



必要な“情報”と、必要な“ネットワーク”を、“自ら”の手で



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あります。

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11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、専門家と共に学べるスモールサン・ゼミで、激動の時代を生き残る強靱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 —経営者に必要な“3つの力”—

新型コロナウイルスの感染拡大により経済活動そのものが制限され、国内でも業績が大きく悪化する中小企業が急増、さらなる倒産の広がり、失業の増加が避けがたい状況となりつつあります。「負のスパイラル」に苦しむアメリカ経済をはじめ、世界経済の動向にも目を配りながら、日本経済のゆく末を冷静に見通す必要があります。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。

「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靱な会社づくりを実践します。

「問う力」

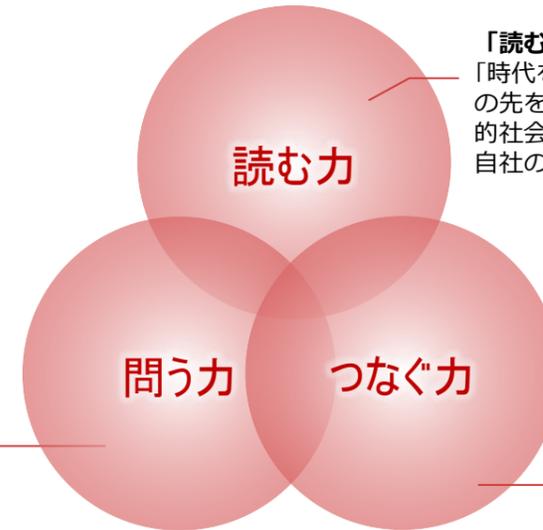
日常に埋没しがちな企業経営の日々にあっても、常に「これでいいのか」と自社の提供する商品やサービスの意味を問い、自社の存在価値を問い続けることが会社の革新力の源泉となる。

「読む力」

「時代を読む」「経営環境を読む」「景気の先を読む」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。

「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。



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揃えら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モールサン・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！



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！」
県外の上場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し「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・沖縄国際大学法学部非常勤講師・公益社団法人北那覇法学会 研修講師



毎月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 OKINAWA 第9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 絶好調からどん底へ、 そこから見たもの ～道頓堀ホテルグループの取り組み～	2020年の1月からコロナの影響を受け、一年半が過ぎました。まだまだ、コロナから抜け出すことが出来ない状況ですが、コロナ禍の中で、何を考えどう行動してきたのかの現在進行形のお話をさせていただきます。	2021年 8月23日 (月)	株式会社 王宮 道頓堀ホテル グループ 専務取締役 橋本 明元 様
ブランディング	第2回 コロナ禍を生き抜く！新市場開拓 のための新ブランド開発セミナー	ウィズコロナ、アフターコロナを生き抜くために、事業を再構築させコロナ禍に合わせた事業をリブランディングする。中小企業の実践事例をもとに、今いる人材、今ある設備、今ある技術を使って、新たな市場に挑戦する方法をわかりやすく皆さんにお伝えします。	9月27日 (月)	スモールサン ブランディング・ プロデューサー 安藤 竜二 様
脳科学	第3回 オンライン受注率80%！ ～脳科学を活用した7STEPセールス～	リアル営業からオンライン営業に切り替え、受注率80%以上を達成した7STEPセールスを公開。誰でも再現可能な脳科学を活用した営業手法を公開します。	10月18日 (月)	株式会社プロ・ アライブ 代表取締役 小沼 勢矢 様
リピーター創出	第4回 ウィズコロナ・アフターコロナ 時代のビジネスモデル戦略	消費者の行動に制約がかかる今、あらゆるビジネスにおける「新たなビジネスモデル」の考え方と、売上を生み出す営業戦略についてお伝えします。	11月22日 (月)	リピーター創出 コンサルティング 一圓 克彦 様
経営実践	第5回 遠くへ行くための会社 個人の行動の品質	会社というのは1人1人の人が集まっています。人が集まっている理由は1人の人ではできない大きなことを為すために集まっているわけです。遠くへ行くための会社、組織、個人の行動の品質についてお話しさせていただきます。	12月13日 (月)	株式会社ウェイビー 代表取締役社長 伊藤 健太 様
SDGs	第6回 中小企業とSDGs レジリエント・カンパニーへの道 ＜オンライン開催＞	1.SDGs時代、新たな危機「新型コロナウイルス」 2.SDGsの推進とCSR、BCP 3.どうやってSDGsを進めるのか？ ～SDGs経営実装モデル「SDGs経営計画」 4.注意すべきこと ～「誰のため、何のために」やるのか？～ 5.今こそ求められる「真のパートナーシップ」	2022年 1月24日 (月)	株式会社大川印刷 代表取締役社長 大川 哲郎 様
売上拡大	第7回 営業を科学せよ！ ～個人戦から組織戦へ～ 組織的に結果を出す営業手法とは	1人ひとりの頑張りでは、もはや限界を迎えた今取り組むべきは、“精神論”的な個人営業ではなく、“科学的”な組織営業です。科学的な「プロセス」に基づく強い営業組織をつくるために必要なことをお伝えさせていただきます。	2月28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 中小企業の持続・成長・発展が 地域経済を支えている	新型コロナウイルスの感染拡大で地域の中小企業は未曾有の経営危機に見舞われた。どうコロナ禍を生き抜き、事業の持続・成長を図るべきかを足元の現実から考えたい。	3月28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
M&A 思考	第9回 今こそ中小企業経営者に必要な 「M&A思考」 ～M&Aを通じて学んだ思考法～	急激に変化する社会、経済に対応するには「情報力」と「発想力」が重要です。今回のセッションでは「つなげる発想法＝M&A思考」による課題解決法とメンバーディスカッションを実施します。	4月25日 (月)	SS M&A プロデューサー 萩原 直哉 様
売上拡大支援	第10回 強みを活かして挑め！ “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。	5月23日 (月)	SSインキューベ ーション プロデューサー 小出 宗昭 様
総論	第11回 最新の経済動向と中小企業経 ＜公開ゼミ＞	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。	6月27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6月(月1回、全11回)

3、開催時刻 原則として、18:00～20:30 終了後、懇親会(別途、懇親会費が必要となります)

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、
その下の「参加を希望するゼミ名」に「ゼミOKINAWA」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OKINAWA」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、毎月ゼミ開催前の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OKINAWA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、毎月ゼミ開催前の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



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