中小企業診断士竹内幸次ブログ集5

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

中小企業診断士 竹内幸次 ブログ集5

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

はじめに

中小企業診断士 竹内幸次が毎朝綴った経営者向けのブログの全集です。

2007年11月

竹内幸次

目次

2007・03・30（金） 中小企業診断士としてTBSラジオ出演します！ …… 1
2007・03・31（土） WindowsXPでもフォント変更 …… 3
2007・04・01（日） 首の後ろホカロン貼りで病気知らず …… 6
2007・04・02（月） 大人のシャツ屋、プレオープン！ …… 8
2007・04・03（火） 東京ミッドタウンは「大人のまち」 …… 11
2007・04・04（水） ホームページ作成外注時の注意 …… 22
2007・04・05（木） 環境保護の観点から長時間営業を考える …… 25
2007・04・06（金） E MOBILE ブロードバンドに大満足 …… 28
2007・04・07（土） 在宅勤務の留意点 …… 31
2007・04・08（日） 小さな夢を手に入れた日 …… 34
小さな夢を手に入れた日 …… 37
2007・04・09（月） 会社は人を育成する場 …… 42
2007・04・10（火） 駐車券にはバーコード …… 44
2007・04・11（水） 子供の高さに合わせた手洗い …… 48
2007・04・12（木） フロアガイドの文字を大きくしよう …… 51
2007・04・13（金） BtoC進出の留意点 …… 54
2007・04・14（土） ラジオ出演でブログアクセス数もアップ …… 57
2007・04・15（日） 「特保」で健康な中小企業診断士 …… 60
2007・04・16（月） 中小企業で見ないWindows Vista …… 63
2007・04・17（火） E MOBILEの使用感想 …… 66
2007・04・18（水） 中小企業のホームページとブログ成功事例 …… 70
2007・04・19（木） アピールするべきリサイクルトイレペーパー

…… 73
2007・04・20（金） 行動、行動、そして行動！ …… 76
2007・04・21（土） ThinkPadパソコンの掃除 …… 78
2007・04・22（日） 商店街の路地の魅力 …… 84
2007・04・23（月） 汐留イタリア街の魅力 …… 89
2007・04・24（火） セブンイレブンの電子マネーnanacoスタート …… 96
2007・04・25（水） 横浜にノースポート・モールがオープン …… 101
2007・04・26（木） 中小企業は積極的に地域行事に参加しよう …… 108
2007・04・27（金） あなたの場所は相手に分かってる？ …… 111
2007・04・28（土） 東京・新丸ビルは最も”大人のまち“ …… 114
2007・04・29（日） 横浜のスローフードフェア2007 …… 122
2007・04・30（月） 新丸ビルのマーケティング戦略 …… 128
2007・05・01（火） IKEAのオペレーションに感動 …… 135
2007・05・02（水） 竹内幸次のミッション／使命とブログ …… 141
2007・05・03（木） 中小企業診断士として日経ネットに載りました …… 144
2007・05・04（金） 女性起業家の移動ショップがオープン！ …… 147
2007・05・05（土） 自己流で挑戦する人の存在感 …… 153
2007・05・06（日） 日本の道100選・横浜「山下公園通り」 …… 157
2007・05・07（月） 2007年版中小企業白書は「地域性」 …… 161

2007・05・08（火）　店舗はオペレーションで勝負する …… 164
2007・05・09（水）　横浜関内のカレーハウス競争に勝つ …… 168
2007・05・10（木）　味のある建物を残したい …… 173
2007・05・11（金）　地域性を武器にしだしたコンビニ …… 176
2007・05・12（土）　赤坂の商店街のフラッグ …… 179
2007・05・13（日）　東京の風景 …… 183
2007・05・14（月）　夢を語れる経営者へ …… 187
2007・05・15（火）　環境によいベロタクシーに乗ろう …… 191
2007・05・16（水）　駅勢情報からマーケティングデータを得る …… 196
2007・05・17（木）　見せて魅せる、店舗運営 …… 200
2007・05・18（金）　電鉄会社は人身事故対策に本腰を …… 203
2007・05・19（土）　このブログ、20万アクセスを達成！ …… 206
2007・05・20（日）　対面する価値 …… 209
2007・05・21（月）　「マーケティング・トピックス」が発行 …… 212
2007・05・22（火）　量を追求しない、本物の黒豚販売 …… 215
2007・05・23（水）　DoCoMo/ドコモのプロモーション戦略 …… 218
2007・05・24（木）　東京で売れるネット活用術/SEO研究会 …… 221
2007・05・25（金）　顧客が望むサービスはまだある …… 224
2007・05・26（土）　横浜の建築現場に見る歴史 …… 227
2007・05・27（日）　スターバックスもドライブスルー …… 231
2007・05・28（月）　「卸売業・小売業のマーケティング戦略」が発行 …… 236
2007・05・29（火）　ペット販売のベビードールの展開 …… 239

2007・05・30（水） 今日のTBSラジオで「物を売る極意」…… 243
2007・05・31（木） 合計特殊出生率が上昇！ …… 245
2007・06・01（金） マニュアルの弱点 …… 248
2007・06・02（土） 文豪の街、東京根津・千駄木の魅力 …… 251
2007・06・03（日） 群馬県片品村の美しい自然 …… 257
2007・06・04（月） 電子マネーnanaco/ナナコの個人情報管理…… 261
2007・06・05（火） 最近の時給水準 …… 265
2007・06・06（水） 事業成功の切り口 …… 268
2007・06・07（木） SWOT分析をしよう …… 271
2007・06・08（金） ネットショップでEdy決済する …… 275
2007・06・09（土） オリジナリティある講演をしたい …… 279
2007・06・10（日） 驚きの「元〇〇」名刺 …… 283
2007・06・11（月） 地域情報を発信しよう …… 285
2007・06・12（火） 特保のブラックコーヒー …… 289
2007・06・13（水） 私はノートパソコン派 …… 292
2007・06・14（木） Yahoo「ブックマーク：〇件が登録表示」を開始 …… 295
2007・06・15（金） 会費は前向きに認識しよう …… 298
2007・06・16（土） 美しい神奈川県の津久井湖 …… 302
2007・06・17（日） 津久井のドリームファームでピザ食べる…… 306
2007・06・18（月） 増加する電子マネーの複合端末機 …… 313
2007・06・19（火） 事業は切り口が勝負 …… 316
2007・06・20（水） マーケティング・コミュニケーションを執筆…… 320

2007・06・21（木）　アップルのテレビCM …… 323
2007・06・22（金）　川崎で「かわさき起業家塾」に参加しよう …… 327
2007・06・23（土）　神奈川県城山町のプルトップ宣言 …… 331
2007・06・24（日）　ThinkPadブルー画面はメモリー故障 …… 335
2007・06・25（月）　マクドナルドの地域別価格 …… 338
2007・06・26（火）　ミート社「消費者にも問題」発言 …… 341
2007・06・27（水）　下落する世帯の平均所得額 …… 344
2007・06・28（木）　増える代行ビジネス …… 347
2007・06・29（金）　懇親会も禁煙を徹底しよう …… 349
2007・06・30（土）　武蔵小杉で人気のオムライス店 …… 352
2007・07・01（日）　新事業年度スタート …… 356
2007・07・02（月）　相模原でデザインセミナーをします …… 358
2007・07・03（火）　飲食店の“おもてなし”の表現法 …… 361
2007・07・04（水）　中小企業診断士の広場 …… 364
2007・07・05（木）　運動とは運が巡ること …… 367
2007・07・06（金）　Acrobat/アクロバットの認証数とThinkPad …… 371
2007・07・07（土）　中小企業診断士の独立記念日 …… 374
2007・07・08（日）　神奈川県三崎の巨大風車 …… 379
2007・07・09（月）　Google「ブック検索」を開始 …… 384
2007・07・10（火）　コストコ川崎店、来る 12 日にオープン …… 388
2007・07・11（水）　今日から神奈川県タクシー完全禁煙に …… 392
2007・07・12（木）　川崎市商店街連合会・お店の相棒君が更新 …… 397

2007・07・13（金）　株主優待品の増加にみる経営変化 …… 401
2007・07・14（土）　神奈川の禁煙タクシーの実際 …… 404
2007・07・15（日）　地元の道に愛称を付けよう …… 407
2007・07・16（月）　「生活衛生だより」にブログ原稿掲載
…… 411
2007・07・17（火）　Second Life 日本語版スタート …… 416
2007・07・18（水）　最低賃金の引き上げを乗り切る …… 423
2007・07・19（木）　製造業の管理技法に着目しよう …… 428
2007・07・20（金）　商店街のホームページ運営 …… 431
広島空港より …… 433
2007・07・21（土）　ブログ記事の見出しの工夫 …… 436
2007・07・22（日）　単焦点レンズを使おう …… 440
2007・07・23（月）　士業のプライド …… 444
2007・07・24（火）　改善の４原則・ＥＣＲＳ …… 448
2007・07・25（水）　市場ニーズを見誤ったWindows Vista
…… 450
2007・07・26（木）　かながわ経営革新塾に参加しよう …… 453
2007・07・27（金）　生産に必要な要素・４Ｍ１Ｉ …… 458
2007・07・28（土）　神奈川県三崎の美しい海 …… 460
2007・07・29（日）　PhotomatixでHDRしてみる …… 464
2007・07・30（月）　生産のテーマ「ＰＱＣＤＳＭ」 …… 470
2007・07・31（火）　起業家向け講演のご案内 …… 472
2007・08・01（水）　本日TBSラジオに出演します …… 475
2007・08・02（木）　川崎の商店街アイデアコンペに参加しよう
…… 478
2007・08・03（金）　サービス業の基本機能 …… 481

2007・03・30（金）

中小企業診断士としてTBSラジオ出演します！

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。今日は横浜関内でサービス業のコンサルをします。午後からはパブリシティの原稿執筆に集中します。

今日はラジオ出演のお知らせです。TBSラジオのストリームという番組で、５分間ほどですが、中小企業にためになる情報を提供することとなりました。

初回は以下の日時です。仕事中の時間帯ではありますが、中小企業経営者の皆様はぜひお聞き下さい！

2007年４月４日（水）14時25分
TBSラジオ（954kHz）「ストリーム」
http://www.tbs.co.jp/radio/st/prof/index-j.html
司会：小西克哉氏　松本ともこ氏
コメンテーター：中小企業診断士 竹内幸次

中小企業診断士コメンテーターの仕事は私がしたかった仕事です。初回から全国の中小企業の皆様にためになる話をバンバンしようと思います！

関連記事

竹内幸次の仕事の夢系ブログ

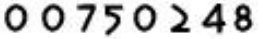
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・31（土）

WindowsXPでもフォント変更

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨日は横浜でも桜が綺麗に咲きました。自宅近くの飯山医院の桜も綺麗に咲いています。

▲鶴見区の飯山医院の桜は地元住民の桜の憩い場

今日はMicrosoft Updateによって変化した事項についてです。皆様はもうMicrosoft Update（もしくはWindows Update）をされましたか？パソコンを安全に使う観点からはどのようなウイルス駆除ソフトよりも、まずはMicrosoft Updateが有効です。

先日2007年3月29日のUpdateでMSゴシック系のUpdateがあり、早速導入しました。すると…。結構大きな変化になったのです。

（1） Windows Vistaで導入された文字の変化がXPにも適用された

例えば「逗子」という文字です。導入後のパソコンではWebを見ても、ワードやエクセルを見ても、すべて「しんにょう」の上部の点が2つついています。あなたのパソコンで逗子と入力すると如何ですか？

（2） MSPゴシック文字の横幅が増した

細かいことですが、IE7等のブラウザでは「Webページフォント」は標準ではMSPゴシックになっていますが、この字体が変化しました。これによって、Update後はホームページでの文字表示が変わりました。「2007年3月31日」のような表記の横幅が増したのです。文字自体は半角でも読みやすくなりました。

（1）の字体が変化することで、例えば、「（古い）逗子」で書かれたワード等の文章をUpdate後のパソコンで見ると「（新しい）逗子」と表示されます。古い逗子をPDF変換したファイルも、Update後のパソコンでは新しい逗子になります。この点は心配していた点なのですが、ほっと安心しています。

逗子

（しんにょうの上部に点が２つ）

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

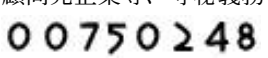
e-mail

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



2007・04・01（日）

首の後ろホカロン貼りで病気知らず

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。横浜は桜が満開です！最高の花見日和ですね～。

今日はこの冬、風邪やインフルエンザから私も守ってくれた健康法の紹介です。2006年秋に女性起業家から教えて頂いたものです。

首の後ろの骨のあたりを「貼るホカロン」で温めるのです。私はこの冬は毎日Ｙシャツのタグのあたりにホカロンを貼っていました。12時間くらいは温かさが持続します。

これによって免疫力がアップするらしく、同居家族がインフルエンザになっても、最後まで私はインフルエンザになりませんでした。

もちろん、中小企業診断士で独立後は毎年必ずインフルエンザの予防注射を受けていますが、この風邪撃退方法は、本当によく効きました！教えて頂いた女性起業家の方に感謝！

免疫力がアップするということは、風邪やインフルエンザ以外にも効果があるのだと思っています。これからの季節、貼ると熱いのですが、体調不良かな？と思ったらすぐに貼ろうと思い

ます。

皆様にもお勧めします（低温火傷に気をつけてください）。

関連記事
竹内幸次の健康系ブログ

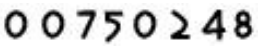
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・04・02（月）

大人のシャツ屋、プレオープン！

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

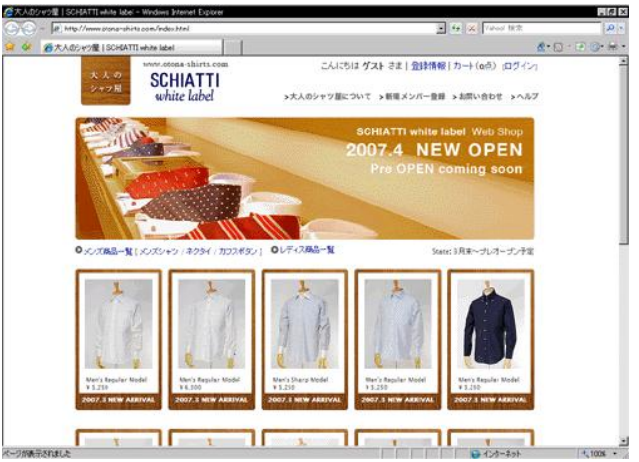
おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨日は本当によい天気で桜が気持ちよかったですね～。

今日は以前「シャツ専門店の経営戦略」という記事を書いたときに紹介したSCHIATTI　White label／スキャッティホワイトレーベルのネットショップの紹介です。

本日、2007年4月2日（月）にプレオープンするようです。ネット上でシャツを売ることは難しいものです。生地の質感やディティールがなかなか把握できないためです。

しかし、このサイトは1つのシャツを紹介する際に、顧客が気にする箇所の写真を大きく載せており、商品性が十分に伝わるようになっています。

また「大人のシャツ」というコンセプトにも共感します。40代以上の大人がネットを使って自分のマッチした商品を見つけている時代ですからね。



私は４月１日からスプラムのホームページで「ウォームビズ賛同企業」から「クールビズ賛同企業」に表記を変えました。春夏もののシャツは、このサイトで買ってみようと思います。

大人のシャツ屋
http://www.otona-shirts.com/

関連記事
竹内幸次のネット販売系ブログ

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

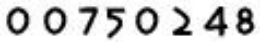
e-mail

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・04・03（火）

東京ミッドタウンは「大人のまち」

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県三崎の中小企業のネットショップコンサル、午後は再生支援協議会での事前打ち合わせ、夜は神奈川県津久井の中小企業のネット戦略のコンサルをします。

今日は2007年3月30日にオープンした東京六本木の新名所「東京ミッドタウン」のレポートです。私は昨日の午後に行ってきました。

広大な防衛庁跡地にオフィスや商業施設、美術館、ホテルなどが集まる大規模な街が形成されました。六本木駅からも直結です。

運営は東京ミッドタウンマネジメント株式会社。この会社は、「東京ミッドタウン」のマネジメントを行うために設立された三井不動産100％出資の子会社です。

すぐ近くには六本木ヒルズがあります。ヒルズと比べると、ヒルズは海外を感じるブランド専門店、ミッドタウンは日本を感じる日常的な専門生活店が多いという感じです。

木を多用していて、雰囲気は完全に「和」。そして大人です。

来ている客も20代は少なく、多くが40代以上です。床も壁も木製ですし、カーペットが敷かれているので、歩く靴の音が響きません。ホテルの中を歩いているかのようです。まさに「おもてなし」というコンセプトを感じます。

話題のウォッチ＆メンズジュエリーの店もあります。数百万円する腕時計です。とってもカッコイイですよ。入口には男性店員が立って迎えてくれます。

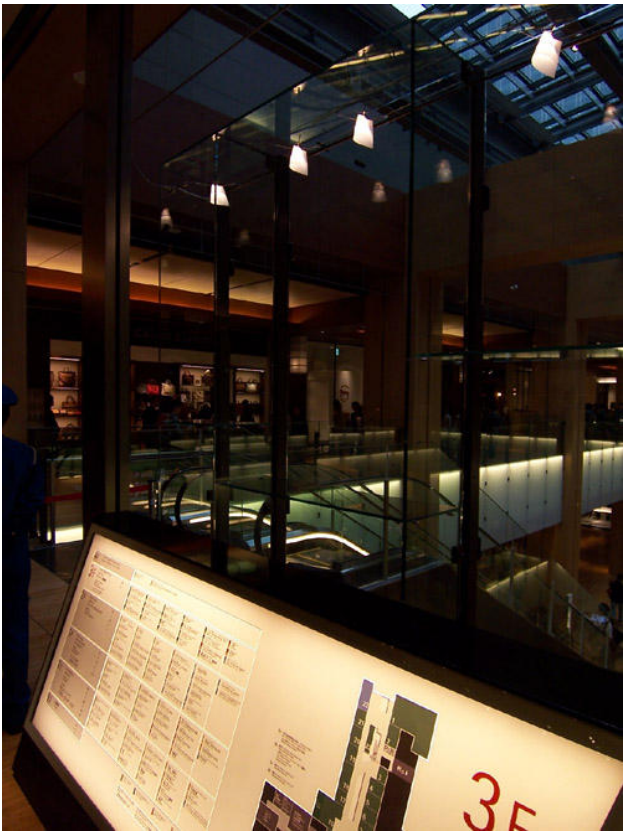
日本人の高齢化が進み、昔ながらの東京の良さと現代がミックスされたような街です。個人的には六本木ヒルズよりも好きですね。落ち着きがあって。

▲六本木駅から地上路で向かう。いきなり目に入る高層ビル

▲エントランス。午後のせいか客の年齢層は40代以上

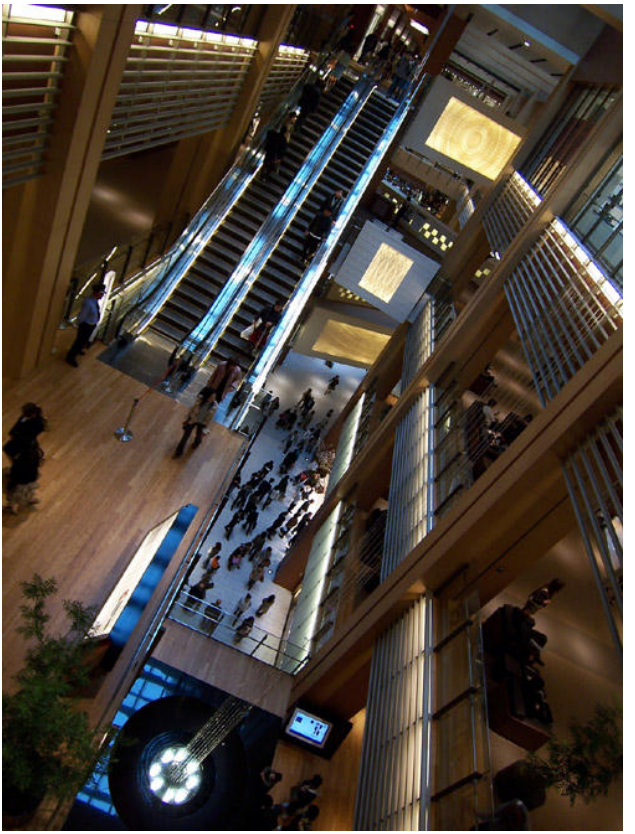
▲日本の伝統の美と「もてなし」の心を表現した入口付近

▲どうです、この落ち着き。最近のアーチを描くことなく、直線です



▲照明だってこのように洒落ています

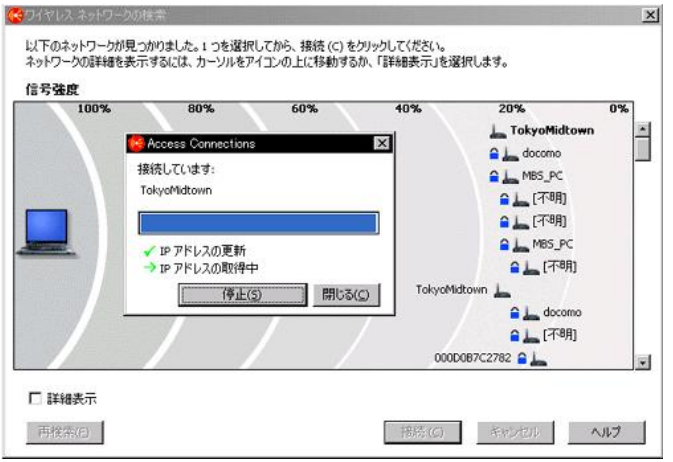
▲箸専門店には熟年者が集まっています



▲照明も抑えており、木を使い、まるで高級ホテルのよう

▲地下にはスーパーマーケットがあり、このようなとうふ専門店もあります

▲行列ができる漬物屋



▲なんと東京ミッドタウンはNTTの公衆無線LAN「HOT SPOT」になっているのです

私事ですが、1年間TBSラジオに出演することになったので、六本木や赤坂には今後よく来ることになります。昨日はとてもいい気分で六本木を歩きました！中小企業診断士人生って最高です。

東京ミッドタウン
http://www.tokyo-midtown.com/jp/index.html

関連記事
竹内幸次の商業まちづくり系ブログ

TBSラジオ第1・5水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！

http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

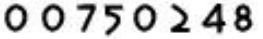
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・04・04（水）

ホームページ作成外注時の注意

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎市の中小企業のコンサルをします。午後は14時25分頃からTBSラジオ（954kHz）「ストリーム」内の新コーナー「いきいき企業応援隊」で中小企業診断士としてコメンテーター出演（放送）します。

http://www.tbs.co.jp/radio/st/prof/index-j.html
司会：小西克哉氏 松本ともこ氏
コメンテーター：中小企業診断士 竹内幸次

今日はホームページやネットショップをWeb制作会社に外注する際の留意事項についてです。中小企業の現場に行くと、最近よくあるのです、Web制作会社等からの提案書が。

多くが5年間の長期契約でホームページを作ってくれて、独自ドメイン名やレンタルサーバー等のサービスもあります。中小企業には本当に便利なサービスですよね。

ただし、留意したいことは、この「5年契約」という部分なのです。長期に亘ってサービスを提供してくれることは嬉しいのですが、契約の内容によっては、5年間も縛り付けることになる、という解釈もできます。内容を十分に検討されてから5年

契約をするようにしましょう。

また、中小企業診断士やITC（ITコーディネータ）の中で、特定の企業に属することなく、独立した立場で客観的にアドバイスできる専門家を見つけて、この専門家を交えてWeb制作会社と打合せをするようにしましょう。

そのような専門家は地域の都道府県等中小企業支援センターや商工会・商工会議所から廉価で派遣してもらうことができますので、ぜひ活用されてください。

もちろん、私のコンサルを受けることでもできます！横浜市内の企業の場合は以下をどうぞ。
http://www.danzenyokohama.jp/soudan/soudan.php4

関連記事
竹内幸次のWebマーケティング系ブログ

TBSラジオ第１・５水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

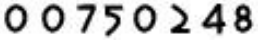
e-mail

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・04・05（木）

環境保護の観点から長時間営業を考える

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。いい天気ですね。富士山が綺麗に見ます。

昨日はTBSラジオの放送後、多くの方からメールを頂きました。忙しい中、聴いて下さり、本当にありがとうございました！次回は5月の第一水曜日の予定です。

今日はここ数年のスーパーマーケット等の長時間営業にについてです。先日、地元のスーパーマーケットに行きました。21時ごろです。この店は25時まで営業しています。

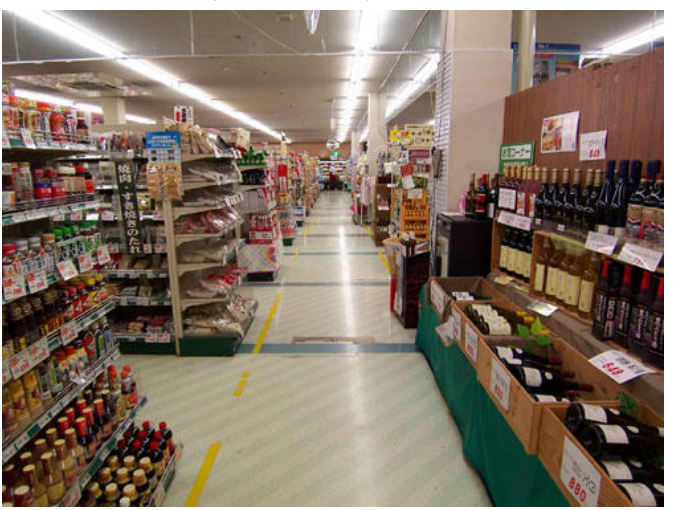
長時間営業は「いつでも買える」という安心感があるのですが、でも…。店内には殆ど客はいません。客が少なければ店員も少ないものです。これは万引きの温床にもなります。

客が300人いる時でも、1人しかいない時でも店内外の照明は同じ。10年ほど前は中小企業診断士として「店内照明は明るい方が顧客が集まる」とアドバイスしていましたが、環境問題への意識が高まった今、明るすぎる店内は無用な地球資源を浪費しているようで、買い物していること自体が罪悪感を感じてしまいます。

環境問題の観点から、また、夜は自宅で家族で過ごすものだという観点からも、そして、小売店の経営効率の観点からも、25時等、行き過ぎた長時間営業は私は反対です。

コンビニのような小型店舗なら電力消費も比較的に少ないからよいと思うのです。しかし1,000㎡ほどあるスーパーマーケットの長時間営業は不要だと思うのです。

小売店の経営者としては、少しでも長時間営業して売上高を得たいものですが、結果として長時間営業にして売上高は増えましたか？または経費を差し引いた営業利益は増えましたか？



▲誰もいない店内で21時ごろに買い物をすると、地球環境に悪いようで罪悪感を感じた

商品と接客と店舗に魅力があれば、長時間営業にしなくても必ず売上高は伸びます。広い店舗でダラダラと行う長時間営業。

そろそろ本格的に見直す時期だと思います。

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

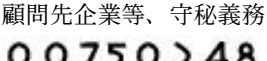
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・04・06（金）

E MOBILE ブロードバンドに大満足

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。今日は東京練馬の中小企業のホームページとブログのSEO（アクセス数アップ）コンサルをします。午後は全国中小企業団体中央会での情報化助成金に関する会議です。

今日は画期的な、時代を変える、素晴らしい通信サービスの紹介です。イー・モバイル株式会社が2007年3月31日から開始した「EMモバイルブロードバンド」サービスです。

昨日、コンサル先で話題になり、早速ヨドバシカメラで購入。実は公式にはまだ神奈川県内ではサービスを開始していないのですが、横浜市鶴見区の自宅からでもバッチリつながりました。

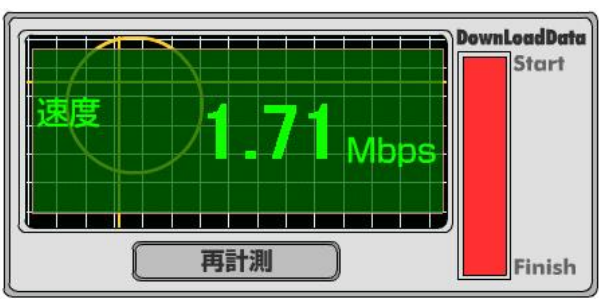
感想は速い、速い、速い！！私はエアーエッジ128Kを使っていますが、スピードの点からは、もうエッジは使う気になりません。電波は3本中1本しか立っていない状況ですが、1.7Mbpsも出ました！

今までコンサルや講演の際には、無線LANがない環境ではエッジでWeb閲覧していましたが、EMを手に入れたことで、スイスイとネットを見ることができます！

また、移動中でもブロードバンド接続ができることで、更に皆様とのメールのレスポンスがアップします！！久しぶりに力強い相棒に出会いました。

これで月額固定料金で6,000円とは、本当に嬉しいですね。エッジが128Kで月額9,000円ほど。モバイルサービスの主役がウィルコムのエッジから、E MOBILEに換わるような予感がします。

でも、まだ大都市圏のみのサービスですから、やはりエッジとFOMAも欠かせません。



▲モバイル環境でこのスピードがでます！これで月額6,000円固定！

E MOBILE
http://store.emobile.jp/

関連記事
竹内幸次のインターネット系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

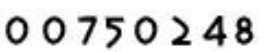
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・04・07（土）

在宅勤務の留意点

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。自宅窓からは桜の木越しに新横浜プリンスホテルが見えます。

今日は昨今、中小企業でも見られる在宅勤務の留意点です。ニートと呼ばれる若年層を雇用したいと思っても、仕事意識が足りない、根気がない、常識がない等の理由で雇用を控えてしまうことがありますよね。１人ひとりが重要な中小企業では、やはり即戦力になる人材が必要ですから。

他社での勤務経験と社会常識がある女性や高齢者を雇用したいと考える中小企業経営者も多いことと思います。

女性や高齢者を雇用する場合に、本人の家庭環境や希望によって在宅勤務にする場合もあります。ソフトウエア開発等の基本的に１人作業で仕事が進む仕事の場合には可能ですよね。

ここで経営者の皆様は以下に留意するようにしましょう。

・勤務条件を明確にする（勤務日、労働時間、給与等）
・在宅勤務者の仕事の成果を記録する（何時間かけて、どのような成果を出したか）

・成果の変化に着目する（当初はよくやってくれたが、最近は仕事が遅い…等）
・月１度は会議やミーティングをする
・業務日報を必ず提出してもらう（タイムテーブルをエクセル等で作る）
・デジタル情報の扱いを含めて服務規程を作る

在宅勤務が成功するポイントは「緊張感の維持」です。中小企業経営には在宅勤務者の活用は欠かせませんから、上手く活用していきたいものですね。

関連記事
竹内幸次の組織・人事系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・04・08（日）

小さな夢を手に入れた日

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。横浜はよても良い天気です。

今日は休日なので私のプライベートです。2007年4月4日にTBSラジオ「いきいき企業応援隊」出演した際、多くの方からメールを頂きました。録音してくれた起業家、母校の校内放送で流せといってくれた友、仕事を工面して聞いてくれた経営者。本当に嬉しかったです。

放送スタジオに入ったとき、「自分が来たかった場所はここだ」と感じました。椅子の高さからマイクの位置、放送機器、生意気ですが、私を待っていてくれたように思えました。

今の自分や将来の進むべき方向に悩んだとき、いつも唄う歌があります。佐野元春さんの「約束の橋」です。

今までの君はまちがいじゃない
君のためなら橋を架けよう
これからの君はまちがいじゃない
君のためなら河を渡ろう

この歌詞の「君」は佐野元春さんは「自分」のつもりで作った

歌です。サラリーマンを辞める時、法人化した時、事務所を構えた時、人を雇用した時、TAC講師を辞めた時、いつも不安だらけの私に力をくれたのがこの歌でした。

佐野元春さんも「サムデイ」が大ヒットした後、「売れる曲」と「歌いたい曲」の狭間で悩み、「新しい航海」を作詞し、この「約束の橋」を作ったのだと思います。

独立した経営コンサルタントである自分が、自分自身の方向に悩むなんて、誰にも相談はできません。「経営をもっと身近に、もっと確かに」というコンセプトを公言してから１年半。この間、アナウンサー養成学校にも通ったし、毎朝の発声練習、滑舌練習、日経新聞の音読は休んでいません。

