



スモールサン主宰 立教大学名誉教授 山口義行

必要な“情報”と、必要な“ネットワーク”を、“自ら”の手で

ゼミで何を学べるのか ―経営者に必要な“3つの力”―

「問う力」

日常に埋没しがちな企業経営の日々にあっても、常に「これでいいのか」と自社の提供する商品やサービスの意味を問い、自社の存在価値を問い続けることが会社の革新力の源泉となる。

読む力

「読む力」

「時代を読む」「経営環境を読む」「景気の流れを読む」など、自社を取り巻く経済的社会的環境をしっかりと読み解くことで、自社の“今”とその“位置”を把握する。

問う力

つなぐ力

「つなぐ力」

経営資源の乏しい中小企業は自社の「足らざる」を他社との連携で補い知恵やノウハウを“つなぐ”ことで「付加価値」が生まれる。経営者の「つなぐ力」は会社の価値創造力の源となる。

「今」をどう読み解くか――

現在、景気は徐々にスローダウンを続け、米中貿易摩擦の影響もあり、いよいよ景気局面が大きく転換する可能性が出て参りました。「ぬるま湯状態」になっていた日本経済にも、不安定な世界経済の影響が確実に表れ始めています。スモ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、スモールサン・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。環境の変化に伴い、最新のテーマに触れながら、専門家と共に学べるスモールサン・ゼミで、“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靱な会社づくりを実践します。

ゼミでは、スモ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！

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。そのために**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”をとって、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、それがスモールサン・ゼミです。
「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つ力」の向上**を目指します。

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。



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が続けながら、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。BS11の「中小企業ビジネスジャーナル」ではメインキャスターとして番組作りにかかわるほか、テレビ東京「未来世紀ジパング」などでテレビのコメンテーターとしても活動している。



SS企業再建プロデューサー／ゼミFUKUYAMA担当プロデューサー 島田 健作

中小企業再生（再建）の社会的意義に大きな関心を持ち続け、財務改善や資金繰り改善、銀行対応にとどまらない再成長戦略の策定と実行、より具体性のあるスキームを立案し、企業の再成長の支援をしている。近年では、再生案件にとどまらず、企業の生命線である売上高向上に企業側と一緒に取り組むと同時に、販売戦略・新規事業立案のみならず、実際に商品が市場に受け入れられるかを診断するとともに、豊富な人脈を生かし、具体的な販路の紹介を行っている。

