



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(supportnetwork)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に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。



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”—

今、中小企業は自身のビジネスのありようを抜本的に見直す「再定義の時代」を迎えています。この10年間の超金融緩和による低金利や円安が、一定限度を超えたことで「歓迎すべき要因」から「是正すべき要因」へと転化し、長く続いた「ぬるま湯資本主義」は終焉を迎えました。この時代の変化を受け止め、これまでの延長線上の改革ではなく、中小企業自身が質的な変化を遂げていくことが、今求められているのです。

スモールサンでは、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・ゼミでの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

「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。

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

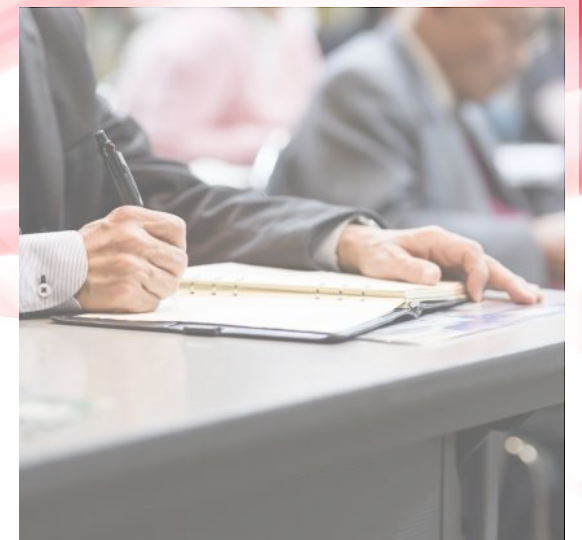
立教大学名誉教授。2018年3月まで外務省参与として中小企業の海外展開、関東経済産業局「新連携支援」政策の事業評価委員長として中小企業連携支援にかかわる。バブル経済の分析など経済学者として研究活動を続けながら、2008年以降「中小企業サポートネットワーク」の主宰として、中小企業への的確な情報の提供、経営者が主体的に参加する勉強会の開催など積極的に中小企業支援活動を展開している。経済危機やバブル問題に関する研究のほか、テレビ番組やラジオのコメンテーターとしても活動している。



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）

「人と企業を育成し 幸せを創る！」を使命とし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し「数字づくり」「人づくり」「仕事の仕組み作り」を支援、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」等、メディアでも活躍人財共育（株）代表取締役・プロセスマネジメント大学沖縄校校長 公益社団法人北那覇法人会 研修講師・沖縄国際大学法学部 非常勤講師



