

BusiNest News

梅雨明けまであと少し。梅雨が明けると暑〜い夏。今年の夏はリオデジャネイロオリンピック開催！テレビに釘付けの日々ですねえ。BusiNest も 7 月 8 月はイベントが盛りだくさん。オリンピックテレビ観戦しようか？ BusiNest のイベントに出かけてみようか…迷った時はまずは BusiNest へお出かけいただき、交流コーナー壁掛けテレビでオリンピック観戦しましょう。暑い日が続きますので皆様体調には十分お気を付け下さい。



アクセラレーター 3 期 会員募集中

7 月 1 日〜 8 月 31 日まで当会員の募集を行っております。『アクセラレーターって何?』と思われた方は是非「アクセラレーター応募者のための説明会」にご出席ください。開催日時、開催場所等、詳細は「[ビジネス](#)」検索。

創業準備・新規事業コース 7 期会員募集中

8 月 1 日〜 31 日まで当コースへの会員募集を行っております。ビジネスを立ち上げたいが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を行うコースとなります。

今後の予定

7 月予定

16	土	13:00-15:00	ボーダレス時代を生き抜く「新事業創造」セミナー&相談会
19	火	10:30-20:00	プロカメラマンによる真夏のプロフィール写真撮影会
28	木	14:00-16:00	受講者参加型セミナー「ビジネスにおける知的財産の活用ポイント」
30	土	13:30-17:00	東京校ワークショップ「地域で活(い)きる！」第 1 回 らくらく子育て編

8 月予定

2	火	10:00-12:00	発明工作授業
19	金	13:00-16:00	3 金会『ビジネスメール講座』

重要! 8 月 13 日 (土曜)《予定》全館停電となります

中小企業大学校東京校の非常用発電機設置工事に伴い 8 月 13 日は電気工事のため東大和寮 A 棟全館が停電(予定)となります。当日は防災・防犯の関係上東大和寮への立入できません。皆さまのご理解ご協力のほどお願いいたします。

8 月の三金会は『ビジネスメール講座』を開催します

仕事で使うメールの基本を学び、印象の良いメールの基礎を身につけ、受講した後、即実践しビジネスメールの達人になれる!! かも。どなたでも参加できます。

開催日時: 8 月 19 日 (金曜)
開催時間: 13: 00〜16: 00 (12: 45 開場)
講師: 一般社団法人日本ビジネスメール協会
認定講師 佐藤安南 (さとうあんな)

※通常の三金会開催時間と異なります。ご留意下さいませ

開催場所: BusiNest
セミナールーム
定員: 50 名 (先着順)
費用: テキスト代 540 円
(当日受付にてお支払ください)

8/19 FRIDAY
13:00 ~ 16:00
開場 12:45

BusiNest Monthly Social Event,
“3金会”

講演:「ビジネスメールの書き方」
※ディスカッション含む

どなたでもご参加いただけます
(BusiNest 会員に優先します)
★ BusiNest 3F セミナールーム
参加費: テキスト代 お一人 ¥500

いまやビジネスに必須のツールといえる「ビジネスメール」。ビジネスメールが「正しい書き方」を習得して活用できれば、仕事も生活も大きく変わります。今回は、メールの書き方だけでなく、ビジネスメールの活用術、メールのセキュリティ、メールのトラブルシューティングなど、ビジネスメールの活用術を幅広くご紹介いたします。ご参加ください。

講師: 一般社団法人日本ビジネスメール協会 認定講師 佐藤安南
佐藤安南は、東京大学卒業後、大手企業で勤務。その後、独立してフリーランスとして活動。現在は、東京大学で「ビジネスメールの活用術」を講義。また、東京大学で「ビジネスメールの活用術」を講義。また、東京大学で「ビジネスメールの活用術」を講義。

※以下の応募フォームからお申し込み下さい。
<https://www.smrj.go.jp/center/kanto/092805.html>

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。

f <https://www.facebook.com/smrj.bsuc>



“ビジネスのタマゴ” を羽ばたかせる場所。

BusiNest

BusiNest は「好きなこと」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!

創業を目指す方が集まっています!

一年前の BusiNest だよりを見返してみたところ「会員数が 100 となりました」と書いてありました。では、現在の会員数はいくつか? 「200 となりました」。少しずつではありますが、着実に会員数が増えているところです。「200」のおおまかな内訳は「個人・個人事業主が 8 割」「女性が 3 割」「多摩地域が 8 割」となっています。他の創業支援施設に比べますと「個人・個人事業主」の割合が大きいです。ビジネスアイデア段階から支援する BusiNest の特徴の表れかと思えます。ビジネスアイデアの実現化に役立つ様々な取り組みをしていき、もっともっと会員の皆さまの創業活動を、また BusiNest を盛り上げていきたいと思えます。

今年の夏も猛暑になる予報です。何事も体が資本ですので体調には十分で留意ください。(藤間/記)



黒板 POP も「七夕」に一新しました! 願いが叶うといいですね!

今野 新校長、着任!



