

## 第30回研究会

# 「経営デザインシート活用事例発表研究会」

2023/10/19 19:00～21:00

経営デザイン分科会

### <zoom設定のお願い>

**氏名を漢字フルネーム**でお願いします（ふりがな歓迎）

**カメラON・マイクミュート**でお願いします

### <質問について>

ご質問はチャットにお願いします。

すべての質問にお答えできないことをご了承ください。

## 1. 分科会の活動について

## 2. 事例発表

**「コロナ禍を乗り越えいまもなお躍進する飲食店  
～経営デザインシートを核とした支援連携事例～」**

**小口 章治 氏（藤枝商工会議所相談所長 中小企業診断士）**

**「特許庁 I-OPENプロジェクトのご紹介」**

**武井 健浩 氏（特許庁 総務部 総務課 企画調査官 I-OPEN プロジェクトチーム長）**

## 3. 次回のご案内

日本知財学会 経営デザイン分科会事例発表

コロナ不況を乗り越えた  
いまなお躍進する飲食店  
経営デザインシートを核とした  
支援者連携事例

小口章治



**青森県三沢市生まれ 現在は藤枝市在住**

**静岡県の公的支援機関で30年以上勤務  
中小企業相談所長（現場の責任者）として、  
起業から再生支援など3千社超の経営支援**

**【主な資格・所属】**

**中小企業診断士**

**一般社団法人シェア・ブレイン・ビジネス・スクール**

**認定講師 ビジネスモデルデザイナーR**

**経営承継戦略アドバイザー**

**経済産業省中国経済産業局認定「もうけの花道アンバサダー」**

**日本スポーツ協会コーチ スポーツリーダー**

**（全国各地の高校・中学を巡回指導）**

**エグゼクティブビジネスコーチ**



蓮華寺池公園  
について



施設紹介



蓮華寺池公園  
Rengeji-ike Park



イベント情報



アクセス

# 藤枝市

花・水・鳥の笑顔

人々が集い・憩う蓮華寺池公園

蓮華寺池公園について



知ってほしい！

# 藤枝の5つの名物



お茶



スイーツ



朝ラーメン



地酒



居酒屋

## 藤枝巡り旅



## ハイキングを楽しもう！



## 大好評！体験プログラム



# History Pride Dream



蹴  
都 市  
球

サッカーのまち藤枝PRサポーターズ募集



サッカーのまち藤枝  
— 藤枝サッカー史 —  
デジタルミュージアム







本日お伝えしたいこと

商工会議所支援の場で  
経営デザインシートが  
実際どう活用されているか？  
試行錯誤している現場の話



飲食店（居酒屋）から業態転換

2021年2月5日（金）



コロナ禍、様々な施策を  
講じてきたけれど  
もうこのままでは  
持ちこたえることが  
できない・・・

(株)萬惣 渡部社長

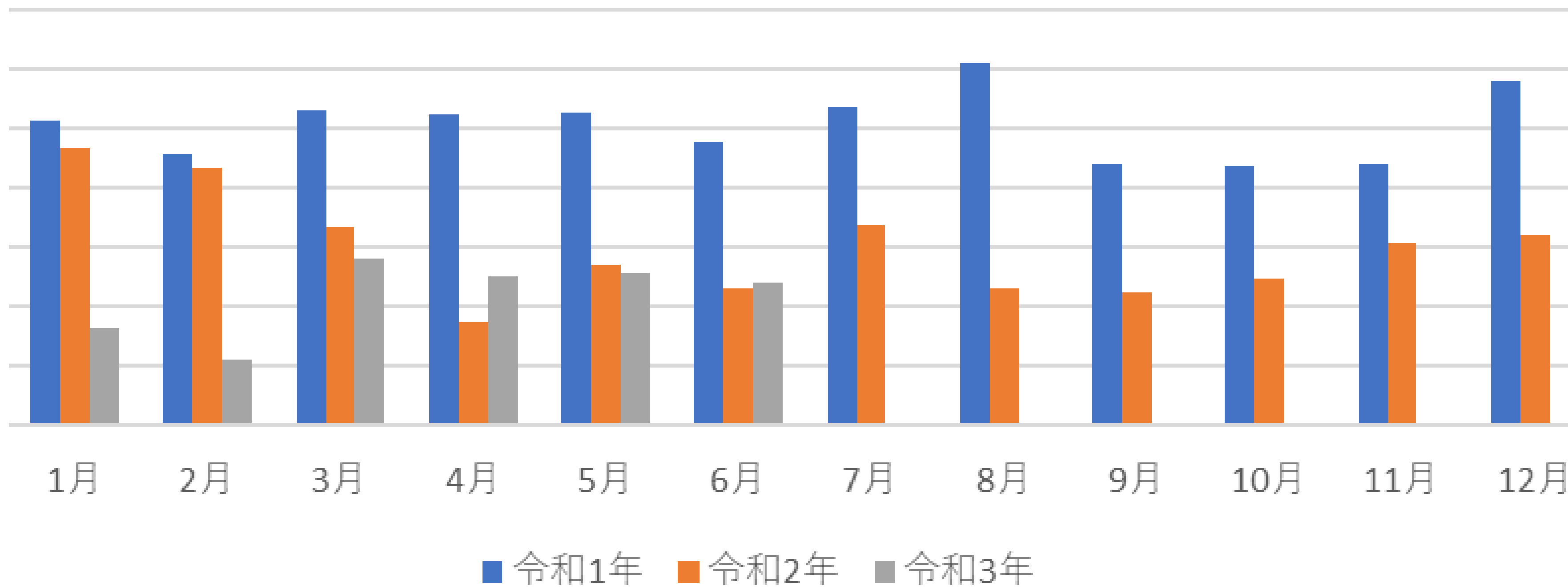
2021年  
2月2日に2回目  
緊急事態宣言





静岡市に 2 店舗  
藤枝市に 2 店舗

## 売上推移



**コロナの影響に対して  
様々な施策を講じる**

# 高校の購買事業



# お弁当の宅配



# 新聞店と連携 したイベント

## 料理人 自慢の味 × 自宅お届け

ふじえだ 駅周辺飲食店応援企画



名物だし巻玉  
アイディアと行動力の料理屋

魚時會館 おさかな亭

地域の皆様に愛されて80年、魚料理はもちろん、地元産の野菜を使ったサラダやお惣菜が自慢。数あるメニューの中から誰もが感動する伝統の逸品をチョイス。



元氣一杯のおもしろ人情居酒屋  
おもひで横丁 藤枝市場～

誰もが知っている超人気店、通称「エダバ」。豊富に取り揃えた日本酒も嬉しい。藤枝市と友好都市である北海道恵庭市から取り寄せた“こな雪とんとん”は、ボリューム満点で美味！

藤枝駅前秘密基地  
居酒屋 Go-Bow(ごぼう)。

目付わりも含め豊富なメニューが自慢の初めてでも楽しめる居酒屋。店主の「つよし」は料理人の腕が確かなのはもちろんだが、お客さんの笑顔にも大満足。



創作料理×和風らぁ麺  
ハっすんば

とれたて野菜を中心に、和風かつ丼が主で、しっかりコクのある味わいに仕上げた料理が特徴。創作料理を此の居酒屋で味わいながら、ふじえだ駅周辺を散策するのも楽しい。



チキンの和風お弁当  
はれの季 小杉苑

日本料理を中心とした老舗宴会場。少人数の会食から大人数の会議会食が可能。また、ケータリング・仕出し弁当も得意とする。旬の食材を活かした逸品を心ゆくまで堪能あれ！

トラッド特製常家菜三品  
本格中華を楽しくお気軽に！  
trad(トラッド) ～温故知新～



おもてなしの一品  
おもてなしの一品

おもてなしの一品

おもてなしの一品

おもてなしの一品



おもてなしの一品  
おもてなしの一品

おもてなしの一品

おもてなしの一品

| 1    | 7/30金                                  | 2                                                 | 8/6金                                                       | 3                                                         | 8/13金                                                     | 4                                            | 8/20金                                                                                  |
|------|----------------------------------------|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| お店情報 | 魚時會館 おさかな亭<br>おもひで横丁 藤枝市場～<br>はれの季 小杉苑 | 魚時會館 おさかな亭<br>居酒屋Go-Bow(ごぼう)。<br>trad(トラッド)～温故知新～ | 魚時會館 おさかな亭<br>居酒屋Go-Bow(ごぼう)。<br>trad(トラッド)～温故知新～<br>ハっすんば | 魚時會館 おさかな亭<br>居酒屋Go-Bow(ごぼう)。<br>おもひで横丁 藤枝市場～<br>はれの季 小杉苑 | 魚時會館 おさかな亭<br>居酒屋Go-Bow(ごぼう)。<br>おもひで横丁 藤枝市場～<br>はれの季 小杉苑 | おもひで横丁 藤枝市場～<br>はれの季 小杉苑<br>trad(トラッド)～温故知新～ | おもひで横丁 藤枝市場～<br>はれの季 小杉苑<br>trad(トラッド)～温故知新～<br>魚時會館 おさかな亭<br>ハっすんば<br>居酒屋Go-Bow(ごぼう)。 |
| 締切   | 7月26日(月)                               | 8月2日(月)                                           | 8月10日(火)                                                   | 8月16日(月)                                                  |                                                           |                                              |                                                                                        |



ふじえだ料理人  
自慢の味 お楽しみセット  
1,000円 (税込)

