

中 小 企 業

診 断 士

竹 内 幸 次

ブ ロ グ

集 3

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3

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

2006・07・09 (日)	平和を望む	1
2006・07・10 (月)	「はい」と言える社会へ	3
2006・07・11 (火)	悔しさと喜びを感じたまち、東京市ヶ谷	5
2006・07・12 (水)	キーボードをカスタマイズする	8
2006・07・13 (木)	日経BP 専門誌に載りました	10
2006・07・14 (金)	安全なまちづくり	14
2006・07・15 (土)	個性ある店にしよう	16
2006・07・16 (日)	ジダン選手の行為と中小企業経営	19
2006・07・17 (月)	士業の健康維持	21
2006・07・18 (火)	小さな独自性からはじめよう	24
2006・07・19 (水)	最後の一言でリピータにする	26
2006・07・20 (木)	男らしさ、女らしさを見直そう	28
2006・07・21 (金)	自転車走行禁止の商店街	31
2006・07・22 (土)	試食して、楽しい雰囲気創業塾	36
2006・07・23 (日)	顔の筋肉を鍛える	40
2006・07・24 (月)	印象を左右する電話対応	42
2006・07・25 (火)	名刺1枚の重み	44
2006・07・26 (水)	組織を変革させる緊張感	47
2006・07・27 (木)	リピータ重視の経営へ	49
2006・07・28 (金)	北千住の商店街の探訪	52
2006・07・29 (土)	中小企業診断士の更新研修	61
2006・07・30 (日)	写真を活かしたPRビデオ	63
2006・07・31 (月)	顧客データベースを活用した販促	66
2006・08・01 (火)	毎日15分の習慣化	70
2006・08・02 (水)	「ブログ検索」は独立する方向へ	72
2006・08・03 (木)	Google マップを活かした全国口ケ地図	75

2006・08・04 (金)	小杉地区広域商業ビジョン策定の仕事	77
2006・08・05 (土)	平塚での創業フォーラム	80
2006・08・06 (日)	旅する経営コンサルタント	84
2006・08・07 (月)	声と話し方を鍛える	87
2006・08・08 (火)	良い面を話題にすることで事業成功する	89
2006・08・09 (水)	商店街活動指針を作ろう	91
2006・08・10 (木)	あえて文字で表現してみよう	93
2006・08・11 (金)	ビジネスブログの定義	96
2006・08・12 (土)	非実名コメントへの素朴な意見	98
2006・08・13 (日)	保育園を訪れ、未来の自分を描く	100
2006・08・14 (月)	お金?大切だけど、それだけじゃないのが経営	107
2006・08・15 (火)	岡本太郎「明日の神話」から活力を受ける	109
2006・08・16 (水)	庶民感覚あるコンサルタントで	116
2006・08・17 (木)	イベント業務管理者資格を活かす	118
2006・08・18 (金)	YAHOO 検索結果表示が変更	120
2006・08・19 (土)	独立開業のポイント	125
2006・08・20 (日)	湘南のライブ動画を見よう	129
2006・08・21 (月)	商業活性化アドバイザー	131
2006・08・22 (火)	地産地消の秦野じばさんず	133
2006・08・23 (水)	東京「アメ横」の魅力	140
2006・08・24 (木)	今すぐできる交渉術	145
2006・08・25 (金)	横浜の新名所・横浜ベイクォーター	148
2006・08・26 (土)	Web上のマウス動線調査を	153
2006・08・27 (日)	夜のジョギングで闘志を刺激	155

2006・08・28 (月)	起業家の近況メール	157
2006・08・29 (火)	経営革新計画は戦略的な視点で書く	159
2006・08・30 (水)	その場に合った店舗ディスプレイを	161
2006・08・31 (木)	創業者向けのIT・パソコン活用術	165
2006・09・01 (金)	長津田の商業施設と、ローソンのコラボ1号店	168
2006・09・02 (土)	健康づくりにベストを尽くす	173
2006・09・03 (日)	同じように見えて、二度とない今	176
2006・09・04 (月)	顧客が安心して買えるホームページ	180
2006・09・05 (火)	自社に合った販促プランニング	185
2006・09・06 (水)	商店街は徹底的にクリーンアップを	191
2006・09・07 (木)	顧客を買う気にさせる	194
2006・09・08 (金)	プロ意識をもっと持て	197
2006・09・09 (土)	名前を名乗ろう	200
2006・09・10 (日)	Stefano Branchiniという芸術品	204
2006・09・11 (月)	聞く技術を磨こう	211
2006・09・12 (火)	楽しませる工夫が随所にある「おもしろ水族館」	213
2006・09・13 (水)	このブログ、10万PVを達成 株式会社スプラム 会社案内	219 221
2006・09・14 (木)	飲酒運転には厳罰を	228
2006・09・15 (金)	中小企業が買う「レクサスLS460」	231
2006・09・16 (土)	横浜駅の母子に感じた親子愛	235
2006・09・17 (日)	EOS Kiss デジタルXの描写力	238
2006・09・18 (月)	立体機能と商業情報が付加したGoogle Earth	243
2006・09・19 (火)	ランチパックが売れる理由	246

2006・09・20 (水)	JALの機内接客にまた感動	249
2006・09・21 (木)	コンサル1000件突破!	251
2006・09・22 (金)	占いによる商店街集客が盛況	253
2006・09・23 (土)	ペットも温泉に	258
2006・09・24 (日)	フィリピンBOHOL/ボホールからのメール	261
2006・09・25 (月)	笑顔は最大のおもてなし	264
2006・09・26 (火)	起業家から学ぶ	268
2006・09・27 (水)	ラゾーナ川崎プラザ、オープン!	271
2006・09・28 (木)	安全管理をアピールする	280
2006・09・29 (金)	地元の特徴を活かす	284
2006・09・30 (土)	ブログのアクセス数が伸びる時	287
2006・10・01 (日)	日経キャリアマガジンの取材	290
2006・10・02 (月)	説明して、自分をプロデュースする	292
2006・10・03 (火)	ウイルスバスター2007の動作	296
2006・10・04 (水)	恥ずかしい、という美しい気持ちを	301
2006・10・05 (木)	認知された情報も真実	307
2006・10・06 (金)	ワールドフェスタ・ヨコハマ2006へ	309
2006・10・07 (土)	周囲に気を配ろう	312
2006・10・08 (日)	横浜の魅力が凝縮された山下公園	315
2006・10・09 (月)	モノクロの横濱、ニューグランド	322
2006・10・10 (火)	人材確保難時代の中小企業	329
2006・10・11 (水)	連携の前提は自立	333
2006・10・12 (木)	専門性ある中小企業診断士	335
2006・10・13 (金)	講演を依頼する講師の探し方	338
	竹内幸次の風景写真 イタリア01	339
	竹内幸次の風景写真 日本01	341

	竹内幸次の風景写真 ギリシャ01	342
	竹内幸次の風景写真 オーストラリア01	344
2006・10・14 (土)	女性限定の起業セミナー	346
	竹内幸次の風景写真 イタリア02	348
2006・10・15 (日)	東京・銀座、ステファノの靴、そして写真	351
	竹内幸次の風景写真 ギリシャ02	358
2006・10・16 (月)	イベントは目的を明確に	361
	竹内幸次の風景写真 イタリア03	364
2006・10・17 (火)	イベントの評価基準	367
	竹内幸次の風景写真 オーストラリア02	368
2006・10・18 (水)	中小企業が活用できるメディアCM	371
	竹内幸次の風景写真 ギリシャ03	372
2006・10・19 (木)	中小企業の物流現場は利益の源	375
	竹内幸次の風景写真 イタリア04	378
2006・10・20 (金)	事業の付加価値が生まれる時	380
	竹内幸次の風景写真 オーストラリア03	382
2006・10・21 (土)	横浜でのビジネスプランコンテスト	384
	竹内幸次の風景写真 ギリシャ 04	386
2006・10・22 (日)	同窓会と私のオデコ	389
	竹内幸次の風景写真 イタリア05	391
2006・10・23 (月)	努力という事業成功のスパイスを	393
	竹内幸次の風景写真 オーストラリア04	395

2006・10・24 (火)	地元の地名を活かす .....	397
	竹内幸次の風景写真 ギリシャ05 .....	400
2006・10・25 (水)	幹部社員は起業家マインドを .....	402
	竹内幸次の風景写真 日本07 .....	404
2006・10・26 (木)	商店街を活性化するアイデア .....	406
	竹内幸次の風景写真 日本08 .....	408
2006・10・27 (金)	情報源は身近にある .....	410
	竹内幸次の風景写真 日本09 .....	412
2006・10・28 (土)	暗記力よりも知恵と構想力の時代 .....	414
	竹内幸次の風景写真 オーストラリア05 .....	415
2006・10・29 (日)	夢と中小企業経営 .....	418
	竹内幸次の風景写真 ギリシャ06 .....	419
2006・10・30 (月)	PLC (製品ライフサイクル) を知ろう .....	422
	竹内幸次の風景写真 イタリア06 .....	425
2006・10・31 (火)	起業チャンスは成長前期 .....	428
	竹内幸次の風景写真 オーストラリア06 .....	430
2006・11・01 (水)	収穫戦略も有効 .....	433
	竹内幸次の風景写真 イタリア07 .....	435
2006・11・02 (木)	川崎SOHO貸事務所の案内 .....	437
	竹内幸次の風景写真 オーストラリア07 .....	439
2006・11・03 (金)	路面電車のあるまちづくり .....	441
	竹内幸次の風景写真 ギリシャ07 .....	444
2006・11・04 (土)	IE7の新機能と使用感 .....	447

	竹内幸次の風景写真 イタリア08 .....	451
2006・11・05 (日)	タバコのマナー .....	454
	竹内幸次の風景写真 ギリシャ08 .....	456
2006・11・06 (月)	「経営革新計画」承認企業は好業績 .....	458
	竹内幸次の風景写真 イタリア09 .....	460
2006・11・07 (火)	SEO/検索エンジン最適化の重要性 .....	463
	竹内幸次の風景写真 オーストラリア08 .....	465
2006・11・08 (水)	中小企業の経営戦略と計画 .....	468
2006・11・09 (木)	柔軟性ある経営者になろう .....	470
	かわさき夢オフィス『創房』(SOHO)入 居者募集 .....	472
2006・11・10 (金)	中小企業のSEOテクニック .....	476
2006・11・11 (土)	日経キャリアマガジンに載りました .....	479



2006・07・09（日）

---

## 平和を望む

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。

先週は北朝鮮だけでなく台湾にも発射実験の予定がある等、東アジアでの安全面の緊張感が一気に高まりました。昭和37年に生まれ、自分の親から直接戦争の悲惨な体験を聞いている私からすれば、平和への思いは強いのです。皆さんも同じだと思います。

中小企業診断士は経済産業大臣登録であり、経済面での国家資格者ですが、安全上の有事が現実味を帯びてくると、「国を守る」という基本的事項が最重要であると再認識します。

すべての経済活動は「国が平和であること」という上で成り立っているのですね。

現在の東アジアの国々の主張のズレは今始まったことではありません。始まった経緯があります。私も含めて、現状に至った背景への認識を少しでも持っていきたいと思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

<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情報を執筆します
- ・ 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

**00750248**

2006・07・10（月）

---

## 「はい」と言える社会へ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は東京新橋の中小企業のWEB再構築のコンサルと、午後は新宿市谷で講演「インターネット活用の基礎知識とホームページの開設方法」をします。

今日は挨拶の重要性に関してです。先日、ある駅で切符を買った時、「車両の真ん中あたりの席にしてください」と要望を伝えたのですが、担当者は返事なし。同じ言葉を3回も口にした。

この人には聞こえていたようですが、返事を私にしなかったのです。皆さんは最近、多くの会社、場所でこのようなことに遭遇しませんか？

昔話はしたくはありませんが、昔の日本は「はい」とか「は〜い」、「かしこまりました」、「おっけーです」等と、何らかの返事をした人が多かったように思います。

返事は社会生活の基本です。中小企業の会社内でも上司と部下、同僚間、どのような人とでも、まずは返事をするようにしましょう。

「はい」と言える社会。それだけで、どれほどの人が気持ちよく買い物ができ、組織内の伝達がスムーズになり、無駄な論争

もなくなることか…。

今日は意識して「はい」と気持ちよく言ってみましょう！

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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・07・11（火）

---

## 悔しさと喜びを感じたまち、東京市ヶ谷

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は茅ヶ崎のIT 中小企業のコンサルと、午後は神奈川県で講演「今すぐできる自店の魅力づくりと経営革新ツール」をします。

昨日、講演で東京市ヶ谷に行きました。実はこのまちには中小企業診断士の合格発表がされたまちなのです。



1993年11月に中小企業診断士の2次試験の合格発表が中小企業診断協会の壁面に貼りだされる形でありました。当時はネットでの発表なんてない時代です。2次試験は超難関で、殆ど勉強ができていなかった私は不合格に。

自分の受験番号の前後の番号があり、私の番号だけか書かれていなかったのを、この目に焼き付けて悔しさを感じました。また、合格した他の人が泣きながら番号の前で記念写真を撮って

いる姿は、「中小企業診断士ってこんな思いをしないと合格しないんだ」ということを再認識させてくれました。

翌年、1994年11月の合格発表には自分の受験番号がありましたが、その時には涙で番号が霞んだものです。どんな試験もそうですが、苦しい思いをして眠気と戦いながら必死に暗記した日々の努力が報われる瞬間です。

この市ヶ谷で中小企業診断士合格の難しさや、中小企業診断士の知識分野の広さや深さを味わい、また、この上ない悔しさと、この上ない喜びを感じたのです。

不合格を確認して駅まで歩いた時には、自分が社会から見捨てられたような感覚でまぢが見え、合格後にこのまぢを歩いた時には、JRも居酒屋も、信号機メーカーも、タバコ屋も、「どんな企業のコンサルでも完璧にできる」と自信満々な気分になったものです。

今の自分の人生の区切りはこの市ヶ谷がくれました。たまには自分の原点である町や場所を訪れてみるものですね。

**【商業部門成績優秀者】**

1位：竹内 幸次（322点）	6位： 武史（297点）
2位： 浩一（315点）	7位： 高摩（296点）
3位： 孝一（299点）	8位： 忠直（293点）
3位： 一郎（299点）	8位： 康裕（293点）
3位： 之進（299点）	10位： 卓也（290点）
	10位： 克己（290点）

▲悔しくて翌年の公開模試では全国1位を取りました

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情報を執筆します
- ・ 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

**00750248**

2006・07・12（水）

---

## キーボードをカスタマイズする

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は事務所で打ち合わせと、午後はIT系企業のコンサル、夜は中小企業診断士の受験受け講義をします。

今日はパソコンのキーボードのカスタマイズについてです。

私はどこでもThinkPadを持ち歩きます。電車内で立ちながらも仕事をしますので、キーボード操作には相当にこだわります。なるべく1つのキー操作だけでソフトが立ち上がるようにしています。

キーボードをカスタマイズ（設定を自分で決める）するフリー（無料）のソフトは数多くありますが、私は「ChangeKey」というフリーソフトをはじめ複数のソフトを使っています。

例えば、「F1」を押すと、メールソフトが起動し、「F3」を押すと業務予定が書かれたエクセルファイルが起動し、「F9」を押すとダイヤルアップが始まる等です。スパスパと仕事が進み、効率が上がります。



▲私が使うキーボードカスタマイズソフト

半角全角でIMEがON・OFFになるようにしてあります

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

<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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・07・13 (木)

## 日経BP 専門誌に載りました

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は町田商工会議所で講演「集客につながるビジネスブログ活用術～成功事例、成功のポイント等～」をします。

町田商工会議所／講習会

集客につながる

# ビジネスブログ活用術

～成功事例、成功のポイント等～



2006年7月13日(木) 18:00～21:00(3時間)

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 takeuchi@spram.co.jp ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. ブログとは？	1
(1)「ブログ」とは	1
(2)ブログと従来のホームページ、掲示板との違い	2
(3)従来のホームページの更新は少々面倒	2
(4)ブログの更新はとても簡単！	3
(5)ブログを経営にこう使え～ビジネスブログとしての活用	3
(6)ブログを開発する場所(サーバー)	6
2. コメントとトラックバックとは？	8
3. ブログ公開までの「楽しい」ステップ	10
4. GW24でブログをプランニングする	11
5. ビジネスブログのSEO(Search Engine Optimization=検索エンジン最適化)	12
6. カテゴリーを分けて分かりやすくする	13
7. テンプレートの利用方法	15
8. 中小企業のブログ成功事例	16
9. ブログのマナー	16
(1)記事内容	16
(2)自分からリンクしていないトラックバック(一方的なトラックバック)	16
(3)コメント	18
10. コメントスラム/講習中傷コメントへの対処法	18
11. SNS(Social Networking Service)によるアピール	19
12. 音声・動画ブログで話題性をアップさせる	20
13. ブログを書き続けるコツ	20

今日は雑誌掲載のお知らせです。日経BP社の「NVC

Monthly」という雑誌の2006年7月号の「ビジネスリポートPick Up」というコーナーです。これからも数回、連載されます。

見る機会がございましたら、読んでやってください。





### 顧客DBを活用した販促テクニック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

あなたの会社には顧客DB(データベース)があるだろうか? 大企業では当然の顧客DBも中小企業においてはまだまだ普及しているとは言えない。では、中小企業の現場で顧客DBを活用するにどのようにすればよいのか、今頃から図にわたって、そのポイントを解説する。

(株式会社スプラム代官事務所 竹内幸次 中小企業診断士 <http://www.spram.co.jp/>)



### \*\*\* 導入部から抜粋)

#### 1. 顧客DBこそ中小企業の財産だ

御社には顧客DB(データベース)があるだろうか? 大企業では当然の顧客DBも、中小企業においてはまだまだ普及しているとは言えない。

個人事業主、小規模事業者等、日本でもっとも多い中小企業の現場で顧客DBが活用されていないことは、本当にもったいないことだと思う。

そもそも顧客DBとは何だろうか? 答えはズバリ「顧客そのもの」である。例えば、顧客の社名や氏名、所在地等の「基本情報」から、顧客が何をいくらで、いつ買ったかという「購買履歴情報」、そして、どのような問い合わせやクレームを受けたか等の「接触情報」が詰まった電子情報の“バケツ”が「顧客DB」なのである。

そのバケツを覗くと、過去の顧客の動きだけではなく、今日の、近い将来の、長期的な将来の顧客のニーズが見えてくる。

まさに、顧客DBは“顧客そのもの”であり、顧客DBを重要視する＝顧客を重要視することになる。もし御社が「顧客第一」を経営理念に掲げておきながら、顧客DBが存在しないのなら、それは見せかけの経営理念に他ならない。

続きの記事ブログ

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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・07・14 (金)

---

## 安全なまちづくり

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は相模原市津久井町の起業家のマーケティング戦略のコンサルをします。

今日は安全なまちづくりについてです。

不動産ディベロッパー等では、町並みやマンションを開発するときに、防犯・セキュリティ機能が完備された物件を整備することが多くなりました。

町自体にゲートを設けたり、防犯ロボットが定期的に道を歩いて異常を発見する等です。安心して暮らせる町やマンションなら多少管理費が高くてもよい、と考える人がとても増えているように思います。

日本の治安は悪化している、と私も感じます。だから防犯への意識は私も高めています。

しかし、安心して暮らせる日本を取り戻すには、町にゲートを設けたり、ロボットを歩かせるのではなくて、もっと根本的なことに目を向けるべきだと思います。

- (1) 命の大切さを再認識する
- (2) 近所や友人の安否や健康について気を掛ける

- (3) 個人主義ではなく、家族や地域単位を見直す
- (4) ガードして隠すことの危険、オープンにすることの安全もあることを認識する
- (5) セキュリティに投資しなくてもよい社会が理想だと再認識する
- (6) セキュリティへの投資と同時に、道徳やマナーや社会生活のなんたるかを子供に教える

長い時間が掛かることだと思いますが、ロボットがパトロールしなくても安心して暮らせる日本を取り戻すため、自分にできることからはじめようと思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・ 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

**00750248**

2006・07・15 (土)

## 個性ある店にしよう

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日から3連休ですね。私は今日は神奈川県三崎の中小企業のコンサルと、夜は川崎で講演「イロハからはじめる表具店のインターネット活用」をします。

川崎表具組合

イロハからはじめる

## 表具店のインターネット活用



2006年7月15日(土)17時00分～19時00分(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. インターネット及びホームページの基礎知識.....	1
(1) インターネットとは.....	1
(2) ホームページとは.....	5
(3) ネットビジネスの類型.....	5
2. ホームページ開設の効果と実践的な活用策(参考となるホームページ開設例).....	6
3. ホームページ開設の手順(組員企業).....	7
4. ホームページ開設に必要な通信回線、プロバイダ、レンタルサーバー.....	8
周辺機器及び費用.....	8
(1) 通信回線.....	8
(2) プロバイダ.....	8
(3) レンタルサーバー.....	9
(4) 周辺機器.....	9
5. コンテンツ制作を業者に依頼した場合と自作する場合の必要経費の差異.....	10
(1) 外注費用の目安.....	10
(2) 内製化の費用の考え方.....	10
(3) 外注のメリット.....	10
(4) 外注のデメリット.....	10
6. 魅力あるコンテンツを作成するためのポイント.....	11
7. ホームページ開設後のメンテナンス方法とランニングコスト.....	12
8. 組合と組員間ネットワークの構築の意義等について.....	12

今日は個性的な経営をする店舗の紹介です。

まぐろの水揚げで有名な神奈川県三崎です。寿司元という寿司屋があります。店内に真空管アンプでクラシックやジャズを流しています。大きなスピーカーが4つあり、真空管を通して流れるジャズは暖かく、寿司屋の雰囲気もとてもお洒落になります。

もし三崎に行く機会がありましたら、寄ってみてくださいね。大きめの駐車場もあります。



▲クリックで大きくなります

おおよその場所（YAHOO地図から）

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・ 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

**00750248**

2006・07・16（日）

---

## ジダン選手の行為と中小企業経営

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨夜の表具組合向けの講演は理事長はじめ皆様、熱心に聴講頂き、明るく楽しい講演会でした。

今日は休日的な話題です。

サッカーワールドカップのフランスのジダン選手の頭突き問題を、中小企業の経営者の皆様はどう感じますか？

色々な見方があると思いますが、私は以下の感想を持ちました。

- ・弱い者ほど暴言を吐く
- ・言葉の暴力に対して、身体の暴力で返すことはよくない
- ・勝ち負けという結果よりも重要なものがある
- ・歴史上の争いを超越して、フェアにスポーツを行うべき
- ・「スポーツマンシップ」という言葉や「スポーツに熱心な人は誠実な人」等の価値観は日本だけで通用する価値観かもしれない

中小企業経営においても醜い競争もない訳ではありません。この2人のサッカー選手の行為を経営上の競争に置き換え、中小企業経営の大切な事項を再認識した次第です。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・07・17（月）

---

## 士業の健康維持

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日も休日的な話題です。

先日、久しぶりに知人の弁理士と会食しました。私と同じ1995年に独立開業した弁理士です。会って開口一発、「痩せましたね」。これはお互いに発した言葉でした。

彼は51歳、私は43歳。ともに士業で独立して12年目。健康を害した際のリスクの大きさは同様に認識していると思いました。もう2年間も毎晩腕立てふせと、腹筋運動をされており、体脂肪率は15%以下とのこと。さすがです。

私も毎朝の体重を量る生活を4年続けています。これ以上健康的な生活はないと思うほど、今できることは全部しているつもりです。

最近では講演やその後の宴会の際にも「会場を禁煙にして頂ければ…」とお願いするようになりました。主催者等も自分からは言いにくい「講師からの要望」ということであれば集まった受講者にも説明がつくようで、皆さん「会場を禁煙」にしてくれました。ありがとうございます。

もっとも病気にかからない体重であるBMI値は22.0ですが、今朝の前7週間の移動平均体重は69.7kgで、ちょうどBMIは

22.0でした。



▲4年間、毎朝の体重をエクセルで管理。1週間平均グラフも

どんなに留意しても病気になる時にはなるものです。そのときに後悔せず、「これも運命、よい経験」と前向きに現状と捕らえるようになるためにも、今できる健康法は実践したいのです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・07・18 (火)

---

## 小さな独自性からはじめよう

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。今日は神奈川県城山の開店直後のショップの店舗販促コンサルと、午後は横浜青葉台でWEB構築のコンサルをします。

今日は中小企業の独自性についてです。

中小企業白書等多くのレポート類で新規性や独自性が大切であることが分析されています。

- ・独自性が高いと低価格競争を脱することができる
- ・新規性が高いと、革新的な進歩的なユーザを顧客にすることができる
- ・差別化された経営をすると、従業員のモチベーションが高まる

でも、実際には中小企業が独自性ある経営を行うことは難しいですよ。個性が強い＝標準とは異なるということですから、大きな売上が期待できる大衆市場を捨てて、高い利益率が期待できる差別化市場を目指すことは、中小企業にとっては勇気がいることです。

大きな差別化や、大きな独自性を持つ勇気がない。その場合には、小さな差別化でよいと思います。

- ・大衆商品とは、少し異なる箇所がある
- ・全国のヒット商品に少しだけ地域性を加味した

等です。目標が大きすぎて動き出すことができないのなら、目標を下げて「とりあえず」の発想でいきましょう！

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・07・19（水）

---

## 最後の一言でリピータにする

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は映像系の起業家へのコンサルと、午後は川崎市商店街連合会で「商店街活性化指針づくりマニュアル」会議、夜は大手金融機関での中小企業診断士受験向け講義をします。

今日はリピータ獲得についてです。小売店にとって、接客はチラシ以上の価値があります。たった一言で、顧客がリピータになる気になってくれ、また、たった一言がなかったがために商品そのものまでも価値が下がったように感じるものです。

代金を受け取り、商品を手渡した後からが接客では重要です。以下のような言葉をヒントにされて、自分の店の“最後の気遣い言葉”を作ってみましょう。

- ・またのお取引を楽しみにしております
- ・お気をつけてお帰り下さい
- ・今日はお客様にお会いできて、本当によい日であると感じております
- ・商品以外の地域のことも何でもご相談ください。もう地元で30年、店をしますから
- ・この商品もお客様のような方に使って頂いて本望でしょう  
(笑)



株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・ 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

**00750248**

2006・07・20 (木)

## 男らしさ、女らしさを見直そう

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京商工会議所杉並支部で講演「ブログで集客、新時代のホームページ戦略」をします。

東京商工会議所杉並支部/情報産業分科会セミナー

ブログで集客!

## 新時代のホームページ戦略



2006年7月20日(木) 13時30分~16時30分(3h)

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. インターネットというマーケット(市場)を知ろう.....	1
2. EC 大賞 2005「北国からの贈り物」を研究してみましょう.....	4
3. SEO(Search Engine Optimization=検索エンジン適正表示)の基本.....	5
(1)「TITLE」と「META」に顧客が検索に使うキーワードを入れる.....	5
(2) 自社のメタタグ.....	5
(3) PageRank をあげるために「リンクされている数」を増やす.....	5
(4) キーワードの出現頻度を上げる.....	6
(5) 有効度が高いキーワードを使う.....	6
(6) その他.....	6
4. アクセス解析.....	7
5. ビジネスブログで自社をアピールしよう.....	8
(1)「ブログ」とは.....	8
(2) ブログと従来のホームページ、掲示板との違い.....	9
(3) 従来のホームページの更新は少々面倒... ..	9
(4) ブログの更新はとても簡単! ..	10
(5) ブログを運営にこう使え.....	10
(6) ブログを開発する場所(サーバー).....	13
(7) 6W2H でブログのアウトラインを決める.....	14
6. コメントとトラックバックとは.....	14
7. ブログ開設までのステップ.....	15
8. ブログのマナー.....	16
9. ビジネスブログのSEO(検索エンジン最適化).....	18
10. カテゴリーを分けて分かりやすくする.....	19
11. 中小企業のブログ事例.....	21
12. コメントスパム/誹謗中傷コメントへの対処法.....	21
13. SNS(Social Networking Service)によるアピール.....	22
14. 音声・動画ブログで話題性をアップさせる.....	23
15. ブログを書き続けるコツ.....	23

今日は「らしさ」についてです。

最近では、男女雇用機会均等法の運用強化等により、仕事場では「男らしい」や「女らしい」という言葉を聞かなくなりました。例えば、女性上司が男性部下に対して重たい商品を運ばせる際に、「情けないなあ、男らしく、3箱くらい一気に持てないの！」等と言葉を使うと、セクハラになる可能性もあります。

でも、これは職場の話であり、かつ、ハラスメントは本人が「嫌がらせだ」と感じたかどうかのポイントです。

「男らしさ」、「女らしさ」は死語ではありません。男（や女）にしかできない事柄、得意なことは存在すると思います（仕事の分野のことではありません）。

最近、外観も性格も中性的な人が増えているように思います。男女の雇用機会均等は私は大賛成ですが、だからと言って男性が女性的になったり、女性が男性的になることは好ましいとは思いません。

男らしい男と、女らしい女が、ともに雇用面では均等に処遇されることが理想ですね。

でも、「男らしい男」や「人らしい人」とはどのような人なのか、簡単に答えはでないものですね。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・07・21 (金)

## 自転車走行禁止の商店街

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は埼玉県秩父市の荒川商工会で講演「創業者のための 売するためのノウハウ全集」をします。

荒川商工会/創業塾2

創業者のための

## 売するためのノウハウ全集



2006年7月21日(金) 14:00~16:00(2時間)

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 takeuchi@spram.co.jp ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. ビジネスプランの作成は進んでいますか？	1
2. お客様に魅力を感じて頂く必要があります。	1
3. このような魅力を作っていきますよう	1
(1) 既存顧客に感じて頂く魅力	1
(2) 新規・見込客に感じて頂く魅力	2
(3) 地域住民に感じて頂く魅力	2
(4) 仕入先に感じて頂く魅力	2
(5) 金融機関に感じて頂く魅力	2
(6) 株主に感じて頂く魅力	2
(7) 提携先・パートナー企業に感じて頂く魅力	2
(8) 行政・中小企業支援機関に感じて頂く魅力	3
(9) 従業員・スタッフに感じて頂く魅力	3
(10) 後継予定者に感じて頂く魅力	3
4. 小売店や飲食店はこのようにして魅力づくりを進めよう	4
(1) ハード(外形)的なアプローチ	4
(2) ソフト(運営)的なアプローチ	6
(3) マインド(意識)的なアプローチ	11
5. 好業績企業の特長～中小企業自書から～	12
6. 4つの視点で革新していく	13
7. 重点顧客にとって、自社はどのような位置づけか？	13
8. 営業コンセプトのタイプ	14
9. ビジネスブログで新規顧客を得て、既存顧客からの信用を得よう	15
10. 顧客データベースを生かして、“よく考えた販売”を行う	20

今日は商店街の自転車走行禁止についてです。

昨日、講演で東京杉並の阿佐ヶ谷に行きました。去年もこの時期に阿佐ヶ谷で講演しており、1年ぶりです。樹木のある街路がとても美しく、お洒落でいい町などと本当に思います。



駅から伸びる「阿佐谷パールセンター」という商店街も本当によい商店街です。全蓋（ぜんがい）式（屋根がある）のアーケードですが、買回品、最寄品、生鮮品、飲食店等のバランスがよいなと感じました。



また、1年前にはなかったのですが、昨日は「自転車走行禁止」になっていました。商店の人に聞くと、もう1年ほど前からしているそうです。



中小企業白書2006年版では、以下のように、高齢者がよく使う交通手段は1位が「徒歩」であり、3位が「自転車」です。欠かせない手段なのですね。▲高齢者の代表交通手段～自転車は23.9%で3位～

でも乗ったままの自転車は凶器にもなります。多くの地域の商店街でも自転車走行の危険性が問題視されているのですが、な

かなか「走行禁止」にまでではきないと思います。

また、阿佐ヶ谷は、駅の周辺が全域禁煙でした。街自体がスタバのように無煙で快適です。タバコを吸う方や自転車生活者からすると、生活しづらい面もあるのですが、やはりクリーンで安全な街の魅力は大きいものです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・07・22 (土)

