

新たなチャレンジ!

ねりまの産業を

元気に!



P.3~5
関連記事
を掲載!

コロナ禍を乗り切る!
老舗企業の挑戦

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 コロナ禍を乗り切る!
老舗企業の挑戦 …… P.3
- ◆ 教えて中小企業診断士さん …… P.6
- ◆ neri・made 気になるお店 …… 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

ねりま観光センター

大人気！練馬区公式アニメキャラクター ねり丸グッズ販売中！！

練馬区内はもちろん、密かに区外からも大人気?!
というねり丸のグッズ。新たに種類・デザインが増
えて好評販売中です。発売以来、大好評のねり丸マ
スクやメモ帳、マグネットのほか、オリジナルグッ
ズを多数取り揃えておりますので、ねりま観光案内
所と石神井観光案内所へぜひお立ち寄りください。



マスク(大人用・お子様用)
各¥400



ハンドタオル
¥300

新作も
続々登場!!
価格は全て
税込みです。

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。



CHECK!



「ねりこ」のグッズも数量限定で発売中!

※ねりこはねりコレのマスコットキャラクターです。



ねりこマグネット
¥150



ねりこポーチ
¥400



ねりこサコッシュ
¥1,500

こちらも
ブレイク
間近!?

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

ねりま
観光
センター

ウィズコロナサポート事業事務局 ☎03-6479-7162

ウィズコロナサポート事業をご活用ください!

コロナと付き合いながら、「売上回復を目指す!」

「新規事業を計画している!」このような、

頑張る中小企業者を強力にサポートします。



ご注意

補助金の申請には専門
家との相談が必須です。

ステップ 1 まずは「専門家に相談」

「コロナ対応型出張相談」(無料)に申込み

- 新しい生活様式への対応方法
- 売上の回復策
- 新規事業のアイデア
- さまざまな支援策の提示 など

困っていること、やりたいことなど、自由
に相談をしてください。経営サポートの
専門家が一緒になって、次へのステップ
(ビジネスプラン)を考えます。

★相談回数は、
1回の出張につき2時間×3回まで

ステップ 2 次は「補助金を活用」

「ウィズコロナサポート補助金」の利用

- 飛沫防止用の消耗品の購入
 - 非接触型の機器の導入
 - 非対面型ビジネスに必要な機器の導入 など
- ①経営サポートの専門家と一緒にビジネス
プランを作成。
 - ②ビジネスプランの実行に必要な経費を
補助します。

補助率 対象経費の3分の2以内

補助の限度額 50万円

★補助申請締切日 2月26日(金)

コロナ禍を乗り切る！

老舗企業の挑戦



株式会社 魚伊三 (うおいさ)
取締役 小美濃 一喜さん

今年創業80年の老舗仕出し店「魚伊三」は、コロナの影響を受け、従来のB to B(法人向け)に加え、B to C(消費者向け)を本格的にスタートするなど、時代に沿った変化に挑戦しています。具体的な取り組みについて、お聞きしました。



創業は昭和15年。鮮魚店から始まり、現在は冠婚葬祭用の仕出し料理専門店。コロナ禍を契機に個人向けのデリバリーとテイクアウトを開始。一喜さんは新規事業の開発担当責任者。従業員140人。年商13億円(令和元年度) 練馬区関町東1-28-5 TEL:03-3920-1260 <http://www.uoisa.com>

コロナ禍で仕出し注文が激減

練馬区関町を拠点に、仕出し専門店として年間10万食以上を届けて発展してきた魚伊三。緊急事態宣言以前の3月から会食自粛の報道により、葬儀・法事の大口注文は激減しました。

「実はコロナ以前から、身内だけの家族葬で済ま

せるなど、葬儀の形が変わりつつあり、仕出しの注文は縮小傾向にあったのですが、コロナの影響でこの勢いが一気に加速しました」

コロナ前のターゲットは法人(主に葬儀社や寺院)でしたが、注文の激減で取った新たな対策とは…。

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

参加費無料

参加者募集中

アイデアをカタチにする産学連携

～ウィズコロナ・アフターコロナ時代の
ビジネスヒントを見つけませんか?～

1月18日(月) 18時30分～20時30分

練馬区立区民・産業プラザ 研修室1(Coconeri 3階)

- 対象：事業者・創業予定者
- 定員：30名(申込順)
- 締切：1月14日(木)



