

診断士にいがた SOUP LETTER

発行／一般社団法人新潟県中小企業診断士協会

第10号／平成27年6月

URL <http://www.n-smeca.jp/>

TEL 025-378-4021

FAX 025-378-4022

平成27年度の活動

一般社団法人新潟県中小企業診断士協会

会長 中村 公哉



現在の理事体制で、1年が過ぎました。全国的な診断士協会の課題として、事業基盤の安定化と、診断士の職業

領域の拡大であると感じています。

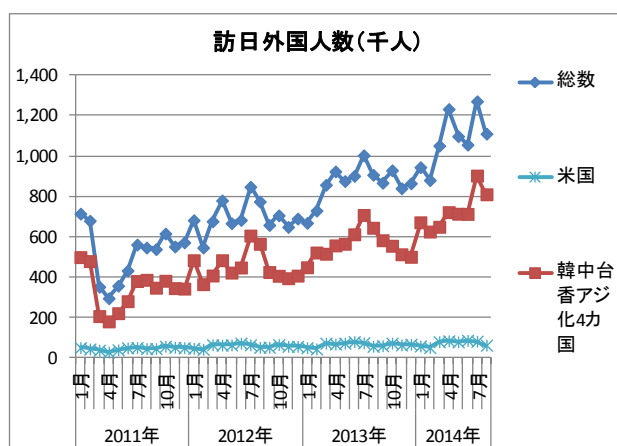
事業基盤の安定化の課題として、独立した事務所の設置と、収益力の強化による財務基盤の安定化があげられ、独立した事務所の設置という面では、ほぼ課題の達成ができたと認識しています。一方で、収益力の強化は、まだ成果が思うようにだせていないと感じています。

診断士の職業領域の拡大としては、支援機関・金融機関との交流の拡大、製造業系セミナーなど、外部との共同開催、協会内の人材育成をはかってきました。今後、より交流を加速させるために、金融機関などの法人が会員となる賛助会員の検討をしております。

事業基盤の安定化を進めてきた事業開発委員会、職業領域の拡大を進めてきた研修委員会の2つの委員会の業務量が増えた事により、新たに、事業運営委員会の設置を、本年度の総会で提案をさせていただきました。今後、より充実した活動ができる診断士協会を目指して活動をしてまいります。

今年の総会時のセミナーは、外部への公開をせずに、会員の皆様との交流を深くさせていただく努力を致しました。講師の朝日様は、メンタルヘルスに関連したことだけではなく、スーパーマーケットの役員、学習塾の役員などを兼ねており、労務管理、人材育成全般に詳しい方でもあります。我々診断士も、人事考課制度の導入や改善、教育訓練、組織再構築などの労務管理分野の業務を行いますが、我々と違った側面で、話を聞く事により参考になったと思います。

次に、本年度の理論政策更新研修は、観光をテーマにした検討を行っています。ふるさと名物応援事業の予算化、外国人観光客の受入など、我々が強化していかなければならない分野であると考えております。現在、新潟県副知事の花角英世様を講師の一人にお招きする予定となっております。先日、事務局長とご挨拶に伺いましたが、親しみやすい人柄であり、良い研修ができるものと感じました。データに基づき、診断士の知識を活用した観光ビジネスができるように、皆様と共に学んでいきたいと思っております。



※韓国・中国・台湾・香港からの観光客が増加

協会活動報告

事業開発委員会

委員長 土田 正憲



当委員会では、昨年度、金融機関および中小企業支援機関に対して、「当協会の使命と認知度の向上」と「会員のビジネスチャンスの場の提供」の実現に向けて取り組んできました。具体的には、

県内の金融機関との業務提携の推進、認定支援機関の活用による経営改善支援センター事業の受託、（財）にいがた産業創造機構との共催による製造業向けセミナーの開催などがあげられます。また、昨年度にセミナー企画を提案した案件が本年度に入り実施に向けて動き出しています。

