中	小	企	業
診	断	1	
竹	内	幸	次
ブ		グ	株式会社ス。 http://blog.go
集	4		http://blog.goo.ne.jp/2300062/ 株式会社スプラム代表取締役
			役竹内幸次

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 · 1	1 • 11	(土)	日経キャリアマガジンに載りました 1
2006 · 1	1 • 12	(日)	中小企業診断士で自己実現する
2006 · 1	1 • 13	(月)	パート社員の正社員化が強制に?9
2006 · 1	1 • 14	(火)	素早い行動こそ中小企業の強み 12
2006 · 1	1 · 15	(水)	集中力を高めよう 14
2006 · 1	1 · 16	(木)	否定語は使わない
2006 · 1	1 • 17	(金)	自分の魅力を引き出そう
2006 · 1	1 · 18	(土)	変化はチャンスを生む 26
2006 · 1	1 • 19	(日)	電車の席を譲る外国人 31
2006 • 1	1 • 20	(月)	高い講演満足度、ほっとしています 35
2006 · 1	1 • 21	(火)	中小企業はPR力を 38
2006 • 1	1 • 22	(水)	無料ソフトも検討しよう 41
2006 · 1	1 • 23	(木)	商標権を取ろう 45
2006 · 1	1 • 24	(金)	Google Earthをマーケティング調査に使おう
			49
2006 · 1	1 • 25	(土)	仕事は発生主義で 53
2006 · 1	1 • 26	(日)	横浜の黄葉 57
			竹内幸次の風景写真 ギリシャ 09 61
2006 · 1	1 • 27	(月)	建物は徹底禁煙を 63
			竹内幸次の風景写真 日本 10 66
2006 · 1	1 • 28	(火)	受注戦略〜少しはお願いしてみる 68
2006 · 1	1 • 29	(水)	ウォームビズ /WARM BIZ に賛同しよう
			72
2006 · 1	1 • 30	(木)	スピリッツを持とう 77
2006 • 1	2 • 01	(金)	経営者は積極的に外部交流を 79
2006 · 1	2 • 02	(土)	コンサルタントの声は商品そのもの 83

2006 •	12	• 03	(日)	全体を見るために高く視点を 87
2006 •	12	• 04	(月)	経営者はドライな一面も 91
				竹内幸次の風景写真 日本11 92
2006 •	12	• 05	(火)	空港で多い ThinkPad 95
				竹内幸次の風景写真 イタリア 10 97
2006 •	12	• 06	(水)	年賀状をマーケティングに活かそう 99
				竹内幸次の風景写真 オーストラリア09
				102
2006 •	12	• 07	(木)	今の時間のうち、未来は何割? 105
				竹内幸次の風景写真 日本 12 横浜 106
2006 •	12	• 08	(金)	本気の起業家の増加 109
2006 •	12	• 09	(土)	プレゼンテーションは、どう伝えるかが重要
				112
2006 •	12	• 10	(日)	鼻の穴に指…反省114
2006 •	12	• 11	(月)	売れる仕組み/マーケティング戦略 116
2006 •	12	• 12	(火)	Google Earthの「地形」機能 118
2006 •	12	• 13	(水)	起業に必要な会計知識 122
2006 •	12	• 14	(木)	商店は若者へも"声かけ"を125
2006 •	12	• 15	(金)	Web2.0 時代は情報価値の判定が重要 129
2006 •	12	• 16	(土)	商店街や街を歩こう 134
2006 •	12	• 17	(日)	来年も多数の講演をします 137
2006 •	12	• 18	(月)	飲食店は個性が大事 140
2006 •	12	• 19	(火)	ビジネスブログの始め方 149
2006 •	12	• 20	(水)	経営者は目に力を152
2006 •	12	• 21	(木)	中小企業もロゴマークを作ろう 154
2006 •	12	• 22	(金)	年齢認識の甘えを無くそう 156
2006 •	12	• 23	(土)	竹内幸次の風景写真 イタリア 11 158

2006 · 12 · 24	(日)	靴はやっぱりステファノ・ブランキーニ
		160
2006 · 12 · 25	(月)	事業のバランスを取る 163
2006 · 12 · 26	(火)	Google Earthの3D モデル165
2006 · 12 · 27	(水)	シャツ専門店の経営戦略 168
2006 · 12 · 28	(木)	夢をもって販路開拓を 171
2006 · 12 · 29	(金)	靴の音から商品性を考える 175
2006 · 12 · 30	(土)	アウトソーシングに感じる違和感 180
2006 · 12 · 31	(日)	横浜に夕陽が沈み、また昇る 182
2007 • 01 • 01	(月)	謹賀新年~見渡せる場所へ 186
		竹内幸次の風景写真 日本 13 富士山 188
2007 • 01 • 02	(火)	ハードディスクの健康チェック 191
2007 • 01 • 03	(水)	生ローヤルゼリーで健康に 194
2007 • 01 • 04	(木)	中小企業のデザイン戦略 196
2007 • 01 • 05	(金)	中小企業の現場に行くぞ、ThinkPad!
		199
2007 • 01 • 06	(土)	中小企業の現場へ行くぞ、ブランキーニ!
		202
2007 • 01 • 07	(日)	年賀状に多い「社名御中」 207
2007 • 01 • 08	(月)	幸せを感じる能力と鈍感力 210
		羽田空港より 212
2007 • 01 • 09	(火)	19年度中小企業税制で同族会社は一安心
		215
2007 • 01 • 10	(水)	総理妻のブログ「安倍昭恵のスマイルトー
		ク」
2007 · 01 · 11	(木)	専門店のバーゲン戦略 221
2007 · 01 · 12	(金)	中小企業こそオリジナリティを 224

2007 · 01 · 13	(土)	知識は枯れてから使う 227
2007 · 01 · 14	(日)	生きる力を、中小企業診断士として 231
2007 · 01 · 15	(月)	ビジネスプラン実践講座を受講しよう
		234
2007 · 01 · 16	(火)	クイーンズ伊勢丹横浜で「あれ?まさか生ご
		み」
2007 · 01 · 17	(水)	パソコンの同期をとるソフトウエア 244
2007 · 01 · 18	(木)	安全性マーケティング 247
2007 · 01 · 19	(金)	一言で顧客の購買意欲を刺激する 251
2007 • 01 • 20	(土)	左手で箸を使って食べてみる 255
2007 • 01 • 21	(日)	横浜元町の風景写真 257
2007 • 01 • 22	(月)	名刺には住所を 263
2007 • 01 • 23	(火)	Windows Vistaへの期待 268
2007 • 01 • 24	(7 <u>k</u>)	タクシーは観光的機能を 271
2007 · 01 · 25	(木)	創業パネルディスカッションに参加しよう
		273
2007 · 01 · 26	(金)	全体感を持ったこだわりを 278
2007 • 01 • 27	(土)	1人の努力で組織は変わる 280
2007 · 01 · 28	(日)	商店街を歩行禁煙にしよう 282
2007 • 01 • 29	(月)	大樹深根型の経営を 285
2007 • 01 • 30	(火)	さわやかタクシーで運転手が喫煙 287
2007 · 01 · 31	(7 <u>k</u>)	細切れ時間を有効に 290
2007 • 02 • 01	(木)	商店街の荷さばき専用場 292
2007 • 02 • 02	(金)	マイナス50度の世界296
2007 • 02 • 03	(土)	事業成功のコツは楽しむこと 300
2007 • 02 • 04	(日)	女性限定の横浜元町アロマテラピーサロン
		303

2007 •	02 • 0	5 (月)	E7の普及は進んでいるのか	305
2007 •	02 • 0	6 (火)	食べるなら完全禁煙の飲食店で	309
2007 •	02 • 0	7 (水)	将来予想を立ててみよう	312
2007 •	02 • 0	8 (木)	同じことの繰り返しからも効率は生まれん	3
				316
2007 •	02 • 0	9 (金)	納豆のタレ袋の工夫	319
2007 •	02 • 1	0 (土)	事業成功する人は礼儀正しい人	323
2007 •	02 • 1	1 (日)	海の香りと波の音	325
2007 •	02 • 1	2 (月)	センスよくタバコを吸おう	328
2007 •	02 • 1	3 (火)	Windows Vistaと地球温暖化	332
2007 •	02 • 1	4 (7k)	福島県郡山で講演します	335
2007 •	02 • 1	5 (木)	最低賃金のアップと犯罪数	340
2007 •	02 • 1	6 (金)	電子マネー決済を可能にして集客する	
				344
2007 •	02 • 1	7 (土)	中小企業診断士資格と試験科目	349
2007 •	02 • 1	8 (日)	霧吹き靴磨き法	352
2007 •	02 • 1	9 (月)	WEB講演のご案内	355
2007 •	02 • 2	(火)	景気回復の実感あり	357
2007 •	02 • 2	1 (7k)	賢者と愚者	359
2007 •	02 • 2	2 (木)	秩父のマイナスイオンを出す岩!	361
2007 •	02 • 2	3 (金)	相模原での飲食店向けの講演	365
2007 •	02 • 2	4 (土)	自分に自信を持って、消費しよう	367
2007 •	02 • 2	5 (日)	いつかはオヤジライダーに	370
2007 •	02 • 2	6 (月)	組合等の補助金を活用しよう	374
2007 •	02 • 2	7 (火)	中小企業の国際化を進める	376
2007 •	02 • 2	8 (水)	孤立するスポンジ型人間	378
2007 •	03 • 0	1 (木)	新聞配達に感謝	380

2007 •	03	• 02	(金)	バスの中の恥	383
2007	03	• 03	(土)	ブログのキーワード評判	386
2007	03	• 04	(日)	Windows Vista & ThinkPad X31	389
2007	03	• 05	(月)	たまプラーザ駅周辺の開発	392
2007	03	• 06	(火)	起業家の新商品パラリンコップが完成	
					398
2007	03	• 07	(水)	倫理観ある行動を	401
2007	03	• 08	(木)	代案なき否定は控えよう	403
2007	03	• 09	(金)	ビジョンよりもMission	407
2007	03	• 10	(土)	混雑する羽田空港	409
2007 •	03	• 11	(日)	横浜みなとみらいはビルだらけ?	412
2007	03	• 12	(月)	バグを知ったうえでWindows Vistaを使る	おう
					415
2007	03	• 13	(火)	川崎SOHOに事務所を持とう	420
2007	03	• 14	(水)	商店街活動指針づくりマニュアルが完成	
					428
2007	03	• 15	(木)	YAHOOのカテゴリ表示の変更	433
2007 •	03	• 16	(金)	店舗や事務所にも照明の魅力を	436
2007	03	• 17	(土)	資格取得の価値	438
2007	03	• 18	(日)	オンリーワンの牛乳	441
2007	03	• 19	(月)	ららぽーと横浜は凄い人!	444
2007	03	• 20	(火)	感動の講演を目指して	450
2007	03	• 21	(水)	「無」のこころで、今日も行こう!	454
2007	03	• 22	(木)	専門店の出店戦略	456
2007	03	• 23	(金)	社員にも「ありがとう」と言おう	460
2007	03	• 24	(土)	子供のプレイランドにもパソコン	463
2007	03	• 25	(日)	中国で人気の検索サイト「百度」の感想	

	466
2007 · 03 · 26 (月)	街の変化は経営チャンス 469
2007 · 03 · 27 (火)	路地尊(ろじそん)という地域のコミュニ
	ティの場 472
2007 · 03 · 28 (7k)	イメージ検索は情報検索力をアップさせる
	475
2007 • 03 • 29 (木)	東京・上野公園の桜 478

日経キャリアマガジンに載りました 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。今日は神奈川県商工会連合会のレディース創業塾で講演「創業の心構えと事業企画のポイント」をします。夜は川崎市多摩区商店街連合会の商店街と個店の魅力アップ事業で講演「中小商店の経営革新事例研究」をします。

今日は雑誌掲載のお知らせです。今、書店に置いてある日経 キャリアマガジン12月号の資格特集に私竹内幸次が中小企業 診断士として載っています。「有望資格ランキング07」とい う特集です。

取材して頂き、この場を借りて関係各位にお礼申し上げます。 ありがとうございました。

さて、この手の雑誌で取材して頂くことは多いのですが、いつ も思うのは「資格のランキング」って何?ということです。そ の分野の専門家が社会的に必要だから国家資格を設けるのです から、それぞれの分野は文字通り専門分野です。他の専門分野 と比較することに何の意味があるのかと思います。

「〇〇資格が有望」「〇〇資格は平均年収が高い」「〇〇資格 では独立は難しい」等という記事を見ると、多くの国家資格者

は、「え?俺もっと稼いでいるよ」「え~、そんなに稼ぐ人は 一握りだよ」等と感じることが多いものです。

怖いのはこの手の記事で取りあげられる「一部の人」を平均像 と誤解したり、逆に、平均を算出したデータを見て、「自分も そうなれる」と誤解することです。

そして「この資格、儲かりそうだから受験しようかな」という 平均収入面だけをみて受験を決める人。それも自由ですが、資 格者の社会的な使命(中小企業診断士なら大企業ではなく、中 小企業の起業支援や経営革新支援)を忘れ、結果としての収入 額のみに魅力を感じて独立しても成功することはないというこ とです。

資格は収入を保証するものではなく、その分野で力を出しても いい立場になっただけのことです。



▲日経キャリアマガジン2006年12月号です



▲28ページの中小企業診断士の紹介にページに掲載されています

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

2006 • 11 • 12 (日) -

中小企業診断士で自己実現する 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。フプラムの佐内幸々です。 供晴

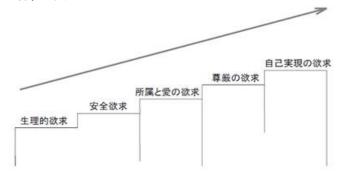
おはようございます。スプラムの竹内幸次です。快晴ですね。 自宅の窓からは遠く南アルプスが見えています。昨日は「レディース創業塾」の講師を夕方までしました。約40名の女性が参加され、とても前向きなよい起業塾となりました。元気と 積極性がある女性が増えているように感じます。



▲熱心な女性起業家がずらり。明るく笑いも多い起業塾です 今日、私は神奈川県辻堂の中小企業の受注促進とSEOコンサ ルをします。

今日は仕事で自己実現することの素晴らしさに関してです。自

己実現とは「なりたい自分になること」と言えます。マズロー の欲求段階説によれば、人の持つ欲求の最上位に位置づけられ る欲求です。



この自己実現、最近では必ずしも仕事面ではなく、趣味の分野、家庭の分野、地域社会の分野等、幅広く自己実現することが可能になりました。価値観の多様化ですね。

私も写真を撮ったり、歌を歌ったりと、それなりに仕事以外の 面での自己実現はあります。

しかし、仕事で、しかも独立して仕事で自己実現できることの ダイナミックさは、他の面と比べると、とても大きいように感 じます。ありがたいことです。

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

33

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

パート社員の正社員化が強制に?

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。スプラムの竹内幸次です。この時間、薄いピンク色の光が富士山を照らしています。今日は東京町田で楽天出店予定企業へのWebコンサル、午後は横浜能見台の中小企業へのアクセス数アップのコンサルをします。

今日は2007年通常国会で検討される予定のパート労働法に関してです。

厚生労働省は2006年11月4日に、正社員と非正社員の格差 是正のため、企業に正社員とパート社員のバランスのとれた処 遇(均衡処遇)をとることや、正社員への転換を促進するよう パート労働法に明記する方針を固めました。

パート社員について、

- (1) 責任(職務)や転勤・昇進などの有無(人材活用の仕組みや運用)が正社員と変わらないなら、同じ賃金表や査定基準を使う
- (2) 正社員転換を容易にするための諸制度を整備する-などが柱。均衡処遇に関して、現行法は「均衡等を考慮して必要な措置を講ずる」にとどめているが、これでは不十分として「均

衡を図るように努める」と明確に規定する

というものです。現在は法的拘束力のない努力義務ですが、改 正により一定の強制力をもたせることになりそうです。

経営者のからすれば、「雇用の柔軟性(雇用したり、解雇したり)が低いと、雇用し難い」という意見が多いと思います。

従来のパート社員というワークスタイルには労使双方にも意義があり、よい制度であると思います。ただし、「パートであるから」という理由のみで賃金等に差をつけることは、やはり是正するべきなのでしょう。

でも…。法律や制度にしなくても、徐々に企業の経営戦略や経営方針としてパートを正社員化することも進んでいるのも事実です。正社員という雇用形態が好ましいことは多くの日本企業は認識していることです。

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

33

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

2006 · 11 · 14 (火) —

素早い行動こそ中小企業の強み 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。今日は横浜戸塚の中小企業のWebショップのコンサルと、午後は川崎幸区の中小企業の楽天店舗のコンサル、夜は川崎商工会議所で創業予定者への個別相談をします。

今日は中小企業の最大の強みとも言える行動の機敏性について です。皆さんの会社のでは以下のように現象はありませんか?

- ・決定が遅い
- ・決定したことの行動が遅い
- ・成果の把握が遅い

どの会社と比べて「遅い」とするのかは様々だと思いますが、 どの中小企業にも共通していることは、「自社が行うべき時間 と比べて遅い」ということです。

私は中小企業診断士という資格、中小企業の診断や経営コンサルタントという職業が大好きです。その理由の1つは、助言事項をすぐに行動する企業が多いからです。成果が出るからです。

実行しない中小企業、機敏性を失った中小企業は、ただの「小

さい会社」となり、顧客にとって何の魅力もない企業になってしまいます。

中小企業の経営者の皆さん、中小企業経営の強みは俊敏さであることを再認識しましょう。 keyword は「時間戦略」です。 すぐに行動するから仕事が来る、ということを強く認識しましょう。

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

2006 · 11 · 15 (7k) —

集中力を高めよう **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 新資格制度の運営に関する打合せと、午後は横浜の元町商店街 で講演「新規顧客を呼び込むためのWeb・ブログのアクセス 数アップ」をします。夜は東京江戸川区で中小企業のSEOコ ンサルをします。

協同組合元町エスエス会/IT講習会

新規顧客を呼び込むための Web・ブログのアクセス数アップ

2006年11月15日(水) 13時30分~16時30分(3時間) 経費コンサルタント 竹内辛次 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 プログ:http://blos.go.one.b/2300062/



1. インターネットというマーケット特性を知ろう	1
2. Web2.0 の普及	4
3. SBO (Search Engine Optimization=検索エンジン最適化)の必要性はとても高い	5
4. 業者を傾らない SEO のステップ	5
(1)キーワードの最適化	5
①「TITLE」と「META」に顧客が検索に使うキーワードを入れる	6
②メタタグを書き込む	7
③本文でのキーワード出現頻度を高める	7
④画像の ALT 文字(代替テキスト)を付ける	
⑤H1 指定等の強調を指定する	8
(2)被リンク(リンクされている数)を増やす	9
(3) 更新頻度を高める	10
(4)その他	10
5. ビジネスプログの SEO	11
6. PING(更新情報)を送信する	
7. 関覧者を増やす方策の全体像	12
8. アフィリエイト/ドロップシッピング/PFC(pay per click)広告の活用	12
(1)アフィリエイト	
(2)ドロップシッピング	
(3)PPC(pay per click) 広告	
9. アクセス解析	
(1) Google Analytics	
(2)その他の個粒マカセス解析	

今日は集中力についてです。能力は「高い、低い」という観点 よりも、「よく発揮できた、発揮できなかった」という見方を するべきだと思います。

独立した中小企業診断士はみな同じだと思いますが、「食事しながらメールする」「歩きながら携帯で話す」等の「ながら行動」が多いものです。

私も以下のような、「ながら」をしています。

- ・カロリーメイトを食べながらノートパソコンでメール返信する
- ・シャワーを浴びながら「外郎売(ういろううり/滑舌練習)」で発声練習する
- ・日経新聞は必ず音読して滑舌練習を兼ねる
- ・座れず、仕事が何もできない電車内では、背伸びをしてふく らはぎの筋力アップ

文字にするのも恥ずかしいような、些細な「ながら」も実はと ても多いです。

でも、自分では集中してその事柄に取り組みたいという願望があります。

- ・食材の話をしながら食事をする
- ・その漢字ができた背景までも考えながら新聞をゆっくりと読む

そのことだけに集中する時間を取ることができ、意識を集中することは、とても素晴らしいことであり、結局は「よく能力を 発揮できた」ということになり、よい仕事ができるものと思います。

複雑な業務は単純化して、順番を付けて、シンプルに解釈して、その仕事に集中していきましょう!

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 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

2006 · 11 · 16 (木) —

否定語は使わない

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~。気持ちいいです。今日は東京商工会議所で講演 「ホームページとブログを活用したマーケティング」をします。

東京商工会議所/経営革新プログラム

ホームページとプログを活用したマーケティング

2006年11月16日(木) 18時30分~21時00分(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



 abe meri-	and the	CHARLES	macaba s	merch of		 -torrefort.	- manufaction	or the	2000	-
 			The Contract	City Carry	W. Sec. 4					

1. インター・イントというマークット(印書)を知らり	
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
8. ビジネスプログで自社をアピールしよう	8
(1)「プログ」とは	8
(2)プ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)プログの更新はとても簡単!	
(S)プログを経営にこう使え	
(6)プログを開設する場所(サーバー)	
(7)6W2H でプ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. プログ開設までのステップ	
8. プログのマナー	
9. ビジネスプログの SEO (検索エンジン最適化)	
10. カテゴリーを分けて分かりやすくする	19
11. 中小企業のプログ事例	
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	
14. 音声・動画プログで話題性をアップさせる	23
15. プログを書き続けるコツ	

今日は言葉の遣い方に関してです。遣う言葉や、言い回しや、 イントネーションは人の個性を形成します。癖があるから人は いい、癖が個性や雰囲気を作るものだと思います。

しかし、経営や起業の分野では、使うべきではない表現はある ように思います。何となく会話が弾まない、何となく会話の後 味が悪いという時、よく思い出してみると、相手が以下のよう

な受け答えをしていることが多々あります。

- ・話し出す前に、「でもね、」と必ず使う
- ・「というか、」と話し出す
- 「できない」という言葉をよく使う
- 「まぁ」を多用する

話し方は長い年月で身に付いた癖ですから、すぐには変わらないと思いますが、上記のような言葉を使う傾向がある人は、意識して以下のような言葉を使うようにしてみましょう。

- 「そうですね」と相手の言う内容を肯定してから自分も話す。
- ・「おっしゃる通りです」と言って、その後、自分の意見を言う
- ・適切に「はい」「ええ」「なるほど」等の相槌を入れて聞く

否定語ばかり使っていると、誰も話をしてくれなくなり、限られた情報の中で経営判断することになり、誤った経営をしてしまう可能性があります。

自社を正しく導くためにも、「会話は肯定形で」を徹底しま 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

2006 • 11 • 17 (金)

自分の魅力を引き出そう **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。今日は相模原市公益法人等経営評価委員の仕事と、午後は東京渋谷で講演「中小企業の経営革新~ネットを活かした経営革新~」をします。夜は川崎商工会議所の創業支援セミナーで講演「会社法における法人格等組織形態」をします。

株式会社ベビーユニバース Jass apparel Seminar/アパレル業界とネットビジネス

中小企業の経営革新

~ネットを活かした経営革新~

2006年11月17日(大) (45分) ITビジネスコンサルタント 竹内奉次

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 プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

(インターネットというマーケット(市場)を知ろう	
2. EC 大賞 2005 ¹ 北関からの獲り称」を研究してみましょう	4
3. アバレル系ネット通販サイト	
4.「経営革新」とは〜中小企業前事業活動促進法から〜	5
5. 経営革新の手順	6
・ 中小企業が取締む経営革新の内容	6
7、パンススコアカードを延用して経営革新する	
5. 戦略マップを作る	7
9. 売6ための着望点	8

川崎樹工会議所/創業支援セミナー/9回

会社法における法人格等組織形態

2006年11月17日(金) 18:15-20:45(2.5h) 経費コンサルタント 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 blog:bttp://blog.goo.ne.js/2300062/



CONTENTS •

1、会社法における会社設立 1
2. 組織成立の条件と自社の運営方針
3. マネジメント階層の役割
1. 必要とされるスキル
5. 意思決定の違い
5. 組織原則
7. 従業員の確保
3. 従業員のやる気を引き出す
9. コーチング
0. 能力開発の体系8
11. 労働基準法
2. 有給休暇
3. 社会保険の実務
4. 社会保険 12

今日は自分の魅力を引き出すことに関してです。多くの女性は 化粧を覚える頃から、ほば毎日、自分の顔と向き合い、化粧を 施すことで自分が納得する顔に仕上げていきます。魅力を引き 出すことは日常のはずです。

男性はどうでしょうか。年齢にもよると思いますが、多くの男性はスーツやシャツやネクタイで「自分を仕上げる」ことを忘れているように思います。ただ、身に着けているだけ、という感じです。

以下のようなことはありませんか?

- ・脚が長いのに、美脚パンツ(細くて、膝位置が高め)を履かず、タックが2つも入ったダボダボのパンツを履いてしまう。 これでは、折角親からもらった長い脚が活かせません
- ・肩幅が広く、ウエストが細いのに、ウエストが締まった美背中(びせなか)シャツを着ないで、ずんどうのダボダボのYシャツを着てしまう。これでは広い肩幅をアピールすることができません

起業家の受注力の一部には、見た目の魅力があります。印象により、本来なら買ってくれる顧客も買ってくれない場合もあります。その逆もあります。印象によって買う顧客もいるはずです。

男性経営者の皆さん、自分の見た目の魅力のことを真剣に話題 にしてみませんか?服装に気をつかうことは、社会からの自分 がどう見られているのかについて認識がある証拠です。

あなたは自らの持つ魅力の種を眠らせてしまっていませんか? 「そんなこと」と軽く考えていたり、「もう若くないから」と 言って逃げていませんか?自分の魅力を引き出しましょう!

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

2006 · 11 · 18 (土) —

変化はチャンスを生む **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 県商工会連合会主催のレディース創業塾で講演「自分の商売の 形を考えよう」と「ホームページとブログの基礎知識」をします。

神奈川県商工会連合会・全国商工会連合会主催「レディース創業塾」

「自分の商売の形」を考えよう

2006年11月18日(土) 9:30〜12:30(3h) 経費コンサルタント 竹内豪次 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 プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/



CONTENTS +

1. 中小企業の経営上の問題
2. 今後のトレンドを知る
3.「自分の商売の形」の発想方法等
(1)アイデアをビジネスプラン(事業企画)にする手順8
(2)アイデアは既存商品・サービスを連想しながら発想する8
(3)プレーンストーミング法でアイデアを集める9
4. マーケティング戦略の立業手順と「4P」
5. 魅力的な商品の開発
6. 登場する新棄態
7. マーケティングリサーチと SWOT(スウォット)分析12
(1)外部環境の把握
(2)内部環境の認識
(3) SWOT 分析をしよう
8. 目標を定める
9. ターゲットの設定方法
10. 事業コンセプトを定める
11 自公の商事の執责を開発にする 16

神奈川県商工会連合会・全国商工会連合会主催「レディース創業塾」

ホームページとプログの基礎知識

2006年11月18日(土) 13:30~16:30(3h) 経費コンサルタント 竹内幸吹 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士 www.spram.co.jp プログ:http://blos.goo.ne.jp/2300062/



······ CONTENTS +-

1. インターネットというマーケット
2. 成功サイトを研究してみましょう~EC 大賞 2005「北国からの贈り物」
3. ゼロからはじめる場合の「ネットショップ開店の手順」
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. 自社の強みを生かしたネットショップにする
6. ネットショップに、いくら掛けて、いくら売りますか
7. 自分で作りますか、外注先に頼みますか
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
9. 担当者には、このような仕事があります
10. 目的に合ったデザイン・使いやすさの見直し
11. 特定商取引法の記載義務を果たす
12. SEO(Search Engine Optimization=検索エンジン適正表示)
13. 自分でここまでできる検索エンジン最適化 12
14. アクセス解析
15. プログを活用する
(1) 「プログ」とは
(2)プログと従来のホームページ、掲示板との違い16
(3)従来のホームページの更新は少々面倒・・・
(4)プログの更新はとても簡単!
(5)プログを経営にこう使え〜ビジネスプログとしての活用17
(6) プログを開わせる場所 (サーバー)

今日は変化の重要性に関してです。皆さんは、ここ数年、ここ数ヶ月、何かを変えてみました?

人の思考も経営も、まんねりしてきてしまいますよね。また、 変化を嫌う傾向は多くの人に見られる傾向です。

どんなに綺麗な水でも、1つの池に溜まっていると、濁って

いってしまいます。でも、常に流れる小川の水のように、少しでも流れることで、みずみずしく、透き通った状態で自らを保つことができます。人の心も経営も同じだと思います。

起業家や経営者の皆さん、変化をチャンスと捉えるよりも、変 化を脅威だと認識していませんか?経営の夢はお持ちですか?

変えるべき部分と変えない部分がありますが、変化は発展の チャンスを生むものです。変えるべきところは保守的にならず、どんどん変えていきましょう!

