



必要な“情報”と、必要な“ネットワーク”を、“自ら”的手で



スモールサン主宰 立教大学名誉教授 山口義行

スモールサン—SmallSun—とは

不安定な経済状況の中、中小企業を取り巻く環境は常に激しく変化しています。それでも経営者は会社を守り、発展させる義務があります。そのため本当に必要な“正しい”情報と専門家とのネットワークを提供したい。そんな思いで立ち上げたのが（株）中小企業サポートネットワークです。中小企業（small business）の“Small”とサポートネットワーク（support network）の“SUN”をとて、略称を「スモールサン—SmallSun—」としました。中小企業の1つ1つが「小さな太陽」となって輝いてほしいという意味もこめています。

毎月2回会員向けにニュースを配信して、景気情勢など中小企業を取り巻く経済情報を提供したり、中小企業経営の実践を紹介したり、また中小企業庁長官など行政担当者と私が対談して中小企業が知っておくべき政策などについても情報発信しています。こうした活動を通して、個々の企業が発展するだけでなく、中小企業の社会的地位の向上を果たしたいと考えています。

中小企業経営者のための

「知的サポートネットワーク」

——それが“スモールサン”です。

スモールサン・ゼミとは

スモールサンで共に支援活動をしている専門家が担当プロデューサーとなり、各地域で定期的に開催しているスモールサン会員限定の定期勉強会です。毎月1回、全12回の開催を通して、中小企業の様々な経営課題に対応した、自社の経営に活かすことのできる実践的な勉強会を実施しています。

