



練馬区商連 ニュース



令和3年3月30日 第242号

発行所/練馬区商店街連合会
発行人/篠 利雄
〒176-0001 練馬区練馬 1-17-1 Coconeri4 階
☎ 03(3991)2241 FAX 03(3991)2276
https://www.nerima-kushoren.jp
制作・印刷/(株)協同クリエイティブ



令和3年度 商連・振連重点事業決定

— コロナ禍後を視野に、コロナとの共生を —

2月8日開催の商連・振連合同三役会において、令和3年度の商連および振連の重点事業について検討されました。

その結果、次のとおり決定しました。

1 商連の重点事業

- (1) 新型コロナウイルス感染拡大防止の徹底
- (2) 商連創立70周年記念事業の実施
- (3) 商店会への加入促進

2 振連の重点事業

- (1) ねりまプレミアム付商品券の発行
- (2) 共通商品券取扱店の拡大

3 令和3年度の予算編成

令和3年度の商連および振連の重点事業は、左記のとおりですが、検討の過程でコロナ禍の終息の見通しがたたない現状では、コロナと共生しつつ全会員の英知を結集して事業を推進する必要がある、ということで役員の見解が一致しました。

全国商店街支援センターが発行する『地域に愛される、商店街。E.G.A.O.』の2017年Spring号に、次の記事がありました。

「こんな時代だからこそ、夢を持って店づくりまちづくりに取り組みたい。それはすぐに実現できなくてもいいんです。どんな街にしていきたいか、そのためには何が必要か、行政や地域との連携をどうするか — チャンスが訪れた時、すぐに行動に移せるよう、しっかりと土台をつくっておく必要があります。」

「動けば確実に変わる。あとは決心だけなんです。」

同様の考えで予算の編成と事業の執行にあたりたいと存じます。会員の皆様のご意見をお寄せください。

商店会加入促進パンフレットが出来ました

商店会加入促進パンフレットが出来ました。加入勧誘の際の資料として、ご利用ください。

商連会員のここ3年間の年平均退会者数は、65名にのぼっています。この数字からも、小売・サービス業の厳しい経営状況がうかがえます。

新規会員の加入を促進し、組織の強化に努めましょう。商店会活性化のため、繁盛店づくりのためパンフレットをご活用ください。

※区商連のホームページ「練馬区商連について」にもパンフレットの内容を掲載しています。



鈴木政信(富士見台商栄会会長)
練馬区商店街連合会副会長
(広報担当)

是非、ご一読ください。著者の個人商店に対する熱い思いと温かいまなざしを感じて頂けると幸いです。

「絶滅危惧個人商店(筑摩書房刊) 先日、書店で目にした書名です。本書は、著者の井上理律子さんが、「営業歴が長そう、なんだか味があ

り、街に溶け込んでいると推察する個人商店主を訪ね回った記録」です。

訪ねた商店は、荒川区日暮里の佃煮店「中野屋」に始まり、新宿区神楽坂の銭湯「熟海湯」に至る18店舗。「登場するのは、東京(十川崎)の店ばかりだが、全国どこにもこうした素朴な個人商店はあると思う。現時点で、コロナ禍にもめげず、登場全店が頑張っておられる。ご立派である」「個人商店は町の宝である」と、著者は、あとがきに記されています。

著者が個人商店に注目するようになったのは、「ここにあったあの店が、いつの間にか消えてチェーン店に変わっている。そんな光景に出くわすたび、さびしいなあ、という思いに駆られた」のがきっかけだといいます。

阿佐ヶ谷駅の近くにある文房具店に、「これと同じものをください」と、百円そこそこのボールペンを持って行った。すると店主が、「ダメダメ。もったいない。替え芯がある」とおっしゃる。使い捨てが当たり前のようなタイプのボールペンにたいして、だった。「替え芯は1本60円だったと思う。その日、私はこの方のご提案に従い、とても温かい気持ちになった」「目先の利益より、お客のため、モノのため。ひいては、地球環境のため。は言い過ぎかもしれないが、この方の気高い商いに、感動したそうです。