●3店舗の商品を1セットとしてご自宅までお届けします。  
●週替わりで組み合わせの店舗が変わるので、バリエーションが楽しめます。

藤枝市内 配達無料  
ご注文はお電話またはFAXでお願いします。  
お支払は口座振替または現金にてお願いします。  
お届けは指定金曜日11:00～14:00になります。 ※保冷ボックス受け取りも可

# 介護施設へのお弁当宅配





# お惣菜販売 テイクアウト



多くの人が協力  
スーパーや会社が無料で  
駐車場を開放



様々な施策を講じるも  
コロナの影響が大きく  
従来の売上には戻らず



これまでとは  
考え方を変えなくてはいいけない

## 自社の目的・特徴

## 経営方針

# KDSを活用

資源

ビジネスモデル

価値

資源

ビジネスモデル

価値

内部資源

自社の強み

知財

外部調達資源(誰から)

知財

事業ポートフォリオ  
各事業の役割・相互関係等

自社の強み

知財の果たしてきた役割

提供して

提供先から得てきたもの

内部資源

自社の強み

知財

外部調達資源(誰から)

知財

事業ポートフォリオ  
各事業の役割・相互関係等

自社の強み

知財の果たす役割

提供する価値

提供先から得るもの

これまでの外部環境

+要素

-要素

全社課題(弱み)

「これから」の姿への移行のための戦略

これからの外部環境

+要素

-要素

必要な資源

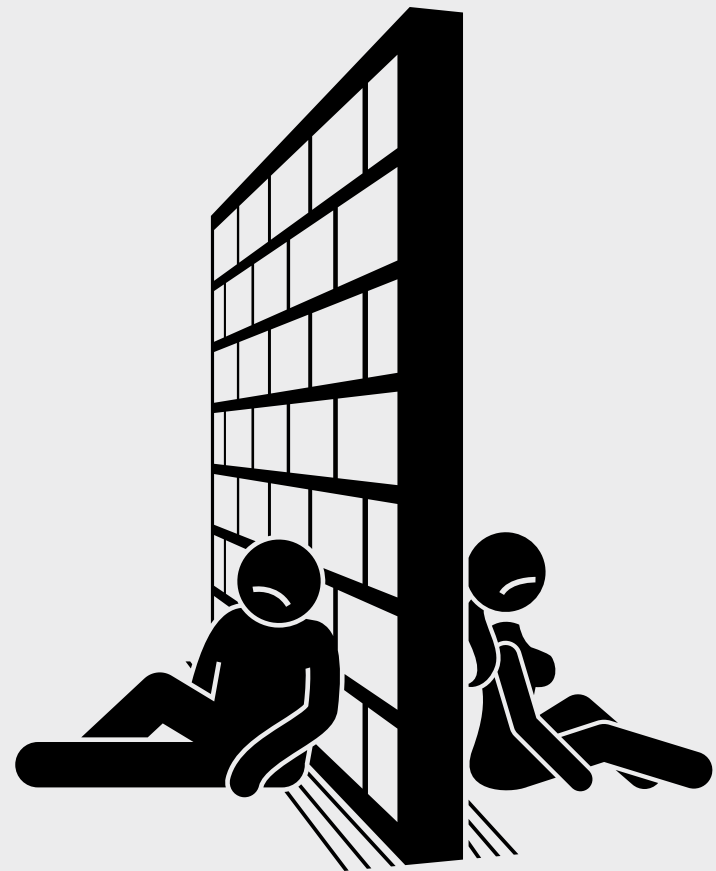
知財

解決策

これまで

これから

# 支援者にとって 経営デザインシート 2つの大きな壁

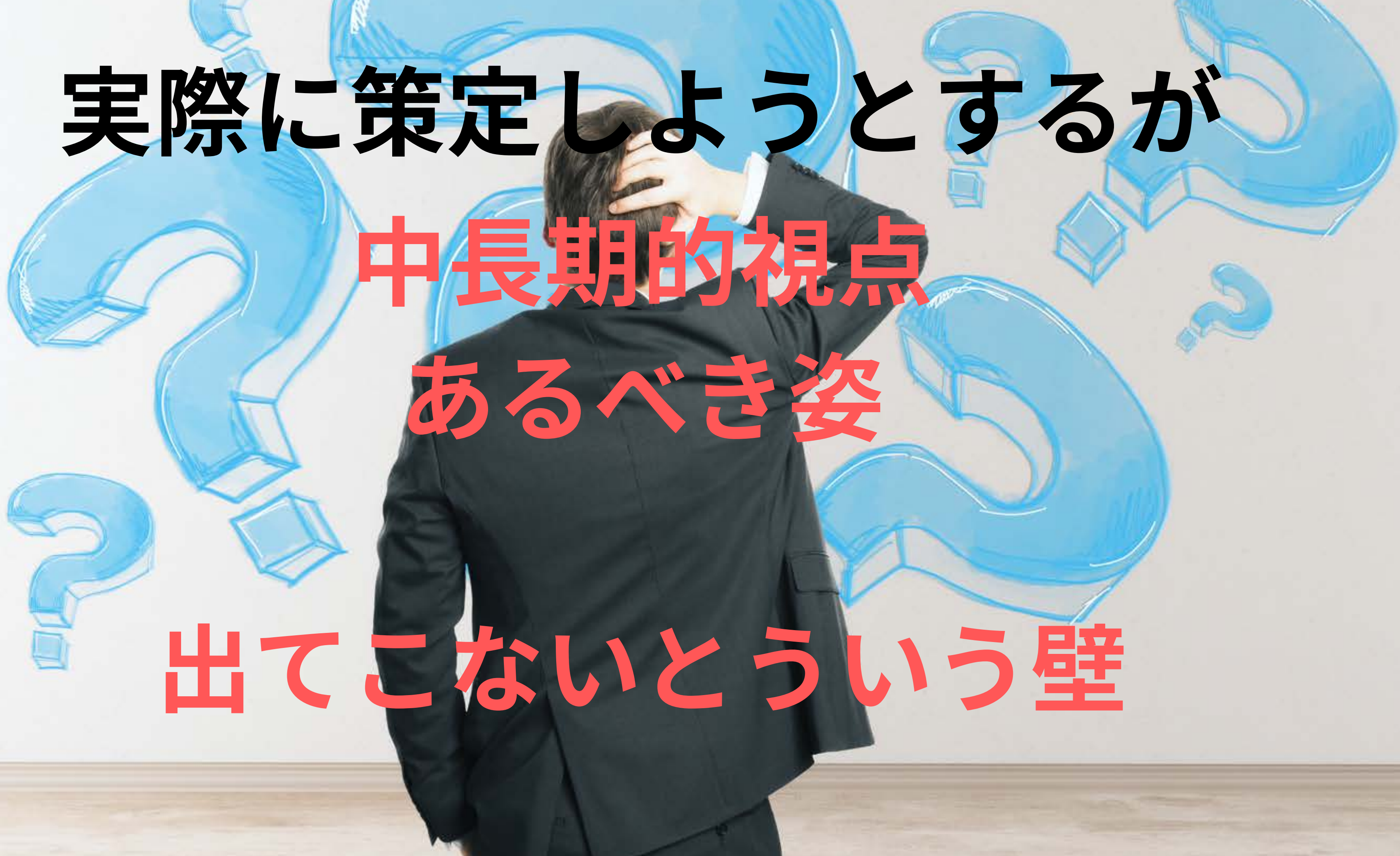


1つ目の壁

実際に策定しようとするが

中長期的視点  
あるべき姿

出てこないという壁



シートを埋めることが目的になってしまう・・・

しかもワクワクしない

A group of people are sitting in a circle, with their hands open and palms facing up, suggesting a collaborative discussion or meeting. The background is blurred, showing an indoor setting with large windows.