初回ラジオ放送の2007年４月４日は、私の声が全国に流れ、中小企業を元気にするという、ささやかな私の夢が実現した日でした。道具やマニュアルや前例がない、私のやり方で、私の話で中小企業の経営に希望を与えたい。その夢が叶った日だったのです。

実は夢の夜、１人カラオケで「約束の橋」を歌った時、自然と泣がでました。中小企業診断士を独学で勉強しはじめた頃の、不安だらけの、まだ青い自分が見えて。

今までの君はまちがいじゃない
君のためなら橋を架けよう
これからの君はまちがいじゃない

君のためなら河を渡ろう

▲収録語、 TBS を後にして赤坂と六本木を歩く気分は、この上ない爽快感でした

方向性を明確に持てば、多少遠回りはあっても、そこにたどり着くものなのですね。人生って、映画よりも小説よりも面白い。これからも前に進みます。

関連記事
竹内幸次の中小企業診断士としての夢

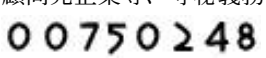
TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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


小さな夢を手に入れた日

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。横浜とてもよ

い天気です。

今日は休日なので私事です。2007年4月4日にTBSラジオ「いきいき企業応援隊」に出演した際、多くの方からメールを頂きました。録音してくれた起業家、母校の校内放送で流せといってくれた友、仕事を工面して聞いてくれた経営者。本当に嬉しかったです。

放送スタジオに入ったとき、「自分が来たかった場所はここだ」と感じました。椅子の高さからマイクの位置、放送機器、生意気ですが、私を待っていてくれたように思えました。

今の自分や将来の進むべき方向に悩んだとき、いつも唄う歌があります。佐野元春さんの「約束の橋」です。

今までの君はまちがいじゃない
君のためなら橋を架けよう
これからの君はまちがいじゃない
君のためなら河を渡ろう

この歌詞の「君」は佐野元春さんは「自分」のつもりで作った歌です。サラリーマンを辞める時、法人化した時、事務所を構えた時、人を雇用した時、TAC講師を辞めた時、いつも不安だらけの私に力をくれたのがこの歌でした。

佐野元春さんも「サムデイ」が大ヒットした後、「売れる曲」と「歌いたい曲」の狭間で悩み、「新しい航海」を作詞し、こ

の「約束の橋」を作ったのだと思います。

独立した経営コンサルタントである自分が、自分自身の方向に悩むなんて、誰にも相談はできません。「経営をもっと身近に、もっと確かに」というコンセプトを公言してから１年半。この間、アナウンサー養成学校にも通ったし、毎朝の発声練習、滑舌練習、日経新聞の音読は休んでいません。

初回ラジオ放送の2007年４月４日は、私の声が全国に流れ、中小企業を元気にするという、ささやかな私の夢が実現した日でした。道具やマニュアルや前例がない、私のやり方で、私の話で中小企業の経営に希望を与えたい。その夢が叶った日だったのです。

実は夢の夜、１人カラオケで「約束の橋」を歌った時、自然と泣がでました。中小企業診断士を独学で勉強しはじめた頃の、不安だらけの、まだ青い自分が見えて。

今までの君はまちがいじゃない
君のためなら橋を架けよう
これからの君はまちがいじゃない
君のためなら河を渡ろう

▲収録語、 TBS を後にして赤坂と六本木を歩く気分は、この上ない爽快感でした

方向性を明確に持てば、多少の遠回りはあっても、その方向に進むものなのですね。人生って、映画や小説よりも面白い。これからも前に進みます。

関連記事
竹内幸次の中小企業診断士としての夢

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

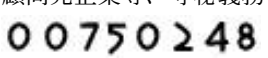
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・04・09（月）

会社は人を育成する場

――― 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再生支援協議会の報告会、夜は川崎で中小企業の開業コンサルをします。

今日は従業員の育成に関してです。皆様の会社では従業員は育っていますか？定型的な仕事を行うことが多い中小企業では、大企業のように新しい仕事を与えて従業員の成長の場を提供することは難しいですよね。

でも、人数が少ない中小企業経営の特徴であり、面白みであり、強みであるのは、やはり人の成長です。従業員の成長はダイレクトに会社の成長につながることが中小企業の面白みです。

経営者の方は以下のように解釈するとよいでしょう。

・精神論や売上高アップばかりを口にしないで、人材という無限の可能性がある資源への投資を行う
・仕事を通じて人の意識やスキルが成長することを認識する
・人の成長＝会社の成長と強く認識する
・行うべき指導をしっかりとする。逃げない

人は仕事を通じて成長します。中小企業は成長の場所を提供する役割もあるのです。

関連記事
竹内幸次の組織・人事系のブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・04・10（火）

駐車券にはバーコード

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日は横浜の中小企業の今後の方向性のコンサル、午後は横浜青葉台でWEB運営のコンサル、夜は東京大久保でホームページとブログのコンサルをします。

今日は最近のショッピングセンターの駐車券システムについてです。

2007年3月15日にオープンした横浜鴨居の「ららぽーと横浜」には駐車場が4,200台もあります。場所柄、車での来店を多く見込んだのでしょう。駐車場料金のシステムも新時代の効率化されたシステムでした。

駐車場に入る時には機械からパーキングチケットが自動発行されます。表面にはバーコードが印字されています。

店舗で買い物をする際に、このパーキングチケットを店員に渡すと、ハンドスキャナーでピッ。パーキングチケットはICではありませんので、情報は中央のサーバーに送られます。つまり、そのパーキングチケット番号の顧客が、何時に、どのテナント店で、いくら分買ったのかを管理しているのです。テナント店から発行されるレシートには「駐車券番号******」と

表示されます。

買い物を済ませて、駐車場を出る際に機械に入れると、ショッピングセンター全体のPOSと連動しているらしく、「どうもありがとうございました。」とメッセージ。休日は駐車場は有料ですが、一定の金額以上を買うと無料になります。その一定の金額を買った人（車）であるのかどうかを、サーバーが把握しているのです。

ショップが買い物の際に顧客に渡すレシートに駐車券番号が印字されるのは、私は始めての体験でした。

このシステムによって、駐車場を出る際に、駐車場料金を無料にするサービス券を何枚も機械に投入する時間がなくなりました。いいことですね。

▲ショップで買った際のレシートにも駐車券番号が印字される

関連記事
竹内幸次のIT系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

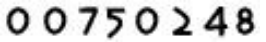
e-mail

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・04・11（水）

子供の高さに合わせた手洗い

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。今日は横浜でホームページ作成コンサル、午後は東京町田で食品業のプロモーション戦略のコンサルをします。

今日は最近見られる子供向けの手洗い場所についてです。衛生面への関心が高まった今、外出先では「手はトイレで洗うもの」という概念がなくなり、レストランで食事する前等にも、トイレではなく、独立した場所で手を洗いたいという人が増えているように思います。

先日もあるショッピングセンターに行くと、フードコート内に一段と低い高さの手洗い場がありました。子供用です。いいことですよね。川崎のラゾーナ川崎プラザ２階のスターバックスコーヒーにも子供コーナーがあって、幼稚園のような低いテーブルと椅子があります。

何でも体験する私はスーツ姿で子供コーナーの低い椅子に座って、低いテーブルでThinkPadを開いて暫く仕事をしました。直ぐ横には元気なお子様たちが遊んでいます。子供にはちょうど良い高さのテーブルですよね。

このような店舗のつくりや什器類も今や大切な付加価値の源泉

になりました。今日は御社の店舗を子供の視線で見直してみては如何ですか？

▲子供用に低く設定された手洗い場。これがよくてこの店を選ぶ親も多い

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系のブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

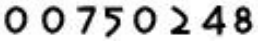
e-mail

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・04・12（木）

フロアガイドの文字を大きくしよう

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。今日は神奈川県厚木市の中小企業のコンサル、午後は神奈川県藤沢の中小企業のWebコンサルをします。

今日は高齢社会におけるパンフレット類のあり方についてです。私は新規オープンしたショッピングセンター等へはすぐに行くのですが、先日、フロアガイドを見て、「んーなんて分かりづらい」と感じました。

文字が小さいのです。しかも店名はアルファベッドばかり。かつ、何の順番に記載されているのかが分かりづらい。フロアガイドの役割はどの店がどこにあるのかをぱっと見て顧客に伝えることですが、それができないのです。

経営はターゲットを明確にすることが重要ですから、きっとこのショッピングセンターは老眼が始まる40代以上はターゲットにしていないのかもしれません。それならば問題はまったくありません。

業歴が長かったり、その仕事のベテランになると、時代の変化を見逃してしまうことがあります。「フロアガイドとはこういうものだ」という先入観が固まってしまっているからです。

このブログを読む中小企業の経営者の皆さん、御社の会社案内やパンフレット、紹介文章は定めた顧客からどのように見られていますか？10年前と今では、その見られ方は変わっていませんか？

▲文字が小さい！デザインはとてもカッコイイのですが、高齢者には読めない

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji

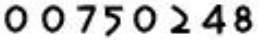
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・04・13（金）

BtoC進出の留意点

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。今日は島根県出雲市の中小企業の環境経営コンサルティングをします。

今日はBtoC事業進出時の留意点についてです。

最近、本業がBtoB（Business to Business＝対事業者販売）の事業者がBtoC（Business to Consumer＝対消費者販売）に進出することが数多くみられるようになりました。

実は私も中小企業へ勧めています。BtoBと比べるとBtoCは売上高は大きくならないものの、直接ユーザーとの触れ合いがあるため、事業の面白みも大きいものです。

しかし、BtoCにはBtoBと異なる観点が必要になります。もし御社がBtoC事業を行おうことになったら、以下の点を重要視しましょう。

□ 少品種大量販売を目指さず、多品種を少しずつ販売する
□ 価格以外の要素で購買を決定することも多いことを理解する（安心感や品質）
□ 他の購買者の意見から商品を評価する傾向がある

□ 仕様書や納品のように事実を伝達するのみならず、売り手の熱い気持ちを表現する
□ 期待以上の商品であったら、ブログやSNS等でその商品をことを良くコメントすることがある
□ 期待以下の商品であったら、ブログやSNS等でその商品のことを悪くコメントすることがある
□ リピート購買の仕組みがとても重要

BtoCへの進出はまさに第二創業や経営革新と言えるほどの大きな事業展開になります。同じ商品を扱うのでも、販売先が異なればまったく別事業になることを認識しましょう。

では飛行機で行ってきます！

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

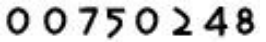
e-mail

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・04・14（土）

ラジオ出演でブログアクセス数もアップ

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。今日は川崎市の注目タウンである武蔵小杉のまちづくりの仕事をします。一般市民に集まって頂いて、様々な意見を伺うワークショップです。楽しみです。

今日はプロモーションの成果についてです。

４月４日にTBSラジオに出演してからのこのブログのアクセス数の変化です。以下はgooのブログのアクセスカウントです。

私の場合、講演後にはアクセス数が増えるのですが、ラジオ出演でも若干ですがアクセス数は増えました。１週間単位のページビューが6,000以上になったのです！

アクセス数のアップが目的でこのブログを運営しているのではありませんが、多くの皆様に読んで頂いていることは本当に嬉しく、また責任も感じます。

ラジオ出演でアクセスが伸び、アクセスが伸びるから色々な仕事のきっかけができるものなのですね。これからも中小企業診断士業のプロモーション活動、本気で展開していきます。

過去3週間の閲覧数とランキング

週	閲覧数	アクセスIP数	ランキング
04/01～04/07	6082 pv	2055 ip	921位(757408 BLOG中)
03/25～03/31	5940 pv	1884 ip	-位(753512 BLOG中)
03/18～03/24	5349 pv	2056 ip	971位(749062 BLOG中)

※ランキングは、1000位までが表示されます。

▲週間ページビューがやっと6,000を超えました！皆様、ありがとうございます！

関連記事
竹内幸次のWeb系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・04・15（日）

「特保」で健康な中小企業診断士

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。良い天気ですね～。昨日はブログのアクセス数アップについて書きましたが、その昨日、１日のページビューが2787 pvもありました。私の過去最高です。

今日は休日的な話題です。

私は独立中小企業診断士ですから、最大の敵は病気です。12年間継続して仕事ができたのも、運よく病気にならなかったからだと思います。

これからも健康でいたいと思います。私は何の薬も飲まずに過ごしています。身体が健康でないと精神も健康を保つことが難しいものですよね。精神が健康でないと、中小企業と勇気付ける明るい元気な経営コンサルティングはできません。私の中小企業診断士としての価値の源泉が実は健康にあるのだと認識しています。

ですから、健康への投資は仕事への投資なのです。私は中小企業診断士業に本気で取り組んでいます。どこに出ても恥ずかしくない中小企業診断士になるために、食品、飲料、スキンケア、服装、靴、パソコンへの投資は惜しみません。

気がつけば毎日飲んでいる飲料だけでも「特保」ばかりになってしまいました。朝はヤクルト400、カルシウム、プロポリス。毎食後は黒ウーロン茶、移動中はヘルシア。時々コレステロールを下げる調整豆乳。

ここまでしてても病気になる時にはなるものです。その時に「これは休養しろということだな」と楽天的に考えることができるためにも、これからも、精一杯の健康維持を続けていきます。頼むぞ、俺！

▲1日に飲む飲料。気がつけば全部「特保」でした

【特定保健用食品】（goo辞書より）
保健機能食品の類型の一。保健に役立つある種の効能が認められるとして厚生省がその表示を許可した食品。含有成分や摂取方法・量などの表示が義務づけられている。

関連記事
竹内幸次のプライベート系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

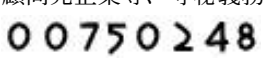
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・04・16（月）

中小企業で見ないWindows Vista

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。今日は東京文京区で起業家のコンサル、午後は横浜でブログ活用のコンサル、夜は川崎で異業種交流会のコーディネーターの仕事をします。

今日はWindows Vistaの中小企業への普及についてです。統計情報ではなく、私の感想です。

見ないのです。まったく。パソコンを買い換える中小企業が少ないからかもしれませんが…。WindowsXPまでのWindowsの発売とは明らかに異なる現状です。

私自身もThinkPad X31のハードディスクを5,400回転、160GBに換装してWindows Vistaのビジネス製品版を買い、Office2007をインストールしました。費用は約11万円。

私はThinkPadを5台使い回していますが、データや設定を共通にするためには、できればOSは共通にしたいのです。XPからVistaにすべてのThinkPadのOSを変えるタイミングを見極めるために、まずはサブ機としてのThinkPad X31にVistaを入れて検証したのです。

結論は、Vistaは使えない、でした。正しく言えば私のThinkPadでは非力でVistaがキビキビ動いてくれないのです。ThinkPadの中でもTシリーズのように高性能のマシンならよいのかもしれません。パワーモバイルであるThinkPad Xシリーズでもパワーが少々足りない。

あと、電池消耗が早いのです。ディスプレイ表示が派手になったことも理由のようです。さらに、使用しているモバイル通信機器やソフトのうち、いくつかはVistaに対応していないのです。

新しいものを試すのもコンサルタントの役割ですから、何でも体験するほうなのですが、IE7もすぐに使い、今ではすべてのThinkPadはIE7ですが、やなり使いづらいのです。バーの配置が悪すぎるし、表示が途中で止まることが多すぎるのです。

WindowsでもOfficeでもブラウザでも、新しい＝改良されていると信じてきましたが、どうもそうとも限らないことが最近のMicrosoftの製品には多いように感じるのです。

正しく表現すれば、私が望む機能（安定している、キビキビ動く、使いやすい、ハードディスクやメモリーをあまり使わない、電池をあまり使わない等）とは違う方向で改良されているのです。

でもいつかは時代はWindows Vistaに完全に変わります。

もしかしたら、その時は2010年くらいかもしれませんが…。
そのときのために、近々、Windows Vistaがプリインストールされた ThinkPad X60sを買います。

関連記事
竹内幸次のパソコン系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

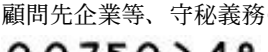
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・04・17（火）

E MOBILEの使用感想

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。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コンサル、午後は横浜市中央卸売市場でIT活用のコンサルをします。

今日は2007年3月30日から大都市圏でのサービスが始まったE MOBILE（イーモバイル）ブロードバンドサービスについてでです。

私は4月6日から使用し始めました。今日までの10日間ほどの期間は横浜、東京、川崎、羽田、出雲等、色々な場所の中小企業にコンサルをしました。

横浜駅では1メガほど、東京の新大久保のマンション6階では1.7メガ、東京大田区の蒲田駅では2メガ、羽田空港では1.7メガほどでした。

東京の練馬区桜台でのコンサルの際には、スイスイとネットを使ったコンサルができて、私も経営者も大満足。

これで月額5,000円固定とは素晴らしいの一言です。

でも、不満足である点もあります。

・地下鉄走行中は通信できない
・PCカードに差し込むと、パソコンからの出っ張りが大きい（約3センチ）
・電池消耗が多い（直前はエッジの最もコンパクトな出っ張りがないカードを使用）
・色が白のみ（ThinkPadしか使わない私のパソコンは常に黒）
・まだ神奈川県央以西ではつながらない（サービス開始前だから当然ですが）

数年後にはエッジもスピードアップして20メガほどになるとのうわさも聞きました。嬉しいですね。これからもよいコンサル環境をためにはドンドン投資をしようと思います。

▲私の“どこでもオフィス”。通信のためにE MOBILEとエッジとFOMAをThinkPadにつける

関連記事
E MOBILE ブロードバンドに大満足

関連記事

竹内幸次のIT系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

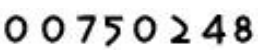
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・04・18（水）

中小企業のホームページとブログ成功事例

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎市の中小企業のWEBコンサルティング、午後は東京都で中小企業のWEBやドロップシッピングのコンサルティングをします。

今日は中小企業のホームページとブログの成功事例についてです。前日発行された全国中小企業情報化促進センター（NIC）の「NICねっと」春季号に掲載されたものです。執筆は私です。

島根県出雲市の有限会社山田屋クリーニング店の成功事例です。最近の消費不況によるクリーニング消費額の低下によりクリーニング業を巡る環境は大変に厳しいのですが、積極的な事業展開とホームページとブログの活用等により見事に経営革新を果たした事例です。

また、中小企業新事業活動促進法による経営革新の計画承認も島根県知事から得ています。つまり「新たな事業活動」に挑戦しているのですね。

事業の着眼点と、自己投資、毎日の努力がここまで企業を革新するものなのですね。多くの経営者に参考になることと思い

ます。

NICねっと（全国中小企業情報化促進センター）
http://www.n-i-c.or.jp/nicnet/index.html

PDFダウンロード（14ページからです）
http://www.n-i-c.or.jp/nicnet/nic_net/nicnet_69.pdf

関連記事
竹内幸次のWEB活用系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・04・19（木）

アピールするべきリサイクルトイレペーパー

――― 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。今日は東京錦糸町のアビリティガーデン（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）で起業予定者向けに経営戦略・戦略的マーケティングの講義をします。

今日は駅のトイレで見つけた環境問題への取組です。川崎市の東急東横線の武蔵小杉駅のトイレにありました。切符から作ったトイレットペーパーが。いいことですよね。

また、そのような試みをしっかりと説明しています。これもよいことです。よく、「何も言わずに環境によいことをするべきだ」とか、「募金や寄付は誰にも言わずに行うものだ」等と言う人もいますが、私はそうは思いません。

リサイクルしていること、募金をしていることをしっかりと表現すれば、そのことを知った人も「そうか、自分もできることから始めてみよう」と思うようになるものです。

皆様も自社が行う環境への取組をホームページ等でアピールしましょう！これがいずれは世界的な環境保護の意識アップになっていくものですから。

▲駅トイレにある環境保護への姿勢のアピール。よいことです

東急グループの環境活動
http://www.tokyu-group.co.jp/kankyo/wedoeco/list/2-04.html

関連記事

竹内幸次のマーケティング戦略系のブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

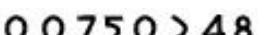
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・04・20（金）

行動、行動、そして行動！

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日も東京錦糸町のアビリティガーデン（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）で起業予定者向けに経営戦略・戦略的マーケティングの講義をします。とても明るい受講者なので楽しいです。

今日は行動の重要性についてです。先日、ある中小企業の経営者に１年ぶりに会いました。１年前に色々と具体的にアドバイスをしたものです。

「どうですか、成果は？」

…。そうなんです。実行されていないのです…。中小企業診断士としてこんなに脱力感を感じることはありません。資金がない、時間がない、担当者がいない…等とできない理由を並べてしまうことって多いですよね。

100の理想を掲げるよりも、１つの行動。これこそが中小企業にとって必要なことなのです。動けば状況が変わります。変わればもっと大きな経営チャンスが見つかるかもしれません。

頭でっかちにならずに、フットワークを軽くして、とにかく行

動、行動、行動！でいきましょう。

関連記事
竹内幸次の経営革新系のブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・04・21（土）

ThinkPadパソコンの掃除

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。快晴だけど風が強いですね。春のいい季節になりましたね～。

今日は私の仕事に欠かせないパソコン「ThinkPad」の掃除についてです。私は5台のThinkPadをその日の仕事によって使い分けています。以前このブログでデータの同期ソフト等も紹介しました。

5台のThinkPadの記事

データ同期ソフトの記事

毎日使うThinkPadを変えるのですが、1日使ったThinkPadは掃除をして乾燥ボックスに入れて保存します。

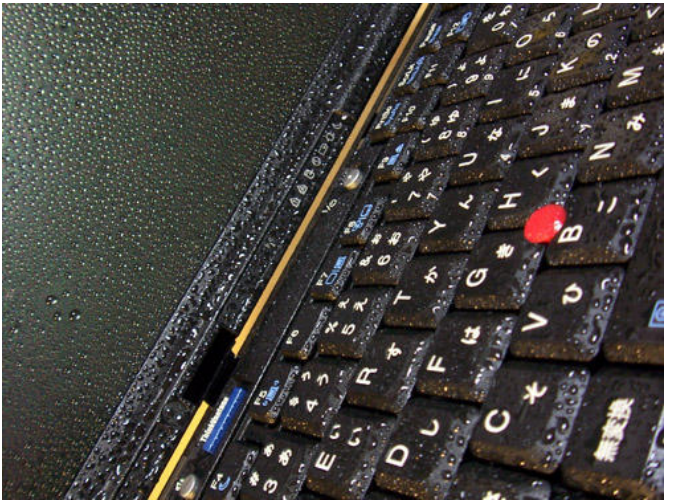
皆様はキーボードやディスプレイの清掃はどのようにされていますか？私は中小企業の現場でThinkPadとプロジェクターを毎日持ち歩いてコンサルしていますが、過酷な使い方のせいか指紋等よく汚れます。

ディスプレイを過保護する人もいますが、私は水を霧吹きして、ティッシュと布で拭いています。写真のように結構、水を

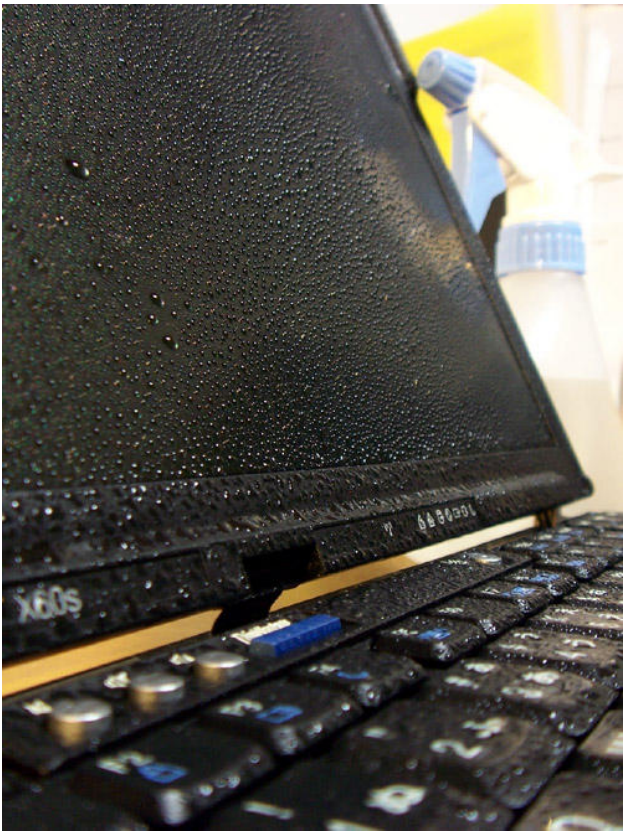
吹き付けます。

電車の吊革に触った手で電車内でキーボードを操作するので、キーボードには雑菌があります。毎日の霧吹きで恐らく雑菌も減るでしょうし、キーボードのテカリも取れて気分もよいのです。

ただし、霧を吹いて長時間放置するべきではありません。すぐに拭きとらないとパソコンが壊れる可能性もありますから注意しましょう。

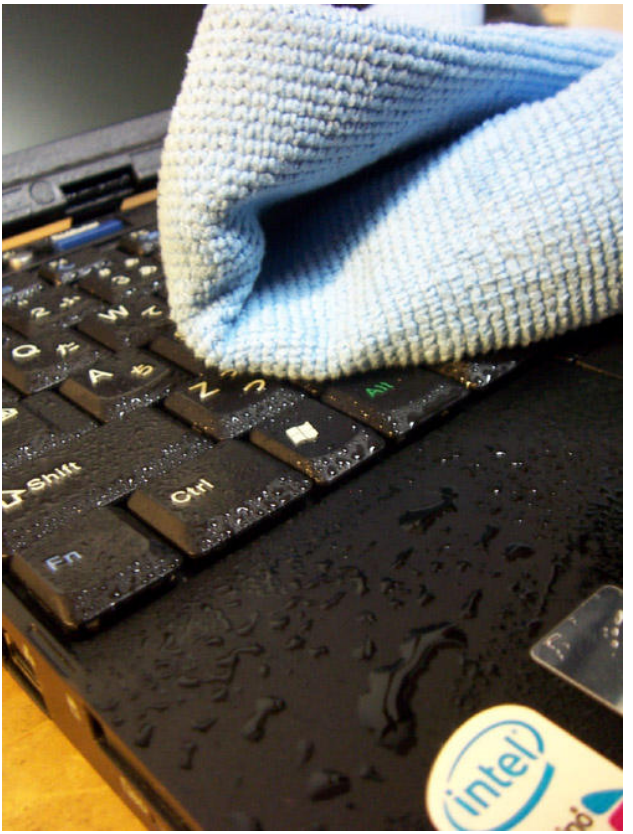


▲こんなふうに大胆に水を霧吹きでかけます



▲パソコン（ThinkPad）って結構水対策はされています

▲ディスプレイはティッシュですぐにふき取ります



▲キーボードは布でふき取ります。テカリも抑えられます

綺麗になったThinkPadを毎日換えて使うことで、なんとなく気分も一新されるものです。今日はThinkPad X31で今後の仕事の下準備をします！

関連記事

竹内幸次のパソコン系のブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

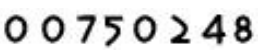
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・04・22（日）

商店街の路地の魅力

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今日も強風ですね。

今日は休日的話題として商店街の路地裏の魅力についてです。先日東京都杉並区の商店街を歩きました。実は私は路地裏が大好きなのです。商店街のメーンストリートから直角に延びる道のことです。

・メーンの商店街は人が歩いてあたり前。それに比べて路地裏は一生懸命にメーンの商店街を歩く人に、自らの存在をアピールしているように思える

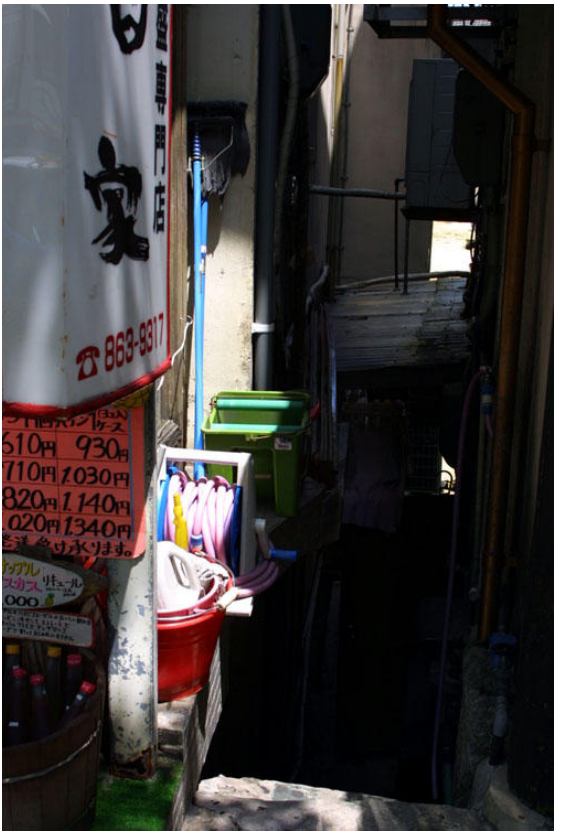
・メーンの商店街が外行きだとしたら、路地裏は日常の風景が垣間見れる

・メーン通りが綺麗になっている一方で、その裏手にある路地裏には食堂の食材やゴミもあり、より実態が分かる

・メーン商店街を歩いても遠くまで見通せてしまうが、路地裏は“今度の路地はどんな風景かな？”といつも興味を沸かせてくれる

こんなことを思いながら路地裏の写真を随分と撮ってきました。

▲東京杉並の阿佐ヶ谷の商店街から見る横路地。看板が懸命にアピールしているように思える



▲沖縄の生活路地。店員が下宿に戻るための道のよう

▲イタリアローマの路地

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

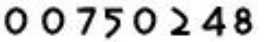
TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・04・23（月）

汐留イタリア街の魅力

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日も東京錦糸町のアビリティガーデン（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）で起業予定者向けに経営戦略・戦略的マーケティングの講義をします。今日は私の担当の最終日です。

今日は開発が進む東京港区の旧汐留貨物駅跡地の汐留シオサイトの写真です。31haにおよぶ広大な敷地なのです。

ビジネス街が多い中で、第5区にはイタリア街があります。イタリアっぽく街づくりした一角です。カフェ、レストラン、シャツショップ、ギャラリー等、多くがイタリアをテーマにしています。二輪車ベスパの展示会もしていました。

六本木の東京ミッドタウンや汐留のイタリア街、なんか大人が落ち着ける素敵な場所は増えていますよね。

イタリア街の場所はJR新橋駅から徒歩5分です。素敵な空間にワープすることができることと思います。このようなテーマ性あるまちづくりって、やはり魅力的ですよね。

▲汐留シオサイト５区のイタリア街

▲まるでローマの街角のよう

▲屋外の時計もお洒落

▲洒落たシャツ店

▲こんな一角もイタリアっぽいです

▲イタリア靴ステファノブランキーニを履いている私

汐留シオサイト公式ホームページ
http://www.sio-site.or.jp/

関連記事
竹内幸次のまちづくり系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

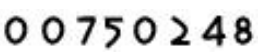
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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



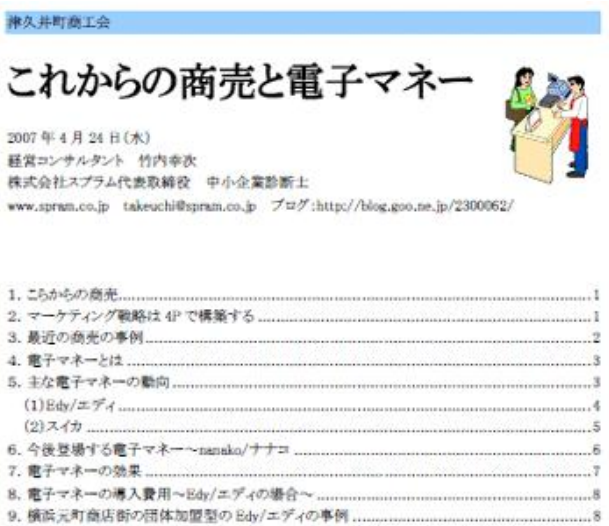
2007・04・24（火）

セブンイレブンの電子マネーnanacoスタート

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎市の中小企業の長期計画書作成のコンサル、午後は神奈川県津久井町商工会で講演「これからの商売と電子マネー」をします。夜は津久井町の中小企業のWeb受注コンサルをします。