環境の変化に伴い、最新のテーマに触れながら、専門家と共に学ぶスモールサン・ゼミで、激動の時代を生き残る強靭な会社づくりを実践します。

中小企業経営者“自ら”が学び、

動き、成長するための「場」

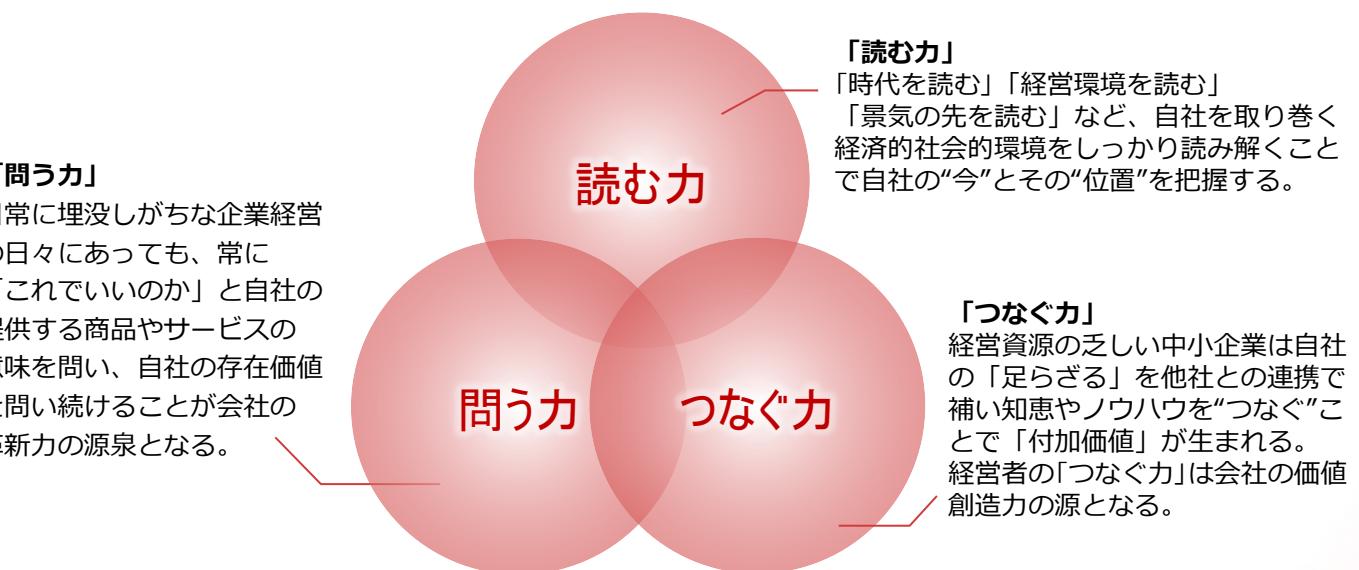
——それが“スモールサン・ゼミ”です。

ゼミで何を学べるのか 一経営者に必要な“3つの力”—

今年は中小企業をとりまくビジネス環境が一変しつつあります。デフレからインフレへと時代は大きく転回し、多くの中小企業が40年ぶりのコスト高に悩まされている中、円安は急進し、金融政策・財政政策もいよいよ変更を余儀なくされようとしています。さらにはカーボンニュートラルをはじめとする地球史的課題も容赦なく中小企業にその対応を迫っています。

今こそまさに「時代を踏まえ、時代を味方にできる企業経営」が強く求められているのです。スマールサンニュースでの経済動向や中小企業経営者が知っておくべき情報の発信の他、スマールサン・ゼミでは中小企業の様々な経営課題に対応した、自社の経営に活かすことのできる実践的な勉強会を実施しています。

「生き残る中小企業に必要な情報収集とネットワーク作り」を基本コンセプトに、参加メンバー自身が“運営”に携わり、中小企業経営者が今こそ取り組むべき“3つの力”—「読む力」「問う力」「つなぐ力」の向上、“正しい”情報の収集、専門家そして連携できる仲間とのネットワークを作り、激動の時代を生き残る強靭な会社づくりを実践します。



日々の業務やビジネスに追われる経営者も多い一方で、それぞれの足元の状況とは別に、世の中の大きな変化や景気の変動は確実に起きています。

いずれ来る変化を想定し、いざ足元に変化やピンチが訪れたとき足を掬われないための情報と対策が経営者には必要であり、そのための継続的な学びの場がスマールサン・ゼミです。単発のセミナーに参加するだけでは得られない、多岐にわたる実践的な学びが、経営者の“引き出し”を増やします。

ゼミでは、スマールサンのもつネットワークを駆使し、

中小企業が抱える様々な経営課題に対応したその道のプロフェッショナルを講師に招きます！



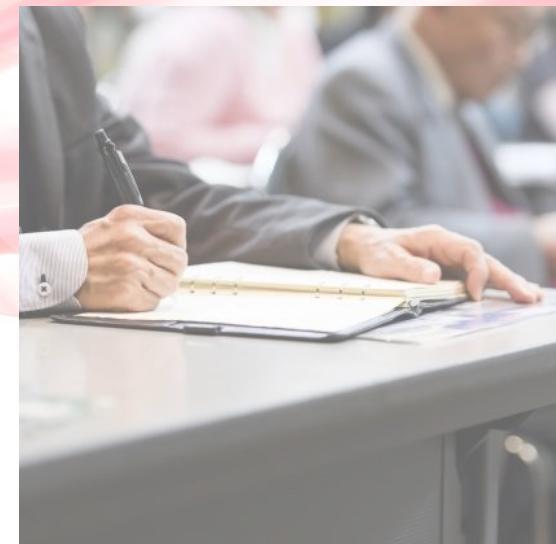
SSエグゼクティブプロデューサー
山口義行

立教大学名誉教授。2018年3月まで外務省参与として中小企業の海外展開、関東経済産業局「新連携支援」政策の事業評価委員長として中小企業連携支援にかかわる。バブル経済の分析など経済学者として研究活動を続けながら、2008年以降「中小企業サポートネットワーク」の主宰として、中小企業への的確な情報の提供、経営者が主体的に参加する勉強会の開催など積極的に中小企業支援活動を展開している。経済危機やバブル問題に関する研究のほか、テレビ番組やラジオのコメンテーターとしても活動している。



SSプロセスマネジメントプロデューサー
知念太郎（ゼミOKINAWA 担当プロデューサー）

使命は「人と企業を育成し 幸せを創る！」
県外の企業を始め県内は業界最大手企業から中小企業まで十数社の経営サポートを通じ「数字づくり」「人づくり」「仕事の仕組み作り」を支援し、企業の「結果の最大化」を実現している。BS11「中小企業ビジネスジャーナル」～売れる営業マンの育て方～（平成29年4月）～“人事評価”を問う～（令和元年10月）全国放送にゲスト出演・インターネットラジオ「知念太郎のゆいま～るOKINAWA」放送中等、メディアでも活躍中。
人財共育（株）代表取締役・プロセスマネジメント大学沖縄校校長・沖縄国際大学法学院非常勤講師・公益社団法人北那霸法人会 研修講師





