

ビジネスの幅を広げて
コロナに克つ!

ねりまの産業を
元気に!



P.3~7
関連記事
を掲載!

これからはじめる
オンラインビジネス
ネットショップ

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 これからはじめる
オンラインビジネス・ネットショップ … P.3
 - ・ 専門家からアドバイス …… P.4
 - ・ 事業者の事例紹介 …… P.6
- ◆ 練馬ビジネスサポートセンター …… P.8

料理ジャンルや
配達地域で探せる!
こだわり検索機能付き

飲食店応援緊急企画!

「おうちで楽しむ!ねりまごはん特集」

ご自宅や職場などリモート環境での食事の機会が増えています。練馬の本格的な飲食店の味をお届けする、テイクアウト、デリバリー対応が可能なお店の情報を練馬観光情報サイト「とっておきの練馬」に掲載中!

行って見たかったお店、知らなかったお店や行きつけの味をご自宅や職場で楽しむのはいかがですか?



150件以上のお店を掲載中!
(5/29 現在)



CHECK!

← ねりま観光センター公式ホームページ

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

練馬ビジネスサポートセンターの事業者支援事業の紹介

新型コロナウイルス
感染拡大の影響を受けている
事業者の皆様を全力で
支援していきます!



● 経営に関する相談

売上の低下や資金繰りなどに関するさまざまな相談にビジネスマネージャーがお応えします。

● 事業者向け労務相談

雇用調整助成金に関する相談や、会社の労働条件・環境に影響を受けている事業者からの相談に社会保険労務士がお応えします。
※雇用調整助成金の申請支援のため、社会保険労務士の派遣を行っております。詳しくはネリサポHPまたはお電話でご確認ください。

事前予約制 ※1回の相談時間は最大1時間

【総合相談】 平日9時~17時

【専門相談】 下表参照

無料

※状況により専門相談窓口を変更する場合があります。詳しくはネリサポHPまたはお電話でご確認ください。

月曜日~金曜日		月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	
起業・創業	9月末まで 経営	法律	労務 (経営者向け)	販路拡大 集客	経営	税務	9月末まで 労務 (経営者向け)
ビジネス マネージャー	中小企業 診断士	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	社会保険 労務士
9時~17時	9時~17時	9時~11時	13時~17時	9時~17時	13時~17時	13時~17時	9時~17時

⚠ 新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、当面の間は電話での相談対応にご協力をお願いします。

起業・創業・経営・販路拡大・集客 については、オンラインでの相談も受け付けています。

これから始める オンラインビジネス・ネットショップ



今年の春は、コロナ禍でほとんどの事業者が影響を受けたといっても過言ではないでしょう。そんな中、注目されたのが「オンラインビジネス」や「ネットショップ」。販路拡大のひとつとしても検討の価値がありそうです。専門家のアドバイスや事業者の事例を紹介していますので、ぜひ参考にしてください。



専門家から
オンラインビジネス



株式会社 にぎわい研究所
代表取締役 村上 知也 氏

専門家から
ネットショップ



練馬ビジネスサポートセンター
ビジネスマネージャー
菊地 麻美 氏

事業者の事例紹介
オンラインビジネス



Kikko せんせいの英会話教室
代表 前田 喜久子さん

事業者の事例紹介
ネットショップ



はせがわさとう商店株式会社
代表取締役 長谷川 拓也さん

nerisapo オンライン経営相談 実施中!



土日祝日も
相談できます

練馬ビジネスサポートセンターでは、ビデオ会議サービス「Zoom」を利用した経営相談を行っています。中小企業診断士などの国家資格のある相談員がマンツーマンで経営全般に関する悩みを伺います。

詳しくは
こちら➡



	月曜日～金曜日	土曜・日曜・祝日
日時	9時/11時/13時/15時	9時～12時/13時～16時
対象	区内事業者	
相談時間	1事業者あたり 50分	
費用	無料 (通信費等は自己負担)	
予約方法	電話申込 練馬ビジネスサポートセンター ☎ 03-6757-2020	専用 HP から申込 https://peraichi.com/landing_pages/view/nerima



株式会社 にぎわい研究所
代表取締役 村上 知也 氏

コロナショックに負けない！ これからのオンラインビジネス

お店や事業をやっていく上で、「オンライン」が必須の時代となりました。まずは実店舗の来客減少分を補うことを目標に、“スピード対応”と、“チャレンジ”を意識してみましょう。

オンラインでお客様との接点を増やす

オンラインの時代とは言っても、それだけで事業が展開できる事業者は多くありません。実店舗も大切にしつつ、オンラインでお客様との接点を増やし、来客減少分を補えるかがポイントとなります。

ネット販売を始めよう!とECサイト(※)を立ち上げても、中小の小売店が新規のお客様をネットで集客するのは簡単ではありませんが、小さな成功であれば可能だと考えています。

※ECサイト(electronic commerce site) =
インターネット上で商品を販売するWebサイト

あっという間にスマートフォンで ECサイトを開設!

