

ねりまの 産業を 元気に!



P.3～5
関連記事
を掲載!

先代の思いを引き継ぎ、
さらなる発展を目指して

contents

- ◆ ねりま観光センター information …… P.2
- ◆ 5区合同ビジネスネット …………… P.2
- ◆ 特集 事業承継 …………… P.3
- ◆ neri・made 気になるお店 …………… P.3
- ◆ 教えて販売士さん! …………… 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

完全実食審査!

新しい
『ねりコレ』が決定!!



▲ねりコレ冊子表紙

58品のお土産と
19品の飲食店メニュー
を認定

料理研究家の浜内千波さんをはじめ、芸術、流通など各界で活躍する外部審査員と、区民審査員の審査を経て、77商品が新しい「ねりコレ(=ねりまのオススメ商品コレクション)」に認定されました。



■甘味処華樓/ホットケーキ ■おか田/姫だいこん
■アルカシヨン/デュネット ■RAMEN GOTTSU/GOTTSUらーめん

認定した全商品は、冊子やねりま観光センターHPで紹介しています。練馬のお土産やお出かけの際のお食事など、「ねりコレ」をぜひご利用ください!

冊子配布場所

区民事務所、図書館、産業・観光情報コーナー(練馬1-17-1 Coconeri3階)、石神井観光案内所(石神井町3-23-8)、西武池袋線池袋駅地下1階構内ラックなど

▼ねりコレのお店はこのステッカーが目印



ねりま観光センターホームページ

ねりコレ情報、区内イベント情報等、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

5区合同ビジネスネット ~大商談会への参加企業を募集します~

5区(練馬区・板橋区・北区・豊島区・文京区)合同ビジネスネットでは、広域の企業活動の活性化を目指して、毎年商談会を開催しています。今年度は、製造業と情報通信業の関連企業を対象として実施します。ぜひ、販路拡大・情報交換にお役立てください。皆さまのエントリーをお待ちしております。

日時: 11月8日(木) 13時30分~17時

場所: 板橋区立東板橋体育館3階(板橋区加賀1-10-5)

対象: 製造業・情報通信業関連企業

募集数: 60社程度(マッチングによる選考)

費用: 原則無料。

ただし、5区外の受注側参加企業に限り、1社2,000円。

申込: 練馬ビジネスサポートセンターにある申込用紙に必要事項を記入の上、8月31日(金)(必着)までに板橋区産業振興公社へ



〈昨年の様子〉昨年は食品・雑貨の企業を対象に実施しました

■ 問合せ: 練馬ビジネスサポートセンター ☎03-6757-2020



ニッカー絵具株式会社 代表取締役社長 妻倉 一郎



昭和22年、青森県弘前市生まれ。東京育ち。大手工機メーカーを経て、昭和50年、ニッカー絵具に入社。営業畑を歩み、平成11年、専務取締役。平成19年から代表取締役社長に就任。
練馬区北町2-32-5
☎03-3931-4211
<http://www.nicker-enogu.com/>

事業承継

先代の思いを引き継ぎ、さらなる発展を目指して

長年の歴史ある会社は、バトンを受け渡し、次世代に引き継がれています。同族であっても、なくても会社のバトンの重みを実感する、2社の事例をご紹介します。

株式会社シュウ・カワグチ 代表取締役 川口 菜旺子

昭和35年、練馬区生まれ。大学卒業後、外資系化粧品メーカーに就職。昭和63年、シュウ・カワグチに入社。広報や人材育成を担当。先代である父の逝去に伴い、平成18年から代表取締役に就任。
練馬区中村北3-23-5-9F
☎03-3998-0111
<https://www.chumon-fuku.co.jp/>
Facebook : @ShyuKawaguchi



nerj·made 気になるお店



看板商品は、ピザやチーズフォンデュなど目的別にブレンドした各種シュレッドチーズ(200g500円〜)。名物となっているピザセットは、本格的なピザが自宅で簡単に作れると人気です!