会場参加



動画配信

■問合せ：練馬ビジネスサポートセンター ☎03-6757-2020

第1部 コロナ禍後の社会変化と対応について

コロナ禍の中で事業活動を継続していくために、ビジネスモデルの見直しが必要とされている。そこにおける産学連携活動とは？
講師：東京電機大学 安江 準二氏

第2部 産学連携とは？

大学の研究成果や「知的財産活用方法のご紹介」、「大学知財活用のイトコ紹介」。それらの活動を行っている「PUIPの紹介」。
講師：東京電機大学 亀井 隆夫氏

第3部 ビジネスアイデアを活かす・守る・発展させる！

アイデアをカタチにしていく上で留意したい商標や特許等、知的財産についてやその活用方法を、事例を交えて紹介。
講師：知財経営戦略研究所 所長 生島 博氏

コロナ禍を乗り切る！

老舗企業の挑戦

株式会社 魚伊三
取締役 小美濃 一喜さん



仕出し配達用の車は20台あります

個人向けの「デリバリー」をスタート

「巣ごもり需要に向け、自前の配達機能を生かし、新たに折詰弁当、寿司、惣菜の3種類のデリバリーをスタートしました。弁当の価格帯は1,000円～2,000円代なので市場より高めですが、『ふだん食べるものより美味しいものを食べたい』というお客様が多く、ファミリー層からの注文を多くいただけるようになりました」

配達エリア内ならお弁当はなんと1個からOK。4時間前までに注文すれば当日配達してくれます。

新規店舗で「テイクアウト」開始

9月には、ビル1階の応接室を改装し、お弁当と和惣菜のテイクアウトの店舗をオープンしました。

「元々は鮮魚店ですから、魚の買い付けから調理までこだわりを持っています。中でも一番のおすすめは天然インドマグロの惣菜。その美味しさを知ってもらうため、開店時にはそれを無料配布して行列になりました。テイクアウトを始めたことで、お客様との距離がグンと近くなりました」



店内ショーケースに並ぶお惣菜(上)

店舗入口ではお弁当を販売(左)

安全安心の出張ケータリング

例年なら忘年会・新年会の出張ケータリングの注文が入る時期ですが、今年は11月中旬時点ではゼロ。以前の水準に戻るまで2年はかかると予想し、B to Bの継続のために、衛生対策を強化しました。空間除菌やパーティションの無料貸し出しを行い、料理は大皿ではなく小分けを徹底。

「料理を美味しく召し上がっていただくためには、安心安全が必須。手間はかかりますが実直に対応し、これまでお客様からいただいた感謝を倍にして返していきたいです」



これまでは大皿料理や寿司桶だったが、コロナ対策として小分けに

SNSを活用して販路開拓

「今まで積極的に参加してきた練馬産業見本市では、商品の宣伝はもちろんですが、個人のお客様と話がしやすい雰囲気なので、ニーズを知ることができるというメリットもありました」

お客様の声を聞く、コミュニケーションをとることは大切ですね。

「コロナを機に始めたツイッターやインスタグラム（以後SNS）は、反応も早く、お客様と対話ができる宣伝方法として効果が高いことがわかりました。これを機にPR方法を見直し、経費削減のためバスや電車、電柱などへの企業広告はすべて廃止しました」

対面が困難な時期、SNSの利用で不特定多数のお客様と接点を持つことができ、認知度がアップしたそうです。

地域のご縁が社員の「やる気」に

「消毒用のアルコールが手に入りづらい状況の時に、感染拡大防止のために今できることは何か？と考え、消毒液として自社で作っている次亜塩素酸水を無料で配りました」

SNSで一気に拡散し、それまで魚伊三を知らなかった地域の方とのご縁が広がりました。そのことがきっかけでデリバリーやテイクアウトを利用してくださる方もいたそうです。

「売上げが落ちて社員一同落ち込んでいましたが、『地域のために頑張ろう』という前向きな気持ちになることができました」

“コロナウイルスを広めない”という社会貢献活動が新たな活路を見出し、さらには社員のモチベーションアップにつながったのです。



産業見本市の様子。魚の被り物は、子どもたちに人気！



安全面に注意を払いながら調理を行うスタッフ

答えはお客様が持っています

最後に、コロナ禍をどう乗り切ればいいのか、アドバイスをいただきました。

「お客様とよくコミュニケーションをとることです。時代が変化するとき、市場がどうなっていくのか読みづらいのですが、『こんな商品がほしい』という答えは、お客様が持っています。お客様に聞くのが、一番の近道だと思います」