## 試食して、楽しい雰囲気での創業塾

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は相模原商工会議所のIT講座で講演「新規顧客をもたらすWEB&ブログ実践SEOノウハウ講座」をします。

相模原商工会議所／中小企業のためのIT講座

新規顧客をもたらす



# WEB&ブログ実践SEOノウハウ講座

2006年7月22日(土) 10:00~16:30

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 takeuchi@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

第1部 10:00~12:00	1
1. 中小企業の実践WEBマーケティング戦略～インターネットのマーケット	1
2. 成功のための研究してみよう	4
3. ブログから始める場合の「コンテンツ」開店の手順	8
4. ホームページ開設に必要な経路図解、ブログが、レンタルサーバー	9
5. 自身の強みを生かしたネットショップにする	10
6. ネットショップに、いくら掛けて、いくら売れますか	11
7. 自分で作りますが、外注先に頼みますか	11
8. 単独ショップにしますか、モール(電子商店街)に出店しますか	14
9. 担当者は、どのような仕事があります	14
10. レンタルサーバーの強みと弱みを知る必要が先決めよう	15
11. マーケティングシステム	16
12. 自社に合ったデザイン/使いやすさの選別し	17
13. トップページに必須の必須条件	18
14. デザインの基本	18
15. デザイン実装を任せて	21
16. 販売代行の状況	23
17. 特定商取引法の実施義務を果たす	24
18. Poken(ポッドキャスト)の活用	25
19. 株式会社(2006年施行)とホームページでの情報開示の仕方	26
第2部 13:00~14:30	28
20. 最も有名なSEOのSEO(Search Engine Optimization=検索エンジン最適化)事情	28
21. 自分でどこまでできる検索エンジン最適化	28
22. ブログの解り	31
第3部 14:45~16:15	33
23. ブログからビジネスブログへ	33
24. ブログは?	33
25. コメントとトラックバックとは?	40
26. ブログを築き上げていくステップ	42
27. SNSでブログをブランディングする	42
28. ビジネスブログのSEO(Search Engine Optimization=検索エンジン最適化)	44
29. カギワードを分けて自分のやすくする	45
30. サンプル1の利用方法	47
31. 中小企業のブログ成功事例	48
32. ブログのメリット	48
33. コメント/トラックバック/コメントの対応	50
34. SNS(Social Networking Service)によるアビーズ	51
35. 音声・動画ブログで訪問者をアップさせる	52
36. ブログを書き続けるコツ	52
37. 販売後の顧客をファンにするリレー獲得	53
38. CRM(Customer Relationship Management=顧客関係管理)をしよう	53
第4部 16:15~16:30	56
39. 質問と答えのセッション	56

▲6時間と長時間です！

今日は昨日で一区切りした埼玉県秩父市荒川商工会での創業塾についてです。昨日は創業予定の男性・女性に「創業者のための 売するためのノウハウ全集」という講演をしました。自分で言うのも変ですが、具体的なノウハウが凝縮されていたことと思います。

商工会の方から早速、実施後のアンケート結果を頂きました。

本事業は大変良かった（全員）

理解度は大変良く理解出来た（全員）

講師の印象は大変印象がよい（全員）

自由意見

・講演内容・話し方・声の質・大きさ、どれを採っても素晴らしいものでした

・いま一番興味深い内容のセミナーで今回だけの参加がとても残念です。別の会場にも追っかけて行きたい気持ちです。ありがとうございました。

創業検討中の女性は、手作りのケーキを持参されて、会場の他の経営者等に配り、味への感想を収集していました。積極的な意見収集、とてもよいことですね。



▲会場で試食したケーキ。「また食べたいくなるような味の工夫」がされているとのこと



▲チーズケーキも。家庭的な安心できる味でした

このブログを読んでいる創業予定者の皆様も、日頃、可能な限

り試作品を持参するとよいと思います。その際には、A4紙1枚でいいから、商品名や材料のこと、おすすめのポイント、作った自分自身のこと等の情報をまとめて、試作品とともに配りましょう。自分では気づかなかった消費者の意見が収集できることと思います。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・07・23（日）

---

## 顔の筋肉を鍛える

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。なかなか梅雨が明けませんね。横浜はどんよりです。

今日は休日的な話題です。私は毎朝「ブルワーカー」で筋トレをしています。その際に、顔の筋肉も鍛えるようにしています。

- ・胸筋を鍛えている時に、顔も苦しそうに歯を食いしばった表情をする
- ・終わると、突然プレゼントをもらった時のような驚いた表情をする（眉毛を上げる感じ）
- ・唇をつぼんで、とんがらせて、上下左右に動かす
- ・舌を口の中の上下左右の壁に押し付ける

これらをする、表情が豊かになり、言葉の滑舌がよくなります。「接客は小売店の商品だ」と私は主張してコンサルしていますが、「コンサルタントや講師も内容だけではなく、発声や表情も商品だ」と考えているので、「商品作り」をしているのです。

表情筋肉に関しては以下のページにも情報が多いですよ。

顔の筋肉、鍛えましょ☆

<http://hamuko.sunnyday.jp/kenkouotaku/face.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  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・07・24（月）

---

## 印象を左右する電話対応

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今、島根県出雲市にいます。今朝はgooのメンテナンスのため投稿できませんでした…。

今日は電話対応の重要性についてです。

先日、ある中小企業経営者から連絡を頂き、私が電話に出れなかったものですから、講演後に私から電話を返しました。

私：経営コンサルタントの竹内幸次と申します。〇〇社長はいらっしゃいますでしょうか？

男：今、手が離せないので後でまた電話してください

私：先ほど御社の社長から電話を受けたのですが、竹内からの電話であると伝えて頂けませんでしょうか？

男：社長は今、接客中です。後でまた電話してください

機械が話すように、事務的に男は話します。自分の会社の社長が直接電話した人からの電話なのに、後で電話しろとは！

- ・電話を受けたことのお礼の意識がない
- ・自社の社長が電話にでれないことへの詫びの意識がない
- ・「〇〇して頂くと助かります」等ではなく、命令調の言葉
- ・「こちらから電話さしあげます」の言葉がない

中小企業の皆さん、電話は会社を代表して出るものです。数年  
間掛けた商品開発も、電話の出かた1つで「売れない」ことにな  
ります。改めて、見直しましょう、電話対応。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・07・25 (火)

## 名刺1枚の重み

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎商工会議所で講演「顧客のニーズをつかむノウハウ」をします。

川崎商工会議所 / 商業部会・食品部会講演

### 顧客のニーズをつかむノウハウ



2006年7月25日(火) 14:00~16:00

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

<http://www.spram.co.jp/> [takeuchi@spram.co.jp](mailto:takeuchi@spram.co.jp) ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

-----

1. 商業をめぐる環境は変化しています.....	1
(1)小売業を巡る変化.....	1
(2)経営上の問題点.....	1
2. 誰に魅力を感じて頂く必要があるのでしょうか?.....	2
3. このような魅力を作っていきましょう.....	2
(1)既存顧客に感じて頂く魅力.....	2
(2)新規・見込客に感じて頂く魅力.....	2
(3)地域住民に感じて頂く魅力.....	2
(4)仕入先に感じて頂く魅力.....	3
(5)金融機関に感じて頂く魅力.....	3
(6)株主に感じて頂く魅力.....	3
(7)提携先・パートナー企業に感じて頂く魅力.....	3
(8)行政・中小企業支援機関に感じて頂く魅力.....	3
(9)従業員・スタッフに感じて頂く魅力.....	3
(10)後継予定者に感じて頂く魅力.....	4
4. 商業者はこのようにして魅力づくりを進めましょう.....	4
(1)ハード(外形)的なアプローチ.....	4
(2)ソフト(運営)的なアプローチ.....	7
(3)マインド(意識)的なアプローチ.....	12
5. ビジネスブログで新規顧客を得て、既存顧客からの信用を得よう.....	13

今日は暑中見舞いはがきに関してです。

私は名刺交換して頂いた方には、年に2回のハガキをお送りしています。年賀状と暑中見舞いです。中小企業診断士で独立後12年目になりますが、現時点で顧客（知人）データベースには2,354人の氏名や住所が入力してあります。

必ず名刺交換した日に入力していますから、データ入力日を見ると、その方といつ始めてお会いしたのかが分かります。数年ぶりにお会いする方の場合、事前にデータベースを見ておいて「確か2003年11月7日でしたよね、お会いしたのは」と話題にします。

暑中見舞いはハガキ代やプリンタインク代を考えると1枚あたり60～70円掛かっているのでしょうか。これにハガキを買い行ったり、印刷セッティング等の人件費を加味すると、1枚100円くらいでしょうか。100円で計算すると、この夏の暑中見舞いには235,400円掛かったことになります。

大手企業では暑中見舞いや年賀状は一切出さないと思いますが、中小企業はそうはいきません。「その後かわりないですか」「私は今こんな感じです」等のやりとりをするのが暑中見舞いですから、私は中小企業診断士を廃業するまで、必ず年賀状と暑中見舞いはお出しするつもりです。

返信の多くはe-mailになりました。それでも私はとても嬉しいのです。私のために何分かを掛けてe-mailを買ってくれたことが嬉しいのです。

中小企業診断士で独立したとき、このデータベースへの登録は0人でした。コンサル経験も人脈もない無謀な独立でしたから、頂いた名刺1枚の重みはそれはそれは大きいものなのです。

名刺を頂いた皆様、ありがとうございます。宝物ですね。

竹内幸次からの2006年暑中見舞い

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

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・07・26（水）

---

## 組織を変革させる緊張感

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京東久留米の中小企業のWEBコンサルと、午後は川崎での武蔵小杉地区の商業ビジョン事業の打ち合わせを行います。

今日は組織を変革させる緊張感に関してです。

中小企業が経営革新を進める時に、どうしても壁があります。それは従業員の意識。経営者や後継者が声高に新しい方針を社内に訴えて、その時には納得しても、自分の職場に戻ると、旧態依然の仕事ぶり…。経営者の皆さん、このようなことって多いですね。

中小企業（小規模企業）は大企業と異なり、人事異動もないし定期採用もない。縁故者を雇用することも一般的です。だからどうしても組織内の雰囲気は家族的になります。

組織に今までにないレベルでの緊張感をもたらすためには、以下を行うとよいでしょう。

- ・外部に強烈な競合者や敵、危機があること意識させる
- ・今までにはなかったような配置転換をする
- ・今まで冗談で流していた事柄を経営者が真剣に話す
- ・細かな時間に厳格になる（1分の遅刻にも強く警告する等）

そして経営者の率先垂範です。組織は経営者の鏡。組織が旧態依然なのは、経営者が旧態依然だからとも言えます。

経営者の皆さん、変わらない組織にいらだつのは、実は変わらない自分にいらだっているのではないですか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・07・27（木）

---

## リピータ重視の経営へ

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京北千住で東京商工会議所足立支部主催の販売促進セミナーで講演「リピータ顧客獲得で儲けるコツ～成功事例事例から学ぶ～」をします。夜は神奈川県茅ヶ崎でIT系中小企業の受注促進コンサルをします。

東京商工会議所足立支部 販売促進セミナー

## リピータ顧客獲得で儲けるコツ ～成功事例事例から学ぶ～



売上の8割は、実はリピータ顧客で占められていることをご存知でしょうか。また、リピータ顧客を獲得するためのポイントは、新規顧客の獲得より高いとされています。売上が拡大するには顧客の心を掴んでリピータ顧客にできるのが一番のポイントですが、今回のセミナーでは成功事例をまなぶのがリピータ顧客獲得のコツについて学びます。

2006年7月27日(木) 14:00～16:00

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 takeuchi@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. 成功事例から学ぶ！ リピータ獲得のコツ	1
(1) CRM(Customer Relationship Management＝顧客管理)が必要な背景	1
①「フロント・バック・マーケティング」を実施するために顧客管理を行う	1
②マーケティングコスト(売込のための費用)の有効活用のために顧客管理を行う	1
③「アフターマーケティング」を的確に行うために顧客管理を行う	2
(2) CRMの成功事例	2
①配達後にデジタル画像を顧客に送る事例	2
②「お便りなさいメール」を出す旅館の事例	2
③素早い顧客対応で顧客満足を得ている事例	3
④顧客の購買履歴を管理して商品提案をする事例	4
(3)売上高アップ戦略を細分化する	4
2. まずは顧客情報収集から！ 集め方のポイント	5
(1)管理する顧客情報の種類～まずは顧客の基本情報の整備から～	5
(2)顧客情報収集の留意点	5
(3)入力(管理)する情報を決める	6
(4)道具店(実店舗)の顧客管理の例示	6
①経営環境と戦略例	6
②「お客様登録カード」(情報記入用紙)の例	7
③経営戦略を実行するための顧客管理フィールドの例	8
④道具店(実店舗)の顧客管理活用型の営業戦略	9
3. パソコンですぐできる！顧客分類は5つに決める	10
4. すぐ使える！顧客対応の基本パターン伝授	11
5. コレがポイント！顧客情報のセキュリティ対策	11
(1)個人情報取扱事業者の義務	11
(2)企業の個人情報保護対応	12
(3)顧客管理に基づいて電子メールを送信する際の注意	13
(4)顧客情報が記録したワード、エクセルのファイルにパスワードをつける	14
6. 店員の「お客様意識」が前提	16
7. 顧客管理がもたらす可能性	17

今日はリピータ重視の経営についてです。今日講演するテーマです。皆さんは既存顧客や、購買後の顧客を十分に大切にされていますか？

BtoB（事業所向け）取引の場合には比較的長期的な取引が多いため顧客を大切にする傾向が見られるのですが、小売店や飲食店の場合、あまり既存顧客を重視しない経営者も見かけ

ます。

チラシ配布等で新規顧客を積極的に集めている一方で、店内では既存顧客を軽んじてしまう。代金を頂くレジでは顧客の顔も見ないで「ありがとうございました」と元気なく言う。このようなことがあっては、いくら新規顧客開拓費用を投じてても経営は改善しないものです。

中小企業経営者の皆さん、既存顧客重視でいきましょう。実力ある経営は、新規顧客が行列を作るのではなく、既存顧客が行列を作る経営だと思います。

関連記事「顧客DBを活用した販促テクニック」

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・07・28（金）

---

## 北千住の商店街の探訪

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜で中小企業のWEBリニューアルのコンサルと、午後は横浜で資材メーカーのWEB構築コンサル、夜は特定非営利活動法人 ITC横浜で講演「“身の丈に合ったIT”を活かした中小企業の経営革新とITコンサルタントに期待されているもの」をします。今日は3本の日です。

特定非営利活動法人ITC 横浜/2006年度第1回ITC 横浜セミナー

# “身の丈に合ったIT”を活かした 中小企業の経営革新と ITコンサルタントに期待されているもの



2006年7月28日(金) 18:00～20:00

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

<http://www.spram.co.jp> [takeuchi@spram.co.jp](mailto:takeuchi@spram.co.jp) ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/2300082/>

1. 中小企業の市場としてのインターネット.....	1
2. 中小企業の成功サイト.....	4
(1) EC 大賞 2005「北国からの贈り物」.....	4
(2) 第9回(2005年)オンラインショッピング大賞「Oisix」.....	5
3. 中小企業のIT活用効果.....	7
4. 中小企業の経営革新.....	9
(1) 新商品の開発又は生産.....	9
(2) 新役務の開発又は提供.....	9
(3) 産品の新たな生産又は販売の方式の導入.....	10
(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.....	10
5. 中小企業のIT活用事例.....	11
(1) 配達後にデジタル画像を郵便に送る事例.....	11
(2) 「お帰らないメール」を出す旅館の事例.....	11
(3) 素早い顧客対応で顧客満足を得ている事例.....	11
(4) 顧客の購買履歴を管理して商品提案をする事例.....	12
6. 販売後の顧客をファンにするリピート獲得法.....	13
7. CRM(Customer Relationship Management=顧客関係管理).....	13
8. ITコンサルタントに期待されるもの.....	13
(1) 現在使用しているシステムへの不満.....	13
(2) 経営コンサルタントとは.....	14
(3) 期待されている仕事分野.....	15
(4) 期待されるコンサルタント像.....	16

今日は昨日講演で訪れた東京足立区の北千住の街の紹介です。この街には仕事でたまに来るのですが、いつもは東口。昨日は西口の商業集積を見て回りました。

駅前に大きな「丸井」がありますが、商店街も立派です。お酒落過ぎず、過激過ぎず、いい店が多い商店街です。昨日は夜の祭りのせいもあり、浴衣を着た人が多く、老若男女の人が多

く、昔ながらのいい商店街という感じでした。



▲やはり駅前は完全禁煙。クリーンで快適です



▲これがイトーヨーカ堂の発祥の店舗。商店街に馴染んでいます



▲昼食を食べたそば屋。業歴があるようで店内もレトロ。ざるそばを食べました



▲商店街に面した「大橋眼科」の建物はとても重みがあります



▲親戚ではありませんが…。自転車でシーハー



▲ 2006年春に竣工した東京芸術センター。高いビルです



▲小さな路地って魅力がありますよね。奥は風情ある家が

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・ 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

**00750248**

2006・07・29（土）

---

## 中小企業診断士の更新研修

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。横浜はいい天気です。昨夜はITコーディネータ向けに2時間の講演をしましたが、私も楽しみながら話すことができました。参加されたITコンサルタントの皆様、ありがとうございました。

今日は私が受講生として年に1日4時間の中小企業診断士の理論研修を受ける日です。

中小企業診断士制度は変化しています。私のような中小企業診断士を業としているプロも、今日の理論研修は1年1日4時間、5年間の免許有効期間に計20時間を受講しなければならないのです。知識のメンテナンスですね。

中小企業の経営者の皆さん、今の中小企業診断士は、しっかりと新しい知識を取り入れていますから安心してくださいね。

私はこのような研修を受ける機会があることを嬉しく思います。他の中小企業診断士（と思われる）のブログでは「更新研修はつまらない」という趣旨の記事がありますが、お子様を楽しませるための演劇ではありませんから、面白いかどうかという観点を持つこと自体、少々おかしい意見ですよ。

中小企業診断士登録して11年が過ぎましたが、同期（平成7年）登録の皆様の顔を見ることも楽しみです。



▲今年の神奈川支部の理論研修です

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・07・30（日）

---

## 写真を活かしたPRビデオ

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨日は予想通り中小企業診断士の更新研修で同期の中小企業診断士に会うことができました。懐かしい顔、いいものです。

今日は休日的な話題として、写真や動画による表現の広がりに関してです。

以下のような写真とナレーションを使って動画を作ることもできるのですね。

写真を活かしたPRビデオの例

<http://www.stillvoice.jp/prvideo/index.html>

自分史ビデオ

<http://www.stillvoice.jp/msvideo/index.html>



また、商店街でも動画を公開する例が出てきました。

相模大野女子大通り商店街

<http://jyoshidai.com/douga/douga.htm>

最近ではiTunes でビデオポッドキャストで動画をダウンロードして、iPod に映して持ち歩く、という動画の使い方が増えてきましたよね。私もiPod、使っています。

iPod & iTunes

<http://www.apple.com/jp/itunes/index.html>

今や中小企業よりも一般世帯のネット接続率の方が高い時代です。そしてブロードバンドが「通常の」インフラになりました。中小企業経営者の皆さん、動画によるPR、考えてみませんか？

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・ 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

**00750248**

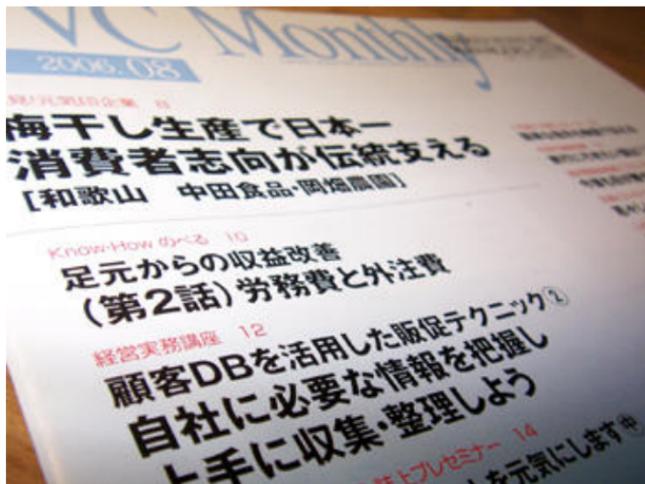
2006・07・31 (月)

---

## 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。今日は東京新橋の中小企業のWEBリニューアルコンサルと、午後は横浜で中小企業の訪問IT技術相談をします。夜は顧問先中小企業へのコンサルです。

今日は日経BP社の会員向け情報誌「NVC Monthly」2006年8月号に掲載された「顧客DBを活用した販促テクニック～自社に必要な情報を把握し、上手に収集・整理しよう」の紹介です。





\*\*\* 導入部の原稿

顧客 DB (データベース) は CRM (Customer Relationship Management = 顧客関係管理) を行うための前提だ。CRMは既存顧客との関係を強化することで顧客の離反率を下げ、高効率の経営を中小企業にもたらしてくれる経営手法である。では中小企業が収集すべき顧客情報について述

べよう。

## 1. 管理する顧客情報の階層～まずは顧客の基本情報の整備から～

暑中見舞いはがきや年賀状はがきを出す大企業はめっきりと減ってしまったように思う。本来は「お世話になり、ありがとうございました。今後ともよろしく願います。」というメッセージを込めた書状が年賀状等であり、テクニク論ではなく、顧客への気持ちを表すには最適な日本文化であったと思う。

中小企業では極力年賀状等を出すようにされたい。多くの企業が行わなくなった分、行う中小企業が引き立つことだろう。

ところで得意客に年賀状等を出すときに、宛先面はパソコンで住所や社名を印刷していると思う。実はこの時点から既に中小企業の“顧客DBづくり”は始まっているのである。

また、顧客別の注文履歴や仕入担当者の趣味等をメモしている営業担当も多い。これらの顧客に関する情報を“きちっと整理したもの”が顧客DBである。

具体的に見てみよう。顧客DBは顧客に関する情報を3層に分けて考えることが基本である。

まずは、「顧客の基本情報」である。上記の年賀状を出す際の

住所・会社名等がこれにあたるが、この情報の用途は単なる年賀状を出すためではないので、以下のように「顧客の基本情報」の全体像を認識しよう。

\*\*\*

来月9月号にも掲載予定です。日経会員の方はぜひお読み頂ければと思います。

続きの記事ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・08・01（火）

---

## 毎日15分の習慣化

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京品川の起業家の販路開拓コンサルと、午後は全国中小企業団体中央会での組合データベース化の委員会の仕事をします。

今日は毎朝の15分習慣についてです。

- ・ 15分のブログ執筆
- ・ 15分の発声練習
- ・ 15分の筋トレ（ブルワーカー）
- ・ 15分の靴磨き（前日夜に靴墨を塗り、朝磨きます）

昨年の今頃は毎朝日経新聞を1時間掛けて音読しました。当時アナウンサースクールに通っていたためです。

私は一時期集中して課題をクリアしますが、その後は必ず習慣化するようにしています。1日15分と少ない時間ですが、それでも続けると効果は必ずでるものですよね。講演の際には内容だけではなく、話し方に満足して頂く方もいらっしゃいます。嬉しいです。

このブログが続いていることから、分かって頂けたかと思いますが、私はコツコツ進むタイプです。浅学非才ですから、毎日の努力を続けるしかないと常々思っています。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します
- ・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

**00750248**

2006・08・02（水）

## 「ブログ検索」は独立する方向へ

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜洋光台での中小企業のマーケティング戦略のコンサルと、午後は横浜青葉台での商店のネット販売のコンサルをします。

今日はブログ検索の傾向に関してです。

gooは2006年7月31日からウェブ検索の結果からブログを除外する「ブログフィルター」機能を開始しました。



### 検索オプション

検索条件を細かに設定することで絞り込み検索が可能です。また、表示設定の変更

<b>【条件設定】</b>	
合致する条件を入力してください。	
キーワード	竹内幸次
	<input type="checkbox"/> 文章で検索する(自然文検索機能)
	<input type="checkbox"/> 語の並び順通り検索する(フレーズ検索)
	<input checked="" type="checkbox"/> ブログを含まない(ブログフィルター)

▲検索結果からブログのみを排除することができる

理由は検索結果の上位をブログが占め、欲しい情報がなかなか見つからないという意見に対応したものとしています。

ブログは情報源になります。しかし、どこの誰が書いているのかが分からないブログの内容は、確かに情報源としては信用度が下がることでしょう。今回の措置は「情報を探す人の目的に合ったオプション」ということでしょう。

また、YAHOOも「ウェブ」「登録サイト」に加えて「ブログ」という検索ウインドウを作っています。確かに、通常の「ウェブ検索」ではブログ記事が検索されることが少なくなりました。逆に、「ブログ」検索をすると、早ければ10秒前に書かれたブログも検索で見つけてくれます。



▲ YAHOOもブログは「ブログ」検索に任せる方向のよう

ここでgoo検索から除外される（除外することができる）「ブログ」とは何か？

- (1) goo等のブログサービスを利用したブログ
- (2) Movable Type等を使った自社管理サイト内のブログ

私が試したところ、除外される「ブログ」は(1)が多いようです。(2)であっても除外されるサイトと、除外されないサイトがあります。

中長期的には統合化されることと思いますが、暫くは「従来のhtmlによるホームページ」と「RSS配信するブログ(型の

ホームページ) 」を分けて検索する方向が出てきたように思います。

goo プレスリリース

[http://help.goo.ne.jp/info/n\\_release/n\\_060731.html](http://help.goo.ne.jp/info/n_release/n_060731.html)

竹内幸次のIT活用のブログをまとめて読む



IT 経営ヒント集

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・03（木）

---

## Google マップを活かした全国ロケ地図

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨夜の亀田興毅選手のボクシング試合、意外な結果でしたね。ダウンした選手が勝利？世界から変な噂が立たなければよいのですが…。

世界一になった野球、大敗したサッカー、どちらも「日本人はフェアに戦い、スポーツマンシップ溢れる人格者」という印象が強いのですが、昨夜の試合の後味の悪さは、野球、サッカーとはまったく逆の印象を受けました。世界チャンピオンになっても、多くの国民が結果に納得していない。その理由はどこにあるのでしょうか。

亀田興毅判定 あなたの判定は？（YAHOO）

[http://quizzes.yahoo.co.jp/quizresults.php?poll\\_id=3218&wv=1](http://quizzes.yahoo.co.jp/quizresults.php?poll_id=3218&wv=1)

さて、今日私は島根県出雲市の中小企業のコンサルをします。

今日は面白いホームページの紹介です。「全国ロケ地図」です。現在放映中のテレビ番組名や地域名を選ぶと、その撮影場所はGoogle Mapに表示されるというものです。

先日紹介したGoogle Earthは世界中の衛星地図が見れて楽しいですが、このロケ地図もなかなかのものです。

それにしても、日本では検索サービス利用数としてYAHOOにはかなわないGoogleですが、独創的なサービスを提供するものですね。世界シェアNo.1である理由も分かります。

全国ロケ地図 (面白いですよ)

<http://saya.s145.xrea.com/x/lmap.html>

Google マップ

<http://www.google.co.jp/maphp?hl=ja&tab=w1&q=>

関連記事



Google Earth で旅をする

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・04（金）

---

## 小杉地区広域商業ビジョン策定の仕事

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県津久井町、東京都町田、東京都台東区で3社のコンサルをします。3社ともWEB系のコンサルです。ThinkPad X60に電池を沢山持って、張り切ってコンサルしてきます。

さて、今日は私の会社スプラムが受託して今年度取り組んでいる川崎市武蔵小杉地区の広域商業ビジョンについてです。平成18年度の仕事です。

皆さんは川崎市中原区の武蔵小杉の印象は如何ですか？

- (1) JR南武線
- (2) 東急東横線

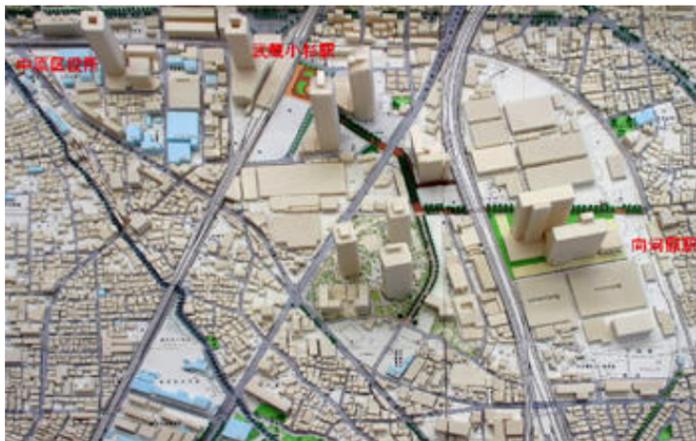
の2線に加えて、数年後には

- (3) JR横須賀線の新駅ができ
- (4) さらに新しく地下鉄が開通する方向

で検討が進んでいるのです。4線もの駅ができれば街のアクセシビリティは格段にアップしますよね。

駅ができれば人が増えて商業施設ができます。現在の計画では約3万㎡の商業施設が新設されます。さらに約5,000戸

(15,000人規模)のマンションが建設される予定です。首都圏最後のビッグCITYができるとも言われているのです。



▲こんな街になる予定です

このビックな変化を受けての地域の商店街の進むべき方向性を導くことが当社スプラムの仕事です。楽しみです。

川崎・武蔵小杉\_お散歩ブログ写真館

<http://blog.goo.ne.jp/hi-takas>

関連記事



竹内幸次の商業・まちづくり系ブログをまとめて読む

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・05（土）

## 平塚での創業フォーラム

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。毎日暑いですね。今日は神奈川県三崎の中小企業の販路開拓のコンサルをします。頑張ります。

今日は神奈川県の創業フォーラムのご案内です。平塚で、2006年9月9日（土）です。私がコーディネーターをさせて頂きますので、テキパキ進行しますよ～。ぜひお越し下さい。

かながわ創業応援キャラバン

求む、チャレンジャー！

神奈川県は「ホップ、ステップ、ジャンプ」で三向隅にわたり、創業をきめ細かく応援します。創業しようとしている方、創業に興味のある方は、「かながわ創業応援キャラバン」にぜひご参加ください！

神奈川県が行う創業の「ホップ・ステップ・ジャンプ」

1 ホップ (意欲喚起)	☆「かながわ創業応援キャラバン」 ・創業の魅力・醍醐味のPR ・創業の「イロハ」、「心構え」の習得
2 ステップ (基礎固め)	☆「創業塾・創業支援セミナー」 (主催：商工会・専工会提携等)によるビジネスプラン作成等 各地の創業支援セミナー・創業塾等の開催スケジュール ☆「フォローアップセミナー」 (主催：各地区地域産業振興協議会等)による実践的知識の習得 ☆(財)神奈川県中小企業センター等の行う 専門家に精通などの個別支援
3 ジャンプ (創業)	☆創業支援融資(制度融資) ☆国民生活金融公庫等による創業者向け融資 ☆KSP等県内インキュベート施設の活用等

以下転載\*\*\*

『かながわ創業応援キャラバン2006（参加無料）』のお知らせ

<http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/sangyo/caravan/>

.....