あなたにぴったりのチーズが見つかる! 料理用チーズ専門店

「お惣菜感覚でもっと気軽にチーズを食卓に」というコンセプトのもと、平成29年12月、大泉学園にオープンした「クッキング・チーズ」。チーズそのもののおいしいとクチコミで評判が広がっています!



「チーズのことならおまかせください」と、佐藤さん

その理由は、チーズブレンドの佐藤陽呂美さんが料理に合わせて最高の配合でブレンドしているから。お客様と会話をしながら最適のチーズと一緒に探してくれる、新たな地域密着店、ぜひお試しあれ!



■ Cooking Cheese(クッキング・チーズ)

練馬区東大泉5-38-20 ☎03-5935-4428

11時〜19時30分 定休日:月曜 <https://cooking-cheese.co.jp>

承継したからには ブランド・商品・社員を 愛して守り抜く



ニッカー絵具株式会社
代表取締役社長 妻倉 一郎

中途入社から順調に昇進

北町にあるニッカー絵具は昭和25年創業。スタジオジブリのアニメ作品の背景画で使用されるほど評価の高い絵具を製造しています。また、平成27年10月に、練馬区オリジナルのみどり色「ねりまグリーン」の5色を開発したのもニッカー絵具でした。

「昭和50年、28歳の時に営業として中途で採用されました。アニメ業界や学校教材の販路を拡大し、営業成績は10数年トップの成績でしたよ」

妻倉さんは、当時の社長から「どんなお客様とでもうまくやれる」と評価され、平成11年に専務取締役役に昇進しました。

突然、「社長にならないか」と打診された

その頃、デジタル化の時代を迎え、経営は下降線に…。妻倉さんは、営業部門の視点で経営改革の提案を行いますが、決定権のない専務という立場にもどかしさを感じていました。ある日突然、会長から、「社長へ抜擢したい」と打診されます。

「社長を務めるのはずっと製造部門出身だったし、候補者は何人もいました。だから話を聞いた時は本当に驚きました。しかも『3日で答えを出すように』と迫られて(苦笑)。見込まれたことは素直にうれしかったですけどね」

家族や親しい知人に相談すると、口を揃えて「先々が心配だから、やめておけ」と、猛反対されました。

「それがかえって『よっしゃあ!』と心に火をつけ、社長就任を承諾することに決めました」

経営効率化のために本社を練馬に移転

平成19年、妻倉さんが60歳の時に4代目社長に就任します。ところがいざ社長になってみると…。

「営業としての売上管理の知識はあったものの、経営に関する知識は皆無。決算書の見方も、銀行対応もわかりませんでした。まずは自分で一通りやってみることに始めました」

すると想像以上に経営状況が悪化していること

が明らかに。そこで抜本的に経費削減を開始。まず、有楽町の本社を工場がある練馬へ一体化させました。

「かなり反発もあり、辞めていった人もいます」

それでも妻倉さんはひるまず、工場の社員たちで改築を断行しました。



サクラクレパスの子会社になって事業を存続

それまでしていなかった下請け仕事を受注するなど、様々なことを模索しつつも経営は改善しません。二進も三進もいかず悩んでいる時、得意先がサクラクレパスの傘下に入ったという話を聞きました。妻倉さんも同社の傘下に入れてほしいと水面下で交渉を開始。本社のある大阪まで何度も足を運ぶうちに、親身に話を聞いてくれるようになりました。

1年かけて交渉し、平成29年5月、サクラクレパスの子会社として新たな一歩を踏み出しました。

守るべきものを守って、新たな展開へ挑む

韓国、中国、アメリカなどへ海外市場も徐々に増加。また、独自開発した何にでも転写できるマーブリングも5年前からイベントで火が付き、売上も伸びています。

「ブランド・商品・社員を守り、信頼されるモノ作りを継続できる喜びはひとしおです。もとは同族会社で、中途採用の営業マンが社長になるなんて、そうある話じゃない。初心の『よっしゃあ!』の気持ちは忘れずにいたい」と、明るい表情で語ってくれました。

