

中 小 企 業

診 断 士

竹 内 幸 次

ブ ロ グ

集

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次
<http://blog.goone.jp/2300062/>

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次
<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

はじめに

中小企業診断士 竹内幸次が毎朝綴った経営者向けのブログの全集です。

2007年11月

竹内幸次

目次

2005・05・19 (木)	中小企業診断士の視点	1
	タウンウォッチングのすすめ	1
2005・05・20 (金)	感性のブラッシュアップ	3
	成功する起業家像	4
2005・05・21 (土)	将来性ある新規事業とは	6
2005・05・22 (日)	ネーミングの重要性	8
	時間を武器にする戦略	9
2005・05・23 (月)	一步を踏み出す	11
	スモールを選択する時代	12
2005・05・24 (火)	最も面白い職業?それは経営者	14
	努力は起業家を裏切らない	15
2005・05・25 (水)	接客こそ小売店の付加価値	17
2005・05・26 (木)	「最低資本金制度撤廃」を活かす戦略	19
2005・05・27 (金)	2005年版中小企業白書 「リスクをとるのは誰か」	21
	竹内幸次の講演予定	22
2005・05・28 (土)	三步進んで二歩下がる経営	24
2005・06・01 (水)	2004年商業統計。小規模店は厳しい	26
	かながわ創業応援キャラバン2005	27
2005・06・02 (木)	新連携するために、強みを認識せよ	29
	関係性づくりに長ける女性起業家	30
2005・06・03 (金)	人口減少と中小企業経営	32
2005・06・04 (土)	売れるモノよりも、売れる仕組みを	34
2005・06・05 (日)	中小企業のブランド戦略	36
2005・06・06 (月)	ホームページはコミュニケーション手段	38

2005・06・07 (火)	経営とコーチング	40
	「川崎ものづくりブランド」の魅力	41
	出雲市のコンサル	42
2005・06・08 (水)	既存顧客を重視しよう	44
2005・06・09 (木)	この「一言」で売上高アップ	46
2005・06・10 (金)	トレンドを意識した経営	48
2005・06・11 (土)	起業家が遭遇する困難	50
2005・06・12 (日)	厳しい基準で強くなる	52
2005・06・13 (月)	自分らしい人生、自分らしいコンサルティン グ	54
	私が講師の女性向け起業家セミナー	55
2005・06・14 (火)	経営コンサルタントの情報源	57
2005・06・15 (水)	会計をクリアにすると中小企業は伸びる	59
2005・06・16 (木)	商標権を取得しよう	61
2005・06・17 (金)	グループインタビューのコツ	63
	まちづくりの仕事のやりがい	65
2005・06・18 (土)	失敗しない最適立地の選び方	67
2005・06・19 (日)	塩漬けホームページを生き返らせる	69
2005・06・20 (月)	キャッシュフロー経営をしよう	71
2005・06・21 (火)	QCD管理で会社を強くする	73
2005・06・22 (水)	戦略と組織をマッチさせる	75
2005・06・23 (木)	経営に、もっとデザインを	77
2005・06・24 (金)	頑張ってくれるスタッフとの出会い	79
2005・06・25 (土)	話しかけるという価値	81
2005・06・26 (日)	2005年上期ヒット商品とLOHAS	83
2005・06・27 (月)	ネット販売の受け渡し拠点としてのコンビニ	

	85
2005・06・28 (火)	異業種との交流が価値を生む	87
2005・06・29 (水)	経営における挨拶の重要性	89
2005・06・30 (木)	リスクは「問題」よりも「課題」と認識しよう	91
2005・07・01 (金)	パワーポイントに頼らない「生きたプレゼン」を	93
2005・07・02 (土)	豊かな生活の風景	96
2005・07・03 (日)	捨てることは、得ること	99
2005・07・04 (月)	ビジネスは「おにぎり」のよう	101
	川崎商工会議所の創業支援セミナー	102
2005・07・05 (火)	よいビジネスプラン≠事業の成功	103
	川崎・東田公園イベント	104
2005・07・06 (水)	拡散思考と収束思考	106
2005・07・07 (木)	今日は独立開業記念日です	108
2005・07・08 (金)	私の夢～経営をお茶の間に～	110
2005・07・09 (土)	聞き上手になる	112
2005・07・10 (日)	中小企業診断士よ、独立せよ	114
2005・07・11 (月)	努力する人の苦境	116
2005・07・12 (火)	Wiki (ウィキ) という新しいホームページ ツール	118
2005・07・13 (水)	正しく、美しい日本語を使おう	120
2005・07・14 (木)	早起きのメリット	123
2005・07・15 (金)	飛び立つパワーを	125
2005・07・16 (土)	創業者は信用を得ることに全力を	127
2005・07・17 (日)	大手ファミレスの接客に感動	129
2005・07・18 (月)	サービス業の信用は、こうして得る	131

2005・07・19 (火)	カラオケの収支	133
2005・07・20 (水)	私の趣味は靴磨き	135
2005・07・21 (木)	「NEWS」の解釈	137
2005・07・22 (金)	アナウンス技術の習得	140
2005・07・23 (土)	前向きな発想	142
2005・07・24 (日)	海外サイトからも情報を得る	144
2005・07・25 (月)	交渉力あるネットショップを作る	146
2005・07・26 (火)	中心市街地活性化法等の改正検討	148
2005・07・27 (水)	ビジネスは「実名ブログ」が基本	150
2005・07・28 (木)	動画プレゼン力をつける	153
2005・07・29 (金)	IT活用の成功と人的体制	155
2005・07・30 (土)	CIはVI+MI+BIで統一を	157
	浜松講演のお礼	159
2005・07・31 (日)	笑顔はビジネスの基本	161
2005・08・01 (月)	事業プランは明るく元気に伝えよう	163
2005・08・02 (火)	継続は力	165
2005・08・03 (水)	起業家へ、素足の感覚を	168
2005・08・04 (木)	商店街は「笑店街」や「ショー店街」へ	171
2005・08・05 (金)	「お疲れ様」の使い方	175
2005・08・06 (土)	商店街は「匠店街」へ	177
2005・08・07 (日)	商店街は「翔店街」へ	179
2005・08・08 (月)	プロの技	181
2005・08・09 (火)	川崎市商店街アイデアコンペ	183
2005・08・10 (水)	経営者とサラリーマンの違い	186
2005・08・11 (木)	非正規労働者を活かす	188
2005・08・12 (金)	未来のために「オフタイム」を	191

2005・08・13 (土)	一人旅	193
2005・08・14 (日)	湘南の夕陽	195
2005・08・15 (月)	父の島・奥尻島と起業家支援	197
2005・08・16 (火)	従業員の士気アップ	200
2005・08・17 (水)	支援は甘やかすことではない	202
	川崎商工会議所の創業セミナー	203
2005・08・18 (木)	前例のないビジネスは成功する	205
	営業セミナーのご案内	207
2005・08・19 (金)	LOHAS 人気が急上昇	208
2005・08・20 (土)	営業革新を進めよう	211
2005・08・21 (日)	経営自己診断システム	213
2005・08・22 (月)	芸術的な、感動をよぶコンサル	215
2005・08・23 (火)	中心市街地の活性化	217
2005・08・24 (水)	ホームページ掲載の顔写真	219
2005・08・25 (木)	経営に必要な環境的配慮	221
2005・08・26 (金)	私のコンサル価値観	223
2005・08・27 (土)	思考と行動のバランス	225
2005・08・28 (日)	会社は設立よりも維持・運営が大切	227
2005・08・29 (月)	地球にとっての一瞬	229
2005・08・30 (火)	クイックレスポンス	231
2005・08・31 (水)	中小企業診断士の禁煙	233
2005・09・01 (木)	新規出店地の評価	235
2005・09・02 (金)	ホームページデータの管理	237
2005・09・03 (土)	ドアの手開けサービス	239
2005・09・04 (日)	中小企業の売価の決め方	241
2005・09・05 (月)	大手企業の取引条件	243
2005・09・06 (火)	電話の第一声が大切	245

2005・09・07 (水)	外観の印象を大切に	247
2005・09・08 (木)	ホームページのデザイン	249
2005・09・09 (金)	指導と支援	251
2005・09・10 (土)	経営はタイミング	253
2005・09・11 (日)	販路開拓は行動力で	255
2005・09・12 (月)	伝わる話し方	257
2005・09・13 (火)	経営とパソコン活用	259
2005・09・14 (水)	中小企業は広報を積極的に	261
2005・09・15 (木)	中小企業経営者をもっと怒っていい	263
2005・09・16 (金)	やる気にさせる言葉	265
2005・09・17 (土)	共感を使った経営展開	267
2005・09・18 (日)	迷惑メール対策	269
2005・09・19 (月)	TAC講師からフリー講師へ	271
2005・09・20 (火)	WEB作成業者を選ぶ	273
2005・09・21 (水)	中小企業診断士の知名度	275
2005・09・22 (木)	ブログ講演予定	277
2005・09・23 (金)	他社にない強みを	279
2005・09・24 (土)	ブログコメントのマナー	281
2005・09・25 (日)	法律の支援を得よう	283
2005・09・26 (月)	アナウンスのスタジオ収録	285
2005・09・27 (火)	AMAのマーケティング定義	288
2005・09・28 (水)	ロハスのマンション	290
2005・09・29 (木)	横浜商工会議所でのブログ講演の案内	292
2005・09・30 (金)	店舗の機能	294
2005・10・01 (土)	効果的な目標設定の仕方	296
2005・10・02 (日)	愛情ある苦言	298

2005・10・03 (月)	表情の研鑽を	300
2005・10・04 (火)	「時間がない」という甘え	302
2005・10・05 (水)	資本金1円でないと起業しない国	304
2005・10・06 (木)	マンガを読む社会人	306
2005・10・07 (金)	団塊世代市場の特徴	309
2005・10・08 (土)	インターネット安全教室	311
2005・10・09 (日)	煮詰まった時の思考打開	313
2005・10・10 (月)	価格の心理効果	315
2005・10・11 (火)	起業の失敗理由	317
2005・10・12 (水)	価格は価値の創造水準	319
2005・10・13 (木)	倒産の傾向	321
2005・10・14 (金)	創業事業の1年後の生存率	323
2005・10・15 (土)	コストよりも差別化を	325
2005・10・16 (日)	食える資格と食えない資格?	327
2005・10・17 (月)	ThinkPadという相棒	329
2005・10・18 (火)	気配りある経営を	332
2005・10・19 (水)	ブログの意義	334
2005・10・20 (木)	商店街活性化の着眼点	336
2005・10・21 (金)	外国人雇用のルール	338
2005・10・22 (土)	飲食店の安全提供	341
2005・10・23 (日)	美しい風景	343
2005・10・24 (月)	講演予定	347
2005・10・25 (火)	ラジオ出演のお知らせ	350
2005・10・26 (水)	財務指標を活用しよう	352
2005・10・27 (木)	新規参入のチャンス時期	354
2005・10・28 (金)	有限会社の今後	357
2005・10・29 (土)	1970年、大田区の私	359

2005・10・30 (日)	感じるころ	362
2005・10・31 (月)	財務分析の限界	364
2005・11・01 (火)	補助金なんと500万円も	366
2005・11・02 (水)	挑戦する起業家は感動を呼ぶ	368
2005・11・03 (木)	接客7用語	370
2005・11・04 (金)	週刊ダイヤモンドに載りました	372
2005・11・05 (土)	テレビ経営キャスターになる(ぞ)	375
2005・11・06 (日)	シンプルな写真	378
2005・11・07 (月)	気持ちを伝える接客を	381
2005・11・08 (火)	SEOと同じくらいにWEB構築に注力を！	383
2005・11・09 (水)	電子メールのマナー	386
2005・11・10 (木)	常識を指導する責任	389
2005・11・11 (金)	若年労働者のモチベーションアップ法	391
2005・11・12 (土)	パソコンを買おう	393
2005・11・13 (日)	岬をめぐる	395
	ドラッカー死去	397
2005・11・14 (月)	基調的な売上高ダウン	399
2005・11・15 (火)	効率的な下準備でテキパキと	401
2005・11・16 (水)	後継時期	403
2005・11・17 (木)	新規事業のリスク	405
2005・11・18 (金)	前向きな思考	408
2005・11・19 (土)	凡人の努力	411
2005・11・20 (日)	健康管理	414
2005・11・21 (月)	好印象を与える目線	417
2005・11・22 (火)	日本語表現	420

2005・11・23 (水)	限界を超える意識	422
2005・11・24 (木)	動画情報の活用／今日はラジオ生出演	424
2005・11・25 (金)	円熟世代向けの専門サイト	426
2005・11・26 (土)	感じたものを撮影する	429
2005・11・27 (日)	木の温もりを生活に	432
2005・11・28 (月)	気軽にパソコンを使おう	435
2005・11・29 (火)	景気拡大期における経営	438
2005・11・30 (水)	寄付の効用	440
	横浜の黄葉	441
2005・12・01 (木)	日本の財政赤字	446
2005・12・02 (金)	ホームページの更新	448
2005・12・03 (土)	仕事の夢	450
2005・12・04 (日)	横浜の写真	452
2005・12・05 (月)	自分に投資する	455
2005・12・06 (火)	時間厳守は成功の最低条件	457
2005・12・07 (水)	マスク	459
2005・12・08 (木)	目標を設定しよう	461
2005・12・09 (金)	色の効用を経営に	463
2005・12・10 (土)	商店街の経営問題	465
2005・12・11 (日)	仕事の余裕の作り方	468
2005・12・12 (月)	地球温暖化防止と日常の対応	470
2005・12・13 (火)	伝えるスキル	472
2005・12・14 (水)	レジ係りの仕事の意義	475
2005・12・15 (木)	空き店舗に入居する経営者の適格性	477
2005・12・16 (金)	生涯現役フォーラム	480

2005・05・19（木）

中小企業診断士の視点

こんにちは。スプラムの竹内幸次です。

中小企業向けのコンサルティングや講演、研修講師、執筆等で忙しい毎日ですが、これから不定期にブログをアップしていこうと思います。

コンサルティング報告書や講演等では表現できないような、些細なこともコメントしようと思います。よろしく願い申し上げます。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

タウンウォッチングのすすめ

今日は朝からセミナー講師の仕事でした。受講のお客様に「売れる商品を探せ！」と題して駅周辺のヒット商品をウォッチン

グして頂いたのですが、大変に効果があったようです。机上でビジネスプランを練るよりも、靴を減らして現場に身を投じることの方が、やはり有効なのですね。

経営コンサルタントとして常々留意していることは「単なる評論家にならないこと」。評論することはコンサルタントの本業の1つとも言えますが、実体験の無いまま、単なる「聞いた話」で評論やコンサルをすることは私は控えるようにしています。商品がヒットした理由は、自分で体験して理由を見つけるようにしています。

皆様の会社でも、業績が低迷している、どうすれば売れるのか、等と会議室で検討するだけではなく、1時間でも外に出て、売れている商品をリサーチしてみることをお勧めします。

現場に勝る知識なし。今日の再認識でした。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・05・20（金）

感性のブラッシュアップ



前はタウンウォッチングの有効性について書きましたが、私も可能な限り「新しい場所」に出向くようにしています。「新しい場所」に行くと、五感が研ぎ澄まされていくような感覚になりますよね。

私の趣味は写真撮影です。昨今、新作品がアップできていないのですが、「新しい場所」に行ったときの、私のファーストインプレッションをフレームに納めました。写真はその対象物を見て感じた撮影者の「感じ方」が納められているものなのですね。んーもっと感性をブラッシュアップしなければ…。

竹内幸次の写真集

<http://www.spram.co.jp/scene/>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

成功する起業家像

中小企業診断士の社会的なミッション（使命）の1つに「創業支援」があります。戦略論、組織論、人事管理、マーケティング、生産管理、資金調達、経営法務、コーチング等、幅広い知識領域を持つことが中小企業診断士の特徴です。

この広い知識体系を活かして、私もこれまで多くの起業家への講演やコンサルをしてきました。恐らく1,000名以上の起業家と話してきたと思います。

今日は、私が考える成功する起業家像です。

- ・ プラス思考である
- ・ 礼儀やマナーを心得ている
- ・ 自分を大切にしている
- ・ 目に力がある

- ・口角が上がり、口元にしまりがある
- ・人間的な魅力がある

どれも後天的なものばかりですね。つまり誰でも成功する可能性があるのです。創業・独立が怖いのは、むしろ真剣に考えている証拠です。勇気を出して、勇気を出して。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・05・21（土）

将来性ある新規事業とは

革新的な新規事業を展開する中小企業ほど業績はよいものです。ただし、新規事業には少なからずの投資（資金的にも、人的にも、時間的にも）が必要になり、リスクがあります。リスクを少なくするためにも、将来性ある新規事業を展開したいものです。

将来性ある新規事業の要件

- ・ 向こう5年ほどは成長する見込みがある市場であること
- ・ 競合企業が0社でないこと
- ・ 競合企業が多すぎないこと（適度な競合先の存在は成長にプラスになる）
- ・ 従来事業の①製品・技術面、もしくは②顧客面のどちらかと共通点があること
- ・ 寝食を忘れるほど経営者自身がワクワクして、興味を持つ分野であること

また、外部のビジネスチャンスよりも、自社で起きた予期せぬ成功や失敗にも新規事業のヒントが潜んでいるものです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・05・22（日）

ネーミングの重要性

「男前豆腐店」というファミリーブランド豆腐が伸びているようです。成長の理由の1つには、個性的なネーミングがありそうです。食品は安全性が生命線ですが、それは今や常識であり、天然、無農薬、減農薬等のキーワードのみでは差別化が難しい時代です。

私は10年間のサラリーマン経験のうち8年間は広報部門で勤務しました。その際に、ブランド、商標権、イメージを仕事で担当しました。ネーミングの効用が意外と大きいことを認識しています。

今後は中小企業でもブランド戦略、ネーミング戦略が絶対に必要です。自社の戦略をブランド面からチェックしてみても良いでしょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

時間を武器にする戦略

今日は、時間を武器にする戦略の話題です。「タイムベース競争戦略」と呼ばれますが、今の日本、世界の状況からして、とても有効な戦略の類型だと思います。

- ・自社の従来の製品づくりや顧客対応の仕方を「時間」という切り口で分析してみる
 - 長いか、短いか、顧客が期待するズバリの時間か、等など
- ・ビジネスチャンスに対して、どの程度迅速に対応できているかを分析してみる
- ・従業員の時間意識を分析してみる

商品でも、価格でも、プロモーションでもない戦略の軸。それが「時間」だと思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集

00268063

2005・05・23（月）

一步を踏み出す

成功した中小企業と、しなかった中小企業。その違いは何なの
でしょうか？

私はこう思います。「諦めないで、どれだけ努力したか」

この違いは大きいと思います。私は空手道に熱中しましたが、
小さな努力が大きな成果を生むことを身をもって実感していま
す。

そして、起業家であれば、「頭で考えるのではなく、一步を踏
み出したかどうか」

だと思っています。100%の勝算があってスタートする企業や起
業家などいません。つまり、「成功」の芽は、自分の心に内在
しているのですよね。私はそう思います。

頑張っ。今までの自分を信じて。そして、これからの自分も
信じてあげてください。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

スモールを選択する時代

中小企業に対して、「3K 職場」のようにマイナスイメージを持つ人が未だに多いようです。日本には約470万の企業（法人＋個人）がありますが、その99.7%が中小企業です。製造業の付加価値では52%、雇用面では67%が中小企業が支えています。まさに、元気な日本のためには、元気な中小企業が必要なのです。

私は海外技術者研修協会で中国、フィリピン、ミャンマー等の経営者・IT技術者等に対して日本企業の経営戦略とIT活用に関して講演する機会があるのですが、その際に「99%が中小企業」と話すと、参加の皆様はたいいてい驚きます。

今後は、中小企業＝多様性ある成長企業と捕らえるべきでしょう。大企業のなかには、事業会社を作り、積極的にスモールな組織を作り上げる例もあります。

時代はスモールで、機敏で、仕事にやりがいを実感でき、柔軟な中小企業を求めているようにも思えます。中小企業の皆さん、スモールであることのメリットをもっと、もっと発揮して

いきましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・05・24 (火)

最も面白い職業？それは経営者

私はサラリーマンを10年間経験してから中小企業診断士で起業しましたが、今思うと、サラリーマン時代の仕事はそれなりには面白かったのですが、起業後の経営者としての仕事と比べると、仕事の喜びは些細なものだったように思います。

今まで800社以上の中小企業にコンサルティングをしてきましたが、多くの経営者は「経営者という仕事は厳しいけど、やりがいがある」と感じているようです。

最も面白く、スリリングで、寝食を忘れて熱中でき、成果が自分に帰属する職業。それは「経営者職」なのですね。

そろそろ自分の名前で勝負する時代です。普通のサラリーマンだった私にもできた起業。

頑張る。頑張る。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません

・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

努力は起業家を裏切らない

今日、前勤務先の先輩に駅でバッタリ会った。

私：「K先輩ですよね？」

先輩：「ああ、竹内君？元気そうだね。もう会社辞めて何年？」

私：「はい。今年7月で丸10年になります」

先輩：「仕事どう？」

私：「お陰様で何とか食っています。独立後、売上高が落ちたことはありません」

名刺と近況を交換し合ってその場を失礼した。

10年前の1995年7月5日。この日が私のサラリーマン最後の日。もう会社名で自分を表現できないし、文句を言う上司もいない。転勤も歓迎会もボーナスもない。この上ない自由を手に入れたはずなのに、その夜は、これからの人生が怖くて眠れなかった。眠れなくて翌朝寝過ごしても、誰にも迷惑を掛けてさえいない自分が、本当に孤独だと感じた。もう誰も自分を待っていないんだ…。

10年経った今、K先輩に声を掛けられる自分がいて本当によかった。30歳の時に中小企業診断士を目指して、独学で公

開模試で1位を取った。中小企業を活性化させたい思いだけを秘めていたけど、独立した時には1社も取引先もなく、経営コンサルタントという名刺を配ることも恥ずかしかった。

10年間。努力は私を裏切らなかった。人生、捨てたもんじゃない。

今、起業を考えている皆さん、大丈夫、あなたの努力を見ている人は必ずいるものです。どうしても、くじけそうになったら、このブログを見てください。私があなたの努力に賞賛を送ります。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・05・25（水）

接客こそ小売店の付加価値

今日、町田で予定外の気持ちよい買い物をしました。店員の接客が巧みだったからです。

売れない時代一方で、売れる店もあります。売れない店の中で、売れる店員もいます。IT活用で効率的な購買が可能になった一方で、人にしかできないノウハウがあります。それが接客だ、と再認識しました。

その店員は半年以上前に私が買った商品を覚えていました。個人情報保護法が施行されていますが、店員の記憶までは法は至りません。私の購買履歴を覚えてくれた店員に感動しました。

小売店は「商品売るもの」と考えると、接客が軽視されてしまいます。「お客様は自分の接客にお金を払ってくれるんだ」と考えて、接客のプロに徹したいものです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません

・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・05・26（木）

「最低資本金制度撤廃」を活かす戦略

商法の最低資本金に関するルールが改正されました（施行は2006年度）。従来は有限会社は300万円、株式会社は1,000万円の資本金が必要でしたが、今後は既存の会社も含めて最低資本金の規定がなくなります。狙いは開業率のアップです。色々な見方があるものの、法人（有限会社の新設は廃止されるので、事実上株式会社）の設立数は確かに上向くものと思います。

最低資本金の既定がないということは、「株式会社だから最低でも資本金が1,000万円はあるから安心」と考える取引先も徐々に少なくなるということを意味します。「株式会社〇〇です」と名刺を渡すと、「ところで、おたくは資本金はいくらある株式会社なの？当社は内部規定で資本金500万円以上ないと取引しないことになっているのですよ」のような会話も実際に増えてくると思う。

つまり、最低資本金既定の撤廃＝既存中小企業のディスクロージャー（情報開示）の必要性が高まる、と言えそうです。

御社では、情報開示の準備は進んでいますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・05・27（金）

2005年版中小企業白書 「リスクをとるのは誰か」

2004年度の中小企業の状況をまとめた2005年版中小企業白書が発行されました。白書は毎年「まとめ」という章で当該年度の状況を整理し、含蓄あるメッセージを示しています。

私は1993年から中小企業白書を熟読していますが、今年の「まとめ」も読み応えある内容でした。その一部を抜粋します。

「優れた経営者を育てるのは市場における競争の中での日々の事業活動そのものである。日々事業リスクに向き合う環境こそが経営者を育成していく」。

「リスクを取る者が努力に応じて報いられ、失敗してもやり直しのできる環境を整備していくことで、特に若い世代の希望や、機会の平等への信頼が揺らぐことのないようにする必要がある」。

集約すると、保守的で安定志向を持つ者が増えている状況に鑑み、「リスクをとること」の重要性を述べています。勿論、経営はギャンブルではなく、起業も無謀な冒険ではありません。緻密な計画を持ち、十分にリスクを認識しつつも、努力によりそれを超えようとしていることへの価値観を社会的に高く持つ必要がある、ということだと私は思います。

あなたは、自らに「リスク」という栄養剤を与えていますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

竹内幸次の講演予定

今回は中小企業の皆様へのご案内です。私は中小企業診断士として、以下のような講演やセミナーを行っています。

- ・創業・起業支援に関するテーマ
- ・IT活用にテーマ
- ・経営革新や第二創業に関するテーマ
- ・商品開発やトレンド対応に関するテーマ
- ・まちづくりに関するテーマ
- ・販売促進や売れる仕組みに関するテーマ

今後も、お陰様でいくつかの講演・セミナーを予定させて頂いております。皆様をご参加可能な日時や場所でありましたら、

ご参加を検討頂ければ幸いです。10年の講演歴で通算10,000名以上の中小企業のお方にお越し頂きましたが、「眠くなった」等の感想は1回もありませんでした。一生懸命に話します。

竹内幸次の講演予定

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・05・28 (土)

三步進んで二歩下がる経営

高度成長期の日本を支えた歌があります。昭和44年に水前寺清子さんが歌った「三百六十五歩のマーチ」（作詞星野哲郎氏）です。30代以上の方であれば、誰でも知っていると思います。今の日本や多くの起業家、夢を叶えたい人、思い通りにならない人…多くの人にとって、今でも勇気を与えてくれる名曲です。

(以下、一部抜粋)

しあわせは歩いてこない だから歩いてゆくんだね
一日一步、三日で三歩、三步進んで二歩下がる
人生はワン・ツー・パンチ 汗かき ベそかき歩こうよ
あなたのつけた足あとにゃ きれいな花が咲くでしょう
腕を振って足をあげてワン・ツー・ワン・ツー
休まないで歩け～！ソレ ワン・ツー ワン・ツー

私が大好きなフレーズは「三步進んで二歩下がる」です。経営も同じ。進まなければ下がることもないかもしれません。でも、進んでいれば、たとえ下がったとしても、以前よりは前に進んでいるものです。

2005年版中小企業白書が指摘した「リスクをとる必要性」。この歌に勇気をもってリスクに挑戦してきた先輩中小企業。その勇気を今の起業家や後継者の方々に伝えていくこと。それも中小企業診断士の役割だと思う。私も前に進みます。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・01 (水)

2004年商業統計。小規模店は厳しい

経済産業省が2004年の商業統計調査の速報を発表しました。
小売業の概況は以下です。

- ・小売業事業所数は前回調査（2年前）から△4.8%の1,238,296店（前回は1,300,057店）
- ・店舗数が大きく増加したのは、中堅総合スーパー、ホームセンター、24時間コンビニ等
- ・店舗数が大きく減少したのは、百貨店、ドラッグストア、（その他の）スーパー
- ・事業所数、従業者数、年間販売額の3つが前回は下回る一方で、売場面積は2.5%増加

小売店舗数は1980年調査以降8調査連続で減少しています。面積が増加しているのでもますます小売店の大型化が進んでいるようですね。

私が他の資格ではなく、中小企業診断士で経営コンサルタントになろうとした理由の1つには「多様性の維持」があります。大きなお店が10店ある社会よりも、小さなお店が100店ある社会の方が楽しくて、ワクワクして、働き甲斐もあって、豊かを実感するのではないかと考えたからです。

小さなお店。自店の個性に自信をもって、お客様が価格ではなく心で喜ぶ商売を継続したいものです。んーコンサルしたく

て、したくて、うずうずします。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

かながわ創業応援キャラバン2005

6月16日の川崎会場を皮切りに、今年も「かながわ創業応援キャラバン」が神奈川県各地で開催されます。今回は私は講演やコーディネータをしている訳ではないのですが、多くの起業家にとって参考になる事例が数多く披露されることと思います。

起業の成功と失敗は起業家のメンタル面の影響が大変に大きいと実感しています。前向きに進むこと、言葉では簡単ですが、継続することは容易ではありません。

起業へのモチベーションを維持するためには、身近な事例に触れることが一番です。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・02（木）

新連携するために、強みを認識せよ

「中小企業経営で重要なことは、自社の強みやコア・コンピタンス（優位性ある技術等）を認識することです」。と私も含めて多くの経営コンサルタントは言います。

なぜでしょうか？私はこう考えています。

従来（理由） 顧客へ強烈にアピールするため

今度（理由） 外部連携先にアピールするため

中小企業の活性化には強者連合も言うべき「新連携」が大変に有効です。新連携で成功している中小企業としては、東成エレクトロビーム株式会社等があげられるでしょう。ホームページ上にビジネスモデルを掲載しています。参考になること大ですね。

新連携等支援ツール（中小企業庁/PDF）

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません

- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

関係性づくりに長ける女性起業家

私は毎年女性起業家向けの創業塾の講師をしています。今年も6月18日から横浜関内の財団法人神奈川中小企業センターにて神奈川県商工会連合会主催の「レディス創業塾」で講師を担当します。

毎年感じるのですが、女性起業家の行動力には凄いものがあります。

- ・初日の初回休憩時間から周囲に座る受講者同士でのコミュニケーションが活発にされる（男性同志だと壁がある）
- ・主婦等ビジネス界から距離があったと認識している女性が多い分、聴講姿勢が前向き
- ・自分に相応しいビジネスプランの作成を着実にしてくる

男性は「物」に興味があり、女性は「関係」に興味があると言われます。受講者同志の関係を作る「技」は、きっと顧客との信頼を築くことにプラスになるでしょう。関係強化こそ中小企業の基本戦略です。

中小企業の皆さん、女性の特性、活かしてますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・03（金）

人口減少と中小企業経営

少子化が止まりません。2004年の合計特殊出生率は1.29人。四捨五入の関係で2003年と同値になっていますが、実際は僅かながら低下しています。

日本人口は1億2,763万人（2005年1月1日現在/総務庁統計局）。緩やかながら増加をしていますが、2006年をピークに人口は減少すると予想されています。

江戸時代の人口は約3,000万人。その後人口増加の中での中小企業経営でしたが、2007年からは人口減少の中での経営になります。

過去数百年になかった人口減少下での経営。少々オーバーなコメントですが、人口増加の中で通用した戦略論やマーケティング論がそのまま今後の日本で通用するとは限りません。

人口が減少する今後の日本で有効な中小企業の経営戦略。コンサルしたくて、したくて、これまたウズウズします。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・04 (土)

売れるモノよりも、売れる仕組みを

販売面の戦略を「マーケティング戦略」と言い、内容は以下の「4つのP」に集約されます。

- ・ Product
- ・ Price
- ・ Place
- ・ Promotion

御社は、この中で「Product」つまり「顧客に喜んで頂ける商品」「他社にない差別化された商品」等に経営資源を集中していませんか？これはこれで有効なのですが、これに加えて、

Place = 流通・店舗 = ビジネスモデル (売れる仕組み)

を強く意識されることを勧めます。Product がよくても Place に工夫が無ければ売れません。

御社では、ビジネスモデルを工夫していますか？今のビジネスモデルに本当に納得されてますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・05（日）

中小企業のブランド戦略

日本の小規模企業（従業員数が20人以下）の39.2%が自社ブランドを持っています。自社ブランドは販売促進活動の一つとして有効です。中小企業の自社ブランドの効果としては以下があげられます。

- ・知名度が増した
- ・価格競争から回避できた
- ・ブランドの有無に関わらず、自社商品の売上が増した
- ・ブランド化している商品のみ売上が増した

2005年版中小企業白書でも中小企業でも重要となるブランド戦略について論じています。

御社ではブランド戦略に本気で取り組んでいますか？「ブランドなんて大企業のこと」と考えていませんか？

私も2005年7月30日、浜松駅ビル「メイワン」にて財団法人浜松地域テクノポリス推進機構主催の会で「起業家のためのブランド戦略」という講演を行います。お近くの方はぜひご参加を。飽きさせませんよ、私の講演は。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・06（月）

