

中 小 企 業

診 断 士

竹 内 幸 次

ブ ロ グ

集 2

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2

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・12・17 (土)	売れるネットショップ	1
2005・12・18 (日)	経営のリセット	3
2005・12・19 (月)	経営戦略の方向性	5
2005・12・20 (火)	内部に向けた戦略	7
2005・12・21 (水)	生き物からの経営ヒント	9
2005・12・22 (木)	経営の伸ばし方	11
2005・12・23 (金)	中小企業診断士の身だしなみ	13
2005・12・24 (土)	必要売上高の計算の仕方	16
2005・12・25 (日)	飲食店は全席禁煙を	18
2005・12・26 (月)	中小企業に対する金融機関の役割	20
2005・12・27 (火)	勇気を出して起業しよう	22
2005・12・28 (水)	中小企業従業員へのメッセージ	24
2005・12・29 (木)	中小企業も計画比の経営を	26
2005・12・30 (金)	起業家からのサンプル送付、嬉しいです ね	29
2005・12・31 (土)	今年の私の総括	32
2006・01・01 (日)	起業家と中小企業経営者の皆さん、今年もよろしく お願いします	35
2006・01・02 (月)	無料起業相談会や生涯現役セミナー等の講演 予定	37
2006・01・03 (火)	私が尊敬する人、たかひてるこさん	40
2006・01・04 (水)	パワーの源はプロポリスか (^J^)	43
2006・01・05 (木)	顧客管理で経営革新を (セミナー案内)	45
2006・01・06 (金)	新規出店から得る経営ヒント	49
2006・01・07 (土)	ワイヤレスマウス	51

2006・01・08 (日)	ハードディスクの交換を	54
2006・01・09 (月)	中心市街地の経営革新	57
2006・01・10 (火)	消費の二極化と顧客の定義：中小企業のマーケティング戦略	60
2006・01・11 (水)	中小企業のM & Aは成長戦略の1つ	62
2006・01・12 (木)	「LOHAS/ロハス」で3割高く売れる？	64
2006・01・13 (金)	ナンバーポータビリティ導入で携帯各社のマーケティング戦略は？	66
2006・01・14 (土)	有限会社の株式会社への移行	68
2006・01・15 (日)	従業員との賃金交渉のアプローチ	70
2006・01・16 (月)	個人情報保護対策の基礎	73
2006・01・17 (火)	中小企業のプロモーション戦略	75
2006・01・18 (水)	人材育成と売上高の関係	77
2006・01・19 (木)	商店街の活性化の手順	79
2006・01・20 (金)	企業分析の切り口	81
2006・01・21 (土)	誠実な経営を	83
2006・01・22 (日)	酒以外の飲コミュニケーション	85
2006・01・23 (月)	組織における経営者の役割	87
2006・01・24 (火)	経営者の右腕	89
2006・01・25 (水)	顧客の不安除去	91
2006・01・26 (木)	よいホームページ	93
2006・01・27 (金)	ホームページと時間概念の革新	95
2006・01・28 (土)	電子メールの効用	97
2006・01・29 (日)	横浜みなとみらい	99
2006・01・30 (月)	電子メールで心を伝える	101
2006・01・31 (火)	ホームページやブログの目的を設定しよう	

	103
2006・02・01 (水)	プレゼンテーションのコツ	105
2006・02・02 (木)	WEB 戦略の収益構造をしっかりと立てる	107
2006・02・03 (金)	イメージ検索を使おう	109
2006・02・04 (土)	親の命と自分	111
2006・02・05 (日)	地名の意味	113
2006・02・06 (月)	魅力的なWEB コンテンツ	115
2006・02・07 (火)	検索サイトの使い分け	117
2006・02・08 (水)	個性的なビジネスモデル	119
2006・02・09 (木)	ブログは電子チラシ	121
2006・02・10 (金)	ホームページの受注力アップ	123
2006・02・11 (土)	経営改善から経営革新へ	125
2006・02・12 (日)	ライブカメラで息抜きを	127
2006・02・13 (月)	実店舗があると、ネットショップでも売れる ?	129
2006・02・14 (火)	仕事の相棒、ThinkPad	131
2006・02・15 (水)	健康的な歩き方	133
2006・02・16 (木)	来期の戦略を考えよう	135
2006・02・17 (金)	称賛する余裕を	137
2006・02・18 (土)	製造業における付加価値の源泉	139
2006・02・19 (日)	早朝の爽快感	141
2006・02・20 (月)	ブログを閉鎖	143
2006・02・21 (火)	経営者の統率力	145
2006・02・22 (水)	諦めず、1つ進む経営	147
	ITセミナーのご案内	148
2006・02・23 (木)	中小企業の経営革新意欲	150

2006・02・24 (金)	前向きになろう	152
2006・02・25 (土)	寛容になろう	154
2006・02・26 (日)	思わず笑ってしまった	156
2006・02・27 (月)	不完全さを活かす経営	158
2006・02・28 (火)	「やりたい仕事ができる」職場環境	160
2006・03・01 (水)	飾りじゃないビジネスプランを	162
2006・03・02 (木)	以心伝心	164
2006・03・03 (金)	メールのマナー	166
2006・03・04 (土)	店内照明で来店促進を	168
2006・03・05 (日)	経営に関する名言	171
2006・03・06 (月)	スピリチュアルな経営コンサル	173
2006・03・07 (火)	頼らず甘えず、自助努力を	175
2006・03・08 (水)	中小企業の情報化	177
2006・03・09 (木)	中小企業こそCRM/顧客管理を	179
2006・03・10 (金)	中小企業こそ、商標権を取ろう	181
2006・03・11 (土)	中小企業・組合向けビジネスブログセミナー	183
2006・03・12 (日)	花のある街、花を活かした経営	185
2006・03・13 (月)	Windows Vistaでパソコンの買い時を考える	187
2006・03・14 (火)	YAHOO! MAPSの凄さ	189
2006・03・15 (水)	ITはコミュニケーションの手段	191
2006・03・16 (木)	SBUという認識を	193
2006・03・17 (金)	更新遅れのホームページはブログに	195
2006・03・18 (土)	メディアとしてのイベントを	197
2006・03・19 (日)	写真を創る	199
2006・03・20 (月)	中小企業の少額減価償却制度は2年間延長	

	201
2006・03・21 (火)	商店街の活性化事例集	203
2006・03・22 (水)	宮崎台駅の気持ちよい接客	205
	横須賀の桜	206
2006・03・23 (木)	中小小売部門も景気回復	209
	横浜の桜	211
2006・03・24 (金)	秋葉原のまちづくり	212
	横浜みなとみらい21	213
2006・03・25 (土)	イタリアの店内照明の工夫	216
2006・03・26 (日)	ThinkPad X60の感想/レビュー	219
2006・03・27 (月)	スモールの強みを	223
2006・03・28 (火)	どのページからもメールが出せるレイアウト を	225
2006・03・29 (水)	ホームページには社長メッセージを	227
2006・03・30 (木)	理論と実践のバランスを	229
2006・03・31 (金)	自然な、人間味あふれる接客	231
2006・04・01 (土)	空と雲の写真	233
2006・04・02 (日)	地域性高い海ほたるの商品開発	237
2006・04・03 (月)	経営革新計画作成のコツ	241
2006・04・04 (火)	YAHOOのカテゴリ登録マークの異常	243
2006・04・05 (水)	まずはWinny (ウィニー) の発見を	245
2006・04・06 (木)	飲食店は原産地表示を	247
2006・04・07 (金)	安心する指紋認証を使おう	249
2006・04・08 (土)	経営者は音読して健康維持を	252
2006・04・09 (日)	風が吹く自然の偉大さ	254
2006・04・10 (月)	メールで使うべきではない機種依存文字	

	256
2006・04・11 (火)	DHTMLのサンプル集	258
2006・04・12 (水)	ホームページのアクセス解析を	260
2006・04・13 (木)	話題を作る経営～藤沢駅のキオスク	263
2006・04・14 (金)	IT安心会議	265
2006・04・15 (土)	7,200回転のハードディスクでThinkPad X60 動作快適	267
2006・04・16 (日)	高い価格で高い満足を～平塚駅のそば店	270
2006・04・17 (月)	販売チャネルとしてのワンセグ放送	272
2006・04・18 (火)	格差社会は「経済格差社会」に	275
2006・04・19 (水)	仕切りなおしを自分に	277
2006・04・20 (木)	顧客満足度の継続把握を	279
2006・04・21 (金)	意味を付加した物販を	281
2006・04・22 (土)	ワイヤレスLANの普及	283
2006・04・23 (日)	ねこのライブ動画	285
2006・04・24 (月)	Windows98やMEの使用には注意を	286
2006・04・25 (火)	衰退産業にも経営チャンスはある	288
2006・04・26 (水)	通信販売法ではなく「特定商取引法」	290
2006・04・27 (木)	従業員の能力開発に	292
2006・04・28 (金)	公的支援を受けて、コンサルタントを安く？ 使う	294
2006・04・29 (土)	川崎創房（SOHO）オフィス入居募集開始	296
2006・04・30 (日)	5分の靴磨き＝24時間の充実仕事	299
2006・05・01 (月)	会社法スタートで経営が変わる	301

2006・05・02 (火)	自社ホームページに誰がリンクしているか	303
2006・05・03 (水)	心も素足に	305
2006・05・04 (木)	ウイルス駆除	307
2006・05・05 (金)	ビジネスプランのポイント	309
2006・05・06 (土)	逗子市のTMOまちづくり	311
2006・05・07 (日)	東京休日案内	315
2006・05・08 (月)	2006年中小企業白書の特徴	317
2006・05・09 (火)	商品パッケージの重要性	319
2006・05・10 (水)	川崎市の商店街で創業しよう	321
2006・05・11 (木)	男性ビジネス向けファッションショップも充 実を	323
2006・05・12 (金)	経営革新計画を作ろう	327
2006・05・13 (土)	ネット販売時の文章表現	329
2006・05・14 (日)	キーボードは静かに	331
2006・05・15 (月)	特定同族会社の役員に対する給与の一部損金 不算入	333
2006・05・16 (火)	町田のチーズケーキ店「糸くぼ」	336
2006・05・17 (水)	中小企業も決算公告を	338
2006・05・18 (木)	無線LANにセキュリティを施す	341
2006・05・19 (金)	有限会社を株式会社にする	343
2006・05・20 (土)	広角レンズの魅力	345
2006・05・21 (日)	絞り開放で撮影する	348
2006・05・22 (月)	ビジネスブログとして、このブログ1周年で す	351
2006・05・23 (火)	情報動向調査の結果	354
2006・05・24 (水)	Windows Vistaのインストールには15GBも	

	必要	357
2006・05・25 (木)	復活した商品	360
2006・05・26 (金)	飲食店の料理単価アップ	362
2006・05・27 (土)	スローシャッターで撮る	364
2006・05・28 (日)	竹内幸次のオリジナル曲	367
2006・05・29 (月)	顧客データベースを活用した販促	369
2006・05・30 (火)	飛行機内販売の価格帯	371
2006・05・31 (水)	知識を結果につなげるノウハウ	373
2006・06・01 (木)	がんばる商店街77選	375
2006・06・02 (金)	神奈川での商業経営革新の講演	378
2006・06・03 (土)	禁煙の効用	382
2006・06・04 (日)	竹内幸次の短編小説	384
2006・06・05 (月)	立って会議をしてみよう	393
2006・06・06 (火)	中小企業こそ、現場に集中力を	395
2006・06・07 (水)	五感を蘇えらせる経営	397
2006・06・08 (木)	商売はコミュニケーション力	400
2006・06・09 (金)	転職を成功させるコツ	403
2006・06・10 (土)	雑誌の表紙から時代を知る	405
2006・06・11 (日)	冷房し過ぎに注意を～前世はラッコらしい私 ～	407
2006・06・12 (月)	YAHOOが検索結果表示を変更	409
2006・06・13 (火)	ThinkPad X60/X60s/X40/X31比較	411
2006・06・14 (水)	蛍雪時代に掲載されました	417
2006・06・15 (木)	コダック V570の広角画像の魅力	420
2006・06・16 (金)	川崎起業家塾のご案内	427
2006・06・17 (土)	iPod & iTunesで遊ぶ	429
2006・06・18 (日)	減量と身体づくり	433

2006・06・19 (月)	モバイルプロジェクターでバンバンお見せします	435
2006・06・20 (火)	50円を一緒に探した父親	437
2006・06・21 (水)	常識や社会性こそ受注力の根源	440
2006・06・22 (木)	成功する起業家は感動を呼ぶ一途さを持つ	442
2006・06・23 (金)	自ら殻を破る～自己革新	444
2006・06・24 (土)	ネット社会の人間関係づくり	446
2006・06・25 (日)	Google Earthで旅をする	448
2006・06・26 (月)	オフィス温度は28度に	450
2006・06・27 (火)	リピータ顧客獲得で儲けるコツ	452
2006・06・28 (水)	名前を呼ぶJAL 客室乗務員に感動	454
2006・06・29 (木)	スーツの裾は短めに	456
2006・06・30 (金)	プレッシャーに強くなる	458
2006・07・01 (土)	バーゲンでがっかり	460
2006・07・02 (日)	面倒な領域に楽しみがある	462
2006・07・03 (月)	経営革新セミナーの講師をします	464
2006・07・04 (火)	完全燃焼する姿は美しい	467
2006・07・05 (水)	仕事の成果基準を明確にする	470
2006・07・06 (木)	ノートパソコンを持ち歩こう	472
2006・07・07 (金)	中小企業診断士の独立記念日	474
2006・07・08 (土)	川崎創業セミナーのご案内	481

2005・12・17（土）

売れるネットショップ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は相当に寒い1日のようです。ビジネスホテルのコンサルと、午後は卸売業のコンサル、夜はアナウンサースクールのアスクに行きます。

今日は売れるネットショップに関してです。

NPO 法人全国イーコマース協議会は、毎年ベストECショップ大賞を選定しています。もう3月のことですから、9ヶ月が経過していますが、その受賞サイトを1つずつ見てみると、参考になることも多いと思います。

ECショップ大賞（2005）

http://www.ec-conference.com/con_bestec2005.php

大賞は加藤水産の「北国からの贈り物」でした。画面一杯に広がるカニ等の商品の写真が魅力的ですよね。

でも、このような画面に表現されている事柄以外の事に注目しましょう。例えば、購入前の質問への返答や、配送時の配慮、購入後のフォロー等です。

ざっとですが、成功するネットショップは、画面要素（デザイン、文字表現等）は2割程度かと思います。あとは仕組みと

バックで動くマーケティング分析機能（顧客管理や商品管理、アクセス解析等）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・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

00750214

2005・12・18（日）

経営のリセット

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。寒いけどいい天気ですね。昨夜のフィギュアスケートは伸び伸びと滑る選手、3回も転んでも最後まで頑張る選手、どちらも感動しました。

今日は経営の仕切りなおし、リセットに関してです。皆様の会社では、経営の見直しはどの程度されていますか？

- (1) 毎週
- (2) 毎月
- (3) 毎四半期
- (4) 半年
- (5) 1年
- (6) していない

この案件を受注するか、しないか等の日々の意思決定ではなく、今後どのようにしよう、という将来志向の方向性に関しての見直しを行う中小企業は大変に少ないものです。

もしかしたら、今の仕事を一度、中断して、ゼロからスタートした方が上手くゆく、ということもあるかもしれません。

もうすぐ新年です。今までの色々な事柄は整理したうえで思考の中では封印することも、場合によっては有効です。意識を前

向きにするために、リセットする余裕を持ちたいものです。

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】

- ・ 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

00750214

2005・12・19（月）

経営戦略の方向性

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名へビジネスプラン作成の側面支援をします。

今日は経営戦略の方向性に関してです。

- (1) 市場に向けた戦略
- (2) 内部に向けた戦略

この2つに大別されます。また、(2)の市場に向けた戦略は、

- ①取引先等の身の回りを対象にした戦略
- ②地球環境等の広範囲を対象にした戦略

に細分化されます。どれも大切に経営革新には有効な戦略ですが、中小企業には(2)内部に向けた戦略の難しさがあります。

例えば働きが悪い従業員がいた場合、「だめな従業員なら解雇する」「異動させる」「減給させる」等の大企業的な対処は中小企業にはできません。

従業員1人ひとりの力を如何にして発揮させるか。中小企業経営には大きな課題でしょう。御社が重視している戦略はどのタ

イブですか？

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】

- ・ 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

00750214

2005・12・20（火）

内部に向けた戦略

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業直後の起業家へのコンサルと、午後は中央職業能力開発協会での経営計画に関する試験作問委員の仕事を行います。

今日は昨日に続いて、内部に向けた戦略についてです。内部に向けた戦略は、以下の2つに大別されます。

- ①組織面の戦略
- ②人事面の戦略

人事面の戦略とは、如何にして従業員が持つやる気を引き出すかですが、やる気を引き出す目的は販売面の活性化（つまりマーケティング戦略）です。

具体的には顧客意識への理解を深めたり、接客能力を高めるための研修を行ったりすることです。

つまり、内部に向けた戦略の意義は、よりよいマーケティング戦略（受注を増やすこと）にあるのです。

経営者の皆さん、「とにかく顧客を開拓してこい」や「売上高を増やせ」等の結果のみを従業員に指示するのみならず、まずはじっくりと、人（従業員）を育ててみませんか？

内部に向けた戦略は、時間が掛かる分、簡単には競合他社が真似できないというメリットがあるのです。

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】

- ・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

00750214

2005・12・21（水）

生き物からの経営ヒント

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はインポートショップのWEB販売のコンサルと、午後は資材会社のコンサルです。

今日は生き物からの経営ヒントに関してです。

- ・昆虫や形状や鳥の羽根を研究して飛行機ができた
- ・毒蛇の黄色と黒の配色から危険警告のマークの色ができた

経営は生き物である「人」を対象にした活動ですから、昆虫や生き物の生態を思い浮かべると、意外なヒントがあるかもしれません。

冬眠する蛙

遠くを見渡すキリン

コアラの丸さ

犬の臭覚

竹の木の柔軟さ（柔らかくもあり、粘りがある）

檜の木の堅実さ（硬くもあり、もろくもある）

自然界から学ぶ視点、経営のヒントになるはずです。

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

00750214

2005・12・22（木）

経営の伸ばし方

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は創業を目指す20名へのビジネスプラン作成の側面支援をします。今日は完成したビジネスプランへのコメントです。

今日は経営の伸ばし方に関してです。最近の私のブログは戦略的記事が多いですね…。

御社はどちらに近いでしょうか？

- (1) 事業分野や商品を限定して、専門化する方向
- (2) 事業分野や商品を拡大して、総合化する方向

一般に中小企業は（1）がお勧めなのですが、（2）のメリットもあります。それは付加価値を作り出す領域が増えることです。

ある程度の部門や商品の幅を持つことで、流通加工や配送等の付加価値を作る領域が膨らみます。もしこの膨らみの方に挑戦する意欲があるようでしたら、中小企業でも（2）の総合化戦略は有効です。

御社はどうしますか？

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】

- ・ 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

00750214

2005・12・23 (金)

中小企業診断士の身だしなみ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。とてもいい天気ですね。

昨日は中小企業診断士の2次試験に合格された数名からメールを受けました。中には60歳を越えている方でストレート合格した方もいました。凄いですね。合格された方、本当におめでとうございます。

皆さん私の講義を「実践的な現場の視点からの講義や事例解説で感動した」等のコメント。これも嬉しいですね。今はTAC講師はしておりませんが、中小企業向けの各種の講演でも、常に「使える情報」「現場的」「ライブ感」「元気になる」ような講演をしていこうと思います。

今日は休日的な話題です。以前、靴磨きが趣味だと書きましたが、今日はその経過です。中小企業診断士で独立するまでのサラリーマン時代には靴のことはまったく意識していませんでした。

多分、靴を磨くことは年に数回、あっても泥がついたときに泥を取る、という感じであったと思います。

中小企業診断士で独立後、人前で講演したり、会議の進行を任せられたり、父親くらいの年齢の経営者に1対1でコンサルする

とき、自分の身なりや持ち物が「負けてる」と思うと、気まで負けてしまい、よいコンサルや講演ができないことを実感しました。

それからは身なりをしっかりと務めています。以下は私の日課です。

- ・帰宅後すぐに靴に木製のシューキーパーを入れて汗を吸い、型崩れを防ぐ
- ・スーツの上下をブラッシングする
- ・スーツの上下に霧吹きして、しわを伸ばす
- ・スーツのパンツをズボンプレスを2回する（位置をずらして）
- ・今日履いた靴についた軽いほこりをブラシと布で取る
- ・靴底に専用クリームを塗る
- ・靴の表面に透明の柔らかめのクリームを塗って汚れを取る
- ・靴の皮の色に合ったクリームを塗る（乳化性が原則、たまにトーに油性を使う）
- ・1時間待つ
- ・靴を乾いた専用布で5分くらいかけて拭く

靴は育てるものなのですね。以下の写真の靴は半年間、育てたものです。だんだんと色に深みがでてきたので、今後も楽しみです。



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】

- ・ 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

00750214

2005・12・24（土）

必要売上高の計算の仕方

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はICT系開発企業のコンサルをします。

今日は簡単な必要売上高の計算の仕方です。御社では「従業員が安く売ってしまって困っている」ということはありませんか？

営業会議で「粗利を20%にしよう」と決めた後、100円の原価の商品を120円で売ってしまう従業員は少なくありません。「2割乗っけて売ればいいのでしょ？」という感じです。

でも、これでは粗利は16.7%になってしまいます。粗利20円 ÷ 売価120円 = 16.7%。販売を担当する従業員には以下の基本式を説明しましょう。

× 100円 × 1.2 = 120円…これでは粗利率は16.7%しかない
○ 100円 ÷ (1 - 20%) = 125円…これなら粗利率が20%になる

初歩的なことですが、中小企業の営業現場であまりにも認識されていない基本的な算式です。

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

00750214

2005・12・25（日）

飲食店は全席禁煙を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はICT系の起業家へのコンサルをします。

今日は禁煙に関してです。飲食店のコンサルをする際に、必ず話題になることが禁煙への対応です。開店時には全席喫煙、その後一部禁煙席も設ける、最近では全席禁煙にするかどうかを悩んでいる…、という感じです。

全席禁煙にすると…話題の自然志向や健康志向等のトレンドに敏感なロハス的な比較的に経済的にも裕福な顧客が増える

一部喫煙にすると…一般客は現状維持されるが、ロハス的な比較的に経済的に余裕がある顧客が増えない

結局は経営者がどのような店舗運営をしたいかによりますが、今後は全席禁煙にするべきだと私は思います。喫煙者に「タバコを止めましょう」と言っているのではなく、せめて食事中にタバコを吸うことは控えるべき、ということ飲食店経営者は顧客に知ってもらうようにしましょう。

全席禁煙居酒屋が登場（日経レストラン）

<http://nr.nikkeibp.co.jp/blog/tooyama/20050719/>

タバコの害

<http://www.geocities.jp/uen2003ehime/page022.html>

タバコによる損失

<http://www4.ocn.ne.jp/~ochrs/tabako2.htm>

タバコの害（タバコはこんなに恐ろしい！）

<http://www.synapse.ne.jp/~iichiki/index5.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】

- ・ 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

00750214

2005・12・26 (月)

中小企業に対する金融機関の役割

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18名のビジネスプラン発表へのコメントをします。

今日は金融機関の役割についてです。このブログを読んで頂いているお方の中にも信用金庫等の金融機関の融資・審査担当の方も少なくないと思います。

最近感じることは、融資先の中小企業の経営力を見抜く目をもっと高めて欲しいということです。再生支援、開業診断、セミナー等の仕事で金融機関の方と一緒にすることがありますが、総じて「現場軽視」だな、と感じます。

土地、担保、時価評価、実質資産価値、他の金融機関の融資姿勢等ばかり気にしないで、もっともっと、その企業が持つ経営の力（今後生み出すキャッシュフローの可能性）に注目して欲しいのです。書類のみで融資を決めるのではなく、会社に行って、従業員の動きを見て、現場の活気を感じて欲しいのです。

何を言っている…と感じる金融機関の方もいるでしょう。でも、現場に行かないで経営者と面談しただけの融資は、その中小企業の実態を過大に評価することもあり、また過小に評価することもあるでしょう。どちらも危険です。

現場はすべての経営判断のスタートです。金融機関の皆さん、

現場に行きましょう、私と一緒に。経営のこと、何でも説明差
し上げますから。

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】

- ・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

00750214

2005・12・27 (火)

勇気を出して起業しよう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日も創業を目指す18名のビジネスプラン発表へのコメントをします。今日が3ヶ月間続いた創業支援科講義の最終日です。皆さん、お疲れ様でした。夜はICT系企業との打ち合わせです。

今日は起業・創業支援に関してです。

- (1) 創業は「業（仕事）を創ること」。起業は「業（仕事）を起こすこと」。起業よりも創業が難しい
- (2) 成功の鍵は自らの考えの中にある。戦略や財務のテクニックではない
- (3) 隣人にも、社会にも甘えない。社会が何をしてるかではなく、社会に何ができるかを考える
- (4) 「儲け」という文字は「信用される者」と書く。商品よりも自分を磨くべき
- (5) やったことの後悔よりも、やらなかった後悔の方が大きい。起業したい今の気持ちを大切に
- (6) 人生、七転び八起き。起業に失敗しても、また別の人生をスタートすればいい

究極は、「やるか、やらないか」だと思います。これは心の中の紙一重の勇気の違いかもしれません。大丈夫。渋沢栄一も、ホリエモンも、パン屋さんも、ラーメン屋さんも、私竹内幸次も、みんな起業できました。さあ、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
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

00750214

2005・12・28 (水)

中小企業従業員へのメッセージ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。寒いけどいい天気ですね。

今日は従業員へのメッセージについてです。このブログは起業家と中小企業経営者に向けて書いています。今日で年内は仕事納め、という会社も多いと思います。

経営者の皆さん、年内最後の朝礼や終礼にはどのようなことを話しますか？

- (1) 日本経済のこと：株価は16,000円を超え、賞与も増えて個人消費も拡大、企業の設備投資も上向き。景気は上向いている。
- (2) 自社の業績のこと：当初予想を上（下）回った。その理由としての感謝や刺激。
- (3) 自社の組織や新体制のこと：どのような組織変更を行い、どのような成果を生んだか。
- (4) 自社の今年の10大ニュース（5大ニュース）
- (5) 自社の来年の抱負：今年以上の成果を。今年以上の奮起を。
- (6) 年末年始の私生活への留意：インフルエンザへの注意。

概ね上記のようなことを話してみましょう。

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

00750214

2005・12・29 (木)

中小企業も計画比の経営を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。

今日は計画比の経営についてです。中小企業の皆さん、今年1年の経営成績は如何でしたか？

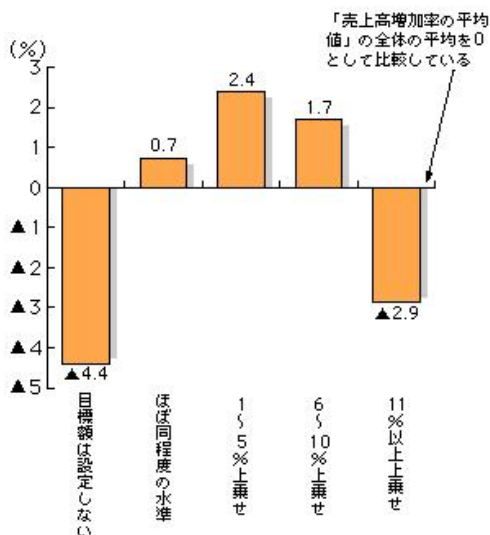
- (1) 昨年よりも良かった
- (2) 計画よりも良かった

中小企業では(1)を使うことが多いのですが、それだけでは少々不十分です。自社の昨年と比べて良かったとしても、同業者はそれ以上に良かったのかも知れません。

大切なのは(2)です。「狙った通りの結果を出すこと」。これは経営者に求められる重要事項です。

まずは、計画を立てること、次に、それを達成することです。2006年に向けて、自社の計画を立てましょう。来年1年間の充実度が違うと思います。

また、中小企業白書2005年版によると、前年実績を元にした計画の場合、1～5%アップの計画を立てることが、もっとも売上高増加率が高いようです。



資料：(社)中小企業研究所「製造業販売活動実態調査」
(2004年11月)

- (注) 1. 「実際に実現できそうな売上高に比べ、上乘せして掲げる売上目標額」について尋ねている。
2. 「目標額は設定しない」には、「目標額を低めに設定する」も含んでいる。
3. ここでの売上増加率は、2003年決算と1998年決算の売上高の比較を行っている。
4. 付注2-1-10の分析を参照。

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

00750214

2005・12・30（金）

起業家からのサンプル送付、嬉しいです

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日の横浜も快晴です。気分いいですね。

今日は起業家の新製品開発に関してです。今年名刺を交換させて頂いた原田祝行さんが、つい先日、開発した商品サンプルを私に送ってくれました。商品は、自らの体験を元にして開発した歯磨剤「ミーハー美歯」です。

洗浄力が注目されている「重曹」と、「キシリトール」をベースとした安心・安全へのこだわりのある歯磨剤とのこと。私も数日間使っていますが、泡立ちが少なく、なんとなく本格的に歯磨したという感覚です。

添えられた手紙には、数名の顧客モニターの感想をまとめられています。起業家の方から、このようなサンプルをお送り頂くことは、とても嬉しいことです。

サンプル送付によるマーケティングリサーチやパブリシティ（記事にして頂くための情報提供）は古くから行われている手法ですが、ブログ時代の今、その効果は以前よりも高く期待することができそうです。



有限会社コスモフレッシュ

<http://www.satukawa.co.jp/cosmofresh/index.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】

- ・ 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

00750214

2005・12・31（土）

今年の私の総括

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日の横浜も快晴です。

今日は大晦日ですね。皆さんにとって、今年はどのような年でしたでしょうか？

私は診断件数は107件、講演件数は81件でした。また、2005年7月で中小企業診断士独立10周年になり、11年目に突入した年でした。私にとっての今年は、

- (1) 独立10周年
- (2) 10年間のTAC中小企業診断士講師（横浜校講師）に終止符
- (3) テレビ朝日のプロアナウンサー養成校でアナウンス技術を習得（テレビに出る中小企業診断士になりたい）

です。11年目になり、新しい気持ちでのスタートを切った年であったと思います。

このブログを読んで頂いている方の大半は、コンサルや講演、TAC講師等で私と接点があった起業家・中小企業経営者・未来の中小企業診断士の方であると思います。私のコンサル等は如何でしたでしょうか？

まだまだ改善点が多く、自分が理想とするコンサルや講演に至るには努力が必要ですが、日々改善していますので、来年の竹内幸次、再来年の竹内幸次にご期待ください。

今年1年ありがとうございました。

週刊ダイヤモンド2005年11月5日号記事

<http://www.spram.co.jp/ji/syuzai.html#> 週刊ダイヤモンド特大号

かわさきFM生出演のトーク（計40分）

<http://www.spram.co.jp/news/20051124.html>

テレビキャスターのサンプル（11秒）

<http://www.spram.co.jp/announce/announce.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

♪ ラジオ生出演録を聴いてみる

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

00750214

2006・01・01（日）

起業家と中小企業経営者の皆さん、今年もよろしくお祈いします

新年おめでとうございます。スプラムの竹内幸次です。横浜港の新年の汽笛が聞こえます。

新しい年を迎える時は、いつになっても新鮮で、どきどきして、緊張感があって、期待感がありますよね。どのような1年になるのか、楽しみです。

2006年、今年の私の目標です。

- (1) その場の満足度のみならず、成果が着実にでるコンサルに更に磨きをかける
- (2) 美しく品格ある言葉と、明瞭で滑舌よく、後味がよい講演に更に磨きをかける
- (3) テレビに出る

皆さんは、どのような1年にしますか？今年も1年よろしくお祈い申し上げます。

竹内幸次の年賀状と年始コラム

<http://www.spram.co.jp/message/2006nyc.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