過去にこだわるより、 受け継ぐものがあることに 感謝して、前進したい

老舗企業の惣領娘として育つ

昭和2年創業の洋服仕立業のシュウ・カワグチ。先代社長である父親のもと、川口さんは3人姉妹の長女として育ちます。

「私が2歳の頃から、『会社を継がせる』と父は公言し、住み込みの職人さんたちから『惣領娘』と呼ばれ、ごく自然に受け入れていました」

大学卒業後は一般企業を経て結婚し、28歳の時に社員として家業に入ります。広報や婦人服のブティックの運営を担当。父親と共に東京商工会議所、産業連合会、東法人会などの会合に同行し、時間をかけて顔をつないでいきました。

社長就任後、いきなり難題が降りかかる

平成18年、元気に仕事をしていた先代が体調を崩し急逝。経営に関わる一切の引き継ぎもないまま、46歳の時に事業を承継することに…。

「それまで40年間、経理は一人の女性に任せていました。葬儀が落ち着き、『よし、始めよう』という時に突然、彼女が失踪。まさに青天の霹靂でした」

帳票は消え、データも消去され、銀行残高はゼロ、何もない状態。さらに、税金の支払いや銀行融資の返済が滞り、競売寸前に。父親の葬儀の香典を使って急場をしのいだものの、不正に振り出された小切手などで6億円もの借金が判明。それだけでなく、テナント先の地上げ騒動も勃発し、川口さんが代表に就いた途端、いくつもの難題に直面しました。

ゴールは遠い。簡単には投げ出せない

川口さんは、東京商工会議所の経営指導、弁護士、警察署、銀行など、多くの機関や人に相談し、力を借りながら経営の建て直しに取り組みました。

「破産宣告という選択肢もあったかもしれませんが、私の代で簡単に潰すことは考えられなかった。できないことより、自分にできることを粘り強く探しました」

もう一つ、いつも父親が言っていた「商売は社会奉仕だ」という言葉に助けられたと言います。



株式会社 シュウ・カワグチ
代表取締役 川口 菜旺子

「売上目標ならゴールはあり、達成すれば満足してしまうけど、社会奉仕のゴールははるかに遠いので、まだまだという思いで頑張れたんです」

低価格オーダーメイドスーツで起死回生

川口さんが取り組んだのは、39,000円のオーダーメイドスーツとクーポンサイトの利用でした。

「紳士服の価格破壊が進むなか、仕立服専門店としてそれまでの体制を見直し、高品質を維持できるギリギリの価格を設定し、クーポンで若い層を中心にアピールすることができました」

その結果、お客様が家族や知人に紹介したり、リピーターになったりして、30名まで減っていた顧客リストは、12年間で2,300名まで拡大しました。

歴史ある本業に感謝し、周りを幸せに!

本店以外のブティックを全て閉じて、原点回帰で仕立服に戻ったことが事業再生へつながりました。

「それができたのも祖父や父の長年の歴史があったから。歴史には重みがあります。継ぐものがあるということは、幸せなことです。悩む中、私が立てた志は「着る人・作る人・関わる人、みんなが幸せになる仕立服（＝志立服）」です。父の死後、心労を重ねた一番身近な母を幸せにできないでどうする、と自らを奮い立たせ、ここまできました。これからも本業で周りを幸せにしていきたい」と噛みしめるように話してくれました。



教えて販売士さん



立ち寄りたくなる 展示会ブースの 作り方

中小企業診断士・一級販売士
田中 聡子

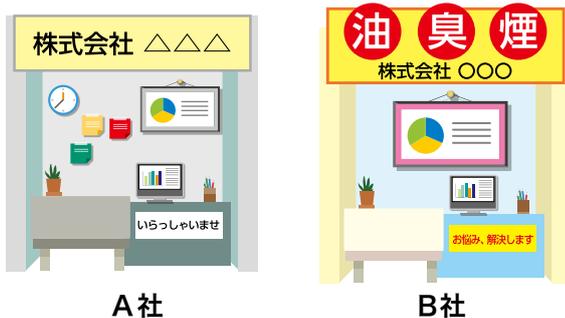
新規の顧客企業開拓をしたい時に思い浮かぶのが展示会。せっかく出展するので、**「あなたのターゲット顧客」が立ち寄りたくなるブースを作りましょう。**