ホームページはコミュニケーション手段

企業のホームページを見ると、ホームページを持つ意義を誤解している企業が多いことに気がきます。以下のような企業です。

- ・電話番号を載せていない（ホームページだからといって連絡はメールオンリーにしたい？）
- ・メールアドレスを載せていない（ホームページを駅看板のネット版広告とでも思っている？）
- ・経営者のメッセージを載せていない（顔が見えないネット販売の場合、一番怖いのはおかしな企業に連絡をしてしまうこと。そのリスクを軽減したい顧客側の視点に立つとよい）
- ・経営者の顔写真を載せていない（経営者の「個人」としてではなく、経営者という「会社代表者」としては顧客に挨拶をする気持ちが必要）

見込客とのコミュニケーションの手段やきっかけになるのがホームページです。自らを名乗り、挨拶をすることは人と接する際の最低のマナーだと思います。

御社のホームページには、経営者の顔写真とメッセージがありますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・07（火）

経営とコーチング

数年前から多くの中小企業診断士はコーチングのスキルを身につけています。まず、混同しがちな言葉の意味を整理してみましょう。

カウンセリング…目的は安心させること/落ち着かせること

コーチング…目的は考えさせること/やる気にさせること/自己解決力を付けること

コンサルティング…目的は具体的で現実的な解決策を助言すること

上記の手法を使い分けることが大切です。経営コンサルタントが中小企業の経営者に対してコーチングを行う場合のみならず、中小企業の経営者が、自らの幹部や部下に対してコーチングを行う場合もあるでしょう。

中小企業の経営者の皆さん、御社では今、部下のやる気を引き出すために、どのようなことができますか？（今日はコーチング的に「拡大質問」でしめます）

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

「川崎ものづくりブランド」の魅力

数回前も中小企業のブランド戦略に関してコメントしましたが、今回もブランドに関してです。

昨今、地域中小企業の支援を目的としたブランド認定事業を行う自治体等が増えています。私も委員を担当させて頂いている地域ブランド事業に「川崎ものづくりブランド」事業があります。

皆さん、「川崎」のイメージはどうですか？様々だと思いますが、川崎は東京・横浜の中間に位置し、大手企業との取引実績も豊富なものづくりマインドが高い優良な中小企業が多い地域なのです。駅前の開発もすごいものがあります。

16年度から川崎にふさわしい優良なブランドを認定する事業がスタートしています。今後の川崎に乞うご期待！

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

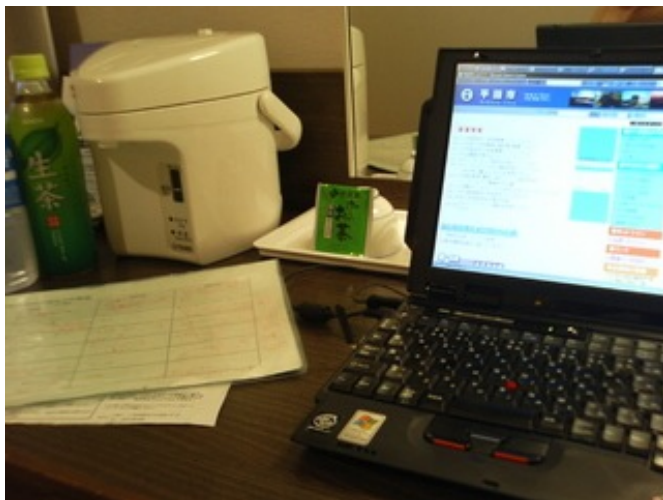
Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

出雲市のコンサル



明日午前でのコンサルティングのために、今晚は島根県出雲市平田町に前泊しています。平田町は2005年3月21日までは島根県平田市でした。市町村合併によって、新生出雲市に加わることとなったのです。

駅前の地元高校生、コンビニの親切な店員、初々しいホテルの

フロント、田んぼの声。新しい町にくると、五感が多くをキャッチします。

明日のコンサル、頑張ります。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・08（水）

既存顧客を重視しよう



顧客は2つに分かれます。

- ・新規顧客
- ・既存顧客

新規顧客獲得は売上高をアップさせ、市場のシェアを高め、そして既存顧客への依存度を下げて変化リスクを低減してくれます。

また、既存顧客を重視すれば効率のよい（経費を抑えながら）売上高をあげることができます。

ここまでは、よく経営コンサルタントが言うことですが、私はコミュニケーション重視のコンサルタントですから、やはり以下の視点を指摘したいと思います。

既存顧客との長期的な関係により、顧客からニーズ情報や改善すべき情報等が収集しやすくなる。

マーケティング活動の力配分ですが、「既存8:新規2」くらいと認識するとよいと思います。つまり、目の前の、店舗に来た顧客への接客やフォローに力を掛けるべき、ということです。

あなたのお店では、1ヵ月後のセールのために、今、店舗にいるお客様を軽視しているということはありませんか？

出雲市の朝、ホテルから（写真は出雲市平田町です）

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・09（木）

この「一言」で売上高アップ

小売店でも飲食店でも、ある「一言」で売上高がアップすることがあります。

「こちらは当店のオリジナルなのですが、お一つ如何でしょうか？（笑顔）」

今まで800社の中小企業のコンサルをしてきましたが、この「一言」の効果は絶大でした。勿論、店員の接客力、顧客のタイプによる言葉の遣い分け、言葉のタイミング等が大切ではありません。

- ・お客様にお勧める気持ちを示すこと
- ・その地域のお客様のことを考えたオリジナル商品を持っていること
- ・笑顔でお客様に語りかけることができること

接客こそ小売店の付加価値。何度もいい続けたいと思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は

一切執筆しません

- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・10（金）

トレンドを意識した経営

短期的な傾向を「流行」と言いますが、長期的な傾向を「トレンド」と言います。経営は流行に左右されてはいけませんが、トレンドには対応する必要があります。

どの業種にも影響ある日本のトレンドには以下があります。

1. 高齢化
2. 規制緩和・強化
3. 安全価値のアップ

事実、中小企業白書によると、消費者向けビジネスでニューサービスを生み出した中小企業の約4割は高齢化に対応してそのニューサービスを生み出しています（複数回答）。

御社の中長期的なビジョンは何ですか？どのようなトレンドに対応しているのですか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません

- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・11（土）

起業家が遭遇する困難

創業時の苦労には興味深い傾向があります。

資金調達に苦労した人…若い人ほど多い

顧客開拓に苦労した人…熟年者ほど多い

20代～60代の起業家へのアンケートでは、年齢が上がるほど顧客開拓に困っていることが分かります。

それは何故か？以下が考えられます。

- ・実年齢ではなく、意識年齢が高齢化してしまっている
- ・未来よりも過去や実績の話題が多い
- ・顧客の要望を素直に受け止めず、自分なりに解釈してしまう

何歳になっても、経営者1年生という認識を持ちたいものですね。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません

- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・12（日）

厳しい基準で強くなる

日本の製造業は強いと思います。自動車、電機、精密機械等の製造業は世界的に評価されています。

製造業ではシックスσ（シグマ）という経営変革手法が行われることがあります。σ（シグマ）とは「バラツキ」のことです。つまり100万回のオペレーションで3～4回しかエラーを出さないようにすることです。凄いですよね。

このような大手企業へ納品する下請中小企業にも厳しい基準が課されています。20万個の部品を加工して、曲げが甘い部品が数個あった場合、20万個全部返品されることもあります。

中小製造業は大手企業との取引を通じて、厳しさ、経営管理手法等を学んでいます。

中小商店の皆さん、自らに厳しい基準を課していますか？大手から学んでいますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は

一切執筆しません

- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・13（月）

自分らしい人生、自分らしいコンサルティング

ヨットで世界一周した高齢者のことがニュースになりました。1人は70歳を超えています。インタビューのコメントがカッコいいですね。

「会社にいても、せいぜい部長どまりだろ。50代になったら自分の人生を生きてみる」

風雨の中、自らの知識と経験のみでヨットの舵取りをした男の言葉には重みがありした。自分らしく生きている人の言葉や笑顔は、本当に素敵です。素敵という言葉に収まりきれない人をひきつける魅力に溢れていますよね。

私も自分から湧き出る、私にしかできないコンサルティングをバンバンしていこうと思います。

私の経営コンサルティングの特徴は以下です。

- ・的確でスピーディー
- ・世界的な経営理論と中小企業の現実の双方の知識バランスがある
- ・過去の成長要因を重視する（強みを最大限に活かす/過去の努力を否定しない）
- ・経営者が元気になる
- ・成果がでる

私も70歳を超えたとき、中小企業診断士として偉業をとげ、インタビューされているかな？…

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

私が講師の女性向け起業家セミナー

6月18日（土）から神奈川県商工会連合会主催のレディス創業塾がスタートします。初回から私、竹内幸次が講師を務めさせていただきます。

毎年講師を担当させて頂いておりますが、毎回、受講のお客様の満足度はかなり高く、楽しく充実した時間であることと思います。何よりも同じ「起業」という目標を持った参加者同志の人的ネットワークが作れることが魅力です。

配偶者、ご家族、娘さん等、女性起業家（予定者）のお方を大募集しております。ぜひご参加を。

レディス創業塾申し込みは以下です。

<http://www.k-skr.or.jp/seminar/2005/jyuku2005-1.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・14（火）

経営コンサルタントの情報源

通常、経営コンサルタントは情報源を明かしませんが、私の場合、情報源をお知らせするようにしています。理由は、自分の付加価値を単なる「新しい情報を顧問先に伝えること」と単純には考えていないからです。「ここまで具体的に教えて頂いてありがとうございます」というコメントを経営者からよく頂きます。

勿論、顧問先、契約先の中小企業の方には、「情報と情報をミックスして、的確なアドバイスをを行う」等のプロとしてのコンサルティングは提供しております。

今日は話題性あるホームページの情報です。

リアルタイム財政赤字カウンター

<http://ueno.cool.ne.jp/gakuten/network/fin.html>

※みるみる増える額に驚き…

世界のリアルタイム人口

<http://www.census.gov/cgi-bin/ipc/popclockw>

※リロード（更新）するたびに、増える、増える。凄い

このような情報からビジネスチャンスを発想することも可能ですよね。皆さんも、ユニークな情報源、ありましたらコメントしてくださいね。

今日は午前はコンサルティング、午後は世田谷で講演、夜は相模原で講演です。今日も頑張ります。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・15（水）

会計をクリアにすると中小企業は伸びる

お早うございます。竹内幸次です。昨日は講演を2本（ネット経営系/経営革新系）行いましたが、どちらも受講の皆様からはご好評を頂きました。

今日は会計の話です。中小企業で会計への認識がしっかりとしている例は残念ながら少ないものです。例えば、決算は納税のため、数字は税理士がまとめるもの等と認識している中小企業は結構多いように思います。残念です。

私が今まで診てきた限りでは、以下が言えます。

「伸びている企業は、会計・数字面がクリアである」

会計は納税のためではなく、自社の現状を経営者が正しく認識するために必要な分野なのです。また、戦略を立てて、実行し、その結果が数字になります。つまり、数字は戦略の効果測定になるのです。

会計や数字に無頓着でいられるということは、自社に戦略がないからだと思います。

経営戦略を実行して、数字の変化をチェックしてみませんか？
昨年と異なるやり方、先月と違う売り方をしてみませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・16（木）

商標権を取得しよう

お早うございます。竹内幸次です。どんよりとした天気ですね。

中小企業のブランド戦略が有効であることは以前にもコメントしました。日本の小規模企業の4割が独自ブランドを持っていますが、今後も企業規模にかかわらずブランドを活かすことは有効です。

単なる文字やマークが「ブランド」になるには以下が必要だと私は考えています。

- ・ 経営者のこだわり
- ・ 顧客の支持
- ・ こだわりの継続
- ・ 商標権

中小企業では商標権を取得している企業は少ないのですが、今後は是非商標法に基づく商標権を取得しましょう。商標権の概略は以下です。

- ・ 10万円前後で10年間にわたり、商標を独占排他的に使用することができる
- ・ 10年経過後も更新可能（特許等の他の産業財産権は更新不可）

せっかくよい商品を開発したとしても、商標権がないことにより、販売活動が制限されてしまっは本当に勿体無いことです。

私は某上場企業に10年間勤務しましたが、広報部門への勤務が8年と長く、企業のブランド戦略やパブリシティ等を戦略、実務両面から担当しておりました。

このような商標権を踏まえたブランド戦略も私の得意なコンサルティング領域の1つです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・17（金）

グループインタビューのコツ



売れないときには顧客の意見を聞くことが一番です。例えば、グループインタビュー＝消費者を集めた座談会を行うとよいでしょう。

【グループインタビューのコツ】

- ・メンバーを適切に選ぶ（売りたい顧客層と合わせる）
- ・進行役の厳選する（進行役の力量で成否が分かれる）
- ・会場の雰囲気づくり

あと、経営者や店員が直接顧客に聞くと、顧客はなかなか本音を言ってくれませんので、外部の専門家やマーケティング調査会社に依頼したほうがよいものです。

私の会社でも、創業者や中小企業からの依頼を受けてグループインタビューをします。写真は私の事務所でインタビューしたときの模様です。予想外の意見が飛び出ることもあり、やはり困ったときには顧客に聞くのが一番だと実感しています。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

まちづくりの仕事のやりがい



今日は神奈川県相模原市の中心市街地活性化協議会のアドバイザーの仕事です。

数年前から中小企業基盤整備機構のタウンマネージャーとして月に数回、相模大野に来て、まちのコミュニケーション体制やまちづくりホームページのプランニングに関するコンサルティングを提供しています。

個別の中小企業のコンサルも、もの凄くやり甲斐があるのですが、このようなまちづくりの仕事も、それはそれは私の好きな仕事の1つなのです。商業者の方の努力が徐々に形になっていくプロセスが何とも言えない充実感を与えてくれるのです。

相模大野のまちづくりホームページ（地域の商業者とともに

作ったサイトです)

<http://www.sagami-ono.jp/>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・18（土）

失敗しない最適立地の選び方

おはようございます。竹内幸次です。今日は関内でレディース創業塾の講師を担当します。

今まで800社以上のコンサルをしてきましたが、廃業に至った商店や飲食店もありました。理由は様々ですが、「業態の立地の不適合」である場合も少なくありません。

例えば、小売店は「立地産業」と言われます。小売業の特徴は以下です。

- (1) どのような商品を扱うか、よりも、どこに店を出すかが重要
- (2) 実地的な距離よりも、時間距離が重要（顧客は何分かけて店にくるのか）
- (3) 顧客の負担が少ない立地がよい（危険や上り坂、ついでに用事を済ませる度合い等）

御社が本部で、今後支店展開する際等には上記を参考にさせていただきます。また、現在の立地から新規の立地への移転の際の集客の変化や売上高の変化等のシミュレーションも必要ですね。

私も今まで立地のポテンシャル調査や出店前調査を何件も行ってきました。調査してみると分かることって、結構多いのですよね。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・19（日）

塩漬けホームページを生き返らせる

お早うございます。竹内幸次です。今日はTAC横浜校での中小企業診断士講師業です。上級者向けの答練です。

今日の話題。ブログは簡単に更新できますが、レイアウトの自由度がいまいちです。やはり商売で使うには、ホームページ（ネットショップ）が必要です。

でも、ブログに慣れてしまうとホームページって更新が大変ですよ。更新されなくても、無いよりはましなのですが、更新していれば、確かにアクセス数は増え、問い合わせが増え、売上高が増えていくものです。

- ・季節ごと、年に4回はトップページの一部を変える
- ・商品一覧の掲載順番を変える
- ・経営者や店長の顔写真だけでも、携帯等で撮影して変える

また、「店長ブログ」、「経営者の部屋」等を作り、ここからブログにリンクを貼れば、ホームページ自体は更新されていなくてもホームページへのアクセスは増えるでしょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・20（月）

キャッシュフロー経営をしよう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。暑くなってきましたね。私は夏場は毎日自家製の梅ジュースを飲み、身体を整えています。梅酒ではないのは、全くアルコールが飲めないからなのです。

今日の話はキャッシュフローに関してです。御社では、以下のように感じたことはありませんか？

- ・「P/L（損益計算書）だと儲かっているように見えるんだよな。実態は資金繰りが厳しいのに…」
- ・「決算書が、実態の自社よりも優良な会社のように思える」

そのような時には1度キャッシュフロー計算をしてみましょう。キャッシュ（現金）のフロー（流入）をマネジメント（やりくり）することキャッシュフロー経営と言います。

中小企業ではキャッシュフロー経営を取り入れている例は少ないものです。あったとしても、会計事務所や金融機関が中小企業の現状を考慮して、単に損益計算書から作成する簡易的なものが多いように思います。

キャッシュフロー計算書は以下をもとにして作ります。

- ・当期の損益計算書（P/L）

- ・ 当期と前期の貸借対照表 (B/S)

そして、営業キャッシュフロー、投資キャッシュフロー、財務キャッシュフローという3つの分野に分けて、現金の動きを把握していきます。

経営の実態を把握するには、キャッシュフロー計算書が必須だと思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・21（火）

QCD管理で会社を強くする

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は午前は企業のコンサルティングで、午後は中央職業能力開発協会でのビジネスキャリア試験の作問委員会に出席します。

今日はQCDの話です。

- ・ Quality（品質管理）
- ・ Cost（コスト管理）
- ・ Delivery（納期管理）

この3つは生産管理の基本的な管理領域です。日本の製造業の付加価値の57%が中小企業により生み出されていますが、日本の製造業が世界的に見ても強い理由の1つが、このQCD管理を大手企業（完成品メーカー）から強く期待されたからなのです。

この管理の切り口を商業やサービス業にも適用してみませんか？例えば、加工食品をネット販売する場合、以下ようになります。

- ・ Quality（品質管理）
⇒徹底した安全・衛生管理（HACCP準拠等）
- ・ Cost（コスト管理）
⇒売価設定や梱包コスト等を認識して、原価管理をしっかり

と行う

- ・ Delivery (納期管理)

⇒顧客への時間指定配送や、適正在庫水準を維持する等

日本の製造業は強い。これは確かでしょう。その強さの理由の1つを御社でも取り入れてみませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・22（水）

戦略と組織をマッチさせる

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。梅雨らしい雨ですね。今日は午前は東京馬喰町でコンサル、午後は川崎でコンサルです。2件ともホームページの高度活用がテーマです。

今日は業績管理手法についてです。大企業では持ち株会社を作って事業部門を子会社（事業会社）化することが一般的になりましたが、中小企業でも、複数の部門や子会社を管理する手法に関して関心を持つ経営者が増えてきています。

ここで中小企業が業績を管理するために組織構造面からのアプローチを整理してみましょう。

1. 持株会社：子会社（事業会社）単位での機動的な売却が可能
2. カンパニー制：部門を独立会社のように分けて業績管理する（B/Sを含むROA管理）
3. 事業部制：部門を独立会社のように分けて業績管理する（P/Lのみの利益管理）
4. 機能別（購買、製造、販売等）組織：部門ごとの効率性を追求できる

御社では、ビジョンや戦略と組織体制が不整合を起こしていませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・23（木）

経営に、もっとデザインを

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を目指す25名の方を対象に「経営に活かすIT」をテーマに6時間の講習を行います。

さて、今日はデザインの話です。デザインは単なる見た目の価値ではなく、商品の本質的な価値まで高めてくれるものです。私は横浜ファッション協会にも属していますが、商品そのものへのデザインのみならず、コンセプトメイク、全体バランスの取り方等、ファッションやデザインから経営が学べることは多いと実感しています。

中小企業白書でも、中小企業のデザインの重要性に関して説明しています。

2005年版中小企業白書「ものづくりとデザインとの融合」

デザインは料理に例えれば盛り付けになります。どのような盛り付けでも美味しいものは美味しいですが、盛り付けからシェフの気持ちを感じ取れた料理は、それはそれは美味しいものです。

皆さんの会社でも、商品やサービスに、もっとデザインを取り入れてみませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・24（金）

頑張ってくれるスタッフとの出会い

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は東京神田の中小企業のコンサルです。テーマはホームページによる販路開拓です。個性的でよい製品を持っている企業ですから、ネット販売が軌道に乗るように精一杯コンサルしようと思いません。

今日の話は優秀なスタッフの必要性に関してです。私は独立後10年が経過しましたが、当初は以下のこと心配で心配で仕方ありませんでした。

- ・中小企業診断士で本当に食べていけるのか
- ・自分がコンサルタントとして機能できるのは今後30年も続くのであろうか（独立時は32歳）

なんとか10年間仕事を続けることができたことは、本当に多くの会社、機関、担当のお方からの厚意によるものだと思います。ありがたいです。そして、創業直後の数年間、不安定であった自分の事務所（当初は個人事業で創業しました）で働いてくれたメンバーに心から感謝しています。

これから独立もしくは、新規事業を展開しようとしている方も多いと思います。創業直後の数年間に優秀なスタッフ、ともに頑張ってくれるメンバーを確保すること。これは大変に重要だと思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・25（土）

話しかけるという価値

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。すっかり夏の陽気ですね。

私は暑さが苦ではないので夏場でもネクタイです。ネクタイを締めるとき、今日も頑張るぞ、という心地よい緊張感があって、これが好きです。クールビズもいいけれど、暑がりではない私は「ネクタイをしないでお越し下さい」等と指定されると、逆に困ってしまいます。

服装は自分の一部です。いきなり「髪型はシチサンで来て下さい」と言われたのと同じように感じてしまいます。クールビズも選択肢の1つ。スタイルは自分で判断したいものです。

今日は約30名の女性起業家に「自分の商売のスタイルを決める」等のテーマで講演をします。女性起業家の事例をまじえて6時間のスピーチ、ネクタイをして、しっかり頑張ります。

さて、今日は「話しかける接客の価値」についてです。都内を中心に業績を伸ばしているあるパスタ店チェーンがありますが、このパスタ店は料理をテーブルに置く際に必ず一言添えてくれます。

「元気がでますよ」

「お二人の距離が縮まりますように」

「都内では当店のみの扱いです」

料理の味は店員の一言で決まります。テーブルへ料理を置く音、水を注ぐ高さ、一言話題の巧みさ等は、本当にプロのワザを感じます。

中小企業の皆さん、御社はお客様に一言掛けていますか？お客様の笑顔になることは私が保証します。勇気を出して、「話しかける価値」を生み出しましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・26（日）

2005年上期ヒット商品とLOHAS

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はTAC横浜校で新規事業開発をテーマにした講義の仕事です。

さて、今日はヒット商品についてです。日本経済新聞社が2005年上期のヒット商品番付を公表しました。その中で上位を占めたのは以下です。

- ・ 富裕層向けサービス
- ・ 生鮮100円コンビニ
- ・ 愛知万博
- ・ LOHAS

私は過去10年間、毎年のヒット商品を分析していますが、2000年からは「価格破壊」が台頭しました。それが今では資産運用やレジャー、住宅等までお金持ち限定の「富裕層向けのサービス」が1位です。時代は完全に変わったと思います。

注目すべきはLOHASです。「ローハス」と読みますが、life styles of health and sustainableの頭文字をとった概念です。つまり、健康的で持続可能な地球環境に優しいライフスタイルのことです。ヨガ教室や自然食レストラン等が増えていきます。今後もっと普及する概念になると思います。健康によいことは地球にも優しいということです。

ローハスクラブ

<http://www.lohasclub.org/>

御社ではヒット商品から何を感じ取りましたか？従業員とのランチの際に1度話題にしてみませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・27（月）

ネット販売の受け渡し拠点としてのコンビニ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業予定者を対象にして経営とITに関して講習します。6時間の長丁場です。

今日の話題はネット販売の物流拠点としてのコンビニに関してです。

私は書籍等をネット購入したときに、会社近くのコンビニや、これから行く場所の近くのコンビニで受け取ることが多いです。昨日は「美しい敬語」という書籍をネット購入してコンビニで受け取りました。

EC（Electronic Commerce）への期待が過度に高かった頃には、コンビニこそがEC（BtoC）の物流・引渡し拠点（クリック&モルタル）として期待されましたが、ここ数年の宅配業者のサービス向上が著しく、自宅玄関でデビットカード決済も可能等、コンビニの必要性が低下しています。

コンビニは面積効率を追求していますから、ネット購入した商品を一時期と言えども店内に置くスペースなんてない、とも言われています。

でも、私のように、顧問先企業の近くのコンビニで受けとる等の使い方では、やはりコンビニでのクリック&モルタルは便利

です。

ネットで売れるか（買うか）どうか、の鍵は物流と決済にあり。御社のネットショップでは商品のことのみ考えていませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・28（火）

異業種との交流が価値を生む

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は川崎財団の「創房」入居者の審査員の仕事と東京大田区の環境系企業のコンサルティング、そして夜は相模大野でのまちづくりホームページのコンサルティングです。暑いのですが頑張ります。

今日の話は、異業種からのヒントについてです。皆さんは日頃、どのような企業との交流をもっていますか？以下の交流パターンがあると思います。

1. 同規模の同業者との交流
2. 異規模の同業者との交流
3. 同規模の異業種との交流
4. 異規模の異業種との交流

一般に日本の中小企業は「1」の交流が多いのですが、中小企業庁の調査により、「3」の交流が新規製品の開発や販路開拓等で有効であることが分かっています。「4」もよいのですが、規模格差が大きすぎると、一方が従属的になることも多く、win-win（双方にとって好都合）の関係が築けない場合があります。

現実的には、「類似した経営方針、類似した顧客層を持つ同規模の異業種」との交流がもっとも成果がでることと思います。

さあ、自社のパンフレットを持って、どんどん他の企業との交流を持ちましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・29（水）

経営における挨拶の重要性

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。雨ですね。今日は全国中小企業団体中央会で全国の組合の統合データベースシステムを構築する事業についての委員会の仕事です。初回ですから緊張します。

今日は経営における挨拶の重要性に関してです。最近、挨拶をしない人が増えているように思いませんか？住まいの隣人、職場の同僚、企業訪問時、お店の入店時等々。とても残念です。

「おはようございます」等の挨拶は、たとえ無関係の人に声を掛けてしまったとしても間違いではありません。

私は中小企業からご依頼を受けてコンサルティングで初回訪問した際に、その会社の雰囲気をよく感じ取るようにしています。「こんにちは」「いらっしゃいませ」等と気持ちよく応対する企業は、やはり活力があり、業績も順調で、取引先を惹きつける組織的オーラ（aura）が出ているように感じます。

逆に、期待した挨拶が返ってこない企業は、やはり大きな問題や将来ビジョンを描けないで苦しんでいますし、必要以上に自分が自分を落ち込ませているような場合もあります。

・「おはようございます」「ありがとうございます」等の挨拶や礼節を重視すること

- ・こちらから声を掛けることで、「会話」という大変重要な情報収集の機会を得ること
- ・挨拶ができる＝自らの精神が前向き
- ・挨拶に応える＝相手を受容すること＝信頼関係のスタート

私は思春期に空手道に熱中しました。組み手（戦うこと）は礼に始まり例に終わります。礼がなければ何も始まりません。御社は気持ちよい挨拶ができていますか？

今回も竹内ブログをお読み頂いて「ありがとうございました」。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・06・30（木）

リスクは「問題」よりも「課題」と認識しよう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。落ち着いた雨ですね。今日は創業を目指す25名を対象に「人を活かす人事戦略」に関して6時間レクチャーします。その後、夜は町田で飲食店・小売店の創業を目指す方にIT戦略に関して講演します。

今日の話題はリスクと行動に関してです。一般に諸外国の学者等は「起業家の定義」として以下を掲げます。

- ・リスクを恐れない人

確かに、2005年版中小企業白書の「まとめ」にもリスクをとることの重要性が書かれています。また、竹内幸次ブログにおいても、コメントしました。

しかし、私自身10年前に独立した時に、「食えないリスク」「受注がないリスク」「健康を害すリスク」等がそれはそれは怖かったものです。この点も以前コメントしました。そう、私は「リスクを恐れてた人」なのです。

規模の大小にかかわらず、自分のアイデアで起業し、自分の個人資産を担保に入れて金融機関から借り入れして経営しているのが中小企業の経営者です。成功している経営者は、以下の思考・行動様式をとっていることが多いものです。

・リスクが恐い（恐いことを知っている）から、人一倍行動する

リスク認識は行動力を生み出す原動力になるのですね。リスクを「問題」ととるか、超えるべき「課題」ととるか。その違いは大きいと思います。

Message：目の前の事柄を問題と認識せず、課題と認識しよう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・07・01（金）

パワーポイントに頼らない「生きたプレゼン」をおはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨夜は22時まで町田商工会議所の小売・飲食店向けの創業塾で「IT戦略」の講演を行いました。意欲が高い方が大変に多く、レスポンスもよく、大変に盛り上がりました。私も楽しかったです。参加された皆さん、感想は如何でしたか？コメントされてくださいね。

今日は午前は横浜中央卸売市場で仲卸業者への販路開拓アドバイザーとしての打ち合わせ、午後は横浜市内の企業のホームページの開設コンサルティングをします。

私の特異で得意なコンサルティングのメニュー1つに中央卸売市場内の仲卸業者へのコンサルティングがあります。仲卸業者とはスーパーマーケットや料理店等に生鮮品を卸売りする会社です。昨今の流通構造の変化を受けて、新しい試みを模索している企業が多い業界です。特殊性が高い業種ですが、これまで50社ほどの仲卸業者（水産・青果）へのコンサルティングを行ってきました。

さて、今日はパワーポイントに頼らないプレゼンに関してです。皆さん、プレゼン＝パワーポイントで説明すること、と考えていませんか？

プレゼンテーションは当方の考え等を相手に効果的に伝えるた

め的手段ですから、必ずしもパワーポイントでなくてもよいのですよ。パワーポイントを使うとフローチャートに色をつけたり、文字をスパイラルさせることができ、本当によく表現できますよね。

でも、パワーポイントに頼りすぎて、会場の人目をまったく見ないでパソコン画面のみを見ていたら、これは効果が高いプレゼンとは言えません。

【よいプレゼンテーションの条件】

- ・声の高低や強弱がある
- ・目線がしっかりと会場に向いている（PCやプレゼン画面ばかりを見ない）
- ・ボディランゲージを適切に入れる
- ・結果として会場や顧客に趣旨が伝わる

私は人には「伝達能力」が備わっていると考えています。表情や声、目線等は、使い方によっては文字には表すことができない感情を伝えることができますよね。パワーポイントに頼りすぎて、人が本来持っている伝達能力を使わない手はありません。

「説明するのは自分、それを補助するのがパワーポイント」と位置づけましょう。

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・07・02（土）

豊かな生活の風景



おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業予定の女性30名への「ビジネスプランの作成方法とプレゼンテーション技法」に関してレクチャーします。

今日は豊かな生活に関してです。日本はGDPや為替、失業率等の経済面で自国を評価する傾向が高いように感じます。私も仕事柄、数値が常に身の回りにあります。

数年前、ギリシャのエーゲ海に行ったとき、昼とも夕とも言えない午後の時間に、白一色の町を歩く女性を見て、思わずシャッターを切りました。

遠くで小さく聞こえるゆったりとした音楽、時おり響く古いオートバイの排気音、不意に軽く髪を揺らす海風。そして、その女性が石の階段を上がる靴の音。その女性からすれば、平凡な毎日のシーンに過ぎないのですが、私にはとても穏やかな豊かな時間に思え、衝撃的なシーンでした。

豊かさの指標。これは誰に与えられるものではなく、一人ひとりの心に持つべきものなのでしょうね。

私の感性を刺激したシーンたちです。

竹内幸次のインターネット写真館「The Scene」

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は

一切執筆しません

- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・07・03（日）

捨てることは、得ること

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨日は関内でレディース創業塾の講師をしました。具体的でなくても、自分のアイデアで創業したいと考える姿勢は本当に気持ちよいですよ。皆さん、頑張ってくださいね。

さて、今日は私の好きな言葉についてです。

「何かを成し遂げるには、何かを捨てなければならない」

空手道に熱中していた中学時代、将来は空手の師範になることが夢でした。この言葉に出会った私は吹っ切れたかのように、早朝の太極拳、筋トレ、ジョギングに熱中したものでした。

得るために捨てる。今までの自分を信じているからこそ捨てる。捨てられる勇気を常に持っていたいものです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません

- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・07・04（月）

ビジネスは「おにぎり」のよう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を目指す25名を対象にビジネスプラン作成の演習を行います。当講座も終盤に入り、現実的な個々のビジネスプラン作りの段階になりました。