今年度については、以下の方針に沿って活動していきます。

◎平成27年度 活動方針

①業務受託の拡大

金融機関、中小企業支援機関との連携強化および認定支援機関の活用により業務受託を拡大する。

②新規案件の開拓

国等が行う事業を受託するとともに、金融機関および中小企業支援機関に対するセミナー等の提案により新規案件を開拓する。

活動に際しては、新設された事業運営委員会をはじめ他の委員会および研究会との連携を密に取り組みます。

今年度も引き続き「当協会の使命と認知度の向上」と「会員のビジネスチャンスの場の提供」の実現に向けて活動してまいります。どうぞよろしく願いいたします。

研修委員会

委員長 田村 博康



平素は、研修委員会の活動にご理解とご協力をいただき、誠にありがとうございます。H27年度研修委員会の活動についてご説明いたします。

【H27年度の活動方針】

1. 中小企業診断士の継続的学習機会の創出

本年度も昨年度に引き続き、会員の中小企業診断士の皆様の学習機会の創出を行ってまいります。具体的には、会員研修の検討、技法開発（講師、コンサルティングスキル向上）の検討と実施、研究会の統括、を行ってまいります。

2. 企業内診断士の活性化

昨年の更新研修の際にアンケート調査を行いました。まだまだ、診断士協会として企業内診断士の皆様のニーズに対応しきれていないことがよくわかりました。昨年のアンケート結果をもとに、企業内診断士の皆様が参加しやすい活動について議論していきます。

3. その他

中小企業診断士受験講座の運営を引き続き行っていきます。昨年度は、一次試験のみを講座として開講いたしました。本年度は、一次試験対策を継続し、新たに二次試験対策の講座開講に向けて準備を進めてまいります。

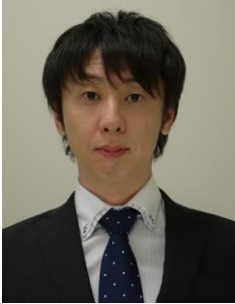
以上の3本柱でH27年度の研修委員会の活動を行ってまいります。セミナーや研究会の活動報告会の後には、懇親会等を企画し、会員の皆様の懇親も深めていただきたいと考えております。会員の皆様からの積極的なご参加をお待ちしております。ご都合をつけてぜひご参加ください。

本年度も前年度同様に有意義な活動になるように進めてまいりたいと思います。

今後も会員の皆様からのご理解、ご協力をよろしくお願いいたします。

総務委員会

委員長 浅田 淳



総務委員長の浅田です。今年度で2年目となりますが、今後ともよろしく願いいたします。

さて、5月30日（土）に当協会の定時社員総会を開催いたしました。多くの会員の皆様からご出席いただき、無事全ての議案に対する決議をすることができました。運営へのご協力感謝いたします。



総会終了後には、昨年に引き続きセミナーを開催いたしました。今回は、メンタルヘルスをテーマとしまして、株式会社ティックスの朝日様より「産業カウンセリング現場から見えるメンタルヘルスへの取組み課題と人材育成」というテーマでご講演をいただきました。昨今、メンタル不全を起こす方が増えてきており、今回のセミナーにおきまして、その環境や対応方法を学ぶことができました。私たちは、中小企業診断士としてお客様と関わるわけですが、そこに働く従業員の皆様の労働環境も含めメンタル面にも関心を持つことも必要ではないかと考えさせられました。



また、例年通りとなりますが、セミナー終了後

には会員同士の交流を深める目的で、懇親会を行いました。セミナー講師の朝日様にもご参加いただき、年数回の会員交流の機会として、交流を深めることができました。



さて、以上のとおり総会も無事終わり、今年度の総務委員会の活動ですが、基本的には例年通り、定例的なイベントの運営を中心に行ってまいります。

- ・定例的な行事を円滑に実施できるように計画し、当日の運営を滞りなく行う。
- ・交流会運営を通じて、会員および外部機関相互の交流や情報交換を促進する。
- ・事務局と協力し、協会運営が円滑に行われるような活動を行う。

