

# neri·made

vol.15

平成 31 年 4 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!

永く愛される会社経営

## contents

- ◆ ねりま観光センター information ..... P.2
- ◆ ネリサポの事業者支援事業の紹介 ..... P.2
- ◆ 特集 永く愛される会社経営 ..... P.3
- ◆ neri·made 気になるお店 ..... P.3
- ◆ 教えてトークキング・プランナーさん ..... 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

おいしいもの & 桜を探しにお出かけしよう!



「ねりコレぐるぐるクーポン」イベント開催中

対象のねりコレのお店で1,000円(税込)以上のお買い物をすると、くじ引きができます。商品割引などのクーポンが特製ねりこグッズなど素敵な景品が必ず当たります♪  
ねりコレのお店を楽しくお得に巡ってみてください。

開催期間 3月21日(木・祝日)～4月20日(土)まで

※対象店舗など、詳しくはねりま観光センターHPをご覧ください。

「お花見散歩まっぷ」を配布しています

桜のお花見散歩コース全6コースを紹介する人気のまっぷを配布中です! 写真映えする鑑賞スポットやコース近くのねりコレ店も掲載。暖かな日ざしの中、まっぷ片手にお花見にお出かけしてみませんか。

配布場所 区内観光案内所、区民事務所、図書館など



ねりま観光センター  
ホームページ

区内イベント情報、おすすめスポット等、旬の観光情報を楽しく発信しています。ぜひご覧ください。

ツイッター、フェイスブックでも情報発信中!



<https://twitter.com/nerikohouse>



<https://facebook.com/nerimakanko>

■ 問合せ：ねりま観光センター ☎03-4586-1199 E-mail: kanko@nerima-idc.or.jp

ネリサポの事業者支援事業の紹介



事業者支援  
アドバイザー派遣事業

「福祉・生活関連産業」「事業承継」に取り組む  
事業者には事業者支援アドバイザーを派遣します!

ひとりで考えていると、なかなか進まない「新しい事業プランの作成」や「事業承継の準備」、  
一緒になって考えてくれるアドバイザー(中小企業診断士等)を、事務所や店舗まで派遣します。

福祉・生活関連産業

支援対象者 福祉・生活関連産業の分野において  
サービスの創出・成長に取り組む事業者

支援内容 現在考えている新しいサービス等の  
アイデアと一緒に練り上げます

事業承継

支援対象者 事業承継に取り組む事業者

支援内容 事業承継の課題の解決に向けて  
具体的な方法をご提案します

●費用：無料 ●支援期間：おおむね1年間 ●派遣回数：原則10回まで

新 産業財産権取得支援事業 ※平成31年4月より補助を開始しました。

区内で1年以上事業を営む中小企業等が、特許権・実用新案権・意匠権・商標権を取得する際の出願料、審査請求料、登録料、産業財産権取得に際して弁理士等に支払う費用等の一部を補助します。

●補助率：1/2 ●補助限度額：10万円

■問合せ：練馬ビジネスサポートセンター ☎03-6757-2020

# 永く愛される会社経営



## 株式会社 マザーグース

代表取締役 萩原 ひとみさん

大正5年、萩原パンとして祖父が巣鴨で創業。当時は大八車でパンを売り歩いた。昭和22年、江古田に店を構え株式会社マザーグースに改称。平成24年、代表取締役に就任。栄町本通り商店街振興組合理事、練馬区商店街連合会(練馬商人会)メンバー。

練馬区栄町29-2  
☎03-3994-2121  
<https://ayatakahitomi.wixsite.com/mothergoose-ekoda>



## 株式会社 ナイル商会

代表取締役社長 小泉 貞男さん

昭和10年、旭食品として父親が文京区で創業し、業務用カレーライスの素を製造販売。昭和22年に練馬区豊玉北に移転。昭和27年、カレー粉「インデラカレー」を製造販売。

昭和27年、社名を株式会社ナイル商会に改称。平成15年、代表取締役社長に就任。全日本カレー工業協同組合理事。練馬区豊玉北4-33-15  
☎03-3993-4111  
<http://www.nair.co.jp>



