

nm

特集 「インスタ」でお客様を呼んでいますか？



ねりまの産業を元気に!

コロナ禍だからできること



エイエイオー!

特集：インスタでお客様を呼んでいますか？

インスタの使い方、用語集	3
インスタを上手に活用している事業者インタビュー	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



メディケアクリニック石神井公園



ねりコレ2022



お土産
(食品に限る)

大募集!



飲食店の
メニュー

募集するのは、**お土産(食品に限る)・飲食店のメニュー**の2部門です。
もちろん、事業者さまからの自薦も大歓迎です!
皆様のおススメのお店の逸品をぜひご応募ください。

応募者の中から抽選で50名様に、
区内共通商品券やねりコレ詰め合わせなど、
スペシャルグッズをプレゼント!
(事業者の自薦は除く)

募集条件

- 自薦: 1店舗につき1商品or1メニューのみ。
- 他薦: 1回の応募につき1商品or1メニューのみ。(複数回応募可)
- 練馬区で販売を開始してから1年以上経過した商品・メニューであること。
- 区外でも商品・メニューの販売をしている場合は、販売店の本店あるいは主な事業所が区内にあること。
- 認定後、定期的な売上報告にご協力を頂けること。

募集方法

詳細はねりま観光センターホームページ「とっておきの練馬」又は「ねりコレ2022大募集」専用チラシをご覧ください。



SNSでも情報発信中!

とっておきの練馬
ホームページ

Instagram: <https://www.instagram.com/nerimakanko/?hl=ja>

Twitter: <https://twitter.com/nerikohouse> Facebook: <https://facebook.com/nerimakanko>

募集期間

令和3年6月1日(火)~7月31日(土)必着

募集方法

パンフレットやホームページ等で区内外へ積極的にPRします。

ねりコレとは?

「ねりまのオススメ商品コレクション」の略称。
ご自宅用やちょっと気の利く贈り物、隠れた名店の人気メニューまで厳選した練馬のオススメ商品です。

ねりま お問い合わせ先
観光センター
ねりま観光センター
TEL: 03-4586-1199
E-mail: kanko@nerima-idc.or.jp

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

表彰日時

11月18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)

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13日(金)までに郵送等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。

お問い合わせ 練馬区経済課中小企業振興係 03-5984-1483

令和3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もダウンロードできます。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

練馬区ホームページ

サイト内検索で「中小企業サポートガイドブック」と入力

お問い合わせ

練馬区経済課中小企業振興係 03-5984-1483

ダウンロードは
こちらから▼



上手に活用すれば

広告費0円!

「インスタ」でお客様を呼んでいますか?

インスタは今や事業者には必要不可欠な広告宣伝ツール。
インスタでお客様とのコミュニケーションに成功している事業者に、その活用法を聞いてみました。

今回教えてくれたのは



起業コンサルタント
谷 ヒロコさん

大学卒業後、経営コンサルティング会社に入社。2019年、起業コンサルタントとして本格起業。年間100名以上の経営者・個人事業主を悩み解決へと導いている。SNS集客を得意とし、インスタグラムのフォロワー数は9000人超。FMラジオのパーソナリティとしても活躍中。

無料メルマガ「起業の教科書」
https://peraichi.com/landing_pages/view/2r5si

なぜ今、インスタグラムなの?

インスタグラムと他のSNSとの大きな違いは、写真と動画に特化して情報を伝えることができる点です。インスタグラムでは、伝えたいメッセージを「ビジュアル(視覚)」でアピールできるため、見る人の直感に訴えることができ、他のSNSよりファンを作りやすいと言われています。そのため、近年では集客ツールとして活用する企業が増えています。

幅広い年代に支持されているインスタグラム

インスタグラムユーザーのうち、全体の5割以上が10代～30代の女性です。しかし、残り4割強のユーザーは40代～60代以上が占めており、今後その割合は増えていくと予測されます。インスタグラムが幅広い年代から支持される理由の一つに、操作がシンプルである点が挙げられます。撮った写真を投稿するだけ、という非常にシンプルなツールで、感覚的に楽しむことが、年代を問わず支持を集めているのです。