この3つが総務委員会の活動方針です。今年度は、昨年度イベントの運営をスムーズに行えなかった部分もあり、その反省を生かし、委員会の開催頻度を少し増やしていきます。行事運営の段取りや、役割分担を事前にしっかり行うことで、もっとスムーズな運営ができるようにしてまいります。

いずれにしても、まずはイベントをスムーズに運営することが一番と考えています。会員の皆様が一堂に会する機会は、そう多くありません。1つ1つの行事を大切に考え運営することで、一人でも多くの会員に参加いただけるような企画を考えていきたいと思っております。

事業運営委員会

委員長 樋口 圭治



樋口です。今年度より、事業運営委員会の委員長を仰せつかりました。正直自分では「長」とつくポストは向いていないと思っておりますが、診断士協会および中小企業診断士の周囲からの評価をさげないよう、尽力したいと思っております。

事業運営委員会は、これまで事業開発委員会と研修委員会がやっていた業務を一部引き継いだ活動内容となります。現在決定している業務は、新潟中央図書館（ほんぽ一と）の窓口相談業務の運営、診断実務研修の運営、新人社員セミナーの運営となっています。今後、事業開発委員会や研修委員会との連携のもと、診断士協会の活動が潤滑に進むよう、活動していきたいと考えています。

後発の委員会のため、会員の確保が当初の課題となりました。私自身、会員個々に当委員会への入会の声掛けをしましたが、なかなか営業活動の厳しさを実感させていただきました。当委員会を手伝っていただける方、今からでも大丈夫です。お気軽にお問い合わせください。

個人的なことですが、最近近所のスポーツクラブに入会しました。運動不足の解消とダイエットが目的です。スタジオメニューにヒップホップダンスがあったので、数年ぶりにダンスを体験しました。レッスンの内容には、何とかついていけたので、まだまだ自分も捨てたものじゃない、とちょっと自信をつけました。

何はともあれ、今年度もがんばっていきたいと思っておりますので、よろしく申し上げます。

広報委員会

委員長 佐野 盛也



いつもお世話になっております。昨年度に引き続き広報委員会を担当させていただきます。宜しく願い申し上げます。

平成 27 年度、広報委員会の活動方針ですが、大きく、次の 3 つを考えております。

1. 会員向けに広報誌を発行し、協会の活動ならびに協会の活動に関する情報共有を図る。
2. 広報誌を外部の支援機関にも開示することにより、診断士協会、診断士の活動に関する認知度向上を図る。
3. 診断士の交流の場を設け、情報交流を促進するとともに、新規会員獲得の活動を行う。

広報誌に関しては、本号を含め、年間 3 回の発行を予定しております。各委員会、研究会の活動報告、会員の動向、その時々でタイムリーな内容を特集記事としていきます。知りたい情報、役に立つ情報をお届けできるよう努めてまいります。

また、診断士の交流の場に関しては、気軽に会員同士が情報交換できる場を作れたらと考えています。現在のところ、登録希望制のメーリングリストを考えております。

広報に関しては、会員の皆様のご協力により成り立っております。

執筆依頼など、何かとお願いさせて頂くこともありますが、引き続き、ご協力のほど宜しくお願い申し上げます。

研究会

企業再生支援研究会

代表 近藤 信

昨年度は多くの方々にご参加いただきありがとうございました。

今年度、企業再生支援研究会は以下の活動を予定しております。企業再生支援に関するノウハウ・知識向上を図りたい、実務に直結した人脈を構築したいという方、ふるってご参加ください。楽しい仲間がお待ちしております。

- ・ 研究会年間計3回開催（9月・11月・2月）
- ・ 一泊研究会の開催
- ・ パネルディスカッション形式の研究会開催

農業経営研究会

代表 平塚 幸雄



農業を取り巻く環境として平成26年度の仮渡金の減少や個別所得補償の減額など農業者の経営を圧迫する事態に陥りました。

また、平成27年にはJA全農が一般社団化に移行することが決定し、それを受けて6月には政府の農業政策が示される方向となり、加えてTPP交渉の先が見えない状況下となっています。農業経営面でも大きな転機を迎えることとなることは容易に想像されます。