「絶滅危惧個人商店(筑摩書房刊) 先日、書店で目にした書名です。本書は、著者の井上理律子さんが、「営業歴が長そう、なんだか味があ

令和3年度 練馬区商店街関連当初予算成立

令和3年度の練馬区の当初予算は、去る3月12日、区議会第1回定例会の最終日に可決成立しました。商店街関連の当初予算は、商工業団体補助費が247,456千円、商店街振興費が136,592千円。総額384,048千円となっています。商工業団体補助費および商店街振興費の当初予算は、下表のとおりです。

令和3年度 商店街関連の主な予算

1. 商工業団体補助

(単位:千円)

事業名	令和3年度 予算額	令和2年度 予算額	内容
合計	247,456	当初46,097 補正296,080	
練馬区商店街連合会補助金 (商業まつり・ニュース) (専門家支援等)	27,950 2,640	27,950 補正6,080	区内商店街の活性化を目的として、練馬区商店街連合会が実施する中元・歳末大売出し事業(商業まつり)と区商連ニュース発行事業を支援します。 区商連や商店会の事業活性化のための専門家によるサポート事業に対し、引き続き支援します。
プレミアム付商品券 事業補助金	200,975	補正290,000	新型コロナウイルス感染症により大きな影響を受けた商店街の活性化のため、プレミアム付商品券事業の実施を令和2年度に引き続き支援します。
活力ある商店街づくり 補助金	11,891	12,997	練馬区商店街連合会との連携により、商店会が所有する装飾灯等の電気料を支援します。
	1,500	1,650	練馬区商店街連合会との連携により、商店会が行うイベント事業や商店街加入促進事業等を支援します。
	2,500	3,500	商店街の持つ魅力を区内外の方に発信し、来街を促す取組を支援します。

2. 商店街振興

(単位:千円)

事業名	令和3年度 予算額	令和2年度 予算額	内容
合計	136,592	当初144,956 補正20,000	
いきいき商店街 支援事業補助金	15,164	25,439	商店会が提案する活性化事業(装飾街路灯のLED化やホームページ作成、フラッグ作成など)を支援します。
にぎわい商店街 支援事業補助金	89,661	81,362 補正10,000	商店会が実施する各種イベントおよび売出しを支援します。(新型コロナ対策のため特別補助率を令和2年度に引き続き5/6とします)
共同施設維持管理費 補助金	23,471	26,519	商店会が所有する装飾街路灯等の維持管理費(電気料・修繕費)を支援します。
商店街振興組合補助金	1,000	1,000	商店街振興組合の運営を支援します。
お客が集まる個店づくり 支援事業補助金	3,800	4,000	商店会会員店舗の魅力向上等のために実施する事業に対して支援します。 練馬区商店街連合会が実施する「まちゼミ」や個店同士が連携して取り組むイベント、事業継承時等の店舗改修を支援します。
商店街特色づくり 支援事業補助金	16	1,016	複数の商店会等が連携して行う、コンセプトを定めた特色ある商店街づくりを支援します。
商店街空き店舗活用 産直販売イベント特別 補助金	0	640	商店会が空き店舗を活用して行う農産物等の産直販売事業支援については、他の補助事業との統合など見直しを行います。
商店街空き店舗対策 事業補助金	480	480	空き店舗を活用して商店会が実施・運営する事業に対して支援します。
空き店舗対策事業 (実態把握調査)	3,000	4,500	空き店舗の実態把握調査を継続し、今後の空き店舗対策事業の検討を行います。
商店会地域力向上 事業補助金 (新型コロナウイルス 感染症支援等)	※	補正10,000	※感染防止対策の取組が東京都の「地域力向上事業費補助金」の補助対象に組み込まれました。区も都の制度に準じ感染防止対策の取組を支援します。