創業103年になる江古田の老舗ベーカリーと、発売から67年のロングセラーのインドカレー粉を製造販売する会社。2社の事例から、永く愛される会社経営のヒントが見えてくるはずです。

nerj.made

気になるお店

品質と鮮度が自慢！ ところ天・あんみつ・ちくわぶの工場直売

代金箱が設置された無人販売の「特用ちくわぶ」は4本100円



伊豆産の極上の天草を使ったところ天は、歯ごたえも喉ごしも良く、ツルツルといくらでも食べられそう！



工場の小窓で直接買うスタイル

住宅街の中で、工場らしからぬ店構えの鈴木商店は、大正13年創業。もともとは蒟蒻(こんにやく)を作っていましたが、現在は寒天を使った商品や、おでんの名脇役・ちくわぶの製造卸しが専門です。実はここ、できたての寒天商品が買える、知る人ぞ知るお店なんです！「国産原料にこだわり、手間を惜しまない」と話す3代目の鈴木孝一さん。春夏がシーズンの生寒天は、容器持参の常連客もいるほど人気なんだそうですよ。



■有限会社 鈴木商店

練馬区下石神井2-19-12 ☎03-3996-8755 定休日:日曜  
窓口の直売:10時~17時 ちくわぶの無人販売は無休

# お客様や地域に 喜んでいただきたい



シナモンレーズン



## 懐かしいパンから新商品まで80種類以上

老舗のマザーグースは今年で103年目。

「パン屋さんは街にたくさんありますし、老舗というだけでお客様が来てくれる時代ではありません。人気店の情報収集をしたり、パン業界の講習会へ参加したり、常に勉強は欠かせません。そこで習ったことをスタッフに伝え、試作して新商品を開発しています。最近では、自家製のレーズン天然酵母を使った、もちもちした食パンが人気です」

店頭には、初代が考案したという白餡入りメロンパン、ハード系のパン、具材をその場ではさむコッペパンなど、常時80種類以上が並んでいます。保存料や添加物は一切使用せず、アレルギー対応パンも取り扱っているほか、子どもや高齢者が食べやすいようにミニパンシリーズも充実。食べる人のことをとことん考えた配慮を感じます。

## イベントで人も店も街も、楽しくしたい

萩原さんは自店を大切に思うのと同様に、地域が愛されることを望んでいます。

「私の代になってから、地域の商店会活動に飛び込みました。大先輩が多いので初めは敷居が高かったのですが(笑)。いざ入ってみたらイベントが多い活発な商店街で、店主や近隣商店街の方たちとつながりができて、とても楽しいです」

それを機に、地域活動に熱心に取り組むようになりました。商店主が講師となるミニ講座「まちゼミねりま」は平成27年の初回から参加。「えこだパン

さんぽ」や「練馬パンカーニバル」では、中心メンバーとなって広告スポンサーの依頼や、駅構内へのポスター掲示交渉など、まさに東奔西走。

「自分のお店も地域も元気にすることが、私のライフワークです」

## 出会いが人生を豊かにしてくれる

平成30年9月、マザーグース店舗の隣をフリースペースとして開放しました。普段はイトインコーナーとして、480円でパンとドリンクをバイキング形式で提供。広いスペースなので、車椅子やベビーカーの方もゆったりと利用できます。地域の団体にも貸し出し、子ども食堂やミニコンサート、寄席などのイベント会場としても利用されています。

「他社に貸せば安定した家賃収入が見込めますが、そうしなかったのは地域の方に喜んで使ってもらいたいから。出会いは人生を豊かにしてくれます。人との出会いをこれからも大事にしていきたい」