(2) (第5回・平塚)

「創業フォーラムin湘南」開催のお知らせ

日 時 9月9日(土) 14:00~16:30

場 所 ひらつかスカイプラザ(平塚MNビル 11階)

平塚市宝町3-1

↓案内図はこちら

<http://www.city.hiratsuka.kanagawa.jp/kosha/annai-s.htm>

参加費 無料

募集定員150名(申込み先着順)

テーマ 創業にチャレンジ

(1) 基調講演

テーマ:「裸一貫・年商20億円」

講師:株三徳 代表取締役社長 高橋 章 氏

(2) パネルディスカッション

テーマ:「アイデアと技術で夢の実現」

パネリスト

(株) 三徳

代表取締役社長 高橋

章氏

(有) 湘南ちがさき屋十大 代表取締役社長 高橋十大氏

(有) F E N トレーディング代表取締役社長 浅野英人氏  
コーディネーター

中小企業診断士・株スプラム代表取締役社長

竹内幸次氏

◆お申込みはF A Xまたは電話でお願いします。

住所、氏名、連絡先 (Tel、Fax、E-mail) 、を明記し  
て

下記までお申し込みください。

神奈川県湘南地域県政総合センター商工労働部商工観光第  
二課

電話 0466 (26) 2111 内線571

F A X 0466 (24) 6533

●お申込期限 9月7日 (木)

詳細は下記へアクセス

<http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/syonanac/event/2006sogyo-hiratuka.htm>

\*\*\* ここまで転載

関連記事



竹内幸次ブログの起業関連記事

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・06（日）

---

## 旅する経営コンサルタント

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今が夏本番って感じですね。筋トレして汗かいて、なるべく睡眠を多めに取るようにしています。

昨日は昌龍飯店様が私の動画を公開してくれました。ありがとうございます。

今日は休日的な話題です。中小企業診断士で独立して11年。私の場合、川崎市からの仕事が初仕事でしたが、その後、神奈川、横浜、東京、北海道、島根（出雲）、群馬、秩父、静岡（浜松）、岐阜等と声を掛けて下さる方が増えており、本当にありがたい限りです。

移動時間は使い方によっては誰にも干渉されない仕事場になります。先日も神奈川県相模原市の津久井にコンサルで出向いた際に、橋本駅からバスに乗りました。時間帯のせいもありガラガラでした。

いつもならThinkPadを開いて仕事をしますが、窓に広がる津久井の風景が素晴らしくて、小さな旅気分。ThinkPadを閉じて、デジカメ撮影に。バシャバシャ撮ってしまいました。



▲津久井のバス内。ThinkPadを閉じた



▲津久井町の風景。北海道のよう

「こんな遠くまでお越し頂いて申し訳ない」と言って下さる方が多いのですが、私は遠方の仕事も大好きなのです。地元バス

に乗って揺られていると、「呼ばれる充実感」があるのです。

## 関連記事



竹内幸次自身をテーマにしたブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・07（月）

---

## 声と話し方を鍛える

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜での秋のイベントの打ち合わせと、午後は藤沢で中小企業のSEOコンサルをします。

今日は声と話し方に関してです。

先日乗ったタクシー運転手から降り際に、「お客さんは声がいいですね。よく通る声だ」と言われました。私は常に言葉を意識しているので、やはり嬉しいものです。

テレビのコメンテーターや他人の講演を聞いていると、「この内容なら、発声や話し方に磨きをかければもっとよくなるのに…」と感ずることがあります。誰からも忠告がなかったのか、もしくは、内容がよければ話し方に磨きをかけなくてもよいとでも考えているのかもしれませんが。

- ・ 声と話し方で伝わり方は予想以上に変わります
- ・ 声と話し方は鍛えることで磨かれるものです
- ・ 声と話し方は、それ自体が能力であり、実力です

まだ私の声と話し方を評価してくれる人は、このタクシーの運転手を含めても1年間で2～3人しかいません…。毎朝のボーイ

トレーニングを続けて、いつか、もっと評価されるようにならないと。

私は常々、以下のように考えて、やる気を鼓舞しています。

- ・努力>評価は実力発展期
- ・努力<評価は実力後退期

努力>評価の時期を支えるのはビジョンのみ。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・08（火）

---

## 良い面を話題にすることで事業成功する

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は中小企業のSEOコンサルと、午後は青果仲卸業者の経営改善コンサルをします。

今日は良い面を話題にすることの重要性についてです。先日、あるコンサルの時、私と会った経営者が開口一発目に「このThinkPadって中国のレノボになってから、あまり良くないらしいね」と一言。

まずは相手の言葉に「いや」と否定的に返すのはよくないので、「そうですね」と肯定した私。そして「でもThinkPadの設計者は以前も今も神奈川県の大和市で日本人が行っていますし、私はレノボになっても品質が落ちたとは思いませんよ」とニコッと笑って返しました。

会って一言目にネガティブな会話をすることは控えるべきだと思います。物事には良い面、悪い面の両方があります。前向きで気持ちよい時間を過ごすためには、まずは肯定する話題から入り、徐々に課題解決（問題発見ではなく）の話題になるのがいいですね。

この「前向きな思考」や「良い面を話題にする意識」、「他人

と気持ちよく接する心がけ」は、IQや暗記力や学歴や職歴よりも、もっと重要な事業成功の前提だと思います。事業においては知力よりも人間力です。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・09（水）

---

## 商店街活動指針を作ろう

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京北千住の中小企業のSEOコンサルと、午後は川崎市の小杉地区広域商業ビジョン検討委員会の仕事があります。

今日は商店街の活性化についてです。最近では大型店やチェーン店を商店街組織（商店会）に加入することを条例等で定めるべきかどうかの議論が多くなっています。

- (1) 大型店やチェーン店であっても、商店街の一部を形成しているのであれば加入は当然だ
- (2) 加入することは好ましいが、条例等で強制力を持たせるべきではない

両者の意見が存在します。地域や状況によって判断は異なりますが、私の基本的な意見は（2）です。

大型店等の経営者もスタッフも心から商店街活動に参加しようという主体者意識があれば、強制加入によっても地域活性化にプラスになると思いますが、もし、強制により、「この地域への出店は規制強化という負担が大きい地域だ」と感じ地域商業との壁を強くしてしまうと本末転倒です。

今、川崎市商店街連合会からの仕事で「商店街活動指針づくりマニュアル」の作成を進めています。作成の趣旨は、商店街の魅力アップです。大型店強制加入という手段をとらなくても、商店街側の魅力を高めて、大型店等から「ぜひ参加したい」という気持ちになって頂くことも目的です。

私は高校時代、横浜の鶴見銀座商店街にある新聞専売店で働き、商店街の店やその奥の住宅に新聞を配りました。暑い日には「カルピスでも飲んでくかい」、寒い日には「後で食べな」と肉まんをくれたのは商店街の経営者の皆様でした。

商店街、元気になって欲しいものです。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・10（木）

---

## あえて文字で表現してみよう

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は茅ヶ崎での中小企業のWebコンサルと、午後は横浜の中小企業のホームページ構築コンサルをします。

今日は「文字だけのプレゼン」についてです。最近では「講演レジュメ」と言うと、決まり決まったかのように「パワーポイント」と言う人がいます。私ははるか昔はパワーポイントを使って講演していましたが、ライブ感が醸し出せず、今では「PDF ファイルへの朱書きプレゼン」に落ち着きました。

パワーポイントを使って概念化することは、単なる文字だけの説明と比べると正確に情報が伝わるというよさがあります。

しかし、「あえて文字だけ」で説明することが有効であることがあることも忘れないようにしましょう。

- ・ 「文字」によって、漢字や言い回しが持つニュアンスが伝わる
- ・ 「文字のみ」によって、聴講者が自分の頭で概念化し、印象が強まる

例えば会場の皆様に「自分が開発した商品を手にとって、お客

様と笑顔で商談しているシーンを思い浮かべて下さい」等と言葉で伝えます。

このように聴講者が自らの頭や意識の中に描いた概念やシーンは、その人にとって、強烈な記憶になり、残るものです。会場にいる全員に大きく映すパワーポイント画面の記憶をはるかに上回ります。

大切なことは、目に焼き付けるのではなく、記憶に焼きつく説明をすること。記憶に残らないパワーポイントよりも、記憶に残る「文字のみから導かれる脳内の想像」の方が優れている場合があるのです。

プレゼンカ（人に物事を伝える力）が衰えている人ほど、パワーポイントのような定番ツールを自己満足で使おうとします。人が持つ概念化、想像力、認識力に再度着目して、「内容に適したプレゼン」をしていきましょう。

私は以前、プロ音楽家を目指して、財津和夫さんのバンド「チューリップ」の歌詞は全曲暗記しましたし、作詞家を目指した時期もあります。「文字と言葉」の持つ力に、いつも感動しています。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・11 (金)

---

## ビジネスブログの定義

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京新宿で新規店舗出店のコンサルと、午後はGIAC（ジアック＝広域関東圏産業活性化センター）での「生涯現役に向けたシニアのビジネスワーク創出調査研究」の委員会の仕事、夜は辻堂でIT系中小企業の受注促進コンサルをします。3本です。

今日は「ビジネスブログ」の定義についてです。新聞では「ブログ」は「簡易型ホームページ」と説明されます。しかし「ビジネスブログ」には定まった定義がないように思います。

私は「ビジネスブログ」を以下のように定義しています。

- (1) 経営目的の達成のために運用されていること
- (2) 運用者の社名もしくは個人名が明記されていること

Movable Type等による自社管理下のサーバー内で蓄積するブログがデータ管理の観点からも好ましいですが、多くの中小企業には少々敷居が高いことだと思います。

現在のところ、gooやココログ、シーサー等のブログサービスを活用して自社の経営にプラスになるテーマの記事を書く

というのが中小企業の一般的な活用法だと思います。

また、自らを名乗ることがビジネスのスタートですから、匿名で運営されるブログはビジネス的な事柄を扱うものであっても、運用者にとってのビジネスブログではないと思います。ビジネス事項を扱った公共的なブログという感じでしょうか。

ちなみに、亀田選手への過激な書き込みは控えるべきです。亀田選手のため、ボクシング界のため、スポーツ振興のため、日本のため、等の目的を忘れた個人的な誹謗中傷ブログの殆どは実名ブログではありません。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・12（土）

---

## 非実名コメントへの素朴な意見

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日から盆休みという人も多いと思います。

今日はブログへの非実名コメントに関してです。先日、ある女性起業家から「なぜ多くの方はコメントする時に実名を書かないのでしょうか？」という素朴な質問を受けました。

「実名以外でコメントしても、自分が誰であるかをブログ運用者に分かってもらえないのではないのでしょうか」という素直な観点からの質問です。

なるほど、と思いました。非実名でもブログ運用者が自分のことを分かってくれる場合には非実名でもよいとも思いますが、あまりネットに精通していないこの女性起業家からは、素直に非実名がこっけいに感じられたのでしょう。

確かにSNS（Social Networking Service）を見ると、殆どが実名ではない名前で登録しています。写真を使ったとしても自分とは分からない写真。なんか狭い範囲の友人（と思いついでいる）同士で、せこせこコミュニケーションしているようで私にはこっけいです。

実名か、非実名かはコメントする人の自由です。非実名のコミュニケーションにどれほどの価値を見出すかも人の自由だと思います。

昨夜もこのことに関連したコメントを実名で頂きました。ちなみに私のブログにコメント頂く方の多くは実名です。ビジネスとして運用しているからからかもしれませんが。

自分の言動に責任を持つことは社会生活の基本ですよ。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・13（日）

---

## 保育園を訪れ、未来の自分を描く

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

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。

先日、東京北千住でコンサルティングした時、自分が出身地（生まれた場所）が東京都荒川区であることを再認識した。入谷、三ノ輪、町屋、尾久という地名を見ると、物心が付き始めた頃、よく親が口にしていた言葉が蘇り、自然と時代が40年前に戻る。

人生も43年になると、自分のルーツや、それまでしてきたことを整理したくなる。色々な場面で多くの人生の選択肢があり、そのうち1つでも選択が異なれば今の自分がいなかったのだと思うと、人生こそ最大の推理小説であり、不確かなギャンブルであり、積み木の城でもあると思う。

荒川区町屋6丁目にある「りんぼかんほいくえん」（正式には（福）東京都福祉事業協会尾久隣保館保育園）は私が始めて社会生活を送った場所だ。当時父親が旭電化という化学会社に勤めていて社宅に住んでいた。

その社宅から親が手を引いてこの保育園に送り、2歳上の兄が

私を迎えにきてくれた。小学生の兄と保育園の弟が手を繋いで自宅に帰る姿は両親には微笑ましかったことと思う。

当時広々と感じた保育園「りんぼかん」は、今年立派なビルに建て替えられていた。「40年ほど前にお世話になった竹内幸次と申します」と説明すると、園長先生はまるで予約した訪問者のように手厚く迎えてくれた。「去年なら竹内さんが通った時のままの建物だったのですよ」と園長。とても親切な園長で、30分ほど掛けて園内を丁寧に案内してくれた。温かい。

木の内装の一室で子供たちが食事をしていた。「皆さん、こんにちは、40年前にここに通ったたけうちこうじといいます」と子供たちに挨拶もしてしまった。映画バックトゥーザ・フューチャーのシーンのように、40年前の自分に話しかけているようで、少々照れくさかった。「おいらも40年したらこーんなに大きくなるの？」と元気な男の子。「そうだね、たくさん食べておじさんよりも大きくなるんだよ」と私。



▲保育園の周囲に高層マンションが多くてびっくりした



▲きれいに立て替えられたりんぼかん



▲園長が園内を案内してくれた。木製で温かい

入学した大門小学校にも行った。横浜に引っ越すまでの3ヶ月間しか通わなかったけど、思い出深い学校だ。朝礼をした時に広々と感じた校庭は、やはりとても狭く感じた。



### ▲私が通った大門小学校

父が勤務した旭電化は今は公園になっている。「旭電化跡地」という都の看板があり、今後も「旭電化」という名称が後世に伝わるのだと思うと、ここで汗を流した父も天国からほっとしていることだろう。北海道奥尻島から東京に出稼ぎに来た父はこの旭電化に採用されて、浅草の母と知り合って所帯を持ち、私が産まれた。



▲「旭電化跡地」という看板が嬉しい



▲今ではこのような広々した公園になった

日頃、パソコン等を使って将来を目指す革新的なコンサルティングをしているけど、この時期、ゆっくと自分を整理しています。

子供の頃や思春期には、それほど重要だと感じずに様々な人生の選択をしていた。好き嫌いで選んだこともあった。でもその選択が、今につながっている。

今の自分の行動や選択が、訪れるべき自分の未来につながっている。私は40年後には83歳。そのときに現役バリバリの40代の中小企業診断士にどのように話しかけるのだろうか。それも人生の楽しみである。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・14（月）

---

お金？大切だけど、それだけじゃないのが経営

**SPRAM**

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。快晴ですね。暑そうです。今日は東京新橋の中小企業のWebコンサルと、午後は東京足立区の中小企業の顧客管理コンサルをします。

今日は最近増えているスパムメールについてです。スプラムのWebにも私のメールアドレスを表記していたせいか、多くのスパムメールが毎日きます。皆さんもお困りでしょう。

その中で最近、「〇〇で楽しんで儲ける」という趣旨のメールも増えているように思います。ビジネスのブログ、起業系のブログを選んで送信しているのでしょうね。

このようなメールを送る人は「起業家は金儲けをしたい」と考えているのでしょう。しかし、私の経験からだと、金や年収や収入を固執するのはむしろサラリーマンだと思います。私もサラリーマン時代には、いかによい査定を取り、いかに年収をあげるかを考えていたように思います。

起業や経営は単なる年収の高低で語るほど陳腐で軽々しいものではありません。自分や家族の人生や、社会性、トレンド等、多くの事柄を熟慮して経営しているのです。

「儲け」は「信じる者」や「信用される者」にもたらされる努力の結果です。「楽しく儲けたい」と考えることは自由ですが、私や私がコンサルする経営者とは無縁の話題なのです。

年収が高くて嫌な仕事もあるし、年収が低くても心から楽しい起業もあるので。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・15（火）

---

## 岡本太郎「明日の神話」から活力を受ける

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は終戦記念日ですね。日本は8月6日の広島原爆、9日の長崎原爆、12日の日航御巢鷹山墜落、15日の終戦日と、この時期はそういう時期ですよ。落ち着いて考える時期なのでしょう。

今日は休日的な芸術の話題です。

昨夜岡本太郎の巨大壁画「明日の神話」を東京新橋に見に行きました。この壁画、横幅は30メートルもあるのです。メキシコで太郎氏がホテル経営者から依頼されて書き始めたところ、そのホテルが経営破綻し、この壁画は行方不明に。その後太郎妻によって今から3年前にメキシコの資材置き場で見つかったというものです。

移設して修復家の吉村絵美留氏の緻密な作業により、この巨大作品が再現されたのです。



▲「芸術は爆発だ」が名言の太郎氏の巨大作品



▲実は1969年に「太陽の塔」と同時期に制作は開始された



▲ステージ上で見るためには順番入場制です



▲芸術に触れると感覚が蘇り私のコンサルにはプラスになる

私は昔から美術館にはよく行きます。以下のような見方をしています。

- ・作者の想いを想像しながら見る
- ・時代背景を想像しながら見る

- ・何の情報も得ずに、自分の感じ方に着目して見る
- ・他の閲覧者がどのように感じているのかを想像しながら見る

新橋駅から徒歩3分ととても行きやすい場所です。8月中で展示は終わります。皆さんはこの作品から何を感じるでしょうか？私は平和への強い想いを感じました。

展示後は川崎市の岡本太郎美術館に移設されるのかと思いきやスタッフに尋ねると、未定だそうです。

岡本太郎「明日の神話プロジェクト」

<http://www.ntv.co.jp/asunoshinwa/>

川崎市岡本太郎美術館

<http://www.taromuseum.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  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・16（水）

---

## 庶民感覚あるコンサルタントで

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。雨ですね。今日も私は今後のコンサルや講演の準備をします。この時期に十分に準備溜めをしないと…。

今日は庶民感覚の大切さについてです。

その分野のプロ・専門家は一般的には正しい判断をします。しかし、

- ・専門家であるがゆえ、間違った判断をする

こともあると思います。例えば中小企業診断士合格後の数年間は、受験で暗記した知識こそ正しい知識であり、その知識と異なる見解や意見を否定する傾向があります。私もそうでした。

しかし、消費者意識や中小企業経営は常に動いています。以前暗記した知識が部分的に陳腐化していることを常に認識して、常に目の前の事実を取り入れることが重要だと自戒しています。

以前、秋元康氏の作詞塾生であった頃、彼の言葉で今も印象的な言葉があります。

「作詞家で成功して僕はベンツの乗るようになった。ベンツに乗ることはステイタスで気分が良かった。でも、サスペンションと高級シートによって、地面の振動は身体に伝わらなくなり、密閉度の高いドアによって、車外の音は聞こえなくなった。僕は一般の人の心を打つ詞が書けなくなっている自分に気づいた。僕はベンツに乗ることを止めた」

私の記憶ですから、細かな内容は異なりますが、このような主旨のことを聞きました。彼のこの考え、価値観に私も共感しています。自分の本質価値を下げってしまうようなステイタスは毒になるのだと。

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・17 (木)

---

## イベント業務管理者資格を活かす

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京台東区の中小企業の販促コンサルをします。

今日はイベントについてです。皆様は、イベント業務管理者という資格をご存知でしょうか？経済産業大臣認定なのです。イベント実施者等に対してイベントプランニングのコンサルをしたり、当日の現場ディレクションを行う等の仕事に携わる者が取得する資格です。私も1995年7月1日に登録になりました。

今年も10月7日・8日に横浜市等が主催する「ワールドフェスタ・ヨコハマ2006」が横浜山下公園で実施されますが、それに関連して、当社SPRAMが来街者アンケート調査の仕事を受託しました。

さらに、今後、横浜市が関連するイベントに関する「評価指標」を作ったり、イベント自体の評価を当社SPRAMが担当します。

イベントって、その場が盛り上がればよい、という表面的なものではなく、何かのメッセージを伝えるための「メディア」なのですよね。インターネットはパソコンや機器を介した即時性

ある双方向メディアですが、イベントは「その場」という空間を共有したヒューマンメディアなのです。

経営コンサルタントやイベント業務管理者という仕事は表場面に登場しない裏方であるため、一般の人には馴染みが薄いのですが、私のような者が知恵を出しているのです…。

2006年10月7日（土）・8日（日）に横浜山下公園で開催されます。ぜひお越しを。

ワールドフェスタ・ヨコハマ（横浜市）

<http://www.yokohama-cci.or.jp/worldfesta/>

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・18（金）

---

## YAHOO 検索結果表示が変更

**SPRAM**

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。快晴ですね。今日は川崎市産業振興財団主催の「かわさき起業家塾」で講演「ヒットするホームページを考える」をします。

「崎市産業振興財団・平成18年度「かわさき起業家塾」

## ヒットするホームページを考える



2006年8月18日(金) 18:30~20:45(2.0h)

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 takeuchi@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. インターネットというマーケット	1
2. 成功サイトを研究してみよう～EC 大賞2005「全国からの贈り物」	2
3.ゼロから始める組合の「ネットショップ開店の手順」	3
4. ホームページ開設に必要な通信回線、プロバイダ、レンタルサーバー等	4
5. 自社の魅力を生かしたネットショップにする	5
6. ネットショップに、いくら限って、いくら売りますか。	6
7. 自分で作りますか、外注先に頼みますか。	6
8. 単独ショップにしますか、モール(電子商店街)に出店しますか。	8
9. 担当者には、このような仕事があります	8
10. 目的に合ったデザインを使いやすさの意識し	9
11. 特定商取引法の記載義務を果たす	10
12. SEO(Search Engine Optimization=検索エンジン最適表示)	11
(1) 検索エンジンのシェア	11
(2) 更新頻度と順位	11
(3) YAHOOの登録カテゴリーの上位登録と下位登録	11
(4) 同義語等の成長性	11
13. 自分でこまごまできる検索エンジン最適化	12
(1) 「TITLE」と「META」に顧客が検索に使うキーワードを入れる	12
(2) 自社のメタタグ	12
(3) PageRankをあげるために「リンクされている数」を増やす	12
(4) キーワードの出現頻度を上げる	13
(5) 有効度が高いキーワードを使う	13
(6) 横文を正しくする	13
(7) その他	13
14. アクセス解析	14
(1) Google Analytics	14
(2) その他の無料アクセス解析	14
15. ブログを活用する	15
(1) 「ブログ」とは	15
(2) ブログと従来のホームページ、掲示板の違い	16
(3) 従来のホームページの更新は少々面倒	16
(4) ブログの更新はとても簡単!	17
(5) ブログを経営にどう還元～ビジネスブログとしての活用	17
(6) ブログを開設する場所(サーバー)	19

今日は今や国内検索エンジンNo.1になったYAHOOの検索結果表示の変化についてです。

YAHOO! JAPAN 検索 ウェブ | 登録サイト | 画像 | 音声 | 動画 | 知恵袋 | エリア | 商品

スプラム  
ウェブ全体 日本語のページのみ

検索サービス一覧

ウェブ検索結果 スプラム で検索した結果 1~10

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。... 中小企業診断士の経営コンサルタント会社 スプラム 中小企業診断・講演 コンセプト:経営をもっと身近 ... 文章・図表・写真等の無断転載を禁止します。著作権は株式会社スプラム®に帰属します ...
- [www.spram.co.jp](http://www.spram.co.jp) - 2006年8月14日 - 45k - 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

▲タイトル下の表記の仕方が変わったYAHOO

YAHOOのウェブ検索で「スプラム」で検索すると、タイトルの下の表示が、  
以前)

中小企業診断士による戦略的広報と経営のサポート。

現在)

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。... 中小企業診断士の経営コンサルタント会社 スプラム 中小企業診断・講演 コンセプト:経営をもっと身近 ... 文章・図表・写真等の無断転載を禁止します。著作権は株式会社スプラム に帰属します ...

になりました。以前の「中小企業診断士による戦略的広報と経営のサポート。」という表現は私が推薦し、YAHOOが決定した表現です。この表現には検索で使った「スプラム」という文字は登場しません。

現在は、スプラムのトップページ中の「スプラム」という文字が使われた前後の文章を「タイトル下表示」に表示するようになったのです。これにより、「スプラム」という文字を探している人はさらにページを探しやすくなりました。

検索エンジン、刻々と変化していますね。今日の講演でも、ブログにも掛けない具体的なSEOテクニックを話してきます！

#### 関連記事



竹内幸次のIT系ブログ記事

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・19（土）

---

## 独立開業のポイント

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県秦野商工会議所で開業セミナーで講演「独立開業のポイント」をします。創業を考えている皆様、よろしくお願ひ申し上げます。

豊野商工会議所 開業サポートセミナー

これだけは知っておかなければならない

## 独立開業のポイント



2006/8/19 10:00~12:30(2.5h)

経営コンサルタント 竹内幸次

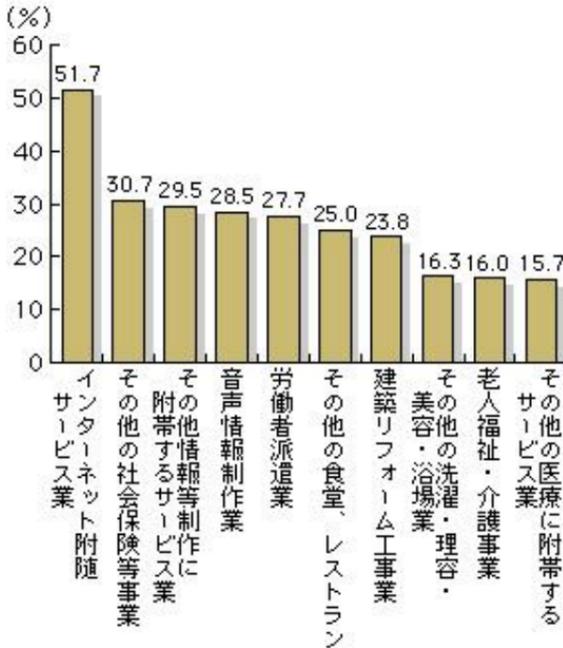
株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

www.sprum.co.jp takeuchi@sprum.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300662/>

### Contents

1. 独立開業の魅力	1
2. 今、「起業家」が求められる～過去にない・創業のチャンス～	1
(1) 開業率と廃業率	1
(2) 開業率が高い業種	2
(3) 女性による創業の動向	2
(4) 性別による業種の違い	3
(5) 高齢者による創業の動向～増加する高齢創業希望者・準備者～	3
(6) 開業後の経過年数と事業所の生存率	3
(7) 経営経験別に見た新規開業企業後～小売業、飲食店等で個人形態が多い～	4
3. 起業家が遭遇する困難	4
4. 失敗の事例	5
5. 成功する起業家のタイプ	5
6. 好意形成の4原則	5
7. 創業までのプロセス	6
8. 事業プランを立てよう	12
(1) 東野の創業者が作成したビジネスプランの例(表費用)	12
(2) ニュービジネスの例	12
(3) 外部環境の把握(1-5STEP分析)	13
(4) 内部資源の把握(自分自身の強み)	13
9. マーケティング戦略を立てよう	14
(1) ターゲットを決める	14
(2) Product(製品)戦略の内容と優位性	15
(3) Price(価格)戦略の内容と優位性	16
(4) Place(立地、流通)戦略の内容と優位性	16
(5) Promotion(販売促進)戦略の内容と優位性	17
10. 一般的なビジネスプラン(事業計画書)の項目	18

今日は開業率が高い業種についてです。中小企業白書2006年版によると、2001年～2004年の間に開業率が高かった業種は以下のグラフのようでした。ここで、開業率とは年間平均開業事業所数/2001年時点の事業所数のことです。



なんとインターネット附随サービス業が51.7%もあるんですね。このグラフを見て再認識したことは「殆どがサービス業である」ということ。白書では「時代の要請にかなった分野で活発な開業活動」と説明しています。

私のコンサル先の中小企業もサービス業がとて多くなりました。ネット系、デザイン系、癒し系等。

開業率の解釈は以下の2つがあります。

- (1) 開業率が高い⇒この分野には仕事が多いから成功しやすい

(2) 開業率が高い⇒この分野には競合が多いから失敗しやすい

市場の成熟度によりどちらと判断するのは異なりますが、一般的には(1)と解釈するとよいでしょう。

### 関連記事



竹内幸次の起業系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・20（日）

## 湘南のライブ動画を見よう

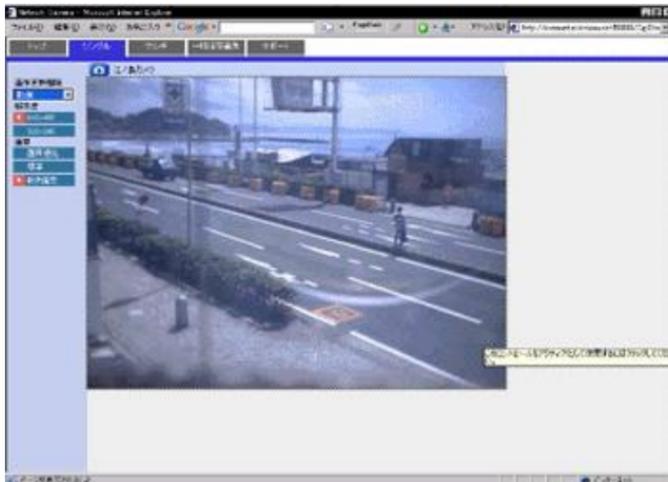
# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

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。

最近ブロードバンドを活かしてライブ動画を公開するサイトが増えていきますよね。最近では音もできますから私もよく見ます。

湘南の波情報や海岸通りの渋滞の状況もよく分かります。



▲動く波が見れます

IDとパスワードも8月中は無料提供ですので、夏気分、夏の思い出等で見てみてくださいね。

湘南のライブカメラ（動画ライブ）

<http://www.0467.jp/sazan.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

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・21（月）

---

## 商業活性化アドバイザー

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

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  
逗子市のまちづくりの仕事と、午後は東京御徒町で中小企業の  
WEB構築コンサルをします。

今日は私の「商業活性化アドバイザー」としての仕事の案内で  
す。私は独立行政法人中小企業基盤整備機構に商業活性化アド  
バイザー登録されています。

TMO（タウンマネジメント機関）等による中心市街地活性化  
の円滑な推進のため、「商業活性化アドバイザー」を全国に  
派遣し、長期にわたり（年間120日まで）必要なアドバイスを  
を行うというものです。

先日も鹿児島県の谷山商工会が私を指名してくださり、9月に  
アドバイスに伺う予定です。私は中小企業診断士として、商業  
・まちづくりが得意ですが、ネット販売、SEO等の得意です  
ので、

- ・まちづくりの1つの切り口として地元へのWeb情報発信
- ・地元産品の全国へのネット通販

等のテーマでしたら、的確なコンサルを提供することができま

す。全国のまちづくり関係者の皆様、ポイントカード、イベント等の従来手法に「ネット活用」という切り口を加味してみませんか？

中小企業基盤整備機構の商業活性化アドバイザー申込

<http://www.smrj.go.jp/keiei/kodoka/advice/index.html>

関連記事



竹内幸次のまちづくり系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・22（火）

---

## 地産地消の秦野じばさんず

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県津久井郡城山町の中小企業のブログ運営コンサルをします。

今日は地産地消（ちさんちしょう）に関してです。最近は中間流通を排除して、地元の産物を地元で消費することが増えてきましたよね。とくに飲食店の食材は地元食材のこだわる経営者が増えてきました。よいことです。

その日の朝に採れた野菜をスーパーマーケットのような規模の店舗で大量流通する店が神奈川県の秦野市の国道246沿にあります。その名も「じばさんず」。秦野産・国産野菜限定であり、店内は大賑わい。

2002（平成14）年11月にオープンして、もうす4年になりますが、完全に地元消費者や業務者に浸透しているように思います。

- ・一般のスーパーマーケットにある野菜用のチルドケースは使わず、木製のケースに置く
- ・価格も安い
- ・レジのテーブルやサッカー台（袋詰めする台）まで木製

・陳列棚等が素朴で、いかにも“採れたまま置いている感”があり、安全そう

全国の売れ筋商品なんて関心がなくなるほど、地元産品には安心感と安全と、そして“地元の味”がしますよね。



▲国道246沿いにあり、駐車場台数も多い



▲牛ふん堆肥は1袋100円



▲花、果実、野菜等の農産物を置く



▲米は量り売り



▲店内は広い



▲秦野ラーメン等の特産物も売る



▲レジ台も木製



▲秦野名物の落花生も豊富

はだのじばさんず（秦野 地場産' S）

<http://www.ny.airnet.ne.jp/jahadano/jiba/saiyou5.html>

関連記事



竹内幸次のマーケティング戦略系のブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・23 (水)

