特定非営利活動法人

チャレンジ企業支援隊　会報

Global Management Supporting Partners (GMS)

会報Ｖｏｌ．８　H21 年 1 月 29 日
発行：理事長　成田欽史郎
ＴＥＬ＆ＦＡＸ　0742-44-9071
編集（広報担当）：理事　馬場英彦
ＴＥＬ＆ＦＡＸ　0743-75-1685
Ｅ－Ｍａｉｌ　bamba@m4.kcn.ne.jp
URL:　www.npo-gms.com

巻頭言

理事長　成田欽史郎

年頭に当たり、旧年中に賜りました皆様のご支援に対し厚く御礼を申し上げますと共に、一言新年のご挨拶を申し上げます。

さてＧＭＳが活動を開始して今年で６年目となります。お陰をもちまして、奈良県はもとより、関西でも広くその活動が認知され、一定の評価をいただくまでに発展してまいりました。特に支援内容の質的な充実と高度化が図れ、公的機関や関連団体様からの委託事業も徐々に増えてきていることは大変喜ばしいことです。これは、偏に関係各位のご支援とご指導の賜物であり、心より感謝申し上げる次第です。　こうした実績の中で主なものをいくつか、当紙面でご紹介させていただいておりますのでご参照頂ければ幸いです。

さて昨年は「サブプライムローン」という言葉が枕言葉のように使われ、１００年に一度という世界的な金融危機に見舞われ、驚異的なスピードで実態経済に波及し大不況に突入しています。

その原因や、経緯については連日紙面を賑わしておりますが、結果としては、金融資本の暴走と不透明な信用創出の手法により、米国主導の金融資本主義が一挙に崩壊し全世界に波及していったものです。

そしてその影響は、特に国際的に展開している大企業への打撃を通して、中小・ベンチャー企業にも大きな影響を及ぼしています。

２０年前の鉄のカーテンの崩壊に次ぐ米国主導の金融資本主義の崩壊で、世界は何処へ向かうのでしょうか？　一つ確かなことは、世界は新しい秩序を求めて大きく変わろうとしています。そして避けようのないグローバル経済の中で、今問われているのは、すべてを他責にするのではなく国も企業も個人もリスクを背負って自らが変わろうとすることだと思います。



今年の干支によれば、混乱した世の中を正し、新しく生まれる芽、発展の芽を伸ばして、将来を見据えた基礎造りをする重要な年であるとのことです。

今年１年大変厳しい状況が続くと思われますが、このようなときこそ「社会的な課題」の夢実現機構としてのＮＰＯ法人が果たす役割は無限に広がっていると思います。

今年もお互いに健康に留意し、会員相互に助け合い、又多くの関連団体、企業の皆様と連携しながら、元気に活動が出来ればと念願しております。

モノづくり勉強交流塾開催

（モノづくり部会長（理事）中村　顕）

第１１回のモノづくり勉強交流塾を、「松下幸之助の“経営哲学・人づくり”に学ぶ」をテーマに、去る平成 20 年 10 月 25 日（水）午後、17 名の参加者を得て松下資料館で開催した。

モノづくり勉強交流塾は、中小企業の経営者・幹部社員の方々に参加頂き、互いに課題や悩みあるいは取組み事例を本音で紹介し合い交流することにより、経営上のヒントや元気を得て頂くことを狙いとして３ヶ月に一回開催している。

まずチャレンジ企業支援隊（ＧＭＳ）の竹内理事（松下資料館参与）より、「企業経営に重要な経営管理の基本と事例」というテーマで、松下幸之助の経営哲学・経営管理の考え方と手法をベースに経営管理の基本と実践について講演し、その経営管理手法を中小企業に応用した事例についても紹介した。具体的には、松下幸之助の経営手法は、人づくり経営、経営管理のしくみ、経営理念、事業計画制度、月次決算制度、無借金経営、Ｂ／Ｓの構成、無借金経営のための方策シミュレーション等々密度の濃い内容で、参加者の関心の高いテーマだけに出席者全員、集中し真剣に話を聴いていただいた。引き続いて、

