

# 振興会ミニ通信

平成 26 年 8 月 25 日発行 第 4 号

発行者 福島県授産事業振興会

電話 024-563-1228

第 4 号のミニ通信は経営相談員からの報告です。

## 【菅野経営相談員】

・「ビジネスモデル」って何だろう？聞いたことあるけど、詳しくはわからないという方もいらっしゃるのではないのでしょうか？

- ・ビジネスモデルとは、平たく言えば「商売の仕組み」のことです。
- ・収益(工賃)を生み出すには、必ずこの「仕組み」が必要になります。
- ・ビジネスモデルをデザインするときは、どのような方に、どんな「価値(商品・サービス)」を、どのような経路で、顧客との関係(コミュニケーション)をどうして、収益を生み出す流れをどう築くか、そのために必要な経営資源や主要活動は何で、パートナーをどう位置づけ、どんなコスト(経費)構造を築くのか、等を検討していきます。
- ・自分たちがやっている仕事は「ビジネスモデル」と言えるか、変化への対応はできているかなど定期的に見直し、独自性や優位性に優れた「ビジネスモデル」に変化させていきたいものですね。

## 【田部経営相談員】

私は授産事業の支援に関わって 2 年目になります。福祉の観点と工賃向上という課題に、懸命に向き合っている多くの方から、いろいろ学ばさせていただきました。今後も、いつかの資格を活用して、労務管理、安全などのご相談にも応じていきたいと思っております。活用は無料です。

## 【木野経営相談員】

成功哲学でよく言われるポジティブシンキングや肯定的なアファirmーション(※)には若干の疑義があります。積極的なのはよさそうですがネガティブな面を見落としている。もっとニュートラルに、全体を見るようにしたい。まじめな人ほど責任感が強くてうまく行かないと、自分を責めてしまう。でも、これって疲れませんか？日本には「他力本願」の伝統があるんですよ。周囲の人に上手に頼みごとができるのも、スキルの一つです。自分は平凡な人間ですし、急には変わらない。相手に強く変化を求めるのもためられる。ありのままのお互いを承認し、今できることから始めましょう。

## 【伊藤経営相談員】

渋沢栄一翁の「六十、七十は働き盛り」の言葉に後押しされて、新たに経営相談員を委嘱された中小企業診断士の伊藤秀樹です。授産・福祉産業の奥深さや特殊性に途惑いながら日々格闘中です。さて、今年の干支はうまで、驚馬十駕、天馬行空、人間万事塞翁が馬と、お仕事や暮らしはウマく進んでいるでしょうか。桃栗三年柿八年夢十年。経営や人生に苦楽は付き物、七転八倒、七転八起、夢や志を胸に、精進している人に出会うことも多いです。御縁と「知恵と笑顔による経営サポート」をモットーに励んでいきますので、今年度平成 26 年は宜しくお願い致します。

《本部から》 先日、皆様にはメールにて通知いたしましたが「日本セルフセンター」の主催で下記研修会を開催いたします。希望される施設は申し込み下さい。

1. 日時・内容  
(1) 9月9日(火) 10:00~15:30 工賃アップ! 事業所職員のための売れる売り方基礎研修  
(2) 9月9日(火) 15:30~17:00 専門家のアドバイスで工賃アップ!
2. 場所 郡山市総合福祉センター 3階
3. 申込先 日本セルフセンター FAX 03-3355-7666

(※) アファirmーションとは肯定的な断言をする事。個人的な「誓約」をする事。