---

## 東京「アメ横」の魅力

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜関内で中小企業のWeb構築コンサルと、午後は横浜青葉台で中小企業ネットショップのSEOコンサルをします。

今日は東京上野の「アメ横」についてです。先日、コンサルの仕事で御徒町に行った時、何十年ぶりかで「アメヤ横丁」に寄ってみました。小学生の頃、よくこのアメ横でMBCのモデルガンを買ったものです。

「アメ横」の名称の由来は、飴を販売する店が多数出店したことからの「飴屋」、米兵が小遣い稼ぎに物資を持ち込んで店を開き、アメリカの製品が大量に出回ったことからの「アメリカ」等があるそうです。

昔と比べると生鮮品の店が少々減ったかな、と感じました。でも山手線高架下の店舗は健在です。店主が椅子に座りながら、「らっしゃい」とダラーっと言う接客は昔のまま。懐かしいです。

銀座、秋葉原、アメ横、武蔵小山、戸越銀座…と東京には特徴ある商店街が数多くあります。時代とともに業種構成は変化していますが、確かに東京都内の商店街は全国の商店街と比べて

も元気です。

何よりも、商店主に自分たちの商店街を自分たちが良くしているという気概を感じます。



▲東京御徒町駅から上野駅に延びるのがアメ横



▲宝飾品店、生鮮店、衣料品店等が多い



▲ドラッグストア等比較的に新しい業態も増えてきた

アメ横公式ホームページ

<http://www.ameyoko.net/>

関連記事



竹内幸次の商業まちづくり系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・24（木）

---

## 今すぐできる交渉術

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜東戸塚の中小企業のWebショップ構築のコンサルと、午後は横浜青葉台でのホームページ作成コンサルをします。

今日はすぐにできる交渉の工夫についてです。皆さんは、人と会話をする時には相槌やアイキャッチ（目を見て話すこと）はしていると思います。人とのコミュニケーションの基本ですよ。

でも、こちらの言い分や要望を相手に通すという交渉術の観点からは、かならずしも、これらのコミュニケーションの基本がプラスにはならないのです。

とくに他人に合わせる会話ができる社交的な人ほど、こちらの要望を通す交渉が下手である可能性があります。

そんなときには、以下を心がけてみましょう。

- (1) 沈黙を使う：いつもは相槌をよく打つ人が、5秒ほど沈黙すると、交渉上優位になれる
- (2) 目線を合わせない：いつもは目を見て話す人が、目線を合わせないと、交渉上優位になれる

(3) 強く目を見る：逆に譲れない主張をする際には、目力を込めて相手の目を見る

本当のコミュニケーション力とは、

- ・誰とでも仲良くなれる

というレベルのものではなく、

- ・状況によってコミュニケーションの仕方を使い分けることができる

ことなのです。中小企業こそ人的な交渉術が必要です。製品や商品・サービスづくりの次は、ぜひ「営業交渉」を重要なノウハウとして組織的に身に付けましょう。

関連記事



竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・25 (金)

---

## 横浜の新名所・横浜バイクォーター

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京新橋の中小企業のWeb再構築コンサルと、午後は東京秋葉原で来年のセミナーの企画・打合せをします。

今日は昨日、2006年8月24日にオープンした横浜の新名所「BAY QUARTER YOKOHAMA」の紹介です。早速、昨日視察してきました。

コンセプトは「海と風とあなたらしさと」。建物は7階まであり、店舗面積は約12,500m<sup>2</sup>、75のテナントが入ってます。多くのテナントはそごうにはない専門店ばかりです。

バランスは、ショップ系が5割、レストラン4割、サービス1割と言った感じでしょうか。癒し系のサービス店も多くありました。

夏休み中ということもあり大賑わいでした。横浜そごうの2階から行くのですが、そごうは素通りする人が殆どでした。

一番の魅力はオープンカフェ。みなとみらい地区や海が一望でき、海の風を感じます。今は暑すぎる気候ですが、10月の私の誕生日頃、スリーピースのスーツと革バンドの腕時計をし

て、このテラスでThinkPadを広げてメール交換している自分が楽しみです。



▲横浜東口のそごうの奥にある



▲テナント75店。個性的な店が多い



▲オープンテラスではコンサートも



▲横には高層マンションも

BAY QUARTER YOKOHAMA

<http://www.yokohama-bayquarter.com/top.php>

関連記事



## 竹内幸次のまちづくり系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・26（土）

---

## Web上のマウス動線調査を

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県三崎の中小企業のWebショップ構築のコンサルをします。

今日はWebの動線調査についてです。あまり聞かない言葉ですよ。

実店舗の場合には、入り口から入った顧客が店内をどのように動くのかを追尾調査する動線調査が一般的に行われています。足を止めた、商品を手にとった、カゴに入れた、後戻りした等の消費者の動きを追尾すると、店内の配置や商品レイアウト等の問題点が分かってくるものです。

このことをWebにも当てはめたのがWeb動線調査です。自社のWebサイト、ネットショップに初めて訪れた閲覧者がどのようなマウスの動きをするのかをウォッチするのです。

Google Analytics等のアクセス解析は徐々に中小企業にも普及していますが、このアクセス解析は「クリックした」という「事実情報」のみを解析します。

それに対してWeb動線は、クリックしようかどうか迷ってい

る、マウスが泳いでいる状態もウォッチするのです。

取引先等に頼んで、自社のホームページを見てもらい、何も言わずにじっと後ろから、どのようにマウスが動くのかを静観してみましよう。

見て欲しい場所が見られず、逆にどうでもいい場所にマウスポインタが動く、という状況もあるかもしれません。

#### 関連記事



竹内幸次のIT系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・27（日）

---

## 夜のジョギングで闘志を刺激

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨夜は住居のマンション管理組合の総会があり、推薦を頂いて理事長になってしまいました。事業計画や会計等大変になりますが、これも経験だと思い、取り組んでみようと思います。

今日は休日的な話題です。今、夜、走っています。クールビズでオフィスが28度になり、過剰な冷房は減っていますが、やはり私は冷房が大嫌いな身体ようです。

夜、長袖を着て30分走ります。走り終わると、身体に火が点いたかのようにカーッと熱くなり、汗が吹き出ます。バケツで水をかぶったかのようなようです。

ここまで汗をかくと、冷房で変に冷えた身体が元に戻るよう感じます。熱ければ汗を出して身体の熱を取り、寒ければ震えて暖めるという身体が持つ体温調整力がアップするのを感じるので。

もうひとつ、走る目的があります。それは野望や闘争心を引き出すためです。中小企業診断士の受験中にも毎晩必ず走りました。路地の角を曲がると、次の曲がり角を疾走する「もう1人の自分」をイメージします。本当の自分よりも一歩先を走る自

分。この「先の自分」に追いつくことが私の行動活力になるのです。

### 関連記事



竹内幸次の健康系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・28（月）

---

## 起業家の近況メール

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京北千住の中小企業のWeb運営、とくにアフィリエイト活用のコンサルをします。

今日は起業家の近況メールについてです。先日、もう8年前に起業した方から近況メールを頂きました。地元根付き、固定客も増えて、近頃株式会社にされたとのこと。「私の原点は8年前の創業コンサルにあります」と書いて下さり、私としてもとても嬉しい思いをしました。

起業時の経営コンサルティングの使命は、起業家の進むべき方向を示唆して、「さあ」と背中をポンと押すことだと考えています。この方向が間違えば、目的とは異なる場所に船は進んでしまいます。長い航海に絶えられる十分な食料を積んでいなければ途中で船は止ってしまいます。

8年後の法人化の連絡、とても、とても嬉しいことですね。今まで中小企業、起業家のコンサルを970社以上してきました。このブログを読んでいたなら、近況メールをくださいね。

関連記事



## 竹内幸次の起業・創業系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・29（火）

---

## 経営革新計画は戦略的な視点で書く

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎で中小製造業の経営革新計画作成のコンサルと、午後は東京北千住で中小企業のチェーンオペレーション（多店舗運営）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基づく経営革新計画を作成するコツについてです。

全国で累計2万件以上、神奈川県でも年間159件の経営革新計画が承認されています。しかし、「計画がなかなか承認されない…」と悩む経営者も多いようです。

承認は中小企業が経営革新するための一つの手段であり、目的ではありませんが、それでも中小企業にとっては、とても重要な1つのステップです。

承認されない＝本来の目的が不明確と考えるとよいでしょう。「承認を得るための計画作り」は本末転倒です。

「本来の目的」とは経営戦略のことです。Aが経営目的であり、そのためにBが課題であり、具体的にはCを行う、等の戦略目的が明確で、AとCの関連が誰にもでも分かるように計

画は書くとよいでしょう。単なる数値計画をびっしりと書いてもダメです。

計画書作成には経営革新マインドを持つ経営コンサルタントや中小企業診断士、税理士等の助言を受けるとよいと思います。この場合には、保守的であったり、変化を嫌うタイプの経営コンサルタントや中小企業診断士、税理士の活用は控えた方がよいでしょう。

#### 関連記事



竹内幸次の経営革新系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・30（水）

---

## その場に合った店舗ディスプレイを

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。だいぶ涼しい朝です。今日は東京東久留米の中小企業のWeb、ブログ運営のコンサルと、夜は神奈川県茅ヶ崎のIT系中小企業の受注促進コンサルをします。

今日は店舗ディスプレイについてです。

先日オープンした横浜BAY QUARTER（ベイクォーター）内にインショップ形式で出店している大手コンビニのローソンです。



▲ベタベタとポスターが何も貼っていない



▲雑誌の表紙を外に向けない

他の一般的なローソン店との違いは以下でした。

- ・店内にイートイン（食べられる）スペースがある
- ・入り口のガラス扉等に殆どシールやポスター類の掲示がない
- ・雑誌ラック背面には店外に雑誌表紙面を向けることが多いのですが、これがない

まとめると、店外への過剰な情報露出（アピールやサイン）を抑えているようです。デベロッパーやショッピングセンター運営者の全体コンセプトに合わせた調整だと思います。

その街全体の景観を考えた自店のディスプレイ。従来型の商店街にも取り入れるとよいでしょう。

## 関連記事



竹内幸次のまちづくり系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・08・31（木）

---

## 創業者向けのIT・パソコン活用術

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜関内で起業家へのWeb運営コンサルと、午後は横浜青葉台で製造業へのSEOとWeb構築のコンサルをします。

今日は起業家向けのIT活用のイロハについてです。横浜産業振興公社の「創業するならダンゼン横浜！」のサイト内の「創業・新事業 お役立ちQ&A」には多くの質問と回答が掲載されています。

掲載されている質問例（IT・パソコン活用系）

- ・ 起業するにあたってIT機器やソフトウェアを揃える際の留意点を教えてください。
- ・ ネットショップで起業しようと考えています。一般的なネットショップの始め方を教えてください。
- ・ ホームページへのアクセスが増えません。検索サイトでの自社表示を上位にするノウハウを教えてください。



### ▲横浜産業振興公社のQ&A

私も回答しています。ご覧下さい。

### 創業・新事業 お役立ちQ & A (IT系)

<http://www.danzenyokohama.jp/faq/result.php4?tmid=10>

### 関連記事



竹内幸次のIT系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・01（金）

---

## 長津田の商業施設と、ローソンのコラボ1号店

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。雨ですね。今日は神奈川県逗子の個店コンサルをします。1日4店を巡回コンサルします。

今日は昨日2006年8月31日にオープンした神奈川県横浜市緑区の長津田商業施設のレポートです。JRと東急の改札を結ぶ路面にあります。

テイクアウト専門の「銀座コーギーコーナー」や「京樽鮭」、やきとりの「日本一」等の12の店舗があります。

最近駅内店舗でよく見られるショーケースを並べるフードモール形式です。

特筆すべきはローソンの駅型コンビニ「LAWSON + toks（ローソンプラストックス）」の1号店があることです。「駅型コンビニ」という新業態の登場ですね。



▲JRと東急の改札の間にある



▲ショーケースを並べ、他の店舗との壁もない



▲ローソンの駅型コンビニ1号店。toksとのコラボ

#### 関連記事



竹内幸次のまちづくり系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・02（土）

---

## 健康づくりにベストを尽くす

# SPRAM

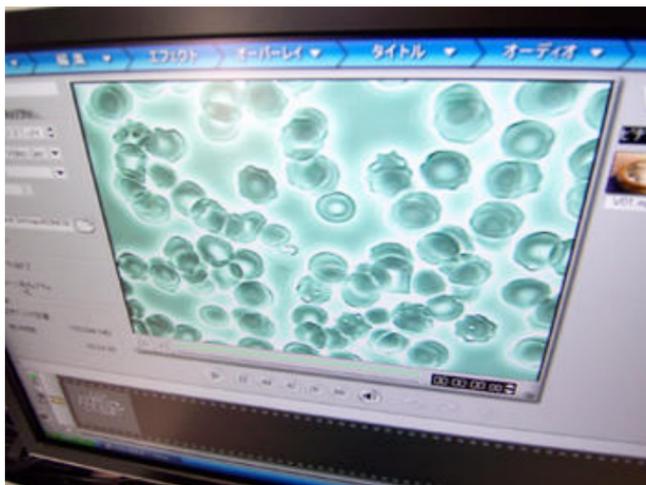
—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

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。今日は休日的な話題です。

先日、血液サラサラ度を測定する機会がありました。ドキドキしながらでしたが、結構サラサラでした。「何かサプリメントを飲んでいるでしょう？」と聞かれたほどです。



▲パソコンで簡単に画像を見ることができるのですね



▲私の血液です。結構サラサラでした

独立した中小企業診断士にとっては、文字通り身体が資本。もしこの身体が壊れたら、もし、この精神のバランスが崩れたらよい仕事はできなくなります。これは起業家や中小企業経営者は皆、同じですね。

だから、健康維持には真剣です。

私がしている健康によいことで、摂取系のことは以下です。

- ・ヤクルト400を飲む（腸を健康にする）
- ・にんにく卵黄を飲む（元気になる）
- ・プロポリスを飲む（免疫力アップになる）
- ・カルシウムを取る（骨作りと精神のおちつき効果）
- ・黒ウーロン茶（特保/脂肪吸収を抑える）

- ・ヘルシアウォーター（特保/脂肪を燃やす）
- ・プロテイン（筋トレ後の筋肉をケアする）
- ・納豆、めかぶ、もずくのち1つは1日1回食べる
- ・外では極力そばを食べる

命は有限だから尊いもので、病は何らを自分に気づかせるためのきっかけだと考えています。その時までベストを尽くします。

#### 関連記事



竹内幸次の健康系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・03（日）

---

同じように見えて、二度とない今

**SPRAM**

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日も  
いい天気ですね。

昨日、夕陽の写真を撮りました。雲が秋めいてきていますよ  
ね。ゆっくりと流れる雲とセミの声と涼しい風。日本に四季が  
あり、風を感じる肌があることに、この地球に生きている実感  
を覚えました。



▲皆さんは何に見えますか？

1つひとつの雲を見ると、世界中同じ形は二度とない個性の気体、偶然の瞬間。しかし、人は二度とない気体と光の組み合わせを「雲」という言葉で表現して、「あーいつもある雲だな」と見たつもりになってしまいます。

小さな個性の集団は、大きな概念で抽象化することで一般化する。逆に、一般化した物事は、いつも以上に注視することで、個性が光る対象になる。

経営が行き詰まり悩んだ時、抽象度をあげて認識すると気が楽になり、いい答えが見えてきます。経営が軌道に乗り、マンネリ化し、創業直後の緊張感がなくなってしまった時、改めて細部にこだわることで経営は面白みを増します。

人は抽象と具体の双方で物事を見ることで自らの心を自然とコントロールしているものなのですね。

#### 関連記事



竹内幸次の経営のヒント系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・04（月）

---

## 顧客が安心して買えるホームページ

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

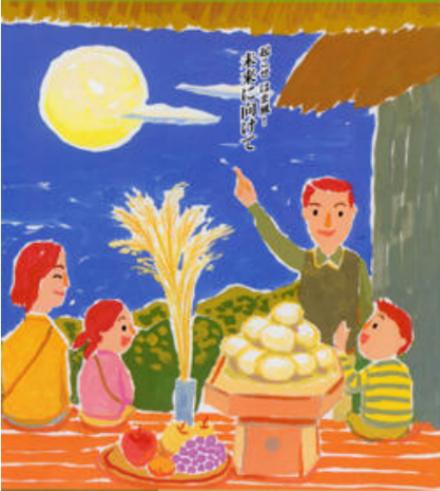
おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。快晴ですね。今日は神奈川県逗子の個店コンサルを4件します。

今日は顧客が安心して買えるホームページについてです。横浜産業振興公社が発行する「IDECnow」の2006年9月号の特集に私が執筆した「ネットショップ構築のポイント～顧客が安心して買えるホームページとは」が掲載されました。

中小企業サポート誌 2006.9

# IDEC now

No.29



4 クローズアップ  
横浜に特化した情報を  
詳述で配信  
株式会社 Something New  
が市販品の  
プロフェッショナルデザイナー  
紹介 発売

6 特集②  
ネットショップ構築の  
ポイント

8・9 IDECトピックス  
人工衛星による  
自然治癒の誘導  
2006 中国国際工業博覧会  
横浜ブース出展情報発表!

10 横浜市経済観光局から

12 インフォメーション

掲載イラスト「お月見」：コロコロ 21キヤ

Vol.2

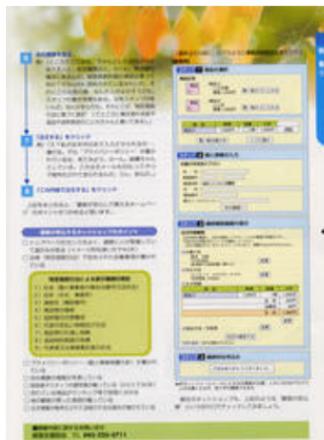
## 「クリエイティブフェスタ横浜」開催報告

デジタルコンテンツの発展「クリエイティブフェスタ横浜」のイベントを7月22日（土）から7月30日（日）にかけて、横浜市内の歴史的建造物の中心にある「30COFFEEZONE-横浜文化都市フェスティバルー」において開催しました。

会場は中区役所隣のZAM館で、クリエイターやコンテンツ制作会社など2社が主催した「クリエイターズマーケット」、参加費無料でプロのクリエイターによる「デジタルアート教室」などを開催しました。

財団法人 横浜産業振興公社 <http://www.idec.or.jp>

▲ 2006年9月号です



▲見開き2ページ分を書いています

### 内容抜粋

(前略)しかし、一方で「ネットショップを作ったけど、まったく売れない…」という問題を抱える中小企業も少なくありません。同じ商品を扱っていながら、売れる、売れないの違いが

生じる理由は何なのでしょう。ズバリ、以下に集約することができます。

売れるポイント1：魅力的な商品があること

売れるポイント2：SEO（検索エンジン最適化）がしっかりとしている

売れるポイント3：ネットショップの構造がしっかりとしている

売れるポイント4：購買後のアフターフォローがしっかりとしている

\*\*\*

スプラムのホームページからPDFでダウンロードして全文を読むこともできます。ぜひご覧ください。

関連記事



竹内幸次のIT系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・05（火）

---

## 自社に合った販促プランニング

### SPRAM

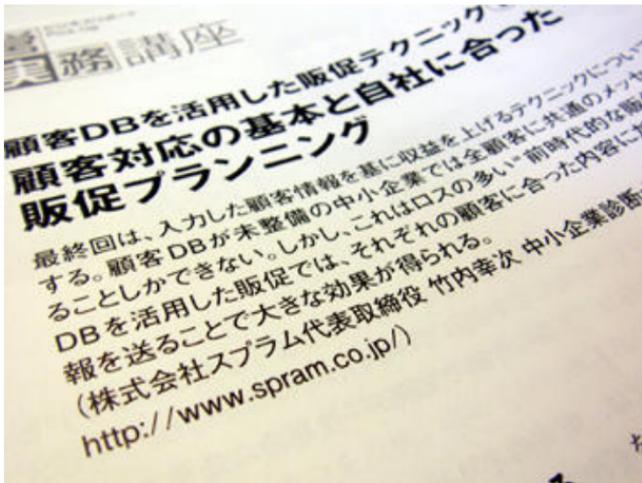
—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎商工会議所の異業種交流会での打合せと、午後は川崎市商店街連合会での「商店街活性化指針づくり」会議に参加します。

今日は日経BP社の会員向け情報誌「NVCMonthly」2006年9月号に掲載された「顧客DBを活用した販促テクニック～顧客対応の基本と自社に合った販促プランニング」の紹介です。



▲日経BP社の会員制雑誌です



▲3回連載で顧客DB活用のテクニックを書きました

\*\*\* 導入部の原稿

DBから顧客を層別して、有効な戦略を講じる

顧客DB（データベース）に蓄積された顧客情報は、料理に例えれば“上質の食材”である。この素材を活かして「大味の料理」を作るか、「繊細な味の料理」を作るかは経営者の腕の見せ所である。

大味の料理

…大雑把な顧客分類は行うものの、全顧客共通的な販促を行う

繊細な味の料理

…細かな層（グループ）に顧客を分けたり、1人（社）ずつ異なる販促を行う

また、売上基準、利益基準等、どのような基準で顧客を分類するのかを考えると、まさに、ここに企業としての戦略性が現れることとなる。つまり顧客の分類の仕方＝自社の経営戦略、と考えよう。

とは言うものの、多くの中小企業は顧客DBを活用した販促の経験がなく、自社に合った顧客の分類の仕方が何なのかがはっきりしない。そのため、まずは顧客分類の基本として以下のよう顧客を層別（グルーピング）してみよう。

#### (1) BtoB（Business to Business）の場合

対事業所向けの販売事業の場合を考えてみよう。3～6ヶ月等の一定期間における注文額（Volume）が「高い顧客」「標準の顧客」「低い顧客」の3つに分ける。さらに、利益率（Profit）も同様に3層に分けてみる。

そして、3つの売上基準×3つの利益基準によって、下記のように9つの層に顧客を分けてみる。たとえば、「売上高が多く、利益率も高い顧客」である（表の左上の位置）。

そして、この層に対する基本的な戦略を「上得意待遇／戦略提携」とするのである。同様に、「売上高は低いが、利益率の高い顧客」へは「拡販」を基本戦略とする。

#### (2) BtoC（Business to Consumer）の場合

次に対消費者向けの販売事業の場合を考えてみよう。前6ヶ月～1年の平均の買上額（Monetary）が「高い顧客」「標準の顧客」「低い顧客」の3つに分ける。さらに購買頻度（Frequency）も同様に3層に分ける。

そして、3つの平均買上額基準×3つの購買頻度基準によって、下記のように9つの層に顧客を分けてみる。たとえば、「買上高が多く、購買頻度も高い顧客」である（表の左上の位置）。

そして、この層に対する基本的な戦略を「上得意待遇」とするのである。同様に、「買上高は低い、購買頻度は高い顧客」へは「関連購買提案」を基本戦略とし、「買上額は高いが、購買頻度は低い顧客」へは「来店動機付け」を基本戦略とするのである。

#### 関連記事



竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・06（水）

---

## 商店街は徹底的にクリーンアップを

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今にも雨が降り出しそうです。今日は神奈川県逗子の個店コンサルを6件します。

今日は商店街のクリーンアップ（清掃）の重要性についてです。全国には18,000ほどの商店街がありますが、繁栄しているのはわずか2.3%（中小企業庁の商店街実態調査）。殆どが低迷か衰退しています。

私が受験した時代の中小企業診断士は鉱工業、商業、情報と3部門制で、私は生活に密着した商業部門で受験しました。

私が独立開業してから、ハード事業、ポイントカード、宅配、TMO（タウンマネジメント機関）、コミュニティビジネスの拠点、子育て・介護拠点、コンパクトシティ等と商店街等と商店街を活性化する切り口は変遷してきたように思います。

この間、日本の景気が冷え、デフレ経済であったこともあり、残念ながら「これは成果がある！」という目玉的な商店街活性化方策はなかったように思います。残念です。

土地活用、後継者問題、個店と商店街組織の関係、品揃えの間

題等等、商店街には複雑な問題があるため、単純な活性化策はある訳がないのですが、とても根底の基本的な活動があると常々思っています。

- ・商店街をきれいにすること

電柱も、カラー舗装も、個店のひさしも、個店の店内も、今以上にクリーンアップすることはできるのではないかと。顧客が気持ちよく歩け、買い物ができる最低限のマナーだと思います。



▲よく見かけるイタズラ書き。すぐに消すことが重要です  
関連記事



竹内幸次のまちづくり系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・07（木）

---

## 顧客を買う気にさせる

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日も神奈川県逗子の個店コンサルを6件します。

昨日は秋篠宮妃紀子さまが無事男児を出産されました。横須賀線内のノートパソコンのネットニュースで知ったのですが、自分のことのように喜んでしまいました。

新しい命は、世界平和に尽力することもでき、研究も、教育も、音楽家にも、会社を経営することもでき、何にでもなれる可能性を秘めています。素晴らしいことだと思います。

さて、今日は消費者心理に関してです。

中小企業の経営者の皆さん、もしぐっすりと寝ている深夜2時に以下のような事実を知った時、どうしますか？

- (1) 今、起きてキッチンへ行けば1万円貰える
- (2) 今、起きてキッチンへ行かなければ、あなたの1万円を泥棒が盗んでしまう

多くの経営者は（1）を聞いた時、「そんなことで起こすなよ…」と言って本気にならないことでしょう。しかし、（2）の

場合、「それは大変だ」と思い、深夜でもすぐに起きて盗難を阻止することでしょう。

この心理を消費者に当てはめてみましょう。

- (3) さほど魅力的でない新しい商品には興味を示さない（買う気にならない）
- (4) 既にもっている、所有している物の価値が減少することには敏感に反応する

「ぐっすりと寝ている深夜2時」は「特段のニーズを認識していない消費者」のことで、「1万円」は「さほど魅力的でない新しい商品」のことです。

御社では（3）の状況で無理やり顧客に商品を押し込み、また、値引きをして受注してませんか？消費者や顧客を買う気にさせるためには、（4）の心理に焦点をあてた販売戦略を展開していきましょう。

関連記事



竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・08（金）

---

## プロ意識をもっと持て

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日も神奈川県逗子の個店コンサルを4件します。今週は逗子市のTMO（タウンマネジメント機関）の仕事で、毎日逗子の小売店・飲食店を巡回してコンサルしています。現場が大好きな私としては、とても楽しい仕事です。

今日はプロ意識についてです。先日駅までタクシーに乗った時のこと。信号で止まるたびに運転手がスポーツ新聞を読むのです。渋滞でちょこちょこ進みしている時には、ハンドルの前でスポーツ新聞を開いたままです。客を乗せているのに、何たることか！と思いましたが、ぐっと抑えました。

プロ意識がない人が増えているように感じます。以下は最近私が体験したプロ意識なき人です。

- ・実車中に新聞を読み、携帯で話すタクシー運転手
- ・コンサル開始時間に10分遅れても「遅れて大変に申し訳ない」との言葉もない経営者
- ・自分では何も商品知識がなく答えられない百貨店の靴売り場の店員
- ・笑顔を作らないスーパーやコンビニのレジ店員

勤務者の場合、給与に不満があるのかもしれませんが、でも、不満があるからと言って、いい加減に仕事をして、さらに給与は下がる一方です。

経営者の場合、自ら選んだ業種や仕事を軽視しているのかもしれませんが、誇りを持たばプロ意識は高まるはずですよ。

完璧なプロなどいません。でも、その分野のプロになる努力は続けるべきです。

#### 関連記事



竹内幸次の経営のヒント系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750248

2006・09・09（土）

---

## 名前を名乗ろう

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は平塚の「ひらつかスカイプラザ」で行われる創業フォーラムでのパネルディスカッション「アイデアと技術で夢の実現」でコーディネータの仕事を行います。

80分と短い時間ですが、テキパキと進めようと思います。14時からスタートですので、近くにお住まいで時間がある方はぜひお越し下さい。

かながわ創業応援キャラバン（神奈川県）

<http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/sangyo/caravan/>

また、夜は川崎市多摩区の商店街連合会で講演「自店の個性を生み出す方法」を行います。

多摩区商店街連合会 / 商店街と個店の魅力アップ

## 自店の個性を生み出す方法



2006年9月9日(土) 20:00~22:00(2h) 於:登戸

株式会社spram代表取締役 経営コンサルタント 竹内幸次

中小企業診断士 / 中小企業基盤整備機構 中心市街地活性化事業活性化アドバイザー / イベント業務管理課

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. 事業者の経営革新の手順.....	1
(1) 大まかな流れ.....	1
(2) ミッション、ビジョン、戦略の検討.....	1
(3) SWOT(スワット)分析.....	2
(4) ポジショニング.....	3
2. 経営戦略の全体像.....	5
3. 中小企業が取り組む経営革新の内容.....	6
(1) 新商品の開発又は生産.....	6
(2) 新役務の開発又は提供.....	6
(3) 商品の新たな生産又は販売の方式の導入.....	7
(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.....	7
4. 中小企業の自社ブランドの役割.....	7
5. 好業績企業の特長～差別化戦略が基本～.....	8
6. 「誰」を顧客にし、「何」を売るか?.....	8

今日は名乗ることに関してです。以前名前刺交換した人だけど、名前が思い浮かばない、ということをよくありますよね。今更名前を聞くことも失礼だし、結局は相手が誰なのかが分からないまま会話が進みます。非常に非効率で、双方にもったいない時間ですよ。

- ・ 会議する部屋に入った時
- ・ 町で顔見知りの人をあった時
- ・ 取引先を訪問する時

このような時には、名乗るようにしませんか？私の場合ですが、何度訪問した企業であっても必ず「竹内です、失礼します」と訪問しますし、何度開催されている会議に参加する時にも「竹内です、お願いします」と入室します。研修会等に受講者として参加した時に質問する際には「竹内と申します。1つ質問させていただきます」と言うようにしています。

こちらの会社名や名前を告げることは、相手へのマナーであり、警戒心を取り、その後の会話や交渉もスムーズになるとコッだと思います。

ブログ運営やSNS（Social Networking Service）でもそう。名乗ることは相手へのマナーであり、警戒心を取り除くことになると思います。個人情報保護を自分勝手に解釈して、マナーを忘れていませんか？

起業家や経営者の皆さん、名乗りましょう！挨拶しましょう！

## 関連記事



竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・10（日）

---

## Stefano Branchini という芸術品

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨日は午後の平塚でのパネルディスカッションの仕事と夜の向ヶ丘遊園の講演の合間に、相模大野の昌龍飯店で夕食をしました。昌龍飯店のヤキメシは本当に美味しいですよ。近くの方はぜひ行ってみてくださいね。

さて、今日は大好きな靴の話題です。

先日、また靴を買いました。今回はイタリアのStefano Branchini（ステファノ ブランキーニ）です。イタリア靴はエドワードグリーンやグレンソン等の英国靴と比べると甲が低く、細長いため自分の足型に合わないという日本人も多いのですが、私の足にはよく合います。

Stefano Branchiniの靴は、「この型に自分の足が合ってよかった」と感じるほど美しいデザインです。また、ブランキーニ氏が数年間修行したイタリアの他のブランドがありますが、靴が持つべき革製品としての荒々しさが感じられず、私にはStefano Branchiniがベストだと感じています。

自分の足型に合い、自分らしさを演出してくれる靴を履くと仕事のはかどります。よい仕事をするためなら、知識も書籍もパ

ソコンも靴にも私は思いっきり投資します。

今回の靴に決めた理由は以下です。

- ・美しいワイン色であること
- ・ウチ羽式であること
- ・ロングノーズであること
- ・重たすぎない雰囲気のウイングチップであること
- ・全体に品格が感じられること

東京代官山のStefano Branchini店（42ND ROYAL HIGHLAND店）に行くとポリッシュのこと、メンテナンスのこと、新作のこと、製法のこと等、靴の談義についつい時間を忘れてしまいます。