このような農業経営面での変化を受けて中小企業診断士としての支援の方向性などを中心に平成27年度は研究会を進めていきます。併せて、会員相互の交流も深めていき、新潟県中小企業診断士協会の活動に貢献していきたいと考えています。

事業承継研究会

代表 土田 正憲



当研究会の、今年度の活動方針は下記のとおりです。

◎平成27年度 活動方針

1. 研究会会員と外部講師による発表を通じて事業承継支援について学び、コンサルティングスキルの向上と職域の開拓を図る。
2. 研究会会員による「事業承継に関する調査・研究」の実施について検討する。
3. 研究会会員以外の協会会員および協会会員以外の中小企業診断士資格保有者にも研究会の参加を可能にする公開型の研究会を開催する。

当研究会ではメンバーを募集しています。入会を希望される方は、わたくし、土田 (m.tsuchida@ccnslt.com) までご連絡ください。



協会事業

経営指導員向け小規模事業者支援研修の報告

岡田 正博

平成27年1月15日から2月13日まで、10日間合計60時間にわたり商工会議所・商工会の経営指導員向け小規模事業者支援研修を実施いたしました。これは、その名のとおり商工会議所や商工会の経営指導員に対して、中小企業診断士が小規模事業者支援に関する指導を行うというものです。商工会議所・商工会は、地域の中小企業の相談が多く集まる機関であり、経営指導員の実務研修は中小企業における様々な問題の解決につながると考えられます。協会としてこの研修は非常に有意義なものであると判断し、実施する運びとなりました。研修の実施を担当したのは、土田正憲副会長、土田克則事務局長、樋口圭治理事と岡田の4名です。

研修生として、新潟商工会議所、糸魚川商工会議所、吉田商工会、それから群馬県商工会連合会からそれぞれ1名ずつ、計4名が参加しました。

10日間のうち、前半の5日間は研修テーマ1「小規模企業の創業支援業務を理解する」として、新潟市において創業を検討している方に検討している事業に関するヒアリングを行い、市場調査や事業可能性について分析を実施、報告書にまとめて提出をしました。また、後半の5日間については研修テーマ2「小規模企業の企業診断業務を理解する」として長岡市内に複数店舗を経営する美容室に対して、経営戦略、営業戦略、財務戦略、人事戦略の視点から分析を行い報告書にまとめました。

上述のとおり「創業の支援」と「企業診断」の2種類のテーマを設定したことは、この研修の意義を高めることとなりました。創業時における検討すべき事項と実際に経営をしてから発生するであろう問題点や検討すべき課題は同じものではありません。ですが商工会議所等の窓口にはどちら

の相談も日々舞い込んでくるのであり、当然どちらにも対応しなければならないからです。実際、前半の創業支援を終えてなんとなく方法をつかんだような気持ちになっていた参加者の方々は、後半の企業診断において改めて混乱(?)しているような感じでした。

また、座学研修をメインに位置付けず、診断士が常にサポートしながらも資料収集から分析、ヒアリングなどの実務を主体的に行わせ、必要に応じてその都度説明をしていくというスタイルにしたことも実践的で有効であったように思います。もともと今回の研修は当初2名程度の参加を想定しており、参加者と診断士がチームとなって一緒に進める予定でしたが、参加者が4名であったためすべての作業を参加者が分担して進められたことによります。

実際、研修がすべて終了したあとのアンケートでは「座学やロールプレイングではなく、実際に作業やヒアリングをすることができたのはよい経験となった」という意見がありました。

4名ともそれほど経験がなく実習は大変であったと思いますが、積極的に取り組むことで内容の濃いものとなりました。作成した報告書についても十分合格点を与えられるものとなり、実習を受け入れてくれた事業者にも大変喜んでいただき、指導にあたった診断士一同も嬉しい思いでした。