ゼミでは様々な講師の登壇を予定しています。詳細は、裏面のカリキュラムをご覧ください。



スモールサン・ゼミFUKUYAMA第9期カリキュラム案

※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	実施日時	講師
第1回	「コロナで加速するデジタル社会で勝ち残るためのデジタルシフト（DX）戦略」（オンライン講義）	デジタルシフト（DX）は、企業の生き残りをかけた改革であり、過去の延長戦上ではない第二の創業ともいえる大きな改革です。企業がデジタルシフト（DX）の必要性を意識する中で、デジタルシフト（DX）の本質とは何か？どのようなビジョンを持ち、何から始めればよいのか？について、セブン&アイHLDGS.取締役執行役員CIOとしてグループオムニチャネル戦略のリーダーを務め、現在は多くの企業のデジタルシフトを支援している経験を踏まえ、解説します。	2021年 8月5日 （木）	株式会社デジタルシフトウェブ 代表取締役社長・ S B Iホールディングス取締役 鈴木 康弘 氏
第2回	「寄り添いの経営」	高齢者向けのケアシユーズ部門で日本一のシェアを誇り、お客様のニーズを最大限に追求し、社員個人あてに年間約1,000通のサンキューレターが届く徳武産業株式会社 代表取締役会長の十河孝男氏をお呼びして、“社会貢献”、“社員の幸福の追求”を理念とする経営実践のお話を伺います。	9月9日 （木）	徳武産業 株式会社 代表取締役会長 十河 孝男 氏
第3回	「中小企業こそ活用すべき助成金・補助金」（オンライン講義）	経済産業省系の助成金・補助金について学び、資金調達の一助としていただきます	10月14日 （木）	株式会社ワイレ コンサルティング 専務取締役 大類 映夫 氏
第4回	「海外進出の苦勞から学んだ「ありがとう」と言われるブランド作り」	2019年SSアワードで大賞を受賞した三星刃物株式会社の渡邊さん。岐阜県関市の刃物製造会社で、「和 NAGOMI」という自社ブランドの包丁をつくり上げ、様々なメディアでも取り上げられています。しかし元々主力の事業はOEM生産。早くから海外進出をし、苦勞を重ねてきた中で辿り着いた自社ブランドという選択。スモールサンの学びを活かした実践と挑戦をお聞きます。	11月11日 （木）	三星刃物株式会社 代表取締役社長 渡邊 隆久 氏
第5回	公開ゼミ 「最新の経済動向と中小企業経営者のあるべき姿」	常に変化する経済の最新状況と今後の見通し、そして今、中小企業は何をすべきなのか、豊富な事例を上げながらわかりやすく解説させていただきます。	12月9日 （木）	スモールサン主宰 立教大学経営学教授 山口 義行 氏
第6回	「朝の来ない夜はない。あきらめなければ必ず道は拓ける。」～負債40億円からの挑戦～	神奈川県中小企業家同友会の会員でもあり、講演活動を通じて経営者に勇気を与えている湯澤剛社長を福山にお迎えします。40億円という莫大な負債を抱え倒産寸前の会社を、心身ともにボロボロになりながらも16年かけて再生。どん底から復活した魂の経営術を学ぶ！！	2022年 1月13日 （木）	ユサワフードシステム 代表取締役 湯澤 剛 氏
第7回	「基礎からわかる管理会計」	経営者、管理者がマネジメントをしていく上で非常に重要な管理会計を基礎からわかりやすく解説いたします。グループワークも交えて楽しく進めていきます。	2月10日 （木）	SSアチーブメント プロデューサー ビジネスサポート HANDS ON 栗原 正幸 氏
第8回	「老舗が語る伝統と革新 ～伝統工芸の未来へ～」 （オンライン講義）	京都140年伝統の技、開化堂の茶筒。今でこそ好調な売れ行きで生産が追いつかない大人気商品となっているが、一時は自動化、低価格化の社会の流れの中、会社をたたむことも考えていたという。伝統工芸がもつ時代とのすれ違いの中から、どのようにして現在の開化堂へとつながってきたのか？ 永続企業の持つ苦しみと革新について御話しいただきます。	3月10日 （木）	開化堂 6代目 八木 隆裕 氏
第9回	「“障がい者雇用”にみる企業経営の“真髓” ～『withコロナ時代』の業務創造と人材活用を考える～」	人材確保策の一環として「障がい者雇用」を前向きにとらえようとする中小企業経営者は増えてきている。とはいえ、障がい者をどう雇用し、どう活用していけばいいのかわからず、戸惑っている経営者も少なくない。withコロナ時代においてビジネスや働き方が変わっていく中、どのように業務創造し、人材を活用していくのか。法定雇用率の達成という近視眼的な考え方から脱し、企業における障がい者雇用はいかにあるべきなのか本質を学びます。	4月14日 （木）	株式会社NANAIRO 代表取締役 白砂 祐幸 氏
第10回	「車売るなら車の話をするな」中小企業の最強マーケティング	コロナ禍において、我々の取り巻くビジネス環境は、強制的に規制がかかったり、自分たちでコントロールできないことも当たり前のように起こってきます。山口先生の講義で、新しいことへのチャレンジ、環境の変化に対する自分たちの変化の重要性も説かれています。今回は、今一度自社の価値を見出し、その価値を必要としているマーケットに情報発信するため、高塚様にご登壇いただきます。	5月12日 （木）	株式会社グローバル セールスパートナーズ 代表取締役 高塚 苑美 氏
第11回	「IT業界で生き残るには人材を活かすべし！」	最近のWEB業界の流れ（検索対策とコンテンツマーケティング）とAI化、分業化するIT業界の実情。それらに対応するのは中小企業では難しいとされるかもしれないが、実は今いる社員を有効活用することで業界ナンバーワンを目指すのも夢ではない！鈴木氏の実体験をもとに小さいなりの業界ナンバーワンとなった。その過程と人材活用の実例を報告いただきます。	6月9日 （木）	株式会社パセリ 代表取締役 鈴木 稔 氏
第12回	「最強の経営手法M&Aを学ぶ」～最新のM&A情報とM&A体験談～	M&A市場の最前線とM&Aが経営戦略に大いに役立ち、M&A思考を経営者が持つ重要性をお話しします。また、後半は、実際にM&Aを体験された株式会社田中金属製作所の田中社長をお招きしてホワイトクロス代表の島田氏とトークセッションを行います。	7月14日 （木）	(株)ホワイトクロス 代表取締役 島田 健作氏 & (株)田中金属製作所 代表取締役 田中 和広 氏

ゼミFUKUYAMA第9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 2021年8月～2022年7月（月1回、全12回）

3、開催時刻 原則として、18:30～20:30

4、開催会場 現地開催の場合、主にローズコムにて開催予定。
ただし、コロナの状況を見ながら現地開催・オンライン開催のみ・ハイブリッド開催等、柔軟に対応してまいります。講師がオンライン登壇となる回もございますので、予め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サイトまたは別紙の入会申込書でスモールサン会員登録

「WEBからの場合」

右記サイトの「会員登録」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、<http://www.smallsun.jp/>

その下の「参加を希望するゼミ名」に「ゼミFUKUYAMA」とご記入下さい。

「入会申込書の場合」

別紙の入会申込書に必要事項をご記入の上、FAXでお送り下さい。

※「ゼミへの参加」欄の「有」をチェックし「ゼミFUKUYAMA」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FUKUYAMA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