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13期 カリキュラム

※講師および講義内容は事情により変更となる場合も御座いますのでご了承ください。

	タイトル	概 要	実施日時	講師
第 1 回	世帯年収60万円 からの脱却！ 絶対的貧困体験が鍛えた経営マインドとIT活用法	経済的困難や人手不足、急速な社会変化… 多くの中小企業が直面する課題は、決して他人事ではありません。 私が子どもの頃、世帯年収60万円という貧困状態からITの力を使って “突破口”を見出してきました。本講演では、限られた資源の中で成果を 出す思考法や、即実践できるITやAI活用法、失敗から学んだ教訓など、 現場ですぐに役立つ具体的なノウハウをわかりやすく解説させていただきます。	8月13日 (水)	株式会社 中小企業 サポートネットワーク SmallSun 代表取締役 大澤 徳 様
第 2 回	続・達成度を人事評価に繋げる ～生産性向上と企業の持続可能性を目指して～	人手不足や社員を定着させる難しさは多くの企業が直面する課題となっ ています。このような状況下においても、経営者は時代に合わせて経営 方針を再定義し、従業員に浸透させていくことが求められています。 そこで今回のゼミでは、エンゲージメント調査やQ12（キュー・トゥ ウェルブ）などをご紹介します。これらの手法は組織の活性化を 図るのみならず、社内の生産性向上にも繋がる取り組みなのです。 従業員から選ばれ続ける会社になるためのヒントをお話させていただきます。	9月10日 (水)	田中総研 代表 田中 雅子 様
第 3 回	「脱！価格競争」のための新規開拓術	安売り等で集めたお客様を「リピーター」にする事は不可能です。 リピーターになる確率の高いお客様を新規開拓する方法を消費者心理を 紐解いて解説いたします。	10月8日 (水)	リピーター創出 コンサルティング 一圓 克彦 様
第 4 回	心理学×統計学に学ぶ、性格診断を活か した次世代型マーケティング	＜心理学×統計学 ディグラム性格診断をベースにしたサイコグラフィッ クマーケティングの極意をプロがお伝えします＞ データを活用せず、闇雲にマーケティング施策を実行していませんか？ 約4000万回の実績の日本最大の性格診断ディグラムを活用して、購買 者を分類するサイコグラフィックマーケティングについて、消費者の心 理面を分析して、ターゲットを正確に分析した上で、営業やマーケティ ングに活用する方法を心理学×統計学のプロが語ります。	11月12日 (水)	株式会社ディグラム・ラボ リサーチプロデューサー 木原 誠太郎 様
第 5 回	最新の経済動向と中小企業経営①	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「あるべ 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す。	12月22日 (月)	SSエグゼクティブ プロデューサー 山口 義行 様
第 6 回	「中小企業こそ挑むべきDX改革」	中小企業にこそDXが必要な理由について、現場での実践事例を交えなが らご紹介いたします。現場業務の改善から製品・サービス開発、さら には組織文化の変革まで、実際の取り組みを通して見えてきた課題や成果 を共有し、中小企業が無理なくDXを始めるための具体的なステップにつ いてお話しいたします。	1月14日 (水)	Jfp株式会社 常務取締役 兼 技術開発部長 入江 展親 氏
第 7 回	人間尊重の経営を目指して	人生と仕事の関わりを明確にして、 社員さんがイキイキと働ける「場づくり」を目指しているんな組み を、淡々とやり続けています。 失敗事例も含めてお話させていただきます。	2月10日 (火)	株式会社 丸忠 代表取締役社長 喜納 朝勝 様
第 8 回	中国経済の“今”を学ぶ ※ Zoom講演	今や日本経済も世界経済も中国の影響を無視しては語れないほどに中国 のプレゼンスは高まっている。日本の経営者にとって、中国ウォッチン グはもはや「必修科目」になったといつてよい。現場視点で黒政氏から 中国経済の“今”を学ぶ。	3月11日 (水)	産業タイムス社 上海支局長 黒政 典善 様
第 9 回	経営理念の共有と見える化による 収益改善 ～IT活用とM&Aによるマーケットの拡大～	企業の発展と経営理念 企業の発展と管理会計における独自の数値化 企業の発展とM&A	4月8日 (水)	株式会社 アサブリホールディングス 代表取締役 松岡 祐司 様
第10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」	実際の中小企業再生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11日 (月)	SSインキュベーション プロデューサー 小出 宗昭 様
第11回	最新の経済動向と中小企業経営② ※公開ゼミ ※会場：浦添市産業振興センター(予定)	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「あるべ 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す。	6月22日 (月)	SSエグゼクティブ プロデューサー 山口 義行 様

ゼミ OKINAWA 第13期 ＜ 概要 ＞

1. 参加費 165,000円（税込）
（会員年会費 33,000円+ゼミ参加費 132,000円 = 総額 165,000円）
※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。
2. 参加期間 2025年 8 月 ～ 2026年 6 月（月 1 回：全11回）
3. 開催時刻 18：00 ～ 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 ※公開ゼミは浦添市産業振興センターを予定しています。
5. 開催形式 現地での開催を前提とします。
第8回は講師のご都合でオンラインとのハイブリッドでの開催の予定。
（現地のみになる場合もあり。）

＜スモールサンは次世代の育成を応援します！＞

同一の会社から複数名の方が同じゼミに参加される場合、会員登録は代表の方お一人のみでOKで
す。また、ゼミ参加費は1名110,000円(税込)とさせていただきます。
同社からお二人参加の場合：年会費33,000円+ゼミ参加費220,000円＝253,000円（税込）
1名当たり126,500円でご参加いただけます。ぜひ後継予定や経営幹部の方とご参加ください！

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「BS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。



- 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。

＜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