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 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

2006 · 11 · 19 (日) —

電車の席を譲る外国人 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。今日は埼玉県宮代町商工会で講演「成功する起業家の条件~創業に必要な知識と心構え~」をします。

宮代町商工会/あきないサンバ事業

成功する起業家の条件

~創業に必要な知識と心構え~

2006年11月19日(日) 13:45~16:45(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

プログ: http://blog.goo.ne.jp/2300062/

---- CONTENTS -----

2. 今、「起翼家」が求められる~過去にない創業のヴャンス~ 1 (1) 開業率と授業率 1 (2) 開業率が高い業権 2 (3) 女性にどる創業の動向 2 (4)性別による業権の連い 3 (5) 風鮮者にどる創業の動向 一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) 経営組織別に見た前規開業企業像~小光業、飲食店等で個人形態が多い~ 4 4、成功する起業家のタイプ 5 5、好意形成の4 注別 5 6、失致の事例 5 7. 創業金でのプロセス 6 8. 事業プランを立てよう 12 (1) 実別の創業者が作成したビジネスプランの例(発表用) 12 (3) 外部環境の把握化シンド分所) 13 (4) SWOT 分所へ自分の「独み」をどの「機会」に発揮するか~ 14 (1) 経営資産と主な経営物路 14 (2) マーケティング報路と立てよう 14 (1) 基業費のボイント(起業家マインドから) 16		
(1) 開業率と原業率 (2) 開業率が高い実権 (2) 開業率が高い実権 (2) 開業率が高い実権 (3) 女件による創業の動向 (4) 性別による業権の適い (5) 浜飾者による創業の動向・地加する魚動創業者望者・準備者〜 3 (5) 浜飾者による創業の動向・地加する魚動創業者望者・準備者〜 3 (6) 開業被の任益等をと事業所の生存率 3 (7) 経営協関が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 4、成功する起業家のタイプ 5 5 5 の貿影形成の4 法明 5 6、失政の事例 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) 実際の創業者が作成したビジネスプランの例(発表用) 12 (2) ニュービジネスの例 12 (3) 外部環境の影理(トレンド分析) 13 (4) SWOT 分析〜自分の「権み」をどの「機会」に発揮するか〜 14 (4) SWOT 分析〜自分の「権み」をどの「機会」に発揮するか〜 14 (1) 経営養原と主な経営報略 14 (2) マーケアイン/型解除立てよう 15 10. 事業企画のポイント 15 10. 事業企画のポイント 15 10. 事業企画のポイント 15	1. 創業の魅力	1
(2) 開業率が高い業権 (2) (3) 女性による創業の動向 (4) 性別による業権の違い (5) 兵餘者による創業の動向・増加する兵敵創業希望者・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、奴瘡形成の4 法則 5 6、失致の事例 5 7、創業変でのプロセス 6 6、失致の事例 5 (1) 実際の創業者が作成したビジネスプランの例(発表用) 12 (2) ニュービジネスの例 12 (3) 外部環境の把握(トンド分析) 13 (4) SWOT 分析・自分の「独み」をどの「機会」に発揮するか〜 14 9、マーケティング報路を立てよう 14 (1) 経営養保土な経営報路 14 (2) マーケラィング報路とびで構築する 15 10、事業企画のボイント 15 10、事業企画のボイント 15	2. 今、「起業家」が求められる~過去にない創業のチャンス~	1
(3) 女性による創業の動向 2 (4) 性別による業権の違い 3 (5) 兵飾者による業権の違い 3 (5) 兵飾者による創業の動向・増加する兵飾創業希望者・準備者へ 3 (6) 興業後の経過令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 成功する経業家のタイプ 5 の意形成の4 法財 5 6 失致の事例 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) 実務の創業者が作成したビジネスプランの例(発表用) 12 (2) ニュービジネスの例 12 (3) 外部環境の把握(リンンド分析) 13 (4) SWOT 分析・自分の「独み」をどの「機会」に発揮するか〜 14 9、マーケディング報略を立てよう 14 (1) 経営養婦と主な経営報路 14 (2) マーケティング報略を立てよう 15 10、事業企画のボイント 15 10、事業企画のボイント 15 10、事業企画のボイント 15 10、事業企画のボイント 15 11、事業企画のボイント 15 10、事業企画のボイント(起業家マインドから) 16	(1)開業率と廃業率	1
(4)性別による業権の連い (5) 無齢者による刺激で動向へ増加する無動剤業者望者・準備者へ (6) 開業後の経過中数と事業所の生存率 (7) 経営組織別に見た前規開業企業像へ小売業、飲食店等で個人形態が多いへ 4 (成功する起業家のタイプ 5 (5) 対電形成の4 法則 (5) 対電形成の4 法則 (5) が表示のプロセス (6) 株業をでのプロセス (7) 株業をでのプロセス (7) 大数の事例 (7) (1) 実別の創業者が特別とだジネスプランの例(発表用) (2) ニュービジネスの例 (3) 分別環境の把握(サンド分析) (4) WOT 分析へ自分の「推み」をどの「機会」に発揮するかへ (4) WOT 分析へ自分の「推み」をどの「機会」に発揮するかへ (4) は営業療と主な経営報路 (2) マークティン/策略符立 むよう (1) 経営養療と主な経営報路 (4) 下変企画のポイント (5) 事業企画のポイント (5) 事業企画のポイント (5) 第2	(2)開業率が高い業権	2
(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) 開業後の経過や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像〜小売業、飲食店等で個人形態が多い〜 4 4 成功する起業家のタイプ 5 5 の電形成の 4 注明 5 6 失政の事例 5 6 失政の事例 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) 実際の創業者が作成したビジネスプランの例(発表用) 12 (2) ニュービジネスの例 12 (3) 外が環境の把握(トレンド分析) 13 (3) 外がて分析へ自分の「独力」をどの「機会」に発揮するか〜 14 (4) 任労養援と主な経営報路 14 (2) マーケティング報略を立てよう 14 (1) 任労養援と主な経営報路 14 (2) マーケティング報略を立てよう 15 10 事業を調のポイント(起業家マインドから) 15 10 事業を調のポイント(起業家マインドから) 16	(3)女性による創業の動向	2
(6) 開業後の経過年数と事業所の生存率 3 (7) 経営経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. 好意形成の 4 法則 5 6. 失致の事例 5 7. 都業までのプロセス 6 8. 事業プランを立てよう 12 (1) 実際の創業者が作成したビジネスプランの例(発費用) 12 (2) ニュービジネスの例 12 (3) 外部環境の把握(レンド分析) 13 (4) WOT うめ所・自分の情報力・多どの「機会」に発揮するか~ 14 9. マークティング報路を立てよう 14 (1) 経営養療と主な経営報路 14 (2) マークティング報路は 4P で構築する 15 10. 事業企画のボイント 15	(4)性別による業種の違い	3
(7) 経営経識別に見た新規開棄企業像へ小売業、飲食店等で個人形態が多い〜 4 . 起業家が獲過する困糖 4 . 成功する程業家のタイプ 5 . の音形成の 4 法則 5	(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
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. 列電形成の4 注明 5 6. 失致の事例 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) 実際の創業者が作成したビジネスプランの例(発表用) 12 (2) ニュービジネスの例 12 (3) 分割環境の影提(トレンド分析) 13 (4) SWOT 分析へ自分の「独み」をどの「機会」に発揮するか~ 14 (4) TO 大学 14 (1) 経営養原と主な経営報略 14 (2) マーケアイン/型解除立てよう 15 10. 事業企画のポイント 15 10. 事業企画のポイント 15 10. 事業企画のポイント 15 11. 事業のポイント(起業家マインドから) 16	(6)開業後の経過年数と事業所の生存率	3
4. 成功する経業家のタイプ 5. 5. 好意形成の4 法則 5. 6. 大変の事例 5. 7. 能譲立でのプロセス 6. 8. 事業プランを立てよう 12 (1)実際の創業者が作成したビジネスプランの例(発表用) 12 (2)ニュービジネスの例 12 (3)外部環境の把握(トンド分析) 13 (4)SWOT 分析へ自分の「独力」をどの「機会」に発揮するか~ 14 (1) 経営養援上すな経営物路 14 (2)マーケティング報格を立てよう 14 (1) 経営養援上すな経営物路 14 (2)マーケティング報格と立てはある 15 10. 事業企画のポイント 15 10. 事業企画のポイント 15 11. 事業のポイント(起業家マインドから) 16	(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
4. 成功する経業家のタイプ 5. 5. 好意形成の4 法則 5. 6. 大変の事例 5. 7. 能譲立でのプロセス 6. 8. 事業プランを立てよう 12 (1)実際の創業者が作成したビジネスプランの例(発表用) 12 (2)ニュービジネスの例 12 (3)外部環境の把握(トンド分析) 13 (4)SWOT 分析へ自分の「独力」をどの「機会」に発揮するか~ 14 (1) 経営養援上すな経営物路 14 (2)マーケティング報格を立てよう 14 (1) 経営養援上すな経営物路 14 (2)マーケティング報格と立てはある 15 10. 事業企画のポイント 15 10. 事業企画のポイント 15 11. 事業のポイント(起業家マインドから) 16	3. 起業家が遭遇する困難	4
6. 失致の事例		
7. 創業までのプロセス 6 8. 事業プランを立てよう 12 (1)実際の創業者が作成したビジネスプランの例(発表用) 12 (2)ニュービジネスの例 12 (3)外部環境の思難(レンド分析) 13 (4)SWOT分析へ自分の「強み」をどの「機会」に発揮するか~ 14 9. マーケディング報格を立てよう 14 (1)経営資尿上な経営報路 14 (1) 平文企画のポイント 15 10. 事業企画のポイント(起業家マインドから) 16	5. 好意形成の 4 法則	5
8. 事業プランを立てよう 12 (1) 実際の創業者が作成したビジネスプランの例(発表用) 12 (2) ニュービジネスの例 12 (3) 外部環境の把握(トレンド分析) 13 (4) SWOT 分所・○ 40 かの「独み」をどの「機会」に発揮するか~ 14 9. マーケティング戦略を立てよう 14 (1) 経営養保上すな経営戦略 14 (1) 経営養保上すな経営戦略 14 10. 事業企画のポイント 15 10. 事業企画のポイント 15	6. 失致の事例	5
(1)実際の創業者が作成したビジネスプランの例(発表用) 12 (2)ニュービジネスの例. 12 (3)外部環境の把握(トレンド分析). 13 (4)SWOT 分析へ自分の行権み」をどの「機会」に発揮するか~ 14 9、マーケティング報略を立てよう. 14 (1)経営養療と主な経営報格 14 (2)マーケティング報格は、むで構築する 15 10、事業企画のボイント 15 11、事業のポイント(起業家マインドから) 16	7. 創業までのプロセス	6
(2)ニュービジネスの何	8. 事業プランを立てよう	12
(3)外部環境の把握(トレンド分析) 13 (4)SWOT分析~自分の「強み」をどの「機会」に発揮するか~ 14 9、マーケディング報路を立てよう 14 (1)経営資源と主な経営報路 14 (2)マーケティング報路は 4P で構築する 15 10. 事業企画のポイント 15 11. 事業のポイント(起業家マインドから) 16	(1)実際の創業者が作成したビジネスプランの例(発表用)	12
(4)SWOT 分析~自分の「種み」をどの「機会」に発揮するか~ 14 9、マーケディング戦略を立てよう 14 (1)経営資保上すな経営戦略 14 12・マーケティング戦略は 4P で構築する 15 10・事業企画のポイント 15 11・事業のポイント(起業家マインドから) 16	(2)ニュービジネスの例	12
9. マーケティング戦略を立てよう	(3)外部環境の把握(トレンド分析)	
(1) 経営資際と主な経営物験 14 (2) マーケティング物路は 4P で構築する 15 10. 事業企画のポイント 15 11. 事業のポイント(起業家マインドから) 16	(4)SWOT 分析~自分の「権み」をどの「機会」に発揮するか~	14
(2)マーケティング戦略は4Pで構築する 15 10. 事業企画のポイント 15 11. 事業のポイント(起業家マインドから) 16	9. マーケティング戦略を立てよう	14
10. 事業企画のポイント 15 11. 事業のポイント(起業家マインドから) 16	(1)経営資源と主な経営戦略	14
11. 事業のポイント(起業家マインドから)	(2)マーケティング戦略は 4P で構築する	15
	10. 事業企画のポイント	15
12. 私の起業プラン ※ビジネスプラン簡易シート(記入用紙と記入例)	11. 事業のポイント(起業家マインドから)	16
	12. 私の起業プラン ※ビジネスプラン簡易シート(犯入用紙と犯入例)	16

今日は休日的な話題です。

先日、東急田園都市線に乗った時、私が座ってノートパソコン「ThinkPad」を膝上であけると、横の外国人がずりずりと私のほうへ寄ってきました。「この外国人、ThinkPad好きか?」と思いましたが、何やら指差しています。

指差すの向こうには1人の高齢者が立っていました。そうなんです、この外国人は、この高齢者を座らせてあげようとして、私に「もっと詰めて」というメッセージをジェスチャーしていたのです。

優しい外国人だと思いました。また、座るとすぐに ThinkPadをあけて周囲に配慮していなかった自分が恥ずか しく思えましたし、周囲の日本人が無視しているのに、この外 国人が高齢者に配慮したことにも、日本人として恥ずかしいと も思いました。

この外国人の前には、満員電車にもかかわらずミニスカートで脚を組んで化粧をしている10代の女性が3人座っていました。

「日本人は勤勉で優しい」と思っている外国人は多いものです。 今の日本の現実を見てギャップを感じる外国人は少なくないと 思います。

今日は周囲に十分に配慮しよと思います。

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

高い講演満足度、ほっとしています SPRAM

一 経営をもっと身近に、もっと確かに 一 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。今日は横浜東戸塚の中小企業のWeb販売のコンサル、午後は神奈川県藤沢の中小企業のSEOコンサル、夜は川崎の異業種交流会の若手向けに講演「ライフカレンダー/夢の日付を作る」をします。

今日は先日東京商工会議所で行ったWebマーケティング、SEO講演の満足度についてです。初めての場所での講演だったので緊張しましたが、講演後の満足度調査では以下のような結果となりました。

- 1. 本日の感想をお聞かせください
- (1) 参考になった28人
- (2) やや参考になった2人
- (3) どちらでもない 0人
- (4) やや参考にならなかった0人
- (5) 参考にならなかった 0人
- ・情報が多く、とてもわかりやすかった。すぐに使えるものが多くよかった
- ・実践された事柄をわかりやすく説明していただきました。机 上の空論ではないので腹におちました

- ・具体的な情報があり、IT活用やHP制作のポイントが良く わかり、すぐにできそうです
- ・これまでの事業の質の討論から離れ、テクニカルなプロモー ションに偏っていた
- ・勉強になりました
- ・わかりやすい。 (例など) 細かな情報も含まれていて良い
- 色々と参考になりました
- ・内容がとても充実している
- ・わかりやすかったです
- ・お話に無駄が少なく、内容が濃い。満足
- ・実際に使っている、使える話が多くてよかった
- ・現在、自社におけるSEOに関して考えていたところでした ので、非常に参考になった
- ・とてもすばらしい。今後実践していきたい
- ・具体的でわかり易かった
- ・事例、考えを豊富にお話しいただけた

2. その他お気づきの点など

- ・本日は有意義なものでした。本当にありがとうございました
- ・いままでで最も具体的でノウハウに溢れていた。ありがとうございました
- ・予想以上の情報でよかったです
- ・今回のはあと数回受講したい
- ・面白かった。内容に比し時間が不足
- ・濃厚で、スピーディーでよかった
- ・とてもよい内容で、シリーズで数回おねがいしたいくらいで す

私を講師として呼んで下さった東京商工会議所様、受講した下 さった中小企業の皆様、ありがとうございました。これからも 自己研鑽を怠らないで、よいコンサルティングと講演を提供し ていきます!

関連記事 竹内幸次の講演

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

2006 · 11 · 21 (火) —

中小企業はPR 力を **SPRAM**

一 経営をもっと身近に、もっと確かに 一 おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は東京町田の中小企業の楽天出店コンサル、午後は川崎市産業振興財団で川崎市主催の商店街空き店舗アイデア事業の最終審査会の審査委員長の仕事、夜は東京池袋の商店街ヒアリングの仕事をします。

今日はPRの重要性についてです。PRのことを「宣伝」と解釈する経営者は多いものです。しかしPRは何の略であるかを考えると、宣伝ほど軽い概念ではないことに気づきます。

PR = Public Relations = 公衆関係のことです。 Relations の 「s」が付くことからも、公衆とは複数の対象が含まれることが分かります。

中小企業が対応するべきPublicには以下のが含まれます。

- ・販売先
- ・仕入先
- · 従業員(労働市場)
- 業界団体
- 地域社会
- ・行政

私は日本広報学会の会員です。広報を英語にするとPRになるのです。このPRの重要性を中小企業に伝えたくて伝えたくて、中小企業診断士を勉強して独立したのです。

上記のPublic との間に、自社はどのような関係を形成していくべきか。また、どのようにすればPRが形成されるのか。真 剣に考えるてみると、結構、いい経営になると思います。

経営者の皆さん、御社のPRは十分に行われていますか?

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

2006 · 11 · 22 (7k) —

無料ソフトも検討しよう SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ――― おけようございます スプラ人の竹内幸欠です 今日

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 元住吉の中小企業のマーチャンダイジングのコンサル、午後は 横浜関内で講演「安全パソコン活用術~中小企業向けの情報セ キュリティ強化策~」、夜は川崎商工会議所で起業予定者向け に経営相談をします。 デリカネットワークス協同組合 講習会

安全パソコン活用術

~中小企業向けの情報セキュリティ強化策~

2006 年 11 月 22 日 (木) 14:00~16:00 (2h) 経費コンサルタント 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 プログ:http://blos.goo.ne.jp/2300062/



1. ここまで普及したインターネットーだから危険も増加している~	
2. Web2.0 の普及	3
3. セキュリティ被害状況~情報通信白書 2006 年版から~	3
4. 無線 LAN の危険性	
5. 個人情報保護店への対応〜個人情報取扱事業者の義務〜	т
6. コンピュータリスクが企業に与える影響	8
7. ワード、エクセルのセキュリティ	8
8. 安全にホームページを見る方法	
(1) セキュラティバッチをあてる~まずは Microsoft Update を行う~	10
(2) ブラウザの設定	10
(3) ActiveX(アクティブエックス)	11
(4) JavaScript (ジャバスクリプト)	12
(5) JAVA(\$2+75)	12
(6) Cookie (クッキー)	
9、スパイウェア駆除	
10. 自社のホームページにアクセス制限を施す	16
(1) JavaSerice (ジャパスクリプト)による簡易アクセス制限	16
(2) CGI(シージーアイーCommon Gateway Interface)のアクセス制限の仕方	17
11. 電子メールのセキュリティ	17
(1)メール受け取りの弊の注意	17
(2)フクチンソフトウェアの利用上の注意	18
(3)パターンファイルの更新状況と更新していない理由	18
12. LAN(ラン)とネットワークのセキュリティ	19
13. 安全に無線 LAN を使う	
(1)WEP(ウェッブ)暗号化	20
(2)MAC(マッケ)アドレスフィルタリング	21
14. パスワード運用ルール	21
15. ノートパソコンのセキュリティ	
16. ハードディスク内情報の完全抹消	

今日はソフトウエアの不正コピーに関してです。皆さんの会社 ではワードやエクセル、ウイルスバスター等の有料ソフトを不 正使用していませんか?

「これくらいなら、いい」と自分勝手に解釈して、結局は5アカウントのソフトを8台のパソコンにインストールしてしまったということはありませんか?

どんなによい経営をしていても、社会のルールや他人の権利を 組織的に侵害してしまっていては信用がゼロになってしまい ます。

不正使用であるがゆえに、パターンファイルを更新してしない ウイルスバスターを使っているということはありませんか?パ ターンファイルを更新していないワクチンソフトは使用しない ほうがましです。

また、ワード2000、エクセル2000の不正使用も問題です。 不正使用であるがゆえ、「Microsoft Update」をすること ができず(不正使用がMSに知られるとの警戒心から)、結局 はセキュリティに問題があるままの状態でワード、エクセルを 使い続けていませんか?

ソフトウエアの価格なんて、経営からすれば安いものです。どうしてもソフトウエアにお金を払いたくない場合には、不正使用ではなく、どうどうと無料のソフトウエアを使用しましょう。

2 台以上のコンピュータにインストールできますか? (Microsoft)

http://support.microsoft.com/kb/881466/ja

オープンオフィス (ワード、エクセル等とほぼ同じ機能がある無料ソフト)

http://ja.openoffice.org/

関連記事

竹内幸次のパソコン系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 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

2006 · 11 · 23 (木) —

商標権を取ろう 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。スプラムの竹内幸次です。今日は東京立

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は東京立 川商工会議所で講演「ホームページとブログの実践法」をしま す。Web構築のポイントや新規アクセス数を得るためのSEO (検索エンジン最適化)、ビジネスブログの活用法について6 時間話します。

立川商工会議所/創業塾フォローアップ講座

ホームページとブログの実践法



2006 年 11 月 23 日 (木) 9:30~16:30(6 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 プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. 中小企業の実践 WEB マーケアイング戦略~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ましょう	4
3. ゼロからはじめる場合の「ネットショップ関店の手順」	5
4、ホームページ開設に必要な通信回義、プロバイダ、レンタルサーバー等	
5. 自社の惟みを生かしたネットショップにする	7
6. ネットショップに、いくら掛けて、いくら売りますか	
7. 自分で作りますか、外往先に悩みますか	В
8. 単独ショップにしますか、サール(電子療法側)に出店しますか	
9. 担当者には、このような仕事があります	
10. トレンドと消費者行動から何を売るのかを決めよう	
11. マーケティングミックス	13
12. 目的に合ったデザイン・使いやすさの見楽し	14
13. トップページにもとめられる要件	15
14. ゲザインの基本	
15. デジカメ写真を使いこなす	
14. 販売代全の回収方法	20
17. 特定商取引法の記載義務を果たす	23
18. Podcast (ポッドキャスト)の活用	22
19. 新会社法(2006/5 施行)とホームページでの情報第示の仕方	23
20. 誰も言わなかった SEO (Search Engine Optimization=検索エンジン適正表示)事情	
21. 自分でここまでできる検索エンジン最適化	24
22. アクセス解析	
23. プログとは?	
24、コメントとトラックパックとは?	34
25. プログ公開までの*楽しい"ステップ	36
26. 6W2H でプログをプランニングする	
27. ビジネスプログの SEO (Search Engine Optimization=検索エンジン最適化)	
28. カテゴリーを分けて分かりやすくする	39
29. アンプレートの利用方任	
20、中小全業のプログ成功事例	
51. プログのマナー	
32、コパトスパム/葬籍中傷コパトへの対処法	44
33. SNS(Social Networking Service) によるアピール	45
34. プログを書き続けるコツ	

今日は商標権についてです。先日、知人の弁理士事務所から郵送物。内容は「SPRAM/スプラム」の商標権の更新のお知らせでした。

商標権は特許等の他の産業財産権とは異なり、更新が可能な権利です。私は平成7年7月7日のラッキー7の日に創業し、平成7年8月8日の未広がりの日に商標権を出願しました。

縁起を担いだのは弱虫だったからでしょう。独立は怖くて仕方 なかったものです。

仕事がまったく無かったのですが、それでも「SPRAM / スプラム」という事務所名に商標権を持つ必要があると感じて出願しました。

仕事がないからこそ、仕事を頂ける状態に自分をしなければならない。そう考えた私は信用を得るための投資はドンドンしました。投資と言っても、商標権は10年有効で10万円ほどですから安い投資です。

起業家、中小企業経営者の皆さんは、自社名やブランド名に商標権を持っていますか?ネット検索の時代、商標権がないと、思わぬ会社から「その商品名は当社の商品名として商標登録してあるので使用を控えて欲しい」等と言われる可能性もあるでしょう。

商標権は登録された分野において、その商品名やサービス名を 自社のみが使用することができる権利のことです。御社は知ら ず知らずのうちに、他社の商標権を侵害してしまっていません か?また、どこかの他社に勝手に自社の大切なブランド名を使 われてしまっていませんか?

SPRAM / スプラムの登録状況

http://www.spram.co.jp/company/syouhyou.html

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

Google Earth をマーケティング調査に使おう **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。今日は神奈川県中小企業団体中央会での中小企業経営フォーラム「組合経営者よ、熱くビジョンを語れ!」でコーディネーターをします。夜は川崎商工会議所で創業支援セミナーをします。



▲画像は神奈川県中小企業団体中央会から引用

今日はGoogle Earth についてです。以前も当ブログで書きましたが、再度中小企業の経営への活かし方のヒントを整理してみました。

(1) e-mailを発信してきた新規取引先の所在地の確認する。 3D表示させれば高層なのか、低層なのかが分かる

- (2) 近隣の河川や道路整備状況を確認する
- (3) 地域の都市計画と照らし合わせて、今後の重点出店エリアを定める

他にも経営に有効な使い道があると思います。起業家と中小企業の皆さん、御社ではどのような使い方をされてますか?

Google Earth (ダウンロード) http://earth.google.co.jp/

関連記事

竹内幸次のパソコン系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 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

2006 · 11 · 25 (土) —

仕事は発生主義で

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。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は 平塚商工会議所の創業塾で講演「ビジネスプラン作成のポイント~ビジネスプラン作成指導(実習)」をします。

平球商工会議所/創業整

ビジネスプラン作成のポイント

ピジネスプラン作成指導(実習)

2006年11月25日(土) 9:30~16:30(6h) 経貨エンサルタント 竹片幸改 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士 www.spram.co.jp blog:http://blog.goo.ne.jp/2300062/



1. ビジネス成功のポイント	
2. ピジネスプランの存成目的	1
3. ピジネスプランの構改	
4. 負いビジネスプランの作り方と書き方	2
(1)事業の概要	2
①事業区分の鉄線	2
②事業設立の動機	3
②収益発生のしくみ(ビジネスモデル)	8
②将来の方向性と間望	
①事業の収長のさせ方	9
(2) 業界-市場分析	9
①業界分析	9
②市場分析	
(3) 競合分析	11
①戦合者名	
②観合者の戦略	
②SWOT(スウ±ット)分析	
(4)マーケティング戦略	
([Product (製品) 戦略の内容と優位性	
②Price(価格)和略の内容と優位性	
③Place(立地、流道)製飾の内容と優位性	
②Promotion (新光促進) 戦略の内容と優位性	39
(5)経営チーム・経営組織	24
①経営者(主要経営陣)の経歴	
②経営新瀬	
②外郭文技者	
《内部管理方針	
(6)財務計賞	
②劇業後3~5年間の年早位の計画損益計算書	
②資企調達·運用計算	
②月次の資金額9表	27
(7)事業リスク	
 最後に、ビジネスプランを自己の情點を加える 	
and a start the properties of the management of the parties of the start of the sta	760

今日は仕事をテキパキとするために私が心がけていることについてです。

- ・12月1日に仕事を受注した(頼まれた)
- ・納期(締め切り)は12月31日だった
- ・多忙度はB(超多忙という訳ではない)
- ・仕事は2日間あれば完了できる

皆さんはどうされますか?

- (1) 納期が31日なのだから28日位から取り掛かる
- (2) 今受注したのだから今取り掛かる

どちらも顧客に迷惑を掛ける訳ではないのでよいと思います が、

(3) 心の中を早めにすっきりさせること

を重視する私は必ず(2)で仕事をするようにしています。い わば仕事の発生主義です。納期間近になっては質の伴うよい仕 事ができない可能性があるためです。

この仕事のやり方で、サラリーマン(勤務者)時代には全国の 社内報コンテストで1位を取りましたし、今も元気に仕事を続 けることができています。

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 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】

33

中小企業経営にプラスになる情報を執筆します

33.

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

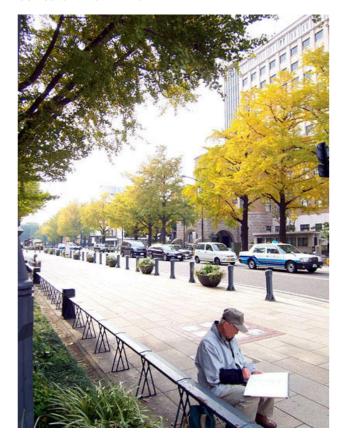
2006 · 11 · 26 (日) —

横浜の黄葉 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。

先週の横浜の黄葉の写真です。イチョウの場合は紅葉ではなく て、黄葉というのですね。日本語って繊細です。

関内の日本大通り付近には毎年この時期になると、絵を描く 人、写真を撮る人がたくさんです。お洒落なカフェもあるし、 ふらっと横浜へ足を運んでみませんか?







関連記事 竹内幸次の写真系ブログ

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09

The Scene

いつか見た、記憶の中の情景をちっ



▲ギリシャ。オリンピック発祥の地。長い歴史をカフェで楽しむ 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

2006 · 11 · 27 (月) —

建物は徹底禁煙を

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。今日は東京自由が丘の商店街のヒアリングの仕事、午後は東京世田谷で講演「ホームページのヒット向上の秘訣~Web2.0時代のホームページとブログ戦略~」をします。夜は横浜青葉台で中小企業のWeb構築のコンサルをします。

東京商工会議所世田谷支部情報サービス分科会

ホームページのヒット向上の秘訣

~Web2.0 時代のホームページとプログ戦略~



2006年11月27日(月) 13時30分~15時30分(2b) 経営コンサルタント 竹内辛次 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 プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. インターネットというマーケット特性を知ろう	.1
2. Web2.0 の普及	3
3. SEO(Search Engine Optimization=検索エンジン最適化)の必要性はとても高い	4
4. 業者を頼らない SEO のステップ	4
(1)キーワードの最適化	4
①「TITLE」と「META」に顕客が検索に使うキーワードを入れる	5
②メタタグを書き込む	6
③本文でのキーワード出現頻度を高める	6
④画像の ALT 文字(代替テキスト)を付ける	7
(SHI 指定等の強調を指定する	7
(2) 被リンク(リンクされている数)を増やす	8
(3) 更新頻度を高める	9
(4) その他	9
5. ビジネスプログの SEO	0
6. PING(更新情報)を送信する	11
7. 閲覧者を増やす方策の全体像	1
8. アフィリエイト/ドロップシッピング/FPC(pay per click) 広告の活用	í.
(1) アフィリエイト	1
(2)ドロップシッピング 1	13
(3)PPC(pay per click) 広告	13
9. アクセス解析	14
(1) Google Analytics	4
(2)その他の無料アクセス解析	15

今日は禁煙の徹底に関してです。先日もある建物内で6時間の 講演をしたのですが、休憩時間になると、同じ階のエレベー ターホール前に灰皿があることから、喫煙される方がいて、講 演会場にその煙が入ってきてしまいました。

鼻水は出るわ、くしゃみは出るわ、頭痛はするわ、喉は痛むわ でした。会場の受講者から「先生、煙が入ってくるので扉を閉 めてもよいでしょうか」という声も。

今や何も前向きな効果をもたらさない喫煙。周囲に迷惑をもたらすだけの喫煙。講演やセミナーを行う建物内は徹底的に禁煙にするべきだと思います。

また、どうしても受動喫煙(他人が吸ったタバコの煙を吸うこと)を避けれない場合には、喉をケアする飴等でガードするようにしましょう。

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 日本10 The Scene

いつか見た、記憶の中の情景たち ――



▲北海道奥尻島の夏。ほんの僅かな夏の日々。自然は何百年もの間、ただそこにある CANON EOS 28-70mmL 竹内幸次の写真系ブログ

>>

日本写真

35

イタリア写真

35

オーストラリア写真

33

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

2006 · 11 · 28 (火) —

受注戦略~少しはお願いしてみる

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 財団法人神奈川中小企業センターで講演「戦略マップ、自社の 重要成功要因、成果指標等の見直しとアクションプランづくり」 をします。 神奈川中小企業センター/H18 年度経営革新支援研修(販路開拓支援販売促進・貧業ステップアップコース) 営業戦略のブラッシュアップ

戦略マップ、自社の重要成功要因、 成果指標等の見直しと アクションプランづくり

2006 年 11 月 28 日 (大) 9:30~11:00(1.5b) 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

プログ http://blog.goo.ne.jp/2300062/ メール takeuchi@spram.co.jp

1. 観略マップ・CSF の見直し	.1
(1)実行結果からの見直し	.1
(2) バランススコアカードのバランス面からの見直し	.1
①財務と非財務とのパランス	.2
②時間のパランス	.2
③内部と外部のバランス	.2
(3) 戦略マップの見直し	.3
①因果関係から見直す	.3
②実行可能性から見直す	.3
2. KPI/KGI の見直し	.4
3. アクションプラン・づくり	5
(1) CSF に優先順位をつける	.5
(2) 個半期ごとの達成水準を設定する	.5
(3)アクションプランの作成	.5
4 受業基準の終生とめ	6

今日は受注のコツについてです。皆さんの会社では十分に受注 できていますか?多くの中小企業では受注が滞っていることで しょう。

営業の秘訣、よく売れる交渉術等と書籍や雑誌ではよく掲載されますが、多くはテクニカルなもの。私も中小企業診断士としてITを活用した顧客管理等、多くの営業系コンサルや講演を

します。

でも、以下の認識も持っているとよいでしょう。

・素直に「買って頂けませんか」とお願いしてみる

今の世の中、ギブ&テイクや、等価交換、契約等と、ビジネスライクになる傾向が強いですが、「お願い」という基本的な依頼の力を改めて使ってみませんか?意外と受注できるかもしれません。

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

2006 · 11 · 29 (7k) —

ウォームビズ/WARM BIZに賛同しよう **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 横浜元町商店街で講演「顧客をひきつける商品写真の撮影と文章表現のノウハウ」をします。 夜は鴨宮で小田原青年会議所 (JC) 向けに講演「中小企業の経営革新」をします。

協同組合元町エスエス会/IT 誘習会

顧客をひきつける商品写真の撮影と 文章表現のノウハウ

2006年11月29日(水) 13時30分~16時30分(3時間) 経営コンテルタント 竹内辛次 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士 www.spran.co.jb takeuchi@spram.co.jb プログ:http://blog.go.ne.jb/2300062/

1. 売れるネットショップの構造分析~2005年オンラインショッピング大賞「Olaix」~	ı
2、売れるサイト構築のポイント	ŝ
3. 顧客が購入する心理を知ろう	á
4. 目的に合ったデザイン・使いやすさの見直し	ś
5. トップページにもとめられる要件	6
6. デザインの基本	į
(1) 整列していること	t
(2) 近接していること	ß.
(3)繰り返しがあること	g
(4)コントラストを特たせる	ģ
(5)色彩の統一	ģ
7. デジカメ写真を使いこなす	ó
(1)カメラとレンズを選ぶポイント10	ó
(2)絞りを操作して画像を作る1	i
8. 訴求力ある写真を操るテクニック1	2
9. 訴求力ある文章づくりのテクニック	3
(1)短い文章で書く1	3
(2) 結論から書く	3
(3)代名詞(この、その等)の使用は避けて、固有名詞を多用し、具体的に表現する1	3
(4)種旨ではなく、主旨を"見出し化"する1	3
(5) 五感(視覚・聴覚・味覚・嗅覚(きゅうかく)・触覚)に訴えかける表現をする	É
10. ビジネスプログの記事見出しのテクニック	ģ
11. ビジネスプログはカテゴリーを分けて分かりやすくする	5

社団法人小田原青年会議所

中小企業の経営革新



2006年11月29日(木) 19:20~20:45 経質コンサルタント 竹内寺次 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 プログ:bttp://blog.goo.ne.jb/2300062/

1.「経営革新」とは〜中小企業新事業活動促進法から〜	I
2. 経営革新の手順	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	I
4. 計画承拠の状況	2
5. 中小企業が取組む経営革新の内容	3
(1)新商品の開発又は生産	3
(2)新役務の開発又は提供	3
(3)商品の新たな生産又は販売の方式の導入	3
(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	3
6. 経営革新の事例	4
(1) 藤沢市の B 社 (ソフトウエア業)	4
(2)町田市のD 社(製造業)	4
(3) 茅ヶ崎市の G 社(サービス業)	4
(4)横浜市のY社(小売業)	4
7. 承認を受けるために	
8. ミッション、ビジョン、ストラテジーを明確にする	4
9. すべての報路は SWOT(スクォット) 分析からスタートする	
10. ポジショニングを明確にする	5
11. 経営戦略の全体像を描く	6
12. パンススコアカードを活用して経営革新する	8
(1)パランススコアカードとは	8
(2)戦略マップを作る	9
13. トレンド対応	9

今日はWARM BIZ/ウォームビズについてです。ウォームビズとは、環境省が提唱する秋冬のビジネス用軽装の愛称のことです。具体的には、職場の暖房を 20 度程度にしようということ。これにより、地球温暖化を少しでも防ぐことができます。

このWARM BIZ、実は2005 (平成 17) 寝に環境省が命名

・提唱しましたが、今年2006年になって徐々に普及しているようです。夏場のクールビズに比べると、関心は低いようですが…。

私の会社スプラムもウォームビズの賛同企業になっています。 皆さんも賛同企業になり、名刺やWebサイトに「WARM BIZ/ウォームビズ」のロゴを掲示してみませんか?