津久井町商工会

これからの商売と電子マネー

2007年4月24日(水)
経営コンサルタント　竹内幸次
株式会社スプラム代表取締役　中小企業診断士
www.spram.co.jp　takeuchi@spram.co.jp　ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. これからの商売……1
2. マーケティング戦略は4Pで構築する……1
3. 最近の商売の事例……2
4. 電子マネーとは……3
5. 主な電子マネーの動向……3
(1)Edy/エディ……4
(2)スイカ……5
6. 今後登場する電子マネー~nanaco/ナナコ……6
7. 電子マネーの効果……7
8. 電子マネーの導入費用~Edy/エディの場合~……8
9. 横浜元町商店街の団体加盟型のEdy/エディの事例……8

今日は2007年4月23日から開始されたセブンイレブンの電子マネーnanaco／ナナコの紹介です。nanacoはイトーヨーカ堂の子会社である株式会社アイワイ・カード・サービスが発行しています。使用できるのはセブンイレブンです。

私は昨日、早速セブンイレブンで使ってみました。日頃SuicaやEdyを使っているので、すんなりと初回カードを買って、買い物をすることができました。電子マネーはどれもそうですが、レジで後ろの人を待たせないことが心理的にいいですよね。

1つ気になることがあります。nanacoを使うにはWeb上から利用者の氏名や住所、職業、電話番号、e-mailアドレス等を事前登録する必要があるのです。

個人情報を提供した上での買い物となると、「竹内幸次という40代の男性が、いつ、どのセブンイレブンで、何を買った」という個人の購買履歴情報まで把握されてしまいます。これには素直に抵抗があります。

nanacoの普及のカギを握るのは、この個人情報管理への安心感をセブンイレブンがいかに顧客に説明できるか、だと断言します。例えば、アルバイトの人でも個人購買履歴が見れるのかもしれない…等の不安を如何に払拭するか。

また経営的な観点から見れば、セブンイレブンは従来は商品管理型のPOSを導入しているのみで、顧客管理型のPOSは未導入でした。このnanacoの使用者が増えると、セブンイレブンはまさにワン・トゥ・ワン・マーケティング（1人ひとりの状況に応じた商売）を展開することができるようになるのです。ワン・トゥ・ワン・マーケティングの基礎づくり、これがnanacoの経営的な位置づけでしょう。

なぜ、ワン・トゥ・ワン・マーケティングが必要なのか。背景にはコンビニ業界の成熟化があります。なんと今年度、大手コンビニ各社は出店数よりも退店数が上回る計画を発表しているのですから。

▲東京都では4月23日から、神奈川県等では5月14日から使えます

▲私が使う電子系マネー。今後は乱立も問題になると思う。nanacoはWebからの申込が必要。個人情報を提供しなければならないのが気になる

nanaco公式ホームページ
http://www.nanaco-net.jp/

関連記事
竹内幸次のIT系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji

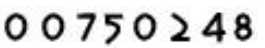
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・04・25（水）

横浜にノースポート・モールがオープン

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜関内で中小企業のコンサルティング、午後も横浜で中小製造業のWebコンサルティングをします。

今日は2007年4月21日にオープンした横浜市都筑区の横浜市営地下鉄センター北駅前の大型商業施設「ノースポート・モール」のレポートです。

センター北駅には以前からMOSAIC MALL／モザイクモールがありますが、モザイクモールとは反対側の徒歩1分の立地にあります。6階までのショッピングゾーンと7階にはシネコンのワーナーマイカルシネマズがあります。

総テナント数は119店、年間売上高計画は250億円、来館者数計画は1,700万人を目指しています。これらの運営はパルコが行っています。

核テナントは、シネコンのワーナーや家具も置くデザイン雑貨のケユカ等です。飲食店は自然食を素材にしたバイキング方式の店や、初のレストラン方式モスバーガーがあります。

ターゲットは港北ニュータウンに住む30代前後の家族です。

先日オープンした横浜鴨居のららぽーと横浜と比べると建物は小さく、また、テナントも庶民的でライト感覚な日常的な感じです。安心して買い物ができる感じです。

このコンセプトに合わせて、テナントは地元住民に向けた店舗が中心です。残念なのは飲食店でもSuicaやEdy等の電子マネーが使えないことくらいです。

▲横浜市営地下鉄のセンター北駅徒歩1分です

▲店舗横の道もお洒落な道

▲ワーナーマイカルシネマが入っています

▲右には従来からあるモザイクモールがあります

▲エントランスから見た店内。雑貨、アクセサリーショップ等が並びます

▲広大なフードコートもあります

ここのところ、本当に多くの大型商業施設がオープンしていますよね。４月27日には東京で新丸ビルもオープンする予定です。楽しみです。

ノースポート・モール
http://www.northport.sc/

関連記事
竹内幸次の商業・街づくり系のブログ

TBSラジオ第１水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

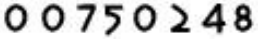
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・04・26（木）

中小企業は積極的に地域行事に参加しよう

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。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜の中小企業のWeb再構築のコンサルティング、午後は神奈川県平塚の中小企業のコンサルティング、夜は茅ヶ崎の中小企業のコンサルティングをします。コンサルが3社の日です。

今日は地域行事への参加についてです。先日、神奈川県のある神社の祭りに参加しました。多くの住民が参加して、盛り上がったいい祭りでした。

しかし、参加している面々は高齢者と小学生以下の子供とその母親ばかり。10～20代の人はあまりいません。少々寂しいことです。

高齢者から神社の名称の由来を聞き、地域への理解を増すことができました。昔からこの地域で同じ気候と食べ物を食べて生活しているのですね。年に数回の祭りですが、地域の人と普段着と普段顔で接することは、人の社会性を高めるためにもとてもよいことだと思います。

曜日や時間帯の問題もありますが、中小企業の経営者、幹部、従業員は、やはりその地域の行事に参加するべきだと思います。経営的な観点からはマーケティングリサーチにもなります

し、社会的な観点からは経営と地域との関係を見出すこともできることでしょう。

▲盛り上がる地域行事。でも気がつけば高齢者ばかりになった…

▲元気に踊る地元の学生。このような行事に従業員とともに参加できれば

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

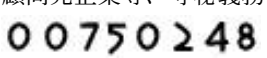
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・04・27（金）

あなたの場所は相手に分かってる？

SPRAM

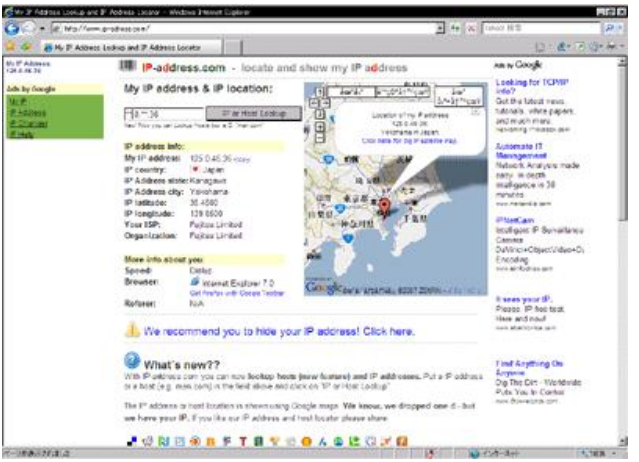
――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。良い天気ですね～。富士山がよく見えます。今日は横浜市で中小サービス業のWeb構築コンサルティング、午後は東京赤坂で仕事があります。

今日はインターネット上の番地にあたるIP（アイピー）アドレスに関してです。皆様は「My IP Address Lookup and IP Address Locator」というサイトをご存知でしょうか。

このサイトにアクセスすると、アクセスしている自分自身のIPアドレスと、おおよその場所が表示されます。試されてみてください。あくまでおおよその場所ですから、「横浜駅西口のスタバで竹内幸次がネット接続している」という詳細情報までは分かりません。

自分自身の場所のみならず、自社のホームページ等にアクセスしてきた人の場所や、メールを出した場所も分かりますから凄いですよね。お試し下さい。



IPアドレスサーチ
http://www.ip-adress.com/

関連記事
竹内幸次のインターネット系のブログ

TBS ラジオ第1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

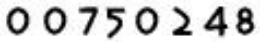
e-mail

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・04・28（土）

東京・新丸ビルは最も”大人のまち“

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GWですね。

今日は昨日2007年4月27日にオープンした東京丸の内の新丸ビルのレポートです。2002年秋にオープンした「丸ビル」が新しくなったのではありません。「丸ビル」の北側に新しい「新丸ビル」ができたのです。「新丸ビル」の横にはオアゾがありますから、東京駅前は本当に充実した商業ゾーンになりましたよね。ど・ビジネスの街から見事に変身しました。

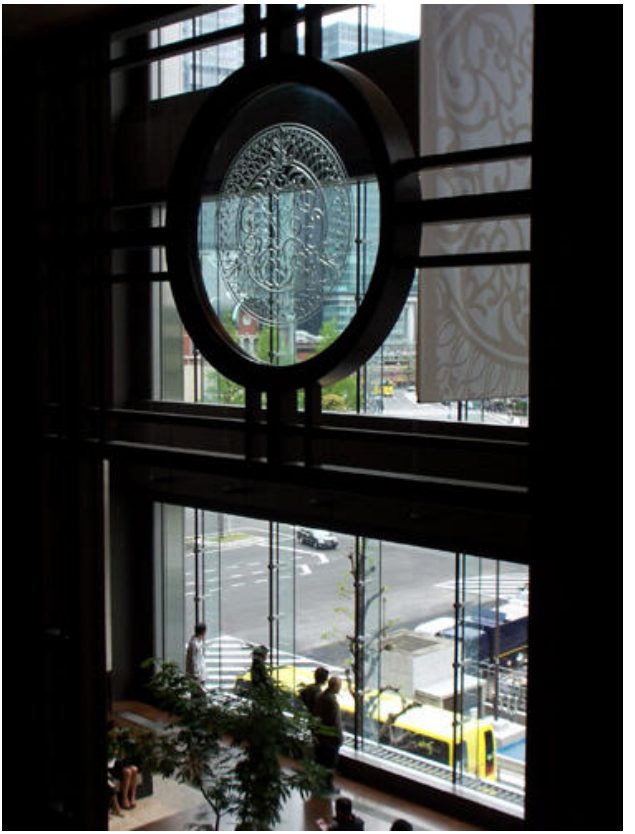
▲開発は三菱地所です。外観は迫力満点です

▲左が2002年オープンの丸ビル、右が新丸ビル。この5年の商業変化は大きい

▲1階のエントランス。ゴージャスであり、「新」の文字体の

ように柔和でもある

▲一歩入ると重厚な内装が迎えてくれる。最高。品のないコドモ的な人には似合わない



▲窓もお洒落。このような配慮に余裕を感じます。奥には東京駅舎が見えます

▲なんと私が愛用するステファノブランキーニの靴を扱う店があった！！この店で30分

▲TBSも取材に来ています

▲これが噂の男性専門化粧品店。すべて30～40代の男性向け

ターゲットは丸の内周辺で働く30～40代男女です。設定ターゲットがちょうど今の私になるため、本当に気に入りました。先日の六本木・東京ミッドタウンに続いて、東京って本当によい街になりましたね。近くの方は、ぜひGW中にいかれ

てみては如何でしょうか。

関連記事
竹内幸次の街づくり系のブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

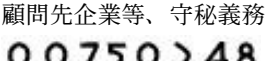
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・04・29（日）

横浜のスローフードフェア2007

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。とても良い天気ですね～。

今日は今、横浜のパシフィコ横浜で開催されている「スローフードフェア2007」の紹介です。

主催はスローフードジャパンと横浜スローフード協会です。全国の生産者の手で作られた大豆や野菜、肉、そば、豆腐等が数多く出品されています。今年はイタリアからも出展しています。

今年のテーマは「だし」です。だしと言えば昆布。以前仕事で関係した北海道の昆布の組合が出展しているので、私の場合、まずはそのブースへの訪問が第一目的です。

初日の17時に会場に着きました。21時までですから時間には余裕がありますが、それでも旬な時間帯を過ぎたせいか会場はすいていました。日中は相当の人が入ったとのこと。

入場料は1,000円掛かりますが、時間を掛けて作った食品に触れることができるので、いいフェアだと思います。本日29日は17時までです。

▲毎年この時期に開催される「スローフードフェア2007」。
今年は4月28日と29日の2日開催

▲今年のテーマは「だし」。カツオ、昆布、椎茸等がだしの素として出品されている

▲神奈川県からも津久井在来大豆（高品質で納豆等加工品にも適した大豆として評判）が出品

▲横浜の野菜（はま菜ちゃん）もこんなに沢山出品されていま

す

▲生活協同組合コープかながわも「食育」をテーマに出展しています

スローフードジャパン
http://www.slowfoodjapan.net/

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系のブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji

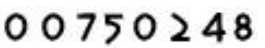
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・04・30（月）

新丸ビルのマーケティング戦略

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。今日も最高の天気ですね～。

今日は2007年4月27日にオープンした東京丸の内の「新丸の内ビルディング（新丸ビル）」から見るトレンドに関してです。

4月28日のこのブログで新丸ビルのオープン日のレポートをしました。ゴージャスで温かみがあり、落ち着いた大人の商業施設に感動しました。

私は新しい商業施設を視察する際には、以下の2つの視点で見ます。

（1）顧客としての視点（純粋に楽しめるかどうか）
（2）開発者としての視点（どうして、そのようなプランにしたのか）

経営コンサルタントは“客層の感覚を経営者に伝えること”も重要な役割ですから（1）は欠かせません。

このような2つの視点で新丸ビルを見ると、私は以下の写真の

ポイントが目に付きました。

▲石と木が混ざった床。オトナの品格を漂わせるための配慮

▲レトロな一杯飲み屋「日本再生酒場」。この店のみがテーマパークような雰囲気

▲日本のご馳走として惣菜を売る「えん」。やはり日本人には日本の食べ物が一番うまい

▲フロア案内のフレームの造作にも、このような洒落た施しがされている

▲北海道の農場「町村（まちむら）農場」。この会社にすれば初の道外出店

どの商業施設にも出店しているテナントはあまりなく、新丸ビルで初めてテナント出店したという店が多いように思います。新丸ビルは商業施設としては後発ですから、成熟した日本の消費者に新鮮なインパクトを与えるうえでテナントでの差別化はとても重要であったのでしょう。

新丸ビルに行くと、なんか日本が誇れるように思えます。バブル崩壊後自信をなくした日本ですが、「日本って素晴らしいんだな」って感じさせてくれるのです。これが豊かな心理になり、物を買う気持ちを高揚させる。かなり高度なマーケティング戦略だな、と（2）の視点から感じました。

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系のブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・05・01（火）

IKEAのオペレーションに感動

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜の中小企業の今後の事業展開に関するコンサルティング、午後は東京水道橋で中央職業能力開発協会でのビジネスキャリア検定試験問題作成会議があります。

今日はスウェーデンのデザイン家具、インテリア、生活雑貨等を販売するIKEA（イケア）についてです。IKEAは創業から60年が経っています。今では世界29カ国に進出しています。

日本では2006年4月にオープンした船橋店が1号店です。横浜市の港北店は2号店として2006年9月にオープンしました。ストアサイズは約40,000㎡と広大です。

▲パーキングから店内に入ると、IKEAの４つの店舗コンセプトが簡潔に説明される

▲購買する気になった商品の商品名や列と棚番号をメモする用紙と鉛筆

▲家具ですから当然スケールが重要。紙製のスケールが自由に使える

IKEA の商品は決して高級ではありません。港北店を見る限り顧客も円熟世代ではなく、20 代の新生活者や妊娠中の方、独立した子供部屋が必要になった人等がメーンです。

従来からある日本の家具店は、自店の商品や顧客とイケアを比較するのではなく、店舗のオペレーション（運営の仕方）をよく見てみましょう。私はIKEAの店舗運営、とても素晴らしいと感じました。

計画では首都圏に４～６店舗、関西地区に４～６店舗を展開するとのこと。経営上で参考になることは大変に多いように思います。

展示スペースと購買スペースを完全に分離する等、家具店以外でも参考にすることができそうな運営がされています。近くの方はこのGW中に行かれてみては如何でしょうか。

IKEA港北店
http://www.ikea.com/ms/ja_JP/local_home/kohoku.html

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

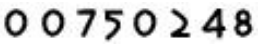
e-mail

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・05・02（水）

竹内幸次のミッション／使命とブログ

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。今日は東京町田の中小企業のコンサルティング、午後は川崎市の中小製造業のコンサルティングをします。

また、14時25分頃からはTBSラジオ（954kHz）ストリーム内の「いきいき企業応援隊」というコーナーに出演します。今日のテーマは「人材確保のポイント」です。5分間ですが、私の持論を展開します。

今日は私のミッション（使命）とブログ執筆についてです。起業家や中小企業経営者方に、中小企業経営のヒントを提供したり、中小企業診断士の日々の活動や仕事のやりがい、視点等を理解して頂いて、「経営」を身近にものにするために私はブログを毎日書いています。

私には決めたことがあります。それは「経営をもっと身近に、もっと確かに」というミッション（使命）を実現することです。これはビジョン（夢）でもあります。それを実現させるためのストラテジー（戦略／実現のさせ方）の1つがこのブログなのです。

少しずつですが、テレビ番組等でも経営をテーマにした番組が

増えているように思います。「客単価が〇円で、１日〇人くれば、粗利〇％だから、〇円の儲けがある」等の言葉が笑いとともにお茶の間に浸透していっています。本当に嬉しいことですよね。

経済主体は、家計、政府、そして企業です。企業は従業員の生活やマーケティングリサーチ等によって家計を知る努力を日々行っています。

しかし家計（一般の人という意味）は企業活動の結果である商品や売上高や利益、株価等には一部関心があるものの、企業が日頃どのようなことを考えて、どのようなことで悩んでいるのか等にあまり興味がないはずです。

一般の人が企業、とくに中小企業の活動（結果としての製品ではなく、その製品がどのようにして開発されたか等）に興味を持つような日本にしたい。関心を持たれることで中小企業の経営もより活性化するはずです。

その役割を与えられているのが中小企業診断士であり、私であると考えています。だからこれからもラジオで伝え、ブログで書きます。

関連記事
竹内幸次の夢と目標系のブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸

次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

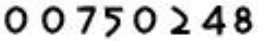
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・03（木）

中小企業診断士として日経ネットに載りました

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。中小企業診断士の竹内幸次です。GW後半ですね。とてもいい天気です。

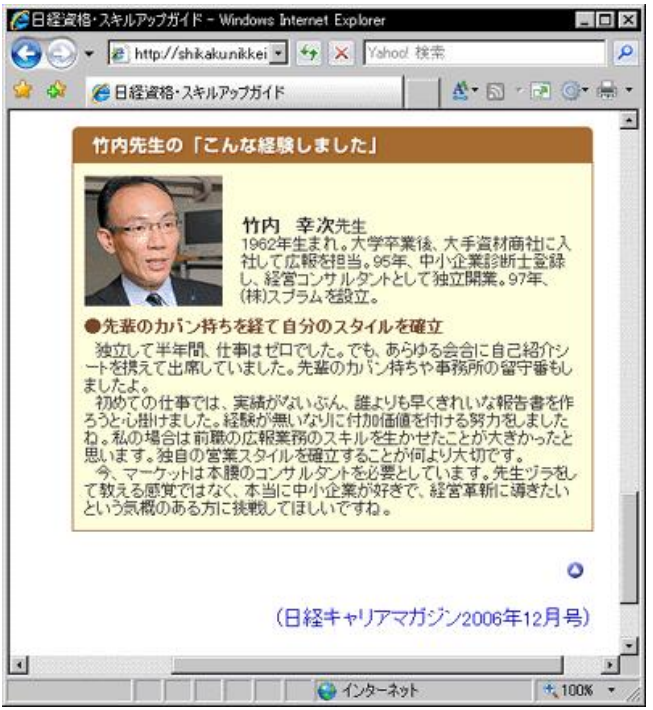
今日は日経ネット掲載のお知らせです。

2006年12月号の日経キャリアマガジン誌に掲載された記事と同じ内容ですが、2007年5月1日から日経ネットに掲載されました。読者対象はこれから中小企業診断士を受験しようか考えている若いビジネスマン等です。

「資格を生かせる人、生かせない人」というテーマです。いいテーマですよね。資格は取得しようと思う動機の純粋さと、取得後の努力（実は合格よりもはるかに難しいことです）が重要です。

資格に向いていない人が、難しい資格をとっても本人にも社会にもなんら効果はもたらしませんから、「生かせる人なのかどうか」の見極めが大切です。

中小企業診断士独立後の私の状況が少し書かれています。懐かしいですね。



▲出所：http://shikaku.nikkei.co.jp/topics/t_7.html

日経ネット 資格・スキルアップガイド
http://shikaku.nikkei.co.jp/topics/t_7.html

関連記事
竹内幸次の夢と目標系のブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！

http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

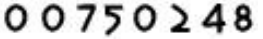
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・04（金）

女性起業家の移動ショップがオープン！

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。いい天気ですね。昨日は横浜では「ザよこはまパレード」があり、関内地区は大賑わいでした。この季節の横浜は本当にいいですよ～。

▲横浜関内を中心にパレード行進する「ザよこはまパレード」

今日は2006年から起業準備をされて、先日スープランチの移動販売事業で見事に起業を実現したVegiko／ベジコの紹介です。

神奈川県の鵠沼海岸が本拠地ですが、移動ショップで色々な場所でショップを開きます。Vegiko／ベジコは「Vegetable

Soup & Genmai Launch」をコンセプトにした造語です。記憶の残るネーミングですよね。

メニューは日替わり式です。昨日３日はタイ風のスパイシーなココナッツカレーでした。健康によくて美味しいメニューでした。また、玄米おこげのおむすびや、じゃが醤油バター、３種の豆のトマトスープもあります。

経営者の方とは起業準備段階にお会いしましたが、このように夢を実現された姿を見ると、私も自分のことのように嬉しく感じます。

▲中央が女性起業家の事業主。スタッフの方々も晴れ晴れしたいい笑顔です！

▲5月3日はタイ風ココナッツカレー。サラダとお茶付きで600円は安い！

▲テイクアウトできる紙製の皿と紙製のスプーンです。５月４日はタコライスとのこと

▲GW 中は横浜関内駅前の大通り公園の階段ステージの前でショップ運営しています

▲大通り公園ではフリーマーケットが行われています

スープランチの移動販売Vegiko／ベジコ
http://www.vegiko.com/

関連記事
竹内幸次の起業・創業支援系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

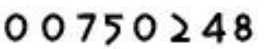
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・05（土）

自己流で挑戦する人の存在感

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。今年のGWは天候に恵まれましたね。東京都内も通常はガラガラに空く時期なのですが、今年は東京ミッドタウンや新丸ビルがオープンした直後でもあり、大賑わいです。

昨日は私は東京に行きました。途中の電車で芸能人の「たいがー：りー」さんと思われる人がいました。土曜夜の「エンタの神様」で「リンリンDJ」として出演している芸人です。

たいがー：りー
http://playlog.jp/tigerstyle/blog

テレビに出る人は電車内が騒がしくならないように自分の顔を隠すものです。彼もテレビでは青い帽子ですが、電車内では赤い帽子です。大きめのマスクをしています。

芸では「リッスン」と言ってコンポのようなものを操作しますが、そのコンポも持参していました。あれは自分の物なのですね。重たい商売道具を持ち歩く姿は、やはりプロですよね。

一目見た時に彼だと分かりました。やはりオーラがあります。よくお笑い芸人の芸を笑うのではなく、人格までも笑う人がい

ますが、私は逆に尊敬してしまいます。

テレビに出てまったく知らない人を笑わせることは、相当な能力であり、努力の賜物だと思います。本気でないと、「エンタ」に出るまでに登りつめることはできないでしょう。自分の夢に進む人特有の目の輝きがありました。

1980年代の漫才ブームの頃は、漫才の中身では各芸人の個性がありましたが、最近の「エンタの神様」の芸人は、とても個性的なやり方で笑いを創り出しています。凄いですよね。誰の真似でもなく、自分のスタイルでのし上がるって。

私が電車を降りるときに「これからも頑張ってくださいね」と応援の言葉を言いたかったのですが、東京の浜松町駅で下車してしまい、言えませんでした。残念。

彼を見て、改めて私の中小企業診断士のコンサルティングや講演スタイルを確固たるものにしたいと感じました。ホームページやブログも含めて自分流で私は進みます。

▲たぶん「たいがー：りー」さん。その存在感、オーラは相当なもの

関連記事
竹内幸次のプライベート系のブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

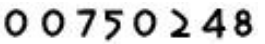
e-mail

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・05・06（日）

日本の道100選・横浜「山下公園通り」

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。長かったGWも最終日ですね。

今日は横浜の山下公園通りの紹介です。いちょう並木として有名です。

「日本の道100選」といって、1986年に道の日の制定を記念して当時の建設省と「道の日」実行委員会により制定された道があります。その際に、この山下公園通りは日本の特色ある優れた道路104本のうちの1本に選ばれています。

桜が咲ききり、梅雨になる前のこの季節のこの道が私は大好きです。実は高校卒業後、大学進学の道を捨てて、音楽バンドでプロを目指したことがありました。

その後大学へは行ったのですが、そのプロを目指していた時期、この山下公園に面したポートスクエア内の喫茶店ルノアールに半年間勤務しました。

ちょうどこの新緑の時期から8月末まで、この山下公園通りを毎日みながら、250CCのバイクで喫茶店に通い、ミュージシャンとしての将来の自分を夢見たのです。

堅い樹肌から新緑が芽吹く姿。昨日と比べても変化には気づかないけど、１週間前とは明らかにことなる新芽の成長。この道は私に勇気をくれた道なのです。ありがとう。

横浜というと、みなとみらい地区が有名になりましたが、開港や文化を感じるなら、やはり山下公園通りがお勧めす。

▲この道の新緑が18歳の私に勇気をくれた

▲日本の道100選にも選定されている山下公園前の「山下公園通り」

日本の道100選
http://www.tabi-box.com/hyakusen/011michi/index.html

関連記事
竹内幸次の商業・街づくり系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

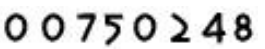
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・07（月）

2007年版中小企業白書は「地域性」

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。私も今日から外仕事です。

今日は神奈川県厚木市の中小企業のコンサルティング、午後は横浜市の中小企業で従業員向けに講演します。夜はWebやSEO系のセミナーの打ち合わせをします。

今日は2007年版中小企業白書についてです。2007年4月24日付けで中小企業庁のホームページに公開されました。

今年の白書を表すキーワードは「地域性」です。サブタイトルは「地域の強みを活かし変化に挑戦する中小企業」です。いいタイトルですよね。活動エリアが狭いことを「地域性が高い」と解釈して強みにするのです。

毎年、中小企業白書には経営のヒントが満載されているのですが、その中で1つ紹介します。

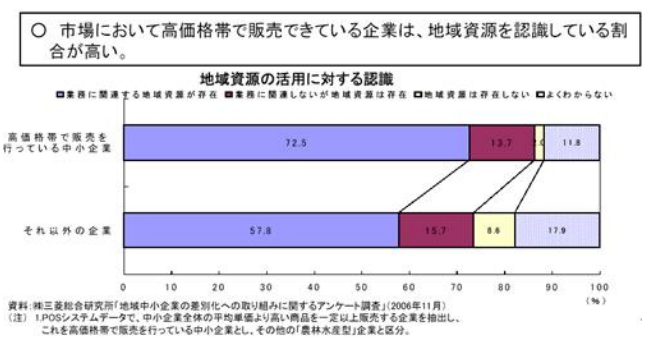
「市場において高価格帯で販売できている企業は、地域資源を認識している割合が高い」という分析です。

「業務に関連する地域資源が存在する」と答えた中小企業は、

・高価格帯で販売を行っている中小企業の72.5％
・それ以外の企業の57.8％

でした。やはり地域資源＝ローカル＝全国から見れば個性ですから、低価格の魅力をつける必要はないのですね。差別化は脱低価格になるのです。

自社にしかできない経営の仕方を行うこと。些細なことでもいいのです。これはすべての中小企業に必要なことです。



▲地域資源を活用することは脱低価格競争を実現するのにプラスになりそうです

2007年版中小企業白書（中小企業庁事業環境部調査室）
http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/070424hakusyo.html

関連記事
竹内幸次の経営革新系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

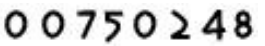
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・08（火）

店舗はオペレーションで勝負する

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。今日は横浜でサービス業のコンサルティング、午後は横浜青葉台で中小企業のブログ運営コンサルティングをします。

今日は先日の家具店IKEA／イケアの続編です。今後の中小企業の小売店の経営は、商品で勝負するのではなく、店舗オペレーション（運営の仕方）で勝負する時代になったと実感しました。

IKEAの場合、以下のような店舗運営の工夫がされています。

・知りたいことが、知りたい場所に情報掲示されている
・タクシー会社の電場番号を公衆電話近くに掲示する等、ホスピタリティ（もてなしの心）を感じる
・トイレ前の椅子にもクッションがあり、ここにも顧客への気持ちを感じる
・２階がショールーム、１階が倉庫・購買と、完全にフロアの役割を分けている
・フロアの役割を分けているので、スタッフ配置のメリハリがついている
・フードコートのレストランの食事がとても美味しい

中小商業の経営者の方は、今一度店舗の運営の仕方を見直してみましょう。大手のことだから、と思うのではなく、「何か自分の店に取り入れられるはずだ」と考えましょう。

▲フロア案内も随所にあり、ホスピタリティ（もてなしの気持ち）を感じる

▲レストランでは食事をしながら子供を遊ばせることができる。親としてはこんなに嬉しいことはない

▲1階の広大な商品ストック。ここから消費者は商品を選んで

レジに持ち込む

関連記事「IKEA のオペレーションに感動」

関連記事
竹内幸次の商業活性化系のブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

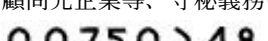
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・09（水）

横浜関内のカレーハウス競争に勝つ

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再生支援協議会の会議、夜も横浜でサービス業の事業化のコンサルティングをします。

今日は横浜関内に2006年11月にオープンしたカレーハウスの紹介です。実はこの店の経営者は数年前に私が講師を担当させて頂いた神奈川県商工会連合会主催のレディース創業塾に参加された女性なのです。

ビーフカレーや野菜カレー、エビゴーヤカレー等の本格カレーメニューがあります。ランチ時には弁当も販売しています。久々の経営者の女性にお会いして、元気に経営している姿に触れて、なおさらランチが美味しくなりました。

実は横浜関内地区の馬車道付近にはカレーハウスがとても多いのです。ナン等、すっかりと日本人に浸透しましたよね。

競争が激しい地区の店は、どこも個性を発揮することに真剣です。私は経営コンサルタントですから、常に新しい情報に飢えています。何か経営のヒントが欲しいな、と思った時には、迷わず「激戦区」に行きます。激戦であれば何の激戦でもいいのです。必ず経営ヒントが見つかります。

カレーハウスがどのように個性を発揮して競争に勝とうとしているのか、美味しいカレーを食しながらウォッチするのも、いいランチ時間になると思います。

▲横浜関内の馬車道近くに2006年11月にオープンした「マーカレー」

▲バングラディシュの本場のカレーの味が迎えてくれます

▲席数は10席。明るい女性経営者が迎えてくれます

ベンガルカレー「マーカレー」
http://homepage2.nifty.com/indo/

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

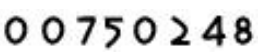
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・10（木）