# 経営者との会話 ダイジェスト

支援者  
「御社の3年後の目標は！？」



# 経営者



「そうですね・・・  
前年比5%アップかな」

小口

「じゃあ、10年後、  
御社のあるべき姿は？」

経営者 「そうだなあ～いまの2倍くらいに  
なっていたら良い方かな」



小口 「わかりました。ではそのために  
なにから手をつけていきますか？」

経営者

「広告？ いや人手不足だから採用からかな・・・」

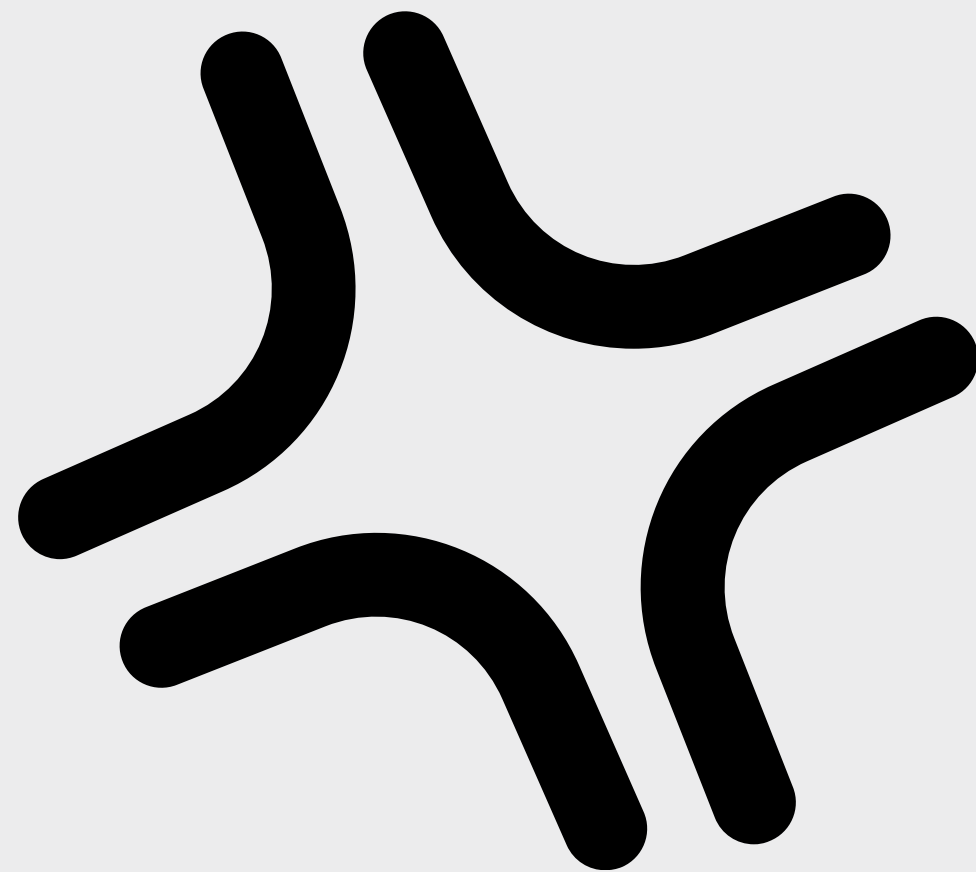


**経営者**

**「現状から離れない」**

**これからよりも**

**これまでが足かせ**



全然楽しそうじゃない

# なぜ楽しくないのか？

経営デザインシートを作成  
しているつもりになっているだけで、  
結局いまの現状を改善すること  
自体が目標にしてしまっている

REALITY  
REALITY  
REALITY

**私達支援者側にも課題がある？**

今の現状がどうかと関係なく  
現状に縛られずに、  
本当にやりたいことに  
目を向けるには？

# コーチングの基本立ち返ろう





**傾聴と良質な質問！**

# 聴く姿勢を整える

力になりたいという強い気持ち

焦点を当てるのは相手の気持ち

先入観を捨て、相手のいうことに興味を持つ

**そこで質問を変えてみる**



# 5年後

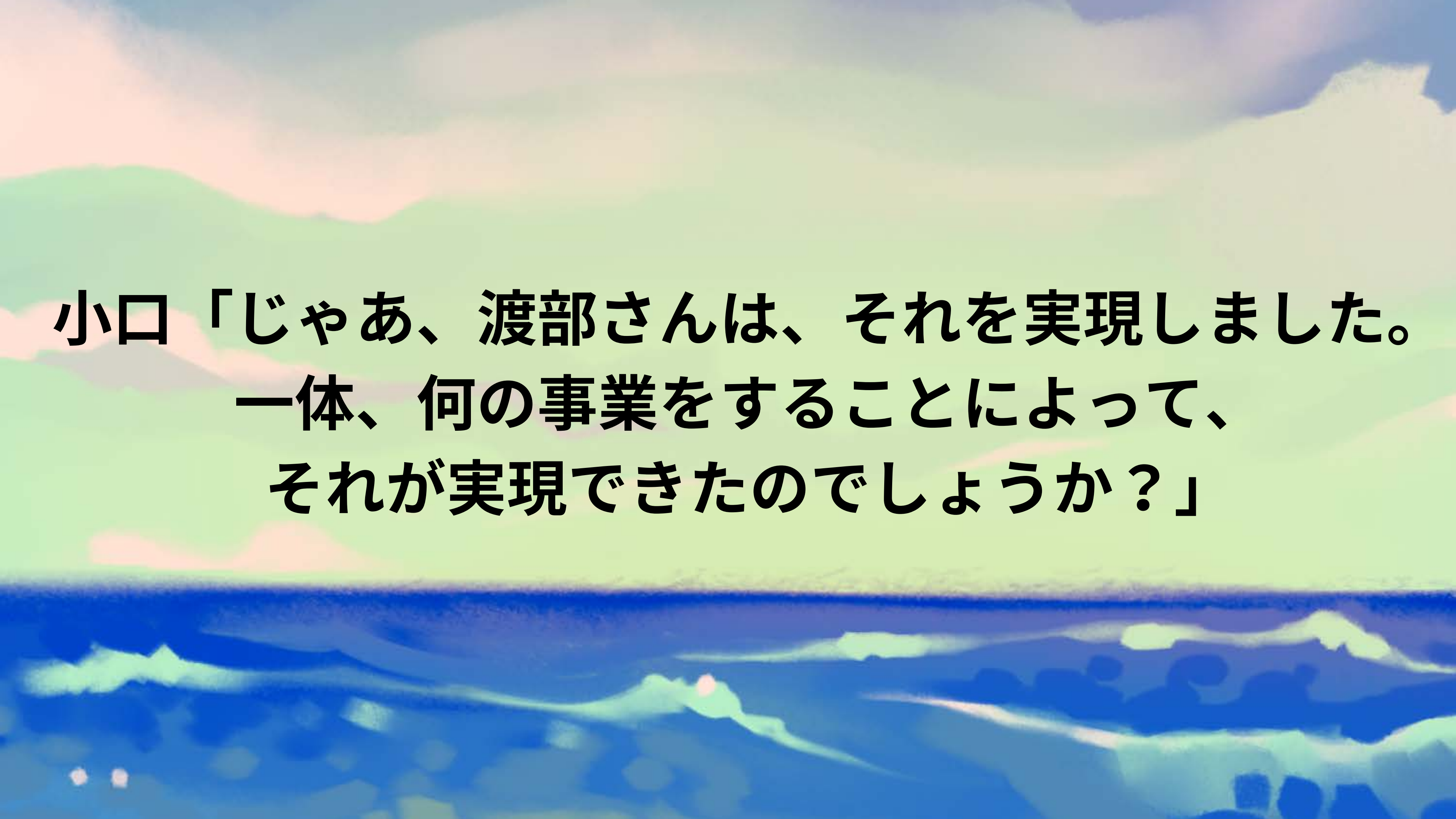
今よりも売上が  
2桁（3桁）上がっているとします。  
それはいくらですか？