▲WARM BIZのロゴマークを使用する例です http://www.spram.co.jp/

ウォームビズ賛同企業(その他の業種にスプラムが載っていま す)

http://www.team-6.net/warmbiz/style/company/comp_s.html

チーム・マイナス6%への参加方法 http://www.team-6.jp/entry/index.html

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

33

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

スピリッツを持とう 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。今日は東京東久留米の中小企業のWeb/ブログ運営のコンサル、午後は神奈川県中小企業団体中央会での組合研究会の仕事があります。

今日は中小企業経営とスピリッツについてです。スピリッツは「精神や魂」のことです。「フロンティアスピリッツがある」や「ファイティングスピリッツ」とよく言いますよね。

最近の書店にには、このスピリッツ系の書籍が増えているよう に思います。だらだら、停滞、まんねり、八方ふさがり等の時 代が長かったからでしょうか。反動で、前向き、挑戦、やる 気、夢等を語る風潮が増えています。

「夢やスピリッツは語るものではない」と考える人もいるでしょう。でも、自分が夢を語れば、夢の魅力が周囲や職場、地域社会に広がっていくのです。これが明るい社会や雰囲気、活力を生むのです。

スピリッツを持ち、夢を語ることは自分のためだけではありません。親への恩返し、地域への恩返しの意味からも、スピリッツを持って、夢を大いに言葉にしましょう!

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

2006 · 12 · 01 (金) —

経営者は積極的に外部交流を

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。今日は九州熊本県の八代商工会議所で講演「ブログで集客!新時代のホームページ戦略」をします。

八代商工会議所

ブログで集客!

新時代のホームページ戦略

2006年12月1日(金) 14時00分~16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 takeochi@spram.co.jp プログ:http://biog.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	
2. EC 大賞 2005 「北国からの贈り物」を研究してみましょう	
3. SEO (Search Engine Optimization=検索エンジン適正表示)の基本	
(1)「TITLE」と「META」に顧客が検索に使うキーワードを入れる	
(2) 自社のメタタグ	
(3)PageRank をあげるために「リンクされている数」を増やす	
(4)キーワードの出現頻度を上げる	
(5)有効度が高いキーワードを使う	
(6)その他	
4. アクセス解析	
5. ビジネスプログで自社をアピールしよう	
(1)「プログ」とは	
(2)プログと従来のホームページ、掲示板との違い	
(3)従来のホームページの更新は少々面倒・・・	
(4)プログの更新はとても簡単!	
(5)プログを経営にこう使え	
(6)プログを開設する場所(サーバー)	
(7)6W2H でプログのアウトラインを決める	
6. コメントとトラックバックとは	
7. プログ開設までのステップ	15
8. プログのマナー	16
9. ビジネスプログの SEO(検索エンジン最適化)	
10. カテゴリーを分けて分かのやすくする	
11. 中小企業のプログ事例	21
12. コメントスパム/排除中傷コメントへの対処法	21
13. SNS (Social Networking Service)によるアピール	
14. 音声・動画プログで話題性をアップさせる	
15. プログを書き続けるコツ	23

▲2時間の講演です!

今日は経営を健全に保つための視点についてです。皆様の会社 には社外取締役や、親族以外の株主はいますか?日頃、自分の 業界以外の人と、どの程度会っていますか?

誰もが次なる安定を求めて新しい出会いや刺激を求めています。しかし、その安定があまりにも長すぎると、次なる刺激を

自ら閉ざしてしまいます。

私は仕事柄、毎日会う人が異なります。それはそれは刺激的な 毎日を送っています。現場から中小企業の現状を肌で感じ、有 名な経営理論も「この場所の中小企業」には通用しないという ことも多々経験しています。

新しい刺激や、新しい人との出会いは、自らの感性やスピリッ ツを維持するうえで必要なことなのかもしれません。

忙しいからと言わず、どんどん新しい世界へ顔を出してみませ んか?起業家や経営者同士の会話では「忙しい」=「非効率は 仕事をしている、仕事が遅い人」と解釈されることも多いもの です。

では、羽田に向かいます!

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 Koii/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】

33

中小企業経営にプラスになる情報を執筆します

33

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

コンサルタントの声は商品そのもの **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 県商工会連合会でレディース創業塾講師をします。講演テーマ

は「ビジネスプランの作成方法と説明技法」です。ケーススタ

ディもします。

神奈川県商工会連合会・全国商工会連合会主催「レディース創業塾」

ビジネスプランの作成方法と説明技法

2006年12月2日(土)9:30~12:30(3h) 経費ニンサルタント 竹内辛秋 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断上 www.spram.co.jp プログ: http://blog.go.ne.jp/2300062/



----+ CONTENTS +

1. ピジネスプランの作成目的
2. ビジネスプラン作成のポイント1
3. SWOT(スウォット)分析から経営革新の方向を見出す
4. Product (製品) 戦略
(1)商品の3層モデル=どこで顧客ニーズに対応するか
(2)プランドを育てる4
①プランドの機能4
②中小企業の自社プランドの役割
③白社プランドを持っている企業の割合
④プランドの連用
5. Price(価格) 教格
6. Place(立地、流通) 敎略
7. Promotion(販売促進)軟絡
8. 顧客ゲータベースを生かして、"よく考えた販使"を行う
9. 効果的なプレゼンテーションのコツ
(1)パソコンを使用する
(2) 適切な行数にする
(3) 図表やイラストを使う10
(4)2 次元マトリックスを使用する
(5)プレゼンテーション用ソフトウェアを使う10
(6)プレゼンテーション前の確認事項10
(7)素人でも分かるような話し方を練習する10
(8)質研内等への対応 10

今日は声についてです。実は先々週、ある講演でマイクの電池が切れ、そのまま大声で話し続けてしまい、不覚にも声を枯らしてしまいました。この間、何本もの講演をしましたが、受講された皆様、枯れた聞き苦しい声で本当に申し訳ございませんでした。

講演後に何名かに「OOは喉によいですよ」と助言メールを頂

きました。ありがたいことです。常日頃、十分に留意している つもりなのですが、その会場の空気の乾燥度合い、講演後の喉 のケア、日頃の腹式発声が、まだまだ未熟であったことを反省 しています。

蜂蜜の飴、加湿器をかけて寝る、講演後は首にマフラーを巻く 等、自分に合った喉のケア方法を少々見つけ直してみます。

それにしても、声はコンサルタントにとって、思考の次に大切なツールだと再認識しました。同じことを伝えても、声の大きさや、高さ、艶、スタッカート(歯切れよさ)等によって、まったく会場の"引き込み度"が違います。

この声を維持するためなら、月額10万円は出費しても惜しくない、と思った1週間でした。反省と新たな決意。声は自分という商品価値を高めるための最重要のツール。

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



Copyright: 2006 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

33

中小企業経営にプラスになる情報を執筆します

33

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

全体を見るために高く視点を **SPRAM**

今日は休日的な話題です。

私は飛び立つ飛行機を見ることが大好きです。加速して、油断することなく、まっすぐに上を向いて全力で進む姿は雄々しく、目的がシンプルで、潔くてカッコイイですよね。

先日熊本へ講演に行った際に飛行機から撮った写真です。上空 から見ると、道、川、山等、全体が見渡せて、本当に気持ちよ いですよね。

高く上ると全体が見える。全体を見るために自分の視点を常に上げる。中小企業向けのコンサルは大企業向けの分野コンサルと異なり、常に企業の全体への視点が要求されます。

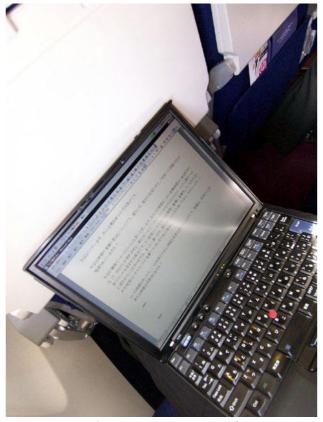
飛行機のように、まっすぐに、一途で、高く飛びたい。そう思いました。また、新たな決意。



▲上空からの富士山。Google Earthにはない迫力



▲雲のじゅうたん



▲それにしても狭い…。あと5センチ前後幅を取ることができないものか…

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】

33

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

経営者はドライな一面も 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ネット販売のコンサル、午後は東京町田でホームページ運用のコンサル、夜は川崎商工会議所で創業者向けの経営相談をします。コンサルが3本の日です。

今日は経営者の持つべき一面についてです。人間味がある、従 業員思い、後輩に慕われる等という「頼れる経営者、先輩」と しての面があります。

しかし、内部の従業員に向けた顔以外に、金融機関、取引先、 行政、地域社会等と、経営者は多面的な方向へも顔を向ける必 要もあります。

このため、時にはドライに、厳しく、冷酷に判断をしなければ ならないこともあります。

ある一面から見ると冷酷でも、全体として見れば正しい判断と いうことは経営ではよくあることです。

経営者の皆さん、非情な、冷酷な、ドライな判断をする自分を 責めないでください。あなたは今考えることができる条件の中 で、常にベストな意思決定をしているのです。大丈夫。

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 日本11

The Scene

---- いつか見た、記憶の中の情景たち ----



▲今日の横浜。イチョウの黄葉の奥にランドマークタワー コ ダック V-570 23mm 竹内幸次の写真系ブログ

33

日本写真

35

イタリア写真

35

オーストラリア写真

35

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

空港で多いThinkPad SPRAM

今日は久しぶりに私が大好きなThinkPad についてです。 IBMから中国レノボ社に事業が移管されても私はThinkPad を使い続けています。

理由は1つ。品質が高いからです。常に複数台(今は5台)の ThinkPad を使い、毎日、持ち出すマシンを変えます。 ThinkPad は私の頭脳の一部ですから、常にベストを保つために同じマシンは2日連続では使いません。

先日も羽田空港で出発前に仕事する人のパソコンの多くは ThinkPadでした。黒いボディと秀逸なキーボードは仕事意 識をアップさせてくれる魔法のようです。

2007年1月30日にWindows Vistaが一般向けにも販売されます。ソフト上のセキュリティが強化されている新OSですが、改めて、ハード的な安全性である、壊れない、電車の中でもディスプレイのゆらゆら揺れない等のハード的な面からパソ

コンを選ぶことも必要だと思います。

「中国の企業が作るThinkPadは使わない」と考える人もいますが、ThinkPadの開発部隊は以前も今も神奈川県大和市の日本人が行っています。つまり株主が変わっただけ。

中国資本になってもThinkPad、いいですよ。12年間、中小企業向けの経営コンサルタントとして毎日過酷な使用をしている私がいちおしでお勧めします。

ThinkPad (Lenovo) http://www.lenovo.com/ip/ia/

関連記事

竹内幸次のパソコン系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 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10 The Scene

いつか見た、記憶の中の情景たち



▲ローマの公園で。こんな男女の風景が自然にある街 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

年賀状をマーケティングに活かそう **SPRAM**

イントカード事業成功のポイント」をします。

―― 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再生支援協議会の会議、午後は東京新宿の組合向けにWeb 構築のコンサル、夜は神奈川県伊勢原市で講演「ポ

マンションリフォーム協問組合 情報ネットワーク現地支援事業

組合におけるホームページ開設と効果的な活用方法

2006年12月6日(水)13時30分~15時30分(2h/質疑応答込み) 経営コンサルタント 竹内辛孜 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 プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/



1. 組合ホームページ開設(又はプログ)の効果と実践的な活用策

(1)內部効果

- □ 事務連絡の迅速化
- ロコスト削減
- □ 情報共有による一体感アップ

(2)外部効果

- □ 新規受注
- □ 知名度アップとイメージ形成、イメージアップ
- (3)実践的な活用策
 - □「組合プログ」の開始(当面は無料サービスでも OK)
 - □ SEO(Search Engine Optimization=検索エンジン最適化)を意識した Web 構築 ①キーワードのマッチング性 ②バックリンク ③更新頻度
 - □ 得意先へのメルマガ
 - □ メールでの問い合わせへの迅速返信

2. 組合ホームページ導入の具体的な方法・手順

- (1)組合を巡る経営環境の変化を分析する
- (2)戦略的な位置づけ(目的)を定める(組合内部連携、外部連携、PR等)
- (3) 主なコンテンツ(内容)を決める(現在のホームページを念頭に置きながら、あるべき Web を)
- (4)予算を決める(組合紹介型なら50~100万円/EC や連携型だと500~1,000万円ほど)(5)Web 制作委託会社を決める(YAHOO 等で検索や紹介)
 - ※3 業者ほどにプレゼン(提案)させて観わせる(予算は「100 万円以内」等と伝える)
- (6) 全国中小企業団体中央会の組合ホームページ作成費用助成の検討(上限額 30~40 万円)

3. 組合ホームページにおける魅力あるコンテンツの制作

目的により異なるが一般的には以下。

- (1)組合模要(設立目的、組合員数、資格、理事長按拶、組織、所在地、連絡番号、地図等)
- (2)組合員一覧(組合員値別 Web へのリンク)
- (3)組合事業(共同購入、受注あっせん、共同受狂等)
- (4)様式集のダウンロード(各種届出書類)
- (5)間い合わせ(フォームメール)
- (6)組合員向け連絡掲示板
- (7) 施主様・発注主様の皆様へ

伊勢原ポイントカード事業

ポイントカード事業成功のポイント

2006年12月6日(水)18時~ 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



1. ポイントカードへの強い支持...... 2. 広域化するポイントカード事業 1 4. ポイントカード事業の「現代的」成功のポイント 2 (1) 従来と同じ提点で捉えたメリット 2 5、これからポイントカード事業を行う際の福意点 2 10. 加盟店の募集 9

今日は年賀状についてです。年末の忙しい時期に、もっと心が 重たくなること、それは年賀状作成ですよね。面倒だな、今年 は出さなくてもいいか…と考える起業家や経営者もいることで しょう。

でも、考えてみると、日本全国50円で確実に届く郵便システ ムは、とても優れた、使い得なシステムだと思うのです。

年智状はお世話になった人への挨拶です。また、新年も変わら ぬ付き合いをと願うものです。経営上では、今やとても有効な プロモーション戦略に位置づけられると思います。

年智状、もっと経営に活かすべきです。年智状で新年の自社の 方向性を示しましょう!

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 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 09 The Scene

----- いつか見た、記憶の中の情景たち ------



▲ゴールドコーストの夕暮れ。にぎやかな街に静けさが戻る CANON EOS 28-70mmL 竹内幸次の写真系ブログ

35

日本写真

33

イタリア写真

33

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

今の時間のうち、未来は何割?

SPRAM'

今日は時間や意識の割合についてです。皆さんは、毎日の生活 の中で、「未来への投資」はどの程度されていますか?

今日の業務でヘトヘトという人も多いと思います。私もこの時期は1日の食事時間は3食合わせても15分ほどしか取れません。駅のホームでノートパソコンを広げながらカロリーメイトと黒ウーロン茶でランチを済ませる毎日です。

よく経営コンサルタントは優雅に豪華に食事をしているかのように言われることがありますが、まったく違います。駅のホームの立ち食いそばと、カロリーメイト、これが経営コンサルタントの食事です(あくまで私の場合)。座って、ゆっくりと、歓談しながらの食事、夢です。

10の時間があったら、1は未来のために時間と思考を使いたいものです。未来は、未来を大切にする者にのみ訪れるものかもしれません。皆様は、未来のことを考える時間は何割ありますか?

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 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



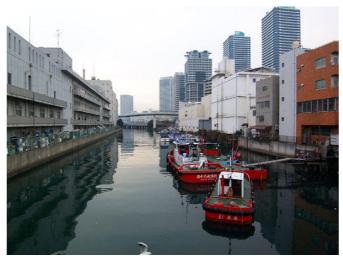
顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

00750248

竹内幸次の風景写真 日本12 横浜

The Scene

----- いつか見た、記憶の中の情景たち -----



▲今日の、今の横浜です。横浜市場前からの眺め。河川の向こうに高層ビル



▲今日は鳥も少々寒そうです 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

35

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

本気の起業家の増加

SPRAM'

今日は起業家の質についてです。もう何年もの間、創業塾や創業支援セミナーの講師を担当させて頂いていますが、最近の受講者の傾向で気づいたことがあります。

・本気の起業家が増えた

大手製造業を中心に企業業績がよく、2007年問題もあることから、企業では採用数を増やしています。これにより、20代を中心に大企業に就職できる可能が広がっています。

この状況下、リスクを犯してまで起業する人は減るのだろう、 と思っていました。しかし、私の周囲の創業塾等では、むしろ 受講者が増えているように感じます。

さらに、

・就職できないから起業する

というタイプの人が消え、

・大企業から引っ張られているけど起業する

という起業家マインドが高い人が増えているように感じます。 いい傾向です。景気の回復が、本気の起業家のみを厳選してい るかのようです。

これから日本は面白くなりますよ~。変化はチャンス、起業という人生を選んだ方、このブログを読んでいる方、今こそ、起業のチャンスです。

では、羽田に向かいます!

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

2006 · 12 · 09 (土) —

プレゼンテーションは、どう伝えるかが重要 **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 県商工会連合会主催のレディース創業塾の講師をします。今日 は参加の女性起業家が作ってきたビジネスプランへのコメントをします。

今日はプレゼンテーションの準備についてです。発表を控えていると緊張しますよね。 頑張る人ほど慎重に準備をして、プレゼンテーション (発表) の予行練習やリハーサルも一生懸命にすることと思います。

私も講演の際には自分が納得するまで徹底的に準備します。

準備には以下の2つがあると思います。

- (1) 内容の準備
- (2) 伝え方の準備
- (1) ばかりを準備すると棒読みになり、内容はよいのにまったく伝わらない、つまらないプレゼンテーションになってしまいます。

私も知識や概念をただ読んだり、画面に表示するのではなく、

雰囲気づくり、おちゃらけ、問いかけ、間合い等、全部考えて やっています。「日本一の講演」を目指す私は、講演は1つの エンターテインメントだと認識しています。

何を伝えるかよりも、どう伝えるか。起業家や中小企業経営者 の皆さん、今後は(2)を重視しましょう!

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

2006 · 12 · 10 (日) —

鼻の穴に指…反省 SPRAM

今日は休日的な話題です。

師走はやはり忙しいですよね。私も土日も仕事です。先日も食事の時間をなかなか作れないということを書きましたが、このような多忙期には朝のシャワーもさ、さ、さっと済ましますよね。

最近は肌のことを考えて、タオル類は使わずに、手の平で全身 を撫でながら洗っています。

先日、あまりに洗顔を急ぎ過ぎて、手の平を縦にばばばっ、と動かしたときに、指が…。そうなんです、鼻の穴奥深くまで指が入ってしまったのです。ぐさ…。

鼻血は出ませんでしたが、結構痛かったです。反省。私の講演をお聞きの方、指が鼻の穴にすぽっと入り、1秒ほど静止した私を想像してみてください。あー自分でも恥ずかしや…。

何事も余裕が必要ですね。では、コンサル先に向かいます。

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 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

2006 · 12 · 11 (月) —

売れる仕組み/マーケティング戦略 **SPRAM**

今日は受注に至る活動の全体像に関してです。

- (1) 顧客にとって魅力的な商品やサービスを作り出すこと
- (2) 顧客にとって、買いやすい価格帯や代金の支払い方を作り出すこと
- (3) 顧客によって、買いやすい場所に店舗を持ったり、サクセスしやすいホームページにすること
- (4) 自社の考えや特徴がよく分かるような共感型のチラシやホームページを作ること

販売は押し込みや頼み込みではなく、自社の商品・サービスと 顧客の持つお金の交換行為です。上記の仕組みを自社に当ては めて、1つずつコマを進めていけば必ず売れます。

中小企業経営者の皆さん、頑張りましょう!

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

>>

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

2006 · 12 · 12 (火) —

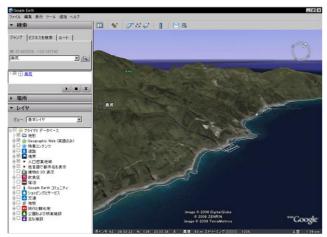
Google Earthの「地形」機能 SPRAM

今日はGoogle Earthの地形表示機能についてです。皆様はもうGoogle Earthをインストールされましたか?このブログでも何度も記事を書いていますが、パソコン嫌いの人でもGoogle Earthによってパソコンが好きになることが本当に多いことに驚かされます。

経営者の皆さん、従業員をパソコンに慣れさせるきっかけに Google Earth、最適ですよ。

ところでGoogle Earthの設定で「地形」のチェックが入っていますか?この項目にチェックを入れると、本当にリアルに地形が表示されます。建物は3D表示によって立体化されますが、山や丘を立体化するには「地形」です。

Google Earthから地域の情報を把握して、エリアマーケティング調査の概略をつかむことも可能です。



▲私の父が生まれた北海道の奥尻島も、こんなふうに立体的に 山が表示されます



▲ここのチェックを入れます

関連記事

竹内幸次のIT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 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

2006 · 12 · 13 (7k) —

起業に必要な会計知識

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 川崎で中小企業へのコンサル、午後は横浜市工業技術支援センターで助成金審査の仕事、夕方からは川崎で中小企業の融資診 断をします。

今日は起業に必要な会計知識についてです。多くの起業家はビジネスモデルという"事業の仕組み"についてはよく考えることと思います。

一方で売上高や経費、借入金等の会計や財務、簿記の分野は後 回しになってしまいがちですよね。

・簿記3級程度の知識は必要

という認識を持ちましょう。簿記3級は高校1年生が受験する くらいのものです。起業家は受験する必要はありませんが、

- ・売上高と借入金の違い
- ・資本と借入れの違い
- ・費用と資産の違い
- ・減価償却の意味
- ・返済金が費用に計上できないこと

等への理解は絶対に必要です。大企業の販売企画部長ならマーケティング面のみの意識でもよいのですが、起業家は経営者ですから会計知識は必要です。

伸びる会社は会計が明瞭です。前月の売上高すら把握していない企業は、何をやっても伸びることはないでしょう。

簿記の学校にいく必要はありません。以下のサイトも参考になると思います。

経理初心者おたすけ帳

http://www.otasuke.ne.jp/

関連記事

竹内幸次の財務系ブログ

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

2006 · 12 · 14 (木) —

商店は若者へも"声かけ"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 鹿児島県の霧島商工会議所で講演「ブログで集客!新時代の ホームページ戦略」をします。

群岛商工会議所

プログで集客!

新時代のホームページ戦略

2006年12月14日(木) 13 時 30 分〜15 時 30 分(2h) 経費コンサルタント 竹内幸庆 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士 www.spram.co.jp takevolii@spram.co.jp プログ: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
2. EC 大賞 2005「北隅からの贈り物」を研究してみましょう
3. SEO (Search Engine Optimization=検索エンジン適正表示)の基本
(1)「TITLE」と「META」に顧客が検索に使うキーワードを入れる
(2) 自社のメタタグ
(3)PageRank をあげるために「リンクされている数」を増やす
(4)キーワードの出現頻度を上げる
(5) 有効度が高いキーワードを使う
(6)その他6
4. アクセス解析
5. ピジネスプログで自社をアピールしよう
(1)「プログ」とは
(2)プ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)プログの更新はとても簡単!
(5)プログを経営にこう使え
(6)プログを開設する場所(サーバー)
(7)6W2H でプログのアクトラインを決める
6. コメントとトラックバックとは
7. プログ開設までのステップ
8. プログのマナー
9. ビジネスプログの SEO(検索エンジン最適化)
10. カデゴリーを分けて分かのやすくする
11. 中小企業のプログ事例
12. コメントスパム/禁謗中傷コメントへの対処法
13. SNS (Social Networking Service) によろアピール
14. 音声・動画プログで鉄軽性をアップをせる
15. プログを書き続けるコツ

▲SEOやブログを生かしたマーケティングを話します

今日は商店街等の小売店の顧客への"声かけ"についてです。 商店街では以下のような考え方をよく耳にします。

・最近の若者は店員が声を掛けると、さっと店を出てしまうの で、店員は声を掛けるべきではない "最近の若者"がどういう人を指しているのかによっても状況は異なりますが、私はこの考えには反対です。

声を掛けられることを心から嫌がる人はごく僅かだと思います。ごく僅かの人のために、大多数の顧客との会話の放棄して しまうのは本当にもったいないことです。

重要なのことは以下です。

- (1) どのタイミングで声を掛けるか
- (2) どのような言葉から声を掛けるか
- (3) 何を話題にするか

商業者の皆さん、上記の(1)~(3)を考えるようにしましょう。そして、今日から、今から、「顧客に声を掛けるべきではない」という間違った考えを捨て去りましょう。

何度も書きます。接客にも顧客はお金を払っているのです。商 品説明や会話こそが小売店の商品なのです。

小売店の経営者の皆さん、今日は顧客に声を掛けてみませんか ? 思った以上に顧客はにこやかに話してくれますよ、きっと。

では、羽田に向かいます!

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】

33

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

Web2.0 時代は情報価値の判定が重要 **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 横浜市とのイベント評価マニュアル作成事業の会議、午後は神 奈川県中小企業団体中央会の組合経営革新塾で講演「組合の新 規事業と経営革新」をします。

神奈川県中小企業団体中央会/組合経営革新塾

組合の新規事業と経営革新

2006年12月15日(金) 13:30~16:30(3 時間) 経費コンサルタント 竹内幸改 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断土 www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp プログ:http://wlog.goo.ne.jp/2300062/



I 組合新領事業の種の貸し方	
1、「新規事業の程」とは「紹介の事業権会(ビジネスチャンス)」のこと	
2. 新菜事業開発の着設点	
(1)組合及び組合員の問題を解決するための新規事業	
(2)組合及び組合員の帰想=あるべき姿を治皮するための新規事業	1
(3)トレンドに対応した新規事業	
3. 収長期終からの新収事業開発	
4. 組合及び組合員の経営機略の全体債を指く	
5. 組合のマーケティング戦略は 4P で構築する	
6. 組合の新規事業の取り組み事例	
(1)協同総合確兵マーチャンダイジングセンター	4
(2) 模面質市資源日收協同組合	4
(3) 神奈川県内陸工業団地族同組合	
(4) 横浜シャーシターミナル協同総合	4
(5)神奈川県石柱業協問総合	4
7. 共同事業としての新規事業	5
8. 当結合で考えられる新規事業を考案	
目 組合の経営革新計画	
1.「経営革新」とは〜中小企業制事業活動促進成から〜	
2. 経営革新の手頭	
3. 中小企業新事業活動促進往による経営革新計画の承認制度	7
4. 中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画の承認手続と支援措	g
5. 計區承諾の状況	
6. 中小企業が取組む経営革新の内容	
7. 申請書記入のポイント	
8. 承額を受けるために	
9. すべての製路は SWOT(スウォット) 分折からスタートする	17
10. ボジショニングを明確にする	
11. パンススコアカードの 4 つの視点で総合活動を革新する	
12. 組合の乗略マップを作る	

今日はWeb2.0時代の情報の使い分けについてです。

最近ではブログ、SNS等、一昔前は読者側であった一般の人が、簡単に情報を発信することが可能になりました。私もブログという技術によってこのように皆様に情報を提供することができています。トレンダーズ社長の経沢香保子さんの日記ブログの書籍を見ましたが、私との共感する部分が多かったです。

先日、ある人からこのような主旨の意見を受けました。

「誰が書いているかが不確かな情報源は信用できない」

私は以下のように「ビジネスブログ」の定義を定めています。

- (1) 実名(実社名)で運用されていること
- (2) 経営目的を持っていること

この定義に入らないものは、一般のブログです。「○○君の△ △日記」等です。個人の生活や消費者の価値観を垣間見るには よい情報源です。

しかし、起業家や経営者が知識の根底部分に使う情報として、 このような情報を使うことは避けたほうがよいと思いいます。 例えば、

- (3) 留保金課税について、匿名のブログ運用者が説明している
- (4) マーケティング戦略について、顔も地域も名前も公開していない人が説明している

等です。例示や感想は匿名ブログから得た情報でも経営には使 えます。しかし、言葉の意味や概念の基礎を把握するために匿 名ブログから情報を得ることは避けたいものです。

今後も多くの人が情報を発信することと思います。現在のよう

に文字と写真のみから、動画も一般化するでしょう。その際 に、その情報の確かさを見極める力、これを経営者はもつ必要 があります。

今後は情報受信側の解釈スキルが問われる時代になるで しょう。



gooではブログを検索結果から除外するブログフィルタ機能がある

関連記事

竹内幸次のIT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 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

2006 · 12 · 16 (土) 一

商店街や街を歩こう

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。今日は 川崎市の武蔵小杉でまちづくりのためのワークショップ (研究集会)を行います。市民の方に集まって頂いて武蔵小杉のまちを歩きます。

今日は、今日の仕事に関連してまち歩きの勧めについでです。 皆さんは最近まちを歩いていますか? 車や電車ばかりに乗って はいませんか?

