

BusiNest News

2017 年、坂本龍馬没後 150 年… 夏目漱石生誕 150 年… リカちゃん誕生 50 年…
あっ！私も誕生 50 年?! 今年は節目の年になりそうです。
皆さんにとって素敵な一年となりますように、BusiNest スタッフ一同ご支援いたします。



多摩地域の自治体・支援機関等と連携し『BusiNest 創業セミナー・相談会』を開催します！

東大和市周辺の自治体等 5 か所（東大和市・武蔵村山市・東村山市・立川市・小平市）と連携し、それぞれの市民の皆さまを対象にした「支援の現場からみた勝つ創業」と題した無料セミナー＆個別相談会を開催します。

BusiNest 開設からもうすぐ 2 年になります。地域の方々に、私たちの活動をもっと知っていただき、より身近に利用していただくきっかけになればと思っています。

創業にご関心のある方や創業間もない方など、どなたでも

開催市	日 時	場 所
立川市	1/14 (土) 10:00 ～ 12:00	日本政策金融公庫 立川支店
東大和市	1/28 (土) 10:00 ～ 12:00	中小企業大学校東京校 2201 教室
東村山市	2/ 1 (水) 17:30 ～ 19:30	東村山市民センター 2 階第 1・2 会議室
武蔵村山市	2/ 7 (火) 18:10 ～ 20:00	中部地区会館（武蔵村山市役所 4 階）401 大会室
小平市		調整中

参加していただけますので、地域の皆さまのお申し込みをお待ちしています。また、各市にお住まいのお知り合いがいらっしゃいましたらぜひご紹介ください。

詳しくは、BusiNest ホームページならびにスタッフレー

ム前のチラシをご覧ください。

BusiNest は、創業を通じて多摩地域を盛り上げてまいります。（馬込 / 記）



2 月の 3 金会「Google 対策」の動向と「SEO」における重要ポイントについてです

2 月の 3 金会「Google 対策」の動向、また昨今の「SEO」における重要ポイントについて、具体例を挙げながらお伝えします。また、Google が重視している「構造化」について、具体例をもとに参加者皆さんとグループディスカッションしながら、どんな風にサイトを構造化するのが望ましいか、トレーニングしていきます。

（藤間 / 記）



2017 年 4 月 1 日利用開始 創業準備コース会員募集

創業準備コース（第 9 期）会員の募集を 2 月 1 日から 28 日までお申込みを受付けます。ビジネスコーチによる伴走支援（OJT）と講座を中心とした Off-JT の両面から創業準備活動をご支援します。（堀江 / 記）

今後の BusiNest 開催イベント予定

1 月予定			
25	水	14:00-18:00	3D プリンターセミナー＆実習
2 月予定			
8	水	18:00-20:00	ミニブルーム交流カフェ
17	金	17:00-19:00	3 金会『Google 対策の動向と昨今の SEO 具体例』
18	土	14:00-15:30	業界情報（建設業）セミナー＆相談会
20 21	月 火	10:00-12:00	ビジネスマナーセミナー

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！

巣立ちの年

今年の干支は「酉年」です。何の「とり」がご存知ですか？「にわとり」です。「酉年」は「にわとり」が新年一番に鳴く鳥のため「縁起が良い干支」と言われています。また、「とり⇒とりこむ」という意味から商売関係でも縁起が良い干支とも言われています。

BusiNest は数ヵ月後に開設 2 年となり、創業準備コース第 1 期生が BusiNest から巣立っていきます。BusiNest から創業者が巣立つ最初の年が「酉年」とは、ご縁を感じております。1 人でも多くの創業者が BusiNest から巣立っていく「縁起の良い年」となるよう、スタッフ一同、今年 1 年も様々なことに誠心誠意とりくんでまいります。

現在の BusiNest があるのは、BusiNest 会員をはじめ多くの方々からのご協力ご支援のおかげです。引き続き今年 1 年もよろしくお願い申し上げます。（藤間 / 記）



黒板 POP 新年号からにぎやかです。

BusiNest スタッフの新年の抱負

まもなく開設 2 年を迎える BusiNest、第一期メンバーの皆さんが卒業される節目となります。多摩地域に必要とされる施設になるよう、スタッフ一同気持ちを新たに頑張ってください。（相地沢春）