よいビジネスを実現するためのビジネスプランは、不確実性と仮説の固まりであり、また、全体最適性のために、分部的な不整合やアンバランス性を孕んでいるものです。

例えば、以下のようなことがあります。

- ・粗利益率を上げたい→売価を上げる→売上数量が伸びない
- ・粗利益率を上げたい→仕入値を下げる→問屋が優良商品を他店に優先販売してしまう
- ・人件費を下げたい→従業員の士気が低下する→接客が悪くなり顧客満足が低下する

経営はバランスを保つ活動です。1つ突出した分部があると目立つのですが、全体としてみた場合にはアンバランスになるものです。そう、経営って「おにぎり」のようですね。とんがった分部を残しながらも、徐々に丸めて全体として1個を形成していく。

御社ではバランスを重視していますか？そのバランスをことが社内に理解されていますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

川崎商工会議所の創業支援セミナー

こんにちわ。スプラムの竹内幸次です。今日は私が全回講師を担当する創業支援セミナーのご案内です。経営に関する具体的な実践的な情報が満載です。ご参加されませんか？

主催：川崎商工会議所

2005年9月16日（金）夜スタート

全10回

1回あたり2.5時間

場所は川崎商工会議所本所（京急川崎駅徒歩1分）

申し込みは川崎商工会議所まで。

00268063

2005・07・05（火）

よいビジネスプラン≠事業の成功

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は早朝から横浜市の企業のコンサルティング、午後は相模原市橋本地区のまちづくりホームページのコンサルティングです。

今日は事業成功におけるビジネスプランの役割についてです。

- ・緻密でよく整合性がとれたビジネスプランが書けたが、事業は成功していない
- ・ビジネスプランのオーディション等で入賞したが、事業は成功していない

という状況は珍しいことではありません。多くの優秀な審査員が評価した結果なのに、なぜ成功しないのでしょうか？

- ・ビジネスプランは仮説の束であり、仮説の1つが現実と異なれば、ビジネスプラン全体の確かさが低下する
- ・ビジネスは、プランも大事だが、行動はもっと大事である

つまり、ビジネスプランとは、靴を減らしてよく動く際に、その行動指針になるものなのですね。御社では、作ったビジネスプランが単なる絵に描いた餅になっていませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

川崎・東田公園イベント

こんにちわ。spramの竹内幸次です。今回は川崎地区のまちづくりイベントの情報です。

2005年7月9日（土）、10日（日）に、川崎駅東口の東田公園リニューアルオープニングイベントが開催されます。

このイベントは、東田公園のリニューアルを契機として、同公園が市民の憩いの場としてはもとより、中心市街地における住民と商業者の交流の場として、幅広く活性化されることで、周辺商店街の活性化を促進させるとともに、中心市街地の回遊性向上を目指して開催するものです。

川崎TMO

<http://www.kawasaki-net.ne.jp/tmo/index.html>

川崎駅周辺のまちづくりは、私も仕事で関与させて頂きました。皆さんの知らない川崎の魅力に出会えるかもしれませんヨ。ぜひご参加くださいね。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・07・06 (水)

拡散思考と収束思考

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は相模原市橋本でショッブ展開する企業のコンサルティングです。家族がそれぞれ別事業を経営しており、起業家マインドに溢れた素晴らしいご家族です。

さて、今日は思考に関してです。人の脳は以下のように役割分担しているようです。

- ・代替案を生み出す（拡散思考）…右脳
- ・代替案を評価する（収束思考）…左脳

どちらも大切な思考ですが、「右脳と左脳を同時に機能させないこと」が大切です。例えば、

- ・あの芸能人に逆立ちさせたらどうかな（拡散思考）、でも、プロダクションがノーと言うだろうな（収束思考）

という感じです。このように、出した案をその場で評価することは、日本の会議形式によく見られることです。

- ・拡散思考で30分、その後の収束思考で30分

という感じで会議の時間を区切るとよいでしょう。御社の会議は十分活性化させていますか？私がお手伝いします。ご連絡く

ださい。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・07・07（木）

今日は独立開業記念日です

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は私が中小企業診断士として独立した日です。平成7年7月7日に創業して、丁度丸10年が経過しました。今日から11年目のスタートです。今後ともよろしく願い申し上げます。

大きな節目にあたり、今日は私の好きな言葉の1つを紹介します。

「過去の自分を評価するには今の自分を見ればいい。将来の自分を占うには今日の自分を見ればいい」。

起業家と中小企業が好きだという気持ちだけで、凡人の私にできることは、ただ毎日の努力のみでした。これからも、20周年に向かって、1つ1つコツコツと前に進もうと思います。

ライバルは昨日の自分。これまでも、これからも。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は

一切執筆しません

- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・07・08（金）

私の夢～経営をお茶の間に～

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は横浜の衣料品店の個人情報保護法関連のコンサルティングです。

実は独立11年目を迎えて、新しく始めたことがあります。

テレビ朝日のアナウンサー養成講座に通うこと。先日、面談をして入学許可を受けました。

今までTAC 中小企業診断士の講義も含めると、年間200回は人前で講演・講義をしてきました。10年ですからトータル2,000回以上は人前で話してきました。しかし、自己流の話方では限界があります。42歳の私ですが、思い切って一流のプロに学ぶことにしました。プロのスキルをすべて学ぼうと思っています。

中小企業診断士として経営の知識はしっかりと理解していますが、それを「どのような声で、どのようなアクセントで、どのような手順で、どのように感情を込めて伝えると効果的か」ということを私なりに極めてみたいのです。

「人に伝えること」、それ自体に付加価値を付けたい。経営に関する情報は書籍やインターネットで簡単に見ることができません。あえて私の講演を聴いて下さる経営者、私のコンサルティングを受けて下さる起業家の方へ「活字を超えたニュアンス」

を伝えたいのです。

私には夢があります。42歳になって夢だなんて恥ずかしいのですが…。それは「当たり前のように誰もが起業という道を選ぶことができる日本にすること」です。そのために起業や経営をもっとお茶の間の話題にしたいのです。月10万円でもいいから自分のアイデアで稼ぐことの素晴らしさを、もっともっと多くの方に知って頂きたいのです。

ニュースをお茶の間にした久米宏さん、経営をお茶の間にした竹内幸次と言われるように頑張ります。そして表現者、伝えるプロ、心に残るコメントができる中小企業診断士になります。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・07・09（土）

聞き上手になる

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は横浜関内で中小企業診断士の更新研修を受講します。中小企業診断士は私のようにプロのコンサルタントであっても、毎年4時間の理論政策研修を受講することが義務付けられています。知識のメンテナンスですね。

「更新研修が面白くない」とコメントする人もいますが、私にはとても面白い＝ためになる研修です。「面白くない」と感じる人は、「人が教えてくれることのありがたさ」に鈍感になっているように思います。話し方、展開、姿勢等、内容以外でも参考になることは多いはずです。

今日は「聞き上手」に関してです。皆さんは「聞き方」を意識されたことがありますか？講演をしているとき、一生懸命にメモを取る人やよく頷いてくれる人がいると、話し手としてはとても嬉しくなるものです。嬉しいから調子よく話す、調子よく話すと聞いている側に有効な情報を講師がドンドン話す。講演・講義は話し手と聞き手の相互作用によって質が何倍にも膨れ上がるものなのです。

今日は4時間、受講者として聞き手になります。よく頷いて、よくメモをして拝聴しようと思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・07・10（日）

中小企業診断士よ、独立せよ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は午前・午後ともTAC横浜校での講義です。8月6・7日に1次試験があるため緊張感が高まっています。

今日は中小企業診断士の独立についてです。昨日は中小企業診断士の理論政策研修に参加しました。横浜関内の会場「ワークピア」には200名ほどの中小企業診断士が集まりました。

このうち、独立であれ勤務であれ「中小企業向け経営コンサルタント」を職業としている人の割合はどの程度だと思いますか？

答えは約3割です。低いですよね。多くの国家資格がありますが、国が期待している社会的な機能を果たしていない人が7割ほどいるということは少々残念です。

独立者が少ない理由には多くの理由や事情がありますが、本来なら有資格者の7割ほどが中小企業コンサルを職業とし、そのうち半数ほどは独立して自分の会社なり事務所を持てるようになりたいものです。独立している中小企業診断士でないと、独立しようとしている起業家の本当の気持ちは理解できないかもしれません。

このブログを読んで頂いている中小企業診断士の皆さん、あな

たは難しい試験に合格した選ばれた人です。そろそろ挑戦してみませんか？中小企業も私も現場であなたを待っています。独立相談にも乗りますよ。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・07・11（月）

努力する人の苦境

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を目指す23名にビジネスプラン作成に関する側面支援を行います。6時間です。夜は横浜市内のIT系中小企業のコンサルティングです。

今日は苦境や逆境に遭った時の私の思考についてです。

「頂上間近が一番辛い」

今の苦境は単なる一時的な躓（つまず）きであり、あと一步で目標に達すると考えるようにしています。凡人であるからこそ、誰にも負けない努力を続けてきた自分なのだから、後ろ向きの躓きではなく、最後の試練なのだ。少々楽天的かもしれませんが…。

軽い話題ですが、私は学生時代は新聞配達を3年間毎日しました。最初はボンコツのバイクしか与えられず、雨の日はキャブレター不調でエンジンストップも頻繁。仕方なくバイクを手で押しながら新聞を配りました。カップの内側も汗でびしょびしょ…。

でもそのお陰で体力はついたし、エンジンのことも、転倒しない運転技法もマスターしました。

過去は今のためにある。登ってきた道は頂上に通じる。私も毎日、上を向いて一歩ずつ登っています。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・07・12（火）

Wiki（ウィキ）という新しいホームページツール

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は寒川町の商業活性化に関するコンサルティングと、夜は相模原商工会議所での第二創業塾での講演です。

今日は「ウィキ」というホームページ作成・運営プラットフォームに関してです。ライブドアが7月7日から運用しています。

<http://wiki.livedoor.com/>

ブログが爆発的に普及していますが、ウィキはブログに続く、新タイプのホームページという位置づけです。特徴は以下です。

- ・寄せ書き感覚（管理者が決めた複数の人が更新可能）
- ・コメントとトラックバック機能がついている

つまり、「掲示板感覚のホームページ+ブログ」という感じですね。ブログは「個人ツール」、ウィキは「仲間ツール」という感じですね。皆さん、ウィキは如何ですか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・07・13 (水)

正しく、美しい日本語を使おう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は川崎のCGデザイン会社のコンサルティングと、飲食店のコンサルティングです。夜は某大手企業にうかがって社員向けに中小企業診断士の受験指導をします。1日3本の仕事です。頑張ります。

今日は今の私をもっとも興味を持っている「正しく、美しい日本語」に関してです。

国立国語研究所では、「外来語言い換え提案」を継続的に行っています。例えば、「スタンス」を「立場」と言い換えていくというものです。

勿論言い換えは強制ではありませんが、相手に意味が伝わらない外来語を使っても意味が無いので、場合によっては日本語に置き換えて使おうという趣旨のものです。この考えに私は大賛成です。

思えば、私は「言葉」と関係した人生を送ってきました。

- ・学生時代は、秋元康さんの作詞塾を受講して作詞力を付けた(当時の目標はプロミュージシャン)
- ・内定者時代に書いた「旅の収穫」というショートストーリーが会社側に評価された

- ・入社式では148人の同期を代表して宣誓を述べた
- ・上場企業入社後は希望した営業職ではなく、文章を仕事にする広報部に配属され、月4本の広報誌の編集長を担当した
- ・20代前半は短編小説を書くことが趣味だった
- ・30代前半には愛知万博のコンセプトワードのコンテストで入賞した
- ・独学で勉強した中小企業診断士試験では、2次（論述）試験の公開模試で全国1位をとった
- ・中小企業診断士で独立後は、講演の仕事も多く頂くことができた

そして、今はプロアナウンサーの養成学校に週2日夜間通っています。正しい発音の難しさと、美しい発音ができたときの喜びを毎日味わっています。正しいのみならず、鼻濁音（びだくおん/鼻に掛ける発音）等の美しい日本語をマスターしますので、機会がありましたら私の講演にいらしてくださいね。

独立行政法人国立国語研究所

<http://www.kokken.go.jp/>

竹内幸次の講演予定

<http://www.spram.co.jp/mainframe.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

00268063

2005・07・14（木）

早起きのメリット

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を目指す23名へのビジネスプラン作成の側面支援を6時間します。夜はインターネットを生かしたサービス業へのコンサルティングです。頑張りますよー今日も。

今日は「早起き」についてです。皆さんは毎朝何時に起きますか？独立している中小企業診断士の人は毎日起きる時間が異なるという人も多いと思います。今まで中小企業の経営者を見てきて思うことは以下です。

朝型の経営者には前向きの姿勢の人が多い

私も23時頃からの経済番組を見てから寝ることが日課でしたが、今は極力早く寝て、逆に極力早く起きるようにしています。早朝のニュースを見ていて思ったことは、同じニュースでも、

- ・深夜番組だと5分で報道
- ・早朝番組だと2分で報道

のように、朝のニュースの方がよく編集されているように思います。つまり同じ時間でも朝の方が効率よく知識が吸収できるということです。

御社では会議をどの時間帯でしていますか？夕方に行っているようなら、思い切って早朝にしてみても如何ですか？予想以上に物事がスパッと決まり、経営効率がアップしますよ。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・15（金）

飛び立つパワーを

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は島根県出雲市（旧平田市）に出張して中小企業のコンサルティングをします。飛行機が離陸する時って、何度体験しても期待と不安で緊張しますよね。

そこで今日の言葉です。

「離陸時がもっともパワーが必要だ」

人生も経営も、飛び立つ瞬間がもっともエネルギーが必要なのですね。逆に飛び立った後は、それほどのパワーは必要としません。離陸するための助走や燃料はいつも蓄えておきたいものです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・16（土）

創業者は信用を得ることに全力を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を目指す女性のみを対象にしたレディース創業塾の最終日です。横浜関内で6時間、頑張ります。

今日は法人格と節税に関してです。創業予定者から「法人と個人ではどちらが税金が安いのか」と聞かれることがあります。売上高や費用（損金）により状況は異なりますが、創業前の時点で「節税」を意識し過ぎるようにも感じます。

節税の観点から法人格を得るのではなく、信用の観点から法人格を選択したいものです。売上高が上がらなければ節税は無意味ですから、まずは売上高をあげることにプラスになる信用を得るということに全力を注ぐべきでしょう。

お金では買えない尊い価値が信用です。創業者は「資金を投資してでも信用を得る姿勢」が必要だと思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は

一切執筆しません

- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・17（日）

大手ファミレスの接客に感動

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はTAC横浜校での中小企業診断士受験者向けの講義です。テーマはマーケティング戦略です。楽しみです。

先日、相模原での講演前に大手ファミレスチェーンで夕食をとりました。入店時の笑顔、テーブルに通す時の勧めの言葉、注文を間違えたときの訂正、レジでの見送りのすべてが一流ホテルのように感じました。ファミレスの老舗チェーンですが、最近では味と接客マナーが格段にアップしています。

サービス水準アップに合わせて、メニューの価格帯も1～2割高めに設定したようです。でも、「接客こそ付加価値」と考える私からは、価格アップ以上の満足度が得られました。

意思を伝える言葉。言葉こそ、ビジネスを成功させるポイントです。御社はおお客様にお伝えする言葉に意識を持っていますか？ 部下に掛ける言葉を忘れていませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・18（月）

サービス業の信用は、こうして得る

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はビジネスホテルのコンサルティングです。テーマは利用者拡大です。最近では新規参入が多く、競争が激化している業界です。

最近ではサービス業で起業する人が多いように思います。価値の源泉が「モノの所有」から「行為」に移ってきているからですね。また、物販とサービス業との決定的な違いは、財（顧客の代金の対価）が目に見えないということです。

目に見えない財に対して顧客から信用を得るには、以下が必要です。

1. サービスの効用（利用者にもたらすメリット等）を十分に説明する
2. 既に利用した顧客等の他人評価を伝える
3. 重量やサイズでは測れない価値や意義を言葉で説明する

中小サービス業の皆さん、「売れない、受注がない」と言う前に、まずは顧客に熱意をもって説明してみませんか？きっと売上高は伸びますよ。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・19（火）

カラオケの収支

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は東京都杉並での講演「戦略的WEBマーケティング実践セミナー」と相模原市での講演「マーケティング戦略」です。1日2本の講演です。杉並では100名近くの中小企業をご参加下さるらしいのです。嬉しいですね。頑張ります。

今日は軽い話題です。先日、1時間ほどの調整時間があったので、何年ぶりかでカラオケに行ってみました。1人での入店は恥ずかしさもあったのですが、これもコンサルタントとして必要な経験です。

料金を聞いて驚きました。1時間で250円。しかも1ドリンク付きです。仕事柄、これで収支が合うのか心配になってしまうのですが、難しいこと抜きで考えれば、こんなに気軽なストレス発散方法は他に無いように思います。

店員に聞いてみると、やはり昼は30～40代の1人利用客も多いとのこと。忙中閑あり。皆さんも、息抜きにカラオケは如何ですか？

え？私が唄った歌？柳ジョージの「青い瞳のステラ 1962年夏」です。1962年は私が生まれた年でもあり、夏の乾いた風を感じる名曲です。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・20（水）

私の趣味は靴磨き

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は東久留米市の雑貨店のホームページ販売コンサルティングです。夜は私が数年間コンサルを担当させて頂いた相模大野でのまちづくりホームページの完成祝賀会です。嬉しいですね、形になると。

今日は軽い話題ですが、私の趣味に関してです。経営コンサルタントをしていると、趣味すらも自分の商品価値に影響するように思ってしまう、気軽には「〇〇が趣味」と言えないのですが、最近はまだ開き直って、こう言うようにしています。

「趣味は靴磨きです」

1人旅、風景写真、作曲・ボーカルに次いで、今は靴を磨くことが楽しいのです。例えば、茶の靴に黒墨を塗って飴色に焦がしたり、つま先と踵分部に油性ワックスを塗って、水滴を垂らしながら磨いてピカピカにしたり、靴底にまで乳化性のクリークを塗ったり。購入した時よりも、磨くことで味が出てくる過程がなんとも言えずに楽しいのです。まさに「靴を育てている」感覚なのです。

帰宅すると、まずは靴を磨く日々ですが、少々オーバーですが「靴を磨く＝明日の自分を磨く」ことと考えています。磨いている靴を次回履くときに、思いっきり自分らしいコンサルティ

ングをしている自分を想像しながら、今晚も磨きます。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・21（木）

「NEWS」の解釈



おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨夜は22時近くまで相模大野のまちづくりホームページの完成祝賀会があり、大変に盛り上がりました。

4つの商店街で1つの地域ポータルサイトを作った事例は全国でも数少ないと思います。個性的な中小商店が集まって1つの形を作り出したときの魅力の幅広さと奥深さは凄いですよね。大企業にはできない多様性のハーモニーを感じます。

相模大野の皆さん、昨夜は異様な盛り上がりでしたね。私も「この日のためにコンサルタントをしているんだ」と思うほど、

嬉しかったです。

心を入れ替えて、今日は創業を目指す23人への営業開拓法に関する講義を6時間行います。理論と演習を混ぜて、実践的に行う予定です。

さて、今日の話題は「ニュース」に関してです。「ニュース」を英語表記するとNEWSです。この文字は以下の頭文字になっていることに皆さん気づいていますか？

North …北

East …東

West …西

South …南

そう、ニュースは東西南北から広く集めるものなのですね。起業家や中小企業経営者にとって、関係ない記事やニュースはないのかも知れません。アンテナを高く広く張って行きましょう！

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は

一切執筆しません

- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・22（金）

アナウンス技術の習得

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は土木・輸送関連企業のコンサルティングです。経営幹部の方々に何人も集まって頂き、経営革新の方向性に関してコンサルティングします。

今日は、通っているアナウンサー養成講座の途中経過です。7月初旬から週2日計4時間、外苑前のテレビ朝日のアスクというプロアナウンサー養成学校に通っています。コンサルの仕事しながらですから夜間です。

スクールがない日でも、夜間1時間、朝1時間、自宅でも発声練習を続けています。中学時代の空手道の鍛錬もそうだったのですが、決めたことを継続する「ねばり」には自信があります。

講師の先生から「立って大きな声で発声するとよい」とアドバイス頂いたので、実はトイレにこもって大声を出しています。ソファに足を掛けての腹筋運動も毎日続けています。身体は楽器であり、声は喉ではなく、身体からでるものですから、言葉のプロになるためには身体づくりから必要だと思うのです。

通ってみて思ったことは、若い受講者も、皆、気持ちよい挨拶ができるということ。少人数の教室に入るときには、大きな声で、しかもチークアップ（笑顔）で気持ちよい挨拶をします。

このメンバーの中からアナウンサーが生まれます。

最近の若者は挨拶をしないことが多いのですが、やはり目標に向かう人は意識が違うように思います。

滑舌、アクセント、鼻濁音、無音化、長音化、ニュースへのコメント、レポート等、次々とノウハウを吸収しています。まるで、乾いた紙が水を吸収するように。

お茶の間経営番組で中小企業診断士としてテレビキャスターをすること。私が決めた道、突き進みます。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・23（土）

前向きが発想

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は相模原商工会議所での講演です。テーマは「ブログによる戦略的ホームページ活用術」です。60名ほどの中小企業の方が参加して頂けるとのこと。嬉しいですね。

今日は発想の方向に関してです。人と話している時に、その人の発想の仕方や発想の方向が自分と異なることってありませんか？とくに初対面の人との会話や、経営者への初回コンサルの時に感じます。でも、それがあからこそ、他人と話すことの価値があるとも言えます。

話していて、会話が弾み、前向きな人だな、と感じるときは、概ね以下のような会話が行われているものです。

「御社は従業員が少ないですね」

「そうなんですよ、だから意思決定が早いんです。小回りが利きますよ」

「担保力が小さいから借入れにも苦労するでしょう？」

「ですから、なるべく情報公開するようにして、金融機関からの信用を得るようにしています」

「給与も安いのですよね」

「でも、皆さんの力で徐々に給与水準を上げていく楽しみがあ

りますから」

「来期から協力企業の選別を一段と厳しくします」

「当社にとってはQCD管理を徹底するチャンスになります」

と言った感じです。「前向きな姿勢」は人を惹きつけるものです。幸せな人生は物事を肯定した見方をすることです。

今日は天気は下り坂で午後は雨になりそうですね。雨の間をすり抜けてくる快適な風が味わえますね。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・24（日）

海外サイトからも情報を得る

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はTAC横浜校で中小企業診断士受験者向けの講義です。テーマは生産管理です。

昨日の地震は大きかったですね。私は相模原商工会議所で講演中だったのですが、講演を一時中断したほどでした。自宅ではテレビが落ちていました。

今日は外国語のホームページを見る方法に関してです。海外のテロや大津波、大地震等の情報が欲しい時がありますよね。そのような時にはGoogleのWEB翻訳機能がとても便利です。

例えば、英語新聞「USATODAY」のサイトを例にGoogleのWEB翻訳機能を試してみましょう。

元ページ（英語）

WEB翻訳ページ（英語→日本語）

如何ですか？クリック後のページまで瞬時に日本語に翻訳表示してくれます。Googleって凄いですよね。しかも英語以外の言語でもこのようなWEB翻訳ができるのですから。

中小企業経営者の皆さん、情報を広く海外サイトからも収集し

てみませんか？きっと価値観や判断にプラスになることと思いますよ？御社では情報源が狭くなっていませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・25（月）

交渉力あるネットショップを作る

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を目指す23名へプレゼンテーション技法に関して講義と実技をします。夜は大田区の環境系企業のホームページ戦略のコンサルティングです。

今日はネットショップでのプレゼンテーション技法に関してです。その前に、対面した人と人との交渉術の基本は以下です。

- (1) 製品価値ではなく、顧客の使用価値を説明する
- (2) BtoB取引では、聞かれるまでは、当方から価格は提示しない
- (3) 競合会社の製品も肯定しつつ、自社製品がそれ以上に優れていることを示す
- (4) 顧客に触らせる、体験させる
- (5) 決定的な言葉を残す（「安全基準はNASAと同水準です」等）
- (6) 顧客の企業のみならず、担当者にもメリットを示す
- (7) 礼節を重んじて、マナーある振る舞いを行う

そして、この基本をネットショップに置き換えるとどうなるでしょう。(4)の「触らせる、体験させる」ことは物理的には無理ですが、最近ではライブカメラや動画によって疑似体験して頂くことも可能となっています。

あとは（7）の礼節。なるべく経営者（ネット店長）の名前と顔写真を載せて顧客に挨拶するようにしましょう。よく、顔写真を載せることを恥ずかしがる経営者がいますが、顧客は「（経営者である）山田太郎さんの顔」を見たいのではなく、「経営者（店長）の顔」を見て安心したいのですから、安心をされて下さいね。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・26（火）

中心市街地活性化法等の改正検討

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。台風が上陸しそうですね。今日は横浜市の園芸会社のホームページ開設コンサルティングを予定していましたが急遽延期になりました。

今日の話題はまちづくりです。昨日の日経新聞に以下の記事が載りました。

日経新聞

「商業施設や病院の郊外立地を規制・国交省など検討」

私は経済産業省系の中小企業基盤整備機構のタウンマネージャーでもあり、まちづくりの計画づくりやアドバイザーもしています。

常々感じていることは、まちがどんどんスプロール化（ドーナツ状態に広がること）しているということ。北海道のある町では、駅前に住む人が駅前商業が荒廃してしまったため、わざわざロードサイドに車で買い物に行くと言っていました。これはおかしい話ですよ。

ですから、今回の検討に関しては私は大賛成です。まちは経済効率性以外の視点が絶対に必要です。

皆さんは、どのようにお考えですか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・27（水）

ビジネスは「実名ブログ」が基本

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。台風一過ですね。今日は午前は開店直後の飲食店の融資診断、午後は和菓子店のネット販売のスタートにあたってのコンサルティングです。夜は相模大野でのまちづくりホームページのコンサルティングです。今日のテーマは「アクセス数アップ」です。3本コンサルの日です。ThinkPadも私もフル充電で頑張ります。

今日は「言葉の重要性」に関してです。ここまでブログが一般の市民生活に普及すると私も思っていませんでした。gooでも1日1,000タイトルの新ブログがスタートしていますからね。昨夜、gooが最新のブログ調査結果を発表しました。

gooのブログ調査結果

<http://research.goo.ne.jp/Result/0507cl11/01.html>

ブログの増加→気軽な情報発信→ネット上に多くの言葉が存在

しかし多くが匿名ブログであるため、書かれた内容への信憑性は高くないものです。

ブログの増加→情報の取捨選択力がないと誤判断になる場合がある

皆さんもGoogle等で検索した時に、ブログサイトが検索され

ることが増えていきますよね？でも内容によっては、「匿名ブログだから…」と感じることも多いことと思います。勿論、匿名でないと書けない内容もあるため、匿名がすべて意味がないという訳ではありません。

ブログ増加時代に必要なことは、的確な表現力と情報の取捨選択力だと思います。

ちなみに、ビジネスで使う（新規顧客からの連絡を受けたり、受注メールを受けたり等）ブログの場合は、「実名」が基本です。どんなに的確でよいことを書いていても、匿名であったらビジネス分野での価値は一気に低くなると思います。本当にもったいないことです。

また、自分は匿名にもかかわらず、実名をあげて他人を酷評する人がいますが、実名で身体を張って仕事している者からすれば、「匿名で書く人ってお気軽だなあ」という感情はぬぐえませんが。

えっ？実名を出したくない？その理由は何ですか？この件に関しては、ぜひ「実名」でコメントしてくださいね。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・28（木）

動画プレゼン力をつける

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を目指す23名へのビジネスプラン作成のアドバイスをします。6時間です。BP作成の最終日ですから、皆さん、頑張りましょうね。

今日は動画を入れたホームページ作成に関してです。今やISDN回線使用者よりもブロードバンド（光、ADSL、CATV等）使用者の方が多いのですが、このブロードバンドならではの表現力を駆使して自社や商品を紹介することが可能です。

以下のサイトは動画公開を代行する専門サイトです。御社の公式ホームページからこのサイトのジャンプ（リンク）させて動画を公開することができます。

動画広告サイト「ウェビッツ」

<http://www.webits.tv/>

このような動画広告やサイトが増えると、動画で何をアピールするかという企画やタイム、構成、展開、図柄、ナレーション等が重要になってきます。今までのホームページが本や雑誌の編集力だとすれば、動画はテレビ番組やCMの編集力が必要となるのですね。

私がテレビ朝日のプロアナウンサー学校でアナウンス技術やコメント、レポート力を高めている理由もここにあります。

中小企業の皆さん、動画ホームページなら、私にコンサルティングさせて下さいね。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・29（金）

IT活用の成功と人的体制

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は午前は輸入食品を業者のネット販売コンサルと、午後は財団法人全国中小企業情報化促進センター（NIC）主催の「ホームページ・情報提供事業研究会」でのコーディネーターをします。楽しみです。

今日はIT活用の成否認識と人的体制に関してです。「中小企業におけるIT利活用に関する実態調査報告書」によると、「IT導入における問題点」に関して、以下のような傾向があることが分かっています。

【IT活用に効果が「ある」と認識している企業の問題点】

- ・情報セキュリティ対策
- ・IT関連投資の増大 等

【IT活用に効果が「ない」と認識している企業の問題点】

- ・対応する専門人材不足
- ・従業員のITリテラシー不足 等

つまり、「効果がある企業」には「人材の問題」はないということです。戦略構築をしたら、実行体制を築くことが課題になります。ITでも戦略でも活かすのはヒトです。

御社ではIT活用におけるヒトの問題を抱えていませんか？コ

ンサルティングしますよ、ご連絡くださいね。

中小企業における I T 利活用に関する実態調査報告書 (PDF)

http://www.chusho.meti.go.jp/it/download/it_katuyou_chosa.pdf

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・30（土）

CIはVI + MI + BIで統一を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今、浜松に向かう新幹線の中です。最近ではエッジは新幹線でも切れませんね。凄い。

今日は企業イメージの作り方です。CI（Corporate Identity）戦略、ブランド戦略とも言いますね。このような「自分らしさ」を顧客や周囲に理解して頂くためには、以下の3つの観点がポイントです。

（1）VI

Visual Identity（ビジュアル・アイデンティティ）。図形や色彩、デザイン等の統一ことです。

（2）MI

Mind Identity（マインド・アイデンティティ）。顧客のクレームをどのように認識するか等の店員の考え方の統一のことです。

（3）BI

Behavior Identity（ビヘイビア・アイデンティティ）。入店時にどのように顧客に声を掛けるか等の店員の行動の統一のことです。

私は中小企業診断士で独立する前は大手専門商社の広報部門に

勤務しました。このようなブランディング、イメージ戦略、有効なアイデンティティに関するコンサルティングは、と〜っても好きな分野のコンサルです。

さあ、もうすぐ浜松駅です。「あーあー」、「あえいうえおおお」、プロアナウンサースクールで習得した発声を活かして話してきます。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

浜松講演のお礼



こんばんは。スプラムの竹内幸次です。先ほど、浜松で講演「創業のためのブランド戦略」をしてきました。今、帰路の新幹線内です。今日は100名近くの起業家、支援者、団体等の方々が集まって頂けました。

講演後の懇親会では多くの方と名刺を交換させて頂きました。皆さん、ありがとうございました。

このような機会を頂きました財団法人浜松地域テクノポリス推進機構様、また、連絡を頂いた砂川様、本当にありがとうございました。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・07・31（日）

笑顔はビジネスの基本

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はTAC横浜校での講義です。テーマは財務・ファイナンス戦略です。皆さん、頑張りましょうね。

今日は笑顔の重要性についてです。プロアナウンサー学校に通って分かったのですが、滑舌（かつぜつ＝明瞭に話すこと）がいい人は必ずチークアップ（笑顔）で話しているのです。聞きやすい話し方、伝え方、実は「笑顔」という要素が大きかったのです。

皆さん、笑っていますか？笑うことは、よいコミュニケーションの第一歩かも知れませんね。もぞもぞ話したり、後ろ向きのコメントしかできない人は、周囲がすーっと去っていきますから注意しましょうね。ビジネスの成功や夢の実現のポイントは笑顔にあります。

また、笑顔が醜い人は1人もいないように思います。万人に与えたナチュラルメイクが「笑顔」なのかもしれません。

皆さん、突然ですが自分の顔が好きですか？鏡であらためて見てみてください。え？私ですか？んー。鼻はデカイしオデコも広くて初心者マークみたいだからな…。と考えたこともありましたが、今では「味がある顔」と位置づけてとても満足しています。両親に感謝ですね。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・01（月）