地域のために骨身を惜しまず、汗をかく萩原さん。

日本の食文化を高めたいと願い、「おいしい・おもしろい・安心・安全」がモットーのマザーグースを核に、地域の輪が濃く広がっています。





# "まじめな商売"を やってきただけです



## ユーザーの要望にとことん応える

「インデラカレー」を中心としたカレー粉の製造販売を営む株式会社ナイル商会。小泉さんはこれまでの会社経営を振り返って、こう話します。

「『ユーザーの要望に応えること』『品質の確かな製品を安定供給すること』。これを守って、まじめに商売してきました」

50年以上取引関係が続いている事業者がいくつもあるというから、積み重ねてきた実績が信頼につながっているのでしょう。

「インデラカレー」の売上が主軸かと思いきや、売上の約50%はOEM(他社ブランド製品の受託製造)とのこと。「もっと甘いカレー粉がほしい」「ローリエを足してほしい」といった各社の細かい要望に対応しています。また、企業ばかりでなく、近隣の保育園からは「1歳児も食べることができるカレーがほしい」といった依頼がくることも。「こだわりを持つお客様ほど、インデラカレーから離れない」という言葉に自信と誇りを感じます。

## インデラカレーから引き継ぐ精神

そもそも「インデラカレー」の誕生は、インド料理店の草分け、銀座「ナイルレストラン」の初代オーナー、A.M.ナイル氏との出会いがきっかけとなっています。

「創業者である父親は、戦後、練馬で余っていたたくあん漬け用のウコンを原料のひとつとしてカレーライスの素を製造販売していました。その頃、日本のカレーメーカーに『本場インドのカレー粉を作って

ほしい』と、お願いして回っていたナイルさんと偶然出会い、そこからおよそ2年かけてようやく完成したのが『インデラカレー』なんですよ

ナイルさんとの出会いは社歴に残る出来事でした。

## 品質管理と安定供給、そして仕事への感謝

インデラカレーの品質は、世界各国の産地から輸入するスパイスが決め手。原料はクミン、カルダモン、シナモン、ウコンなど、約20種類に及びます。

「すべて農産物ですから天候に左右されやすく、安定供給のために複数の商社と取引をしてリスク分散しています。また、阪神・淡路大震災や東日本大震災を教訓に、入間工場に半年分の在庫を持つようにし、万が一の時は、同業他社の工場を貸してもらえるように契約をしています」

さらに品質管理に対しても、服務規程を策定し、私物の工場内持込禁止、道具の整理整頓、作業終了後の器具・機械の点検などをルール化。

「クレームは1回もありません。効率を落としてでも『品質第一』と社員に浸透させています。

私が一番大切にしていることは、仕事が今日あるということへの感謝なんです」この謙虚な姿勢がお客様との太い絆になっているのだと確信しました。



## 教えてトークン・プランナーさん



### 商売繁盛に つながる コミュニケーション

トークン・プランナー  
合同会社坪内美樹事務所  
代表 坪内 美樹

商売繁盛とは、お客様に愛されていること。  
「あなたのお店(会社)があって良かった」  
「あなたのお店(商品・サービス)のファンです」  
と言われ、商売が続いていけば、それは立派な繁盛です!  
職種に関わらず、愛されるには共通項があります。そのひとつは、お客様とプラスのコミュニケーションがとれているということ。商売繁盛に欠かせないキーワードを、いくつかご紹介しましょう。

#### 1 ATM (明るく、楽しく、前向きに)

あのお店(会社)に行けば元気が出る、明るい気持ちになれる、そう思えば自然と足が向くもの。「明るく、楽しく、前向きに」の気持ち(略してATM)を持ちましょう。お客様が、いつでもあなたのお店や会社でパワーチャージ



ができるよう、まずは笑顔でお出迎え。お客様と目が合ったら笑顔になる、これをぜひ習慣にして、笑顔の印象を残しましょう。さらに、挨拶は先手必勝。まずはあなたから、元気を贈るハッピーボイス(明るい声)で、笑顔とともに届けましょう。

#### 2 信頼、安心、熱意

お客様に信頼されるには、よく「聴く」こと。商品紹介や打合せなどで、ついつい説明をすることに走っていませんか。何かを提案・作り上げていく作業では、時間をかけてご要望をお聴きすることが重要です。どんなささいなことでもしっかり受け止めお聴きすることで、信頼感・安心感が深まります。お客様に興味関心を持ち、「教えてください」の姿勢で聴くことは、あなたの熱意の表れでもあるのです。



#### 3 楽しい、嬉しい、面白い

リピーターを作るには、ワクワク感が大事。ちょっとした工夫で、魅力発信をしてみましょう。たとえば「営業→お客様繁盛係」「接客係→おもてなし係」「クレーム担当→ご要望お伺い係」など、従来の呼び方を変えただけで温かみが増し、お客様からのお声かけや売り上げが増えた事例もあります。

商売に限らず、仲間・応援者を増やすには、感謝と謙虚の想いを表す「おかげさまで、ありがとう」。口ぐせにして、たくさん使ってくださいね!