7 月から東京校に赴任してきました、今野 高 (いまの たかし) と申します。暑い季節になりました。東大和に来てみたら、学校も周辺も緑がいっぱい。

私の出身は、信州諏訪の山の中で、〜青い空と白い雲、そして山の木々の緑〜これが私の夏休みの原風景です。東大和にきて、緑いっぱいの風景にちょっとほっとしています。

これまで研修事業には、過去 10 年半携わったことがあります。大学勤務は、これで 3 回目、東京校には平成 2 年から平成 9 年まで 7 年半おりました。

当時の東京校は府中刑務所の隣にありましたから、研修生をつれて地方に実習に行った時など、呑み屋のおばちゃんに「あんたらどこからきたの?」と聞かれ、「今朝、府中を出てきました」と答えると、思わずおばちゃんが後ずさりする、といった光景もありました。(それだけ研修生もガラが悪かった?) 当時とは東京校も様変わり・・・いろんな意味で。

私の大切にしている言葉に「不易流行」という言葉があります。

現在の東京校は、まさにこの言葉通りだと思っています。

「不易」: しっかりと地に足をつけ「研修」の質を高めること、「流行」: BusiNest という新しい手法の展開で創業を働きかけ生み出していく新しい風、ということではないかと思えます。

最後に、私のモットーは「仕事は楽しく」。みなさんと楽しくやっていきたいと思いますので、よろしく願いいたします。

(今野校長/記)

だより

2016 / No.9

BusiNest

7/8 月

BusiNestだより No.9 July/August 2016

発行: BusiNest
発行日: 2016 年 7 月 15 日
<http://businest.smrj.go.jp>

ビジネスからの風景



七夕には短冊が幾枚も飾られました。



夕方またまた明るい中庭

窓越しに聞こえてくるセミの鳴き声。雨が降るたびに夏らしく…。もうすっかり夏なんです。木々も空気も夏の装いです。もう少しで街は、子どもたちの声であふれます。もう夏休みの予定はお決まりですか? <編集: kobayashi>

編集後記

7 月 / 文月 (ふみづき) ・ 8 月 / 葉月 (はづき)

風物詩と句: トマト、きゅうり、枝豆、とうもろこし、アジ、車海老、うなぎ、桃、朝顔、ひまわり、大暑、海の日、天の川、立秋、花火、かき氷…

夏がやってきましたね。みなさんは暑さに負けない生活していますか? 例えば打ち水、緑のカーテン、そうめん、暑気払い、土用の丑の日…。ん? あれれ? 結局飲み食いするほうへ話が… 笑 (koba)



会員さまの“つぶやき”

株式会社グローバルニッチ パートナース (代表 大堀 宏 / おおほり ひろし)



代表
大堀 宏氏



こんにちは。株式会社グローバルニッチ パートナースの大堀でございます。

昨年7月より、BusiNest でお世話になっております。

私は大手製造業で21年間、海外事業に従事し、海外営業（販路開拓・販売管理）、プロダクトマーケティング（B2C、B2B、産業用途）、新規事業企画（市場調査・分析→事業戦略策定→市場参入）等の業務を担当して参りました。

退社後、2014年に（株）グローバルニッチ パートナースを創業し、それまでの経験・スキルを活かして、中小企業の海外事業支援を行っております。実はこれまでの所、顧客の要望に対応できるように幅広いサービスを提供して参りましたが、BusiNest 馬込コーチからのアドバイスもあり、今後は海外企業との業務提携分野の英文契約交渉にフォーカスして事業展開をしていきたいと考えております。（“業務提携分野”とは、海外事業進出に当たって、現地パートナー企業との売買契約、代理店契約、業務委託契約、ライセンス契約、等を指す。）契約関連業務については、弁護士や行政書士が契約書作成や内容のアドバイス・コンサルをする例はあるものの、以下の点で、弊社のサービスに強みがあると考えています。

- ①業務提携関連の英文契約書の内容はほぼ8割がビジネス条件関係であり、前職での経験を生かして、適切なアドバイス・コンサルテーションを提供できる。

②専任の海外担当者がいない中小企業経営者には、実際に海外の相手先企業との交渉ができない事が困り事。契約関連の弁護士や行政書士は、顧客に対してアドバイスはできても、この実際の交渉ができない。弊社ではスカイプ等を駆使し、直接、決定者同士での打ち合わせを主導する等の手段で、最短で最適な交渉サービスを提供できる。

現在までのところ、得意分野である精密機器・エレクトロニクス分野から始まり、バイオ・ライフサイエンス、設備機器（太陽光発電）、教育メソッド等までのクライアントのサポートを行っております。

また、6月からはジェットロの外部専門家（新輸出大国エキスパート・機械・環境分野）を拝命いただきました。これを機に、補助金や公的機関の支援策を活用した海外展開支援についても進めていく所存です。

もし、海外事業に関してお困りの事がございましたら、お気軽にお声がけ下さいませ。宜しくお願い致します。

会員さまの“つぶやき”

Fileable 株式会社 (代表 渡辺 アラン / わたなべ あらん)