ビデオ映像により、松下幸之助氏の「人づかいの妙」について、

（１）60%の可能性があれば・・・
（２）ただ任せるだけでは・・・
（３）適切な要求者になる・・・
（４）自らの欠点を知らせる・・・
（５）経営者次第・・・

などのポイントを、当時録音された幸之助の生の声にみんなが耳をすましながら聴き勉強した。このあと、ビデオの内容を参考に意見交換を行ったが、今回は新たな試みとして、２グループに分かれて、
①「部下に任せているか？ 適切な要求者になっているか？」、②「 部下はどんな能力を伸ばしたいと思っているか？上司は 部下に何を期待するか？」などについて**ＫＪ法**を活用し議論とまとめを行った。

その結果各自の悩みや課題も出やすくなり、具体的な意見交換が行われ、９０分間もあっというまに過ぎた感じであった。



最後に２グループより、各代表がまとめをしたチャートを基に発表して紹介しあった。今回初めての参加者及びＫＪ法によるまとめとディスカッションを初めて経験した参加者もあり、最初はとまどいも感じられる中で最後は有意義で新鮮な体験として受け取って頂いたようである。

アンケート結果によると、「人財育成という企業にとって大切なテーマを企業同志でディスカッションでき、ヒントが見つかった」「部下への指示伝達方法など、具体的な対策を行えそうである」「問題点の探究方法を社内で実施したいと思う」「グループミーティングで同じ立場の方との、悩みなどの共有、意見交換やアドバイスが参考になった」「他業種の方と接することがあまり無いので、この会を通して大変勉強になった」等々出席者には、それぞれ何かを得て頂くことができ、有意義な会となった。

障害者働きがい支援事業

（理事・事務局長　石田仁男）



平成 20 年 10 月より、奈良県くらし創造部・協働推進課からの推薦を受け、「NPO 法人 奈良県社会就労事業振興センター」の依頼で、障害者自立支援法における就労支援事業として「工賃倍増 5 か年計画」のコンサルティング業務を、GMS が引き受けることになった。

平成 18 年に『 障害者自立支援法』が施工され、『就労支援』と『地域生活支援』が改革の柱となっている。奈良県の福祉の現場で働く障害者の月平均工賃は 1 万円を切り、全国でも下位に位置してる。県では 、国の方針を受けて、『賃金倍増 5 ヵ年計画』を推進しており、支援事業を「NPO 法人 奈良県社会就労事業振興センター」に一括依頼したもの。GMS では「NPO 法人 奈良県社会就労事業振興センター」から相談を受け、何回かの打ち合わせを重ね、奈良県の対象施設 59 施設の中から、平成 20 年度は、10 箇所をモデル施設として選定し、10 月から具体的支援に入った。



奈良県の目標は、平成 18 年月平均工賃 9,861 円を平成 23 年度に 25,000 円（平成 18 年全国平均 12,222 円の 2 倍）まで引き上げることで、この目標はかなりハードルが高いものである。今まで福祉施設ではこのような計画立案の経験が無く、受身の姿勢で運営されてきたのが実情である。

今回の「工賃倍増 5 か年計画」は、GMS としては馬場理事、南部理事、石田理事の 3 名でチーム（計画策定管理・ものづくり・商品開発・マーケティング等を対象にして）を組み、支援を開始した。支援先施設は自らの意思で計画し、実行することということになっているが、施設によっては施設利用者の平均工賃支払額など計数管理をしていないところもあり、先ず現状把握からのスタートとなった。



現状把握が出来、平成 23 年度の目標を決めるまでに何回かの支援が必要で、施設の責任者、実際の運営責任者との数度の話し合いや、計画策定を通じ、

ようやく前向きに取り組みが進みだした。



10 箇所の施設には月 1～3 回程度の支援を実施し、各施設固有の課題の解決に向けての取り組みを行う中で、施設共通の課題も浮かび上がり、現在共通課題について、専門家の支援を受けるべく検討に入り、具体的な実行案がまとまってきた。