# 渡部さん



小口さん、それはいくらなんでも無理ですね～

でも2桁で200億円ですかね・・・

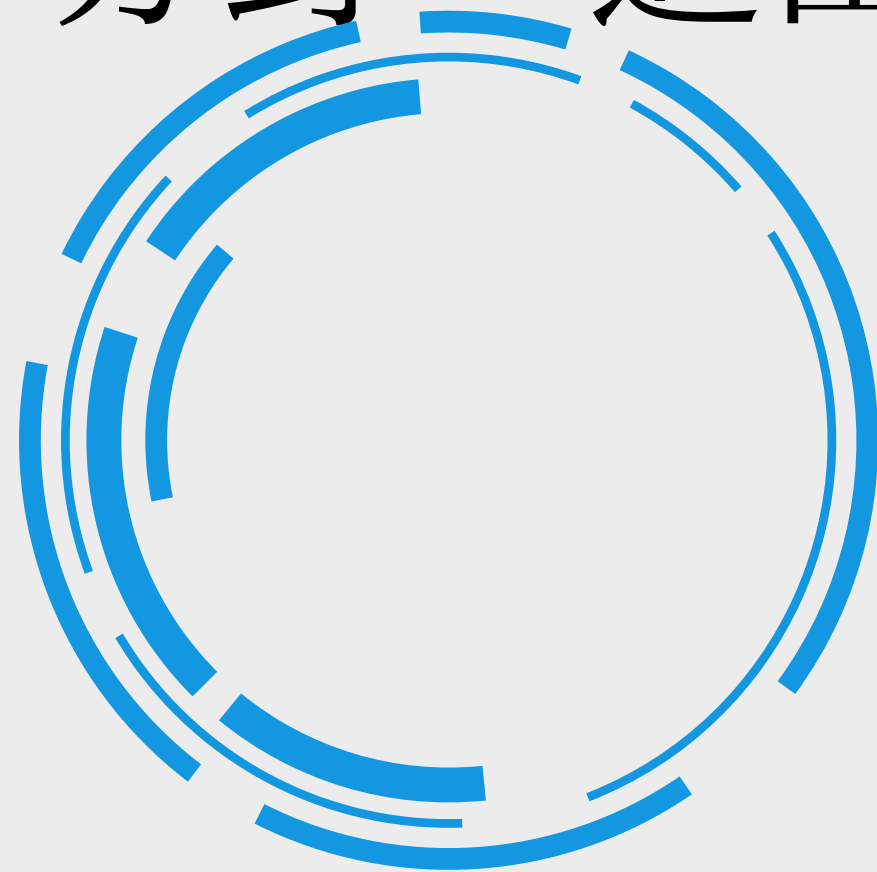


小口 「じゃあ、渡部さんは、それを実現しました。  
一体、何の事業をすることによって、  
それが実現できたのでしょうか？」

渡部さん



「いまの居酒屋だけでは難しいので、  
F C ? いや別の分野へ進出するかな・・・」



**小口 「具体的にはなんでしょう？」**



**「そうですね、うちの会社は食で地域を  
元気にすることだから、いろんなことが考えられるな」**

もう少し

具体的に教えていただけますか？

# 渡部さん



「介護施設にお弁当を届けたことがあったんだけど、  
そりゃあもう入居者の方が喜んでくれて。

高齢者の方に地元の旬のものを  
たくさん食べさせてあげたいな～」





# 渡部さん

「おばあちゃんがお弁当を  
食べたときに、こう言ってくれたんですよ、  
もう春なんだね～」って



**コロナで外出も面会も不可  
笑顔が薄れて・・・**

**あなたのお弁当  
春を感じたよ**



**価値を届けられたと気づく瞬間**



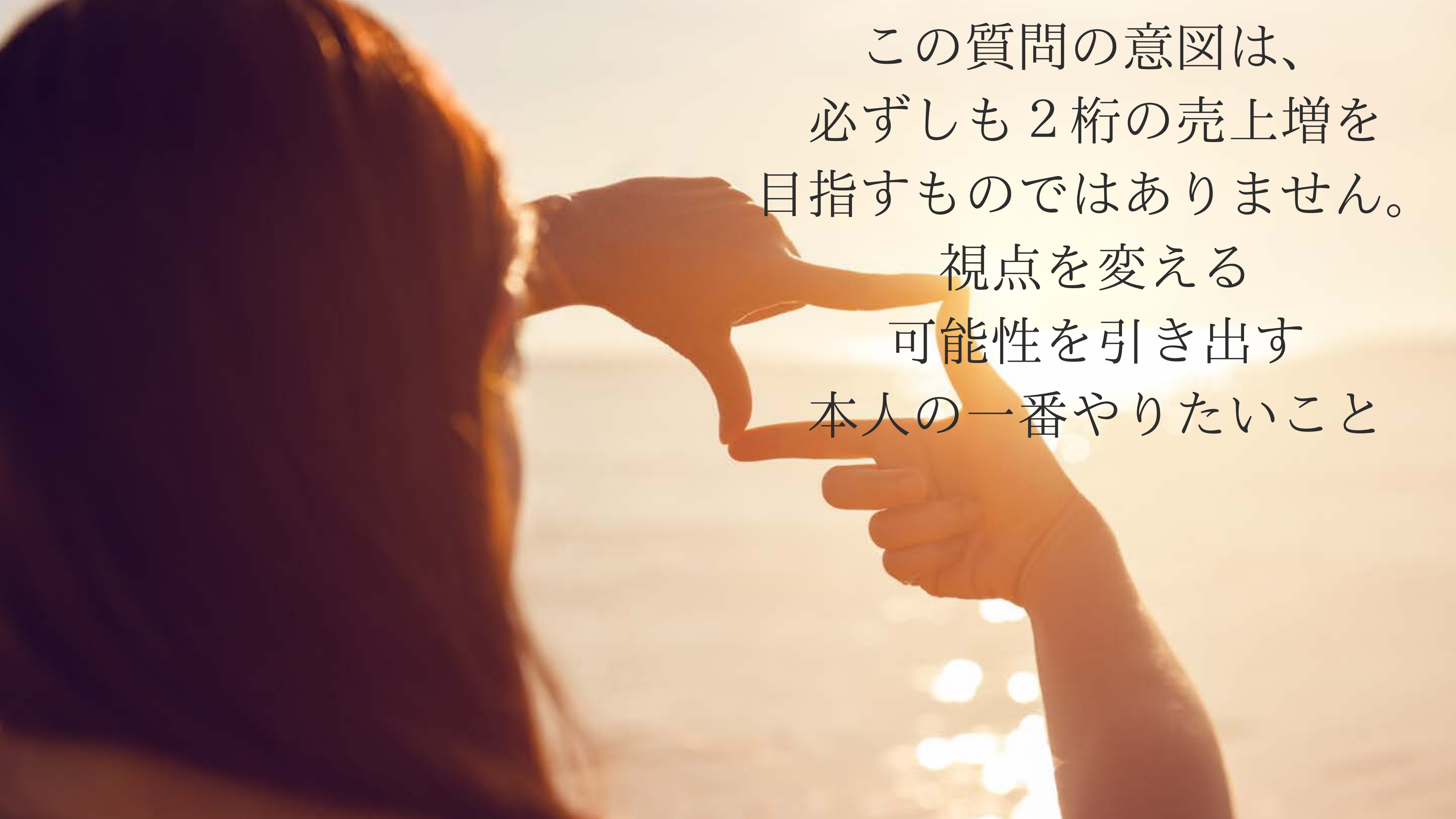
小口「いいですね～  
どうでしょう？  
こうしてお話をしてみても  
楽しいですか？」

渡部さん

「すっごく、楽しいです。  
なにか見えてきた気がします」



**5年後、10年後、  
今よりも2桁（3桁）上の売上になって  
いるとします。それはいくらですか？  
という質問**

A close-up, low-angle shot of a person's hand pointing towards the right. The hand is silhouetted against a bright, warm, orange-gold background that suggests a sunset or sunrise. The person's head and shoulder are visible on the left side of the frame, also in silhouette. The overall mood is hopeful and aspirational.

この質問の意図は、  
必ずしも 2 桁の売上増を  
目指すものではありません。

視点を变える  
可能性を引き出す  
本人の一番やりたいこと

# 将来構想のキャッチフレーズ

食で地域を元気（笑顔）にする。



経営デザインシート

企業名

株式会社萬惣

## 将来構想のキャッチフレーズ

生産者と消費者を繋ぎ、食で地域を元気にする！  
そして社員がイキイキと働く環境をつくる

## これまで どうだった？

| 資源                                                                                                          | ビジネスモデル            | 提供価値（誰に・何を）           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------|
| 志太榛原地域の生産者との<br>つながり。<br>㈱藤枝中央青果市場との<br>つながり。<br>経験豊富な調理スタッフ<br>コミュニケーション万能の<br>店長等の存在<br>青年部等の人脈<br>地域のお客様 | B t o c 中心の<br>居酒屋 | 地元の個人客を中心<br>周辺ホテル宿泊者 |

## 2025年には こうしたい！

| 資源                                                                           | ビジネスモデル                                                       | 提供価値（どんな相手に・何を）                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| 志太榛原地域の生産者<br>単に仕入するのではなく<br>農場まで出向いて関係<br>づくりを強化<br>（コロナ禍では、余剰の<br>農産物を買取る） | B t o Cに加え<br>B t o B 事業の展開<br>高等学校、介護施設<br>警察学校、保育園等<br>業態展開 | 介護施設（入居者）<br>に対して、地元産の<br>農産物をふんだんに<br>活用した栄養満点の<br>季節を感じられる給食<br>の提供 |

## 将来構想のキャッチフレーズ

生産者と消費者を繋ぎ、食で地域を元気にする！  
そして社員がイキイキと働く環境をつくる

## これまで どうだった？

### 資源

志太榛原地域の生産者との  
つながり。  
飯藤枝中央青果市場との  
つながり。  
経験豊富な調理スタッフ  
コミュニケーション万能の  
店長等の存在  
青年部等の人脈  
地域のお客様

### ビジネスモデル

B t o c 中心の  
居酒屋

### 提供価値（誰に・何を）

地元の個人客を中心  
周辺ホテル宿泊者

### 課題

コロナ感染症の拡大によって、居酒屋離れが加速  
今後感染症の収束に伴い客足は戻る可能性はあるが  
シニア層の行動様式が変わり、居酒屋で呑む回数  
が減少する可能性が高く、居酒屋に固執しない  
新たなビジネスモデル構築が必要になる。

## 2025年には こうしたい！

### 資源

志太榛原地域の生産者  
単に仕入するのではなく  
農場まで出向いて関係  
づくりを強化  
（コロナ禍では、余剰の  
農産物を買収取る）

### ビジネスモデル

B t o Cに加え  
B t o B 事業の展開  
高等学校、介護施設  
警察学校、保育園等  
業態展開

### 提供価値（どんな相手に・何を）

介護施設（入居者）  
に対して、地元産の  
農産物をふんだんに  
活用した栄養満点の  
季節を感じられる給食  
の提供

### 外部環境

高齢化率の高まる（当市27%）  
介護施設の増加の一方で、介護人材不足  
コロナ禍で入居者は外出ができない

# 居酒屋から 介護食へ業態転換（進出）





# 第2の壁

## 事業概要

事業のビジョン、事業コンセプト、事業が解決しようとする社会的課題、事業目標、KPI等を記載

## 経営方針との関係

事業が経営に対して果たす意義、コミットする内容等を記載

## 事業概要

左記の内容に加え、予測し得ない環境変化や自社の他事業との関係の変化が発生すること想定し、事業の撤退基準を定義して記載

## 経営方針との関係

左側（これまで）との違いを意識して記載

資源

ビジネスモデル

価値

資源

ビジネスモデル

価値

### 内部資源

事業において重要な資源を記載  
(例) ○○に訴求するデザインが得意なデザイナー、精度の高い加工が可能な生産設備、販売ネットワーク

知財 (例) ○○技術の特許・ノウハウ、△△商標 (ブランド)

外部調達資源 (誰から)  
(例) ○○社の△△の販路

知財 (例) ××社のブランド力、技術ノウハウ

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

(例) 「別事業Bで収集した△△データを活用してアプリで○○サービスを提供し、使用料を取る」「若い女性向けのかわいいデザインにより商品価値を高め、意匠権取得により模倣を防止しつつ、C社にOEM生産させて価格競争力を高める」

誰と組んで

提供先へのアクセス法

知財の果たしてきた役割  
(例) 他社との連携の促進、競争優位性の確保

### 提供してきた価値

提供先 (誰に)

何を

事業を通じて社会や顧客に提供してきた価値を記載 (例) 安心・安全、便利で快適な暮らし、ブランドを使用する満足感

提供先から得てきたもの  
事業を通じて社会や顧客から得てきたものを記載 (例) 社会的信用、○○のデータ

### 内部資源

資源をどのように用いて価値を生み出してきたか

知財

外部調達資源 (誰から)