♪ ラジオ生出演録を聴いてみる

Copyright: 2006 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

00750214

2006・01・02（月）

無料起業相談会や生涯現役セミナー等の講演予定

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日の横浜は寒い曇天です。

今日は私、竹内幸次の講演予定をお知らせします。最近ではこのブログをメインに竹内幸次情報を得て頂いている方が多いと思いますが、以前からあるWEB（会社ホームページ）もちゃんと更新しており、具体的な講演予定はWEBに掲載しております。

最近大幅にデザインを変更したので一度ご覧になってみてください。



(画像をクリック)

1月の講演や相談会の予定は以下です。基本的に誰でも参加で

きるオープン系の講演等ですから、お近くの方はぜひ参加されてくださいね。お待ちしております。

1月24日（火）19:30-21:30

講習会／城山町商工会

講演「ホームページやブログを使って売上をあげよう！」をします。

<http://www.siroyama.or.jp/>

1月25日（水）13:30-16:30

経営革新支援セミナー／関内駅と桜木町駅の間（財）神奈川県中小企業センター

竹内幸次が講演「ITを活用した顧客管理と顧客へのアプローチ方法」をします。竹内は14:30～です。

<http://www.ksc.or.jp/seminar/seminar.php?id=132#register>

1月26日（木）18:00-20:45

GIAC と u-KANAGAWA 共催のフォーラム／横浜駅前の神奈川県民センターホール

ベンチャー、SOHO、NPOで起業する「生涯現役時代の新しいスタイルを考える」で竹内幸次がコーディネータをします。

<http://www.giac.or.jp/to/to036.html>

1月28日（土）10:00-17:00

神奈川県商工会連合会主催の創業相談会／横浜駅前の横浜国際

ホテル10階にて

創業予定者なら誰でも無料です。竹内を指名することもできます。予約制ですので、お早めに。

<http://www.k-skr.or.jp/seminar/2005/soudan.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

♪ ラジオ生出演録を聴いてみる

Copyright: 2006 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

00750214

2006・01・03 (火)

私が尊敬する人、たかのてるこさん

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。横浜は快晴です。

今日は私が尊敬する人の紹介です。尊敬というと、難しい顔をした実業家のような印象を持つ方もいると思いますが、今回は私よりも若い女性を紹介します。

「たかのてるこ」さんです。作家の吉本ばななさんが友人らしく、映画製作会社に勤務しながら有給休暇を使っては世界を旅して、その様子を出版し、ビデオを編集して番組化してテレビ局に売り込むという行動力のある方です。

もう5年以上前になりますが、深夜の島田紳助氏の番組に登場し、その旅の様子（「モロッコで断食」）を見ました。私も全国を1人旅しましたが、彼女は言葉が通じない国に行き、その明るさから誰とでも打ち解けて、よい人間関係を作ってしまうのです。

人を惹きつける魅力、こちらから心を開く勇氣、自分の生活の一部を編集してテレビで放映させるまでの行動力、人への温かい接し方等、たかのさんを知った時の衝撃を今でも覚えています。

スナッフ写真は「写した人と、写された人の関係を写したも

の」です。たかのさんの以下の写真からは初対面の旅人が撮った写真とは思えませんよね。どれも、まるで家族が撮ったかのようないい表情をしています。この対人力、本当に凄いと思います。

たかのてるこ

<http://www.toei.co.jp/tv/special/teruko/index.html>

ラオスの写真

<http://www.toei.co.jp/tv/special/teruko/laos/photo/>

インドの写真

http://www.toei.co.jp/tv/special/teruko/india_photo.html

中国の写真

<http://www.toei.co.jp/tv/special/teruko/china/photo/>

私は理論的な考えに行き詰った時等、たかのさんのホームページを見ては、自分の中の価値観のバランスを整えるようにしています。

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

♪ ラジオ生出演録を聴いてみる

Copyright: 2006 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

00750214

2006・01・04（水）

パワーの源はプロポリスカ（＾J＾）

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は横浜は曇天です。

今日は私の体調維持法に関してです。中小企業診断士で独立して11年目、やはり一番の脅威は体調を崩すことです。1962年生まれの43歳ですが、人一倍体調管理には留意しているつもりです。

起業家向けの創業塾講師等の仕事ではある程度のパワーや元気、はつらつさも大切です。元気さは中小企業診断士の商品の1つとも言えると思います。

昨年秋にインフルエンザの予防接種を受けた頃からは、プロポリスを毎日飲むようにしました。ブラジルにいる友人の勧めもあったからです。これが私には効果があるようで、今年は風邪もひかないし、睡眠時間5時間の毎日でも滑舌もよく元気なように思えます。

- ・朝食時には、ヤクルト400とにんにく卵黄を飲む
- ・朝食後には、腹筋運動50回とブルーワーカーでの背筋と胸筋鍛え
- ・夕食時には、プロポリスを飲む

皆さんにも自分にあった健康法があると思いますが、プロポリ

スはもっと早く飲み始めればよかったと思うくらいお勧めです。

山田養蜂場のプロポリス

http://www.3838.com/shopping/camp/propolis_new/

※アフィリエイトではありませんのでご安心ください

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

♪ ラジオ生出演録を聴いてみる

Copyright: 2006 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

00750214

2006・01・05（木）

顧客管理で経営革新を（セミナー案内）

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。曇天の寒い朝です。この年末年始は会社のホームページ <http://www.spram.co.jp> を大幅にリニューアルしました。昨夜もライブカメラをつけましたので、ご覧になって頂ければ幸いです。

今日は輸入品小売店のネット販売コンサルをします。

今日は財団法人神奈川中小企業センターで私竹内幸次が講師をする経営革新セミナーの案内です。主催者からのメルマガです。ぜひご参加ください。よろしくご願い申し上げます。

=== 以下転送 ===

■■■■ 応援します “がんばる中小企業” ■■■■

■ 【（財）神奈川中小企業センターメールマガジン/VOL40号】 ■

編集発行 （財）神奈川中小企業センター <http://www.ksc.or.jp>

■ ===== 2006/ 1/ 4 発行 ===== ■

読者各位

本誌は、当センターにメールアドレスをご登録いただきました皆様に、役立つ情報として「中小企業サポートかながわ」の「お知らせ」を中心とした内容をいち早くお届けするために配信しています。毎月1回発行いたしますので、是非、ご愛読く

【講演】

○「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～

当センター経営総合相談室 職員

○「ITを活用した顧客管理と顧客へのアプローチ方法！」

～顧客データを活用して、顧客のハートをキャッチ～

(株) スプラム 代表取締役 竹内 幸次 氏

<http://www.ksc.or.jp/seminar/seminar.php?id=132>

【問い合わせ先】

企画情報部情報・研修課

電話045-633-5201

=== ここまで ===

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

takeuchi@spram.co.jp

♪ ラジオ生出演録を聴いてみる

Copyright: 2006 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

00750214

2006・01・06（金）

新規出店から得る経営ヒント

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。ここ数日、記事タイトルとは無関係であったり、このブログの趣旨とは異なるコメントやトラックバックが続いたので、その対応をさせて頂きました。

今日は新規出店から得る経営ヒントに関してです。最近、私が生活する横浜市鶴見区付近では、新規出店が目立ちます。

- ・長い間、空き地であった土地にもうすぐセブンイレブンの新規店がオープンする
- ・約1年前に廃業したガソリンスタンドが今度はセルフ方式のGSになって開店した
- ・国道1号線沿いの北寺尾交差点に中華レストランのバーミヤンが新規開店した

とくにセブンイレブンはセブン&アイ・ホールディングスとして統合されてからは店舗看板を変更しており、何か雰囲気的に新しさを醸し出しており、長かった不況が完全に脱したのだと実感させてくれます。

ここで、新規出店が及ぼす周囲への影響について発想を広げてみます。

(1) コンビニが新規出店すると、周辺の賃貸住宅等の空き部

屋が減る

(2) 中規模以上のスーパーマーケットやショッピングセンターの開店計画が発表されると周辺土地の先高感が高まる

(3) ファミレスが新規出店すると、近隣スーパーで買う生鮮食品が小パック化する

今年は企業の設備投資も増え、新規出店も多くなると思います。地域環境の変化は自店の経営のチャンスになります。小さな変化を見逃さず、よくウォッチしてチャンスをもものにしましょう！

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp/> / takeuchi@spram.co.jp

♪ ラジオ生出演録を聴いてみる

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

竹内幸次ブログトップへ

00750214

2006・01・07（土）

ワイヤレスマウス

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日の横浜は快晴です。スプラムのホームページではライブカメラで画像を公開していますので、ご覧になってみてください。

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

今日はワイヤレスマウスに関してです。皆さんは日頃はどのようなマウスをお使いでしょうか？私はコンサルにも講演にもパソコンを最大限に活用しますのでマウスには相当こだわります。

私の講演をお聞き頂いた方はイメージが沸くと思いますが、私の講演はマウスで文字を書きます。よく「あれはタブレットPCでペン入力されていたのですか？」と聞かれますが、マウスで文字を書いています。結構練習しました。

新しいマウスが登場すると、とりあえず試してみて、よりよい「手」を得るようにしています。

そんな私がこの1年間使い続け、もう何個も追加で買ってしまったマウスがあります。マイクロソフトの小型のワイヤレスマウスです。

- ・小型でカバンに入れてもかさばらない
- ・ワイヤレスなので、配線による操作への影響がない

- ・ USB レシーバーが裏面に納まり、この状態だと電源が切れる（意外にも電源が切れないマウスが多いのです）
- ・ 単三電池1本でよりので、ちょうどいい重さ（電池を2本使うタイプはマウスが重たくなり、操作性が落ちる）
- ・ 単三電池1本でも3ヶ月間も持つ（最近では6ヶ月ももつタイプもある）

私は大の ThinkPad 好きなので、キーボードの中央にはトラックポイントという赤い円筒形のポインティングデバイスがついています。以前からマウスなして、このトラックポイントだけで、文字（漢字）が描けるように練習しているのですが、まだまだのようです…。

Microsoft Wireless Notebook Optical Mouse

http://www.microsoft.com/japan/hardware/mouse/wi_note_optical.asp

※アフィリエイトではありませんのでご安心ください

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

<http://www.spram.co.jp/> / takeuchi@spram.co.jp

♪ ラジオ生出演録を聴いてみる

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

竹内幸次ブログトップへ

00750214

2006・01・08（日）

ハードディスクの交換を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日の横浜は快晴です。スプラムのホームページではライブ画像を公開していますからご覧になってみてください。

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

今日はパソコンのHD（ハードディスク）の乗せ換えについてです。最近ではノートパソコンを使っている中小企業も多いと思いますが、HDの容量が少なくなってきたという悩みは常にあるものです。USBメモリーやCD-R等でパソコン外部にデータを出したくないという場合も多いと思います。

・多くのノートパソコン

HDを大容量のHDに交換する行為は改造扱いになり正規のメーカーサポートが受けられなくなる

・ThinkPad（レノボ／元IBM製）

HDを大容量のHDに交換してもメーカーサポートが受けられない

私はパソコン無しではコンサルや講演ができないので、ThinkPadは常に4台は所有し、その日の仕事に最適なマシンを使うようにしています。データは毎日同期をとっています。

4台をローテーション使用している私でも、HDは毎年交換しています。HDは消耗品ですから、ベストなコンサル・講演のためには、壊れる前兆（異音がする等）がなくても必ず自分で交換しています。

例えば、購入時に20GB（4,200回転）のHDであったThinkPad s30は40GB（日立5,400回転）、50GB（東芝7,200回転）、60GB（日立7,200回転）とHDを交換してきました。近いうちに日立の100GB（7,200回転）に4台とも変える予定です。

時々、私の講演をお聞きの方から「竹内さんのパソコンの動きは何でこんなに早いのですか」と聞かれることがあります。

HDを交換した際に面倒なのが、WindowsXPやWord等のソフトをインストールしなおすことです。私は楽しんで行っているのですが、多くの方には非効率だと思えます。

そのような時には、HDコピーサービスを利用することをお勧めします。通常はHDを購入した店舗が行うことが多く、新旧2つのHDを専用機関にセットして、内容をごっそりとコピーしてしまうというサービスです。時間も1時間程度です。

WindowsXPを設定をレジストリまで操作して動きを高速化することも今までに沢山してきましたが、やはり新しいHDに交換することがもっとも高速化効果があったように思います。

皆さんがお使いのパソコンがHDを交換できるタイプであった場合、そして3年以上使い続けている場合、HDを交換してみることもお勧めします。

PS/PLAZA WAKAMATSU (東京・秋葉原)

<http://www.wakamatsu.co.jp/psplaza/cgi-bin/t00001p2.htm>

※アフィリエイトではありません

株式会社スプラム 代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

<http://www.spram.co.jp> / takeuchi@spram.co.jp

♪ ラジオ生出演録を聴いてみる

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

竹内幸次ブログトップへ

00750214

2006・01・09（月）

中心市街地の経営革新

おはようございます。横浜の中小企業診断士竹内幸次です。今日の横浜は曇天です。

今日は最近新聞紙上で話題になっている「まちづくり三法」に関してです。

- (1) 中心市街地活性化法
- (2) 大規模小売店舗立地法
- (3) 都市計画法

上記の三法を「まちづくり三法」と呼びます。中小企業白書2005年版による説明は以下です。

(1) 中心市街地活性化法（1998年施行）

中心市街地の活性化のために国が「市街地の整備改善」「商業等の活性化」を一体的に推進する内容。法施行から6年間の経過した2005年1月31日現在の実施状況は、市町村が作成する基本計画は全国で652件、TMO構想（中小小売商業高度化事業構想）の認定済み構想数は356件、TMO計画（中小小売商業高度化事業計画）の認定済み計画数195件。

中心市街地活性化推進室

<http://chushinshigaichi-go.jp/>

(2) 大規模小売店舗立地法（2000年施行。略称大店立地法）

大規模小売店舗の立地に際して、設置者に対し、交通、騒音、廃棄物等「周辺の生活環境の保持」の観点からの配慮を求める法。大規模小売店舗の新設届出数は2,521件（2004年11月末現在）。その内、全体の9割近くは1万m²以下の店舗で、3万m²を超える店舗は61件の届出であった。

(3) 都市計画法（1998年改正、2000年改正）など

1998年の改正により「特別用途地区の類型多様化（用途地域において、市町村が独自に「中小小売店舗地区」などを設け、大型店を制限することなどが可能に）」、また、2000年の改正により「特定用途制限地域の創設（非線引き都市計画区域及び準都市計画区域において、地域の良好な環境の形成又は保持のため、大型店を制限することなどが可能に）」により、市町村全域について、市町村の判断で柔軟にゾーニングすることが可能となった。

政府は今春の国会に、これらの法律を修正する予定です。延べ床面積1万m²超の小売店など大型商業施設が建てられる地域を中心部の商業地域などに限定するというものです。

法改正の概要（日経）

<http://www.nikkei.co.jp/news/past/honbun.cfm?i=AT1F2002D%2020122005&g=E3&d=20051221>

話題になっていることは、この規制が本当に駅前商店街の活性化にプラスになるのかどうか、という点です。1万m²超のみを

規制するのですから、9,800 m²等の中規模ショッピングセンターや専門店の出店は今後も可能です。

駅前商店街としては、この変化をどのように自らの経営革新につなげるのかを本気で議論する必要があると思います。

株式会社スプラム代表取締役竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・10 (火)

消費の二極化と顧客の定義：中小企業のマーケティング戦略

おはようございます。横浜の中小企業診断士竹内幸次です。今日は水産仲卸業者のコンサルをします。

今日は消費行動の“自己内の二極化”についてです。

昔はお金持ち、中流等と、収入によって、おおよその買う物が決まっていたように思います。商店街のお店のコンサルをしても、「うちは比較的に裕福なお客様が多いのですよ」等と店主から聞くことがあります。

2005年のヒット商品番付には、「生鮮100円コンビニ」が入りました。大手コンビニのローソンも100円コンビニ「LAWSON STORE 100」を本格展開し始めています。3年間で1,000店の出店を計画しているそうです。

100円＝低価格の粗悪品、という訳ではなく、均一価格による買い易さ、商品管理の簡素化、高回転による鮮度アップ等により、新しい価値を作り出している業態と言えましょう。

一方、トヨタ自動車の高級車「レクサス」が目標を上回る受注ぶり。高級車のレクサスと、100円生鮮品。日本の生活者の収入が二極化しているとも言えるし、1人の消費行動が、「車は高級車でも、生鮮品は買い易いので100円ショップ」のよ

うに二面性があるとも言えると思います。

今後は、買った商品が高額品だから高額収入者とは限りませんし、低額商品を買ったからと言って収入が低いとも限りません。御社は顧客をどのように定義していますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・11 (水)

中小企業のM&Aは成長戦略の1つ

おはようございます。横浜の中小企業診断士竹内幸次です。まだ真っ暗です。スプラムのホームページ上のライブカメラで1日の私の周辺の情報を公開していますので、ご覧になってみてくださいね。http://www.spram.co.jp/

今日は川崎市内の2社のWEB系コンサルと夜は中小企業診断士資格取得に向けた受験講師をします。ThinkPadの電池を3本持って頑張ります。

今日はM&Aに関してです。M&AはMerger and Acquisition = 企業の合併・買収のことです。2005年度上半期(4~9月)の日本企業が関連するM&Aの件数は前の年よりも32%も増えて、1,354件と過去最高になりました。

M&Aとういと、経営不振の企業を支援するという印象を持つ人も少なくないと思いますが、最近では、自社やグループとしての競争力強化のために前向きな買収や合併が増加しています。

今までは小規模企業や中小企業には馴染みが殆どないM&Aですが、今後は自社の成長戦略を手段の1つとして、M&Aを考えることも有効です。他社を買収する際には、その企業が持つブランド力等のマーケティング面の力を診ることも重要です。

M&Aのメリット (株式会社中小企業M&Aセンター)

<http://www.m-ma.co.jp/advantage.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

<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・12（木）

「LOHAS/ロハス」で3割高く売れる？

おはようございます。講演する横浜の中小企業診断士の竹内幸次です。今日の横浜は晴れです。スプラムのホームページではライブ画像を公開していますからご覧になってみてくださいね。

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

今日はロハスについてです。2005年を表すキーワードとして経営者が選んだのは「LOHAS（ロハス）」が最多でした。ロハスはLife styles Of Health And Sustainableの略で「健康的で持続可能なライフスタイル」のことです。

日用品大手企業の社長は「セルフケア、環境問題への関心が高まり、健康と地球環境に配慮した生活が注目される」と予想しています。

このロハス、日経産業消費研究所の調査では、ロハス層の3割近くが「安全性が高い食材なら3割高くても買う」ということです。そこまで「安全性」は商品価値ある事項なのですね。

食品ではありませんが、耐震強度を偽装して安全性を著しく低下させた建物が問題になりましたが、今や安全性こそ、最大の商品価値を生むキーワードであると言えます。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・13 (金)

ナンバーポータビリティ導入で携帯各社のマーケティング戦略は？

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今の横浜は曇りです。スプラムのホームページではライブ画像を公開していますからご覧になってみてください。

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

今日はナンバーポータビリティ制度についてです。現在では携帯電話番号は、通信会社から契約者であるユーザー割り当てられおり、通信会社を変えると番号も割りますが、2006年秋以降は、この番号を“持ち込む”ことが可能になります。携帯を変えても番号は同じ、ということです。

ナンバーポータビリティの導入によって、携帯通信業界は、本当の顧客サービス提供している会社が生き残っていくことになるでしょう。

2005年末には、NTTドコモの「FOMA」の契約数が2,000万を突破し、ライバルのauの3G（第三代通信サービス）サービスの2,184万契約（11月末現在、電気通信事業者調べ）と肉薄しています。今後のシェア争いはどちらに軍配があがるか興味があるところである。

このナンバーポータビリティ制度を控えて、携帯各社がどのようなマーケティング戦略を展開していくのか、注目に値する

と思います。

- (1) どのような層を主要顧客にしているのか
- (2) 他社にないサービスは何で、どのようにアピールしているか
- (3) 料金体系をどのように工夫しているか
- (4) どのようなイメージを付けているか
- (5) ポータビリティによって他社顧客を、どのような工夫や表現で奪取しているか

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・14（土）

有限会社の株式会社への移行

おはようございます。講演する横浜の中小企業診断士竹内幸次です。今の横浜は曇りです。スプラムのライブカメラで見てくださいね。 <http://www.spram.co.jp>

今日は平塚商工会議所の第二創業塾で講演「第二創業の進め方」をします。ご参加の皆様、よろしくお願い申し上げます。

今日は会社法施行後の有限会社の方向に関してです。今年5月に施行される予定の会社法では、

- (1) 有限会社は新設できなくなる
- (2) 既存の有限会社は特例有限会社として存続する

になります。2004年12月末時点での有限会社数は189万社。株式会社の115万社を上回っており、中小企業でも有限会社は一般的な形態です。

有限会社の経営者の方は、5月以降、

- (3) 有限会社のままで行く（正確には特例有限会社＝法的な位置づけは株式会社に自動的になるが、名刺等には「有限会社」のままでOK）
- (4) 株式会社に移行する

を選択することになると思います。また、(3)の「有限会社

のまま」であっても、今までとは以下が異なります。

- (5) 社員（出資者のこと）の上限50名が撤廃（51名以上から出資を受けることも可能になる）
- (6) 新株予約権（あらかじめ決められた価格で株式を購入できる権利）や社債も発行できるようになる

有限会社の経営者の皆さん、5月以降、どうされますか？

- (7) 社内外へのインパクト効果を狙って株式会社に移行する
- (8) 株式会社に移行すると、帳票類や名刺等の記載を作りかえるコストも掛かるので、当面は有限会社のままで行き、必要に応じて社債発行等、株式会社のように直接金融により資金調達をする

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・15（日）

従業員との賃金交渉のアプローチ

おはようございます。横浜の中小企業診断士竹内幸次です。今日の横浜は暖かく快晴です。ライブカメラには新横浜プリンスホテルと、遠くに富士山もうっすら映っています。

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

今日は従業員への賃金説明のアプローチについてです。大手企業ではこの春は久しぶりに賃上げ交渉が復活しています。

中小企業でも従業員からの「給与を上げて欲しい」というシグナルを感じる事が少なくないと思います。「この会社は俺の売上高でもっている。もっと給与を上げてくれないとな」という感じです。

その際、1つの目安となる指標があります。労働分配率です。

労働分配率＝人件費 ÷ 付加価値（もしくは粗利益）

人件費には、製造原価中の賃金・賞与・雑給・法定福利費・厚生費・退職金や、販売管理費中の従業員給与・事務員給与・役員報酬・従業員賞与・厚生費等も含めます。

会社全体の決算書や試算表を見て、御社の労働分配率を計算してみてください。中小企業では以下の労働分配率の標準です。

中小製造業 50～60%

小売業 40～60%

サービス業 60%前後

飲食店 55%前後

この考えを特定の従業員にも適用することができます。

A従業員が年収600万円を要求してきた

↓

本人給付以外の人件費を考慮して $600 \div 0.8 = 750$ 万円が会社負担のAの人件費

↓

750 万円 \div 目標労働分配率 $0.5 = 1,500$ 万円の付加価値＝粗利をAが会社にもたらす必要がある

↓

$1,500$ 万円の粗利 \div 粗利率（例 30% ） $= 5,000$ 万円の売上高をAが会社にもたらす必要がある

整理すると、A従業員が600万円の年収を希望した場合、「では売上高は5,000万円は達成してくれますか？」のように交渉するとよいでしょう。

これは従業員に経営参画意識を高めるためにも有効です。

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

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・16（月）

個人情報保護対策の基礎

おはようございます。横浜の中小企業診断士竹内幸次です。今日は金融機関に提出する診断書に関する診断と、午後は水産仲卸業者へのコンサルをします。

今日は個人情報保護対策に関してです。2005年4月に施行になった個人情報保護法のことは概略を知っている経営者は多いことと思います。

最近、中小企業の現場でコンサルをしていて、つくづく感じることは、「過去の顧客情報を生かしていないな…」ということです。とても勿体無いことです。

顧客の購買履歴情報を活用すれば、次に売れる商品が見えてくるものです。ぜひ顧客情報を分析しましょう。

その際、個人情報への正しい認識も必要です。必要以上に個人情報保護に過敏にならないためにも、あらためて個人情報保護法の概要を理解しておきます。以下のホームページが簡潔でよいと思います。

J-Net21 個人情報基礎知識

<http://j-net21.smrj.go.jp/management/kojinjoho/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
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・17（火）

中小企業のプロモーション戦略

おはようございます。横浜の中小企業診断士竹内幸次です。今日はコンサルを3本します。

今日はプロモーションにおけるプッシュ戦略とプル戦略に関してです。

市場に向けた活動を総称して「マーケティング活動」と言います。これは以下の4つのPで表現することができるのです。

- (1) Product（商品戦略）
- (2) Price（価格戦略）
- (3) Place（流通・店舗戦略）
- (4) Promotion（販促戦略）

今日はこの（4）のPromotion（販促戦略）を2つに分けてみようと思います。

(1) プッシュ型のプロモーション戦略

従業員が顧客の訪問して受注する等の販売促進のこと。

(2) プル型のプロモーション戦略

広告やパブリシティ（マスコミに記事を提供すること）による販売促進のこと。

この中で、中小企業には、「パブリシティしてから、顧客に個別アプローチする」ことを勧めます。

パブリシティとは（なるほど！マーケティング）

http://bizdo.jp/factory/bn/market/0203/m_0325.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

<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・18（水）

人材育成と売上高の関係

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は大手企業の経営管理者向けのマネジメント研修会での講師と、夜は金融機関の職員向けに中小企業診断士受験講師をします。

今日は人材育成と売上高との関係に関してです。

「ものづくり白書」では、製造業における人材育成への積極性と売上高の伸びとの関係を分析しています。

それによると、人材育成に、

かなり力を入れている企業…売上高が上昇している企業の割合は57%

どちらかといえば力を入れている企業…売上高が上昇している企業の割合は55%

どちらともいえない企業…売上高が上昇している企業の割合は44%

あまり力を入れていない企業…売上高が上昇している企業の割合は36%

力を入れていない企業…売上高が上昇している企業の割合は28%

でした。人材育成への積極姿勢が売上高に影響していることがわかります。低価格戦略等のマーケティング戦略と比べると、

人材投資によりもたらされた売上高は、他社が真似できない要因によるものが多いため、息の長い売上高になることが多いものです。

御社では人材育成を行っていますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・19（木）

商店街の活性化の手順

おはようございます。横浜の中小企業診断士竹内幸次です。今日も大手企業のマネジメント研修の講師をします。経営戦略、マーケティング戦略、組織戦略、そして新規事業開発について講師をします。

今日は商店街の活性化の手順に関してです。全国の96.6%もの商店街が「停滞または衰退」している状況は何とかしたいものですね。

完全に停滞してしまった商店街の活動を再度活発化させるには、以下の2つのアプローチがあります。

- (1) 商店街のイベント等の実施を重視
- (2) 商店街の組織体制の整備を重視

車の両輪のようにどちらも重要ですが、(1)から実施するほうが個店の意識もまとまりやすいと思います。

「どういう組織が必要か」を難しく考えるのではなく、「今後はどのようなイベントや催事をしていきたいと思いますか」と、具体的な案件を検討するなかで、「では広報も必要になりますね」のように、組織整備の必要性に話が進むとよいでしょう。

商業政策が大きく変わろうとしている今、商店街活動は力を入

れる時期にあるとも言えるでしょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・20（金）

企業分析の切り口

おはようございます。横浜の中小企業診断士竹内幸次です。今日はインターネット上のポータル構築のコンサルと、午後は水産仲卸業者の診断、夜は津久井町での法人化に関するコンサルティングをします。

今日は企業分析の切り口に関してです。企業の経営革新は以下の4つの視点から導くことが可能です。

- (1) 財務の視点
- (2) 顧客の視点
- (3) 組織と人材の視点
- (4) 業務プロセスの視点

一般には(2)の視点から自社を見直す中小企業が多いのですが、(3)や(4)の視点からの改革も大変に有効です。とくに(4)は製造業では受注や生産工程の面で日常的に採り入れられている視点ですが、小売業やサービス業にはあまり馴染みがない視点だと思います。

業務のプロセスの視点から、一度自社を分析されてみませんか？本当にその順番で仕事を進めることがよいことですか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・21（土）

誠実な経営を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。横浜は雪が降っています。今日はビジネスホテルのコンサルをします。

今日は企業会計原則に関してです。ライブドアの粉飾決算疑惑等が問題になっていますが、中小企業においてもあらためて確認しておきましょう。

企業会計原則とは、企業が準拠すべき会計の原則のことです。企業会計制度対策調査会が1949（昭和24）年に設定しました。会計実務の中で慣習として発達したもののうち、公正妥当と認められるものを要約したもので、企業の会計実務の規範となるものです。

一般原則、損益計算書原則、貸借対照表原則からなりますが、まずは一般原則が重要です。

- (1) 真実性の原則
- (2) 正規の簿記の原則
- (3) 利益と資本の区分原則（資本取引・損益取引区分の原則）
- (4) 明瞭性の原則
- (5) 継続性の原則
- (6) 保守主義の原則（評価基準としての低価法の採用など）
- (7) 単一性の原則（実質一元、形式多元を要求）

真実、誠実であることへの価値はとても高いものです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・22（日）

酒以外の飲コミュニケーション

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日の横浜は快晴です。屋根の雪がキラキラと輝いています。

今日はコミュニケーションに関してです。先日、久しぶりに「飲コミュニケーション」という言葉を聞きました。よく以下のようなことを言う方がいます。

- ・ 今度飲みませんか？
- ・ 飲んで話そう
- ・ 飲まないで打ち解けない
- ・ 飲むと本音が出る

考えてみれば、この「飲む」というのは酒のことですが、酒以外でもコミュニケーションは取れるものです。

先日、まったく酒類を飲まないのに、大変に明るく、場を盛り上げ、人のコミュニケーションできる方と会いました。53歳の方ですが、素晴らしい方です。

泥酔して夜の街を歩くことが危険になった今、「飲コミュニケーション」も変わってきているようです。考えてみれば、酒の力を借りなければ人とコミュニケーションできないというのは、情けない話ですね。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・23（月）

組織における経営者の役割

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コンサルと、午後は小売店のホームページ作成コンサルをします。

今日は経営組織における役割に関してです。組織内における行動は以下の3つに分かれます。

- (1) 経営者行動
- (2) 管理者行動
- (3) 作業員行動

このブログは（1）の方を対象に書いています。経営者行動のテーマは「革新」です。外部環境の変化を予想して、外部と自社とのギャップを埋めていく活動をするのです。

ちなみに、（2）の管理者行動のテーマは「効率化」です。ヒト・モノ・カネという経営資源を効率性を高めることが課題です。

経営者の皆さん、（2）の管理者行動に追われて、本来の（1）の経営者行動が疎か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

<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・24（火）

経営者の右腕

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日の横浜は快晴です。今日は城山町商工会で講演「ホームページやブログを使って売上をあげよう！」をします。

今日は「右腕」に関してです。経営者を補佐する者を右腕と言います。中小企業白書2005年版においても、「右腕」がいる企業の方が従業者数増加率が高いことが分析されています。

中小企業では、右腕は以下の2つのタイプに別れます。

- (1) 後継者となる経営者の子供が「右腕」になっている場合
- (2) 若くして登用された優秀な「右腕」がいる場合

規模別別に見ると、規模が大きい企業ほど「右腕」がいる割合は高いのですが、一般に人材の確保が困難な中小企業においても、半数以上の企業で「右腕」が存在しています。

御社には信頼できる、任せられる「右腕」はいますか？もしない場合、それは何が原因ですか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・25（水）

顧客の不安除去

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨夜は城山町商工会での講演に多数お越し頂きました。参加くださった皆様、ありがとうございました。今日はコンサル2社と午後は財団法人神奈川中小企業センターで講演「ITを活用した顧客管理と顧客へのアプローチ方法」をします。

今日は顧客の不安除去についてです。皆さんの会社や店舗では、お客様が思うように獲得できないとき、どのような理由がありうると考えますか？

- (1) 価格面の魅力を感じてくれないから
- (2) 商品の品質面を感じてくれないから
- (3) 接客の確かさを感じてくれないから
- (4) 知名度がないから