代表
渡辺 アラン氏

Fileable.io - クラウドのインテリジェンス
以下を用いて、文書の自動化とインテリジェンスをビジネスに提供しています。

- a) 内容に基づいた自動ファイル整理
- b) 文書クラスターとヒートマップ
- c) 文書 & データの推奨システム

2013の東京工業大学が特許や法的文書などの重要な文書を大量に処理した例のように、ビジネスは何十億もの文書を扱っています。多くのビジネスは重要な文書を、Google drive や Dropbox、その他のクラウドサービスなどに保管していましたが、何が保管されているかやどのように使われているか、誰が何をいつどこでアクセスしているかを明確に把握していませんでした。

握していませんでした。

- a) どのようにファイル名を付けていますか。どのように文書を整理していますか。同僚に関しても同様ですか。プラットフォームを越えてはどうでしょう。ただの無駄な保管方法になっている可能性が高いです。

我々のゴールは、あなたの文書からインテリジェンスを抽出し、プロセスをシンプル・スマート・安全に行うようなプラットフォームを提供することです。Fileable.io をご紹介しましょう。

我々は3つのオプションを提供しています：パブリック、プライベートホスト、ハイブリッドクラウドです。人気のツールとアプリケーションで文書を加えましょう。

内容を特定し(OCR Scan)、自動分類を作成、アクションタグや頻繁に使われる特性を提供します。

以下のような先進的な特徴があります。

- a) 文書のヒートマップ - 企業内の「熱い」「冷たい」文書をユーザーにつき発見
- b) 文書クラスター - ファイルやフォルダの外観に限らず、システム内の似たような文書を探し出す
- c) 自動推奨機能 - 使用文書に基づき、他の文書や外部データに関する推奨を受信

の文書や外部データに関する推奨を受信

Gartner は、クラウドソフトウェアの売り上げを \$2040 億と推定し、特定はサービスは16-34%の割合で伸び続けると予想しています。我々は、セクターの組み合わせによっては巨大な機会を開拓できると信じています。

我々のビジネスモデルは直接の売却、他のクラウドプラットフォームや管理されたサービスプロバイダーへのサービスの提供、「プッシュウェブ登録」での新しいデータフィードのビジネスモデルです。

既存のクラウドサービスプラットフォームと統合し、ホワイトラベルソリューションを提供します。

-- お問い合わせ先 --

Fileable 株式会社
〒103-0014 東京都中央区日本橋蠣殻町1-35-2 グレイズビル 61号
E-mail: allan@fileable.io

Tel: 050-5539-4377
HP: <http://www.fileable.io>



BusiNest の熱い第三金曜日！

ビジネスでは、毎月第3金曜日に、趣向を凝らしたイベントやセミナーを開催しています。どなたでも参加いただけますので、ぜひ一度足をお運びください。ビジネスでは、みなさまのお役に立つ企画を次々とお届けします！

5月、6月の3金会ご報告！

ビジネスプレゼンテーションセミナー 5/20

5月20日のBusiNest「3金会」は、マイクロソフトの澤円(さわまどか)氏による「もっと伝わるプレゼンテーション術」の講演でした。プレゼンテーションは、何のため「ビジョン」、何を伝える「核」、どうやって伝える「話術」の3層構造であり、単なる説明ではなく、聴き手に行動を起こさせることに主眼を置くこと。さらに、スライドのつくり方、話し方、立ち振る舞に至る様々なノウハウを伝えていただきました。創業者にとって、どのように自分のビジ

ネスを正しく伝え、どのように相手にいい印象を残すことができるかが事業の成果につながります。このプレゼンテーション手法を活かしてビジネスチャンスを掴みましょう！ (馬込 / 記)



電車 DE 散髪 !! BB つばめ 6/17

6月17日のBusiNest「3金会」は、清瀬市で鉄道ムードの漂う理髪店「BB つばめ」を営む、駅長の渡邊和博氏の講演でした。同店は、2006年の開業以来、鉄道ファンが集まるマニアックな床屋としてテレビ局からの取材を数多く受ける話題のお店です。床屋としての技術はもちろろん、こだわりの内外装、コミュニティとしての場、さらには顧客へのサービスの一環として電車を借り切った特別ツアーの開催等、日本中のファンを虜にし

ています。新しいビジネスモデルを創出する方法として、異質な商品・サービスを掛け合わせる事が有効で、同店はその好事例です。

渡邊さんはラジオ番組を企画運営したり、近くの同世代の異業種経営者とコラボ企画したりと势力的に地域を盛り上げていくパワーはさすが！といったところでしょうか。今後の新しい企画も楽しみです。(小林 / 記)



CLOSE-UP

新ビジネス発進中！ 東大和市創業塾

東大和市では、本年度も創業を志す方を支援するための創業塾が始まりました。気になる今年のタイトルはズバリ！「ヤマト DE 発進!! Ver.2」。



去年のまんまだべえ ^^;

創業の志を持つ28名の方々が、6月25日から7月30日まで、5日間の講座を通して、創業に必要な不可欠な知識やノウハウを学びながら、それぞれのビジネスプランを策定していきます。



これは東大和市の特定創業支援事業の一環として行われるもので、BusiNest も全面協力しています。受講生同士の情報交換も活発で、ここから沢山の新しいビジネスが発進することを期待しています！ (馬込 / 記)