知財

どんな相手と組んで  
提供先へのアクセス法

知財の果たす役割

### 提供する価値

提供先 (どんな相手に)

何を

提供先から得るもの

左側（これまで）との違いを意識して記載

## これまでの外部環境

+要素

自社を取り巻く環境のうち、収益の仕組みに影響を与えるものだが自社の力では変えるのが困難な事項を記載 (政治、経済、社会、技術等)

市場状況

市場における成功要因、自社や競合の位置付けを記載

## 事業課題 (弱み)

事業の成功を阻害している事項、現在の課題等を記載

## 「これから」の姿への移行のための戦略

### これからの外部環境

+要素

将来の環境変化を予測して記載

市場予測

市場における成功要因、自社や競合の位置付けを記載

### 移行のための課題

これから姿に移行するにあたって生じる課題を記載 (例) 販路が変わるため販路開拓が必要、市場分析が必要、必要な資源を保有していない

### 必要な資源

これからの姿を実現するために必要となる資源について記載

知財

### 解決策

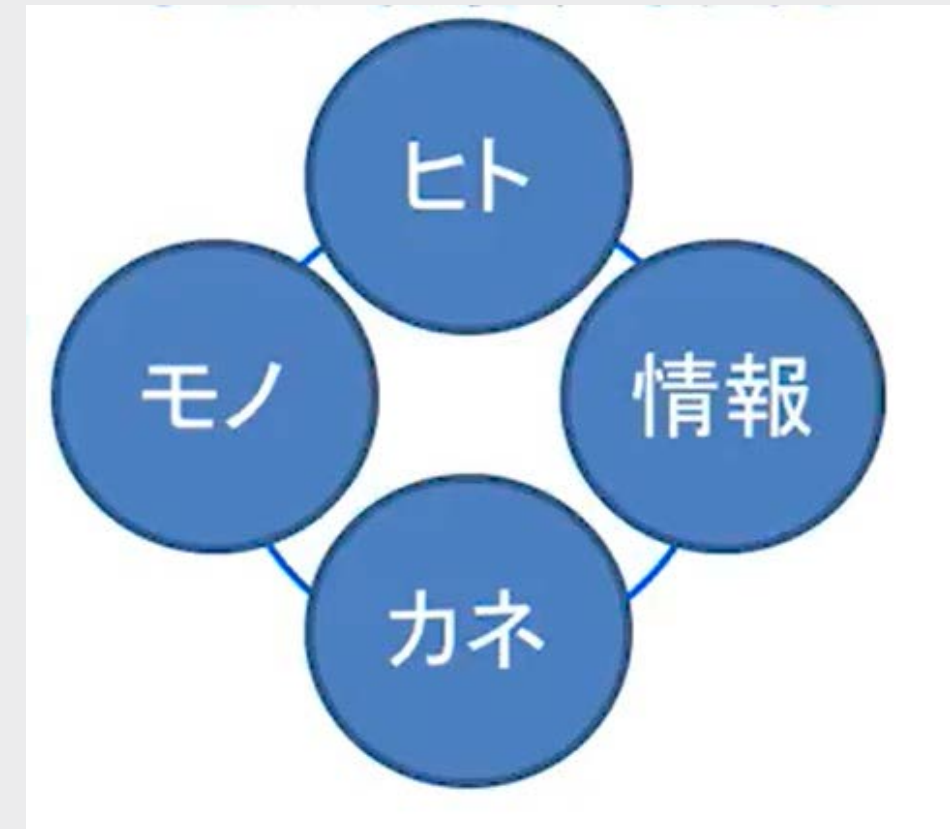
・これからの姿を実現するために必要となる資源をどのように調達するかを記載 (例) 自社で開発する、○○社と連携する、M&Aで買収する