今年の4月半ば、小さなお花屋さんからECサイトの開設を依頼されました。

ECを立ち上げても新しいお客様を呼ぶのは大変であることを伝えましたが、「新規のお客様は呼ばなくても、今まで母の日に来店してくださっていたお客様に、今年も購入してもらえただけでいい」とのこと、その日のうちに一緒にECサイトを立ち上げました。

使ったサービスは、月額無料(決済手数料要)のBASE(ベース)。商品の写真や文字情報が用意できていれば、あっという間に開設できます。

おかげで母の日に間に合わせることができ、ECサイトの売上は、全体の約20%に達しました。1か月前には考えられなかった展開で、「やってよかった」と花屋さんにも喜んでいただけました。



月額無料のネットショップ
<https://thebase.in>

ネットショップの運営に必要な機能を備えており、誰でも簡単、気軽にネットショップが作成できるサービス。



iMovie 動画編集アプリ(無料)
<https://www.apple.com/jp/imovie/>

スマートフォンだけで、
ネットショップの立ち上げ
も動画編集もできる!



この時期に必要なのは、「自分にはネット活用は無理」と思わず、できる限り迅速にまずやってみる、ということではないでしょうか。

オンラインの接客は動画が有効!

オンラインであっても接客は重要です。当面は実店舗に来られるお客様は少ないでしょうから、チラシやポスターの効果も見込めません。ホームページやSNSでお店や商品をアピールしていくことは必須ですが、それだけではどうしても伝え切れない情報があると思います。

そんな時は動画が有効です。リアルタイムのライブ配信や、動画の編集・公開もスマートフォンだけでできる時代。「動画を撮るのは大変」「編集なんて難しすぎる!」と敬遠せず、チャレンジしてみてください。



練馬ビジネスサポートセンター
ビジネスマネージャー 菊地 麻美 氏

初めてのネットショップ 開設のポイント

新型コロナウイルスの感染拡大で対面販売の機会が減っている中、「ネットショップを開きたい」とのご相談が増えています。お客様との接点を増やすためのネットショップ開設についてご紹介します。

ネットショップの種類と特徴

様々な種類があるネットショップ。何を選んだらいいのかわからない時は、費用をあまりかけずに手軽に始められるカート型がおすすめです。BASE、STORES はスマートフォンでも開設できます。

	モール型	カート型	自社 HP
例	アマゾンや楽天市場等に出店	BASE や STORES 等 個人店舗出店	自社 HP
費用	・月額使用料と販売手数料がかかる ・ポイント負担がある場合が多い	・月額使用料 0 円～ ・販売手数料を支払う	・自作なら製作費 0 円～ ・カード等の決済手数料がかかる
メリット	・モールまでの集客力が高い ・商品力がある物に向いている ・セールやキャンペーンなど様々なサポートがある ・配送を任せられる場合もある	・手軽にスピーディーに作れる ・定期販売も可能 ・顧客と直接対応できる ・顧客リストが得られる	・ショップデザイン等を自由に作れる
デメリット	・商品名で検索されることが多いため、 価格競争に陥りやすい ・顧客リストは再利用できないことが多い	・集客は基本的に自店で行う ・キャンペーンやセールは自店で行う	・決済機能等は基本的に自社で 準備する

準備 ショップ開設に向けて

● 販売する商品を決めよう！

一度に多くの商品を掲載するより、まずは数を絞り、慣れてきたら増やしていくのがおすすめです。

● 商品を撮影しよう！

商品を直接手に取れないネットショップでは、写真が売り上げに直結します。その商品の魅力や情報が正確に伝わるよう意識して撮影しましょう。今は、スマートフォンの画像でも十分に対応できます。

● 配送と決済の方法を決めよう！

送料の設定と、サービスの提供範囲の設定（自社配送の場合）が必要です。商品を梱包する容器や袋、緩衝材の準備も忘れずに。決済方法は、運営会社が提供するものの中から選べます。