先日、高級革靴メーカーの社長とランチした時、その社長が日本の人気ブランドのスコッチグレインの社長と友人と聞き、一気に靴の話題に花が咲いてしまいました。

靴が好きで中小企業経営者の皆さん、気軽に声を掛けてくださいね。多分、ニコニコ笑って、話し出しますから、私。



▲ロングノーズが美しい…。紐はビジネス調に換えました



▲このピカピカを褒められると、もう嬉しくて嬉しくて



▲クラシックでもあり、現代的でもあり



▲スマートなウイングチップ



▲実はかかとにはカーブが掛かっているのです



▲何度見ても飽きません

関連記事



5分の靴磨き = 24時間の充実仕事

関連記事



竹内幸次自身のブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・11（月）

---

## 聞く技術を磨こう

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。夜の雷、凄かったですね。今日は東京御徒町の中小企業のWebショップコンサルと、午後は東京渋谷にある組合で講演「組合におけるホームページ開設と効果的な活用方法」をします。

今日は他人の話を聞く技術についてです。

プレゼンテーション、説得等、自分の考えを他人に効果的に伝える技術については数多く語られています。

一方、「聞く技術」の重要性については、コーチングの領域で語られることがあるものの、中小企業の経営者にはあまり認識されていないように思います。

- ・基本的に話すよりも聞く方が情報が入る
- ・相手が気持ちよく話してくれる雰囲気を作ることは、どんな調査会社を使った調査よりも、リアルな調査になる（顧客調査や取引先調査等）
- ・人は基本的に「話したい生き物」。「話させてあげる」ことで当方への好意が生まれる

聞く技術は、相手との距離を縮める高い技術なのですね。経営

者の皆さんは、同業者と異業種経営者、従業員からの情報を聞く際に、今日1日、「上手く聞けているか」を自問しながら会話してみませんか？

#### 関連記事



竹内幸次のマーケティング戦略系のブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・12（火）

---

## 楽しませる工夫が随所にある「おもしろ水族館」

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜関内でWebショップ企画へのコンサル、午後は青果仲卸業者への経営改善へのコンサル、夜は横浜鶴見で中小企業へのWeb構築とSEOコンサルをします。コンサルが3本の日です。

今日は先日視察した吉本興業の「よしもと・おもしろ水族館」の感想です。

横浜中華街の雑居ビルの3階にあります。通常的水族館とは異なり、大きな水槽は1つ也没有。それでも、見せ方の工夫や説明、若手芸人のコント等で、他にはないエンターテインメント性を醸し出しています。

- ・ 既成概念の枠を外し、顧客、とくに子供が興味を持つような仕掛けがある（質問に回答できた、できないの数をカウントする等）
- ・ 新横浜のラーメン博物館や関内のカレーミュージアムのように、街や空間時代を演出している
- ・ 若手芸人が荒削りながらも一生懸命にコントをしながら顧客を楽しませる（若手芸人の実践修行の場になっている）



▲横浜中華街にあります



▲受付。suicaでも支払いできます



▲小さいながらも魚の説明が素晴らしい



▲新人芸人によるコントもあります



▲このように子供を楽しませる説明が随所にある



▲子供向けの遊具コーナーもある

既成概念にとらわれない事業発想のヒントになることと思います。近くの方はぜひ体験することをお勧めします。

よしもと・おもしろ水族館

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

関連記事



竹内幸次の経営のヒント系のブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・13 (水)

---

## このブログ、10万PVを達成

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。雨ですね。

昨日は前向きでコミュニケーション力が高い起業家へのコンサルをしました。最近ではあまり言わない言葉になってしまいましたが、やはり人は「まじめさ」が一番の能力のように感じます。小まめにメモを取る姿を見ると、やはりコンサルにも力が入ります。ぜひよい起業をして欲しいと思います。

今日は横浜の中小企業のWeb販売コンサルと、午後は横浜青葉台でWebリニューアルのコンサルをします。

さて、今日はこのブログのアクセス数についてです。

昨日でこのブログ、お陰様で累積10万PV（ページビュー）を突破しました！スプラムのホームページが約10年で97,000アクセスですから、このブログ、1年半でホームページの10年分のアクセスを得たことになります。ありがたいことです。

10万という区切りに際して、多くの起業家と中小企業経営者の皆様が愛読して頂いているので、YAHOOのカテゴリを

「スプラム」で独立して作り、このブログもYAHOOカテゴリ登録することとしました（ビジネスエクスプレス/52,500円で）。

YAHOOカテゴリとしての「スプラム」（新設）

これからも書きます。起業家と中小企業経営者の皆さん、よろしくお願ひ申し上げます。

関連記事



竹内幸次のIT・ネット系のブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

## 株式会社スプラム 会社案内

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

中小企業診断士竹内幸次が設立し、代表取締役である法人の紹介です。

### 1. 企業概要

会社名 株式会社スプラム

所在地

〒230-0062

神奈川県横浜市鶴見区豊岡町4-21-205

連絡番号

- ・ TEL 045-584-3766 FAX 045-584-3790
- ・ 公式ホームページ <http://www.spram.co.jp>

・



e-mail

役員

- ・ 代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
- ・ 取締役 竹内泰子
- ・ 取締役 竹内和子
- ・ 監査役 小嶋一洋

資本金 1,000万円（出資者：竹内幸次100%）

沿革

- ・ 1995年7月7日 PR&マネジメント研究所スプラム創業
- ・ 1997年9月5日 有限会社スプラム設立（法人成り）

・ 1998年7月15日 株式会社へ組織変更

## □決算公告

### 2. 登録/公職

- ・ 独立行政法人中小企業基盤整備機構 商業活性化アドバイザー
- ・ 中小企業大学校（東京校）登録講師
- ・ 情報化関連助成事業補助対象団体選考委員（全国中小企業団体中央会）
- ・ 財団法人神奈川中小企業センター経営アドバイザー
- ・ 神奈川県商工会連合会地域プランナー/エキスパート
- ・ 中央職業能力開発協会ビジネスキャリア制度・経営企画部門作問委員
- ・ 財団法人海外技術者研修協会（AOTS）講師
- ・ 横浜市工業技術支援センター技術アドバイザー事業相談員
- ・ 財団法人横浜産業振興公社・横浜ビジネスエキスパート
- ・ 川崎市勤労者福祉共済協議会委員
- ・ かわさき中小企業サポートセンター経営アドバイザー
- ・ 財団法人川崎市産業振興財団ITSSP事業コーディネータ
- ・ かわさき夢オフィス「創房」（SOHO）運営委員及びインターネット相談委員
- ・ 川崎ものづくりブランド推進協議会企画委員および選考委員
- ・ 川崎商工会議所専門指導員
- ・ 相模原市公益法人等経営評価委員
- ・ 相模原商工会議所専門指導員
- ・ 相模原商工会議所経営安定特別相談事業専門相談員

- ・財団法人大田区産業振興協会情報化推進コーディネータ
- ・財団法人東京都中小企業振興公社専門家派遣事業支援専門家
- ・神奈川県競争入札参加資格者
- ・横浜市入札参加資格者
- ・川崎市入札参加資格者

### 3. 所属

- ・社団法人中小企業診断協会（東京支部城南支会）
- ・社団法人日本経営士会（神奈川販売部会）
- ・社団法人日本販売士協会
- ・u-kanagawa 推進協議会
- ・日本広報学会
- ・社団法人横浜ファッション協会
- ・横浜商工会議所会員
- ・川崎商工会議所会員
- ・相模原商工会議所会員

### 4. 定款・目的

- ・経営コンサルタント業務
- ・マーケティングリサーチ及び経営情報の調査、収集及び提供
- ・経済、経営及び商品の販売に関する講演会の開催、書籍の出版業務
- ・販売促進に関する情報・資料の収集、企画

- ・各種イベントの企画、制作
- ・企業の人材育成のための研修指導
- ・広報の企画・実施
- ・コンピュータ並びに関連機器、各種通信情報システムの導入に関するコンサルタント業務
- ・コンピュータ・ソフトウェアの企画・制作
- ・マルチメディアの普及及び運営に関する事業
- ・コンピュータ・グラフィックスの企画・制作
- ・前各号に付帯する一切の事業

## 5. 経営コンセプト

- ・ SPRAM は「Strategic Public Relations And Management」つまり「戦略的広報と経営」のコンセプトを表現しています（商標登録済）。
- ・ 企業経営上の重点課題であるパブリック（顧客、取引先、社員等）との良好な関係づくりを、とくにパソコン等のIT（Information Technology = 情報技術）の活用により戦略的に行うことをダイナミックにサポートします。
- ・ SPRAM はクライアント企業に夢と現実性のある将来構想を示すことに全力を尽くします。
- ・ SPRAM はハートフルな対応と正確で具体的な経営アドバイスをスピーディーに提供します。
- ・ SPRAM はより良い経営コンサルティングを提供するため、積極的に経営資源投資（人材育成、設備更新）を行います。

- ・そして、SPRAM は革新を続けます。

## 6. ミッション

中小企業経営の素晴らしさを一般化し、中小企業経営を活性化すること

「経営をもっと身近に、もっと確かに」

## 7. 事業内容

- ・企業の戦略的IT活用（情報化）支援（売れる電子店舗開設、SEO（検索エンジン最適化）、顧客管理支援、LAN、ライブカメラ、テレビ電話活用まで）
- ・新規創業の支援（ビジネスプランから立地選定、法人化等をトータル支援）
- ・経営戦略・事業プランの立案
- ・マーケティングリサーチ
- ・企業イメージ創造or変革のトータル・プランニング、パブリシティー、社内広報、広報誌等のプランニング&指導&編集代行
- ・経営者・幹部社員向け各種講演・研修、インターネットの活用指導、ホームページ作成運営、企業イベントのプランニング、事業・商品のコンセプト企画&ネーミング

## 8. 沿革

1995年04月01日 竹内幸次が中小企業診断士として経済産業大臣（当時は通商産業大臣）登録

1995年07月07日 神奈川県横浜市にてPR&マネジメント研究所スプラム創業。中小企業診断士業務をスタート

1996年01月01日 資格の学校TAC（TAC株式会社）と中小企業診断士講師業契約スタート

1997年05月01日 横浜市鶴見区豊岡町（現所在地）に事務所開設

1997年09月05日 有限会社スプラム設立（資本金300万円）

1998年07月15日 株式会社スプラムへ組織変更（資本金1,000万円）

1998年11月01日 経営コンサルティング実績100社達成

2000年11月17日 講演実績100回突破

2005年05月19日 経営者へのメッセージ型ビジネスブログを開始（中小企業診断士 竹内幸次 ブログ）

2005年07月10日 竹内幸次がプロアナウンサースクール（テレビ朝日アスク）に入学

2005年09月19日 資格の学校TAC（TAC株式会社）と中小企業診断士講師業契約終了

2005年10月21日 講演実績500回突破

2005年11月24日 FMラジオ生出演

2006年10月05日 経営コンサルティング実績1,000社突破

2007年04月04日 全国放送ラジオ定期出演開始（TBSラジオ「ストリーム」）

2007年10月16日 全国放送テレビ初出演（日本テレビ週刊

オリラジ経済白書)

2008年01月03日 社会貢献活動としての風景写真ブログ  
THE SCENEの運営開始

2008年07月16日 日本商工会議所 全国商工会議所役員・議員  
セミナーにおける記念シンポジウムにパネリスト登壇

2008年08月27日 講演実績800回突破

2008年09月28日 プロモーションCM公開（コマーシャル  
イザーにて）

2009年04月01日 全国放送ラジオ定期出演（TBSラジオ  
「小島慶子キラ☆キラ」）

2009年04月01日 2008年度創業塾満足度全国1位達成・経  
営革新塾満足度全国1位達成

## 9. 実績

スプラムの公式Webで公開しております。

## 10. 社会貢献

チームマイナス6%／クールビズ賛同団体／ウォームビズ賛同  
団体

チームマイナス6%個人チーム員ナンバー 20209196

風景写真ブログTHE SCENEの運営

**00750248**

2006・09・14（木）

---

## 飲酒運転には厳罰を

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日も雨ですね…。今日は東京新橋で中小企業のWebコンサルと、午後は神奈川県でSEOコンサル、夜は販路開拓のコンサルをします。コンサルが3本の日です。

さて、今日は飲酒運転についてです。信じられないことですが、連日飲酒運転による交通事故が多数報じられています。単にマスコミが記事に取り上げることが増えているともいえますが、それにしても、事実としてここまで飲酒運転があることは驚きです。

タクシーの運転手との会話ですが、飲酒運転する人は何かしら世間への不満があるとのこと。裏金はずるい、政治献金の行方が不透明、年収250万円にしかない等の愚痴をよくタクシー内で言うそうです。そして不満を発散するかのよう飲み、そのまま車で帰るのだと。

飲酒運転する人は、以下のような人だと思えます。

- ・ニュース等で飲酒運転が話題になっても、自分のこととして認識しない
- ・すべてを冗談や軽い思慮で済ませ、まじめに、深く考えるこ

とをしない

- ・「飲んだら乗らない」という常識を守ることが格好悪く、ルール違反することが英雄かのように認識している
- ・飲んだときの自分は「特別な自分」であり、通常は「普通の人」と思い込んでいる

交通事故に限らず、日本の刑法は飲酒に甘いと言われます。飲んでしたことは甘く見られる傾向があると。飲酒に発した事故で家族を殺された側の心境からすると、飲酒者には重い重い罰を科して欲しいと感じていることでしょう。

中小企業経営者の皆さん、自分が飲酒運転をしないことは当然ですが、周囲の飲酒運転を止めるようにしましょう。

また、ニュースになるのは氷山の一角で、飲酒運転は日本中でこんなにも多いのですから、飲酒運転のもらい事故にも気をつけましょう。

飲酒運転防止の車を開発へ

<http://www.daily.co.jp/newsflash/2006/09/13/0000111273.shtml>

関連記事



竹内幸次の経営のヒント系のブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・15（金）

---

## 中小企業が買う「レクサスLS460」

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は相模原市の公益法人等経営評価委員の仕事と、午後は川崎で創業者の開業ビジネスプランの融資診断をします。

今日はトヨタ自動車の高級車レクサスに関してです。もうすぐレクサスの最高級車「LS」が発売になるので、先日、横浜山下公園近くのレクサス店に見に行きました。

店頭にはスーツをビシッと来た店員が3名立っています。まるでホテルの入り口のように。勢いがないと入れないほどに威圧感があるのですが、思い切って入ってみると、高級ホテルのような普通のフレンドリーなよい接客でした。

入り口の威圧感は、単なるヒヤカシの客を排除する狙いがあるのかもしれませんが。

LS460はベンツ「S」やBMW「7」という高級ブランドの中でも最高級クラスを意識した作りと価格帯になっています。

驚いたことに、LS460は全国でも予約が大変に好調で、今買っても納車は年内ぎりぎりとのこと。あと数日してしまうと、納車は来春になるとのこと。新聞で「レクサス販売不調」

とあるので、この最高級クラスLS460を待っているから下位クラスを買わないだけのようです。

「どのような人が買っているのですか？」とたずねると、「予約の法人が7割です」。「大企業でしょ？」と聞くと、「いいえ、多くは中小企業です」とのこと。

景気回復の恩恵が実感されない中小企業が多い一方で、800～1,000万円のレクサスを予約してまで買う中小企業がそんなにも多いことは意外でした。嬉しい限りです。

どんなことでも「一流」に触れることは刺激になります。経営者ならレクサスから得たヒントを自分の商売に活かす工夫もできることでしょう。1台、買ってみますか？（羨ましい…）



▲高級ホテルのような店内。個別交渉ブースもある



▲最高級LS460は予約が好調とのこと



▲子供が遊ぶコーナーもあり、店員が子供と遊んでくれます  
関連記事



竹内幸次の経営のヒント系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・16（土）

---

## 横浜駅の母子に感じた親子愛

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

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～。今日は休日的な話題です。

先日、横浜駅のホームで3歳くらいの女の子が母親に何かをせがんでいました。母親は「だめでしょ・・・」と諭していましたが、この頃の子供は自分の意思を持ち始める頃で、「いやだ～」と大声で泣き、母親に訴えます。多分、飴が欲しいとか、ジュースを自分で開けたかったとか、だろうと思います。

興味深かったのは周囲の反応です。

- (1) 20代くらいのビジネスマン風の人は「うるさいな…」という顔つき
- (2) 50代以上の女性は「可愛いな…」というほのぼのとした顔つき

中小企業診断士で独立した12年前、食っていけないかもしれないという思いから、私は独身でした。職域を広げて、誰よりも素早く完璧な報告書を書くことに必死だった当時の私は(1)のように捕らえていたように思います。

今、自分が子育てをして、2人の娘の寝顔を見て、子供の可愛

い面も、子育ての大変な面も体験すると、完全に視点は（2）になりました。

泣いて親にせがむ子供のシーンが、この上なく可愛く、涙がでるほど美しいシーンに感じるのです。子供にとっては65億人の人類がいても、たった1人の母親。母親からすれば、自分の命を替えてでも守りたい存在の子供。愛しているからこそその「だめ」という厳しい言葉。この強い絆が横浜駅のシーンから感じたのです。

経営意欲や勤労意欲、社会的なマナーは、教育やテクニックの問題ではなく、もしかしたら「親になること」が一番効き目がある、と感じます。守るべき対象があるとき、人は自分を見つめて、社会の相互信頼の中で生きていることを実感します。

色々な配慮から明言することは減りましたが、環境が許すなら「親になろう」。子供って本当によいものです。

私が運転する車の後部シートで熟睡する娘、電車の中で不安そうな表情で私の脚にしがみつく娘。その小さな手のぬくもりが、どれだけ私に活力を与えてくれたか。

今日は長女の運動会。一眼レフデジカメに望遠レンズを付けて、行ってきます！

関連記事



## 竹内幸次自身系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・17（日）

---

## EOS Kiss デジタルXの描写力

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。

昨日は娘の運動会でした。私は以前からキヤノンEOSで風景を撮影（The Scene で公開）していますが、今まで使っていたEOS D30の調子が悪いことに気づき、急遽前日夜に最新EOSを買いました。

ヨドバシカメラで考えたことです。

- （1）写真が趣味なのだから、やはりEOSの最高機種（EOS-1Ds Mark II）を買うべきだ
- （2）デジタル技術進化はとても早いので入門機（EOS Kiss）を毎年買うべきだ

結局は（2）にしました。入門機と言っても1,010万画素。D30の3倍以上です。しかもとても軽量で510グラム。私が愛用する望遠レンズは1,310グラムですから、レンズよりもボディが半分以下の重さ。この軽さは大きな魅力です。

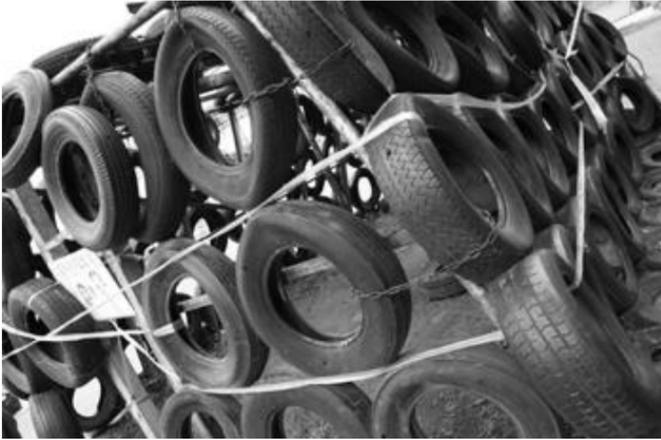
昨日の運動会、一般的なシーンではなく、運動会というイベントを支える舞台裏をテーマに撮影してみました。



▲フォーカスも早く、スツとピントが合う



▲ 200ミリF2.8Lレンズで撮影。クリックすると原寸写真



▲モノクロモードで撮影

今回使用したボディ キヤノン：EOS Kiss デジタルX

<http://cweb.canon.jp/camera/eosd/kissdx/index.html>

今回使用したレンズ EF70-200mm F2.8L USM

[http://cweb.canon.jp/ef/lineup/tele\\_zoom/ef70\\_200\\_f28l/index.html](http://cweb.canon.jp/ef/lineup/tele_zoom/ef70_200_f28l/index.html)

関連サイト



竹内幸次のインターネット写真館・The Scene

関連記事



竹内幸次自身系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・18（月）

---

## 立体機能と商業情報が付加した Google Earth

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は敬老の日ですね。高齢者を敬う気持ちを再確認したいものです。

今日は Google Earth の機能アップについてです。数日前に Google Earth が随分と機能アップしました。中小企業経営に有効な以下の情報も無料でバンバン見れます。

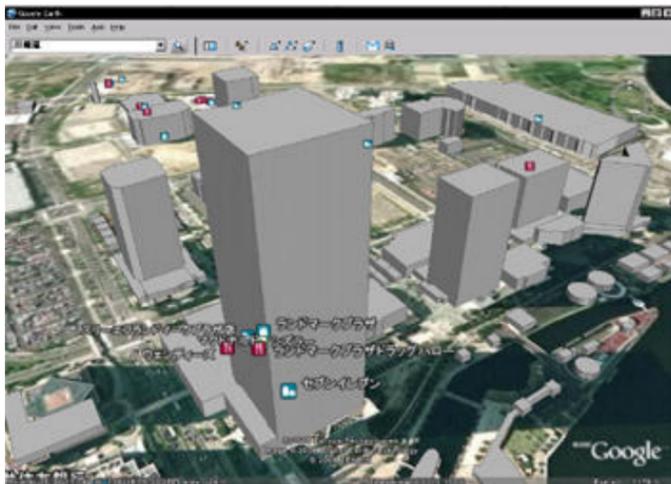
- ・従来は米国の一部であった立体地図が、殆どの日本でも立体表示可能になった
- ・商業情報（建物名や主要なレストラン等の名称表示）

私は以下のように経営コンサルティング業務に活かしています。

- （1）その企業の周辺を Google Earth で見て、住宅の種類（戸建かマンションか）を知る
- （2）その地域への道路がどれほどのアクセス性なのかを知る
- （3）起伏の多い地区なのか、平地が多い地区なのかを知る
- （4）どのような商業テナントがあるのかを知る
- （5）近隣商業集積との集積度の違いを知る

このGoogle Earthを使うようになってからは、エリアマーケティング調査（地域情報の調査）に事前の目安ができ、本調査の確度があがります。

しかしGoogle、このようなソフトを無料で世界に使わせるとは（有料版もあります）。皆さんは、無料提供の狙いは何だと思えますか？そのビジネスモデルを考えるのも興味深いですよね。



▲横浜のみなとみらい地区の建物も高さ画像が加わるとリアルです

Google Earth（バージョン4のベータ版）

<http://earth.google.co.jp/>

関連記事



## 竹内幸次IT系ブログ

『Google』の社会的意味を考察する新刊

<http://hotwired.goo.ne.jp/news/culture/story/20050914204.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  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・19 (火)

---

## ランチパックが売れる理由

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。秋の空ですね。今日は鹿児島県の谷山商工会で商業活性化の観点からのネット販売のコンサルをします。Web構築からSEO、販売後の顧客管理等をコンサルしてきます。谷山へは初めてなので楽しみです。

今日は最近のヒット商品についてです。「ランチパック」というパンです。パンの耳の部分を取り除いて小袋のように周囲をくっつけたパンです。このまま食べてもいいし、トーストしてもいいし。

実は昔からある商品なのですが、ジワジワと顧客の支持を得て、気づけば売り場で多くのフェイスを得ているのです。

明太子&ポテト、コーンコロケ、チョコクリーム等、なんと60種類以上もあるのです。皆さんも、一度は食べてことがあることと思います。

顧客から支持される理由の一つは、四隅（四辺）がくっ付いているため、中の具等がこぼれないこと。基本機能の味だけではなく、このような付加的な機能でも顧客の支持を得ることができるものなのですね。

御社の商品も、ちょっとした工夫で今以上に顧客の支持を得ることができるかもしれません。「ひと捻り」がポイントです。



▲スーパーマーケットのパンのコーナーではPOPも本格的になった



▲60種類以上ある。フェイス（横幅）も多く、売れ行きがよいことが分かる

ではThinkPad X40 とバッテリーを3本持って飛行機で鹿児島、行ってきます！

ランチパック研究会

<http://metro.fw.cx/lunch/lindex.html#data010>

関連記事



竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・20（水）

---

## JALの機内接客にまた感動

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。いい天気ですね～。カラッとして秋らしいです。今日は川崎の中小企業へのウェブショップ立ち上げコンサルと、午後は東京町田でWebとブログの運営コンサル、夜は横浜関内でシンポジウムの打合せをします。

今日は昨日鹿児島へのコンサルに行く際に搭乗した日本航空JALの接客サービスについてです。以前も名前を呼ぶ客室乗務員のことを書きましたが、昨日は「タケウチ様、今日は日帰りなのですね。お仕事お疲れ様です」と、私が最終便で羽田に帰ることも承知していました。

ネット予約、搭乗手続きをすれば、このような情報が管理できることは分かるのですが、感動するのは、この情報を実際に接客の会話に活用していることです。

新規に顧客を得るのではなく、利用中の顧客との関係を良くすることをCRM（Customer Relationship Management＝顧客関係管理）と言います。

皆さんの会社や店舗では、得た情報をその場の接客に十分に活かされていますか？仕組みを整えることよりも、その仕組み

を活かして成果を出すことの方が重要です。

小さな気づきや、実行する努力や気持ちが大切なのですね。中小企業の皆さん、自社の経営、まだまだ改善の余地があるかもしれない。頑張りましょう！

### 関連記事



竹内幸次の執筆したCRM関係の記事ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・21（木）

---

## コンサル1000件突破！

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨日、このブログは1日976PVでした。もうすぐ1日1000PVの大台に乗るかな。

今日は神奈川県三崎で中小企業の販路開拓、ネットショップ構築のコンサルをします。

今日は私のコンサルティング実績件数についてです。

中小企業診断士で独立開業したのが1995年7月。この時からコンサル実績件数をすべてカウントし、その後Web (<http://www.spram.co.jp/>) 公開するようにしました。公的機関の診断や経営相談も件数にカウントしていますが、1社1社すべて対面してコンサルした件数の合計が、このたび1000社を超えました。開業11年2ヶ月での1,000社達成です。

コンサルは質と結果が大切であり、件数はコンサルタントの実力を反映している訳ではないとも言えますが、コンサル経験がまったく無かった、ただのサラリーマン出身の私には、100社をコンサルした頃の自分、300社の自分、500社の自分、800社の自分と今の自分を比較すると、やはり件数を重ねた価値はあるように思えます。

コンサルを受けて頂いた起業家、中小企業の皆様、中小企業支援機関の皆様、本当にありがとうございました。1,000件コンサルをすることができて、その充実感と、今後の研鑽に努める意欲が沸いています。

これからも具体的で、インパクトある、元気がでるコンサルにさらに磨きをかけていきます。私の夢、経営をお茶の間の話題にする日まで。

## 関連記事



竹内幸次の夢と目標

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・22（金）

---

## 占いによる商店街集客が盛況

**SPRAM**

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜関内で起業家へのWeb構築コンサルと、午後は横浜青葉区のショップでのネット販売コンサル、夜は川崎商工会議所での創業支援セミナーの講師をします。創業セミナーは今後10回連続してあります。参加者の皆様、よろしくお願い申し上げます。

## 起業家マインドとビジネスプラン

2006年9月22日(金) 18:15-20:45(2.5h)

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 takeuchi@spram.co.jp

blog: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



### ◆ CONTENTS ◆

1. 創業の魅力.....	1
2. 今、「起業家」が求められる～過去にない創業のチャンス～.....	1
(1) 開業率と廃業率.....	1
(2) 開業率が高い業種.....	2
(3) 女性による創業の動向.....	2
(4) 性別による業種の違い.....	3
(5) 高齢者による創業の動向～増加する高齢創業希望者・準備者～.....	3
(6) 開業後の経過年数と事業所の生存率.....	3
(7) 経営組織別に見た新規開業企業像～小売業、飲食店等で個人形態が多い～.....	4
3. 起業家が遭遇する困難.....	4
4. 成功する起業家のタイプ.....	5
5. 起業家に必要な起業力と能力基盤.....	5
6. 創業の事例.....	6
7. 失敗の事例.....	6
8. 創業までのプロセス.....	6
9. 一般的なビジネスプラン(事業計画書)の項目.....	13
10. 私の起業プラン 空ビジネスプラン簡易シート(記入用紙と記入例).....	13

▲本日の創業支援セミナーで使うレジュメです

今日は増加する商店街の「占い」に関してです。「売るけどうらない」等と語呂づくりもしやすいこと、近年の癒しや指導者(導く人への) 渴望の流れから商店街の街区内に占い師が占いを行う場所を設ける商店街が増えています。

先日横浜中華街に行った時、あちらこちらに占い場所が増え

ていることを認識しました。中華街には以前から占いはあったのですが、これほど多くなるとは。

数年前までは、「占い」を前面に出すと「何か特殊なお店のようだ…」と決してプラス効果ではなかったのですが時代は変わったようです。

本格的、イベント的、色々な占いの活かし方があると思います。皆さんの商店街でも占いを取り入れた商店街活性化を検討してみませんか？



▲商店街区内に多くある占い。休業日の店舗前でを行うのもよい  
関連記事



竹内幸次の商業活性化系のブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

情報満載のspram公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・23 (土)

---

## ペットも温泉に

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨夜は川崎商工会議所での創業支援セミナーの初日でした。個性豊かな方々が前向きに起業ノウハウを学びに来ています。私も楽しい時間でした。皆様、ありがとうございます。

今日は今後の講演のレジュメ作成や受託事業の業務を行います。毎年この季節から来春まで多忙期に入ります。

今日はペット市場についてです。先日東京渋谷区を歩いていたら、見つけました、犬の温泉「ペット温泉ピースパ」。ペットも温泉でいい気分になる時代なのですね。羨ましい限りです。

でも、動物として本当にいい気分になっているのかは、私には分かりませんでした。

- (1) 犬だって家族の一員。温泉だって入れてあげたい
- (2) 犬が自分の意思で温泉に入ったとは聞いたことがない。  
人間の勝手に犬をおもちゃ化している

どちらの考えもあることでしょう。横浜のBAY QUARTER YOKOHAMAにはペットの結婚式場もあるので驚きです。ペット関連市場はますます活況になることと思います。

ペット市場では価格競争もあるにはありますが、他の商品と比べると価格競争はあまりない業界です。新規事業を発想する際に、顧客の収入の高低で市場を見るのではなく、顧客の「消費額」の高低で市場を見るようにしましょう。

収入の高低にかかわらず、顧客が喜んで消費する商品やサービスは何か？ペット産業にはヒントがあるように感じます。



▲渋谷の犬の温泉

ペット温泉ピースパ

<http://www.b-spa.co.jp/>

関連記事



竹内幸次の経営のヒント系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・24（日）

---

## フィリピンBOHOL/ ボホールからのメール

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。秋のいい季節になりましたね。横浜は雲1つない快晴です。

今日は休日的な話題です。

先日、受信メールにアルファベットだけのメールが1通。スパムメールかと思いましたが、フィリピンボホール（BOHOL）島で暮らす友人からのメールでした。

高校時代から音楽バンド「ごきげんバンド」を結成しましたが、彼がドラムとコーラス、私がギターとボーカル、もう1人がベースとコーラスです。

日本語が表示できるパソコンがないため、アルファベットで「hisasi buri dane」のように書いてメールをくれます。



最近では日本語が表示できるパソコンが置かれたネットカフェがあり、私のこのブログをネットカフェで毎日読んでくれるとのこと。私はGoogle Analyticsで毎日スプラムホームページへのアクセス解析をしています、フィリピンからのアクセスがあり、やはり彼だったのかと思いました。

青春とともに歩んだ友人が世界からこのブログを読んでくれる。本当に嬉しい限りです。

TO SHOJI

ituka BOHOL he ikuyo. 13nennkann mo sundeiru sima,soreha soreha miryoku teki na kotodesyou. ore ga utau kara, mata, sokkyou de hamotte kureyo na. kinoedade jimennwo tataite rizummu wo torinagara sa. KOJI YORI