等、理由は多数あると思います。その理由の検討に1つ加えてみたいのが、

- (5) 顧客が不安がっているから

です。食品の安全性、注文と異なるメニューだったらどうしよう…、よからぬ組織であつたらどうしよう…等と売り手が考えもつかない事柄を顧客が不安がっているものです。

御社の経営に「不安要素」は本当にありませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・26（木）

よいホームページ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は企業コンサル2社と、夜は横浜でフォーラムのコーディネーターをします。

今日は「よいホームページ」についてです。

ホームページのアクセス数をあげるためには「こまめに更新しろ」とよく言います。しかしこれだけでアクセスが増える訳ではありません。以下のように体系的にホームページの魅力をアップしてこそ、はじめてホームページの認知度が上がり、アクセス数が増えるのです。

- (1) ホームページの設計（顧客がクリックして情報を見つけやすい等）
- (2) ホームページのデザイン
- (3) ホームページの内容
- (4) ネット上の認知度アップ（SEO＝定めた客層が訪れる仕組み）
- (5) 実世界の認知度アップ

御社のホームページは上記のどこかに偏っていませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・27（金）

ホームページと時間概念の革新

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨夜の横浜でのフォーラムには300名ほどが集まって下さいました。パネラーの皆様のお陰で、私もどうにかコーディネーターを務めることができました。

今日は企業コンサル2社と、夜は茅ヶ崎で商店街づくりのコンサルをします。

今日は時間概念の革新についてです。

ホームページを経営に効果的に活かすための第一歩は、インターネット世界における時間概念とリアル（実社会）とにおける時間概念の違いを認識することです。

インターネットは一瞬のうちに地球の裏側にまで情報を送ることができ、また、情報を収集することができます。昨今のブログで認知されたRSS（Rich Site Summary）配信により、更に情報受発信はスピーディーになりました。

「ホームページを持つ」ということは、まさしく、「時間概念を革新」することなのです。

今や、今や「第5の経営資源」と言われる「時間、スピード」を経営の強みにしていきましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・28（土）

電子メールの効用

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は横浜駅西口の横浜国際ホテルで創業相談会の相談員をします。相談料は無料です。

先日、ある場所で私のブログの文面と思われる文章が使われていました…。同業者の中小企業診断士が読んでいたことも少なくないようですが、「竹内幸次ブログより」等と出所を明示して頂ければと思います。私は著作権を主張しています。

今日は電子メールの効用に関してです。電子メールを使っていない中小企業は減り、多くが業務上の連絡では電子メールを使うようになりました。

メリットは迅速に対応することができることですが、電子メールの返信は決して早くない中小企業も多いように思います。やはり、基本は「その日のメールはその日のうちに」でしょう。

あと、クリックレスポンス以外にも電子メールの効用があります。それは記録が双方に残ることです。予定日時の誤解や「言った、言わない」等のトラブルは電子メールで双方が同じ文面を共有することで減らすことが可能です。

ちなみに、私は電子メールの記録はすべて顧客別に記録を残しています。いつ、どのようなメールを交わしたのか、すべての

記録がパソコン内にあり、久しぶりのメールの時にも、前回のメール内容を確認できるようにしています。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・29（日）

横浜みなとみらい

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。

今日は軽い話題です。横浜みなとみらい地区の今の写真です。冬の澄んだ空にビルが建ち、雄大な風景ですよ。桜木町駅前から広がるこの風景が大好きです。

中小企業診断士で独立して11年目になりますが、まだ私がサラリーマンだった頃、悔しいことがあると、建設中の横浜ランドマークタワーを見に来て、「いつかここに事務所を構える」と誓ったものでした。

中小企業診断士の2次試験は中小企業の事例問題なのですが、ランドマークタワーが完成した後、休日はいつもランドマークタワーの公共ベンチに座って実際の店舗を見ながら勉強をしました。「もしこのショップからコンサル依頼されたら、自分だったらどの点をアドバイスするか」を考えながら。

中小企業診断士の公開模擬試験で全国1位を取りましたが、それもこのランドマークタワーのお陰です。

ランドマークタワーは、突き抜けたいけど突き抜けられなくて、何もかも上手くいかなかった20代後半の自分、何かにハングリーで、どこかアングリーだった頃の自分を呼び起こして

くれます。



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・30（月）

電子メールで心を伝える

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のコンサルと新規コンサルの打ち合わせをします。

今日は電子メールを介したコミュニケーションに関してです。

ホームページや電子メールで顧客との情報交換を行うことを敬遠する経営者もいます。「顔を合わせて交渉することが大切」という具合です。

私も対面してのコミュニケーションは好きですが、電子メールでの情報の交換もパソコンという道具を介しただけであって、向こう側には体温のある顧客がいるのだということを認識するとよいでしょう。

心のこもっていないぶっきらぼうな接客より、丁寧な言葉で書かれた電子メールを絶妙なタイミングで送信する方が、顧客の心を打つものです。

電子メールで感情を伝えることは容易ではありませんが、メールでの顧客とのコミュニケーション、頑張って進めていきましょう！

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・01・31（火）

ホームページやブログの目的を設定しよう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業コンサル1社と、午後は起業家へプレゼンテーションのアドバイスをします。

今日はホームページやブログの目的についてです。ホームページやブログ、メルマガ、すべては経営活動の一環ですから目的や目標が必要です。とくにブログは「続けてみたけど、どんな効果があるのか…」と経営効果を疑問視する経営者もいることでしょう。

以下の目的は、実際に中小企業で見られた目的です。

- (1) 新規顧客（新規地域もしくは新規の層）をゲットする
- (2) 既存顧客の注文方法の1つに加える
- (3) 顧客への技術サポートを24時間体制で行う
- (4) 既存顧客に対して自社への理解を進める
- (5) 好ましいイメージを形成する
- (6) 実績や信頼感を表現する
- (7) 来店を促す
- (8) アイドルタイム（顧客が少ない時間）への来店を促し売上を平準化する
- (9) 従業員の士気・やる気を向上させる
- (10) 優秀な人材を採用する
- (11) 金融機関や外部支援機関に対しての情報公開する

御社は、どのあたりの目的を設定しますか？ 惰性でホームページやブログを運営していませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・01（水）

プレゼンテーションのコツ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。2月ですね。1月はとても長く感じました。正月はもうずっと昔のこのように感じます。充実した1月でした。

今日は新しい仕事に関する来客と、午後は相模大野で講演「儲けるブログ入門実践研修会～ブログの概要、作成方法、公開までの実践的ノウハウ～」をします。ご参加の皆様、よろしくお願ひ申し上げます。

今日はプレゼンテーションのコツに関してです。昨日もビジネスプラン発表会でのプレゼンアドバイスをしました。

- (1) 伝えるためのツールを、しっかりと準備する
 - ・まずは自分の姿勢と顔の表情と声（大きく明瞭に離す訓練をする。練習ではなく訓練をする）
 - ・パソコン画面による説明
 - ・音声や動画
- (2) 伝えるべき事項を優先順位をつけて整理する
- (3) 発表時間内で可能なプレゼン内容に項目をセレクトする

発表の手順は、まずはビジネスモデルの概要を簡潔に話すことです。「○に、□を提供するビジネスです」のように、必ず「顧客」と「提供する価値」のみを入れた簡潔な短い言葉で表現します。

悪い例)

「自分は△の経験があるので、▲と組んで、◇を視野に入れながら○に□を提供する事業を来年から5人で資本金1,000万円で始めようと考えまして…」

どうしても前置きが付いたり、話が長くなることであるものですよね。でも公式の発表会の際には短い言葉で言い切ることで、聞いている側にズバッと伝わるものなのです。

起業家や中小企業経営にとって、この「短い言葉でズバッと伝えること」は重要なことであると思います。皆さん、ここぞと言うときには、ズバッと言葉が使えていますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・02（木）

WEB戦略の収益構造をしっかりと立てる

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。いい天気ですね。今日も10時から21時までコンサルです。

今日は新規に行うWEB戦略の必要増加売上高に関してです。

ホームページ上で注文を受け付けない場合でも、ホームページの活用にかかわるトータルコストを算定して、その投資額を吸収するだけの必要売上高を把握します。

必要売上高を把握しておかないと、投資した固定費を吸収するだけの売上高に満たない場合には損失を計上することになり、結局はWEB戦略が全社の収益を悪化させることになってしまいます。

必要増加売上高の基本算出式は、どのようなビジネスでも共通ですが、「増加固定費÷付加価値率（粗利益率）」です。これをホームページに当てはめると以下ようになります。

必要増加売上高＝ホームページに係わる増加固定費÷ホームページ事業での付加価値率（粗利益率）

この必要額まで売上高が増加しない場合もありますが、その場合は全社的な経営効果を測定して、抽象的ですが効果を計るよ

うにしましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・03（金）

イメージ検索を使おう

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は相模原市公益法人等経営評価委員の仕事と、午後は企業コンサル、夜はAOTS横浜でベトナム、フィリピン、タイ等のアセアン諸国のブリッジSE向けに講演「日本企業のIT活用」をします。

外国人向けに日本の経営とIT活用に関して講演するこの仕事は、中小企業診断士としてとてもやりがいのある仕事だと感じています。

今日はイメージ検索に関してです。皆さんは情報検索するとき、Google等を使うことと思います。例えば「ブリッジSE」という言葉の意味を調べようと思ったとき、Googleのイメージ検索をすると、その概念がよく分かります。

Googleのイメージ検索

<http://www.google.co.jp/imghp?hl=ja>

私もイメージ検索は多用しています。お試しください。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・04（土）

親の命と自分

おはようございます。竹内幸次です。いい天気ですね。でも寒い…。

今日は休日的話題です。今日は実家の母が病院を退院する日です。この1週間、入院、手術、その立会い、見舞い等と私も忙しく動きました。

見舞いに向かうタクシーの中では、何度も訓練した“タクシー内での車酔いしないパソコン仕事術”が効いて、酔わずにメール交換等ができました。

約2時間の手術を終えてベッドに横たわる母は、酸素マスクを付けていました。ドクターから経過を聞き、ほっとしました。

手術という戦いを終えて深くて眠る母を見てみると、命の尊さをあらためて感じました。この身体、命から私が生まれたのです。

数年前に母が父と出会った頃の写真を預かってスキャンし、軽く文を加えて母に贈りました。父が他界した直後で、母を元気付けようとしたからです。

写真は昭和30年代、私の両親が交際中の写真です。何もなかった時代、はだして荒川土手でデートをしたのでしょう。北

海道奥尻島から出稼ぎにきた父からしてみれば、“東京の女性”と交際していることが本当に嬉しかったのでしょう。私にとって心あたたまる写真なのです。

早く元気になろうね、母さん。では病院に迎えに行きます。



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2006 SPRAM All Rights Reserved.

00750214

2006・02・05（日）

地名の意味

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。

最近、興味がある事柄に「地名」があります。私は神奈川県横浜市鶴見区に住んでいますが、「神奈川」「横浜」「鶴見」とすべてに意味があり、いつから、なぜそのように呼ばれるようになったのかと思うと、興味がどんどん沸いてくるのです。

ネット検索してみたら、全国の地名の由来を説明する興味深いサイトを見つけました。「ポリネシア語で解く日本の地名」というサイトです。

地名篇（その十一）

<http://www.iris.dti.ne.jp/~muken/timei11.htm>

昨今、地名をひらがなで表現する機関も増えているのですが、私は意味が込められた漢字が大好きです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・06（月）

魅力的なWEBコンテンツ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業のコンサルと、夜は茅ヶ崎で商店街づくりのコンサルをします。

今日はホームページの魅力的なコンテンツについてです。以下の順番の（3）の事です。

- （1）ホームページの経営戦略的な目的設定
- （2）投下する資金と回収の仕方を決める
- （3）魅力的なコンテンツ（内容）の検討

中小企業のホームページは、数年前は組合や中小企業支援団体が作成したフォーマットに自社の情報を当てはめただけ、というものも多かったのですが、最近では独自のホームページを持つ中小企業も多くなりました。

しかし、このような独自ホームページであっても、必要最低限の情報（所在地や代表取締役名等）は掲載されているものの、決して魅力的というコンテンツには至っていないことも少なくありません。

ここで、気をつけたいのは、自社にとってアピールしたいことと顧客が知りたいことのバランスを取る事です。

「企業概要」「代表取締役の氏名」「業務実績」等の当たり前の情報だけでは、顧客には魅力的には映りません。

顧客の興味事項は何かを考え、さらに紙ではなくホームページ上で公開して欲しい情報は何であるのかを知ることが必要です。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・07（火）

検索サイトの使い分け

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。横浜は屋根に雪が薄っすら残っています。今日は中小企業のコンサルと、午後からは川崎ものづくりブランドの委員会の仕事があります。

今日は検索サイトの使い分けについてです。経営者の皆さん、何かの情報を探するとき、どの検索サイトを使いますか？

- (1) YAHOO
- (2) Google
- (3) MSN
- (4) goo
- (5) フレッシュアイ
- (6) Ask.jp <http://ask.jp/>
- (7) Infoseek 楽天（結果はGoogleと同じ）
- (8) エキサイト（結果はGoogleと同じ）

先日、ベトナム、タイ、フィリピンのブリッジSEを対象に日本企業のIT活用に関して講演しましたが、その際に、日頃使っている検索エンジンをたずねると、全員が「Google」でした。

日本のYAHOO使用率が高いことは認識していたのですが、Google100%になるとは。やはりビジネス使用はGoogle、観光やショッピング情報入手はYAHOOという使い分けがあ

るようです。

私は上記の（１）～（８）は使い分けていますが、（５）は「新着順」があり、使うことが増えています。

フレッシュアイで「インフルエンザ」

ブログはRSSリーダーを使って素早く情報を受信できますが、一般のWEBではこのフレッシュアイは早めに情報をサーチできるので好きです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・08（水）

個性的なビジネスモデル

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は販売士更新研修の講師をします。テーマは「小売業をとりまく環境の変化と今後の動向・新しい小売業の動向」です。夜は大手信用金庫職員向けに中小企業診断士の受験向け講師をします。今日の科目は「中小企業経営政策」です。

今日は個性的なビジネスモデルに関してです。数ヶ月前にある起業家の方から得た情報なのですが、色々なビジネスがあるものです。

夜景評論家

<http://www.superyakei.com/>

このような前例がない事業名やネーミングを冠することはとてもよいことです。でも、前例がない分、「それって、どういうビジネスなの？」と顧客に言われ、いちいち説明する必要があります。起業家の意欲が必要になります。

起業家の皆さん、前例がないこと、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

<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・09（木）

ブログは電子チラシ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は埼玉県秩父市の荒川村商工会で講演「これは簡単！ブログで会社をアピールしよう！」をします。

今日はブログの使い方の一例です。

- (1) WEB（ホームページ）は公式な会社案内
- (2) ブログはタイムリーな情報を伝える電子チラシ

ブログがあることで、WEBへのアクセスが増える効果も見逃せません。私の場合、WEB（<http://www.spram.co.jp>）へのアクセスの1/4ほどがこのブログ経由です。

何年も更新していないWEBへのアクセスを復活させるためにも、中小企業にはブログは必須アイテムになったと感じます。

中小企業の皆さん、顧客に分かって欲しいこと、それをブログで書いていきましょう！

ブログとは（ウィキペディア）

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

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・10（金）

ホームページの受注力アップ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨日の秩父講演は満員のご来場でした。参加の皆様、ありがとうございます。今日は中小企業のWEBコンサルや創業者の事業計画の融資診断をします。

今日はホームページの受注力アップに関してです。

「すべてのページからたやすく電子メールが出せること」

これはとても大切なことです。トップページのどこかには連絡番号（電話、FAX、e-mailアドレス等）が書いてあるとよいでしょう。

一般的な顧客を想定して、「まずトップから見て、次にここをクリックして、こっちへ飛んで…、それでこのページからメールを出したくなるはずだ」のようにサイト上での顧客の動きを想定するとよいでしょう。

御社のWEB、初めてアクセスする人がどこをどうクリックしていくのか、一度顧客と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
<http://www.spram.co.jp> takeuchi@spram.co.jp

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・11（土）

経営改善から経営革新へ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日の横浜は快晴です。今日はIT系企業のコンサルをします。

今日は経営の革新に関してです。経営上で何か問題等があると、その問題を解決しようとしています。これは「経営改善」と言えます。

最近では「経営革新」という言葉を聞く機会を増えていると思います。

経営改善：物事をよい方に改めること

経営革新：古くからの習慣・制度・状態・考え方などを新しく変えようとする事

革新って勇気が必要ですよね。私も保守的な思考をする自分を発見しては、「だめだめ、捨てないと新しい自分になれない」と自分に言い聞かせています。

捨てることは、得ることなり

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・12（日）

ライブカメラで息抜きを

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。

今日は休日的な話題です。私の会社スプラムのホームページ (<http://www.spram.co.jp>) にも不定期でのライブカメラ画像が見れるようになっていますが、世界中のライブカメラのリンク集があるので紹介します。

「世界の窓」です。もう何年も昔からあるのですが、忙しい時期に見ると、やはりいいものです。

私は2005年9月までTAC中小企業診断士講座の講師を10年間しました。初学コースと上級コース。私が担当した時には初学が平日夜、上級コースが日曜日。休日もなく何年間も過ごしました。今年も「2次合格しました！」という嬉しいメール連絡を多く頂きました。私の嬉しい瞬間です。

講義で忙しい時期、TAC横浜校からの景色を見ては「どこかに行きたいな」と感じたものです。そのような時、「世界の窓」をよくみました。ご覧になってみてください。

世界の窓

<http://www.sekainomado.com/>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・13（月）

実店舗があると、ネットショップでも売れる？

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業のコンサルです。テーマは経営革新と業績アップです。夜は広島へ向かいます。

今日はネットショップにおける実店舗の役割に関してです。先日、講演をした際に参加された女性がこのようなことを教えてくれました。

「私はホームページをよく見るし、よく買います。買うネットショップは、実店舗があるネットショップです。なんか安心するじゃないですか」

楽天やYAHOOショッピング等へ出店する会社は、実店舗がない場合もあります。また、あったとしても実店舗とネットショップの名称を変えていることがあります。

この主婦の素直な意見は、クリック&モルタル型（ネットショップと実店舗を上手く融合させて機能させるタイプ）の有効性を再確認させてくれました。

「実店舗があるから、実店舗の写真やスタッフの顔写真を載せるから、ネットショップでも売れる」

実店舗がなくとも売れるネットショップも勿論ありますが、上

記は素直な、貴重な主婦の意見だと思います。御社では実店舗があることをWEBに活かしていますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・14（火）

仕事の相棒、ThinkPad

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は広島で講演「顧客を呼び込む！ホームページ改造術」を行います。95名参加とのこと、頑張らねば。写真は昨夜広島入りした時の写真です。

今日はパソコン選びの基準についてです。今年は既に各社春モデルを発表していますね。私もノートパソコンを1台買いたいと思っています。

以下は私のパソコン選びの基準です。

- (1) ノート型であること：どこでも仕事ができる
- (2) 堅牢であること：毎日カバンに入れて持ち歩く。小走りにも耐えられる
- (3) 無線内臓であること：ネット接続スピードは、顧客への迅速レスをもたらす
- (4) キーボードがしっかりしていること：ボタンのサイズや、キーボードの底の固さ
- (5) 色：黒いこと
- (6) 自分でハードディスクを交換できること
- (7) 持っていてカッコイイこと

お決まりの結論ですが、次に買うのもThinkPadです。ThinkPad X60s という新タイプのマシンです。ハードディ

スクも2.5インチになりましたし。

ThinkPad、これで12台目です。いい仕事しよう、ThinkPad。さあ、講演行ってきます！



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・15（水）

健康的な歩き方

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨日は広島で「ホームページ改造」に関する講演を6時間しました。参加の皆様、長時間ありがとうございました。私も楽しい時間でした。

今日は神奈川で講演「ITを活用した顧客管理とは」をします。午後は相模大野で講演「儲けるブログ入門実践研修会～ブログの概要、作成方法、公開までの実践的ノウハウ～」をします。夜は大手中央金庫の職員向けに中小企業診断士の受験講師をします。今日は話す仕事が多い日です。

今日は健康的な歩き方についてです。中小企業診断士の仕事は企業の現場で行うことが殆どですからよく歩くほうだと思いません。私も靴の底はよく減ります。昨日も朝、広島の講演会場まで20分ほど歩きました。「3歩で鼻から吸って5歩で口から吐く」呼吸法で酸素がみなぎり、とても気持ちよかったです。

私は足の親指で地面を後ろに追いやるようにして歩いています。歩く速度も早くなるし、ふくらはぎの筋力も強くなります。何よりも、「歩く」こと自体を積極的に楽しむようになり、移動時間も楽しいです。

呼吸法と親指歩行、お試しください。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・16（木）

来期の戦略を考えよう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業のコンサルと、午後は別の中小企業のコンサル、夜は講演「ビジネスプランの発表方法～ビジネスプランに必要な要素、まとめ方、説明技法～」をします。

2月も中旬になりました。昔から2月と8月は商売が閑散期ですよね。

そうです、この時期は来期以降の戦略を立てるときでしょう。いきなり戦略と言っても、何をどこから手をつけていいかわからないと思います。まずは以下のようなことをされてみては如何でしょうか。

- (1) 日頃時間がなくて読めない新聞や雑誌を読んでみる
- (2) 話題のショッピングセンターや施設等に行ってみる（表参道ヒルズとか）
- (3) 日頃は会わない人とランチでもしてみる
- (4) 日頃は会わない人にメールを出してみる
- (5) 経営学や戦略に関する本を読んでみる
- (6) 取引先や顧客と歓談してみる
- (7) 経営コンサルタントとともに社内勉強会をしてみる

私は中小企業診断士ですが、私の会社の株式会社スプラムも税理士と社労士にお願いして専門分野のアドバイスを得ていま

す。新しい刺激を得て、そこから徐々に来期の戦略を作り上げていきましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・17（金）

称賛する余裕を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小事務所の経営革新コンサルと、午後は中小企業の企業再生診断をします。

今日は賞賛に関してです。トリノオリンピックでは日本選手がいまいちのようですが、競技の場合、1位の選手を超える得点を得た選手がでると、それまでの1位の選手は2位に落ちます。

悔しいのは自分が勝てなかったこと、勝てなかった自分が悔しいのであって、自分を超えてしまった人が憎いものではありません。

経営も同じ。ルールを守ってフェアに戦い、自分が負けても相手を賞賛できることは、戦いに臨む者の最低のマナーだと感じています。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・18（土）

製造業における付加価値の源泉

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は群馬県で若年労働者向けに講演「製造業って面白い」をします。

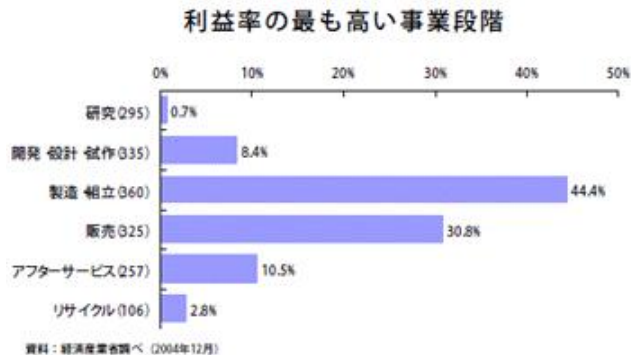
今日は製造業における付加価値に関してです。以下の事業段階のうち、「どの段階の利益率が最も高いか」を尋ねたアンケートがありますが、どの段階との答えが一番多かったと思いますか？

- (1) 研究
- (2) 開発・設計・試作
- (3) 製造・組立
- (4) 販売
- (5) アフターサービス
- (6) リサイクル

答えは（3）の製造・組立です。次が「販売」、その次が「アフターサービス」です。利益の源泉となっている事業段階は、製造・組立であると認識している企業が最も多いのです。

製造・組立は、利益率の低い事業段階であるとの指摘もありますが、日本の製造業では各事業段階の部門間の情報共有と擦り合わせによって、市場変化に迅速に対応し、最適な部材調達、生産管理、在庫管理を行うことで、むしろ他の事業段階より高い利益率を確保しているのです。

では、新幹線で行ってきます！



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・19（日）

早朝の爽快さ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業のホームページ開設コンサルと、夜は津久井町で法人化のコンサルをします。

今日は休日的話題です。早朝の爽快さについてです。昨日は4時台に起床して群馬に向かいましたが、自宅を出て東を見ると、徐々にオレンジ色になる空が見えました。

向こうから歩いてくる人とすれ違うとき、「おはようございます」と自然に挨拶を交わしました。まったく知らない人です。

挨拶をしたとき、思い出しました。まだ10代で空手や太極拳等の拳法に夢中になっていた頃、毎朝近くの公園で太極拳をしたのですが、公園に向かう途中ですれ違った知らない人にも挨拶をすることが自分の1つの目標になっていたことを。

早朝の空の色と澄んだ空気が忘れていた自分の原点を思い出させてくれました。いいものですね、早朝って。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・20（月）

ブログを閉鎖

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は東久留米でのITコンサル、午後は全国中小企業団体中央会での会議、夜は茅ヶ崎での商店会づくりコンサルです。

今日はブログ閉鎖に関してです。ブログは2005年から中小企業にも急激に普及しましたが、経営者の中にはブログを中断もしくは完全閉鎖する人もいます。

情報通信白書によると、ブログに対して「不満」を感じる人は9.6%います。これは「大変満足」と同数値なのです。

ブログを閉鎖する人の理由の多くが「多忙になった」です。自分の仕事、家族のこと等様々な理由により多忙になり、ブログ継続を断念するというパターンです。

でもこれら表面的な理由の他にも別の理由もありそうです。「顔の見えない、匿名のコメントにどこまで対応すべきなのか、経営の観点から判断が付かない」という類のものです。

当方も匿名、コメントも匿名、話題が趣味等であれば気軽なものです。しかし経営者が運用するブログの場合、従業員に業務として執筆を指示し、その記事への匿名コメントへの対応にどこまで経営資源（時間）を費やすべきなのか、迷っている経営者は少なくないようです。

できる範囲で続けていきましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・21（火）

経営者の統率力

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業のネットショップ開設コンサルと、午後からは相模原市の橋本地区へのまちづくりホームページのコンサルをします。

昨日は匿名質問への対応に関して、当ブログコメント以外にも個別メールを頂きました。匿名に甘えた暴走的な意見や質問に悩む中小企業がこんなにも多いのですね。どうかしないと。

今日は統率力に関してです。先日、新前橋で21歳～28歳の製造業勤務者を対象に講演をしました。平均年齢は24歳ほどであったと思います。

名刺交換の場を設定しましたが、仕事柄名刺が無い21歳の参加者も昼休み中に紙の裏を使って自己紹介カードを手書きで何枚も作る等、好感が持てるよい青年ばかりでした。

携帯メールで特定の仲間とのみ情報交換している若者も多い一方で、このように他人とコミュニケーションを持とうと積極的な若者もいます。嬉しくなりました。

彼らに「理想の上司」を検討してもらったのですが、サッカーの中田英寿選手を挙げたグループがありました。理由は信念を持って周囲にビシバシ命令して統率するから、でした。

また、中国国籍の参加者は小泉首相が理想だと発表しました。あそこまでリーダーシップを発揮する人はいないから、とのことです。

若年層ほど経営者の信念や強い指示、指導を求めているのかもしれない。経営者の皆さん、社会へのリーダーシップと社内への統率力、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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・22（水）

諦めず、1つ進む経営

今日は中小企業の新規事業展開のコンサルと、午後はSOHOプロジェクトの会議と講演「顧客データベースを活用した販促方法」、夜は中小企業のネット販売コンサルをします。

今日は諦めないことの尊さに関してです。理想があって、それに向かって行くとき、どうしても壁にぶつかります。「うちの会社だけではどうにも世の中は変わらない…」と。

人間も、企業も、途切れずに続く時間の中で1つの期間を後世に受け継ぐ主体なのだと思います。つまり、理想に至らなくても、今の努力や葛藤は、後世に引き継がれ、いつかは理想に近づくものです。

大きな夢を持ちつつも、それには至らなかったとしても、理想や夢を追求することをやめず、1コマでも前に進むことに価値観を見出していきましょう。

中小企業向けの経営コンサルタントも同じ。規模の過小性が弱さにはならない経営環境、中小企業経営者が自分の会社を自信をもって子供に引き継げる社会。私がしているコンサルや講演も、そのような社会づくりに、長い時間をかけて進めばいいと思う。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

ITセミナーのご案内

こんばんわ。スプラムの竹内幸次です。珍しく夜ブログです。

財団法人全国情報化促進センターNICが以下のセミナーを開催します。

中小企業の経営革新を支えるIT化支援セミナー

【日時】：平成18年3月16日(木) 13:15～17:15

【場所】：発明会館ホール

【費用】：無料*詳細

【定員】：200名

【主催】：財団法人全国中小企業情報化促進センター(NIC)

【共催】：独立行政法人中小企業基盤整備機構関東支部(SMRJ) (予定)

【後援】：特定非営利活動法人ITコーディネータ協会

内容としては、

「新連携支援地域戦略会議の活動とその支援状況について」
「我が国政府の情報セキュリティ問題への取組みー内閣官房の
取組みを中心としてー」
「施策を活用したIT化コンサルティング事例」

等もあり、中小企業経営者の方には有効な内容であると思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp>
e-mailはこちら
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・23 (木)

中小企業の経営革新意欲

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業のネット（BtoC）販売のコンサルをします。

今日は経営者の革新意欲に関してです。小売業、とくに商店街のコンサルをするときに感じることは「自分は高齢だから、もういいですよ…」というように、将来を描かない、描けない経営者がいることです。

どんなに素晴らしい経営理論も事例も、経営意欲を失った経営者には意味をなしません。残念です。

経営者の皆さん、長生きしましょう。そして、10年後、100年後の経営を想像してワクワクしましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・24（金）

前向きになろう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。荒川選手、金メダルですね！今日は群馬県で講演「組織活性化と若年層のHRM（人的資源管理）」を行います。

ここ数日、考え方についての内容が続いていますが、今日は、前向きになろう、です。自分の国の将来、自分の会社の将来、自分自身の将来に不安がない人はいないと思います。

11年前、中小企業診断士で独立したときの不安感は、それはそれは大きなものでした。不安や不安定感は行動力になり、行動力は荒削りながらも、収斂し、1つのスタイルを導いたと思っています。

経営者の皆さん、どんな時でも前向きにいきましょう。私とコンサルや講演で名刺交換して頂いた経営者の皆様、互いに年齢を重ね、顔がしわだらけになったら、みんなで集まりましょう。

その日は将来にあります。そこへ向かって私も前に進みます。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・25 (土)

寛容になろう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業の顧客情報活用に関するコンサルをします。

今日は寛容についてです。取引先や従業員の仕事、私生活に及ぶまで、よく怒る人がいます。喜怒哀楽という感情があることは人が持つ優れた特性です。社会を良くするために怒ることも必要でしょう。

しかし、本人のため、社会のためではなく、自分の寂しさを紛らすため、自分の存在に注目して欲しいがゆえに他人に厳しく対応することは控えたいものです。

まずは、自分自身を許してあげてください。今までの自分の人生を省みて、今の自分の人生への姿勢や経営への姿勢を評価してあげてください。周囲は自分の実力も、本当は優しいことも心の中では分かってくれています。

そんなに怒らないで。成長は寛容さ。円熟は寛容さ。ある面、攻撃は弱さ、厳しさは弱さ。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・26（日）

思わず笑ってしまった

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は休日的話題として、先日、笑いが止まらなかったときのことをお伝えします。

移動中でも仕事を進めるため、私は車は運転せず、電車とタクシーを使うことが多いのです。先日、JR京浜東北線内で、私の向かいに3人の熟年女性が座っていました。短めのパーマの髪型で3人が横に座っているのですが、両脇の女性も真ん中の女性の方を向いています。