このような実務型研修が今後も継続的に行われていき中小企業支援のレベルが向上することを切に望むところです。

残念なのは、参加者のうち誰一人として「今後中小企業診断士の資格を目指したいか」という質問に対してイエスと言ってくれなかったことでしょうか。

今回参加してくれた実習生の皆さんが、職場に戻ってさらに活躍することを期待しています。

中小企業診断士受験講座の運営 について 研修委員会 大滝 勇一

新潟県協会では、「中小企業診断士一次試験受験講座」を平成26年10月から平成27年6月まで全19回シリーズで開催しました。講座運営は、研修委員会が行い、各科目の講師は、協会会員の公募から適任者を選出し、担当いただいております。講座開設に当たり、理事が中心となって県内金融機関等に紹介し、また新聞広告により16名の受講生を集めることができました。

さて、中小企業診断士試験は、明確に国家試験として位置づけられ、社会的に中小企業診断士(以下 診断士)の果たす役割は一層重くなりました。このため、中小企業の人材育成・教育支援を推進していくことは診断士に課せられた重要な課題といえます。以下、この講座の目的、内容、基本スタンスについて述べます。

1. 受験講座開設の目的

- (1) 理論・知識の習得、講師スキルの向上
協会所属の診断士が講師を担当することによりコンサルティング理論・知識の習得ならびに講師としてのスキル向上を図ることができます。
- (2) 金融機関との連携強化
協会が進めている金融機関との連携、取り組みの一環としてパイプの強化が期待されます。
- (3) 協会の財務基盤の安定化
講座収入が協会運営の安定的な財源として寄与します。

2. 講座内容、基本スタンス

- (1) 内容、位置づけ
10月～6月の9カ月間という期間から、各科目の基礎項目の習得講座と位置づける。
- (2) 基本スタンス

受講者のレベルは、かなりバラツキがあるため、初学者であっても、一次試験(科目別)の合格レベルまで引き上げることを目標とする。



ここまで、初年度の講座は、担当講師の尽力によりトラブルも無く、進める事ができました。講座に対する評価は、8月に実施される一次試験合格者の結果で判断したいと考えます。

また、希望者が集まれば、二次試験受験講座を8月下旬より開講を検討しています。その際には講師を改めて募集しますので、よろしくお願い致します。

最後に一次試験受験講座は、11月から2回目の講座開設を予定しています。講座の存続課題は受講生の確保になります。ぜひ会員の皆様から受講生の情報などを お待ちしております。



新入会員紹介

竹下 智之



皆さま、はじめまして。
竹下 智之と申します。この
度、新潟県中小企業診断士
協会に準会員として入会さ
せていただきました。平成
25年度に試験合格後、実務
補習をあと一つ残している

状況で、今年度中の登録をめざしております。

現在、上越市在住で、地方公務員として約20年間、行政改革、財産管理、第三セクター等の経営改善、ISO9001認証取得等の業務に携わってきました。従前の行政機関は、行政の冠と経験のみで専門性を保ってきましたが、社会経済情勢等の変化に伴い、現状では複雑・多様化する行政へのニーズに対応しきれていない状況にあると考えています。そのため、自分が担当する業務については、その分野の真の専門家になることを目的に、関連する資格取得に励んできました。

その中でも診断士の知識や経験は、まさに今後の行政経営に必須であると痛感しています。診断士は、その名称に「中小企業」の冠がつきますが、大企業や行政の経営支援も可能な士業です。そのため今後の診断士は、経営の改革や改善が進まない行政機関、中小企業支援・地域振興等の起点となる行政機関等を顧客対象として積極的に関係を構築していくべきと考えております。それゆえ、新潟県中小企業診断士協会と行政機関との関係強化の役割を担えるよう、私なりに志を持って、協会の活動に参加させていただきます。

最後に、先輩会員の皆さまからご指導・ご鞭撻をいただけますよう、宜しくお願ひ申し上げます。なお、趣味はオートバイ、アウトドア、旅行、動物飼育等です。本業は多忙ですが、診断士業務にも趣味にも全力で取り組んでいきます。

