江坂つながりニュース

2014年11月1日 発行

Vol.22

株式会社江坂-起業家支援センター TEL 06-6190-9513

地域の活性化を目指して



株式会社 江坂-起業家支援センター 代表取締役 NPO法人 江坂-起業家支援ネットワーク 理事長 高木 学

私が2009年に掲げた12年後の夢。それは、「吹田市の開業率は全国1位で廃業率は最低水準になり、若者は地元での起業や就職をして活気にあふれている」というものです。私がそう思ったのは、父親が事業に失敗し、一家離散を経験したからです。同じような思いをする経営者をなくしたいという想いから、私はこの江坂地域の活性化を図るべく、地域の起業家の支援、経営者どうしの交流のお手伝いなど、さまざまな活動を行ってきました。

しかしながら現在、地域の経済は低迷していると言わざるを得ません。平成21年度、平成24年度の江坂駅周辺の事業所数を経済センサスで比較してみました。基礎調査と活動調査の違いはありますが、2899事業所から2720事業所になっており、減少傾向にあるという結果となりました。

また、吹田市は大阪府内で1位、全国でも6位の開業率でしたが、平成24年度の調査では開業率が豊中市に 逆転されたという話もあります。

吹田を再び活性化するためにも、江坂の企業が協力 し合い、この地域を活気のあふれる街にする必要があ ると考えます。弊社は、座談会の開催や「江坂-大阪 どっとJP」の運営などを通じ、地域の企業どうしの業 種を超えたつながりづくりの場を提供しています。私 たちに協賛してくださる会員企業も徐々に増え、とも に地域の活性化を目指しています。

この地域に根を下ろす起業家・経営者のみなさん、 私たちの想いに共感してくださった方は、ぜひ会員企 業としてご協力いただければ幸いです。



江坂駅周辺の事業所数 (江坂駅1km四方について)

※ただし、官公庁2事業所を除く



		平成 21 年度 (基礎調査)	平成 24 年度 (活動調査)
	広芝町	370	353
	江の木町	390	339
	江坂町1丁目	596	596
	江坂町2丁目	221	198
	垂水町3丁目	428	411
	豊津町	892	823
	合計	2897	2720

(グラフ・表ともに経済センサスより引用)



開催イベント報告

イベントの詳しいご案内・報告は、株式会社 江坂-起業家支援センターの ホームページをご覧ください!

東北の中小企業支援から見えた企業再生の鍵

10月17日、第59回座談会を開催し、中 小企業診断士の仲下聖治さんに問題提起者 を務めていただきました。

仲下さんは、東北の中小企業の再生支援 をすべく岩手県に単身赴任をしておられま

した。仲下さんは話の中で、企業再生の支援の種類やス キームとその中での中小企業診断十の役割、そして実際に 行った企業の再生支援の事例をいくつか紹介してください ました。さらに、その時の経験を通じて「中小企業の再生 の鍵となるのは経営者の覚悟とそれに伴った行動である」 と述べ、話を締めくくられました。

仲下さんのお話の後、食事をしながら意見交換を行いま

した。震災からの復興の現状 や、東北のみならず全国の中 小企業を取り巻く状況につい ても話が広がりました。



この3ヶ月間を振り返って

9月25日、7回目の会員交流 ランチ会を開催し、「この3ヶ 月間で行ってきたこと」につ いて話し合いました。今回は、



社員の育成を行ったという方が多かったのですが、その理 由は自分がいなくても仕事が回るように・社員の成長を促 すために・自身の業務を部下に引き継ぐためになど、さま ざまでした。また、資格取得のための勉強をしている方や 地元をよりよい地域にするための活動の準備を行っている 方もいらっしゃいました。

その後、参加者全員で今回の『頑張った大賞』の投票を 行いました。大混戦の結果、この9月で弊社を退職したス タッフの松浦が受賞しました。松浦は「自分が企画したメ



ダルであったが、やっともらうことが。 できて嬉しい!」と笑顔で話しました。 最後に、それぞれがこれからの3ヶ 月間の目標を述べ、会は終了しました。

助け合いの精神が感じられる事業所



10月10日、当センターの第18回見 学会を開催しました。代表の高木が 事業所設立の経緯などを、センター 長の柿原が施設の概要をお話しした 後、参加者の方に事業所を見学して

いただき、社員から担当業務を説明させていただきました。 参加者からは、「社員同十が助け合っている印象を受け

た」といったご感想をいただきました。

就職後も見据えて

10月14日、就職のための基礎講座 を開催し、10名の方にご参加いただ きました。講師の高木から、自分の 強みの見つけ方(自信の見出し方)



