

BusiNest News

BusiNest から眺める中庭の木々が青々と耀き出し、BusiNest も新しいスタッフを迎え、今まで以上に賑やかにそしてパワフルに 2016 も本格的に始動開始いたしました。いつでもお気軽にお立ち寄りください。



創業準備・新規事業コース 6期会員募集中

5月9日～30日まで当コースへの会員募集を行っています。ビジネスを立ち上げたい何から始めていいかわからない方、アイデアはあるがビジネスとして成立するか不安な方に専属のビジネスコーチがアドバイスを行うコースとなります。

モニター設置！ 会議室(中) B513

5階会議室 B513 に、27インチのモニターを設置いたしました。パソコン画面などを表示しながらの会議等にご利用ください。会議室利用申込の際に受付に利用希望をお申し出ください。

クールビズ実施について

5月1日～9月30日までオフィスの省エネ・節電および地球温暖化対策の観点から軽装で執務を行っています。ご来訪の方に軽装のままご対応させていただくことがございますが、ご理解のほどお願い申し上げます。

3金会にBBつばめの渡邊さんが登場！

BusiNest では毎月第3金曜日にどなたでもご参加いただける交流会「3金会(さんきんかい)」を開催しております。ゲスト・スピーカーのトークを始め、盛りだくさんの内容で皆様のご参加をお待ちしております。BusiNest のこともっと知りたい方、見学したい方、是非一度ご参加ください。

開催日時 6月17日(金曜)
開催時間 17時～19時
開催場所 BusiNest セミナールーム
(中小企業大学校東京校東大和寮3階)



《講演会》
鉄道ムードの漂う理髪店「BBつばめ」駅長(代表) 渡邊和博(わたなべかずひろ)さんをおむかえし『創業体験談』についてお話をさせていただきます。

今後の予定

5月予定

20	金	10:00-12:00	3金会 (ビジネスプレゼンテーションセミナー) 日本マイクロソフト株式会社 澤 円氏
28	土	13:00-15:30	輸出ビジネス成功の秘訣セミナー @ 日本公庫 立川支店

6月予定

2	木	13:30-18:00	3Dプリンターセミナー・実習
17	金	17:00-19:00	3金会(創業体験セミナー) 鉄道ムードの漂う理髪店 「BBつばめ」駅長 渡邊和博氏
18	土	13:30-16:00	EC多摩カフェキックオフシンポジウム

編集後記

5月/皐月(さつき)・6月/水無月(みなづき)

風物詩と句：立夏、鯉のぼり、たけのこ、キャベツ、紫陽花、夏至、トマト、きゅうり、さくらんぼ...

「新しい」がテーマの今月。ビジネスでも新しい出会いがありました。新たな目標を作って、そこに向かって邁進することは、身も心も引き締まる思いです！みなさんからのアイデアやご要望などをお聞きして、新しいサービスに結びつけたいと思っています (koba)



BusiNest

〒207-8515 東京都東大和市桜が丘 2-137-5
中小企業大学校東京校東大和寮 3階 BusiNest

TEL : 042-565-1195 (ダイヤルイン)

e-mail : businest@smrj.go.jp

担当者：藤間(ふじま)、堀江(ほりえ)、相地(あいち)、井上(いのうえ)

Facebook やってます！チェック&いいね！をお願いします。

https://www.facebook.com/smrj.bsuc



“ビジネスのタマゴ”を羽ばたかせる場所。

BusiNest だよ

BusiNest は「すきなこと」でビジネスにチャレンジする方、チャレンジしたい方を応援する施設です！

New New New !

新緑シーズンの5月、BusiNest にフレッシュな若手スタッフが新たに加わり、更にパワーアップしました。新たなセミナーなども、5、6月から本格的に開始していきます。また新たな支援プログラムにも取り組んでいきます。

BusiNest 会員皆さまの新たな事業活動が前進するためには...、また経営者として一人立ちしていくためには...、皆さま個々の事情に合わせ、BusiNest スタッフ一同、常に新たな姿勢で BusiNest 運営に臨んでいきます。開設二年目となる2016年度、初心を忘れず、「新」をキーワードに取り組んでいきます。今後、どんな「新」が登場してくるか？ お楽しみに。