「耕す中小企業診断士」をめざして

伊藤 敏哉



皆様はじめまして。このた
び入会させていただきました
関川村の伊藤敏哉です。私
は、30年間勤務した関川村役
場を5年前に退職し、自家の
農業を法人化し6次産業化に
取り組むという、かねてから

の夢を実現するために企業経営の知識を身に着けた
いとこの思いから診断士の勉強をはじめました。1
次試験、養成課程（中小企業大学校）を経て、平
成26年3月に診断士として登録することができま
した。現在は所有地、借地を合わせ約3ヘクター
ルの農地を管理しており、農業経営のメインは2.7
ヘクタールの稲作です。品種はコシヒカリを栽培
しています。関川村は「岩船米」の産地であり「魚
沼米」「佐渡米」に負けない「美味しいお米」を自
負しています。販売は地元のJAですが、今年か
ら直接消費者や卸売業者への販売にチャレンジし
たいと考えています。今後は米の直接販売の割合
を高めていくとともに、近い将来の目標として地
元地域の野菜の直売や地元の皆さんが作る昔な
がらの田舎の惣菜、漬物やお菓子などを販売する
事業に取り組みたいと考えています。そして、集
落や地域の人たちが生き活きとした地域づくりに
少しでも貢献できればと考えています。

私の場合、現在は農業を主として活動していま
すので、当面は独立診断士として仕事に取り組む
ことは経験や実績の面で難しいと理解していま
すが、自分の農業生産法人づくりの経験や経営の
実績を積み重ねていけば、いずれ私と同じく、農
業生産法人を目指す人たちのお役に立てる時が
来ると考えています。それまで、診断士協会の
先輩の皆様からいろいろと勉強させていただき、
また、研修活動を通じて自己のスキルアップを
図りたいと思います。「耕す中小企業診断士」
を目指して頑張りますのでよろしくお願ひいた
します。

診断士の仕事紹介

斎藤 昭



私は平成21年に56歳で中小企業診断士登録を行いました。それ以前は新潟市内の食品製造会社に32年間勤務しておりました。

その間、商品開発・品質管理・生産管理・購買管理・経営企画等の各部門の統括業務に携わっており、特に経営企画部門において全社の経営計画や予算制度、人事制度の再構築等に取り組んだことで、その経験が現在の仕事にも多分に活かされていると思っています。

現在は食品製造業のコンサルティングを主な業務として行っていますが、支援内容としては経営計画策定・予算編成・品質管理・衛生管理・新商品開発のアドバイスなどとなっております。食品製造業においては、長らく続いた消費者の低価格志向が根強く残っているため、収益性が低くなっている他、原材料を輸入に頼るものが多く、近頃の円安傾向が仕入れコストをさらに上昇させ、企業収益にとっては大きな打撃となっております。そのような環境下で生き残る戦略としては、他社とのコラボレーションの推進やブランドの再構築、限界利益をベースとしたOEM生産への取り組みなど、種々考える必要がありますが、そのような発想にも乏しく、特に自社の強みを意識せず、他社との価格競争だけに走る経営者も多いため、そのような経営者に対しては、経営計画策定を通して、自社を見つめなおし、外部環境を冷静に判断しながら今後の経営方針や目標の設定を行うこと、ならびに経営計画策定後もアクションプランの作成や進捗管理等を通じた支援で、経営の改善を図るようにしています。

また、商品開発においても安易なプロダクトアウト発想のケースが多くみられますので、マーケットインのスタンスで開発を進めるよう助言しな

がら、企業体質が強化できるように支援している現状です。

中小企業診断士の仕事とワークライフバランス 野水敏勝



中小企業診断士として独立開業して間もなく4年になります。独立診断士(いわゆるプロコン)としてのキャリアは浅いのですが、ありがたいことにいろいろな仕事をさせていただき、おかげ充実した毎日を過ごしています。永年会社役員兼営業や商品企画責任者として実務に携わってきた経験と診断士試験に何年も挑戦し、やっとのことで資格取得できた褒美なのかなと思っています。