事業プランは明るく元気に伝えよう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日から8月ですね。皆さん、バテていませんか？私は毎晩深夜23時からトイレにこもって腹式呼吸の大声で発声練習をしています、30分も大声を出すと全身から汗が吹き出ます。それからシャワーを浴びて寝ます。たっぷりと汗をかいているせいか、健康です。

今日は起業を目指す23名のビジネスプランの発表へのコメントを6時間します。3ヶ月の集大成ですね。

今日は発表やプレゼンテーションのコツに関してです。

- (1) パソコンを使用する
- (2) パワーポイント等のシートは、適切な行数にする（5～6行）
- (3) 図表やイラストを使う
- (4) 2次元マトリックスを使用する
- (5) 素人でも分かるような話し方を練習する（力点や口調、アクセント等）
- (6) 自分の言葉で説明する

重要なことは（6）です。手元資料を読むのではなく、自分の言葉で説明するようにしましょう。そして、大きな声で、明るく元気に。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・02（火）

継続は力



おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日も創業を目指す22名の方のビジネスプランへのコメントをします。

今日は継続の力に関してです。今、私はプロアナウンサー学校に通っています。当初は研究科という中堅コースから始まったのですが、滑舌やアクセントの基礎を身につける必要性を自分で感じ、研究科の下の基礎科にも並行して通うことにしました。2つのコースに並行して通うことは、プロ中小企業診断士として時間的にとても大変なことですが頑張っています。

単語のアクセント、文章のアクセント、ニュースの読み、コメント、難しいです。よく「竹内さんはいつもハツラツして元気ですね」とコメント頂きますが、私だって初心者としてアナウンス学校に通えば、できないことや落ち込むことがあります。

テレビで流暢にニュースを読むアナウンサーや、示唆に富んだいいコメントをする人、臨場感ある現場リポートができる人、

凄いスキルだと思います。お茶の間の視聴者からすれば普通に聞こえる「しゃべり」も、何百、何千時間のも練習の賜物なのだと感じています。

継続して、繰り返し練習するという努力を続けられること、これこそが人の能力なのだと思います。能力は備わっているものではなくて、今後の自分が備えるものですものね。

私も「苦手読みリスト」を作って、毎日、何度も何度も読んで発声練習しています。

え？練習が辛くないかですか？勿論辛いです。昨夜もトイレで発声練習を終えたのは深夜1時です。でも、「お茶の間テレビ経営キャスターをする中小企業診断士」という未踏の領域を自分が開拓するという夢がありますから。止まらない限り、夢に1ミリでも近づいている今が楽しいのです。

※写真はレディース創業塾に参加されたKさんが暑中見舞いメールに添付してくれた生け花写真です。素敵ですよ。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は

一切執筆しません

- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・03（水）

起業家へ、素足感覚を



おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日も起業を目指す22名のビジネスプランの発表へのコメントを6時間します。3ヶ月に及ぶ創業支援のメニューも今日でファイナルです。

3ヶ月前、初めて創業支援科の初講義に集まった時の皆さんと、今の皆さんは、確かに同じ人ですが、でも、確かに違う人になったように感じます。期待も大きくなったけど、不安も大きくなったというのが本音でしょう。それは「起業して、自分の力で生きていく」というスタートラインに立ってみて、はじめて感じる感覚なのです。

でも、出来上がった会社や仕組みに自分を当てはめるのではなく、もっと自由に考えれば、自分を社会に活かす方法は無限に

あるということにも気づいたことと思います。そう、「自分」という素材を使って誰にも作れない料理を作ると考えればいいのです。

嬉しかったことは、毎朝と夕方、「おはようございます」「ありがとうございました」と気持ちよい挨拶をしてくれたこと。これから皆さんは、3ヶ月間に得た知識、気づき、勇気、仲間たちをカバンに入れて、大きく広がる海に繰り出そうとしています。海で出会った誰にでも、「おはようございます」と声を掛けてくださいね。その気持ちがあれば成功します。

この3ヶ月が終わることが寂しい、と感じることでしょう。それは皆さんが一生懸命に学んだ証左ですね。でも、変わらないことは何一つないのです。また、「留まる水は腐るけど、流れる水は腐らない」と言います。変化の中に身を置くこと自体が経営なのでしょう。

皆さんは、何度も何度もグループワークをして意見を交し合ってきました。これからは、皆さんは「互いに向き合う仲間」ではなく、「『夢』という同じ方向に向かって立つ仲間」でいて欲しいのです。

迷ったら、創業支援科で得た知識、感じたことを思い出してくださいね。世の中の変化やビジネスチャンスという風を感じて、靴を脱いで、素足のままで、歩いて行ってください。後ろには、よろつきながらも、そのまで歩いてきた自分の足跡が見えるはずです。私は少し離れた場所から、皆さんが夢に向かっ

て歩く姿を見ていたいと思います。

3ヶ月間、ありがとうございました。

※写真はオーストラリアのゴールドコーストで撮影しました。
風と素足の作品です

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・04（木）

商店街は「笑店街」や「ショー店街」へ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は島根県出雲市の中小企業のコンサルティングです。飛行機で日帰りしてきます。初回コンサルなので緊張します。

今日は商店街活性化の切り口に関してです。昨日もある起業家が商店街を活性化するビジネスプランを作っていました。やはり多くの人の関心事項なのですね。

決してふざけている訳ではありませんが、「しょうてんがい」という文字を色々に変換してみると、新しい発想も出てきそうな気がします。

●笑店街

お店に入ると「いらっしゃいませ！」と明るい笑顔の挨拶が聞こえてくるお店が集まった街。明るい人、明るい店、明るい街には、自然と人や情報が集まるものです。また、売上が下がっても、大型店が出店しても、笑顔で消費者を迎えることは忘れずにいたいものです。

●少店街

店舗の歯抜け状態が続き、少ない商店で商店街が形成されると、消費者が望む業種構成が維持できない状況になります。住宅地に近い商店街の場合には、生鮮店舗があることが必要ですが、今後は、誰でもが購入する生鮮品は大型店に委ねて、商店

街の個店は、ニッチ（隙間）のニーズである個性ある商品を扱う方向も必要でしょう。

●賞店街

接客コンテストや、ホームページ上での人気店舗コンテスト等を行うことで、商店街から個店に賞を与える街。この活動を続ければ、「〇〇商店街2005年度グッドスマイル賞受賞店舗」等の垂れ幕も掲げられ、店員もさらに士気があがり、集客にもプラスになるでしょう。

●ショー店街

商店街の入り口はショー劇場の入り口。商業はまさに、接客という演劇・役割を演じること、と考えて商業をエンタテインメント化することも面白いでしょう。また、商店街全店が店内透視度をアップさせて、街区を歩くだけで個店の店内も見える街、というのも一考です。あなたの店舗の、その商品、以外と地域顧客に知られていないかも知れません。

●商店害

各地域でTMO（タウンマネジメントオーガニゼーション）による街づくりが進められています。基本的なコンセプトは、中心市街地全体としての時代適応。難しいのが個店の経営方針と中心市街地全体のコンセプトが融合しない場合。街全体にとって、「商店害」にならないよう、今こそ、商業者の一体的な活動を。

●焦点街

顧客ターゲットが明確になっている街。また、地域に果たす役割が明確になっている街。いいことです。

●商店甲斐

売上高や利益があがることは、もちろん嬉しいのですが、売上高をあげるプロセスで、仕入先や地域住民、店員等とのかかわりが生まれます。「お店」は「売上高を生む場所」のみならず、これらの「人々との交流を生む場所」でもあるのです。売買のみならず、広範囲にかかわりを持てたとき、本当に商人冥利につきます。

●商店買い

空き店舗が増えた現在、商店街組織が空き店舗を買うという必要性も生まれる可能性があります。空き店舗のオーナーを従業員として雇用して商店街株式会社を設立する事例がありますが、一歩踏み込んで、土地と建物も商店街株式会社が取得することも選択肢の一つかもしれません。商業とは無関係の業種が商店を買うよりも、街の統一感は保たれることでしょう。

後日、第二弾を書こうと思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・05（金）

「お疲れ様」の使い方

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。朝から暑いですね。昨日は出雲でコンサルしましたが、汗でYシャツはシワシワ状態になってしまいました。

今日は挨拶についてです。最近、以下のように挨拶をすることが増えているように思います。

・17時になると、仕事を終えた人が、まだ仕事を続けている人に対して「お疲れ様でした」と言って、その場を去る

本来であれば以下であると思います。

- ・先に帰る人「お先に失礼します」
- ・まだいる人「お疲れ様でした」

皆さんは、自分が帰る時に「お疲れ様」と言っていないか？

芸能界や、今私が通っているアナウンス業界でも時間にかかわらず挨拶は「お早うございます」にしているようです。これは、これから頑張る人や、仕事の人に対して「お疲れ様です」と言うと、やる気や緊張感に影響があるからでしょう。

本当に疲れたときや、仕事が一段落した時は「お疲れ様」でよいのですが、まだ仕事をしている最中の職場の人に向かって

「お疲れ様」と言うのは控えていきたいものですね。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・06（土）

商店街は「匠店街」へ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨日は和歌山県の海南市からまちづくりのコンサルティングの仕事を受注しました。遠く離れた地域から呼んで頂けるとは本当に嬉しいですよ。今日は秦野商工会議所で起業家向けの講演をします。

今日は前回に続いて、ショウテンガイの発想です。

●勝店街

近隣のお店よりも、どこか一つでも強いお店が集まった街。これもいいですね。でも、大型店等の他の業態と商店街の個店が対抗していく時代はすでに終わっています。大型店のよさ、商店街のよさ、それぞれあります。こう考えると、商売は勝ち負けではなく、多くの商店が自店の個性を出し合えばよいのだと感じます。

●匠店街

「商人マイスター（技能者）」として、商店街の豆腐職人やクリーニング店、鮮魚を巧みに捌く鮮魚経営者、靴屋やすし屋、和菓子屋やそば屋等を、地域の高度技術者として自治体や商工会議所、商店街連合会等に登録することで、大型店にはないブロの職人がいる街として、広域からの集客も望めるかも知れません。商店街はもともと職人ストリートであるのですから。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・07（日）

商店街は「翔店街」へ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は外苑前
のアナウンス学校でみっちりスキルを磨きます。

今日も引き続き、ショウテンガイシリーズです。

●翔店街

いいですね、これ。空き店舗を活かしたチャレンジショップ等
により、地元の商店街から有望な店舗が成長していく。商店街
が形成された頃の商業者は、皆、大きな夢を持っていました。
環境は大きく変わりましたが、地域住民の住まいと近く、町内
会も同じである商店街は、スタートアップ期の商店経営のあれ
これを実際も学ぶには最適な環境であると思います。

●創店街

これもいいですね。商店街内部で切磋琢磨して個店を作り上げ
る街。たとえば、お店同士が互いの扱い商品について、「こん
な商品を置いてみたらどう？」と気軽に言い合う街。また、仕
入れ販売のみならず、地域の消費者が求める生鮮品や日用雑貨
品、靴、地酒等を、受注して創る商店街も魅力的です。

●傷店街

暗いですね。中小企業白書によると、来街者を増加させた商店
街は「店舗改装」に積極的な個店が多い商店街です。お店は消
費者からすれば、きれいで、買回品店であれば夢を感じたいも

のです。店舗が汚れていたり、入り口のブロック床が割れて傷ついたり、天井のクロスが剥がれているということはありませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・08（月）

プロの技

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は料理教室をはじめた起業家へのコンサルティングです。個性的な素材の料理なので、コンサルも楽しみです。

今日はプロの技に関してです。週2日、プロアナウンサースクールに通っていますが、そこで教えて下さる講師の方は皆、本当に一流のプロだと感じています。

誰でも簡単に言葉を使うことができますが、その言葉で金を稼ぐ「プロ」になったアナウンサーは、やはりもの凄いスキルを身につけています。

どんな職業にも必ずプロはいます。また、どの分野のプロでも、プロの思考やスタンスは一貫しており、動きには無駄がなく、本気で、流暢で、身体も思考も言葉も、どれも芸術とも思えるほどの美しさがあります。

ラーメン職人、寿司職人、金型の仕上げ職人、手品師、和菓子職人等、どれをとってもプロはお見事です。かっこよくて、人を惹きつける魅力に溢れています。

一方、私は…。中小企業向けの経営コンサルタントをして800社以上にコンサルしてきましたが、自分は中小企業診断士としてプロの域に達しているのかどうか…。また、500回

以上の講演、TACでの中小企業診断士の講義を含めれば2,000回以上の講演・講師をしてきましたが、私の話はプロの域に達しているのかどうか…。

アナウンスのプロの話を聞けば聞くほど、自分はまだまだだな、と感じます。日に日に新たに日に新たなり。前進あるのみです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・09（火）

川崎市商店街アイデアコンペ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は土木系中小企業のコンサルと、午後は園芸会社のホームページコンサル、午後は第二創業塾での講師です。3本です。

今日は川崎市が行う商店街アイデアコンペの案内です。川崎市商業観光課では、川崎市内の商店街の空き店舗を活用したアイデアを募集しています。高校生や大学生、20代の方などの若い斬新なアイデアを募集しています。

審査の視点は以下の5点です。

1) 新規性

今までにないアイデアか。着眼点や、発想力に優れているか。

2) 話題性

新たに商店街に出店した場合に、話題になり、多くの人の注目を集めるか。また、社会的問題の解決に結びつくか。

3) 集客性

そのお店が開店することにより、商店街に多くの人が集まることに繋がるか。

4) 実現可能性

このアイデアが、絵に描いた餅にならず、社会的状況や、商業

環境等を踏まえ、実現することができるのか。また、収支計画等数字に裏打ちがあるか。

5) 商店街全体の活性化に繋がるか

このアイデアが、空き店舗の充足だけに留まらず、商店街全体に波及効果を及ぼし商店街を活性化することができるか。

私、竹内幸次も審査員をしております。皆さん、自由で伸びやかな発想で応募されませんか？

川崎市商店街アイデアコンペ

<http://www.city.kawasaki.jp/28/28syogyo/home/ideakonpe/ideatop.htm>

私の先輩中小企業診断士の山北浩史氏もブログを始められたようです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・10（水）

経営者とサラリーマンの違い

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は東久留米の雑貨店のホームページ販売コンサルです。夜は大手金融機関での中小企業診断士受験講師をします。

今日は、起業・創業の意思決定をする際に考慮すべき、「経営者とサラリーマンの違い」についてです。

経営者は以下の点でサラリーマンと異なります。

- (1) 給与を出す側である
- (2) 有給を出す側である
- (3) 失業手当がもらえない
- (4) 教育訓練給付がない
- (5) 愚痴が言えない

(1) の給与では、サラリーマンの年収の60%しか平均的な個人事業主は収入を得ていないのが実情です。

給与が低いのに、失業手当もないのに、それ以上の魅力が創業にはあるということでしょう。私も中小企業診断士で独立後の2年間くらいは、ヘッドハンターから声を掛けられました。売上が不安定な中でも、自分の力で生きている充実感が楽しくて、ハンターの誘いを断ったものです。

金や給与に換算できない遣り甲斐を実感できることが起業・創業の醍醐味だと思います。サラリーマンの皆さん、収入の安定と引き換えに、仕事の遣り甲斐を失っていませんか？本当にこのまま10年以上も今の仕事を続けるのですか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

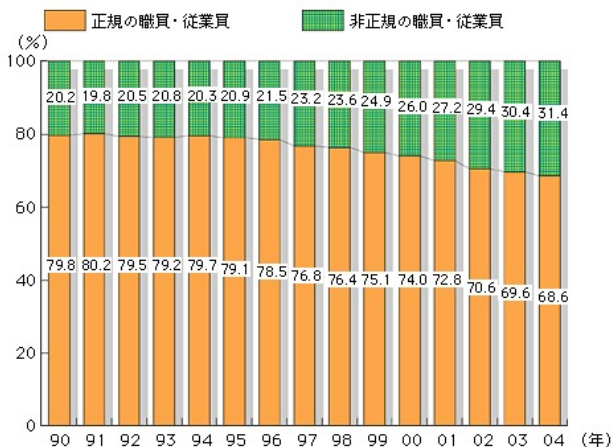
- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・11 (木)

非正規労働者を活かす



資料：総務省「労働力調査特別調査」(2001年まで)「労働力調査詳細結果」(2002年以降)

(注) 2001年までは各年2月の値、2002年以降は年平均の値である。

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は卸売業の将来構想に関するコンサルティングをします。夜はTAC横浜校での中小企業診断士の受験講師です。2次事例試験向けの講義です。

今日は非正規従業員の増加に関してです。皆さんの会社でもパートやアルバイト、派遣等の正規従業員以外の従業員の比率が高まっていませんか？

正規従業員と比較すると、非正規の従業員は以下のような特徴があります。

- (1) 人件費が安い
- (2) 流動性が高いため、本人と会社にミスマッチがあった場合にも解雇・退職しやすい
- (3) 流動性が高いため、教育・訓練をしても、その成果が会社に残らないことが多い
- (4) 実力が高い人であっても、会社や同僚が「どうせパートだから」等と能力を活かしきらないことが多い
- (5) 会社としては、人員体制の将来構想が描きにくい

2005年版の中小企業白書でも、年々非正規の従業員が増えていくのが分かります。現在では労働者の31.4%が非正規の形で働いています。

皆さんの会社では、非正規の従業員を上手く活用できていますか？また、そもそも、正規と非正規、どちらの雇用形態を増やしたいですか？

画像の出所は2005年版中小企業白書です。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません

- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・12（金）

未来のために「オフタイム」を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は人生の充電とも言える「オフタイム」に関してです。

浅学非才な私は、積み重ねの努力は人一倍しているものの、今の自分があるのは周囲の皆様のお陰という思いが人一倍強いように思います。

ですから、見舞いと感謝と近況報告を兼ねた暑中見舞いや年賀状は絶対に欠かしません。忙しいから年賀状を出さない、とか、経費削減につき暑中見舞いを出さない、という人が増えていますが、私には絶対にできないことです。皆様あつての自分ですから。

今夏も多くの方から暑中見舞いを頂きました。ありがとうございます。「故郷でゆっくりする予定です」「のんびりと過ごしています」等の言葉も見られます。いいことですね。

休憩、休息、休み、のんびり、ぼけっと…。このような、いわば「オフタイム」を過ごした時、努力する人ほど、自分への嫌悪感を覚えることもあると思います。

でも、私自身、中小企業診断士を受験しようと決めたのも、サラリーマンを辞めて独立することを決めたのも、忙しい日々ではなく、どちらかといえば、「オフタイム」に経験した事柄が

判断の基礎になっているように思います。

人生には「オフタイム」が必要です。今は無駄と思える時間の中に、未来の発展の芽が生まれます。小さく優等生的にまとまらず、荒削りながらも、今以上の自分に脱皮するためにはオフタイムという「あそび」が必要なのでしょう。

もうすぐ盆休みですね。経営者の皆さん、将来の自分へのプレゼントと思って、「オフタイム」を満喫されませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・13（土）

一人旅



おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は昨日のブログの通り、オフタイムらしい話題です。

学生時代と会社に勤務していた20代、私はよく1人旅をしました。バイクです。二輪車は限定解除といって排気量の限定なく乗ることができる免許を持っているのですが（神奈川県二俣川試験場で9回で限定解除合格）、愛着のあるHONDAのCB250RSに長く乗りました。走行距離は赤道2周以上の86,000kmも乗りました。

北海道から九州まで、春から秋で休暇が取れば、必ずテントとシュラフ（寝袋）を積んで旅をしました。北海道の開放感、東北の素朴さ、信州の山の気高さ、紀州の暖かさ、山陰の自然、九州の男気、四国や淡路島ののどかさ。狭い日本でも色々

な特徴があることを肌で感じたものです。

北海道の東部に有名な摩周湖があります。その摩周湖には裏摩周といって、観光バスが来ない穴場的な場所があるのです。摩周湖の神秘性が引き立つ場所で、私が北海道に行くときには必ず行った場所です。

写真は裏摩周に向かう道です。山から吹く風の冷たさ、エンジンを切った時の深い静寂。その瞬間を今でも覚えています。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・14（日）

湘南の夕陽



おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はTAC横浜校で中小企業診断士2次試験向けの事例演習です。

今日の写真は湘南・葉山です。この季節の夕方、富士山の東側に太陽が沈むと、「音」は急に立体感をまといます。波が寄せる音と、風が木々を揺らす音。そしてカップルの軽い笑い声。

このカップル。その距離から、二人の関係がなんとなく分かります。こんな綺麗な風景をプレゼントした男性は今後、彼氏になれたのでしょうか。

空って色のグラデーションが芸術的ですね。人為的には作れない一瞬の巧みの技を感じます。

経営者の皆さん、いつものように髪をセットすることなく、風になびかせて、夕陽を見に行きませんか？地球が回っていること、その地球に生きていること、一瞬の尊さ、変わらぬ自然と変わっていく自分、様々なことを心が感じることでしょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・15（月）

父の島・奥尻島と起業家支援



おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日もオフタイムシリーズです。

私の父は北海道奥尻島で生まれました。1993年に津波があった島です。私が中小企業診断士で独立し、駅前に事務所を借りる時にも、父は一生懸命に物件を探してくれましたが、その1年後、他界しました。

20代前半の時に、奥尻島から東京に出稼ぎにきた父からすれば、息子が国家資格者になり、法人をつくり、事務所を設けるということが嬉しかったのでしょう。思いながらも事務所探しに尽力してくれました。

父の他界から数年後、父が生まれ育った奥尻島に行きました。

北海道中小企業団体中央会から講演で呼んで頂いた帰りにです。北海道中央会のMさん、本当にありがとうございました。

奥尻島は津波からの復興が進んでいたのですが、人口は減少しており（2004年3,855人）、フェリーを降りると島の人は「あんれ、ひんでお（英夫）さんの息子さんかい」という感じで、情報はすぐに伝わります。

年間で1週間ほどしか泳ぐことができない海には、有名な「なべつる（鍋つる）岩」があります。父が育った頃には、当時の東京にある歓楽街も動物園も、映画館もなかったのでしょうか、この海が父のレジャーランドだったのでしょうか。

父が通った奥尻小学校にも行きました。校庭の砂や体育館裏の池、父はここに通っていた時、どんなことに興味があって、どんな少年だったのだろうか。

そして、この島から一人で東京に出た父の勇気を認識しました。さぞかし不安で怖かったことと思います。今で言えば、NYに1人で移住する感覚でしょう。

今、私は起業家と中小企業へのコンサルタントをしています。リスクを負って起業しようとする者へのコンサルティングは、私の心の中で、父への恩返しとオーバーラップしているのかもしれない。

おやじ、天国からもブログは読めるかな？おやじが勇気を出し

て東京に行き、母と出会って俺が生まれた。おやじ、ありがとう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・16（火）

従業員の士気アップ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。お盆中ですが、この時期に結構受注案件が入るのです。嬉しいことですね。

今日は、従業員の士気アップの事例です。部長や課長が思うように部下をマネジメントしてくれない、従業員のやる気がいまいち、と感じている経営者の方は多いことと思います。

中小企業でやる気をアップした事例として以下があります。

（1）従業員の株主へ

売上ダウンで債務超過に陥り、金融機関から借り入れができず、仕方なく従業員から資金を調達することにした。その際に、株主としての地位を与え、同時に取締役にも起用した。

これにより、従業員の経営参画意識がアップし、数字面でも営業面でも経営が好転した。

（2）青年取締役制度

商法上の取締役ではなく、優秀な若手従業員を「青年取締役」に起用した。任期は1年。取締役会にも参加させて、リアルな経営を実感してもらった。全社の若手の士気が高まり、業績がさらに好転した。

どちらも事例も、決して従業員への給与をあげていないことに

注目です。実は給与は、従業員の会社への不満を減らす要因にはなるのですが、やる気を引き出す要因にはならないのです。

御社では、給与で従業員を引き留めていませんか？社内改革には仕事そのものや、仕事の進め方、そして評価と育成がポイントです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・17（水）

支援は甘やかすことではない

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は外資系企業の日本法人の事業計画に関する診断と、夜は大手金融機関での中小企業診断士受験講師をします。

今日の仕事に関連したことですが、中小企業診断士の仕事は、以下の2つのスタンスに大別されるように思います。

- (1) 中小企業の立場で、その中小企業への支援・助言を行う
- (2) ニュートラルな立場で、その中小企業の事業計画等を客観的に評価・判断する

アドバイス好きな私は、(1)の視点での仕事が多いのですが、(2)のいわば監査的な診断も重要です。たとえば、公的機関に融資を希望した中小企業の事業計画を診断するのですが、「融資を行わないほうがよい」という意見を出すこともあります。

その中小企業からすれば、「1円起業を国も推奨しているのに、金を貸さないと何事だ！」と激昂する気持ちも分かります。しかし、「今融資を実行すると、その中小企業のためにならない」という判断から、融資をするべきではないと意見することもあるのです。

中小企業支援は、中小企業を甘やかすことではありません。そ

の中小企業の成長の力を育むことだと考えています。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

川崎商工会議所の創業セミナー

こんにちわ。スプラムの竹内幸次です。今日は私が全回講師を担当する創業支援セミナーのご案内です。経営に関する具体的で実践的な情報が満載です。ご参加されませんか？

主催：川崎商工会議所

2005年9月16日（金）夜スタート

全10回

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集

1回あたり2.5時間

場所は川崎商工会議所本所（京急川崎駅徒歩1分）

毎年大好評のセミナーです。ぜひご参加下さいね。

申し込みは川崎商工会議所まで。

00268063

2005・08・18（木）

前例のないビジネスは成功する

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今年も秋からのセミナーを沢山受注しました。嬉しいですね。レジュメ作りも大変ですが…。今日はTAC横浜校で中小企業診断士2次事例講義があります。

今日は前例のないビジネスの成功確率に関してです。前例のないビジネスは、以下のような理由で成功する可能性が高いと言えます。

- ・話題性があり、パブリシティ（記事になる）の対象になりやすい
- ・競合がないか、少ない
- ・前例がないので、経営者のパイオニア（開拓者）精神を刺激するため、とても楽しい

一方で、以下のようなデメリットもあります。

- ・市場が形成されていないので、自らの費用で市場を作り出す（欲しいと思って頂く）必要がある
- ・前例がないので、金融機関等が事業評価しづらく（＝融資リスク大）、資金調達コスト（金利）が高くなる
- ・経営者の高い情熱がないと続かない

どのような事業でもプラス面、マイナス面がありますが、「前

例がないから楽しい」という点に着目したいところです。

よく「儲かるビジネスな何か」と質問する方がいますが、儲かっている＝前例があるわけですから、その事業を進める「楽しさ」はあまり大きくはありません。

また、前例がないビジネスは、市場形成と自社の商品開発が同時に、ゆっくりと進むという特徴があります。もし、貴方が売上規模でも収入額でもなく、充実しさ起業を体験したいなら、迷わず前例がないビジネスを志向するべきでしょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

営業セミナーのご案内

こんにちわ。スプラムの竹内幸次です。今回は私が講師のオープンセミナー（誰でも参加できる講演会）のお知らせです。

2005年09月15日(木)

【開始時間】 13:30

【終了時間】 16:30

【内容】

＜講演Ⅰ＞13時30分から14時20分まで

「中小企業新事業活動促進法（新法）の概要と活用方法について」

～主に経営革新の支援内容及び申請のポイントなどを解説します～

(財)神奈川中小企業センター経営総合相談室室長補佐 飯田
勝己

＜講演Ⅱ＞14時30分から16時30分まで

「売れる営業の仕組みづくりと提案営業の仕方！！」

～売上、利益につながる効果的な販売計画作りなどを解説します～

(株)スプラム 代表取締役 竹内 幸次 氏

【会場】（関内）神奈川中小企業センター6階大研修室

先着50名までで、参加は無料です。申し込みは以下へ。

<http://www.ksc.or.jp/seminar/seminar.php?id=128>

00268063

2005・08・19 (金)

LOHAS 人気急上昇

検索数	2005年 7月
検索数	キーワード
11975	lohas
213	my lohas
156	原宿 lohas 倶楽部
80	lohas club
76	intitle lohas
73	lohas 西新宿
70	lohas カフェ
70	what's lohas
62	lohas 衣食住
58	lohas e-life
52	lohas 新宿
51	lohas 住宅
43	lohas イタリアノ
42	lohas スタイル ダイエット ヨガ
41	e-life lohas
41	lohas 食
40	lohas 雑誌
36	lohas kitchen
36	lohas style
36	lohas 倶楽部
36	lohas 生活
35	lohas スタイル
33	lohas ファッション
33	lohas ロハス
32	lohas cafe
32	lohas morning
32	lohas sunday
32	原宿 lohas
31	lohas 企業

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は某大手外資系企業との秋からのITセミナーの打ち合わせです。夜はアナウンススクールです。アナウンストレーニングは毎晩続けています。この2ヶ月、トレーニングを休んだことはありません

ん。結構上手くなりましたよ。私の講演やセミナーで、ぜひ聞いてみてくださいね。

今日は今年のヒット商品（概念）の1位と私が予想する「LOHAS（ロハス）」に関してです。皆さんはLOHASを知っていますか？

Life styles Of Health And Sustainableの略語であり、地球環境と自らの健康の双方を追求するライフスタイルを指す概念です。

Google等の検索サイトで「LOHAS」とアンド検索されたキーワードを調べてみると、「カフェ、衣食住、住宅、パスタ、ダイエット、ファッション、企業」等のキーワードが目立ちます。つまり、この「カフェ…」等の分野では、市場はLOHASを要求しているとも言えます。

中小企業の皆さん、LOHASを単なる掛け言葉で終わらせず、具体化していきませんか？ご連絡くださいね。

ローハスクラブ

<http://www.lohasclub.org/>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・20（土）

営業革新を進めよう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は横浜の新横浜国際ホテルで起業家向けの創業相談会でコンサルティングをします。

今日は中小企業の営業革新の必要性に関してです。

2005年版の中小企業白書では、「販売活動における経営革新の重要性」と題して、中小企業の営業活動の重要性を述べています。これまでの中小企業白書では、ここまで突っ込んだ分析はしておりませんでした。

私のコンサルティングや講演のテーマでも、販売面の活性化は大変に多いテーマです。モノづくりは大変に意味があることですが、よい商品を作ったら（扱ったら）、次はよい営業革新をするべきです。開発系の中小企業の場合は特に、営業革新に力を入れましょう。

9月15日にも関内の中小企業センターで講演「売れる営業の仕組みづくりと提案営業の仕方！」をします。ぜひ、ご参加くださいね。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・21（日）

経営自己診断システム

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はTAC横浜校で中小企業診断士の受験講師をします。今日は事例問題です。

今日はWEBでできる財務分析に関してです。皆さんの会社では財務分析はされていますか？会計事務所等から残高試算表や前年同月比のグラフが提出されているが読み込んでいない、ということはありませんか？

中小企業庁では、「経営自己診断システム」をホームページで公開しています。自社の決算書の数字を入力していくと、即時に財務状況と経営危険度を把握できるシステムです。

財務分析は前期までの結果を表す重要な情報です。でも、今月等のリアルに近い情報や、組織が持っている意欲等を表していませんので、「経営の全体を現す」という訳ではありませんので、この点を留意して活用してみましょ。

経営自己診断システム（中小企業庁）

http://k-sindan.smrj.go.jp/crd/servlet/diagnosis.CRD_0100

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・22（月）

芸術的な、感動をよぶコンサル

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。朝晩の涼しさに、季節の変化を感じますね。

今日は休息に関してです。

私は中学時代から空手道をしており、毎日、コツコツと鍛錬することが好きです。サーカスやミュージカルのように、華やかなショーの影には、毎日の継続したトレーニングあるのだな、という見方をしてしまい、「華やかなショー」というよりも、「努力のショー」に見えてしまうのです。

独立した中小企業診断士は、サラリーマンと異なり、仕事は1つ1つ、すべて自分で取らなければなりませんから、疲れたから休む、ということは絶対にできません。

疲れたときに、私の心の中では以下のような葛藤があります。

- (1) 死んだら休めるから、それまでは休まない（昔、映画ロッキー主人公のスタローンの言葉）
- (2) 休みは大きな飛躍の準備、助走（以前にもブログに書きました）

(2) と考えたいのですが、(1) を支持する自分がいて、葛藤します。また、起業家を勇気付けることが役割の中小企業診

断士が疲れてはいけない、という使命感もあります。

私のコンサルを受けて頂く起業家や中小企業の方は、「竹内はピシバシ、シャープなコンサルをしてくれるけど、その裏には相当な努力をしているのだろうな」と感じて頂けるような芸術的な、感動をよぶコンサルができているのだろうか。その日ままで休まないで努力してしまいそうです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・23（火）