「夜、寝る前に大声を出すとよく眠れるらしいわよ」

「あんら、そう。早速やってみようかしら」

「んでもね、ただの大声じゃだめらしいのよん」

「うんうん」

「もうねえ、うめくように大声で、うめき声を出すと効くらしいのよ」

「あんら、そう。へー。今晚からやってみよ」

「手足もバタバタさせて、寝る前に布団で大声でうめくのよ」

という感じです。60歳を超えているのでしょうか。この3人の女性がその日の夜、手足をバタバタさせて、大声でうめく姿を想像すると、おかしくて、パソコンを前に私も笑ってしまいました。

突然うめかれた同居のご家族のことを思うと、尚更、おかしくてく。

今日はこんな話題で失礼しました。ストレス発散の1つの方法ということで。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・27（月）

不完全さを活かす経営

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は群馬県片品村での地域PR コンサルです。これから定期的に行くことになるので楽しみです。

今日は不完全さについてです。「完璧」って気分がいいですよ。でも、実際には、以下のようなことが創業時や中小企業には多いものです。

- ・大きな仕事の打診を受けたけど本当に受注できるのか…
- ・どのような顧客なのか…継続するのか、単発なのか…
- ・この従業員は、どこか不満がある…
- ・十分な資金が調達できていない…

等です。経営は常に不完全さの中にあるものとも言えるのです。不安や不完全さがあるから、完全な状態に向けて頑張る気持ちも生まれてきます。

また、あえて不完全な状況を作り出して、自分や組織に緊張感を与えるという手法も有効でしょう。不完全さを活かす経営、ほんの少し取り入れてみてください。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・02・28 (火)

「やりたい仕事ができる」職場環境

おはようございます。経営コンサルタントの竹内幸次です。今日は中小企業のホームページリニューアルのコンサルと、午後は中央職業能力開発協会での会議の仕事です。

今日は仕事のやり甲斐に関してです。2005年版の中小企業白書によると、従業員が勤務先を選んだ理由は、

- 1位 やりたい仕事ができるから
- 2位 通勤が便利だから
- 3位 地元の企業だから
- 4位 転勤がないから
- 5位 賃金がよかったから

です。賃金よりも、いわゆる「やりがい」が上位なのですね。嬉しい傾向です。自分が楽しいと感じる仕事を素直に行える環境を提供することが経営者には求められているのです。

経営者の皆さん、従業員にやりがいある仕事を作っていますか？従業員が思うように仕事をしてくれない理由を賃金水準のせいにしていませんか？当社の仕事は〇〇する仕事だ、の〇〇に従業員が魅力を感じるような言葉を使いましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・01 (水)

飾りじゃないビジネスプランを

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日から3月ですね。私の会社のWEB (<http://www.spram.co.jp>)にも少し春っぽさを表現してみました。

今日は神奈川県中小企業再生支援協議会での中小企業の企業再生診断と午後は横須賀SOHO認定委員会があります。

今日はビジネスプランについてです。国を挙げて起業支援をして数年が経ちます。この成果として私がいる神奈川・横浜でも個性的な起業家が創業することが増えているように感じます。嬉しいです。

融資を得るための事業計画書、取引先との交渉に使う事業計画書等、ビジネスプランには様々な用途がありますが、定型の記入欄に言葉や数字を「とりあえず埋める」という軽い姿勢のまままでビジネスプラン完成としないように注意しましょう。

軽い姿勢で書き始めることには賛成です。徐々に裏づけや肉付けをして、創業する際に「ビジネスプランバージョン1.0にする」と考えるのです。つまり、当初は「バージョン0.1」。この0.1があるからこそ数ヵ月後の1.0に至るのですから。

でも、美辞麗句やそれらしい数値をまとめても、行間から感じる熱意が感じられなければ意味がありません。かっこ悪い言葉

でもいいから、自分の言葉でビジネスプランは書きましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・02（木）

以心伝心

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。3月だということに寒いですね…。

日本の好きな文化の1つに以心伝心があります。言葉にしなくても分かること。伝わること。まだITが普及する前は、相手の顔色や声、しぐさから言葉がなくても相手を理解することが多かったと思います。

また、明確に言葉にするよりも、無言は大きな感情を表現することもあります。人は言葉以外にも表情やしぐさで動物的に相手に情報を伝える能力が備わっているのです。

相手が言葉を発さなくても、何がしたいのか、どんな気持ちなのかを察すること、これはとても美しい姿勢だと思います。

yes、noをはっきりとさせるビジネスの手法は、必ずしも人との付き合いや文化にまで及ぶ必要はありません。むしろ仕事はITの時代だからこそ、微妙なニュアンスが心地よい、以心伝心という文化を再確認したいものです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・03（金）

メールのマナー

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日はソフトウェア開発会社のコンサルと、午後は川崎市で水産仲卸業者の診断をします。

今日はメールのマナーについてです。

先日もある会議で、以下のような使い方が増えていることが話題になりました。

株式会社〇〇〇〇 御中
△△△△ 様

おかしいですよ。個人名が明確な場合には「御中」は不要です。正しくは、

株式会社〇〇〇〇
△△△△ 様

間違った知識が一般化してしまうと、逆に「御中」をつけない人が非常識かのように思われてしまいます。

「御中」のgoo辞書
<http://dictionary.goo.ne.jp>

マナーは法律ではありませんから、指針のように「そうすることが好ましい」という位置づけのものです。強制されるものではありません。でも…

メールのマナーは以下が参考になります。

魅力UP！大人のメールテク2（オールアバウト）

<http://allabout.co.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・04（土）

店内照明で来店促進を

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日の横浜は快晴です。

今日は店内照明についてです。飲食店や小売店の場合、照明はとても重要な要素になります。

蛍光灯を使って店内全般を照明するだけでは雰囲気が出ません。扱う商品によって、適切な照明器具を使い分けましょう。

例えば、スポットライトを使えば光に濃淡が生まれ、雰囲気を作り出すことができます。

また、一般に、店奥の壁面は明るく照らします。よく中小店舗に行くと、店奥の壁がうっすら暗いことが多いのですが、店奥の壁が明るいことはとても重要です。



以下のページには商業施設のみならず、照明器具の一覧があり、機器選択の際にとっても参考になると思います。

岩崎電気

<http://www.iwasaki.co.jp/cad/index.html>

また、飲食店の経営改善における照明のコンサルの一例を以下から見るすることができます。

財団法人岐阜県産業経済振興センター

<http://www.gpc.pref.gifu.jp/cyousa/houkoku/13/keieikakushin/2-3-5.pdf>

御社の店内、照明という観点から見直してみませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・05（日）

経営に関する名言

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は朝から中小企業の再生診断をします。私の場合、売上アップを導くための事業面からのアプローチをします。

今日は私が好きな名言の紹介です。

「会社は集団だが、その集団で成功するには、自分の考えが集団的であってはならない」

有名なジョセフ・マーフィー（1898～1981年）の言葉です。勤務者であっても、独立した起業家であっても、集団＝社会の中で仕事をしています。

差別化が必要、特徴を持つこと重要、集団に甘えない心構え、個があってはじめて集団が形成される…、色々な解釈が展開できますね。

私も3月22日に講演「商店街の魅力は個店のパワーアップにかかっている」を川崎市の多摩区商連でします。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・06（月）

スピリチュアルな経営コンサル

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は群馬県片品村での地域PRのためのイベント開発のコンサルです。

私は経済産業大臣認定のイベント業務管理者という資格者です。昨年の愛知万博に関連したイベントコンセプトのコンテストで入賞したこともあるのですヨ。写真は先週行った時の片品村です。



今日のブログの話題はスピリチュアル（精神的な）についてです。1年ほど前から人の心の中や思考の仕方に焦点をあてたテレビ番組や書籍が増えています。人のすべの行動は意識・無意識層の働きですから、経営者にとっても重要な事柄でしょう。

今まで900社以上の中小企業の経営者にコンサルしてきましたが、やはり中小企業は経営者の精神面、物事の捉え方が業績

を左右すると実感しています。

前向きで無理のない思考のためには、まずは受容、理解、許容、癒しも必要です。まずは誰にも相談できない経営者の孤独感を癒すことが必要だと感じています。

以下はビジネスパーソンに向けたはげましサイトです。

はげまし.JP

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

孤独でない起業家、経営者はいないと思います。私も同じです。少しでも心温まる経営コンサルをしていきたいと思えます。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・07（火）

頼らず甘えず、自助努力を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業のネット販売コンサルと、午後は中小企業のホームページ運営を外注することに関するコンサルです。

今日は中小企業の自助努力に関してです。十年以上も前から言われていることですが、自分で努力しない企業を助けるような余力は残念ながらない時代です。

中小企業向けの補助金も、低利融資も、公的な経営コンサルも、まずは中小企業自らが時間を使い、意欲を出して挑戦し、資金を出して経営革新することがあって、はじめて生きてくるものです。

経営コンサルタントは、短期的に、直ぐに売上をアップさせる魔術師ではありません。経営とはもっと奥深く、まじめに取り組むべき事柄です。

経営が悪化している中小企業ほど、経営者が短期的な成果を求めているように感じます。まじめに、コツコツ、長い時間を掛けて自社のスタイルを築いていきましょう。全力でアドバイスします。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・08（水）

中小企業の情報化

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業のコンサルが2件、講演1件、夜は中小企業診断士の受験講師（今日の内容は店舗施設）をします。仕事は私の栄養源ですから頑張ります。

今日は中小企業の情報化や情報活用に関してです。

中小企業や中小商店は、大企業と異なり、システムの（仕組みとして）にパソコンを使うことは少ないと思います。独自に導入したPOS（購買時点情報管理の仕組み）があれば、中小商店の中では、比較的先進的な店舗だと思います。

しかし、機器やシステムの導入＝情報活用している、という訳ではありません。むしろ、機器やシステムを導入したことでデータを管理している「つもり」になり、本来の商品改善や経営改善を怠ってしまうこともあります。

こんな経営がいます。「情報は何でもあるよ」と豪語するのですが、どうやら情報を「貯金」している安心感からの言葉のようで、「貯金」から生み出させる「利息」、つまり情報分析による「気づき」はなようでした。

ITは人が工夫やアイデアを凝らすための重要な情報を整理してくれる道具です。道具を100%活かしていきましょう。私

の情報化コンサル、結構、具体的ですよ。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・09（木）

中小企業こそCRM/顧客管理を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は川崎市での勤労者福祉事業の打ち合わせと、午後は水産仲卸業者の診断、夜は中小企業のIT活用コンサルをします。

今日は顧客管理の重要性についてです。顧客管理を進めるに際して、収集すべき顧客情報は以下の3つに分類できます。

- (1) 顧客の基本情報
- (2) 顧客の購買履歴情報
- (3) 顧客との接触記録情報

まずは(1)からですが、(2)は意外と大企業でも活かしきれていないように思います。

- (4) 何がどれだけ売れているか

は商品管理型のPOS等で容易に把握することができますが、

- (5) 誰が何をどれだけ(頻度と金額)買っているか

までは分析されることが少ないようです。

中小企業の皆さん、面倒だと感じるかもしれませんが、知名度やブランド力がある大企業ではあまり意味を見出されていない

(5) の管理をしていきましょう。

きめの細かい顧客対応は、中小企業がもっとも差別化を発揮できる事柄であるはずでず。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・10（金）

中小企業こそ、商標権を取ろう

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は経営革新計画の診断、午後はサービス業の新規出店のコンサル、夜は町田商工会議所での若手経営者交流会で講演「SEOを意識したブログ運営～ロハスもその手段～」をします。

今日は商標権取得についてです。以前にもブログで書きましたが、中小企業の皆さん、御社では店名や商品名に商標権を取得していますか？

インターネット時代の今は、御社の大切にしてきた商品名を法的に保護しないと、事業拡大に支障がでるかもしれません。

商標権の権利者は誰からも排除されることなく指定商品又は指定役務について登録商標を独占的に10年間使用できます。

私も「スプラム／SPRAM」という商標権を出願したのは独立直後でした。当時は出願から権利取得まで2年掛かりましたので、「スプラム／SPRAM」は2008年に更新を迎えます。

私の場合ですが、起業直後から「スプラムの竹内幸次です」と固有名詞で名乗り、商標権を取得したことでプロ意識が強まったように思います。誰も知らないスプラムという会社名を中小企業コンサルタント会社として有名にするんだ、と。商標権を取得して本当によかったと感じています。

10万円前後で取得でき、10年間有効ですから、ぜひ取得を検討下さい。各地の商工会議所・商工会での弁理士相談をお勧めします。

商標とは（特許庁）

http://www.jpo.go.jp/seido/s_shouhyou/chizai08.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・11（土）

中小企業・組合向けビジネスブログセミナー

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。今日は中小企業の企業再生診断と、夜は小売店のネット販売（BtoC）のコンサルをします。

今日は私が講師をするセミナーのご案内です。ぜひご参加を！

以下は神奈川県中小企業団体中央会メルマガの転載

2006（平成18）年3月20日（月） 午後2時～4時30分

開催場所：神奈川県中小企業センター13階 第2会議室

主催者：神奈川県中小企業団体中央会

お問い合わせ：神奈川県中小企業団体中央会 組織支援部
鎮野（しずの）

電話：045-633-5133

最近、流行のブログを上手に活用して、今までのホームページとブログの連動で新着情報を更新していくような、ビジネス利用を提案します。ブログは今や個人の日記だけではなくてきているのです。

◆テーマ◆ Webマスター交流会

「ビジネスブログでパワーアップ」

◆日程◆ ・基調講演 株式会社スプラム（80分）

代表取締役社長 竹内 幸次 氏

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

・事例紹介 ビジネスブログでホームページ
運営事例（30分）

法政通り商店街 田中 利昌 氏

・意見交換（30分）

参加者の質問やご意見、ブログの事例など

その場で紹介します！

◆定員◆ 50名

◆参加料◆ 無料

◆対象者◆ ホームページ担当者・ブログに興味のある方、またはホームページの立ち上げの検討をしている方、その他

申込先

<http://www.chuokai-kanagawa.or.jp/topics/topic.asp?Id=154&wn>

*** 転載ここまで***

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・12（日）

花のある街、花を活かした経営

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。この1週間はよく仕事しました。私は根っから中小企業が好きのようで、講演やコンサル後に会場を離れる時に、いい仕事ができたといい充実感を感じました。楽しいです、中小企業診断士という仕事です。

今日は休日の話題です。



イタリアのローマの街の写真です。数年前に撮りました (<http://www.spram.co.jp/scene/>)。マクドナルドの2階部分にはあふれんばかりの花が咲き乱れています。街への訪問者を“ようこそ”と迎え入れるという意味もあります。

花をテーマにしたコミュニティづくりを目的としたホームページもあるんですね。

花いっぱい.com

<http://www.hanaippai.com/>

花がある街って、やはりいいですね。この時期はとくにそう
思います。先日もタクシー内にある花を話題に運転手さんとい
い時間を過ごすことができました。

花は顧客とのコミュニケーションを生む力があります。皆さん
の店舗、経営にも花を活かしてみませんか？花をいけている時
の自分自身の顔は、おそらく花以上の魅力を発していることで
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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企
業情報は執筆しません

00750214

2006・03・13（月）

Windows Vistaでパソコンの買い時を考える

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は群馬県片品村での地域PRのコンサルをします。皆さんは片品村でご存知でしょうか？尾瀬の南玄関とも言うべき自然豊かな場所です。

今日は最近、中小企業経営者からの質問が出始めたパソコンの買い時についてです。中小企業の現場では、WindowsXPがもっとも普及しています。Windows98SEやME、2000も勿論使われていますが、多くはWindowsXPになったと感じます。

景気回復で攻めの経営に転じる雰囲気が出始め、中小企業の経営者からも、秋から年末に発売されると言われるマイクロソフトの次期OSのWindows Vista（ビスタ）について聞かれること増えてきました。

どうせ新規のパソコンを買うならWindows Vistaが搭載されたパソコンを買いたい、という具合です。でも、私は現時点でのベストな選択をするべきだと思います。

私ですか？もうすぐThinkPad X60sかX60を買います。OSはWindowsXPです。Windows Vistaが発売されたら、徐々にすべてのThinkPadにVistaを自分でクリーンインストール（ゼロから入れなおすこと）します。ハードディスクは

7,200回転の100GBに全マシン統一する予定です。

Windows Vista

<http://www.microsoft.com/windowsvista/default.aspx>

必要を感じた時に、その時点のベストなパソコンを買う、これが基本です。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・14（火）

YAHOO！MAPSの凄さ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業の商品開発のコンサルと、午後は水産仲卸業者へのコンサルと開発系企業へのSEOコンサルをします。

今日は地図サーチの紹介です。「Google ローカル」は航空写真が見れることで有名ですが、YAHOOの地図情報も相当なものです。

Googleと同様に航空写真が見れますが、Googleとの違いは、地図上の中心点からの最寄駅への時間がリアルタイムで表示されることです。これはGoogleを超えた！と感じます。

YAHOO 地図情報

<http://map.yahoo.co.jp/>

ここまで地図情報が使いやすくなると、エリアマーケティングリサーチで使えると思います。「この地域はビルが多い」等の情報はたやすく調査することができます。

御社の所在地を入力して、平面地図が表示された後、右上のスクロール地図（ベータ版）をクリック。そして航空写真をクリックします。驚きですよ。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・15（水）

ITはコミュニケーションの手段

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業診断士の受験向け講師をします。今日のテーマは経営情報システムです。私の好きな科目の1つです。

今日はIT利活用についてです。中小企業経営者の皆様も気づいていると思いますが、最近では「IT」から「ICT」という使い方が増えています。

ICTはInformation Communication Technologyであり、昨年の情報通信白書から一般化したと思います。情報通信技術という訳し方をされます。

「C」が加わったことは、インターネット、WEB、blog、携帯等、多くのユーザサイドのITがコミュニケーション型に変わっていることを反映したものでしょう。

ITはコミュニケーションの手段。あくまで手段。伝えたい企業の特徴や経営者の考え等があるからこそ、手段が必要になるのです。

ICTとは（e-Words）

<http://e-words.jp/w/ICT.html>

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集2

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・16（木）

SBUという認識を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業のICT利活用コンサルと午後は講演「私にもできちゃった。ブログでの会社アピール！」します。

今日はSBUという概念についてです。Strategic Business Unitの略で、戦略事業単位のことです。

戦略＝「戦」うための策「略」を作る単位のことです。基本的には、

- ・顧客の定義
- ・その顧客に提供する商品・サービス・価値の定義

の2つを言葉にします。例えば、「フットサル愛好者向け、施設レンタル事業」という感じです。部門と異なり、SBUで事業を認識することで、顧客と競合者が明確になりますので、しっかりとした事業戦略を展開しやすくなるのです。

例えば、飲食店の場合は、以下のようなになるでしょう（あくまで例です）

SBU1：ファミリー向け日常料理提供事業

SBU2：高齢者向けデリバリーフーズ提供事業

SBU3：全国グルメ向けソースネット通販事業

御社の事業もSBUで定義してみませんか？新しい事業展開が見えてくるかもしれません。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・17（金）

更新遅れのホームページはブログに

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨夜の強風は凄かったですね。窓が割れるかと思いました。

今日は川崎市の水産仲卸業者の業務・会計・販促のコンサルをします。

今日は中小企業のブログ活用についてです。更新されない、できないホームページを持つ中小企業はとても多いと思います。多くは担当者がいない、時間がない、という理由です。1年前に更新した「来る3月〇日から…」という情報を載せ続けて、「曜日が違うのですが？」と顧客から確認された例等もあります。

時間がない＝ホームページ更新に時間をさく認識が弱い、のだと思います。「たいして見られないから、古いまま放置している」という感じです。

そのような中小企業経営者の皆さんは、思い切ってブログやブログ型のホームページにリニューアルされるとよいと思います。一般にブログはCMS（Contents Management System）といって記事や画像を管理する仕組みが伴っていますので、特定のホームページ編集ソフトは不要なのです。

ブログはホームページの1/10ほどの労力で運営できると思い

ます。レイアウト等に限界がありますが、更新のしやすさはとても魅力です。ぜひブログを。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・18（土）

メディアとしてのイベントを

おはようございます。中小企業診断士・イベント業務管理者の竹内幸次です。横浜は快晴です。

今日は中小企業の企業再生診断をします。

今日はイベントについてです。商店街等では昔から売り出しやフリーマーケット、祭り、朝市・夜市等のイベントが行われてきました。



イベントは商店街等のコンセプトを伝えるためのメディアとして考えましょう。単に人が多く集まったから成功と考えず、「うちの商店街はLOHAS/ロハスをテーマに運営していくから、そのことが地域の消費者に十分に伝わったかな」という具合に効果測定するようにしましょう。

イベントは情報を伝えるためのメディア（媒体）です。健康と環境を意識したライフスタイルであるLOHAS/ロハス、皆様の商店街のコンセプトとして取り入れてみませんか？簡単ヨガ講座、リサイクル資源写真展等、色々と展開できると思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・19（日）

写真を創る

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨日はNTTのBフレッツをハイパーファミリータイプに変え（NTTからの要望で）、同時にルータを最新機種に更新しました。通信、早いですね。有線で35Mbps、無線（a/g）で15Mbpsも出ます。

今日は休日的な話題です。私の趣味は写真です。中小企業診断士で独立後はなかなか時間がなく、いや、時間を作る精神的な余裕がなかったのですが、それでも、季節の変わり目にはデジタル一眼レフカメラ（EOS）を持って、自宅近所を歩きます。

ビデオと違って写真のよさは、一瞬の魔術だと思います。また、“写真を創る”と考えると、楽しさも倍増します。真実を写すと書いて、写真。しかし、自分が感じたように写真を創りこむことができます。

レンズには一っと息をかけてからシャッターを切ると、霧が掛かったような幻想的な写真になります。私が感じた春の花の印象を、写真として作り上げたつもりです…。



私のお気に入りのレンズです。素晴らしい描写です。
CANON EF28-70mm F2.8L

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・20（月）

中小企業の少額減価償却制度は2年間延長

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。横浜は快晴です。

今日は中小企業のWEB・ブログコンサルと、神奈川県中小企業団体中央会での講演「ビジネスブログでパワーアップ」、夜は綾瀬市商工会で女性部向け講演「ブログって何？色々な情報を簡単に集めよう！」をします。ビジネスブロッガー一色の日です。

既知の方も多いと思いますが、年度末なので確認です。平成18年3月31日までとされていた中小企業の少額減価償却資産の取得価額の損金参入が延長されることが決定しています。

資本金1億円以下の法人について、取得価額30万円未満の固定資産まで即時償却を認めている「少額減価償却資産の取得価額の損金算入の特例制度」の適用期限は2年間延長されて、適用期限は平成20年3月31日までとなりました。

ただし、今回は年間合計損金算入限度額が300万円までと限度が設けられています。

要件に合致する中小企業の皆さん、例えば「25万円のパソコンは平成18年3月末までに買わなくては…」と急ぐ必要もなくなりましたね。じっくりとパソコンを選びましょう。

平成18年度税制改正の要綱（財務省）

http://www.mof.go.jp/seifuan18/zei001_a1.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・21（火）

商店街の活性化事例集

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は中小企業の企業再生診断をします。企業再生はまさにリボーンです。財務・財政面ではなく、今日はネット活用の面からコンサルします。

今日は商店街の活性化事例集についてです。全国には商店街が約18,000ありますが、このうち繁栄している商店街はわずか2.3%です。



規模が大きく、法人化した商店街ほど繁栄している傾向が強まります。全国の元気な商店街の事例がネットに公開されています。「うちの商店街には参考にならん…」等とネガティブに考えずに、「何か参考になることがあるかもしれない」と前向きに見てみてください。

全国商店街振興組合連合会・元気な商店街

<http://www.syoutengai.or.jp/genki/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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・22（水）

宮崎台駅の気持ちよい接客

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は横須賀商工会議所で横須賀SOHO認定委員の仕事をします。夜は多摩区商店街連合会で講演「商店街の魅力は個店のパワーアップにかかっている」をします。

今日は気持ちよい接客についてです。川崎市の宮崎台駅のホームにtoksという売店があるのですが、この店の店員の接客がとても気持ちよいのです。

反対側のホームにいても、その明るく、艶のある気持ちよい声が響きます。「おはようございます」「ありがとうございます」「よろしいでしょうか?」「いってらっしゃいませ」等、笑顔です。思わず用もないのに、反対側のホームからでも、行って買い物をしたくなるほどです。

お近くの方、一度寄ってみてください。小売店で接客することが楽しくて楽しくて仕方ない、という気持ちが顔中から溢れている素晴らしい店員がいます。



笑顔が一番のマナー、一番の接客、一番の化粧だと感じます。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

横須賀の桜

横須賀の桜の写真です。これから開花するつぼみって、未来を

感じますよね。



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・23（木）

中小小売部門も景気回復

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中央職業能力開発協会ではビジネスキャリア制度更新に関する委員会の仕事をします。

今日は消費の回復に関してです。新聞等で「景気回復」「個人消費が活発」とあっても、「自分の地域や小売・サービス業、中小企業は業況が悪い」と感じる経営者もいることでしょう。

しかし、最近、中小企業の現場でコンサルをしていると、やはり消費が活発化していることを実感します。以下は実際の情報です。

- ・百貨店での高額商品（100万円前後の買回品）が前年比30%アップで売れている
- ・レストランの客単価が1～2割アップしている
- ・2005年秋から喫茶店への来店者数が前年を上回るようになった
- ・79歳の单身女性が家族構成が変わったので、マンションを購入した

中小企業診断士として中小企業への経営コンサルタントをして11年目になりますが、ググッと景気が回復していることが感じる日々です。

私のコンサル先の中小企業がたまたま業績がよくなっているのかもしれませんが、この「ググっと感」は本物です。

中小企業の経営状況が回復することは、中小企業診断士として本当に嬉しいことです。「最近、お陰様で来店者数が伸びているのですよ」「ネットの検索結果が上位になり、アクセス数が上がってきました」等の言葉。中小企業診断士って面白いと本当に思います。

WBCの日本野球世界一等の好影響もあり、消費マインドは明るくなっています。中小企業経営も、明るく、希望を持っていきましょう！

神奈川県消費総合指数の動き（2006年1月分）（浜銀総研）

http://www.yokohama-ri.co.jp/report/economic/report_lib/kci.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

横浜の桜

現在の横浜の桜です。鶴見の飯山医院の桜は地域の多くの者が楽しみしている桜です。三分咲きという感じでしょうか。



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・24（金）

秋葉原のまちづくり

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県中小企業再生支援協議会で中小企業の企業再生診断の報告会があります。数ヶ月に及ぶ診断の集大成です。この再生診断では、私は支援チーム主幹として事業面を中心に診断をさせて頂きました。夜は茅ヶ崎で商店街づくりのコンサルをします。

今日はまちづくりについてです。私は中小企業基盤整備機構（旧中小企業総合事業団）の中心市街地活性化法タウンマネージャー（4月からは商業活性化アドバイザーに改称）に登録されており、商業集積のコンサルティングも行います。

昨日は東京・秋葉原に行ってパソコンのハードディスク（7,200回転100GB）とメモリー1GBを買ってきました。駅前の昔からある電気街から3月9日にオープンしたばかりの大型ビル「クロスフィールド」、萌え系の店から、フィギュア専門店等、超大型のヨドバシカメラ等、多様な店が集積する秋葉原はまちづくりの観点からも興味深いものがあります。

まとめれば、電気系もしくは男性向けのショップばかり。ここまで同種の店が集積しているからこそ、日本の、アジアの、世界のAKIHABARAになったのでしょう。



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

横浜みなとみらい21

こんにちは。スプラムの竹内幸次です。

横浜のみなとみらい21地区ですが、今日はとても人が多いです。卒業セレモニーがあるようですが、それでもこの人の多さ

はいですね。春休みだからでしょうか。

何か、桜の開花とともに景気も開花したように感じます。



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・25（土）

イタリアの店内照明の工夫

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業の企業再生診断をします。

今日は店内照明についてです。この写真はイタリアのローマの街の雑貨店です。日常的な最寄品店ですが、蛍光灯のような直接照明は使わず、間接照明をしています。イタリアは照明や色の使い方が本当に素敵な国です。



中小店舗でも、ほんの一箇所でも間接照明を入れてみませんか？
雰囲気は随分と変わることと思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・26（日）

ThinkPad X60の感想/レビュー

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は横浜市長選挙の投票日です。朝から行ってきます。

今日は先日購入したThinkPad X60についてです。購入したのは1706-12Iという型番です。当初は「X60s」にしようと思いましたが、量販店でキーボードをプッシュしてみると、「X60s」は少々ぶによっと下に沈むような感じがしたので「X60」にしました。若干ですが「X60」の方が作りは固いように感じます。

以下の点が満足しました。

1. 動きが早い

購入時にはシリアル5,400回転/80GBのハードディスクがついています。このまま使用しても、とても動きが早く、サクサク動きます。私は現在、

- ・ ThinkPad X31（7,200回転/60GB）
- ・ ThinkPad X40（4,200回転/60GB/1.8インチ）
- ・ ThinkPad s30（7,200回転/60GB）
- ・ ThinkPad 240Z（7,200回転/60GB）

を使っていますが、7,200回転を入れたThinkPad X31より

も早く感じます。勿論、1.8インチのThinkPad X40よりははるかにキビキビしています。もうThinkPad X40は使えないな・・・と感じるほどです。

このままでも十分にサクサク動くThinkPad X60ですが、シリアルATAの7,200回転/100GBに現在換装中です。

2. 作りがしっかりしている

同じThinkPadでも売り手はIBMから中国Lenovo（レノボ）に変わりました。品質が心配だ・・・という人もいますが、10年前からThinkPadを毎年購入している私から見ても、今回のThinkPad X60のつくりはしっかりとしています。CPUやハードディスクの容量等のカタログの仕様書には書かれないキーボードのタッチ感や、ボディの堅牢さ、開閉部分の硬さ、どれも素晴らしいと感じます。

過去使ってきたThinkPadはどれもよい点があるのですが、重さ、バッテリーの時間、CPUパワー、キーボード、ハードディスク等、総合的な意味で私にとっては過去最高のマシンだと感じます。



関連記事

ThinkPad X60/X60s/X40/X31 比較

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・27（月）

スモールの強みを

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。横浜はいい天気です。今日は中小企業のホームページ活用のコンサルをします。

今日はSOHO事業者の経営上の強みについてです。先日、よこすかSOHO事業者認定委員の仕事をしました。SOHO事業者であることの強みを、ここで確認しておきましょう。

- ・コストを押さえた経営が可能であり、価格設定の自由度が高い
- ・消費者や顧客ニーズに柔軟・迅速に対応することができる
- ・プロとしてビジネスに取り組むため、成果物の質が高い
- ・プライベートとビジネスのバランスをコントロールすることができる

貴方はSOHO事業者の強みを存分に発揮できていますか？

SOHO事業者の成功条件（川崎「創房」開設寄稿）

<http://www.kawasaki-net.ne.jp/soho/sohokigyousippitsu/index.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・28（火）

どのページからもメールが出せるレイアウトを

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業のホームページ作成に関するコンサルと、午後は通信販売に関するコンサルをします。

今日はホームページのデザインに関してです。ホームページを見ていて、「連絡をとりたい」と思っても、メールアドレスが書かれた箇所がなかなか見つからない、ということがありませんか？

御社のホームページにおいてはこのようなことがないように、どのページを見ている時にでもたやすく電子メールを出せる工夫を講じたいものです。

具体的には各ページの上部にナビゲーションバー（別のページに移れるボタン）をつけて、そこに「メール受付」等と書いておくとよいでしょう。

大抵の場合、受注はホームページが自動的に行うのではなく、メールのやり取りにより受注しています。メールを受けることの重要性を再認識しましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・29（水）

ホームページには社長メッセージを

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨夜は雷は凄かったです。今の横浜は快晴です。

今日は社長メッセージの重要性に関してです。御社のホームページには経営者の名前や顧客へのメッセージが掲載されていますか？

「ごあいさつ」というページ名でありながら、経営者の名前も顔写真も載っていないページをたまに見かけます。自分の名前を名乗らない「あいさつ」はあり得ないと思います。

また、顔写真は恥ずかしい、という気持ちも分かりますが、個人の性格があったとしても、社長として行うべき仕事が会社を代表する仕事ですから、やはり会社の代表者としての名前や顔写真の掲示はマナーであると思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・30（木）

理論と実践のバランスを

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業のネット販売のコンサルと、午後は打ち合わせをします。

少々前のテレビ討論での識者の発言ですが、「ライブドアの堀江前社長は、法律の条文等はよく理解するが、そのような決めた事ができた背景や意義への認識は薄かった」とのこと。

常識になった事柄にも、背景や意味があります。私たちが当たり前のように使う道具や知識も、誰かが見つけた知恵の集大成なのです。経緯、歴史、背景を認識することは、目の前の事柄への解釈を正しく行うためにも有効です。

各種の経営理論も同じ。経営戦略やマーケティング戦略にもそれぞれ背景があるのです。過去の現場体験や知恵の集大成が、いずれ理論や学問に収斂されていく。

- ・理論や学問を机上論と片付けず、今の経営のヒントにするべきである
- ・理論や学問に今の経営から得た新たな意味や解釈を加えて、更に進んだ理論を生み出すべきである

10年間、TAC 中小企業診断士講座で講義をしてきたため、各種の経営理論はそれなりに頭に入っているつもりです。その理論に日本の、今の、中小企業の状況を加味して、インパク

トある切り口と、言葉でコンサルしていくこと。これが自分の役割だと感じます。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・03・31（金）

自然な、人間味あふれる接客

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。横浜は快晴です。富士山が綺麗に見えます。今日は中小企業のネット販売のコンサルと、午後は横浜市工業技術支援センターでのアドバイザー会議があります。

今日は接客についてです。先日、久しぶりに、よい外食をしました。私がいつも感動するファミレスです。横浜・本牧のレッドロブスターです。

- ・食材がよく、味がよい
- ・店員の服装がキチンとしている（ネクタイ着用）
- ・店員が自然な会話、人間味ある接客をしてくれる
- ・誕生日等には写真を撮ってくれて、その場でカードにしてくれる等、サプライズがある

私は単純な性格ですので、よい接客のもとで出されるメニューが美味しく感じるのかもしれませんが。

顧客を気持ちよくするのは、食材や味や店舗ではなく、店員のコミュニケーション力だと感じます。他人や顧客を気持ちよくする挨拶や笑顔の大切さ、これこそが業績アップの基礎だと感じます。

日本にはチップ制はありませんが、このレッドロブスター、許

されるなら「いい接客をありがとう」とチップを渡したくなる
ほどです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・01（土）

空と雲の写真

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は休日的話題です。

自然は同じ瞬間が二度とない。だから惹かれるのだと思う。私も最近桜は脇役で、空と雲をメインにした写真を撮っています。





何気ない日常の中にも、新しい気づきってあるものですね。

こんな空のサイトもありました。

<http://www.skyseeker.net/modules/myalbum/>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・02（日）

地域性高い海ほたるの商品開発

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。横浜は曇天ですが、まだ桜は散り始めていません。学校の入学式がある5日前後までもって欲しいものです。

休日の話題です。川崎と木更津を結ぶ東京湾アクアラインの中間にある「海ほたる」では、なんとストリートライブもしているのですね。高速道路上、しかも海の上、という場所でのストリート。企画した発想が柔軟です。

あと、桜あんぱんや桜蒸しパン、あさり焼き等、季節性を織り込んだ商品や、海にちなんだ商品を数多く開発しており、運営者の経営のやる気を感じます。

全国で地域特産品を開発する動きがありますが、海ほたる、参考になること大だと再認識しました。



The poster features a top section with a photograph of a street scene including palm trees and a building. Below this is a red banner with white text and musical notes. A central photograph shows a musician playing a guitar on a stage. The bottom section contains event details in white text on a red background.