新たな可能性を秘めたB to C。これまでの事業に固執せず変化を恐れない、真摯な気持ちでお客様の声に耳を傾ける、スピーディな対応。老舗の底力、ここにあり！



お客様の声から
発想を得た例

「お食い初め」の仕出し注文の際に、貸衣装と一緒に注文ができるように、「あったらいいな」というサービスが喜ばれている。七五三、卒業式、長寿祝いなど、「ハレの日」に特化したホームページを立ち上げ、自宅で楽しめる会食料理を提案している

教えて

中小企業 診断士さん

中小企業診断士
沼尻 洋壹 氏



商談会に参加する際に 知っておくべきポイントとは？

自社の営業活動の一環として、商談会を利用することもあるでしょう。ここでは商談会を有効活用し成果を上げるために知っておくべきポイントをご紹介します。

商談会と展示会の違い

まず、商談会と展示会の違いを考えましょう。

商談会は主催者のマッチングにより事前に商談相手が特定できているのが特徴です。不特定多数の来場者を相手にする展示会とは違い、商談先の調査を事前にできるので、その準備をどう行うかが商談会を有効に活用するポイントになります。

	商談会	展示会
目的	<ul style="list-style-type: none"> ● その場で商談、成約する ● 商談相手のニーズをとらえる 	<ul style="list-style-type: none"> ● 会社・商品を広くPR、名刺収集する ● 市場のニーズを広く聞き取る
商談相手	特定の手先(1対1)	不特定多数
説明方法	困りごとを見つけて深く説明	広く浅く説明
事前の商談先調査	可能	不可能

②要点をまとめた資料の準備

商談会は商談する場ですので、自社製品の優位性を限られた時間内に分かりやすく伝える必要があります。相手のお困りごと、要望に対して簡潔に要点を伝えられるように、資料等準備しておきましょう。金額がある程度把握できる資料も有効です。

商談会も営業の1場面

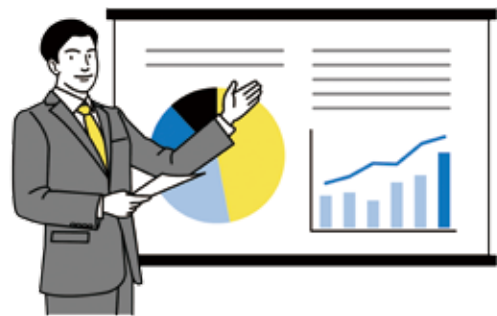
商談会当日、十分に準備をして商談会を迎えても、商談の場でひたすら売り込むだけでは相手には響きません。商談会で成約まで行くことはまれですので、相手の要望を聞くことに重点を置き、相手が何を求めているのかがリサーチしましょう。商談会後も続いていく商談を有利に進め、結果として成約につながるポイントになります。

商談会を有効に活用して、新規顧客獲得につなげていきましょう。

商談会に臨む前の事前準備

①商談相手先企業の調査

商談会では、事前に商談相手分かるので、商談前には相手先企業について十分に調べましょう。Webサイトの確認や、小売業であれば相手先の店舗視察なども有効です。製造業であれば、自社の製品(技術)が相手先企業のどのような要求に合致するか、事前に考えましょう。



気になるお店

飲むもよし! 食べるもよし! 気軽に集える光が丘のダイニングバー



ガーリックバターで表面をカリッと焼いたキューバサンド。
テイクアウトやデリバリーもオススメ!(1,150円)



店主の宮本武さんは
生まれも育ちも高松

カジュアルで広々とした店内にはバーカウンターもあり、家族連れや女子会、お一人様...と幅広く利用されているそうです。イチオシの1品は、宮本さんが試作を重ねたキューバサンド。マリネしたローストチキンとチーズにスパイシーなマスタードソースが絡み合う、ボリューム満点の大人のサンドイッチです。ぜひお試しあれ!

カフェ エンジェル 練馬区高松4-5-12
☎03-5241-0503 定休日:月曜 18時~24時
<https://angel2016.base.shop> ※デリバリーはウーバーイーツ対応



思いを
聞く!