中心市街地の活性化

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は和歌山県海南市で講演です。テーマは「商店街マップとホームページ作成の進め方」です。株式会社でのTMOがある地区です。今年度からスタートした「実効性確保サポート事業」という支援メニューで全国初の案件だそうです。私が担当することができ光栄です。夜は秋からの仕事の打ち合わせがあります。

今日は中心市街地が進展していない理由に関してです。

2004年版の中小企業白書では、「中心市街地が進展していない理由」に関するアンケート結果として以下のように整理されています。

- (1) 商店街、商業者との連携が取れていない45.6%
- (2) 事業を推進するリーダー的存在の人材がTMO内外になかった40.4%
- (3) 数年先を見越した継続的な事業が実施できず、単発的な事業にとどまったため36.8%
- (4) 大型店の撤退等、TMO構想策定時以外の環境の変化が生じたため28.1%
- (5) TMO構想策定時より、現況分析、事業効果評価が十分でなかった26.3%
- (6) TMOの役割が不明確で組織としての推進力に問題があった24.6%

(7) 市町村、商工会・商工会議所との連携が取れていない12.8%

(8) 市町村の活性化事業など他の事業との連携が出来ていなかった8.8%

(9) 有力なテナント、企業の誘致が思った通りに進まなかった8.8%

(10) その他24.6%

まちづくりのスタートは、やはり密な連絡と意識の統一による「連携意識」なのです。あなたのまちでは、十分な連携が取れていますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・24（水）

ホームページ掲載の顔写真

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は世田谷区のコンサルタント業へのホームページコンサルと、午後は茅ヶ崎の電気店でのもちづくりコンサルです。

今日はホームページに載せる経営者の顔写真についてです。顔写真を載せる必要があることは言うまでもありません。私がコンサルしたホームページはどれも笑顔の写真を載せて顧客からのメールが増えています。

- ・かしまらず、日頃の表情を載せる（オーナーシェフなら厨房内で）
- ・レンズ（HPを見ている顧客）を見る
- ・目に力をこめる（日常よりも、少々目をはっきりと大きく開ける）
- ・軽く微笑んで口角（こうかく＝唇の両脇の部分）をあげる
- ・目線よりも下から撮ると権威を表し、上から取ると愛らしさを表すことができる

顔写真はホームページから顧客が安心感を得るために必須です。あなたのホームページには、あなたの人柄が感じ取れる、いい表情の顔写真がありますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・25（木）

経営に必要な環境的配慮

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は島根県出雲市でのコンサルを予定していましたが、台風のため延期です。夜はTAC横浜校で中小企業診断士受験者向けの講義です。

今日は経営に必要な環境的配慮に関してです。地球環境保護に向けて世界的な歩調が揃ったのは、やはり1992年のリオ宣言であったと思います。その後、1997年の京都議定書につながっていきます。

でも、中小企業が環境保護へ意識を持って、毎日の経営にどのように活かせばよいのか、答えを見出せない場合も多いと思います。

中小企業にも環境的配慮は必要です。これは対応コストではなく、自社が時代適合していることを示すチャンスだと考えましょう。具体的には以下をするとよいと思います。

- ・営業車はハイブリッドカーにする
- ・冷暖房は控えて「クールビズ」や「ウォームビズ」を採り入れる
- ・事務所の窓を開ける（予想以上に気持ちいいですよ）

御社では、どのような環境配慮をしていますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・26（金）

私のコンサル価値観

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は土木系中小企業のコンサルです。そろそろ終盤に差し掛かっており、報告書のレビューの段階です。あと、嬉しいことに日経BP社からブログをテーマにした連載原稿の執筆依頼を受けました。この打ち合わせをします。

今日は、私が好きな言葉の1つを紹介します。

「右手が凍えている時、温かい左手で右手をさするよりも、凍えた右手で、逆に左手をさすった方が、よっぽど、右手は温まる」

京都のお坊さんの言葉のようですが、この言葉は私の思考に大きく影響を与えたようです。

- ・助けてもらうことばかり考えずに、助けることを考えるべき
- ・自らが動けば、凍え（苦しみ）はなくなる
- ・されるより、する側でいるべき
- ・受動より、能動
- ・待ってないで、自ら動く

私の中小企業へのコンサルの視点の根底にある価値観かもしれません。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・27（土）

思考と行動のバランス

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はビジネスホテルのコンサルティングです。特徴的な設備があるホテルなので可能性はあります。

今日は思考と行動についてです。皆さんは、どの程度確かな時、行動しますか？事柄により異なると思います。また、「100%確かな時にしか行動しない傾向が見られる経営者」、「30%確かな時にも行動してしまう経営」等とタイプも分かります。

「100%確かな時」はリスクが0ということですから、経営では理想的ですが、そのような時には、リスクは0でも収益が生まれない可能性も高くなってしまうものです。

逆に「30%確かな時」は不確定さが70%もあるのですから、経営では危険すぎる判断になります。でも、環境と判断次第では大きな収益をもたらすことにもなるでしょう。

確かさが100%にならないと行動しない。これは堅実とも言えますが、別の見方をすると、頭でっかち、行動よりも理論が先行、臆病者、学者タイプ等と評されることも少なくありません。

経営はギャンブルではありませんが、学問でもありません。ど

のあたりで思考を行動に移すか、それが経営の違いになるのでしょうか。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・28（日）

会社は設立よりも維持・運営が大切

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はTAC横浜校での中小企業診断士の事例演習講義です。

今日は、2006年度に施行される改正商法による最低資本金制度撤廃に関してです。現在は株式会社なら最低1,000万円の資本金が必要ですが、2006年度からはこのルールがなくなります。

いわゆる「1円起業」の特例が恒常化するのです。これにより、多くの方が起業することが期待されています。

今の時期、「最低資本金制度が撤廃されたら株式会社を設立しよう」と考えている起業家も多いと思います。ぜひ設立されてくださいね。

1つ留意したいことは、会社設立≠事業成功ということです。創業前に、経営コンセプトやマーケティング戦略、営業方法等をしっかりと検討しておく必要があります。

経営は会社設立よりも、その後の維持・運営が大切です。それこそ、資本がなくても、誰でもが気軽に株式会社を持てるようになるのですから、「法人であること」は現在ほどにはステータスにも信用にもならなくなります。

来年に株式会社を設立しようと考えている皆さん、法人化の手続きばかりに意識がいて、重要なマーケティング戦略や営業開拓方法をなおざりにしていませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・29（月）

地球にとっての一瞬

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は美容室のホームページコンサル、午後はサービス業の受注促進コンサル、夜はTAC横浜校での中小企業診断士の事例演習講義です。

今日は地球と人類誕生に関してです。

宇宙誕生 137 億年前

地球誕生 46 億年前

人類誕生 500 万年前

もし地球46億年を1年=365日と例えると、人類が誕生したのは、なんと12月31日の午後2時半です。地球の歴史からすれば、我々人類は、大晦日にやってきた異質な存在なのかもしれません。

地球の大きさ、時間の威厳さ、人類の小ささを感じます。そして、人類500万年のうち、「今」に生きている自分と、「今」をともに生きている経営者、中国人、韓国人等、すべての人との偶然に感謝したくなります。

46億年の偶然が積み重なった地球の美しさ。46億年のほんの一瞬の巧みが撮りたくて、つついカメラを持ってしまいます。

竹内幸次の風景写真

<http://www.spram.co.jp/scene/>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・30（火）

クイックレスポンス

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は東久留米の中小企業のコンサルです。新規商品の扱いに関してです。午後は全国中小企業団体中央会での会議です。

今日はホームページの「クイックレスポンス（迅速対応）」に関してです。ホームページを開設したら、以下のことを認識しましょう。

- ・経営では「時間」は最大の武器になる。顧客への時間対応で勝てるし、負ける
- ・電子メールの場合は、4時間以内に必ず返信する。返信できない日はWEBでカレンダー表示する
- ・顧客から受けた電子メールは経営者や特定社員の携帯電話に転送する

また、ネットショップ（売るためのホームページ）の場合は、WEB画面のデザイン等に凝るよりも、如何にクイックレスポンスできるかを検討した方が売れます。

御社のホームページは、クイックレスポンスされてますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・08・31（水）

中小企業診断士の禁煙

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は東久留米の雑貨店のコンサルです。午後は橋本でのコンサル、夜は相模大野でのホームページのコンサルです。

今日は禁煙に関してです。私は20代はタバコを吸っていましたが今は吸っていません。禁煙のきっかけは中小企業診断士受験です。タバコを吸う時間が無駄なことに、覚えたことが忘れるように感じたからです。

居酒屋でも全席禁煙店が増えており、集客も顧客単価も好調であるという記事が報じられています。

今は禁煙して本当によかったと感じています。先日大手企業数社と打ち合わせをしましたが、10時の約束で集まり、名刺交換が終わった直後に行ったことは、「じゃあ一服しますか」でした。驚きです。緊張の初顔合わせがタバコタイムから始まったのです。この大企業の常識がこれなんだなと感じました。

喫煙に対する社会の評価は大きく変わっています。喫煙は自由ですが、その喫煙で自分への評価が一気に下がることがあることも事実です。ちなみに、私は他の中小企業診断士に仕事を出すことも多いのですが、その際、「仕事中は禁煙」を約束してもらいます。休憩や昼休みにでもです。つまり、タバコを吸う姿を顧客企業に見せてはならない、という約束です。

中小企業の皆さん、御社では喫煙・禁煙はどのように社員に話していますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・01（木）

新規出店地の評価

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は横浜でサービス業のホームページ活用コンサル、午後は座間の薬局の店舗販促コンサル、夜はTAC 中小企業診断士講師です。3本です。

今日は店舗を持つ際の事前調査必要項目についてです。新規の出店を考えているときには、以下の点をチェックしましょう。

- (1) 人や車の交通量
- (2) 周辺の人口や主な客層
- (3) 商店街、集客施設などの状況
- (4) 競合店の状況
- (5) 敷地の法的な制限など
- (6) テナントの条件、建物の状況

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません

- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・02（金）

ホームページデータの管理

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はコンテンツマネジメントシステムについてです。御社ではホームページのデータ管理をどのようにしていますか？

最近ではコンテンツマネジメントシステム（CMS）を使ってホームページを管理する企業が増えています。原稿のようなデータとレイアウトを別に管理することができ、複数部署が1つのホームページを作る等の環境には適しています。

コンテンツマネジメントシステム（ウィキペディア）

<http://ja.wikipedia.org/wiki/>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・03（土）

ドアの手開けサービス

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は島根県出雲市の中小企業のコンサルです。販売促進策を具体的にアドバイスします。

今日は最近感動した飲食店の対応に関してです。私はよく利用する大手のファミレスですが、入店時にドアを開けてくれるサービスをしています。

「（ドアを開けながら）いらっしゃいませ、〇〇へようこそ」という感じです。簡単なサービスですが、気分はとてよくなりました。

自動ドアが一般的になった時代に、手開けのドアはハンディキャップのように感じますが、逆手にとれば心のこもったサービスを提供することが可能になるのですね。

あなたのお店も、ちょっとしたアイデアで顧客の気分は大きく変わるかもしれません。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・04（日）

中小企業の売価の決め方

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は川崎のビジネスホテルのコンサルです。

今日は売価の付け方に関してです。皆さんの会社では以下のどれに近い考えで売価を決めていますか？

- (1) 自社の原価をベースに、必要な利益を乗せる
- (2) 競合企業の売価をベースに、類似した額にする
- (3) 消費者・顧客企業が認めてくれる額にする

一般には、以下の決め方にしましょう。

特許等があり容易には真似されない場合→ (1)

市場が飽和に近く、商品選択基準が価格になっている場合→
(2)

サービス（無形財）であったり、カスタマイズする商品の場合
→ (3)

起業家や中小企業は競合企業よりも低価格を設定することが多いのですが、価格は上げたら上げた分野にも顧客層があるものです。つまり、価格水準は顧客を選ぶことになるのです。

御社は安い商品を買う顧客のみを選んでいませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・05（月）

大手企業の取引条件

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はAOTS（財団法人海外技術者研修協会）で中国人経営者向けに日本の経営とIT活用に関して講義します。午後は茅ヶ崎でコンサル、夜はTAC横浜校で中小企業診断士の講師をします。

今日は、大手企業との取引の実態に関してです。少々憤慨している文章です。先日A大手企業から依頼されて中小企業向けに講演することとなったのですが、私への講演報酬の支払いを「B大手広告代理店経由にして欲しい」と言うのです。特段問題ないので了解しました。

ここからがB大手広告代理店の驚きの連続なのです。

- ・「取引確認書」なる書類を送られてきたのが2週間後（どうも私はこの大手広告代理店の単なる下請け企業になるらしい）。あまりにも対応が遅い
- ・内容は「一定金額を超えると、120日手形で、しかも振出日には日時（なんと時間まで）を指定して、私からこのB社に取りに行く（手形をやるから取りに来いというスタンスのようです）
- ・私の会社の登記簿謄本と3年分の決算書を添付する
- ・個人での報酬払いの場合には私個人の住民票を添付する
- ・担当社員の言葉やメールでの表現がお子様のように稚拙

驚きの連続でした。私は依頼されて講演する立場であり、売掛金が発生するのは当方ですから、本来であれば、そのB大手広告代理店の決算書が欲しいくらいです。

それにしても支払いが120日手形とは本当に驚きです。このような会社が中小企業向けのプロジェクトのプロモーションを担当するのですが、「中小企業を活性化したい」という意識が本当にあるのかどうか…。

中小企業の皆さん、大手企業の悪しき取引条件で悩んでいませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・06（火）

電話の第一声が大切

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は電話の出方に関してです。第一声って大切ですよ。皆さんの会社・店舗では、

- (1) 第一声を統一している
- (2) 第一声を統一していない

のどちらでしょうか？また、統一している場合、以下のどれに近いでしょうか？

- (1) はい、〇〇商事です。
- (2) はい、〇〇商事△△（名前）です。
- (3) お電話ありがとうございます、〇〇商事です。
- (4) はい、□□（特徴やコンセプト）の〇〇商事です。

業種や状況によって上記のどれがよいのかは異なりますが、やはり「統一している」方がよいと思います。電話の第一声は会社と顧客が初めに接点を持つ瞬間であり、会社の印象を左右する重要な要因なのです。

皆さんの会社や店舗では電話の第一声を統一していますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・07（水）

外観の印象を大切に

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は町田の中小企業のマーケティング戦略のコンサルと、夜は某大手金融機関での中小企業診断士受験向け講師をします。

今日は人の印象に関してです。あなたが初対面の顧客にプレゼンしたとしましょう。顧客はあなたの印象を感じ取りますが、その割合は以下だと言われています。

- ・姿勢や服装等の外観 6割
- ・声と話し方 3割
- ・プレゼンの内容 1割

プレゼン内容が1割とは驚きです。勿論、時間を掛ければプレゼン内容も重要になるのですが、あくまでその場での印象形成の割合です。

「人が外観で判断してはいけない」というのは、「人格を見よ」という意味であり、「外観を軽視してもよい」ということではありません。

あなたは、相応しい服装ですか？靴は綺麗ですか？話し方に自信はありますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・08（木）

ホームページのデザイン

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は相模原市の外郭団体評価委員の委員会と、午後は新しい仕事の打ち合わせ、夜はTAC横浜校で中小企業診断士の受験向け講義です。

今日はホームページのデザインに関してです。内容を引き立てるのは、やはり、色とデザインです。デザインにも色々な事項がありますが、まずはインデント（左からの距離）を合わせることをしてみましょう。

最近では「ホームページビルダー」等の「どこでも配置モード」でホームページを自作する中小企業も多いのですが、このインデントを合わせないで、勝手に文字や写真等を配置すると、本当に雑な印象のホームページになってしまいます。

品格ある、信頼して頂けるホームページの第一要件は、このインデント合わせかもしれません。

参考になるのは、ルーブル美術館のサイトです。

ルーブル美術館

<http://www.louvre.or.jp/>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・09（金）

指導と支援

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は神奈川県商工会等専門スタッフ研修会で講演「創業支援あれこれ」を行います。現場に精通された経営指導員が対象ですから緊張します。

今日は、中小企業への指導と支援の違いに関してです。

（１）指導

ある意図された方向に教え導くこと。「教える側」と「教わる側」の関係が縦関係に近い。

（２）支援

他人を支えたすけること。援助。後援。「支援する側」と「支援される側」の関係が横関係に近い。

最近では中小企業指導法が中小企業支援法へと変わりました。指導よりも支援というスタンスが一般的です。

しかし、一方で私は指導という言葉が好きです。教育でも同じだと思いますが、教えられる側が自ら行動することすらできない時や、基本的な判断力がない時には、支援ではなく、指導が必要です。指導は、「責任をもって導くこと」です。責任逃れの発想から「支援」という言葉を使うことがないようにしたいものです。

経営者の皆さん、自社の社員への「指導」、能力開発への「支援」をしっかりと使い分けていますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・10（土）

経営はタイミング

今日は経営におけるタイミングの重要性に関してです。皆さんの会社では、顧客への提案や連絡のタイミングに関して、組織的によく考えて行っていますか？担当者任せ、その場しのぎ、という企業も多いのではないかと思います。

経営にはタイミングが重要です。

従来の販売のポイントは以下でした。

- (1) 商品の品質や安全性が重要
- (2) 価格は顧客への価値とのバランスで安すぎず、高すぎず
- (3) 店舗は距離よりも利便性で考える
- (4) プロモーションは顧客から共感を得ること

これに加えて以下も重要なのです。

- (5) 顧客はいつ、どのような時にニーズを感じる（欲しがる）のかを考える

タイミングよく顧客にアプローチするためには、顧客の購買履歴等の情報を当社が蓄積する必要があります。御社では、顧客情報を収集して、有効な分析がされていますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・11（日）

販路開拓は行動力で

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はTAC横浜校で中小企業診断士受験講師をします。

今日は販売先の開拓に関してです。皆さんは自社開発した商品を問屋や小売店で扱ってもらう際に、どのように行動していますか？

私は写真撮影が好きですが、これまでに撮ってきた写真をハガキサイズにプリントして「ハンズ」や「ソニプラ」等に持参して「この店でハガキとして扱ってくれないか」と訪問営業したことがあります。

予想以上に話を聞いてくれました。横浜ランドマークタワー内の店舗ではアポなしですが、その場でバックヤードの事務所に通してくれて、仕入担当者が私が持参した写真を見てくれました。

販路開拓の際には、事務所内で頭で考えるのみならず行動してみましょ。販路開拓の何らかのヒントやきっかけがあるはずで。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・12（月）

伝わる話し方

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は川崎ものづくりブランドの会議と夜はTAC横浜校での中小企業診断士受験講師をします。

今日は相手に伝わる話し方・プレゼンに関してです。以下のよ
うな2つの文章、話し方があります。比較してみてください。

(1) これから創業30年が経過した当社の新商品の特徴と、市場規模を説明しますが、説明後は商談会も行いたいと思いません。

(2) 当社は創業30年が経過します。これから新商品の特徴と市場規模を説明します。説明後は商談会も行います。

(1) のように話す人は多いのですが、(2) のように短いセンテンスで話すと、とても理解しやすくなると思いませんか？

ポイントは「～なのですが、」の「が」という表現を極力減らすことです。「～なのです」や「～です」と意識して短く話を終わらせると、顧客側が1つ1つ理解しますので、伝わりやすくなるのです。

今日は、意識して短い言葉をお話してみませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・13（火）

経営とパソコン活用

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は土木系企業の診断報告会、午後は園芸系企業のホームページコンサル、夜は相模原商工会議所での第二創業塾講師をします。

今日は経営とパソコン活用に関してです。中小企業の経営の特徴の1つは「人」の要素が大きいということです。これは良い面もあり、悪い面もあります。

良い面に着目すると、以下のような違いがあります。

- ・大企業は仕組み、組織で動く
- ・中小企業は、意欲と人で動く

先日、CRM（Customer Relationship Management）を導入することが、「売上アップの近道」という表現をみて、大変に違和感を覚えました。

- ・中小企業は売上高や利益の獲得のみを目指しているのではない
- ・中小企業経営に近道はない。あるのは日々の努力のみ

パソコンを導入してCRMを行うということは、顧客データ等をデジタル化して、顧客の基本情報や購買・接触記録等を管理し、的確な顧客対応を迅速に行うためのものです。

つまり、CRMはパソコンが機械的に行うものではなく、あくまで、パソコンのデータベースを見た従業員が人として行うものです。

中小企業にとっては、IT活用は人間的な顧客対応を行う手段だと思います。CRMはしっかりとした顧客対応を行う意思の表れであり、簡単に近道的に売上高をあげる仕組みではありません。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・14（水）

中小企業は広報を積極的に

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は相模大野で診断、午後は川崎で開業診断、夜は大手信用金庫での中小企業診断士受験講師をします。

今日は広報と広告の違いに関してです。

（1）広報

中小企業の経営動向を新聞社等に伝える活動。新聞社等を通じて、広く社会に自社の動向等を伝えることになる。客観的な視点を入れてプレスリリースを書き、新聞社等に伝えることになる（新聞社等に情報を伝えることをパブリシティと言います）。

（2）広告

中小企業の商品・サービス等について、見込客に理解して頂き、購買意欲を刺激するために、新聞等の紙面やテレビ等のタイムを買うこと。広告代理店等を活用して新聞等の媒体の一部のスペースを買うことになる。

（2）は高額になることもありますが、（1）は無料か安価です。中小企業の皆さんは、（1）の広報活動に力を入れるべきでしょう。

でも、「当社の記事を新聞社が取り上げることなんてあるのか

な…」と感じるかもしれませんが、ニュース性を判断するのは、あくまでマスコミ側ですから、客観性ある切り口（例えば「地域内の小学生を対象にした活動」等）で自社の動向を説明すれば記事として取り上げられる可能性もでるでしょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・15（木）

中小企業経営者はもっと怒っていい

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はNPO法人の診断、午後は（財）神奈川中小企業センターでの講演「売れる営業の仕組みづくりと提案営業の仕方!」、夜はTAC横浜校で中小企業診断士の受験向け講師をします。こここのところ、1日3本の日が続いています。ありがたいことです。

今日は経営者の感情に関してです。皆さんは、最近、感情が高ぶったことがありますか？喜怒哀楽、色々な感情があると思いますが、

- ・怒りは時として、大きな改革力になる

と感じています。豆腐屋で株式を公開した篠崎屋もスーパーマーケットの仕入担当の若者から「おい、豆腐屋」と呼ばれ、返品の強要や、法外な協賛金要求への怒りから経営を革新させたのだと思います。

「怒り」という感情は、「無いほうがよい」かのように言われていますが、人という生き物を客観的に見た場合、「怒る」という感情を持つ機能が与えられているのには、それなりに意味があるのだと思うのです。本当に「無いほうがよい」のであれば、「怒らない生き物」になっているはずです。

怒りの矛先がポジティブな方向に向かうのであれば、私は経営

者は、感情を押さえ込まず、もっともっと素直に、怒りを感じ、それを自社や業界の経営革新に向かわせるべきだと思うのです。怒りは高度な生物に与えられた自己防衛機能、活力機能の1つだと思います。

中小企業の経営者の皆さん、もっともっと怒っていいのです！

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・16（金）

やる気にさせる言葉

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はビジネスホテルのコンサル、夜は川崎商工会議所での創業支援セミナーの講師をします。創業支援セミナーは今日から定期的に計10回実施します。皆さん、頑張りましょう！

今日は私の好きな歌詞を紹介します。私は学生時代には音楽バンドを結成して、よく自主コンサートをしました。人気の「クレイジーケンバンド」のギターの小野瀬雅生さんは高校の同級生で、彼とは高校の卒業コンサートの時に組んでLIVEをしました。小野瀬さんがドラムを担当して私がギターでした。

何曲もオリジナル曲を作りました。高校時代のノートは作詞で一杯でした。言葉の表現次第で、曲はガラッと変わることを感じました。

中小企業診断士の受験時代もそうでしたが、越えなければいけない壁がある時、必ず私の頭の中に繰り返す、ある曲のフレーズがあります。

走りださなきゃ始まらない。そんなペースじゃ意味が無い
YOU JUST ランプリングマン やりたいようにやれよ
たかがお前のことなんか、世の中、誰もしりやしない
YOU JUST ランプリングマン 思い知らせてやれよ

ドライブ間溢れる曲ですが、私はこの詞が大好きです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・17（土）

共感を使った経営展開

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は大手新聞社で「リルクマネジメント」の講師をします。夜はプロアナウンサースクールに行きます。

今日は共感に関してです。先日の衆院選の結果は、「有権者の共感を得たかどうか」が結果をもたらしたのだと感じます。経営や新規受注でも共感は重要です。

相手と交渉するとき、論理的な左脳に訴えかけるアプローチも有効ですが、感覚的な右脳に訴えかけるアプローチも有効です。共感とは、どちらかといえば右脳に訴えかけるアプローチでしょう。

中小企業は規模の過小性、財政の弱さ、活動範囲の狭さ等、論理的には「弱み」は沢山あるように思います。

しかし、「熱心に顧客に説明できる」「小回りを利かせて顧客の要望に応える」「成長の夢を語る」等の中小企業の「気持ち」を顧客に伝えることで、顧客の共感を得ることができると思うのです。

人を動かすものは、論理ではなく共感です。御社の顧客は御社の何に共感していますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・18（日）

迷惑メール対策

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はTAC横浜校で中小企業診断士の受験講師をします。夜はプロアナウンサースクールに行きます。

今日は迷惑メール対策に関してです。御社にも迷惑メールが毎日のように届いていることと思います。私は仕事メール、個人メール等と複数のアドレスを使い分けていますが、個人メールは@Niftyを使っています。@Niftyの場合、アドレスが単なる英数字の組み合わせであり、ランダムに送信しても誰かに届く可能性が高いためでしょうか。多いように思います。

以下のように迷惑メール対策をするとよいと思います。

(1) プロバイダーの迷惑メール対策サービスを使う

@Niftyの場合は

<http://www.nifty.com/antispam/>

(2) 独自ドメイン名を使っている場合にはレンタルサーバーの迷惑メール対策サービスを使う

(3) 自らのメールソフトの振り分け機能でゴミ箱直行等に
する

Outlook Expressでのメッセージルールの設定の仕方

http://www1.ocn.ne.jp/~yoroazu/manual_ml/

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・19（月）

TAC 講師からフリー講師へ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はTAC横浜校で中小企業診断士講座の講師をします。

10年間続けたTAC中小企業診断士講座での契約講師の仕事も今日で最後です。思えば父が危篤の時も講義をして、結局は父の最期をみとることができませんでした。講義後、横浜さごう前まで走り、タクシーに乗ったことを思い出します。

これからはTAC講師ではなく、フリーな立場で中小企業診断士受験分野の仕事は行っていきます。

今まで中小企業診断士の1次試験も2次試験も全科目を担当してきました。10年間で1,000コマ以上は担当したと思います。以下は私が担当してきた科目です。

企業経営理論（戦略、組織、マーケティング）

財務会計

運営管理

経営情報システム

経営法務

経済学

中小企業経営・政策／助言理論

新規事業開発

組織・人事事例

マーケティング事例

生産・技術事例

ファイナンス事例

中小企業の経営者の方は、「従業員の意識改革のために中小企業診断士を学ばせたい」と考えることが多いと思います。ぜひ、ご用命くださいね。実務と理論が絡んだ、とても面白い講義を約束します。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・20（火）

WEB作成業者を選ぶ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨夜はTAC横浜校での最後の講義でしたが、なんと受講生の皆様から立派な花束を頂いてしまいました。「10年間の講師、お疲れ様でした」と。皆様とは1年間だけの付き合いだったのですが、「10年間」という気持ちがとても嬉しかったです。

今日は食品製造業のホームページコンサルと、午後は寝具製造業のホームページコンサルです。

今日はホームページを作る業者の選択の仕方に関してです。最近では様々なことをしてくれる業者が増えてきましたので、以下の観点で選ぶとよいでしょう。

- (1) 過去の作成サイトが今回作ろうとしている自社サイトと合っていること
- (2) 作成までのスケジュールやステップを示してくれること
- (3) コンテンツとデザインの双方の力があること
- (4) 業者側の価値観を押し付けないこと
- (5) 費用面が納得できること
- (6) 担当者が礼儀正しいこと

「ITのことは分からないから業者に任せている」という中小企業は多いと思いますが、業者任せ、には注意しましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・21（水）

中小企業診断士の知名度

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は島根県出雲市の中小企業のコンサルをします。

今日は中小企業診断士の知名度に関してです。低いですね。私は中小企業診断士としてテレビ出演することを40代の目標にしているため、42歳の今は、テレビ朝日のプロアナウンサースクールに通って「伝わる話し方」をトータルに身に付けています。私の「外郎売（ういろうり）」、結構滑らかですよ。

スクールの講師は現役のテレビ朝日アナです。ニュース読みやナレーション等、様々なスキルを身に付けるのですが、フリートークもあります。

私は、目的である「経営をテーマにしたお茶の間番組」を想定してフリートークをするので、トークの中に「中小企業診断士」という言葉を何度か使います。

しかし、残念なことに、多くのプロのアナウンサーは中小企業診断士のことを知らないのです…。「今、何と言ったのですか？ちゅうしょー？なんですか？」という感じです。

日本の99.7%が中小事業所であり、起業ブームであるのに、中小企業診断士のマイナーさを本当に毎回実感しています。

でも、だからこそ、「スプラムの竹内幸次」ではなくて、「中小企業診断士の竹内幸次」としてテレビキャスターをしたいのです。中小企業診断士の存在をお茶の間に広めれば、もっともっと経営や起業が身近になるはずです。

夢は見るだけでは意味が無い。早く、実現しないと。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・22（木）

ブログ講演予定

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は資材会社のコンサルと、午後は建材会社のホームページコンサルです。

今日は私の講演の案内です。財団法人横浜産業振興公社で「ブログで集客！新時代のホームページ戦略」をします。

前半…10月25日（火）13:30～16:30

後半…11月01日（火）13:30～16:30

申し込みはこちらです。↓

<http://www.idec.or.jp/events/2005/it/seminar1025.html>

その他にも沢山の講演予定がありますから、ぜひスプラムのホームページをご覧ください。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は

一切執筆しません

- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・23（金）

他社にない強みを

今日は企業のコア・コンピタンス（Core Competence）に関してです。簡単に言うと、「他社にはない独自の技術やノウハウ」のことをコア・コンピタンスと言います。

- ・コア・コンピタンスがしっかりしていると、新商品・サービスの開発にプラスになる
- ・コア・コンピタンスがあれば、同種商品・サービスとの価格競争を回避することができる
- ・コア・コンピタンスがあると、社員が生き生きとしてくる

等のメリットがあります。

例えば、クリーニング業界には「しみぬき不入（いらず）流」という高い技術を持った店舗があります。一般のクリーニング店では落ちない、しつこいしみが取れるというコア・コンピタンスを持った店舗です。

ブログ「有限会社山田屋クリーニング店 山田達也」では、クリーニングに関するプロの視点が書かれています。

コア・コンピタンスは「よし、つくろう」と言って、すぐにできるものではありませんが、中小企業には必須の事項だと思えます。

御社のコア・コンピタンスは何ですか？それをアピールして
いますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は
一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必
要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・24（土）

ブログコメントのマナー

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。雨ですね。昨夜はプロアナウンサースクールの研究科というコースの最終回で、スタジオ録画しました。講師を担当した現役女子アナウンサーから「竹内さんはうまいですね」と言われ、しっぽがあれば多分振っている自分が、少々恥ずかしかったです。

今日は川崎のビジネスホテルのコンサルです。頑張ります。

さて、今日はブログコメントのマナーに関してです。ブログは1日1万人ほどが新規開設しているようです。すっかりと国民に普及した感があります。

コメントやトラックバックが特徴的な機能ですが、皆さんはコメントするときに、以下のようなことを考えたことがありますでしょうか？

- ・このコメントは、コメント欄に書くべきか、それとも、個別にメールを出すべきか

私のブログへコメントして頂ける方は良識あるコメントをされる方が多く、先日もTAC中小企業診断士講座に数年前に通って下さった元受講生の方から個別にメールを頂きました。

他のブログを見ると、単なる連絡をコメント欄に書いたり、こ

んなこと個別にメールすればいいのに、と感ずるようなコメントがあります。

コメント、メール、メールリグリスト等、その特徴を知ってマナーある使方をしてほしいものです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・25（日）

法律の支援を得よう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。涼しくなりましたね。

今日は2005年4月に施行された新法・中小企業新事業活動促進法の内容に関してです。私ども中小企業診断士であれば内容は知っている（べきな）のですが、中小企業の皆様には、あまり身近な法律という訳ではないのではないのでしょうか。