私の趣味は写真です。時間がとれない毎日ですが、忙中閑ありで、時々時間に余裕があるときがあります。時期によっては駅前のカラオケに1人で行って発散しますが、もう一つの時間の使い方がカメラを持ってのまち歩でなのです。

一眼レフデジカメのキヤノンEOSを使います。他に何も持たないで、カメラだけで歩くと、目の前の景色から色々なことを感じとる感性が蘇ります。

不思議なことにコンパクトデジカメを持っている時と、一眼レフデジカメを持っている時では、同じ風景を見ても「このように撮ろう」という創造力のレベルが違うのです。一眼レフは大きくて多少は重いのですが、それを上回る効果を自分にもたら

してくれるのですね。

一眼レフカメラは最高です。まちの魅力を再発見するツールと して、一眼レフデジカメとまち歩き、私は好きです。



▲昨日撮影した横浜市役所前のイチョウの黄葉 関連記事 竹内幸次の商業活性化系ブログ

竹内幸次の写真系ブログ

>>

日本写真

33

イタリア写真

33

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

2006 · 12 · 17 (日) —

来年も多数の講演をします 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 原稿執筆とレジュメ作成の仕事をバンバンします。というのも、来年も1月から多数の講演の依頼を受けているのです。

参加できる場所と時間の講演がありましたら、ぜひご参加くださいね。

竹内幸次の講演予定 http://www.spram.co.jp/

今日は休日的な話題です。先日講演で鹿児島県の霧島に行くと きの上空の写真です。安定した雲が広がっていました。

同じ雲は二度とないものですよね。 改めて偶然の織り成す自然 の美しさに感動しました。





関連記事 高い講演満足度、ほっとしています

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

2006 · 12 · 18 (月) —

飲食店は個性が大事

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 AOTS (海外技術者研修協会)で中国人向けに講演「企業経営とIT (企 与信息技)」をします。午後は神奈川県中小企業再生支援協議会で企業再生事業計画に関する会議があります。

财团法人海外技术有研修协会 ADTS

企业经营与信息技术

Version 4.0



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



1. 日本企业数与开业值团比率	.1
2. 日本企业经营中所存在的问题	2
3. 日本企业费手的经营改革	.3
4. 经营改革步骤	.4
5. 灵活运用平衡记分卡(balanced scorecard)进行经营改革	.4
(1) 何谓平衡记分卡(balanced scorecard)	. 4
(2) 战略图	, á
(3) 行場计划	.5
6. 全业有效利用 IT 的现状~互联网这一市场	
7. 采用 IT 的效果和影响	.9
8. 全业提高竞争力所面临的课题以及信息技术战略	,9
(1) SCM(Supply Chain Management, 供应链管理)	10
(2) DWH(Data Warehouse, 数据仓库)	10
(3) ERF(Enterprise Resource Planning, 企业资源利用计划)	11
(4) EDI(Electronic Data Interchange, 电子数据交换)	11
(5) SFA(Sales Force Automation, 销售队伍自动化)	12
(6) CRM(Customer Relationship Management, 顾客关系管理)	12
(7) 互联网商店(电子商务)	13

今日は先日(2006年11月15日)に開店した個性的な飲食店の紹介です。

横浜関内の横浜MBCビルの前にオープンしたレストラン「カフラ (加富良) /kafra」です。関内駅からも馬車道駅からも5分ほどです。

特徴は何と言っても「ニューヨークロール」。「カリフォルニアロール」は有名でも、「ニューヨーク」は聞いたことがない人も多いですよね。何でもニューヨークで人気の寿司メニューで、日本ではまだ少ないとのことです。簡単に表現すると、お洒落なロール寿司です。

私は米と塩と醤油の味で飲食店の評価をするのですが、この店は塩は岩塩、醤油はオリジナルでした。塩気が強すぎない醤油を感じる醤油でした。

味に自信がある店ですから、当然全席禁煙です。全席禁煙での 客離れを恐れる飲食店も多いのですが、今は完全禁煙にした方 が売上高が伸びる時代だと思います。ちなみに私は禁煙ではな く分煙だけの飲食店には、どんなに味がよくても二度と行かな いようにしています。

客席は28、ランチは11時30分からです。私が行ったときにはお客様は全員が女性でした。店内がお洒落で、店員も明るく、一口サイズのロール寿司も食べやすいことから女性から絶大な人気を得ているのでしょう。ディナーは17時30分からです。

横浜関内付近に行かれた時には、ぜひ行ってみてくださいね。 飲食店激戦区の関内で、個性を発揮して挑戦する起業家の頑張 りが垣間見れますし、個性が集まると、街全体の魅力がアップ するということも実感できるでしょう。 Natural Blessing Restaurant 加富良(かふら/kafra) 横浜市中区太田町 2-28 大黒ビル 1 階

電話 045-662-5524

定休日は日曜日



▲関内から徒歩5分のMBCビルの前です。オーナーです



▲28席で完全禁煙です



▲2人席と4人席があります



▲洒落た店内です



▲黒酢ジュースも美味しいですよ



▲箸は割り箸ではありません



▲お勧めのニューヨークのドラゴンロール



▲これが豆乳黒酢。飲みやすいです

オーナーに「竹内幸次のブログを見てきた」と言ってみてくだ さいね。ダンディなオーナーが笑顔で話してくれると思い 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

33

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

ビジネスブログの始め方 **SPRAM**

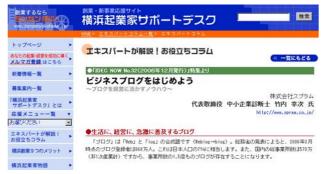
--- 経営をもっと身近に、もっと確かに ---

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京町田で楽天市場出店企業へのWebコンサルをします。午後は神奈川県津久井町の中小企業のコンサルをします。夜は横浜の大倉山の中小企業のWebコンサルをします。コンサルが3本の日です。

今日はビジネスブログの始め方についてです。ビジネスブログを始めている中小企業も多くなりました。当初は実名も書かずに、単なる日記的な感想を書いていた中小企業も、「ビジネス性が必要」であることを認識して、仕事に関連した内容を書くようになりました。良いことです。

ブログは日記ですが、ビジネスブログは日記ではなく、顧客への継続的なアピール活動です。

以下に私が書いたビジネスブログと経営についての原稿があり ますのでご笑覧ください。



▲画像は横浜産業振興公社から

ブログを経営に活かすノウハウ(横浜産業振興公社) http://www.danzenyokohama.jp/ex_column/exc-12. php4

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

2006 · 12 · 20 (7k) —

経営者は目に力を **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。今日は相模原市の今日は相模原市公益法人等経営評価委員の仕事と、午後は千葉県税理士会で講演「経営革新スキルと行政」をします。

今日は経営者の顔についてです。

先日、大変に優秀な成績の中小企業の社長と会いました。売上 高は伸びるし、利益率は高いし。でも、その社長、何かが足り ないのです。

・目力(めぢから)

なのです。芸能人等ではよく使う表現ですが、顔の表情がいま ひとつぱっとしないのです。よく考えると、会話する時の目に 力がないのです。何となくオーラがなく、企業の将来性にも不 安を覚えてしまいました。

経営者の皆さん、意識して目をはっきりと開けて人と話してみませんか?見るべきものをしっかりと見る。自分の考えの伝わり方が違ってきます。社内にも社外にも。

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

2006 · 12 · 21 (木) —

中小企業もロゴマークを作ろう **SPRAM**

今日は中小企業のホームページのロゴマーク表示についてです。

皆様の会社のホームページには企業のロゴマークが表示されていますか?横文字等のカッコイイ表記でなくても構いませんし、読める必要もありません。単なるマークでもいいのです。

ホームページには自社を象徴するロゴマークが必要です。一般 にはどのページでも左上の部分に小さく自社のロゴマークを表 示させます。

ロゴマークは何百万円もする高価なものではありません。比較 的に使いやすい価格ですのでぜひ、ご検討ください。

ロゴマークを作ってくれる会社 http://www.ivymark.com/

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

2006 · 12 · 22 (金) 一

年齢認識の甘えを無くそう

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 冬至ですね。今日は横浜でWeb立ち上げのコンサル、午後は 藤沢で中小企業のWebマーケティングのコンサルをします。

今日は「自分はもう年だから」という甘えについてです。パソコンが使えない理由を「自分はもう〇歳ですから…」という人が多いように思います。

でも、今〇歳でも、来年は〇+1歳になる訳ですから、来年の 自分からすると、今日の自分の方が若いのですよね。

どうも「もう自分は〇歳ですから」という人は、そのことを理由にして自分を甘やかしているように感じます。私は1995 (平成7)年に中小企業診断士登録しましたが、同期登録者には70代の方もいました。何歳になっても、「今の自分が一番若い」と考えて、前向きに動く人、気持ちいいですよね。

・もう○歳だから、よりも、まだ○歳だから

私は100歳まで生きる予定です。44歳、まだまだ青年!と自分では思っています。

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

33

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

2006 · 12 · 23 (土) -

竹内幸次の風景写真 イタリア11 The Scene

いつか見た、記憶の中の情景たち ―――



▲ローマの街で果実を売る人 CANON EOS 28-70mmL 竹内幸次の写真系ブログ

35

日本写真

35

イタリア写真

33

オーストラリア写真

35

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

2006 · 12 · 24 (日) —

靴はやっぱりステファノ・ブランキーニ **SPRAM**

とこでサンタさんを追跡するサイト、今年は随分と広まっているようです。

http://www.noradsanta.org/jp/default.php

今日は休日的な話題です。

今年も色々な出会いがありました。中小企業診断士って本当に 刺激的な仕事です。12年が経過しましたが、年々仕事が面白 くなっています。年賀状を印刷する枚数が増えること、幸せで すね。

今年の出会いの1つにイタリア靴のステファノ・ブランキー/ Stefano Branchini との出会いがあります。東京代官山店、 銀座店ともに行っています。店に入る時の私の顔は、多分中小 企業診断士とは思われないようなニコニコ顔になってしまって いるでしょう。

自宅玄関には靴ラックを置くようにしました。磨いた靴にはす

べて木製のキーパーを入れて置きます。毎日磨くのも、今や楽しみの1つになりましたし、この靴ラックにずらりと並んだ靴を見ると、靴達が「竹内さん、いつでもスタンバイしてるぜ」と言っているように思えて、頼もしい気分になります。

私がビジネスをする気持ちを高揚させてくれるものは、 ThinkPadとステファノブランキーニ。ここまで私を虜にし た両社のブランド戦略、凄いですね。

ステファノ・ブランキーニの靴の専属販売店・42ND ROYAL HIGHLAND http://www.42nd.co.ip/

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

事業のバランスを取る 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。今日は東京杉並の中小企業のマーケティング戦略のコンサルをします。

今日は事業のポートフォリオ(最適バランス)についてです。 ポートフォリオという言葉は株式の世界ではよく使いますが、 中小企業の経営ではあまり使わない言葉です。

1つの事業しか行っていない中小企業ならポートフォリオはないのですが、2つ以上の事業を持つ中小企業の場合には、このポートフォリオの視点が必要になります。

例えば、以下のような切り口で自社の事業を分類してみるとよいでしょう。

- (1) 成長性が高い市場で、高い市場シェアを維持している事業
- (2) 成長性が高い市場で、低い市場シェアしかない事業
- (3) 成長性が低い市場で、高い市場シェアを支持している事業
- (4) 成長性が低い市場で、低い市場シェアしかない事業

中小企業診断士の勉強中の方は、もうお気づきだと思いますが、これはPPMというProduct Portfolio Managementの4つの事業分類の仕方なのです。

できれば、(4) は撤退して、 $(1) \sim (3)$ の事業をバランスよく持つようにしましょう。

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



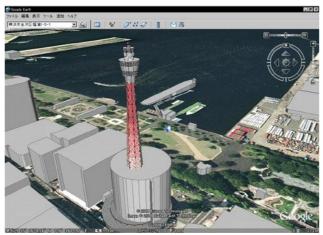
顧問先企業等、守秘義務のある特定企業情報は執筆しません

Google Earthの3D モデル **SPRAM**

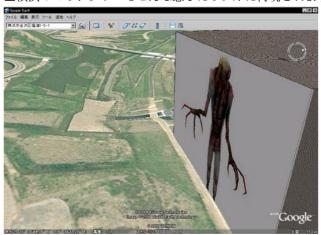
今日はGoogle Earthの3D モデルについてです。「3D」の チェックを入れることで建物を立体的に表現することができま すが、単なるグレーのボックスですよね。

でも「3Dモデル」をダウンロードすると、建物がリアルに再現された図がGoogle Earth上に表示されます。

この表示をするには、「3Dギャラリーネットワークリンク」をGoogleからダウンロードする必要があります。



▲横浜のマリンタワーもこんな感じにリアルに再現されます



▲中にはこのような妖怪?も表示されてしまいます…

単なる3Dを超えたリアルさです。お試しください。

3Dギャラリーネットワークリンクのダウンロード http://earth.google.com/3d.html

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

2006 · 12 · 27 (7k) —

シャツ専門店の経営戦略 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。昨夜の 雷が嘘のように快晴です。富士山は真っ白です。気分いいで すね。

今日はシャツ店の経営についてです。先日、川崎ラゾーナで SCHIATTI White label/スキャッティホワイトレーベル というシャツ専門店を見つけました。

私は手首、足首も含めて「首」というつく部位が細く、腕が長めのため、既製サイズのシャツが合わないのです。そのため普段はネット上のオーダーYシャツ店で作ってもらっています。

ところが、このSCHIATTI White label にはあったのです。 私のサイズの首 41cm の袖丈 88cm が。 通常は 41cm86cmまでが多いのですが。

店員いわく「最近では日本人の腕が長くなってきているので88cmも増やしています」。

この店のシャツ、生地もオリジナルとのことだし、縫製もいい。 価格はもう少し上げてもいいかな、という感じです。



▲JR 川崎駅前のラゾーナ川崎プラザにあります

本当にいいYシャツにめぐり合いました。近くの方、一度お試し下さい。シャツ店の経営戦略の観点で見ると、また興味深いですよ。

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



Copyright: 2006 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

33

中小企業経営にプラスになる情報を執筆します

33

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

夢をもって販路開拓を **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 気持ちよい晴天ですね。自宅仕事部屋から富士山がよく見えます。

ここのところ原稿執筆の毎日です。マーケティング系のテキスト執筆です。日頃の自分の考えをまとめるためにも、執筆の仕事っていいですよね。執筆から自分でもあたらな気づきが生まれて、今後の私のコンサルや講演につながっていきます。仕事を頂いたS大学様、ありがとうございます。

今日は中小企業が独自開発した商品の販路開拓についてです。 先日、神奈川県の有限会社コスモフレッシュから、「"ミーハー 美歯"気まぐれ(記念)送付」を頂きました。商品化から1年が経過し売上高が伸びているとのこと。

嬉しかったのは、大手東急ハンズの渋谷店に販路が開拓できた との報告です。

オリジナル商品を作った場合、多くの起業家は「ハンズ」等の 個性的な商品を扱う店への販路開拓を狙います。安売りで人を 集めるようなルートには乗せることはできません。納入価格が とても低いからです。

ハンズ、しかも渋谷店への販路開拓ができたこと、凄いことだと思います。

社長の原田祝行さんは、私にサンプル送付頂いた手紙の中で「自信と誇りを持って"楽しく"やっています」と。この"楽しく"がとてもいいですよね。

どうせ難しい販路開拓なら、思いっきり信用と知名度と波及効果があるルートを開拓したる!という気概も感じます。また、難しいからこそ"楽しい"のです。

自分で企画し、製造先を探し、製造ロットを決めた商品が、渋谷のハンズに置かれるシーンを想像してみてください。起業や中小企業経営の面白みはここにありますよね。



▲洗浄力が注目されている「重曹」と、「キシリトール」を ベースとした安心・安全へのこだわりのある歯磨剤

有限会社コスモフレッシュ http://www.satukawa.co.jp/cosmofresh/index.htm

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

靴の音から商品性を考える **SPRAM**

昨日で仕事納めであった人も多いことと思います。私は相変わらず原稿執筆に日々です。テンションをあげるために電車に乗ったり、スタバに行ったり、香水を使ったりしています。

今日は先日買った靴からの考える商品性についてです。私の好きなイタリアの靴ステファノ・ブランキーニを扱う小売店である42ND ROYAL HIGHLANDのオリジナル靴です。

EXCLUSIVE というブランドで、ハンドソーンウェルテッドという、こだわりの製法で作られた靴です。とても重厚な靴らしい靴です。

最近では少なくなったのですが、この靴、鳴るんです。ギュ、ギュ、という音が。手作りの革製品がねじれる、よじれるときに出る音がありますよね。あの音がするんです。歩くたびに。この音がとても気持ちよいのです。コンコンというヒールの音ではなく、地面と足の間に革の絨毯があるような感覚です。

商品の持つ商品性って、革という物質の縫い合わせではなく

て、このような音にもあるのですね。もし私が店員だったら、「この靴は価格だけの価値はあります。音を味わえる数少ない靴です」と言ってアピールしようと思います。



▲黒のダブルモンクストラップです。お会いした皆様から見た 角度



▲あまりしませんが、足を組むとこんな感じになります



▲ラゾーナ川崎プラザのスタバで仕事している横姿 マーケティング戦略に結び付けていますが、新しい靴が嬉しい のです!早く年末年始が終わって中小企業の皆様に講演したい です。履いて行きますよ~。私の仕事意欲は靴とThinkPad から。再認識しました…。

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

75

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

2006 · 12 · 30 (土) —

アウトソーシングに感じる違和感 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。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は東京新宿の中小企業のWeb再構築のコンサルをします。年末ですが経営者から急遽電話を頂いてのコンサルです。嬉しいですね。

今日はアウトソーシングについでです。 自社よりも高い専門性 を持つ他社に、特定分野の仕事を頼むことをアウトソーシング すると言います。

しかし、驚くことに成長著しい企業には、アウトソーシングを 一切しない企業が少なくないのです。テレビショッピングで有 名な「ジャパネットたかた」も完全自前主義です。

アウトソーシングという言葉が経費削減の切り札のように言われて、盛んにとり入れられた頃に、自社の正社員を解雇して仕事をアウトソーシング先に出す大手企業を見て、「何か違うんじゃないのかな…」と感じた中小企業も多かったと思います。

アウトソーシングは経営戦略のうちの、実行の仕方の分野である組織戦略の1つです。戦略的な連携・提携を戦略化した場合に採用される戦略です。つまり、「アウトソーシング」そのものが上位戦略なのではありません。

中小企業経営者の皆さん、アウトソーシングも1つ。完全自前主義も1つです。もしアウトソーシングをしていないことに、時代遅れかな…と感じているようなら、そんなことは一切ありません。堂々と自前主義で行きましょう!

ジャパネットたかたの自前主義体制

http://www.japanet.co.jp/shopping/recruit/saiyo/sin_gre_jigyou.html

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

2006 · 12 · 31 (日) -

横浜に夕陽が沈み、また昇る **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。ついに 大晦日ですね。快晴で気持ちよいです。私は今年も楽しく、伸 び伸びと中小企業診断士業を行うことができました。ありがた

いことです。来年も中小企業診断士業の本業に一筋、まっすぐ に進んでいこうと思います。

今日は横浜の私の自宅の仕事部屋からの風景写真です。私は横 浜の鶴見駅前の事務所を持っていますが、その事務所ではな く、自宅の仕事部屋で毎朝ブログを書いています。

その仕事部屋からの夕陽です。空気が澄んでいると南アルプスがみえます。富士山、横浜みなとみらい21地区、新横浜プリンスホテルが一望できます。この窓からどれほど多くの経営アイデアが発想できたことか。この景色に感謝です。

凡人である私が大学受験、中小企業診断士受験と、大きな試験 をパスすることができたのも、この夕陽のお陰かもしれませ ん。ありがとう!



▲仕事部屋からの眺め。クリックするとパノラマで横浜みなと みらい地区と富士山まで見えます



▲横浜みなとみらい21地区にあるランドマークタワー (450 ミリレンズで撮影)



▲夕暮れの富士山(450ミリレンズで撮影)



▲新横浜プリンスホテル(450ミリレンズで撮影)

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

2007 · 01 · 01 (月) —

謹賀新年~見渡せる場所へ SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ――― 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士の竹内幸次です。 新年、あけましておめでとうございます。

今日は毎年恒例の年賀状のメッセージについてです。

今年の年賀状は、「見渡せる場所へ」をテーマにしました。他 人の力を頼らず、自分の努力で夢をつかむことの素晴らしさを 表現したキーワードです。

写真は横浜のランドマークタワーで私が撮影したものです。当 時ランドマークタワー内のベンチで中小企業診断士を独学した ものです。合格することだけを考えていた日々でした。

ある目標を持ち、それに向かって進む。らせん階段を登って も、いつも同じ場所をぐるぐると回っているようにも感じ、じ れったい思いもするものです。

しかし、らせん階段は着実に最上階に向かっているのです。同 じように思える毎日でも、上を向いていれば、いつか結果はで ます。

起業家・中小企業経営者の皆さん、私と一緒にらせん階段を登

りましょう。上空の乾いた風をともに感じましょう。私は今年 も中小企業診断士業にまっすぐに進みます。

今年も、どうぞよろしくお願い申し上げます。

見渡せる場所へ

横浜みなとみらい 21 地区にあるランドマークタワー。 最上階に上ると、そこには広大な横浜の景色が広がります。 地上からでは分からない形や位置、 その建物が果たしている機能までも理解することができます。 何よりも強くて大きな力の風が吹いています。 それを見渡せる場所まで、自分の力で限界まで登ってみる。 努力の汗は上空の風ですぐに乾いていくことでしょう。



旧年は大変にお世話になりました。 今年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

2007

SPRAM Strategic Public Relations And Management

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

〒230-0062 横浜市鶴見区豊岡町 4-21-205 TEL(045)584-3766 FAX(045)584-3790 www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp L お除拝で15 万アクセス!

プログ: http://blog.goo.ne.jp/2300062/



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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【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13 富士山 The Scene

―― いつか見た、記憶の中の情景たち ―― おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。いい新年の朝ですね。富士山も見えます。今年も頑張ります!



竹内幸次の写真系ブログ

>>

日本写真

33

イタリア写真

33

オーストラリア写真

33

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



Copyright: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

33

中小企業経営にプラスになる情報を執筆します

33

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

ハードディスクの健康チェック **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 曇天ですね。昨夜は初夢。皆さんはどのような夢をご覧になり ましたか?

今日はパソコンのハードディスクの健康チェックについてです。皆さんのパソコンは元気ですか?ハードディスクからは異音はしませんか?

パソコンの中でもハードディスクは消耗品です。ギギギ等とあまり聞かない異音がした場合、なるべく早めにハードディスクを交換しましょう。ある日、突然パソコンが起動しなくなる可能性があります。今迄の顧客データ等がすべて消えてしまう可能性があります。

ちなみに、私はハードディスクを自分で買ってきて、毎年新品に換装しています。その際に、高回転 (7,200回転等) で大容量 (100GB等) に変えるのです。ハードディスクの技術開発に合わせて自然とハードディスクが新品になっているのですね。

以下のサイトではノートパソコンで使われる代表的なハード ディスクの異音をmp3で聞くことができます。御社のパソコ

ンのハードディスクは健康ですか?突然起動しなくなる前に、 音の面から健康チェックをしましょう。

Melancholy over 2.5-inch HDD ~ 2.5 インチHDDの動作音/騒音に関するエトセトラ http://homepage2.nifty.com/emotom/25/25hdd.htm



▲これがノートパソコンのハードディスク。厚さ9.5ミリで2. 5インチが多い 関連記事 竹内幸次のパソコン系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

35

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

2007 · 01 · 03 (7k) —

生ローヤルゼリーで健康に 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。今年は 元旦夜から本格的に準備仕事をしていますが、正月って仕事が はかどりますね。今日も今後の仕事の準備をバンバンします。

今日は私が昨年12月から食している健康食品の紹介です。

生ローヤルゼリーです。純度が高い台湾製の生ローヤルゼリーです。以前は起床すると、まずはブログ執筆をしたのですが、今は、まずは生ローヤルゼリーをりんごジュースとともに飲みます。その後に、朝のブログ書きをします。生ローヤルゼリーは空腹時の方が効果があるというので、空腹時の摂取のためです。

私は単純な身体なのでしょう。飲み続けると、やはり目覚めは 爽快になりました。あと、風邪も悪化せず、今のところ今年は 軽く済んでいます。

買っているのは以下のネットショップからです。実は頑張って いる横浜の起業家です。お試しください。

生ローヤルゼリー http://www.honeykingdom.jp/

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【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

2007 · 01 · 04 (木) —

中小企業のデザイン戦略 **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。今日から仕事という人もいることでしょう。私もすっかり正月気分は抜けています。

今日は中小企業のデザイン戦略についてです。皆さんの会社ではデザインは生かしていますか?デザインにはプロダクトデザイン、パンフレット等のグラフィックデザイン、Webデザイン等色々とありますが、いずれにしても、今後の中小企業にはデザイン戦略は必要だと思います。

2007年1月19日に東京都中小企業振興公社で講演「デザインが会社を伸ばす!~ブランド・CI・WEBのデザイン活用術~」をします。

経営とデザインの接点を包括的に理解することを目的としたセミナーです。デザイナーを対象としたものではなく、デザインを利用する中小企業向けのセミナーです。ぜひ、ご参加ください。

詳細と申込先:財団法人東京都中小企業振興公社 http://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/0611/0010.html

財団法人東京都中小企業振興公社/デザイン昔及啓発セミナー インが会社を伸ばす!



~ブランド・CI・WEB のデザイン活用術

2007年1月19日(金) 14時00分~17時00分(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 takeschi@spram.co.jp 7ttf/;http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. デザインと中小企業経営の 1 つの関係	
(1)「経営資源/経営発路」と「デデイン」の関係	
(2)「パランススロアカード/戦略マップ」と「デザイン」の関係	
(3)「轍客漁足」と「デザイン」の関係	9
(4)「プランド戦略/企業好意度」と「デデイン」の関係	
(5)中小企業に有効な「差別企業略」と「デザイン」の関係	
(6)細多の「プランドロイヤルティ」と「デザイン」の関係	
(7)硬字の「ワンストップショッピング志声」と「デザイン」の関係	3
2. デザイン費用の考え方	
(1) デザイン費用の種類	
(2) デザイン費用の例示	4
(3) デザインは受験的な「費用」ではなく、精種的な「投資」と考える。	
(4) 投資額の決め方	
3、プランド・ロンデザイン	
(1) CE(Corporate Mentity) とは例か?	
(2)(1の3要素	
(3)確常の支持・参画	
(4)産業財産権(プランドの場合は高標権)を得る	
(8)プランド・CIを確立する上でのデデインの役割と事例	16
4. デザイン導入や自動略の効果を測定する	
(1)マネジメントサイクル	
(2) デザイン/CI 戦略の効果の切りロ	12
(3) 企業イメージの変化の確定	
5、インターネットというマーケット(市場)を知るう	
6. 売れるWebショップを研究してみましょう	. 14
(1) ベストBC ショップ大賞 2006	
(2)2505 年オンラインショッピング大賞	
7. 売れるWiki ショップ構築のポイント	
8. 顧客が購入する心理を知ろう	
9. Wids ショップへの教育と必要度上高	
10. 自分で作りますか、外注先に頼みますか	
11. 単独ショップにしますか、モール(電子商店者)に出席しますか	21
12. Web デザインの基本	. 22
(1)要押していること	
(2)近横していること	
(3)繰り返しがあること	
(4)コントラストを特させる	
13. デジカメ写真を使いこなす	24
(1)カメラとレンズを選ぶポイント	
(2)紋%を媒作して画像を作る	
14. 訴求力ある写真を働るテクニック	
15. カラーバランス	26
16. Web デザインと SEO (Search Engine Optimization = 検索エンジン装造化)	

▲レジュメは正月にみっちりと作りこんだ30ページの充実内 容です!

関連記事

竹内幸次の講演・セミナー系ブログ

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【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

2007 · 01 · 05 (金) -

中小企業の現場に行くぞ、ThinkPad! 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。今日の 横浜は快晴です。

今日は私の使う ThinkPad についてです。「5 台もの ThinkPadをどう使うんだ」と質問を受けることがあります。

現在は以下のThinkPadを毎日使い分けています。

ThinkPad X60s

ThinkPad X60

ThinkPad X31

ThinkPad X40

ThinkPad is30

関連記事

ThinkPad X60/X60s/X40/X31比較

もう古いマシンもありますが、この5台を以下のような状況を考慮して使い分けるのです。

・講演する(パワーポイントのシートをめくるだけのダラダラしたプレゼンではなく、パソコンの機能をフル活用させたキビ

キビした生のプレゼンをするためにはハイパワーの ThinkPadが必要)

- ・コンサルする (講演ほどのハイパワーは必要ないが、やはり 早い動きが必要)
- ・1人で報告書を書く(もっともパワーは必要しないが、省電力で電池が長持ちする必要がある)
- ・重さ(最近ではプロジェクターを持ち歩くので、パソコンは 軽いほうがいい)

と理由を書きましたが、やはり私はThinkPadが好きなようです。靴と同じですね。

でも、最近も質問を受けました。「中国のLenovo社になっても大丈夫ですか?」。答えは「大丈夫です」。私は講演の道具として相当にパソコンにはこだわりますが、大丈夫です。



▲5台のThinkPadで今年も現場でキビキビ仕事します。ど のマシンも同じ設定です

複数パソコン間でデータを同期するソフトについては以後のブログで書きます。

関連記事

竹内幸次のパソコン系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【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

2007 · 01 · 06 (土) —

中小企業の現場へ行くぞ、ブランキーニ! **SPRAM**

今日は休日的な話題です。

私は靴好きです。年末年始に2つの靴のラインナップを増やしてしまいました。1つはステファノブランキーニ、1つは42ND ROYAL HIGHLANDのオリジナル靴です。これで2006年秋からステファノブランキーニ系が3つになりました。

私の仕事への意識を高める道具、それは靴です。 42ND ROYAL HIGHLANDの店員さんともよく話すのですが、気に入った靴を履くと、「よ~し、恥ずかしくない仕事をビシっとするぞー!」という元気がモリモリと沸いていきます。

私は単純な性格をしているので、物がまとう雰囲気に自分自身が近づいていくような気がします。ステファノブランキーニや 42ND ROYAL HIGHLANDの靴は靴底と製法がしっかりとしていて、お洒落で、個性的で、少々粗い箇所があるけど靴らしい靴で、スマートなんです。

ステファノブランキーニを履いて、早く中小企業の現場に行き たくてうずうずしています!



▲最近買ったステファノブランキー二のドロ色のモンクストラップ



▲こんな風に置いてみたり



▲2006年秋から揃えたステファノブランキー二系の3靴。左

は42NDのオリジナル



▲靴ラック。左2つはHARRIS/ハリスの内羽根ストレート チップ

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

33

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

2007 · 01 · 07 (日) -

年賀状に多い「社名御中」

SPRAM'

今日は年賀状に多い誤表記についてです。頂いたお方には本当 に恐縮ですが、以下のような表記をされる方が1割ほどいるの です。

- (1) 株式会社スプラム御中 竹内幸次様
- (2) (株) スプラム 竹内幸次様
- (3) 株式会社スプラム 竹内幸次殿

以前にもこのblogで記事にしましたが未だに多いのです。しかも学校の教師をしている友人が(1)のように表記しており、「これでいい」と思うその教え子が増えることを懸念してしまいました。

個人宛ではなく、会社宛の場合に御中は使うのです。個人宛なのに御中は使ってはいけません。

おんちゅう【御中】

郵便物で、会社・団体など個人名以外のあて名の下に添える語。「〇〇株式会社人事課-」

(出所:三省堂提供「大辞林 第二版」より)

また、自社のことを(株) すぷらむと表記することはよいのですが、相手の社名を(株) と表記してはいけません。中には(代) 取締役 竹内幸次様と代表取締役の部分まで省略しているのもありました。

さらに、社外の人に対して「(人名) 殿」とすることはあまり しないものです。「殿」は組織がメンバー等に表彰する時等に 使います。また、公文書等で使うものです。

年賀状を頂戴したのに、このような記事を書くことも失礼かと 思いましたが、中小企業の皆様が取引先に失礼があってはいけ ないとの思いから、あえてブログ記事にしました。

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.ip



e-mail

Copyright: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

33

中小企業経営にプラスになる情報を執筆します

33

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

2007 · 01 · 08 (月) —

幸せを感じる能力と鈍感力 SPRAM

今日は幸せを感じる能力についてです。同じ環境にあっても、 良い面を見て素直に喜ぶ人もいれば、悪い面を見て悲観する人 もいますよね。

自分自身や環境を幸せだと感じると、自然と笑顔になり、周囲 に優しくなり、結果として仕事が上手くゆきます。逆だと逆で すよね。

あなたは、自分から自分の成長の芽を摘んでしまっていませんか?物事(周囲も、自分自身も)の良い面を見る努力を怠っていませんか?

昨日もテレビ番組で「鈍感力」が話題になっていました。偉人はある面、自己中心的であり、細かいことや自分への逆風的なことへは鈍感でいられるといいます。これを「鈍感力」と表現した渡辺淳一氏(「失楽園」や「愛の流刑地」等の作者)の表現力に脱帽です。

暗記力でも計算力でも理解力でもなく、本質的な能力は、「幸せを感じることができる」という能力です。これさえあれば、思考が前向きになり、行動が早くなり、周囲から愛されて、いずれ業界や社会にとって必要不可欠な人になると私は信じています。

あなたの日常にも幸せはたくさんあるはずです。今日はそれを 数えてみませんか?

では、羽田から行ってきます!