経済センサス 令和3年 経済センサス-活動調査

令和3年6月1日を基準日として、経済センサス-活動調査を実施します。調査の結果は、各種政策の立案・実施のための基礎資料として活用されます。調査票配布のため、5月下旬に調査員がお伺いしますので、ご理解ご協力をお願いいたします。

- ◇対象 全ての事業所および企業
- ◇調査項目 名称、所在地、開設時期、事業内容、従業員数、売上金額等
- ◇調査の報告義務等

調査への報告は、統計法により義務づけられています。また、調査票に記入された内容は、統計法に定められている利用目的以外の目的(課税資料など)に使用されることはありません。

〈問合せ先〉練馬区 総務部 総務課 統計係 ☎03-5984-2459

プレミアム付商品券の 換金期限延長のお知らせ

「ねりまプレミアム付商品券」の有効期限が1か月延長され
令和3年3月31日までとなります。

これに伴い、換金期間も延長され4月30日まで
となります。

但し、4月29日は「昭和の日」で休日
です。混雑を避けるため、可能な限り
4月28日以前に換金をお願いします。



区内飲食店応援企画 ねり丸保冷バッグをプレゼント!



新型コロナウイルス感染症の影響を受けている飲食店を応援するため、テイクアウトやデリバリーを行う「ねりまごはん特集」に掲載されている店舗で合計1,500円以上お買い上げの方(先着1,000名様)にねり丸保冷バッグをプレゼント!

※プレゼントはなくなり次第終了 ※お一人様1点限りです



詳しくはねりま観光センターのホームページをご覧ください。

〈問合せ先〉練馬区 産業経済部 商工観光課 まつり係 ☎03-5984-2389

「税込み価格」表示の義務化 消費税法改正、4月1日から

税込み価格での表示が、4月1日から義務づけられます。消費税法で義務づけられるのは、商品の販売やサービスを提供する小売店などです。

税抜き価格との併記は認められますが、税抜きだけの表記は認められません。これを機に、自店の経営状況を点検し、お客様目線に基づく繁盛店づくりに力を入れましょう。

【練馬区指定葬儀場】

社会福祉法人
東京福祉会

江古田斎場

☎0120-62-1192 年中無休・24時間受付

TEL 03-3958-1192 FAX 03-3958-4468 練馬区小竹町1-61-1 (西武池袋線江古田駅北口徒歩2分)

ホームページ <http://www.fukushikai.com>

※ご自宅・東高野会館・寶亀閣・橋戸会館・落合斎場・戸田斎場の葬儀も施行いたします。



【特集】 コロナ禍を 乗り越える



『商店経営法』
三上富三郎著/光文社刊

ここに紹介する『商店経営法—あなたの店は、もっと儲かる—』は、著者が明治大学商学部教授(当時)の三上富三郎氏、初版発行は昭和43年3月です。30版を優に超える発行を重ねたベストセラー本です。

内容は、商店経営について、①店主、②販売、③仕入・在庫、④サービス、⑤人事、⑥財務の6つの領域の実務上必要な知識を、全90項目にわたりコンパクトに解説されています。

以下、各章2項目をピックアップして紹介します。コロナ禍突破の足掛かりにしてください。ピックアップした項目の記述は、それぞれの項目の書き出し部分の抜書きです。

なお、本書は、現在、絶版となっています。実物は図書館でご覧いただくか、古書店での購入となります。一読に値する本です。是非、手に取ってみてください。

プロローグ これからの商店経営

◆ あなたの店をめぐる環境変化

商店は、激動の嵐の中におかれている。あなたの店を取り囲む社会的、経済的環境は一日一日と移り変わっている。こういう時代には、なによりも、急激な環境変化に対していかに適切に商店経営を対応させていくかを考え、計画し、かつ勇気を持って、実行していかななくてはならない。

1 店主の実務

◆ 最低5年先の店を見通せ

「未来を先取りする商店のみが繁栄できる」というのは、真実である。こういう変化の激しい時代には、今日の商売のことだけしか考えないような経営は危ない。店主は常に5年先の姿を頭のなかに描き、計画を立てる必要がある。