や、話が苦手な人に向けた面接対策、就職活動を成功させ る考え方などについて話がありました。

就職後のことも見据えた、小手先の対応術に終始しない 話が参加者に好評を得ました。

イベントスケジュール ☆



会場:江坂-起業家支援センター

第19回 江坂-起業家支援センター見学会

日 時:11月10日(月) 10:00~12:00

参加費:無料

第60回 座談会

時: 11月13日(木) 18:30~20:30

問題提起者:株式会社 江坂-起業家支援センター

前田佳織

テーマ:人生「縁」と「**タイミング**」

~なんとかなる精神と感謝の気持ち~(仮)

参加費:3000円(食事・飲み物付き) ※江坂-大阪どっとJPプレミアム会員の方、

または江坂-起業家支援センター会員の方は2000円

就職のための基礎講座

時:11月14日(金) 13:30~15:30

参加費:無料

第9回 会員交流ランチ会

日 時: 11月26日(水) 11:30~13:00

テーマ: 社員交流ランチ会

※今回は、地域の企業で働く社員の交流会です

参加費:1000円(食事付き)

NPO法人 江坂-起業家支援ネットワーク主催 無料相談会

対象は、起業をお考えの方や起業して間もない方、地域の起 業家・経営者の方。各種士業をはじめとする専門家や、地域 の経営者がさまざまなご相談をお聴きします。

(コブブ舒) Cモモス: 京答の号月表

日 時:11月26日(水) 13:30~16:30

相談費:無料

詳細・お申込みは ホームページをご覧ください。



検索

社内状況報告

社員の可能性が広がった ~10月 社員ランチ会~



今回は代表の高木より、入社 してどれくらい経ち、将来どの ような仕事がしたいかと質問が ありました。社員の回答を踏ま

え、高木は「ここで継続して働くことで実績と自信をつけ、一般就労という夢を叶えてほしい」と話しました。

苦手を克服してレベルアップしたい、別の業務にも挑戦したいなど、社員それぞれの想いが聞け、仕事の可能性が広がりました。また、社内状況や仕事を進めるコツなどについても話し合いました。

社員同士で自主的な情報交換を



弊社では月に一度、土曜日に有志の社 員が集まってスキルアップのための講座 や弊社周辺の清掃活動を実施しています。 9月20日は江坂公園と周辺道路の清掃

活動を行いました。公園の外周道路では2班で道の両脇 を、公園内では2人組でゴミを拾い集めました。

この公園清掃は今回で5度目ということもあり、参加回数の多い社員と少ない社員とで自主的に情報共有するといった場面も見られました。



シリーズ: 社員たちの仕事風景4~販促物作成~

今回は販促物作成について紹介します。

弊社やお客様のニュースレターやチラシ、名刺などを作っています。主な業務に、この「江坂つながりニュース」や、会員企業様が販売しているお弁当の献立表の作成などがあります。

取材や文章作成、レイアウト作成を通じ、みなさんに情報をお伝えする仕事です。



※江坂つながりニュース作成風景







※会員企業 株式会社新・栄様の販売するお弁当「ほのか箱」の 献立表作成風景と、出来上がった献立表の画像

社員の声

見ていただく方に興味をもっていただいたり、正しく情報をお伝えできるものを作るよう心がけています。

「江坂つながりニュース」の作成では、取材や打ち合わせ、文章校正を入念に行って、正確でより分かりやすい記事を書くことと、整然として見やすいレイアウトづくりを目指しています。また、お弁当の献立表は、色合いやイラストで季節感を出すなどして、見てくださった方に「美味しそうだ」と感じてもらえるよう工夫をしています。

自分の文章やデザインによって、弊社やお客様の想いや取り組みを みなさんにお伝えできることが、この仕事の大きな魅力だと思います。

第9回



経営指針を確立して成文化しよう!



経営方針④

SWOT分析では、外部環境の機会と脅威に自社の強みと弱みをかけ合わせると以下のようになります。

機会×強み・・・積極的攻勢戦略

機会×弱み・・・段階的施策

脅威×強み・・・差別化戦略

脅威×弱み・・・専守防衛または撤退

特に事業を始めて間もない方は、積極的攻勢戦略や差別化戦略を選ぶと良いでしょう。ある程度経営を行い、社員のいる場合には、段階的施策に取り組む必要があります。

時代の変化に対応し、経営を維持・発展させていくためには、 SWOT分析が有効ではないかと思います。

次に経営方針についてですが、そもそも方針とは「目指す方向」であり、経営理念が目的であり、ビジョンが目標とするならば、そ

の目的を達成し、目標に到達するためにどのような方向を選ぶか という事になります。

「売上をアップする」「顧客を増やす」「社員を雇用する」「社員を教育する」などは立派な方針です。言い換えると、方針とは「○○を△△する」と表すことができるのです。

それでは、目標はいかがでしょうか?上記の例に倣うなら「売上を1億円にする」「顧客を500社にする」「社員を2名雇用する」「社員の有資格率を80%にする」のように具体的に設定し、それを達成したがどうかがわかるものが目標なのです。