社長さん 訪問記

vol.20

細かく深く掘り下げて、 常に経営改善を 続けていく

株式会社 新星コーポレーション



代表取締役
長嶺 英生 さん

経営指針を従業員に徹底させてきた

子どもの頃は長屋住まいで、仕事場も一緒でした。印刷資材が身近にあり、創業者の父親の仕事ぶりをいつも見ていたので、「大人になったら継ぐんだらうな」と思っていましたね。当時は高度経済成長期の波に乗り、印刷業界も順調に伸びていきました。

私が入社した1980年代後半はパソコンが普及し、印刷技術がデジタル化されていった時代。変化に取り残されないよう、MacMasterの認証代理店になったり、海外からソフトを導入したりするなど、チャレンジを続けてきました。

私が代表になってからは、「千切り経営・井戸掘り経営・家計簿経営」を指針としてきました。どんなに大きな課題であっても、千切りのように細かくすれば対処できる、井戸掘りのように深く追求していけば新たなアイデアを創出できる、そして家計簿のように収入に見合うお金のやり繰りをする、という意味です。経営指針として壁に掲示し、従業員にも言葉で伝えながら浸透させてきたので、社内の共通認識となっています。

コロナ禍に対応する新製品を導入

当社は売って終わりのビジネスではなく、技術サポートまでお客様の課題を解決するソリューションビジネスを基本としています。お客様のニーズをつかみ、悩みを聞く。それを元に提案し続けることで、



昭和35年生まれ。練馬区で生まれ育ち、大学で経営や画像工学などを学ぶ。27歳で家業の株式会社 新星コーポレーションに入社。平成19年、代表取締役就任。大学時代はグライダー部で、現在も後輩の指導を行っている。

「新星に頼めば大丈夫」と信頼され、8割がリピーターとなってくださっています。

コロナの影響でイベントなどが中止になり、チラシやポスターに関わる印刷業界も大きな打撃を受けました。これを何とかしたいと思っていたところ、「抗菌・抗ウイルス・抗真菌」の3つの機能を持ったドイツ製Lock3というニスを知り、いち早く採用。本やパッケージなどに加工すれば、安全安心の商品になるので、取引先に導入を提案、今年2月の日本印刷技術協会(JAGAT)の展示会(page2021)でも紹介する予定です。商売は結局は人と人、展示会での新たな出会いも大切にしています!

世の中の環境はいつの時代も変化していくもの。その流れをいち早くキャッチして、自社の事業にスピード感を持って真摯に実行していくことが、生き残る術だと考えています。

時代の変化を読み、果敢にチャレンジして いく長嶺さんのブレない経営美学を見た!



株式会社 新星コーポレーション

昭和44年創業の印刷・サイン関係の資機材の専門商社。大型機材から消耗品まで扱い、平成29年からは自社ブランドも展開。本社の向かい側にはショールームがある。従業員数32名。

練馬区高野台2-16-17 ☎03-5372-1321

事業者向けセミナー 参加費無料

参加者募集中

会場参加/後日動画配信
お選びいただけます

やっと見つけた 私の理想の福祉・介護ビジネス

講師：鈴木 貴達 氏 リンクス株式会社 代表取締役

開催日時

1月21日(木) 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
- ▶ 会場定員：30名(申込順)
- ▶ 締切：1月19日(火)



会場参加



動画配信

予告 1月21日(木)より受付開始 **オンライン開催**

補助金の知識と活用のコツ

講師：酒井 勇貴 氏 中小企業診断士

動画配信期間

2月25日(木)～3月10日(水) 予定

- ▶ 対象：事業者・創業予定者 ▶ 定員：なし
- ▶ 配信方法：録画配信形式 ▶ 締切：2月22日(月)

※事前の申込が必要です。締切日までにお申込みください。

無料 オンライン経営相談

土・日・祝日も相談できます

ビデオ会議ツール「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がある相談員がマンツーマンで経営などに関する悩みを伺います。



	月曜日～金曜日	土曜・日曜・祝日
日 時	9時～17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

無料 総合相談・専門相談

事前予約制 1回の相談時間は最大1時間

ご利用ください!

実務経験豊かなビジネスマネージャーが経営全般について相談に応じる総合相談、各分野に応じた専門相談員が相談に応じる専門相談を毎日行っております。

総合相談 / 月曜日～金曜日 9時～17時

専門相談 / 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。

増設中

月曜日～金曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日	月・火・水・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	経営全般
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	中小企業診断士
9時～17時	9時～11時	13時～17時	9時～17時	13時～17時	13時～17時	10時～16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。

neri・made は、「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。

neri・made vol.22

令和3年1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/>
TEL.03-6757-2020 FAX.03-6757-1014

- 業務時間 9時～17時
- 休業日 土・日・祝日と年末年始(12/29～1/3)



編集後記

新年おめでとうございます。今年の干支は「辛丑(かのとうし)」。丑年には、先を急がず目前のことを着実に進めることが将来の成功につながっていくといわれています。ウィズコロナ/アフターコロナ時代に合った目標・計画を立て、それに向かって行動していく、頑張る事業者様を2021年も全力で応援していきます。

制作：株式会社 協同クリエイティブ