



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

明けましておめでとうございます



本年もどうぞよろしくお願いいたします。

弊社は、2013年の4月に就労継続支援A型事業所として運営を開始し、「地域の起業家の支援」と「障がい者の自立支援」を行っています。

昨年4月には、『経営指針発表会』を開催し、1年間の方針・計画を立てました。今月号は、第3四半期が終了したことを踏まえ、その方針・計画を振り返り、現在の進捗状況をお知らせします。また、指針発表と併せて、弊社の社員が1年後の目標と目標達成のための計画を発表しました。あと3ヶ月で、1年という節目を迎えるため、社員が立てた目標と現在の状況、計画についても一部、ご紹介します。

4月時点で掲げた方針・目標

障がい者社員の支援の充実化

- 【社員を定期的に採用する】
 - ・6月までに社員数を15名に
 - ・以降も毎月1名ずつ採用
- 【退職者を減らす】
 - ・退職率20%以内を目標に

スタッフの体制整備

- 【支援スタッフのスキルアップを図る】
 - ・研修参加、資格取得を積極的に行う

顧客満足度アップ、会員企業の拡大

- 【顧客（会員企業）の満足度を高める】
 - ・顧客のニーズに合った仕事を提供
- 【センター会員を拡大する】
 - ・毎月3社にアプローチ、60社に

1月からの計画：

顧客満足度についてアンケートをとる
会員未登録のお客様に再度入会案内を送付する

計画の進捗状況

定期採用を継続。社員が会社に着定できるよう社員向けのイベントも開催

- ・4月から12月までに10名採用。社員数15名に
- ・退職率11.8% ※4月以降に採用した社員の退職はない
- ・社員ランチ会と土曜開所を毎月開催
社員どうしてコミュニケーションを図り互いに協力・相談できる体制づくり

研修を実施。資格取得への取り組みも

- ・外部講師を招いて、スタッフ向けの研修を実施
- ・スタッフ1名が精神保健福祉士の資格試験を今月末に受験

顧客の希望に沿って業務を受注。会員企業は増加

- ・4月に価格表を作成 ※以降は随時更新中
- ・4月から新たに電話対応、企画書作成、ニュースレター作成・送付などの業務を受注
- ・8月に弊社の会社案内を作成
- ・8月からは会員企業の社員向けのランチ会を開催
- ・ホームページに販促情報、会員交流ランチ会を追加
- ・会員企業は2014年12月時点で44社
- ・センターご利用者が累計178社に
- ・弊社に興味を持ってくださった方に入会を案内

社員たちの1年後の目標

昨年4月に立てた目標	(9ヶ月が経って) 達成したこと	残り3ヶ月の計画
会計業務について、複数の社員で分担して作業を行う	毎日の打ち合わせや連絡帳の作成を通じ、業務の進捗を確認し合う体制を作った	特定の社員にしかできない作業について、業務スキルを共有する
Web制作関係の業界に就職できるだけのスキルを身につける	HTMLやCSSといった言語の仕様など、ホームページ制作に必要な技術を勉強している	サイト制作に必要なソフトの使い方を学び応用力をつける。学んだ技術の実践のため仮ホームページを作成する
ビジネス文章の作成がひとりでできるようになる	企業様への送付状などの作成を担当業務として受け持ち、継続している	継続して業務にあたり経験を重ね、支援スタッフの助言なしでも業務が完成できるようになる

今後も応援のほど、よろしくお願いいたします。



地域の企業・お店からのお知らせがあります

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！

吹田市を起業したい街1位に

12月9日、61回目の座談会を開催し、弊社の代表である高木が、吹田市の「開業率1位の奪還を目指して」というテーマで問題提起をしました。

高木はまず、全国的にも開業率は低下しており、開業率を上げるための取り組みが行われているが、結果はあまり芳しくないということや、豊中市が吹田市の開業率を上回ったことなどを話しました。そして、高木が理事長を務める「NPO法人 江坂-起業家支援ネットワーク」について「起業家の支援体制が整っている」と紹介し、「これから経営に関する勉強の必要性を広めたい」と話しました。

最後に「吹田を『起業したい街1位』にするために、江坂を魅力のある街にしたい。そのために皆さんの知恵をお借りしたい」と締めくくりました。

乾杯の後は食事をしながら意見交換をし、参加者それぞれの視点から江坂の魅力アップのためのアイデアを出し合いました。



互いの疑問や意見を述べ合い共有する

11月26日、8月以来2度目となる「社員交流ランチ会」を開催しました（会員交流ランチ会としては9回目）。弊社の代表である高木がコーディネーターを務め、会員企業の社員の方にお集まりいただきました。

それぞれが自己紹介と近況報告をした後、意見交換を行いました。参加者の「お客様からの質問に答えられなかった」という話に「『○日後にお答えさせていただきます』と伝えることでつながりづくりのチャンスに変えることができる」と答えるなど、互いの業務上の悩みや疑問についてアドバイスをし合いました。