味のある建物を残したい

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。今日は川崎市の中小企業のコンサルティング、午後は川崎異業種研究会でのコーティネーター、夜は東京町田で社団法人町田青年会議所向け講演「いま、若手経済人に必要な条件」をします。

1. イノベーションマインドを持つ……1
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……1
4. 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……2
(3)商品の新たな生産又は販売の方式の導入……2
(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……2
5. ミッション、ビジョン、ストラテジーを明確にする……3
6. すべてのイノベーションはSWOT(スウォット)分析からスタートする……3
7. ポジショニングを明確にする……4
8. 経営戦略の全体像を描く……4
9. バランスコアカードを活用して経営革新する……6
10. トレンド対応……7
11. 若手経営者に必要なこと……7
12. パズセッション……8

今日は味のある建物の維持についてです。横浜には多くの趣きある建物があります。赤レンガ倉庫等、一部は現代風にリフィ

ニッシュされて再び復活していますよね。

日本大通駅から横浜山下公園に向かう途中に、ある建物があります。ずっと前から気にかけている建物です。古い建物ですから、いつかは建て替えられてしまうのだと思っていましたが、やはりその時がきたようなのです。

横浜赤レンガ倉庫等、一部では歴史的建造物を現代風に復活させています。私は古いもの、手の込んだもの、職人的なものが大好きです。そのモノに見た目を超えた立体的な価値を生み出すものが歴史だと思うのです。

中小企業の店舗等にも趣のある、味わい深い何かを活かしてみましょう。きっと顧客との話題になり、売上にも貢献することと思います。

▲産業貿易センタービル近くの赴きある建物

関連記事
竹内幸次の商業活性化系のブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・05・11（金）

地域性を武器にしだしたコンビニ

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！昨日午後は川崎異業種研究会での若手の夢の発表、前向きで気持ちよい発表でした。夜は22時まで東京町田でJC（青年会議所）で講演の仕事でした。

▲活気があるJCの会合。「いま、若手経営者人に必要な条件とは」で講演しました

今日は川崎の女性起業家のホームページやブログ活用のコンサルティングをします。

今日はコンビニエンスストアの地域性についてです。最近は東京に行く機会が多いので、どうせなら、と話題のスポットで昼食等を取ることが多いのです。昼食と言っても殆どがカロリーメイトをベンチで食べるだけですが…。

新丸ビルの地下の奥にはセブンイレブンがあります。あまり目立たない場所です。看板は店舗の中に掛かっているのです。一生懸命に100円おにぎりをアピールしています。

新丸ビルの地下には全国に個性的な飲食店や惣菜店が沢山あります。個性を求める消費者が多く来るのが新丸ビルや東京ミッドタウンですから、「どこにでもある店」の代表格であるコンビニには残念ながら興味がない消費者が多いのでしょう。

あると便利だけど、誰もが新しさを期待していない。今のコンビニの現実だと思います。新丸ビル地下のセブンイレブンにも顧客は０人でした（たまたまだと思いますが）。

個性こそ大切な時代です。コンビニ業界も地域によって、店によって品揃えや接客の仕方を変える時代です。

中小企業は個性が命です。キラリと光る経営をしていれば、必ず時代は御社を必要としてくるはずです。他店と違うことに挑戦していきましょう！

▲東京丸の内の「新丸ビル」地下にあるセブンイレブン

関連記事
竹内幸次の商業活性化系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

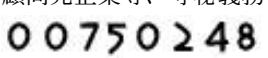
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・12（土）

赤坂の商店街のフラッグ

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。いい天気ですね～。今日は神奈川県三崎の中小企業の販売促進コンサルティングをします。

今日は個性的な商店街のフラッグについてです。４月に公開された2007年版中小企業白書でもレポートされていますが、小規模小売店の業況は悪い状況です。いわゆる商店街を形成する小売店が厳しいのです。

そんな中で、東京赤坂の商店街ではとても個性的なフラッグを掲げて商店街をドレスアップしています。「赤坂春まつり」というイベントの際に掲げられたフラッグですが、その写真の斬新さはすごいのです。

芸者風の女性、OL風の女性、女子高校生等のリアルな写真を使っています。女子高校生と言っても昔風ではなく、渋谷あたりにいそうな女子高生を使っています。

アートを感じるとてもカッコいいフラッグでした。

商店街のチラシ等では、必要以上に高齢者や庶民的な雰囲気を醸し出そうとする傾向がありますが、現実をもっと直視すれ

ば、確かにミニスカートに化粧をした女子高生等の写真やイラストも現実的ですよね。

▲TBSビルをバックに

▲東京赤坂の商店街のフラッグ。和服の女性の写真

関連記事

竹内幸次の商業活性化系のブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！

http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

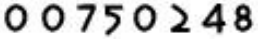
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・13（日）

東京の風景

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。スプラムの竹内幸次です。昨日は島根県から経営者の方が東京に来たため、東京でお会いしました。順調に取引先の開拓が進んでいるのです。島根県からその業界を変えるかもしれません。

今日は休日的な話題です。

日本橋の三越本店の前には「東京市道路元標」があります。いわゆる道の始点です。今は東京都ですが、以前は東京市でした。今の23区ですね。ここから東西の各都市に〇〇kmと説明されており、やはり日本の中心地だなと感じます。

三越本店は、やはり他の三越とは風格が違います。有名なライオン像は1914年に作られたとか。実は日本の百貨店のスタートは1904年。越後屋呉服店を前身とした三越百貨店がスタートなのです。日本橋には、道の始点、百貨店の原点があるのですね。

歴史と伝統がある日本橋三越本店から、丸の内側の「新丸ビル」に移ると、この100年の変化が何となく感じることができて、興味深いですよ。

▲新丸ビルからの東京駅舎。最近ではビルに囲まれた状態です。新丸ビルのテラスから

▲日本橋にある東京市道路元標。現23区は昔の江戸であり、東京市であった

関連記事
竹内幸次の商業・街づくり系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸

次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

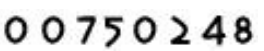
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・14（月）

夢を語れる経営者へ

――― 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。今朝6時から神奈川県等でもセブンイレブンの電子マネーnanacoの利用がスタートしましたね。電子マネーは本当に便利ですよね。

今日は横浜市の中小企業のWeb・ブログ活用のコンサルティング、午後は神奈川県小田原市の中小企業のWebマーケティング戦略のコンサルティング、夜は神奈川県橋本の商店街で講演「商店街活性化と個店の活性化」をします。

東横本商店会

商店街活性化と個店の活性化

2007年5月14日(月)
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／中心市街地商業活性化アドバイザー
www.spram.co.jp　takeuchi@spram.co.jp　ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. 小売商業が置かれた現状 1
(1)小売業を巡る変化 1
(2)経営上の問題点 1
(3)経営革新の取組内容 2
(4)商業集積の状況 2
(5)中小小売店への期待 2
2. 小売業の経営革新 5
3. 中小企業が取組む経営革新の内容 6
(1)新商品の開発又は生産 6
(2)新役務の開発又は提供 6
(3)商品の新たな生産又は販売の方式の導入 6
(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 6
4. SWOT分析 6
5. 消費者行動分析 7
6. マーケティングミックス 9
7. バランススコアカードを活用して経営革新する 10
(1)バランススコアカードとは 10
(2)戦略マップを作る 11
8. 商店街のマーケティングミックス 11
9. 商店街活性化の事例 12

今日は夢を語ることの素晴らしさに関してです。最近では「将来は〇〇になる！」や「〇〇したい」という夢や希望や願望を抱かない人が増えているように思います。また、熱く夢を語る人を「変なヤツ」と評するような風潮も、一部ではあるようです。残念なことです。

実は今日は川崎市のラジオ「かわさきFM」で、先日5月10日に行われた川崎異業種研究会の「夢づくり塾」での若手経営

者の「夢の発表」の放送があります。特別番組です。私も当事業をコーディネートした立場としてコメントをしています。

熱い思いを込めて「夢」を語る若手経営者の皆さんの声をぜひお聴きください。起業家や中小企業経営者にプラスの刺激が必ずあることと思います。

夢を語らない日本にはしたくない。起業家、中小企業経営者、そして中小企業診断士である私が堂々とラジオ放送で夢を語ります。全国の皆様は通話料のみで電話でも聴くことができます。ぜひ、お聴き頂ければと思います。

かわさきFM（79.1MHz）
http://www.kawasakifm.co.jp/
2007年5月14日（月）17時～18時放送

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

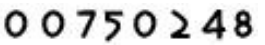
e-mail

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・05・15（火）

環境によいベロタクシーに乗ろう

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨日は朝の東京から神奈川のJR京浜東北線の人身事故による遅れで参りました。GWあけの月曜日もそうでしたが、遅れたくない日の遅れたくない時間帯での人身事故。

人身事故による首都圏の損失は、経済面でも精神衛生面も多大であると思います。朝の時間帯のみでも各踏切等に警備員を配置する等、JRは全力で人身事故の防止に努めて欲しいものです。

今日は川崎市で中小企業のコンサルティング、午後は神奈川県藤沢市でコンサルティング、夜は横浜関内でセミナーの打ち合わせをします。

今日は環境によい個性的なタクシーの紹介です。「ベロタクシー」と言います。1997年にドイツの首都ベルリンで誕生しました。日本では2002年に京都で初めて導入されました。

日本の運営組織はNPO法人環境共生都市推進協会です。温暖化防止を進めるNPOが運営していることも興味深いですよね。

六本木の東京ミッドタウン周辺や横浜関内周辺でも見かけます。営業時期は4月1日から11月30日までの正午から午後6時まで運営するとのこと。

「漕ぐのに重たくないですか？」
「走り出すとそれほど重たくないのですよ（笑）」

思わず声を掛けましたが、運転手の女性はフレンドリーに説明してパンフレットまでくれました。パンフを見ると以下のような4つの魅力が説明されています。

・交通手段としての魅力
・動く広告塔としての役目
・いままでにない仕事
・コミュニティービジネスとしての可能性

乗車料金は初乗り0.5kmまでが大人300円です。首都圏の手軽な足として利用できる価格でもあります。地球環境への思いをこのようなビジネスにすることは、とても素晴らしいことですよね。

神奈川県では2007年1月から道交法改正でベロタクシーの運行が可能となりました。見かけたらぜひ乗ってみてくださいね。

▲六本木の東京ミッドタウン前を走るVELO TAXI。運転手は若い女性

▲側面、背面には企業広告が載る。人力車であり動く広告塔で

もあります

VELO TAXIホームページ
http://www.velotaxi.com/

VELO TAXI日本ホームページ
http://www.velotaxi.jp/

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

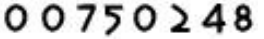
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・16（水）

駅勢情報からマーケティングデータを得る

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。今日は財団法人東京都中小企業振興公社で講演の打ち合わせ、午後は東京千駄木の中小企業のWebコンサルティング、夜は川崎の武蔵小杉で経営革新塾の打ち合わせをします。

今日は駅勢情報の活用についてです。神奈川県の例ですが、「駅勢レポート」が調査・発行されています。県内のすべての駅の1日乗降客数が分析されているのです。数年間の趨勢（変化）を見ることもできます。

神奈川県の鉄道駅乗降客数

～中小商業者のための立地･マーケティング情報～

（平成 16 年度版神奈川県下の鉄道駅勢レポート）

平成16年度版駅勢レポート
http://www.ksc.or.jp/databank/index.html

実は私の会社スプラムも1999年～2001年までの分析・執筆を担当しましたので愛着があるレポートです。

駅の乗降客数の変化はその地域の力をある程度反映しているとも言えます。増加率が高い地域は企業誘致や不動産販売が活発化しているでしょうし、今後は飲食店も増えることと予想されます。

御社の出店計画に駅勢情報を活かしてみませんか？結構使え

る、有益な情報だと思います。

▲乗降客数が伸びる相模原市の橋本駅。夕暮れは空がオレンジ色になり丹沢の山をシルエットにする

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系のブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

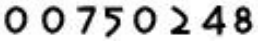
e-mail

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・05・17（木）

見せて魅せる、店舗運営

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎市の中小企業のネット販売のコンサルティング、午後は東京杉並の中小企業のWeb受注コンサルティング、夜は東京日本橋でWebショップのコンサルティングをします。

今日は見せることで顧客を安心させて、信頼を得る経営の仕方についでです。

東京の新丸ビルには何度も行っていますが、あるテーラー／紳士服を注文で仕立てる洋服屋では、仕立てる場所を一部顧客に見せています。

しかも絶妙の目隠しガラスの高さです。覗き込む顧客も多いです。

顧客から支持を得るポイントは、最大の付加価値を生む場所や工程を十分に顧客に理解して頂くこと。これに尽きます。

御社では、自慢の商品、自慢の店舗、自慢の店員、そのことを十分に顧客に理解して頂いていますか？見せて、魅せること、重要です。

▲新丸ビルでのテーラー。付加価値を生み出す場面を顧客に十分にアピールすることが重要

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系のブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

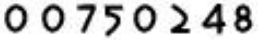
e-mail

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・05・18（金）

電鉄会社は人身事故対策に本腰を

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。いい天気ですね。今日は島根県出雲市の中小企業のコンサルティングをします。

今日は電鉄会社の人身事故対策についてです。

昨日も朝の人身事故で大幅に電車路線のダイヤが乱れました。私も9時からの企業コンサルティング、遅れてしまいました。

人身事故と表現しているものの、多くは自殺。自殺を減らす社会づくりには長年が必要です。経営面から私にできること、それは元気に、前向きに、生きていく夢を社会に実感してもらうことだと再認識しました。

それにしても、通勤時間の事故。公共色が強い運輸事業を行う電鉄会社には本気で対策を講じる義務があると思います。ここまできたら緊急事態だと思うのです。

私のことに限定して申し訳ありませんが、コンサルタントを待つ中小企業は業務を止めて、9時から従業員を招集していました。講演なら多くの経営者が時間を割いて会場に来てくれます。人身事故はゼロにはならないと思いますが、それにして

も、ゼロにする努力はする義務があります。今の電鉄会社にはその努力姿勢が見えないのです。

駅の放送で「人身事故が発生しました」とのアナウンス。他人事を客観的にアナウンスしているような言い慣れた言葉。また、「申し訳ございません」との言葉も同じ。言わないよりはましですが、本当に心から「迷惑を掛けた」と感じているのでしょうか。そうなら、その姿勢を記者会見なり、新聞上の公告なりで顧客に知らせるべきでしょう。事務的に振り替え券を渡す姿勢。自分の会社が利用者に本当に迷惑をかけたと感じているのでしょうか。

それにしても、客観的に見れば、たった１人の行動、たった１社の対策の遅れで、何十万、何百万人の人の仕事や生活に多くの影響が出る。相当な影響だと思います。その影響の大きさと比べると、まだまだ電鉄会社の事故防止の努力は足りない。まるで人身「事故」と表現することで、自社さえも被害者かのように考えているように感じます。

野放しの踏み切り、何の柵（さく）もない駅ホーム。本当にこのままではいけない。

自社の社会的な責任（ミッション）を常に意識すること。収益やビジョンよりも大切な企業経営の基本です。

では羽田から行ってきます！今日は事故がありませんように‥・

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系のブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

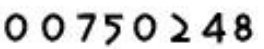
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・19（土）

このブログ、20万アクセスを達成！

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。昨日は島根県出雲市の中小企業のコンサルティングでした。経営者の方の臆することない行動力、素晴らしい方です。

今日は埼玉県川口市の成長著しい中小企業のWebコンサルティングをします。

今日はこのブログのアクセス数についてです。2007年5月17日に累積20万アクセスを突破しました！

ブログを開設したのは2005年5月16日です。その後1日も休むことなく執筆して、10万アクセスに達したのが2006年9月13日。そして偶然にも丸2年が経過した時に20万アクセスです。

0→10万アクセス　1年5ヶ月
10万→20万アクセス　8ヶ月

このようにアクセス数が伸びており、嬉しい限りです。「毎日読んでいます」や「いつも楽しみにしています」や「休日の話題も好きです」等という言葉も頂いており、その言葉がまた私を書く気にさせてくれるのです。相互作用ですね。

私がコンサルティング差し上げた中小企業の中には毎日ブログを継続されている企業もあります。習慣化することが継続のコツですよね。

私は凡人ですから、天才や資産家のように一気に大きな成果を出すことはできません。でも、小さな努力を継続すれば必ず成果がでると信じて生きてきました。ブログも健康維持も「習慣」こそ、成果の強い味方なのですね。

これからもコツコツ進みます！

関連記事「このブログ、10万PVを達成」

関連記事
竹内幸次のIT・Web系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・05・20（日）

対面する価値

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。

今日は休日的な話題です。先週は17歳の少年が母親を殺すという悲惨な事件がありました。精神的なバランスを欠いていたようですが、本当に悲しい事件です。

報道によると修学旅行に行けなかったとか。そのことがその後の学校での会話についてゆけず、孤立化する原因になったのかもしれません。そして過激なアーチストからの影響と、書けば反応があるネットの世界へ…。

ネット内の掲示板、個人ブログ、チャット、そしてWeb2.0の次の波としての仮想社会。このようなネット上では基本的には匿名によるコミュニケーションです。顔も名前も住所も明かさずに交流する世界。彼も現実の世界では実現できない自分の居場所を見つけたのかもしれません。

「ネット」と比べると、「対面」には情報が沢山交流されます。顔や目線、声、話し方、着ている服、そして名前や職業や住所、ケータイ番号等。これらの情報を無意識のうちに評価して、人は相手を予想し、言葉を選び、意思を交流させます。逆

にネット上でいくら交流しても、交流される情報は限定的です。

私は仕事柄、移動中にメール交換することが多いのです。電車内でメールを書くのです。ですから、会って話す時間がなかなかとれません。だから人と対面して話せる時が貴重に思えるのです。

人と対面して話せる環境にある時は、積極的に肉声で話をしたい。仕事でも近所でも家庭内でも。「仮想社会」というネット社会が益々台頭する今、我々の課題はネットと実社会とのバランスを取り、よりよい社会を築くことだと思います。

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・05・21（月）

「マーケティング・トピックス」が発行

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。今日は東京町田の中小企業の販促コンサルティング、午後は神奈川県本厚木の中小企業のコンサルティング、夜は東京大田区で仕事があります。

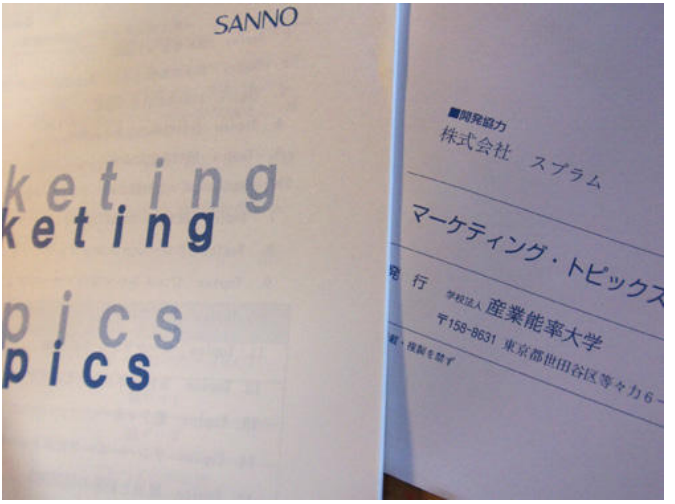
今日は私が書いている出版物の紹介です。産業能率大学が発行する小冊子「マーケティング・トピックス」に2000年から全原稿を提供しています。2007年版が先日完成しました。

同大学のビジネス系の講座等で使われているものです。学術的なテキストではなく、現実におきているマーケティング分野の動きをレポートするという内容です。

見かけたら、「あの竹内幸次が書いている」と思って頂ければ幸いです。

【内容】
1.2006年ヒット商品
2.日本の景気
3.わが国ＧＤＰの推移
4.合計特殊出生率と高齢化
5.団塊世代の市場

6.ニート対策市場
7.脱デフレ市場におけるマーケティングの方向性
8.リレーションシップ・マーケティング
9.ワン・トゥ・ワン・マーケティング
10.ライフステージ・マーケティング
11.ＳＮＳネットコミュニティー
12.電子マネー
13.ナンバーポータビリティー制度の導入
14.雇用と犯罪の相関関係
15.自然災害対策ビジネス
16.トレーサビリティー
17.ロハス市場は本物か
18.Ｍ＆Ａの増加
19.中心市街地の再生



▲産業能率大学が発行する「マーケティングト・ピックス」を

執筆しています

産業能率大学
http://www.sanno.ac.jp/

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系のブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・05・22（火）

量を追求しない、本物の黒豚販売

――― 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。今日は横浜市の中小企業のWeb販売のコンサルティング、午後は川崎市の中小製造業のホームページのSEOコンサルティング、夜は川崎市の武蔵小杉の街づくりの協議会運営の仕事があります。

今日は鹿児島県の名産品である黒豚の紹介です。加齢とともに肉類よりも魚を食べるようになりますよね。私は父が漁師の息子であったこともあり、子供のころから魚が大好きです。

でも、黒豚を食べてからは、豚肉も大好きになりました。やわらかく、とても美味しいのです。私は醤油や塩の微妙な味の違いが分かるのですが（20代の頃、タバコを吸っている時にはまったく分かりませんでしたが）、あまり凝った味付けはせずに、シンプルに醤油やポン酢で食べるのです。

美味しさは主観です。美味しいと感じる要素の1つには売り手の企業の熱意があるようです。一生懸命にこだわって、量を追わずに最高の品質の商品を売る姿勢。この姿勢が「美味しい」という感覚を生み出しているようです。最大の味付けは、実は料理人や売り手が作るのではなく、顧客自らが抱く感情なのですね。

▲鹿児島産黒豚。餌に拘り一頭、一頭きめ細かい飼育管理を心掛ける

黒豚の稲穂
http://www.inahop.com/index_kurobuta.htm

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系のブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・05・23（水）

DoCoMo/ドコモのプロモーション戦略

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。今日は横浜市の中小企業のコンサルティング、午後は横浜市の卸売業者のブログコンサルティング、夜は茅ヶ崎市の中小企業のWebとSEOコンサルティングをします。

今日は通信会社DoCoMoの最近のマーケティング戦略についてです。一頃Web2.0という表現が流行りました。「まったく一新する」というニュアンスの使い方です。「DoCoMo2.0」は「まったく新しい展開をする」ということでしょう。

興味深いのはテレビコマーシャルです。朝も夜もCMがとても多く流れていますよね。しかも雰囲気が従来のDoCoMoにあった「落ち着き」「家庭的」「安心」よりも、従来はauが得意とした「若さ」「遊び」「友達」等を感じます。

逆にauは王者の風格を感じさせる、ほのぼのとしたCMに移行してるように感じます。

DoCoMoからすれば、以前はリーダー戦略。全方位戦略を基本にして市場拡大や研究開発の差で2位以下を引き離そうとしました。

ところが、現在はauが印象的にも1位。DoCoMoは的を絞った、シャープな、攻めのプロモーションができる立場になったのですね。

これは中小企業経営のヒントにもなります。1位にならないことで、社内やマーケティング戦略の「攻め姿勢」を維持するのです。経営者の仕事は小さく限定した領域での1位を誇示するのみならず、もう少し広い、大きい領域での2位であるとすることも、ときには有効なのです。

それにしても、個人的にも楽しいドラマを見ているようでDoCoMoのテレビコマーシャル、好きです。テレビCMの続きはネットで見れます。

DoCoMo2.0
http://docomo2.jp/top.html#

関連記事
竹内幸次のIT戦略系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

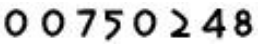
e-mail

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・05・24（木）

東京で売れるネット活用術/SEO研究会

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

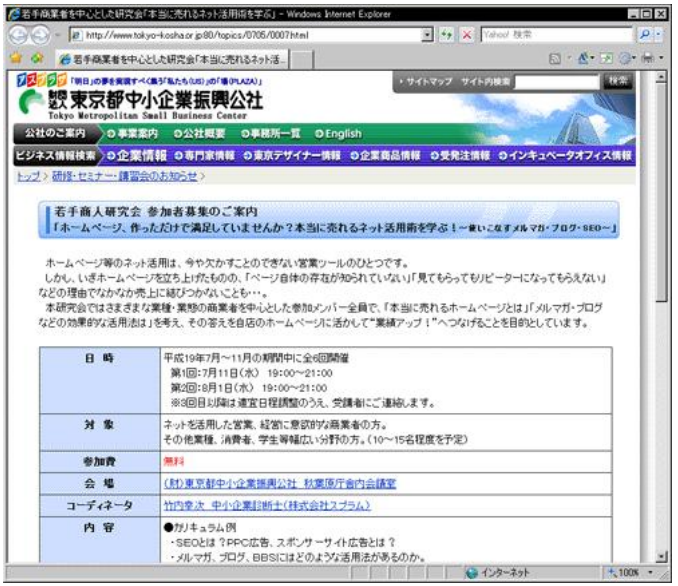
おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県平塚の中小企業のコンサルティング、午後は横浜市の中小企業のコンサルティングをします。

今日は財団法人東京都中小企業振興公社（アスプラザ）が主催する若手商人研究会の案内です。講師は私、竹内幸次です。

テーマは「本当に売れるネット活用術を学ぶ！～使いこなすメルマガ・ブログ・SEO～」です。2007年7月～11月の期間に6回開催されます。講師の話を聞くことが中心の講演ではなく「研究会」ですが、初回～2回目までは、私の講演会のような内容になります。

会場は東京秋葉原の駅前の東京都中小企業振興公社です。時間は毎回19時～21時頃まで。東京を中心に近郊の方はぜひご参加ください。6回とも参加費用は無料です！

第1回：平成19年7月11日（水）19:00～21:00
第2回：平成19年8月01日（水）19:00～21:00
※第3回目以降は日程調整のうえ順次決定します。



▲若手商人向けの楽しいネット販売研究会です（画像は主催者サイトから引用）

若手商人研究会（申し込み先）
http://www.tokyo-kosha.or.jp:80/topics/0705/0007.html

関連記事
竹内幸次のIT・パソコン系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

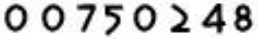
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・25（金）

顧客が望むサービスはまだある

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎市の中小製造業の経営革新コンサルティングと、午後は東京赤坂での仕事があります。

今日は駅のベンチについてです。最近、JR も私鉄も駅にベンチが少なくなったと思いませんか？コスト面や安全面、秩序面等、色々な理由があることと思います。

この写真は、ある駅の朝の写真です。多くの人がビジネスマンが足早に乗り換える中で、座れる電車を待っているのでしょうか、ホームにしゃがみこむ高齢者。その苦しそうな顔が忘れられません。

ある私鉄では「車内気温と外気温との差が大きいのでお気をつけください」と車内アナウンスしています。こんな一言で顧客の電鉄会社への満足度は大きく変わります。

定刻に、早く乗客を運ぶ以外にも、まだまだ顧客が望むサービスは多くあるように思います。そろそろ全体の効率を追求するのみならず、個別のきめ細かい顧客ニーズに着眼した経営をしていきたいものです。

▲ベンチがない駅が増えている。柱にしがみついてしゃがみこむ老婆。どうにかしたい…

▲運行の安全性を確保するためにホームに柵を作る横浜市の

シーサイドライン

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系のブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

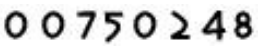
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・26（土）

横浜の建築現場に見る歴史

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。

今日は先日思わず足を止めた建築現場の紹介です。横浜関内を歩いていると、興味深い昔の写真がずらり。

よく見ると、今、建築しているその場所の大正時代等の昔の写真が建築柵の壁に書かれています。

横浜ってこんな昔から店名を英語やアルファベット表記していたのですね。和服を着ている子供とアルファベット表記の店舗、この違和感がいいですよね。横浜は外国文化がいち早く来た街なのです。

横浜は2009年に開港150周年を迎えます。大きなイベントも企画されており、歴史の情報が沢山目に付くこととなるでしょう。

このような建築現場の壁での情報提供、本当にいいことですよね。

▲建築現場の壁。足を止める人が多い

▲大正10年当時の横浜。「現在地」と印があるので、尚更興味深い

▲お洒落な道。和服の子供にアルファベットの店名

▲再現した色とはいえ、看板の色づかいもいい。和と洋が融合しだした街

財団法人 横浜開港150周年協会
http://www.yokohama-lab.com/y150/

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

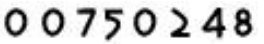
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・27（日）

スターバックスもドライブスルー

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。初夏を感じるいい天気ですね。

今日はカフェの事業展開に関してです。私の自宅（横浜市鶴見区）近くに、スターバックスコーヒー横浜鶴見店が2007年5月25日にオープンしました。駅前型ではなく、ドライブスルータイプの店です。

今、まさにこの店内でこのブログを書いています。朝9時だというのにテラスは満席です。スタバブランドですね。

スタバのこの展開は、駅周辺型の店舗展開から、ドライブ対応型の店舗展開を加えるという事業拡大方法です。カフェ業界はスタバ以外の店舗が増えていますが、やはり知名度、老舗度ではスタバが一番。この強みがあればこそ、ドライブスルー店の店舗展開ができるのですね。ドライブスルーのスタバは全国に41店あります。

スタバではテーブルの“すわり”が悪く、ガタガタしてしまうことが多いのですが、オープン直後なのにこの店のテーブルもガタガタしています…。でも店員さんに指摘するとすぐにテーブルを交換してくれました。スタバの強みはこのような細部の

ツメが甘いことを店員がカバーしている点なのですね。

・優位性あるブランドはその後の事業展開の幅を広げる
・知名度を上げてロードサイドに出店する
・店舗施設やテーブル等のハードよりも店員の気持ちが大切

今日は午前中、このスタバで仕事しています。近くの方、店内で見かけたらお声を掛けてくださいね。黒いThinkPadで仕事してますから。

▲横浜市鶴見区に5月25日にオープンしたスターバックスコーヒー

▲6月27日には日本料理の「木曽路」も隣接オープンします

▲駐車場も広々しています。鶴見の皆さん、日曜午前にはお勧めです

▲昨夜のドライブスルーの様子

スターバックスコーヒー横浜鶴見店
http://www.starbucks.co.jp/search/result_store.php?SearchString=横浜鶴見店

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系のブログ

TBS ラジオ第1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji

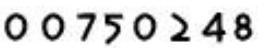
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・28（月）

「卸売業・小売業のマーケティング戦略」が発行

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。今日も横浜はいい天気です。

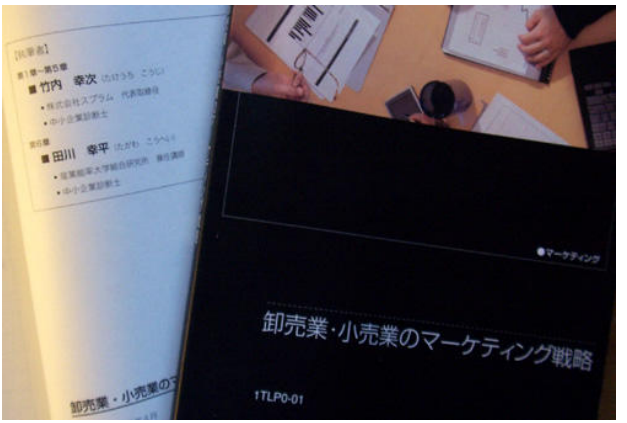
今日は財団法人神奈川中小企業センターの経営アドバイザーとして横浜市の中小企業のコンサルティング、午後は横浜の中小企業のITを使った業務効率化のコンサルティングと、川崎市産業振興財団での「かわさき起業家塾」の打ち合わせをします。

今日は私が書いた書籍の紹介です。産業能率大学から発行される「卸売業・小売業のマーケティング戦略」です。小売業のマーケティング戦略の事例分析原稿を私が書きました。

ウォルマートの事例、ヤマダ電機の事例、最近のショッピングセンターの事例等、約10の大手小売業の最新マーケティング戦略を紹介しています。現実世界で起きているマーケティング戦略を、学問的なマーケティング戦略論と結びつけて解説しています。