「インスタグラムの基本」

■ インスタグラムとは

インスタグラムは、ユーザー同士がインターネット上で情報発信をしたり、情報を共有できるSNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)のひとつです。ユーザーの間では「インスタ」の呼び名で親しまれています。2010年のサービス開始以降(日本版は2014年開始)、全世界で10億人、日本では3300万人が利用する、今最も急成長しているSNSの一つです。

また、2016年頃から、ビジネス利用者向けの機能が次々と追加されており、集客や販売促進のツールとしても注目を集めています。

■ なぜ「インスタ映え」が重要なのか?

2017年の流行語にもなった「インスタ映え」。インスタグラムは写真がメインのSNSであるため、見る人の視覚に訴え、直感的に「これ欲しい!(=購買心理)」を呼び起こすには、クオリティの高い写真を投稿することが重要です。写真の撮る角度を工夫する、明るさの調整や輪郭をはっきりさせるなどの編集を行い、質の高い写真を作ることが、インスタグラムで集客する上で欠かせない要素となるのです。

■ 「写真共有SNS」から「総合情報プラットフォーム」へ

当初、インスタグラムは友だち同士で写真を共有して楽しむSNSでした。ところが近年は、単に写真を共有するだけではなく、情報収集の手段としてインスタグラムを利用する人が増えています。ファッションの着こなしや美容情報、飲食店やグルメ、レジャーや旅行、住宅やインテリアなど、多くのユーザーがあらゆる生活情報をインスタグラムから収集し、流行を調べたり、購入の参考にしています。今やインスタグラムは、写真共有SNSではなく、あらゆる情報を網羅した総合情報プラットフォームへと進化しているのです。

インスタ基本用語集

インスタグラマー

インスタグラム上で、数万人～数百万人以上のフォロワーを持ち、大きな影響力のある人。企業の広告塔として、投稿の中で商品やサービスをPRすることで広告費をもらい、収入を得ている。

ストーリー、ストーリーズ

写真や動画をスライドショーのように投稿できる機能。通常の投稿とは別に、ストーリー用の投稿欄がある。表示時間は3秒間で、投稿は24時間で消えるのが特徴。撮った写真を文字やスタンプで加工することもできる。

ハッシュタグ

写真や動画に関連する単語や言葉に、「#(半角のシャープ)」を付けて、ラベル化したもの。例えば、犬の写真に「#犬」「#ペット写真」などのハッシュタグを付けることで、ハッシュタグ検索で表示されるようになるため、多くのユーザーにアプローチすることができる。

リール

15秒または30秒の短い動画を投稿できる機能。動画にBGMを付けたり、様々な加工ができる機能があるため、IGTVよりも簡単にショートムービーを作成することができ、多くのユーザーから人気を集めている。

タグ付け

投稿する写真や動画に友人が映っているときに、友人のアカウントをタグ付けすることで、見ている人がタグをタップするとそれが誰なのかを知ることができる機能。タグ付けされた投稿には、写真左下に人物マーク(写真参照)が表示される。

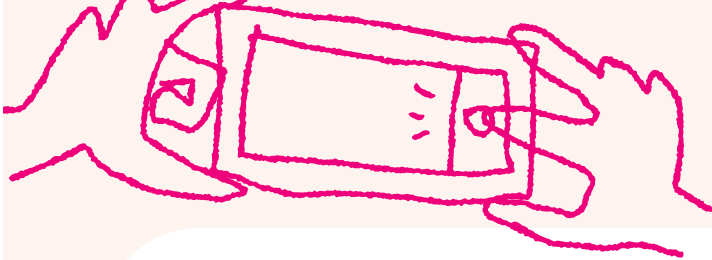
インスタライブ

ストーリーズの機能のひとつにライブ配信があり、インスタライブと呼ばれる。スマホカメラを使い、撮影した動画をリアルタイムで生配信しながら、視聴者とコメントのやり取りなどのコミュニケーションを楽しむことができる。