さて診断士の仕事ですが、私の場合は企業の経営コンサルティングがメインです。契約は半年単位を基本とし、経営計画が策定できる程度の期間を取って頂くとともにいつでも契約が終了できるようにとの考えに基づいています。他には講演もお引き受けさせていただいています。内容は例えば一般従業員向けに「ワークライフバランス」や「働きやすい職場作り」など。また経営者向けには「経営戦略や経営計画策定」が多いです。いずれも実例を交え、実践的な内容となるよう努めています。仕事を通じ「企業は人なり」。人材こそが最大の資産と感じます。人が育ち活躍できる企業づくりの支援を心掛けています。

私の経営ポリシーは、「経営者の皆様と真摯に向き合い、課題を共有し、お客様企業の成長・発展をサポートする」ことです。また何事もあきらめ

ず、継続力を大切にしています。経営者の気持を理解し、共感することから始め、その企業の顧客は誰か、何をどのように提供すべきかを一緒に考える姿勢を大切にしています。

最後に私の趣味・健康づくりは山歩きです。おかげさまで3年前に「日本百名山」を完登し、年に一度は山仲間と欧州の山に遊びに出かけています。ワークライフバランスは大切ですね。

特集 「小規模企業支援のポイント」

今井 進太郎

グローバルマーケティング（株） 代表取締役



「小規模事業者（小売・卸売業）における インターネット活用の実践」

■売れる仕組みづくりの中でのネット活用

ネット活用の支援で求められるのは、「マーケティング＝売れる仕組みづくり」の中でネットをどのように位置づけ、どのようなネットツールを活用していくのかという視点です。

ネットの世界では、やれFacebookだ、やれYouTubeだと次々と新しいネットのツールが出てきます。それに振り回されて成果が出ない事業者がなんと多いことか。そして、「ネットは成果が出ない」と、これからの時代に不可欠であるネット活用への取り組みを疎か

にしてしまうケースが多いです。

■事例：

新規にオープンしたラーメン店のネット活用

新規オープンしたラーメン店は、どのようなネット活用に取り組むべきでしょうか？

最近オープンしたラーメン店のオーナーは自分がFacebookを個人で活用していたこともあり、お店のFacebookページ（店舗や企業が無料で持つことができるFacebook内のページ）を開設し、そこで日々情報発信を行っていました。しかし、集客が上らずに悩んでいました。

<ミッションI：検索エンジン対策の徹底>

私は、まずブログをやることをご提案しました。オープンしたばかりのお店、ネット上でその存在を知ってもらうことが先決です。そのお店名を検索してもお店の情報が出てこないようでは、来店のチャンスを逃します。Facebookでは、基本的にFacebook内のユーザーにしか情報発信が出来ません。ブログは、検索エンジン対策として有効なので、まずはお店名で検索した際に検索結果のトップに表示されることを目指し、ブログの更新を行う事を助言しました。

また、検索エンジン対策として、Googleプレイス（お店や場所に関する情報をまとめたサービス。電話番号や地図、写真レビューなどをひとまとめに見ることができます）への登録や口コミサイトの食べログへの登録を行いました。

結果、店名で検索するとしっかりとお店の情報提供ができるようになりました。

「そういえば、あそこにオープンしたラーメン屋、結構美味しかったよ！」「じゃあ、今度行ってみようかな」そんな会話をしながら、消費者

はスマホを取り出し、店名を検索します。口コミを拾う意味でも、検索エンジン対策は重要ですね。

<ミッションⅡ：パブリシティで認知拡大>

ネット活用のポイントの一つは、「ネットだけで考えない」ことです。常にネットとリアルの施策をどう組み合わせて、売上に結び付けていくかという視点が重要です。

検索エンジン対策の次に提案したのが、パブリシティによる認知拡大です。パブリシティとは、無料でメディアに取り上げてもらうための働きかけです。オープンしたばかりのお店は、メディアが無料で取り上げてくれる可能性が高いです。そこで、県内メディアに対して、プレスリリース（取材依頼文）をFAXにて配信しました。プレスリリースの内容も工夫し、他のお店と違い何が新しいのかを明記しました。結果、テレビ・新聞・雑誌に取り上げてもらうことができました。メディアを見てお店に興味を持った人は何をするか、そうです「店名で検索」です。店名で検索するとミッションⅠで施した検索エンジン対策がズバリ効いて、店舗への来店を促すことができます。