・どのように「これから」の姿に移行させるかの具体的な手段を記載

これまで

これから

# 介護食へ業態転換

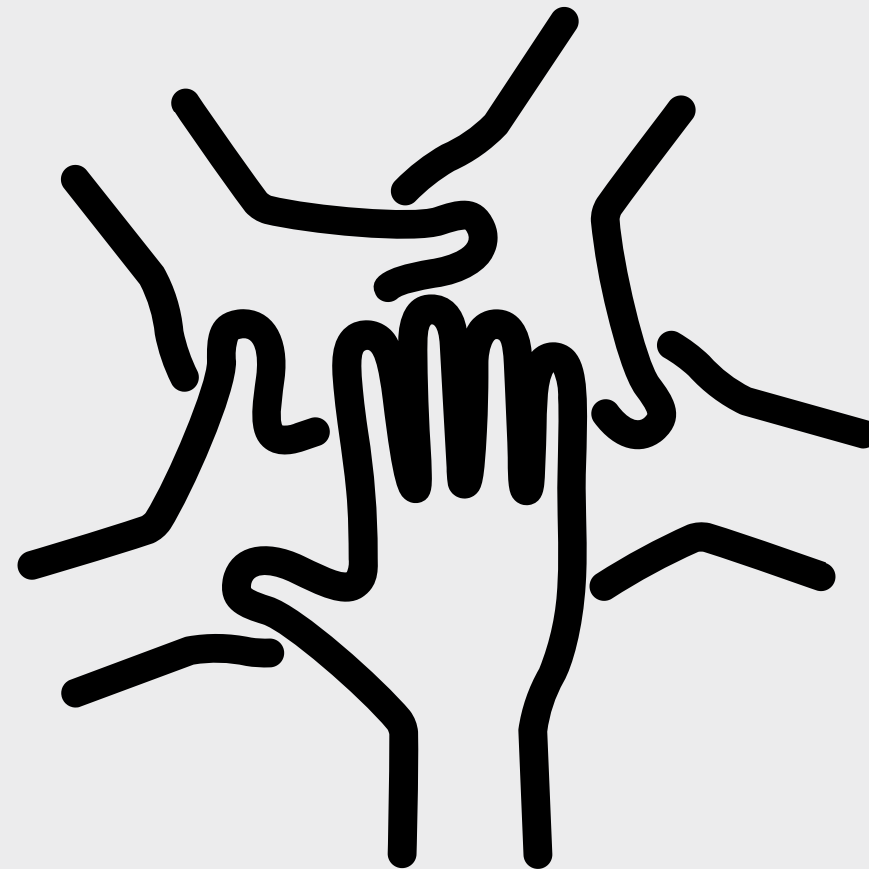


人・資金・情報・設備・・・

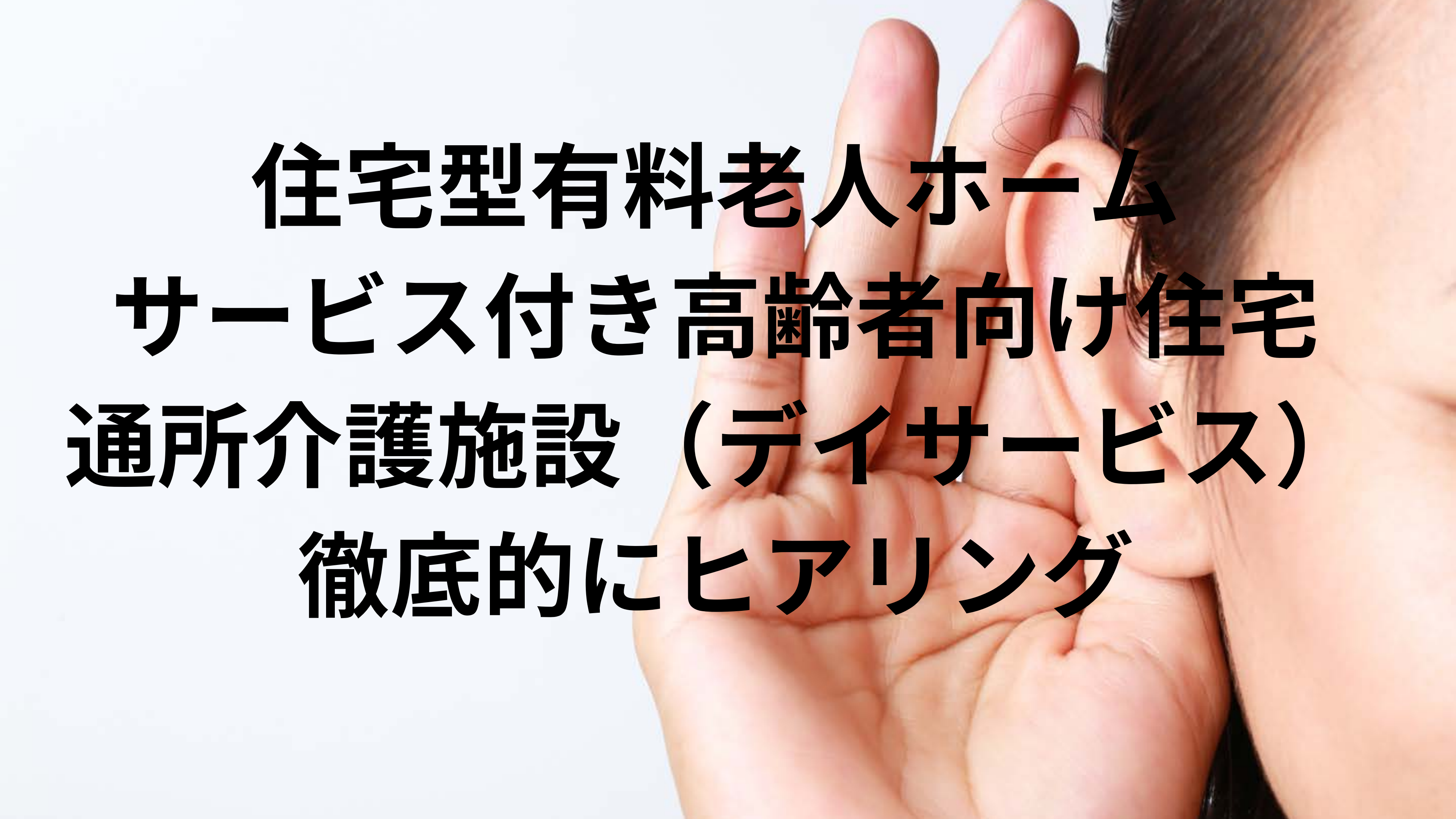
そもそも介護食へ進出できるのか？

# 移行戦略

## チームを組成



藤枝商工会議所  
生産者・青果市場  
管理栄養士  
静岡焼津信用金庫  
藤枝市  
税理士・行政書士



**住宅型有料老人ホーム  
サービス付き高齢者向け住宅  
通所介護施設（デイサービス）  
徹底的にヒアリング**

# 介護施設にも 大きな課題



**人材不足**

**厨房はあるが使われていない  
手間がかかるので、ありきたり**

**介護食お願いできないか？**

**15食からスタート**



施設の注文に応じて、塩分を  
控えめにしたり、素材を柔らかく  
煮込んだり、小さく刻み・・・

管理栄養士 中野さん監修

***SPORTS &***  
***HEALTH CARE***



やがて80食を超えると  
現在の厨房では困難に

# 応募を検討されている事業者さま



電子申請の手続きで申請内容の不備が発生しています。  
今一度、「よくある電子申請の不備」の資料を  
ご確認ください申請をお願いいたします。



## 事業用構築補助金

[詳しくはこちら >](#)

セントラルキッチン  
スチームコンベクション  
急速冷凍装置  
真空装置等

**事業再構築補助金を活用して  
デリバリーやテイクアウト  
をした店多いが  
失敗も少なくない**

デリバリーやテイクアウト

食品製造業

オペレーションが全く異なる

レイアウト、什器

厨房機器も

多くがやってみたものの  
疲弊してしまう。

# セントラルキッチンは必須



The image features a white background with several hands holding up large, three-dimensional cardboard letters that spell out the word 'START'. The hands are positioned at the bottom and sides of the letters, with some fingers visible. The Japanese text is overlaid in the center of the image, partially covering the letters 'A' and 'R'.

**経営デザインシートを核に  
役割分担と連携**

管理栄養士

行政書士

金融機関

生産者

行政

青年部

GOALS

1. 目標数値

2.

令和7年1日400食

3.

生産者や市場から規格外

システム導入

顧客データ 誕生日にはサプライズ



真空パックでの高齢者施設への配食サービスが好評！藤枝の飲食店が挑戦 | ただいまテレビ (2023年1月15日放送)

ただいま



フード



高齢者施設向け

真空パック

配食サービス

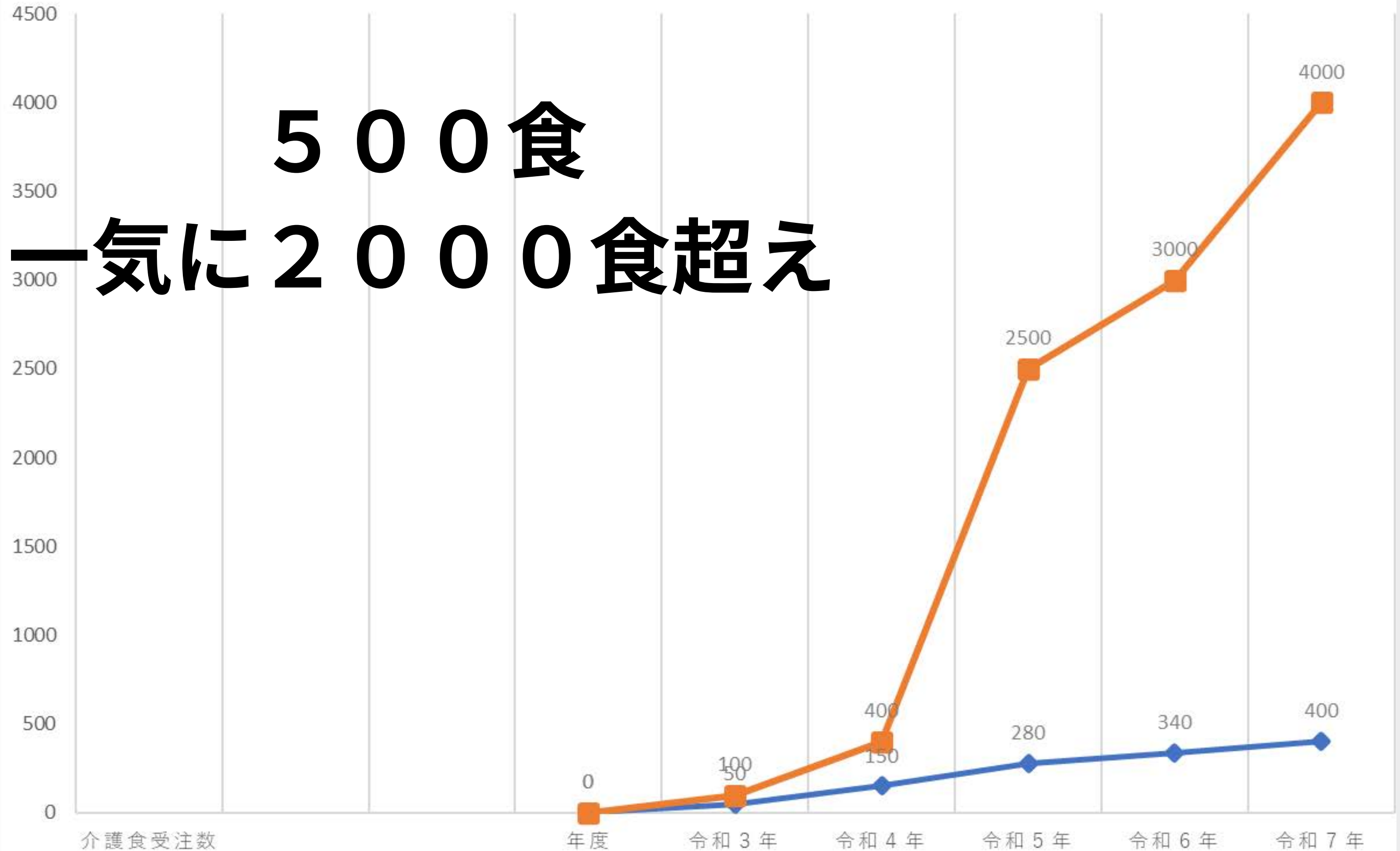
Watch on YouTube



Share

## 受注数

500食  
一気に2000食超え



この成功要因はなにか？

経営デザインシートを核に

社長・社員がワクワクして

未来から逆算、

チームを組成し実践・行動

**コロナ禍**

**生産者農産物を買い取り**

**廃業を余儀なくされた**

**経営者や社員を雇用**

**経営者の人間性**

**KDSのあるべき姿の存在**

# 青年部や居酒屋 人とのつながり



The image features two overlapping yellow sticky notes pinned to a white background with red pushpins. The top note has a blue brush stroke forming a 'V' shape. The bottom note has a blue brush stroke forming a 'W' shape. The text is overlaid on the right side of the notes.

**介護食にとどまらず  
保育園**

**警察学校  
と拡大中です。**

藤枝商工会議所 主催

参加無料

事業環境の変化を乗り越え未来を創造する！

# 経営デザインシート 作成セミナー

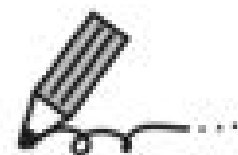


事業環境が刻々と変化の中で、あなたのビジネスは適応できていますか？

経営デザインシートは、未来のビジネスを構想し、見える化するための強力なツールです。一枚のシートで全体を俯瞰し、要点を明確にすることができます。さらに、従業員や支援者との対話ツールとして活用し、共に目指す方向性を共有し、様々な意見やアドバイスを取り入れながらシートをブラッシュアップすることが可能です。このセミナーでは、経営デザインシートの活用方法、事業環境の変化に対応するための戦略の描き出し方を学びます。

こんな方にお勧め！

- ☒ 現事業の不足点を見出したい
- ☒ 効果的な新事業を考えたい
- ☒ 会社の在りたい姿を構想したい



理財部会事業

第1弾

10/12<sup>木</sup>

事業環境変化対応支援事業

第2弾

10/26<sup>木</sup>

第3弾

11/10<sup>金</sup>

セミナー講師

ヒロパートナーズ  
オフィス代表  
ビジネスデザイナー  
中小企業診断士

五島 宏明 氏



1962年岐阜市生まれ。24歳で家業の子供用品専門店に入り、30歳で社長就任3三代目社長となる。年間11億、24店舗（直営16店舗）まで成長させるものの、少子化や

2022.9.1  
↓  
2023.8.31

売上: 2 億円  
粗利: 6000万円(30%)  
営業利益: 2000万円(10%)  
経常利益: 600万円(3%)



2025.9.1

- ・ 自前サッカーグラウンド、隣接する新社屋、サッカーショップOPEN
- ★総合運動公園周辺、もしくは瀬戸谷

GROUND OPEN  
SOCCAR SHOP



2026.8.31

年商: 100億円  
粗利: 60%  
営業利益: 30%  
経常利益: 10%

- ・ 内部留保随時10億円
- ・ 社員給料3年分貯蓄



2027.12.30

・ 藤枝MYFCのオーナー就任

OWNER



- ・ 超育成チームとし、世界で活躍する選手を輩出!
- ・ 2047年までにバロンドーラー男女1名ずつ輩出



2032.6.11

- ・ 学校、行政に特化したスポーツ、体育用品専門サイトモノタロウ、アスクル、ジャパネットシステムの構築!
- ・ 年商800億円  
粗利400億円(50%)  
営業利益240億円(30%)



どんなことも楽しむこと

いろいろなあるべき姿

日本中で講演!