心地良い風を受けて...音楽に身をゆだね...

UMIHOTARU Street Live

海ほたる ストリートライブ好評開催中

出演者も随時募集中!

詳しくは、
<http://www.umihotaru.com>

●開催日：土曜、日曜、祝日
注) 開催されない曜日もございますので、
海ほたるホームページ等でご確認ください。

●開催場所：5階 川崎側デッキ特設ステージ
※雨天時は、開催場所が変更になる場合がございます。

umihotaru



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・03（月）

経営革新計画作成のコツ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。4月の月曜日、いよいよ新年度のスタートですね。今日の私は中小製造業のホームページ、とくにSEO（検索エンジン最適化）のコンサルをします。

今日は中小企業新事業活動促進法における経営革新計画についてです。全国で承認される計画が増えている一方で、承認されない計画もあります。

中小企業新事業活動促進法（goo 辞書）

- ・ 政府系中小企業金融機関の融資や補助金等の支援を受ける必要性が低い
- ・ 承認を単なる“お墨付き”と考えている
- ・ 新規性が高くない
- ・ 経営者に経営革新を行う本気が感じられない

他にも理由はありますが、私が関連した計画では上記の傾向がありました。経営者の皆様、法律の趣旨を理解して、戦略的に考えて、実効性ある経営革新計画を作っていきましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp>

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・04（火）

YAHOOのカテゴリ登録マークの異常

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。横浜は快晴、桜は花をつけています。今日は中小企業のWEB系ビジネス展開に関するコンサルと、創業支援セミナーの打ち合わせをします。

今日はYAHOOのカテゴリ登録についてです。

私名前竹内幸次でYAHOO検索するとカテゴリマーク（YAHOO登録されたページに表示される黄色いフォルダマーク）が付きません。

スプラムでYAHOO検索するとつきます。スプラムは、もう8～9年も前からYAHOOのカテゴリに登録されていますが、昨日2006年4月3日（月）から、黄色いカテゴリマークの横の表記が「横浜市鶴見区 〉 経営コンサルティング,横浜市鶴見区 〉 経営コンサルティング」と二重表記になり、夜からは黄色いカテゴリマーク自体が表示されなくなりました。

2005年10月3日からYAHOOはGoogleと同種の検索エンジン運営にしました。その後、何度か不具合がありましたが、今回のカテゴリ表示不具合は「カテゴリこそYAHOOの本命」であるのに、少々残念なことです。

私はSEO（検索エンジン最適化）のコンサルも得意ですが、

昨今のYAHOOの不安定さは少々長引いているように感じます。このような時期はYAHOO登録やカテゴリ表示のことにあまり神経質にならないようにしましょう。

スプラム

中小企業診断士による戦略的広報と経営のサポート。講演の案内等。中小企業診断士による戦略的広報と経営のサポート。講演の案内等。

www.spram.co.jp - 2006年4月1日 - 38k - キャッシュ - このサイト内で検索

横浜市鶴見区 > 経営コンサルティング,横浜市鶴見区 > 経営コンサルティング

▲二重表記になっている

御社はカテゴリマークは大丈夫ですか？YAHOOが早く正常になりますように。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・05（水）

まずはWinny（ウィニー）の発見を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業のSEOやビジネスブログ活用のコンサルと、夜は婦人服店のネット販売のコンサルをします。

今日は最近話題のWinny（ウィニー）についてです。ファイル交換ソフトのWinnyそのものはウイルスではありませんが、Winnyを悪用したウイルス（例：ANTINNY：アンティニー）による情報漏えい事件が多発しています。

2006年3月の時点で、国内で数万台以上のパソコンがWinnyを悪用するウイルスに感染し、パソコン内のファイルや機密情報等が知らぬ間にインターネット上（Winnyネットワーク）に大量に流失してしまっています。

一度流失してしまったファイルは、そのすべてを回収することは不可能ですから、中小企業でも留意する必要があります。また、以前にWinnyを使っていた方もウイルスに感染している可能性があります。ここで一度、自社のパソコンをすべてチェックをしておきましょう。

Winny（ウィキペディア）

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

Winnyによる情報漏えい対策（トレンドマイクロ） ※無料

チェックソフト

<http://www.trendmicro.co.jp/security/winny/>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・06（木）

飲食店は原産地表示を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は全国中小企業団体中央会で組合向けの情報化助成金の委員の仕事があります。

今日は飲食店の原産地表示に関してです。

居酒屋のつば八は全国の480店舗で全メニューの原産地表示をしています。食の安全やLOHAS（Life styles Of Health And Sustainable =健康的で持続可能なライフスタイル）に対応したのでしょうか。

中小飲食店でも、食の安全志向に対応した以下のような対応を試みましょう。

- ・入店時に席に着くまでの廊下等に黒板に原産地を書く
- ・メニューをお持ちした際に、「今日のまぐろは今朝川崎北部市場から仕入れた大間のまぐろです」等と口頭で伝える
- ・メニュー自体にも農水省ガイドラインに対応して原産地を書く

外食の原産地表示ガイドライン（農水省）

<http://www.maff.go.jp/gaisyoku/>

つば八のホームページは、いい意味で親近感があるいい作り方

をしていると思います。トップページの下段に「お知らせ」があり、こまめに会社の動きを公開している姿勢がいいですね。

株式会社つぼ八

<http://www.tsubohachi.co.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・07（金）

安心する指紋認証を使おう

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。

今日は指紋認証についてです。最近購入したThinkPad X60には指紋認証機能がついています。今まで使ってきたThinkPadには指紋機能は無かったので、私が使うThinkPadとしては初の機能です。

使ってみると、とても安心感をえました。ノートパソコンは泥棒等に持ち出される危険があるため、仮に盗難にあってもパソコン内部のデータを見られないようにするために、私は電源を入れた際のバイオスにもパスワードをつけています。

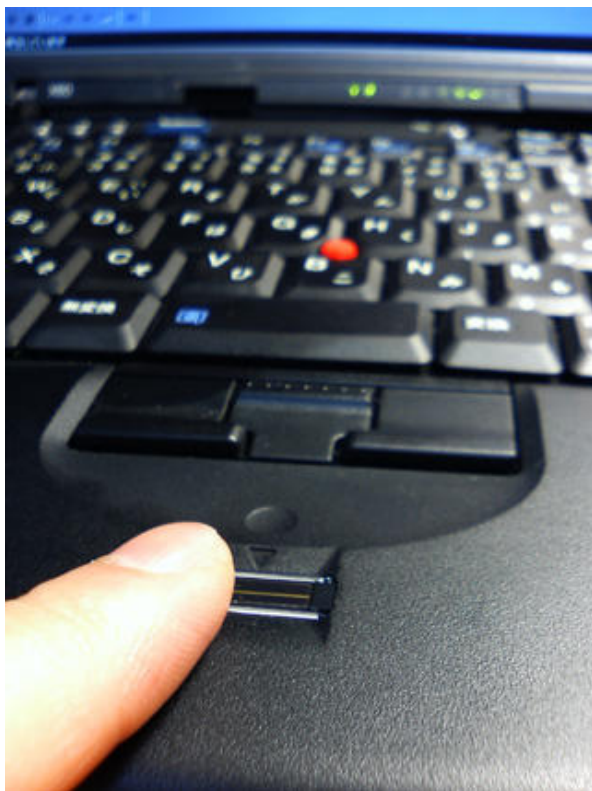
以下は私が行っているノートパソコンのセキュリティです。

- (1) 電源を入れる際のパスワード
- (2) WindowsXPのログインパスワード
- (3) コンサル先企業の情報が入っているフォルダのアクセス制限
- (4) 最重要データが記載されたファイルへのパスワード

このうち、ThinkPad X60の指紋認証で(1)と(2)を行うことができます。キーボードを使ってパスワードを入力したほうが時間的には早いのですが、指紋認証はやはり安心感が違います。

キーボードをタイプする行為を見られると、パスワードが周囲の人から見られる可能性があります。指紋認証であれば、この点も安心です。

ThinkPad以外のパソコンにも指紋認証機能は標準装備されることが多くなってきました。中小企業においても、次のパソコンは指紋認証機能がついたノートパソコンをお勧めします。



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・08 (土)

経営者は音読して健康維持を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。横浜は今は曇りですが、これから雨が降りそうです。

今日は新聞等の音読（声を出して読むこと）についてです。

私は半年以上前から毎朝日経新聞を声を出して読んでいます。

- ・音読によって、耳からも情報が印象づけられる
- ・見た情報を即座に声に変換する作業によって脳が活性化される
- ・朝一番の仕事でも滑舌よくコンサルすることができる
- ・大きく口を開いて発音することで、唾液分泌が増え、健胃になる

理屈抜きに音読って楽しいですよ。脳に刺激がバンバン届くような感じが心地よいです。お試し下さい。

参考：トータル健康法

<http://www.geocities.jp/nakap21/sub14.html#> 発声練習

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・09（日）

風が吹く自然の偉大さ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日の横浜は快晴です。桜は葉桜になりつつあります。

今日は休日的な話題です。

最近、風が強い日が多いですね。“風の先頭”ってどこなんだろう？なんてことも思ってしまいます。地球が作り出す風、凄いですよね。

考えてみれば、人の体温も不思議だと思います。外から与えられた温度ではなく、体内から熱を生み出しているのです。皆さん、“体温が生まれる場所”って考えたことがありますか？

風はエネルギー源としてみた場合、とても優秀なエネルギーになりえるものなのですね。

環境kaze：風の源

<http://www.sizennokaze.com/kankyoenenerugi-huusok.html>

風が吹いたり、雨が降ったり、花が咲いたり。私もこの地球が好きです。

竹内幸次の写真館

<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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・10（月）

メールで使うべきではない機種依存文字

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はソフトウェア開発会社のSEOコンサルをします。

今日はメール等で使うべきではない機種依存文字についてです。自分には①と表示されていても、メールを受信する側には■のように表示されてしまう文字のことを機種依存文字と言います。

最近ではメールソフトやブラウザ側の対応によって正しく表示されることも多くなっていますが、なるべく使わないようにしましょう。

株⇒（株）

有⇒有限会社

①⇒（1）

機種依存文字とは？（文字化け講座）

<http://www.shtml.jp/mojibake/machine.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・11 (火)

DHTMLのサンプル集

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日の横浜は曇天です。今日は中小企業のLAN構築のコンサルと新規事業に関するコンサルをします。

今日はDHTML（ダイナミックHTML）についてです。随分以前から使われているのですが、処理が軽い割には、見ている人をハッとさせることができます。

SEO（検索エンジン最適化＝検索される可能性）の観点からは、プラス効果はなく、むしろマイナス評価される可能性があると言われますので、トップページ以外で効果的に使うことをお勧めします。

以下のサンプル集を見てみてください。結構楽しめると思います。

DHTMLサンプル集

<http://www2.ocn.ne.jp/~yoochan/decoration/>

ダイナミックHTMLとは（e-Words）

<http://e-words.jp/w/DHTML.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

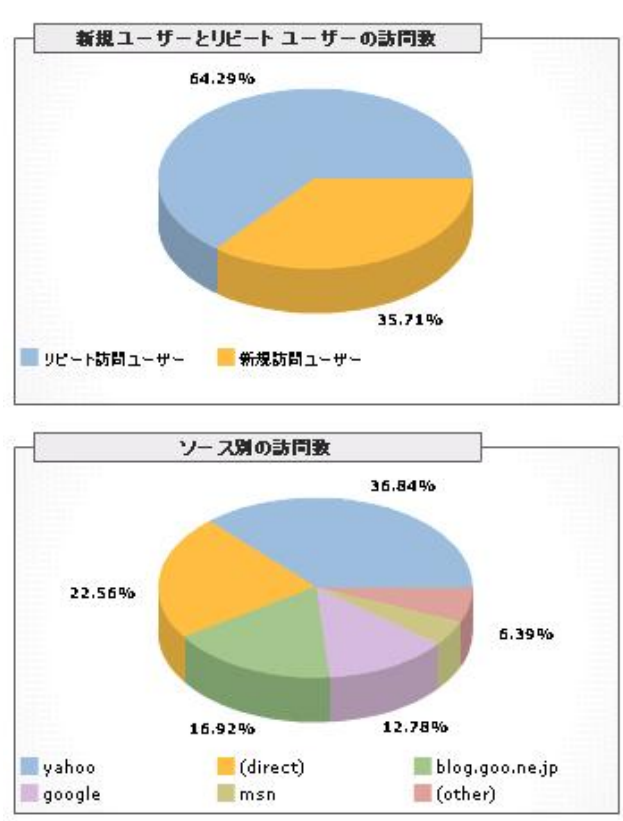
00750214

2006・04・12（水）

ホームページのアクセス解析を

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜は雨です。今日は飲食店の店舗改装のコンサルと、午後は中小企業の再生支援会議、夜は中小企業診断士の受験向け講師をします。今日の講師は経営情報システムです。

今日はホームページ等のアクセス解析についてです。以下はGoogle Analyticsを使って私の会社のホームページ（<http://www.spram.co.jp>）を分析した結果です。



色々なアクセス解析サービスがありますが、Google Analyticsの解析の幅と深さは凄いと感じます。

- ・新規アクセス者とリピートアクセス者の割合
- ・YAHOOとGoogle等、どの検索エンジンを使ったアクセスが多いのか

等が分かります。また、当社の場合、

- ・ ブログからのホームページに来る割合も高い（約17%）

ことが分かります。

御社のホームページにも、簡易型の無料アクセス解析機能をつけてみませんか？ Google Analytics は人気殺到のため今は新規受付をしていませんが、以下の解析は利用可能です。

インフォシークアクセス解析

<http://analyze.www.infoseek.co.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・13（木）

話題を作る経営～藤沢駅のキオスク

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日の横浜は曇天です。

今日は神奈川県藤沢駅の珍しいキオスクについてです。2006年3月10日からJR駅のホーム内のキオスクに“湘南電車”型のキオスク店舗がオープンしています。

JRのダイヤ改正で、このタイプの電車が使われなくなるのに合わせて、それまでの顧客の利用に感謝する意味で作ったものです。

このような話題を作ることって、経営にとってとても大切なことですね。ネット検索しても、このキオスクに関するサイトやブログがとても多いのです。

御社でも話題づくりのマーケティング戦略、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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・14（金）

IT 安心会議

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。

今日はIT安心会議についてです。皆様は内閣官房内の「IT安心会議」の存在をご存知でしょうか？

国内外のインターネット上の違法・有害情報やITに関連する様々な社会問題の実態把握や対処方法等について、関係省庁の連絡を図る会議です。

このIT安心会議のホームページは2005年12月27日ですから、まだまだ一般の国民や経営者には知られていないかもしれません。

一度ホームページをご覧ください。広範囲なIT安心について掲載されています。

IT安心会議（内閣官房）

<http://www.it-anshin.go.jp/itanshinkaigi.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・15（土）

7,200回転のハードディスクでThinkPad X60 動作快適

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は伊勢原の介護施設のオープニングセレモニーに参加します。

今日は少々休日的な話題です。

以前のブログでも書いたように、私は仕事で使うパソコンはThinkPadと決めています。

- ・キーボードがとてもよく、仕事の効率がとても高くなる
- ・購入後にOSを自分で更新、例えばWindowsME → WindowsXPしても、そのOSに合ったドライバーがサポートされる
- ・故障しない
- ・動きが早い
- ・黒い色や基本デザインがもう10年以上も変わらず、仕事の道具としての位置づけがぶれない

日経新聞等にレノボ社が載せているThinkPad X60の広告でもアピールしていますが、デュアルアコCPUといって2つのCPUが付いているので、複数アプリケーションを同時に動かすとき等の動きがサクサクです。

また、ハードディスクを自分で換装したら、さらに動きがよく

なりました。

- ・購入時 5,400回転/分 80GB
- ・換装後 7,200回転/分 100GB

パソコンのパフォーマンスを測定するフリーソフトでハードディスク換装前後を測定したら、以下のようになりました。やはりハードディスク換装の効果が高いようです。



▲ 5,400回転のハードディスク



▲ 7,200回転のハードディスク

ハードディスク&CPU&画面描画&メモリーの速度を測るベンチマークソフト

※無料のソフトです

<http://www.hdbench.net/>

ThinkPad X60

<http://www-06.ibm.com/jp/pc/thinkpad/tpx60/tpx60a.shtml>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・16（日）

高い価格で高い満足を～平塚駅のそば店

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。

今日は休日的な話題です。

神奈川県 JR 平塚駅の KIOSK のそば・うどん店の「香魚軒」は、とても美味しい店です。駅ホームのそば屋ですから、“それなりの味”だと予想して食べたときには、思わず店員の女性に「これ何のだしですか？とても美味しいですね」と絶賛してしまいました。

店員に聞くと、関西風にしているとのこと。てんぷらそば 400 円は一般的な立ち食い駅そばの中では高めの設定ですが、あまりにも美味しいので 400 円が安く感じてしまいます。

また、店員のおばさんの笑顔がいい。「おばちゃん、美味しいね、このそば」と声をかけると、「ありがとね。この前も取材にきた人がいたよ」とのこと。

東海道線下りホームの普通のそば店です。近隣駅の方は、食べてみてくださいね。高い価格で、それ以上の満足度をもたらしてリピータを得る経営、こんなところがありました。



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・17（月）

販売チャネルとしてのワンセグ放送

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は新素材会社のLANコンサルをします。

今日は2006年4月1日から始まったワンセグテレビ放送についてです。

私が購入したのはドコモFOMAのP901iTVです。

従来のFOMA機能（テレビ電話等）に加えて、地上デジタルテレビ放送や従来の地上アナログテレビ放送も受信できます。テレビのコンテンツ料金や通信料金は掛かりません。

デジタル放送ですから、画面の下に文字情報が掲示されます。画面に映っている場所や商品に合わせて文字情報を流すことも可能ですから、一方的な放送で得た情報をものとしたオンデマンド（双方向的）なアプローチが可能です。

従来のアナログテレビ放送によるドラマや野球中継等をイヤホンをして電車のホームで見る、という使い方は私はしたいとは思いませんが、「デジタル放送によるテレビショッピング市場」は数年後の中小企業のマーケティング戦略（販売チャネル戦略）の1つになると予想します。

中小企業にとって新しい販売方法の芽が登場したことは事実で

しょう。1 中小企業が放送番組を持つことは考えられませんが、中小企業庁が提供し、「発見、中小企業の一流商品」等テーマの番組を制作して、全国商工会連合会の運営としてデジタル放送番組を作り、全国の特産品等をデジタル放送で紹介し、文字情報で注文画面にリンクする等ができれば…。

中小企業の経営者の皆さん、ワクワクしますね。





株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・18（火）

格差社会は「経済格差社会」に

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。

最近、「格差社会」が話題になっています。私も言葉の意味を正しく把握していないかも知れませんが、人は皆、個性がありますから、機会が平等でも結果が異なることは当然だと思います。

また、「何の格差か」を考えると、収入・所得や消費、貯蓄等の経済的な面を捉えて、しかも縦の序列をつけているように感じます。

人の価値は収入では測れない。高収入は人生の勝者とは限らない。収入が低くても、売上高が低くても豊かな日々を送っている人や、価値ある地域活動を誇りをもって行っている経営者はたくさんいます。

格差を論じるときには、1人ひとりが収入等の経済面のみならず、広い視点で格差（人をみる目）の“ものさし”を持つことが大切だと思います。

・経済面の格差は人としての格差のことではなく、単に経済面における格差のこと

そう考えれば、「ああ経済面での違いのことか」と客観的に、

加熱することなく、冷静に議論できるように思います。

私としては、経済面の格差よりも、徳やマナー、礼儀、周囲への配慮、挨拶、自分を大切にする姿勢等の人間力の格差が広がっているように感じてなりません…。また、このような徳や教育の差の理由を「経済面の格差のせい」にして言い訳しているようにも思います。

格差社会とは (はてな)

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・19（水）

仕切りなおしを自分に

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。

今日は思考や習慣のリセットに関してです。人は誰でも保守的に思考しがちです。昨年と同じチラシ、前回と同じ会社に外注する、今のパソコンを使い続けよう…、という具合です。私もそうです。

この時期、新年度を迎えて、色々な面で新しさが多い時期ですよ。私はこの時期には必ず新しいパソコンを買って、Windowsからクリーンインストールして、パソコン環境をリセットしています。ThinkPadが好きであることも確かですが、それ以上に、古いものを捨て去る習慣をつけたいと思っただけのことなのです。

中小企業の経営は地元での業者間のつながりで商売が進むこともあり、やはり商売がマンネリ化する傾向がありますよね。以下のことをヒントに、経営の中に「リセット」「仕切りなおし」を入れてみませんか？

- ・メニュー表を作り変えてみる
- ・パソコンで作る名刺のデザインを変えてみる
- ・新しいパソコンを買ってみる
- ・新しい業者に依頼してみる
- ・商工会等で新しい分科会等に顔を出してみる

- ・無線ができる高速ルーターに変えてみる

何でもいいのです。新しいことを始めることで、お店の、経営の何か1つでも革新していくヒントになれば。

私は、思考が内にこもらないように、ブラウザの「お気に入り」を全部消してみることを勧めます。これ、結構効きますよ。新しい情報源が見つかるきっかけになります。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・20（木）

顧客満足度の継続把握を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。

今日は顧客満足度の継続的に把握についてです。先日、ケータリング（お届け）専門の寿司をとりましたが、「通信簿」という名称でのアンケートがついていました。

- ・電話受注したのは〇〇です。対応は如何でしたか？
- ・今日の寿司は〇〇が握りました。味は如何でしたか？
- ・お届けは〇〇がしました。対応は如何でしたか？

という3つの切り口での満足度調査です。実店舗を持たないケータリング専門店は新規参入者が開業することが多く、経営の仕組みの中に、あたり前のように顧客の意見を取り込む仕組みを設けているのですね。よいことです。

中小企業経営のよさは、機敏に顧客ニーズに対応できることです。ぜひ、顧客の今の、本音の意見を取り入れていきましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・21（金）

意味を付加した物販を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。

今日は小売店の物販の意味についてです。インターネットで何でも買える時代に、顧客がわざわざ小売店に買い物に来る理由には、以下があると思います（他にもあると思いますが）。

- (1) 見て、触って、試してから買いたいから
- (2) 直ぐに、その場で欲しいから
- (3) 住所や氏名等を知られくないから
- (4) お店が生活圏にあって、寄れるから
- (5) 他の顧客がどのような商品に興味がある（購買した情報ではなく、興味を示した情報）のかを見たいから
- (6) 店員と話して、相談や説明、提案を受けたいから

とくに（6）は重要です。（1）～（5）は顧客1人で行うことができるものですが、（6）は顧客と店員の双方のやり取りによって実現できるものです。商品自体を売るのではなく、商品に感ずる情報を付加して販売するようにしましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

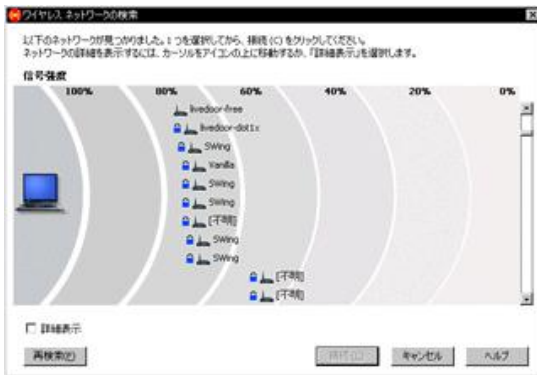
00750214

2006・04・22（土）

ワイヤレスLANの普及

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。

今日はワイヤレスLANによるインターネット接続の普及についてです。以下は東京の山手線駅のある駅におけるワイヤレスLANスポットです。ThinkPadに搭載されているAccess Connectionsというアプリケーションの画面です。こんなにもあるのですね。



日ごろノートパソコンで外で移動しながら仕事することが多い私にとっては、フリー（無料）の無線スポットは本当に助かる場所です。以下のサイトをよく使っています。ブロードバンドだと仕事もはかどります。

FREESPOT・無線LANスポット満載サイト

<http://www.freespot.com/>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・23（日）

ねこのライブ動画

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。若葉が気持ちよい季節ですよ。私の自宅の仕事机は窓に向かっているのでいつも外が見えます。高台なので富士山、丹沢、遠く南アルプス、新横浜プリンスホテル等が見えます。

今日は休日的な話題です。

猫が好きな方も多いと思いますが、以下のサイトはご存知でしょうか？ライブ動画でねこを見ることができます。

LIVE猫（にゃん）だ！

<http://bb.petoffice.co.jp/live/nyanda/index.html#01>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・24 (月)

Windows98やMEの使用には注意を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。

今日はWindowsについてです。中小企業経営者の皆さん、御社のパソコンのOS（基本ソフト）はWindowsのバージョンは何ですか？

- (1) Windows3.1
- (2) Windows95
- (3) Windows98
- (4) Windows98SE
- (5) WindowsME
- (6) Windows2000
- (7) WindowsXP

(7) のWindowsXPも増えていると思いますが、でも、事務所の中にはまだ(3)～(5)の「90年代のWindows」のパソコンも1台くらいはあると思います。

この「90年代のWindows」に関しては、Microsoft社は今年2006年7月11日でセキュリティアップデート等の対応を完全に終わりますので注意しましょう。

理由は、「発売してから長い時間が経ち、お客様にセキュリティリスクを与える可能性があることから」とのことです。

つまり、「WindowsXP と比べると危険な Windows」ということでしょう。

ウイルス等は、企業内の1台のパソコンから他のパソコンに広がっていきます。御社の Windows は大丈夫ですか？

Windows 98、Windows 98 SE および Windows Me のサポートが 2006 年 7 月 11 日に終了します (Microsoft)
<http://support.microsoft.com/default.aspx/gp/lifean18>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp>
e-mailはこちら
Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・25 (火)

衰退産業にも経営チャンスはある

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。

今日は事業領域の設定についてです。「顧客が買わなくなったから、この地域から移転したい」「将来性がない商売だから設備投資しない」等とよく聞きます。

これらの考え方は正しいと思います。しかし、PPM (Product Portfolio Management) チャートの観点からは、

- ・衰退する（成長性が鈍っている）産業で、高いシェアを維持している企業

が最もキャッシュフロー（現金流入）が多いとされます。勿論、このような産業は中期的には姿を消すのですが、当面は利益をもたらしてくれる産業なのです。

経営者の皆さん、衰退産業と言われる中であっても、そこで本業意識を持って経営すれば、儲けることも可能なのです。頑張ってください！

製品ポートフォリオマネジメント（goo辞書）※最近では経営用語も一般辞書に載っているのですね

<http://dictionary.goo.ne.jp/search>.

php?id=%A4%BB025296550535530500&kind=jn&mode=5

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・26 (水)

通信販売法ではなく「特定商取引法」

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。

今日は軽い話題です。よくネットショップを見ていると、未だに「通信販売法」という言葉を見ます。「通信販売法」という法律は日本にはありません。

通信販売という売り方に関する法律は、特定商取引法と言います。また、特定商取引法は2001年までは訪問販売法と言いました。

通信販売法 × 存在しない

訪問販売法 × 旧名称

特定商取引法 ○

ということです。ネットショップを運営している中小企業の皆さん、御社には間違った表記はないですか？

特定商取引法 (goo辞書)

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・27 (木)

従業員の能力開発に

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。

今日は従業員の能力開発にお勧めの制度に関してです。

中央職業能力開発協会が運営する「ビジネスキャリア制度」です。10年以上前からある制度なのですが、平成19年度から大幅に変更になる予定です。実は私もこの制度変更に関する委員の仕事をしています。

著名な経営学者を座長として検討していますし、結構いい制度になると思います。中小企業経営者の皆様、御社の従業員の能力開発に制度を活用されてみませんか？

ビジネスキャリア制度

<http://www.bc.javada.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・28 (金)

公的支援を受けて、コンサルタントを安く？使う
おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。

今日は私のような中小企業診断士等のコンサルタントに依頼する方法に関してです。

中小企業の経営者がコンサルティングを受けたいと思った時、気になることは料金だと思います。コンサルタントによって料金は大きく異なりますが、私、竹内幸次の場合の標準的な報酬額は私の会社スプラムのホームページ (<http://www.spram.co.jp/>) に載せています。

SPRAM 標準報酬額

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

高いと感じる経営者、なんだあこんな程度かと感じる経営者、色々だと思います。あくまで標準額の提示ですから、コンサル案件ごとに料金は変わってきます。

高いな、と感じる中小企業経営者の方、コンサル費用の2/3を国等が補助してくれる制度があることをご存知でしょうか？

たとえば神奈川県の場合、この制度が大変に人気ようです。1回あたり8,400円という廉価で中小企業診断士等の訪問コンサルを受けることができます。私、竹内幸次を指名するこ