◆ 信用とは約束を守ることである

「商人は何より信用」といわれる。信用とは「約束を守ること」である。だから、「商人=信用=約束を守る」という表現も出来る。実行できない、出来そうもない約束ははじめからしてはいけない。

2 販売の実務

◆ 需要は創りだすものである

需要というものは、工夫と努力でいくらでも創り出せるものである。ほうっておけば需要のないところへ新しい需要を創造し、また、潜在需要や隠れた需要を掘り起こして、現実の需要にまで生み出していくような販売をしなければならない。

◆ 1キロ以上歩いてくるお客様はいない

「敵を知り己を知る、百戦危うからず」というが、商いも自分の店のことだけしかわかっていないようでは、話にならない。まず自分の店へ買い物に来てくれるお客様は、どの範囲のお客かということをしっかりつかむことが必要である。つまり、自分の店の商圏を明らかにすることである。

3 仕入れと在庫管理の実務

◆ 買ったたき、売ったたきをするな

買ったたきとは、筋のとおらない理不尽な要求をして売手に値引きさせて買う行為である。商店はこういった買ったたきは、絶対にやるべきではない。逆にいうと、筋のとあった合理性のある値引きはけっこうだということである。

◆ 苦情と品切れは、仕入れの上手下手のバロメーターである

苦情と品切れは、お客様の側からの商店に対する欲求不満の表れである。その原因には商店側のサービスの悪さとか、品ぞろえの不備によることが多いのだから、早急に改める必要がある。

4 サービスの実務

◆ サービスの第一歩は、お客様の名前を覚えることである

商店が百貨店やスーパーに対抗して負けない武器の一つは、お客様の名前を覚えることにより、親近感を持ってもらえることである。小売店の長所また武器として、早くお客様の顔と名前を覚えることである。

◆ サービスとは「真心」である

同じサービスをしてもらうのなら「真心」のあるサービスをしてもらいたいものである。これは顧客の百人中百人までが願っていることである。真心のあるサービスとは、つねにお客様の立場に立ってあげることである。

5 人事の実務

◆ 目標管理を導入せよ

目標管理とは、「目標による管理」といって、経営管理の一つのやり方である。同時にこれは、店員に対する人事管理の一環としてきわめて有効である。人間というものは、馬車馬のように御者に尻をひっぱたかれるだけでは、決して働くものではない。むしろ自分で自分を駆り立てるような方法の方が有効である。これが目標管理である。

◆ 店員は店の顔である

近頃のように、品質もいちように向上しているし、値段もそうそう変わらないという時代にお客様はどんな店を選ぶかという、「感じのよい店」を選ぶ。感じのよい悪いは、入店の第一歩の「いらっしゃいませ」の挨拶からはじまる店員の接客術が、決定するものといってよい。

6 財務の実務

◆ 資本をつねに動かすことを考えよ

人間は夜は寝なくてはならず、少なくとも週1回の休養を要する。だが資本は、本来、1年365日、1日24時間、夜も寝ずに働いて利益を生み出すことが出来るものである。だから、店主は資本をもっと有効に使うことを忘れてはならない。

◆ コスト意識に徹底せよ

企業経営にとって、コストの観念はもっとも重要なものの一つである。商店でコストといえば商品の仕入れ原価を第一に考えがちである。仕入れ原価もコストの重要な要素の一つである。しかし、それ以外の商店が営業していくために必要なコスト、つまり営業費とよばれるコストを忘れてはならない。

区商連の動き

令和3年1月～3月

1月に行っている区長、区議会正副議長、各党派への新年挨拶廻り、練馬地区・石泉地区の官公署等へ新年挨拶廻り新年賀詞交歓会は、コロナウイルス感染症予防のため中止。

2月8日(月) 午後2時10分より、合同三役会をCoconeri4階共用会議室で開催。ねりまプレミアム付商品券の有効期限の延長について、令和3年度商連・振連重点事業について、令和3年度商業まつりについて、就業規則(案)について等を協議。午後4時より、広報委員会を同会場にて開催。「区商連ニュース」