関連記事



## 竹内幸次のプライベート系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・25（月）

---

笑顔は最大のおもてなし

**SPRAM**

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は新横浜プリンスホテル行われるTKC神奈川会の秋期大学で税理士対象に講演「中小企業の経営革新の事例と税理士の役割」をします。税理士の方々が400人ほど聴講して下さるとのこと。頑張ります。

TKC 神奈川秋期大学

## 中小企業の経営革新の事例と税理士の役割

2006年9月25日(月) 14:00～15:15(75分)

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 takeuchi@spram.co.jp

ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 「経営革新」とは～中小企業新事業活動促進法から～	1
2. 経営革新の手続	1
3. 中小企業新事業活動促進法による経営革新計画の承認制度	1
4. 計画承認の状況	2
5. 中小企業が取り組む経営革新の内容	4
(1) 新商品の開発又は生産	4
(2) 新役員の開発又は提供	4
(3) 商品の新たな生産又は販売の方式の導入	4
(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	4
6. 経営革新の事例	5
(1) 藤沢市の日社(ソフトウェア業)	5
(2) 町田市のD社(製造業)	5
(3) 茅ヶ崎市のG社(サービス業)	5
(4) 横浜市のY社(小売業)	5
7. 承認を受けるために	5
8. ミッション、ビジョン、ストラテジーを明確にする	5
9. すべての戦略はSWOT(スワット)分析からスタートする	6
10. ポジショニングを明確にする	6
11. 経営戦略の全体像を描く	7
12. バレンスアカードを活用して経営革新する	9
(1) バレンスアカードとは	9
(2) 戦略マップを作る	10
(3) アクションプランに落とし込む	10
13. バレンスアカードを経営革新に活用する前提	11
14. 好業績企業の特性～差別化戦略が基本～	12
15. 企業戦略(基本戦略)	12
16. 財務の視点での確に経営革新を実現するための知識の例	13
17. 顧客の視点での確に経営革新を実現するための知識の例	14
(1) 顧客(Market)と商品(Product)の組み合わせ	14
(2) トrend対応	14
18. 業務プロセスの視点での確に経営革新を実現するための知識の例	15
(1) 製造業の付加価値はここから生まれる	15
(2) QCDへの対応と経営パフォーマンス	15
19. 組織と人材の視点での確に経営革新を実現するための知識の例	16
(1) 人材育成と売上高の伸び	16
(2) 部下のやる気を引き出す	16
20. 税理士の役割	16

今日は何度も書いているテーマですが、接客と笑顔についてです。先日家族で横浜のファミレスに行ったとき、正社員と思われる30代の男性店員の接客が最低でした。

- ・水を持ってきたときに「いらっしやいませ」とも何も言わない
- ・料理を持ってきたときにも笑顔が無い

また、レジでも合計金額を言葉で顧客に告げない。「POSレジを見れば金額が表示されているだろ」とでも言いたいのでしよう。

でも、アルバイトと思われる20代の店員は、普通に軽く笑みがあり、普通に言葉を交わしてくれます。有名はファミレスチェーンですが、おそらく「接客こそ最大の商品」という商売の基本を経営者も認識していないのでしょうか。増量とか、カロリー表示とか、そのようなことをしても、笑顔が作れないようではプロ失格です。

中小企業経営者の皆さん、笑顔が商品であることを再認識しましょう。そして自社のスタッフが自然な笑顔を作れているかをチェックしましょう。大手企業の経営にスキがあるとなれば、この笑顔を忘れた接客です。

言い古された、簡単な、常識的な領域に経営改善のポイントがあるものです。勇気をもって、中小企業のよさを発揮していきましょう！

## 関連記事



竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・26 (火)

---

## 起業家から学ぶ

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨日は新横浜でのTKC 神奈川会秋期大学の講演に550名の税理士等が参加されました。TKCの組織力は凄いと感じました。

今日は横浜関内で起業家への法人化等のコンサルと、午後は川崎でデザイン業へのWeb販売コンサルをします。夜は川崎創業支援セミナー受講の皆様との懇親会です。

今日は起業家と従来の中小企業との違いについてです。

日頃、IT等を使った起業家への具体的なコンサルティングをしているのですが、勿論、従来からある中小企業のコンサルティングもしています。以下は私が感じる、起業家と従来中小企業の違いです。

#### (1) 従来の中小企業

- ・ 経営者の人柄で経営する
- ・ パソコンやWeb等のITは特別なこと
- ・ 社内の雰囲気は沈滞気味

#### (2) 起業家

- ・ ビジネスモデル（事業の仕組み）で経営する

- ・パソコンやWeb等のITは使って当然なもの
- ・社内の雰囲気は活気がある

他にもありますが、思いついたものを挙げました。起業家やベンチャー企業は先輩中小企業から学びます。また、従来中小企業も起業家から学ぶべきことがあるように思います。

経営は常に仕切りなおし。最大の敵はマンネリと自己満足。従来中小企業の経営者の皆さん、今御社が生まれ変わったとしたら、それでも今の経営をしますか？それとも今と異なる経営をしますか？

#### 関連記事



竹内幸次の経営革新系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・27（水）

---

## ラゾーナ川崎プラザ、オープン！

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨夜は川崎創業支援セミナーの皆様との懇親会でした。あっという間の3時間。楽しかったです。

今日は東京御徒町の中小企業のWeb販売のコンサルと、午後は川崎百合が丘での新規開業者への集客コンサル、夜は神奈川県辻堂でのコンサルティングをします。

今日は来る2006年9月28日にグランドオープンする川崎市の新ショッピングスポット「ラゾーナ川崎プラザ」の紹介です。昨日26日にオープンしました。

JR川崎駅と隣接しています。昨日は雨でしたが傘いらずです。川崎駅の改札を出て左に向かうと、一直線にラゾーナに伸びるストリートが見えます。このまっすぐな道がなんとも気持ちいい。

3つのゾーンがあります。広大です。ビッグカメラは本当にビッグだし、本の丸善も大きい。テーマは旅と食と音楽。川崎らしいです。総事業費450億円、年間売上高は600億円を計画しているとのこと。

中に入ると、飲食店が多いこと。店舗数は287で、駐車場台数は約2,000台も。また、34階建ての高層マンションも併設される予定であり（既に完売とのこと）、思わず住みたくなってしまいました。いいですよ、ここ。

武蔵小杉の再開発、川崎駅のミュージアムとラゾーナ。川崎市のイメージはここ数年で大きく変化しています。個人的な感想ですが、先日横浜駅東口にオープンしたBAY QUARTER YOKOHAMAと比べると、ロケーションは海風を感じられるBAY QUARTER YOKOHAMAの勝ち、ショップと飲食店の数ではラゾーナの勝ち、という感じです。

ラゾーナ川崎、皆さんの川崎のイメージを一新することでしょう。ぜひ週末はお寄り下さい。いやいや、ラゾーナを目的にお出かけ下さい。



▲改札を出ると左側に伸びる道が気持ちよい



▲入り口には雨天なのに多くの人が



▲専門店が並ぶショッピングゾーン



▲オープンカフェもあります



▲中央のこのスペースがなんとも気持ちいい



▲ビッグカメラ等の大型店舗も多い



▲吹き抜けて開放感がある



▲雑貨店もある



▲各種のイベントが行われる中央の広場



▲晴ればとても気持ちよい時間が過ごせるでしょう

ラゾーナ川崎

<http://www.lazona-kawasaki.com/index.shtml>

街づくりのコンセプトと街の名称について（東芝）

[http://www.toshiba.co.jp/about/press/2005\\_02/j0201/shiryō.htm](http://www.toshiba.co.jp/about/press/2005_02/j0201/shiryō.htm)

関連記事



竹内幸次のまちづくり系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・28（木）

---

## 安全管理をアピールする

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。横浜の中小企業診断士の竹内幸次です。昨日はスプラムのホームページ（<http://www.spram.co.jp/>）が10万アクセス突破しました！先日のブログ10万アクセスに続き嬉しい達成です。

今日は埼玉県大宮のソニックシティで埼玉県内の商工会の経営指導員等を対象の講演「創業支援のポイント」をします。夜は川崎市役所で武蔵小杉地区の商業ビジョン策定の打合せをします。

埼玉県商工会連合会／経営指導員等研修会

# 創業支援のポイント

2006年9月28日(木) 10:00～12:30(2.5h)  
 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 takruchi@spram.co.jp  
 ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 「創業指導」と「創業支援」	1
(1) 指導	1
(2) 支援	1
2. 創業タイプ別の指導	1
3. 創業の魅力	2
4. 今、「起業家」が求められる～過去にない創業のチャンス～	2
(1) 開業率と廃業率	2
(2) 開業率が高い業種	3
(3) 女性による創業の動向	3
(4) 性別による業種の違い	4
(5) 高齢者による創業の動向～増加する高齢創業希望者・準備者～	4
(6) 開業後の経過年数と事業期の生存率	4
(7) 経営組織別に見た新規開業企業像～小売業、飲食店等で個人形態が多い～	5
5. 起業家が遭遇する困難	5
6. 失敗の事例	6
7. 成功する起業家のタイプ	6
8. 好意形成の4原則	6
9. 創業までのプロセス	7
10. 事業プランを立てよう	13
11. マーケティング戦略を立てよう	15
(1) 経営資源と主な経営戦略	15
(2) 営業部門が担うマーケティング戦略は 4P で構築する	16
(3) Product(製品)戦略の内容と優位性	16
(4) Price(価格)戦略の内容と優位性	17
(5) Place(立地、流通)戦略の内容と優位性	18
(6) Promotion(販売促進)戦略の内容と優位性	19
12. 一般的なビジネスプラン(事業計画書)の項目	19

## ▲創業や起業支援のポイントを講演します

今日の話題は商店の安全管理のアピールに関してです。最近  
 は、スーパーマーケットでは以下のような管理表を多く見かけ  
 るようになりました。

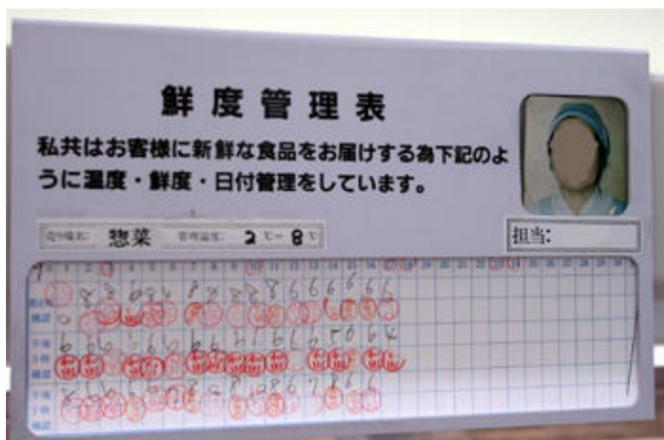
・顔と名前を表示した安全管理のアピール

スーパーマーケット等では常識となりつつありますが、未だに中小店ではあまり例がないように思います。

「管理表って、うちは小さな店だから、管理者は店主以外にはいないのだから、顔写真を掲示する必要もないだろう」と感じることでしょう。でも、やはり掲示すると顧客は安心するものです。

LOHAS（ロハス = Life styles Of Health And Sustainable = 健康的で持続可能なライフスタイル）な生活を送る人は安全性が確かなら価格が3割高くて喜んで買うとのアンケート結果があります。

安全性の積極的なアピールは、今の日本では最大の価値創造活動であり、顧客サービスでもあるはずです。



関連記事



## 竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・29（金）

---

## 地元の特徴を活かす

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎で中小製造業の経営革新計画作成へのコンサル、午後は横浜青葉台でのホームページリニューアルのコンサルをします。

今日は地元の特徴を活かすことについてです。

先日、コンサルに行った鹿児島空港に無料の足湯がありました。飛行機から降りて、バスを待つ間に、靴を脱いで足の温泉に入る。とてもいいですね～。

写真を撮っていたのは私だけではありません。多くの観光客やビジネス客がデジカメでパチ。そして、このようにブログで話題になる。

地元の情報を「話題」にまでもちあげて、地域を全国区にしていく。とてもよいことですね。

皆さんの地区には、地域資源を話題化していますか？能動的に話題にする仕掛けを作っていきましょう。活かせる地域資源はあるのに、アピールすることを忘れていませんか？



▲鹿児島空港にある足湯



▲無料で誰でも利用できる。こうして地域の魅力がアピールされる

関連記事



竹内幸次のまちづくり系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・09・30（土）

---

## ブログのアクセス数が伸びる時

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日はスプラムの事務所で10月7日（土）の横浜ワールドフェスタ・ヨコハマ2006での調査事業の打合せをします。夜は中小企業診断士の同期（1995年登録）と情報交換します。

ブログ（ビジネスブログ）のアクセス数の伸びについてです。

先日累積のアクセス数が10万を超えたことを記事にしましたが、その後も順調に1日のアクセス数が伸びています。

私の場合、以下のようなことをするとブログへのアクセス数が伸びるようです。

#### （1）講演後

聴講された創業者や経営者がアクセスする

#### （2）雑誌等に掲載された後

日経系のベンチャー雑誌等への掲載後等に読者がアクセスする

#### （3）中小企業へのコンサル後

私のブログに経営のヒントが多いと感じて頂いた起業家や経営者は、一晩で多くの過去記事を読んで下さることも多いようで

す（ありがとうございます）

#### （４）話題の施設の記事を書いた後

最近ではラゾーナ川崎の記事を書いた時に伸びました

日付	閲覧数	アクセスIP数	ランキング
9/29(金)	818 pv	371 ip	540位(643452 BLOG中)
9/28(木)	708 pv	420 ip	461位(642837 BLOG中)
9/27(水)	618 pv	299 ip	827位(642180 BLOG中)

▲ここ3日のアクセス数。安定的な1000PV（閲覧数）超えはまだまだか…

他にもアクセスが伸びる理由があるのですが、今後の私のコンサルやブログ系セミナー等の際には整理してお伝えできると思います。ご期待下さい。

よくあるブログランキング等へは一切エントリーしていませんが、多くの皆様に読んで頂き、嬉しいとともに気が引き締まる思いです。

#### 関連記事



竹内幸次のIT系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・01（日）

---

## 日経キャリアマガジンの取材

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は横浜鶴見のスプラム事務所で調査事業の打ち合わせと、その後は日経キャリアマガジンのインタビューを受けます。

日経キャリアマガジンの12月号で、資格取得に興味がある20代ビジネスパーソンを対象にした、資格特集を組むそうで、その中で独立中小企業診断士として掲載されるようです。

私はサラリーマン時代は小さな一部上場企業の広報室に勤務していたので、取材やインタビュー、写真撮影をよくしました。このようなインタビューの依頼を受けると、当時の自分から依頼されているようで断ることができません。

現在の仕事内容や中小企業診断士業務のエピソード等を話します。掲載誌、書店等で見かけたら見てやってくださいね。

日経キャリアマガジン

<http://www.nikkeihr.co.jp/careerm/>

関連記事



竹内幸次のプライベート系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・02（月）

---

## 説明して、自分をプロデュースする

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は岐阜県の各務原商工会議所の企業間連携情報推進モデル・意識開拓セミナーで講演「今、繊維がおもしろい！～情報活用で繊維も生残れる～」をします。

各務原商工会議所／企業関連情報推進モデル・意識開拓セミナー

# 今、繊維がおもしろい！

## ～情報活用で繊維も生残れる～



2006年10月2日(月) 15:30～15:30(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 takouchi@spram.co.jp ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>

1. 繊維産業のIT(EDI)利用状況 .....	1
(1) 貴社はEDI(企業間電子データ交換)を利用していますか? .....	1
(2) 貴社がパソコンを活用している業務分野は何ですか? .....	1
(3) EDI 実施の目的は何ですか? .....	2
(4) 情報化が進展すれば改善されると考えられる取引慣行について .....	2
(5) パソコン活用に問題点がある場合、それはどのようなことですか? .....	2
2. 情報を活かした連携づくり .....	3
3. 連携組織によるIT活用の全体像 .....	7
4. 組合 EC (Electronic Commerce＝電子商取引)の類型と事例 .....	8
(1) 組合等の情報発信 .....	8
(2) 共同仕入への活用 .....	8
(3) バーチャルモールの展開等共同販売への活用 .....	9
(4) マッチングサイトの運用 .....	11
5. 情報を活かした新しい市場づくり .....	12
6. BtoB、BtoCとは .....	13
7. 儲けのネタ探し .....	14
8. 連携情報推進モデルとは .....	15
(1) 事業の概要 .....	15
(2) 事業の目的 .....	15
(3) 期待される効果 .....	16
9. ホームページ開設に必要な通信回線、プロバイダ、レンタルサーバー等 .....	16
10. 自社の強みを生かしたネットショップにする .....	17
11. 自分で作りますか、外注先に頼みますか? .....	19
12. 単独ショップにしますか、モール(電子商店街)に出店しますか? .....	20
13. 担当者には、このような仕事があります .....	20
14. テレンドと消費者行動から何を売るのが決めよう .....	21
15. ブログで自社情報を発信しよう .....	22

### ▲ 2時間の講演をしてきます

今日はセルフプロデュースに関してです。私もそうですが、自分自身が商品であるビジネスの場合、自分のことを「私はとてもよいコンサルタントで、私のコンサルは確実に成果をもたらしますよ」等と言うことはできません。なんか嘘っぽいですよ。

しかし、もしプロデューサー（制作者）が別にいたとしたら、「竹内さんは、とてもよいコンサルタントで、竹内さんは確実に成果をもたらしますよ」等と言うことはできます。なんか本当っぽいですね。

実力があるにもかかわらず、まだ十分に成功していない人ほど、他人にプロデュースされたいと感じるかもしれません。誰かが自分を持ち上げてくれたら…、と。でも、残念ながら最初のプロデュースは自分自身が行わなければならないのです。

「私はとてもよい〇〇です」と言わなくても、そのことを周囲に理解して頂くためには何が必要か？それは「説明」しかありません。どんな説明をするべきかは業種により異なりますが、まずは「説明」です。

- ・使っている素材のことを説明する
- ・作り方の特徴を説明する
- ・その作品で自分がこだわった箇所を説明する
- ・店舗や工場のある場所の利点を説明する
- ・経営者の方針を説明する
- ・アフターサービスの特徴を説明する
- ・過去の販売実績を説明する

説明は自社のことを過剰に知らしめる行為ではなく、顧客に安心感を与え、顧客の不安を少しでも減らすことができる行為であると考えましょう。つまり説明することはでしゃばりではなく、顧客本位経営の現われなのです。

多くの中小企業のコンサルをして感じることは、説明不足です。起業家・中小企業の皆さん、もっともっと説明をしましょう！

#### 関連記事



竹内幸次の起業・創業支援系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・03 (火)

---

## ウイルスバスター2007の動作

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨日は岐阜で講演でしたが、新幹線内でもエッジが切れず、どうにかメール交換くらいはできるので集中して仕事ことができました。それにしても、移動中にバリバリ仕事する人もいれば、ビールを飲んで口をあけて寝てしまう人もいて興味深いですね。



▲昨日の岐阜県の各務原商工会議所からの眺め

今日は横浜関内での起業家へのWebコンサル、午後は川崎でデザイン業のコンサル、夜は川崎武蔵小杉の商業ビジョンづくりの仕事を行います。今日も3本、頑張ります。

今日の話は2006年9月22日発売された「ウイルスバス

ター2007 Trend Flex Security」についてです。

以前のバージョンを使用している場合には無料でバージョンアップすることができます（ネットでのダウンロードの場合）。また、新規使用の場合でも30日間は無料で使用できます。

以下は私がウイルスバスター2007を使用した感想です。

#### （1）改良されたと感じる点

- ・ 今回のバージョン2007からは1つのシリアル番号で家庭内や同一個人が使用するパソコン3台まで使用することが可能になった。今や複数のパソコンがあることが多いので、これは嬉しいこと
- ・ Web上でのバージョンアップ作業が簡単になった

#### （2）残念だと感じる点

- ・ ウイルスバスター2007を起動すると右側におせっかいなポップアップ画面がでるようになった
- ・ ネットからのバージョンアップ直後の再起動後に自動的にウイルスバスター2007が起動しない（次からは自動起動します）
- ・ ブラウザの起動がほんの少し遅くなった

私はThinkPadを数台使っていますので、ウイルスバスター

2007とウイルスバスター2006を入れて動作比較をしてみました。

ThinkPad X60s…ウイルスバスター2007をインストール

ThinkPad X60 …ウイルスバスター2006をインストール

パソコンを起動してから、ブラウザ（IE6）を起動させると、ほんの少しですがウイルスバスター2007のThinkPadの方が遅いです。でも初回起動時に多少感じる程度なので、重たくなったと嘆くほどではありません。

WindowsXPの起動時間、ワード、エクセル、フォトショップ、RSSリーダー等のアプリケーションの起動時間はまったく影響なく、2006の時と同じでした。

最近ではセキュリティ系のソフトが安くなりましたよね。1つのシリアルで3台までOKというこは、単純に考えて顧客数が変わらなければ売上高は1/3になります。この市場が激戦であることと、顧客を囲い込む戦略なのだと思います。

未だにウイルス対策ソフトがないパソコンを使っている中小企業にたまに遭遇します。ウイルスバスターは個人名義なら3台までOK、他のソフトは数年間無料等と価格が格段に安くなりましたから、ぜひ導入下さい。



▲ウイルスバスター2007の画面。右側にポップアップのような画面が…

トレンドマイクロ

<http://www.trendmicro.co.jp/home/>

関連記事



竹内幸次のインターネット・パソコン系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・04（水）

---

恥ずかしい、という美しい気持ちを

**SPRAM**

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は埼玉県熊谷市で講演「経営革新計画の作り方」をします。5時間です。夜は川崎武蔵小杉の商業ビジョン策定の仕事をします。

埼玉県商工会連合会／経営指導員等研修会

# 経営革新計画の作り方

2006年10月4日(水) 10:00～18:00(5h)

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 takeuchi@spram.co.jp

ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 経営革新の手順.....	1
2. 経営戦略の全体像.....	4
3. 経営上の問題点と営業活動の難しさ.....	6
4. マーケティング戦略の重要性～短命化するヒット商品～.....	6
5. 中小企業が取り組む経営革新の内容.....	7
6. 中小企業新事業活動促進法による経営革新計画の承認.....	8
7. QCDへの対応と経営パフォーマンス.....	19
8. 販売活動の経営革新への効果～売り方のイノベーションも重要である～.....	20
9. 開発・生産・営業の連携～開発・生産・営業の一体化した取組が必要～.....	20
10. 企業規模別営業目標の設定方法.....	21
11. 売上目標の設定と売上高増加率.....	21
12. 中小企業の自社ブランドの役割.....	22
13. 自社ブランドを持っている企業の割合.....	22
14. 好業績企業の特性～差別化戦略が基本～.....	23
15. 企業戦略(基本戦略).....	23
16. バランススコアカードを活用して経営革新する.....	27
17. 戦略マップとは.....	33
18. バランススコアカードと戦略マップとの関係.....	35
19. 経営戦略とバランススコアカードの全体像.....	35
20. バランススコアカードを活用した事例.....	36
21. バランススコアカードを営業革新に活用する前提.....	37
22. 財務の視点で的確に営業革新戦略を実現するための知識.....	38
23. 顧客の視点で的確に営業革新戦略を実現するための知識.....	40
24. 業務プロセスの視点で的確に営業革新戦略を実現するための知識.....	42
25. 組織と人材の視点で的確に営業革新戦略を実現するための知識.....	46
26. 競争戦略～競合者の認識.....	52
27. 競争戦略の類型.....	52
28. 競争市場戦略.....	53
29. 実践のためのアクションプラン.....	54

## ▲5時間の講演です

今日は「恥ずかしい」という感覚についてです。最近は公共の場所で「ベタ」っと座ってしまう女性も増えてきました。多くは中高校生です。これはとても残念であり、醜いものだと思います。

社会との関連で自分を見ることが減ってしまった今、自分さえ

良ければよいという風潮が広がりすぎたように思います。

写真は先日オープンした川崎市の新しいショッピングエリアであるラゾーナ川崎でのものです。新しい街ができた、こんなにセンス良いショップができた、美味しい飲食店が増えた、やっとなデートできるスポットができた等と、多くの利用者が喜ぶ一方で、最上階のデッキで「ベタ」っと座る高校生。あぐらをかいて座り、化粧をしています。

「恥ずかしい」という気持ちは自分の部屋にいた時には感じない感情です。社会に出て、他の人の視線を感じた時に出てくる感情です。常識的な行動や思考、容姿、服装とは異なる…と感じたときに、一般には「恥ずかしい」という感情が生まれるものです。

つまり「恥ずかしい」と思うということは社会性がある証拠なのです。美しいですね。恥ずかしさを感じない＝社会との関係への認識が希薄、ともいえます。

躰（身が美しいと書いて「しつけ」。なんとキレイな日本語！）、マナー、紳士のふるまい、配慮、気遣い、おもいやり、等のキーワードは私が感じる重要キーワードです。ビジネス的にもこの領域には大きなチャンスがあると感じています。

汗をかいて頑張ることが美しく、そして「恥ずかしいこと」という高尚な感覚が復活する社会にしたいものです。



▲平日でも混みあう川崎のラゾーナ



▲あぐらです。地べた座りです。化粧です…

関連記事



竹内幸次の経営のヒント系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・05（木）

---

## 認知された情報も真実

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は横浜関内で中小企業のWebコンサルと、午後は横浜鶴見の製造業でホームページリニューアルのコンサルをします。

今日は真実に関してです。真実という言葉はよく使われていますが、よく考えてみると、以下のような解釈ができると思います。

- (1) 客観的真実
- (2) 認知的真実

(1) は、「人は加齢する」のように、誰もが否定できない真実。(2) は「空は青い」のように、その色を青と認知しているから青なんだ、という類の真実。

例えば「中小企業の製品はデザイン性がいまいち」という認知的な真実があった場合、それでも売り手の中小企業は「当社のデザイン性は高い」と考えているかもしれません。

- ・顧客が認知する真実を知ること

これはとても大切なことです。企業側が客観的な測定データや

公的機関等の検査の結果等を添付したとしても、それがどのように顧客に伝わるかで、真実は変わってしまうのです。

・発信ではなく、受信されて理解された情報が真実

ということも事実です。御社のホームページや商品案内書、顧客にどのように理解されているか、もっと気にしてよいと思います。情報は発信者よりも受信者の解釈が何よりも重要です。



関連記事

竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・06（金）

---

## ワールドフェスタ・ヨコハマ2006へ

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。雨ですね。今日は東京都東久留米市の中小企業のWebショップのコンサルと、午後は横浜関内での起業家へのコンサル、夜は川崎商工会議所での創業支援セミナーの講師をします。

今日は横浜市や横浜商工会議所等で組織する実行委員会が主催する「ワールドフェスタ・ヨコハマ2006」の案内です。

明日からの10月7日（土）と8日（日）の2日間、横浜の山下公園周辺で行われます。今年のテーマは「食べて遊んで世界の旅」です。2日間で40万人以上もの来場者が見込まれています。

私の会社スプラムは、この会場内で来場者へのアンケート調査を請け負っています。

明日には大雨も通り過ぎるようです。秋のいい季節、世界の味に触れてみては如何でしょうか？7日（土）は私も会場におります。ぜひお越し下さい！



ワールドフェスタ・ヨコハマ2006

<http://www.yokohama-cci.or.jp/worldfesta/2006/index.htm>

## 関連記事



竹内幸次の商業活性化系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・07（土）

---

## 周囲に気を配ろう

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。晴れました！今日から3連休の方も多いのですね。今日私は横浜山下公園でのイベント「ワールドフェスタ・ヨコハマ2006」での来場者調査の仕事をします。楽しいイベントですから時間がある方はぜひお越し下さい。

今日は周囲への配慮についてです。電車内でのマナーが悪い、わき見運転、警察官の飲酒運転等と、連日のようにニュースになっているように思います。昔からこのような事柄や不祥事はあったのですが、最近はとくに増えているように思います。

理由には、

- ・自分だけの世界に入り込めることが増えた

こともあると思います。私が高校生のときにはソニーのウォークマンが唯一、自分の世界に入り込めるツールでした。

今では、iPod、パソコン、車内、自宅でのプロジェクター映画、ゲーム等の増加や、1人暮らしをする人の増加、家族と住んでも小学生の頃からの自分の部屋を与えられる等と自分空間が増えています。

また、スーパーマーケットやコンビニでは個食が増えており、4人家族であっても、父は和食、母は洋食、娘はパスタ、息子はカップ焼きそば等と、皆で同じ料理を食べることも減りつつあります。この現象はファミレスで注文するメニューでは既に一般的です。

自分の世界を持つことは意思の自律でもあり、よいことだと思いますが、社会性や周囲への配慮とトレードオフ（引き換え）になってはいけません。

本当の意味で社会に迎合せず自分の意見を持っていれば、一步譲って社会のマナーや規範に行動を委ねることはむしろできるはずで

す。本当の自分が見出せないから、そのことに自分自身が憤っているから、無理して社会のルールを破ったり、自分のみの個人プレーをして、いかにも「自分は個が確立されている」と周囲に思わせたいのかもしれませんが。寂しい人ほど、ルールを破るものだと思います。

社会のマナーを守ることは、実はとてもかっこよいことです。どんなに周囲と同じ行動をしていても、個性がある人は、その社会の中で輝けるはずで

す。周囲への気配り。今の日本はとても低い水準になってしまったように思います。まずは自分の身の回りから改善しましょう。

## 関連記事



竹内幸次の経営のヒント系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・08（日）

---

## 横浜の魅力が凝縮された山下公園

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。とてもいい天気ですね！朝から空の青さが濃いです。

今日は休日的な話題です。

横浜の山下公園で10月7日（土）と今日8日（日）の2日間、ワールドフェスタ・ヨコハマ2006というイベントが開催されています。昨日は私の会社スプラムが調査員5人とともにアンケート調査をしました。2日で40万人以上が来る、と本当に実感するほどの人出でした。

今日8日（日）も開催されていますから、山下公園、ぜひ行かれてみてくださいね。高層ビルとショッピングセンターが多い「みなとみらい」とは一味違った深みがある公園ですし、何年も変わらないホテルニューグランドやイチョウの街路、最高ですヨ。私は山下公園から見るホテルニューグランドの風景が大好きです。



▲大好きな風景。マリントワーやニューグランドがフレームに



▲ホテルニューグランド。伝統、歴史、横浜を象徴する建物



▲「横浜港」を感じるユニークな芸術？



▲ワールドフェスタ・ヨコハマ2006は楽しい世界食イベント



▲見せて魅せるのもイベント満足度につながります



▲ペット同伴も多い。犬も満腹で昼寝



▲レクサス山下公園店でLS460を見てニコニコ。いい車です

#### 関連記事



竹内幸次の横浜の魅力系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・09（月）

---

## モノクロの横濱、ニューグランド

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日も快晴です。この3連休は天候に恵まれましたね。横浜では山下公園、赤レンガ倉庫、元町・中華街等、どこも大賑わいです。

今日はモノクロで撮ったホテルニューグランド中心の横浜のスナップです。横浜ではなく横濱という雰囲気を感じました。CANON EOS Kiss DX、レンズは50mmF1.8です。

山下公園前のニューグランドは昭和初期にできたホテル。当時としては珍しいヨーロッパスタイルの本格的ホテルでした。本格的なつくりの正統派ホテルは、その後の年月が内装を、外観を、建物内の空気感を磨きあげました。横浜が世界に誇れる魅力の1つです。

私は各地で商業まちづくりの仕事もしますが、やはり地元で根付く伝統資源を活かすべきだと再認識しました。



▲山下公園とニューグランド新館。新館も重みを帯びてきた



▲いたずらに色は使わず、控えめで明朝体の文字が品格を醸し出す



▲80年間も変わらぬロゴは筋の通った熟年紳士のよう



▲街路に向けたウインドウ



▲山下公園近くの赤レンガ倉庫。ランドマークタワーと重ねた



▲古い貨物船。さび付いた船体にも味が出る



▲港に面した店。大栈橋付近。カーテンの東ね方がいい



▲山下公園前のイチョウ並木で。重厚なビッグバイク

#### 関連記事



竹内幸次の横浜の魅力系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・10（火）

---

## 人材確保難時代の中小企業

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜関内で中小企業のWebコンサルと、午後は横浜瀬谷で中小製造業のWeb構築コンサル、夜は神奈川県津久井で講演「中小企業のブログ活用戦略」をします。

