地域のボランティアや課外学習、外部講師を招いたレクチャーもあります。コロナ前は企業訪問も行っていました。

15歳〜74歳！多様な生徒たちの学び舎
 KG 高等学院練馬キャンパスには普通科のほか、大人向けのコースもあります。これまでの生徒の最高齢は74歳！「家の事情で高校を中退した事が人生でやり残したとだった」とおっしゃっていて、見事卒業されました。私たちも感動しましたし、今も生徒たちはこの話を伝えています。

制高校を運営してみませんか？というお話をいただきました。
 キャンパスの立地を決めるときには、前職で培った地域調査のスキル（子どもの人数や学校の数などの分析）が役立ちました。通信教育は生徒の家に近い学校が好まれる傾向があります。練馬駅は好条件でした。

鹿島学園高等学校サポート校
 KG 高等学院 練馬キャンパス

練馬区豊玉北5-14-2 永井ビル2F
 電話：03-6914-7191
<https://kg-school.com>

▲特別活動 ボードゲーム
 ボードゲームは考える力、想像する力、そして自分と人の考えは違うんだということを遊びながら学べます。

誰かが背中を押してくれるのを待っている
 多くの通信制高校は「卒業」を目標にしています。私自身を振り返っても、自分の子どもには「高校だけは卒業して欲しい」と切実に思っていました。だけど人生は、卒業してからのほうが長いんです。実際、卒業しても行くあてのない若者がたくさんいて、誰かがほんの少し背中を押してくれるのを待っています。そんな子ども達のために、色々な企業や専門家、地域の方々と連携していきたいと思っています。
 今は通信制高校の枠を超えて卒業後の就労支援まで含めたワンストップ事業を計画中です。



スモールビジネスの 新事業としての 介護・福祉ビジネス

参加者
募集中!



会場参加/動画配信 お選びいただけます

- 日時 会場 > 1月19日(水) 19時~21時
- 動画 > セミナー終了1週間後から配信予定
(視聴期間は配信日より1週間限定)
- 講師 > 松本 典子 氏 中小企業診断士
- 会場 > 練馬区立区民・産業プラザ 研修室1 (Coconeri3階)
- 対象 > 事業者・創業予定者
- 定員 会場 > 30名(申込順)
- 動画 > 定員なし(要申込)
- 参加費 > 500円(税込)
- 申込締切 > 1月17日(月)



▲会場参加



▲動画配信



産学 連携セミナー

会場参加/動画配信

お選びいただけます

大学とチームを組んで
新しいビジネスを生み出す方法
~体験しよう!大学の「智恵」を「利益」に変えるプロセス~

- 日時 会場 > 2月9日(水)
18時30分~20時30分
- 動画 > セミナー終了1週間後から配信予定
(視聴期間は配信日より1週間限定)
- 講師 > 安江 準二 氏・亀井 隆夫 氏 PUIP
- 会場 > 練馬区立区民・産業プラザ 研修室1
(Coconeri3階)
- 対象 > 事業者・創業予定者
- 定員 会場 > 30名(申込順)
- 動画 > 定員なし(要申込)
- 参加費 > 無料
- 申込締切 > 2月7日(月)

1/11(火)より
受付開始



主催 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)
任意団体大学知財群活用プラットフォーム(PUIP)
巣鴨信用金庫すかも事業創造センター
後援 練馬区

会場参加/動画配信

お選びいただけます

補助金の知識と 活用のコツ

1/21(金)より
受付開始

- 日時 会場参加 > 2月24日(木) 18時~20時
- 動画配信 > セミナー終了1週間後から予定
(視聴期間は配信日より1週間限定)
- 講師 > 石村 飛鷹 氏 中小企業診断士
- 会場 > 練馬区立区民・産業プラザ
Coconeriホール
- 対象 > 事業者・創業予定者
- 参加費 > 500円(税込)
- 締切 > 2月21日(月)

nerj·made vol.26 令和4年1月1日発行 年4回(4月・7月・10月・1月)

「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。

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 (練馬駅中央北口から徒歩1分)

TEL 03-6757-2020 FAX 03-6757-1014 <https://www.nerima-idc.or.jp/bsc/>

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)



制作 エコレボ編集部