スタート 注文から発送までの流れ

● 注文の確認をしよう！

対応もれないように、担当者やタイミングを決めて行うのがおすすめです。

● 迅速・確実に商品を発送しよう！

掲載した日数内に発送することが大切です。中身

が壊れないように梱包に注意することはもちろん、開けたときに「嬉しい！」「また注文したい！」と思ってもらえる詰め方の工夫ができるるとリピートに繋がりがやすくなります。ショップカードやチラシを同封することも効果的です。

メンテナンス 売上アップのために

ネットショップは開設してからがスタートです。インターネットの世界には競合店がたくさんあるので、お客様に「見つけて」「選んで」もらうための定期的な更新や改善が必要です。

● 常連さんに知らせよう！

まずは大切な常連のお客様に電話やメール、チラシなどで告知して使ってもらいましょう。常連さん限定の商品なども喜んでいただけます。

● 商品のラインナップや写真、表現を見直そう！

お客様からの問い合わせ内容を反映するなど、商品の掲載情報の定期的な見直し・更新が大切です。

今はインターネット上で気軽にお店を持てる時代です。お客様が来店せずに買い物ができる環境を整えて、販売機会を増やしませんか？



事業者の事例紹介

オンライン
ビジネス

オンライン教室に

挑戦して教える幅が広がった!



Kikkoせんせいの英会話教室
代表 前田 喜久子さん

オンライン教室を始めたきっかけは？

新型コロナウイルスの影響で学校が休校となり、当教室も閉めざるを得ない状況に直面しました。オンライン教室に乗り出す学習塾もありましたが、それでは私が大切にしている子ども同士の「学び合い」ができないのでは？ という危惧がありました。

友人に相談すると、「普通の教室と同じと考えないで、オンラインは違う形でやってみたら？」とひと言。そこで3月末に生徒の意向を知るためにアンケートを実施したところ、約6割が「やりたい」という回答でした。急いで準備を進め、1週間でオンライン教室をスタートさせました。

準備したことは？

まず、取り入れたのはZoom（ビデオ会議サービス）。友人を相手に試験的にオンライン教室を行いました。通信環境を安定させるため、無線から有線に変更。費用はZoomの月額2,000円、有線にするための延長コードだけでした。

4月に授業を開始する前に、保護者に向けてオンラインで説明をしました。

オンライン教室の時間と授業料は？

普通の教室は、週1回、幼児から中学生まで、それぞれ50分から2時間、授業料は6,000円から8,000円です。

オンラインは一律に1回40分1,000円（月額4,000円）にしました。同じ学年のクラスは週2回ずつありますが、学びの機会を多くするため両方出席してもOKに。私自身も初めての経験ということから、授業料も低めに設定しました。

生徒や保護者のメリットや反応は？

実際にオンラインを始めてみると、全員の表情がモニターに映るので、集中していない子はすぐに分かります。これをポジティブに捉え、視覚的に面白いだろうと思う資料をパワーポイントで作るなど工夫しています。できる子を褒めるとその子に引張られ、できない子を褒められたくて頑張る姿を見て、工夫ひとつで、教室と同じように「学び合い」ができるという気づきがありました。

「友達と会えてうれしい」という生徒のほか、保護者からは「子どもがこんなに英語が好きだとは知らなかった」という声などがあり、5月はオンライン利用者が9割まで増えました。

今後の対応は？

東京都による学習塾の休業要請が緩和されれば、通常の教室を再開します。ただ最近では、区内外から「オンラインだったら入りたい」という入会希望者もいるので、9月をめどに対応していこうと思っています。



時間配分を意識して授業を進め、「生徒への目配り、気配りが大切」と前田さん。

Kikkoせんせいの英会話教室

<https://kikkosensei.com/>
練馬区石神井町3-30-14 ☎03-3997-2518



区立小学校で英語を指導した経験を活かし、前田さんが2005年に自宅で児童英会話教室を開設。幼児から中学生まで約100人の生徒をイギリス人講師と共に少人数制で指導。

自社サイトで

オリジナル商品を強みに 売上拡大!



はせがわさとう商店株式会社
代表取締役 長谷川 拓也さん

ペットマト

ネットショップを立ち上げた経緯は？

10年前に、室内でも家庭菜園ができるように、ペットボトルを使った栽培キットを開発しました。作るのには簡単でしたが、売るのが大変。兵庫県から東京に移転して起業し、コンビニエンスストアの本社などへ飛び込み営業をして地道に販売ルートを確認。

販路拡大のため、自社サイトでネット通販も始めました。主力商品は、栽培キット（ペットマト・グリーントイ）や室内栽培専用の育成ライトです。

コロナ禍での売上は？

もともと3～5月は栽培を始めるのに適した時期なので、STAY HOMEで家にいる時間が長くなったことなどが重なり、売上は前年比の5倍に。さらに新型コロナウイルス対応で、マスクや除菌スプレーといった商品も一時的に取り扱い、よく売れました。