とも可能です。

経営は外部者からのアドバイスが絶対に必要です。「コンサルタント会社でさえ、外部からコンサルを受ける必要がある」と言います。

18年度経営アドバイザー派遣の申込受付について（お知らせ）※神奈川県の場合

<http://www.ksc.or.jp/news/index.php?id=740>

中小企業診断士のみならず、税理士、弁理士等、多くの専門家を指名することができるのでご検討下さい。予算に限りがありますから、お早めに。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・29 (土)

川崎創房 (SOHO) オフィス入居募集開始

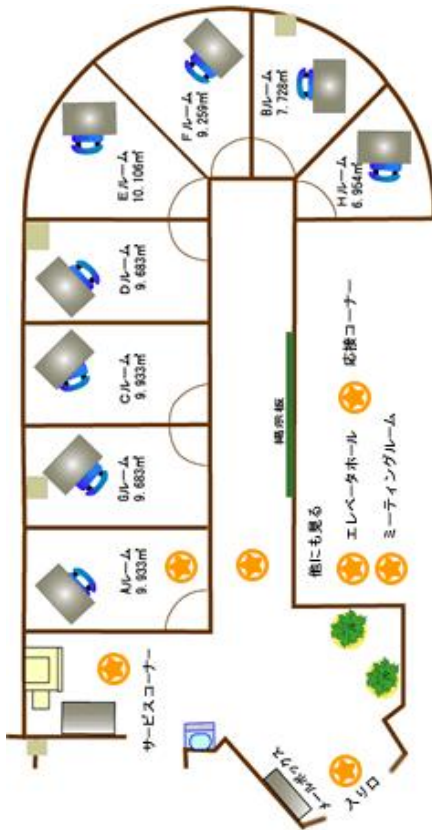
おはようございます。スプラムの竹内幸次です。

今日は魅力的なSOHO向け事務所の入居者募集に関してです。

財団法人川崎市産業振興財団では、川崎市内で起業しようとする方、または開業3年未満の法人・個人を対象に、オフィスを貸す事業をしています。

川崎駅から徒歩7～8分とアクセスもよく、隣には有名企業が多い「川崎ソリッドスクエア」があり、もうすぐ「ラゾーナ川崎」という一大ショッピングセンターもできる予定です。

応募期限は2006年6月19日ですので、川崎を拠点にされる方は、ぜひ応募下さい。私竹内も入居審査員をさせて頂いております。



▲画像は川崎財団WEBから引用

かわさき夢オフィス「創房」入居者募集のお知らせ (川崎財団)

<http://www.kawasaki-net.ne.jp/soho/sohoboshu/oshirase060428.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・04・30（日）

5分の靴磨き＝24時間の充実仕事

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は休日的な話題です。

私は靴磨きが好きです。昔から好きだった訳ではなく、中小企業診断士として独立してから「靴が汚いと自信をもってコンサルができない」ということに気づいたからなのです。

先日も靴専門店に行って、サイズを微調整してもらいましたが、その際にも店員から「靴の先をこんなにもキレイにポリッシュ（光らせる）されている方は珍しい」と言われて、素直に喜んでしまいました。お恥ずかしい…。

最近では、以下のことに凝っています。

- ・茶色の靴に黒い墨を塗って、むらを醸し出す
- ・黒色の靴に、ボルドー色の墨を塗って、糸にわずかな色をつける
- ・様々なメーカーの墨を買って、重ね塗りしたり、塗る場所を変える（つま先用、横用等）
- ・靴墨を塗ってから、すぐに拭き取ったり、翌日に乾いたウエスで拭き取ったり

こだわりすぎだと自分でも感じる時がありますが、色々と工夫して、その靴に合った方法を発見することは、やはり楽しいも

のなのです。

キレイな靴に仕上げると「いい仕事をしよう！」という気分が盛り上がってきます。実感ですが、毎日ほんの5分の靴磨き時間は、翌日24時間の「前向きな仕事姿勢」をもたらしてくれます。一度お試しください。



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・01（月）

会社法スタートで経営が変わる

おはようございます。スプラムの中小企業診断士竹内幸次です。

今日から5月、記念すべき会社法の施行の日です。考えてみれば従来の株式会社制度は1899年に制定された商法の第二編に記載されていたので、 $2006 - 1899 = 107$ 年ぶりの大改正ということになります。

変更の趣旨は以下です。

- ・経済のグローバル化への適合（国際的な歩調）
- ・企業が競争しやすい環境を整える
- ・自己責任の促進

また、創業予定者にとっては、以下が嬉しいことだと思います。

- ・最低資本金制度が廃止（1円株式会社の恒常化）※資本金0円でもOK
- ・類似商号禁止の規制が廃止
- ・払込金保管証明の提出が廃止（残高証明でよい）
- ・自分1人で、株式会社が作れる（取締役は自分1人、監査役不要）

また、従来の有限会社は会社法下では、特例有限会社として存続可能です。もちろん、現在の資本金（300万円等）のまま株式会社に変更（新会社法下では有限会社は株式会社として位置づけられる）することも可能です。

合同会社（LLC）や有限責任事業組合（LLP）という、プロジェクト的な事業に最適な組織形態も選択可能な時代です。なんか、わくわくしますよね。

書店に行っても会社法の書籍が多く、情報は多いと思いますが、ネット上では以下がお堅い情報源だと思います。

新会社法の概要（日本公証人連合会）

<http://www.koshonin.gr.jp/kaga.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・02（火）

自社ホームページに誰がリンクしているか

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。

今日はホームページの被リンクについてです。被リンクとは、外部のホームページ等から自社へのリンクのことです。SEO（Search Engine Optimization = 検索エンジン最適化）の観点からも有効です。

ところで、自社のホームページに誰がリンクをしているのか、ご存知でしょうか？なかなか全体像は把握できないですが、YAHOOを使うことでかなりの「リンクしてくれているサイト」が分かります。

YAHOOで以下のように検索します。

link:自分のホームページアドレス

例えば、このブログにリンクしているページを知りたい場合

link:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

とします。

- ・こんなにもリンクしてくれていたんだ
- ・え、こんだけ…。他人からリンクしてもらえるよう内容を充実させないと…

- ・困るなあ、こんなサイトからリンクされちゃってるよ

等と、色々なことが分かると思います。皆さんのホームページやブログには誰がリンクを貼っていますか？お試し下さい。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・03（水）

心も素足に

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日から連休、いい天気です。

今日は休日的な話題です。



数年前に行ったオーストラリアのゴールドコーストの写真です。裸足で砂浜を歩く男性。足の裏の砂の感触がとても気持ちよさそうに歩いていました。

最近、季節のせいでしょうか、写真を撮りたい欲求が盛り上がっています。仕事の写真ではなくて、完全なる趣味的な写真です。仕事の写真が左脳で考えて撮っているとすれば、趣味写真は右脳の感覚的な写真。よい、悪いではなくて、好きか嫌いか。

自分の心を解き放って自由になると、長いレンズをつけて、愛

器CANON-EOSのデジタル一眼レフカメラを持って街へ山へ海へと行ってしまおう私です。

この男性のように、心も素足になって。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・04（木）

ウイルス駆除

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。

今日は「悪意のあるソフトウェアの削除ツール」についてです。Microsoft 社が行うウイルス駆除サービスです。ノートンやトレンドマイクロのソフトを使わないウイルス駆除ツールです。

私はウイルスバスターを使っていますが、それでも、このMicrosoft 社のツールを使って「感染していません」と出ると安心します。お試し下さい。

「悪意のあるソフトウェアの削除ツール」（Microsoft）
<http://www.microsoft.com/japan/security/malwareremove/default.mspx>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp>

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・05（金）

ビジネスプランのポイント

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。

今日はビジネスプラン（事業計画書）についてです。

このブログをお読みの方の中には起業準備や起業直後段階の方も多いと思います。もうビジネスプランは完成しましたか？自分自身の満足度はどれほどでしょうか？

ビジネスプランを作るセミナーが沢山あり、また、ビジネスプランを作ることで自体がとても目的かのような風潮があるので、改めてポイントを確認しましょう。

- (1) ビジネスプランは起業前に作ればよいのではなく、経営している以上、常に必要
- (2) しかしあくまで実行・行動のための指針書・計画書であり、作ることは手段に過ぎない
- (3) ビジネス全体の成功のためには、ビジネスプラン（書）をキレイに作りあげることも、作った後に、如何に俊敏に、礼儀正しく行動するかが重要である
- (4) ビジネスプラン作成専門家やパワーポイント作りの専門家のアドバイスよりも、「ビジネスの専門家」からのアドバイスを重視する
- (5) ネット上や机上ではなく、常に現場から発想する

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・06（土）

逗子市のTMOまちづくり

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日も晴天です。

今年度、神奈川県逗子市のTMO（まちづくり機関）に関連して地域内の個店のコンサルを手がけることとなりました。

私はコンサルが決めると、必ず客としてその街に行きます。ぶらぶら歩いたり、店員と話したり。昨日も逗子の中心市街地地区を相当に歩きました。

GWのせいか、駅前の人出は大変に多く、地域の中心商業地であることが分かります。JRと京急の2つの駅があり、商店街は6つあります。

逗子商店街エリアマップ

<http://www.shokonet.or.jp/zushi-tmo/areamap01.html>



海に行くと、2005年11月に設置された文学記念碑「太陽の季節」があります。「太陽の季節 ここに始まる」という文字は石原裕次郎の映画が持つ若者の抑えきれない情熱を思い出させてくれます。



海が近い街には河があります。日本では河沿いをライトアップすることは少ないのですが、ヨーロッパに見られるように、夜間はライトアップするとよいと感じました。



海、河、鮮魚、お洒落なショップがある逗子の商業。皆さんもぶらりと遊びにきてくださいね。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士
<http://www.spram.co.jp>

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・07（日）

東京休日案内

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日の横浜は曇天です。

それにしても今年のGWは曜日も良かったので9連休という人も多く、日本の消費が拡大したのではないかと思います。小売や飲食等の中小企業の業績もよくなればと思います。

今日は休日的な話題です。GW最終日で曇天…。どこに行こうかな、と考えている人も多いと思います。東京地区の話ですが、以下のサイトはいいですよ。仕事が忙しい時期には、このサイトを見ているだけでも気分転換になります。

東京休日案内

<http://www.winriver.net/tokyo/>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企

業情報は執筆しません

00750214

2006・05・08（月）

2006年中小企業白書の特徴

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。

今日は2006年版の中小企業白書についてです。私は中小企業白書を読んで15年ほどになります。今年度版の内容に注目しました。

・第3部<テーマ分析[2]>少子高齢化・人口減少社会における中小企業

上記のように「少子高齢化」や「人口減少問題」を「章」で扱うのではなく、もっとも大きな括りである「部」として扱っているのです。

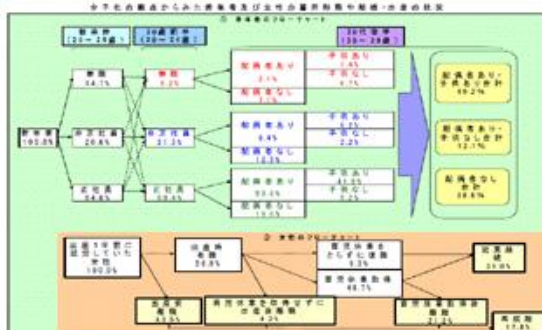
中でも「『子どもを産み育てやすい社会』に向けた中小企業の役割」等と、従来よりも具体的に中小企業の役割について述べています。

・少子化問題のために自らの経営でできることはないか

このことを小さな企業、個人事業主も真剣に考えるときなのです。皆様の会社では、少子化対策、何をしますか？

2. 「子どもを産み育てやすい社会」に向けた中小企業の役割

- 今後、今の情勢が変わらないと仮定すると、現在20代前半の若者が30代後半となったとき、フリーターが2割、無職が1割、子どもを持てる者は49.2%のみ。
- 出産1年前に就労していた女性のうち、出産後も継続就業している女性は3割、7割は出産前後が育児休業後に退職してしまう。うち再就職するのは17.8%のみ。



中小企業白書の発表について (中小企業庁)

<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/060428hakusyo.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・09（火）

商品パッケージの重要性

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。

今日は商品企画におけるパッケージ（包装・容器）の重要性についてです。最近、個性的な容器・パッケージの飲料が目につきます。

- ・日本コカコーラ「ファンタ」

<http://www.cocacola.co.jp/products/lineup/fanta/index.html>

- ・キリンビバレッジ「笹とお茶」

<http://www.beverage.co.jp/sasa/>

競争が激しい業界では、

- ・顧客からは新規性（はっとさせる）
- ・競合品との差別化（価格競争を回避する）

が重要です。でも、「商品が変わった」ことを象徴的に顧客に知って頂くためには、味や風味、機能性等の本質的な部分の変化よりも、見た目の変化＝パッケージの変化が重要になっていきます。

中小企業の経営者の皆さん、御社ではここ数年、商品名や容

器、パッケージ等を変えていますか？容器変更はコストを生みますが、顧客を「はっとさせる」「価格競争を回避する」ために、パッケージ戦略を一部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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・10 (水)

川崎市の商店街で創業しよう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は商店街の空き店舗を利用した創業に関してです。

川崎市には市内の商店街にある空き店舗を利用して創業する場合、店舗改装費、店舗賃借料の一部を50万円まで助成する(くれる)制度があります。

1 応募資格	市内商店街の空き店舗で創業される方
2 応募職種	商業・サービス業
3 補助内容	店舗改装費、店舗賃借料の一部
4 補助限度額	10万円
5 応募方法	経済局商業地区課にて配布する応募用紙に必要事項を記入して、応募書類を添付の上、随時提出してください。
6 応募方法	選考委員会にて選考を行います。 一次選考:5月10日(予定) 募集要項

今年度の募集期間は2006年5月31日までです。今まで検討してきたビジネスプランを商店街の空き店舗で実現してみませんか？

商店街はショッピングセンターの台頭や消費者の消費行動の変化等によって厳しい状況にあります。

だからこそ、新しいアイデアのビジネスが必要なのです。とく

に地域社会との日常生活とのかかわりに着目したコミュニティビジネス系（子育て支援、高齢者支援、防犯支援、買い物支援等）への地域ニーズは高く、新ビジネスが期待されているのです。

起業準備の皆様、川崎市の商店街の空き店舗で創業しましょう！私も助成制度の審査員をしております。

商店街の空き店舗で創業してみませんか！（川崎市）

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・11（木）

男性ビジネス向けファッションショップも充実を
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でコンサルをします。

先日、横浜みなとみなのランドマークタワーにあるランドマークプラザに行きました。以前にもブログで書きましたが、ここは私が中小企業診断士を受験中に訪れた場所なのです。

中小企業診断士の2次試験は中小企業の事例問題を4問解く（4社分の報告書を作るようなもの）のですが、ランドマークプラザの椅子に座ってショップを目の前にしながら小売店のレイアウトや顧客管理、照明等について、知識を立体化させたものです。

先日訪れたときにも、スーツ姿で勉強している人もおり、12年前の自分と重なりました。



ランドマークプラザには男性用のビジネス靴を見に行っただけです。「エドワードグリーン」 (<http://www.edwardgreen.com/>) という英国靴があり、靴好きからすると、欲しい靴の1つなのです。1891年に創業した老舗ですが、エドワードの靴は残念ながら横浜駅周辺の百貨店にはどこにも置いておらず、新宿の伊勢丹メンズ館に行かないと見れないのです。

ところがある人に「ランドマークにあるらしいよ」と聞き行っ

てみましたが…。やはりない。インフォメーションの女性に尋ねると、「大変に申し訳ございませんが、男性のビジネス系の靴やスーツの店はほとんどないのです」とのこと。

ショッピングは女性向け商品が多いのは分かるのですが、もう少し男性ビジネス向けの店もあるとよいと思いました。スーツやネクタイ、靴やカバン、時計、メガネ等にこだわる30～40代男性は確実に増えているのですから…。

- ・女性向けショップにも男性向け商品を一部置く
- ・女性をメインとしつつも、男性向けショップもテナント計画に入れる
- ・女性品と男性品をコーディネートした売り方を取り入れる

好きな靴が見れなかったことが残念であったからでしょうか、今日は少々、個人的な視点も加わりました。飛行機で島根、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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企

業情報は執筆しません

00750214

2006・05・12（金）

経営革新計画を作ろう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。

今日は経営革新についてです。このブログを読んで頂いている方の中には自分は後継予定者だという人も多いと思います。御社では経営革新に興味はありませんか？

経営革新にあたる「新事業活動」は以下の事項を言います。

- (1) 新商品の開発又は生産
- (2) 新役務の開発又は提供
- (3) 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
- (4) 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動

先日も神奈川県商工会連合が主催する経営革新支援に関する説明会があり、40人ほどの中小企業診断士等が集まりました。神奈川県は17年度159件の計画を承認したのですが、今年度も私も含めて多くの中小企業診断士が頑張って中小企業の経営革新を支援（コンサル）します。

補助金や留保金課税の特例等の助成措置が受けられるほか、「承認計画を行っている企業」という信用を得ることもできると思います。

近くの商工会や商工会議所、行政センター等に問い合わせてみ

てください。勿論私も経営革新のアドバイス（コンサルティング）を行っています。

中小企業新事業活動促進法に基づく

経営革新計画の承認手続と支援措置のご案内（神奈川県の場合）

<http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/kogyo/kakusin/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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・13（土）

ネット販売時の文章表現

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。

今日はネット販売時の文章表現の大切さについてです。

私は不定期ですが、年間で10回ほどはYAHOOオークションを使って品物を売っています。大昔の音楽CDや趣味のカメラ系の物等、全国には“こんなものを”と思うものでも欲しい人はいるものなのです。

オークションではマイナス情報、例えば「少々傷があります」等と書くと顧客側は「この出品者は正直だ」と感じて安心感を増し、むしろ値上がる傾向にあります。

中古品の販売は、2つと同じ固体がない特定物取引です。このような場合は、きめ細かく「その固体」のことを説明しないと売れませんから、オークション出品者は一生懸命に説明する傾向にあります。

自社のネットショップで売れない、と感じている中小企業経営者の皆さん、一度オークションで何かを試しに売ってみませんか？オークションは顔も店舗名も出さずに信用を得なければならぬので、文章表現力が鍛えられると思います。

・売れないネットショップの多くは説明不足

です。

御社のネットショップは十分に説明されていますか？必要なマイナス情報は書かれていますか？顧客は安心して買えていますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・14（日）

キーボードは静かに

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は休日的な軽い話題です。

私は毎日ノートパソコンを持参して移動します。電車やタクシー内では必ずノートパソコンで仕事を進めます。

最近のThinkPadは右手だけで蓋を開けることができるので、電車で立ちながらかでもパッと蓋を開けることができます。左手でThinkPadを抱くように持ち、右手だけでキーボード入力することにも慣れてきました。「右手のみのブラインドタッチ」です。

先日、たまたま横に座った人がノートパソコンで仕事をしていました。でも驚いたことにウルサイのです。キーボードを押す音が。とくに確定のEnterキーを押すときにパンパンと必要以上に大きな力で叩いているのです。

キーボード自体のつくりの問題があるのかもしれませんが、なるべくキーボード音を出さないように配慮しているとは思えませんでした。

携帯の「ポポポ、ピッ」という音もウルサイですよ。このようなパソコンキーボード音がウルサイ人が増えると、「電車内でのノートパソコン使用は控えてください」とならないか、心

配です。

これは職場内でも同じかもしれませんが。なるべく静かにキーボードを操作すること、とくにEnterキーを押すときに少々意識してみましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・15（月）

特定同族会社の役員に対する給与の一部損金不算入

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は税制に関してです。

中小企業経営者の方には未だに知らない方も多いようなので、整理しようと思います。

18年度の税制改正で、中小企業の多くを占める同族会社への増税（大增税？）がされます。内容は以下です。

同族会社の業務を主宰する役員及びその同族関係者等が発行済株式の総数の90%以上の数の株式を有し、かつ、常務に従事する役員の過半数を占める場合等には、当該業務を主宰する役員に対して支給する給与のうち給与所得控除に相当する部分として計算される金額は、損金の額に算入しない。

簡単に言うと、社長の給与が900万円だとすると、給与所得控除額は210万円ほどです。この210万円を法人の損金に入れないようにするので、法人税増加額は84万円になります。法人税額が84万円なのではなくて、「増加額」が84万円ですから、多くの中小企業の経営に多大なる影響が生じることと思います。

このような措置の背景には5月1日施行の会社法により株式会社が容易に作れるようになったことがあります。今まで1人で個人事業を営んでいた人が会社法により株式会社を作ると、自分の給与は会社からは全額費用（損金）になり、さらに自分としても給与所得控除により所得税が減る。つまり二重控除になっており、これはおかしいという見地から今回の措置になったものです。

以下の立川法人会サイトで増税額のシミュレーションができますので、一度自社のこととしてシミュレーションされてみてください。おそらく100万円前後の増税額（税額ではなく、増加する額）になると思います。

東京税理士会等が大きな声をあげて反対意見を公式表明していますが、各地の商工会・商工会議所等の中小企業支援機関、多くの中小企業診断士にも未だに浸透していないように感じます。

起業家支援のビジネスプランづくりのコンサルをする際にも、今回の増税分は金融機関への返済原資の計算、キャッシュフロー計算書に大きく影響しますので、認識を深める必要があります。

中小企業の経営者の皆さん、御社の増税額はいくらになりましたか？会社が赤字だから税金はほとんどないはずと気を抜いていると、納税するために金融機関から資金を借りなければ…ということも起こる可能性があります。

当会は、「平成18年度税制改正大綱自民党案」の一部に対し、理事会決議で是正の緊急要望をしています！（立川法人会）

<http://www.tachikawa-hojinkai.jp/member/yakuinsonkin/yakuinsonkin.html#>

第164回国会 77 特定同族会社の役員報酬の損金不算入規定の創設に関する質問主意書

http://www.shugiin.go.jp/itdb_shitsumon.nsf/html/shitsumon/164077.htm

東京税理士会立川支部

<http://www.tachizei.jp/06newsdetails/newsdetails.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・16 (火)

町田のチーズケーキ店「えくぼ」

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は個性的な経営をしている店の紹介です。

町田の玉川学園にチーズケーキ1品のみで経営する店「えくぼ」(えくぼ)があります。1品、1サイズのみで、全国のファンを持ち、雑誌でも紹介されており、通販もしています。



私も1つ購入して食べましたが、いわゆるニューヨークスタイルのチーズが濃厚な重たいチーズケーキです。購入したくても数ヶ月待ちという状況もあるという大人気商品を、店で簡単に買うことができた私はラッキーだったのでしょ。

なんでも分析してしまうのが経営コンサルタントの悪い癖ですね…

- ・ 1品のみの手作りであることから、社命を掛けて毎日手作りしている
- ・ 決して安く売らない（税込1つ2,625円）
- ・ 「買った喜び」自体も商品にしてしまった
- ・ 人に贈りたくなる「格」がある包装
- ・ 好立地とは言えない通常の住宅地の立地にあっても、立派に業績を伸ばせる手本
- ・ 商売の喜びは、品目数や売上高をどんどん増やすことではなく、「顧客からの支持」である

チーズケーキ（糸くぼ） ※公式サイトではありません

<http://www.geocities.co.jp/Foodpia/7695/omeza/ekubo.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・17（水）

中小企業も決算公告を

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は中小企業の決算公告に関してです。

2006年5月1日の会社法の施行により、すべての株式会社に決算公告をする義務が課されたことをご存知でしょうか？多くの中小企業は「株式譲渡制限会社」ですが、それでも義務がありますので注意しましょう。

公告の仕方は以下の2つです。

（1）官報または日刊新聞紙

この場合は貸借対照表の要旨を公開する。

（2）インターネットによる公開

この場合は貸借対照表そのものを画像処理して5年間掲載する。

特例有限会社（従来からの有限会社）の場合には、決算公告の義務はありませんが、多くの中小企業には公開義務が生じています。中小企業の場合、日刊紙への公告は非現実的なので、

（3）自社にホームページがある場合には、自社のホームページで公開

(4) 自社のホームページが無い場合には全国中小企業団体中央会等が行う公開支援サービスを利用する

とよいでしょう。公告しないと100万円以下の過料に処せられるので注意しましょう。私の会社スプラムもホームページ (<http://www.spram.co.jp/>) で公開しています。

貸借対照表

スプラム

資 産 の 部		科 目
科 目	金 額	科 目
【資産】		【流動負債】
・預金)		未払金
現金	513,391	預り金
預金	11,712,646	未払消費税
現金・預金計	12,226,037	流動負債
(受取)		負債の部
受取金	1,347,010	
売上債権計	1,347,010	【資本金】
資産計		資本金
固定資産計	0	資本金計

決算公告に関する会社法・商法等の規定

<http://www.kanpo-ad.com/syouthou.html>

計算書類の公開を支援します (全国中小企業団体中央会)

<http://www.chuokai.or.jp/info/disclose.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・18（木）

無線LANにセキュリティを施す

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。雨ですね。今日は神奈川県相模原市津久井のレストランのコンサルをします。

今日は無線LANのセキュリティに関してです。先日もある中小企業の事務所に行ったのですが、無いんです…、無線のセキュリティ設定が。笑えない事実だと思います。

中小企業の経営者の皆さん、御社の無線ルーターにはセキュリティが施されていますか？機種によってセキュリティ機能の呼び方も変わる場合がありますが、基本は以下の3つです。

- (1) アクセスポイント（無線ルータの名前）に自社が特定できる名前を付けない（例：spram_office等はダメ）
- (2) WEP暗号化（通信されている情報自体を暗号化する機能）
- (3) MACアドレス設定（ルータ・ハブに接続してもよいパソコンを限定する機能）

また、無線機能が付いたノートパソコンを購入したからといって、有線LANでもよい環境で、無理やりに無線接続している例も散見されます。

- (4) デスクトップパソコンは有線LAN（従来の線でつなぐ

ラン)

(5) 事務内の決まった場所でノートパソコンを使うときにも有線LANを基本とする

(6) 会議室やオープンスペース等でノートパソコンを使うときには無線LAN

不安がある方は、連絡を下さい。有料ですがコンサル差し上げます。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・19（金）

有限会社を株式会社にする

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。雨ですね。今日はサービス業で頑張る女性経営者のコンサルをします。

今日は有限会社を株式会社に移行する方法に関してです。

2006年5月1日施行の会社法により、すべての有限会社は「有限会社〇〇商店」という名称のままでも法的には「株式会社の一種」という解釈になりました。会社法下では特例扱いとなるため「特例有限会社」と言われます。何も手続きをする必要はありませんので安心下さい。

でもこの機会に「特例有限会社」から「通常の株式会社」に移行したいと考える経営者も多いことでしょう。その際には、以下を行う必要があります。

- (1) 定款における株式会社への商号変更（株主総会決議が必要）
- (2) 特例有限会社の解散登記
- (3) 株式会社の設立登記

上記手続を行うに当たっては費用も発生します。登録免許税は次のとおりです。

- ・解散の登記：3万円

- ・ 設立の登記：資本金額の1,000分の1.5（税額が3万円未満のときは3万円）

比較的簡単に手続きができますので、株式会社にした方が取引上プラスになる場合には株式会社へ移行しましょう。ただし、株式会社にすると、資本金がたとえ1円だとしても決算公告義務（貸借対照表の公開義務）が生じますので注意しましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・20（土）

広角レンズの魅力

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は休日的な話題です。

最近でコンパクトデジカメでも広角レンズをウリにしている機種が登場していますよね。レンズは画角の違いから以下のように分類できます。

- ・望遠レンズ：70～300ミリ
- ・標準レンズ：28～70ミリ
- ・広角レンズ：16～28ミリ

デジカメは望遠系のレンズを付けて魅力アップしてきました。遠くの景色や人物でも近くに写すことができるのは魅力ですよ。

私はキヤノンのEOSの一眼レフデジカメを使っています。蛍石を使った3本のズームレンズで17ミリ～300ミリをカバーしています。



▲クリックすると大きくなります

私は望遠よりも広角が好きです。コンパクトデジカメで望遠系のレンズの特徴（主体が浮かび上がり、背景がぼける等）の写真が多くなった今、17ミリのレンズを付けて撮影すると、空間の広がりや凝縮されたフレームに収まるので、昨今では新鮮です。

残念なのが、17ミリレンズをつけても一眼レフデジカメの場合、焦点距離の関係で1.6倍の27ミリレンズになってしまうことなのです。

広角レンズ、試してみてくださいネ。新しい写真の魅力があると思います。

レンズ解説（キヤノン）

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・21（日）

絞り開放で撮影する

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。横浜はいい天気です。今日も休日的な話題です。

昨日は広角レンズの新鮮さに関して書きましたが、今日はレンズのF値を開放で撮影することに関してです。

F値（えふち）とはレンズの明るさを示す値であり、デジカメを買うとレンズ部分に「F3.5」やF「3.5-F5.6」等と書いてある数値のことです。

一般にはF値が小さい＝よいレンズ、と解釈できます。キヤノンではポートレート撮影に適した85ミリレンズでF1.2という単焦点レンズがありますが、19万円もします。

例えばF2.8ほどの標準的なレンズがついたデジカメを買っても、オートモードで撮影すると、今日のように天気がよい日にはカメラが自動的に「f8.0 シャッタースピード1/350」等と設定されて撮影されます。この「f8.0」が画像をつまらなく、一般的なものになっている可能性もあるのです。

f22…画面全体に完全にピントが合い、シャープな硬い画質になる

f8.0…一般的な絞りで、画面全体に適度にピントが合う

f2.8…画面の中央の被写体のみにピントが合い、周囲はぼけ

る



▲レンズ絞りを開放にすると主体のみにピントが合う
(クリックで大写真)

コンパクトデジカメでも「絞り優先モード」にして、 f 値をレンズ最高の F 値（2.8等）に手動設定すると、周囲がよくぼけて、主題が強調された写真が撮れます。

商品写真、イメージ写真等の場合には、 f 値開放で撮影するとよいでしょう。お試しください。

私は10年間のサラリーマン時代に上場会社の広報部門に長く籍を置き、そこで報道的撮影を毎日のようにしておりました。その時代に写真をマスターし、一時は風景のプロ写真家を目指したものでした…。お時間があるとき、以下も見てやってください…ね。

竹内幸次の写真館 The Scene
<http://www.spram.co.jp/scene/>

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集2

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・22（月）

ビジネスブログとして、このブログ1周年です

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日はブログに関してです。

このブログもお蔭様で1周年を迎えました。2005年5月19日から書きはじめて、その後は毎朝書いています。私は経営学者ではありませんから、新しい経営理論を考案するなんて、すごいことはできず、当初から考えたのは、「中小企業がすぐに使える経営のヒント情報を公開しよう」でした。

私のブログは中小企業の経営者が「知識を使う視点」で書いているビジネスブログです。中小企業診断士の受験者向けではありません。どこかの国の著名な経営学者が考案した理論を正しく伝えるのは他のブログに任せ、それよりも、そのような理論をヒントに、中小企業が現場で業績をよくするための視点を重視しました。

私が現場・実践重視の中小企業診断士であることは講演を聴いて下さった方は感じて頂いていることと思います。

経営は毎日変化しますし、私も自営業ですから休日という概念はありません。ですから、当初決めたことは、

「毎朝書くこと」

でした。これは達成できました。3時台に書いたこともありま
す。「継続は力」という記事を書いておきながら自分がブログ
を書かない訳にはいかないと考えて、体調不調の日にも、元旦
も、その他色々な事情がある日でも、ブログだけは書きま
した。

毎日書くと、効果は確かにありました。1つの効果として
YAHOO等の検索結果が上位にくるようになりました。

YAHOOで「中小企業診断士 ビジネスブログ」で検索した結
果

1年間、本気でブログを書いてきて得たメリットやデメリッ
ト、運営のポイント等は、私のブログ系講演ですべて披露しよ
うと思います。

読んで頂いてる中小企業経営者の皆様、地元の商工会等のセミ
ナーや組合等総会、各種勉強会等の講演でぜひ私を講師に推薦
してくださいませ。

今後ともよろしくお願い申し上げます。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・23 (火)