スモールサン・ゼミ OKINAWA 第10期 カリキュラム

※事情により変更となる場合もございますのでご了承くださいませ。

| | | テーマ | 概要 | 開催日 | 講師 |
|---------|------|---------------------------------------|--|-----------------------|---|
| 経営実践 | 第1回 | 逆境を乗り越える一貫経営 | 中小企業の後継者問題が深刻化しています。さらには近年のコロナ禍による影響など、さまざまな課題が立ちはだかる中、成功した後継社長はどのように事業承継の覚悟を決め、会社を改革されていったのか。大正13年創業の築地玉寿司の四代目社長である中野里氏に、老舗企業の事業承継と企業改革、そしてコロナ禍での取り組みを学びます。 | 2022年 8月22日 (月) | 株式会社 玉寿司 代表取締役社長 中野里 陽平 様 |
| かたづけ術 | 第2回 | 仕事にカタをつける、実践かたづけ術 | 頭の詰まりを取り除く「かたづけテクノロジー」で会社と社員の本来の力を取り戻す！ | 9月26日 (月) | スッキリ・ラボ代表 かたづけ士 小松 易 様 |
| M&A | 第3回 | 最新のM&A活用方と事例紹介 | M&Aはビジネスシーンにおいて非常に重要な手段になりつつあります。最新のM&Aの活用術を身につけると同時に具体的な事例を学び自社のM&Aの想像力を高めていきます。 | 10月24日 (月) | スモールサン 再建プロデューサー 島田 健作 様 |
| 総論 | 第4回 | 最新の経済動向と中小企業経営 | 今こそまさに「時代を踏まえ、時代を味方にできる企業経営」が強く求められている。そんな問題意識に立って、講演ではあらためて「るべき中小企業」の姿を提示したいと思う。会員諸氏の明日の経営実践に役立てていただければ幸いである。 | 11月28日 (月) | スモールサン主宰 立教大学名誉教授 山口 義行 様 |
| リピーター創出 | 第5回 | 「ニーズの2歩先」でファン顧客を3倍にする顧客満足戦略 | 原価高騰などをカバーするため「値上げ」を喫緊の課題とする企業が多い中、売価の値上げを実現するための方法。それは「顧客の説得」よりも「顧客満足度」の向上であるという事実。そのロジックと実践手法をお持ち帰り頂きます。 | 12月19日 (月) | リピーター創出 コンサルティング 一圓 克彦 様 |
| 地域金融 | 第6回 | 「地域金融とSDGs」 | 地域の持続的繁栄のためには、自助、公助、共助の三つの柱が、相互に繋がり支え合うことが重要。その内で求められる地域金融の目的や価値と地域社会や企業との関係性についてお話しいたします。 | 2023年 1月23日 (月) | 開智国際大学 地域金融・地域創生 客員教授 新田 信行 様 |
| 売上拡大 | 第7回 | 勝ち続ける会社の7つの共通点～7つの“曖昧”を排除せよ！～ | ～勝ち続ける会社の7つの共通点～ それは、7つの“曖昧”的排除です。 勝ち続けている会社に共通する7つの“曖昧”的排除から導き出される『成果につなげるための、解決策』をお伝え致します。 | 2月27日 (月) | SSプロセスマネジメント プロデューサー 知念 太郎 氏 |
| 売上拡大支援 | 第8回 | コロナ禍の経営課題と金融機関・支援機関の役割 | 企業は既存債務と新たな返済、未回復の市場、コスト高で厳しい資金繩り。 事業存続のための施策は何か？ | 3月27日 (月) | 沖縄県よろず 支援拠点 チーフコーディネーター 上地 哲 様 |
| 売上拡大支援 | 第9回 | 強みを生かして挑め！ “小出流” ビジネスチャンスの作り方 | 実際の中小企業の売り上げUPの事例をベースにビジネスチャンスづくりのヒントを見つけていきます。 | 4月24日 (月) | SSインキュベーション プロデューサー 小出 宗昭 様 |
| 経営実践 | 第10回 | あなたがいなくても会社がまわるチームの作り方 | 「あなたがいなくても会社がまわるチームの作り方」などマネジメントや効率化の複数の著書が経営者やビジネスマンに愛される元BCGの岡田さんが自身の会社を劇的に変化させたマネジメントの方法とは。 | 5月22日 (月) | カナリア株式会社 代表取締役 岡田 充弘 様 |
| 総論 | 第11回 | 最新の経済動向と中小企業経営 <公開ゼミ> | 今こそまさに「時代を踏まえ、時代を味方にできる企業経営」が強く求められている。そんな問題意識に立って、講演ではあらためて「るべき中小企業」の姿を提示したいと思う。会員諸氏の明日の経営実践に役立てていただければ幸いである。 | 6月26日 (月) | スモールサン主宰 立教大学名誉教授 山口 義行 様 |