多摩地域の女性がますます元気に輝けるよう、今年も新たなことに取り組んでまいります。（堀江千賀）

気持ち新たにし、本年も BusiNest 会員様の夢の実現のために全力でサポートいたします。（井上貴成）

体も頭も使わないと衰えていきます。経営も同じ？ BusiNest で様々な刺激を受けチャレンジしましょう。（大森保夫）

今年は酉年、私も年男、そして新たなる挑戦の一年となりそうです。鶏のように多くを産み出し、鳥のように羽ばたく一年と致しましょう。（吉田 匡）

① 会員様との二人三脚でビジネス目標を達成し、② 自己研鑽により、創業支援・起業家育成のスキルを高め、③ それにより、創業者にビジス創造による感動を提供します。（馬込 正）

本年は武器のマーケティングをさらに磨き、会員様をサポートします！（萬田高成）

デザイン力を使って、事業を明確に表現できるようにサポートします。デザイン相談をご利用ください。（小林由美子）

女性のためのビジネス支援に今年も全力投球します！変化を楽しみながら、夢をかなえていきましょう。（溝口曉美）

今年は東京多摩地域の方々と深く交流し、具体的にお役に立ちたいと思っており、積極的に動きたいと思っています。（後閑和子）

だより

2017 / No.12

BusiNest

1/2 月

BusiNestだより No.12 January/February 2017

発行：BusiNest
発行日：2017 年 1 月 15 日
<http://businest.smrj.go.jp>

ビジネストからの風景



1 月の中庭は太陽の光がいっぱいです！



ビジネスト 3F からの夕景…

あけましておめでとうございます。みなさん年賀状は無事に送り終えましたか？毎年、年末ギリギリまで苦しめられる年賀状。今年こそは早めに作るぞ！って…。気が早過ぎでしょうか？（笑）本年もよろしくお願いします。（編集：kobayashi）

編集後記

1 月 / 睦月（むつき）・2 月 / 如月（きさらぎ）

風物詩と句：初詣、お年玉、成人式、節分、立春、バレンタインデーかぶ、白菜、アノコウ、ブリ、雪割草、梅、シクラメン、水仙、クロッカス、豆まき、恵方巻き…

仕事始めは 4 日でしたが、そのあとの連休開けるまで、正月ボケがなおらず…。仕事モードに戻るまでにとってもっとも時間がかかってしまいました。これも歳のせいなのでしょう？（笑）年々動きがスローになっているような気が…。(koba)



会員さまの“つぶやき”

合同会社パスメイト (代表 上前泊 正 / うえまゑとまり だし)



代表
上前泊 正 氏

合同会社パスメイト上前泊（うえまゑとまり）です。

営業力不足、人材不足に悩む企業サポートをしています。

【事業について】

業務の柱は、「セールレップ」と「クラウドアウトソーシング」による業務支援です。「セールレップ」とは、マーケティング情報のフィードバック、商品開発の

提案、販路開拓などを行う営業に関するサポートを言います。

「クラウドソーシング」による業務支援では、パスメイトと業務委託契約を結んだエンジニアやデザイナー、制作会社などの提携先が、顧客企業のシステム開発、サイト制作、データ入力などの業務をサポートします。パスメイトは、プロジェクト・マネージャー（PM）として品質管理や納期管理を行います。

【実績・ビジョン】

私は、商社、教育関連企業、IT 企業で働き、マーケティングや IT に関する知識を積み重ねて来ました。創業時より関わってきたウィンスクールは、日本一の実績を誇るスクールとなり飲食店やレストランで活躍するソムリエ輩出の一助を担っています。また、中小

企業診断士や税理士、行政書士などの専門家と連携して顧客企業を支援しており、神奈川県湯河原温泉や商工会の WEB サイトをリニューアルして外国人観光客を増やしたり、IT 企業やサービス業の販路を開拓して売上を伸ばした実績を持っています。

これからも経営者の立場に立って販売戦略を練り、販売先へ同行して提案を行い、営業先が無ければ見つけてくるなど、一緒に汗をかいて販売促進をお手伝いします。気軽にご相談ください。

URL：passmate.co.jp

上前泊 正



会員さまの“つぶやき”

*aromama (アロママ) (代表 津田 美佐 / つだ みさ)



代表
津田 美佐 氏

お正月気分もそろそろ抜ける頃でしょうか。新しい一年が始まり、心新たにスタートされたことと思います。

皆様こんにちは。サードメディスンの教室 *aromama の津田美佐と申します。

サードメディスン？聞きなれない言葉と思われる方がほとんどかと思ます。社会的認知度の低いものを、世に広めていくことの難しさは重々承知していますが、私はこのサードメディスンと出会い、感銘を受け、頼まれてもいないのに普及していくことを仕事として選び、昨年創業しました。