ポイント①『看板』

遠目からでも**「何屋さんか」**が分かるように看板を活用しましょう。

あなたのブースは、「遠くから」「一目見て」ターゲット顧客の問題を解決できることが伝わる作りになっているでしょうか？ 仮に、看板に社名しか記載していない**A社**と、顧客の悩みを記載している**B社**のブース（社名は下に小さく記載）があるとしましょう。焼き肉店など「油」「臭」「煙」に困っている来場者の目を引くのは**B社**です。来場者の目には、自分の関心事しか留まらないからです。「誰か（屋号）」であるより「何屋さん（課題解決能力）」に注力したブースを作りましょう。

ターゲット顧客の目に留まるのはどっち？



A社

B社

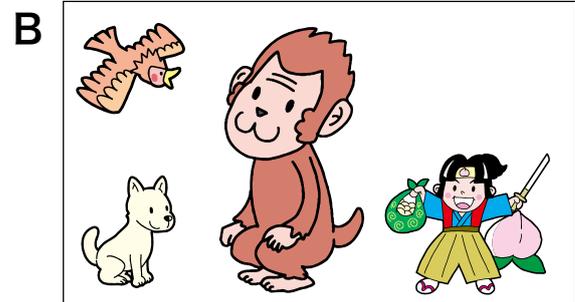
ポイント②『品揃え』

今回の**「イチオシ」**商品を絞りましょう。

「たくさんの種類を並べれば、どれかは気に入ってもらえるに違いない」こんな考えはNGです。商品がお互いを打ち消しあって、全て目立たなくなるからです。「わが社が今回の出展で一番伝えたいのはこの機能！この商品！」と絞る方がターゲット顧客に「刺さるブース」が作れます。

例えば、下のイラストはどちらも同じ物語が描かれています。イラストAは「桃太郎」だとすぐにわかるでしょう。ではイラストBは？ 同じ登場人物でも配置や量によって伝わるメッセージが変わります。商品も同様です。主役商品を絞り、重点展開することでイチオシ感が伝わる陳列を行っててください。

これは何の物語？



これらを実行するには、「どんな顧客にわが社の何を伝えたいか」を考え抜くことが役立ちます。ぜひ、自社のイチオシ商品、ターゲット、刺さる表現を考えましょう！

中小企業等が行う 地域貢献事業に補助します

区内の中小企業等が、町会・自治会や商店会などの地域団体等との連携および協働により、地域貢献事業を行う際の事業運営にかかる経費の一部を補助します。補助を受けるためには、事前に計画書の提出等が必要となります。詳しくは、お問い合わせいただくか、区ホームページをご覧ください。

対象事業 次の要件を全て満たす事業で年度内に完了する事業

- ①地域経済や文化・スポーツの振興に関する事業など地域の活性化や、環境、防災、福祉など地域課題解決につながる事業
- ②補助対象者が主催する事業
- ③他の地域団体等との連携および協働により実施する事業

補助対象者 区内に本社・本店
または主たる事務所がある中小企業者等

補助内容 対象経費の2分の1以内（上限50万円）

■ 問合せ：練馬区経済課中小企業振興係 ☎ 03-5984-1483

社長さん! 訪問記 #011

株式会社中田家 中田 亘伯留 (わたる) さん

地元で60年! 記憶に残る

喜びと感動のケーキを作り続けたい



株式会社中田家 代表取締役社長 中田 亘伯留さん

昭和46年生まれ。4人姉弟の長男。イギリスとフランスでの留学を経て、平成8年中田家入社。当時展開していた4店舗の店長として経験を積み、平成23年社長就任。

父の姿勢から多くを学ぶ

父が菓子職人として修行を積み、昭和34年に板橋区仲宿で卸を始めたのがナカタヤの出発点です。その後、大泉学園に拠点を移した昭和42年は住宅の分譲が始まったばかり。街の発展と共に夢のあるケーキを! という思いで地域に根差してきました。