## 中小企業のブログ活用戦略

2006年10月10日(火) 19時30分~21時30分(2h)

経営コンサルタント 竹内幸次

株式会社spram代表取締役 中小企業診断士

www.spram.co.jp taketech@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. インターネットというマーケット(市場)を知ろう.....	1
2. EC 大賞 2005「北国からの贈り物」を研究してみましょう.....	4
3. SEO(Search Engine Optimization=検索エンジン 適正表示)の基本.....	5
(1)「TITLE」と「META」に顧客が検索に使うキーワードを入れる.....	5
(2) 自社のメタタグ.....	5
(3) PageRankをあげるために「リンクされている数」を増やす.....	5
(4) キーワードの出現頻度を上げる.....	6
(5) 有効度が高いキーワードを使う.....	6
(6) その他.....	6
4. アクセス解析.....	7
5. ビジネスブログで自社をアピールしよう.....	8
(1)「ブログ」とは.....	8
(2) ブログと従来のホームページ、掲示板との違い.....	9
(3) 従来のホームページの更新は少々面倒!.....	9
(4) ブログの更新はとっても簡単!.....	10
(5) ブログを経営にこう使え.....	10
(6) ブログを開設する場所(サーバー).....	13
(7) GW2Hでブログのアウトラインを決める.....	14
6. コメントとトラックバックとは.....	14
7. ブログ開設までのステップ.....	15
8. ブログのマネー.....	16
9. ビジネスブログのSEO(検索エンジン最適化).....	18
10. カテゴリーを分けて分かりやすくする.....	19
11. 中小企業のブログ事例.....	21
12. コメントスパム/誹謗中傷コメントへの対処法.....	21
13. SNS(Social Networking Service)によるアピール.....	22
14. 音声・動画ブログで話題性をアップさせる.....	23
15. ブログを書き続けるコツ.....	23

今日は中小企業の採用についてです。最近は大企業の経営者の9割が景気は回復していると認識しており、これにより多くの大手企業の採用意欲は盛んです。来年2007年に団塊世代が大量退職するので尚更です。

この影響と、学生の大企業志向の強まりを受けて、多くの中小企業では採用に滞ることが多くなってきました。

中小企業においては、採用時には以下のようなことを留意しましょう。

- (1) 学生や勤務希望者から、会社が「選ばれる」時代になっている。人を選べる時代は終わった
- (2) 労働条件には現れない活力が職場にあることを説明する
- (3) 「将来は〇〇な企業になる」等のビジョンを熱意をもって伝える
- (4) 甘い雰囲気職場ではなく、厳しい面もあるが従業員が成長できる仕事を与えられることをアピールする

採用難時代ですが、中小企業においては、採用に向けて自社のビジョンや職場の魅力を考え直すきっかけにするチャンスだと考えましょう。中小企業の皆さん、未来志向で行きましょう！



▲沖縄のガラス職人の職場。とても辛い職場でも若者が集まる魅力がある

失業率・有効求人倍率（日経景気ウォッチ）

<http://www.nikkei.co.jp/keiki/shitugy/>

関連記事



竹内幸次の人事・組織系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・11（水）

---

## 連携の前提は自立

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜東戸塚の中小企業の新規事業展開に関するプロモーションのコンサルと、夜は川崎で後継者育成塾の打合せをします。

今日は最近の中小企業に必要であり、有効な経営戦略の1つである連携についてです。連携の仕方には以下のような類型があります。

#### （1）何らから強みを持つ企業同士が連携する

とても有効であり、これこそ、今後の日本の中小企業の方向だと思います。中小企業新事業活動促進法という法律でも新連携という言葉を使って中小企業が中心になった連携を支援しています。

#### （2）何も強みがない企業が集まって連携する

効果がない訳ではありませんが、（1）と比べると、他社を過剰に頼る企業も見受けられ、全体的な効果が低くなる可能性があります。

「誰かと手を組めば、どうにかなる」という発想が効果を生む

のは、連携先に提供できる強みがあることが前提です。

設計、製造、販売、メンテナンス、販売ルート、経営ノウハウ等、強みを持つ分野はどのような分野であっても構いません。ぜひ経営のエネルギーを集中させて「自社の強み」を育てていきましょう。

### 関連記事



竹内幸次の経営革新系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・12（木）

---

## 専門性ある中小企業診断士

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎市の中小企業のコンサルと、午後は神奈川県中小企業再生支援協議会での再生支援会議、夜は辻堂での中小企業のコンサルをします。コンサル3本の日です。中小企業診断士らしい業務の1日です。

今日は中小企業診断士の専門性についてです。起業家や中小企業経営者の皆様の中には、「企業経営をしてみようかな」と思い始めた時に、はじめて中小企業診断士という国家資格者がいることを知った、という人も多いことでしょう。税理士や弁護士等の他の資格と比べると一般からの知名度は残念ながら低いようです。

中小企業診断士という資格制度は過去に何度か変更されてきました。私が勉強を始めたのは1993年。国に登録したのは1995年4月です。当時は、鉱工業部門、商業部門、情報部門という3つの受験区分がありました。私は商業部門で受験して合格しました。

現在の中小企業診断士の受験には当時あったような「部門」はありません。どの中小企業診断士でも一様に、経営戦略のこと、マーケティング戦略、人事管理、財務会計、生産管理、店

舗レイアウト、経済学、経営法務等の知識がビッシリと詰まっています。

私は中小企業診断士で独立後10年間、資格の学校TACという予備校で中小企業診断士の講師をしましたから、今の中小企業診断士が如何に幅広い知識があり優秀な人が多いのかをよく知っています。

でも先日、ある人がこのようにコメントしたことが印象的でした。

・部門制が廃止されてからは、その中小企業診断士がどのような分野に強いのか、分かりづらくなった

確かにこれはあると感じます。独立直後の私は商店街やお店のコンサルをよく担当させて頂きました。これは私が商業部門であったからです。

私ども中小企業診断士が自分の専門分野や得意分野を明確に示すことは勿論ですが、経営者の皆様も「ところで、〇〇診断士さんの得意分野は何になりますか？」等と確認するようにしてください。

よい中小企業診断士との出会いは、起業家、中小企業経営にとってとても重要なことだと認識しています。皆様は自社に合う中小企業診断士ともう出会っていますか？

## 関連記事



竹内幸次の経営革新系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・13 (金)

---

## 講演を依頼する講師の探し方

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京茅場町の全国中小企業団体中央会での組合データベースに関する会議、夜は川崎創業支援セミナーの仕事があります。

今日は講演をする際の講師の探し方についてです。クチコミ等から講師を探すことも多いと思います。また、どんな人がどのようなテーマで講演できるのかが分からないという場合も多いことと思います。

そのようなニーズに対応したのでしょう、最近では講演・講師の派遣業が本当に多くなったように思います。多くはWeb上で簡単に条件に合った講師を見つけることができます。

私も先日、誘いを頂いて以下のサイトに登録しました。登録された講師の顔の表情がとても豊かです。

講師.com

<http://kouen.com/>

このサイトを見ると、本当に色々な講師・講演があるのだなあと感じます。この中で私の特徴は、「現場での経営コンサルティングと講演・講師の仕事がバランスよくさせて頂いてい

る」ということだと思っています。

経営者の皆さん、組合や団体・グループ等で講演の際には、上記のサイト、ご活用ください。

#### 関連記事



竹内幸次の講演系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

竹内幸次の風景写真 イタリア01

**The Scene**

——— いつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲イタリアに向かう飛行機からの雲海。CANON EOS + EF28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB： <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

竹内幸次の風景写真 日本01

## The Scene

——— いつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲沖縄ビーチ。微熱少年時代、あこがれ続けた沖縄の海。

CANON EOS 28-70L

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

竹内幸次の風景写真 ギリシャ01

**The Scene**

——— いつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ギリシャの朝。柔らかな日差しが街を光色に染める

CANON EOS 28-70L

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



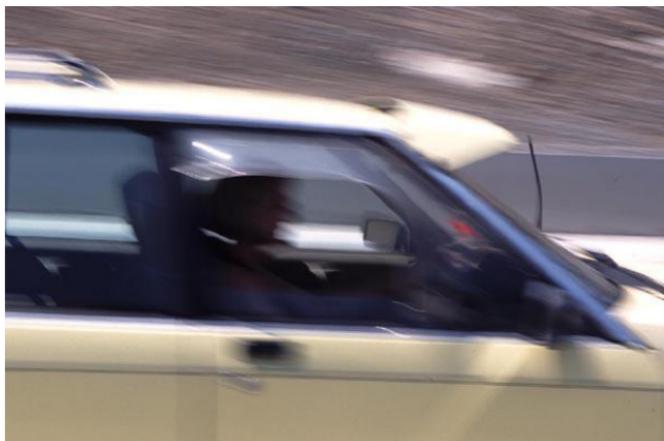
顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

竹内幸次の風景写真 オーストラリア01

## The Scene

—— いくつか見た、記憶の中の情景たち ——



▲ゴールドコーストのハイウェイ CANON EOS 28-70L

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・14 (土)

## 女性限定の起業セミナー

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県三崎の中小企業のネット販売コンサル、午後は川崎の製造業のコンサル、夜は川崎生田で講演「今すぐできる自店の魅力づくり」をします。3本です。

多摩区商店街連合会 / 商店街と個店の魅力アップ

## 今すぐできる自店の魅力づくり

2006年10月14日(土) 20:00~22:00(2h) 於: 生田

株式会社SPRAM代表取締役 経営コンサルタント 竹内幸次

中小企業診断士 / 中小企業基盤整備機構 中心部地域活性化推進員 / イベント業務管理

www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 商業をめぐる環境は変化しています .....	1
2. 事業者はこのようにして魅力づくりを進めましょう .....	2
(1) ハード(外形)的なアプローチ .....	2
(2) ソフト(運営)的なアプローチ .....	4
(3) マインド(意識)的なアプローチ .....	8
(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〜 .....	8
3. 経営革新の定義と事例 .....	9
(1) 新商品の開発又は生産 .....	9
(2) 新業務の開発又は提供 .....	9
(3) 商品の新たな生産又は販売の方式の導入 .....	9
(4) 業務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動 .....	9
4. 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 .....	10
5. 顧客データベースを生かして、“よく考えた販促”を行う .....	10

今日は11月から始まる女性向けの起業セミナーのご案内です。2006年11月11日(土)から横浜関内の中小企業センタービルで行われます。

内容は、起業というものの説明や、女性の立場を踏まえた自分の商売の形の作り方、株式会社の作り方や、最近の起業では必

須になったホームページやブログのはじめ方等です。

1人ひとりのビジネスプランに対して、中小企業診断士が個別に丁寧に相談に乗りながら起業準備を進めていく、というセミナーです。

毎年私竹内幸次が講師を担当させて頂いています。楽しいセミナーですよ。女性の熱気、行動力、コミュニケーション力の高さに感嘆しております。以下のような参加、大歓迎です！

- ・自分でも起業ができるのかどうか、少々不安がある女性
- ・もう絶対起業する！でも何から始めたらよいか、とまどっている女性
- ・俺が起業するけど、妻にも経営者マインドを持って欲しいな、と考える男性起業家の妻
- ・将来わしの店を娘に後継する予定なのじゃ、と考える経営者の娘
- ・その他、起業に興味がある女性

月日	時間	内容	講師等
第1日 11/11(土)	9:30~12:30	開講式 創業の心構えと事業企画のポイント	中小企業診断士 竹内幸次
	13:30~16:30	パネルディスカッション「成功事例に学ぶ創業のポイント」 ～先輩起業家による体験談～ 自己紹介	起業家ゲスト3名 竹内幸次
第2日 11/18(土)	9:30~12:30	「自分の商売の形」を考えよう ～顧客に支持されるマーケティング戦略～	竹内幸次
	13:30~16:30	ホームページとブログの活用	
第3日 11/25(土)	9:30~12:30	開業資金のあり方と融資の活用 創業者向け支援策の概要	国民生活金融公庫横浜支店 (財)神奈川中小企業センター
	13:30~16:30	社会保障・雇用保険の手続き	社会保障労務士 秋山恵美子
		商工会の支援策	商工会経営指導員
第4日 12/2(土)	9:30~12:30	ビジネスプランの作成方法 ～効果的なプレゼン・発表方法～	竹内幸次
	13:30~16:30	ビジネスプランの作成	竹内幸次 <アシスタント> 前田雅代
第5日 12/9(土)	9:30~12:30	ビジネスプランの発表と個別助言	竹内幸次
	13:30~16:30	事業成功のポイント・まとめ 開講式	<アシスタント> 前田雅代

▲充実したかカリキュラムです

レディース創業塾（神奈川県商工会連合会）申込先

<http://www.k-skr.or.jp/seminar/2006/lady/lady06.htm>

関連記事



竹内幸次の講演系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士

情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

竹内幸次の風景写真 イタリア02

**The Scene**

——— いつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ローマの街。石の街 CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・15（日）

---

## 東京・銀座、ステファノの靴、そして写真

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は私の誕生日です。44歳になりました。産んでくれた両親に改めて感謝。色々あるけど楽しい人生です。

それにしても44歳。もう誰もが認める立派なおやじ。せめて「オヤジ」と表現されるようでありたいと思います。

という訳で今日は東京銀座インプレッションです。高校生の頃は地元の鶴見銀座で新聞を配った私ですが、先日、東京銀座を歩きました。

銀座線のA3番出口の階段を上るときは心が躍ります。地上ではどんな空色やネオンが広がっているのか、何度来てもワクワクしてしまいます。

その場所で撮った写真は、その時の自分の心に響いたシーンです。写真は撮影した自分自身を映しているのかもしれない。



▲東京銀座。夕暮れの空が偉大な照明になり街の引き立て役になる



▲風に踊るモノクロのパナーフラッグもカッコイイ



▲女性が急に取り乱した時にサッと差し出すためのポケットチーフをする紳士。チーフは余裕の証でもあった



▲外国人も撮る。美しさを感じる心には国境はない



▲ユニクロまでメイン通りにあります



▲オーディリー・ヘプバーンが似合う街。このメッセージが深く、広い



▲私にとって最高の靴、イタリアのステファノブランキーニの

専門店。撮る自分を右に納めた

GINZA PHOTOGRAMM 2006～瞬間（とき）を銀座から  
<http://www.ginza.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  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

竹内幸次の風景写真 ギリシャ02

**The Scene**

——— いくつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲エーゲ海の島。年月と海風が木製扉を唯一無二の芸術品にする CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 中小企業診断士  
情報満載のスプラム公式WEB：<http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・16（月）

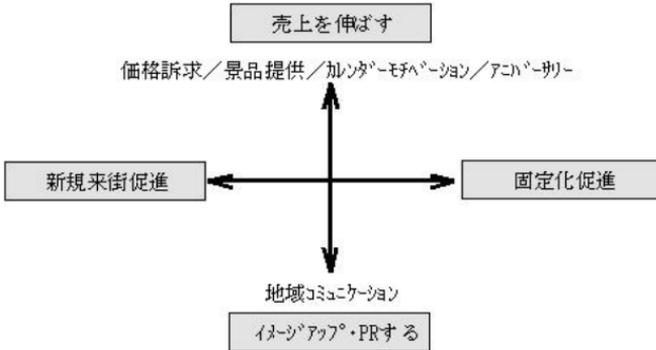
## イベントは目的を明確に

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。いい天気ですね～。今日は横浜青葉台でWebコンサル、夜は横浜で仕事の打ち合わせがあります。

今日はイベントの類型に関してです。例えば商店街イベントの場合、以下のように分類することができます。



ポイントは上下を同時に満たすような、例えば「売上高アップ」と「イメージアップ」を同時に行うのは難しいということです。

11月に地域と触れ合うイベントを行ったら、12月には売上高アップを目的とした売出しを行う等、年間を通して企業や商店街の目的を果たすように年間プランニングしましょう。



▲山形の商店街には広めのイベント広場がある



▲現在開催されているGINZA PHOTOGRAMM 2006も商店街イベント

関連記事



竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次／中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB： <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



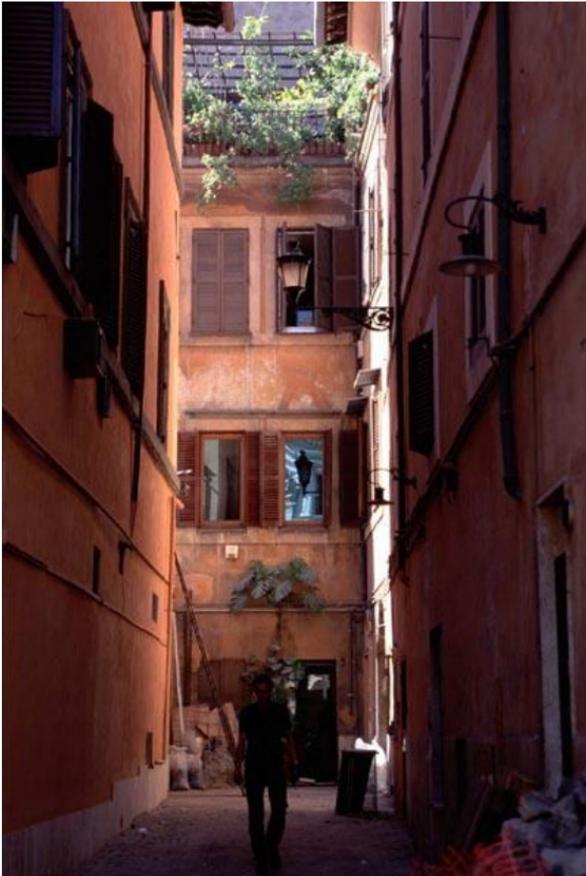
顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

竹内幸次の風景写真 イタリア03

**The Scene**

——— いくつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ローマの路地。少々荒れた建物と男 CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者  
情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・17（火）

## イベントの評価基準

### SPRAM

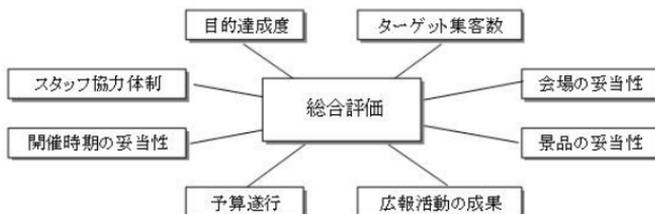
—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京秋葉原で商店街関連事業の打合せと、午後は川崎市の商店街空き店舗アイデア事業の審査会、夜は創業者への個別相談を行います。

今日は昨日に続いて、イベントの評価の視点についてです。私はイベント業務管理者という資格者でもあり、当社ではイベント系の仕事（コンサルやプランニングや調査等）もしています。

先日も横浜でワールドフェスタ・ヨコハマ2006でイベント満足度に関する調査の仕事をしました。現在イベント評価マニュアルを作っているところです。

下記は一般的なイベント評価の全体像です。そのイベントにより評価の重みは異なりますが、全体像は把握できるものと思います。



業界や商店街でのイベントを行う場合、とくに行政等からの補助を受ける場合には成果を客観的に把握する視点が必要になりますよね。一助にされてください。

## 関連記事



竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者

情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

竹内幸次の風景写真 オーストラリア02

**The Scene**

——— いつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ゴールドコースト。大自然に溶け込む街 CANON EOS  
17-35mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・18（水）

---

## 中小企業が活用できるメディアCM

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県藤沢の中小企業のコンサルをします。

今日は中小企業のプロモーション戦略についてです。プロモーションとは販売促進の意味です。以下の2つに分けることができます。

- (1) メディアを使ったプロモーション
- (2) 店内で接客やPOP、陳列によるプロモーション

中小商店では(2)が多いのですが、(1)にも目を向けてみましょう。メディアを使うのは大企業が行うことと考えずに、中小企業が活用できるメディアを探してみましょう。

一般には以下があると思います。

- (1) 地元のCATV（有線テレビ）へのCM（Commercial＝コマーシャル）
- (2) 地元のFMラジオ局へのCM
- (3) 地元のフリーペーパー
- (4) 業界新聞・雑誌

ポイントは「限定」です。地域限定か、業界限定か。景気回復が実感できない…と悩むだけではなく、次の一手を前向きに打ってみませんか？

#### 関連記事



竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

竹内幸次の風景写真 ギリシャ03

**The Scene**

——— いつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ギリシャの朝。木漏れ日が玄関を照らす CANON EOS  
28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・19（木）

---

## 中小企業の物流現場は利益の源

**SPRAM**

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は財団法人神奈川中小企業センターで研修「新しい時代における営業マネジメントの実務ノウハウの習得」で経営幹部向けに「経営戦略から見た営業戦略の視点」を講演します。夜はTKC千葉会で講演「中小企業の経営革新の事例と税理士の役割」をします。

TIC 千葉会

## 中小企業の経営革新の事例と税理士の役割

2006年10月19日(木)/25日(木) 19:00～  
経営コンサルタント 竹内幸次  
株式会社ス Pram 代表取締役 中小企業診断士  
www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp  
ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 「経営革新」とは～中小企業新事業活動促進法から～	1
2. 経営革新の種類	1
3. 中小企業新事業活動促進法による経営革新計画の承認制度	1
4. 計画承認の状況	2
5. 中小企業が取り組む経営革新の内容	4
(1) 新製品の開発又は生産	4
(2) 新技術の開発又は提供	4
(3) 商品の新たな生産又は販売の方式の導入	4
(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	4
6. 経営革新の事例	5
(1) 藤沢市の B 社(ソフトウェア業)	5
(2) 町田市の D 社(製造業)	5
(3) 茅ヶ崎市の G 社(サービス業)	5
(4) 横須市の Y 社(小売業)	5
7. 承認を受けるために	5
8. ミッション、ビジョン、スタジアムを明確にする	5
9. すべての戦略は SWOT(スワット)分析からスタートする	6
10. ポジショニングを明確にする	6
11. 経営戦略の全体像を極く	7
12. バンクスコアカードを活用して経営革新する	9
(1) バンクスコアカードとは	9
(2) 戦略マップを作る	10
(3) アクションプランに落とし込む	10
13. バンクスコアカードを経営革新に活用する前提	11
14. 財務の視点での確に経営革新を実現するための知識の例	12
15. 顧客の視点での確に経営革新を実現するための知識の例	13
(1) 顧客(Market)と商品(Product)の組み合わせ	13
(2) トレンド対応	13
16. 業務プロセスの視点での確に経営革新を実現するための知識の例	14
(1) 製造業の付加価値はエコから生まれる	14
(2) QCD への対応と経営パフォーマンス	14
17. 組織と人材の視点での確に経営革新を実現するための知識の例	15
(1) 人材育成と売上高の伸び	15
(2) 部下のやる気を引き出す	15
18. 税理士の役割	15

今日は物流部門の重要性に関してです。皆さんはロジスティクス (logistics) という言葉を聞いたことがあると思います。テレビコマーシャルでも使っていましたよね。

ロジスティクスは「物資の大量輸送システム」とも訳されます。マーケティング戦略的に簡単に表現すれば、「原材料や商品を的確に届ける活動」のことです。

例えばコンビニが新規出店する際には、物流（配送）効率を重要視して立地を選ぶようにしてます。顧客が多くいる地区でも、配送効率が悪ければ出店しない、と判断するのです。

ネット販売、御用聞き、配送込み販売等、今や「商品を運ぶこと」自体が商品の一部になりました。宅配を利用している中小企業も多いのですが、「宅配代金は実費を請求するから」と物流分野を軽視することなく、「物流こそ利益を生み出す領域」と認識していきましょう。

#### 関連記事



竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します





▲トレビの泉。人々が後ろを向いてコインを投げる CANON  
EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・20 (金)

---

## 事業の付加価値が生まれる時

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県相模原市の公益法人等経営評価委員会の会議と、夜は川崎商工会議所での創業支援セミナーがあります。

今日は自社の事業価値が生まれる領域への認識についてです。一般に企業は以下の（１）→（７）の活動をしています。

- （１）設計・企画
- （２）資材等調達
- （３）製造
- （４）梱包
- （５）受注
- （６）配送
- （７）サービス

この中で、製造業の場合、（３）の製造に付加価値を見出すことが多いのです。当然ですが、他社との差別化をしようと考えた場合、本当に（３）の製造のみ差別化を見出すことがよいのでしょうか？

（５）の受注や（７）のサービスにも差別化できる領域はあるのではないのでしょうか？と考えると経営戦略や事業展開は広が

りを見せますよね。

製造業だから「製造のみ」に付加価値を見出す必要はありません。自社が創造できる付加価値はもっとあるのではないのでしょうか？考えて見ましょう。

### 関連記事



竹内幸次の経営革新系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

## 竹内幸次の風景写真 オーストラリア03

### The Scene

——— いくつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ゴールドコースト。夕暮れは街を立体的にする CANON  
EOS 17-35mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中

小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のspram  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・21（土）

---

## 横浜でのビジネスプランコンテスト

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

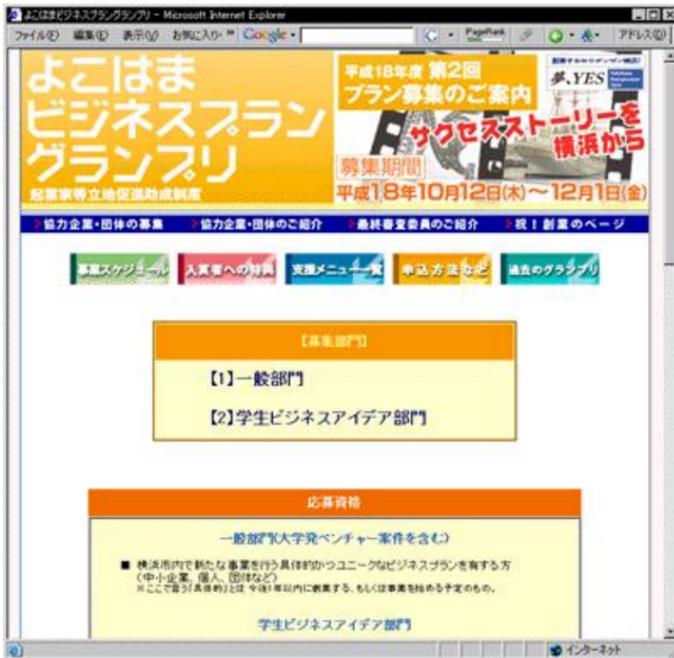
おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。いい天気ですね。

今日は横浜の横浜産業振興公社が行う「よこはまビジネスプラングランプリ」についてです。いわゆるビジネスプランコンテストです。

一般部門と学生ビジネスアイデア部門に分かれており、グランプリになると賞金は20万円です。

また、グランプリ等にならなくても、応募することで以下のようないメリットを享受できます。

- ・中小企業診断士等によるビジネスプランのブラッシュアップ支援（無料）
- ・事業化支援
- ・協力企業からの資金支援
- ・パブリシティー面での支援
- ・パートナー（連携）企業とのマッチング（紹介）



「応募された案件に関しては無料の経営コンサルが数回受けることができる」ということが大きな魅力だと思います。いい制度だと思います。

日頃考えている事業アイデアを、客観的に見つめるためにもぜひ応募されてくださいね。私の経営コンサルティングも無料で受けられますよ。

グランプリプラン募集ページ

<http://www.danzenyokohama.jp/plan2/raise.html>

関連記事



竹内幸次の起業・創業系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

竹内幸次の風景写真 ギリシャ 04

**The Scene**

——— いつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ギリシャの島 CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・22（日）

---

## 同窓会と私のオデコ

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。いい天気ですね～！

今日は休日的な話題です。

ここのところ中小企業診断士の同期、小学生の同級生、高校の同級生等と、立て続けに旧友を会う会合への誘いを受けています。

仕事を離れば私も44歳のただのオジサン。太ったり、薄毛になったり等と昔の面影がない旧友も多いことでしょう。私だって高校～大学時代には音楽バンドに熱中し、髪型はカーリーヘア。ぐるぐるパーマを掛けて、スリムのジーパンにわざと切れ目を入れていました。

高校時代の友人からすれば、オデコ丸出しの今の私、しかも午後にはピカピカと光りだすオデコ、驚くことでしょう。でも自分では、このオデコを丸出しにしてから、中小企業診断士の仕事が増えたように思います。オデコは運気の入り口かもしれませんね。

よく年齢よりも若く見られることを喜ぶ人がいますが、私は年

相応に見られるのが一番安心します。今44歳ですが、もしも話し込んだ人から「38歳くらいかと思いました～」と言われると（あまりありませんが…）、「俺は38歳では経験できないことも経験している44歳だぞ！」と心の中で思いつつ、笑顔で「本当ですか、うれしいなあ」と返します。

独立開業しているとなかなか参加できないのですが、たまには同窓会、いいものです。

#### 関連記事



竹内幸次のプライベート系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750248

## 竹内幸次の風景写真 イタリア05

### The Scene

——— いつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ローマの街角マーケット。色とりどりのフルーツが並ぶ。観光地の日常 CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・23（月）

---

## 努力という事業成功のスパイスを

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。雨ですね。今日は横浜で技術開発助成金対象企業への調査、午後は横浜青葉台でのWeb・ブログ構築コンサル、夜は川崎の異業種研究会での幹部・後継者育成のための「夢づくり塾」で講演「トレンドと、夢ある人生、夢ある経営」をします。3本です。

今日は成功する起業家の行動についてです。もう何年もの間、創業の可能性を検討している人、創業準備者、実際に創業した人、創業直後の人、等創業を果たした起業家へのコンサルをしてきました。その中で最近、再認識していることは、

### ・努力は成功のスパイス

ということ。よく考えてビジネスモデル（事業の仕組み）を作ったのに、顧客に礼状も年賀状も出していない、近くに行った際に「ちょっと寄らせて頂きました」等と顧客接点を作ろうとしない、等はよく見られることです。

### ・起業家は事業プランナーである以上に、事業実施者である

ということを再認識しましょう。考えるだけなら教育家、分析家でも可能かもしれませんが。顧客と会って、頭を下げて、辛い

時にでもニコニコ笑って、たまにカラオケで大声出して発散して翌日すっきりさせる等、行動して努力することこそが起業家の独自領域だと思います。

場合によっては、ビジネスモデルの完成度は5割であっても、行動と愛嬌、前向きな姿勢で事業が成功することもあります。

コツコツと努力することは最大の能力。10年後の事業の夢を実現させるのは今日の、今の自分の行動の積み重ねです。起業家の皆さん、まずはニコニコ笑って、頑張りましょう！

#### 関連記事



竹内幸次の起業・創業系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750248

## 竹内幸次の風景写真 オーストラリア04

### The Scene

——— いくつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ゴールドコーストの ANA ホテル CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・24（火）

---

## 地元の地名を活かす

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日から携帯電話のナンバーポータビリティの始まりですね。通信各社の顧客獲得戦略が見物です。

今日は東京町田でネットショップのスタート時のコンサル、午後は川崎市商店街連合会で大型店等との懇談会、夜は神奈川県津久井町商工会で講演「売上高アップで図る商店街の活性化」をします。モバイルプロジェクターを鞆に入れて今日も頑張ります。

## 売上高アップで廻る商店街の活性化

2006年10月24日(火) 19時30分～21時30分(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 takeuchi@spram.co.jp ブログ:<http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 商店街の現状と事業者の果敢な挑戦.....	1
(1)小売業を巡る変化.....	1
(2)経営上の問題点.....	1
(3)経営革新の取組内容.....	2
(4)中小小売店への期待.....	2
2. 変わる消費者行動.....	3
3. LOHASに対応しよう.....	4
4. 売る仕組みを作るう.....	5
5. 商店街のマーケティングミックス.....	5
6. 商店街の果たすべき機能.....	5
7. 第二創業や経営革新を進めよう.....	6
8. 商店街発！ 中小企業の経営革新の事例.....	7
(1)ネット販売で大成功したメガネ店.....	7
(2)こだわりのワンピースシャツで大成功した鎌倉発の洋服店.....	7
(3)差別化した「しみぬき」クリーニングとホームページで一気に顧客拡大.....	7
9. ニュービジネスや新業態を作る中小企業.....	8
10. 事業継承のチェック事項(現経営者からの視点).....	9
11. 2代目経営(者)のメリットとデメリット.....	10
12. 日々の努力.....	11