今日は、そのサードメディスンについてご紹介致します。サードメディスンは、シンプルに言うと、「自分を調整するためのツール」です。日本においてアロマテラピーは雑貨ですが、香りには薬理作用があるのはご存知ですか？この作用のある香りを、今の自分は求めているか、求めていないかで、心身の状態を把握できます。そして自分にとって補う必要のあるものを（栄養素、運動、精油等）取り入れたり、止めたりして、自分のバランスを調整していくという訳です。今までのアロマの常識を超え、体質に合ったコンディションを整える方法というのが Point です。話題の情報をやみくもに取り入れるより、自分のバランスを整え、チューニングしていく感じです。

私はこのプロジェクトのインストラクターで、サードメディスン入門講座や、チェック体験などの教室を運営しています。少しずつ受講生も増え、仕事・家庭・介護など多忙な毎日の自分のために、夫や子どもの健康を支えるために、様々な事業のサイドメニューとして学ぶ人など、

需要が増えつつあり、情報に左右されない、自分だけの新しいこの手法がどんどん受け入れられていく勢いを感じております。

創業 2 年目となる今後は、高齢者の認知症や、震災時の避難者の健康管理（防災）などにもサードメディスンが普及されるような活動も視野に入れつつ、コツコツと積み上げていきたいと思っています。

体験してみたい！気になる！自分の事業にもプラスになる？など、ご興味のある方、ぜひご連絡くださいませ。

心を込めてご対応させていただきます。

津田 美佐



BusiNest Event Report!

年末の BusiNest もイベント盛りだくさん！多くの方々にご参加いただき大盛況！これからもみなさんの役に立つイベントを企画していきます。「こんな人呼んで！」といったリクエストもお待ちしています！



3 金会 2016 年 11/18（金）17-19 時

学生創業体験談 代表取締役 城宝 薫 氏



11 月は学生創業体験談をテーマとして、社会貢献型グルメアプリ「テーブルクロス」を運営されている株式会社テーブルクロス代表取締役城宝薫様をお招きし、学生創業の実体験をお話し頂きました。城宝様はビルゲイツ氏や三木谷氏との講演やテレビ出演などで話題の社長です。テーブルクロスを通して 1 食予約をすると、発展途上国の子どもたちに 1 食分の給食が届けられるというサービスです。企業の社会貢献活動（CSR）

とビジネスの両立を目指される姿勢が素晴らしいです。今回は東京経済大学の学生達も参加してくれました。同年代の起業家の活躍はいい刺激になったことでしょう。

城宝様、ご参加いただいた皆さま、ありがとうございました！（萬田 / 記）



3 金会 2016 年 12/16（金）17-19 時

とってもやさしい確定申告セミナー 税理士法人坂本&パートナー 所長 山尾秀則 氏



年末は個人事業主の创业者の方にとって、一律で決算の時期になります。（法人の方は設立日より決算日が異なります）そこで、12 月の 3 金会では税理士で税理士法人坂本 & パートナーの所長でいらっしゃる山尾秀則先生をお迎えして「とってもやさしい確定申告セミナー」を実施致しました。

すでに事業を始めている方にだけでなく、これから事業を創業するのに「青色申告が良いのか？

白色申告が良いのか？」といった基礎的なことから、個人事業主さんのとって一つのポイントとなる、ご家族が扶養でいられる範囲、青色専従者給与にする場合はどうかといったお悩みポイントについてや、具体的な経費の基準や領収書のファイリングの仕方などまで細かく丁寧にご説明頂きました。

学んだ知識を活かしてこれからの確定申告を乗り越えましょう！（萬田 / 記）



EC 多摩カフェ / 実践編ワークショップ 2016 年 10 ~ 12 月（木）10-12 時

中小機構 販路開拓アドバイザー 高杉 徹 氏



毎回、講義内容に合わせて宿題があり、当セミナーを作業の期日として実践してもらいました。

具体的な講義内容としては、ネットショップ運営で最も難しい「集客対策」に一番時間を使い、様々な施策を学んで、自店舗に合った様々な仮説を立ててもらいました。

受講メンバーの中には、ただ売上を作る為のネットショップから、全体の事業の中で、どういう位置付けにするかでサイト構築も販売チャンネルも変わるという事に気づかれており、今後の展開が非常に楽しみだと思いました。また、受講者の声として「目からウロコの情報が多く、実践できる内容だった」や「参加する前より HP の質があがった」など多くの方からご好評の声をいただきました。来年度も EC 関連のセミナー・ワークショップ等を開催する予定であり、皆様のお役立てる内容にしていきたいと思います。ご参加いただいた皆様方、3 ヶ月間にわたりご参加いただきありがとうございました。皆様の益々のご活躍を心よりお祈り申し上げます。（井上 / 記）