産業能率大学の通信講座等でマーケティング関係を学ぶ際には使われることと思います。関係するお方はぜひご覧ください。結構いい内容ですよ。

産業能率大学
http://www.sanno.ac.jp/



▲産業能率大学から発行されるマーケティング戦略のテキストです

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系のブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

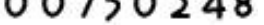
e-mail

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・05・29（火）

ペット販売のベビードールの展開

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎市の中小企業のコンサルティング、午後は東京の中央職業能力開発協会でビジネスキャリア制度作問委員の仕事があります。

今日は非常にユニークな展開をしているペット生体販売のベビードールについてです。

最近はペットは完全に家族の一員になりましたよね。私が住む地区も夕方になるとペット散歩者が集まり、楽しそうにペットとともに話をする姿が多くなっています。

以前はペット生体を販売する店は、商店街等の表通りにはあまり見かけなかったのですが、最近では異なるようです。

東京町田の商店街では、商店街のこちらの入り口と、むこうの入り口の両方の入り口にペット生体を売る店があります。商店街には鮮魚店等、食品店もありますから、どのような影響があるのか気になる点ではありましたが、ペットによる商店街集客効果は大きかったようです。

また、生後数ヶ月しか経っていない子犬等の生体が効率よく

ボックス販売されている点も着目できますね。

経営メモ

・ペットは家族の一員という顧客の意識に対応する

・ターゲットが多い地区に出店する

・小規模面積でも効率よく販売できる売り方を考える

▲ピンク色の店舗でペット販売。これも個性的

▲価格も魅力的です

▲商店街のむこう側の入り口には色違いの店舗があります。両側入り口への出店です

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

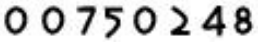
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・30（水）

今日のTBSラジオで「物を売る極意」

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。今日は川崎市勤労者福祉共済協議会委員の仕事、午後は秋からの埼玉県寄居町での経営革新塾の打ち合わせがあります。

今日はTBSラジオ（954kHz）の午後の人気番組「ストリーム」の中の「いきいき企業応援隊」に14時25分ごろに出演します。毎月、第1水曜日に放送ですが、第5水曜日がある月にも放送されます。今日のテーマは「物を売る極意」です。

物やサービスが思うようには売れない時代ですよね。売上高の低下は利益を減少させるのみならず、社内の雰囲気が沈滞し、金融機関からの評価を下げることとなり、様々な問題につながってゆく可能性があります。売上高って大切です。

物を売る、とは勿論サービス売上も含みます。製造業からサービス業まで汎用的に使える考え方を私なりに論じようと思います。

毎回、国際ジャーナリストの小西克哉氏と、温かいDJで人気の松本ともこさんと楽しく話をさせて頂いています。

お聴きになれる環境の中小企業経営者の方はぜひお聴きくだ

さい。

関連記事
竹内幸次の経営革新系のブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

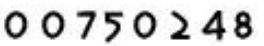
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・05・31（木）

合計特殊出生率が上昇！

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。今日は群馬県中小企業団体中央会のアドバイザーとして群馬県片品村でサービス業組合のコンサルティングをします。昨年も呼んで下さった組合です。嬉しいですね。

今日は日本の合計特殊出生率についてです。これは「1人の女性が生涯に産むと推定される子供の数」のことです。近々正式発表されると思いますが、2006年には1.31になったようです。2005年が1.26でしたらか、0.05人増加しましたね。よかったです。

合計特殊出生率が上昇したのは6年ぶり。理由は団塊ジュニア層（1971年～1974年に生まれた人）を中心に結婚や出産が増えたことです。

ちなみに人口水準を中長期的に維持するためには合計特殊出生率を2.07以上にする必要がありますから、2.07－1.31＝0.76だけまだ足りてないのですね。

先日、ある中小企業のコンサルの時、同席した40代の後半の商工会議所の指導員の方が結婚したという話題になりました。また、45歳になるその中小企業の経営者が少し照れながら、

「実は先日、３人目が産まれたのですよ」。ほのぼのとしていい時間でした。

今後の合計特殊出生率がどのように推移するのかは、企業のマーケティング戦略にジワジワと影響を与えます。１つ確実なのは「合計特殊出生率上昇のためのビジネス」は必要とされることでしょう。

※その後2007年6月6日発表で「1.32」と正式発表された

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系のブログ

TBSラジオ第１水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji

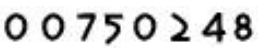
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・06・01（金）

マニュアルの弱点

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。今日は東京の中央職業能力開発協会でビジネスキャリア制度の作問委員の仕事、午後は横浜関内で女性起業家へのホームページやブログ活用等のマーケティング戦略のコンサルティングをします。

今日はマニュアルの弱点かと思われることについてです。最近私はJR横浜線の鴨居駅によく行くのですが、いつも気になるのです、ゴミ箱が。ららぽーと横浜がオープンしたことで通勤する人が増えたからかもしれませんが、新聞、ペットボトル、その他とも、溢れているのです。

ららぽーと横浜に行こう！と思って鴨居駅で降りた人は、びっくりするのではないでしょうか。

ゴミ箱はJRの管理です。従業員の業務マニュアルもしくは委託先に委託した条件が、もしかしたら「〇時、〇時にごみをまとめること」等となっているのかもしれません。

しかし、本来なら時間ではなく、状況を見てごみを収集するべきですよね。

経営メモ

・常にルールは見直す気持ちを持つ

・行動の意味や目的を考える

▲注目されるショッピングセンターがある駅でごみが溢れる

関連記事

竹内幸次の経営のヒント系のブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！

http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

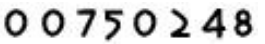
e-mail

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・06・02（土）

文豪の街、東京根津・千駄木の魅力

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。いい天気ですね。

今日は東京文京区の根津や千駄木の紹介です。女性起業家のコンサルティングでこの街に行っています。私はコンサル先を訪問する際には10分でも街を歩き、その地区の魅力を発見するようにしています。

文京区はその昔、夏目漱石や石川啄木、樋口一葉、森鴎外等が住んでいた街なのですね。「文豪の街」という言葉が商店街の電柱に書かれています。

また、そばやうどん、和菓子の美味しい街です。六本木の東京ミッドタウンや丸の内の新丸ビルでは味わえない素の東京の魅力があります。

▲東京十社の一つに数えられている根津神社。品格があります

▲もちろん重要文化財になっています

▲社殿は1705年の創建とか。重みがあります

▲文豪の街。森鴎外等がこの街に住み、悩みながら作品を作り出した

▲交差点にはこんな古い建物もあります

経営メモ

・歴史がある街は、その魅力を現代に活かすべき

関連記事

竹内幸次の街づくり系のブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

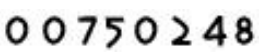
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・06・03（日）

群馬県片品村の美しい自然

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。梅雨前のこの時期、朝が気持ちよいですね。

今日は先日訪れた群馬県の片品村の紹介です。利根郡片品村花咲という地名です。本当に綺麗な地名ですよね。尾瀬に近い宿としても有名です。

以前はテニス合宿等で利用する顧客が多かったのですが、今ではサッカーやフットサルがメーン。標高は640メートル～2,578メートルと標高差が大きい村ですが、グラウンドがある場所は標高900メートルほどです。

北海道から九州までコンサルティングや講演で訪問してきましたが、この片品村は私の訪問先では最も自然を満喫できる場所です。先日も夕方は少し寒かったくらいです。

東京圏からは日帰りもできる場所です。FOMAもエッジもEMOBILEも公共無線LANもない地区。ネット上の3D仮想空間Second Lifeが話題ですが、片品村のように何の電波もない場所に行くことのほうが、まさに第2の人生かもしれません。

▲ペンションも多い。写真は尾瀬武尊高原ペンションつかさ

▲十割のそばの店。国道120号沿いにあります

▲吹割の滝。奇岩が1.5kmに渡って続く片品渓谷（吹割渓谷）

▲1936年12月16日に旧文部省より、天然記念物に指定されています

片品村観光協会公式サイト
http://www.oze-info.com/

関連記事
竹内幸次の街づくり系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

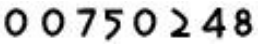
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・06・04（月）

電子マネーnanaco/ナナコの個人情報管理

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「経営計画」の講義をします。夜は川崎で経営革新塾の打ち合わせと、商店街事業の仕事があります。

今日はセブンイレブンで使える電子マネーnanaco／ナナコの個人情報管理についてです。

先日、ある会議で「nanaco発行の際に個人情報を提供することに抵抗を感じる人が多かったので、今は住所を書かなくてもいい。しかも個人名もニックネームで登録した」という人がいました。

私はサービス開始日にすぐに使いましたが、その際にはWebで申し込み、本名、住所、電子メールアドレス、職業等、正直に情報を提供しました。確かに「横浜市の竹内幸次という人が〇月〇日に缶コーヒーを買った」という個人の購買履歴を管理されてしまうことに抵抗がありました。

電話で確認したとこと、次のようになっているようです。

（1） Webで申し込んだ人
サービス開始直後も現在も、住所まで書かないとカードは発行されない。勿論、「横浜市〇〇1-1-1に住む40代の竹内幸次が何をいつ買った」は継続的に把握されます。

（2）店頭で紙で申し込んだ人
サービス開始直後に申し込んだ人は住所まで提供したが、現在では、住所は書かなくてもカードが発行してもらえる。

マーケティングデータの観点からは、住所が分かっている利用者と、分からない利用者の2つのグループが存在することになるのですね。

また、「（1）の客や、以前店頭で住所まで提供した顧客に対して、住所情報の削除希望をとらないのですか？」と確認したところ、「そのような観点はありませんでした。今後検討します」とのこと。

セブンイレブン（の子会社）ほどの会社が、以前住所情報まで提供した人からの住所情報削除希望をとらないとは驚きです。しかし、なるべくなら個人情報は提供したくないというのが多くの人の本心です。

私は（1）で住所情報まで正直に提供しましたが、個人的な申し出により住所情報はデータベースから削除してもらいました。このような個人対応をしてくれるのですね。嬉しいです。

皆さんはnanaco発行の際に住所情報を提供されましたか？

▲カード裏の番号から個人名、住所、職業、電子メールアドレス、購買履歴情報が管理されている

関連記事・竹内幸次ブログ・セブンイレブンの電子マネーnanacoスタート
http://blog.goo.ne.jp/2300062/e/aa868baf42f5a36d841d7423bbaad2de

関連記事
竹内幸次のIT・パソコン系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

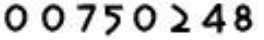
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・06・05（火）

最近の時給水準

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日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「経営計画」の講義をします。夜は東京大田区でWeb戦略のコンサルティングをします。

今日は最近の時給水準についてです。私が生活する横浜市鶴見区の例です。国道１号線沿いにもうすぐオープンする日本料理店「木曽路」のスタッフの時給です。結構高めですよね。

中小企業経営者の視点では時給水準が上がって欲しくないものですが、現実的な時給を設定しないとスタッフが集まらない時代です。

世間相場か少々高めの時給を提示して、同業者以上のしっかりとした接客等を提供するとよいでしょう。

ただ、時給を上げても従業員のやる気をアップさせることは困難ですから注意しましょう。給与水準を上げることは不満足を無くすことになりますが、満足を生み出すものではありません。

▲横浜市鶴見区でもうすぐオープンする日本料理店「木曽路」の募集時給

関連記事
竹内幸次の人事組織系ブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸

次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

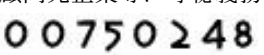
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・06・06（水）

事業成功の切り口

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「経営計画」の講義をします。

また、14時25分からはTBSラジオ（954kHz）に出演します。今日は中小企業のブログ活用に関して話します。中小企業経営者の皆様はお聴き頂ければと思います。

今日は事業成功への1つのアプローチについてです。事業の成功の切り口は、売上高や利益等の数値面と、数値には表せない信用や業界内での地位等がありますよね。

経営者は皆、時代の変化に戸惑いながら、従業員の雇用維持の責任感を感じながら努力していることと思います。

ある新規の事業を推進しようとした時、資金調達や人材育成等、色々と行うべきことはありますが、実は経営にも行うべきことがあるのです。それは、

その新規事業が成功することを信じること。

顧客も銀行も従業員も、誰もが疑問を持つ事業でも、経営者が信念をもって継続的に努力すれば必ず道は拓けるものです。

私が中小企業診断士で独立開業する時、誰もが「診断士では食えない」、「サラリーマンが自己啓発で取る資格だ」、「３年経ったらサラリーマンに戻るよ」等と言われました。

独学で勉強した私は相談できる先輩中小企業診断士もなく、１人、自分を信じて独立を決意しました。

本気なら、どんな事業でも成功に近づくはず。誰もが認める大きな成功でなくても、自分が認める小さな成功でもいいと思う。信じる者のみに道は拓ける、と今でも信じています。

関連記事
竹内幸次の経営革新系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

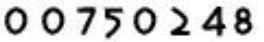
e-mail

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

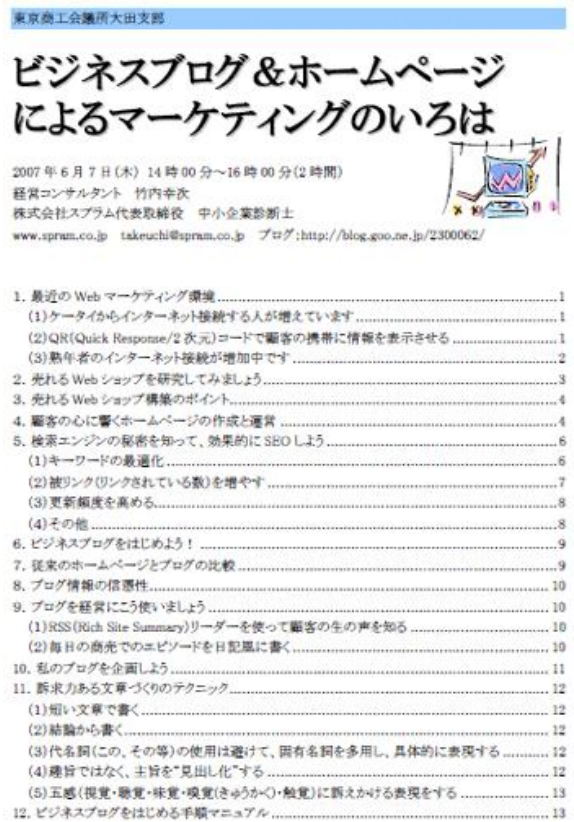


2007・06・07（木）

SWOT分析をしよう

――― 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販売促進コンサルティング、午後は東京大田区で東京商工会議所大田支部主催の講演「ビジネスブログ＆ホームページによるマーケティングのいろは」をします。



東京商工会議所大田支部

ビジネスブログ＆ホームページによるマーケティングのいろは

2007年6月7日(木) 14時00分～16時00分(2時間)
経営コンサルタント　竹内幸次
株式会社スプラム代表取締役　中小企業診断士
www.spram.co.jp　takeuchi@spram.co.jp　ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. 最近のWebマーケティング環境 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
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. 顧客の心に響くホームページの作成と運営 4
5. 検索エンジンの秘密を知って、効果的にSEOしよう 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 7
(3)更新頻度を高める 8
(4)その他 8
6. ビジネスブログをはじめよう！ 9
7. 従来のホームページとブログの比較 9
8. ブログ情報の信憑性 10
9. ブログを経営にこう使いましょう 10
(1)RSS(Rich Site Summary)リーダーを使って顧客の生の声を知る 10
(2)毎日の商売でのエピソードを日記風に書く 10
10. 私のブログを企画しよう 11
11. 訴求力ある文章づくりのテクニック 12
(1)短い文章で書く 12
(2)結論から書く 12
(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 12
(4)趣旨ではなく、主旨を"見出し化"する 12
(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 13
12. ビジネスブログをはじめる手順マニュアル 13

今日は経営戦略やマーケティング戦略を作る際に行うSWOT（スウォット）分析についてです。

先日、ある会議である人が「SWOT分析はもう古い。これを使っても経営はよくならない」という主旨で発言していました。「そういう見方もあるのだな」と思いましたが、議論が間違った方向に行くことは避けたいので、「そうですか？私は中

小企業のコンサルティングで必ずSWOT分析をします。これで何百社も経営改善しましたよ」と意見しました。

SWOT分析は現状を把握するための１つの方法論に過ぎませんから、この方法論の有効性が高いとか、低いとか、そのような学者的な議論には私は興味はありません。

大切なのは、世界で最高の方法論を使うことではなく、その企業に応じた手法を使うことです。または枯れた手法を使って深く、本気で分析することです。

中小企業経営者の皆さん、今後も安心してSWOT分析をしましょう。SWOT分析から自社が行うべき様々な戦略を発想していくものなのです。

経営メモ
・方法論の是非の議論よりも、方法論から分かる事実に着目する
・SWOT分析とはStrengths（強み）、Weaknesses（弱み）、Opportunities（機会）、Threats（脅威）の頭文字

関連記事
竹内幸次の経営革新系ブログ

TBSラジオ第１水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

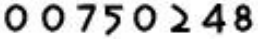
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・06・08（金）

ネットショップでEdy決済する

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。今日は横浜市の中小企業のブログ運営コンサルティング、午後は横浜市の中小企業のWebとブログのコンサルティング、夜は神奈川県城山町で講演「電子マネーと商業経営」をします。

城山町商工会

電子マネーと商業経営

2007年6月8日(金)
経営コンサルタント　竹内幸次
株式会社スプラム代表取締役　中小企業診断士
www.spram.co.jp　takeuchi@spram.co.jp　ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. 電子マネーとは 1
2. 電子マネーの使い勝手の良さ 2
3. 電子マネーの利用状況 3
4. 電子マネーの種類 4
5. 主な電子マネーの動向 4
(1)Edy/エディ 5
(2)スイカ 7
6. セブンイレブンの電子マネー～nanaco/ナナコ 7
7. 電子マネーの効果 8
8. 電子マネーの導入の仕方 10
(1)Edyの特徴 10
(2)導入に当たって 11
9. 電子マネーの導入費用～Edy/エディの場合～ 13
10. 横浜元町商店街の団体加盟型のEdy/エディの事例 13
11. 今後の進め方 13

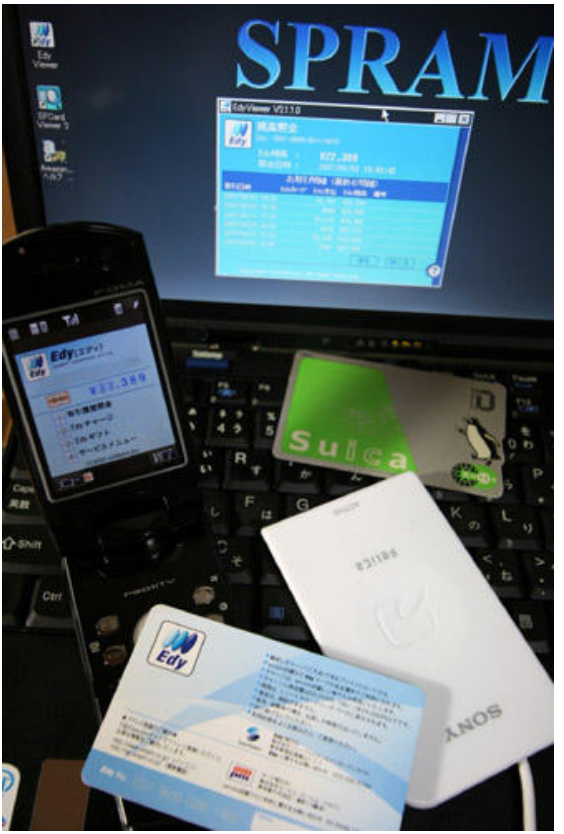
今日は普及する電子マネーについてです。東日本ではEdy／エディやSuica／スイカ、nanaco／ナナコ、WAON／ワオ

ン等が有名ですよね。私も電子マネーを使わない日はないくらいに生活に溶け込んでいます。

先日も東京でタクシーに乗り、ケータイのEdyで支払いました。財布を開く必要がない、おつりをもらう必要がないということは本当に便利ですよね。

また、最近ではPaSoRi／パソリというカードリーダーを使うと自分のパソコンにUSB接続してEdy等で電子決済することができます。

中小企業のネットショップでも徐々にEdy等で決済をする時代になると思いますので、まずは消費者の立場でEdyでのネット決済、体験しておきたいものです。



▲PaSoRi／パソリを使ってネットショップとEdy決済することができる

関連記事
竹内幸次のIT・Web・パソコン系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸

次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

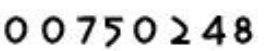
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・06・09（土）

オリジナリティある講演をしたい

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。今日は休日的な話題です。

昨夜も21時30分まで神奈川県相模原市の城山町で講演しました。参加される経営者の人数にかかわらず、講演は私にとっては1つのステージです。“本番”前には緊張感があり、終了後にはこの上ない爽快感があります。

講演後、少し火照る身体を会場の外の少し冷えた外気が冷やしてくれます。この瞬間が最高なのです。2時間の講演の場合、最低でも同じ2時間の準備時間が必要なのですが、その準備時間が苦にならないほど気分がよいのです。

私が講演好きである理由には、“自分にしかできないことをしている感”があるからなのです。講演やセミナーをお聴きになられた経営者の方は気づいたと思いますが、私はパワーポイント画面をただ映して退屈に説明することはしません。ライブ感を重視したPDF朱書き方式、ワードでの即入力説明方式です。

独自の切り口での経営革新、独自のレジュメ、独自のPDF朱書きプレゼン、鍛えた独自のトーク。講演後に拍手を頂く時、これらが経営者の方に受け入れられたことを実感でき、それが

嬉しいのです。作詞作曲した音楽家がコンサートでファンから拍手喝采を浴びる心境と似ているのでしょう。

これからもオリジナリティある講演をしていきます。よろしくお願い申し上げます。

▲6月7日、東京商工会議所大田支部での講演

▲独自のアプローチによる中小企業に適したSEOやブログ活用を講演

▲この日は定員80名のところ115名が申し込みをして下さい

ました。PDF 朱書きしているところ

関連記事
竹内幸次の講演系ブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

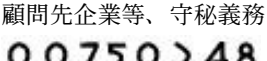
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・06・10（日）

驚きの「元〇〇」名刺

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。こんな日は落ち着いて仕事ができますよね。レジュメ等を作ろうと思います。

今日は軽い話題です。

先日ある人と名刺交換しましたが、頂いてびっくり。年齢は60歳前後の男性ですが、

「元〇〇（有名企業名）〇〇株式会社 〇〇〇アドバイザー」と書いてありました。

名刺は履歴書ではないので、「元」とつけることは珍しいですよね。色々な見方があることを認識したうえであえて個性として書いているだとも思います。

私は中小企業診断士で独立するときに、心に決めたことがあります。もう12年前のことです。それは、

前勤務先を頼ってコンサルを受注しないこと。

ですから講演前の紹介等で「〇〇会社に勤務され…」等と紹介

されるのは苦手なのです。私は「元」で自分を表現する必要がないくらいに「今」、「現役」で頑張りたいと思います。

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

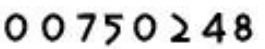
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・06・11（月）

地域情報を発信しよう

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。今日は神奈川県の鴨居の中小企業のコンサルティング、午後は横浜市瀬谷の中小企業でセミナーの打ち合わせ、夜は東京後楽園の中央職業能力開発協会でビジネスキャリア制度（経営戦略部門）の作問委員の仕事があります。

今日は先日東京水道橋駅で見つけた、趣のある口上看板のようなものの紹介です。以下が書かれています。

・開業年月日（水道橋は明治39年10月24日とのこと）
・「水道橋」の由来
・駅の構造物
・名所案内

▲駅のホーム内にある口上看板のような看板。駅の歴史が書かれています

▲開業年月日、名所案内も。木製のフレームにしていることが

新鮮です

このような地域の情報を発信することはとてもよいことですよね。観光案内等が駅や駅前にあることは珍しくはありませんが、最近では商店街や商店の店頭にも、このような口上看板を立てて地域や店を紹介する例も見られます。

▲川崎市の高津の大山通りにある個店の口上。個店単位でも紹介することは珍しい

皆さんの地域では十分に地域情報が発信されていますか？ホームページやブログでの発信に偏り過ぎて、実店舗での説明を疎かにしていませんか？

関連記事
竹内幸次の街づくり系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

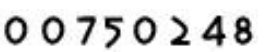
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・06・12（火）

特保のブラックコーヒー

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は暑くなりそうですね。今日は神奈川県藤沢の中小企業のコンサルティングをします。

今日は特保（特定保健用食品）飲料についてです。2007年6月5日からAGF（味の素ゼネラルフーヅ）がついに出しました、「特保」のコーヒーです。

私も早速買って飲みました。味は通常のブラックコーヒーとほぼ同じ。お茶、ウーロン茶、水に続いて、コーヒーまで特保です。

日本の中年男性の半分近くがメタボリックシンドロームまたはその予備群に該当すると言われており、大きな市場になっているのですね。

また、従業員の健康を積極的に作る経営を「健康経営」と言いますが、経営者の観点からも従業員に推奨したり、社内の自動販売機に特保コーヒーを指定することも増えるのではないでしょうか。

▲168円。現在は首都圏（1都6県）のコンビニエンスストアで発売しています

ブレンディ香るブラック（AGF）
http://www.agf.co.jp/taishibou/index.html

関連記事

竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

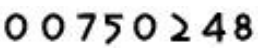
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・06・13（水）

私はノートパソコン派

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県津久井の中小企業のネットショップのコンサルティング、午後は川崎の商店街空き店舗創業支援事業の審査員の仕事があります。

今日はモバイルツール（移動して使う道具）についてです。数年前までは電車内でノートパソコンを開いて仕事するビジネスマンをよく見ましたが、大手企業の情報管理の強化もあり、最近ではあまり見なくなりましたよね。

逆に年齢を問わず、電車内ではケータイでメールする人が本当に増えました。

私は経営者と対面していない事務的な仕事は極力効率化するようにしています。報告書の作成、予定合わせ等は通常は移動中にします。また、顧問先とのメールコンサルティンも移動中ですから、E MOBILEやエッジ、FOMA、無線等の外部での通信サービスの多くを使っています。

今やブログもSNSも書く際にはパソコンよりもケータイからする人が方が多い時代です。でも私は多分、今後もパソコン派。

理由は、
・ノートパソコンの方が文字入力も情報サーチも格段に速い
・ThinkPadは仕事の気持ちを引き締めてくれる。一流の仕事をするんだ、という気合が入る
です。

私はメーンマシンがThinkPad。事務所のサブマシン扱いだった時期もありますが、今ではThinkPadがメーンです。

私も含めて中小企業はテキパキ、迅速、現場解決、すっきり思考が大切ですよね。これからも私はノートパソコン／ThinkPadでテキパキ仕事を進めます。

関連記事
中小企業の現場に行くぞ、ThinkPad！

関連記事
竹内幸次のパソコン系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

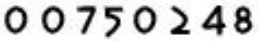
e-mail

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・06・14（木）

Yahoo「ブックマーク：〇件が登録表示」を開始

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。今日は東京都昭島市の中小企業のパソコン会計のコンサルティング、午後は横浜の水産仲卸業者のブログ運営コンサルティング、夜は川崎で開業時の事業計画書の診断をします。

今日は2007年6月12日からYahooが始めた新機能についてです。お気づきの経営者も多いと思いますが、Yahooの検索結果画面に「ブックマーク登録者数」が表示されるようになりました。

「ブックマーク:〇人が登録」という表示です。ブックマークとは、「Yahoo!ブックマーク」の「Myブックマーク」に登録している人の数です。ブラウザ（Internet Explorer等）の「お気に入り」に登録している人数ではありません。

▲検索結果画面にブックマーク登録者数が表示されるようになった。御社は何人？

検索エンジンの中でもYahooは検索結果の表示方法をよく変更するようになりました。この分野は変化が早いですよね。これからも中小企業がYahoo等から新規顧客を得ていくためのSEOコンサルティングをしていきます！

関連記事
竹内幸次のWeb・SEO系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

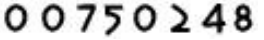
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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



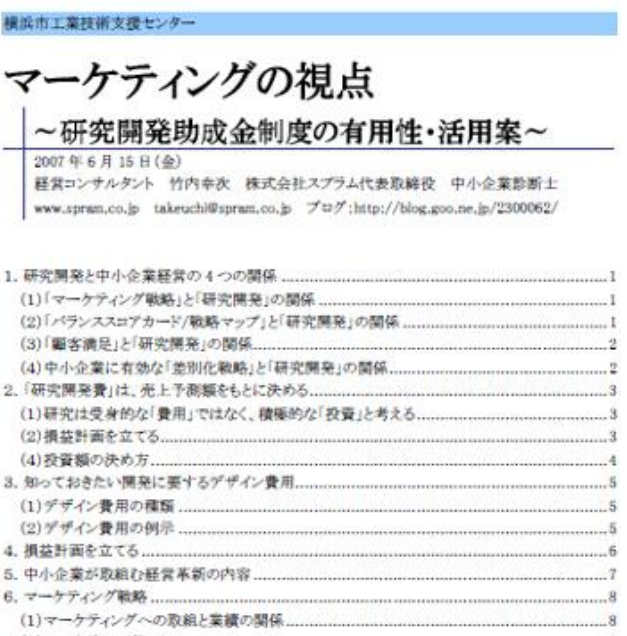
2007・06・15（金）

会費は前向きに認識しよう

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。今日は神奈川県津久井の中小企業のブログ運営コンサルティング、午後は横浜市工業技術支援センターで講演「マーケティングの視点　～中小企業における研究開発のポイント～」をします。



横浜市工業技術支援センター

マーケティングの視点

～研究開発助成金制度の有用性・活用案～

2007年6月15日(金)

経営コンサルタント　竹内幸次　株式会社スプラム代表取締役　中小企業診断士

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

1. 研究開発と中小企業経営の4つの関係 1
(1)「マーケティング戦略」と「研究開発」の関係 1
(2)「バランススコアカード/戦略マップ」と「研究開発」の関係 1
(3)「顧客満足」と「研究開発」の関係 2
(4)中小企業に有効な「差別化戦略」と「研究開発」の関係 2
2.「研究開発費」は、売上予測額をもとに決める 3
(1)研究は受身的な「費用」ではなく、積極的な「投資」と考える 3
(2)損益計画を立てる 3
(4)投資額の決め方 4
3. 知っておきたい開発に要するデザイン費用 5
(1)デザイン費用の種類 5
(2)デザイン費用の例示 5
4. 損益計画を立てる 6
5. 中小企業が取組む経営革新の内容 7
6. マーケティング戦略 8
(1)マーケティングへの取組と業績の関係 8
(2)マーケティングミックス 8

今日は会費についてです。私の場合、この時期、所属する各種の会の会費を納める季節です。中小企業診断士の協会の会費、

地元の横浜商工会議所の会費、仕事で大変にお世話になっている川崎商工会議所や相模原商工会議所の会費、日本広報学会の会費等です。

何の人脈もない状態で中小企業診断士で独立開業しましたから、仕事のためになるのならと、いくつもの会の会員になってきました。当時は中小企業診断士の有志が集う会にも参加しました。

私の会社スプラムでは、会費を年間総額で366,000円払っています。「会員になってもメリットがない」と言う人もいますが、私はそうは思いません。会員の集いに参加する時間が持てないのが残念なのですが、参加する時間があるのなら、年間100万円は会費に使ってもいいと思います。