ゼミ OKINAWA 第10期 <概要>

1. ゼミ参加費 110,000円（税込）

※スモールサン・ゼミはスモールサン会員限定の勉強会のため、ゼミへのご参加にはスモールサン会員へのご登録が前提となります。未入会の方、更新期を迎えていいる方は、別途会員年会費が必要です。

スモールサン会員年会費 26,400円+ゼミ参加費 110,000円 = 総額 136,400円（すべて税込み）

2. 参加期間 2022年8月～2023年6月（月1回：全11回）

3. 開催時刻 17:30～20:00 終了後、懇親会あり（別途、懇親会費が必要）

4. 開催会場 株式会社 オカノ様 会議室 ※公開ゼミは沖縄産業支援センターを予定しております。

5. 開催形式 スモールサン・ゼミは現地開催を前提としていますが、コロナの影響を考慮し、現地開催およびオンライン開催、両方の活用を予定しています。

①現地開催 ②ハイブリット開催（現地開催＆オンライン） ③オンライン開催

④パブリックビューイング開催（オンライン開催＆会場でのパブリックビューイング）

新型コロナウイルスの状況を見ながら柔軟に対応して参ります。何卒ご了承くださいませ。

お申込みの流れ

＜スモールサン非会員の方＞

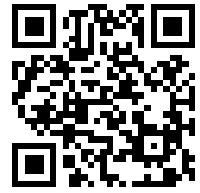
①オフィシャルWEBサイトからスモールサン会員登録

下記URLまたは右記QRコードよりオフィシャルサイトへアクセスして下さい。

<https://www.smallsun.jp/>

ページ右上にある「入会申込」ボタンより、必要事項をご入力下さい。

※「入会」欄で「Bスモールサンのご入会+ゼミのご参加希望」を選び、その下の「参加を希望するゼミ名」に「ゼミ〇〇」とご記入下さい。



②事務局からの申込み受け付けメールを確認

※携帯電話等のメールアドレスでは事務局からのメールを受信できない場合がございます。
ご入会の際は、受信可能なPCメールアドレスをご登録下さい。

③請求書（郵送）を確認して参加費のお振込み

お振込みをもってご参加手続き完了となります。

事務局より、毎月ゼミ開催前にご案内のメールをお送りいたします。

＜スモールサン会員の方＞

①メールまたはファックスでゼミへ参加申込み

«メールの場合»

件名を「ゼミ〇〇参加申込み」として、必要事項をご連絡下さい。

メールアドレス : info@smallsun.jp

必要事項：参加者氏名、会社名、PCメールアドレス、電話番号

«ファックスの場合»

本紙下部の申込フォームにご記入の上、FAXにてお送り下さい。

②事務局からの申込み受け付けメールを確認

③請求書（郵送）を確認して参加費のお振込み

お振込みをもってご参加手続き完了となります。

事務局より、毎月ゼミ開催前にご案内のメールをお送りいたします。

| | | | |
|-----------|--|-----|--|
| 氏名 | | 会社名 | |
| PCメールアドレス | | | |
| 電話番号 | | | |

お申込み・問合せ：(株)中小企業サポートネットワーク スモールサン事務局
TEL 03-5960-0227 FAX 03-5960-0228 MAIL info@smallsun.jp