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【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

羽田空港より SPRAM

それにしても飛行機ってかっこいいですよね。飛行機写真少年 のようになって、撮ってしまいました。



▲このボリューム感。凄いですよね~



▲しっかりと本番に備えてるようで、やはりカッコイイと思います



▲このエンジンが私を出雲まで運んでくれる

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【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

19年度中小企業税制で同族会社は一安心 SPRAM

今日は2007年4月からの平成19年度中小企業税制に関してです。

以前、「特定同族会社の役員に対する給与の一部損金不算入」というブログ記事を書きました。簡単にいうと、オーナー型の中小企業には法人税が増税されるというものです。私の会社スプラムも年間増税額が80~90万円ですから、非常に大きな増額になります。

ところが、2006年12月後半に千葉県税理士会で講演した際に、税理士から「竹内さん、数日前にその増税の話、大幅に緩和されたのですよ」と教えて頂きました。

調べてみると、税制改正大綱には以下のような記載がしっかりとされています。

「特殊支配同族会社の役員給与の損金不算入制度について、適用除外基準である基準所得金額を1,600万円(現行800万円)

に引き上げる。この改正は、平成19年4月1日以後に開始する事業年度の法人税について適用する。|

現行というのは平成18年度のことです。800万円というのは、会社の税引き前利益とオーナー役員給与のことです。つまり、会社の利益と社長の給与を合わせて801万円だと適用=増税なのです。

この適用される基準が1,600万円になるのです。つまり会社の利益200万円、社長の給与1,200万円等の場合は、1,600万円に満たないので、この増税が適用されなくなるのです。

すべての中小企業ではありませんが、多くの中小企業では増税 になることはなくなったと思います。

ただし、あくまで19年度のことですので、18年度は一度決まった制度が適用される予定のようです。

2006年4月1日以降に開始する事業年度の基準所得金額は800万円

2007年4月1日以降に開始する事業年度の基準所得金額は 1.600万円

関連記事

特定同族会社の役員に対する給与の一部損金不算入

関連記事

竹内幸次の財務系ブログ

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【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

2007 · 01 · 10 (7k) —

総理妻のブログ「安倍昭恵のスマイルトーク」 **SPRAM**

今日はブログの解釈についてです。年末に安倍首相妻の安倍昭 恵さんのブログが朝のニュース番組で取り上げられていまし た。クリスマス等で芸能人の豪華なディナーを食べたこと等が 書かれています。コメントもトラックバックもできないように 設定してあります。

コメンテーターが辛口のコメント。「総理も妻もボンボンとお譲さん育ち。今の庶民の感覚はない。こんな豪華な食事の話題をブログに書くよりも夕張にでも行って現状を見る必要がある」と。

確かにブログの記事は、セレブ的な生活を書いているようです。政治家の妻としての姿勢も垣間見ることができるのですが、多くの記事は有名人や政治家、上流階級の人との会合や食事の内容です。

辛口コメントを聞いて感じたことは、

・ブログに書いてあることがすべて

と解釈されることの恐さです。夫人は、もしかしたらブログに 書かないけれども、夕張への何らかの行動を取っているのかも しれません。

・ブログに書いてないことは、行動もしていないし、考えてもいない

と解釈される可能性がある。ということを実感したテレビコメントでした。

実は私も毎日ブログを書く立場として、そのことを認識しているのです。「中小企業診断士 竹内幸次ブログに書いていることが竹内幸次の思考と行動のすべて」と解釈されるリスクがあると認識しています。

私の講演やコンサルを受けて頂いた中小企業経営者であれば、「『中小企業診断士 竹内幸次ブログ』に書いてあることは、どの中小企業にもあてはまる一般論で、起業家と中小企業を勇気付けるためのもの。テーマを絞った講演やコンサルはもっと具体的」ということに気づいて頂いていると思います。

また、「今日は○○のコンサルをします」と書き出しますが、 それ以外の細かな仕事も数多くあります。

・ブログに書いてることが、その人の生活や行動や思考のすべ

てという訳ではない

書くことが相応しくないことは書いていないはずだ。

このことを認識しながら、ブログと付き合っていきたいものです。

安倍昭恵のスマイルトーク http://www.akie-abe.jp/

関連記事

竹内幸次のパソコン系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【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

専門店のバーゲン戦略 SPRAM

今日は専門店のバーゲン戦略についてです。正月は、多くの百 貨店等で福袋やバーゲンがありました。通常時には買わずに、 バーゲン品ばかりを狙う消費者のことをバーゲンハンターと言 います。日本には比較的に多いものです。

横浜スカイビルの丸井でも1月2日からスパークリングセール がありました。私も近くに行った際に靴を見に行ったのですが、この期間は「通常品を値下げする」のではなく、「セール 用に廉価靴を新規に仕入れて売る」という方が正しい解釈のようです。

いわば、セール期間中は、丸井の店舗と店員を借りて、まった く別の靴屋さんが商売しているようなもの。

また、私が好きなイタリア靴ステファノ・ブランキー二を売る 42ND ROYAL HIGHLANDの代官山店も1月5日からセールをしました。これも視察しましたが(結局1つ購入)、靴専門店だけあって、「セール用に廉価品を仕入れる」ということ

は一切なし。

12時の開店に合わせて、お洒落なスーツ姿のビジネスマンが ウジャウジャ店内に。 $20\sim50\,\%$ オフになる効果は相当に大 きいようです。

常にファッションをリードするブランキー二にすれば、2005 ~2006年の木型の靴は50%オフにしても売り切りたいのでしょう。一方で2007年春夏の先行オーダーも受け付けています。

アパレルもそうですが、専門店のバーゲンは、時期、オフ率、オフの理由づけ等をよく考えて行うことが重要です。あまり軽く行うと、ブランド力が低下してしまいます。バーゲンのマネジメントはファッション専門店の永遠の課題でしょう。

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

33

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

2007 · 01 · 12 (金) -

中小企業こそオリジナリティを **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 販売と営業革新のコンサル、午後は横浜市青葉区の中小企業のWeb・ブログのコンサルをします。

今日はオリジナリティの重要性に関してです。数日前のテレビニュースで見たのですが、今や中国、韓国の国民は「日本の家電、携帯電話機等は機能も劣り、デザインも古い」と感じているとのこと。

確かに斬新なデザインや機能はアジア企画製品が多いように思います。

日本国民として、日本の製品力、日本製というブランド力がここまで低下したかと思うと残念な気持ちです。私は日本の中小企業を元気にしたいと思い、中小企業診断士になりました。海外の企業でもなく、日本の十小企業を、です。

日本ブランドの再生の方向として、友禅等日本固有の素材を 使って洋服を作ったり、刀をイメージしたデジカメを作ったり と、日本らしさを醸し出す方向が考えられています。よいこと だと思います。

しかし、どこかの国の製品と比較して日本の個性を考えるのではなく、「製品とはどうあるべきか」「機能とはどうあるべきか」のように、本質を見つめた製品開発をしてきたいものです。

同時に、日本の経営も米国の理論をそのまま取り入れたり、メ ソッド(方法論)に走ったりせず、「今の日本」の企業に有効 な経営をしていきたいものです。

だから、中小企業を支援する中小企業診断士はオリジナリ ティ、自分の考え、自分のやり方にプライドと責任と自信を持 ちたいと思います。

物まねよりも自社らしさ。中小企業の経営者の皆さん、もう一度、自社しかできないことを考えていきましょう!

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【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

2007 · 01 · 13 (土) —

知識は枯れてから使う

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。今日は神奈川県辻堂の中小企業の新規事業のコンサル、午後は平塚商工会議所の第二創業塾で講演「第二創業の進め方~第二創業プランの立案・作成のポイント~」をします。

平级商工会議所/第二創業塾

第二創業の進め方

~ 第二創業プランの立案・作成のポイント~

2007年1月13日(土) 13:30~16:30(3時間)

経営コンサルタント 竹内幸永 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断上 www.spram.co.jp Takeuchi@spram.co.jp プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/



今日は知識の使い方に関してです。「知識は枯れてから使え」 と言います。

- ・枯れてない…まだ青二才ということ
- ・枯れている…知識を自分のものにしているという褒め言葉

TAC中小企業診断士講座の受験向け講義を行う講師を10年

間行い(多い時は週4コマ)、2005年9月で受験向け講師の 仕事は辞めましたが、いい意味で知識は枯れたと自己認識して います。

TAC講師をしている頃には、いわゆる受験向けの知識をそのまま「絶対的な知識」として認識していました。かなり細かい部分まで暗記していたように思います。

中小企業診断士受験講師業を辞めて1年半。最近では細かい知識にこだわることが本当に小さいことだと認識しています。

その知識を暗記していること自体を忘れた頃。その時に自分から出てくる言葉が、中小企業に伝える最良の表現なんだと実感しています。

知識は得たまま使うものではなく、咀嚼(そしゃく)して自分 の解釈を加えて使うもの、なのですね。

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.ip



e-mail

Copyright: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【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

生きる力を、中小企業診断士として 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。スプラムの竹内幸次です。いい天気ですね~。

昨日午後は神奈川県の平塚商工会議所で第二創業塾の講師をしました。今年初の講演の仕事でしたが、やはり私は話す仕事が 大好きだと実感しました。講演後は本当に充実した気持ちになります。この仕事をしていてよかったと。

今日は生きる力に関してです。

最近、学生・児童の自殺が問題になっています。また、夫婦、 兄弟間の殺人、しかも、死体切断という酷い事件も続いてい ます。

ニュースは「NEWS」と書き、North、East、West、Southの頭文字と同じ。360度、東西南北から入る話題のことを言いますが、NEWSという言葉を作った人は、もっと心温まる話題を期待していたはずです。

昨日午前中にコンサルした中小企業の経営者には半年ほどコン サルティングしましたが、もともとその経営者との相性がよ かったでしょう、アドバイス事項を迅速に取り入れて実行し、

大きな成果を出すことができました。何よりも経営者の方の思 考が前向きになり、イキイキとした表情になっていくことは何 よりも嬉しかったです。

自殺や、事件等を嘆くばかりではなく、昨日は中小企業診断士 として自分自身が社会に生き甲斐を与えることができているこ とを実感することができた1日でした。

これからも、中小企業診断士として「経営」という入口から社会を明るくする活動をしていきたいと思います。人には思いや願いや体温がある。1人ひとりが、自分自身や周囲を明るくする努力をすれば、きっとその体温は他人に伝わり、日本はもっと活力がある、安心できるよい国になる。

そう思って私はこれからも中小企業診断士で頑張ります。

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

33

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

2007 · 01 · 15 (月) —

ビジネスプラン実践講座を受講しよう SPRAM

今日私は横浜市役所でイベント評価マニュアルに関する打合 せ、午後は川崎市の中小企業の営業革新のコンサルをします。

今日は神奈川県でのビジネスプラン実践講座の案内です。

私はビジネス成功のポイントは、如何に周囲からの共感を得られたかであると考えています。いわば共感経営や共感マーケティングです。

共感を形成するツール、それがビジネスプランです。新規創業、企業、第二創業、経営革新、色々な時にビジネスプランは 必要になります。

私は「ビジネスプランのまとめ方」というテーマで2月14日 (木) 夜に横浜関内で講演します。事業計画づくりをしている 企業の方は、ぜひご参加下さい。多くの実践的中小企業診断士 が講義や個別アドバイスを差し上げます。

[特徴] (主催者サイトより)

当講座は、創業ベンチャー支援の第一線で活躍する講師による 講義に加え、各受講者それぞれのプランの改善や課題の解決を マンツーマンでアドバイスする個別指導を重視した'実践的' なカリキュラムです。

ビジネスプラン実践講座カリキュラム

0	月日	テーマノ内容	講師 (予定)
	1月20日(土) 13:00~13:10	[ビジネスプラン総論] 国界の支援機関の最前線で活躍するマネージャーを講師に、国・海	企業化支援課職員
1	13:10~14:00	外の動向や豊富な支援事例などを交え、ビジネスプランの役割と 必要性・重要性、創業や新規事業の成功の勘所等を講義する。	中小企業 C インキュペ トコーテ゚ィネータ 篠原 都男
	14:10~16:30		日本S&T衛代表取締役 西澤 民夫
2	1月23日(火) ~26日(全) 17:30~20:30	【ビジネスプラン個別推導1回目】(左記期間中に1回1時間) 募集時の事業計画書をベースに、事業化に向けての課題の抽出 と計画書の完成に向けての改善点などを提示する。(希望者)	中小企業診断士 (2名)
3	1月31日 (木) 18:00~20:30	【軽重戦略】 不確実性の高い時代における経営戦略の重要性と中小事業者 が取るべき戦略・菩提信は何か、さらに戦略的なアライアンス、 秘念 A等の具体的手法について、理論と実践(等例)の両面から のアプローサにより経代戦略への無解を深める。	中小企業診断士 大江 栄
4	2月3日(土) 13:30~16:30	(マーケティング) ニーズが多様化する中で顧客志向の製品/サービス開発の視点 が不可欠である。市場リサーチからブランドプロモーションなど 中小事業者が取るべきマーケティング戦略への理解を深める。	1 1 30031010 111
5	2月7日(木) 18:00~20:30	(資金計画の立て方) 事制企業の将来目標及び事業戦略に応じた資金計画の在り方、 また、製品/商品開発や新たな設備投資、増加運転資金など多様な ニーズに応じた資金震騰主法、資本級策の基本的考え方など、資 金計画に採わる広範な地震の習得を図る。	公認会計士 三尾 隆志
6	2月14日 (木) 18:00~20:30	(ビジネスプランのまとめ方) ビジネスプランに必要な要素、目的に応じたアピールポイント など、実践的なビジネスプランに磨き上げるために必要な知識を 習得する。	
7	2月20日(大) ~23日(金) 17:30~20:30	【ビジネスブラン個別推導2回目】(左記期間中に1回1時間) 1回目の類別推導と、その後の講義を通じて作成した事業計画 書を「発表」そして「具体化」の面から再点検するとともに、以 後の具体化に向けた力向性の提示などの指導を行う。(希望者)	中小企業診断士 (2名)
8	3月3日(土) 13:00~17:00	(ビジネスプラン発表金) 創業者や中小ベンチャーの現場に精通し、豊富な支援実績を有 する中小企業診断士等をコメンテータに迎え、作成したビジネス プランの発表 (希望者)とともに、交流会を通じた人的ネットワ 一夕の構築を行う。	中小企業診断士等5名

▲主催の財団法人神奈川中小企業センターサイトから引用

財団法人神奈川中小企業センター/ビジネスブラン実践講座

ビジネスプランのまとめ方

~ビジネスプランに必要な要素、まとめ方、説明技法~

2007年2月14日(木) 18:00-20:30(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 takeuchi@spram.co.jp プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/



▲私のレジュメです

締め切りは1月18日です。ぜひ申し込みください!

ビジネスプラン実践講座(財団法人神奈川中小企業センター) http://www.ksc.or.jp/news/naiyou.php?id=848

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【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

2007 · 01 · 16 (火) —

クイーンズ伊勢丹横浜で「あれ?まさか生ごみ」 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 AOTS (財団法人海外技術者研修協会)の横浜校でアセアン 諸国の若手ITエンジニアに講演「企業経営とIT」をします。 午後はGIAC (財団法人広域関東圏産業活性化センター)でのシニアのワーキングに関する研究会委員の仕事、夜は神奈川 県藤沢の中小企業のコンサルをします。

The Association for Overseas Technical Scholarship (AOTS)

Corporate Management & IT

Version 4:



Koji Takeuchi Management Consultant CEO, Spram Co., Ltd. www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp Blog. http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. Number of Japanese Enterprises & Business Commencement Withdrawal Rates	1
Management Issues of Japanese Enterprises	2
3. Management Innovations Japanese Enterprises Have Been Challenging	3
4. Steps for Management Innovations	4
5 Management Innovations Using Balanced Scorecards	4
(1) What is the balanced scorecard?	
(2) Strategy map	5
(3) Action plan	5
6. Present Status of IT Use by Enterprises - About the Internet market	6
7. Effects and Influences of IT Introduction	9
8. Business Challenges in Building Competitive Edges & IT Strategies	9
(1) Supply chain management (SCM)	
(2) Data warehouse (DWH)	10
(3) Enterprise resource planning (ERP)	11
(4) Electronic data interchange (EDI)	
(5) Sales force automation (SFA)	12
(6) Customer relationship management (CRM)	
(7) Internet shops (e-commerce)	13
0 Tab 10	14

▲日本の経営とITについて講演します

今日は横浜駅の相鉄ジョイナス地下1階にオープンした「クイーン伊勢丹YOKOHAMA」でのエピソードです。

クイーンズ伊勢丹は伊勢丹が100%出資する子会社が経営す

るお洒落な食品スーパーマーケットです。2006年11月28日 には同店で最大規模の店が横浜駅地下にできたのです。

有機野菜や旬の鮮魚、インポートチーズ等、個性的な商品が多く販売されています。 奥にはクレープ等、お洒落なメニューが多いフードコートもあります。 単なるスーパーマーケットではない、いい店です。

しかし、残念なことが…。フードコートの飲食店の厨房から出る生ゴミを入れた袋を手に持った店員が、なんと堂々と客が食事をする席や通路の前と歩くのです。

今や小売店の売り場は「買い場」と認識することは常識。何か 理由があるとは思いますが、伊勢丹ほどの店が、客の前に生ゴ ミ袋を見せるとは、大きなショックであり、意外であり、こん な程度か、と思ってしまいました。

飲食店や小売店の皆さん、店舗は顧客に非日常的な夢を与える 場所です。生ゴミを持って店内を歩くことは控えましょう。客 と店員の通路は分けましょう。



▲横浜駅の相鉄改札下あたりにあります。とてもお洒落なスーパーマーケット



▲人通りは大変に多い



▲フードコートもとてもお洒落

クイーンズ伊勢丹横浜

http://www.queens.jp/shops/yokohama/

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

33

中小企業経営にプラスになる情報を執筆します

33

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

2007 · 01 · 17 (7k) —

パソコンの同期をとるソフトウエア **SPRAM**

今日は複数のパソコンのファイルを同期するソフトウエアの紹介です。もう私が何年もの間使っているものです。私のように 1人で複数のパソコンを使う場合には最適なソフトだと思います。

私は毎日、以下のファイルを同期(明日使う ThinkPad に データを移す)しています。勿論、どっさりと全部のファイル をコピーするのではなく、更新されたファイルのみを上書きし ます。

- ・自社のマザー的なファイルやドキュメント
- ・メールソフトの設定とメール本文
- ・IEの「お気に入り」
- ・ MSIME のユーザー辞書

これを同期(コピー)しておけば、どのThinkPadを使っても同じ環境、操作が実現できます。時間の効率性が中小企業経営では重要です。ぜひお使いください。



▲この同期ソフトを毎日使っています

ディレクトリー同期ツール「ディルシンク」 (無料ソフトです)

http://fsw.kiya.org/DirSync.html

関連記事

竹内幸次のパソコン系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログ執筆・運営ポリシー】

32

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

2007 · 01 · 18 (木) —

安全性マーケティング 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 広島県の広島市まちづくり市民交流プラザでの財団法人広島市 産業振興センター主催のホームページ活用研修で講演「販路開 拓!中小企業のためのWebショップ開店講座」を6時間し ます。

財団法人広島市産業振興センター(広島市中小企業支援センター)/ホームペーン依用研修 販路開拓!中小企業のための Webショップ開店講座

2007年1月18日(木) 10:30~17:30(6 時間) 経賞コンサルタント 竹内幸み 株式の社社スプラム代表取締役 中小企業診断士 www.spram.co.jp takeu-fileSpram.co.jo プログ: 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. 売れる Web ショップを研究してみましょう	4
3. 売れる Web ショップ構築のポイント	7
4. 服客が購入する心理を知ろう	7
5. 暗号化通信の仕組みを用意するには	9
6. 自社の強みとWeb ショップのマーケティング戦略	
7. Web ショップへの投資と必要売上高	13
8. 自分で作りますか、外往先に頼みますか	
9. 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	
10. 独自ドメイン名の取得と商標権	
11. 担当者には、このような仕事があります	16
12. デザインの基本	16
13. デジカメ写真を使いこなす	19
14. 酢求力ある写真を振るテクニック	21
15. 酢求力ある文章づくりのテクニック	22
16. カラーバランス	23
17. SEO (Search Engine Optimization=検索エンジン最適化)の必要性	24
18. 業者を頼らない SEO のステップ	24
19. ビジネスプログ	29
20. 閲覧者を増やす方策の全体像	34
21. アフィリエイト/ドロップシッピング/PPC(pay per click)広告の活用	
22. アクセス解析	
23. 訪問者を常連客にする仕組みつくり	
24. 購買後の顧客をリピータにするための顧客情報管理	38
25. クレーム管理、クレーム対応の考え方、取組み方	
26. 回収方法の決め方	
27. 信用保持のための安全対策(ウイルス・スパイウェア対策等)	44

今日は安全性を生かしたマーケティング戦略についてです。

一時期、極端な低価格販売で話題になったマクドナルド。顧客数が120%になった、売上高が増えた、ブランドイメージが低下した等と色々と話題になりました。

低価格は顧客を獲得する1つの戦略だったのですが、品質への

不安が増えてしまったことも事実です。

そのような背景があったからでしょうか。最近のマクドナルド のホームページは本当によく情報を掲載しています。栄養情 報、アレルギー情報等です。1品1品、すべてに関してです。

一方でだらしない不二家の不祥事。これらの事例から、以下に 整理します。

- ・安全性こそ商品価値の核である
- ・情報公開は顧客の不安感を低減する
- ・安全のみならずアレルギー情報はとても重要である
- ・食品のみならず、他の分野の商品・サービスにも安全性は必要

御社にも安全性マーケティング、採り入れてみませんか?

ビッグマックのアレルギー情報 (マクドナルドホームページへのリンク)

http://www.mcdonalds.co.jp/quality/basic_information/allergy.php?mid=1210

では、定員50名のところ100名以上の中小企業の皆様が集まって下さっているそうです。講演してきます!

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【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

一言で顧客の購買意欲を刺激する

た。参加の皆様、ありがとうございました。

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 広島での講演、たくさんの中小企業の方に集まって頂きまし

▲前泊したホテルからの広島市内。道が広く近代的

今日は横浜で中小企業のホームページコンサル、午後は財団法人東京都中小企業振興公社主催のデザイン普及啓発セミナーで講演「デザインが会社を伸ばす!~ブランド・CI・WEBのデザイン活用術~」をします。

脚間は人東京都中小企業販展公社/デザイン書及音美セミナー デザインが会社を伸ばす!



~ブランド・CI・WEB のデザイン活用術~

2007年1月19日(金) 14時00分~17時00分(3時間) 経営コンサルタント 竹内奈次 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士 www.spram.co.jp プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1、デザインと中小企業経営の7つの関係	1
(1)「経営資源/経営戦略」と「デザイン」の関係	1
(2)「パランススコアカード/戦略マップ」と「デザイン」の関係	
(3)「轍客漁足」と「デザイン」の関係	2
(4)「プランド電路/企業好意度」と「デデイン」の関係	2
(5)中小企業に有効な「差別企業略」と「ゲザイン」の関係	- 2
(6)場合の「プランドロイヤルティ」と「デザイン」の関係	
(7) 縦客の「ワンストップショッピング志向」と「デザイン」の機保	
2. デザイン費用の考え方	
(1)デザイン費用の種類	
(2) デザイン費用の例示	
(3) デザインは受験的な「費用」ではなく、種種的な「投資」と考える。	
(4)投資額の決め方	
3. プランド・ロンデザイン	2
(1)CI(Comorate Menths) とはMids 9	
(2)(1の3要素	
(3)研究の支持・参画	
(4)産業財産権(プランドの場合は商標権)を得る	
(名)プランド・CIを確立する上でのデデインの登録と事例	10
4. デザイン導入や口 検絡の効果を測定する	
(1)マネジメントサイクル	
(2)デザイン/CI機略の効果の切り口	
(2)テサインに「機略が展示が到り日 (3)合業イメージの変化の確定	
5、インターネットというマーケット(市場)を知るう	
6. 売れるWebショップを研究してみましょう	
(1)ベスト (に ショップ大賞 2006	
(2)2905年オンラインショッピング大賞	120
7. 売れるWeb ショップ情報のポイント	
4. 元れる Wide ショック 情報のホッショ 8. 顧客が購入する心理を知ろう	
8. 瀬をが晴ハすらむ性をかつ) 9. Wish ショップへの教育と必要を上高	
D. Yok ショケアへの投資で必要定上降 10. 自分で作りますか、外往先に頼みますか	
10. 自力で行りようか、介任光に頼かますが 11. 単独ショップにしますか、モール(数子商店会)に出版しますか	
11. 単模ショップにしますか、モール(電子側向側)に面偏しますか。 12. Wab デザインの基本	
(1)整邦していること	
(2)近横していること	
(3) 篠り返しがあること	
(4)コントラストを持たせる	
13. デジカメ写真を使いこなす	
(1)カメラとレンズを選ぶポイント	
(2) 紋5を操作して画像を作る	
14. 新京力ある写真を働るテクニック	
15. カラーバランス	
16. Web デザインと SEO (Search Englise Optimization = 検索エンジン装造化)	

今日は顧客ニーズをつかむキーワードの重要性についてです。

男性なら毎朝の髭剃りがあります。最近では髭を自己演出のア

イテムにしたいと考える人が増えました。私もそろそろ髭を… なんて考えています。

ところが多くの髭剃りのテレビコマーシャルは「深剃り」と 「水洗い」ばかりをアピールしているように思います。

「1ミリ~5ミリまで、残す髭の長さを設定できます」等の言葉をコマーシャルに使えば、どれほどの顧客のニーズをキャッチすることができることか、と思います。

・髭の長さを調整・設定できる電器シェイバー

あなたの会社では、今の消費者のニーズに対応した商品開発が できていますか?顧客が望むキーワードをズバリ販売促進に 使っていますか?

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



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

左手で箸を使って食べてみる 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。寒い朝ですね。

今日は横浜関内の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創業者個別相談会の相談員をします。

今日は脳の活性化についてです。左指は右脳を刺激すると言われます。右脳は創造性を司るとされます(根拠性は薄いようです)。

私は右利きなのですが、先日から左手で箸を使うようにしています。理由は左指を使うためです。脳への刺激のことは学術的には私には分かりませんが、左手で箸を使うことで、「考えて指を使う」ようになります。これが新鮮なのです。

よく「とても重要なメモは左手で書け」、とい言います。理由 は書くことが大変な行為なので、書いたこと自体が脳裏に焼き つくからです。

拡大解釈すれば、日常の経営の中に、新しい刺激としての経営 の仕方を入れてみる。組織の求心力や刺激効果が期待できるは ずです。

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



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

2007 • 01 • 21 (日) -

横浜元町の風景写真 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。スプラムの竹内幸次です。今日も寒いですね~。私は今日も気合を入れて仕事します。

今日は休日的な話題です。

横浜元町商店街といえば、お洒落な商店街の代名詞。一流ブランド店が多数あります。大きなショッピングセンターや百貨店での買い物も楽しいのですが、商店街を歩いて、専門店巡りをするのもいい時間になると思います。

今日は横浜元町で撮影したスナップ写真です。



▲横浜元町商店街は日本を代表する商店街。キヤノン

50mmF1.8 II で撮影



▲郵便ポストまで街の景観に合わせて黒。キヤノン50mmF1. 8 IIで撮影



▲外人墓地の下あたり。キヤノン50mmF1.8 Ⅱで撮影



▲外人墓地へ登る坂道と猫。キヤノン50mmF1.8 Ⅱで撮影



▲くもの巣があるいい街です。キヤノン50mmF1.8 IIで撮影



▲ショップの看板。キヤノン50mmF1.8 IIで撮影



lacktriangle こんな味のある店もあります。キヤノン $50 \mathrm{mmF1.8}~ \mathrm{II}$ で撮影

寒い日ですが、ふらりと横浜元町へ出向いてみませんか?センスある専門店がならず表通りとは異なる魅力もたくさんあります。

横浜元町商店街

http://www.motomachi.or.jp/html/

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



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

2007 · 01 · 22 (月) —

名刺には住所を SPRAM

今日は横浜で中小サービス業のWebや法人化に関するコンサル、午後は横浜中央卸売市場の講演会「"もうけ"につながるパソコン活用法!」で講演「仲卸業務にすぐに使えるパソコン術」をします。夜は川崎異業種研究会の「夢づくり塾」で「自分の夢と経営を融合させるバランススコアカード経営」をします。

横浜中央卸売市場講演会/"もうけ"につながるパソコン活用法!

仲卸業務にすぐに使えるパソコン術



2007年1月22日(月)13時~15時本場/2月2日(金)13時~15時南部 経営コンサルタント竹内幸次

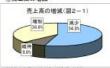
株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士

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

1. 水産・青果仲卸業の経営状況~東京都中央卸売市場~	1
2. 仲卸業者はこうすれば利益がでる	2
3. パソコンを使うと、こんな効果がある	3
4. パソコン活用はネ・オ・ダ・マで考える	4
5. ネットワークしてパソコンを使う	4
6. オープンソースのソフトウエアを使ってみる	7
7. ダウンサイジングしたパソコン機器を使ってみる	7
8. パソコンでマルチメディアを活かす	9
9. 仲卸業者の IT 活用の全体像	10
10 され すずはインターネット接続を!	10

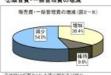
1. 水産・青果仲卸業の経営状況~東京都中央卸売市場~

①売上高の増減



李維特は前男比1%未満の潜加及び減少。

②販管費・一般管理費の増減



※維持は前期比1%未満の場別及び減少。

売上高を減少させた業者が、前年調査では 売上品を減少させた業者が、前年調査では 69、7%だったものが、今年調査では54.8% と改為させている。 ○水産物がでは、間客の販業等により、売上 高を減少させた業者が多い。(減少和.3%) ○青果部では、定した。(減少和.3%) ○1億額88.7%。。

減少させた業者は54.0%、増加させた業 者は36、4%となった

○水産物部では利益を確保するため、人件 費を中心に販管費を減少した業者が多かっ £ (61, 7%)_

○青果部では増加させた業者が多かった (53, 9%).

川崎異業権研究会・後継幹部社員育成塾「夢づくり塾」/3回目

今回は気合を入れて経営の勉強



自分の夢と経営を融合させる バランススコアカード経営

2007年1月22日(月) 18~21時 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

プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. パランススコアカードとは
(1) CSF (Critical Success Factors=重要成功要因、主要成功要因)1
(2)KGI (Key Goal Indicator=成果指標、重要目標達成指標)2
(3) KPI (Key Performance Indicator=評価指標、重要業績評価指標)2
2. 戦略マップとは
3. バランススコアカードと勧絡マップとの関係
4、軽賞戦略とパランススコアカードの全体像 8
5. 財務の視点で的確に経営革新戦略を実現するための知識
(1) 外部からチェックされることが多い経営指標
6. 顧客の視点で的確に経営革新戦略を実現するための知識
(1) 順客(Market)と商品(Product)の組み合わせ
(2) CS(Customer Satisfaction=顧客演足)と業績アップ
7. 業務プロセスの視点で的確に経営革新戦略を実現するための知識
(1)後う商品の幅と深さ(マーテャンダイジング)
(2)販売方法(販売チャネル)
(3) 新連携による付加価値創造
(4)製造業の付加価値はここから生まれる
(5)新商品開発のフロー
8. 組織と人材の視点で的確に経営革新戦略を実現するための知識
(1) 経営組織を機能させる
(2) 部下のやる気を引き出す
(3) 目標管理
(4)マネジメント発着の役割
(5) 階層ごとに異なる"必要とされるスキル"

今日は名刺の意味についてです。

私は仕事柄名刺を交換することは多いです。そして必ず頂いた 名刺はその日のうちにデータベースに入力します。データベー スを見れば、その人といつどこで名刺を交換したのかが分かり ます。これは12年前の中小企業診断士独立時から行う私のス タイルです。

ところが最近、名刺に住所を記載していない人が出てきました。名前とメールアドレスと携帯番号だけなのです。住所表記がないのです…。個人情報を気にしてのことなのかもしれません。

このような名刺は、データベースに入力しても意味がありません。私の場合、年賀状ソフトを工夫して顧客データベースとして使っているので、住所を入力する必要があるのです。

結局は住所表記が無い名刺はデータベースに入れることができず、今後の年賀状等の挨拶状を送ることができないのです。 せっかくの人との出会い、本当にもったいない…。

若い方やIT系の仕事を自宅でしている人に多く見られるのですが、やはり住所は書くようにしましょう。住所を知られて困るような人とは名刺交換しなければよいのです。多くの人の名刺には住所が載っています。自分も相手に伝えることはマナーです。

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

32

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

2007 · 01 · 23 (火) —

Windows Vistaへの期待

SPRAM'

今日は2007年1月30日に一般向け発売されるマイクロソフトの新OS「Windows Vista(ビスタ)」についでです。パソコンメーカー各社はvista搭載パソコンを揃って発表しました。私が使うThinkPad Xシリーズにも初期搭載マシンが登場することとなりました。嬉しいですね。

Windows Vistaは数年ぶりのOSとあって新聞・雑誌でもたくさん取り上げられています。現在のWindowsXPと比べると、サクサクと動かすには1GBほどのメモリーが必要のようです。一般的なWindowsXP初期搭載パソコンはメモリーが0.5 GB(512MB)。2年ほど前のパソコンならメモリーは256MBというマシンもあります。

このような数年前のパソコンに Windows Vista を載せることは一般には難しいと思います。

また、Windows Vistaはそれ自体がハードディスクの容量

を多く必要とするため(約15GBらしい)、今まで使っているパソコンのデータを入れる領域が少なくなってしまいます。

- ・必要とするメモリー多い→価格が高く、電力も食う
- ・必要とするハードディスクも多い→価格が高く、また、 vista自体が大きいため、余裕領域が減る

と考えると、Windows2000からWindowsXPに載せ変えたと同じようにはいかにかもしれません。これらのコストアップ分を上回る魅力がWindows Vistaにあれば嬉しいのですが、そうでない場合には、単なる重たいOS、ハードディスクもメモリーも電力も食うOSとなり、使用価値は低くなってしまうことでしょう。

いつも新しいOSは期待感があり、楽しみです。私はvistaを 使います。中小企業の皆様には経営の観点から見たWindows Vistaの使用価値を的確にコンサルしようと思います。

Windows Vista (マイクロソフト) http://www.microsoft.com/japan/windowsvista/

関連記事

竹内幸次のパソコン系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



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

タクシーは観光的機能を **SPRAM**

ジネスのコンサルをします。

―― 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。今日は東京のアビリティーガーデン(独立行政法人雇用・能力開発機構生涯職業能力開発促進センター)で「経営戦略と戦略的マーケティング」の講義をします。夜は横浜で中小企業のWebビ

今日はタクシーの観光機能についてです。時々、首都圏以外から声を掛けて頂いて講演やコンサルで地方都市に行きます。

その際には積極的に地元の人と話すようにします。まずはタクシー運転手と。先日、ある街で「最近景気はどうですか?」「どんな大企業があるのですか?」「イベントや祭りはどんな感じですか」等と話しかけたのですが、運転手は「まあまあですな」のようなつれない返事でした。

やはり飛行機や新幹線の駅につけるタクシー会社は自分の従業 員(運転手)が街の顔になって、観光的な役割も果たしている ことを再認識するべきでしょう。

転じて。

駅前の商業集積、商店街、個店、飲食店も、単なる「自店の

客」と捉えずに、「街の客を預かっている」という認識を持つ ようにしましょう。このような意識が街全体の魅力アップにつ ながっていきます。

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.ip



e-mail

Copyright: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



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

創業パネルディスカッションに参加しよう **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。横浜の中小企業診断士の竹内幸次です。今日も東京のアビリティーガーデン(独立行政法人雇用・能力開発機構生涯職業能力開発促進センター)で「経営戦略と戦略的マーケティング」の講義をします。夜は神奈川県城山町商工会で講演「電子マネーの導入方法とポイントの活用方法」をします。

城山町施工会/第4回群党整

電子マネーの導入方法と ポイントの活用方法

2007年1月25日(木) 19時30分~21時30分(2時間) 経営コンサルタント 竹内辛孜 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士 www.spram.co.b takeuchi@spram.co.b プログ:http://blog.coo.ne.lo/2300062/



2. 電子マネーの使い陽手の音さ 2 3. 電子マネーの利用状況 3 今後登場する電子マネー~panako/ナナコ 7. 菓子マネーの効果 12 10. 君子マネーの導入費用~Edy/エディの場合~......17 12 電子マネーを使った販売促進 18 (2) Edv ポイントネットワーク(Edv Point Network) 18 13. ポイント活用の留意点 21

▲話題の電子マネーについて、2時間話します

今日は神奈川県で行われる創業フォーラムの案内です。 コーディネーターは私、竹内幸次が担当します。

1. 日時

2007年2月8日(木曜) 午後6時30分~9時 (受付 午後6時~)

2. 会場

茅ヶ崎商工会議所 4階 大会議室 茅ヶ崎市新栄町13-29電話0467 (58) 1111 (JR茅ヶ崎駅下車 徒歩5分)

3. 参加費

無料

- 4. 定員
- 30名(定員になり次第締め切らせていただきます)
- 5. 内容

創業者による体験談と会場の皆さまとの意見交換等

パネリスト 吉水 啓子氏 ((株) これでもかっ (株) む げん代表)

パネリスト 宮内 浩氏 (折折 代表) コーディネーター 竹内幸次(中小企業診断士)



創業フォローアップセミナー~先輩創業者からのエール~ (神 奈川県)

http://www.pref.kanagawa.jp/osirase/syonanac/event/2006sogyo-up.htm

湘南地域で起業を検討したり、起業に関心がある方は、ぜひご 参加ください!