第242号の発行についておよび第243号の編集方針について協議。

2月26日(金) 午後2時30分より、商連・振連会計検査を区商連内会議室で行った。

3月8日(月) 合同三役会をCoconeri4階共用会議室で開催。令和2年度商連・振連予算執行状況について、令和3年度商業まつりについて等を協議。

3月22日(月) 臨時合同三役会をCoconeri4階共用会議室で開催。後任事務局長紹介、就業規則制定について等協議。

お祝やご贈答に
どうぞご利用下さい。

練馬区内共通商品券

練馬区商店街連合会
練馬区商店街振興組合連合会



SNSをフォローして、
IMAの最新情報をCHECK!



光が丘 IMA
@ima_hikari



光が丘 IMA
@imahikari.official



光が丘 IMA
@IMA_PR

お店の宣伝しませんか

随時募集中! 練馬・板橋のタウン誌
毎月3万部発行!



本誌とWEB版で読まれています
5月号は(2021年5月1日発行)
医療機関の広告特集
医院や接骨院など
広告募集中!



協同クリエイティブ ☎3975-7143

区商連ニュース・区商連ホームページを制作しています

「新しい生活様式」の定着に向けて

— 実践の徹底と油断のない備えを —

3月21日現在、練馬区の新型コロナウイルス感染者は、5,140名です。コロナ禍のもと強く求められているのが「新しい生活様式」の実践の徹底です。実践の徹底と油断のない備えで、コロナ禍を乗り切りましょう。

「新しい生活様式」の実践例

(1) 一人ひとりの基本的感染対策

● 感染防止の3つの基本

① 身体的距離の確保、② マスクの着用、③ 手洗い

- 人との間隔は、**できるだけ2m(最低1m)** 空ける。
 - 遊びに行くなら**屋内より屋外**を選ぶ。
 - 会話をする際は、可能な限り**真正面を避ける**。
 - 外出時、屋内にいるときや会話をするときは、**症状がなくてもマスク**を着用
 - 家に帰ったらまず**手や顔を洗う**。できるだけすぐに着替える、シャワーを浴びる。
 - 手洗いは30秒程度**かけて**水と石けんで丁寧に**洗う(手指消毒薬の使用も可)
- ※高齢者や持病のあるような重症化リスクの高い人と会う際には、体調管理をより厳重にする。

● 移動に関する感染対策

- 感染が流行している地域からの移動、感染が流行している地域への移動は控える。
- 帰省や旅行はひかえめに。出張はやむを得ない場合に。
- 発症したときのため、誰とどこで会ったかをメモにする。
- 地域の感染状況に注意する。

(2) 日常生活を営む上での基本的生活様式

- まめに**手洗い・手指消毒**
- 咳エチケットの徹底
- こまめに換気
- 身体的距離の確保
- 「**3密**」の回避(密集、密接、密閉)
- 毎朝の体温測定、健康チェック。発熱又は風邪の症状がある場合はムリせず自宅で療養



(3) 日常生活の各場面別の生活様式

● 買い物

- 通販も利用
- 1人または少人数ですいた時間に
- 電子決済の利用
- 計画をたてて素早く済ます
- サンプルなど展示品への接触は控えめに
- レジに並ぶときは、前後にスペース

● 娯楽、スポーツ等

- 公園はすいた時間、場所を選ぶ
- 筋トレやヨガは自宅で動画を活用
- ジョギングは少人数で
- すれ違うときは距離をとるマナー
- 予約制を利用してゆったりと
- 狭い部屋での長居は無用
- 歌や応援は、十分な距離かオンライン

● 公共交通機関の利用

- 会話は控えめに
- 混んでいる時間帯を避けて
- 徒歩や自転車利用も併用する

● 食事

- 持ち帰りや出前、デリバリーも
- 屋外空間で気持ちよく
- 大皿は避けて、料理は個々に
- 対面ではなく横並びで座ろう
- 料理に集中、おしゃべりは控えめに
- お酌、グラスやお猪口の回し飲みは避けて