また、自社の経営理念や、経営方針を共有するために取り組んでいること、自社の社長を一言で言うと、などの内容について各々意見を述べ、情報交換をしました。

会が終了した後も、皆さんがしばらく会場に残られ談笑

する場面もみられ、話題を共有することで新たなつながりが生まれる様子がうかがえました。



ゼロの状態から顧客業務を受け持つまでに

12月10日、20回目の事業所見学会を開催しました。

参加者の質問に答える形で、代表の高木とセンター長の柿原が、弊社の概要などをお話ししました。その後参加者の皆さんに事業所内の見学をしていただき、社員が自身の業務内容や仕事を通じての体験をお話ししました。



参加者から「社員の方が、パソコンスキルのない状態から、顧客のチラシ作成ができるようになった話に感銘を受けた」という感想をいただきました。

就職を目指すための心構えとは

12月11日に就職のための基礎講座を開催しました。代表の高木が自らの体験をもとに働く意味や仕事を長く続けるために必要な心構えなど、就職に関して押えておくべきことを話しました。



また「面接での話し方」などの質問に対し「まず文章化して読み込むことが近道」と答えました。

参加者からは「仕事を長く続けるには自分の強みを仕事に生かすことが大切なので『まずは自分の強みを知ることが必要だ』と分かった」などの感想をいただきました。

☆ イベントスケジュール ☆

会場：江坂-起業家支援センター

第21回 江坂-起業家支援センター見学会

日時：1月13日（火） 10:00～12:00
参加費：無料

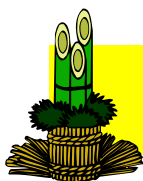
就職のための基礎講座

日時：1月15日（木） 13:30～15:30
参加費：無料

第11回 会員交流ランチ会

日時：1月28日（水） 11:30～13:00
参加費：1000円（食事付き）

詳細・お申込みは
ホームページをご覧ください



社内状況報告

12月からの新入社員を迎えて



12月3日、新入社員の高石さんを囲い、社員ランチ会を行いました。

初めに高石さんが入社の際の経緯や将来の希望を話し、その後社員とスタッフが現在の担当業務や将来のビジョンなどを語り、弊社のベクトルを共有しました。

皆さんと良い関係を築きながら、お互いに成長していきたいです。

高石



清掃活動を通じて互いをより深く知る



弊社では月に一度、土曜日に有志の社員が集まって土曜開所を行っています。

11月22日の土曜開所では、6度目の地域清掃として、江坂公園と周辺道路のゴミを拾い集めました。いつものように2人組を作って道路や公園を回り、ゴミ拾いをしながら互いの日常生活について話し合いました。社員どうしの交流を深める良い機会となりました。

江坂-起業家支援センター 大納会

12月29日、日ごろの感謝をこめて大納会を開催しました。15時より、弊社の代表、支援スタッフ、障がい者の社員で乾杯をし、18時から弊社につながるのある地域の方々にもご参加いただきました。

毎年恒例であるスタッフの出し物もあり、わいわいと会食をしながら1年の労をねぎらいました。

シリーズ：社員たちの仕事風景⑥
～ポスティング～

今回はポスティング業務について紹介します。

この「江坂つながりニュース」やお客様のチラシなどを地域の方々にお配りする仕事です。投函数が多かったり配布エリアが広がったりすること、投函前の事前準備や結果の管理など業務が多岐に渡ることから、複数の社員で役割を分担しながら作業を行っています。



ポスティングさせていただいている企業様の配布リストと宛名ラベルを作成します。



チラシの折り込み、袋とじ、ラベル貼りをします。

江坂つながりニュース
ポスティングの流れ

投函結果をデータベースに保存します。今回の結果は次月号の投函に反映されます。



エリアごとに分担して投函します。投函数は全部でおよそ1000部です。

社員の声

(今回は「江坂つながりニュース」ポスティング管理担当に話を聞きました)

他の社員がスムーズに作業を行えるよう、投函結果などの情報をしっかりと管理し、次の投函時の参考にできるようにしたり、分かりやすい配布リストを作るように心がけています。

実際のポスティング作業は、初めは地図の見方が分からないなどの苦労もありますが、繰り返し行うことで地理に詳しくなったり、地域の状況を知ることができたりします。また、体力をつけることもできます。

複数の社員と協力したり、情報を共有したりすることが必要な仕事であり、投函先で地域の方とお話することもあるため、コミュニケーション力をつけるよい機会にもなります。

第11回



経営指針を確立して成文化しよう！

経営計画②【最終回】



経営計画を作成するときに使うと有効なのがガントチャートです。

ウィキペディアにも「各作業の開始・終了時期、作業の流れ、進捗状況などが把握しやすく、プロジェクト管理者やメンバーにとって非常に有効な管理手段である」と書かれています。エクセルなどで、縦軸に作業項目を列挙し、横軸に担当者、1年の計画なら月、1月の計画なら日、週単位の計画なら曜日を列挙し、開始と終了を線でつなぐと、いつからいつまでに誰が何をすることが明確になります。