講演料一回200万円

子ども達の未来のために貢献する

- ①出来なかったことが出来るようになったとき
- ②出来たことを喜ぶ人がいるとき
- ③目指しているものに向かっているとき
- ④目指しているものが達成できたとき

#

SSS



ヘキサゴンテーブルと組み合わせ！  
ピッタリ収まる！！





中小・中堅企業の皆さんへ

窓口紹介動画はこちらから →

# INPIT 静岡県知財総合支援窓口

知的財産に関する疑問や課題をご相談ください

お電話はこちら

|          |                |
|----------|----------------|
| 中部（静岡本部） | ☎ 054-251-6000 |
| 東部（沼津支所） | ☎ 055-963-1055 |
| 西部（浜松支所） | ☎ 053-489-8111 |

（浜松地域イノベーション推進機構内）



# 社会の困りごとを解決するためにチャレンジャー

適材適社

経営や社労のプロによる人材紹介サービス

## 静岡県の採用に プロ 士業のチカラを。

未来を担う企業と人材をつなぎ、成長をサポート。

社労士・中小企業診断士に開かれる

採用コンサルタントへの新しい扉。

∥ 期間限定キャンペーン実施中 ∥

導入のご相談はこちら>



求職者のみなさまはこ

# 適材適社とは

コンサルティング

## 次世代型士業のためのプラットフォーム

人事労務の専門家である社会保険労務士と、経営の専門家である中小企業診断士が、人材を採用したい企業と求職者をつなぐスカウト型プラットフォームです。

パートナーエージェント登録をすることで、既存の関与先や新たな企業の依頼を受け適材適社に登録した求職者の中からマッチする人をスカウトし求人企業に紹介する事が可能となります。

採用コンサルタント業に進出したいと考える先生方の活躍を、適材適社が様々な面からバックアップします。

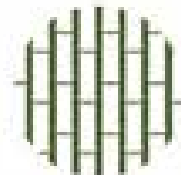
※利用には、有料職業紹介事業者の許可取得と適材適社のパートナーエージェント登録が必要です。

※登録可能な士業は、開業及び法人の社会保険労務士と中小企業診断士に限ります。

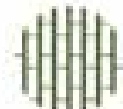


藤枝の山間と市街地の  
中間に位置する助宗で  
ひととまちを  
紡ぐような場所になるように。  
つむぎ宿 藤は  
そんな想いを持つ人々が集まり  
運営する農泊施設です。

想いをつむぎ  
ひとをつむぎ  
みらいの藤枝へと  
想いをつむいでいきませんか

  
つむぎ宿 藤

事業再構築補助金により作成

 つむぎ宿 藤

● 最新情報満載 ●  
公式Instagramも、是非ご覧ください

 Instagram

つむぎ宿 藤



ご予約  
お問合せ

 090-2213-9759  
(代表 保志 / 受付時間 9:00~20:00)

ご予約  
方法

- お電話にて、ご希望日とプランをお知らせください。
- 日中電話に出られないこともあります。その際は折り返しご連絡させていただきます。

アクセス

- 〒426-0085 静岡県藤枝市助宗1728
- 国1藤枝バイパス 谷稲葉ICから車で約6分
  - 新東名高速 島田金谷ICから車で約21分
  - JR東海道線 藤枝駅から車で約12分



泊まりにくる方も  
ふらっと立ち寄る方も  
藤枝に住んでいる方も  
想いをつむぎ  
ひとをつむぎ  
みらいの藤枝へと  
想いをつむいでいきませんか。



現在 K D S 作成（支援） 進行中

税理士・司法書士

衣料小売店

管理栄養士

茶製造



## 成果目標

- トライアルターゲットを対象に、**オンラインでの講座配信システムを主軸にした食育サービス**を開発する
- トライアルターゲットへのサービス提供を通して、意識変革および食習慣の行動変容に対する有効性および事業としての収益性・展開性を検証する
- **食関連事業者（農業生産者、食品メーカー、飲食店経営者）**を対象に、**広告サービスのトライアル検証を実施する。**商品の特長を活かしたレシピ開発から、オンライン講座での商品紹介までを広告サービスとして提供し、収益性および展開性を検証する

# 藤枝ICTコンソーシアム

2020年度  
地域のスポーツチームを選定し、スポーツ食育プログラムのプロトタイプづくりとサービス構想を整理

2021年度  
サービスのターゲット層を設定し、トライアルユーザー向けのサービス検証

4月～

7月～

10月～

1月～

企画・準備  
・プロスポーツチーム・自治体等との健康課題ヒアリング  
・ターゲット選定  
・実施方法・内容の検討

①ジユビロ磐田ユースチームでのスポーツ食育プログラムの実施検証

②スポーツ食育プログラムのオンラインサービスに対する市場調査

③サービスコンテンツのプロトタイプ開発

評価・次年度計画

4月～

7月～

10月～

1月～

(1)スポーツ食育プログラムのトライアルサービス検証

- ①オンラインサービスシステムの構築
- ②トライアルユーザーの募集
- ③トライアルサービスの提供
- ④トライアルサービスの効果検証
- ⑤トライアル結果を受けたサービスの改善

(2)食・健康・教育関連事業者向けの広告トライアルサービス検証

①広告主・サービス内容の選定

事業性評価・今後の計画



**2019年から  
価値を生み出す**

**黒帯経営道場**



# チーム萬惣

## 行政書士曾根先生



これからも  
経営デザインシートを  
普及させ、元気ある企業を育て  
いきたいと思っています。

Thank You!

ご清聴ありがとうございました



社会課題解決を目指すスタートアップ企業・非営利法人・個人に対して  
知財又は社会課題解決の専門家による定期的なメンタリングを実施

I-OPEN

知的財産 × 社会課題 by Japan Patent Office



I-OPEN PROJECT 2023  
参加者募集中（10/2～10/23）

2023年10月  
特許庁デザイン経営プロジェクトチーム

I-OPEN

# I-OPEN PROJECT : 2023年度グッドデザイン賞を受賞

## 経済産業省 ニュースリリース

## 審査委員の評価コメント

『知的財産権はビジネスを独占するためのものという長年固定された概念から、思いや考えを共有し、信頼性を支え、アイデアを広げること  
に活用できるという新しい概念への転換を促す  
施策を、特許庁から打ち出している点が画期的  
である。』

構想からブランディングまで、多角的な支援を行なった点も新しい。

『夢や意志のある少数の人を丁寧に支援して、質の高いロールモデルを生み出すことで、後続の流れを促す本取り組みの手法は、多様な課題が山積する現代において適切な手法だ。』

行政がデザインのアプローチを計画し、意欲的に取りまとめる活動によって、行政機関内にもデザインマインドを波及させる取り組みとして、今後の施策にも期待している。』

# I-OPEN PROJECT 2023 参加者募集中（～10月23日まで）

The banner features a background image of two hikers with backpacks climbing a rocky mountain peak at dusk. The sky is a mix of blue and orange. The text is overlaid on this image.

**I-OPEN PROJECT**

I-OPENプロジェクト参加者募集 2023.10.2-10.23

**I-OPENER**  
社会課題解決を目指す  
事業者・個人 募集  
応募期間 / 2023.10.2-10.23

**SUPPORTER**  
社会課題解決の専門家  
知財の専門家 募集  
23年度以降の参加者を定例募集しています。

**I-OPEN PROJECT 23**  
あなたのアイデアを社会の力に  
**伴走支援プログラム参加者募集**

# I-OPENが生まれた背景

---

# デザイン経営宣言の発表と特許庁における実践

特許庁は、「デザイン経営」宣言の発表以降、デザイン経営による行政サービスの改革を進めてきました。

## 「デザイン経営」宣言の発表

2018年、特許庁は「デザイン経営」宣言を公表し、以来、ユーザー視点での行政サービス改革を行うデザイン経営プロジェクトを、6年間、80人程の有志職員により進めてきました。