今回の 10 箇所への支援は、平成 21 年 3 月までで区切りとなっているが、これから 3 ヶ月間で一定の成果が求められるので、一層の加速が必要である。会員各位には、支援チームからの要請には積極的に参加さるよう協力をお願いしたい。

尚、今回の「工賃倍増 5 か年計画」は、平成 21 年度も上記 10 施設以外で実施される予定であり、GMS としては地域に密着した支援活動として、積極的に取り組んでゆく方針である。

やまとネットショップ成幸塾

（理事・事務局次長　南部英治）



昨年 10 月より奈良県立図書情報館と GMS の共催で始めた「やまとネットショップ成幸塾」も 4 回の塾活動を終え一段と充実してきた。この塾は奈良県下のネットショップ事業者の販売活動支援を目的としてスタートしたもので、ネットショップを開いているが販売が伸び悩んでいる方、これからショップを立ち上げて販売を伸ばそうとされている方など毎回 20 名ほどの参加者がある。

塾は実際にネットショップを経営され、メールマガジンで 2 年連続まぐまぐ部門 1 位を取られた須田祥充氏を塾長に迎え、景気変動の中でのインターネットの今後のトレンドからネットショップ運営の具体的な手法までを紹介するセミナーと、参加者のホームページを見ながら意見交換を行う公開コンサルを開催している。

参加いただいている皆さんは熱心にセミナーを聴き、相互にお互いの悩みも相談しあいながら、活発な意見交換が行われ、時には厳しい批評も出るようになってきた。

また今年 1 月より成幸塾のもとでプロカメラマンで GMS 理事の風間秀夫先生を講師に迎えデジカメ体験講座を開始した。これは『ネットビジネスはスピードはあるものの商品を手にとって見ることはできない』。この点を補うのは“読まれる文章”と“商品が引き立つ写真”との考えから“読まれる文章の作り方”については成幸塾のセミナーで、“商品を引き立たせる写真の撮り方”については写真撮影の講座を設けて、短期間で基本をマスターいただこうとの考えから始めたものだ。

講座は 1 月から 3 月まで隔週開催で合計 6 回、写真の撮り方の基本から演出方法、フィーチャーカット、パソコンによる画像修正、CG 合成など短期間でマスターいただくことを念頭において 1 人 1 人の個別指導を企画した。これらの撮影、パソコン処理は奈良県立図書情報館のデジタルスタジオ、セミナールームの機材があることで可能となった。初回の参加申し込みはすでに 12 名になり次回より朝 9 時半から夜 6 時半まで個人指導が行われる。

4 月以降のセミナーは、読まれるメールマガジンの書き方、オークションの利用の仕方、動画活用法などネットショップの運営に欠かせないもの、時流にあったホットなテーマ、また商売の基本となる考え方、具体策などをテーマに選び、興味がもてて面白くためになる塾に育てて行きたい。皆様の参加をお待ちしています。

薬膳ケーキの企画・パッケージデザイン提案

（マーケティング部会　副部会長　辻谷　禎弘）

□　薬膳ケーキ開発の経緯

平成 10 年、けいはんな学研都市を訪れた井原浩二氏は、「この素晴らしい環境で健康社会作りのお役に立ちたい…」と起業を決意。　平成 14 年「薬膳レストランあわさい」を開設。　翌年[ＮＰＯけいはんな薬膳研究所]を設立、薬膳の普及と薬膳食品の開発をテーマに、けいはんな知的クラスターの認可助成金を受け、武庫川女子大学・松浦教授の研究グループと 4 ヵ年余り共同研究を行い「血糖値を下げる薬膳ケーキ」の開発に成功(特許申請中)商品化した。

□　砂糖をゼロ！美味しくしっとり味の薬膳ケーキ

「薬膳レストランあわさい」で販売を始めると、

マスコミ取材を受け、反響を呼び、常連のお客様も増え始めた。そこで糖分制限でお悩みの多くの方々により手軽に食べて頂けるように、マーケティング企画やパッケージを一新して、少し販路を広げたいと考え、ＧＭＳへ相談があった。