IGTV

1分から60分までの長い動画を投稿できる機能。配信済みのインスタライブをIGTVに保存することもできる。





私はこんな風に活用しています！

インスタは自分の想いを伝える場所 自分のこだわりを表現して欲しい

uiYOGA

はまもと ゆうさん



顔や身体のトレーニングやコンディショニングを組み合わせた上質なセルフケアプログラムを全国にフランチャイズ展開している「uiYOGA」。インスタにはゆうさんの世界観が表現されています。「uiYOGA」の集客はインスタからがほぼ100%。

「起業した頃はインスタ、Facebook、ブログなど様々な SNS を活用していたのですが、掲載する場所が多くなるほど、私の伝えたいことが薄くなる気がして、こだわりを詰め込んだインスタ 1本で行こうと決めました」。また、「uiYOGA」のインスタは、ゆうさん自身が被写体となった美しい写真が目を引きます。

「集客の方法をインスタに絞ったのは私自身が写真が好きだからです。もともと被写体として全く自信がなく、自分の顔に対してもコンプレックスの塊だったんです。そんな自分を変えたいと思って、カメラマンに取材写真を撮っていただいたことから写真に興味を持ち始めました。そしてモデルさんの目線や姿勢、ポーズの研究をしました。撮影場所である部屋の照明や小物にもこだわりました。女性は商品を選ぶ時も、“なんか好き”という感覚や“なんとなくこの人と合いそう”という直感で選ぶメカニズムがあります。だから、写真や動画を見て、私の世界観が好きな人にお客様になって欲しいなと思っています」。

インスタライブの様子

写真の色味にこだわって
パソコンで編集を行う

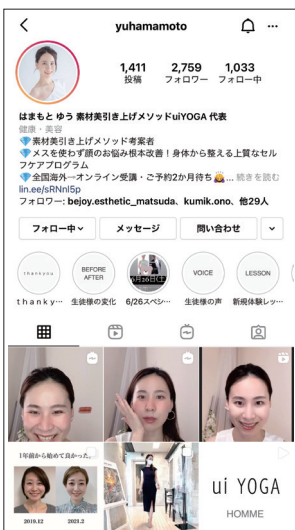


『インサイト』からは
人気投稿がわかるから
次回の投稿の参考に

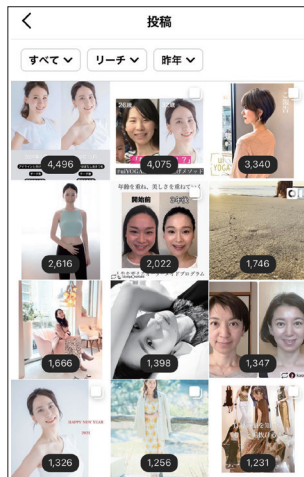
「uiYOGA」では、インスタライブやリール配信にも力を入れています。「リール配信をすると、DMが入ったり公式 LINE にメッセージが入ることも多いので効果を感じています。インスタライブでは、インスタをフォローして下さっている方とコミュニケーションが取れるのが良いですね。また、動画を発信することにより、さらに「uiYOGA」の世界観を伝えられます」。

今までたくさん投稿して来た中でも効果が高かったのは共感を意識した内容だそう。「私もまだまだ模索しながら投稿していますが、ポイントの一つは共感だと思っています。キラキラしているところだけでなく、私のダメな部分も投稿すると、親しみやすさも感じていただけますね。また、今までの投稿の中では、ピフォーアフターの写真は反響がありました」。インスタではインサイト（アクセスの解析ツール）が見られるので、人気投稿を調べることができます。

インスタから集客をするには常に発信し続けることが大事とゆうさんは言います。「まずは毎日投稿しましょう。最初は集客ができずに気持ちが下がることもあるかもしれませんが、それでも発信したい気持ちがあるのなら毎日絶対に続けることです。もし発信するネタがなかったら、自分の想いを載せて欲しい。どうしてこの仕事をしているのか、このサービスを受ける相手にどうなってもらいたいのか、ということをしっかり伝えて下さい。インスタでは、どんな悩みを持つ人の力になりたいのかをきちんと絞って発信することが大切かなと思っています」