起業家や中小企業経営者の皆さん、仕事の可能性を生む会や人的ネットワークには積極的に投資しましょう。そしてどうせ納めるなら前向きに、楽しんで納めましょう。

▲会費を納めることで送られてきた販売士協会の会員証。登録講師でもある

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

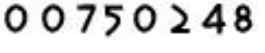
e-mail

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・06・16（土）

美しい神奈川県の津久井湖

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～。

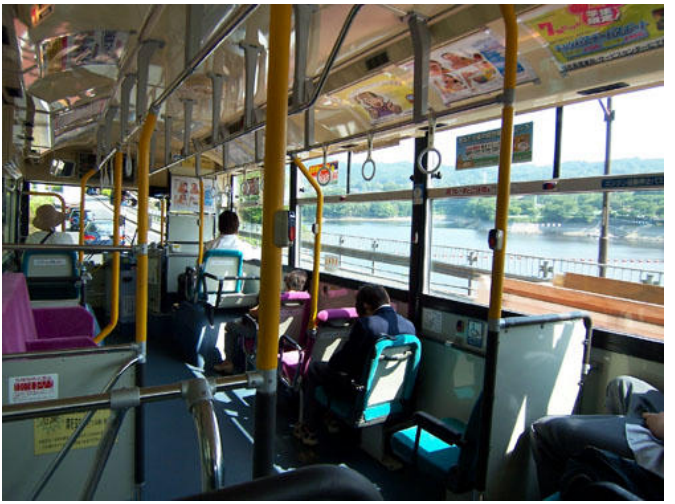
それにしても中国産製品の安全欠陥製品のニュースが1日1つ以上は報道されていますよね。おもちゃ塗料に鉛、歯磨き粉に有害物質とか。中国資本のLenovo社のThinkPadを使う私としては心配であり、残念です。

今日は休日的な話題です。昨日もそうでしたが、最近相模原市の津久井町や城山町に行くことが増えています。この1年ほどで相模原市と合併した地区ですから、雰囲気的にも革新的なものを感じます。

いつものように橋本駅からバスに乗って約40分で津久井町に入ります。津久井湖の南東側の城山ダム付近では木々が緑色に輝いています。

▲城山ダムから見た風景。バス内から撮りました

▲例年のことは分かりませんが津久井湖の水位はあまり高くありません



▲朝9時ごろのバス内です。いい感じです

今日あたり、いい天気ですから津久井湖付近は最高だと思います。

関連記事
竹内幸次の日本の風景写真系ブログ

TBS ラジオ第1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

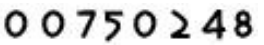
e-mail

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・06・17（日）

津久井のドリームファームでピザ食べる

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。真夏のような陽気ですね。昨日は新横浜のスタバで原稿作成や企画のの仕事をしましたが、冷房がガンガン効いていました。これからの経営は省資源で勝負ですから。室内温度は28度にしたいものです。

今日は昨日に続いて神奈川県相模原市津久井の話題です。美味しいピザレストランがあるのです。「ドリームファーム」です。本格的な石釜で焼く日本の老舗のピザ店です。

国道413を相模湖に向かうと、三ヶ木（みかげ）という交差点があります。左折すれば愛川町方面です。

三ヶ木交差点から1キロ弱南に走ると青山交差点があります。ここを右折すると山中湖方面です。この青山交差点の手前右側に素敵なピザレストラン「童人夢農場／ドリームファーム」があります。

駐車場は広いし、店内も広いし、ピザは美味しいし、店内でコンサートもあるし。駅前でも商店街でもない立地で、広域からも集客する店舗の魅力は相当なものです。

▲三ヶ木交差点近くのドリームファーム。石釜でピザを焼く煙も香りもまたいい

▲メニュー。スイーツピザも美味しいですよ

▲補助犬同伴OK。タバコへの配慮もしっかりとしています

▲津久井の緑と空。こんな景色を見ながらテラスで食べることもできます

▲経営者の方。考え方が明確な素敵な経営者です

ドライブグルメには自信をもってお勧めできる店です！行かれてみて下さいね。

ドリームファーム（公式ホームページ）
http://dreamfarm.net/

ブログ
http://blog.goo.ne.jp/yagihige56/

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系ブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸

次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

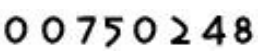
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・06・18（月）

増加する電子マネーの複合端末機

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。今日は東京都東久留米の中小企業のホームページのSEOコンサルティングをします。

今日は電子マネーの複合カードリーダについてです。Suicaやパスモ、Edy／エディ、iD等電子マネーが増えると、カードを読み取るリーダーが増えますよね。中小商店からすれば、レジスペースは貴重な空間ですから、電子マネーの普及はある面、リーダーの置き場がないという問題も生じるものです。

しかし最近ではスイカとiD等、異なるカードを読み取ることができるリーダーを置く店が増えています。中小商店が今後電子マネーを導入する場合には、複合リーダーにするようにしましょう。

私の場合、今年度、地域として電子マネーを導入する研究会やコンサルティングが増えそうです。

▲神奈川県の橋本駅前のスタバにある複合機。電子マネーの種類を選んでからカードを置く

関連記事
ネットショップでEdy決済する

関連記事
竹内幸次のIT系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

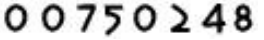
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・06・19（火）

事業は切り口が勝負

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。今日は横浜市の中小企業のWebやブログ運営のコンサルティング、午後は川崎商工会議所で食品部会向けに講演「最近のヒット商品から見る食品市場のトレンド～市場をつかんで売上を伸ばすには！～」をします。夜は中央職業能力開発協会でビジネスキャリア制度のマーケティング部門の作問委員の仕事があります。

川崎商工会議所／食品部会講演

最近のヒット商品から見る食品市場のトレンド

～市場をつかんで売上を伸ばすには！～

2007年6月19日(火) 15:30~17:00(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
http://www.spram.co.jp/　takeuchi@spram.co.jp　ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. 最近のヒット商品 1
2. トレンド 3
3. 最近オープンした商業施設と食品・飲食 4
(1)ラゾーナ川崎プラザ 4
(2)ららぽーと横浜 6
(3)ノースポート・モール 6
(4)東京ミッドタウン 7
(5)新丸ビル 8
4. 今後の食品関連企業の方向性は経営革新 9
5. 中小企業が取組む経営革新の内容 10
(1)新商品の開発又は生産 10
(2)新役務の開発又は提供 10
(3)商品の新たな生産又は販売の方式の導入 10
(4)役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動 10
6. マーケティング戦略 10
7. 電子マネーへの対応 12
(1)Edy/エディ 13
(2)スイカ 14
(3)Edy/エディの導入の仕方 14
(4)電子マネーの導入費用～Edy/エディの場合～ 15
(5)Edy ポイントネットワーク(Edy Point Network) 15

今日は事業コンセプトの切り口に関してです。徹底した安全性、地球環境との共存、食育文化の創造等、時代にマッチした魅力的なコンセプトを掲げる中小企業が増えていますよね。いいことです。

そんな中、第５の経営資源である「時間」を武器にした事業コンセプトで成長している中小企業がありました。サイト「朝時

間」を運営するアイランド株式会社です。

「朝時間」というすがすがしい、清らかな印象の言葉を使い、仕事に向かう充実した準備時間は誰もが時間効率を意識して健康を意識して食生活も習慣化することが多いですよね。つまり朝は誰にとっても実は一番大切な時間帯。ここに事業の中心線を持ったのです。素晴らしい切り口。

▲個性的な事業切り口で成功する「朝時間.jp」（画像は同社サイトをハードコピーして引用）

経営メモ
・ヒト、モノ、カネの経営資源で勝負できたのは1970年代まで
・1980年代からは「情報」が第4の経営資源になり
・1990年代からは「時間」が第5の経営資源になった
そして、

・中小企業こそ、「時間」面で差別化し、「時間」面で顧客満足を創造せよ

朝時間
http://www.asajikan.jp/

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・06・20（水）

マーケティング・コミュニケーションを執筆

SPRAM

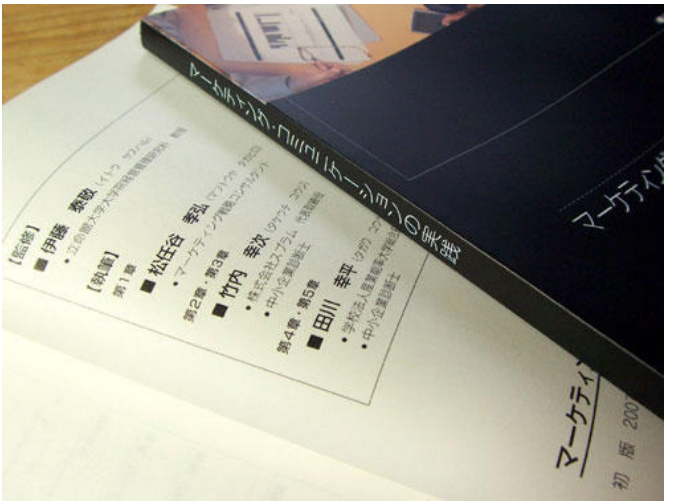
――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県津久井の小売店の販売促進とWeb販売のコンサルティングをします。午後は東京町田市の打ち合わせがあります。

今日は私が書いた書籍の紹介です。産業能率大学から発行される「マーケティング・コミュニケーションの実践」です。第2章パブリシティと第3章セールスプロモーションを私が書きました。

私は中小企業診断士で独立する前は横浜にある東証1部上場企業のサラリーマンでした。8年間は広報部門に勤務し、2年間は輸入木材の営業職をしました。この8年間の広報部門の実務と中小企業診断士の知識が融合して執筆することができました。

産業能率大学の通信講座等でマーケティング関係を学ぶ際には使われることと思います。関係するお方はぜひご覧ください。理論的な説明と記者等との付き合い方等の実践的な内容がバランスよく入っています。



▲産業能率大学から発行される「マーケティング・コミュニケーションの実現」を執筆

産業能率大学
http://www.sanno.ac.jp/

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

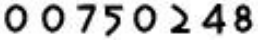
e-mail

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・06・21（木）

アップルのテレビCM

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎市の中小企業のコンサルティング、午後も川崎市の女性起業家のコンサルティング、夜も川崎市役所で武蔵小杉の街づくり事業の打ち合わせをします。１日川崎市でコンサルしまくりの日です。

今日は最近のアップル社のテレビコマーシャルについてです。左にさえない男、右にスマートな男が立ち、様々比較をすることでアップル社のマックが優れていることをアピールするものです。

最近ではWindows Vistaを意識して、太った男性が登場。「最新のOSにアップしたら重たくなってしまいました。しかも色々入れるためにハードディスクからデータを消去しました」と。

私はWindows Vista発売後にThinkPad X31に新しいハードディスクを買ってクリーンインストールしました。メモリーは2GBです。実はそれほど遅いとは感じませんでした。

アップル社全体としてはWindows Vistaはライバルとも思っていないと思います。しかしマックというパソコン単位で

はWindows Vistaは少しはライバルです。あるデータによると、個人パソコンとしてはWindows Vistaよりもマックの方がユーザが多いようです。ここに自信と訴求チャンスを感じたのでしょう。

「最新のOSにしたら重たくなった」とは、相手の弱みを突く戦略です。しかも実際の使用比較ではなく、印象面からの差別化です。中小企業のマーケティング戦略でも、このような相手の弱みをもって自社の優位性を表現すること、さりげなく取り入れてもよいと思います。

それにしてもWindows Vistaが売れないこと、人気がないことをマスコミも随分と記事にするようになりました。特定1社の新OSに合わせて企業が設備更新したり、従業員への操作研修を行う必要は私もないと思います。

経営メモ
・顧客の支持を得るために、今、有効なキーワードは何かを考える
・そのキーワードを分かりやすく表現する

▲“パソコン”への不満を表現したテレビCM（画像はアップル社サイトから引用）

アップル
http://www.apple.com/jp/

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

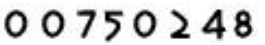
e-mail

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・06・22（金）

川崎で「かわさき起業家塾」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。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は島根県出雲市の中小企業の経営革新コンサルティングをします。

今日は財団法人川崎市産業振興財団が主催する「かわさき起業家塾」の案内です。川崎市内での起業塾として毎年恒例のものです。

今年も７月～９月の間に前期・後期に分けて計10回の起業塾が開催されます。私は例年、WebやSEOに関して１日のみ講師を担当していましたが、今年2007年は、私の会社スプラムが起業塾プランニングコンペの結果、10日間のすべての受託することとなりました。

創業・起業支援系のセミナー等は数多く行われていますが、私がプランニングした「かわさき起業塾」の特長は以下です。

（１）中小企業診断士竹内幸次による一貫した指導であること
（２）現代の起業に欠かせないIT（ホームページ、ブログ等）の活用ノウハウを取り入れていること
（３）「川崎市」という市場の特性に着目していること（消費購買調査等の結果を参考にします）

（4）ビジネスゲーム等によって一般知識を身に付けるのではなく、受講者1人ひとりのビジネスアイデアをビジネスプランとして完成させることに主眼を置くこと
（5）毎回のレジュメ自体をプロジェクターでスクリーンに映し、最近の人気商業施設の写真や動画を見ながらの大変に分かりすい講義を行うこと
（6）ラゾーナ川崎プラザの視察（個人視察）から、立体的に経営知識を習得できること

川崎市内での公的な創業・起業セミナーとしては川崎商工会議所の創業支援セミナーが有名ですが、今年2007年からは創業予定者向けではなく、創業数年が経過した中小企業を対象にした経営革新塾として開催される予定です。

川崎市での創業・起業をお考えの方は、ぜひご参加ください！私竹内幸次が責任をもって講師、コンサルティングをします！受講料は10回分で8,000円です。

【参加をお勧めできる方】
・起業するかどうかを迷っており、起業する意思決定をしたい人
・具体的な起業計画を作り始めた段階の人
・起業計画が完成しているが、再度ブラッシュアップしたい人
・起業直後であり、あらためてビジネスのポイントを確認したい人

楽しい起業塾になることと思います。平日夜2時間と土日6時

間の開催ですから参加しやすいことと思います。ご検討ください！

回	月日	時間	内容	講師
1	7月16日（月）	18:30-20:30（2h）	起業家マインドとビジネスプラン ・効果的なビジネスプラン（事業計画書）の全体像 ・創業の魅力～動務者との違い ・成功者の特質から自らを分析する～創業事例の紹介～ ・創業までのステップはこう進む	株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次　中小企業診断士
2	7月24日（火）	18:30-20:30（2h）	先進企業視察 KBIC ・KBICの概要とサービスメニュー ・KBIC参加企業の特徴 ・企業の現場を知る ・成長企業の視点	株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次　中小企業診断士 入居企業のミニスピーチ（2人）
3	7月31日（火）	18:30-20:30（2h）	時代トレンドに対応した事業の開発 ・今後のトレンドを知る～ラゾーナ川崎プラザの視察～ ・事業アイデアの発想方法 ・川崎という市場の特徴（消費購買調査結果等を活用） ・ビジネスモデルの作り方	株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次　中小企業診断士
4	8月7日（火）	18:30-20:30（2h）	マーケティング（販売）戦略 ・ターゲットの設定方法 ・マーケティングの4Pと4Cで魅力を作る～事例の提示～ ・市場調査の実施方法 ・インターネットを生かした情報収集と受注	株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次　中小企業診断士
5	8月11日（土）	10:00-17:00（6h）	ビジネスプランの中間作成 ・エクセル様式によるビジネスプランの整理 ・マーケティングミックス ・ビジネスモデル ・発表による相互アドバイス	株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次　中小企業診断士
6	8月20日（月）	18:30-20:30（2h）	資金計画と資金調達 ・資金計画の作り方 ・資金調達計画のコツ～資金調達の事例～ ・金融機関はビジネスプランのここを見る ・創業者が利用できる融資メニュー、助成制度	株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次　中小企業診断士
7	8月28日（火）	18:30-20:30（2h）	円滑な組織運営のノウハウ ・組織の種類（株式会社、合同会社、LLP、LLC等） ・経営者の右腕的存在の見つけ方、育成の仕方 ・組合、業種交流会、商工会議所等との接し方 ・税理士、社労士等の使い方	株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次　中小企業診断士
8	9月4日（火）	18:30-20:30（2h）	起業家に必要なIT活用 ・ITと経営の接点 ・ホームページの作り方、外注の仕方 ・ビジネスブログの活かし方 ・SEO（検索エンジン最適化）、ネット受注、顧客管理	株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次　中小企業診断士
9	9月11日（火）	18:30-20:30（2h）	人をひきつけるプレゼンテーションの手法 ・伝える事項の整理と伝える意欲 ・パソコン等のツールの活用 ・発声、文字の使い方、写真の使い方 ・第一印象のマネジメント	株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次　中小企業診断士
10	9月16日（日）	10:00-17:00（6h）	ビジネスプラン作成の総まとめ ・作成したビジネスプランの成果確認 ・ビジネスプランのよい点、改善点 ・総括 ・今後の課題	株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次　中小企業診断士

▲1回2～6時間で10日間、計28時間のとても分かりやすい起業塾です！

川崎市産業振興財団（申込先）
http://www.kawasaki-net.ne.jp/vtr/juku/juku2007/

index.htm

関連記事
竹内幸次の創業・起業支援系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

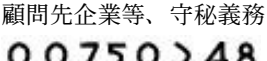
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・06・23（土）

神奈川県城山町のプルトップ宣言

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。今日は神奈川県商工会連合会が主催する経営相談会があります。私も１日関内の神奈川中小企業センターで相談員をします。

今日は地域活動についてです。神奈川県相模原市の城山町商工会の駐車場入口と事務所入口にはプルトップ回収容器である「プルトップオレンジボックス」があります。これは商工会の関連組織である城山町商工経済同友会が2005年４月から設置しているものです。

缶コーヒー等のプルトップを600kg集めることで、車椅子を１台購入することができるとのこと。地域の各自治会も参加しているし、賛同する企業や商店も参加しています。

このような地域をあげた活動は本当によいことですよね。皆さんの街でも地域の意識を１つにするような活動、していきましょう！

▲城山町商工会の駐車場入口にあるオレンジボックス

▲地域内の各地に回収ボックスはあります

関連記事

竹内幸次の街づくり系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！

http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

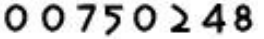
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・06・24（日）

ThinkPadブルー画面はメモリー故障

――― 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。今日はパソコンの話題です。この１ヶ月、ThinkPad X60が不調でした。

ThinkPadは５台使っていますが、私は翌日使用するThinkPadを夜間にウイルス、スパイウエアチェックします。通常は２つくらいの悪意のないスパイウエアが見つかる程度ですが、この１ヶ月、チェックが完了しなかったり、チェック後の再起動で起動時にチェックディスクが必要になったりという状況でした。

また、講演やコンサル時にいきなりブルー画面になることもあり、これらの影響からかアクロバットの認証が再度必要になったり。

・ウイルスバスターでの予約検索終了後の再起動でチェックディスクが必要になる
・ときにはウイルスバスターの手動検索中でもブルースクリーン。メッセージはいくつかの種類がある

ウイルスバスターの再インストール、ハードディスクのPowerを調整できるPower boosterの再インストール、

Windowsの回復コンソールを使ったCHKDSK等、考えられる原因を特定するのに3週間ほど掛かりました。

結局はメモリーの不具合でした。1GBのメモリーを2枚入れて2GBしてあるのですが、このうち1枚を抜き、1GBとして動作検証すると、上記の不具合はすべて解消されました。

今までメモリーに問題があったことがなかったものですから私にとっては盲点でした。

中小企業の経営者の皆さん、もしパソコンが濃い色のブルー画面になる問題がありましたら、メモリーの抜き差しをされてみてくださいね。

メモリーの故障について
http://www.macmem.com/koshoo/

関連記事
竹内幸次のパソコン系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・06・25（月）

マクドナルドの地域別価格

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎市の中小企業の経営革新コンサルティングをします。

今日はマクドナルドが2007年6月20日から導入した地域別価格制度についてです。今まで全国同じ価格であった商品の価格を地域によって変えていこうというものです。

全国約3,800店のうち、東京、神奈川、大阪、京都にある1,255店では最大60円の値上げ。一方で、宮城、山形、福島、鳥取、島根の5県にある全130店ではでは最大60円の値下げをしました。商品により上げ額、下げ額が異なりますが、＋60と－60の差は大きいですよね。

地域価格を導入した理由は大都市圏での人件費と店舗賃料の高騰です。また、地方経済の疲弊による購買力の低下もあるようです。現時点では実験導入ですが、今後のマーケットの反応を見て全国化するのかどうかを決めるようです。

仮に東京に工場がある場合、その商品の製造原価は1つです。地方へ運ぶ運賃を考えると、地方の方が原価が高くなる場合もあります。家電等では「一部離島では高い」のと同じです。

原価の視点から地域価格を採用していた過去とは異なり、売価の視点で地域価格を導入したという点で新しいマーケティング戦略なのです。

経営メモ
・価格はコスト志向による決定から、マーケティング志向による決定方法にシフトしている
・製造業の場合、製造原価管理も重要だが、マーケティング戦略もとても重要な時代

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・06・26（火）

ミート社「消費者にも問題」発言

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。今日は神奈川県信用保証協会での再生審査会委員の仕事、午後は神奈川県小田原の中小企業のWebコンサルティング、夜は茅ヶ崎市でWebコンサルティングをします。

今日は消費者の低価格志向と経営に関してです。ここ数日、毎日のようにマスコミ記事になる北海道の食肉加工販売会社ミートホープ社。社長の言葉が“仰天発言”として報じられています。

「さらに『もちろん私が一番悪いんですけども…消費者自体も安いものばかり求めるから』と“被害者”であるはずの一般消費者に責任の一端をなすりつけた。」（Yahooニュースから引用／元記事はスポーツ報知）

その後専務が「社長が精神的に参っているので口走ってしまった。消費者や販売業者に対する大変な暴言なので、発言を撤回します」と陳謝ています。

消費者が安いものばかり求めるている…という言葉に心の中では「その通りだ」と思った中小企業経営者も少なくなかったことと思います。

ミート社社長は間違っています。不正をしたことと、消費者の低価格志向を因果関係で説明しています。高価格志向でも低価格志向でも不正行為はしてはいけません。

また、マーケティング的に見ても、品質が同等なら消費者は常に安い価格を追求するものです。これは経済学的に見ても、現在の支出を減らし、貯蓄を増やし、未来の消費に備える行為とも取れます。つまり、将来も買いたいから、今は安く買いたいのです。これは当然の行為です。

従業員を抱えて、企業を守る必要がある経営者としては、「味や品質でうちの商品を選んでくれれば…」と思うことでしょう。私がコンサルする中小企業も間違いなく、みな、このことで悩んでいます。

今思えば、ミート社には本格的な安全食材のみを使った高品質化の経営の方向性もあったはず。それができなかった理由もあったのだと思いますが、「安くしないと売れない」と思うからゆえ、今回の不正に陥ったのだと思います。

経営メモ
・今よりも安くしても顧客はいる。しかし、今よりも高くしても顧客はいる
・低価格販売は戦略の中の、ほんの１つに過ぎない。他にも活路はある
・自らが商品価値の説明を十分に行い、低価格の市場構造から脱するべき

Yahoo 記事「田中社長仰天発言「消費者にも問題」…ミンチ偽装で強制捜査」
http://headlines.yahoo.co.jp/hl?a=20070625-00000007-sph-soci

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・06・27（水）

下落する世帯の平均所得額

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。今日は横浜市関内の中小企業のWebとブログのコンサルティング、夜は川崎市で中小企業へのプロモーションコンサルティングをします。

今日は日本の世帯の平均所得額についてです。厚生労働省の「平成18年国民生活基礎調査」によるものです。

平成08年 661万円
平成17年 563 万円（△15％）

このように10年間で15％も平均がダウンしているのですね。多くの大企業は利益を増やしているというのに。平均所得のダウンは給与のダウン以外の世帯の事情や家族形態の変化もありますので、一概には雇用問題を理由にすることはできませんが、それでも企業の雇用政策の長期的な変化があるようです。

将来を支える年金があのていたらくで、所得もこの状態だと将来に希望を持つことは困難です。

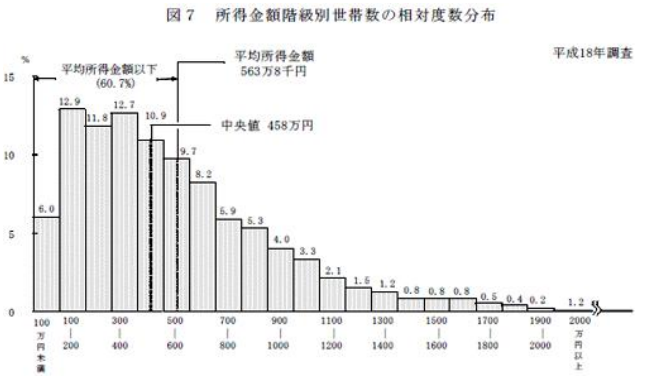
大企業の決算状況がよく、かつ、日本の世帯所得がよく、かつ中小企業の決算状況がよい、という状況になるように頑張り

ます。

経営メモ

・働く日本人の平均給与 436 万円（これも８年連続下落）

・日本世帯の平均所得　563 万円（10 年間で15％下落）



▲日本の世帯所得の分布。平均所得以下の世帯がなんと約60％を占める

平成18年国民生活基礎調査の概況

http://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/k-tyosa/k-tyosa06/index.html

関連記事

竹内幸次の人事・組織系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！

http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

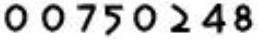
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・06・28（木）

増える代行ビジネス

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。今日は神奈川県平塚の中小企業のコンサルティング、午後は横浜市の中小企業で営業力アップコンサルティング、夜は川崎市の中小企業の経営革新計画づくりのコンサルティングをします。

今日は代行ビジネスの増加についてです。色々な代行がありますよね。

・転職支援会社
・申請代行会社
・出席代行
・運転代行
・電話受付代行
・宝くじ購入代行

考えてみれば、レストランは家事代行、経営コンサルタントは経営者思考代行とも言えます。そう考えると、商売の基本は「顧客の代行」なのですね。

代行（代わりに行う）だからこそ、代われるほどに、顧客のことを知っていなければならないのです。だから顧客志向の商売が成功する。

経営メモ
・顧客の変わりに行うから「代行」。自らが顧客の環境に身を置き、感覚を共感することが大切
・新規事業に行き詰ったら、まずは「助けたい顧客の代行をしよう」と考えてみる

関連記事
竹内幸次の経営革新系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・06・29（金）

懇親会も禁煙を徹底しよう

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。今日は川崎市の中小製造業の経営革新コンサルティング、午後は川崎市の中小企業の社内行事で講演「中小企業の経営革新」をします。

今日は健康経営と禁煙についてです。

最近では建物内や会議中は禁煙が常識になりました。嬉しいことです。昨年はあるセミナー講師の仕事をした際に、会場のすぐ外が喫煙場所であったため、その煙が会場に入り、プロジェクターに煙がモワモワと映るほどでした。

声は私の大切な商売道具ですから、タバコの煙は私は真剣に避けるようにしています。タバコの煙が嫌いだ、という好き嫌いのレベルではなく、講演をする私の“品質管理”の一環なのです。

講演やセミナーでは会場禁煙が徹底されましたが、その後の懇親会や飲食の席では、まだまだ禁煙が徹底されていないように思います。講演した者の立場からすれば、使った喉はケアしたいもの。マスクをして喉に湿度を保ったりもするものです。

タバコを吸うのは本人の自由ですが、その煙で受動喫煙者が出ることも事実です。先日も受動喫煙は認知症リスクがアップすることが発表されました。

経営者の立場からは、“酒の席だからいいじゃないか”とのん気なことは言ってはいられない時代になったと思います。今後は会社が主催する懇親会や飲食の席でも禁煙を徹底していきたいものです。

受動喫煙で認知症リスク増＝30年以上、3割アップ－米大学が初調査（Yahooニュース）
http://headlines.yahoo.co.jp/hl?a=20070625-00000009-jij-int

受動喫煙（健康ネット）
http://www.health-net.or.jp/kenkozukuri/healthnews/050/020/p077/index.html

関連記事
竹内幸次の経営者の健康系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・06・30（土）

武蔵小杉で人気のオムライス店

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県三浦市の中小企業のコンサルティングをします。

今日は川崎市で注目される街、武蔵小杉で人気のオムライスの店の紹介です。

「Cafe*RINO／カフェリノ」といいます。私の会社スプラムは、平成18年度と19年度には川崎市役所から受託した武蔵小杉地区の商業ビジョン作成を進めています。

その中で市民の皆様と街歩きをしたことがあります。その際にも地元市民が「この店は美味しいですよ」と言っていました。

行ってみると席数は30席ほど。50代の男性も7人ほどいました。私も久しぶりにオムライスを食べました。近くに日本医科大学があり病院の順番待ち時間に利用する人いるとのこと。

このように「〇〇が美味しい店」と呼ばれるようになれことはとても重要ですよね。

経営メモ

・人気商品やメニューを持つ

・そのためには商品・メニュー数を絞り込む

・病院が近という立地も考慮して禁煙にすると客が増える

▲武蔵小杉駅から徒歩２分ほど。ランチ時に禁煙というのも嬉しいですね

▲ランチのオムライス。デミグラソースも美味しいですよ

Cafe*RINO／カフェ リノの地図
http://gourmet.yahoo.co.jp/0001406053/0003536039/coupon/

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・07・01（日）

新事業年度スタート

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日から７月です。弊社株式会社スプラムは６月決算なので今日から新事業年度です。毎回ながら新事業年度のスタートはワクワクしますよね。

私の会社は会社法に基づいて決算公告をしています。すべての株式会社は貸借対照表を公開する義務があることを未だに知らないか、知っていても「過料100万円以下が課せられることは稀」と思い込んで決算公告を故意にしない中小企業もありますが、やはり公開すると信用は増すようです。

株式会社スプラムの決算公告（2007年６月期分は８月末に公開予定）
http://www.spram.co.jp/koukoku/index.html

2007年６月期はお陰様で順調でした。経営コンサルタント会社ですから赤字は絶対にしません。金額は小額ですが、納税することに日本の法人として誇りを感じています。

また、経営コンサルタント会社でありながら、「売上高を伸ばそう」という意欲は実はそう高くはありません。いいコンサルをしたい、いい講演をしたいという気持ちの方が大きいので

す。その結果として好決算になったことは、本当に嬉しいことです。皆様に感謝、感謝です。

今期も中小企業経営の素晴らしさを一般化して、中小企業の経営を活性化していきます。

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

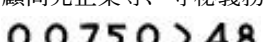
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・07・02（月）

相模原でデザインセミナーをします

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。今日は東京赤坂での仕事があります。

今日は私が講師をするセミナーの案内です。私は講演できるテーマの幅は比較的に広いほうです。情報化、SEO、創業、経営革新、街づくり、従業員のモチベーションアップ。

そして最近ではデザインと経営の融合点に関する講演もします。近い日では2007年7月18日（水）の13時30分から相模原商工会議所で講演「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。

主な内容は以下です。一言で言えば「中小企業のデザイン戦略」です。新商品開発やWeb外注を考えている段階の経営者には最適の内容です。

・デザインと中小企業経営の7つの関係
・ザイン費用の考え方
・ブランド・CIとデザイン
・デザイン導入やCI戦略の効果を測定する
・売れるWebショップを研究してみましょう
・Webショップへの投資と必要売上高

・Webデザインの基本
・WebデザインとSEO（Search Engine Optimization＝検索エンジン最適化）

▲相模原商工会議所で3時間半の講演です

近くの経営者の方はぜひ後参加ください！

相模原商工会議所（申込先）
http://www.ssp21.or.jp/seminar/seminar.htm#5

関連記事
竹内幸次の講演系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

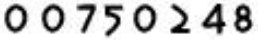
e-mail

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・07・03（火）

飲食店の“おもてなし”の表現法

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。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎市幸区の中小製造業のネット販売コンサルティング、午後は川崎市多摩区の中小サービス業のホームページとブログ運営のコンサルティング、夜は神奈川県津久井の中小企業のネット受注のコンサルティングをします。コンサルが3本の日です。プロジェクターを持ち歩いて具体的なコンサルをバンバンしようと思います。

今日は飲食店のホスピタリティー（訪問者をおもてなすこと）についてです。2007年6月27日に横浜市鶴見区でしゃぶしゃぶ日本料理の「木曽路」がオープンしました。早速行ってみましたが、夜は90分待ち状態の大人気です。