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 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.ip



e-mail

Copyright: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

>>

中小企業経営にプラスになる情報を執筆します

33

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

2007 · 01 · 26 (金) -

全体感を持ったこだわりを **SPRAM**

一 経営をもっと身近に、もっと確かに 一 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。 今日も東京のアビリティーガーデン(独立行政法人雇用・能力 開発機構生涯職業能力開発促進センター)で「経営戦略と戦略 的マーケティング」の講義をします。 夜は川崎で中小企業の事業展開と組織運営のコンサルをします。

今日はこだわりについてです。商品コンセプトや、物事の解 釈、生き方等にこだわることはとてもよいことです。

ここで注意することが1つあります。

・そのこだわっている事柄のもう1つ上にある大きな概念

です。ある部分へのこだわりは、1つ上の広い概念から見れば、それほど重要ではないかもしれません。

こだわることはよいことです。でも全体感を失ったこだわりは 良くないことです。御社では「こだわり」そのものをマネジメ ントしていますか?

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

>>

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

2007 · 01 · 27 (土) —

1人の努力で組織は変わる **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。横浜はとてもいい天気です。今日は川崎市の武蔵小杉で小杉再開発にともなう商業ビジョン作成に関連して市民ワークショップをします。

今日は組織変革の実際に関してです。皆さんの企業・職場では 「自分1人が言い出しても、組織が動かない」という悩みはあ りませんか?

そして、組織が動かないからといって、自らも、その行動を諦めてしまっていませんか?

いつの時代でも、大きな変革を生み出すのは、1人の、個人の 考えからです。徐々に広がり、大きな変化をもたらすもの です。

地球46 億年の歴史からすれば、人生80年(私は100歳まで生きる予定ですが)はほんの一瞬。完璧を求めて動きを止めてしまうのではなく、ほんの少しでも「今を変える」ことに全力を注ぎましょう。

・完璧を目指さず、ひたすら、理想に向かう

大切なのはこの精神だと思っています。

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 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-mai

Copyright: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

 \gg

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

2007 · 01 · 28 (日) —

商店街を歩行禁煙にしよう 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。昨日は 川崎で商業ビジョン作成のために商店街の良い点や悪い点を市 民ワークショップという形で意見してもらいました。 やはり市 民の方の意見って参考になりますよね。個性的な切り口からの 発想で。

今日は歩行禁煙に関してです。最近では多くの都市部の駅前で は禁煙になっていますよね。

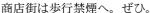
しかし、商店街ではまだまだタバコを吸って歩く人がいます。 駅構内が禁煙、バス停が禁煙になった今、歩いている時がもっ とも自由に喫煙できるのでしょう。だから商店街を歩きながら タバコを吸ってしまうのかもしれません。

この写真はある商店街の排水溝です。思わず足を止めて撮りました。よくあることとも言えますが、水を流すためにある排水溝にタバコの吸殻だらけ。自分さえよければよい、歩いて通るだけだからいい、名前も知られていないからポイ捨てするという人なのでしょうか。

商店街の皆さん、大きな理想を掲げても商店街や街づくりは進みません。言葉よりも行動。せめて自店の前の清掃と、商店街

区のタバコのポイ捨て禁止を徹底しましょう。

また、思い切って商店街は歩行禁煙にし、吸える喫煙所を2箇所ほど設けるようにしましょう。個人が夕バコを吸うのは自由ですが、受動喫煙による健康への害が明らかですから、商店街を利用する顧客が気持ちよく安全に歩けるように配慮しましょう。





▲商店街の排水溝に捨てられるタバコ 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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

>>

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

2007 · 01 · 29 (月) 一

大樹深根型の経営を

SPRAM'

今日は私の好きな言葉、「大樹深根」についてです。大きな樹木は根も深い、という意味です。見た目に大きな樹木でも、もし根が浅ければ軽い風で倒れてしまうかもしれません。

見た目とバランスが取れた根っこが必要ということです。

転じて。

中小企業経営も同じ。外部に向けたマーケティング戦略、販売 活動を積極的に行う一方で、内部の組織づくり、人づくりをお ざなりにしていませんか?伸びる会社は人材投資もしっかりと 行っているものです。さて、御社は?

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

33

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

さわやかタクシーで運転手が喫煙 SPRAM

今日は横浜の中小企業のWEB販売のコンサル、午後は川崎の仲卸業者の診断、夜は横浜の中小企業のWEBとブログのコンサルをします。

先日も商店街の歩行禁煙の記事を書きました。今日もタバコの 話題です。

先日タクシーに乗った時のこと。運転手が車内で吸っていました。私がドアの外に立っていることに気づかなかったので、軽 くトントンとタクシー窓をノック。するとタバコをもみ消して ドアを開けました。

行き先を告げましたが、相当に車内は臭い。商売道具である声にも健康にも悪いので窓を全開に。その後気づいたのですが、「さわやか禁煙車内」というプレートが前の助手席に貼ってありました。

電車やバスの運転手は乗務中は禁煙が常識。なのにタクシーは

顧客を乗せていないときには乗務員自身が吸います。ある運転 手が言っていましたが、車内が臭い原因は顧客が吸うからでは なく、運転手が吸うからだとのこと。

このような臭いタクシーがある一方で、とても室内空気をきれいにしているタクシーもあります。そのようなタクシー車にあたったときには、「それもいい香りがしますね」と話しかけるようにしています。

タバコ臭いタクシーにあたった時、「運転手さん、窓を開けて 換気して頂けますか?」等と伝えるようにしましょう。このよ うなお願い言葉の積み重ねがクリーンで受動喫煙がない社会を 作っていくのだと思います。

タクシー前面禁煙を(日本禁煙学会) http://www.nosmoke55.jp/action/0605taxi.html

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



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

2007 · 01 · 31 (7k) —

細切れ時間を有効に

SPRAM'

今日は細切れ時間の活用に関してです。仕事をする時には、ま とまった時間が必要ですよね。落ち着いて集中できる時間 です。

でも、そのようなまとまった時間がある人は少ないものです。 何かの資格に挑戦したり、よりよい仕事のために自己啓発している人は、むしろ現時点でも仕事ができる人が多いもの。時間 は少ないはずです。

私は中小企業診断士の受験時代から、細切れ時間をとても大切にしてきました。常に効率を考えて時間を使い、食事中の時間、歩行時間、車での移動時間(診断士受験時代は営業職だった)、トイレの時間、入浴時間、すべて勉強しました。

今ではどこでもThinkPadを持って、細切れ仕事を進めています。いいアイデアがあって、ニコニコしながらThinkPadで報告書を書くときには、電車内で立ちながらでも片手で入力します。

1 文字だけでも電車内で文字を書き、仕事を進める。周囲からすると、そこまでして…と感じられていると思いますが、この 1 文字が重なって1つの報告書ができるのです。

私はこれからも細切れ時間を積み重ねます。

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



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

2007 · 02 · 01 (木) —

商店街の荷さばき専用場

SPRAM'

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神奈川県商工会連合会主催 の販売士更新研修として講演「小売業をとりまく環境の変化と Web販売等新しい小売マーケティング」をします。午後は横 浜で中小企業のWEB事業のコンサル、夜は川崎の商店街で 「携帯を活かした情報発信」をテーマに講演をします。9時30

- 経営をもっと身近に、もっと確かに ---

分~23時まで、今日も元気に仕事しますよ~。

販売士資格更新講習会(2級及び3級)

小売業をとりまく環境の変化と Web 販売等新しい小売マーケティング



2007年2月1日(木) 9:30-12:30(3時間) 2級及び3級

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

1 級販売士/中小企業診断士/中心市街地商業活性化アドバイザー www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp プログ:http://blog.goo.pe.jp/2300062/

さて、今日は商店街で見つけた荷さばき専用スペースの話題 です。

写真は横浜の青葉台の商店街です。バス停かと思いましたが、 トラック等の荷さばきを行う専門の場所でした。片側1車線道 路で駐車禁止ですから、トラックの荷さばきも大変なことで しょう。

このような場所は駐車禁止強化による道路機能のアップと物流 業の事業円滑化の双方にプラスになることですから、とてもよ いことだと思います。



皆様の商店街でも道路行政当局と交渉して荷さばき専用場を 作ってみては如何でしょう。

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

>>

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

2007 · 02 · 02 (金) 一

マイナス50度の世界 **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。昨夜は23時まで川崎の商店街でのコンサルでした。時間が遅くても好きな仕事なら楽しいものです。

今日は横浜で中小企業のWEBコンサル、午後は横浜市の南部市場で講演「仲卸業務にすぐに使えるパソコン術」をします。 夜は東京町田で中小企業のコンサルをします。

横浜中央卸売市場講演会/"もうけ"につながるパソコン活用法!

仲卸業務にすぐに使えるパソコン術



2007年1月22日(月)13時~15時本場/2月2日(金)13時~15時南部

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 プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. 水産・青果仲御業の経営状況~東京都中央御売市場~	
2. 仲卸業者はこうすれば利益がでる	2
3. パソコンを使うと、こんな効果がある	3
4. パソコン活用はネ・オ・ダ・マで考える	
5. ネットワークしてパソコンを使う	4
6、オープンソースのソフトウエアを使ってみる	
7. ダウンサイジングしたパソコン機器を使ってみる	
8. パソコンでマルチメディアを活かす	9
9. 仲卸業者の IT 活用の全体像	10
10 さち、生ずけインターネット接続を!	10

1. 水産・青果仲卸業の経営状況~東京都中央卸売市場~

①売上高の増減 売上高の増減(副2-1) 増加 活か 活が 減か 活が

売上島を減少させた業者が、前年調査では 69、7%だったものが、今年調査では54.8% と改務させている。 ○水電物部では、間空の販業等により、売上 高を減少させた業者が多い、(減少値、3%) ○青星部では走上着を増加させた業者が多 いけ度加多ぶ7%)。

修練枠は前男比1%を裏の滑加及び減少。



減少させた業者は54.0%、増加させた業 者は36.4%となった。 ○本権勢管では利益を確保するため、人件 費を中心に販管費を減少した業者が多かった (61.7%)。 ○青里都では増加させた業者が多かった (53.9%)。

今日は先日体験したマイナス50度の冷凍庫のレポートです。

食品市場ではこのようなマイナス50度、35度等の冷凍庫があります。マグロ等が入っています。マイナス35度と50度では体感的にも随分と違いました。

マイナス50度では入って1分もしないうちに鼻の中がカリカ

リに。聞くと、夏場にはこの中でTシャツで仕事する人もいるとのこと。また、女性でも20分間も中で作業することがあるとのこと。

地球温暖化防止のために事務所のエアコンを25度から20度に下げた際に、「寒い」と感じた人も多いことでしょう。一方マイナス50度で涙を凍らせて仕事をしている人。本当に凄いことだと思います。我々が食べる食品が安全で美味しい背景には、このような労働環境があるのですね。



▲マイナス50度の冷凍倉庫です 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

>>

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

2007 · 02 · 03 (土) -

事業成功のコツは楽しむこと **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。満月のような月が綺麗に見えます。

今日は神奈川県三崎の中小企業のWEB販売コンサルをします。午後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創業パワーアップセミナーで講演「ホームページとブログの活用〜実践編〜」をします。

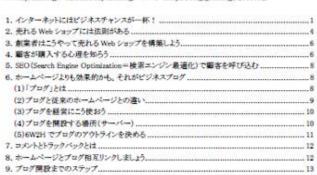
神奈川県商工会連合会/創業パワーアップセミナー〜創業に向けて駆け出そう〜

ホームページとプログの活用~実践編~

2007年2月3日(土) 15時00分~17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 takeuchi@spram.co.jp プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/



▲創業者向けのホームページとブログ活用の具体策とSEOに

ついて話します

今日は楽しむことの大切さについてです。

現在、私は商店街活性化指針づくりの仕事を進めています。その仕事の一環で先日、ある商店街で商店街のイベントやまちづくりの状況を研究しに行きました。

5人の有志が発起人になって、小学生向けのナイトバザー等各種のイベントを企画実行していました。一般には知られていない商店街で、個店の密集度も高くなく、どこにでもある普通の商店街ですが、内部の結束がものすごいのです。

何よりも感動したのが、商店主の笑顔です。各種のイベントを 企画することが楽しくて楽しくて仕方ないように、ニコニコ 笑って自分の商店街のことを話すのです。

売上と連動したイベントが必要等とよく言いますが、売上高に こだわることが小さいことに思えるほど、商売や商店街づくり を楽しんでいるのです。

やはり商売のコツは経営テクニックではなく、その商売を好きなれることだ再認識しました。何かを「好きだ」と思えることは、こんなにも人を明るくするものなのですね。

私も起業家や中小企業、そして中小企業診断士業が大好きです。中小企業診断士のビジネスモデルを作るとか、プロコン (プロのコンサルタント) 塾等がよくありますが、そのような

ことよりも、中小企業診断士業を楽しむことの方が何百倍も大切なことなのだと思います。

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



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

女性限定の横浜元町アロマテラピーサロン 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。スプラムの竹内幸次です。いい天気ですね~。昨日は神奈川県商工会連合会でのWebとブログの実践セミナーの講師でした。参加の皆さん、楽しかったですね。ありがとうございました。

今日は休日的な話題です。

最近では仕事を持つ女性が一般的になりました。今日のような 日曜日には自宅でリラックスする人も多いことでしょう。

横浜元町に女性限定のアロマテラピーサロンがあります。 cachette (カシェット) と言います。私は男ですから利用は できませんが、まるで自宅にいるかのような雰囲気のまさに隠 れ家 (カシェット) 的なサロンです。

横浜元町商店街を歩いて、素敵なカフェがあるビル内で、癒し のひと時を過ごすなんて、いいですね~。私も女性であったな ら利用したいくらいです。

アロマテラピーサロン/cachette/カシェット http://www.k5.dion.ne.jp/~cachette/

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



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

IE7の普及は進んでいるのか **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 横浜で中小企業のWEB販売のコンサル、午後は川崎で仲卸業 者のコンサルと、川崎高津区での創業予定者へのコンサルをし ます。

今日は Microsoft のブラウザである Internet Explorer7 に ついてです。 2006年11月2日に公式に公開されたものです。 私もすぐにダウンロードして使用しています。

竹内幸次ブログ/IE7の新機能と使用感

その後3ヶ月が経過しましたが、私のブログのログを観る限り、IE7は普及していないようです。以下のアクセス数は昨日のもので、IEは34訪問者のみ。ここには私も含まれます。一方IE6は174。つまりIE7はIE6の20%しかないのです。逆にIE6はIE7よりも5倍使われているとも言えます。

勿論、私のブログに訪問した人の環境に過ぎないため、この割合が一般のブラウザ環境とは言い切れませんが、それほど違いない割合なのだと思います。

2007年1月30日にはWindows Vistaが発売され、深夜販

売もされました。私の周囲ではまだvistaを使い人はいません。vistaではIE7が標準搭載ですから、私のブログへの訪問もIE7がもっと増えてもいいと思うのですが…。

いくら「新機能、使いやすい」と言っても、日頃使っている Windows XP や IE6 や Office 2003 の方が慣れているため使 いやすいのは当然。 Windows XP や IE6 を使っていない人からは Windows Vista や IE7 が使いやすいのかもしれません。

私が3ヶ月間、IE7を使った感想ですが、

- サムネイル機能はとてもよい
- ・印刷はサイズ変更ができるのでとてもよい

のですが、日本語入力ができない時があったり、行政等のサーバーでの業者登録画面が表示されなかったり等と不具合もあります。

また、アドレスバーがとても長く、大切な画面表示がもったい ない使い方になってしまう点は残念なところです。

InternetExplorer 6.x	174
InternetExplorer 7.x	34
Mozilla	27
InternetExplorer 5.x	8
はてなアンテナ	6
Netscape 4.x	4
Safari	3
DoCoMo	3
Netscape 7.x	2
EzWeb	2
Opera	1

皆さんはWindows VistaやIE7やOffice2007を使っていますか?

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



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

食べるなら完全禁煙の飲食店で 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。今日は川崎北部市場で中小企業のコンサル、午後は横浜中央卸売市場で講演「ホームページとブログで売上を上げる仲卸」をします。夜は神奈川県津久井で中小企業の営業革新のコンサルをします。

横浜中央卸売市場講演会/"もうけ"につながるパソコン活用法!

ホームページとブログで売上を上げる仲卸

2007年2月6日(火)13時~15時本場/2月9日(金)13時~15時南部 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 プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

.1
.4
.6
.6
.8
.8
.8
.8
.9
10
11
13
13
13
13
14
14
15
16

今日は飲食店の禁煙についてです。

折角美味しい料理を食べているのに、隣の席の客がタバコを吸ってしまい、食事が台無しになることってありますよね。しかもスーツにも鞄にもタバコの匂いがついてしまいます。タバコの煙を吸うと、その後2~3時間は口の中が不快のままであり、その場所にいたことを後悔してしまいます。

私は自ら行く飲食店は完全禁煙の店に限定しています。飲食店には完全分煙と不完全分煙という分け方があります。「不完全」は、よくあるファミレスのタイプであり、タバコを吸う席と吸わない席が分かれてはいるものの、煙はもこもこと流れてきてしまうタイプの分煙です。「完全」は一部のカフェで導入されていますが、喫煙席のみをガラス等ドアでしっかりと閉めてしまう分煙です。

しかし完全分煙でも、喫煙室のドアを開けると煙が入ってきま すよね。だからできれば完全禁煙の店を選ぶのです。

最近ではタバコの煙による受動喫煙を嫌う人がとても増えたように思います。今やタバコを吸わない人からすると、タバコを吸う人は違う星の生物のようだ、と表現した人もいます。

完全禁煙の飲食店が全国から検索できるサイトがあります。こ のようなサイトができるほどに、嫌煙家は増えているので すね。

禁煙スタイル

http://www.kinen-style.com/

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

>>

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

2007 · 02 · 07 (7k) —

将来予想を立ててみよう

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。今日は財団法人東京都中小企業振興公社で講演「経営につながるWEB&ブログ〜実践SEOノウハウ〜」をします。夜は川崎市で武蔵小杉のまちづくり会議があります。

東京都中小企業接興公社/経営研修

経営につながる WEB&ブログ 〜実践 SEO ノウハウ〜

2007年2月7日(木) 10:00~17:00(6 時間) 経営コンサルタント 竹内辛次 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 プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/



今日は将来予想の重要さについてです。皆様の会社では5年後の状況について日頃から話題になっていますか?

多くの中小企業では今日の、この1週間の仕事に忙殺されて5 年後への意識がないという状況だと思います。

経営者の仕事は将来予想です。予想するからこそ、今、行うべ

き事項が明確になってくるのです。

まずは、以下の手順で思考してみましょう。

- (1) 将来起こりそうな変化を考えてみる(例:駅前に大型ショッピングセンターが出店してくる)
- (2) その変化の中で自社にとって好ましい事項を考えてみる (機会)
- (3) その変化の中で自社に好ましくない事項を考えてみる (脅威)

予想した通りになるかどうかはどうでもいいのです。将来のことを考えて今を行動すること自体に価値があるのです。

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



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

2007 · 02 · 08 (木) -

同じことの繰り返しからも効率は生まれる 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 川崎市で仲卸業者の診断、午後は川崎南部市場で講演「地方市場化にあたっての課題と展望~活性化に向けての挑戦~」をします。 夜は茅ヶ崎商工会議所での創業フォローアップセミナーでコーディネーターをします。

川崎南部市場 経営講習会(水産・関連合同開催)/地方市場に向けてパート3

地方市場化にあたっての課題と展望 ~活性化に向けての挑戦~

2007年2月8日(水)13時~15時

経営コンサルタント竹内幸孜

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 プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. 地方卸売市場になることによる変化	1
2. 川崎南郎市場の強みや特徴を活かして経営革新する	
3. 川崎南部市場の方向性(存在意義)	3
4. パランススコアカードで改善する	4
5. 仲卸業者/関連事業者こうすれば利益がでる	4
6. 財務の視点での南部市機業者の方向性	5
7. 顧客の視点での南部市場業者の方向性	6
8. 業務プロセスの拠点での南部市場業者の方向性	6
9. パソコンを使うと、こんな効果がある	8
10. パソコン活用はネ・オ・ダ・マで考える	8
11. ホームページの店舗で全国に通販する加藤水産の事例	9
12. 仲卸業者のホームページとプログの事例	10
13. 組織と人材の視点での南部市場業者の方向性	11

今日は同じことの繰り返しから生まれる効率性についてです。 同じ仕事を1人の従業員に任せるべきか、複数の従業員にロー テーションさせていくべきか、悩む経営者も多いことで しょう。

(1) 1人に任せる

これにより仕事の専門化が進みます。一般はその仕事の累積数が2倍になれば、仕事の効率は $1\sim2$ 割はアップするものです。

(2) 複数計量にローテーションする

これにより組織としての安定性がアップします。1人が欠勤しても、退職しても組織としての打撃は少なくなります。つまりリスク(今後の危険)分散の効果があるのです。

また、短期的に利益を出す必要性が高い場合には(1)を、長期的な組織作りを行う場合には(2)を取り入れるとよいでしょう。

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.ip



e-mail

Copyright: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

33

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

納豆のタレ袋の工夫 **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交流会へのホームページ作成コンサル、午 後は横浜南部市場で講演「ホームページとブログで売上を上げ る仲卸」をします。夜は川崎の中小企業のコンサルをします。

横浜中央卸売市場講演会/"もうけ"につながるパソコン活用法!

ホームページとブログで売上を上げる仲卸

2007年2月6日(火)13時~15時本場/2月9日(金)13時~15時南部 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 プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. インターネットは商売が成り立つ立派なマーケット(市場)です	1
2. 売れる Web ショップを研究してみましょう	4
3. 売れる Web ショップ構築のポイント	6
4. 顧客が購入する心理を知ろう	6
5. Web ショップのマーケティング戦略	8
(1)Web ショップの目的を定める	
(2)Web マーケティングミックス	8
(3)Web2.0 とロングテール	8
6. 自分で作りますか、外注先に頼みますか	9
7. 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	10
8. 訴求力ある写真を撮るテクニック	11
9. SEO(Search Engine Optimization=検索エンジン最適化)の必要性	13
10. 業者を頼らない SEO のステップ	13
11. ピジネスプログ	13
(1)プログと従来のホームページとの違い	13
(2)プログを経常にこう使おう	14
(3)プログを開設する場所(サーバー)	14
(3)6W2H でプログのアウトラインを決める	
11. 仲卸業者のホームページとプログの事例	16

今日は商品開発アイデアについてです。私は毎日納豆を食べま すが、最近以下のようなタレが付いた納豆を見つけました。

以前から思っていたことですが、タレ袋を開ける時、必ず指に タレが付いてしまいますよね。ところがこのような折るタイプ のタレなら指には付きません。仮に外出中に公園等で食べる時でも食べやすいでしょう(最近は外でも納豆を食べる人がいます)。

商品価値は商品のみならず、その周辺のパッケージやデザイン、ブランド名等からも生まれます。御社のパッケージには商品価値はありますか?





関連記事 竹内幸次のマーケティング系ブログ

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



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

事業成功する人は礼儀正しい人 SPRAM

今日は礼儀正しい人についてです。先日、ある20代の男性と会いました。これから起業する男性なのですが、とても礼儀正しいのです。言葉はしっかりとしているし、挨拶には心がこもっているし。やはりこのような人へは周囲の人が集まってきますよね。

礼儀正しい→好感を抱かれる→支援者やファンが増える→成功 する

というこうとです。ビジネスは感情を持った人間のかかわりに より進むものです。礼儀の大切さをあたらめて認識しました。 ビジネスで大切な人脈は、良い師、良い友、良いファンと言い ます。

はい。今後ともご愛読をよろしくお願い申し上げます。

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

>>

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

2007 · 02 · 11 (日) -

海の香りと波の音 SPRAM

今日は休日的な話題です。

海っていいですよね。神奈川県には湘南があり、湘南スタイル というライフスタイルまであるくらいです。自転車で移動し て、乾いた性格で、仕事も趣味も楽しむ生活、のような。

この写真は私が撮ったものです。夕暮れ時の海は尚更、雰囲気がありますよね。海の香りを乗せた風と波の音、時々聞こえるカモメの声を想像してみてください。一気にリラックスしますよね。

海で聞ける音は母体の羊水で育ったときの音と似ているのかも しれません。原点に戻るとき、海が最適な場所でしょう。ぶら りと海へ、如何ですか?



▲湘南の夕暮れ。金色に染まる海を見て明日の自分を目指す人



▲オーストラリアのゴールドコーストの夕陽 関連記事 竹内幸次の経営者の健康系ブログ

竹内幸次の写真系ブログ



日本写真

>>

イタリア写真

35

オーストラリア写真

<u>>></u>

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 02 · 12 (月) —

センスよくタバコを吸おう **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。この3連休は本当によい天気ですね。今日はAOTS(財団法人海外技術者研修協会)横浜校でアジアのブリッジSE向けに講演「企業経営と情報技術(Corporate Management & IT)」をします。

The Association for Overseas Technical Scholarship (AOTS)

Corporate Management & IT

Virnion 4.0

Koji Takeuchi
Management Consultant
CEO, Spram Co., Ltd.
www.spram.co.jp takeuchi@spram.co.jp
Blog.http://blog.goo.ne.jp/2300062/



1. Nur	ober of Japanese Enterprises & Business Commencement/Withdrawal Rates
2. Mar	tagement Issues of Japanese Enterprises 2
3. Mar	argement Innovations Japanese Enterprises Have Been Challenging
4. Step	s for Management Innovations 4
5 Mar	agement Innovations Using Balanced Scorecards4
(1)	What is the balanced scorecard?
(2)	Strategy map5
(3)	Action plan 5
6. Pres	ent Status of IT Use by Enterprises - About the Internet market
7. Effe	cts and Influences of IT Introduction 9
8. Bus	iness Challenges in Building Competitive Edges & IT Strategies
(1)	Supply chain management (SCM) 10
(2)	Oata warehouse (DWH)
(3) 1	Enterprise resource planning (ERP)
(4)	Electronic data interchange (EDI)
(5)	Sales force automation (SFA) 12
(6)	Customer relationship management (CRM)
(7)	internet shops (e-commerce)

今日はタバコのモラルについてです。この写真は先日、ある地域に行った際の駅の公衆トイレの手洗い場です。禁煙のトイレ内でのことです。禁煙であることに腹が立ったのか、便器ではなく、手洗い場に捨ててあります。

このブログで何度もタバコのことを書いていますが、それはタ バコは吸う人の自由であると同時に、周囲に大きな迷惑を与え

るものであるからなのです。

タバコは周囲への配慮がないと思われるきっかけになります。この写真のように、多くの人の目につく場所に吸殻を捨てると、まさに喫煙者全員が低モラルで、だらしのない人かのように思われてしまいます。おそらく喫煙者も「こんなことするから俺たちスモーカーのイメージがどんどん悪くなるんだよな…」と思っていることでしょう。



タバコに限らず、ケータイも車の運転も飲酒も、ルールを守ってセンスよくカッコよく楽しみたいものです。

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

>>

起業と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

2007 · 02 · 13 (火) -

Windows Vista と地球温暖化 SPRAM

今日はWindows Vistaと地球温暖化についてです。ここ数日はとくにテレビ等で地球温暖化の状況が取り上げられています。南極のペンギンや北極のシロクマが氷がなくて困っているという映像です。

私も温暖化を防止するためにチームマイナス6%に加盟して、 株式会社スプラムとしてウォームビズに賛同しています。

そんな中、気になったのがWindows Vistaでのノートパソコンの電気消耗です。Windows VistaはOS変更に伴う不具合以上の魅力をビジネスユーザが感じることは少ないようで、予想以上に売れていないのが現状のようです。私が使うレノボのThinkPadもWindowsXPモデルとWindows Vistaモデルを併売しています。

そして、このXPとVistaの電池消耗時間を比較してみると、 以下のような結果でした。画像はレノボのホームページから引

用しています。

バッテリー・パ ック※18	種類	Li-Ion(4セル拡張容量バッテリー)	
	使用時間 (Battery Mark方 式):	3.6時間	=
	使用時間(JEITA 測定法1.0):	3.9時間	3.6時間
	充電時間:	3.0時間(パワーオフ・サスペンド)、3.5-7.0時間(使用時)	
最大消費電力(W):		65	
標準時消費電力(W)(アイドル 時消費電力):		15.4	17.75
低電力モード消費電力(W)(国際エネルギースタープログラム):		9.8	12.15
低電力モード消費電力(W)(省 エネ法):		1.0	1.02
省エネ法に基づくエネルギー消費効率(2007年省エネ基準達成率)※19:		I区分 0.00026(AAA)	I区分 0.00030(AAA)

▲左側の数値が Windows XP モデル、右側が Windows Vista モデル。ハード構成は同じです

必要なハードディスク容量が増えて、快適動作に必要なメモリーは2GB、価格もVista + 増設メモリー等だと5万円以上…。このような経済的な視点に加えて、「Vista 使用は不要な資源を浪費する」という環境保護の観点からも使用を躊躇する人が増えるかもしれません。確かに同じビジネス効果を生むのなら、少ないデータサイズで、少ない消費電力で実現するべき時代です。

このような地球温暖化防止のために Windows Vista を使わないという風潮を察知してか、既に Microsoft は「Vista は環境によい」という主旨のパブリシティーを展開しているようです。

WindowsXPが地球温暖化を促進していた? http://www.geekpage.jp/blog/?id=2006/11/24

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

福島県郡山で講演します

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 横浜で中小企業のコンサル、午後は横浜南部市場で講演「顧客 管理等、業務の効率化をパソコンで」をします。夜は横浜で財 団法人神奈川中小企業センター主催の講演「ビジネスプランの まとめ方〜ビジネスプランに必要な要素、まとめ方、説明技法 〜」をします。

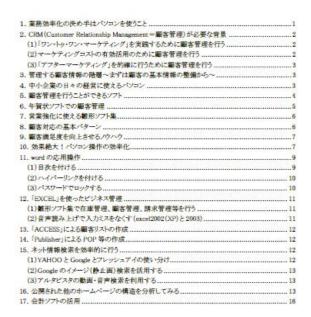
横浜中央卸売市場講演会/"もうけ"につながるパソコン活用法!