写真の色味が
統一されているので
インスタ全体を見てモクレイ



uiYOGA (ウイヨガ)

練馬区春日町
大江戸線「練馬春日町駅」より徒歩5分
インスタ：@yuhamamoto



公式LINE



「インスタを始めてみたい!」と思ったら、練馬

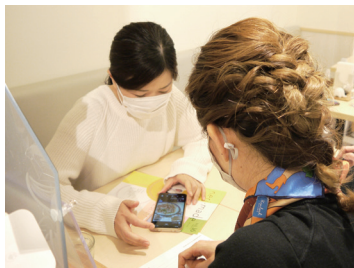
お客様への感謝の気持ちも、 インスタを通して伝えられる

3米3練馬店

チャンカーイーさん

お粥と点心専門店「3米3練馬店」。オーナーは香港出身のチャンさん。香港の美味しいお粥を日本の方に知ってもらいたいと、2020年8月、練馬駅北口にお店をオープンしました。

香港ではFacebookが主流で、インスタは個人がプライベートな情報を発信するのに使うのがほとんど。そんな中、チャンさんは独学でインスタを学んだそうです。「インスタで一番反響があったのは、オープンを告知した最初の投稿です。料理が並んだ写真を投稿したところ、たくさんの方からの反応がありました」。3米3練馬店のインスタは、美味しそうな写真が目を引きまします。「写真は光の入りを大切に、お店の柔らかい雰囲気が伝わるようにしています。自然光が一番良いですが、アプリも使います。そして、料理が美味しそうに見えるように、なるべく被写体をアップで撮ります」。3米3練馬店のインスタには来店してもらうための工夫もあります。「お客様がすぐにお店に来られる



ように、文章の下には必ずお店の情報を入れます。また、若い方はインスタのハッシュタグからお店を検索するので、検索で見つけてもらえるワードを入れるようにしています」。

お客様の層はほとんどが女性。年齢層は20代から60代と幅広い。チャンさんはインスタでお客様とのコミュニケーションも図っているそうです。

「週3回はインスタに投稿するようにしています。投稿する事が無くなった時は、自分が客としてお店に食べに行き、新しい発見を探します。また、月初には、3米3練馬店をタグ付けしてくれた方をストーリーで紹介。月ごとにハイライトにまとめています。そうすることでタグ付けしてくれたお客様に感謝の気持ちを伝えることができます」。

チャンさんは今後、インスタグラムのストーリー機能をもっと活用して行きたいと考えているそうです。「今後はストーリーでアンケートをとったり、質問を受けたりなど、お客様の声をもっと聞いて行きたいと思っています」

インスタをお店の宣伝やお客様とのコミュニケーションツールとして上手に活用し、さらにご自身でも楽しんでいる姿が印象的なチャンさんでした。

月初には、タグ付けしてくれたお客様を『ストーリー』に掲載



食べたいと思ったら
すぐに注文できるように
リンクを『Uber Eats』に
『タグ付け』してくれた
お客様を月ごとに
ハイライトで紹介



オープン告知の投稿では、
419人がプロフィールにアクセス。

3米3練馬店

練馬区練馬1丁目23-2
西武池袋線「練馬駅」北口より徒歩3分
電話: 03-6914-9005
http://www.3mai3.com
インスタ: @3m3_nerima





さぼっとくんが聞きました!

得する
ネリサポ情報

Q 販路拡大の施策、HPやSNSの始め方まで
専門家が無料で相談に乗ってくれるって
ホント?

A 販路拡大、HPやSNSのことも、基本から丁寧に
お伝えしますので、何度でもご相談下さいね。



練馬ビジネスサポートセンター ビジネスマネージャー 永瀬 健太 さん ▲

永 練馬ビジネスサポートセンターでは、
販路拡大や集客の方法も無料で相談
に乗ってもらえる。ぼ。
今回はビジネスマネージャーの永瀬さ
んにお話を伺った。ぼ。

永 こんにちは。ビジネスマネージャーの
永瀬です。私のところには、新規の集客
をしたいという方が相談に来てくれてい
ます。最近の相談は、コロナで売り上げ
が下がってしまった分、新しい販路を開
拓して新規のお客様にアプローチをした
いという内容も多いです。