小さい頃から店を継ぐのが当たり前だと思っていたので、海外留学から帰国後すぐ中田家に入社し、経営や売上管理を任せられました。この頃は、何があってもガッツがあれば大丈夫だと信じ、日本一のケーキ屋になろうと意気込んでいたんですよ(笑)。

ところが、実際には経営状況は厳しく、いくら頑張っても上向きにならず、本当に苦しかった。目先の利益や数字ばかり追いかけるようになってしまい…献身的に人に尽くしていた父の姿勢がナカタヤの原点であることを忘れていたんですね。

積み重ねてきた経験から得たもの

私が社長に就任する頃には店舗を減らし、大泉学園の本店のみに。苦境の中、店舗を持たない展開をしようと、駅ナカや百貨店の催事出店を始めました。

年間40か所回った時もあり知名度は上がったものの、お客様の要望に応える販売体制が整っていなかったり、出店スケジュールに追われたり…忙し過ぎて、気が付く

とスタッフが疲弊しきっていました。この時ようやく、スタッフあってのナカタヤだと気付いたんです。

3年ほどで催事出店を止め、本来の業務だけに集中して社内の体制を整えたら、営業利益がアップ。頑張ればいいってもんじゃないんだとわかりました。私たちが心持ち豊かにしていないと、お客様を笑顔にできませんからね。今は、これまでの経験を踏まえ、できないことは他の人に頼んだり、コラボしたり…。人とのつながりの中で新たな展開を模索中です。

取材中、終始場を和ませてくださった中田社長。優しい笑顔が“おもてなし”そのものでした!



「世代を超えて家族みんなでケーキを食べている光景を見るのが一番幸せな瞬間」と、中田社長。ケーキを通じて人と人との交流の場を提供していきたいと話します

ナカタヤ

<http://www.nakataya1959.jp/>

練馬区大泉学園町 7-19-11

☎ 03-3924-8102

昭和34年創業。来年60周年を迎えます。店舗の地下はケーキの工房、2階はカフェスペース。材料は妥協せず、防腐剤・添加物を一切使わないのがこだわりです。



中小企業等従業員 表彰候補者の推薦を。

■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8日(木) 16時～(予定)

■場所：練馬区立区民・産業プラザ

Coconeriホール (Coconeri3階)

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。

■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17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、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

事業者向けセミナー

無料
**後継者と考える
 “経営のバトン”の
 渡し方・受け方**

7月19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／経営者・後継候補者
- 定員／30名(先着順)
- 締切／7月17日(火)

講師 栗原 啓悟 氏 中小企業診断士



練馬産業見本市 ねりま EXPO 2018 出展事業者を募集します

10月21日(日) 10時～16時
 としまえん屋内館(練馬まつり会場内)
 ※練馬まつりと同時開催

区内産業の魅力を発信するため、区内事業者などが商品やサービスの展示、販売を行う場です。申込方法など詳しくは、専用ホームページ(<http://nerima-mihonichi.com>)のほか、経済課(区役所本庁舎9階)やネリサポなどにある募集要項をご覧ください。

対象：区内事業者など 募集数：80者～100者
 費用：標準ブース(約2m×2m)…5,000円
 申込期限：7月20日(金)

■ 問合せ：練馬産業見本市事務局(ナカダ株) ☎ 03-3423-3602

福祉・生活関連産業 事業承継 に

無料
取り組む事業者にも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。

支援対象者：①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

②事業承継に取り組む事業者

申込方法など詳しくは、お問い合わせいただくか、ネリサポホームページをご覧ください。

支援期間：おおむね1年間 派遣回数：原則10回まで

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

もうすぐ「七夕」。今は、インターネットの普及により、いつでも、どこでも、だれとでもつながることができますね。便利ですが、この日、この時しかない、というドキドキは薄れてきたようにも思います。展示会や商談会は一期一会。印象に残るようしっかり準備したいですね。

nerj·made vol.12 平成30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

<http://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