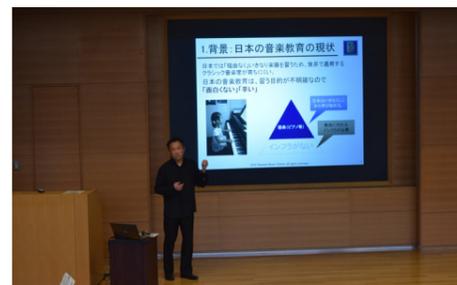
(藤間 / 記)

黒板POPも「こいのぼり」に一新しました！



BusiNest アクセラレーター・第2期、4月からスタートしました

昨年の10月、参加のほぼ全チームがアイデアレベルであったものが、6ヶ月後には6チーム全てがサービス提供にまで漕ぎ着け、3月17日大学校講堂で開催された「Final Demo (最終報告会)」をもって第1期は終了となりました。



東京の講堂で行われた「Final Demo」。6ヶ月の成長ぶりを披露しました

その勢いと興奮高めやらぬ中、第2期が4月からスタートしました。今期は6組が選ばれ、分野も第1期同様、IT系、ハイテク系から、デザイン系のものまで幅広い分野の起業家が集まりました。今期の特筆すべき点としては、6組中何と3組に外国人のメンバーが含まれております。米国系、イ

ンド系、またカメルーンからのメンバーも居り、国際色豊かな第2期となっています。また、第1期から通じて初めて、女性代表者のチームも参加しています。

そして、第2期から新たに7名のメンターの皆さまにもご協力いただき、総勢25名の国内最強のメンター陣で、参加チームの加速度的成長を支援していきます。BusiNest アクセラレーターから引き続き目が離せません！

(吉田 / 記)



第2期・キックオフミーティングでの「2 minutes Shout」各チームの事業内容を熱く語っています



メンターからの激励の一言も

2016 / No.8

BusiNest

5/6月

BusiNestだよ No.8 May/June 2016

発行：BusiNest
発行日：2016年5月20日
<http://businest.smrj.go.jp>

ビジネストからの風景



中庭を歩く人の歩調も軽やかです。



中庭を奥に入っていくと...

2年目にして知った建物の花壇に咲くピンクの花の名前...「しゃくなげ」。それと同じく、BusiNestでもまだまだ知られていない新しい魅力が満載なので、みなさまへお届けしていきたいと頑張るスタッフ一同です。 <編集：kobayashi>

BusiNest では、会員のみなさまの PR 活動を応援しています！



ビジネストは、会員のみなさまの PR 活動のバックアップの一環として、事務所前の壁に PR ペーパーを掲示しています！順次貼り出しておりますので、一度ご覧ください。ビジネストでは、みなさまのお役に立つ企画を次々とお届けします！

会員様の「PR ペーパー」を掲示しています！

BusiNest 3 階のスタッフルーム前の壁に、会員様の「PR ペーパー」を掲示しています。対象は、創業準備、新規事業、販路開拓、アクセラレータの各コース、ならびにオフィススペースをお持ちの支援機関コースです。BusiNest には 60 のオフィススペースに加え、スペースを借りていない会員様もいらっしやいます。ここへ来れば誰がどのようなビジネスをしているのかが一目でわかるようになります。

会員様同士で「興味がある」「話しがたい」と思う相手がいれば、声をかけてみては如何でしょうか。もちろん、来場者へもどんどんアピールしてまいります。

また、「PR ペーパー」は順次 BusiNest のホームページにも掲載していきます。

この取り組みが、新たなマッチングやビジネス創出に役立てられればと考えています。



す。ちなみに、PR (ピーアール) はパブリック・リレーションズ (public relations) の略で、広報活動のことです。覚えておきましょう、ハイ。(馬込記)

BusiNest スタッフ紹介

CLOSE-UP

井上 貴成

Inoue Takanari



自己紹介

はじめまして、5 月より BusiNest に新しく加入いたしました入社 3 年目の井上貴成と申します。生まれは群馬県出身で高校時代まで田舎で伸び伸びと育ったおかげで、身長は 183 センチあります。(昔はかわいいぽっちゃりな子でした)

小学校時代から兄の影響を受けてサッカー一筋で勉強よりサッカーに打ち込んでいました。高校・大学時代ともに主将を務め、サッカーをプ

レイする時の顔とプライベートの顔は別人だとよく言われました。性格としては根っからの負けず嫌いです。ただ、自分では認めたくありませんが、<天然キャラ>とよく言われます。仲良くなるにつれて、天然さが出るようです。ぜひ、天然キャラという癒しを求めたい方は話をかけていただければと思います。