● 冠婚葬祭など親族行事

- 多人数での会食は避けて
- 発熱や風邪の症状がある場合は参加しない

(4) 働きかたの新しいスタイル

- テレワークやローテーション勤務
- 時差通勤でゆったりと
- オフィスはひろびろと
- 会議はオンライン
- 名刺交換はオンライン
- 対面での打合せは換気とマスク

※業種ごとの感染拡大予防ガイドラインは、関係団体が別途作成予定

#042 商店会紹介

江古田駅北口商店会

創立：昭和35年4月
会長：佐久間利和
会員数：75
(令和3年3月)

江古田駅の北口に広がる商店会。飲食店やサービス業、買回り品などを中心に、賛助会員を含めると105会員で成り立っています。長年、会長を務めています。佐久間会長にお話を伺いました。

「これまで商店会のイベントは、中元・歳末売出し、北口ファミリーコンサート、きたぐちフェスタ、北口一品など、北口一品はコロナ禍で、売出し以外のイベントはほとんど中止に。今年も密を避ける状況は変わらないと思いますが、商店会としては何かやついでに『えこだプチバザール(仮)』を年3回企画しました。会場は線路沿いのエリア。検温したお客様に粗品(ウェットティッシュなど)を配布し、会員店舗の出店を見ていただきます。目的は、商店会内の消費者回遊を促し、各店舗の売上と知名度の向上、新規顧客の出会いの場とする事です」

初年度はチラシのポスターインで宣伝し、定着してきたら店頭ポスターのみにする予定。「コロナが落ち着いたら出店の数も増やしていきたい」と先々を見越した取り組みです。その他にもこれまでのイベントを見直し、名称の変更や開催可否も検討。新たに業者に委託して「謎解きスタンプリー」も計画中のことです。

「何をするのも最初は大変。失敗と反省を繰り返しながらやっていくしかありません。会費を集めている以上、個店に還元するため、お客様にファンづくりの機会を商店会として設けていきたい」役員会は月に1回、商店会事務所まで班長を含めた10人前後で実施。短時間で終わるように、事前に議題資料を配り、後日、会議の結果報告も配布しているとのこと。

「若い会員さんの意見も取り入れながら、世代交代を意識して昨年からは仕事も分担するようにしました。これからは他の商店会とのコラボ、町会や学生などと連携を図り、一緒に街を盛り上げていきたい。そうしないと商店会として生き残れないと思っています」

「江古田北口フェスタ」令和元年6月

商店街活動だより

このコーナーは、各商店会からの報告をもとに掲載しています。原稿用紙に写真を添えて、お寄せください。お待ちしております！

区商連事務局 ☎ 3991-2241 FAX 3991-2276
<http://www.nerima-kushoren.jp/evpastlist>

ふれあい市場

2月24日(水) 春日町本通り商店会

春らしい日差しの中、福島県はなわ町の野菜や手作り弁当などを販売する第140回「ふれあい市場」が開催されました。

今回のふれあい市場では、お買い上げ金額500円ごとに、はなわ町産のお米をプレゼント。「今年はコロナの影響で新米フェアができなかったので、ペットボトル入り1本500円のコシヒカリ「はなわ米」(2合入り)を、プレゼントしました」と、福島県埴町役場まち振興課の吉成知温課長は話します。

このほか、評判の干し柿をはじめ、特殊な竹パウダー肥料を使ったイチゴやホウレンソウ、漬物や切花など、開店1時間でほぼ完売しました。両手いっぱい買い物に皆さん、大満足の表情でした。新型コロナウイルス感染防止対策では、「手指の消毒はもちろん、買い物カゴの数を絞り、店内の人数を制限。また、入り口付近で“密”とならないように、人気の弁当売り場を奥に配置するなどの対策をとりました」と、主催者の小泉徳明さん。