ぼ どんな風に相談に乗ってもらえるの？

永 例えば飲食業の方からご相談いただ
いた時は、事前に他社の事例を徹底的に調
べてお伝えするようにしています。そし
て、その中から店舗様ができそうなこと
を考慮してもらいます。飲食業の場合、こ
のコロナ禍ではテイクアウトに力を入
れていく必要があります。そこで、最近ほ
テイクアウトで成功した事例も多くご紹
介しています。また、テイクアウトを始
めるのであれば、それを宣伝する必要が
あります。そこから、チラシだったり
SNSだったり、HPだったり、店舗様
に合った宣伝方法を一緒に考えさせてい
ただいています。

ぼ SNSを始めたいという相談も多い
の？

永 はい、多いです。SNSによって特徴
があるので、まずそれぞれの特徴をお伝
えして、ターゲットに合ったものはおど
かを一気に考えます。また、具体的には、
インスタはハッシュタグをいっばいつけ
て下さいとか、ツイッターは一日何回投
稿してもいいですよとか、そういった
基本的なアドバイスさせていただきます。

永 SNSも難しいけど、特にチラシは、デ
ザインをしたことがないから作り方が
全然分からない。ぼ。

永 「チラシを作りたい」とご相談いただ
いた時は、お店のターゲットや強みなど
をしっかり確認するようにしています。そ
れによって、お店の売りの商品がわか
たり、個人に対して宣伝した方がよいの
か、法人に対しての方が良いのかなど、
根本的なことがわかります。あとは、写
真が見やすいか、文字は多すぎないか
などを添削してもらっています。今は便
利なツールが色々あって、写真や文字を
入れるだけで綺麗なチラシが作れるもの
などもありますので、そういったツール
のご案内もさせていただきます。

ぼ 客観的に見てもらえるのは助かる。ぼ。
皆さん何回ぐらい相談に来るの？

永 1回の相談でご満足いただける方もい
らっしゃいますし、毎月定期的に相談し
て下さる方もいらっしゃいます。定期的

現在はzoomやお電話で
相談をお受けしています。



なんでも気軽に相談できると知って
やる気になってきたぼ!



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「ぼ」とつける

に相談して下さる方には、ご自身で行っ
ている販促活動が正しいかどうか一緒に
確認をするという作業をしています。

永 販路拡大に使える補助金の相談もで
きるの？ 持続化補助金とか事業再構
築補助金とか...

永 はい。補助金のご案内もさせていただ
いています。補助金は色々な種類がある
ので、どれが一番マッチしてるかなども
ご説明させていただきます。補助金
申請にあたって必要になる事業計画書の
書き方なども案内できますよ。

今までたくさんの方の事業者様の相談に乗
らせていただき感じる事は、どの業種
の方も、ご自分の強みを把握できている方
が意外と多くないのでは？ということ
です。相談をして下さっている方には、
ご自身の事業の強みを知っていただけ
るように心がけています。

ご予約は 03-6757-2020 練馬ビジネスサポートセンターまで!



メディケアクリニック石神井公園
院長・医学博士 長濱 久美
統括チーム/統括マネージャー 長濱 秀幸

地域でのチーム医療を目指す

練馬区は在宅医療が求められる土地

2014年12月に開院して今年で8年目。当時から在宅医療を行いたいという思いがありました。そこで、23区で一番病床数が少なく、65歳以上の高齢者も多い練馬区で開院することを決めました。2人で話し合い、妻は院長として医療に専念し、私が経営に関しての事を行うことになりました。

在宅医療でもっと患者さんに寄り添いたい

退院した後の患者さんを最期まで看取ってあげたいという気持ちから、在宅医療に取り組んでいます。また、自宅での栄養面を助けてあげられるように管理栄養士を、自宅でも必要な介護が受けられるようにケアマネジャー(介護支援専門員)を、とその方に必要なケアができるように、地域で医療チームを作って派遣しています。