栽培キットの販売実績があるので、お客様からは「この会社が扱うマスクなら安心」と評価されました。また、仕入先とのつながりで良質のマスクをいち早く入荷し、タイミングを逃さなかったのも要因の1つですね。モノが売りにくい時代ですが、未来を読み、消費者の気持ちを考えていくことが必要だと思います。

商品やサイトで重視していることは？

商品パッケージは自社でデザインしています。い

かに人目を引くか！ デザインは重要です。コンビニの物販の消化率50%以下が多いなか、栽培キットは消化率90%でほとんど売り切っています。

また、出店料がかかるECサイトではなく、低額で使用できる自社サイトのみで運営していることが強み。自由度が高く、スピーディーに対応できるので商機を逃しません。

ネットショップを始める人に アドバイスを!

軸となる商品は必要です。当社では栽培キットの購入者がリピーターとなってくれるように、肥料や消耗品などの商材を徐々に増やしていきました。

手軽にネットショップを開設できるサービスを利用すれば、初期費用を抑えられます。やりたいと思ったら、即行動！ 売れなくても失敗ではなく、改善していけばいいだけ。例えば、決済方法によく使われる電子マネーを増やしただけで、売上が上がったこともあります。

1人でできることには限界があるので、仲間を集めるといいですよ。商品企画、仕入、デザインなど、得意分野のある人たちが集まるとショップの強みになります。練馬の商店も連携すれば、チーム力のあるサイトが作れるのではないかと思います。「これ売りしたい」という熱い思いさえあればGOです!



ネットショップのトップ画面。写真や色使いが目を引くデザインです。

はせがわさとう商店株式会社

<https://www.hasegawastore.com/>
練馬区石神井町3-17-12 菊香堂ビル1F



ペットボトルを使った栽培キットを開発し、2015年に起業。コンビニエンスストアや大手雑貨店、ホームセンターなどへの卸のほか、自社サイトでネット通販を運営。社員5名。

動画配信中!

■ オンラインセミナー

いつでも
どこでも
どんなときでも
仕事をするための
テレワーク活用術



講師：安藤 準 氏 中小企業診断士

7月末まで期間限定配信

参加者募集中!

■ 事業者向けセミナー

商品・サービスの魅力を
余すことなく伝える
動画活用の最前線

講師：村上 知也 氏 中小企業診断士

7月21日(火) 19時～21時

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：30名(申込順)
- 参加費：無料
- 締切：7月17日(金)

※新型コロナウイルス感染症予防対策を講じて実施いたします。

中小企業等従業員 表彰候補者の推薦を

区内の中小企業等に長年勤務し、中小企業等の発展に貢献された方をたたえるため、毎年、表彰を行っています。事業主の方は、表彰の対象となる方を推薦してください。

- 対象：区内の同一事業所(業種、事業規模に制限あり)に
①10年以上 ②20年以上 ③30年以上勤務している方

- 表彰式日時：11月18日(水) 16時～(予定)

- 場所：練馬区立区民・産業プラザ Coconeriホール (Coconeri3階)

- 推薦方法：経済課(区役所本庁舎9階)にある申込用紙に必要事項を記入の上、8月14日(金)までに直接、または郵送で経済課中小企業振興係へ。
※申込用紙は、練馬区ホームページ「事業者向け情報」にも掲載しています。

■ 問合せ：練馬区経済課中小企業振興係 ☎03-5984-1483

令和2年度「中小企業サポートガイドブック」発行のお知らせ

区内の中小企業の皆さま、区内で起業・創業を考えている方、就職を希望されている方等を対象に、練馬ビジネスサポートセンターをはじめとする関係機関が実施している産業振興施策をまとめた「中小企業サポートガイドブック」を発行しました。下記の窓口で配布するほか、練馬区ホームページからご覧いただけますので、ぜひご活用ください。

【配布場所】

- 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
- 経済課(区役所本庁舎9階)
練馬区豊玉北6-12-1

【練馬区公式サイト】 <https://www.city.nerima.tokyo.jp/jigyoshamuke/jigyosha/oshirase/chusyokigyoku.html>

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

新型コロナウイルスの影響下、ネリサポでは申請解説動画やセミナーの動画配信、Zoom相談など、オンラインでの支援体制を強化してきました。今後も状況の変化に対応し、アフターコロナの経営支援等、事業者の皆様を幅広くサポートしていきます。

nerj·made vol.20 令和2年7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