□　相談を受け、企画・制作チームを編成。



平成２０年４月、井原社長の正式依頼を受けて、５月、井原社長と馬場、宮本、辻谷、に成田理事長も加わって、事業計画、商品の市場マーケティング、デザインの方向など、基本的事柄について協議した。
その後マーケティング部会でブレーンストーミングを行い、更に検討を重ねた。デザインは、大阪市立デザイン教育研究所の宮本昌彦準教授、馬場英彦嘱託教授（GMS 理事）と学生グループが担当、総合オブザーバーには辻谷禎弘、トータル管理マネジャーには馬場英彦が兼務することにした。

□　試食アンケート、集計分析・企画提言を実施。

5～6 月、試食品提供をお願いし「薬膳ケーキ試食アンケート」を行った。老人ホーム、病院、糖尿病治療者や主婦モニターグループなど、会員知人関係の幅広い協力で約 100 名の回答を得た。（有効数 80）
7 月、試食アンケートの集計分析・企画提案書を井原社長に提出。包装デザインの方向付けと共に、事業母体である「薬膳レストランあわさい」について、現状の見直しと事業全体に関する新たなマーケティング企画の必要性を提言した。

□　大手百貨店ルートへ販路開発の紹介活動を行う。

７～８月、デザイン企画を進める一方で、商品完成後の販路開拓活動を平行作業で進めた。中小企業基盤整備機構のプロジェクトマネジャーの方々に指導を仰ぎ、百貨店で薬膳ケーキを販売する為のセオリーや商品コンセプトの考え方について、研究・検討を重ね、具体化へのアイデアを練り続けた。

□　［薬膳講義］を受け、デザイン制作を進める。

９月、学生達は、商品理解をより深める為、２回にわたり井原社長から「薬膳講義」を受けて、アイデアをまとめ始めた（参加者は 1～2 年生 14 名）。
学生達は、単にケーキ箱の装飾作品を作るのではなく、マーケティングマンの視野に立ち、商品を如何にアピールして魅力的に説明し販売するかを考え、販促ストーリーまで深く考察して一連のデザインを創り、井原社長へプレゼンテーションを行った。

□　薬膳の基本思想を言葉とかたちで魅力的に表現。

提案の中で一つのキャッチフレーズが、井原社長の想いを簡潔に表現した言葉として大変満足頂き、それを基本フレーズに、2 方向の個性的なデザインが、パッケージを中心に、説明パンフ、手提げ袋、展示ユニット、ポスターなどにスケッチ制作された。

□　Ｈ百貨店へ提案し、商品化の貴重な助言を受け、
　　よりハイレベルの品質管理整備へチャレンジ！

１１月、Ｈ百貨店本部で３名の担当部長を前に、学生達のデザインプレゼンテーションが行われた。
若い感性に大変興味を示され、熱心に見て頂いたが、百貨店の販売に欠かせぬ高度な品質管理面のクリアが必須条件である旨の助言を頂き、同店系列の品質管理サポート企業の指導を受けるよう紹介を受けた。
井原社長は、早速同社へサポートを依頼し、より完璧な衛生管理体制への取り組みを始めた。
当面は百貨店販売を目標に、Ｈ系ネット販売の参画や催事イベントでの限定販売を目指している。

□　健康・食文化向上と地域活性化への貢献を
　　モットーに事業発展を目指す――

井原社長の多彩なチャレンジ構想は、着々と実現している。定期開催する「薬膳料理教室」「あわさいコンサート」「芸術アート展」はじめ、「薬膳図書館」の新設や、薬膳ケーキに続く薬膳新製品シリーズの開発など、新事業への夢・情熱は尽きることがない。
ＧＭＳは、この熱い想いに共鳴し、発展を祈念し強力な支援活動を続けさせて頂きたいと願っている。
＊本稿の提案コピー・デザインは、発売前の未発表作品の為、掲載できない事をご了承下さい。

☆★☆　薬膳レストラン**あわさい**☆★☆
〒619-0224 京都府木津川市兜台６－６－４
電話：0774-７3-1175
ホームページ http://www.awasai.com