地域を一つにして、医療チームを作る

訪問診療はチーム医療。必要な時は医療チームを作って患者さんを守る支援をします。



外来診療では、一般内科、呼吸器内科、アレルギー科、漢方内科、超音波外来を行っています。

患者さんによって必要なことが違います。だから、いつでも最高のチーム作りをするために、月1回、訪問看護師、薬剤師、歯科医、理学療法士、管理栄養士、ケアマネジャーなど、在宅医療に関わる地域の方たちで集まり、顔の見える関係づくりをしています。

地域にはたくさんの方がいて、繋がると凄いい力を発揮します。その個々の能力をどうやって引き出していかかというのが僕の役割だと思っています。

コロナ禍で訪問診療が激増

コロナ禍で在宅医療を希望される方がかなり増えました。感染を恐れ、入院よりも在宅医療を選択する患者さんが増えています。今後はもっと在宅医療を必要とする方が増えると思います。

クリニックの理念

地域住民ファーストの医療機関を作り、医療人材を育てることをクリニックの理念にあげています。そのためには自分のクリニックの事だけでなく、地域の総合力を上げていく必要があります。もちろんクリ



外来診療がお休みの日も、医療チームが在宅医療の患者さんへの対応を行っています。

ニックの運営面も心配しなければならぬ部分もありますが、地域のために動いていければクリニックも継続できる。だから地域のために全力を尽くすことが最大の理念です。



院長は小学6年生のお子さんを持つママでもあります。子育ては夫婦で分担して行っているそうです。

女性が働きやすい職場を目指して

院長 長濱 久美

当クリニックは男性4人に対して女性が30人と、圧倒的に女性が多い職場です。私自身も母親として気持ちがわかるので、保護者会や運動会イベントに出られるようにお互いが協力を合っています。助け合いの関係が自然とできると、女性が働きやすい職場になると思います。

クリニックでは医師も看護師も管理栄養士もみんな平等な関係で、お互いがスペシャリストとして尊敬あって仕事をしています。



メディケアクリニック石神井公園

練馬区石神井町2丁目8-21 MJビル2F
西武池袋線「石神井公園駅」北口より徒歩2分
電話：03-6913-2278
<http://medicareclinic.net/>
一般内科、呼吸器内科、アレルギー科、漢方内科、
超音波外来、訪問診療、栄養指導、介護相談

事業者向けセミナー

脳科学を駆使したリモート時代の チームビルディングの技術

〈会場参加〉

会場参加 / 動画配信
お選びいただけます

参加者
募集中

講師: 中山大志氏
合同会社にてはCSO

日時	7月15日(木) 19時~21時	セミナー終了1週間後から配信予定 ※視聴期間は配信日から1週間限定になります。
場所	練馬区立区民・産業プラザ 研修室1 (Coconeri3階)	録画配信形式
対象	事業者・創業予定者	
参加費	500円(税込)	
定員	30名(申込順)	なし
締切	定員になり次第	7月13日(火)

▼会場参加



▼動画配信



創業!ねりま塾

若者編

講師: 酒井勇貴氏 中小企業診断士
小柳絢香氏 中小企業診断士

若者のためのとびだせ! 起業塾

7/11(日)より受付開始

日時 8月14日(土) 10時~15時

参加費 無料

会場 Zoomによるオンラインライブ講座

定員 30名(申込順)

対象 39歳以下の起業を考えている方、起業に興味がある方

締切 8月5日(木)

お申し込み
フォーム▶



練馬ビジネスサポートセンターの 総合相談・専門相談

総合相談

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ます。

相談日	月曜日~金曜日
分野	経営全般
相談員	ビジネスマネージャー
時間	9時~17時

ぜひご利用ください!

無料



専門相談

事前予約制 (1回の相談時間は最大1時間)

各分野に応じた専門相談員等が相談に応じます。

※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。

相談日	月曜日~金曜日	月曜日	火曜日	水曜日	木曜日	金曜日
分野	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
相談員	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
時間	9時~17時	9時~11時	13時~17時	9時~17時	13時~17時	13時~17時



電話か、
オンラインでね。

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。

nerj·made vol.24 令和3年7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 エコロポ編集部