入社して 2 年間は国内・海外の販路開拓支援を中心に業務を行ってきました。多くの中小企業が販路開拓にお困り、その悩みを少しでも解決すべく多くの企業様に中小機構の支援メニューを利用いただき、飛躍していただけるように努力をして参りました。結果的に多くの企業を支援することができましたし、何より中小企業の方から感謝をされた時はとてもやりがいを感じました。

ここ BusiNest ではアクセラレーターコースの担当となりました。私の勉強不足もあり、最初にアクセラレーターとはなんぞやというところから入りました。現在は偉大な吉田さんに直接ご指

導いただきながら、自己啓発としても座学やセミナー等を通じて勉強しています。新しいこと尽くしてとても刺激的な毎日を送っています。

個人の目標としては会員様とメンターの架け橋となり、会員様のビジネスが成功できるようにサポートしていきたいと思ひます。BusiNest に異動してきてから日が浅いこともあり、わからないことだらけですが、日々の勉強を怠らずに精進していきたいと思ひます。

また、BusiNest は新しいことを積極的に行うことができるので若手らしい発想力を生かし立案・実行していきたいと思ひます。

皆様から一日でも早く顔と名前を覚えていただき、気軽に相談されるような愛されるキャラクターとなり、他の人とは違った特徴を發揮して皆様のお力になればと思ひしております。また私自身も皆様と同じように成長・飛躍できるように精進して参りたいと思ひます。これから何卒よろしくお願ひいたします。

BusiNest スタッフ紹介

CLOSE-UP

後閑 和子

Gokan Kazuko



自己紹介

秋田に生まれ、高校 3 年までおりました。その後、東京で 1 年浪人をして明治大学に入学。専攻は独文専攻でした。勉強に対してはご想像にお任せします。

卒業後、ウシオ電機の企画部に入社し、その後大韓航空のグランドスタッフを経て、オランダ

航空のキャビンアテンダントに。現役中に結婚。5 年半ほど勤務しました。その後退職し子供が誕生。子供が中学に入学した後は、社会と何かつながりが欲しい、何か仕事をしたい、という思いがわたしの心の中で大きくなっていくのを感じました。それと同時に、私に何ができるのかと心の中でもややも感が大きくなっていくのを感じていました。その中で、その頃興味があったことや今までの仕事を生かしてできることに少しずつですが、トライすることを始めたのです。

以前の仕事を生かして研修の講師として研修会社で働き始めました。同時期に、東急系のケーブル TV、イツツ・コミュニケーションズ株式会社のリポーターも行いました。ディレクターに売れ込んで仕事をいただき、企画・構成・レポーターを数年やりました。なつかしいですね。

中小企業診断士になったきっかけは、地方の

企業様へ研修に伺った時、経営者の方に相談されたのです。「近いうちに、うちの店の近くに東京の大手が出店するんだよ。どうしたら良いか相談に乗ってほしい」と。それまで経営のことは勉強したことはなく経営者の方の相談に乗れなかったことが自分に歯がゆくさらに申し訳ない気持ちを痛切に感じ、初めて中小企業診断士という資格があることを知り勉強を始めました。その後、診断士になることができましたが、いつもその時の気持ちを思い出し企業様をご支援しております。

この 4 月からビジネストで地域連携パートナーとしてご支援をさせていただいております。多摩地域の中小企業活性化のため少しでもお役にたてればと思っております。皆様と一緒に歩んでいきたいと思っております。皆様どうぞよろしくお願ひします。

会員さまの“つぶやき”

ドクター・オブ・ジ・アース (株) (代表 河村 賢造 / かわむら けんぞう)

今回は、BusiNest 販路開拓コース会員をご紹介します。同社は、「平成 27 年 経済産業省攻めの IT 経営中小企業百選」等、数多くの受賞歴をもつ大阪の元気企業です。首都圏の販路開拓の拠点として BusiNest (A528) を利用されています。