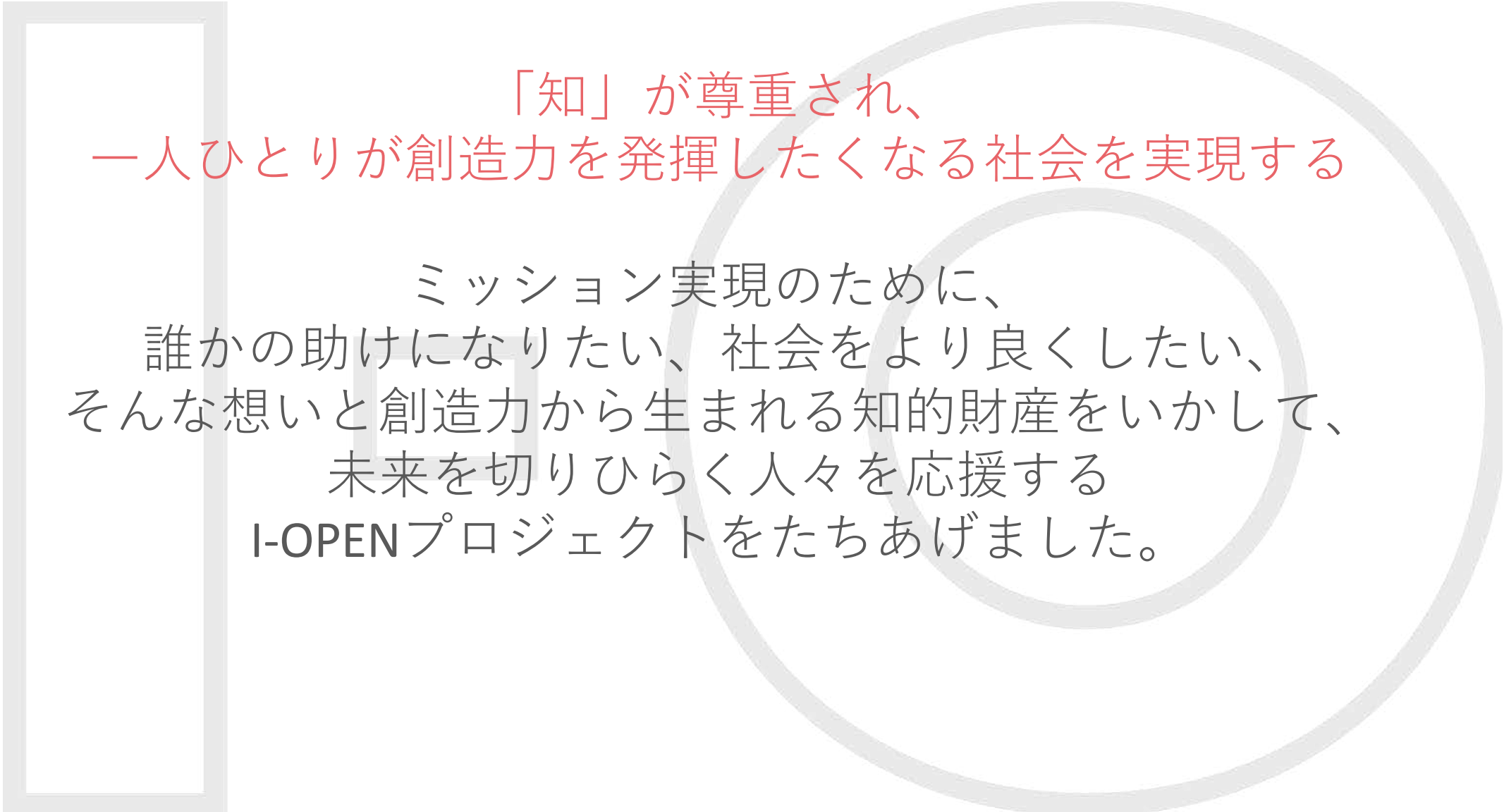
### 「デザイン経営」宣言

経済産業省・特許庁  
産業競争力とデザインを考える研究会  
2018年5月23日

## 特許庁のミッションを策定

デザイン経営の一環として、特許庁のミッションを、「一人ひとり」に焦点をあて、「「知」が尊重され、一人ひとりが創造力を発揮したくなる社会を実現する」と再定義。

「知」が尊重され、  
一人ひとりが  
創造力を発揮したくなる  
社会を実現する



「知」が尊重され、  
一人ひとりが創造力を発揮したくなる社会を実現する

ミッション実現のために、  
誰かの助けになりたい、社会をより良くしたい、  
そんな想いと創造力から生まれる知的財産をいかして、  
未来を切りひらく人々を応援する  
I-OPENプロジェクトをたちあげました。

I-OPEN

by Japan Patent Office

Patentの語源は

**Open**

**eye-opener**

目を開かせるもの・体験。  
自分の認識が変わってしまうような  
新しい発見。

**I(nnovation)-opener**

# 知的財産が拓いた新しい未来

## 発明の原点は、母の怪我を防ぐため。

ニュージーランドの13歳の発明家、アイラは、薪ストーブで使う薪を割る際に手斧で怪我をした母親を目撃しました。彼女は、母親に起こったような事故を防ぐために、安全な薪割り方法を考案。内蔵の刃と丸太を保持する鋳鉄製の安全ゲージを持つ器具を開発。

アイデアが好評を博し、エンジニアの父の支援のもと、世界中の特許権と商標権を取得することでアイデアを広め、彼女の発明によって、世界中の多くの人々が簡単に安全に薪割りをすることができるようになりました。日本においても、子どもでも安全に薪割りをできると大変好評のようです。



[出典]世界知的所有権機関 IP advantage

# I-OPENの取組みと支援策

---

# I-OPEN PROJECTとは

知的財産を、企業や経済の成長のみならず、持続的な社会づくりへと活かすための仕組みをつくる取組です。



## 社会課題を解決する仲間を増やす仕組み

知的財産権（特許権、意匠権、商標権等）は、「収益最大化のために独占をするための仕組み」と捉えられてきました。

しかし、I-OPEN プロジェクトでは、知的財産権を、アイデアを想いに共感する他者にライセンスをし、「社会課題を解決する仲間をふやすための仕組み」へと捉え直しました。

# I-OPEN PROJECTとは

知的財産を、企業や経済の成長のみならず、持続的な社会づくりへと活かすための仕組みをつくる取組です。



## 43名のメンターによる21者への伴走支援

2年間で、社会課題解決を目指す企業・非営利法人・個人21者に対し、延べ43人の知的財産又は社会課題解決の専門家による定期的なメンタリングを実施しました。

知財による仲間を増やす支援だけでなく、社会課題解決に必要な、ミッション策定、ブランディング等の多角的な支援を実施しています。

# I-OPEN PROJECTとは

知的財産を、企業や経済の成長のみならず、持続的な社会づくりへと活かすための仕組みをつくる取組です。



## 専門家による14の研修動画

プロジェクトで得た知見を広く共有するため、ミッション策定や知的財産権のライセンス方法など、社会課題解決の実践に役立つ14本の研修動画や冊子を完全公開し、社会課題解決に取り組むあらゆる方の支援を実施しています。

研修コンテンツは、社会課題解決を目指す方々の声に応じて、継続的に拡張しています。

## I-OPEN PROJECT 参加者の声

貧困、環境問題、高齢化社会等、幅広い社会課題に取り組む方々が参加し、継続的なコミュニティとなっています。



### 知財はアイデアを広めるための装置

吉田田タカシ／まほうのだがしや チロル堂

知的財産権は、企業が権利を守るためにあるもので、自分と関係ないものと思っていました。でも、I-OPEN を通じて、知的財産権は、お金を稼ぐために取るものというよりは、自分たちが思いついたチロル堂の仕組みを正しく広めるための装置と広く捉え、活用するようになりました。



### 知財は想いに共感する仲間を集める

川崎和也／Synflux(株)代表取締役社長

環境問題は一人や一社では解決できません。このため、ファッションの廃棄物を削減できるシステムの特許を、想いに共感する多くの企業と共有することで、環境負荷の高いファッション作りの仕組みの変革にチャレンジしています。



### ケアの価値を知財が見える化した

大平智祉緒／(株)RingsCare代表取締役

「最期まで美しく生き切れる社会」の実現のため、看護と美容を融合した新しいケアサービスを行っています。目に見えない事業の価値を「リングスケア」という商標に落とし込み、多くの人に、自身の大切な想いを共有できるようになりました。

# コミュニティ運営と連携

---

I-OPENプロジェクトのこれまでの参加者（I-OPENER、サポーター）によるコミュニティを運営しています。



## 100名超のコミュニティ活動

I-OPENプロジェクトに関わった、これまでのI-OPENER、サポーター、有識者が参加するコミュニティ“I-OPEN CAMPSITE”を運営。オンライン

（Slack）・オフラインで、勉強会や自律的な事業の連携などを実施しています。I-OPENプロジェクトは、一度参加すれば終わり、ではなく、継続的につながりあい、社会課題解決を目指す、そんなコミュニティ運営を目指しています。

I-OPENプロジェクトのこれまでの参加者（I-OPENER、サポーター）によるコミュニティを運営しています。

## 多数のコミュニティとの連携へ

I-OPENプロジェクトだけでは社会課題は解決できません。今後、社会課題解決に取り組む教育機関・地域拠点等と連携し、I-OPENプロジェクトの有するコンテンツの提供、研修の実施を行うほか、連携機関によるメンタリングの実施等を行います。また、連携機関もI-OPEN CAMPSITEに加入する等、双方のコミュニティのさらなる活性化を図っていきます。



# I-OPEN

## 2023



I-OPENER：募集中  
サポーター：随時募集中

社会課題解決を志す、又はサポートをしたい、  
そんな皆様からのプロジェクトへのご応募、お待ちしております！

**日程：2023年11月16日（木）19:00～21：00**

**実施方法：オンライン（zoomミーティング）**

**1. 分科会の活動について**

**2. 事例発表**

**調整中**

**3. 次回のご案内**

**申込方法：日本知財学会の経営デザイン分科会ページより**

ご参加ありがとうございました

アンケートへのご協力をお願いします

<https://jp.surveymonkey.com/r/FVGFDKC>