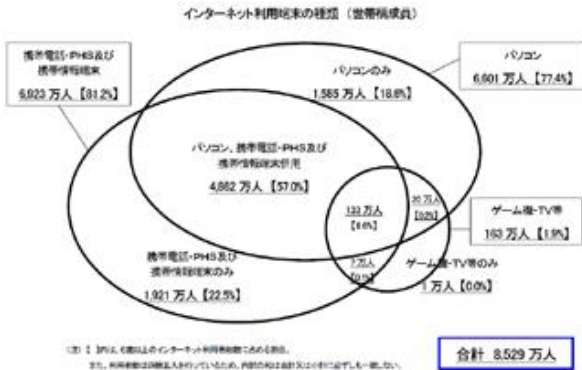
情報動向調査の結果

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は2006年5月19日に総務省が発表した「通信利用動向調査」に関してです。

平成17年度末時点で、日本のインターネット接続者数は8,529万人になり、世帯普及率は87%になりました。総数が伸びるのは当然として、注目すべきは利用端末の変化です。

個人のインターネット利用端末については、携帯電話等の移動端末利用者が、前年末から1,098万人増加（18.8%増）して推計6,923万人に達し、パソコン利用者（推計6,601万人）を初めて逆転するなど、モバイル化が更に進展しています。

過半数（57.0%。推計4,862万人）の人は、パソコンと移動端末を併用する一方、パソコンのみの利用者は521万人減少しています。



「メールはパソコンではなく、携帯で」という人も増えており、また、FOMA やワンセグ等の影響から電話やメールを超えた動画メディア端末としてもケータイが使われているのですね。

中小企業経営者の皆様、御社のホームページは顧客のケータイからも見れるようになっていませんか？ 御社のメルマガは顧客がケータイで読んでいることを意識して作られていますか？ QRコードを使ってWEB（ホームページ）とケータイとの情報連動がスムーズにできる仕組みがありますか？

通信利用動向調査（総務省）

http://www.soumu.go.jp/s-news/2006/060519_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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・24（水）

Windows Vista のインストールには15GB も必要

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。WindowsXP の後継OS である Windows Vista（ビスタ）についてです。

先日、2007 年初に発売予定の Windows Vista の最低必要環境が明らかになりました。

- ・ 800MHz のプロセッサ（快適に動くためには1GHz 以上が必要らしい）
- ・ 512MB のメモリ（1GB メモリが推奨らしい）
- ・ DirectX 9 対応のグラフィックスプロセッサ
- ・ 15GB の空き容量がある20GB のハードディスク

また、3D 方式の画面（Windows Aero）にするためには、128MB のグラフィックスメモリ、40GB のハードディスクと15GB の空き容量が必要だと言います。これはとても高いスペックだと思えます。

「15GB の空き容量がある20GB のハードディスク」には驚きました。私の ThinkPad は4 台とも今は100GB（7,200 回転）ですが、C ドライブは40GB、D ドライブは60GB に区切っています。そのC ドライブには様々なアプリケーションがインストールされており、空き容量は15GB もないので…。

単にインストール時のみ15GBを使うだけで（一時バックアップ等の領域として）、Windows Vista自体は15GBも使わないのかもしれませんが、ハードディスクが大容量になっているとはいえ、15GBもOSが使うことは、あまりいい気分ではないですよ。

新しいOSが出ることは嬉しいことではありますが、OSが最新のものになっても中小企業の経営で使える機能はワードやエクセル、アクセス、ブラウザ、メールソフト等であり、OSが仕事をする訳ではありません。

少々後ろ向きコメントになりますが、フォルダを立体的に見せることがそんなにも重要な機能なのでしょうか…。多くの中小企業がWindowsに望む機能は、「安定性と安全性」だと思います。15GBと聞いて、「ではWindowsXPのままで行こう」と決める中小企業も多いことと思います。

Windows2000→WindowsXPの時には、「今使っているパソコンのOSをWindowsXPにアップグレードした」という中小企業も多かったのと思いますが、WindowsXP→Windows Vistaは、「初期搭載された新しいパソコン」を買ったほうが得策のようです。

MS、パソコンの“Windows Vista 対応度”を診断できるツールのβ版を無償公開（窓の杜）

<http://www.forest.impress.co.jp/article/2006/05/19/vistaupgrdeadvisor.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・25 (木)

復活した商品

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は一時期不振であったが、その後、売り上げを伸ばした商品に関してです。

私の勝手な解釈ですが、以下の商品は最近よく売れているように感じます。

- ・ ジーパン
- ・ お茶
- ・ 水
- ・ たまごっち
- ・ そろばん
- ・ 黒髪
- ・ 紙の社内報

ジーパンは子供や熟年、お洒落な女性にも市場を広げたことと、若年者には商品のバリエーションを広げたことをが人気復活の要因でしょう。

また、大昔は「リーバイスの〇〇シリーズを買った」等、その型番であれば基本的に同じ品質・テイストだと認識されていましたが、今では「このジーパン」のように、同じ型番であっても1つひとつ味が異なるようになっています。

同じ型番でも「世界に1つだけの商品」なのですね。ここに低価格にならず、しかも顧客の所有欲をくすぐるヒントがあると思います。

御社の扱う商品は、「世界で1つだけ」という要素をどこかに入れていますか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・26 (金)

飲食店の料理単価アップ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は商品単価のアップに関してです。

低価格は顧客にとって嬉しいことであり、嬉しいことを提供できるよい会社という意味で、「うちの店のほうが安いよ」と、低価格していることを経営者は誇りに感じる傾向があります。

しかし、価値や満足は経済的な側面のみならず、もっと総合的に感じる時代になりました。

(1) 安売り戦略のシナリオ

安い⇒顧客の出費を抑制することに貢献⇒顧客の貯蓄に貢献⇒その店への満足感のアップ

(2) 高売り戦略のシナリオ

高い⇒食材や品質への安心感がアップ⇒精神的にも美味しく感じる⇒その店への満足感のアップ

「居食屋」の和民も2006年5月末から料理単価を12.5%上げるそうです。御社では商品価格、今のままでいくのですか？それとも、商品内容を見直して、同時に価格をアップさせていくのですか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・27（土）

スローシャッターで撮る

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は休日的な話題としてスローシャッターの魅力についてです。このところ休日は写真ネタが多いですね…。昨日、ある起業家の方から私のネット写真館（<http://www.spram.co.jp/scene/>）の写真を見て、ある作品が気に入ったとのメールを頂戴したものですから、少々いい気になっております…。お許し下さい。

カメラは通常はAE（Automatic Exposure＝自動露出）機能が付いており、自分で露出（明るさ）を調整・設定しなくても適正な明るさの写真が撮れるようになっています。

露出は以下の2つで決まります。

- (1) シャッタースピード
- (2) 絞り値（f値）

(2) は画像のボケ具合に関連するものでしたね（前回の休日ブログ）。今日は（1）のシャッタースピードの話です。

- (3) シャッタースピードを速める…1/250秒～1/4000秒等
- (4) シャッタースピードを遅くする…1/2秒～1/30秒等

(3) で撮ると画面がピタッと止った映像になりますので、硬い画面になります。(4) で撮ると被写体が少々動くので、ブ

れた画面になります。このブレがスピード感や臨場感、緊迫感を、リアル感を表現してくれるものなのです。

いつも使っているデジカメの設定をシャッタースピード優先モードにして、1/30秒ほどにして動く車等に合わせてカメラも流し撮りしてみてください。写真は「真実を写す」と書きますが、真実とは一瞬の連続であり、その一瞬は捉え方によって十人十色なんだ、ということが実感できるほど芸術的な写真が撮れることと思います。



▲クリックで大きくなります

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・28（日）

竹内幸次のオリジナル曲

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日も休日的な話題です。

私の高校時代は音楽に明け暮れました。夢は1日でもいいから、世界中のテレビ番組で私たちのバンド（GOKIGEN BANDといます）の生ライブ放送を流してもらうこと。



▲高校時代、自主コンサート時の私です…

自主コンサートも沢山したし、学校を超えた音楽仲間が沢山できました。今でもその時代の仲間は宝物（者）です。

社会に出てからも音楽活動は続けました。メンバーの1人が外国人女性と結婚する時、彼らのために私が作った曲があります。横浜山下公園の氷川丸のホールを借りて、結婚パーティーをしたものです。

バンドで演奏する前に、自分1人でリズム（ドラム）をコンピュータに打ち込み（プログラム）して、ベースとギター、キーボード、メインボーカル、コーラス、としてミキシング、ぜんぶ私1人でします。

今、メンバーも私も43歳です（1人は4月誕生日で44歳に）。昔ほどギターの早弾きもできないし、ドラムのノリも、ベースの安定感もないかもしれないけど、また、いつか奏でよう。見てるか！メンバー！（^J^）

竹内幸次がバンドメンバーの結婚に際して作った曲
「Fly Away」（多重録音版/mp3/5分）

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・29（月）

顧客データベースを活用した販促

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は島根県出雲市でコンサルをします。

今日は私が受注した執筆の仕事についてです。

日経BP社が運営する「日経ベンチャー経営者クラブ」の会員向けに月刊誌「NVCマンスリー」（発行約5万部）のコラム「経営実務講座」で「顧客DB（データベース）を活用した販促」をテーマにした連載コーナーを担当することとなりました。



1回目 顧客DBを活用した販促（1）

～CRM（顧客関係管理）で営業基盤を築き、業績を向上させよう～

2回目 顧客DBを活用した販促（2）

～収集する顧客情報を決め、収集し、顧客対応の基本をマスターしよう～

3回目 顧客DBを活用した販促（2）

～自社にあった販促プランニングと顧客情報のセキュリティ管理～

中小企業こそ顧客管理は大切です。具体的なノウハウを原稿には書こうと思います。楽しみです。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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・30（火）

飛行機内販売の価格帯

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ネットショップのコンサルと、午後は神奈川県伊勢原で創業者のビジネスプランの診断をします。

今日は飛行機内販売についてです。昨日は島根県出雲市で中小企業のコンサルをしました。遠くから呼んで頂く方がいることは、経営コンサルタントとして本当にありがたいことです。

飛行機内で感じたのですが、機内販売のパフレットに載る商品の価格帯が本当に安くなりましたよね。昔はもう少し高い価格帯の商品が掲載されていたように思います。

なんとなく、大衆向けの通販雑誌のよう…。

航空会社の経営も昔のように行かないため、「見せる商品」から「売る（買ってもらえる）商品」へのシフトしたのでしょうか。安く売る店が増えることは個人的には嫌なことなので、少々残念ではありますが。

でも、私がこう感じるほどに、昔の航空会社は高級なブランド戦略に成功していたのですね。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・05・31（水）

知識を結果につなげるノウハウ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は群馬県前橋市で講演「中小製造業における若年労働者の就労意識と雇用管理」をします。夜は横浜で起業家へのコンサル、具体的にはWEB制作会社が作った提案書や見積書の妥当性をアドバイスです。

今日は知識を結果につなげるノウハウについてです。

難問大学を卒業した、難しい国家試験に合格した、暗記力は抜群等、知識が豊富なすごい人っていますよね。でも、知識の割には、あまり社会で評価されていない人も、皆さんの周囲にいませんか？

数年前から言われていることではありますが、大切なものは知識の量や質ではなくて、知識の活用度だと思います。今ある知識を使って結果を出すこと、これこそが中小企業の経営者や中小企業従業員に必要なことだと思います。

勉強会や読書等、知識そのものをインプットをすることで安心感を得ていませんか？その知識、どこで、どうやって売上高に換えていくのですか？その知識を持っていることを、いつ、誰に分かってもらうのですか？

知識を使いこなす知恵。これを高めていきましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

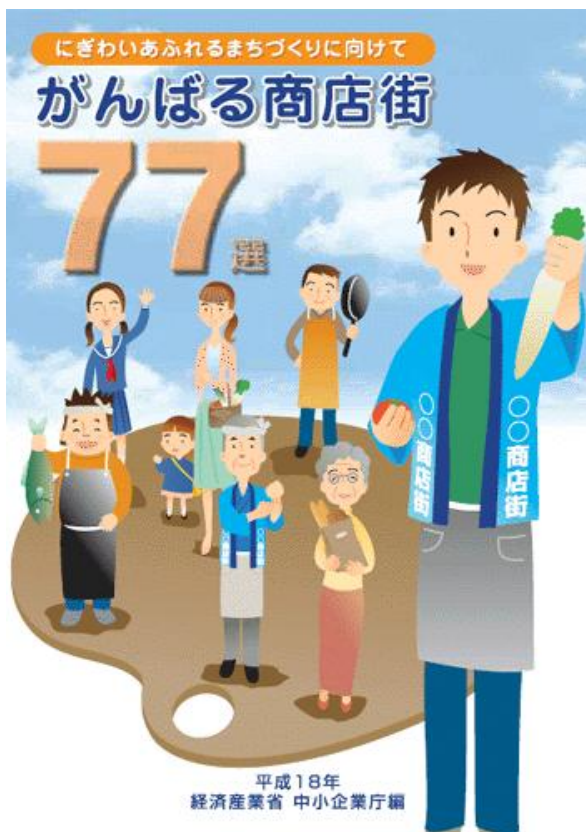
00750214

2006・06・01（木）

がんばる商店街77選

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は横浜の中小企業のWEB構築コンサルと、午後は東京の中小企業のWEB運営コンサルをします。私のWEBコンサルは理念や考え方だけではなく、SEO（検索エンジン最適化）に効果がある具体的なキーワード設定等、とても具体的に行います。

今日は商店街の活性化についてです。中小企業庁は「がんばる商店街77選」を公表しました。



私がある神奈川県では、横浜の元町エスエス会（元町商店街）が選ばれています。理由は「都内・近隣商店街との競争激化、みなとみらい線開通など周辺環境が変化する中、独自の事業展開で元町ブランドの地位を確固たるものに」です。

他には武蔵小山商店街、烏山駅前通り商店街等、全国的にも有名な商店街がレポートされています。

消費不況、大型店の増加等によって苦しい状況の商店街ですが、このレポートの中から1つでも自分の商店街の活性化のヒントを得たいものですね。

がんばる商店街77選（中小企業庁）

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・02 (金)

神奈川での商業経営革新の講演

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は川崎の空き店舗事業の審査と、午後は東京町田で中小企業の販路開拓コンサルをします。

今日は私が講師をするセミナーの紹介です。以下は主催者のメルマガの転載です。

【セミナーのお知らせ】

■経営革新支援セミナー ～中小事業者コース～

【日 時】 7月11日 (火) 13:15～16:30

【場 所】 神奈川中小企業センター 13階 第2会議室

【対 象】 経営革新をめざす中小事業者の方

【参加費】 無料

【定 員】 70名 (先着順)

【講 演】

- 「実行可能！元気に活躍する商店の秘訣を紹介」
当センター経営革新支援課 職員
- 「今すぐできる自店の魅力づくりと経営革新ツールとは！

！」

(株) スプラム 代表取締役 竹内 幸次 氏

<http://www.ksc.or.jp/seminar/seminar.php?id=139>

【問い合わせ先】

企画情報部情報・研修課

電話045-633-5201

神奈川県のお商業者の方でしたら、ぜひご参加下さい。今回も具体的な内容のレジュメを作っております。

中小企業経営活動促進法の利用の拡大と中小企業の経営革新の促進

(附) 神奈川県中小企業センター 経営革新支援セミナー 中小企業者コース

今すぐできる自店の魅力づくりと 経営革新ツール

2006年7月11日(水)14:30-16:30(2h)

経営コンサルタント 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 takuechi@spram.co.jp

ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300f52/>



1. 商業をめぐる環境は変化しています	1
(1) 小売業の売上変化	1
(2) 立地環境別売上増進率の百貨店の増加率(1997/2004年比)	1
(3) 立地環境別売上増進率の百貨店売上の増加率(1997/2004年比)	1
(4) 売上上の問題点	2
(5) ネットづくりの目的見直し	2
2. 誰に魅力を感じて頂く必要がどのくらいか?	3
3. このよりの魅力を作っているか?	3
(1) 既在顧客に感じて頂く魅力	3
(2) 新規・見込客に感じて頂く魅力	3
(3) 地域住民に感じて頂く魅力	3
(4) 社人先に感じて頂く魅力	4
(5) 金融機関に感じて頂く魅力	4
(6) 株主に感じて頂く魅力	4
(7) 関係先(パートナー)企業に感じて頂く魅力	4
(8) 行政・中小企業支援機関に感じて頂く魅力	4
(9) 従業員・スタッフに感じて頂く魅力	4
(10) 保護者(子ども)に感じて頂く魅力	5
4. 商業者はこのようにして他店との差を詰めよう	5
(1) ハード(外装)的なアプローチ	5
(2) ソフト(運営)的なアプローチ	8
(3) マインド(意識)的なアプローチ	13
(4) 法的なアプローチへの企業側事案及び関連法の他者事案調査受付中心	14
5. 経営革新の意義と事例	14
(1) 新商品の開発又は拡販	14
(2) 新会社の開設又は提供	15
(3) 商売の新たな生産又は提供の方式の導入	15
(4) 役員の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動	15
6. 中小企業経営活動促進法の経営革新計画の承認を頂くコツ	16
7. ビジネスブログで新規顧客を得て、既存顧客からの信頼を得よう	17
8. 顧客データベースを生かして、「よく考えた顧客」を行う	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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・03 (土)

禁煙の効用

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は経営コンサルタントへのマーケティング（受注）戦略面のコンサルをします。

今日は休日的話題として禁煙の効用に関してです。私は20代のサラリーマン時代にはタバコは1日2箱ほどは吸っていました。最後の銘柄はキャスターマイルドだったと思います。

タバコを吸って一息いれることは、逆にタバコを吸っていないときに一生懸命に仕事していることを演出しているような印象を与えていたように思います。

30歳の誕生日に中小企業診断士の受験を決めて、完全に禁煙しました。以下は私がタバコを止めることで得た効用です。

- ・健康になった（何も葉は飲まずに生活できています）
- ・薄味でも美味しく感じるようになった（醤油と塩にも味の違いがあることに気づいた）
- ・他の面でも健康に敏感になった
- ・仕事に集中できるようになった
- ・禁煙仲間が増えた

タバコを吸う人は、「タバコを吸う場所で色々な情報が入るんですよ」と言いますが、タバコを吸わないことで入る情報も

結構多いものですよ。タバコを吸っていることで入らない情報、距離が広がってしまった友人、取引先も昨今ではいることと思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・04（日）

竹内幸次の短編小説

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。

先週の休日ブログでは音楽をする話題を書きました。高校時代から作詞をよくしました。チューリップの財津和夫さんや佐野元春さんの影響を多く受けています。

今日は私の短編小説についてです。小説家では「彼のオートバイ、彼女の島」（映画化もされた）の片岡義男さんの影響を受けました。二輪車に乗る者の孤独感と、恋愛がテーマになることが多かったように思います。

今読み返すと、若い考えや、未熟な価値観も垣間見れますが、以下は20代の私が書き上げた短編小説です。

闇夜を越えて
竹内幸次著

キックペダルを横に出し、チョークを3分の2ほど引いて、武内光司はエンジンを始動させた。気温は平年を下回っていて、11月のこの時期にしては、かなり寒い方だった。

口から吐く息は白く目に見ることが出来た。前日の夜に、明日

の朝はかなり冷込むと天気予報で知った光司は、皮のパンツに皮のブーツ、皮のジャンパーに皮のグラブを身に付けていた。皮のお陰で身体には寒さはそれほど感じなかった。

11月24日、午前3時25分、ヘッドライトは闇を裂き、単気筒エンジンは豪快な音を残し、走り出した。

前日にロードマップをよく見てルートは頭にしっかりと記憶させていた。国道1号から国道4号に入り、途中、バイパスを経由して、ひたすら北上すればいい。目的地は、約260km離れた所にある地方都市であった。



出発した時に“0”にしておいたトリップメーターが“99.9”から、“100.0”に変わる頃、ほんのりと周りの世界が見え

始めた。しかしまだ、ヘッドライトを頼りにしなくては走ることとはできない。

宇都宮の信号で止まった頃は、身体中がブルブルと震えていた。気温は、ここが横浜よりも北に位置するせいか、それとも日の出頃の時刻のせいか、とにかく出発した時よりもかなり低かった。

既にそこは高層ビルも無く、はるか遠くまで見渡せるほどの所だった。道の左右には田畑が続いていた。東北自動車道のインターが国道4号に近づいてきた。矢板、須賀川、白河と緑色の表示は次々と続いた。



光司は時計を見た。午前6時だ。タイムリミットはあと1時間45分に迫っていた。光司はアクセルを緩めなかった。目指す地方都市は、あと100kmほど先にある。光司の頭の中には、昨日届いた一通の手紙と、“1時間45分”という数字が、くるくると回っていた。

一週間ほど前の事である。光司は電話で、真城五月と話をしていた。その日は、二人のチャンネルが合わずに、些細な理由で喧嘩となってしまう、ついには、五月が電話の向こうで泣き出してしまった。その事以来、彼女からは電話がなく、数日後、手紙が届いた。

光司へ

この前の電話、ごめんなさい。年甲斐もなく泣いたりしてしまって。あの後、あたし、何日か考えました。そして私なりに答を出しました。やっぱり、私達二人の距離は、あまりに遠すぎると思います。

電話でしか光司に接触できないし…。この前の喧嘩にしたって、結局は私が郡山に居て、光司と会えないからだと思います。

私の我がままで、短大卒業後、郡山に帰ってしまって、光司に迷惑ばかりかけてしまって…。他の恋人達のように、すぐに会う事もできないし……。月に一度は横浜に行くという約束も、ほとんど実行できなくて……。

だから、だから光司、私をふって下さい。光司には、もっと相応しい人がいくらでも居るわ。今まで、色々な楽しい思い出を有難う。光司の後ろに乗って行った、北海道や九州の事は一生

忘れない。身体に気を付けて、さようなら、私の光司。

真城五月

タイムリミットは、あと15分に差し掛かった。次第に道は広くなり、コンクリートの建物が多くなってきた。目指す地方都市、郡山はもうすぐだ。車の数も次第に増えてきた。光司は車の左側を走り、先を急いだ。

郡山警察署の前を左折して国道4号から国道49号に乗った。道は二車線になり、光司は車をぬうようにして先へ進んだ。共同石油の角を左折し、県道に入った。タイムリミットはあと5分だ。ストレートな通が暫く続いた。

市の中心部よりも車はぐんと少なかった。光司はバス停を捜しながら走った。五月が毎朝、バスを持つバス停だ。そこに7時45分に到着するバスに乗って、五月はオフィスに出勤する。

古びた郵便ポストの横に、人が5、6人立ってバスを待っているバス停があった。光司はそこを通り過ぎてから、直ぐにフルブレーキングをした。真城五月を確認したのだ。光司のオートバイのリアタイヤがロックして、アスファルトとの間に、けたたましい音を発した。

その音を聞いて、バス停の人達は、一斉に光司に目をやった。

光司は直ぐにハンドルを右にフルに切り、Uターンを始めた。その時、五月を乗せて行こうとするバスがバス停に近づいてきているのに気が付いた。

光司はギアを一速のままアクセルを思いっきり開け、急加速した。そして五月の前に乱暴に停車させた。五月はびっくりした表情で言った

「ど、どうしたの?!」

それには答えずに、光司はヘルメットのシールドを開け、大声で言った。

「後ろに乗れ、五月!」

「でも、ヘルメットも無いし、今あたしスカートだわ」

「かまわん、いいから乗れ!」

バスはもう、すぐそこに近づいていて、光司のオートバイに対してホーンを鳴らした。扉はもう開きかけている。

バス停の人達がジロジロと見る中、五月はスカートのままオートバイに跨がった。

「しっかりと掴まっている!」

光司はアクセルを開け、乱暴に走り出した。風が五月の髪を豪快にかき上げた。冷気が顔に冷たかった。顔を光司の背中にくっつけて風を防ごうとしたが、光司の背中の皮のジャンパーは260kmの距離を走ったせいで、ものすこく冷たかった。

「一体、どうしたの?!」

五月は後ろから大きな声で言った。光司はギアを三速から四速に上げながら怒鳴った。

「昨日、手紙が届いた!」

五月は黙ってしまった。ギアを五速に入れてから、

「お前は馬鹿野郎だ!俺は今まで、一度だって俺達が遠く離れているなんて思った事なんてない。現に今、こうして俺はここに居るんだ。二人の距離なんて、へでもね一よ。何時だってこうしてお前を後ろに乗せることができるんだ。以前お前を学生寮から、大学まで乗せて行ってやったと同じように、今だってお前をオフィスまで乗せて行ってやるよ」

と、大きな声で怒鳴った。

五月は言葉が出なかった。何らかの形で、光司からあの手紙の返事が来るとは考えていたが、まさか、こんな形で返事が来るなんて想像もつかなかった。

“私が今しがみついている光司は、わたしをオフィスに送ってくれるために横浜から来たっていうの？ほんの5分ほどで行けるオフィスに私を送るために、わざわざ来たっていうの？”

五月の腕が、一層強く光司を抱き締めた。五月は出せる限りの声で「有難う、光司」と、言ったが、その声は風の音にかき消され、光司には聞き取れなかった。ただ、背中が少しだけ暖かくなったのを感じていた。

五月が仕事をしているオフィスは国道4号と国道49号を結ぶ道沿いにあった。「ほら、着いたぜ五月。バスなんかよりも、ずっと快適で、ずっと早く着くだろ？」

「光司・・・」

五月は、アイメイクがめちゃくちゃになり、乱れた髪で言った。

「本当に・・・本当にあたしでいいの？」

「当たり前だろ、十分にいい。俺は十分にお前で満足だ。月に一度来れなくなっただけかまわない。その気になれば、こうして早朝から会うことだってできるんだ。さあ、早く、他の社員が来る前にメイクを直せ。笑顔が台無しだ」

「光司・・・」

五月は甘ったれた声で光司に抱き付いた。光司は思うように動いてくれない手で五月の頭を優しく撫でていた。

五月をオフィスに送り込んだ後、光司は近くの電話ボックスに入り、100円玉を入れた。そして、凍えた手で東京の市外局番を回した。

「お早うございます、営業の武内ですけど、実は急用ができたので、今日、午後から仕事に出させて下さい。無理は承知です、お願いします」

光司は再びオートバイのキックペダルを蹴り下ろした。

END

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・05（月）

立って会議をしてみよう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は横浜で青果仲卸業者のコンサルをします。

今日は一部で導入事例がある「立って行う会議」についてです。私も依頼主と会議や打ち合わせをすることがありますが、未だに立って会議をしたことはありませんが、その効用には興味を持っています。

立って行う→俊敏に動く環境に自分を置く→極力スパスパと議題を結論に導いていく、と考えると、立って行う会議は「移動中に行う仕事」と似ている効用があるように感じます。

私が「パソコンはThinkPad」を決めているのは、移動中の過酷な条件下でも安定した仕事ができるためなのです。電車やタクシー、飛行機内等、揺れる環境下で開けたディスプレイがユラユラゆれるノートパソコンもありますが、これでは私は使えません。

移動中の仕事はとても凝縮した、密度の濃い仕事を私に与えてくれます。事務所で仕事するよりも、移動中の方が発想も豊かで、キビキビした報告書も作れます。

立って行う会議は、日頃の職場であっても、私でいう移動中のような緊迫感を与え、凝縮した時間を与えてくれるものなのか

もしれません。

中小企業経営者の皆様、一度立って会議、されてみませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・06（火）

中小企業こそ、現場に集中力を

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は川崎市でのまちづくりの仕事の会議と、夜は関内で講演「ビジネスプランに必要な要素、まとめ方」をします。

今日は集中力についてです。歩きながら音楽やニュースを聞く、パソコンで仕事をしながらメールを見る等、〇〇しながら△△するということが非常に多くなりましよね。私もそうです。

中小企業は少ないスタッフで高効率な仕事を続けていかないと生き残れないものです。私もサラリーマン時代は大企業に勤務していましたが、売上高や成果に結びつく業務以外の間接的な業務が非常に多かったように思います。

中小企業こそ現場に集中力を。気が踊ることなく、今日の仕事を朝に整理して、落ち着いて着実に仕事を進める環境を経営者が築くことが必要です。

以下のような試みをされてみてはどうでしょうか。

- ・業務集中時間を決めて、外部からの電話に出ないようにする（後ほど当方から掛ける）
- ・ネット接続、メール交換する時間を決めて、原則はそれ以外はネット接続しない

- ・学校のようにチャイムを鳴らし、だらだらしがちな時間に区切りを付ける
- ・業務を、集団業務、個人業務に分けて、個人業務時間には極力職場内でも会話をなくす

集中力こそ中小企業の武器だと思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・07（水）

五感を蘇えらせる経営

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は製造業のホームページ改善コンサルと、夜は中小企業診断士の受験講師を金融機関で行います。

今日はセンス（感じる能力）に関してです。

私は毎朝は近くの駅まで20～30分掛けて歩きます。最近とくに目立つことは、多くの人が耳にイヤホンをして歩いているということです。

私も中小企業診断士を勉強している時期には自分の声でテキストを読んで耳からも暗記をしましたが、今は何も耳には入れずに歩いています。

私の仕事は経営コンサルタントですから、中小企業の経営者に何か有用な情報がないかと常に考えています。情報を入手していないと土日でも不安になるのです。

ですから食事中も、電車内も、タクシー内も、トイレの中でさえネット接続しています。そんな私があえてパソコン画面を見ないで駅前30分歩くようしたのです。

収穫がありました。

(1) 自然の音の美しさを知った

鳥、風、木々、無視、食卓の食器の音、エンジン等々、音からシーンを想像する脳の作業が快適に感じるようになりました。

(2) 五感が蘇った

音がすると、クンクンと匂いを探り、風が身体にあたると冷たさを感じます。当たり前を感じる五感の素晴らしさを再認識しました。今日は風が昨日より冷たいな、乾燥しているな、等と感ずるのでした。

(3) 早起きが好きになった

最近では歩くことが楽しみで前日夜は早く寝るようになりました。

私の場合、30分間耳にイヤホンを付けてノウハウやテクニク、経済・経営的な情報を入手するよりも、自然を感じて、五感が蘇ることで人間として力が高まったように感じます。

複雑になった現代の経営環境です。中小企業の経営者の皆さん、経営に行き詰ったら、逆に新聞や雑誌、ネット情報から距離を置き、「感じる力」を高めてみませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・08（木）

商売はコミュニケーション力

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は中小企業のWEB運営のコンサルと、午後はホームページリニューアルや無線LAN設定のコンサルをします。

今日は商人（小売やサービス業）の経営の基本に関してです。

いくら素晴らしいビジネスプランを作っても、高名なコンサルタントがアドバイスしても業績がよくなる場合があります。

お客様が買うのは現場、接客するのは現場、クレームを受けるのも現場。すべては現場（店舗）で生まれます。

「この人は店員に向いていないな…」と感じる店員は少なくありません。人と接することが苦手だと思われる人は、店ではなく、事務職等に配置した方がその従業員も顧客も店も経営者も、みな、ハッピーになるかもしれません。

商人としての資質、人間力、対人力等、とても素晴らしい経営者と店長がいる飲食店が神奈川県相模原市の相模大野駅にあります。気持ちよい挨拶と地道なメニュー開発努力。着実にコマを進める経営姿勢が多くファンを獲得していることが以下のブログ（ファンが書いた）からも分かります。

昌龍飯店が紹介されたブログ記事

(男の買い物日記(相模原出張所)より)

<http://sagami-blog.seesaa.net/article/18172640.html>

挨拶する、あいづちを打つ、礼を言う、気配りをする、いたわる。単純なことですが、これらの基本を店員が心をこめて行ったとき、経営は必ずよくなると確信します。

家も店舗も貯金も車も洋服も腕時計も地位も全部なくなったとき、その人を救う力は対人力、人とのコミュニケーション力だと思ふ。

自分のコミュニケーション力の低さに目を向けずに、知識や資金力で人や取引先を動かそうとしていませんか？本当はコミュニケーション力を高めたいのではないですか？素直に、人に「ありがとう」と言ってみましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・09（金）