一言で言えば、この法律は中小企業を活性化する支援法の中では親玉的な存在です。経営者が知っておいて損はない、得をする法律だと思います。

法律の骨子は以下です。

- ・ 創業支援
- ・ 経営革新支援
- ・ 新連携支援

この3つは、起業家を含めて今の中小企業が成長する重要な視点です。今までにない商品を作ったり、売り方を取り入れる「経営革新」、中小企業がコアとなり、大学や大企業のプロジェクトに入れて付加価値を作る「新連携」、どれも行う価値大です。

中小企業新事業活動促進法（マンガで説明）

[http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/shinpou/
manyual.html](http://www.chusho.meti.go.jp/keiei/shinpou/manyual.html)

頑張らないで文句ばかり言う中小企業ではなくて、自らが頑張る意思がある中小企業の皆さん、この新法を活用してみましよう。私も10月13日（木）19時30分からは神奈川県藤野町商工会で、この法律の内容を含む中小企業の経営革新に関して講演します。お近くの方はご参加下さい。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・26（月）

アナウンスのスタジオ収録



おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨夜はプロアナウンサーズスクールでスタジオ収録をしました。1人でスタジオに入ると緊張しますが、モニターに映る自分の姿を見ると一気に現実味を帯びてきます。

原稿は約5分前に渡されるのですが、まだ未熟な私は読みを間違えてしまいました。でも講師の大熊アナからは読む速度がよいことと、マイクを通した声がよく通るとコメント頂きました。

あとは「う」の発音の滑舌をよくすることが指導されました。大熊アナの指導は2度目ですが、熱意をもった的確に指導して

くれます。

この収録が本番だとよいのですが、残念ながら練習です。10月からは上級コースに進むことになりました。どうやら少人数制らしいので、今以上に密度の濃いアドバイスが受けられそうです。

7月からの3ヶ月間、毎日1～2時間は発声練習とニュース読み、滑舌をよくするための外郎売の読みを欠かさず続けてきました。自分への投資は惜しみません。診断士受験の時も、投資した費用は10年間で200倍にして取り戻しました。

10月からは、この練習の投資を果実に変えます。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・27（火）

AMAのマーケティング定義

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は財団法人横浜産業振興公社でプレゼンテーション研鑽会のアドバイザーをします。夜は川崎商工会議所での創業支援セミナーの皆様との懇親です。

今日はマーケティングの定義に関してです。

AMA（American Marketing Association＝アメリカマーケティング協会）の定義は世界的にもよく知られています。昨年、約20年ぶりに定義が更新されました。

1985年の定義

マーケティングとは、アイデア・製品・サービスのコンセプト創案に始まり、価格設定、販売促進活動、流通のための活動を計画し、実行するプロセスである。それは、個人および組織が目標達成を図るために行う交換を発生させるものである。

2004年の定義

マーケティングは、組織的な活動であり、顧客に対し価値を創造し、価値についてコミュニケーションを行い、価値を届けるための一連のプロセスであり、さらにまた組織及び組織のステークホルダーに恩恵をもたらす方法で、顧客関係を管理するための一連のプロセスである。

「価値」と「コミュニケーション」というキーワードが増えたことに気づきます。また、顧客や取引先ではなくて、ステークホルダー（利害関係者）への恩恵というレベルに概念が拡張していますね。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

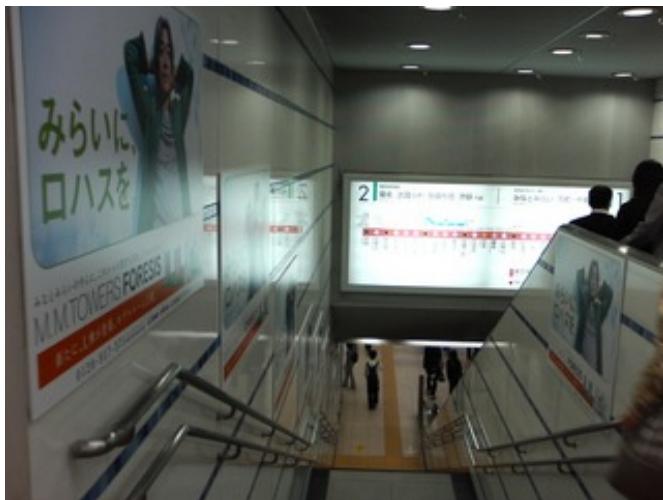
- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・28（水）

ロハスのマンション



おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨夜は川崎創業支援セミナーの参加者の皆様と懇親会でした。参加の皆さん、楽しかったですね。

今日は横浜でネット販売のコンサルと、午後はAOTSでのフィリピンIT技術者向けに講演をします。テーマは「企業経営とIT」です。外国人向けにレクチャーするこの仕事は、私の好きな仕事の1つです。

今日はロハスの普及に関してです。LOHASはLife styles Of Health And Sustainable =健康的で持続可能な（地球環境にも配慮した）ライフスタイルのことを指します。日経が

行う「2005年上期ヒット商品番付」でも大関（2位）にランクされた概念です。

昨日、横浜駅に「みらいにロハスを」というコピーのマンション広告がずら〜りと貼られていました。みなとみらい21地区で建設が進む高層マンションのポスターですが、マンションの開発コンセプトにもロハスはなっていたのですね。

今、旬な言葉ですよ、ロハスって。御社でも使ってみませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・29（木）

横浜商工会議所でのブログ講演の案内

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は横浜の水産仲卸業者のコンサルです。販路を開拓する具体的なアドバイスをします。

今日は10月7日に横浜商工会議所が主催するブログセミナーの案内です。講師は私、竹内幸次です。横浜商工会議所の会員の方等はぜひご参加ください。

申し込みはこちらです↓

<http://www.yokohama-cci.or.jp/shibu/seibu/topics.htm>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・09・30（金）

店舗の機能

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。いい天気ですね。今日は助成金に関する訪問調査の仕事と、夜は川崎商工会議所での創業支援セミナーです。

今日は店舗の3大機能に関してです。以下の3点が店舗の機能です。

- (1) コンセプトを伝える機能：「〇〇なお店」のような表現はありますか？
- (2) 商品の魅力を伝える機能：素材や安全性、顧客へのメリットの表現はありますか？
- (3) サービスを伝える機能：取付や保証、配送等の付加的なサービスの説明はされていますか？

あなたの店舗では、単に価格のことをPOP（Point of Purchase＝購買時点広告）等書いているということはありませんか？また、あなたのネットショップでは、単に価格で顧客を集客していませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・01（土）

効果的な目標設定の仕方

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日もいい天気ですね。昨夜は借りているサーバーの切り替えに伴う設定のため、午前4時までホームページの調整やメールの設定をしていました。眠い。

今日は効果的な売上目標の設定の仕方に関してです。皆さんは、今期の売上高をどのような基準で設定していますか？

- ・過去の伸び率
- ・市場全体の伸び率
- ・経営者が独断で決めた5年計画等を達成するために必要な伸び率

等様々だと思います。

中小企業白書2005年版では、「目標売上高と売上高増加率」の関係を分析しています。

結論は、「過度に高い売上目標は逆効果」ということです。調査によると、実績に1～5%上乗せした目標数値がもっとも効果があるのです。

中小企業新事業活動促進法における経営革新計画においても、

- ・付加価値は年率3%アップ
- ・経常利益は年率1%アップ

が計画承認の要件です。

御社では、無理に高い目標を設定していませんか？従業員が「どうせ達成は無理」と心の中で考えているということはありませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・02（日）

愛情ある苦言

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日もいい天気ですね。来週のコンサル準備や講演レジュメづくりをするのが勿体無いような…。でも中小企業の皆様は休み無しで頑張っているのですものね。私も頑張ります。

今日は苦言に関してです。このブログを読んで頂いている起業家や中小企業経営者の方は、最近、自分に苦言を呈してくれた人はいましたでしょうか？

- ・いた
- ・いない

おそらく、「いない」という経営者の方が多いのではないかと思います。勿論、常務や部長は経営者には苦言はくれませんが、債務超過でもない限り、金融機関も強い口調で苦言することもないと思います。

- ・人を伸ばすのは、愛情ある苦言

だと思います。人間ですから色々な精神状態があります。あなたは、次の（１）～（４）のどのタイプが周囲にいますか？また、自社の部下に対して、経営者としてどのような接し方をしていきますか？

- (1) 上手くいっているときに、褒めてくれる人
- (2) 上手くいっているときに、苦言をくれる人
- (3) 上手くいっていないときに、褒めてくれる人
- (4) 上手くいっていないときに、苦言をくれる人

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・03 (月)

表情の研鑽を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は製造業のホームページ作成コンサルと、午後は土壌系会社の新商品マーケティング戦略のコンサルです。

今日は顔つきに関してです。

先日、アジア（フィリピン、ミャンマー等のIT技術者）向けに日本のIT活用の現状に関して講演しました。外国の人に向けて日本の経営システムやIT活用のことを話すとき、彼からすれば始めて触れる「日本のコンサルサント」だと思うので、私なりに責任感を持って言葉を選んで伝えます（国家資格者ですから当然ですが）。

毎回感じることは、日本に研修に来るアジアの人の顔つきがキリっとしていて、明るいということ。発展しているのは、国の経済のみならず、このような国民の向学心であると感じます。

日本の起業家や中小企業経営者の皆さん、顔つきはキリっとしていますか？「人は外観ではない」という言葉に甘えて、表情の研鑽を怠っていませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・04（火）

「時間がない」という甘え

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を目指す方へのセミナーの講師をします。今日が初日です。皆さん、3ヶ月間、頑張りましょう。

今日は「時間がない」という甘えに関してです。先日、ある中小企業のコンサルをしたのですが、私のアドバイスに対して、殆ど「時間がないから…」と返事をするのです。

時間が余っている人は誰もいないし、現状を打破するために、何か新しいことをはじめる必要があるのだから、当然、何かを止めないと、その新しいことは始めることはできません。

- ・得ることは、捨てることなり

現状の何かを捨てること、これは変化をもたらす第一歩であるはずですが。時間がない＝現状を打破する意欲がない、ということかも知れません。

時間がない＝自分は忙しく仕事をするほど有能、という意味で捕らえている人もいるようですが、時間がない＝時間調整力がない人、という意味もあります。

今日は愚痴っぽくなりましたが、私は絶対に「時間がないから」という言葉は使いたくないと感じました。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・05 (水)

資本金1円でないと起業しない国

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は東久留米市の中小企業のコンサルと、午後は全国中小企業団体中央会での組合データベース作成に関する委員の仕事です。

今日は最低資本金撤廃に関してです。皆さんもご存知のように、2006年度からは新会社法により、株式会社の最低資本金制度が撤廃されます。資本金1円の株式会社が「特例」ではなく、いつでも設立することができるのです。

私は定期的に中国、フィリピン、ミャンマー等の経営者に日本の経営やIT活用の状況を講演する機会がありますが、「日本は1円で株式会社を作ることができる」と説明すると、外国の方々は皆、驚きます。

- (1) そんなに気軽に起業できる先進的な国
- (2) 取引に必要な、資本金以外の情報が十分に開示されている先進的な国
- (3) 資本金を1円にまで下げないと起業しようとしめない国民が多い国

私の説明を聞く人は中国やフィリピン等の経営者ですから、上記の(3)の観点で驚く経営者もいるのだな、と感じることがあります。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・06（木）

マンガを読む社会人

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。雨ですね。今日は創業を目指す方へのセミナー講師をします。今日はタウンウォッチングですから、皆さん、楽しみましょう！

今日はマンガを読む社会人に関してです。昨日、9時から東久留米市でのコンサルがあったため、7時台のJR山手線に乗りましたが、朝の時間の使い方が様々だなと感じました。

- ・ 国家資格の勉強をする人
- ・ 経済新聞を読む人
- ・ スポーツ新聞を読む人
- ・ マンガを読む人
- ・ 眠る人

数年前、ある大学生が「社会人は電車内でマンガを読むもの」として、これを支援する新ビジネスを考えたことがありました。時間がないなかで電車内でマンガを読む社会人の費用負担を考えたビジネスです。

今や少年ジャンプではなく、中年ジャンプ、少年サンデーではなくて、中年エブリデーなのですね。

マンガは表現手法の1つですから否定する訳ではありませんが、昔の中学生のようにカバンを斜め掛けして、緊張感ない顔

つきでガムを噛みながら朝からマンガを読む姿は、私にはとてもかっこ悪く感じます。

文字の行間を読むこと、文字から自分なりの映像を頭にイメージすること等の知的遊戯の魅力は大きいものです。ビジネスでもパワーポイント等を使ったビジュアルプレゼンが一般的ですが、

- ・文字から概念化する
- ・言葉から概念化する

という脳の持つ素晴らしい力を引き出したいものです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集

00268063

2005・10・07（金）

団塊世代市場の特徴

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はネット通販店のコンサルと、午後は横浜商工会議所での講演「ブログによる戦略的WEBマーケティングセミナー」を行います。夜は起業予定者へのコンサルです。頑張ります。

今日は2007年に大量退職を迎える団塊世代の市場に関してです。私は12月までの3ヶ月、定期的に起業を目指す人を対象にしたセミナー講師を担当していますが、参加者の中に59歳、60歳という団塊世代の人が多く驚いています。

でも、この世代の方々はとても元気で、お洒落な人が多いように思います。団塊世代の1つの市場と見た場合、以下のような特徴があると思います。

- (1) 戦後に教育を受け、情報感度が高く、高度経済成長の中心的役割を果たした
- (2) 多くの人が自分なりのライフスタイルを確立している
- (3) 健康でパイタリティーに溢れ、好奇心が旺盛で、自分の価値観を重視する
- (4) 何かを新しく始めることに積極的
- (5) 人との交流や生涯学習によって自ら知識を吸収したい意識が高い
- (6) 自分の知識を社会に発信したいという欲求も高い

人生にこだわりをもつこの世代は、自らの価値観に合致すれば高価でも購入するため魅力的な市場となります。しかし、価値観に合わなければいかに低価格であっても購入しません。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・08（土）

インターネット安全教室

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は平塚商工会議所で創業塾の講師を6時間します。テーマは「ビジネスプラン作成のポイント」です。夜はプロアナウンサースクールに生徒として行きます。今日からは上級のコースのスタートです。

今日は経済産業省が進める「インターネット安全教室」に関してです。全国にインターネットの安全利用を促すことを目的に啓発をキャラバンの進めています。

10月には神奈川県各地で行われます。フィッシング詐欺の実験等、パソコン使用のセキュリティー全般に関する体験ができるいい機会ですから、参加は有意義だと思います。

JNSA インターネット安全教室

<http://www.jnsa.org/caravan/>

神奈川県での開催予定

<http://www.jnsa.org/caravan/2005/area02.html>

昨年2004年度の啓蒙ビデオ（mpg 動画を見ることができません）

<http://www.jnsa.org/caravan/MOVhome.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・09（日）

煮詰まった時の思考打開

今日は考え方が煮詰まった時の私の発想と行動に関してです。右脳（拡散思考）をフルに回転させたい時や、左脳（論理思考）を働かせる必要がある時、以下のことをするようにしています。

- (1) とりあえず、と考える（完璧を求めない/ベストではなくベターを探す）
- (2) 今しかできないことと、次回でもできることを分ける
- (3) どちらが正しいではなくて、どちらが好きかで考える
- (4) 別の仕事をする（今の思考から完全に離れる）
- (5) BGM的に聞く音楽を変える
- (6) 本屋に行く（縦積み本、読む人の多さ、本の重さやサイズ等、インターネットでは得られない情報も多い）
- (7) 先入観なしにタウンウォッチングする
- (8) カラオケで唄う

事務所での落ち着いて過ごす2時間と、電車移動中の細切れ時間を継ぎ足した2時間、報告書に踊る文字の躍動感、私の場合、「移動中」の方が高いように感じます。移動によって、視界に入る方法が次々に変わり、これで思考が巡るのでしょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・10（月）

価格の心理効果

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は価格戦略に関してです。

マクドナルドのハンバーガーは価格戦略を再考するきっかけになりました。価格を上げたり下げたりすることで業績を伸ばそうとしたのですが、価格を下げたことでブランドへの信頼を傷つけたとも思います。

このような価格の高低ではなく、価格は表示の仕方で、面白いように変化します。

A店：10分1,000円の新業態のカットハウス

B店：60分3,600円の従来の床屋

一見するとA店の方が安いと感じますが、B店は10分にすると600円ですからA店よりも6割も格安にサービスを提供していることに気づきます。つまり新規業態のA店の方が割高なのです。

つまりA店は従来のよりも割高な高効率サービスを提供しているのですね。

皆さんの会社でも、価格の心理効果を活かしてみませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・11（火）

起業の失敗理由

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を目指す22名の対象にしたセミナーを6時間します。夜は創業予定者への個別相談です。

今日は起業の失敗事例です。今まで私が診てきた创业者の失敗の理由です。

- (1) 十分な資金が集められなかった（特に運転資金不足）
- (2) 販売先が開拓できなかった
- (3) 優秀な人材が確保できなかった
- (4) サラリーマンとしては優秀でも起業家としては通用しなかった
- (5) 経営管理能力がなかった（特に資金管理と従業員管理）
- (6) 家族の協力が得られなかった
- (7) 健康を害した
- (8) 楽観し過ぎた、悲観し過ぎた
- (9) 今の勤務先からの逃避として創業した
- (10) 投資しなかった

起業家に限らず、中小企業の経営者も留意したいものです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・12（水）

価格は価値の創造水準

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は助成金に関する調査員の仕事と、午後は東京商工会議所世田谷支部主催の講演「これで万全、安全パソコン活用術」をします。夜は大手信用金庫での中小企業診断士受験向けの講師をします。

今日は創業動機についてです。最近、以下のような創業動機を話す起業予定者がいました。

- ・自分が働いていた大手企業は利幅をとりすぎていた。これはよくないと思い、自分が起業して、もっと消費者に安く商品を提供したいと思って起業を考えている。

このように発想する人は多いのですが、その大手企業は十分な経常利益（ほぼ最終的な利益）は確保されているのでしょうか？おそらくギリギリで利益が出ている程度だと思います。

また、消費者に高く売るということは、消費者を騙しているのではなく、その高い価格でも消費者が満足して買う魅力、付加価値を作っているということです。「消費者は高い商品を買わされている」と考える人が多いのですが、今の消費者はそんなに間抜けな人はいません。

価格は消費者の期待や満足度を示す数値です。安くない価格でも消費者が喜んで買う商品や店舗やプロモーションの魅力を十

分に考えたいものです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・13（木）

倒産の傾向

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は（財）神奈川中小企業センターで営業管理者研修の講師を6時間します。夜は神奈川県藤野町商工会で講演「中小企業の経営革新」をします。

今日は倒産の傾向についてです。皆さんは、倒産する企業は、設立後何年が経過した企業が多いと思いますか？実は30年以上の老舗企業が倒産する割合が最も高いのです。

中小企業白書2005年版では、「業歴別倒産件数の構成比の推移」を分析しています。この中で、2004年に倒産した企業のうち、26.6%が業歴30年以上の老舗企業で、逆に10年未満の若い企業は20.0%でしかないのです。

傾向を見ても、老舗企業が占める割合が年々高まっているのです。老舗企業が倒産する理由は何なのでしょう？色々あると思いますが、一言で言えば、

・時代遅れの経営

が理由だと思います。従来の中小企業も、常に起業家と同じマインドが必要なのですね。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・14（金）

創業事業の1年後の生存率

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はネット販売に関するコンサルと、午後はダイヤモンド社の取材を受け（1ページ位で私が載るらしいのです）、仕事の打ち合わせ、夜は川崎商工会議所での創業支援セミナーの講師です。4本です。

今日は起業家の事業生存率に関してです。随分と以前の中小企業白書ですが、「中小企業創造的活動実態調査」（平成10年12月）では、個人企業が事業に失敗して廃業するまでの期間が整理されています。

開業後1年未満：30%が廃業

開業後3年未満：65%が廃業

開業後5年未満：75%が廃業

驚くべき数値ですね。最近では起業ブームへの警鐘として失敗起業は交通事故よりも発生確率が高いという趣旨の本を出版している人もいます。

でも、私の周囲で起業した人の30%が1年以内に廃業したということはありません。調査対象が個人企業であること、現在のような創業塾や創業支援策があまりなかった時代であることを考えると、現在は失敗の可能性は30%も高くはないと思います。

また、現在の起業家は、過去の失敗起業家を教訓として起業することができます。起業はたやすいものではありませんが、過度に恐れず、たとえ失敗しても命までは取られませんので、ある程度の思いっきりも必要でしょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・15（土）

コストよりも差別化を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は島根県出雲市の中小企業のコンサルです。夜はプロアナウンサースクールに行きます。

今日は差別化に関してです。皆さんは差別化を意識した経営をしていますか？中小企業白書によると、

- (1) 差別化を志向した戦略
- (2) コスト優位を志向した戦略

を比べると、明らかに(1)の戦略を採る中小企業の方が業績がよいのです。中小企業は生産量等が大手企業と比べると小さいので、コスト優位を目指すことには無理があるのです。

ところで、差別化には以下の2つがあると私は考えています。

- (1) 商品やサービスの差別化（競合会社と異なるコンセプトを定める）
- (2) 経営評価の仕方の差別化（競合会社と異なる成功の定義をする）

(1) ばかりを考えると、顧客のニーズを見逃す可能性があります。(2) はいわばオンリーワンを目指すことも通じます。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・16（日）

食える資格と食えない資格？

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨日は早朝から島根県への出張で夜のアナウンスは絶（舌）不調でした。でも寝不足や疲れでも常に完璧に言葉を放つ大熊アナはプロだと感じました。今日からは頭が稼働していない起床直後と空腹時にでも円滑に話す訓練をしようと思います。

今日は食える資格と食えない資格に関してです。先日、ダイヤモンド社から独立中小企業診断士として取材を受けました。書店売りは10月末の予定ですので、本屋で見つけたらみてあげてください。

食える資格と食えない資格。よくあるテーマですが、いつも返答に困ります。私の答えはいつも、「独立して食える人と食えない人の違いはあるが、食える資格と食えない資格という違いはない」です。

あと、勤務中に仕事ができない人は、資格をとってもダメだと思いますし、挨拶や相槌が打てない人はも必ず失敗すると思います。

資格は自分の個性を引き出すツールに過ぎません。資格で仕事に来るのではなくて、自分に来るのです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・17（月）

ThinkPad という相棒

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は川崎市の新規事業である「空き店舗アイデアコンペ事業」の選考委員の仕事をします。学生の柔軟なアイデアで商店街に元気を取り戻そうという事業です。

今日は私の好きなパソコン「ThinkPad」に関してです。

1995年3月にコンパックのデスクトップPCを買いました。198,000円。その年の7月に中小企業診断士で独立。その際にはノートPCは持っていませんでした。翌1996年の初夏に、新横浜のPCデポでIBMのThinkPad535を買いました。メモリー等は最大搭載して約40万円。

それから私のモバイルコンサルが始まりました。どこに行くにも、どの中小企業のコンサルでも、必ずノートPCを持参して、その場で画像や動画、データを出したり、Wordで直接メモを取るというコンサルスタイルは全国の中小企業診断士でも私が早かった方だと思います。

独立後、今まで購入したThinkPadは以下です。

ThinkPad535

ThinkPad535E

ThinkPad i1124

ThinkPad 240Z

ThinkPad i1124 (2台目)

ThinkPad s30

ThinkPad is30

ThinkPad s30 (2台目)

ThinkPad R40e

ThinkPad X31

ThinkPad X40

11年間で11台にもなるのですね。自分でもびっくりです。上記のうち、現在は4台のThinkPadを毎日使い分けています。

移動中には電源ON状態で蓋を閉めて大サイズの添付ファイルを送り（ハードディスクを壊す可能性があるので、やらないほうがいいです）、雨の中でキーボードを濡らしながらもメール返信し、電車内では左手で抱きかかえて右手のみでメール返信する等、過酷な使用方法でしたが、ThinkPadは11年間、一度も壊れることなく私の相棒を務めてくれました。

「そこまでThinkPadが好きな理由が理解できない」と思う人もいると思いますが、独立して1人で食っていけるかどうか不安だらけだった10年前、毎日の新聞でさえ会社ではなく自分で買う必要があると感じたあの頃、壊れなくて、キーボードタッチが秀逸で、蓋を開けた瞬間にキリっと気が引き締まるパソコンはThinkPad以外にはないと感じ、単なるパソコン以上の物であったのだと思います。

ThinkPad = 思考箱。そして、私の思いをそのまま表現してくれる箱のように感じます。今日持ち歩くのは ThinkPad X31 です。頑張ろう！

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・18（火）

気配りある経営を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を目指す22名へのセミナー講師をします。6時間です。夜は大手信用金庫での中小企業診断士受験向け講師をします。

今日は気配りとマナーに関してです。先日出雲まで飛行機で行きましたが、前の席のご婦人が思いっきりリクライニングしていました。これは自由なのですが、このご婦人、途中で横の席に移ったのですが、その時も思いっきりリクライニングしたままなのです。

もし、リクライニングを直してくれれば、私はもっと伸び伸びとパソコンを開くことができたのに…。どんなにお洒落な服を着て、ブランド品を身につけていても、少々カッコ悪いと感じました。

最近、私を感じた残念なマナーです。

- ・飛行機のリクライニング
- ・登り階段でたたんだ傘の先を後ろ向きにして大きく振る（後にいると先が怖い）
- ・混んでいる電車の中での脚組み
- ・電車内での新聞の大開き（1/2に縦に折るといいのに…）
- ・講義中に「では、〇〇さん」とあてても「はい」と返事しない

・「メモされてください」と言っているのに、最前列に座る人が2時間経ってもメモをとらない（何しにきているのか…）

周囲のことばかり気にしてもいけません、少しでも考えたいものです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・19（水）

ブログの意義

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は相模原市の公益法人等経営評価委員会の仕事と、午後は相模原商工会議所での会員交流会のコーディネーター（進行役）をします。1日相模原地区での仕事です。

今日はブログに意義に関してです。最近、日経BP社から「経営に生かすブログ」というタイトルでの連載原稿を依頼を受け、執筆を始めました。日経BP社の会員企業7万社向けに原稿なので会員以外は見ることができませんが…。

ブログは単なる日記ではありません。たしかに匿名日記として書いている一般の人は多いのですが、ビジネスでブログを使うことを考えた場合、日記というコンテンツの種類よりも、XHTML（eXtensible HyperText Markup Language）とCSS（Cascading Style Sheets）で実現する表現技法だということが重要なのです。

また、現在だとFireFoxというブラウザを使うと、アクティブブックマークといって、ブログの記事をブラウザのブックマークにダイレクトに表示させることができるのです。

来年以降のブログ形式のホームページが一般化するはずですが、その時のためにも、中小企業の経営者はブログへ十分に慣れておくとよいでしょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・20 (木)

商店街活性化の着眼点

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は財団法人神奈川中小企業センターで営業管理者研修の講師を6時間します。主なテーマは「ITを活かした顧客管理」です。夜は今後の仕事に関する打ち合わせをします。

今日は商店街の今後に関してです。川崎市が平成16年度に行った川崎市購買スタイル実態調査によると、「生活圏に大型店があれば自分にとっては商店街は不要だ」と答えた人は、

20代 42%

30代 37%

40代 30%

でした。年齢が若い人の商店街離れが進んでいるように感じます。残念ですね。

大型店と比べると品揃えが十分でなかったり、店ごとで支払いをしなければならぬ等のデメリットもありますが、商店街には以下のような魅力があると思います。

- (1) 路面店の連続である（階段がないため、高齢者には優しい）
- (2) 近所であること（売り手と買い手が同じ町内会であったり、子供が同じ学校に通ったり）

(3) 柔軟であること（価格をまけてもらったり、届けてもらったり等融通がきく）

(4) 気軽であること（普段着やサンダルでも買い物ができる）

従来は、安売り等で集客しようとしていた商店街もありましたが、今後は上記のような新しい個性に着目したいものです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・21（金）

外国人雇用のルール

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はサービスの創業コンサルと、午後はベンチャー企業のコンサルと仕事の打ち合わせ、夜は川崎商工会議所での創業支援セミナーです。4本です。頑張ります。

今日は外国人を雇用する際のルールに関してです。起業家や中小企業では外国人を雇用したいと考えることも多いと思います。理由は、

- (1) 人件費の魅力
- (2) 外国人ならではの魅力
- (3) 日本人従業員への刺激
- (4) その外国人が帰国した後の外国企業との関係作り

このうち、(1) 人件費の魅力については少々注意が必要です。

・外国人であっても、日本国内の就労であれば、日本人と同じ労働条件等が適用される

のです。つまり、労災保険への加入、(一定時間を過ぎた場合には)雇用保険、健康保険、年金保険への加入、最低賃金法等が適用されます。

また、不法就労には注意が必要です。

不法就労助長罪（入管法73条の2）

就労を認められない在留資格で滞在している外国人や、在留期間を超えて滞在している外国人、上陸の許可を受けずに入国した外国人などのいわゆる「不法就労者」を雇用したり、不法就労となる外国人をあつせんした者など不法就労を助長した者は3年以下の懲役若しくは200万円以下の罰金に処せられ又は併科されます。

専門的、技術的分野の外国人労働者の雇用管理マニュアル（厚生労働省）

<http://www.mhlw.go.jp/general/seido/anteikyoku/gaikoku1/>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・22（土）

飲食店の安全提供

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は公衆浴場業のコンサルです。夜はプロアナウンサースクールに行きません。

今日は飲食店の安全提供に関してです。先日、大手ハンバーガーショップの「モスバーガー」が食材のアレルギー要素をレジのレシートに印刷するという記事がありました。

今後のトレンド（大きな潮流）の1つに「安全価値のアップ」がありますが、食に関してはアレルギーも安全さを実現する大切な要素なのです。

飲食店を経営されている中小企業の方は、ぜひ、同様の情報を提供されて見ては如何でしょうか。レシートに印刷するまでは至らなくても、「今日の食材とアレルギー」等と書いたボードを店内に掲示するだけでも顧客は安心すると思います。お試しあれ。

モスのアレルギー表示

<http://www.mos.co.jp/menu/allergy.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・23（日）

美しい風景



おはようございます。スプラムの竹内幸次です。久しぶりの快晴ですね。窓を開けるととても気持ちいいです！

今日は休日的話題です。私はこのような季節になると旅をした

くなります。

写真は西沢渓谷です。丁度この時期、一眼レフカメラと三脚を担いで峡谷を6時間ほど歩きます。これまで何度となく訪れました。三重の滝や五段の滝があり、それはそれは美しい峡谷です。

地球が回っていること、水が流れていること、音や色はナチュラルが一番美しいこと等、色々な感覚がよみがえるような感じがします。

西沢峡谷（山梨県）

<http://www.city.yamanashi.yamanashi.jp/kanko/seeing/29.html>





ブラジルに住む知人（の友人）もブログを始めたようです。美しい街ですよ。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集

00268063

2005・10・24（月）

講演予定

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。いい天気ですね。今日は横浜駅前で創業を目指す21名へのセミナー講師を6時間します。夜は川崎商工会議所で創業準備段階の3名への個別相談です。

今日は私が講師のセミナーの案内です。東京杉並での講演です。東京地区のお方でスケジュールの調整がつく経営者の方は参加して頂ければ、と思います。

11月22日（火）14時～16時

場所：日本ヒューレット・パッカード（株）荻窪事務所2階セミナールーム

（JR中央線荻窪駅北口下車徒歩3分）

講演テーマ：成功事例から学ぶ リピータ顧客獲得で儲けるコツ

案内・申し込みページ（東京商工会議所）

http://event.tokyo-cci.or.jp/event_detail-6231.html

内容はパソコンを使ってCRM（Customer Relationship Management＝顧客関係管理）を実践しよう、というものです。小難しいIT技術論を退屈なパワーポイントで説明する古典的なIT系セミナーではありません。いつもの私のように、ノートパソコンをフル活用して、ライブ感あふれる話をさせて

頂きます。

よろしく願い申し上げます。

東京商工会議所経営支援 歴史推進センター

成功事例から学ぶ リピータ顧客獲得で儲けるコツ



売上の5割も、集客コストで消えてしまっている企業は数多く存在し、売上の7割を顧客獲得費で消す企業も、数多く存在しているといわれています。売上増大のために顧客の心と財布を同時に獲得することで売上アップが実現できる。そのためのノウハウが、本書にて初めて公開される。本書があなたの企業にどのような顧客獲得のノウハウについて教えます。