次回は、経営計画の立て方を中心に記述させていただきますので、よろしくお願いします。

経営指針で夢を叶える!経営革新コンサルタント 高木 学

高木家の 日常

6人家族(妻1人、子ども4人) 長男中3、長女中1、次男小5、次女小3 全員〇型 自由人な「高木家の日常」 をお送りします。

いつまでたっても次女の言い間違えが治らない。

おやつが欲しいときに「コロッケ食べていい?」 「コロッケなんかないやん」と言うとケロッグだったり。 (そもそもケロッグでもないのだが)

車で走っていると「次、オーストラリアにいつ行くの?」 「待て待て、海外には行ったことないでしょ」と言うと スポーツオーソリティのことだったり。

二世帯住宅の話をしていると「見せたい住宅ってどんな ん?」と聞いてくるし、

野球の話では「ピッチャーやりたくてウジウジしててん」 って、それはウズウズやろ。

そんな時、長女もやってくれました。

「父ちゃん、サラブレットちょうだい」 「・・・これは、ココナツサブレ。お前は馬主か・・・」





過去の高木家の日常が気になる方は、つながりニュースの バックナンバーにて!Vol.2より連載しています。 ホームページよりダウンロードできます♪

広告募集中!

掲載位置: 裏表紙の下部

規格: 多色刷り、縦55ミリメートル×横91ミリメートル 枠数: 4枠 隣り合う2枠か4枠すべてを併せて掲載可 作成部数: 1,500部(江坂駅周辺の企業に配布!) 掲載料(1回につき): 1枠 7.000円+税(※注)

発行日: 毎月1日発行

申込期間: 掲載希望月の前月の10日まで (※注)掲載料には、広告製作費は含まれません。 プラス3,000円+税で広告の製作も承ります。

年賀状作成 承ります

名刺等の顧客データの入力から 印刷まで、一括でお受けいたしま

す。デザイン料………5,000円 宛名データ入力料…1件30円 印刷料…………1枚45円



詳細はホームページをご覧ください。 江坂 起業 江坂-起業家支援センター

豊津第-大阪府吹田市江坂町1-16-10 メゾン江坂 小学校 201 株式会社 江坂-起業家支援センター メゾン江坂 1階 江坂-起業家支援センター 郵便局 グルメシティ ☆アクセス☆ 地下鉄御堂筋線 江坂公園 江坂駅より徒歩4分

> 発行元:株式会社 江坂起業家支援センター 大阪府吹田市汀坂町1-16-10 メゾン汀坂201

> > TEL 06-6190-9513

FAX 06-6190-9512

http://esaka-esc.jp

汀坂 起業



編集後記

11月の第3週木曜日は、ボジョレーヌーボーの解禁日です。 日本では、時差の関係で先進国の中では一番早くに飲める ことで有名ですよね。ボジョレーヌーボーとは、フランスの ボジョレー地方で作られる赤ワインの「新酒」のことで、本 来はその年のブドウの出来栄えをチェックするためにワイン 業者に出回っていましたが、いつしか一般の消費者でも買え るようになりました。そんなボジョレーヌーボーは、比較的 ライトで苦みが少なく、澄んだルビー色をしているのが 特徴なのだそうです。

今年の解禁日は、11月20日です。一体、どんな味になっ ているのか、ワイン好きには気になるところですね!

従業員を大切にする経営者を 労務の立場からサポート!!

良好な労使関係を維持したい 労務リスク対策を検討している 労使トラブルを減らしたい、早期解決を図りたい

このようなことをお考えの経営者はご連絡ください!

藤原労務オフィス社会保険労務士藤原雅博

(江坂駅徒歩4分 江坂-起業家支援センター内)

6565

2014年11月 事例研究 株式会社H&H 脳卒中・難病専門の リハビリ介護会社

小さくても強い会社をつくる!『红坂NO、1社長塾』

~理想のお客様を増やす **仕組みづくりで業績を伸ばす!~**

> 詳細・お申込みは 折り込みチラシをご覧ください

> > 寺島義雄税理士事務所 TEL: 06-6170-1221