今日は地元の地名を活かすことについてです。皆様の会社では地元の地名等を商品名等に活かしていますか？

世界から何でも手に入ると言っているほどの時代に、地元、ローカル性、特産等は貴重な価値を生み出します。

例えば、まぐろの通販サイトです。神奈川県の大磯という地区がまぐろで有名であることを知っている人は多いと思います。

そのまぐろの街の知名度を活かして、ネットショップを開店した中小企業があります。ぜひご覧になってください。

三崎 鮪や

<http://www.e-maguroya.jp/>



関連記事



竹内幸次の経営のヒント系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

## 竹内幸次の風景写真 ギリシャ05

### The Scene

——— いくつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲エーゲ海。1人旅風の男 CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・25 (水)

---

## 幹部社員は起業家マインドを

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨夜は神奈川県津久井町商工会で22時近くまでブログ講習会の講師をしました。皆さんの一生懸命に取り組む姿と、講習会後の拍手の中、中小企業診断士という職業を選び、思い切って独立して本当によかったと感じました。

喜びで「身体が笑う」ことであるのですね。顔ではなく、生命体として充実感を味わいました。参加の皆様、本当にありがとうございました。

今日は東京東久留米の中小企業のWeb運営コンサルと、午後は神奈川県中小企業団体中央会での「組合新規事業の種の見つけ方」に関する検討会でのコーディネーターの仕事を行います。

今日は幹部社員の意識開発に関してです。中小企業では大企業のように中間管理職は少なく、社長のほかに部長が2人、あとは一般社員ということも多いと思います。

その部長にしても、年齢が上になったので、平社員という訳にもいかず、「部長」とつけているだけ、ということも少なくありません。

また、30代の息子が会社に勤めてくれるようになったものの、思うほどにはしっかりとしてくれない…。という悩みも多いものです。

・幹部社員や後継候補者には起業家マインドが必要

と思います。管理業務をそつなくこなすのみならず、幹部社員は自らが仕事を開拓して、新規事業を発案するという戦略的な意識が必要です。

一番怖いのは、中小企業内で起こる大企業病です。大企業病は大企業では見られなくなりましたが、組織が肥大化することで、個人が会社の信用や力を過信し、個人の頑張りを軽視してしまうような従業員の意識の中の病です。

中小企業で勤務する幹部の皆様、起業家マインドはありますか？

## 関連記事



竹内幸次の組織人事系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

竹内幸次の風景写真 日本07

## The Scene

——— いつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲北海道奥尻島。私の父が生まれた島 CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・26 (木)

## 商店街を活性化するアイデア

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は神奈川県中小企業センターで研修「新しい時代における営業マネジメントの実務ノウハウの習得」で講演「バランススコアカードを活用した営業戦略の構築の仕方」をします。夜は千葉県柏でTKC千葉会向けに講演「中小企業の経営革新の事例と税理士の役割」をします。テキパキ話しますよ～今日も。

(財)神奈川県中小企業センター／平成18年度経営革新支援研修(販路開拓支援販売促進・営業コース)  
新しい時代における営業マネジメントの実務ノウハウの習得

## バランススコアカードを活用した 営業戦略の構築の仕方

2006年10月26日(木) 9:30～12:30(3.0h)  
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  
Web <http://www.spram.co.jp>  
ブログ <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>  
メール [takeuchi@spram.co.jp](mailto:takeuchi@spram.co.jp)



今日は商店街を活性化するアイデアについてです。商業者の皆様は、コミュニティビジネスだ、子育て支援だ、リサイクルだ、地域通貨だ等と色々な商店街活性化策を検討されたことと思います。

私は毎年川崎市の商店街空き店舗アイデアコンペ事業の審査員をさせて頂いていますが、毎年ユニークな応募が多く、とても

ワクワクするものです。

以下は昨年度の最終発表会で発表された素晴らしい空き店舗の活用の仕方のアイデアです。荒削りながらも、斬新な切り口が多いです。このような若い人のアイデアをきっかけにして、商店街の活性化を真剣に検討していきたいものです。

商店街空き店舗アイデアバンク（川崎市）

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

関連記事



竹内幸次の商業活性化系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



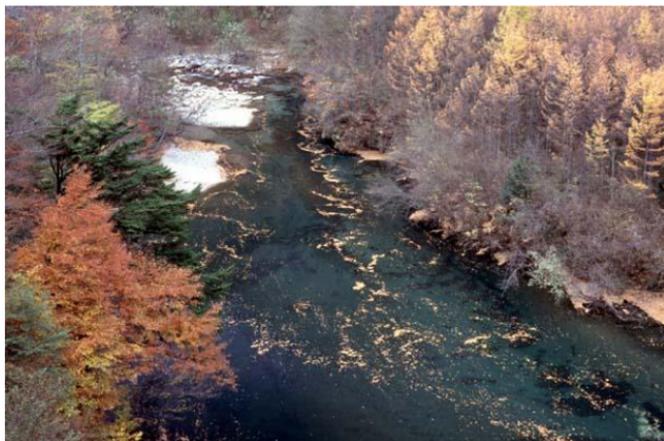
顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750248

## 竹内幸次の風景写真 日本08

### The Scene

——— いくつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲西沢渓谷。この季節、落ち葉が幻想的な模様を作る  
CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



## ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・27（金）

---

## 情報源は身近にある

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は川崎市産業振興財団でインキュベートルーム「創房（SOHO）」の入居者審査会の仕事、午後は横浜市の技術開発助成金の調査（企業訪問ヒアリング）、夜は川崎商工会議所での創業支援セミナーがあります。今日も3本です。

今日は情報源についてです。

私は仕事では車を運転しません。ノートパソコンでの仕事ができないからです。先日早朝に東京都内の電車に乗っていると、朝から酔っ払いの声。2人でうだうだと会社の愚痴を言っています。夜勤明けなのか、飲み明かしたのか分かりませんが、日経新聞を細く縦折りしているビジネスマンが多いなかで、彼ら2人の声が電車内に響きます。

たわいないことを話しているのですが、「うるさいな」と思っても、この状況は変わらないので、「うるさい」と感じる自分を変えてみました。彼らの話から、経営課題や能力開発の課題を想像するのです。

本音を語る彼らから、工場の現状を垣間見ることができました。滅多に聞けない本音、しかも朝の緊張感ある時間帯での体

験的な感情という熱のある情報、彼らに感謝します。活字だけの新聞情報よりも、こうしてブログに書くほどに彼らの情報には私の脳裏に記憶されたのです。

不満や文句、憤りを感じたとき、怒りという感情がある自分に安堵したら、次の瞬間、状況をプラスに解釈しようと思いません。世の中、すべてありがたや。

#### 関連記事



竹内幸次の経営のヒント系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

## 竹内幸次の風景写真 日本09

### The Scene

——— いくつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲北海道奥尻島へ向かうフェリーにて CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中

小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のspram  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・28（土）

---

## 暗記力よりも知恵と構想力の時代

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨夜は川崎創業支援セミナーで起業を実現した経営者2名に体験談を話して頂きました。体験に基づく話は説得力がありますよね。

今日は知恵と構想力に関してです。

YAHOOやGoogle等の検索エンジンの機能アップはものすごいですよね。文章から静止画、動画の検索、Google Earthによる世界地図の立体表示等、驚くことばかりです。

消費者等が企業や商品の情報をネット検索するだけでなく、逆に、入社を希望する学生の素性を企業が「ぐる（Googleで検索する）」時代になりました。皆様の名前や社名も検索してみると、どこかのページに掲載されているかもしれません。

このような多くの情報を検索できる時代になると詳細情報を暗記していることよりも、物事の大枠や大局を捕らえて方向性を見出すこと、全体の構想を抱くことが重要になりますよね。

情報は所有価値から、活用価値へ。発見、検索した情報を、目の前の経営に活かすこと。ここに知恵を働かせたいものです。

## 関連記事



竹内幸次の経営のヒント系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

## 竹内幸次の風景写真 オーストラリア05

### The Scene

——— いくつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ゴールドコースト。夜の白波 CANON EOS 70-200mmL  
竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・29（日）

---

## 夢と中小企業経営

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。雨ですね。今日は神奈川県辻堂の中小企業の受注促進コンサルをします。

今日は夢を語ることに關してです。現在川崎商工会議所の「川崎異業種研究会（川異研）」で後継者・幹部社員育成を目的に「夢づくり塾」を行っています。

経営知識のみではなく、「夢」に焦点をあてて、「夢をつくること」を最大の経営者の仕事であると解釈するのです。新しい切り口であり、未来志向ですよ。

改めて、「夢」と経営の關連を整理してみました。

- (1) 思考は実現する
- (2) 夢や大志を抱くことこそ、経営者の最大の仕事
- (3) 経営者がイメージする会社以上の会社にはならない
- (4) 夢は従業員の意欲を刺激する
- (5) 夢は取引先からの印象をよくする

身体の技能よりもマインドの熱さ、教科書的な正しい手法よりも独創的な切り口の夢。これが大切だと思います。

## 関連記事



竹内幸次の経営革新系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

## 竹内幸次の風景写真 ギリシャ06

### The Scene

——— いくつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ギリシャの島で。陽気な空気が漂う CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・30（月）

---

## PLC（製品ライフサイクル）を知ろう

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は熊本県の水俣商工会議所で講演「ブログで集客！ 新時代のホームページ戦略」をします。夜は鹿児島県の鹿児島商工会議所で講演「ブログで集客！ 新時代のWeb戦略」をします。Web戦略、SEO、ビジネスブログのことを講演してきます。

水保商工会議所

ブログで集客！



## 新時代のホームページ戦略

2006年10月30日(月) 13時30分～15時30分(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 takeuchi@spram.co.jp ブログ: <http://blog.goo.ne.jp/230062/>

1. インターネットというマーケット(市場)を知ろう.....	1
2. EC 大賞 2005「北国からの贈り物」を研究してみましょう.....	4
3. SEO(Search Engine Optimization=検索エンジン適正表示)の基本.....	5
(1)「TITLE」と「META」に顧客が検索に使うキーワードを入れる.....	5
(2) 自社のメタタグ.....	5
(3) PageRank をあげるために「リンクされている数」を増やす.....	5
(4) キーワードの出現頻度を上げる.....	5
(5) 有効度が高いキーワードを使う.....	6
(6) その他.....	6
4. アクセス解析.....	7
5. ビジネスブログで自社をアピールしよう.....	8
(1)「ブログ」とは.....	8
(2) ブログと従来のホームページ、掲示板との違い.....	9
(3) 従来のホームページの更新は少々面倒・・・.....	9
(4) ブログの更新はとても簡単！.....	10
(5) ブログを経営にどう使え.....	10
(6) ブログを開設する場所(サーバー).....	13
(7) 6W2H でブログのアウトラインを決める.....	14
6. コメントとトラックバックとは.....	14
7. ブログ開設までのステップ.....	15
8. ブログのマネー.....	16
9. ビジネスブログのSEO(検索エンジン最適化).....	18
10. カテゴリーを分けて分かりやすくする.....	19
11. 中小企業のブログ事例.....	21
12. コメントスパム/誹謗中傷コメントへの対処法.....	21
13. SNS(Social Networking Service)によるアピール.....	22
14. 音声・動画ブログで話題性をアップさせる.....	23
15. ブログを書き続けるコツ.....	23

今日はマーケティング戦略の話題としてPLCに関してです。  
Product Life Cycleの略で製品寿命のことをさします。

製品は開発されてから製品廃棄に至るまで、以下の段階を経ます。

### (1) 導入期(発売直後の頃)

- (2) 成長期（急激に売上が伸びる頃）
- (3) 成熟期（売上が安定する頃）
- (4) 衰退期（売上が下降する頃）

このPLCは「特定の製品」、例えば、「竹内製作所が作るノートパソコン”KOJI-X”」に適用して考えることもできれば、「ノートパソコン」という一般的な商品カテゴリに適用して考えることもできます。

- (5) 特定ブランドとしてPLC
- (6) 製品カテゴリとしてのPLC

今後、起業や新事業展開によって、新しい産業に挑む場合、(6)を意識することになります。

その際に、その製品カテゴリは、今、PLCのどの段階（(1)～(4)）にあるのか、をよく考える必要があります。

次回は、このPLCと事業機会の関係を説明しましょう。では、羽田に向かいます！

#### 関連記事



竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中

小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のspram  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



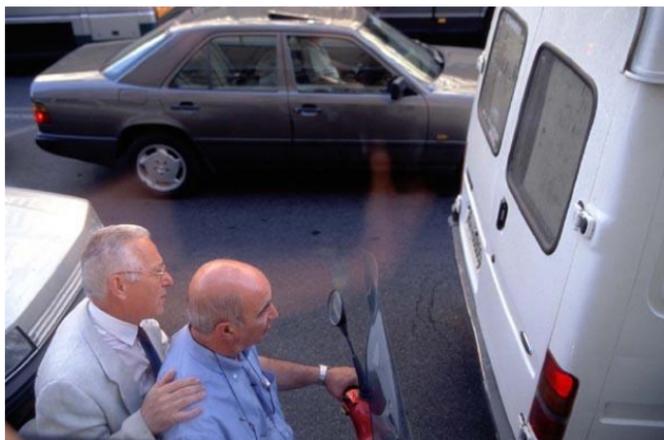
顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

竹内幸次の風景写真 イタリア06

**The Scene**

——— いくつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ローマの道で。こんなシーンもお洒落に見える街 CANON  
EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・10・31（火）

---

## 起業チャンスは成長前期

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。鹿児島  
のホテルからのブログです。昨日は熊本県水俣と鹿児島県鹿児  
島でSEOやブログに関する講演をしました。参加の皆様、あ  
りがとうございました。



▲鹿児島中央駅。大観覧車がある近代的な街。路面電車がいい  
雰囲気

今日は東京浜松町でジアック（GIAC/広域関東圏産業活性化  
センター）での「生涯現役に向けたシニアのビジネスワーク創  
出調査研究」の仕事があります。鹿児島から飛行機で向かい

ます。

今日は昨日のブログに続いて、PLCと絡めた事業開会に関してです。事業を成立する環境のことを「事業機会」と言いますが、事業機会ってどんな状況のことだと思いますか？

昨日のブログで整理したPLCをベースに考えると、どの段階が事業機会があるものなのでしょう？

- (1) 導入期（発売直後の頃）
- (2) 成長期（急激に売上高が伸びる頃）
- (3) 成熟期（売上高が安定する頃）
- (4) 衰退期（売上高が下降する頃）

答えは（2）の成長期。それも成長前期です。（3）では中小企業が新規参入するには少々遅いように思います。やはり（その製品カテゴリーの）売上高が伸び始めた頃が一番参入には適しているのですね。

中小企業経営者の皆さん、新規事業を考える際、その製品カテゴリーが今、どのPLC段階にあるのかをよく見極めましょう。

ところで、（2）の成長期以外にも、もう1つ起業や参入に適したPLC段階があるのです。明日のブログで解説しましょう。では、ホテルを出て鹿児島空港に向かいます。

関連記事



竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

竹内幸次の風景写真 オーストラリア06

**The Scene**

——— いつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ゴールドコースト。長時間露光して一瞬の光を線にした  
CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・11・01（水）

---

## 収獲戦略も有効

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎市の中小企業へSEO対策についてコンサルします。夜は川崎創業セミナーの個別相談会で相談を受けます。

今日は「もう1つの事業機会」についてです。昨日のブログで新規参入にはPLCの成長期が好ましいことを解説しました。

今日はもう1つです。

- (1) 導入期（発売直後の頃）
- (2) 成長期（急激に売上高が伸びる頃）
- (3) 成熟期（売上高が安定する頃）
- (4) 衰退期（売上高が下降する頃）

それは（4）の衰退期なのです。衰退期は売上高が減少しますから、多くの企業がその分野から手を引きます。これによって、製品供給者が減少します。

需要＝供給の状態であれば事業機会は決して多いとはいえませんが、大手がさっさと撤退してしまう場合には、需要＞供給の状態になり、一時的に「売り手優位」の状態になります。

結果として受注やキャッシュフロー（現金流入）が多くなる  
ことがあります。

将来性がない事業分野だから他の企業が去って行く。でもすぐ  
に需要がゼロになるのではないので、残った分野には短期では  
あるが、事業の魅力が生まれるということです。

秋の収穫に似ていることから、この戦略のことを収穫戦略と言  
います。

#### 関連記事



竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750248

竹内幸次の風景写真 イタリア07

## The Scene

——— いつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ローマにあるバチカン市国 CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・11・02（木）

## 川崎SOHO貸事務所の案内

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は神奈川県中小企業センターで研修「新しい時代における営業マネジメントの実務ノウハウの習得」で講演「IT活用による顧客管理」をします。夜は川崎商工会議所で創業支援セミナー「マーケティング戦略」をします。

(財)神奈川県中小企業センター／平成18年度経営革新支援研修(販路開拓支援販売促進・営業コース)  
新しい時代における営業マネジメントの実務ノウハウの習得

## IT活用による顧客管理

2006年11月2日(木) 9:30~11:00(1.5h)  
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  
Web <http://www.spram.co.jp>  
ブログ <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>  
メール [takeuchi@spram.co.jp](mailto:takeuchi@spram.co.jp)



今日は川崎市産業振興財団が運営する「かわさき夢オフィス・創房（SOHO）」の入居者募集の案内です。

入居時期は2006年12月。月額3万円ほどの費用で公的機関の起業家支援オフィスに入居することができます。入居には審査があるので、顧客や取引先からの信用アップになることと思います。

自宅で創業したが、そろそろ外部に事務所が欲しい、という起

業家には最適です。私も入居審査委員をしています。ぜひご検討を！



▲ 2006年12月から入居可能です。AとHルームが今回の募集です

かわさき夢オフィス「創房」(募集案内)

<http://www.kawasaki-net.ne.jp/soho/sohoboshu/boshuyoukou061001.htm>

関連記事



竹内幸次の起業支援系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



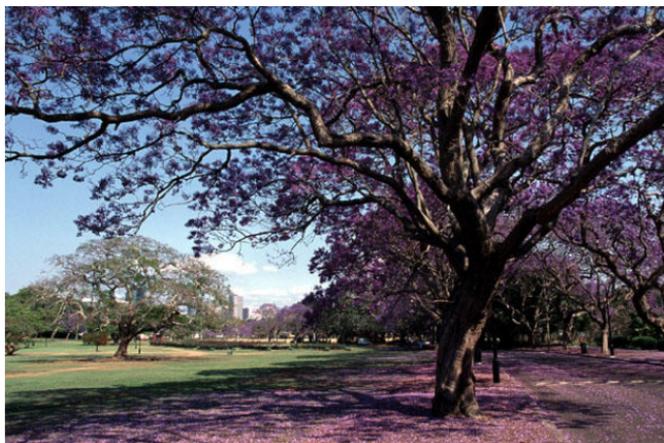
顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

竹内幸次の風景写真 オーストラリア07

## The Scene

——— いくつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ジャカラダの花が美しい CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・11・03（金）

---

## 路面電車のあるまちづくり

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。いい天気ですね。

今日は路面電車とまちづくりについてです。先日鹿児島に講演に行った際に、美しい路面電車が走っているのを見て、風情があるなぁと感じました。私だけではなく、多くの観光客風の人々は写真を撮っていました。

長崎や広島、函館、札幌等の路面電車はよく知られているように思いますが、ヨーロッパの国々でもLRT（Light Rail Transit：近代的・高機能な路面電車／軌道交通システム）として普及しているのですね。

味がある路面電車を活かしたまちづくり、皆さんのまちでもすすめてみませんか？



▲風格さえも感じますよね



▲多くの人が写真を撮っていました



▲こんな近代的な路面電車も

札幌LRTの会

<http://www.h2.dion.ne.jp/~syuchan/slrt/>

路面電車を活かしたまちづくり（愛知県豊橋市）

<http://www.cbr.mlit.go.jp/mirai/05/03.htm>

日本路面電車同好会

<http://homepage1.nifty.com/tram/>

関連記事



竹内幸次の商業活性化系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

竹内幸次の風景写真 ギリシャ07

**The Scene**

——— いくつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲エーゲ海の島。ゆっくりとした時間が過ぎる CANON EOS  
28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・11・04（土）

---

## IE7の新機能と使用感

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は財団法人神奈川中小企業センターで神奈川県商工会連合会主催のかわ創業セミナー講演「会社設立の方法～新会社法の概要～」をします。

神奈川県商工会連合会／創業セミナー

# 会社設立の方法

～新会社法の概要について～

2006年11月4日(土) 13:10～14:40(1.5h)  
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 takeuchi@spram.co.jp  
blog: <http://blog.goo.ne.jp/2300062/>



1. 「会社」とは？	1
2. 個人と法人の違い	2
3. 事業開始に関する届出の違い	2
4. 経営組織別に見た新規開業企業像～小売業、飲食店等で個人形態が多い～	3
5. 開業率が高い業種	3
6. 性別による業種の違い	4
7. 新「会社法」で設立できる会社の種類	4
8. 新「会社法」による主な変更点	5
(1) 会社の種類	5
(2) 最低資本金額	5
(3) 類似商号	6
(4) 発起設立時の払込金保管証明	6
(5) 役員の数	6
(6) 取締役の任期	6
(7) 会計参与制度	6
9. もっとも代表的な会社である「株式会社」の作り方	7
10. 会社法以外の組織	8
(1) 企業組合	8
(2) 組合と会社の相違	9
(3) LLP	10
11. 株式会社設立の留意事項	12

今日は2006年11月2日の公式に発表されたマイクロソフトのブラウザ Internet Explorer 7 の紹介です。皆様はもうダウンロードされましたか？

早速、ThinkPad (X60/X60s/X40/X31) で使ってみた感想です。

- (1) 動きは遅くならない (サクサク動く / これは私にとって重要)
- (2) 使い勝手は大幅に変更 (でも1日で慣れた)
- (3) フィッシング対策等、セキュリティ機能がアップした
- (4) タブ表示機能が付いた (以前からFirefoxにはあった機能だが)
- (5) RSSが読めるようになった (以前からFirefoxにはあった機能だが)

今までの「お気に入り」のフォルダの上で右クリックすると「タブ グループで開く」が出るようになりました。例えばフォルダー内に5つのアドレスがあると、一気に5つのサイトが開きます。

そして「クイックタブ」という機能を使うと、タブで開いている複数のサイトがサムネイル状態で一覧できます。これは便利な機能だと感じました。

一方で残念な点は以下です。

- (5) アドレスバーの横幅が長過ぎる。貴重な画面をアドレス空欄が占有するのは操作性上よくない。IE6では自分でアドレスバーの横幅を狭くすることができたが、IE7ではできない

2007年1月に発売される予定のWindows VistaにもIE7は標準搭載される予定です。



▲「タブグループで開く」という機能が新しい



▲複数のタブ表示サイトをサムネイル表示することができる

Microsoft Internet Explorer 7: ホーム

<http://www.microsoft.com/japan/windows/ie/default.mspx>

## 関連記事



竹内幸次のパソコン活用系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

## 竹内幸次の風景写真 イタリア08

### The Scene

——— いくつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ローマにて。建物の中央には広場があり、人が集う  
CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・11・05（日）

---

## タバコのマナー

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

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。

今日はタバコのマナーに関してです。私は20代はサラリーマンでした。当時は今とは逆でタバコを吸うことは一人前の証し、大人の証拠で、吸う姿はカッコイイものでした。雑誌やポスター、選挙ポスターにでもタバコを手で持っている写真が使われていました。

時代は大きく変わったように思います。

私は20代後半で完全禁煙しました。そして11年4ヶ月前に中小企業診断士で独立してからは、他人が吸うタバコの煙もとても苦手になりました。思考と声が商品である中小企業診断士にとって、タバコの煙は自分の商品価値を傷つけるだけのものに見えるのです。

今でも懇親会や食事会の時にタバコを吸う人がいますが、吸われたとたんにキーンと頭痛がしてきます。タバコを吸う人がいる空間に1時間いると、その後3時間ほどは何とも言えない不快感が残るのです。

きっと20代の頃、私がタバコを吸うことで、今の私のように頭痛や不快な思いをしていた人が周囲に多かったのかと思うと、本当に申し訳ないことをしたと思います。

このような時代になってもまだタバコを吸う人は、せめて周囲への配慮を十分にしていきましょう。恐らくタバコでリラックスする効果よりも、周囲への配慮に気疲れすることが大きい時代であることを認識しましょう。

タバコの害と禁煙のすすめ

<http://www.jomon.ne.jp/~ja7bal/tobacco.htm>

関連記事



竹内幸次の健康系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



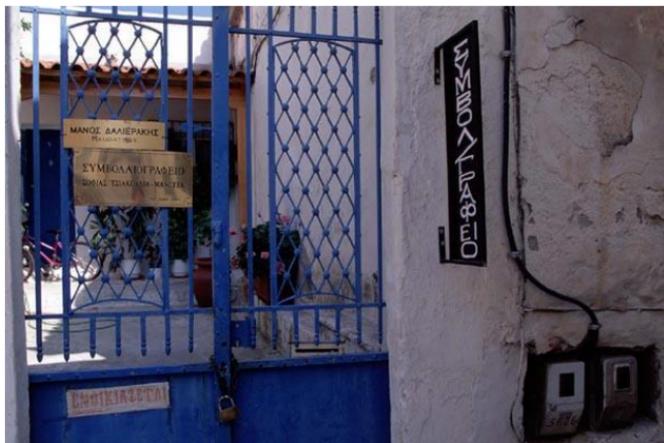
顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

## 竹内幸次の風景写真 ギリシャ08

### The Scene

——— いつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲エーゲ海の島。色と青の住宅 CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・11・06 (月)

---

## 「経営革新計画」承認企業は好業績

# SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜関内で起業家のWeb運営コンサルをします。夜は神奈川県座間市で中小企業のブログ活用のコンサルをします。

今日は中小企業の経営革新の有効性についてです。皆様の地域でも中小企業診断士や税理士が頑張って中小企業新事業活動促進法にもとづく経営革新計画の作成支援をしていることと思います。私も頑張っています。

でも、「書類が多くて申請が面倒」と感じる経営者も少なくないと思います。しかし、以下のように計画承認企業は、それ以外の中小企業と比べると、やはり大きな効果があるのです。

● 「経営革新計画」承認事業者の数値の伸び率

すでに「経営革新計画」を終了している事業者と一般の中小企業とそれぞれを比較した表です。これを見ると、明らかに、「経営革新」に取り組んだ事業者の方が、伸び率が大きいことがわかります。

	経営革新終了事業者	一般の中小企業
付加価値額（又は一人当たり付加価値額） 年率3%以上向上した企業の割合	49.2%（※1）	18.9%（※4）
付加価値額 年平均3%以上向上した企業の割合	39.9%（※2）	—
一人当たり付加価値額 年率平均3%以上向上した企業の割合	34.9%（※3）	—

（※1※2※3）

平成16年度中小企業庁委託調査「経営革新支援法活用実態調査」より。既に経営革新計画を終了した事業者のうち、計画申請時と終了時の付加価値額のデータが把握できる504社より算出。

（※4）

平成10年度及び平成15年度工業統計より中小企業庁にて算出。母数25万社。

▲ 中小企業庁の「今すぐやる経営革新」から

承認を得て、補助金を受けることだけがメリットではなく、「社内が雰囲気積極的に変わった」等の組織的なメリットも期待できるものです。

このような社内の雰囲気が変化して、結果として付加価値等の経営数値も改善されていくものなのでしょう。

既に全国で24,000ほどの計画が各都道府県から承認されています。ぜひ、経営革新計画、作ってみませんか？

地元の商工会議所や商工会等のシニアアドバイザー制度を利用すれば、計画作成に関して中小企業診断士等を無料で派遣してもらうことができます。勿論、私竹内幸次を派遣してもらうことも可能ですので、ぜひご活用ください。

## 関連記事



竹内幸次の第二創業・経営革新系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

## 竹内幸次の風景写真 イタリア09

### The Scene

——— いくつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ローマで。無骨な男がアイスクリームをほおぼる CANON  
EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・11・07（火）

---

## SEO/検索エンジン最適化の重要さ

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は川崎市の中小企業への経営革新計画作成コンサル、午後は横浜市青葉台で中小企業のWeb動画配信のコンサルをします。夜は原稿執筆の仕事の打合せをします。

今日はSEO（Search Engine Optimization＝検索エンジン最適化）の重要性に関してです。皆さんの会社のホームページは思ったようなアクセス数を得ることができていますか？

多くの中小企業では費用の面からもアドワーズやオーバーチュアのような有料広告を行うことはできず、思ったほどのアクセス数が得られていないと思います。

SEOは有料広告を出すことではなく、自社のホームページの内容を最適化することを言います。最適化とは、自社のホームページを見て欲しい顧客のニーズに合わせるということです。

簡単に言えば無添加野菜のことを知りたいと思う顧客のために、無添加野菜に関連したことをホームページに掲載することです。

よくSEOを「SEO対策」と表現する場合がありますが、私は

「SEO対策」という表現はなるべくしないようにしています。「SEO対策」ではなく、「検索エンジン最適化」です。YAHOOやYAHOOを使う顧客のことを考えて、自社のWEBサイトの内容を最適化することがSEOです。本質は「対策」ではありません。

2006年11月1日、世界のWebサイト数が1億を突破したというニュースが発表されました。英国のNetcraft社の発表です。それによると、全世界のインターネット上に存在するWebサイトの総数は101,435,253（1億143万5,253）サイトだそうです。

これほどのホームページが存在する中で、「顧客に見てもらえること」はとても重要です。

御社のホームページ、「自社都合最適化」になっていませんか？正しいSEOは「顧客のニーズへの最適化」を進めることです。

世界のWebサイト数（Netcraft社）

[http://news.netcraft.com/archives/web\\_server\\_survey.html](http://news.netcraft.com/archives/web_server_survey.html)

関連記事



竹内幸次のIT系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

竹内幸次の風景写真 オーストラリア08

**The Scene**

——— いくつか見た、記憶の中の情景たち ———



▲ゴールドコーストに向かう飛行機。朝焼けがまぶしい

CANON EOS 28-70mmL

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真



イタリア写真



オーストラリア写真



ギリシャ写真

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



e-mail

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情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**

2006・11・08 (水)

---

## 中小企業の経営戦略と計画

### SPRAM

—— 経営をもっと身近に、もっと確かに ——

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。窓から見える朝焼けの富士山がきれいです。今日は島根県出雲市の中小企業への経営革新コンサルをします。

今日は戦略と計画の違いについてです。

#### (1) 戦略

「戦」うための策「略」のこと。戦うのですから、「誰と」という競合先が明確である必要があります、そのためにドメイン（事業領域）が明確になっている必要があります。つまり、ドメインや競合者が不明確なのに戦略作ることにはできないのです。

#### (2) 計画

実行する手順のこと。戦略との違いは必ずしも競合先やドメインが明確でなくても計画は作れるということです。

広い意味では戦略は計画の一部とも言えます。実行手順のうちで、競合先を強く意識した手順のことを戦略と言うのです。

中小企業の経営者の皆さん、御社には競合先の動向を踏まえた戦略は存在しますか？単なる自社の実行計画を戦略と呼んでいませんか？競合対策は今や重要な要素なのです。

では、羽田から飛行機で行ってきます！

## 関連記事



竹内幸次の経営革新系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji / 中  
小企業診断士 経営士 イベント業務管理者情報満載のスプラム  
公式WEB : <http://www.spram.co.jp>



1冊で印刷できる最大ページ数を超えました。

e-mail

Copyright: 2006 SPRAM All Rights Reserved.

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。

【ブログ執筆・運営ポリシー】



中小企業経営にプラスになる情報を執筆します



顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

**00750248**