## ビジネスチャンス・ナビ 2020

無料登録受付中!

「ビジネスチャンス・ナビ2020」は、受発注取引のマッチングサイトです。現在28,000を超える事業者様にご登録いただいております。

#### ポイント 1

東京2020組織委員会や東京都の外郭団体の電子入札に参加できるサイト

#### ポイント 2

民間企業のビジネスマッチングおよび官公庁等の入札案件情報が一元的に掲載

#### ポイント 3

ビジネスパートナー(新規取引先)の開拓が可能

#### ユーザー登録に関して

無料でご利用いただけます。サイトから新規ユーザー登録を!



<https://www.sekai2020.tokyo/bcn/>



チャンスナビで検索!

■問合せ: ビジネスチャンス・ナビ2020運営事務局 ☎0570-009-777  
メール: sme-webmaster@sekai2020.jp

# 社長さん! 訪問記 #014

## 株式会社 たまみずき 櫻井 元さん 安定した会社経営をしなくては 福祉事業の責任は果たせない



### 株式会社たまみずき 代表取締役社長 櫻井 元さん

昭和48年、静岡県生まれ。大学卒業後、ITエンジニアとして十数年勤務。退職後、放課後等デイサービス施設を開所。障がい児家族のニーズに応え、拠点を増やし成長を続けている。

### 娘たちや同じ境遇の家族のため、福祉業界で起業

双子の娘は二人とも先天性のレット症候群という病気で、特別支援学校に通わせ、ホームヘルパーの手を借りて子育てをしていました。と同時に、放課後を過ごす施設も探したのですが、どこも定員いっぱいでは空きのない状態でした。

当時はITエンジニアとして会社に勤務していましたが、社長のそばで経営を学ぶ機会もあり、いつかは自分も起業したいと思っていました。そんな折、「施設に入りたくても入れない」という私たちと同じ悩みを持つ家族が多いことを知り、「自分でやろう」と決意。退職後、できるだけ早く起業したかったので、審査に時間がかからない「株式会社」として、放課後等デイサービス施設「たまみずき」を開所しました。

### 利用率を上げることは、スタッフの意識改革から

最初のうちは、福祉・介護業界の経験があるスタッフのビジネス感覚の乏しさに驚きました。仕事は真面目ですが、そこに利用率を上げようという視点がない。民間企業である以上、利益を出さなければ行き詰まることは明らかです。存続しなければ、障が

い兒やご家族に対して本当の意味で責任が持てないことに。「利用率を上げることも大事な仕事なんだ」と繰り返し説明し、ス

タッフの意識改革に務め、今では拠点ごとに核となる職員が育っています。現在、練馬区のほかに西東京市、清瀬市など5か所で運営し、事業内容も増やしています。

子どもって小さいうちは、障がいがある子もない子と一緒に遊んで、自然に助け合うんですよ。人間の本能かもしれません。だから将来像として、障がい兒も高齢者も同じ施設を居場所にできたら、良い効果があるんじゃないかと考えています。

**気負わずに話す櫻井さんは、福祉業界を幅広い視野で捉え、新風を吹かせています!**



「たまみずき」とは「珠希(たまき)」「瑞希(みずき)」という二人の娘の名前に由来

### 株式会社 たまみずき

<https://tamamizuki.jp/>  
練馬区石神井町7-32-7  
☎03-5923-7188

平成21年7月設立、9月開所。  
放課後等デイサービスのほか、障がい者および高齢者向けの居宅・移動支援サービスや相談支援サービスも展開している。従業員数約100名。