顧客管理等、業務の効率化をパソコンで

2007 年 2 月 15 日 (木)13 時~15 時本場/2 月 14 日 (木)13 時~15 時南部 経営コンサルタント竹内幸み

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士





財団法人神奈川中小企業センターノビジネスブラン実践講座

ビジネスプランのまとめ方

~ビジネスプランに必要な要素、まとめ方、説明技法~

2007年2月14日(木) 18:00-20:30(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 takeuchi@spram.co.jp プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/



1. ピジネス成功のポイント	1
2. ビジネスプランの作成目的	1
(1)ビジネスプランの使い道	1
(2)成長ステージとビジネスプラン	2
3. ビジネスプランの構成	2
4. 食いビジネスプランの作り方と書き方	5
(1)事業の概要	5
(2)業界·市場分析	
(3) 融合分析	8
(4)マーケティング戦略	
(5)経営チーム・経営組織	13
(6)財務計画	
(2)事業リスク	
5. ベンススコアカードを用いた事業計画書づくり	
(1)パランススコアカードとは	
(2)戦略マップにまとめる	
(3)アクションプランに暮とし込む	
6. プレゼンテーション資料作成のポイント	19
(1)パソコンを使用する	
(2)適切な行数にする	
(3)図表やイラストを使う	
(4)2 次元マトリックスを使用する	
(5)素人でも分かるような話し方を練習する	20
(6)自分の言葉で説明する	
(7)話し方のポイント	
(8)質疑応答への対応	
7. 最後に、ビジネスプランを自己の情熱を加える	

今日は福島県郡山での講演・セミナーの案内です。

2007年3月12日 (月) 14時~17時 郡山商工会議所 テーマ「ブログで集客、新時代のWeb戦略」

ブログを中心にした3時間の講演です。勿論、情報化動向、

ネット販売のコツ、中小企業でもできるSEO (検索エンジン 最適化/対策) 等もしっかりと話します。福島県の皆さん、ぜ ひお集まりください!

郡山商工会議所

http://www.ko-cci.or.jp/kentei/04.html

KFB福島放送・福島県内ニュース http://www.kfb.co.jp/news/index. cgi?n=20070205103600a3b2a3b6c6

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 02 · 15 (木) —

最低賃金のアップと犯罪数 SPRAM

ジョンづくりの仕事をします。

―― 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 川崎ものづくりブランドの認定委員の仕事、午後は横浜中央卸売市場で講演「顧客管理等、業務の効率化をパソコンで」をします。夕方は横浜でコンサル、夜は川崎市の武蔵小杉で商業ビ

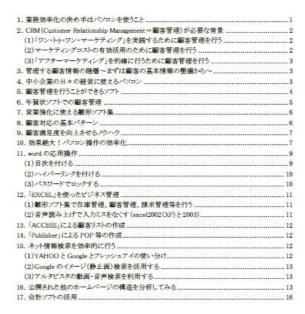
横浜中央卸売市場講演会/"もうけ"につながるパソコン活用法!

顧客管理等、業務の効率化をパソコンで

2007年2月15日(木)13 時~15 時本場/2月14日(木)13 時~15 時南部 経営コンサルタント竹内幸み

株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士





今日は景気と犯罪数についてです。

2006年版の犯罪白書によると、一般刑法犯(交通関係の業務上過失致死傷などを除いた刑法犯)の認知件数と、完全失業率の推移に一定の相関関係があることが分かりました。

日本の景気が回復して失業率が低下に転じると、一般刑法犯の

認知件数も減少しているのです。よいことですよね。

起業家や中小企業が頑張って人を雇用することは、犯罪防止にもつながっていくのです。企業が行う社会活動として環境保護や子育て支援等がクローズアップされることが多いのですが、地域の雇用を支えるのは、やはり中小企業。中小企業は防犯面でも社会的価値ある存在なのです。

また、最低賃金法で最低賃金を1,000円にしようという案がありますが、当然、多くの中小企業は反対意見を持つことでしょう。賃金が払えず、雇用しない、もしくは今のパート社員を解雇するしかないと考えるからです。

行き過ぎた規制は、労働市場を硬直化(雇用も解雇もしづらい 状況になる)させて、むしろ失業者を増やし、犯罪が増加する 社会になってしまいます。「行き過ぎた規制」なのかどうか、 しっかりと検討する必要があると思います。

格差問題は最低賃金法とは関係ないと私は考えます。

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.ip



e-mail

Copyright: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 02 · 16 (金) —

電子マネー決済を可能にして集客する **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 埼玉県秩父市の荒川商工会の女性のための経営革新セミナーで 講演「さぁ、楽しいブログをはじめよう!」をします。

婚玉県商工会女性部連合会第三プロック/女性のための経営革新セミナー

さぁ、楽しいブログをはじめよう!

2007 年 2 月 16 日 (金) 14 幹 00 分~16 時 00 分(2 時間) 経質ニンサルタント 作内 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 プロダ: http://blog.goo.ne.jp/2300062/



1. インターネットでの販売がとても増えています	1
(1)ケータイからインターネット接続する人が増えています	
(2) QR(Quick Response/2 次元)コードで顧客の携帯に情報を表示させる	1
(3) 熟年者のインターネット接続が増加中です。	
2. 売れるWebショップを研究してみましょう	
3. プログをはじめよう!	
4. 従来のホームページとプログの比較	4
5. プログ情報の信憑性	5
6、プログを経営にこう使いましょう	
(1) RSS (Rich Site Summary)リーダーを使って顧客の生の声を知る	
(2)毎日の商売でのエピソードを日記風に書く	
7. 私のプログを企画しよう	
8. デジカメ写真の撮り方	
(1)カメラとレンズを選ぶポイント	
(2) 紋りを操作して画像を作る	8
9. 写真の加工テクニック	
10. 訴求力ある文章づくりのテクニック	
(1)短い文章で書く	10
(2) 結論から書く	
(3)代名詞(この、その等)の使用は避けて、固有名詞を多用し、具体的に表現す	S
(4) 趣旨ではなく、主旨を"見出し化"する	10
(5) 五感(視覚・聴覚・味覚・嗅覚(きゅうかく)・触覚)に訴えかける表現をする	11
11. プログを住じめる手腕マニュアル	

今日は電子マネーについてです。皆さんはもう電子マネーを使っていますか?2007年春は電子マネーが本格普及時期を迎えるので、ぜひ対応するようにしましょう。

電子マネーの中でも、利用者が拡大しているのがEdy (Euro Dollar Yen) とSuica (Super Urban Intelligent CArd) です。また、2007年3月18日には私鉄とバスで使える電子

マネーPASMO (パスモ) が登場し、Suicaとの相互利用が可能になるし、セブン&アイホールディングスでは全国のセブンイレブン等で使える電子マネーnanaco (ななこ) が登場します。

電子マネーは顧客の視点では小売店等で短時間で支払いができるほか、パソコンに専用リーダーを接続すれば、ネットワーク上でショッピングを行うことも可能です。

小売店等の視点では、現金の扱いが減る、つまりリスク低減に なるほか、レジ時間の短縮により、効率的な店員配置をすることが可能になります。

私も先日電子マネーの講演をし、個別のコンサルも提供しています。御社の商売、電子マネーとポイント還元で顧客本位の経営をしてみませんか?



lacktriangleカードのほかケータイでも使えます。チャージした金額の範囲で使うので安心です

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

中小企業診断士資格と試験科目 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。今日は東京新宿で某大手コンサルタント会社のコンサルタント向けに講演「新時代のホームページ戦略」をします。

今日は中小企業診断士という資格の説明です。起業家や中小企業経営者なら中小企業診断士のことはご存知のことと思いますが、残念ながら、まだまだ理解度は低いようです。

整理します。

国家資格の中で中小企業診断士の特徴は以下です。

1. 知識領域が幅広い

会計や建築や法律等の分野を深く勉強するのではなく、「中小 企業の経営者から何を聞かれても一通りは答えられる」という 観点で幅広く知識を有しています。

2. 試験科目は7科目

1次試験は以下の科目を習得して合格します。実は決して簡単ではないのです。結構専門的な知識も持っています。

・経済学・経済政策(マクロ経済、ミクロ経済等の一通りの知

識を学習します)

- ・財務・会計 (簿記から財務分析、税務、投資分析等をマスターします)
- ・企業経営理論(経営戦略やマーケティング戦略、組織論をマスターします)
- ・運営管理 (オペレーション・マネジメント/生産管理や小売 店舗運営をマスターします)
- ・経営法務 (ここで労働基準法やPL法、会社法等の多くの法 律をマスターします)
- ・経営情報システム (プログラム、通信、データベース、セキュリティ等をマスターします)
- ・中小企業経営・中小企業政策(各種の補助金や低利融資制度 をマスターします)

3. 中小企業の顧問としては最適

上記のような広い知識分野を持っているのが中小企業診断士です。一般的には従業員300人以下の中小企業に対してコンサルティングを提供します。また、1人だけの個人事業主でも中小企業診断士を使います。特定の分野に偏ることなく、中小企業経営のすべての不安や問題を受け止めることができるのが中小企業診断士なのです。

御社の所在する地域名で、例えば「中小企業診断士 鹿児島」 等で検索してみてください。

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 02 · 18 (日) —

霧吹き靴磨き法 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。横浜は雨です。昨日は某大手コンサルタント会社で講演しましたが、講演後私の名刺が切れてしまうほど多くの方と名刺交換させて頂きました。嬉しい限りです。

今日は休日的話題として靴磨きについてです。今まで色々な方 法で靴を磨いてきました。靴屋に行くたびに新しい靴墨を買っ て試しました。

お気に入りのステファノブランキーニを売る42ND ROYAL HIGHLANDの店員さんからも「綺麗に履いていますね」と言われて、とても嬉しい思いをしています。

昨日も新宿での講演後、伊勢丹メンズ館の地下1階へ直行です。食事もとらずに、ずらりと並ぶ靴をニコニコ笑いながら見てきました。「嬉しそうに靴を見る変なオヤジがいる」等と店員からも思われたことでしょう。

最近私が発見した磨き方があります。通常はクリームを塗った 後、乾いた布でふき取って仕上げるのですが、最近は、その後 に少し濡れた布で磨くようにしているのです。 この「少し濡れた」度合いが難しいのです。スーツのシワ伸ば しほど多くはかけません。シュっとひと吹きという感じです。 また、「少し濡れた」状態は、最終仕上げをしている最中に乾 き切る程度の濡れ具合です。

以前から、油性クリームの仕上げには水をたらして仕上げることは知られていますが、私は油性クリームは使いません。乳化性のみです。それでも、少し濡れた布での仕上げは有効のようです。



▲霧吹きでさっとひと吹きした布で仕上げる 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 02 · 19 (月) -

WEB講演のご案内

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。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作成コンサル、午後は川崎南部市場で の水産仲卸業者へのコンサル、夕方は横浜関内で中小企業の事 業計画づくりコンサル、夜は川崎異業種研究会での講師をしま す。4本です。

今日は私が講師をするWEB系講演のお知らせです。

日時: 2007年3月5日(月) 18時

場所:財団法人神奈川中小企業センター

主催:神奈川県中小企業団体中央会

対象:神奈川県内の組合等

テーマ: WEBマスター交流会「WEB(ウェブ)、次の一手

1 1

内容:SEO、コンテンツ構築、デザイン、文章、ビジネスブ

ログ

まだ私の講演をお聞きになられていない組合や組合関係者はぜ ひ参加下さい。Web関連事業の考え方が整理できることと思 います。

関連記事

竹内幸次のインターネット活用系ブログ

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

>>

起業と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

景気回復の実感あり

SPRAM'

今日は街で感じた景気回復感についてです。

横浜の東神奈川駅から乗ったタクシーの運転手が「今日は道が 混んでる。タクシーに乗るお客さんも増えているから。ほら、 駅にタクシーがあまり止ってないでしょう。乗せるお客の3人 に2人は仕事が忙しいって言いますよ」と。

また、先日埼玉県の秩父に向かうとき、池袋駅から乗った西武線の急行レッドアロー号。いつも秩父に行くときには座席がガラガラなのですが、9割ほどは座席が埋まっている状況。確かに人は動いています。

また、川崎駅に向かうタクシー内では「最近長距離のお客が増 えているのですよ」とのこと。

春になり、多くの人が若干でも賃金が上がれば今以上に消費は 上向くはずです。

なんか、嬉しいですね。身の回りで景気がよいという話が耳に 入ることは。今日は身の回りの"景気がよいこと"を探してみ ませんか?

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 02 · 21 (7k) -

賢者と愚者 SPRAM

今日は私の行動価値観を形成した言葉の一つの紹介です。

・賢者は愚者に学び、愚者は賢者に学ばず

賢者(けんじゃ/賢い人)は、愚者(ぐしゃ/愚かな人)からも学び取る姿勢があります。しかし、愚者は隣人の賢者からも学ぶ姿勢がありません。

逆に、どんな事柄からでも学び取る、ヒントにする姿勢を持つ ことで、凡人であっても賢い思考が身に付くものと考えてい ます。

また、現在の地位や立場に関係なく、人の話に耳を傾けない人 は愚者ということなのでしょう。

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

秩父のマイナスイオンを出す岩! SPRAM

今日は先日講演に行った埼玉県秩父市の話です。この岩、なん とマイナスイオンを発しているらしいのです。

秩父は快晴であることが多いのですが、地元の商工会の指導員の方によると、日本でも降雨量が少ない地域だとか。 秩父に行くと何となく気分がいいのは、このような岩やそば、快晴、そして快く迎えてくれる地元の商工会職員のお人柄からなのでしょう。

それにしても、マイナスイオンの岩。これを活かして地域活性 化、本当にできそうです。



▲このような岩がマイナスイオンを発しているらしいです



▲荒川にあるそば店。特製ソースによるカツどんも美味



▲秩父のそばは本当に美味しいですよ!



▲講演後の荒川商工会での夕陽。静かに1日が終わります 一期一会〜埼玉県秩父市荒川の地域情報更新中(秩父地域のブ

ログ)

http://sobanosato.seesaa.net/

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

>>

起業と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

相模原での飲食店向けの講演 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 横浜ワールドビジネスサポートセンターで起業家等のプレゼン テーション研鑽会があり、発表の仕方等のアドバイスをしま す。午後は横浜青葉区の中小企業のWeb コンサルをします。

今日は神奈川県相模原での飲食店向けの講演の案内です。講師 は私です。

日時: 2007年3月22日(木) 14時

場所:相模原市産業会館(相模原商工会議所の隣)

対象:相模原市内の飲食店等 テーマ:飲食店の経営革新

申込:「たべたいねっと」事務局 http://www.insyoku.

net/sagamihara/

ホームページやブログを活かした飲食店の経営革新の仕方を分かりやすく講演しますので、対象地域の方はぜひ参加下さい。

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

自分に自信を持って、消費しよう **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。寒い朝ですね。今日は神奈川県三崎の中小企業の営業革新やネットショップのコンサルをします。

今日は消費についてです。皆様は消費をなるべく抑えて貯蓄していますよね。多くの日本人がそうだと思います。

ところが、外国人はあまり貯蓄をしないようです。理由は様々ですが、以下も理由の1つだと思います。

・国の社会保障がしっかりとしているので安心して今の収入を 今の消費に使える

今の日本には実態以上に国の将来を悲観する人が多くなってしまったように思います。未来はあるものではなく、これから自分たちで作るものですから。

ここで1つの視点です。

・本当は国の将来に不安があるのではなくて、将来の自分に自 信が持てないのではないか 厳しい景気状況でも業績を伸ばす中小企業があります。どのような条件でも結果を出して評価されるビジネスパーソンがいます。そのような中小企業や人は「どんな状況下でも自社・自分は結果を出せる」という自信があるのでしょう。

だから、今の収入を今の消費に充当して消費するようになるのです。消費すれば、視点が広がります。身に付けるものが変われば、周囲からの見方も変わってきます。それがまた売上高や収入になって戻ってきます。まさに、お金を回しているのですね。自分への投資とも言えます。

皆さんは、消費していますか?消費しないで貯蓄している理由 を国や景気のせいにして逃げていませんか?本当は将来の自分 に自信がないから、今、消費を控えているのではありませんか ?

そう思ったら、方向は1つ。努力することです。努力は人を裏切りません。

実は消費を控える自分がいると、私自身が自分にこのように言い聞かせてきたのです。

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

>>

起業と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

2007 · 02 · 25 (日) —

いつかはオヤジライダーに **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。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、バイク屋のコンサルをした時、日本の二輪車販売台数の落ち込みを再確認しました。確かに夏場でも二輪車は減ったように思います。HONDA等世界的なメーカーを生んだ日本で二輪車市場が縮小するのは残念なことです。

私はHONDAの単気筒エンジンが好きで、CB250RSは8万km以上乗りました。8万kmは赤道2周分ですから、狭い日本で北海道から九州までよく走ったものです。

この写真は私がバイクに乗って日本中を旅していた頃のものです。 友人の YAMAHA の SR500 です。 ビッグ単気筒バイクです。 スポークホイールで、エンジンはキックスターターです。 左手でチョークかキャブレターをいじっているところです。

単気筒エンジンは振動が魅力なんです。アクセルを回すと、ド ドドって感じに前に突き出る感じです。これがたまらないので す。まさに荒馬にまたがった感覚。

リターンライダーといって、私のように昔オートバイに乗っていた40代以上の人が、もう一度バイクに乗る人が増えています。

独立した中小企業診断士は休み=仕事がないことと感じるものです。だから過労で倒れるまで仕事をしてしまう。私は倒れたことはありませんが、同じ感覚です。でも、そろそろ私も人並みに「休日とは楽しい日」という感覚を取り戻してもいいかな、と感じています。

山間部で見つけた自動販売機で缶コーヒーを買って、車止めに 座りながら、エンジンが冷える時のカンカンという僅かな音を 聴きながら、自分のバイクを眺めて。

中小企業経営者で元ライダーの皆さん、悔いのない経営をして、いつかみんなで軽井沢のあかね珈琲にうまい珈琲を飲みに 行きませんか?

笑ってツーリングできる日を夢見つつ、今の仕事に取り組みます!



関連記事 竹内幸次の一人旅

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

>>

起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します

STEP A. A. WARE ... A. SVA

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

2007 · 02 · 26 (月) —

組合等の補助金を活用しよう

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。良い天気ですね。今日は川崎北部市場の中小企業の診断、午後は神奈川県商工会連合会での会議、夜は横浜で中小企業へのSEOコンサルをします。

今日は組合等が活用することができる補助金の紹介です。

組合等の事務局の方は既知のことと思いますが、組合に加盟している中小企業の経営者からすると、あまり知られていない制度かもしれません。

- (1) 組合等が新たな活路を見出すために実施する将来ビジョンの策定等を行うとき
- (2) 組合等が情報ネットワークを構築するとき
- (3) 組合等がWeb (ホームページ) を構築するとき
- (4) 研修を行うとき

には全国中小企業団体中央会からの補助金を受けることができます。 勿論、しっかりとした審査がありますが、 (1) と (2) は最高 1,229 万円ほど、 (3) は最高 60 万円の補助金が用意されています。

19年度の募集が始まっていますので、組合等の団体で情報システムを構築するタイミングにある場合には、活用されることをお勧めします。締め切りも間近です。お早めに!

全国中小企業団体中央会の助成事業 http://www.chuokai.or.jp/josei/josei.htm

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 02 · 27 (火) -

中小企業の国際化を進める SPRAM

今日は中小企業経営の国際化についてです。川崎で行っている若手経営者・幹部の「夢づくり塾」でのこと。多くの受講者(年齢は30代がメーン)が「私の40年カレンダー」を作った際に、「日本でオンリーワンの会社にする」や「年収を2億円にする」等大きな夢を語ってくれました。嬉しいですよね。次代を担う中小企業の後継者はこうでなくては。

その中で、国際展開を夢に掲げる後継者が数多くおりました。 とくにアジアとのつながりは今や当然の経営戦略なので しょう。

私はAOTSという外国人研修生を受け入れる公的機関で年に数回、講師をしています。英語圏、中国語等、多くの経営者やIT技術者に日本の経営とITの動向を講演するのです。楽しい仕事です。

実はこのAOTSという機関は日本の中小企業向けにも外国か

らの研修生を受け入れる仕事もしているのです。中小企業経営者の皆さん、AOTSのサイトを見て、御社に適した国の技術者を受け入れていませんか?研修生を受け入れることで、現地とのパイプができます。

次の10年、日本の中小企業経営には国際化が欠かせません。

財団法人海外技術者研修協会(AOTS) http://www.aots.or.ip/

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 02 · 28 (7k) —

孤立するスポンジ型人間 **SPRAM**

今日はスポンジ型人間についてです。「スポンジ型」という言葉を初めて聞いたのは中小企業診断士で独立して、1年目の会を中小企業診断協会が主催した時でした。

独立することを決めていたので、中小企業診断協会が主催して くれる会合には数多く参加しました。その会合の1つで聞いた のです。

「多くの中小企業診断士はスポンジ型だから。人から知識を吸収して、勉強する姿勢は高いけど、自分の情報を積極的に公開したり、情報を出す中小企業診断士は少ない」。

会合とか面談した時に、同業者からコンサルスキルを得るためには、自分から情報やノウハウを出さないと情報は取れない、というアドバイスだったのだと解釈しています。

今はブログ時代。簡単に知識や情報を公開することが可能な時代になり、多くの中小企業診断士もブログで情報を公開してい

ます。いい時代です。

あなたはスポンジ型人間になっていませんか?使わなければ価値がない情報やノウハウを出し惜しみしてビジネスチャンスを逃していませんか?

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 03 · 01 (木) —

新聞配達に感謝 SPRAM

今日は新聞配達についてです。先日、ある経営者の方から、「竹内さんは、大学を出て、上場企業でスタッフ職を経験して、経営コンサルタントになって。なんの苦労もなく、すいすいと 人生を進んできたように思いました」と言われました。

そのように見て下さり、嬉しい限りです。でも。

私は北海道奥尻島から出稼ぎに来た父の息子です。裕福とは無 関係の、むしろ(色々な意味で)貧しい家庭で育ちました。多 くは書きませんが、多方面の人生経験をしてきたつもりです。

思い出すのは空手の道場の月謝。中学~高校時代は空手の道場 (糸洲会総本部)に通いましたが、ある時期から月謝を払えな くなりました。自分が働いてはいけない年齢のため、月謝を捻 出することができず、悔しい思いをしました。

そこで。当時両親は共稼ぎでしたので、昼食のパン代として 200円を毎朝親から貰いました。その200円は使わず、月の 小遣いと合わせて空手の月謝に充当しました。育ち盛りですか ら昼はハラペコです。当時クラスの仲間が弁当を少しずつ恵ん でくれたこと、本当にありがたかったです。

また、高校3年間の新聞配達。今でも寒い日や大雨の日には、 カッパを来てオンボロのカブで新聞を配った日を思い出しま す。濡れても雪で滑っても、自分が配らなければ誰も配ってく れないのです。

当時は気づきもしませんでしたが、このような経験は掛替えの ない財産だったのですね。粘り強く、決めたことは貫く。それ だけで生きているのが今の私です。浅学菲才ですから。

タイムマシンに乗って10代の自分に会えたら、「いい経験だ ぞ、今のうち思いっきり苦労しとけ」って言いたいですね。

今のすべては未来への涌渦点に渦ぎない。

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.ip



Copyright: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

33

起業と中小企業経営にプラスになる情報を執筆します

33

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

バスの中の恥 **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 横浜鴨居の中小企業の経営革新コンサル、午後は横浜の工業技 術支援センターでネットショップのSEOコンサル、夜は東京町田で中小企業のWebポータル制作のコンサルをします。

今日はバスの中で見つけた日本の恥です。見えない場所に食い 散らかす。社会に甘えきった姿勢なのでしょう。

しかも、このバス、女子高校生が大声でケータイで話しています…。自分の生活する街のバスなのに、と思います。

皆さんはこのような状況に遭遇した場合、どうしますか?



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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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** 2007 · 03 · 03 (土) —

ブログのキーワード評判 **SPRAM**

今日はYAHOOがはじめたブログにおけるキーワード評判に ついてです。

YAHOOのトップページの検索文字入力スペースの上の「ブログ」をクリックしてブログの記事単位で検索する人もいることと思います。

通常の「ウェブ検索」は一般にブログのトップページが検索されることが多いのに対して、「ブログ検索」はブログの記事タイトルが検索されますので、より具体的な消費者の声等の情報を検索したいときには「ブログ検索」がお勧めです。

そのブログ検索をすると、検索結果表示画面の右側に「キーワードの評判」という欄があります。

「竹内幸次」の場合、評判指数30.9、ポジティブ表現が33%で、ネガティブ表現が8%でした。これは「綺麗」や「とてもいい」等のポジティブな言葉が登場する割合のようです。

「竹内幸次」のブログ検索の評判結果

御社の社名や商品名で「ブログ検索」すると、消費者がどのような方向で(肯定的か、否定的か)ブログ記事を書いているのかが分かります。

ちなみに、「Windows Vista」は肯定意見が多いようです。 「東国原」も肯定多数。

YAHOOのブログ検索の機能説明 http://blog-search.yahoo.co.jp/promo/new.html

御社の気になるキーワードは、肯定評価されていますか?

関連記事

竹内幸次のインターネット系ブログ

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

Windows Vista & ThinkPad X31

―― 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。今日は島根県出雲市の中小企業の環境経営コンサルをします。

今日はWindows VistaとThinkPad X31についてです。

皆様の会社ではVista、もう試されましたか?そうですねよ。 多くの中小企業では導入していませんよね。

私はWindowsXPでThinkPad 5台で毎日ローテーション使いしており、サクサクとこの上ない快適な使用をしているので、この安定環境を壊したくないという思いからWindows Vistaの本格導入は控えておりました。

Windows Vista 発売後、1日数分であっても Windows Vista やOffice 2007を操作して、中小企業の皆様へのコンサルの仕方を考えております。

5台のThinkPadは以下です。

ThinkPad X60 ThinkPad X60s ThinkPad X40 ThinkPad X31 ThinkPad s30

このうち、ハードディスク容量やメモリー等の観点から ThinkPad X31(メモリは 2GB)から Windows Vista に しました。ハードディスクは I-O データの 5400 回転 160GB に換えました。直前は Windows XP で 7200 回転、 100GB でした。

ハードディスク回転数ダウンでThinkPad X31 にWindows Vista を入れたのですが、感想は以下です。

- ・起動時間がXPよりも $2/3 \sim 1/2$ と高速になった(休止やスリープ復帰ではなく、本当の起動で)
- ・画像の表示がXPよりもサクサクと早くなった
- ・ディスプレイのメモリが少ないため画面表示は遅くなった (エクスプロラの動き等)
- ・従来のクラシック表示にすると、大昔のWindows95のようなデスクトップデザインも可能
- ・通常のファイルを見つける、アプリを起動するという操作は すぐにできるが、LAN設定やセキュリティ設定等の設定操作 は大きく変わっており、慣れるまで時間がかかる

ThinkPad X31 (PHJ) でもこれだけ動くなら満足です。 XPよりは全体的に動きは遅くなりましたが、新機能の魅力は 確かにあります。これから徐々にVista環境に本格的に変えて いきます。

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 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.ip



e-mail

Copyright: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 03 · 05 (月) ——

たまプラーザ駅周辺の開発 **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 川崎の中小企業の経営革新のコンサル、夜は横浜関内の神奈川 県中小企業団体中央会のWEBマスター交流会で講演「WEB (ウェブ)、次の一手!」をします。

神奈川県中小企業団体中央会/WEBマスター交流会

WEB(ウェブ)、次の一手!

2007年3月5日(月) 18時00分~19時10分(70分) 経費コンサルタント 竹内幸永 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士 www.spram.co.jp プログ: http://blog.goo.ne.jp/2300062/



1. インターネットでの販売がとても増えています	1
(1)ケータイからインターネット接続する人が増えています	1
(2) QR(Quick Response/2 次元)コードで顕客の携帯に情報を表示させる	1
(3) 熱年者のインターネット接続が増加中です	2
2. 売れる Web ショップを研究してみましょう	3
3. プログをはじめよう!	4
4. 従来のホームページとプログの比較	4
5. プログ情報の信憑性	5
6. プログを経営にこう使いましょう	5
(1) RSS (Rich Site Summary)リーダーを使って顧客の生の声を知る	5
(2)毎日の商売でのエピソードを日記型に書く	5
7. 自社プログを企画しよう	6
8. デジカメ写真の張り方	7
(1)カメラとレンズを選ぶポイント	7
(2) 絞りを操作して画像を作る	8
9. 写真の加工テクニック	9
10. 酢求力ある文章づくりのテクニック	10
(1)短い文章で書く	10
(2)結論から書く	10
(3)代名詞(この、その等)の使用は避けて、固有名詞を多用し、具体的に表現する	10
(4)種旨ではなく、主旨を"見出し化"する	10
(5) 五感(視覚・聴覚・味覚・嗅覚(きゅうかく)・触覚)に訴えかける表現をする	11
11. プログをはじめる手順マニュアル	11
12. 売れる Web ショップ構築のポイント	
13. 顧客が購入する心理を知ろう	15

今日は横浜のたまプラーザ駅周辺の開発についてです。

以前はたまプラーザ駅の南口には住宅展示場ばかりが目立った 感があったのですが、今では大きなショッピングセンターが 建っています。

さらに北側の東急ショッピングセンターがある側でも大きな

ショッピングセンターが建築されています。

東急の発表によると、2005年秋から建築着工して、2007年 に一部の商業施設がオープンした段階とのこと。最終的には駅 の南北両側で以下のようなショッピングセンターが完成し ます。

・延床面積:約100,000 ㎡・店舗面積:約30,000 ㎡・店舗数:約150店を想定

ショッピングセンターのコンセプトは、「ライフスタイル・コミュニティ・センター〜地域に根ざした生活者のライフスタイル実現の場所〜」。メーンターゲットは30代前半の女性。物販・飲食店舗を中心としたテナント構成となる予定です。

たまプラーザは西南にはあざみ野駅、東には鷺沼駅があります。この3駅の地域ブランドイメージは以前から高いのですが、この駅周辺開発で更に地域のブランドイメージがよくなることでしょう。

この地区への出店を考えている起業家や中小企業の経営者の方は、前向きに検討してもいい地域です。



▲駅南口。今まで無かったビルがある!



▲2007年1月にオープンした複合ビル。カフェやスポーツクラブがある



▲エントランス部分



▲たまプラーザ駅北口も開発が進んでいます

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 03 · 06 (火) -

起業家の新商品パラリンコップが完成 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。今日は 川崎北部市場での水産仲卸業者へのコンサル、午後は横浜中央 卸売市場でのブログ活用コンサル、夜は神奈川県津久井で中小企業のWeb 再構築のコンサルをします。今日はコンサル3社です。

今日は新商品「パラリンコップ」の紹介です。片手が不自由な 方の生活応援グッズとして神奈川県愛甲郡の原田太郎さんが開 発しました。

原田さんは、ご自身が脳卒中を体験し、片手だけで歯ブラシに 歯磨き粉が乗せられるようにしたのです。まさに、患者本人・ 看護師にしかわからない不便を克服する日用品として開発され たのですね。

実は昨夜、雨の中、杖をついて私のWEB講演を聞きにきて下さったのです。3年半かけて開発した商品が完成したとのことで、机の上に商品を並べて私の講演を聞いて下さいました。

2007年3月中旬には原田さんのホームページにて販売を開始する予定とのこと。片手が不自由な方やご家族方には朗報ですね。



▲片手で使うことができる商品と原田さん。特許まで取得した 3年半の集大成です!

福祉用具機器研究開発の会 http://www.paralym.com/

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

>>

起業と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

倫理観ある行動を

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 横浜関内で中小企業の中期経営計画づくりのコンサル、午後か ら夜は相模原商工会議所主催の販売士更新講習会の講師をし ます。

今日は昨今話題になるコンプライアンス等に関連して、倫理観 についてです。

先日、事務所不在につき、宅配業者に再配達を依頼しました。 「21時には伺えます」という配達員の言葉を受けて待ちま した。

そころが来ないのです。翌朝確認してみると、なんと「昨夜 22時には配達しております」とのこと。当方には荷物はない のに、コンピューターシステムには「配達済み」扱いになる。

荷物が遅れたことは私は怒ってもいないのですが、嘘の記録を コンピューターシステムに残すことに大きな憤りを覚えまし た。宅配業界の経営者は、この事実をどう認識しているので しょうか?