2005年11月22日(木) 14:05-15:25(90分)

監修コンサルタント 竹内幸次

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ http://blog.goo.ne.jp/2000662/

1. 成功事例から学ぶ！ ビジネス関係のコツ	1
[1] CRM (Customer Relationship Management) = 顧客管理が必須の経営	1
① 「ウェブ・CRM」マーケティングを始めるために顧客管理を行う	1
② マーケティングコスト削減のための運用の効率化のために顧客管理を行う	1
③ 「アフター・マーケティング」を明確に行うために顧客管理を行う	2
[2] CRM の効果事例	2
① 製造業にデジタル・顧客管理の導入による効果	2
② お客さまのいふなりを聞き出す経営の事例	2
③ 顧客の顧客管理の顧客管理を得意とする事例	3
④ 顧客の顧客管理を得意とする事例	4
[3] 売上アップの効果を高める	4
2. まずは顧客管理の指導→まずは顧客の基本情報の把握から	5
[1] 顧客管理の指導の重要性	5
[2] 入力(管理)する顧客を提供する	6
[3] 顧客の顧客管理の例	6
① 接客業の顧客管理	6
② 「お客さまのいふなり」を聞き出す経営の例	7
③ 製造業を例にした顧客管理の例	8
④ 顧客の顧客管理の例	9
[4] 売上アップの効果を高める	10
① 接客業の顧客管理	10
② 「お客さまのいふなり」を聞き出す経営の例	11
③ 製造業を例にした顧客管理の例	12
④ 顧客の顧客管理の例	13
3. 「ソコ」ですべてできる！ 顧客管理は「ソコ」でいい	14
4. すぐ使える！ 顧客管理の基礎知識	15
5. コゴロポイント 顧客管理のセオリー	15
[1] 個人経営者の顧客管理	15
[2] 企業の個人経営者の顧客管理	16
[3] 顧客管理に基づいて電子メールを送信する際の注意点	17
[4] 顧客管理が実現したことで、売上アップの効果を高める	19
6. 企業のお客さま管理の重要性	21
7. 顧客管理がもたらす可能性	22

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・25（火）

ラジオ出演のお知らせ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は相模原でのショップコンサルと、午後は横浜産業振興公社で講演「ブログで集客！新時代のホームページ戦略（上）～話題のブログ等の最新ITを使ったWEBプランニングと運用ノウハウ～」を行います。

定員40名のところ、おかげさまで大人気につき60名に増員しての開催です。申込みはしたものの参加できなかった中小企業の皆さん、本当に申し訳ございませんでした。

今日は私、竹内幸次のラジオ出演決定のお知らせです。

2005年11月24日（木）11時10分～50分 川崎FM（79.1MHz）「十人十色」

にゲストとして生出演させて頂くことが決まりました！関係者の皆様、本当にありがとうございます。

番組では、パーソナリティーの島岡美延様から、私、竹内幸次に焦点を当てて以下のような話題構成になる予定です。

- ・中小企業診断士という職業のこと
- ・起業家支援の仕事の内容
- ・話題性ある起業家のこと（成功の秘訣等）

- ・ 2006年からはじまる1円株式会社のこと（あなたもお茶の間社長になろう！）
- ・ 竹内幸次の仕事観

受信できない地域の方でも電話で聴くことができます。ぜひお耳を拝借させてください。よろしく願い申し上げます。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・26（水）

財務指標を活用しよう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は世田谷のコンサル会社のコンサルと、午後は全国中小企業団体中央会での平成17年度情報化担当指導員全国研修会でのコーディネーターをします。夕方は新規案件の打ち合わせをし、夜は相模大野でのまちづくりホームページのコンサルをします。今日は4本です。

今日は中小企業の財務指標に関してです。中小企業庁では、中小企業の経営活動の実態を計数的に把握し、中小企業の経営戦略の立案や中小企業の診断・助言等に活用するため、中小企業約80万社の決算データをもとに新たに財務指標を作成しました。

これまでは、「中小企業の経営指標」という指標がありましたが、サンプル企業数は決して多くなく、指標とすることも躊躇してしまっていた感じがありましたが、この「中小企業の財務指標」であれば使えます。

皆さんの会社でも、ぜひダウンロードしてご覧になってみてください。自社との比較をすると、自社のポジションがよく分かりますよ。

中小企業の財務指標（PDFでダウンロードするサイト）

<http://www.meti.go.jp/press/20050905001/>

20050905001.html

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・27（木）

新規参入のチャンス時期

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。どんよりとした天気ですね。今日は財団法人神奈川中小企業センターで営業管理者向けのセミナーでの個別企業相談を20社分を行います。夜はネットビジネスに関するコンサルです。

今日は新規参入のチャンス時期に関してです。

人の寿命に例えて、商品やサービスにも寿命があることを説明したものにPLC（Product Life Cycle＝製品寿命）があります。商品・サービスが市場に投入されると以下のような変遷をたどります。

- （1）導入期…新しい製品を販売を開始した直後には認知度が高くないため売上高は低い
- （2）成長期…一度認知され成長期に入ると売り上げは急激に増加する
- （3）成熟期…一定の売り上げとなる
- （4）衰退期…技術革新などのために衰退期に入ると売り上げは減少する

商品ライフサイクルマネジメント（ウィキペディア）

このうち、一般的には（2）成長期の前期に市場参入することが好ましいのですが、（4）衰退期からあえて市場参入するこ

とを、とくに収穫戦略と言います。収穫戦略は以下の特徴があります。

(1) メリット

- ・競合が少ないためキャッシュフロー（現金収入）が多い

(2) デメリット

- ・市場が徐々に縮小するので収益も縮小し、数年後には市場は消滅する

デメリット面を認識しつつも、メリットを享受する戦略が収穫戦略なのです。中小企業や起業家はキャッシュフローが大切ですから、収穫戦略も選択肢の1つでしょう。あなたの周囲の衰退分野、探してみると意外と儲かるビジネスができるかもしれません。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・28（金）

有限会社の今後

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は化学製品製造業のホームページ導入コンサル、午後は環境製品製造業のコンサル、夜は川崎商工会議所で創業支援セミナーの講師です。

今日は有限会社の今後に関してです。2006年5月8日にいわゆる「新会社法」が施行されると、その後は有限会社を設立することができなくなります。日本の法人の約49%が有限会社ですから、不安を持つ経営者も多いと思います。

安心されてください。現存する有限会社は法律上は「特例有限会社」として位置づけられて存続することが可能です。「特例有限会社」とはあくまで法律上の呼称ですから、名刺や封筒等への記載は従来通り、「〇〇有限会社」のままでOKです。

また、これを機に、株式会社にしてしまいたいと考える経営者も多いでしょう。法の施行後、特例有限会社から通常の株式会社に移行するためには、会社の正式な名称である「商号」の変更（〇〇有限会社→〇〇株式会社）をする必要があります。

これは定款を変更することになりますので、新法施行後の株主総会（新法により、有限会社という会社類型はなくなり、施行日に現にある有限会社は株式会社として存続することになります）において決議し、株式会社の設立の登記の申請と特例有限

会社の解散の登記の申請を行う必要があります。

会社法の施行に伴う会社登記についてのQ&A（法務省）

<http://www.moj.go.jp/MINJI/minji92.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・29（土）

1970年、大田区の私

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はテレビ朝日のアナウンサースクールのアスクに行きます。今日の内容は写真を見てのコメントの訓練です。

今日は休日的話題です。私は1962年に東京都荒川区で生まれました。父は化学会社に勤めていました。その後、父の転職によって東京都大田区に移り、小学1年～4年までを過ごしました。

写真は1970年10月13日です。7歳の私です。秋なのに半ズボンですね。1年中半ズボンで居ました。横にいるのは近くの工場の鈴木さんです。右には呑川（のみがわ）があり、そこでザリガニでも捕ったのか、写真左には網があります。また、道は舗装しているものの、ガタガタですね。

右のドラム缶は日常的にごみを燃やしていたものです。今では燃やすなんて考えられないですよ。私の胸には名札があります。これも今では見られなくなりました。子供の名前も個人情報だと…。

左の電柱は木製で、タイヤが括り付けられています。鈴木さんの顔は、当時の日本の製造業を支えた労働者らしく、キリッと引き締まっています。男として仕事に誇りを持っているように思います。ピアスや脱色は何もしていませんがカッコイイです

よね。V形の下着？シャツが仕事男を感じます。

鈴木さんは親戚でも何でもないので、よく工場の前で遊ぶ私をからかってくれました。こうして勤務中に写真に映ってくれるのも、当時のよき時代を感じます。



如何でしたか？私の写真の情景コメント、まだまだだなあ…。頑張ります！

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は

一切執筆しません

- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・30（日）

感じるころ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日も週末的内容です。

私は旅が好きです。二輪車にテントを積んで、風光明媚な場所に行ったり、見知らぬ人と話したり。夜はキャンプ場で暗くなるとすぐに寝ます。旅行は計画的なもの、旅は無計画なハプニングを楽しむものと考えて、まさに旅を楽しんでいました。

中でも北海道は大好きです。鮭が生まれた川に戻るように、私も父が生まれた北海道（奥尻島）によく二輪車で行きました。

10月の北海道はすっかりと葉も落ちていますが、場所によっては落ち葉のじゅうたんが見られます。芽が出て、伸びて、色づいて、落ち、また土に還る。このような自然の営みを見ると、今ここにいる自分も歴史と未来の中間のほんの一瞬に生きていることに気づきます。

数年前写真家のジョニーハイマスさんから連絡を受け、2人でお茶を飲みました。私がレンズやカメラの性能のことを話すと、ハイマスさんは「竹内さん、写真は何を見て、どう表現するかが大切です。レンズではありません」と教えてくれました。

ハイマスさんのアドバイスを受けてからは、その主体に気づ

き、感じることも自分が芸術であり、価値あることだと思ふようになりました。感じるところ——、大切にしようと思います。



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・10・31（月）

財務分析の限界

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を目指す21名を対象に財務会計の講義を6時間します。借方、貸方からはじめて決算書の構造、経営分析まで講義します。夜は11月の講演の打ち合わせをします。

今日は財務分析の限界に関してです。中小企業の皆さんは融資を受ける際等には3年分の決算書を金融機関や保証協会に提出することだと思います。この決算書に基づいて返済原資があるかどうかを判断するためです。

まさに決算書が企業の実態のすべてを表しているかのように考える担当者も多いのですが、実は経営全体の視点では決算書は企業の実態の一面を表したものに過ぎません。決算書には以下の特徴があります。

- (1) 経営戦略の結果を数値面で測定したもの
- (2) 場合によっては1年以上前に計上した売上高や経費の結果であること
- (3) 決算整理（原価算出、減価償却費計上等）という、ある程度の恣意性が加わったものであること
- (4) 従業員のやる気等の雰囲気や文化、意欲等が表現されないこと
- (5) 顧客からの支持や競合との比較等の経営環境面の情報は得られないこと

(6) 今と将来への方向性が若干は反映される（投資対象等）ものの、決定的な情報ではないこと

決算書は重要な情報です。でも、それだけで中小企業の経営状況を判断してはいけません。現場に行くこと、経営者と面談すること、従業員の雰囲気を感じることも、取引先からの評価を加味することが大切です。

金融機関等の担当者の方は、決算書に加えて、ぜひ、その中小企業の「今と将来」も融資の判断にされてください。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・01 (火)

補助金なんと500万円も

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は財団法人横浜産業振興公社で講演「ブログで集客！新時代のホームページ戦略（下）～話題のブログ等の最新ITを使ったWEBプランニングと運用ノウハウ～」をします。

今日は嬉しい補助金に関してです。「地域創業助成金」です。これは、サービス10分野及び市町村等が自ら選択した重点分野において創業する者に対し、創業経費及び雇入れについて助成を行うというものです。

勿論、要件はありますが、助成最高額はなんと500万円です。返済不要の助成金ですので、要件に合致する創業を行う方は利用を検討されるとよいと思います。

このような公的支援は手続きが煩雑ですが、でも、大きなメリットがあります。創業時に公的機関からの支援（助成金を得る、公的融資を受ける、中小企業診断士の診断を受ける、公的な創業セミナーを受講する等）を受けると、その後の大きな信用になるのです。

面倒と思わず、諦めず、前向きに利用を検討されてみてください。

地域創業助成金（厚生労働省）

<http://www.mhlw.go.jp/general/seido/anteikyoku/chiikikoyou/topics/3-2.html>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・02 (水)

挑戦する起業家は感動を呼ぶ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。いい天気ですね。寒い。今日は相模大野の飲食店のコンサルと、午後は大田区でのIT利用コンサル、夜は小田急相模原のまちづくりのコンサルです。9時～22時までの長い1日です。

昨日、横浜産業振興公社でブログ活用に関する講演をしましたが、参加された原田太郎さんの前向きな姿勢に感動しました。ドリームゲートの「起業家100人挑戦日記」に書かれているお方ですが、身体障害者が使いやすい歯ブラシとコップのセット「パラリンコップ」を企画開発しています。10回も試作品を作ったの完成ですが、これからも改良を続けるとのこと。その前向きな姿勢は起業家と言っていいほどです。

起業家の挑戦する姿勢は、生み出す商品やビジネスモデルを使う顧客のみならず、ビジネスの過程で周囲へ感動をもたらします。作れ、と言っても作れない感動を作ることができる人間技が起業への挑戦なのですね。再認識しました。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・03 (木)

接客7用語

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨夜は23時近くまで小田急相模原のまちづくりのコンサルでした。まちづくりを進める事業者の意欲が高いことに驚きました。いいことです。

今日は「接客7用語」に関してです。五大用語等、色々なパターンがありますが、以下が7用語です。「30°」は頭を下げる角度の目安です。

- (1) いらっしゃいませ (30°)
- (2) はい、かしこまりました (15°)
- (3) 恐れ入りますが (15°)
- (4) 少々お待ち下さい (15°)
- (5) お待たせ致しました (15°)
- (6) 申し訳ございません (45°)
- (7) ありがとうございました。またご利用下さい (30°)

先日も、ある商工会議所の朝礼を拝見しましたが、同様の挨拶を皆さんで唱和していました。中小企業の皆さんも、毎日の朝礼時に唱和されるとよいと思います。1日のスタートが元気一杯になり、職場のコミュニケーションもよくなりますよ。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・04 (金)

週刊ダイヤモンドに載りました

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はネット販売業のコンサル、午後は産業資材会社のコンサル、新規セミナー3日間の打ち合わせ、夜は川崎商工会議所での創業支援セミナーです。4本です。

今日は私が掲載されている「週刊ダイヤモンド」の記事に関してです。来週発売かと思っていたのですが、今週発売でした。

「特集 Special Feature 職業別・会社別・資格別・国内外別給料全比較」という派手なタイトルですが、その中の「Part 2 今、人気の職業を徹底調査 食える資格・食えない資格“サムライ資格”の意外な稼ぎっぷり」の中小企業診断士として紹介されています。

以前のブログでも書きましたが、「食える資格なのか、食えない資格なのか」という分け方はありません。自分に合った資格を、まっすぐに、素直に、ひたむきに勉強して取得し、自然の流れで独立すればいいのだと思います。

私自身、TAC等には通わず、書店で購入した書籍で独学で中小企業診断士は勉強したので、3次実習で始めて「中小企業診断士」に会いました。受験時代には「食えるか、食えないか」「いくらくらい稼げるのか」等は気にしませんでした。

はっきり言うと、このような収入面に焦点を当てた雑誌記事を見て「よし受験しよう」と考える人は、独立しても失敗すると思います。今、現場でよい仕事をしている中小企業診断士は、収入面の魅力で独立したのではなく、「中小企業が好きで、中小企業を良くしたいから」という思いで独立しているはずで

す。

雑誌記事の派手な書き方から誤解を招かないように、今日のブログを書きました。



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・05（土）

テレビ経営キャスターになる（ぞ）

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はプロアナウンサースクールに行きます。今日は映画の試写会を想定した司会の訓練です。

「戦略、マーケティング、革新、ネットショップ、商店街」等、経営で使う言葉を使ったトークは誰にも負けない自信があるのですが、「主演は、チョコレート工場」等の言葉を、聴きやすく話すことは難しい…。私の場合、「～ですから」の「ら」や、「ところが」の「が」という助詞が明瞭・強すぎて、聞き手にはシャープに聞こえ過ぎるのです。

勿論、私はテレビ経営キャスターを目指しているので、一般用語でのトークは基礎として学んでいます。あと2ヶ月でスクールは終わる予定です。その後は、この半年間、毎日訓練を続けた成果を持って、放送界にアプローチします。

だめでもともと、あたってくださいろ、自分の評価は他人がするもの、と考えて、未踏の分野の仕事に挑戦します。

中学生でも「中小企業診断士」を知っている国、高校生でも大学受験と同じレベルで起業を選択できる国、主婦でもネット株式投資をするように自宅で株式会社を起業できる国。大企業ではなく、自分のビジネスモデルで1円を稼ぐ喜びに満ちた国。

「経営をお茶の間の話題にした人」と評される日まで。



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・06（日）

シンプルな写真

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は休日の話題です。

私の趣味の1つは撮影です。自然の風景や街角のスナップを撮るのです。この時期は年間でも多忙期なのでなかなか撮れませんが…。

風の吹く方向に目を向ける風見鶏。North（北）、East（東）、West（西）、South（南）の4方位の頭文字はNEWS（新しい情報）の意味。青い空に凛々しく胸を張る風見鶏の姿は、大志を抱く姿に見えてなりません。

このショットは湘南海岸ですが、カメラを持って自分が撮った対象物から、自分が何に「気づき」があるのかが分かります。

写真は、その対象物を見つけた自分の精神状態を表すもの。これからもシンプルで、まっすぐで、温かい写真を撮り続けたいと思います。



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集

要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・07（月）

気持ちを伝える接客を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を目指す21名へ財務会計の講義を6時間します。夜はネットを活かしたビジネスモデルを考えている起業予定者へのアドバイスをします。

今日は接客に関してです。先日大手ファミレスでランチを食べましたが、このファミレスは相変わらず「水も出さない、パンを注文したのにお手拭も出さない、店員は笑顔がない」のです。一応、品格あるような店名のファミレスですから、同級生が店長をしていることから、何度も「これでは、他の一般的なファミレス以下だ」と忠告しているのですが、一向に改善されません。

バブル崩壊直後に低価格レストラン「ガスト」ができましたが、あれは低価格という話題性で集客する戦略です。景気が底を打ち、日経株価がここまで上昇し、大手製造業を中心に冬の賞与が増額されるという今においては、「水までドリンクバーで自分で持ってくる」ことに違和感を感じる顧客が多いはずです。

今や「微高価格」がトレンドで、価格の上げ幅以上にサービスの極めた飲食店、サービス業が多いのに、この大手ファミレスの時代を読む力の低さは本当に残念です。

来客にお茶を出すことは「来て下さってありがとう」という意味を込めた人付き合いの基本です。レストランで水を出さないことは、この基本を忘れてるように思えてなりません。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・08 (火)

SEOと同じくらいにWEB構築に注力を！

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は島根県出雲市の飲食店のコンサルです。飛行機で日帰りしてきます。出雲市は2005年3月に平田市等との合併し、新生出雲市になり、出雲市駅前への求心力がアップしています。コンサル、楽しみです。

今日はSEOに関してです。Search Engine Optimization＝検索エンジン最適化のことで、GoogleやYAHOOでの見込客が検索したときに、自社のサイトをより上位に表示させる一連の施しのことです。SEOを代行する業者は初月30～50万円ほど、その後は月額5万円ほどを請求することが多いようです。上位表示もコストが掛かるものなのですね。

私もSEOのコンサルや講演大変によくやらせて頂いております。

11月5日(土)の夜からはYAHOOの「ウェブ検索結果」に表示される項目が変更されています。以前はTITLEに書かれたキーワードがそのまま表示されていたのですが、今はYAHOOディレクトリに登録されている(黄色いフォルダマークがある)サイトは、そのサイトの登録時の名称のみが表示されるようになっていきます。

YAHOOディレクトリに登録されていないサイトは従来通り

のTITLEの文字がそのまま表示されます。

SEOは見込客を自社サイトの入口に招くという大きな効果をもたらします。しかし、それだけでは、単にアクセスカウンターをあげるだけで、経営的な意味はもたらしません。

必要なのは問合せ率と受注率です。アクセスカウント数は少なくても、問い合わせが多いサイトもあります。逆にアクセス数は多いのですが問い合わせや注文が少ないサイトもあります。

大雑把ですが、私は以下をめやすにWEB構築のコンサルをしています。

- ・十分に絞り込まれた見込客のアクセス数100
- ・そのうちメールでの問い合わせ数10
- ・そのうち注文数3～5

アクセス数の3～5%が売上高になるという目標です。そのためには、

- ・見やすいWEB構築と
- ・心のこもったメール接客

が必要ですね。

徐々に詳細をお書きするようにしましょう。では、飛行機で行ってきます！

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・09 (水)

電子メールのマナー

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は相模原市公益法人等経営評価委員会の仕事と、午後は園芸会社のネット販売のコンサル、夜は大手信用金庫での中小企業診断士受験指導です。今日の講義はマーケティングです。

今日は電子メールのマナーに関してです。文章の上部から以下の流れで書くとよいでしょう。

1. 相手の「姓」「名」様と書く
2. 挨拶を書く
3. 自らの所属と「姓」「名」を書く
4. 要件を書く（2～3行に1回は改行を入れる）
5. 最後の挨拶を書く
6. メール最後の最後尾には「署名」（URLや電話番号等が書かれた定番記載）を入れる

社内メールや親しい友人の場合、メールヘッダーの「TO」や「宛先」に名前があるので、「1.」が省略されることもありますし、「姓」のみを書いて「名」は省略することも多いと思います。また、いきなり「4.」から書き出すことを推奨する会社もあると思います。

しかし、外部の取引先や顧客には、1～6のどれも省略するべきではないと思います。

でも、「『竹内』までは分かるけど、名前は『幸治』だったか、『光治』だったか、『耕司』だったか…」という感じで、フルネームが分からない場合が殆どだと思います。

頂いたメールの場合には、最後尾の著名に「竹内幸次」とあれば、それをコピーして宛先に使います。もし、著名にも「竹内」としかなかった場合には…。

私は頂いた名刺はすべてデータベースに登録しています。その日に頂いた名刺はその日のうちに、電車やタクシー内等で必ず入力します。このデータベースを検索して「幸次」の部分を知り、やっとメールの書き出しができるのです。

電話やFAX、手紙よりも、電子メールでの打ち合わせや申込みの方が多くなった今、電子メールのマナーは大切な事柄だと思っています。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません

- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・10（木）

常識を指導する責任

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を目指す21名へのビジネスアイデア演習を6時間します。夜は具体的なビジネスプランを持つ3人への個別相談をします。

今日は「常識」についてです。私はゆっくりとThinkPadを開いて仕事ができるように、ファミレスで食事をすることが多いのですが、先日、入店した制服姿の女子高校生2人に店員が以下のように声を掛けていました。

「いらっしゃいませ、〇〇へようこそ。喫煙席と禁煙席とどちらに致しましょうか」

女子高校生の制服を着た成人である可能性もあるし、数分後に同席する喫煙成人が来るかもしれないし、喫煙席だからといって本人が必ず喫煙するとも限らないのですが、やはり常識では考えられない入店挨拶であると思います。

店員である前に社会人、先輩、大人として言葉に配慮があるべきでしょう。

常識（common sense） 出所：goo辞書

(1)ある社会で、人々の間に広く承認され、当然もっているはずの知識や判断力。

「—では考えられない奇行」 「—に欠ける」

(2) 「共通感覚」に同じ。

常識やマナーは時代と共に変わるものですが、変えてはならない常識やマナーの方が多いと思います。ルールを守ることや公私を分けることのかっこよさ、社会の厳しさを教えることも先輩世代の役割なのでしょう。

経営においても同じ。ルールを守ることや公私を分けることのかっこよさ、社会の厳しさを教えることも先輩世代の役割なのでしょう。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・11（金）

若年労働者のモチベーションアップ法

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は来年の講演会の打ち合わせ、午後は中央卸売市場での水産仲卸業者の診断、夜は川崎創業支援セミナーの講師です。

今日は10～20代の若年労働者のモチベーションアップ法に関してです。多くの中小企業では従業員が高齢化しており、できるなら若手の従業員を雇用したいと考えていると思います。しかし、若年者の定着率は相当に低く、「すぐに辞めてしまう」という悩みも多いことと思います。

若年労働者の定着率を上げるために、彼らに以下のような労働価値観を伝える必要があると思います。

- 仕事の分野で夢や将来像を持つことは素晴らしいことである
- 仕事は自分の夢を実現するフィールドである
- 会社は自分の夢を叶えてくれる場所である
- 社長は自分の夢を叶えてくれる場所を与えてくれる尊い人である
- 自分の作る製品や仕事が社会全体にどのようにかかわっているのかを考えてみる
- 給与は社会貢献の対価である
- 給与は自分の実力の対価である
- 働くとは、「ハタラク」＝傍（はた＝周囲）を楽（らく）

にすることである

- 現状を肯定し、その環境下で最大の努力を払う
- 未来の自分は今日の自分の中にある

若年従業員を大昔のようにスパルタ的に扱うこともよくありません。でも、過度に「お客様扱い」する必要もないと思います。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・12（土）

パソコンを買おう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は住宅資材会社のコンサルです。午後は原稿執筆、夜はプロアナウンサースクールに行きます。

今日はパソコンを買い換えるタイミングに関してです。先日、Windows98 や WindowsME と WindowsXP が混在した LAN を構築する中小企業の LAN 構築コンサルをしましたが、やはり Windows98 にもなると 7 年前の OS（基本ソフト）ですから時代を感じます。安全性、動き、機能等、やはり業務の生産性は高くは無いと思います。

中小企業の皆様、そろそろパソコンを買い換えませんか？ 2006（平成 18）年 3 月まででしたら、パソコン等を購入した際の減税措置があります（以下の 2 つ）。どうやら今回は延長措置はなく、本当に来年 3 月でこの制度が終わるようです。

新しいパソコンで安全で効率的な業務をしていきましょう！

少額減価償却資産の取得価額の損金算入制度（財務省）

<http://www.mof.go.jp/jouhou/syuzei/siryuu/255.htm>

IT 投資促進税制（日本 HP）

<http://h50146.www5.hp.com/smb/it/>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・13（日）

岬をめぐる

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。いい天気ですね。

この時期は年間でも最多忙期です。1日に食事に充てる時間をカウントしてみたら、朝・昼・夜合わせても15分でした。今の課題はインフルエンザの予防注射を受ける時間10分を捻出すること…。今日も気合を入れて来週のコンサル・講演の準備をします。

今日は私が撮った岬の写真の紹介です。

石川県珠洲市（すずし）の能登半島の最北端にある禄剛崎（ろっこうざき）にあった方位版です。東京302km、上海1,532km、釜山（ぶさん）783km、ウラジオストック772kmと書かれたものです。少し曲がって立っていることも、なんとなくいい感じです。

国内の都市への距離は東京だけで、他は大陸の外国の都市です。「岬」という場所は自国を背にして、海や外国に意識が向く場所なのですね。このことに気づき、感動してシャッターを切ったものです。

思えば二輪車で全国を1人旅したとき、必ず立ち寄ったのが「岬」でした。以下のページに載っている岬の殆どは行きまし

た。どこも風が強くて、眺めがよくて、開放感があり、半島の先端を見たという満足を感じたものです。

皆さんはどこの岬で何を感じましたか？



日本の岬

<http://www.towninf.co.jp/p/52/52602/100.htm>

相模大野のお茶さん春木屋の関根店長（いい男ですよ～）もブログをはじめたらしいです。お茶っばい和風ブログです。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

ドラッカー死去

偉大なる経営学者のピーター・ドラッカー氏が11日死去した。冥福を祈ります。95歳。多くの経営戦略論、起業家論を展開し、「起業家的柔道」と戦略の類型に日本の武道の名前を使う等、知日派でもあった。

私の経営コンサルタントとしての知識的基礎は氏によって築かれたものが殆どです。心から冥福を祈ります。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・14（月）

基調的な売上高ダウン

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を目指す21名への講義を行います。今日はビジネスアイデアの発表とそれへのコメントです。夜は町田商工会議所で講演「今話題のブログでコミュニケーション型のホームページを作ろう（上）～効果倍増、革新的ホームページのノウハウ～」をします。参加の皆様、よろしくお願い申し上げます。

今日は基調的な売上高ダウンに関してです。中小企業では売上高がダウンしている会社・商店が大変に多いものです。

売上高ダウンの理由は大きく2つに大別できます。

- (1) 強烈な競合店が出現した
- (2) 顧客のニーズと自店の商品・サービスが乖離してきている

急激な売上高ダウンや一時的な売上高ダウンは(1)の場合が殆どです。御社の売上高は「急激」ですか？もしくは「一時的」ですか？

もし「徐々にダウンしている」「基調的にダウンしている」のでしたら、その理由は(2)にあります。

- (2)の「顧客ニーズとのずれ」は認識したくないことですよ

ね。だから多くの経営者は（1）の「競合店の出現」を理由にしようとしています。

でも、それでは改善しません。今の顧客をよく見つめて、今の自店を客観的に見つめて、1つずつ改善を重ねて行きましょう。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・15（火）

効率的な下準備でテキパキと

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は早朝から水産仲卸業者の診断、午後は川崎市産業振興会館の大ホールで川崎市が行う商店街アイデアコンペの2次審査（発表会）の審査員の仕事です。審査委員長を仰せつかっているので最後に講評を述べさせていただきます。夜は大手中央金庫での中小企業診断士の受験向け講師を21時30分までします。今日の内容は財務会計です。今日もバラエティに富んだ仕事です。頑張ります。

今日は効率をあげる仕事の仕方に関してです。皆さんの会社やお店でも、「忙しい時」と「忙しくない時」が順番にやってくることと思います。そして「忙しい時」にもパートさんやアルバイトの動きが遅く、イライラすることも多いことと思います。

従業員の動きを早くするには、実は「忙しくない時間」での段取りや下準備が重要なのです。中小企業が今いるスタッフで少しでも多くの売上高や利益をあげるためには、「忙しい時」の顧客や案件を1件も逃さないことです。

そのために、下準備を十分に進めておきたいものです。

私もサラリーマンを10年間経験しましたが、そのうち8年間は広報部門で定期広報誌の編集をしました。1人で編集企画か

ら執筆依頼、取材、執筆、校正まで担当しましたが、この8年の編集時代に「仕事は段取りすべて」を痛いほど実感しました。今もThinkPad内のフォルダ等、どうすれば効率的に仕事が進むか、常に考えています。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・16（水）

後継時期

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。満月ですかね？暗い朝の空に光っています。今日は早朝から茅ヶ崎市でのレストランのコンサル、午後は横浜元町商店街でのブログ系講演、夜は21時まで町田商工会議所でのブログ系講演です。講演後は帰路の電車とタクシー内で報告書を作ります。講演2本ですから、しっかりと食べて発声します。

今日は後継時期に関してです。このブログを読んで頂いている経営者の方は比較的若い経営者や起業家の方が多いと思います。中には先代から事業を引き継いだ方もいると思います。

中小企業白書によると、30代後半から40代で後継した場合、後継した若社長は「適当な年齢で後継できた」と感じる人が多いのです。50歳以上になると、「少し遅かった」という意見が相当に大きくなります。

親はいつも息子等が半人前に見えるものですが、思い切って30代後半に社長を引き継ぐことも必要だと思います。息子等が1人前にならない理由の1つは、「いつまでも先代が社長でいるから」です。

試練を与えて、一歩下がって息子等の頑張りをサポートすることが大切です。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・17（木）

新規事業のリスク

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は9時から創業を目指す21名へ財務会計の講義を6時間します。夜は川崎創業支援セミナーに参加された3人の方への個別のビジネスプランアドバイスをします。20時までです。その後は来週のコンサルの準備をします。

今日は新規事業のリスクに関してです。

新規事業は以下の4つの発想で考えます。

- (1) 既存事業と関連があり、かつ、ニーズ（欲しいと思う顧客）が確かにある事業
- (2) 既存事業と関連があるが、ニーズがあるかどうか不明な事業
- (3) 既存事業と関連がないが、ニーズが確かにあるもの事業
- (4) 既存事業と関連がなく、かつ、ニーズがあるかどうか不明な事業