<ミッションⅢ：ネット上で口コミを拡大>

「お店側でネットをいじらなくても、ネットは活用できる」これが私の持論です。なぜなら、最近では、ソーシャルメディアと言われる消費者が情報発信の主体となるツールが増えてきているからです。ブログ、Twitter、Facebook、YouTube等々がそれです。

お店はこれらのツールを使い、ユーザーへの情報発信を行うことも重要ですが、まず取り組むべきことは、「いかにお客様から自店のことを発信してもらうか？」を考えることです。

そのためにご提案したことが、店内のPOP

で、Facebookでの投稿を促すことです。

Facebookのユーザーは、常に投稿のネタを探しています。そのネタをお店で提供してあげるのです。事例のラーメン店では、トッピングに特徴を出し、つつい投稿したくなる仕掛けを用意しました。

結果、来店したお客様がどんどん自分のFacebookに投稿し、ネット上の口コミで来店を増やすことができました。友達の投稿を見て来店した人が、今度は自分で投稿する、その投稿を見た友達が来店する、その友達が投稿して・・・ネット上での口コミ増殖効果は絶大です。

ミッションⅠ～Ⅲは、基本的に費用をかけずに取り組むことができます。ネットを有効に活用すれば、費用をかけずにお店の売上を増やすことが可能となり、小規模企業こそ取り組みを強化すべきと私は考えます。

■「目的の明確化」こそ最も重要

私がネット活用の支援で心がけていることは、常にその施策の目的を整理してお伝えすることです。例えば、最近活用が広まっているYouTube。これは目的によって活用手法が全く違います。一つの活用目的は、検索エンジン対策です。YouTubeは、検索エンジンに引っかかりやすい傾向にあるので、適切な運用を行うと集客の一助となります。もう一つの活用目的は、見込客の育成です。ホームページを訪れたユーザーがよりその店舗や商品を理解するために活用する方法があります。商品の無形性が特徴であるサービス業には、この目的での活用をお勧めしています。

他にも、商品の取り扱い説明など、購入後のフォローとしても活用できる場合もあります。

「何のためにそのネットツールを活用するか」目的の明確化こそ重要な支援ポイントです。



長岡の夏の風物詩「川西屋のアイスキャンディー」昨年3色味のキャンディーを販売し、ネット上で口コミが広がりました。私も思わず、Facebookで口コミしてしまいました。

広報委員会より

クリップボード

◆平成 27 年 8 月 22 日（土）
理論政策更新研修
於：新潟グランドホテル

編集後記 広報委員会 佐野盛也

中小企業の9割を占める小規模事業者は、地域の経済、雇用を支える重要な存在と位置づけられ、支援の強化が図られています。ただ、人口減、高齢化、地域経済の低迷など厳しい事業環境や小規模であるがゆえの経営資源的な制約もあり、支援の難しさがあるのも実情です。

そこで、今年度は「小規模企業支援のポイント」として3回シリーズの特集を組みたいと考えております。まず第一弾として、小規模事業者のネット活用という観点で、専門家である今井進太郎会員に執筆を頂きました。

広報委員会といたしましては、協会活動、協会員の活動にフォーカスし、会員の皆様が興味深く読める広報誌の作成を目指していきます。

次号以降も、様々な企画を検討していきたいと思えます。会員の皆様には、ご寄稿のお願いをすることもありますが、何卒ご協力の程、宜しくお願い申し上げます。

また、企画に関してご要望等ございましたら、お気軽にお申し付け頂ければ幸いです。