<http://www.dr-earth.co.jp/index.html>



代表取締役
河村賢造 氏

ドクター・オブ・ジ・アースの杉本です。当社は、農業の活性化を通じて地球環境の維持改善に貢献することを目的に農家さんと末端のお客をつなぐ仕事をしています。農業には保水機能や生物の多様性の維持など、環境の維持改善につながる社会的価値があります。しかし、農業は衰退産業と言われ、後継者不足に陥ってしまっています。それは結局、大変なわりに儲からないからではないでしょうか。世の中には美味しいお野菜をこだわって作っている農家さんもいらっしやるのですが、市場出荷の中で埋もれてしまっているのが現状です。そんなこだわりの農家さんを見つけ出し、その野菜の価値をわかってくれる人に食べてもらい、農家さんと消費者をつなぐ事業を立ち上げました。そのためには市場を通さず産直での取組が必要です。

実は産直のこだわり野菜を求めている飲食店と、こだわりの農家さんは相思相愛だったのですが、既存の流通ではお互いがマッチしませんでした。なぜなら急な欠品が許されない飲食店と出荷予測の立たない農家さんの間にある問題を解決する必要があるからです。そこで IT を駆使し、農家さんと飲食店さんをつなぐ独自のシステムを開発しました。

インターネットのサイト上で農家さんに

荷できる数を入力してもらい、その数字に基づいて飲食店さんに発注してもらうシステムです。飲食店さんは商品を 1 個単位から注文でき、多くの農家さんの野菜を発注できるので、野菜が品薄になる時期でもこだわり野菜を確保できます。農家さんとしても販路の拡大はもちろん、ニーズの高い商品を知るきっかけにもなります。また、卸先の飲食店の声を伝えることで、自分たちが作った野菜を美味しいと食べてくれる人がいることを知り、やりがいを感じてくれています。そんな IT を使った受注システムを活かして膨大なデータを蓄積することでさまざまな活用方法が考えられます。農業 IT ベンチャーと手を組み、計画生産の委託も可能になるかもしれません。

農業に携わるさまざまな関係者と協力しながら、さらなる農業の活性化を目指していきたいと考えております。



営業部長
首都圏営業担当
杉本圭隆 氏

BusiNest スタッフ紹介

CLOSE-UP

萬田 高成

Manda Takashige



自己紹介

みなさんこんにちは！萬田高成と申します。生まれも育ちも東京の立川出身です。そして現在も地元立川を地盤として活動しています。妻と子供 2 人の 4 人家族。趣味は子供と遊ぶことです(^ ^) 人生において支え合う家族が一番大切という考え方を持っています。今までのキャリアについて少しお話しさせていただきます。

2006 年に (株) サイバーエージェントに入社しました。入社後希望していた (株) ウエディングパークに転向をさせて頂き、現在の自分の貴重な糧となっている、ウエディングポータルメディア (ゼクシィのような結婚式の紹介サイト) 立ち上げ時期を 8 年間 経験させて頂きました。在職中は営業を主として日本全国を飛び回り、結婚式の経営者様と毎日のように打ち合わせをしていました。その際には出張続きで各地のホテルを転々とするいわゆるホテル住まいも経験しました (笑) 全身全霊で会社を成長させるために働き、その結果として、ベストプレイヤー賞や MVP 賞などを受賞させて頂き壇上で何度も表彰頂くことができました。組織としては営業部として契約数日本一を獲得 (※ 2014 年当時) その後、以前から考えていた多摩地区を盛り上げるために多摩で独立をして自分で勝負をしたいと考え、IT を武器としたファン創り (作り) 専門のマーケ

ティング事業を公私共にパートナーである妻と一緒に創業しました。自分の強みである IT を使い、長期的な売上を伸ばすために一番大切なことはファン作りであるとの結論に達し、「マーケティングとはファン創り (作り) である」という持論を展開しています。創業後、東京都などの公的機関にて IT の専門家として活躍をさせて頂いたり東京都商工会連合会「多摩・島しょ経営支援拠点」のコーディネーターに抜擢頂き、多摩地域の小規模事業者様のコーディネート支援もお手伝いさせて頂きました。

また、現在 4 月からビジネストにてビジネスコーチに就任をさせて頂き自身の創業経験を活かして創業者様の支援をさせて頂いております。創業は、創業後 3 年以内の廃業率 70% と言われるため、準備がとても大切です。会員のみなさまが良い独り立ちをできるように支援をしていきたいと思ひます。