(1) が好ましく、(4) は危険です。(1) の場合は、迷わず実行でしょう。

迷うのは(2) と(3) の場合です。

(2) の課題

しっかりとしたニーズ調査を行うこと。既存顧客へのヒアリングのみでは、本音が聞けない場合がありますので、今は取引がない顧客へのヒアリングも必要です。

(3) の課題

内部体制を築くこと。ニーズ（欲しいと思う顧客）はあるが、それに対応する知識や接客力等がない場合が殆どです。FC加盟や従業員の再教育も手段ですが、いずれにしても(3)には資金が必要になります。

新規事業への種まきは経営者としてとても大切な仕事の1つです。リスクがあることを認識しつつも、新規事業を模索していきましょう。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・18 (金)

前向きな思考

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は印刷系会社のホームページ事業化へのコンサル、午後は水産仲卸業者へのコンサル（報告会）、夜は川崎創業支援セミナーの最終回です。20時45分までです。川崎創業支援セミナー参加の皆様、9月16日からの2ヶ月間、毎週金曜日の夜に参加頂きましてありがとうございました。

今日は前向きな思考のための言葉に関してです。接客7用語や挨拶の重要性に関しては、何度となく当ブログに書きました。

「前向きな姿勢を持つ人は人から好意を持たれる」という調査結果があります。話題の多くが過去の話であったり、ニュース等を見た後のコメントがひねくれている人っていますよね。批判によってその場の注目は集まるのですが、その後は周囲が引いていきますので注意です。前向きに行きましょう。

前向きな姿勢を持つコツは、努力して物事をポジティブに解釈して見ることです。私もよくやります。

- ・電車が遅れたら「報告書を電車内で書く時間が増えた」
- ・タクシーが来なかったら「駅まで歩くことで健康になる」
- ・店で食べるパスタの味が悪かったら「次に食べるパスタがより美味しく感じる」

日本の美しい文化の1つに「言霊（ことだま）」という言葉があります。

言霊（ことだま）：出所goo辞書

言葉にあると信じられた呪力。

用語例) 「言霊の幸ふ国」——言語の呪力によって、幸福もたらされている国

知人の言葉ですが、身につける服に書かれた文字に醜い表現があると、人はそのような性格になり、美しい言葉が書かれた服を身につけると、そのような性格になっていくという調査もあるようです。

日頃口に出す言葉。少しだけ意識して美しい言葉や前向きな言葉を使ってみませんか？

先日、町田商工会議所のブログセミナーのご参加くださった女性起業家のブログも前向きです。とても気持ちいいですね。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は

一切執筆しません

- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

2005・11・19（土）

凡人の努力

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は住宅資材会社のコンサルと、午後は相模大野の神奈川総合産業高等学校で高校生向けに講演「WEBビジネスの仕組み」をします。高校生向けの講演は初仕事です。夜はアナウンサースクールです。

今日は凡人の努力に関してです。私は今は毎朝、発声練習をしています。外郎売（ういろうり）は2回発声しますし、日経新聞の音読、発声のために腹筋や背筋、胸筋をブルーワーカーで鍛え、駅まで15分早足で歩いて脚と尻の筋肉を鍛えています。つり革を捕まるしかない混んだ電車内では外に向かってニコリ笑って表情筋や唇を鍛えています（たまに変な目で見られてしまいますが…）。

鍛える、鍛錬、訓練。好きな言葉です。ウサギか亀かと言えば自分は明らかに亀です。凡人はコツコツと前に進むしかないと考えています。私は60代で亡くなった父の分も含めて100歳まで生きるつもりです。努力を止めない限り、体力も知力も人格も「今が成長期」だと考えています。

時々同じ年齢（43歳）の人が自分のことを「下降一方のオヤジ」のようにコメントする人がいますが、かっこ悪いと思います。散る前の花びらが満開で美を誇るように、人も円熟した世代がもっともかっこよく、美しいはずです。

凡人の努力の必要性を実感したのは、私が空手道をしていた中学～高校時代です。空手には「型（かた）」といって敵を想定して1人で演じる演舞があるのですが、私はその型が大得意でした。

通っていた空手の道場は総本部だったので、全国から支部長がよく訪れましたが、その際に、総本部長から「竹内君、平安（ぴんあん）四段と慈恩（じおん）をやってみなさい」と言われて、ある面、手本かのように私に演舞させてくれたことを覚えています。

礼節を重んじる空手道。押忍と書いて「おす」と言う挨拶。コツコツと努力する性格は、武道が与えてくれたと思います。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・20（日）

健康管理

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。ここ数日、寒くなりましたね。風邪をひかれていますか？

昨日は早朝にインフルエンザの予防接種を受けてきました。ずっと前から予約していたのですが、やっと受けることができました。皆さんは予防接種はもう受けましたか？

私は32歳で中小企業診断士で独立してからは、寝込むと売上高が作れず、新規の案件も受注できないということを痛感しました。その後は、健康管理で、できることはすべて実行しています。この健康管理への配慮は、独立前と後で大きく変わったことです。

以下は予防接種以外で、この時期、私が行う健康管理法です。

（1）うがい

ペットボトルのお茶を持ち歩いて、駅の洗面所等でうがいします。最近では、帰宅直後には鼻うがいもします。

（2）栄養バランス

野菜をたっぷり採る。ニンニク卵黄とプロポリス（抗菌作用がある）、ヤクルト400（腸を元気にする）を飲みます。風邪のひきははじめにはこれらを2倍採ってよく睡眠をとります。

(3) 歩く

1日15分ほど駅まで歩きます。3歩で鼻から息を吸って、5歩で口から息を吐くと、全身に酸素がみなぎり、カラダが整うように感じます。足の親指で路面を後ろに蹴るようにして歩きます。

(4) 受動喫煙をしない

講演が多い私は声は大切な商売道具です。勿論タバコは吸いませんし、タバコの煙がある場所には極力行かないようにします。また、タバコを吸う人とは、自然と疎遠になってきています。今の時代、他人の前や食事中にタバコを吸う人は常識がない人だと感じます。

(5) 首を冷やさない

首が冷えると風邪をひくことが多いようです。

人間ドックにも入りますが、基本的に健康体のようです。今も薬は何も飲んでいませんし、夜は布団に入ると10秒で眠りに入れます。なんか、元気で、ぱっと寝てしまう単純男のようですが、健康なカラダを与えてくれた両親に感謝しています。

皆さんは、どんな健康法をされていますか？コメントで教えてくださいね。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・21（月）

好印象を与える目線

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。寒い朝ですね。昨日は1日レジユメ作成し、合わせて100ページのレジユメを作りました。私のレジユメは単なる項目ではなく保存版テキストという感じだと評価頂いています。

今日は創業を目指す21名へ財務会計の講義を6時間します。損益分岐点や経営分析です。夜は起業直後の起業家のホームページや受注コンサルをします。

今日は好印象を与える目線についてです。先日の日経新聞にも書いてありましたが、相手の目を見て話すことは基本中の基本です。しかし、ずっと目を見ていると、相手に威圧感を与えてしまいます。6割は目を見て、4割は目以外を見るとよいらしいです。

また、両目と鼻の頭の三角形の中間を見ると、ずっと見ても相手に威圧感を与えず、好印象を与えるとのことでした。

ここからが私の意見ですが、上記のようなテクニックはあまり気にしすぎることには注意です。既にコミュニケーションが取れている人は、上記を意識せず、今までどおり自然に人と接するとよいと思います。

でも、人と上手くコミュニケーションできない…という人は上

記のようなテクニックを意識されるとよいと思います。

私は人は動物と同じように意志を疎通する能力が備わっていると考えています。知識や理論ではなく、自分に「伝えたい」、「分かり合いたい」という気持ちがあれば、自然と相手の目を6割ほど見つめたり、少し視線を外してから「ありがとう」と言う言葉と同時に目を視線を合わせる等ができるのだと思います。

テクニックよりもマインド。外部の力を入れるよりも内部からの力の引き出し、理論よりも情熱。人が持つ、感情や物事を感じ取る能力を自然と引き出したいものです。私も理論を使うコンサルティング、理論を捨てるコンサルティングを使い分けています。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必

要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・22 (火)

日本語表現

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は早朝から専門コンサルタント業のコンサルと、午後は東京商工会議所杉並支部での講演「成功事例から学ぶ～リピータ顧客獲得で儲けるコツ～」をします。

今日は日本語表現についてです。皆さんは「『外来語』言い換え提案」のをご存知でしょうか？

ハイブリッド⇒複合型

クライアント⇒顧客

トラウマ⇒心の傷

ワンストップ⇒一箇所

あくまで提案ですから、日本語表現にする義務はないのですが、「伝える道具」が言葉ですから、伝わらなければ意味がありません。また、外来語を使うと何となく知識的は優位性を醸し出すことができるような感覚がありますが、これも相手に伝わらなければ意味がありません。

私は「外来語も既に日本語のうち」とも考えることも多いのですが、講演を聞いて下さる人、コンサル対象者によって、言葉を言い換えるようにしています。

深く理解している人ほど、日常的なやさしい言葉で物事を表現で

きるものです。皆さんも、今日1日、ありふれた言葉を使ってみませんか？やさしい表現への言い換えをすることで、その言葉の意味を自分でも再認識できることと思います。

第4回 「外来語」言い換え提案（国立国語研究所「外来語」委員会）

http://www.kokken.go.jp/public/gairaigo/Teian4_tyuukan/index.html

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・23 (水)

限界を超える意識

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。いい天気ですね。今日は今後のコンサルや講演の準備を気合を入れてします。

今日は限界を超える意識についてです。中小企業の経営をしていると、どうしても、超えられない壁がありますよね。受注できないかもしれない…、電話営業しても社名に知名度がないので…等と弱気になりがちです。

人の行動は、心の持ちようで変わります。「勇気を出して」「頑張って」等と勇気付ける言葉がありますが、少し深く考えてみると、心のどこかに「たぶん無理」という諦めがあることが多いと思います。

小象（ゾウ）時代の小さな杭（くい）に繋がれて逃げることでできなかった体験は、大きな大人の象になっても深層心理にあり、本当は杭から逃げるのが可能なのに、それをやろうとしないものです。

中小企業が経営革新するためには、「無理だ」という先入観を捨て去ることが必要です。本当の努力とは、このようなメンタルな心の持ちようの頑張りなのかもしれません。

自社の未来は経営者の心の中にあります。思い切って先入観を

捨てて新しい経営をしてみませんか？窓の外の風景を見ながら、心のなかで自社の限界を1つイメージして、それを越えることができた成功イメージを描いてみてください。さあ。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

☆11月24日11時10分に川崎FMに生出演します！

takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・24 (木)

動画情報の活用／今日はラジオ生出演

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は11時10分からかわさきFMにゲスト出演します。電波の関係で視聴ができない地域でも電話で聴くことができます。固定電話・携帯電話から、いずれも0180-994-791をダイヤルして聴くことができます。

午後は東京茅場町の全国中小企業団体中央会で講演「ITは導入から利活用へ～中小企業組合等におけるEC活用法～」をします。

今日は動画情報の活用に関してです。このところ動画で情報を公開する企業や団体が増えてきました。1年ほど前は過度な動画はWEBの世界では敬遠されていましたが、今では「WEBに動画は必要ない」等と発言する人は「時代遅れな化石」と思われるかもしれません。注意しましょう。もともとWEBも情報媒体の1つ。その表現手法に動画が加わっただけです。

色々な動画サイトがありますが、私が自分の知識のメンテナンスのために見ている動画サイトを紹介します。

政府インターネットテレビ

<http://nettv.gov-online.go.jp/>

トップページのスタートも早く、また、再生スピードも「遅

く」「普通」「早く」と選択できることが便利です。また、今の私にはナレーションの付け方、話し方の研究にもなります。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・25（金）

円熟世代向けの専門サイト

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨日は11時10分からかわさきFMに生出演しました。スタジオの雰囲気っていいですね。パーソナリティーの島岡美延様のリードでなんとか40分を乗り切ることができました。島岡様、本当ありがとうございました。

また、川崎商工会議所の支所長様、tomato様、hi-takas様はじめ、多くの皆様にスタジオにお越し頂き、ありがとうございました。心強かったです。



今日は創業を目指す21名へIT全般の講義を6時間します。話題のブログの開設も講義中にしようと思います。夜はu-Kanagawa 推進協議会での打ち合わせをします。

今日は円熟世代向けの専門サイトやブログに関してです。最近ぐぐぐっと増えていますよ。

最近私は団塊世代が2007年に大量退職することを2007年問題ではなく、2007年チャンスと呼んでいます。団塊世代の人は好奇心が高く、自分らしい消費を好みます。勿論経済的にも他の世代よりも収入、貯蓄とも多く、子育ても終わっているので自分のための消費をする層です。

この層が退職して一気に自由時間に溢れた生活を始めるのですから、この層を顧客と捕らえた企業には一気にビジネスチャンスが広がることでしょう。

以下は団塊世代や50代のみにも焦点を当てたサイトやブログサービスです。私は43歳ですが、自分が50歳や60歳になったときの生活の一部が垣間見れるような気がして、なんかワクワクします。

DORON

<http://doron.allabout.co.jp/>

おとなのたまり場ボンビバン

<http://bv-bb.net/index2.html>

【ステージ】「50歳未満お断り」コミュニティサイト

<http://www.stage007.com/>

オヤジの、オヤジによる、オヤジのための、趣味系ブログコミュニティ 『Relog』

<http://relog.jp/>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・26 (土)

感じたものを撮影する

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はビジネスホテルのコンサルです。夜はプロ養成アナウンサースクールに行きます。

今日は休日的話題の日。紅葉に関してです。地域によっては紅葉が終わりに近い地域もあると思いますが、関東地区では今がよい時期でしょう。

紅葉情報 - goo 秋まるごと特集2005

<http://season.goo.ne.jp/autumn/koyo/>

最近ではデジカメで撮影する人が殆どだと思いますが、撮影する際に「小細工」をしてみませんか？

(1) レンズに息をかける

レンズに「はーっ」と息を掛けてレンズを曇らせ、その状態で紅葉をフレームに納めて、徐々に曇りが取れるのを見ながら、丁度いい曇りの頃にシャッターを切る。

(2) レンズの周囲のみに「鼻のあぶら」をちょっとつける
周囲のみを曇らせて撮るのです。

以下の紅葉の写真もはーっと思を掛けて撮った写真です。



如何ですか？霧がかかったように見えませんか？写真は「真実を写す」と書きますが、その真実とは自分が「感じた真実」だと私は思います。自分が感じたものを写真にする、これが撮影の面白さですよネ。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・27（日）

木の温もりを生活に

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は資材会社のコンサルです。

今日は「木」に関してです。皆さんは生活の中に「木」はどの程度ありますか？昔は小学校の校舎、机、床、自宅の丸テーブル、電柱、表札、柱…多くのものが木製でした。今では木以外の素材が増えています。

私は9年3ヶ月間サラリーマンをしましたが、勤務した会社は東証1部上場の住宅資材商社でした。住宅資材の中でも木材商社としては有名です。広報部門に8年間勤務したときの私の仕事は全国にある木材市場の取材とその記事執筆でした。

「サンゴカクの相場が保（も）ち合い」等の文章で柱の価格のことを記事にしたものです。その後は輸入木材を販売する営業職をし、そして中小企業診断士で独立しました。

今でも木は大好きです。毎朝自宅でこのブログを書きますが、その机もプレナー（カンナがけ）だけした木の机です。水や珈琲をこぼしても、水分を吸ってくれるし、ThinkPadの熱を吸収してくれるので、夏場にはパソコンクーラーの役割も果たしてくれます。

100年で育った木は、伐採されて住宅や製品になっても100

年は持つ、と言われます。奈良や京都の歴史的な寺は300年以上も壊れずに建っています。木は2倍の命を持つものなのですね。

木に囲まれた生活は環境問題も解決してくれます。意識して木製品を使ってみませんか？

地球温暖化防止に向けて（林野庁）

<http://www.rinya.maff.go.jp/seisaku/sesakusyoukai/ondanka/top.html>

写真は私が感じ取った美しい樹木と、美しい木を使った小学校の壁です。





株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・28（月）

気軽にパソコンを使おう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は水産仲卸業者への診断報告会と、午後は卸売業のホームページ開設のコンサル、夜は起業予定者への具体的なアドバイスをします。

今日はIT機器の活用への姿勢に関してです。中小企業や中小飲食店の経営者の中には「うちにはITなんて不要」と感じている人も多いと思います。

先日も50代の経営者の方が、必要以上にIT（と言ってもパソコンのこと）から距離を置くので、「どうしてパソコンを使わないのですか？」と聞くと、「我々の世代はついて行けない」とか「アナログ世代だから」といった返答でした。

50代の経営者にしては早すぎる発言ですよ。60代でも70代でも、経営者であればパソコンは必要な道具だと思います。

傾向として、パソコンを使いたがらない経営者はパソコンのことを過大評価しているか、相当に操作が難しいハイテク機器のように感じているように思います。

IT（まずはパソコン）は以下のように考えるとよいでしょう。

- (1) パソコンは10万円という安い投資である
- (2) パソコンは自分の仕事を楽にしてくれる（余力を生んで

くれる) 道具である

(3) インターネット接続すると、知人や友人との連絡の回数が増える

(4) ホームページを持つと、たとえ更新しなくても顧客が増える

(5) パソコンは小学校でも授業で教えており、子や孫との共通の話題になり、家族間会話が増える

(6) 店の経営をすることと比べればパソコンを操作することなんて、朝飯前くらいに簡単なことだ

(7) 自分にもパソコンはできる

(8) パソコンのすべての機能をマスターする必要なんてない。一部をマスターすればいいんだ

経営者にとって、こんなに素晴らしい道具は他にありません。パソコンは有効です。お気軽に考えてパソコンで遊んでみましょう。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません

・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・29（火）

景気拡大期における経営

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を目指す20名に対して情報技術について講師します。夜は小売店へのネット販売コンサルです。

今日は景気拡大期における中小企業経営に関してです。

日本経済の景気が上昇は本物のようです。先日もラジオ生出演の際に私は「2006年は景気回復が実感できる年」と明言しました。

バブル景気は日経平均株価で言えば1989年12月が最高潮でした。その後の15年は大企業を中心とした弱い景気回復は見られたものの、中小企業はむしろ大企業の好業績を「低価格納品、短納期」という厳しい取引条件で支えたものでした。

今回は個人消費と設備投資が景気を牽引しています。ウォームビズ、ロハス（LOHAS = Life styles Of Health And Sustainable = 健康的で持続可能なライフスタイル）、個人ネット株式投資、団塊世代の豪華消費、学生の就職内定率のアップ、国内生産回帰等、お金を使う局面は確実に増えています。

中小企業の経営者の皆さん、この景気回復期においても業績が上向かなかつたら、それは不況が原因の経営悪化ではなく、経

営努力の方向が顧客のニーズとズレていたと考えましょう。

多少の価格を上げてもいいので、今こそ、中小企業が持つ高い専門性を活かした商売を伸び伸びとしていきましょう。私も中小企業診断士として、今後の数年間がとても楽しみです。

「景気がよくなっていく」。これはぜひ認識されてください。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・11・30（水）

寄付の効用

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はサービス業のWEB外注先に関するコンサルと、午後は横浜元町商店街での講演「ブログを商売に活かす～話題のブログ等の最新ITを使ったWEBプランニングと運用ノウハウ～」をします。夜は相模大野のまちづくりホームページのコンサルをします。

今日は寄付の効用に関してです。中小企業の経営者は「自分が寄付されたいよ…」と言う人が多いのですが、実は寄付という行為は、「する側」への効果も大きいのです。

数年前ですが、ある中小商店の経営者が、「竹内さん、実は毎年決算期になると、〇〇に対して寄付しているんですよ。誰にも言ったことはないのですけどね。ご覧の通り決算は決してよくないのですが、〇〇のお陰で自店はあるのだし、〇〇へ寄付できる自分であり続けなければならないとも思うのです」と言ったことがあります。感動しました。

誰もが誰かに支えられながら生きている——。寄付という行為は利益が潤沢にあるから行うのではなく、「する側」への効用としては、経営者の心を前向きにし、健全にし、自分への誇りを感じさせてくれるものなのかもしれません。

金額の問題ではありません。御社でも寄付を検討されてみませんか？

寄付金の（損金の）取り扱い（一件楽着）

[http://www.rakucyaku.com/Koujien/M/G06/
G600100](http://www.rakucyaku.com/Koujien/M/G06/G600100)

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

横浜の黄葉

こんには。スプラムの竹内幸次です。先ほど、横浜馬車道から元町まで歩きました。いちょうの黄葉（こうよう）がとても美しく、思わず撮影しました。MM21（みなとみらい）地区以外の横浜には歴史や重みがあり、色づく黄葉がその雰囲気を引き立ててくれますよね。好きです、横浜。







株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・12・01 (木)

日本の財政赤字

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を計画する20名に対して情報機器やブログ活用に関する講義を6時間します。夜は川崎区の小売店のホームページコンサルをします。

今日は日本の財政赤字の額についてです。地方含む日本全体の長期債務残高総額を国民数で除すると、821万円にもなることをご存知でしょうか？相当な額ですよ。

財政の建て直しは政府が大きく舵取りをする事項ですが、歳出削減や増税等の話題は、今以上に中小企業経営者や国民は話題にするべき事項なのだと思います。

たまに国や地方からもらう補助金や納税意識が希薄な経営者等がありますが、これは恥ずかしいことだと思います。自分がもらう補助金の原資は誰かが負担しているものです。補助金も受けるけど、必要な納税や社会保険負担も行うという意識が必要です。

中小企業は日本を構成する立派な主体者です。決して国にぶら下がっているお客様ではありません。どうかして、自社にできることはしていきましょう。

リアルタイム財政赤字カウンタ

<http://ueno.cool.ne.jp/gakuten/network/fin.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・12・02 (金)

ホームページの更新

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。寒くなりましたね。今日はサービス業のマーケティング展開等へのコンサルと、午後は士業事務所のホームページコンサル、夜はサービス業へのブログ活用コンサルです。

今日はホームページの更新に関してです。

皆さんは「更新が面倒だから、ホームページを持たない」と考えていませんか？よく「ホームページは更新しなければ見てもらえない」と言うコンサルタントがいますが、それは違います。

私のプライベート写真を公開した「竹内幸次インターネット写真館」というホームページがあります。自慢できることではありませんが、このページは2001年からもう4年間も更新していませんが、それでも順調にアクセス数は伸びています。

竹内幸次のインターネット写真館

<http://www.spram.co.jp/scene/>

ホームページは更新しなくても見てもらえます。更新しなくても無いよりはまし。ぜひ、ホームページを持ちましょう。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・12・03 (土)

仕事の夢

おはようございます。すっかりと冬ですね。スプラムの竹内幸次です。今日は資材会社のコンサルです。夜はプロアナウンサースクールに生徒として行きます。

今日は私の夢に関してです。色々な面がありますが、仕事に関してです。

- (1) 日本の中小企業を元気にする（開業率を5%超へ！）
- (2) 優秀な人ほど中小企業に勤務したり、起業する社会にする（中小企業＝専門家集団）
- (3) 従業員が誇りに思える中小企業を増やす（会社は自己実現のフィールド）
- (4) 経営＝金儲け、ではなく、経営＝自己実現と認識される社会にする
- (5) 中小企業診断士の存在を中学生でも知っている国にする
- (6) 上記を実現するために、経営をテーマにしたテレビキャスターの仕事を作る

そのためには、早くテレビ界から声が掛かる中小企業診断士にならなければ…。先日、FMラジオに生出演しましたが、やはり自分の言葉を多くの人が聴いているという緊張感はたまらなく楽しいものでした。

以前、週にほんの5分ほどテレビ出演す話が進みましたが、最

終的には5,000万円の広告費を支払えるスポンサーが必要となり、実現しませんでした。私の周囲の企業に私からも打診しましたが私を出演させるためにスポンサーになってもいいという企業はなく、自分の非力ぶりと実力のなさを実感しました。

昔から有言実行するタイプです。自分のためにも今日は書きました。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・12・04（日）

横浜の写真

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。最近は冬を感じますね。皆さんは風邪をひいていませんか？風邪をひくとインフルエンザの予防接種が受けられませんから気をつけましょう。

え？インフルエンザの予防接種を受けてない？もしあなたが起業家や経営者であったなら、ぜひ予防接種を受けましょう。

余談ですが、成功する起業家は必ず健康管理をしっかりと行っています。特段の理由がある場合を除き、予防接種を受けない人は起業家としては失敗します。

今日は横浜みなとみらい21地区の写真です。この写真に収めたように、横浜には未来的なビルと水があります。硬い建物と流れる水、歴史と未来、日本と外国。横浜には異なるものを受け入れる懐の深さがありますよね。



株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は

一切執筆しません

- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・12・05（月）

自分に投資する

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は東京都商工会連合会で講習会「企画力・プレゼン力のアップ」の講師をします。6時間です。

今日のテーマは「自分に投資する」です。最近では株価が上がっており、サラリーマンの中にはボーナスは株式に投資すると考える人が少なくないようです。私の場合は…。どうも投資や金儲けが下手なようですので、株式投資はほどほどにしようとしています。

私自身が創業した11年前から感じていることですが、もっとも利回りが高い投資先は「自分自身」だと思います。また、株式や他の投資先の方が利回りがよいと感じるということは起業家としては、努力が足りない証拠だと思います。

私は中小企業診断士受験は基本は独学にし、短期セミナーのみを受験して合格しましたが、それでも100万円以上を投資しました。書籍代等です。今でもこの100万円の自分への投資は有効であったと感じます。

皆さんは、自分に投資をしていますか？大丈夫、いつか必ず成果になります。どんどん自分に投資しましょう。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・12・06 (火)

時間厳守は成功の最低条件

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日も東京都商工会連合会で講習会「企画力・プレゼン力のアップ」の講師をします。6時間です。

今日は時間厳守に関してです。交通機関等の事情で遅刻することは誰にでもあることと思います。でも、その時に小走りしながら待ち合わせ場所に行ったり、「1分遅れて申し訳ございませんでした。」と明確に謝罪することが大切です。

私はヘリコプターを使ってでも遅刻しないくらいの気構えでいます。遅刻は恥です。そして遅刻をしても謝罪しないことはそれ以上に恥です。

遅刻に代表されるように時間にルーズな人は起業家としては最悪です。遅刻や納期遅れを繰り返すようでは、早晚、周囲が去っていきます。

皆さんは遅刻や納期遅れをどのようにして防いでいますか？さあ、遅刻しないように小走りします！

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・ 中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・12・07（水）

マスク

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日も立川の東京都商工会連合会で講習会「企画力・プレゼン力のアップ」の講師をします。6時間です。夜は某大手信用金庫で中小企業診断士の受験向け講師をします。今日の講義は財務会計です。

今日はマスクに関してです。私は昨日からマスクをして電車等に乗っています。風邪をひいたからではありません。風邪やインフルエンザ等のウイルスから身を守るためです。

神経質だな…と感じることと思いますが、私はプロとして自分にできる健康管理をしているつもりです。毎年この時期にはそうします。

よく「俺さあ、インフルエンザで熱が39度あるんだよ、今」なんて言いながらだらだらと仕事をする人がいますが、そういう人に限ってマスクもせずに、自分がいかにも頑張っているんだとアピールするかのよう咳をしながら仕事をします。周囲には迷惑ですよ。

この冬は鳥インフルエンザのこともあり、笑いごとでは済まされません。もし自分が風邪やインフルエンザかも知れないと感じたら、マスクをして他人に感染を広げない努力をしましょう。

考えてみれば、マスクって、いつから「自分を守る道具」になったのでしょうか…。みんなが「他人に迷惑をかけない」と考えて節度ある対応をとっていた頃、マスクは「他人に迷惑をかけない道具」であったはずです。

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・12・08（木）

目標を設定しよう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は起業家へのマーケティング展開へのコンサルと午後はネット通販会社へのコンサルです。

今日は目標設定に関してです。12月ですから「よいお年を」という挨拶を交わすことも増えてきますよね。頑張る起業家は皆、1年があつという間であり、でもよく思い出してみると色々なことがあったことでしょう。

私も中小企業診断士としての独立後は、サラリーマン時代とは比較にならないほど色々なことばかりの11年間です。

来年はどのような目標を設定しますか？色々と考えられますよね。

- (1) 売上高を目標にする
- (2) 利益額を目標にする
- (3) 顧客数を目標にする
- (4) 顧客満足度を目標にする
- (5) 従業員数を目標にする
- (6) 新製品開発を目標にする

中小企業は取引先の経営戦略の影響を受けやすく、自社の目標を設定しにくいものです。でも、本来であれば主体的に行動し

たいと考えている経営者多いはずです。

御社の来年の目標は何ですか？今の仕事の忙しさから、本来の起業目的を見失っていませんか？本当にしたい仕事をしていませんか？

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・12・09（金）

色の効用を経営に

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は相模原市の公益法人等経営評価委員の委員会があります。

今日は色の効用に関してです。色って思った以上に人の心理に影響するものですね。ラーメン店のイスは赤いほうが儲かると言いますし、受験期の子供部屋のカーテンを青等の寒色系にすると勉強に集中しやすいと言います。

中小企業では自社のコーポレートカラーを定めていない会社も多いのですが、来年は、自社の基調色を決めてみませんか？

色の広場（財団法人日本色彩研究所）

<http://www.jcri.jp/hiroba/index.htm>

カラーダイエット（ビッググローブ）

<http://health.biglobe.ne.jp/colum05/item87.html>

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます

- ・ 顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・ 守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・ 運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

00268063

2005・12・10 (土)

商店街の経営問題

第5表 商店街における大きな問題¹

回答割合 順位	平成2年度	平成7年度	平成12年度	平成15年度
1位	駐車場がない (41.4%)	大規模店に客足がとられている (75.7%)	魅力ある店舗が少ない (72.8%)	経営者の高齢化等による後継者難 (67.1%)
2位	域外の大規模小売店舗に客足がとられている (38.5%)	後継者難 (63.9%)	大規模店に客足がとられている (72.3%)	魅力ある店舗が少ない (66.3%)
3位	全般的に店舗規模が過小 (38.5%)	大規模店出店ラッシュに押され気味 (60.6%)	商店街活動への商業者の参加意識が薄い (65.0%)	商店街活動への商業者の参加意識が薄い (55.7%)
4位	業種構成に問題がある (25.7%)	商圏人口の減少 (57.5%)	経営者の高齢化等による後継者難 (61.6%)	核となる店舗がない (51.8%)
5位	非商店が多いため、商店街が断続的である (21.8%)	駐車場がない (54.3%)	大規模店に押され気味 (58.8%)	店舗の老朽化・陳腐化 (48.2%)
6位	商店の面抜け現象が進行 (20.7%)	(まちづくりに対する)住民の参加意識が薄い (52.7%)	商圏人口の減少 (56.4%)	駐車場の不足 (37.2%)
7位	後継者難 (18.3%)	全般に店舗規模が過小 (51.6%)	駐車場がない (54.0%)	大規模店との競合 (36.9%)

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は大手地方銀行でのセミナー講師「まちおこし～地域商店街活性化の方策～『地域及び個店のマーケティング戦略』」をします。早朝出発して夜戻ります。

今日は商店街の経営問題に関してです。中小企業庁が行った「平成15年度商店街実態調査」によると、商店街の大きな問題点は以下でした。

- 1位 経営者の高齢化等による後継者難
- 2位 魅力ある個店が少ない
- 3位 商店街活動への商業者の参加意識が薄い
- 4位 核となる店舗がない

5位 店舗の老朽化・陳腐化

6位 駐車場の不足

7位 大規模店との競合

画像にあるように、平成2年には7位であった「経営者の高齢化等による後継者難」が、急激に上位に来ていることが分かります。平成2年から平成15年はバブル経済が崩壊して職がない時代です。それでも、後継者いないという状況は、本当に厳しいものだと思います。

先日もある中小企業で、「売上高は落ちているが、今更危険を冒してまで売上高を回復させることもない。自分の代で食べればそれでいい」という意見がありました。

個人の人生としてみればこれも選択肢です。でも、従業員や取引先からすれば、よい経営をしている商店であれば、継続経営して欲しいと考えているはずです。

中小商業の商店主の皆さん、辛いけど、まずは自店の経営に夢を持ち、それを家族にも話し、失敗だけを見ずに成功事例も見て、自店のよい点も家族で語りましょう。

では、新幹線で長野に行ってきます！

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2005 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

- ・中小企業経営にプラスになるような情報の執筆を心がけます
- ・顧問先企業、コンサルティング先企業等の特定企業の情報は一切執筆しません
- ・守秘義務がある情報は一切執筆しません
- ・運営趣旨にそぐわないコメント・トラックバックは削除等必要に応じた措置を取ります

竹内幸次ブログトップへ

1冊で印刷できる最大ページ数を超えました。

ブログデータを
再編集した上で、再度お申し込みください。