感心したことは店内の禁煙です。食事をするテーブルや順番待ちする場所は完全に禁煙です。タバコを吸う場合には、一畳ほどの喫煙所ボックスに入って吸います。新型新幹線と同じですよね。

食事をする場所では禁煙するということが常識として定着してきたのですね。終日禁煙でも90分待ちの大人気です。中小飲食店の中には「店内禁煙にしたいけど、まだ喫煙するお客様がいるので踏み切れない…」という経営者が多いものです。小さ

なことにこだわってるうちに、時代の大きな変化に遅れることがないように注意したいものです。

トイレには爪楊枝（つまようじ）と高級感あるティッシュ、綿棒やあぶら取りが置いてあります。このようなホスピタリティーが人気を得るのですね。食べる前から「たぶん美味しいだろう」と思わせることがポイントです。

▲鶴見のしゃぶしゃぶ日本料理の「木曽路」の手洗い所。つまようじがある

木曽路ホームページ
http://www.kisoji.co.jp/

関連記事
竹内幸次のマーケティング戦略系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

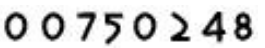
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・07・04（水）

中小企業診断士の広場

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。今日は横浜市のBtoB事業者へのWebとブログの運営コンサルティング、午後は東京世田谷の経堂で中小サービス業のSEOコンサルティング、夜は川崎市の武蔵小杉で商業ビジョン作成の仕事をします。

また、本日14時25分からTBSラジオ（954kHz）の人気番組「ストリーム」内の「いきいき企業応援隊」に出演します。今日のトークテーマは「安全・安心な職場づくり」です。ほんの5分ほどの短い経営ヒントです。ぜひお聴きください。

今日は中小企業診断士のブログのリンク集の紹介です。

リンク集と言ってもページランクアップを狙った相互リンク（うまく行わないと効果はないのですが未だに一生懸命に相互リンクする人がいます…）ではなく、独立行政法人中小企業基盤整備機構が運営するサイト内の中小企業診断士ブログへのリンクです。

中小企業診断士と言っても色々なタイプの人がいます。私は中小企業診断士の同業者の中ではいわば無名です。中小企業診断協会が発行する会報誌等にも一度も取り上げられたことがあり

ません。おそらく中小企業診断士の皆さんは誰も私のことは知らないと思います。

今回は中小企業診断協会の事務局から連絡を頂いて、このブログにリンクして頂くことになりました。本当に嬉しいことです。この場を借りてお礼申し上げます。

起業家や中小企業経営者の皆さんは、このリンクからどの中小企業診断士がどのような考えを持っているのかを垣間見ることができることと思います。

▲中小企業診断士の紹介や中小企業診断士のブログを見ることができます

中小企業診断士の広場（J-Net21）
http://j-net21.smrj.go.jp/know/s_hiroba/blog_link.html

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

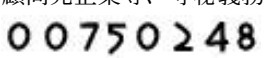
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・07・05（木）

運動とは運が巡ること

――― 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。今日は神奈川県小田原の中小製造業のホームページコンサル、午後は東京町田の町田商工会議所で講演「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。夜は川崎市の武蔵小杉で商業ビジョン作成の仕事があります。

町田商工会議所／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

2007年7月5日(木) 15時00分～17時00分(2時間)
経営コンサルタント　竹内幸次
株式会社スプラム代表取締役　中小企業診断士
www.spram.co.jp　takeuchi@spram.co.jp
ブログ：http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. インターネットというマーケット特性を知ろう……1
2. SEO(Search Engine Optimization＝検索エンジン最適化)の必要性はとても高い……4
3. 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」に顧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
⑤H1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
4. ビジネスブログのSEO……10
5. PING(更新情報)を送信する……11
6. 閲覧者を増やす方策の全体像……11

▲町田商工会議所のSEOセミナー。２時間です

今日は言葉の解釈についてです。私の講演をお聴きになられた経営者の方から、「竹内さんは物事の見方、解釈の仕方がいい」と言われることがよくあります。

ポジティブな解釈、別の観点からの解釈等です。例えば「BtoC市場規模が６兆円」という事実を、そのまま伝えるような三流の講演は私はしません。６兆円という数字の解釈を加

えて話します。

「運動」

これは体操系やスポーツ系等、とてもいい印象がある言葉ですよね。私も駅までのウォーキングが好きですし、毎朝の腹筋運動は継続しています。

運動とは「運を動かす」こと。

幸運等の「運」が稼働するという意味で「動く」。または、幸運が巡るという意味。こう解釈すると、運動の素晴らしさがアップしますよね。

解釈１つで物事への取り組みが前向きになるなら、こんなによいことはありません。今日は会社の昼休み時間に、話題のビリー体操をしてみますか！

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・07・06（金）

Acrobat/アクロバットの認証数と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。今日は東京昭島市の中小企業の会計ソフト活用のコンサルティング、午後は川崎市の中小企業の経営革新のコンサルティングをします。

今日はアドビ社のAcrobat／アクロバットについてです。PDFファイルを作るソフトとして有名ですよね。

私の講演をお聴きになられた経営者の多くが「説明の仕方が分かりやすかった」と感想を言って下さいます。分かりやすい理由の１つは、このPDFファイルをアクロバットでプロジェクターで映して、その場でマウスで文字書き込みをするからなのです。

臨場感とライブ感を追求した私の講演スタイルです。パワーポイントで文字を動かしても、グラフを立体的に表示しても、PDFファイルへのその場での書き込み以上のライブ感は醸し出せません。

ですからアクロバットは私からすれば音楽コンサートの際のマイクのようなもの。これが使えなければ講演はできません。

ところが、これから講演という緊張した時間にレジュメをアクロバットで開くと、「認証数を超えましたので使用できません」という主旨のメッセージが画面に。オンライン認証しても認証できず、結局はその場ではアクロバットが使えずに、元レジュメを作ったワードのままでプレゼンすることが最近ありました。

私はパソコンや仕事で使うツールへはこだわります。最高のコンサルと最高の講演を提供するためです。何度も実験をし、何度もアドビ社に電話しましたが解決せず。

あきらめずにアドビ社に電話して状況を説明すると、原因が分かりました。

「お使いのパソコンは何ですか？」
「ThinkPad X60 です」
「あ…。原因はそれです」

アドビ社の通常の電話サポートの人ではなく、技術者から電話をもらったのですが、どうもドッキングステーション機能がある ThinkPad にアクロバットをインストールすると、突然「認証数を超えました」メッセージがでることがあるらしいのです。あくまで稀（まれ）のことのようですが。

原因が分かれば対策は簡単です。その後のアドビ社の対応は見事でした。的確で迅速で。モバイル環境でスタバでその場で解決しました。アドビ社に感謝。

関連記事
竹内幸次のパソコン系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

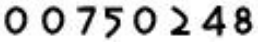
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・07・07（土）

中小企業診断士の独立記念日

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。

今日は私が中小企業診断士で独立した日です。丸12年が経過し、今日から13年目になります。12年＝4,384日＝105,120時間です。でも、あっと言う間でした。

1995年7月7日 中小企業診断士独立／不安だらけの毎日
2007年7月7日 中小企業診断士独立12周年／楽しい毎日

12年は干支でも1循環です。感慨深いです。この間、約1,100社の中小企業にコンサルティングしてきました。パソコンのフォルダを1つひとつ開くと、その企業に訪問した時のことをリアルに思い出します。

講演も710回。最初の講演は開業半年後の1996年2月29日。川崎市多摩区の西生田（読売ランド前）の商店街向けでした。テーマは「インターネットが商店街を活性化する」。今思うと、当時としてはかなり大胆なテーマです。

インターネットが商店街を活性化する

96/02/29
中小企業診断士　竹内　幸次

Ⅰ．INETの魅力

・日経４紙「INET」記事　＊１年前の４倍以上。INETが経済・社会面浸透。
　96/1-2/19 1,348（27記事／１日＝１紙７記事、夕刊あるが）
　95/7-12　3,789（21記事）
１年前 95/1-6　1,195（6.5記事）
　94/4-12　552（３記事）
　94/1-6　101
・高校生のＨ画像発信で、サラリーマンが逮捕。
・商店街の来街者からもINET質問多い？　もうINETを始めている方もいると思う。
・今日は、商店街がINETをきっかけに活性化できることをお話していく。

（ＶＴＲ放映）

１．INETとは

（板書）「世界中のコンピューターが結ばれた世界最大のネットワーク」

２．INETの特徴（従来のメディアとの違い、騒がれる理由）

*（板書）*タイトルのみ
①**マルチメディア**（パソコン通信との違い）
　文字＋図形＋色＋音（視覚＋聴覚）（味覚と臭覚と触覚は伝わらない）
　＊パソ通との違いは図形＋色＋音が得意なこと（www）
②**インタラクティブ**（テレビとの違い）
　On Demand／見たい時に見たいものが見れる
　双方向性／発信可能、仏核実験・住専
③**ボーダーレス**（Face to Faceとの違い）
　新しい文化・企業活動・個人交流で「第２の産業革命」　Hも世界から！
④**通信コストが安い**（電話FAXとの違い）
　情報は世界から入るが、電話をかけるのは市内のＡＰ！
　日本は高いと言われるものの。FAXの1/15（日米Ａ４紙毎日20枚144万円→96,000円へ）。
　ﾍﾋﾞｰﾕｻﾞｰ月7.5h（１日15分）＝1,500円
　１分10円利用料金としても　＝4,500円　∴計月6,000円
　もともと大学・研究機関、軍事系組織などが構築したものなので、利用者に課金する性格ではなかった。
⑤**デジタル情報**（新聞との違い）
　情報加工が容易。写真もダウンロード。ＦＤ収納でスクラップいらず。

▲中小企業診断士独立後初の講演の際に作ったレジュメ。１週間もかけて作り込みました

▲独立記念日に際して、昨日、西生田の商店街に行きました

▲この２階が初講演の会場。当時はカラオケのあるスナックでした

中小企業診断士試験に合格するよりも独立して生き残ることの方がはるかに難しい業界でこれまで仕事を続けられたことは、ひとえに皆様のお陰です。周年を重ねるごとに、ご愛顧を有難く感じます。ありがとうございます。

でも、12周年なんてまだまだ序の口。通過点に過ぎません。中小企業診断士としての夢を実現するために、これからも中小企業診断士業に励みます。

竹内幸次の全講演記録
http://www.spram.co.jp/ji/ji_kouen.html

関連記事
竹内幸次の夢と目標系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・07・08（日）

神奈川県三崎の巨大風車

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。今日は休日的話題です。

神奈川県三浦市の宮川公園にある風力発電の紹介です。風で発電することは地球環境に優しい感じがしますよね。近くで見ると凄い迫力です。一見の価値ありです。

実はこのような風車の騒音が地域住民を苦しめているとの情報があり、実際にどの程度の音がするのかを自分の耳で確かめるために近くの中小企業経営者に連れて行ってもらったのです。

風の強さ、方向、私の立ち位置によっても騒音は異なることと思いますが、私が行った時は、私には気になりませんでした。

でも、同行した経営者は「早朝散歩の際には不気味な音がします」とのこと。どうも回転数が低いと音が低いそうです。

駐車場もあり、ちょっとした観光スポットになっています。今日あたり、ふらっと行かれてみませんか？

▲三浦市の宮川公園にある２機の大型風車

▲真下で見ると迫力が凄いです

▲高さは35メートル、ブレード（羽根）の直径は31メートルもあるのです

▲畑の向こうの海の近くにあります

宮川公園（三浦市三崎町六合1847-3）
http://www.kanagawa-kankou.or.jp/area/sangyo/057.html

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

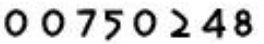
e-mail

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・07・09（月）

Google「ブック検索」を開始

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。今日は東京都東久留米市の中小企業のホームページ作成・運営のコンサルティング、午後は東京本郷の中央職業能力開発協会でビジネスキャリア制度のマーケティング部門の作問委員会があります。

今日は2007年7月5日にGoogleが始めた新サービス「ブック検索」についてです。米国等では2004年から行っているサービスですが、いよいよ日本でも行えるようになりました。

早速試してみると、やはり凄いですね。グーグルが書籍をデジタルデータとしてデータベース化しており、ある書籍の中に使われているたった1つのキーワードでも検索できます。

例えば「中小企業診断士」で検索すると、複数の書籍がヒットします。書籍の中ページも見ることができます。自分が検索した「中小企業診断士」というキーワードがハイライト表示されるので、分かりやすいです。

著作権のことを心配する人もいると思いますが、Googleは図書館や出版社から提供を受けた書籍のみをスキャナーで読み取ってデジタルデータ化しています。なんと全世界では1万社

以上の出版社が参加し、100万件以上の書籍がGoogleのブック検索の対象になっています。

また、画像の上で右クリックしても、非常に小さなサイズの画像ファイルが保存されるだけです。いわゆるスペーサーとして使用するgifファイルのような小さなファイルの集合体として画面が構成されているのです。

グーグルの今回のビジネスデモルは書籍の内容ページの下部に表示する広告による収益です。検索された書籍をアマゾン等で購入に導くアフィリエイト収入は得ないとのこと。

これからの書籍購入は、まずはGoogleでその書籍の内容をさらっと見て、それから購入する、ということになっていくのでしょう。

▲Googleブック検索で書籍の中ページを見たところ（画像は

Google検索結果をハードコピー）

それにしても、次から次へと魅力的なサービスを無料提供するGoogle。利用する立場なら便利この上ないのですが、その分野のソフトウエアを販売している企業からすると、大きな脅威ですよね。

中小企業の皆さん、御社のビジネスモデル、Googleが狙っている分野ではありませんか？

Googleのブック検索
http://books.google.co.jp/

関連記事
竹内幸次のインターネット系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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・07・10（火）

コストコ川崎店、来る 12日にオープン

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は横浜市の花卉仲卸業者のネット販売のコンサルティング、午後は横浜市の女性起業家のコンサルティング、夜は東京新宿で講演「ホームページとブログのアクセス拡大策」をします。

東京商工会議所／小規模事業者のためのWEB活用による販促戦略講座

ホームページとブログの
アクセス拡大策

2007年7月10日(火) 18時30分～20時30分(2時間)
経営コンサルタント　竹内幸次
株式会社スプラム代表取締役　中小企業診断士
www.spram.co.jp　takeuchi@spram.co.jp
ブログ：http://blog.goo.ne.jp/Z300062/

1. インターネットというマーケット特性を知ろう……1
2. SEO(Search Engine Optimization＝検索エンジン最適化)の必要性はとても高い……4
3. 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」に顧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
⑤H1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
4. ビジネスブログのSEO……10
5. PING(更新情報)を送信する……11
6. 閲覧者を増やす方策の全体像……11

▲東京新宿でのSEO講演です

今日は2007年7月12日にオープン予定のコストコ川崎店についてです。会員制ホールセールクラブとして有名ですよね。本社は米国シアトルです。世界中に約450店あります。日本では5店で神奈川県には横浜の金沢区にあります。この川崎店は神奈川県内では2店目になります。

コストコは基本的には卸店です。コストコは「倉庫店」と表現しています。会員になることで小売店（実際は消費者）は入店することができます。店内には大型の倉庫があり、そこに商品を並べて販売します。いわゆるC&C（キャッシュ＆キャリー／現金持ち帰り型）です。

川崎区にはイトーヨーカ堂やエスパ等、多くの大型店があります。今回のコストコは産業道路沿いであり、かなり駅から離れています。完全に広域集客型の店舗です。

フランスのカルフールもそうでしたが、大きな倉庫に入れた商品の販売が日本の消費者、川崎の消費者にどの程度浸透するのか、注目したいと思います。

【サービス内容】
1時間写真現像／デジタルメディアプリント
ATM（現金支払機）
ベーカリー
酒類
オフィス用品
宅急便

フードコート
デリカテッセン
鮮魚
精肉
青果
寿司
眼鏡・コンタクトレンズ
医薬品
持ち帰り用ピザ
ロティサリー・チキン
タイヤ・センター

コストコ
http://www.costco.co.jp/

▲2007年7月7日に撮影。その場に行くとその大きさに驚きます

関連記事
竹内幸次の商業活性化系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

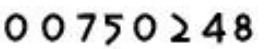
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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



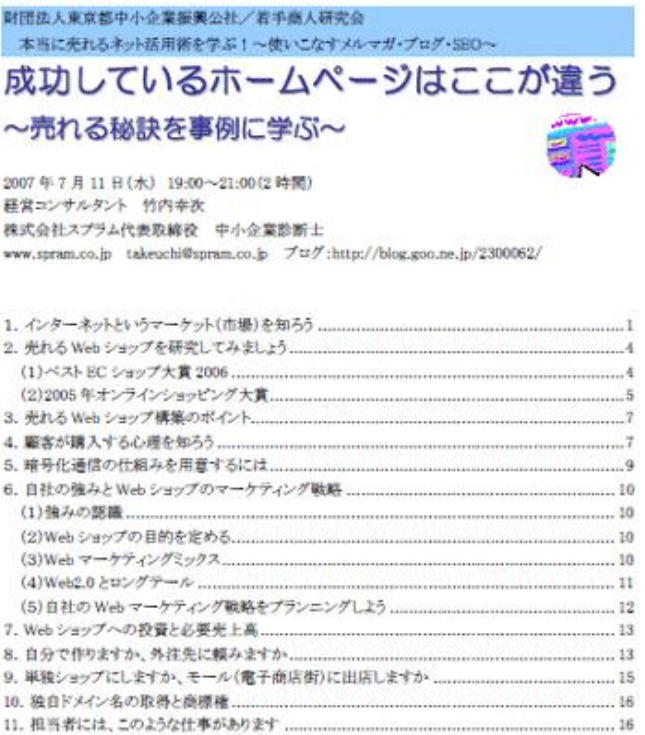
2007・07・11（水）

今日から神奈川県タクシー完全禁煙に

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。今日は川崎市高津区での中小企業の開業時の事業計画の診断、午後は東京千駄木の女性起業家へのコンサルティング、夜は財団法人東京都中小企業振興公社の若手商人研究会「本当に売れるネット活用術を学ぶ！使いこなすメルマガ・ブログ・SEO」（全6回コース）の初回で講演「成功しているホームページはここが違う～売れる秘訣を事例に学ぶ～」をします。


財団法人東京都中小企業振興公社／若手商人研究会
本当に売れるネット活用術を学ぶ！～使いこなすメルマガ・ブログ・SEO～

成功しているホームページはここが違う

～売れる秘訣を事例に学ぶ～

2007 年 7 月 11 日（水） 19:00～21:00（2 時間）
経営コンサルタント　竹内幸次
株式会社スプラム代表取締役　中小企業診断士
www.spram.co.jp　takeuchi@spram.co.jp　ブログ：http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. 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
(1)ベスト EC ショップ大賞 2006 4
(2)2005 年オンラインショッピング大賞 5
3. 売れる Web ショップ構築のポイント 7
4. 顧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 10
(1)強みの認識 10
(2)Web ショップの目的を定める 10
(3)Web マーケティングミックス 10
(4)Web2.0 とロングテール 11
(5)自社の Web マーケティング戦略をプランニングしよう 12
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、外注先に頼みますか 13
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 15
10. 独自ドメイン名の取得と商標権 16
11. 担当者には、このような仕事があります 16

▲本日からWeb・ブログ・SEO関連で6回連続コースです

今日はタクシー禁煙についてです。最近は全国各地でタクシーが禁煙に進んでいますよね。サラリーマンだった頃には私も1日1～2箱吸っていましたからタバコを吸う人に気持ちもよく理解できます。

当時は広報部門の社員で毎日原稿を書いたり、広報誌のレイアウトをしていましたから、タバコを吸いながらの仕事は、なん

となく、「俺は忙しく仕事してるんだ」という雰囲気になったように思います。

タバコを止めて18年。父を肺がんで亡くしたこともあり、本人と家族の看病の日々を思うと、やはりタバコを自然と嫌うようになりました。また、講演回数が多く、ラジオで話す仕事もしているので、喉は大切な商品。このため、居酒屋等の懇親会の際にも極力禁煙にして頂いています。

そんな中、神奈川県タクシー協会（約11,000台）では今日7月11日から全面禁煙になります！もちろん運転手も禁煙です。こんなに嬉しいことはありません。

これは運賃値上げに伴うサービス向上策なのですが、高くてもいいからクリーンな空気が欲しい私からすれば、望んだサービスです。

店内禁煙と集客数については何度かこのブログで記事にしていますが、そろそろ、中小飲食店でも店内を完全禁煙に踏み切る時期です。

▲長距離運行中に顧客が吸いたいと言ってきた場合にはタクシーを止めて車外で吸ってもらうとのこと

関連記事
竹内幸次の商業活性化系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

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

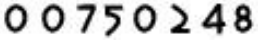
e-mail

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・07・12（木）

川崎市商店街連合会・お店の相棒君が更新

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。今日は神奈川県小田原市の中小企業のSEOコンサルティング、午後は東京都町田市での講演「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。夜は神奈川県相模原市の城山で電子マネー研究会をします。

町田商工会議所／講習会

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

2007年7月12日(木) 15時00分～17時00分(2時間)
経営コンサルタント　竹内幸次
株式会社スプラム代表取締役　中小企業診断士
www.spram.co.jp　takeuchi@spram.co.jp
ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. 売れるネットショップの構造分析 1
2. 売れるサイト構築のポイント 2
3. 顧客が購入する心理を知ろう 2
4. 目的に合ったデザイン・使いやすさの見直し 4
5. トップページにもとめられる要件 5
6. デザインの基本 6
(1)整列していること 6
(2)近接していること 7
(3)繰り返しがあること 7
(4)コントラストを持たせる 8
(5)色彩の統一 8
7. デジカメ写真を使いこなす 9
(1)カメラとレンズを選ぶポイント 9
(2)絞りを操作して画像を作る 10
8. 訴求力ある写真を撮るテクニック 11
9. 訴求力ある文章づくりのテクニック 12
(1)短い文章で書く 12
(2)結論から書く 12
(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 12
(4)趣旨ではなく、主旨を"見出し化"する 12
(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 13
10. ビジネスブログの記事見出しのテクニック 13
11. ビジネスブログはカテゴリーを分けて分かりやすくする 14

▲町田商工会議所でのWeb表現講演のレジュメです

今日は川崎市商店街連合会が運用する人気サイト「お店の相棒君」についてです。主に商店街で経営する商業者向けに、経営を元気にする情報が満載されています。

私は商店街のコンサルティングをよくします。この２年間は川

崎市の武蔵小杉での街づくりを受託していますし、2007年7月20日には広島市から招かれて、商店街活性化のアドバイスをします。

製造業やサービス業と比べて、商業者には「人手がない」「時間が無い」という特徴があります。家族経営等の小規模性の特徴です。ですからどうしても、触れる情報が限定していて、経営判断の視点が狭くなる傾向にあります。

川崎市内の商店街向けに書かれていますが、一部を除けば全国の商店街でも参考になることが書かれていると思います。どうぞご覧ください。執筆はすべて私、竹内幸次が担当しています。

▲川崎市商店街連合会が運営する「お店の相棒君」

お店の相棒君

http://www.k-shouren.jp/aibou/aibou_top.htm

関連記事
竹内幸次の商業活性化系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

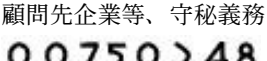
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・07・13（金）

株主優待品の増加にみる経営変化

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。今日は横浜市の私の事務所でコンサルティング、午後は横浜市関内で中小企業のコンサルティングをします。

今日は株主優待の増加についてです。６月下旬の株主総会の時期に、株主優待品が自宅に届きました。その企業の株主になって15年以上経ちますが優待品は初めてです。

株主は顧客ではありません。配当金や企業価値のアップによる株式価値のアップが株主へのリターンになります。今回の優待品は予想外、予想以上の株主への配慮。私も驚きました。

私はこの企業がどのような経営をしているか、株主でありながらあまり興味を持っていません。ですから仮定に過ぎませんが、従業員の雇用改善やコンプライアンス等の安全対策と、今回の株主優待のバランスが取れていることを願っています。

▲ダンボール１箱どっさりと届いた株主優待品。嬉しいことです

実はサラリーマン時代に買った株式を５社ぶん、未だに持っているのです。たまに見る株価が上がることは嬉しいことですが、独立して事業を経営する者からすれば、最大の投資効果があるのは自分自身であり、自社への投資であるはずです。

他社の株価が２倍になるよりも、自分が信じたビジネスで、自分のやり方で売上高が１万円でも上がったとき、それはそれは嬉しいのものですよね。

関連記事
竹内幸次の経営戦略系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

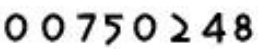
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・07・14（土）

神奈川の禁煙タクシーの実際

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。昨夜はサッカー日本代表、勝ってよかったですね～。今日は午後から川崎市の武蔵小杉で街づくりに関する市民ワークショップのコーディネーターをします。

今日は2007年7月11日からスタートした神奈川県の禁煙タクシーのその後に関してです。

7月11日朝のタクシー内でのこと。客席前の灰皿を見ると瞬間接着剤で開かなくなっていました。「運転席の灰皿も接着しているのですか」とたずねると、「いいえ、運転席は開きます…」とのこと。なんでもそのタクシー会社は3年も前から運転手は禁煙だったらしいのですが、守らない運転手が多かったとのこと。でも、今回ばかりは会社から「絶対に吸うな」と言われているとのこと。

また、酒に酔った客はタバコを吸ってしまうことが多いらしいのですが、車内にタバコを捨てられては困るので、客に渡す用に手持ちの灰皿を持っているそうです。運転手も大変ですよね。

嫌煙家の発想は、車内禁煙は嬉しい⇒申請されている運賃アッ

プも許容できる
愛煙家の発想は、車内禁煙は不愉快⇒申請されている運賃アップしたら乗らない！

ということでしょう。

タバコを吸う経営者の方は、「なんだ、ここも禁煙か」と思ってイライラすることで大切な経営判断や心の余裕がなくなることがないようにしましょう。タバコは健康に害があるのみならず、経営上でもプラスになることは1つもないと認識しましょう。

▲客が座る席の前にある灰皿は強力接着剤で開かないようになっていました

関連記事

竹内幸次の経営のヒント系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

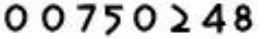
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・07・15（日）

地元の道に愛称を付けよう

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。台風ですね…。横浜も雨が降っています。

今日は休日的な話題です。

先日川崎市多摩区の生田を歩いていると、道の名称が「津久井道（つくいみち）」であることに気づきました。「きっと神奈川県の津久井町まで続いているのだろう」と思いましたが、実は違うのです。

この道は正式には、「東京都道・神奈川県道３号世田谷町田線」と言います。東京都世田谷区三軒茶屋と東京都町田市を連絡する道路なのです。つまり津久井は始点でも終点でもないのです。

区間によっては「世田谷通り」と呼ばれますが、川崎市の生田付近では「津久井道」と呼ばれています。よく調べてみると、「津久井道（みち）」は「津久井街道（かいどう）」の東側（世田谷～町田）の呼称でした。

津久井道の始点にも終点にも津久井町はありませんが、１つ上の呼称である津久井街道から津久井道と呼ばれているのです

ね。津久井へ続く道という意味でしょう。

最近は仕事で津久井地区へ行くことが多いため、「川崎のこの道が津久井まで通じているんだ」と思うと、興味深い思いです。すべての道はつながっているのですけどね。

また道の愛称を色々調べてみると、以下のようなサイトもありました。地元の商業者等が集まって、中小企業診断士を呼んで1年くらい掛けてやっと決めた名称なのでしょう。中小企業診断士をしていると、名称を決めた時の地元の人々の想いを感じます。いいものですね。

皆さんの地域には道の愛称、どんなものがありますか？

神奈川県平塚市・道の愛称一覧
http://www.city.hiratsuka.kanagawa.jp/doro-s/doroai.htm

▲川崎市多摩区付近の津久井道（つくいみち）。左には小田急線。

関連記事
竹内幸次のまちづくり系ブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.tbs.co.jp/radio/st/timetable/index-j.html

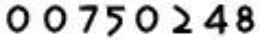
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・07・16（月）

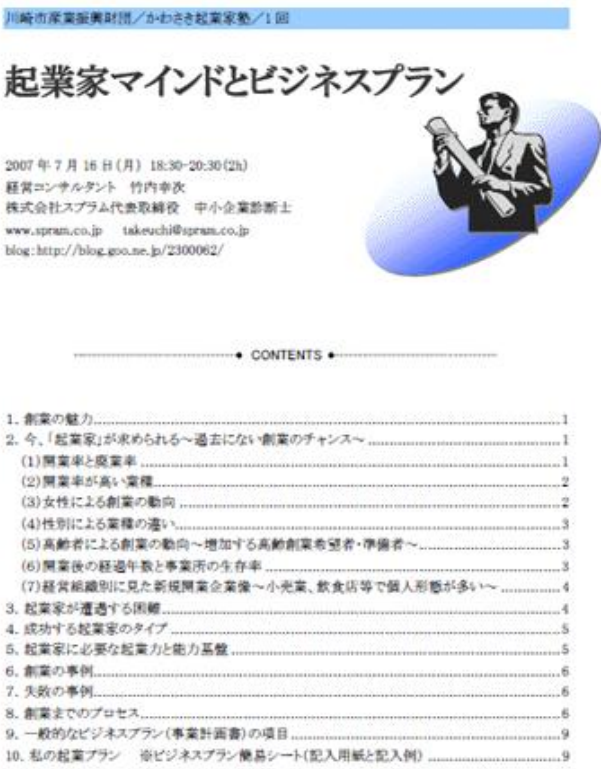
「生活衛生だより」にブログ原稿掲載

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。いい天気ですね。今日は川崎市産業振興財団が主催する「かわさき起業家塾」があります。10回の起業塾のスタートです。初回テーマは「起業家マインドとビジネスプラン」です。

かわさき起業家塾は今年から私が担当しますが、お陰様で定員数を増員したほど多数応募を頂きました。また、定員オーバーのため受講できない方にはご迷惑をお掛けしました。



川崎市産業振興財団／かわさき起業家塾／1回

起業家マインドとビジネスプラン

2007年7月16日(月) 18:30-20:30(2h)
経営コンサルタント　竹内幸次
株式会社スプラム代表取締役　中小企業診断士
www.spram.co.jp　takeuchi@spram.co.jp
blog:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

CONTENTS

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

▲起業・創業予定の方に10回の起業塾の講師をします

今日は中小企業とビジネスブログ活用についてです。私竹内幸次の原稿が国民生活金融公庫が発行する「生活衛生だより」2007年7月号に掲載されました。内容は「ビジネスブログをはじめよう～中小企業がブログを商売に活かすノウハウ～」です。

その存在が地域に限定される中小企業が、広い地域に簡単に自社をアピールすることができるツールがビジネスブログです。

全国の国民生活金融公庫で入手できますので、国金と取引のある中小企業経営者の方はぜひお読みください。

▲国金発行の「生活衛生だより」2007年7月に竹内原稿が掲載されています

▲大企業ではない中小企業ならではのビジネス活用術について書いています

生活衛生だより（国民生活金融公庫）
http://www.kokukin.go.jp/sougou/kanko/kanei_d_m.html

関連記事

竹内幸次の起業支援系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html

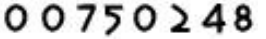
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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



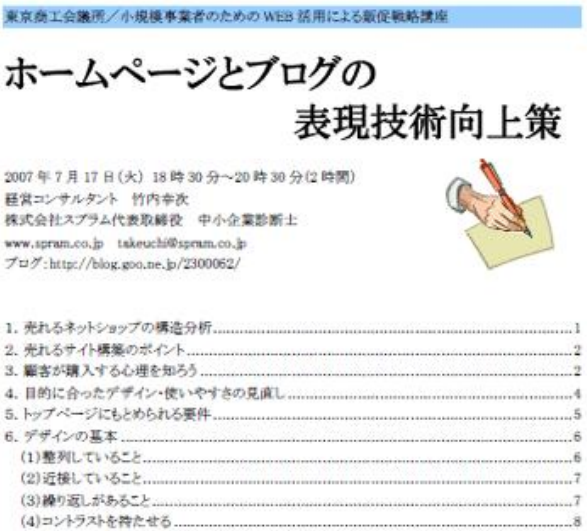
2007・07・17（火）

Second Life日本語版スタート

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は川崎市の中小企業の経営革新コンサルティング、午後は東京杉並の中小サービス業のWebコンサルティング、夜は東京商工会議所新宿支部の小規模事業者のためのWEB活用による販促戦略講座で講演「ホームページとブログの表現技術向上策」をします。