作業項目を列挙する際に注意したいのが、PDCAサイクルです。

- ・Plan(計画):実績や予測などをもとにして業務計画を作成する
- ・Do(実施・実行):計画に沿って業務を行う
- ・Check(点検・評価):計画に沿っているかどうかを確認する
- ・Act(処置・改善):計画に沿っていない部分を調べて処置をする

PDCAサイクルは、この順番で一周すると、Aを次のPDCAにつなげることで、内容を向上させ、継続的に業務を改善することができます。

経営指針の実践と検証をはじめとして、業務の評価や改善などあらゆる場面でこのサイクルを回す必要があります。

ここまで、11回にわたって執筆してきましたが、経営理念の成文化から経営方針の立案もこの経営計画と実践なくしては「絵に描いた餅」になってしまいます。

みなさんの業績が年々良くなることを祈念して筆を置かせていただきます。次号から新しいシリーズを考えていますので、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O型 自由人な「高木家の日常」
をお送りします。

高木家の年賀状は、子どもたちの成長記録。

最近、ひとりずつ野球をしている写真を掲載し、頑張っている姿を残してきた。そして、

「今年は写真を8枚掲載します！」

長女と次女は、それぞれ金メダル銀メダルの写真とプレイしている写真。長男と次男は笑顔と投球している写真」と妻が言いました。

しかし、ここで問題が・・・長女のプレイしている写真がない。

中1の長女は特に出番もないだろうと、観戦にすら行っていなかった。練習試合はおるか公式戦まで何度も出場し、活躍しているらしい長女・・・

年内にまだ試合があると言うので、時間を作って練習試合の取材に出かけてみると、打って走っているが、ジャンパーを着たままプレイしている。

「そんな写真、掲載できへんやん」

「えーい、いっそのこと6年の時の写真でどう？」

と提案すると「それでいいよ」との答え。

今年の年賀状、長女は少年野球と中学のソフト部の写真が掲載されています。ちゃんちゃん。



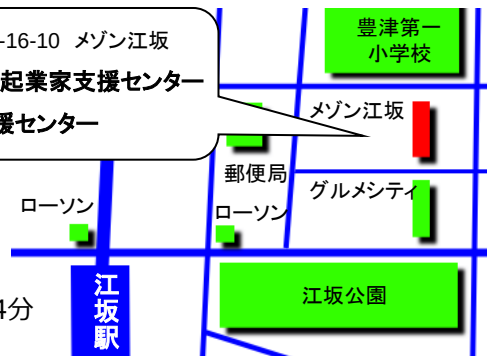
過去の高木家の日常が気になる方は、つながりニュースのバックナンバーにて！Vol.2より連載しています。
ホームページよりダウンロードできます♪

大阪府吹田市江坂町1-16-10 メゾン江坂
201 株式会社 江坂-起業家支援センター
1階 江坂-起業家支援センター

☆アクセス☆

地下鉄御堂筋線

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

大阪府吹田市江坂町1-16-10 メゾン江坂201

TEL 06-6190-9513

FAX 06-6190-9512

<http://esaka-esc.jp>

江坂 起業

検索

編集後記

1月は正月休みでの食べ過ぎや飲み過ぎで胃腸が疲れたり、寒さで体調を崩しやすい時期ですね。

日本には七草がゆを食べるという風習があります。七草には疲れた胃を休め、不足しがちな栄養素を補うという効能があり、体調を整えるのに適しています。また、清少納言の「枕草子」によれば、春の七草には邪を祓い万病を除く効果があるとされていたそうです。そのため、無病息災を願い、七草がゆを食べる風習が人々に広まりました。

1年の始まりである1月に七草がゆを通じて、健康管理を意識し、新たな一歩を踏み出してみたいはいかがでしょうか。

2015年が皆さんにとって実りのある1年になりますように。

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。

想いを伝える！

ホームページ作成

あなたの事業に対する想いをヒアリング。経営者やスタッフの顔が見える親しみやすいホームページを低価格で作成します。

基本料金

5万円

初年度管理費含む

1ページ

1万円

ページ数×1万円

ホームページ作成料金

次年度以降 管理費年間3万円

※価格は全て税抜表示です。



お問い合わせ

江坂-起業家支援センター

06-6190-9513

江坂 起業

検索

記帳代行

適正な時間で作業を行い、時間分の料金でご請求させていただきます。

1時間1,500円(+税)

会員料金：1時間1,300円(+税)

- ・領収書の仕訳
- ・給与計算
- ・書類作成
- ・会計ソフトやエクセルへのデータ入力

上記は一例です。「こんなことできるの？」ということがあれば、お気軽にお問い合わせください♪

江坂-起業家支援センター
06-6190-9513

江坂 起業

検索

小さくても強い会社をつくる！『江坂No.1社長塾』

2015年1月 佐藤元相セミナー(録画)

小さな会社の生き残り戦略

～弱者は販売プロセスを強化して
差別化をはかる！～



詳細・お申込みは
折り込みチラシをご覧ください



お問合せ 寺島義雄税理士事務所
TEL: 06-6170-1221