転職を成功させるコツ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小製造業の経営革新計画づくりに関するコンサル（シニアアドバイザー）と、夜は埼玉県秩父で講演「経営革新塾／自社をよく知り、経営革新を進めよう」をします。

今日は転職についてです。駅では「転職でちゃんと頼れる人、いますか？」や「あなたに合った仕事を紹介します」のような広告が本当に多いですね。いい時代になったと思います。

人はどのような状況の時に、「この仕事は自分に合っている」と感じるのでしょうか。成果が出た時、出社が楽しい時、給与が上がった時等、色々あると思います。

忘れてはならないことは、職場に溶け込むということ。いい人間関係が築けた時、多少仕事が自分と合わなくても、「この仕事、面白いよ」と感じるものです。

確かに転職は自分を換える機会にもなりますが、今の職場で人間関係を築けない人は、新しい職場でも溶け込むことは難しいものです。

英語やビジネス知識や検定合格証、仕事処理能力等よりも、まずは人と上手く付き合っていく能力「対人力」が必要だと思います。

面接のノウハウ、失敗しない転職等、ハウツーものの情報が
多い世の中ですが、そのような表面的な面を磨くよりも、内面の
自分に興味を持つことが必要な時代なのです。

ノウハウものの本、全部裏向きに書籍にしまい、人を理解する
素直な気持ちを思い出しましょう。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・10（土）

雑誌の表紙から時代を知る

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。横浜はいい天気です。暑くなりそうです。今日は水産系の中小企業の営業革新のコンサルをします。

今日は情報収集源についてです。

- ・新聞
- ・雑誌
- ・テレビ
- ・ラジオ
- ・ホームページ
- ・ブログ

等と情報を得ることができるメディアは多いですが、雑誌はとくに時代を表す内容がプロの手によって企画されていますよね。

新聞は内容にかかわらず「必ず読むもの」ですが、雑誌は表紙を見て顧客に関心を持ってもらって初めて売れるものですから、雑誌の編集者からすれば、「今の読者が期待する企画で編集しよう」という意識が新聞等よりも強くなります。

ですから、雑誌の表紙には今の顧客・市場のニーズが反映されており、中小企業経営者にとって、有効な市場情報になるの

です。

以下のサイトを紹介します。雑誌表紙を見ているだけでも、なんとなく時代が分かりますよね。ご覧下さい。

雑誌ネット 最強の雑誌目次速報サイト！

<http://www.zassi.net/bin/index.asp>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・11（日）

冷房し過ぎに注意を～前世はラッコらしい私～

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。梅雨らしいどんより天気です。今日は日曜日なので休日的な話題です。

先日埼玉県秩父に講演に行きましたが、西武秩父線の特急レッドアロー号の中が凍りつくほどに冷房がガンガンにきいていました。暖房し過ぎ、冷房し過ぎは、人間が持つ体温調整機能を退化させると思っているのです、私は冷房が大嫌いなのです。

全員が寒がっていると思っていたら、周囲には半袖Tシャツの人もいる…。寒いのは私だけ？

どうも様々な情報によると、私の前世はラッコっぽいのです。ラッコは海にぶかぶか浮いて貝類が好きで、海に浮かびながら眠るため流されないようにと海草を身体に巻いて寝ますが、私もタオルケットを1年中首に巻いて寝ているのです。

ラッコは大好きな貝をストックすることが好きらしいのですが、私も大好きなThinkPadを先日また1台（ThinkPad X60s）買ってしまい、現在稼働のThinkPadが5台に増えてしまいました。

そして、ラッコは寒がりらしいのです。

肉類や中華、パスタ等と比べると、レストラン「レッドロブス

ター」での貝類の食事が大好きであるのも、前世がラッコだったからのようです…。

男のくせに寒がりだなんて、かっこ悪いと思って自分でも「冷房がきき過ぎ」と考えて、周りのせいにしてきましたが、今では「多分自分は他人よりも寒がり」と認めるようにしました。

でも、LOHASだ、クールビズだと言っているのに、暑くもない日に冷房を掛けすぎるのは控えたいものですよね（まだ周囲のせいにしてる私）。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・12（月）

YAHOOが検索結果表示を変更

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は伊勢原で介護事業者のコンサルと、午後はIT系中小企業のコンサルをします。

今日はYAHOOの検索結果表示の変更に関してです。

YAHOOは2006年6月9日から検索後のページに表示されるホームページの表示方法を変えました。

変更前) The Scene

変更後) 竹内幸次のインターネット写真館・The Scene

今まではYAHOOカテゴリへの登録の際に付けた「登録名」（上記の「The Scene」）を表示していたのですが、変更後はソースのTITLEに書かれた言葉を表示するようになりました。これはGoogleと同じ方式です。

2005年10月からYAHOOはGoogleのようなテキスト検索（ウェブ検索）に軸足を移しました。それまでのYAHOOの独自カテゴリからの検索は「登録サイト検索」をクリックした時のみになりました。

1. 中小企業診断士 竹内幸次 神奈川・横浜 中小企業診断・講演 スプラム

中小企業診断士による戦略的広報と経営のサポート。講演の案内等。

www.spram.co.jp = 2006年6月9日 = 42k = キャッシュ = このサイト内で検索

 横浜市鶴見区 > 経営コンサルティング

2. 竹内幸次のインターネット写真館・The Scene Ⅱ

竹内幸次撮影の日本の風景写真。

www.spram.co.jp/scene = 8k = キャッシュ = このサイト内で検索

 個人の写真作品 > 風景と自然

▲ TITLE 表記がそのまま表示されて識別性がアップした Google のよさを YAHOO がどんどん取り入れているように感じます。私の会社スプラムのホームページに訪れる方の 45 ~ 50 % が YAHOO 検索からであり、Google は今や 10 % 前後でしかありません。

御社のホームページは、YAHOO 検索の結果、どんな言葉で説明されていますか？検索順位は満足されていますか？SEO (検索エンジン最適化) のコンサルをご用命下さい。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・13（火）

ThinkPad X60/X60s/X40/X31 比較

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨夜はサッカー日本代表、本当に残念でした…。

今日は東京新橋の中小企業のホームページコンサルと、午後は川崎商工会議所が事務局の「川崎ものづくりブランド」の委員の仕事を行います。

今日は私の仕事の必需品である Lenovo（旧 IBM）の ThinkPad に関してです。

先日 ThinkPad X60s を買いました。中小企業診断士で独立して11年間、ほぼ毎日 ThinkPad を持ち歩いていますが、この60シリーズは最高だと感じます。



X60には「X60」と「X60s」があります。どちらにしようか迷う人も多いことと思います。私もそうでした。またX31とX60の違い、X40とX60sの違いも気になる人が多いことでしょう。

以下は、最新のThinkPad X60sをはじめ、現在私が稼働している（日によって使い分ける）ThinkPadのパフォーマンスの比較です。

どのマシンも WindowsXP (SP2)、メモリは積載可能な最大 (2GBか1.5GB)。ただし、X60/X60s/X31の3台は2.5インチのハードディスクであるため7,200回転の100GBに自分で換装してあります。

数値が大きいほうがパソコンの動きがキビキビしているということです。コアデュオ (1つのチップに2つのプロセッサコアを持つデュアルコアプロセッサ) のパフォーマンスの高さが分かります。

- ・ ThinkPad X60 (1702-12I / インテル CoreDuo T2400 = 1.83GHz)



- ・ ThinkPad X60s (1702-32I / インテル CoreDuo L2400 = 1.66GHz)



・ ThinkPad X31 (2672-PHJ / インテル = Pentium M = 1.60GHz)



・ ThinkPad X40 (2371-KCJ / インテル Pentium M 低電圧版 = 1.50GHz)



パソコンの動作安定性や迅速な処理は私の講演やコンサルを受けて下さった方なら、その重要性を感じ取って頂けたことでしょう。

私にとってThinkPadは優秀な秘書です。時間は貴重な資源。キビキビ動くThinkPad X60sとX60、最高です。

関連記事

ThinkPad X60の感想/レビュー

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・14（水）

蛍雪時代に掲載されました

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京千代田区でのサービス業のコンサルと、午後は秋の営業革新セミナーの打ち合わせ、夜は大手金融機関での中小企業診断士の受験向け講義をします。

今日は私、竹内幸次の雑誌掲載のお知らせです。

旺文社の高校生向け雑誌「蛍雪時代」に掲載されました。経済学部を卒業した人の今の仕事を紹介することで、大学受験の意欲を高めてもらおうという趣旨の企画のようです。

取材では、概ね以下のことを話させていただきました。

- ・ 中小企業診断士の仕事内容
- ・ 高校時代
- ・ 大学受験時代
- ・ 大学時代
- ・ サラリーマン時代
- ・ 中小企業診断士の受験時代
- ・ 高校生へのメッセージ

インタビューして下さったHさんの聞き方が上手かったので、予定以上の時間、いい気分でした。今書店で売っている7月号ですので、見掛けたら見てやってください。



▲「社会で活躍する卒業生」コーナーに掲載されています



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・15（木）

コダック V570 の広角画像の魅力

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日はIT系中小企業のコンサルをします。

今日は最近買ったデジカメについてです。コンサル先の経営者が使っているのを見て、「これだ!」と一目ぼれしました。コダックのV570というデジカメです。500万画素と画素数にはインパクトはありませんが、以下が気に入っています。

- (1) デザインがカッコいい（黒で四角くて、硬質でThinkPadとも合う）
- (2) コンパクトデジカメで最広角の23ミリ（久しぶりの広角画像は新鮮です）
- (3) 3枚自動つなげ合わせ機能（180度のパノラマが簡単に撮れる）
- (4) SDカードである（ThinkPadにそのまま入れて読み込める）



私に紹介してくれた経営者は室内撮影が多いので、23ミリの広角画像が必須とのこと。私もコンサルのため中小企業の店内を撮影することも多く、広角を待望していました。

コダック V570

<http://www.kodakdigital.jp/index.html>



▲画面が凝縮されている感は23ミリレンズならではの魅力



▲人の肉眼画角は50ミリと言われる。23ミリは倍以上の広さ







▲自分の足元も遠くに見えて短い足も長く見える！？



▲3枚をカメラが即パノラマにしてしまう（クリックで大）。
つなぎ目、分かりますか？

私は写真愛好家ですが、このデジカメは他の高性能デジカメよりも劣る部分もありますが、23ミリと”その場パノラマ”という2つの個性があり、ここが大きな魅力です。電源を入れたときの「シャキッ」というキビキビした動作も心地よいですよ。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・16 (金)

川崎起業家塾のご案内

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。雨ですね。今日は川崎市が行う「川崎市空き店舗創業支援事業」の審査会の仕事があります。意欲的な起業家が商店街の空き店舗で創業するときに50万円まで助成するという制度です。

今日は川崎市産業振興財団が行う「かわさき起業家塾」の案内です。「創業に役立つ座学と個別指導によるビジネスプランのブラッシュアップ」をテーマに、2006年8月18日から始まります。

初日の8月18日(金)夜には私竹内幸次も「ヒットするホームページ(HP)を考える」を講義します。近隣の方で起業をお考えの方はぜひ参加をご検討ください。



▲クリックでジャンプします

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集2

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・17（土）

iPod & iTunes で遊ぶ

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。飛行機で日帰りしてきます。

今日は休日なので軽い話題です。先日アップルのiPod（アイポッド）を買いました。黒です。音楽のみならず、動画を持ち運ぶことができます。音楽なら7,500曲、動画なら75時間も持ち歩くことができます。



▲ iTunes をパソコンにインストールし、そこから iPod へデータを移す



▲色も黒でThinkPadとも合う

日頃Windows系のビジネス向けアプリや機器を使っている私にとってはアップル社のiPodは新鮮です。箱からして違う。箱だけでも売れるほどにカッコいいし、すべてがデザイン化されていて洗練されている感じです。Windows系にはないインテリア性を感じます。

シンプルな作りは「え、ボタン類はこれだけ？」と感じました

が、使ってみると十分です。説明書はありませんが、説明書が必要ないほど感覚的に操作することができるのです。

自分が買ってみて、使ってみて、楽しんでみると、売れている理由がよーく分かります。パソコンのThinkPadとアップルのiPodは所有する喜びがあるという点で似ていると思います。

iPod (アップル)

<http://www.apple.com/jp/ipod/ipod.html>

今後ポッドキャスト (podcast) での音声や動画の配信が中小企業でも一般化してくると思います。若者向けに商売している中小企業にとっては、iPod + iTunes を使ってプロモーションする時代はもうそこまできています。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・18（日）

減量と身体づくり

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は休日話題として、私の身体づくりについてです。40代半ばになると、普通に食事しては徐々に肥満体になっていきますよね。私も気を抜くとすぐに太ります。

GWから本格的に体重を落として、1ヶ月半で6kg減量した段階です。今回は筋力をアップして基礎代謝を増やして減量するというやり方になっています。筋トレ後にはプロテインを飲んで筋肉をケアします。

食事はたんぱく質を中心によく食べます。豆腐、納豆等、大好きです。でも最近発売されたヘルシアウォーターと黒烏龍茶は欠かせません。

今までの人生で何度か減量していますが、私の場合、減量は自分の中の野生が蘇るよい機会になっています。

- ・ 食べることの嬉しさ
- ・ 空腹からくる行動力
- ・ 1つずつ、少しずつしか変わらないが、でも着実に変わることの楽しさ

少々オーバーですが、減量は体重を下げる以上に、精神的な効用が多いようです、私の場合。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・19（月）

モバイルプロジェクターでバンバンお見せします

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨夜のサッカーは引き分けましたが気迫を感じましたね。

今日は秋からの営業革新セミナーの打ち合わせと、午後は中小企業のWEB販売のコンサルをします。

今日は私のコンサルの形態に関してです。先日モバイル（持ち運び）できるプロジェクターを買いました。決して安い物ではありませんが、ITやWEB系のコンサルの場合は、やはりパソコン画面を大きく映してコンサル差し上げたいと思い、思い切って購入しました。

今後は20～30名を対象にした講演や会議形式のコンサルでは、より確かな情報が伝えられると思います。

プロジェクターとノートパソコンを持ち運べるカバンも買いました。プロジェクター本体は軽くなっていますが、コード類が結構重い…。筋トレして腕を鍛えてよかったと思います。



▲ ThinkPad好きな私はプロジェクタもLenovo純正にしました

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・20（火）

50円を一緒に探した父親

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は相模原市津久井での創業コンサルと、午後は横浜で青果仲卸業者のコンサルをします。

今日は教育に関してです。先日、お菓子を大切に持つ男の子を見て思い出したことがあります。

まだ私が小学校にもあがらない4～5歳の頃、親に買い物を頼まれ50円に握り締めてパン屋に行きました。1人で買い物することが大人になったようで嬉しくて、手を大きく振って歩いてしまい、握り締めた50円玉が手から飛び出してしまいました。

壁に当たり、建設機械の下にコロコロと…。自分で探しましたが、見つからない…。随分と時間が経ってから家に戻り、事情を親に話すと、父親と一緒に探しに行ってくれました。

結局は見つからなかったのですが、こんなたわいもない話を43歳の私が思い出すほど、その事が衝撃的なことだったのですね。

お金は大切なんだ、子供や部下が行ったことは親や上司が責任を持つんだ、という常識や価値観。あの時に父親が「あーいよいよ、ほらまた50円」と軽くくれていたら、お金の大切さを認

識することは私には大人になってしまったのでしょう。

また、怒られると思ってモジモジして帰宅したら、父親が一緒になって探してくれたことで、正直に伝えることの大切さを知ったのでしょう。あの時、「落としたのか、このバカもの！」と殴られていたら、きっと「人に取られた」等と嘘をつく大人になっていたかもしれません。

父親が私の中小企業診断士事務所物件を探してきてた直後に死んで、もう9年。ふとしたことで父親を思い出し、ありがたかったな、と感謝してしまいます。

人は二度死ぬと言います。その人を想い、その人を知っている人が死んだ時が二度目です。息子である私が、まじめに仕事をして生きていることで、私の記憶の中で父は生きているのですね。

今日は、具体的な内容のブログではなく、申し訳ございませんでした。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・21 (水)

常識や社会性こそ受注力の根源

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は川崎で起業家2人の経営相談をします。

今日は人の外見に関してです。

先日、ネットバンキングの手続きで金融機関の担当者が来ました。2人のうち1人は、タバコが好きらしく、顧客先で吸ってはないと考えたのでしょうか、玄関前で吸った直後のため口からタバコの臭いが強烈にしました。それだけではなく、Yシャツはよれよれ、髪型も、肌も…。

人は外観のみでは判断してはいけませんが、正直に言って、この金融機関と取引して当社の信用も下がるかもしれないと感じました。

外観だって、その人を表す重要な要素です。高級なものを身に着けるという意味ではなく、身だしなみのことです。その人の職業にふさわしい服装や持ち物があるはずです。

この「ふさわしい」が難しいのだと思います。相手や場所をわきまえて服装や持ち物を変える。でも、「このような服装だと失礼かな」等と考える行為そのものがその人が社会的に生きていく証拠であり、社会人ということだと思っています。

身だしなみに留意しない人は、社会と自分が断絶している人、とも言えます。社会と断絶した姿勢を持つ人は危険だという防衛本能がこちらに働き、人はそのような人からは買わない、契約しないのかも知れません。

常識や社会性こそ受注力の根源です。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・22（木）

成功する起業家は感動を呼ぶ一途さを持つ

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎市産業振興財団のかわさき夢オフィス創房（SOHO）の入居審査の仕事があります。2社のプレゼンを受けて、入居にふさわしい企業であるのかを他の委員とともに決めさせていただきます。

今日は感動の源についてです。皆さんは、最近何に感動されましたか？サッカー、映画、小説、テレビドラマ等、色々あると思います。

どうも私の中では、感動＝一途（いちず）な思い、のようです。何年間も努力した結果、ハレの舞台に立った、何度も練習して1つの結果を得た、他のことは何もできないけれど自分の世界では輝く人等、一直線にわが道を進む姿勢に感動するようなのです。

サブビジネスだ、保険的な事業だ、副収入だ、紹介料だ、バックマージンだ等は、私には何の魅力も感じません。成功している中小企業経営者の特性の1つ、それは

・一途さ

です。本業に絞り込む勇気は美しく、感動を生むものだと思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・23 (金)

自ら殻を破る～自己革新

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今、サッカーはブラジルに3点目を入れられました…。頑張れ…。

今日は埼玉県秩父市の荒川商工会の経営革新塾で講演「革新のための実践経営戦略づくり」をします。

今日は革新についてです。経営革新、事業革新、企業革新等、革新って言葉、たくさん見るようになりましたよね。

相模原市がダチョウを活かした特産品づくりを進めているようなのです。先日、ダチョウのタマゴを見て、手に持ちましたが、ずしりと重く、まるで鉄のようです。割るには歯医者が使うようなドリルでないと割れないとか。

でも不思議ですよ、そんなに硬いタマゴでも、内側からはヒナのくちばしでも穴が開き、割れるのです。

経営も同じ。外部の力で変えることは難しいけど、内部、つまり経営者の心、考え方を変えることで比較的簡単に変えることができるものです。

中小企業経営者の皆さん、ダチョウのヒナになりましょう。現状を打破するのは、あなたのトンガッタくちばしです。



▲ダチョウの卵です。外からは硬いが内からはヒナでも割れる

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・24（土）

ネット社会の人間関係づくり

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨日はサッカー試合後、中田選手は泣いていましたね。一生懸命であった証だと感じました。他の選手は…。

今日は神奈川県三崎の中小企業のコンサルをします。若い営業部長が素案を作った経営革新計画を検討します。

今日はネット社会の人間関係づくりについてです。

SNS = Social Networking Serviceが大流行ですね。800万人にも迫る勢いです。私も最大手のミクシに実名で登録してあります。

ネットで同士を見つける、友達の紹介だから安心等、公開されたブログよりも安心であることが魅力です。

でも、「あなたの友達の〇〇さんは、今日が誕生日です。メールを送ってみましょう」のようなメールがSNS会社からくると、「なにもそこまでして…」と感じます。このようなメールが私の友人にも行っているのだと思うと、「誕生日おめでとう」とメールを頂いても…。

仕事でネットはバンバン使いますし、知り合った人との理解促進のためにもメールをよく使いますが、ネットで知り合った人

との間で「誕生日おめでとう」というメールを出す気には私はなれません…。

私はプライベートな人間関係は会って形成します。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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

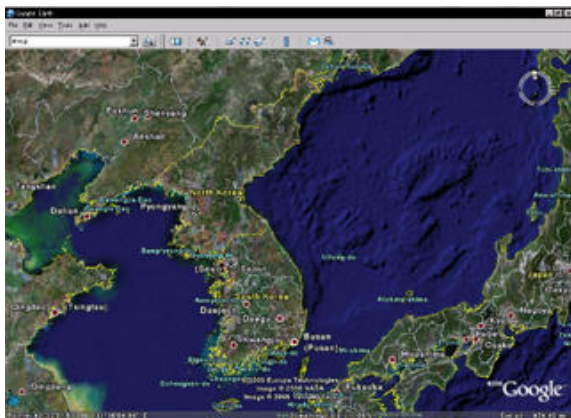
2006・06・25（日）

Google Earthで旅をする

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は休日的な話題です。

Googleが無料で提供する「Google Earth」は本当に楽しいですね。最近バージョン4（beta）が公開されました。都市部では怖いくらいに鮮明です。

休日にはGoogle Earth、結構、いい時間を過ごせると思います。



▲最近ではこの付近を見ている人が多いような…

Google Earthのダウンロード

<http://earth.google.com/download-earth.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・26 (月)

オフィス温度は28度に

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は入札説明会と午後は中小企業診断士事務所のブログ活用に関してコンサルします。

今日はクールビズに関してです。6月も後半になり、中小企業の現場でもノーネクタイの経営者が増えてきました。私はネクタイも重要と考えて、去年はノーネクタイにはしませんでした。が、今年は土日の仕事のみノーネクタイにしています。

ノーネクタイにすると、何か緊張感がない雰囲気になります。が、そのような時には、ポケットチーフとラペルピンをするとよいと思います。

ラペルピンは、スーツの左上の、よく社章等をつける穴に指すアクセサリーです。

そして、

- ・冷房時の室温 28度

まずは、この温度設定をしていきましょう。

寒すぎる電車やバス、タクシー等が多すぎるように感じます。私は寒すぎると感じた場合には、駅員や運転手には、その旨を

告げるようにしています。

- ・申し訳ございませんが、もう少し冷房を抑えて頂けませんか

まずは、この言葉を言うようにしましょう。

COOL BIZ (環境省)

<http://www.env.go.jp/earth/info/coolbiz/>

COOLBIZ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

成功事例から学ぶ（日本ヒューレット・パッカー株式会社）

<http://h50146.www5.hp.com/smb/smartoffice/semnar/takeuchi/>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・28 (水)

名前を呼ぶJAL 客室乗務員に感動

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は中小企業のWEBコンサルと、午後は川崎商工会議所での会報誌リニューアル会議に参加します。私はサラリーマン時代に広報誌の編集を8年間担当したので、会報誌への意見、楽しみです。

今日は顧客名を呼ぶことに関してです。昨日、羽田から出雲への飛行機に乗ったの時のこと。JALの客室乗務員の女性が「竹内様、お飲み物は如何ですか？」と声を掛けてきました。横の人には聞こえないくらいの声の大きさです。

他の客が沢山いる中で名前を呼ばれることは抵抗がありますが、そっと呼ばれるとやはり嬉しいものですね。

このさりげない顧客対応、中小店舗でも取り入れていきましょう！



▲昨日の出雲市。広角23ミリデジカメで撮りました

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・29（木）

スーツの裾は短めに

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WEBとブログのコンサル、午後は横浜の中小企業のWEBリニューアルのコンサル、夜はまちづくりプロジェクトの打ち合わせをします。

今日は男性スーツのパンツ裾の長さについてです。裾が一昔前の高校生のルーズソックスのように、だぶだぶに重なっている人は、結構多いように思います。

男性の場合、スーツ屋でパンツの裾を店員と決めるときの定番の言葉「少々長めにして」。バブル経済期の1980年代後半の頃はダブダブのスーツが流行ったので、裾も長めで、靴の半分を裾が覆うかのような着こなしがよかったです。

でも今のスーツはもっとシャープで細いシルエットです。パンツが細いのに、相変わらず「長め」にすると、靴の上に何重もの折がだぶだぶに乗ってしまいます。どんなにお洒落をしても、裾が長すぎると身だしなみも台無しです。

男性経営者の皆さん、次回スーツを買うときには「裾は短めにして」と言ってみましょう。短めの裾はパンツがシャキッと伸びて足が長く見えるし、磨かれた靴もよく見えます。

できる男の「おしゃれ術」（高野いせこさんの記述より）

<http://bb-wave.biglobe.ne.jp/pro/success/seminar/03.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

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・06・30 (金)

プレッシャーに強くなる

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨日は暑かったですね。真夏のようにでした。今日は川崎市の指名入札に参加します。午後は金融機関と企業再生支援の打ち合わせをします。

今日はプレッシャー（重圧）の克服に関してです。

多くの経営者が集まって下さる講演の仕事、何百人もの観衆が集まるシンポジウムでのコーディネーターの仕事、難解な提案を経営者にするコンサルの仕事、量的にも質的にも難しい執筆の仕事等…、私の仕事にもそれなりのプレッシャーがあります。

実は昔から緊張する性質です。講演の仕事があった日には体重の減少も大きいものです。講演って結構体力も使う仕事なのです。私にとっては講演はスポーツもしくはステージのようなものかもしれません。

どんな仕事でもプレッシャーはあります。皆さんはどのようにプレッシャーを克服していますか？私は以下のようにして克服しています。

- ・納得するまで徹底的に準備する
- ・その後は、本番の自分を信じる

- ・受講の方やコンサル先が満足している様子を思い浮かべる
- ・「8割でいい」と考える

今まで数え切れない「本番」を経験してきましたが、プレッシャーを経験すればするほど、その後の自分が成長したように感じます。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・07・01（土）

バーゲンでがっかり

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。

昨日は夕方、本格的な夏に備えてクールビズ用にYシャツを買いました。驚いたことに、横浜駅周辺的大型店は今日土曜日からのバーゲンの準備で大忙し。店内は倉庫のようで、接客する店員はいません。

以前からの慣習ですが、「バーゲン用の商品」というものがあり、通常の商品を売り場から引き上げて、「バーゲン用の商品」に総入れ替えるのは、消費者をがっかりさせますよね。

土曜日のバーゲンの準備のために、金曜日の夜の客に接客しないとは…。中小企業の経営者の皆さん、大企業のこのような対応からも、まだまだ顧客ニーズに対応する隙間はありそうですね。

バーゲンの時期に「バーゲン用の商品」を安く買いたいとはまったく思わない私からは、倉庫と陳列棚の間を蟻のように何度も行き来する店員がとてもこっけいでした。

「接客も商品」と考えて、納得して本物の商品を適正価格で買いたい顧客、結構増えていると思います。仕入政策と接客、プロモーションに力点を移せばバーゲンは不要だと思います。

一部の小売店ではありますが、バーゲンで集客できる、バーゲンで売り切れればいい等、バーゲンに甘えた経営、そろそろ終止符を打ちませんか。バーゲンで得る利益よりもバーゲンで失う利益の方が大きいと解釈する小売店もあるのでありますよ。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・07・02（日）

面倒な領域に楽しみがある

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日はデジカメの手軽さから感じたことを書きます。

デジカメになってからはフィルム代を気にすることなくバシャバシャ撮れるようになりましたが、逆に1ショット（枚）の重みが無くなってしまったように思います。写真を趣味、作品と考えた場合、以下のような作業が実は楽しいのです。

- ・構図を整える（構図から無駄な被写体を抜く”引き算”で考える）
- ・露出（明るさ）を考える（主題を引き立てる）
- ・ISO感度を選択する（100だと滑らかな色調で、400を超えると画像が荒れる）
- ・シャッタースピードを決める（瞬間を止めるのか、スピード感を表現するのか）
- ・絞り値（f値）を決める（ボケ具合を選ぶ）
- ・シャッターを切る瞬間をじっと待つ（時間を切り取る）

考えてみると、実用やビジネス分野は効率的に便利になるべきですが、趣味の分野は面倒であったり、手を煩わせる等のアナログ的な方が楽しいですよ。

面倒な領域に楽しみや旨みがある。これはビジネスでも同じかもしれません。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・07・03 (月)

経営革新セミナーの講師をします

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は東京町田の中小企業の販路開拓コンサルと、夜は東京品川の起業家の顧客開拓のコンサルをします。

今日は私が講師を担当する財団法人神奈川中小企業センター主催のセミナーのご案内です。近くの方はぜひご参加下さい。よろしく願い申し上げます。

*** 転載ここから

◆◆当センターからのご案内

【セミナーのお知らせ】

■経営革新支援セミナー ～中小商業者コース～

【日 時】 7月11日 (火) 13:15～16:30

【場 所】 神奈川中小企業センター 13階 第2会議室

【対 象】 経営革新をめざす中小商業者の方

【参加費】 無料

【定 員】 70名 (先着順)

【講 演】

- 「実行可能！元気に活躍する商店の秘訣を紹介」
当センター経営革新支援課 職員
- 「今すぐできる自店の魅力づくりと経営革新ツールとは！」

！」

(株) スプラム 代表取締役 竹内 幸次 氏

<http://www.ksc.or.jp/seminar/seminar.php?id=139>

【問い合わせ先】

企画情報部情報・研修課

電話045-633-5201

*** 転載ここまで

中小企業新事業活動促進法の利用の拡大と中小企業の経営革新の促進
 (財)神奈川中小企業センター 経営革新支援セミナー 中小事業者コース

今すぐできる自店の魅力づくりと 経営革新ツール

2006年7月11日(水)14:30-16:30(2h)

経営コンサルタント 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 takuchi@spram.co.jp

ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 産業をめぐる環境は変化しています.....	1
(1) 小売業を含む変化.....	1
(2) 立地環境別・売場環境別の商店数の増加率(1997/2004年比).....	1
(3) 立地環境別・売場環境別の商業販売額の増加率(1997/2004年比).....	1
(4) 経営上の問題点.....	2
(5) 変化づくり3つの見直し.....	2
2. 誰に魅力を感じて頂く必要があるのでしょうか?.....	3
3. このような魅力を作ってください.....	3
(1) 既存顧客に感じて頂く魅力.....	3
(2) 新規・見込客に感じて頂く魅力.....	3
(3) 地域住民に感じて頂く魅力.....	3
(4) 仕入先に感じて頂く魅力.....	4
(5) 金融機関に感じて頂く魅力.....	4
(6) 株主に感じて頂く魅力.....	4
(7) 提携先・パートナー企業に感じて頂く魅力.....	4
(8) 行政・中小企業支援機関に感じて頂く魅力.....	4
(9) 従業員・スタッフに感じて頂く魅力.....	4
(10) 後継予定者に感じて頂く魅力.....	5
4. 消費者はどのようにして魅力づくりを進めよう.....	5
(1) ハード(形)的なアプローチ.....	5
(2) ソフト(運営)的なアプローチ.....	8
(3) マインド(意識)的なアプローチ.....	12
(4) 法的なアプローチ—中小企業新事業活動促進法の経営革新計画承認を得る—.....	14
5. 経営革新の定義と事例.....	14
(1) 新商品の開発又は生産.....	14
(2) 新設備の開発又は投資.....	15
(3) 商品の新たな生産又は販売の方式の導入.....	15
(4) 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動.....	15
6. 中小企業新事業活動促進法の経営革新計画の承認を得るメリット.....	16
7. ビジネスプランで新規顧客を得て、既存顧客からの信用を得よう.....	17
8. 顧客データベースを生かして、「よく売れた販促」を行おう.....	22

▲当日のレジュメです。24枚です

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

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

e-mailはこちら

Copyright: 2006 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・コンサルティング先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750214

2006・07・04（火）

完全燃焼する姿は美しい

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は横浜で起業家のホームページのSEOコンサルと、午後は青果仲卸業者の経営改善コンサル、夜は町田商工会議所で講演「WEBショップの始め方～成功事例、具体的な立上げ方法・費用等～」をします。

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。