東京商工会議所／小規模事業者のための WEB 活用による販促戦略講座

ホームページとブログの表現技術向上策

2007 年 7 月 17 日（火） 18 時 30 分～20 時 30 分（2 時間）
経営コンサルタント　竹内幸次
株式会社スプラム代表取締役　中小企業診断士
www.spram.co.jp　takeuchi@spram.co.jp
ブログ：http://blog.goo.ne.jp/2300052/

1. 売れるネットショップの構造分析 1
2. 売れるサイト構築のポイント 2
3. 顧客が購入する心理を知ろう 2
4. 目的に合ったデザイン・使いやすさの見直し 4
5. トップページにもとめられる要件 5
6. デザインの基本 6
(1)整列していること 6
(2)近接していること 7
(3)繰り返しがあること 7
(4)コントラストを持たせる 8
(5)色彩の統一 8
7. デジカメ写真を使いこなす 9
(1)カメラとレンズを選ぶポイント 9
(2)絞りを操作して画像を作る 10
8. 訴求力ある写真を撮るテクニック 11
9. 訴求力ある文章づくりのテクニック 12
(1)短い文章で書く 12
(2)結論から書く 12
(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 12
(4)趣旨ではなく、主旨を"見出し化"する 12
(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 13
10. ビジネスブログの記事見出しのテクニック 13
11. ビジネスブログはカテゴリーを分けて分かりやすくする 14

▲西新宿でホームページやブログの表現技法について講演します

今日は2007年7月13日から日本でもサービス開始となったSecond Life／セカンドライフについてです。「Web2.0の次はSecond Life」と言われたこともあり、大企業を中心に参入が多くなっています。

Second Life は、米国サンフランシスコのリンデンラボ(Linden Lab) 社が運営する3Dオンライン空間のことです。世界には807万人、うち日本人は17万人が登録している仮想空間です。

私も早速使ってみました。利用者登録をして、アプリケーションをダウンロードしてからインストールします。アプリの対応OSはWindows XP/2000、Mac OS 10.3.8以降。

Windows Vistaはまだ対応していないのですね。Vista発売から約半年が経つのに、最新サービスがVistaに対応しない現実。やはり中小企業はまだWindows Vistaを使うべきではないと確信します。

Second Lifeには無料で利用できる「ファースト・ベーシック」と、有料の「プレミアム」の2種類のアカウントがあります。よく話題になる「Second Life内で土地を所有できる」ことはプレミアムでないとできません。「土地を所有する」とは現実的にはサーバーをリンデンラボ社からレンタルするということです。

また、私が使うThinkPad X60/X60s/X40/s30は、ビデオドライバーの関係で起動しませんでした。X31のみ起動しました。やはりノートパソコンでのSecond Lifeはキツイですね。

それにしても、

・Windows Vistaを使いたいからハイスペックパソコンを買った⇒VistaではSecond Life×
・Windows Vistaは重いし不安定だからWindowsXPのまま⇒古いマシンだからSecond Life×

という状況。どうも最近はハードとソフト（Webサービス）のバランスが欠けているように感じます。VistaもSecond Lifeも、もっとハードウエアの要求スペックを下げれば、もっと素直に普及したと思うのです。

Second Life、現状で世界807万人の登録ですが、ミクシィは日本だけで1,000万人超。また、Second Life登録の日本人は17万人ですから、17÷807万人＝2％。Second Life登録者の2％が日本人です。

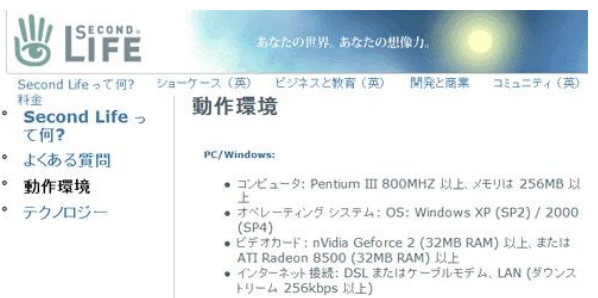
また、オンライン者数は世界で38,000人ほど。オンライン数38,000÷登録807万人＝0.5％。日本人は17万人が登録していますから、17万人×オンライン率0.5％＝850人と推定。

850人のみがオンラインしているSecond Life。ターゲットがパソコンをバンバン使いこなす若年層等であった場合には、先行者利益はあると思いますが、現状では、話題先行で一般的な中小企業が収益をあげるメディアとはいえません。

しかし、2008年夏には日本でも多くの消費者も利用することが予想されています。それに備えて、注目はしておきましょう

！

▲2007年7月13日から日本語版がスタートしたSecond Life



▲動作環境はWindows2000/XP等。Vistaには対応していない

▲ログイン画面。画面を32ビット表示にする必要がある。動作はかなり重い…

Second Life 日本語版ベータ
http://jp.secondlife.com/

関連記事
竹内幸次のインターネット・PC系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html

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

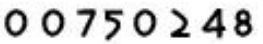
e-mail

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

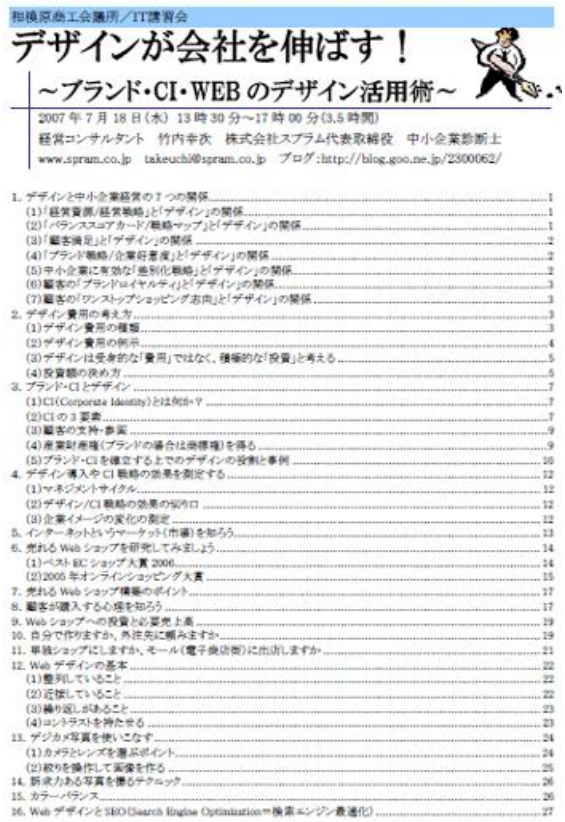


2007・07・18（水）

最低賃金の引き上げを乗り切る

――― 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。今日は東京大田区の中小企業のSEOコンサルティング、午後は相模原商工会議所のIT講習会で講演「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。



相模原商工会議所／IT講習会

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7月18日（水）13時30分～17時00分（3.5時間）

経営コンサルタント　竹内幸次　株式会社スプラム代表取締役　中小企業診断士

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

1. 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)「バランススコアカード/戦略マップ」と「デザイン」の関係……1
(3)「顧客満足」と「デザイン」の関係……2
(4)「ブランド戦略/企業好意度」と「デザイン」の関係……2
(5)中小企業に有効な「差別化戦略」と「デザイン」の関係……2
(6)顧客の「ブランドロイヤルティ」と「デザイン」の関係……3
(7)顧客の「ワンストップショッピングお店」と「デザイン」の関係……3
2. デザイン費用の考え方……3
(1)デザイン費用の種類……3
(2)デザイン費用の例示……4
(3)デザインは受身的な「費用」ではなく、積極的な「投資」と考える……5
(4)投資額の決め方……5
3. ブランド・CIとデザイン……7
(1)CI(Corporate Identity)とは何か？……7
(2)CIの3要素……7
(3)顧客の支持・参画……9
(4)企業財産権(ブランドの場合は商標権)を得る……9
(5)ブランド・CIを確立するためのデザインの役割と事例……10
4. デザイン導入やCI戦略の効果を測定する……12
(1)マネジメントサイクル……12
(2)デザイン/CI戦略の効果の切り口……12
(3)企業イメージの変化の測定……12
5. インターネットというマーケット(市場)を知ろう……13
6. 売れるWebショップを研究してみましょう……14
(1)ベストECショップ大賞2006……14
(2)2005年オンラインショッピング大賞……15
7. 売れるWebショップ構築のポイント……17
8. 顧客が購入する心理を知ろう……17
9. Webショップへの投資と必要売上高……19
10. 自分で作りますか、外注先に頼みますか……19
11. 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……21
12. Webデザインの基本……22
(1)整列していること……22
(2)近接していること……22
(3)繰り返しがあること……23
(4)コントラストを持たせる……23
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……24
(2)絞りを操作して画像を作る……25
14. 訴求力ある写真を撮るテクニック……26
15. カラーバランス……26
16. WebデザインとSEO(Search Engine Optimization＝検索エンジン最適化)……27

▲相模原でデザインやITの講演をします

今日は最低賃金アップへの対応についてです。

最低賃金がどうもあがりそうです。現在の最低賃金の全国平均は時給で673円。パート、アルバイト等の非正規社員の低賃金が社会問題になっていることを理由に、厚生労働省が中央最

低賃金審議会に試案を示しました。

その内容は、最低賃金を時給を最大34円アップするという案です。ここ数年の引き上げ額は5円以下だったので、今回の金額アップは大変に大きくなっています。

私は大幅な最低賃金アップには反対です。経済が正常で、中小企業の経営も正常で、労働市場も正常であったなら、最低賃金法自体、なくしてもいいと考えています。

もちろん、劣悪な低賃金には反対です。労働市場が機能していれば、おのずと低賃金の企業から従業員は去り、高賃金の企業に集まります。

また、最低賃金とは「企業が労働者から買う労働力の最低額」という意味です。「乳牛は最低300円」のように価格を国が決めるのとある面、同じこと。このように最低価格を国が決めてしまうと、牛乳業者（労働者）はコストダウン（効率よく働くこと）をしなくなるでしょう。

今や1社のみで長期間働くパートさんは稀です。数年で仕事を変えることが多いものです。労働者も自由に会社を選び、会社も自由に労働者を選ぶことができるのです。

このような労働市場が機能しているときに、国が最低賃金という規制を強化すると、市場は機能を失います。つまり、「今後もどんどん最低賃金が上がるのなら、いっそ誰も雇用しない」

と中小企業は考えてしまいます。これは労働者にも中小企業にもマイナスです。

収入格差が広がっている理由は、法が定めた最低賃金が低いからではありません。実態の中小企業の経営が悪いからです。

中小企業としては、最低賃金が673円だから、673円しか給与は出さない、と考えるのではなく、業績や本人の貢献度等に応じて、賃金を引き上げる努力を今以上に自主的に行うべきです。

昔は最低賃金法なんてものがあったね、と話題になるくらいに、中小企業が自主的に高賃金が出せるような経営状態にしたいと思います。

関連記事
竹内幸次の組織・人事系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html

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・07・19（木）

製造業の管理技法に着目しよう

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。今日は川崎市の中小企業の経営革新コンサルティング、午後は横浜市の中小企業のコンサルティングをします。２社とも製造業です。

今日は製造業の管理技法についてです。日本の製造業の競争力が高いことは有名ですよね。自動車産業ではトヨタが世界一です。先日も私の車の台車としてクラウンに１週間乗りましたが、3,000CC とは思えない加速にびっくりしました。雰囲気や愛着等のテイスト面を除けば、本当によくできた車だと思います。

商業やサービス業、起業家の方は日本の製造業で採用されている生産管理や経営管理の手法を参考にしてみましょう。

まずはQCD管理です。

ＱＣＤ
・Quality（品質）
・Cost（コスト）
・Delivery（納期）

生産管理の３つの領域です。この３つを管理することはすべての中小企業に有効です。例えば多くの商店街の商店では、仕入れ価格は交渉するものの、自らの人件費、テキパキとした業務は今一歩です。コスト管理を徹底すれば利益はでます。

また納期管理ができていない起業家も多いようです。期日に遅れるのは論外。自らの仕事の段取りをしっかりと行えば徹夜もありえません。

関連記事
竹内幸次の経営革新系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html

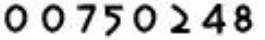
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・07・20（金）

商店街のホームページ運営

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は広島県東広島市の商店街のホームページリニューアルのコンサルティングをします。

今日は商店街のホームページ運営に関してです。

日本には約18,000の商店街がありますが、その約８割が任意の商店会です。組合等の法人ではないため、その運営をしっかりと行うことは難しい現状です。予算がない、会合に個店が参加しない、会合の開始時間が夜の９時等です。

地元の消費者にもっと商店街や個店の魅力を伝えるためにホームページを作る商店街は多いのですが、ホームページは作るものではなく、運用するもの。その運用が滞る商店街は非常に多くなっています。

商店街や個店の経営者の方は、自店に関する情報を公開し続けないと集客は減る一方だということを強く認識しましょう。情報を発信するには、時間もお金も努力も必要です。家族経営の毎日の中で緊張感を保つことが重要です。

以下のような情報を商店街ホームページでアピールしま

しょう。

・お店の名称や商店街での位置、営業時間や休業曜日等の基本的な情報
・扱う商品の特長やお勧めできる商品
・店主の意気込み
・顧客へ提供できるサービス（単なる割引はもう古いです）

では、羽田から行ってきます！

関連記事
竹内幸次の商業・街づくり系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html

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

広島空港より

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

こんにちは。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は中小企業基盤整備機構の商業活性化アドバイザーとして広島県の商店街へのコンサルティングをしました。

今、広島空港です。これから横浜に帰ります。

▲広島空港は今、雨です

▲東広島市の西条駅です。雨。先ほどまで居た駅です

関連記事
竹内幸次の商業・街づくり系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html

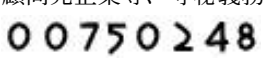
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・07・21（土）

ブログ記事の見出しの工夫

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。今日は埼玉県のさいたま商工会議所の女性創業塾で講演「女性創業者必須！ホームページとブログの「超」基礎知識」をします。

さいたま商工会議所／女性創業塾

女性創業者必須！
ホームページとブログの「超」基礎知識

2007年7月21日(土) 13時00分～16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　takeuchi@spram.co.jp
ブログ：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)ケータイからも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
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. 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. 自分で作りますか、外注先に頼みますか 5
6. 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 6
7. ブログをはじめよう！ 7
8. 従来のホームページとブログの比較 8
9. ブログ情報の信憑性 9
10. ブログを経営にこう使いましょう 9
(1)RSS(Rich Site Summary)リーダーを使って顧客の生の声を知る 9
(2)毎日の商売でのエピソードを日記風に書く 9
11. 私のブログを企画しよう 10
12. デジカメ写真の撮り方 11
(1)カメラとレンズを選ぶポイント 11
(2)絞りを操作して画像を作る 12
13. 写真の加工テクニック 13
14. 訴求力ある文章づくりのテクニック 14
(1)短い文章で書く 14
(2)結論から書く 14
(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 14
(4)趣旨ではなく、主旨を"見出し化"する 14
(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 15
15. ブログをはじめる手順マニュアル 15

▲埼玉商工会議所で女性起業家向けにブログ活用の講演をします

今日はブログ記事の工夫についてです。消費者も中小企業経営者も起業家も、最近では中小企業支援機関の職員もブログを書くようになりました。いいことですよね。

ここでブログ記事のタイトル（見出し）の表現の仕方について考えて見ましょう。以下の2つを比べてみてください。

A）
タイトル：当店の今度のメニューについて
本文：こんにちは。うちの店で、今度新しいメニューを作ったのです。LOHAS（ロハス）っていう、最近流行っている新しいライフスタイルにマッチした内容。健康と地球環境の大切にした人たちのために美味しい味です。

B）
タイトル：人気のLOHASでスプラム食堂の新メニューを作りました
本文：こんにちは。スプラム食堂の竹内幸次です。皆様はLOHAS（ロハス）ってご存知でしょうか？最近流行っている新しいライフスタイルで、健康と地球環境を大切にした生活のことです。スプラム食堂では、なんと、このLOHAS的な新しいメニューを作っちゃいました！

一目瞭然です。Aの場合、「当店」や「今度の」というタイトルであり、これではRSSリーダー等でも検索されることは少ないものです。それに比べBの場合、タイトルに「人気」「LOHAS」「スプラム食堂」「新メニュー」と、どれも顧客が検索に使うと思われるキーワードを使っていることが分かります。また、本文の書き出しにも「スプラム食堂の竹内幸次です」と、会社名と担当者名を明記していますよね。

個人ブログとビジネスブログは明らかに目的も表現手法も異なります。今日は自身のブログの見出しの表現、少し留意して書いてみませんか。

関連記事
竹内幸次のホームページ・ブログ系ブログ

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html

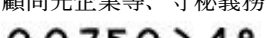
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・07・22（日）

単焦点レンズを使おう

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。スプラムの竹内幸次です。今日は休日的な話題です。

私の趣味は撮影です。キヤノンのEOSを使います。レンズには相当こだわっています。最近ではEF35ミリ F1.4Lという単焦点レンズを買いました。今までキヤノンのレンズはLズームで16ミリ～200ミリをカバーしてきましたが、やはり写真は単焦点に始まり単焦点で終わるというように、私も短焦点レンズの素晴らしさを再認識しました。

とくにこのEF35ミリF1.4Lはキヤノンレンズ中最高のレンズだと感じます。発色、シャープネス、ボケ味。少々重たいのですが、このレンズを着けると体が疲れていても、新しいショッピングセンター等にも行きたくなります。

今日の写真は50ミリレンズです。私のキヤノンのデジタル一眼レフにつけると、1.6倍に焦点距離に変わるので、50×1.6＝80ミリ。F値は1.8と明るいのですが、実売価格で9,000円とキヤノンレンズで最も廉価。それでもこの写りです。

ハッキリと写るのはやはりズームではなく、単焦点レンズだからです。35～50ミリレンズは人の肉眼に近い画角なのです。

レンズの構造にも無理が少ないので、廉価のレンズでも写りは最高です。

▲キヤノンEF50mm F1.8II での撮影。クリックすると大きな画像で見れます

関連記事・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

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html

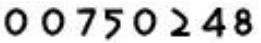
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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



487
BLOG
SCOUTER

2007・07・23（月）

士業のプライド

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日はスプラム事務所での打ち合わせと、午後は神奈川県商工会連合会の経営指導員研修会で講演「電子マネー等を活かすビジネス展開について」をします。夜は茅ヶ崎市の中小企業のコンサルティングをします。

神奈川県商工会連合会／第３回経営指導員研修会

電子マネー等を活かす ビジネス展開について

2007年7月23日(月) 13時00分～16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　(takeuchi@spram.co.jp　ブログ:http://blog.goo.ne.jp/2300062/

1. 電子マネーとは 1
2. 電子マネーの使い勝手の良さ 2
3. 電子マネーの利用状況 3
4. 電子マネーの種類 4
5. 主な電子マネーの動向 4
(1)Edy/エディ 5
(2)スイカ 8
(3)DCMX(クレジット) 10
6. 今後登場する電子マネー～nanako/ナナコ 11
7. 電子マネーの効果 14
8. 電子マネーが使える店 16
9. 電子マネーの導入の仕方 17
(1)Edy の特徴 17
(2)ご導入に当たって 18
10. 電子マネーの導入費用～Edy/エディの場合～ 19
11. 横浜元町商店街の団体加盟型の Edy/エディの事例 19
12. 電子マネーを使った販売促進 20
(1)Edy のソリューション 20
(2)Edy ポイントネットワーク(Edy Point Network) 20
13. ネットショップでの電子マネー決済 24
14. ポイント活用の留意点 25

▲話題の電子マネーの講演をします

今日は中小企業診断士や社会保険労務士等の士業のプライドに関してです。国家が一定の知識や能力を認めて、国家から付与された地位が国家資格です。その社会的な使命を考えると、それなりのプライドが必要です。

先日、あるコンサルタントの方からコンサルティングの依頼を受けました。私からするといわば同業者です。

私は同業者や士業へのコンサルティングもしますが、その際のコンサルティング料金は通常の中小企業への料金よりも高めに設定しています。

そころが…。そのコンサルタントのお方は、「同業者だから安くしてよ」。これには参りました。私はSEOでもブログ運営でもすべて自分で研究してきたつもりです。そのノウハウをディスカウントで得たいと言うのです。

同業者だから、同じ資格者だからという理由で、世間相場より安い価格でコンサルティングや講演、勉強会を行うのは、もう終わりにするべきだと思います。私が独立した12年前から、「同業者の話は安く聞ける」という風潮が未だに残っていることに少々落胆しました。

士業やコンサルタントのプライド。私は大切だと思うのです。

関連記事
竹内幸次の経営のヒント系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html

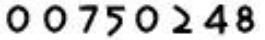
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・07・24（火）

改善の４原則・ＥＣＲＳ

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コンサルティング、午後は川崎市の中小企業のコンサルティング、夜はかわさき起業家塾の講師の仕事があります。今日も３本です。

今日は製造業の経営管理手法の第二弾です。小売業やサービス業も導入するとよい事項です。小さな事項でも積み重なれば大きな改善になります。常に意識しましょう。

ECRSとは、いわば「改善の４原則」のことです。工場内の工程、作業、動作に関する改善の指針になるものです。

Ｅ：Eliminate（排除／なくせないか）
Ｃ：Combine（結合／一緒にできないか）
Ｒ：Rearrange（交換／順序の変更はできないか）
Ｓ：Simplify（簡素化／単純化できないか）

製造業は勿論ですが、起業家、小売業、ネットショップ等の経営者の方も、今日はECRSを意識してみましょう。

関連記事
竹内幸次の経営革新系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html

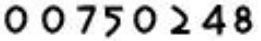
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・07・25（水）

市場ニーズを見誤ったWindows Vista

SPRAM

――― 経営をもっと身近に、もっと確かに ―――

おはようございます。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県津久井の中小企業のホームページのコンサルティング、夜は川崎市の中小製造業の経営革新計画づくりのコンサルティングをします。

今日は市場ニーズを的確に捉えることの重要性についてです。Windows Vistaが発売されて半年が過ぎますが、未だに新規のパソコンを買うときにWindowsXPを希望する経営者が多数います。

今、書店で売っている雑誌・日経PC21ですが、以下のような内容です。

特集１ あと３年使うための「XPパソコン」強化術
特集２ 快適印刷「即効ワザ」
特集３ 30分で作る最強プレゼン資料
特集４ XPパソコン安心購入ガイド

1年前の雑誌？と感じるような内容です。通常雑誌にはマイクロソフト等が広告を出しますから、雑誌ではマイクロソフトの新製品であるWindows Vistaを肯定的に記事にするものです。おそらく、Vistaの特集を組んでもあまり雑誌が売れな

かったのでしょう。

中小企業の現場から見たWindows Vistaが嫌われる理由は、動きの遅さと今使っているソフトが動かない可能性があることです。とくにメモリー512Mしか搭載しないパソコンでOFFICE2007のワード等で文字を入力すると、IME文字変換がとても遅く、仕事効率が大幅に下がります。これは中小企業には大きなダメージです。Vista発売当初からパソコンメーカーが2Gのメモリーを積んだパソコンを売っていれば印象は変わったかもしれません。

ユーザーはアプリケーションソフトが使えて、キビキビした動作を期待していた。しかし、ビスタにはそれが無かった（実はメモリーを2G以上積んで1週間ほど使えば常時使うソフトの動きは早くなります）。セキュリティ面と見た目の斬新さで顧客がついて来ると思い込んでいた。世界的な圧倒的なシェアを持つ企業が陥った市場ニーズの見誤りです。

我々中小企業はWindows Vistaの不調の原因となった“市場ニーズの見誤り”が自社にもないか、自社のマーケティング戦略を見直すようにしましょう。

日経PC21／9月号
http://pc.nikkeibp.co.jp/pc21/mag/200709/index.shtml?new

関連記事

竹内幸次のパソコン系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html

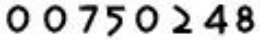
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・07・26（木）

かながわ経営革新塾に参加しよう

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。中小企業診断士の竹内幸次です。今日は神奈川県平塚の中小企業のコンサルティング、夜は東京の中央職業能力開発協会でビジネスキャリア制度の作問委員の仕事があります。

今日は神奈川県商工会連合会が主催する「かながわ経営革新塾」の案内です。

テーマ：Webを活かした革新的な経営戦略
副題：ホームページとブログで商売に新しいビジネスチャンスを！

日時：以下の４日間
８月25日（土）　９時30分～16時30分
９月01日（土）　９時30分～16時30分
９月15日（土）　９時30分～16時30分
９月22日（土）　９時30分～16時30分

会場：横浜エクセルホテル東急 ２階 天城Ａ ※横浜駅西口徒歩１分です

内容：

1．最近のインターネットとITの動向と中小企業のビジネスチャンス
・売上を伸ばすネットショップの構造分析と商売のコツ
・顧客が購入する心理に対応すれば必ず売れる
・Webショップのマーケティング戦略企画と投資計画

2．Webを活用したマーケティング戦略の事例発表
・ネットショップで数十億を売る事例
・自らをブランド化し、ネットで受注するサービス業の事例
・ブログで集客するレストランの事例

3．Webデザインとコンテンツ作成のポイント
・Webデザインの基本
・効果的なデジカメ写真撮影と掲載のポイント
・訴求力ある文章作成のポイント

4．新規顧客を呼び込み、アクセス数を伸ばすSEO
・自社でここまでできるSEO（検索エンジン最適化）
・上位表示の極秘テクニックとアクセス解析による顧客分析
・受講者Webサイトの即席SEO診断とアドバイス

5．ビジネスブログの活用とWeb顧客のリピータ化戦略
・ビジネスブログのはじめ方と活かし方
・顧客情報管理とワン・トゥ・ワン・マーケティングの展開
・アフィリエイト、ドロップシッピング等、売り方の工夫

6．Webを活かしたビジネスプランの作成

・ネットショップ型ビジネス
・実店舗集客型ビジネス

7．Webを活かしたビジネスプランの発表とアドバイス

講師：すべて中小企業診断士 竹内幸次

参加をお勧めできる方は、ホームページやブログ等を活かして従来事業の新規顧客を得たり、新規事業展開をしたり、またはネットショップを始めたり、ネットショップの売上高アップを図りたいと考えている経営者や後継予定者等の方です。

具体的で、楽しい塾になることでしょう。場所も横浜駅前。参加費用も4回分で5,000円です。定員は30名です。ぜひ参加ください！

申し込み先（神奈川県商工会連合会）
http://www.k-skr.or.jp/

▲中小企業に最適なSEO、Webデザイン、経営戦略をすべて私竹内幸次が担当します

関連記事
竹内幸次の経営革新系ブログ

TBSラジオ第1水曜14:25「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html

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

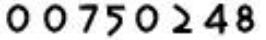
e-mail

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・07・27（金）

生産に必要な要素・４Ｍ１Ｉ

――― 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。今日は川崎市役所で武蔵小杉の街づくりの打ち合わせ、午後は東京赤坂での仕事、夜は川崎市の中小企業のコンサルティングをします。

今日は日本の製造業が生産に必要な要素として認識している事項についてです。製造業以外の小売業やサービス業等の経営に、ぜひ採り入れていきたいものです。

Material（原材料・部品）
Machine（機械設備）
Man（作業者）
Method（作業標準）
＋
Information（作業指示）

Ｍが４つ、Ｉが１つなので4M1Iと言います。商業では、何を扱うか、どんな店舗や什器にするか、店員、接客マニュアル、時間単位の店員作業の指示になるでしょう。

これがないと生産ができない、これの管理が重要という認識を持ちましょう。

関連記事
竹内幸次の経営革新系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html

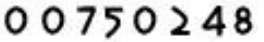
株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

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・07・28（土）

神奈川県三崎の美しい海

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。

数年前から定期的に神奈川県三浦市の三崎地区に行っています。鮪／まぐろが有名な地区ですよね。大根等の農産物も豊かです。

いつも行く中小企業さんの前には海が広がっています。向こう岸は城ヶ島です。子供の頃、泳いだ人も多かったようです。

8月7日には三浦海岸の花火大会がありますし、8月15・16日には三崎みなと祭りもあります。美味しい寿司屋も多いですし、美味しい鮪商品もありますよ！起業準備や経営に疲れたら、ふらっと三崎へ行ってみましょう！

丸福水産株式会社／鮪の商品が美味しい店です

三浦市観光案内
http://www.miura-info.ne.jp/

▲城ヶ島大橋です。1960年にできた橋です。近年補強工事をしています

▲この中小企業さんに行くと必ず海の透明度を見ます。綺麗で

す

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

TBS ラジオ第 1 水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html

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

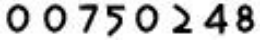
e-mail

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・07・29（日）

PhotomatixでHDR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。スプラムの竹内幸次です。今日も休日的な話題です。

中小企業経営者の方は、ネットショップ等に商品の写真やお店の外観写真を載せる際に、「影の部分が黒くつぶれてしまっているな…」と感じたことはありませんか？

私は写真撮影が趣味です。最近「Photomatix」というソフトと出会いました。まだ購入前のトライアル版を使っている段階ですが、気に入りました。

Photomatixはデジタル画像をレタッチ（修正）するソフトウエアです。HDR（High Dynamic Range）という処理ができることが大きな魅力です。使い方の基本は、露出を変えた2～3枚の写真を作り（露出オーバー画像と露出アンダー画像）、それを合成するのです。

こうすると、露出オーバーやアンダー箇所の“よい写りの場所のみ”を集めることになり、黒くてつぶれていた写真の一部も明るくなり、綺麗に写るようになるのです。

今やネットショップで使う商品写真はとても重要です。お勧め

します。

▲通常の画像

▲HDR 処理後

▲通常の画像

▲HDR 処理後

▲通常の画像

▲HDR 処理後

写真は「真実を写す」ものですから、あまり創作的に画像をいじくることは好きではありません。しかし、その場所で肉眼で感じた風景がなかなか通常の撮影のみでは再現できないのも事実です。

私は、肉眼で感じた風景に近づけるような使い方をしたいと思います。

PhotomatixPro25／ダウンロードサイト
http://www.hdrsoft.com/

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

TBSラジオ第1水曜14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html

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・07・30（月）

生産のテーマ「ＰＱＣＤＳＭ」

――― 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。政治が動き始めましたね。今日は島根県出雲市の中小企業のコンサルティングをします。

今日は生産のテーマ（課題）に関してです。製造業の管理手法を小売業やサービス業でもぜひ取り入れて欲しいものです。

Ｐ／Products（品種）
Ｑ／Quality（品質）
Ｃ／Cost（Cost）
Ｄ／Delivery（納期）
Ｓ／Safety（安全）
Ｍ／Morale（意欲）

このように製造業は課題やテーマ性を明確に持って経営しているのですね。Productsは小売業の場合には、どの商品を扱うかになります。ダラダラと統一性のない商品構成やメニュー構成にせず、安全や環境によい商品等を意識をもって扱っていきましょう。

では、羽田から行ってきます！

関連記事
竹内幸次の経営革新系ブログ

TBS ラジオ第１水曜 14:25 「いきいき企業応援隊」に竹内幸次が中小企業診断士コメンテーター出演中！
http://www.anshin-zaidan.or.jp/radio/index.html

株式会社スプラム代表取締役 竹内幸次 Takeuchi Koji
中小企業診断士 経営士 イベント業務管理者
情報満載のスプラム公式WEB：http://www.spram.co.jp

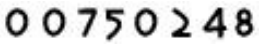
1冊で印刷できる最大ページ数を超えました。

e-mail

Copyright:　2007 SPRAM All Rights Reserved.

ブログデータを
再編集した上で、再度お申し込みください。

【プロポリン】

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