## 東京信用保証協会

当協会は、中小企業の皆さまが金融機関から事業資金をお借入する際、「保証人」となることで資金調達をスムーズにする役割を担う公的機関です

### 東京信用保証協会のご利用のメリット

公的機関ならではのメリットがございます

- ✓ **無担保での資金調達が可能**  
保証付き融資を受けられた方の9割以上が、無担保でのご利用です。
- ✓ **ニーズに応じた資金調達が可能**  
協会独自制度のほか、練馬区・東京都の制度融資がご利用いただけます。短期資金から最長20年の設備資金まで豊富な制度をご用意しています。
- ✓ **経営支援メニューのご利用が可能**  
ビジネスフェアや公開講座の開催など、経営支援も行っています。

### 保証制度のご案内

經常の運転資金はもちろん、様々な資金ニーズにお応えいたします

- **創業保証**  
これから創業したい、創業して間もない方へ
- **セーフティネット保証**  
取引先の倒産、災害、取引金融機関の破綻などにより経営の安定に支障が生じている方へ
- **当座貸越根保証**  
資金ニーズに合わせたお借入・ご返済をご希望の方へ

このほかにも多くの商品を取り揃えておりますので、お気軽にご相談ください



お客さまからの直接のご相談を承っております。窓口相談もどうぞご利用ください。  
詳しくは東京信用保証協会 池袋支店(☎03-3987-5445)までお問い合わせください。

## 創業！ねりま塾

**無料** 入門編

### スモールビジネスで叶える自分のビジョン



講師：山崎 泰央 氏  
(株式会社nomel 代表取締役)

**講演** 自分がやりがいを感じるための、たったひとつの大切なこと～僕が居酒屋を始めた理由～

ミニセミナー「起業するなら！考えておきたい10のコト」  
講師：大江 栄 氏 (中小企業診断士)

4月27日(土) 10時～13時30分

練馬区立区民・産業プラザ Coconeriホール (Coconeri 3階)

- 対象／起業に興味がある方ならどなたでも
- 定員／80名(申込順)
- 締切／4月25日(木)

**予告** 基礎編

### 街から起業～街が変わって、ねりまが変わる～

5月18日(土) 9時30分～16時30分 練馬区立区民・産業プラザ 研修室1 (Coconeri 3階)

- 対象／小さなビジネスから地域を活性化させたい方
- 定員／40名(申込順)
- 参加費／3,000円
- 締切／5月9日(木) ※4月11日(木)から申込を受け付けます。

**予告** 経営相談会 **無料**

5月11日(土) 10時～17時

練馬区立区民・産業プラザ 研修室1 (Coconeri3階)

※4月11日(木)から申込を受け付けます。

税理士・社会保険労務士・中小企業診断士が集まり、経営者や創業予定者の事業上の悩みや課題を解決する合同経営相談会を開催します！

平日、仕事などで相談ができない方も、この機会にぜひご参加いただき、今後の経営にお役立てください。

## 総合相談・専門相談をご利用ください！ **無料**

**総合相談** 平日 9時～17時

**専門相談** 下表参照(事前予約制)

1回の相談時間は1時間

月曜日～金曜日	第1・第3月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日
起業・創業	法律	労務(経営者向け)	販路拡大・集客	経営全般	税務
ビジネスマネージャー	弁護士	社会保険労務士	ビジネスマネージャー	中小企業診断士	税理士
9時～17時※	9時～11時	13時～17時	9時～17時	13時～17時	13時～17時

※起業・創業相談は、毎月第1・第3木曜日、第2・第4月曜日の20時まで実施(事前予約制)。

nerj·made 「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

気持ちも新たに新年度を迎えました。今年度は、改元、消費税率の改定や複数税率制度の導入、年次有給休暇の取得義務化など、事業環境が大きく変わります。事前の準備が重要となりますので、ぜひ、ネリサポの各種相談やセミナーをご活用ください。

nerj·made vol.15 平成31年4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

<https://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  
練馬駅中央北口から徒歩1分