どんなに巨額の投資をして作った仕組みも、情報の入力段階で

不倫理的なことをされると台無しです。 CSR (企業の社会的 責任)、コンプライアンス(法令遵守)、 SOX等は、この情 報入力者の倫理観がカギを握っているのです。

それにしても、真面目な日本人は減ってしまったのでしょうか ?でも、それを嘆くよりも、今日1日、自分が遭遇した事柄か らコツコツと改善していくことが大切ですよね!あきらめず、 真面目な日本の再生に努力します。

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

代案なき否定は控えよう **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。横浜は快晴です!昨夜は東京町田で販売士資格の更新講師をしました。2級の皆様向けにはグループワークと発表。とても楽しい時間でした。私は毎朝体重を量りますが、マイクを使わず5時間話すと1~2kgは減るものです。講演は健康法の1つでもあります。

昨夜帰宅中のニュースですが、Windows Vistaを使う企業がここまで少ないとは・・・。

「Vista、個人での利用は 0.9%、会社ではゼロ」 (YAHOO ニュース)

http://headlines.yahoo.co.jp/hl?a=20070307-00000019-inet-inet

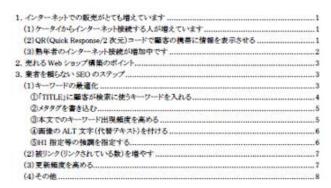
今日は川崎北部市場の仲卸業者へのコンサル、午後は神奈川県中小企業団体中央会での組合新規事業の会議、夜は横浜鶴見の YTIP横浜鶴見異業種交流プラザで講演「ホームページのアクセス数アップ」をします。

YTIP 横浜鶴見異業様交流プラザ主催

ホームページのアクセス数アップ

2007年3月8日(木) 18:00~19:30(90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 プログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/



今日は会議のあり方についてです。

Bという意見がありました。最善のAという方策が見つからない段階はBが最上位的な方策です。

そのようなとき、「Bではだめだ」と意見する人が結構いますよね。 先日もある会議でこのようなタイプの人と一緒しました。 議論の流れを変えようとしているのか、自分の存在を知らしめたいのか、よっぽど自分に自信がないのか。 否定のみの意見です。

Bより優れたAと思われる意見がない場合には、B意見を単に

否定することは慎むべきです。最善案がある可能性があるとはいえ、現時点ではBが最良案なのですから。

文句や否定ばかりしてないで、自ら前向きな案を1つでも出してみてください!と心の中で叫びつつ、笑顔で「そうですね、Bではいけませんかね」とかわしましたが…。

6割方の方策でも無いよりはまし。とりあえず、の精神を私は大切にしています。

- ・とりあえず、やってみる
- とりあえず、買ってみる
- とりあえず、合ってみる
- ・とりあえず、使ってみる

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

ビジョンよりもMission 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 横浜の鶴見会館でのSEO講演でした。やはり私は講演の仕事が好きです。講演後は、それはそれは充実した気分になります。

今日は川崎市の中小企業のコンサル、午後は川崎北部市場の仲 卸業者のコンサル、夜は川崎鷺沼の中小サービス業のコンサル をします。

今日は経営理念や目標体系の1つである経営ビジョンについて です。

- 〇〇な中小企業になる
- ・〇〇年に〇〇億円企業にする
- ・CSやCSRで業界オンリーワンのユニーク企業になる

等、中小企業にもビジョンって必要ですよね。

ここで、ビジョンの前に少し考えたい事柄があります。それが Mission (ミッション/使命)です。

・自社が社会に対して行うべき事柄は何か

なのです。ミッションなき経営は、売上等業績は伸びるかもしれませんが、社会からの支持はあまり受けないものです。会社は金儲けや配当金を出す器ではなく、社会の重要な一員として行うべき事項があるのです。また、行うべきではないことがあるのです。

御社のミッションは何ですか?夢やビジョンだけを語って、 ミッションを忘れていませんか?

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

混雑する羽田空港 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!気分爽快です。

今日はマーケティングやパブリシティーに関するテキストを執筆します。大学卒業後、一部上場企業で広報マンを長く担当した私は、実践的なプロモーション、中でもパブリシティーが得意中の得意分野なのです。その実践経験と中小企業診断士の知識を融合させて、いいテキストを書きます。

今日は空港についてです。先日、日曜日に島根県出雲市に飛行機で行きましたが、混んでいるのです。羽田空港が。陽気が暖かくなり、観光シーズンになったことも理由だと思いますが、やはり先日のタクシーの運転手のコメントと同じで景気回復ぶりを実感しました。

身近なところで景気回復を実感できることはいいことですね。 空港が混めば交通機関が潤うし、観光業界も潤います。移動や 旅行が増えれば、バックや洋服等も欲しくなりますよね。行っ た先では食事もすることでしょう。

たとえ用事が無かったとしても、綺麗な服装で街に出てみませんか?そこで何かを感じたり、何かを買ったり。その行動が経

済を回して、豊かさを実感できる社会につながっていくと思います。



▲いつになく混雑する羽田空港 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 03 · 11 (日) —

横浜みなとみらいはビルだらけ? **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。

横浜のみなとみらい地区には高層マンションがニョキニョキと 建ち始めています。高層階から海を見ながらの都市型生活、い いですね~。

でも、こうやって建ち始めた高層マンションを見ると、「少し 建ち過ぎかな…」と感じます。高層マンションの住民からして も、窓を開けると隣のマンションの部屋が直ぐそこ、という感 じでしょう。

また、海と風、開放的な雰囲気を感じに横浜に行っても、横浜駅付近からは高層マンションが壁になり、海が一部しか見えない…という状況になってしまいました。

住民を増やすことは街づくりの大切な観点ですが、景観や雰囲 気を過度に変えてしまう開発は慎むべきでしょう。

横浜市では今以上のマンション建設をしない方針ですが、既に 多すぎるような印象です。何事も程度が必要ですよね。



▲ジャックモール付近。高層マンションによって、横浜の魅力 の1つである海と開放感が…

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

バグを知ったうえでWindows Vistaを使おう **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。いい天 気ですね~。富士山がはっきりと見えます。

今日は福島県の郡山商工会議所・須賀川商工会議所主催の講演 「ブログで集客!新時代のホームページ戦略」を郡山商工会議 所でします。

郡山商工会議所

ブログで集客! 新時代のホームページ戦略

2007年3月12日(月) 14時00分~17時00分(3時間) 経費コンサルタント 竹内辛玖 株式会社スプラム代表取締役 中小企業診断士 www.spram.co.jb takeuchi@spram.co.jb プログ:http://blos.go.one.jb/2300062/



1. インターネットでの販売がとても増えています	1
(1)ケータイからインターネット接続する人が増えています	1
(2)QR(Quick Response/2 次元)コードで顕客の携帯に情報を表示さ	tő1
(3) 熟年者のインターネット接続が増加中です	2
2. 売れる Web ショップを研究してみましょう	3
3. 売れる Web ショップ構築のポイント	4
4. 服客が購入する心理を知ろう	4
5. 業者を頼らない SEO のステップ	6
(1)キーワードの最適化	6
(2)被リンク(リンクされている数)を増やす	8
(3)更新額度を高める	9
(4)その他	9
6. プログをはじめよう!	
7. 従来のホームページとプログの比較	
8. プログ情報の信憑性	11
9. ブログを経営にこう使いましょう	11
(1) RSS (Rich Site Summary)リーダーを使って顧客の生の声を知る	11
(2)毎日の商売でのエピソードを日配風に書く	
10. 私のプログを企画しよう	12
11. デジカメ写真の撮り方	13
(1)カメラとレンズを選ぶポイント	
(2)絞りを操作して画像を作る	
12. 写真の加工デクニック	
13. 豚求力ある文章づくりのデクニック	
14. プログをはじめる手順マニュアル	

今日はWindows Vistaについてです。

Windows Vista とOffice 2007 を導入された中小企業、もしくは導入を検討中の中小企業の皆さん、経営の観点からこの2つに関してコンサルする準備が万全になりました!

・Windows Vistaって安定性はどうなの?

- ・VistaとXPでLANに支障はないのか?
- ・Office2007のワードで作ったファイルを以前のワードで開けるか?

等と、何でも聞いてください。私自身が試した経験をもとに的 確なコンサルをします。

それにしても、Windows Vistaの使用は少々気をつける必要があるようです。

Vista 使用によってデジカメから元画像が消える問題(キヤノン)

http://cweb.canon.jp/e-support/info/070228eosd.html

VistaとiTunesには既知の問題がいくつか残っている(アップル)

http://docs.info.apple.com/jarticle.

html?artnum=305042

Windows Vistaはバグが多い (スマートチューニング) http://journal.mycom.co.jp/column/winvista/012/

安定性こそOSの価値です。「ある条件下でのバグ」であるとはいえ、ファイルが消える等の重要なバグの全体像が見えきらない現時点では、私はWindows Vistaをメインでは使わないことしました。

ただし、起業家や中小企業経営者の皆様への的確なコンサルを 行う使命が私にはありますので、サブの ThinkPad には Windows Vista とOffice 2007 を入れて使っています。

先日も、横浜のデオデオに行ったら「WindowsXPを搭載したパソコン、まだあります」と大きく書いてありました。販売店も「Vista 搭載パソコンを前面に出したのでは売れない…」と感じ始めているようです。

現時点ではVistaは以前のMEと似たような評価がされているようです。もしかしたら、Vistaをパスして、2011年に導入されるVista後の「Vienna」(開発コード名)に飛び越えることも検討するべきかもしれません。

では、新幹線で福島に行ってきます!

関連記事

竹内幸次のパソコン系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 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.ip



e-mail

Copyright: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 03 · 13 (火) -

川崎SOHOに事務所を持とう **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。今日も 快晴です。

昨日は福島県郡山市で講演でしたが、久々に見ました!雪、雪、雪!吹雪のような雪でした。その雪の中、須賀川と郡山から多くの中小企業の方が集まって下さいました。ありがたいですね。



▲東北新幹線の窓から。宇都宮を過ぎるとこのような雪景色に



▲郡山駅前。北国の雰囲気です



▲歩道橋の上も雪が積もっています

今日は横浜関内で中小企業のビジネスモデルづくりのコンサル、午後は神奈川県銘菓共励会向けに講演「商売繁盛の秘訣は経営革新にあり」をします。夜は神奈川県津久井の中小企業のWEB作成コンサルをします。

平成18年度 神奈川県繁菓共励会 講演会

商売繁盛の秘訣は経営革新にあり

2007 年 3 月 13 日(火) 13 時 30 分~14 時 30 分(60 分) 経営コンサルタント竹内辛次 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 プログ: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. 経営革新の手續	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. トレンドに対応する	2
5. 中小企業が取組む経営革新の内容	2
(1)新商品の開発又は生産	2
(2) 新役務の開発又は提供	3
(3)商品の新たな生産义は販売の方式の導入	3
(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	3
6. 顧客を得るために、マーケティング戦略をしっかりと行う	3
7. インターネットでの販売がとても増えています	5
(1)ケータイからインターネット接続する人が増えています	5
(2) QR(Quick Response/2 次元)コードで顧客の携帯に情報を表示させる	5
(3) 熱年者のインターネット接続が増加中です	6
8. プログをはじめよう!	
9. 従来のホームページとプログの比較	7
10. プログを経営にこう使いましょう	8
(1) RSS (Rich Site Summary) リーダーを使って顧客の生の声を知る	8
(2)毎日の商売でのエピソードを日記葉に書く	8
・・ かねずっかんんぶ) 1-5	

今日はラゾーナ川崎プラザ近くの「かわさき創房(そうほう/SOHO)」の入居者募集に関してです。



(以下、主催者メールの転載)

かわさき夢オフィス『創房』(SOHO)入居者募集のお知らせ

川崎市産業振興財団では、川崎市内で起業しようとする方、または開業3年未満の法人(NPO法人は除きます)・個人で、 当施設を活動拠点とされる方を対象に、SOHOオフィスの入 居者を募集いたします。

■所在地

川崎市幸区堀川町66-20 川崎市産業振興会館 12階の 1スペース

(Hルーム)

かわさき夢オフィス『創房』HP↓

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

■ご利用期間

* Hルーム 平成19年4月~平成20年3月末 【期限延長・更新はありません】

■応募締切日

平成19年3月20日(火曜日)応募書類、締切日必着

■面接審査会

平成19年3月23日(金曜日)午後(予定)場所 川崎市産業振興会館

■利用料等

面積(㎡) Hルーム 6.954㎡ 利用料月額 20,700円 共益費月額 7.000円

※利用条件、応募方法等その他の詳細情報は下記ホームページ をご覧ください↓

http://www.kawasaki-net.ne.jp/soho/sohoboshu/boshuyoukou061001.htm

■お問い合わせ先

財団法人川崎市産業振興財団 http://www.kawasaki-net.ne.jp

かわさき夢オフィス『創房』担当 電 話 044 - 5 4 8 - 4 1 1 5

ファクシミリ 044 - 5 4 8 - 4 1 1 0 Eメール soho@kawasaki-net.ne.jp

(転載ここまで)

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集4

私も審査員の1人です。以下のような起業家には私も自信を 持ってお勧めします。

- ・自宅開業したけど、そろそろ事務所が欲しい人
- ・とくに信用が重要な業界で創業した人(審査を経た公的機関への入居なので信用アップになる)
- ・自宅で1人で仕事することが性に合わない人

私も開業してから2年後に事務所を持って売上に弾みがつきました。締め切りが近いですから、このチャンスを逃さないように!

関連記事

竹内幸次の起業家支援系ブログ

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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** 2007 · 03 · 14 (7k) —

商店街活動指針づくりマニュアルが完成 SPRAM

今日は東京田町の中小企業のWEBプランニングのコンサル、 午後は神奈川県藤沢の中小企業のWebショップコンサル、夜 は東京新宿の中小企業のコンサルをします。

今日は今年度(18年度)に私の会社スプラムが請け負って作成した「商店街活動指針づくりマニュアル」についてです。

2006年7月から川崎市商店街連合会で研究会をスタートさせて、このほど完成しました。マニュアルの素案は私が作り、川崎市内の商店街連合会長や市役所商業観光課職員の皆様から意見を受けながらの完成です。

内容は以下です。

◇「商店街活動指針」の作り方に関して

- 1. 「商店街活動指針」はこうしてつくります
- 2. 「商店街活動指針」が必要であることを強く認識しま

しょう

- 3. まずは商店街(会)の現メンバーの意識を合わせましょう
 - 4. 商店街(会)の使命、将来像を描こう
 - 5. 商店街(会)の「活動指針」の草案をつくろう
- ◇「商店街活動指針」に基づく具体的な「商店街魅力づくり」 に関して
- 6. 商店街魅力づくり①~お客様や地域に向けた活動を企画しよう
 - 7. 商店街魅力づくり②~会員に向けた活動を企画しよう
- 8. 「商店街活動指針+商店街魅力づくり」として1つにまとめましょう
 - 9. さあ、できるところから行動に移しましょう!
 - 10. 情報発信を積極的に行いましょう

商店街活動指針づくり マニュアル



平成19年3月

社団法人川崎市商店街連合会





結構いい内容ができたと思います。川崎市や川崎市商店街連合会の予算で作成したものなので、川崎市以外の一般配布はできないのですが、興味がある方は、コンサルや講演で声を掛けて下さい。今後の商店街に欠かせない指針づくりの進め方のノウハウが凝縮されています。

あとはこのマニュアルを活用しつつ、川崎市内の商店街を実際 にバンバン元気にすることが私の役割です。難しい理論を楽し く分かりやすく説明して、前向きにコンサルします!

関連記事

竹内幸次の商店街系ブログ

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 中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集4



e-mail

Copyright: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

YAHOO のカテゴリ表示の変更 **SPR A M**

―― 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。今日は横浜で中小企業のWebコンサル、午後は横浜で中小企業のネットアクセス数アップのコンサルをします。

今日はYahooのウェブ検索の結果表示の変化に関してです。 お気づきの方もいると思いますが、2007年3月13日ごろか ら例の黄色いカテゴリ登録マークが表示されなくなりました。

黄色いカテゴリ登録マークは「Yahooの厳しい審査にパスして登録された証」でもあり、ある面ステイタスでもあり、閲覧者からすれば信用を感じるものです。

調べてみると、標準設定では表示されない、ということのようです。以下のように、検索設定画面で「Yahoo!カテゴリリンク情報表示」のチェックを入れると、従来通り、ウェブ検索でもカテゴリ登録マークが表示されます。

「検索オプション」ではなくウェブ検索の結果表示される画面 の最上部にある「検索設定」の画面からの設定ですから、お間 違いないようにされてください。

今回の変更で、ユーザーからすると、YahooごGoogleの検

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集4

索結果画面の違いが少なくなりました(表示順位は当然違います)。個人的にはYahooの個性がなくなってしまったように思い、残念です。

Yahoo は検索結果順位の表示を全国統一ではなく、ユーザー ごとに変化させる方向のようです。今回のカテゴリマーク表示 をカスタマイズできることも、この「ユーザーごとの表示」へ の第一歩なのでしょう。



▲ここにチェックを入れるとウェブ検索結果に黄色いカテゴリ 登録マークがでる

(画像はYahooから引用)

関連記事

竹内幸次のパソコン・SEO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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 03 · 16 (金) -

店舗や事務所にも照明の魅力を SPRAM

今日は照明の魅力についてです。私は建築士ではありませんが、商業活性化のプロになりたくて、商業部門の中小企業診断士で受験しました。今は部門制はありませんが、今でも商業活性化の細かい知識を受験中に得れたことは財産になっています。

ですから店舗の装飾や照明にも興味が高いのです。

日本の店舗、とくに日用品を使う最寄品系のショップでは、全 般的に明るくする照明の仕方が多いですよね。ところが、イタ リアのローマ等の美しく歴史があるまちのショップでは、間接 照明を多用しているのです。

最近ではLEDを使った電気代金が安価な照明も登場しています。御社の店舗の装飾や事務所内でも照明の力を借りて、顧客の購買意欲を刺激したり、従業員の業務環境を整えてみませんか?

イルアート

http://www.illuart.net/

関連記事

竹内幸次の商店街系ブログ

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 03 · 17 (土) —

資格取得の価値 SPRAM

今日は資格の価値についてです。

先日、ある会議で「資格なんて、とったって仕事ができるよう にはならない。なんで資格をとることがよいのか?」という意 見を聞きました。

たしかに資格が売上を持ってきてくれる訳ではありません。しかし、独立開業後、中小企業診断士業のみを一途に行う私からすると、「資格によって収入を得て、食べて、生活し、生きている」のですから、「何でそこまでして資格を毛嫌いするのか…」と感じました。

資格取得によって、その分野の専門的な知識や視点が生まれ、また、考え方の枠組みができれば、過去の経験の整理もつき、自らが持つ個性を的確に社会に伝えて、収益にすることは可能です。

皆様の周囲にも、やけに資格を毛嫌いしたり、資格者=現場を知らない人と思いこんでいる人はいまんせんか?そのような人の中には、昔、資格に挑戦したけど、何年経っても受からなかった人もいるのかもしれません。つまり達成できなかった自分を認めたくないが故、資格自体を否定する人になってしまったのかもしれません。

資格は自らの人生目標を達成するための手段の1つです。また、資格取得に向けて努力することは、他ではできない貴重な体験を与えてくれます。

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 03 · 18 (日) —

オンリーワンの牛乳 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 最高の天気ですね。

今日は「これぞ経営」と思える事例の紹介です。

北海道帯広の近くにある「想いやりファーム」が製造販売する 牛乳です。その特徴は「お腹に優しい無殺菌牛乳」。なんと、 日本で唯一加熱処理しないで飲める牛乳とのこと。

180 ミリリットルのビン入り牛乳が8本入りで消費税込み 2,940円。つまり1本368円です。これに送料や代引き手数料 が加わりますから、1本換算500円ほどになります。

私は本物の商品が高額で売られていると嬉しくなります。早速 ネットで購入。

飲んでみての印象は、「さらさらして美味しい!」。もっと 生っぱいのかと思っていたら、一般のスーパーで売っている通 常の牛乳よりもはるかに飲みやすく、美味しいです。

ある地域では牛乳を無料で配布している時代に1本500円の 牛乳。それ以上の付加価値をつけて、価値を認めてくれる人へ 中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集4

ネットで売る。本当に見習うべき商売の仕方です。

このような商売の仕方が私には「美味しい」と感じさせたのでしょう。味や評価ってそのようなものかもしれませんね。

御社の経営にも貫く個性と、本気を醸し出してみませんか?そ の姿勢に賛同するファン顧客が必ずいるものです。



▲ビンに入って1本500円くらい。それでも買いたい魅力があるのです

想いやりファーム(旧中札内村レディースファーム) http://www.omoiyari.com/

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】

>>

起業と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

2007 · 03 · 19 (月) —

ららぽーと横浜は凄い人! **SPRAM**

今日は2007年3月15日にオープンした「ららぽーと横浜」のレポートです。JR横浜線鴨居駅から徒歩7分、敷地面積は約102,000㎡、駐車場は4,200台(なんと平日は無料!)、総工費550億円。運営は三井不動産です。

核テナントはイトーヨー力堂と大丸の食品専門と映画館。映画館は2,400席で神奈川県内最大です。

鴨居駅に降り立つと、まさに平日朝の通勤時間帯のよう。人だらけです。ららぽーと横浜の敷地内には横浜市営バスも止まります。来場者は家族連れが多く、庶民的な感じもします。



▲日曜日ですが、鴨居駅前は平日朝の通勤時のような人ごみ



▲ららぽーと横浜のエントランス。車も渋滞、人もギシギシと いった感じです

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集4



▲地上6階建てですが、主なショッピングゾーンは3階層



▲2006年9月にオープンした「ラゾーナ川崎プラザ」とも似ています



▲ TOHO シネマが 2,400 もの席のシネコンで入居しています



▲湘南茅ヶ崎の魚料理店「えぼし」も和風のフードコードに出 店しています

年間来場者は1,600 万人を見込む「ららぽーと横浜」。横浜を代表する商業施設がまた1 つ増えたことは間違いありません。

関連記事

竹内幸次の街づくり系ブログ

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 03 · 20 (火) —

感動の講演を目指して SPRAM

今日はステージの魅力についてです。先日、横浜みなとみらい 21 地区で屋外ライブを見ました。私もその昔、横浜山下公園 前のポートスクエアの中庭で高校生バンドコンテストに出場し て賞をもらったことを思い出します。バンドメンバー読んでる か?!

まだ少ないファンを前に、この日のために作った曲やアレンジで演奏する。自分で機材を持ち込み、自作したチラシとCDを横に置いて。

私はミュージシャンになりたかった。理論ではない感性やノリが支配する世界で自分を表現したかった。誰にも教わることなく、何曲もの作詞をした。小説も書いた。写真も撮った。「表現すること」が私の生きる道なのだと思う。

今はエレキギターが ThinkPad パソコンに換わり、リフレットはレジュメに換わった。集まるお客様は、若い男女から、経

営者に換わった。

でも、表現して伝えることは音楽も講演も同じだと思う。

今まで中小企業診断士として650回ほど講演してきた。 TAC の中小企業診断士講師をしていた時代の講師回数を含めれば 1.500回くらいになると思う。

でも、自分の講演やセミナーにまだ足りないものがある。

それが音楽にある「ノリ」かもしれない。中小企業の経営支援 を自分の人生にすることを決めて、突っ走ってきた。理論や理 屈では説明できない消費を人はする。市場のセリ売りにはそ の、「ノリ」があった。

私の講演やセミナーの満足度は比較的に高いと思う。具体的な レジュメ、明瞭な話し方、中小企業の現場から見た視点、パソ コンのフル活用等によって満足頂けているものと思う。

でも、まだ感動の域には至っていない。感性とノリを採り入れた中小企業向けの講演に向かって、自分のエンターテインメント性をもっともっとアップさせる必要がある、と感じた。

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集4



▲横浜みなとみらい地区での屋外ライブ。当時の自分と重なっ た





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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 03 · 21 (7k) —

「無」のこころで、今日も行こう! **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。スプラムの竹内幸次です。今日は横浜鴨居の中小企業のコンサル、午後は横浜青葉台の中小企業のコンサルをします。コンサル先企業も私の会社も中小企業ですから、祝日ですが仕事です。

今日は無の精神についてです。

先日、ある起業家の現場で「無」という書を見ました。いい言葉であると再認識しました。

不平や不満や不安、やねたみや嫉妬、精神的な疲れ…このよう な心は現状を「有」に置いたときに生まれるものなのですね。

何も無かった状態として「無」を思うと、現状のすべてがありがたく思えます。私は単純な性格なので、「無」の書に触れた日は1日豊かな気持ちになりました。

経営コンサルタントが最も大切にしなければならないものは、 知識のメンテナンスよりも心のメンテナンス。元気や期待や希望を常に中小企業の経営者に与えたい。そのために、私は常に 「無の精神」をこころに置いておこうと思います。

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 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 03 · 22 (木) -

専門店の出店戦略

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 横浜関内の中小企業の中期事業計画づくりのコンサル、午後は 相模原での講演「飲食店の経営革新」、夜は茅ヶ崎でのWeb ビジネスのコンサルをします。

相模原商工会議所

飲食店の経営革新



2007年3月22日(木) 14:00~15:30(90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 プログhttp://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. 経営革新の手順	1
2. お店を伸ばす方向	1
3. マーケティングミックス意識しよう	2
4. トレンドを意識しよう	2
5. 差別化戦略を基本にしよう	_3
6. CS(Customer Satisfaction=顧客満足)と業績アップ	3
7. インターネットでの販売がとても増えています	4
(1)ケータイからインターネット接続する人が増えています	4
(2)QR(Quick Response/2 次元)コードで顕客の携帯に情報を表示させる	4
(3) 熟年者のインターネット接続が増加中です	5
8. ホームページの活用	6
9. ピジネスプログ	7
(1)プログと従来のホームページとの違い	7
(2)プログを経営にこう使おう	7
(3)プログを開設する場所(サーバー)	7
(4)6W2H でプログのアウトラインを決める	8

今日は専門店の出店戦略についてです。2007年3月15日に

横浜鴨居にオープンした「ららぽーと横浜」には丸井のファッションブランド「VISARUNO(ビサルノ)」が出店しています。

「VISARUNOは丸井で買うもの」と思っていましたが、最近ではこのように他のショッピングセンターの中にもテナント出店するのですね。

ららぽーと横浜のVISARUNOショップにはスーツやシャル、ネクタイ、アクセサリー、靴等の一連の商品を置いています。 私は店のグレードを見る時は靴の価格帯を見ますが、横浜スカイビルのVISARUNOと同じでした。

ただ、ららぽーと横浜の客層はファミリーが多いように思います。「鴨居で買った VISARUNO のスーツ」って、今までにはなかった表現ですよね。

鴨居というファミリー客が中心の地域でVISARUNOがどのようなマーケティング戦略を展開するのか、とても興味があります。



▲これからは鴨居でスーツを買う時代? 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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 O O 75 O 2 48

2007 · 03 · 23 (金) -

社員にも「ありがとう」と言おう **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。いい天 気ですね~。

最近は桜開花に合わせてピンクのネクタイとチーフをしています。私は翌日の仕事を考えて、夜のうちに翌日の靴を決め、靴に合わせてカバンとベルトを決め、それからスーツを決め、それからシャツとネクタイとチーフとラペルピンを決めます。今日もピンクが入った合わせ方をします。

今日は東京田町の中小企業のWebプランニングのコンサル、 午後は川崎市産業振興財団でのSOHO入居者審査委員の仕事、 夜は横浜関内で中小企業のWeb・ブログ活用のコンサルをし ます。

今日は「ありがとう」という言葉に関してです。綺麗な美しい言葉ですよね。先日、JR横浜線で席を譲られた高齢者が若者に「ありがとう」と言いました。声と言い方には感謝の気持ちが表現されています。綺麗だな、と感じました。

実は私も「ありがとう」を多用しています。1日にタクシーは 4回ほど乗りますが、愛想のない運転手には、逆に「駅前にい てくれて本当に助かりましたよ、ありがとうございます」や 「乗ったときにいい香りがしましたよ。気持ちよく乗れました。 ありがとうございます」等をよく言います。

「ありがとう」は伝播(でんぱ)するものだと思うのです。私が「ありがとう」と言えば、運転手は他の客やコンビニでコーヒーを買ったとき等に「ありがと」と言うかもしれません。

中小企業経営者の皆さん、「有難いことだ=滅多にないことだ」と思い、「ありがとう」と言っていますか?顧客にも仕入 先にも、そして従業員にも。

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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

子供のプレイランドにもパソコン **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。スプラムの竹内幸次です。今日はパブリシティと広報に関するテキストを執筆します。

今日は子供へのパソコンの普及についてです。

先日、横浜鴨居の「ららぽーと横浜」で見つけました。子供の プレイランド内の自由使用できるパソコン。2台あります。

従来は滑り台やボール、マット等、カラダを動かす道具で揃えることが常識でしたが、やはりパソコンが普及したのですね。マイクトソフト社のワードでポスターのようなものを作ったり、一般のWebを見たり。

このようなことを見ると、やはり中小企業の店舗や飲食店にも ノートパソコンを1つ置いて、「ご自由に街の情報をご覧下さい」「当店のメニュー情報が見れます」等とするのも有効な時 代になったと感じます。

例えばマクドナルドのように(全メニューの紹介) http://www.mcdonalds.co.jp/sales/menu/menu.html

あ、その前に中小商店の経営者自身が若い従業員にパソコン操

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集4

作を任せきりにするのではなく、自分でもパソコンに触れてみることが必要ですね!



lacktriangleパソコン=ビジネスの時代ではなく、パソコンは生活の一部なのですね

関連記事 竹内幸次のパソコン系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 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: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

2007 · 03 · 25 (日) —

中国で人気の検索サイト「百度」の感想 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。風が強いですね。丘の上に自宅があるので尚更風が強くあたります。

昨日から原稿執筆漬けです。サラリーマン時代は広報マンだったので社内外への広報誌の企画・編集・執筆が仕事でした。何もない状態から取材して、粗原稿で全体感を得て、その後細部の原稿に仕上げるという作業は得意です。土から芸術的な陶器をつくるような感覚です。

今日は2007年3月20日から日本でも使えるようになった検索サイト「百度」 (バイドゥ/Baidu) の紹介です。

私は年に数回、AOTS(財団法人海外技術者研修協会)で中国人経営者向けに講演しますが、その際に「皆さんがよく使う検索サイトは何ですか?」と聞くと、多くの人は「百度だ」と答えます。

百度は中国ではYahooやGoogleよりも使われているのです。 運営会社は2000年1月に創業してから急成長を遂げており、 なんと2005年にはNASDAQに上場にしています。

この百度、一時期はクローラーの訪問が頻繁すぎて、その運営

方法が疑問視されたこともありましたが、現在では過度なクロールはしていないようです。

検索結果の表示画面はGoogle に似ています。広告サイトの表示がないためか、検索結果を表示するまでの時間は一瞬です。 検索順位は当然 Yahoo とも Google とも異なります。





▲出所: http://www.baidu.jp/

関連記事

竹内幸次のパソコン系ブログ

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 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.ip 中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集4



e-mail

Copyright: 2007 SPRAM All Rights Reserved.

【ブログポリシー】



起業と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

街の変化は経営チャンス SPR A MT

――― 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。 goo メンテナンスのため朝の投稿ができませんでした…。

昨夜のスケートのエキシビジョンの安藤美姫選手、感動しましたね~。挫折を味わったからこそ、今回の栄光が輝いているのですね。自分を信じることの美しさ、再認識しました。 1冊で印刷できる最大ページ数を超えました。

今日は横浜市鶴見の中小企業のWebコンサル、午後は横浜関内でセミナーの打合せます。一夕を

今日により変化と経営チャー 関連を関する 先右の横浜鴨居 のららぽーと横浜を視察した時のこと。 閉まっているのです。 お店が。

鴨居駅からららぽーと横浜に向かうには徒歩7分。この間、ちょっとした商店街のような道を歩きます。この道沿いの店がどこも閉店しているのです。この付近は大手企業やリサイクル系の企業が多く、日曜休みが殆ど。ですから、飲食店等も日曜を休業にしたのでしょう。

でも、ららぽーと横浜ができれば、逆に日曜日の人通りが増えます。この増えた人を顧客にできるとすれば、大変に大きな経