

SACCEED CONSULTING

INFORMATION



2025年12月号（通巻3号）

企画・作成・編集 SACCEED CONSULTING 代表 田中 周祐.

© 2025 SACCEED CONSULTING, SHUSUKE TANAKA

目次

1. はじめに（2025年を振り返り）
2. まずここプロジェクトを拡大し、シリーズ化します
3. 雑誌の記事を書きました
4. アスリートの方々の素晴らしい方に触れ
5. BCPについて考えてみました
6. 野口塾について
7. ここかラジオ
8. おわりに

Search

まずここプロジェクト



Search

SACCEED CONSULTING



※記載している内容は、法人、個人事業主と分けています。ありません。
両者同じように関係します。

1. はじめに（2025年を振り返り）

SACCEED CONSULTING 代表の田中です。

平素は私の事業の推進にご理解、ご協力いただき、誠にありがとうございます。

こちらをお読みいただいている皆様に感謝申し上げます。

冒頭本号をお読みいただく前にご理解いただきたいことがございます。本号は、来年から私が進めていきたいこと、その想いを書かせていただいています。そのためには、一部の中小企業支援者の手法を批判せねばならない部分があります。お気を害するかもしれません、どうかお許しください。また、一部とありますように、全ての支援者を批判しているのではなく、あくまでも一部の支援者です。私の周りにいる皆様は、信頼できる方々ばかりであり、本号に書かれている支援者、事業者には該当いたしませんので、どうかご理解いただき、お読みいただけますと幸いでございます。

昨年末に、この「SACCEED CONSULTING INFORMATION」の発信を始めました。今回第3回目です。最後の発信が2025年2月。そこからほぼ1年空いております。申し訳ございません。

さて、この一年、我が国には色々なことがありました。

物価の大幅な高騰、米の価格の高騰など、生活、生存に直結するものが多くありました。あまり政治的なことをここに書くつもりはありませんが、もう少し世界についても、日本についても、そして私自身の仕事についても、マクロの視点で物事を見ないといけないと感じる一年がありました。

私の責任ではありますが今年は色々とありました。詐欺にかかったわけではありませんが、話と違うなと思う業者にもう一年くらい払い続けないといけない事態が生じました。正直痛いです。その業者にある件のサポートをお願いする同じタイミングで、事務所を借りようとしていましたが、その業者のサポートを受けることを優先しました。事務所も「ここにしようかな?」くらいのところまで行きましたが、もう少し様子を見ようと考えました。ただサポートの方は、聞いていた話と幾分異なるなど。ちょっと事務所までという余裕もなくなりました。しかしながら、徐々に自分が進めている「まずここプロジェクト」のまとまりがはっきりと見えてくるにつれ、あの時事務所を借りなくて良かったと思いました。事務所を借りるなら、ただ事務作業をする場所ではなく、別

の使い方にも活用できればという気持ちが出てきました。そちらについては後述いたします。なので、その業者には感謝しています。止めてくれたのだなと。そう解釈するしかないです。そう考えると、気持ちもスッと楽になりました。

また、ゴールデンウィーク明け頃に夫婦そろって高熱を出してから、2人とも9月頃まで実は体が本調子ではなかったのです。久しぶりに絶不調。長引いたなという感じです。

そんな時、感情的になりやすかったりと、今思うと反省点しかないですが、もう少し物事を客観的に、マクロの視点から見ていかないといけないと感じました。

今はその時の遅れを取り戻すので精一杯ですが。

後述いたしますが、そのような中ではありますが、業界誌に執筆するという、初めてのことを経験させていただくなど、前にも進んでいます。

今年一年無事に終えることができるのも、改めて支えて下さった皆様のおかげです。ありがとうございました。

来年から、新しいサービスを展開していく予定です。そちらについても後述いたしますが、なぜそれをするかこの次の章でお伝えいたします。



2. まずここプロジェクトを拡大し、シリーズ化します

(1) まずここプロジェクトとは

まずここプロジェクトとは、2024年の春ごろから展開を始めている中小企業のための総合支援サービスです。その概念図は創業時からずっと用いていますが、これまでの支援を総合的にまとめ上げたものを、「まずここプロジェクト」として形にしたものです。本誌1回と2回にも説明があります。ぜひバックナンバーをご覧ください。

経営の中で前進していると必ず壁にぶつかります。会社は会社として事業を継続しないといけません。なぜなら、顧客、商品、社員、その家族を守らないといけないからです。

私は銀行と中小企業支援機関を経て独立開業しました。中小企業支援者は、「加える」ということだけを考える傾向にあると感じます。「まず」は「ここ」から考え、見て、長期的視点で経営を考える、総合的な経営支援が「まずここプロジェクト」です。



(2) なぜ「まずここプロジェクト」を始めたか

語弊を生む表現などがありますので、前提として書かせていただきますと、足

元の業績や課題解決を第一に考えること、それを否定するつもりは全くなく、むしろ大前提です。ただそれと並行して考えることも大切ですというお話です。

私が「まずここプロジェクト」というものを掲げたのは、なぜか？それは中小企業支援を志した過去に原点があります。本誌の第一回と重複します。

私は学生時代に某学習塾で講師をしていました。その塾は例えば東京の講師と鹿児島の生徒をオンラインでつなぎ、授業をするという当時革新的なものでした。今でこそオンラインで離れた場所でセミナーなど容易にできますが、その先駆けのような塾でした。しかしながら経営者が色々なことに手を出したりで、業績が大きく傾きました。そんな時に、私の所属していた教室長（商社出身）が、第二の人生を教室長として過ごしていましたが、過去の経験を活用し、経営者と共に銀行と交渉をしていました。

「田中さん、参っちゃったよ」

と、いつも私に色々なお話をしてくれました。その方は講師として入ったばかりの私に、たくさんのことを教えて下さり、たくさんのことを使ってくださったり、たくさんの意見を聴いてくださいました。心理的安全性があり、そして内発的動機付けからモチベーションが向上し、楽しかったです。

そんな方がいつも「田中さん、参っちゃったよ」と愚痴ってくれました。私は話を聞いてあげることしかできませんでした。私はこのような人を助けたいと思い、中小企業支援を志しました。銀行に入ったことを報告すると、とても喜んでくれました。しかしながら銀行では歴代担当者をかわいがってくれ、私もかわいがってくれた、大変恩ある社長の借り入れ申し出の謝絶をしないといけませんでした。その出来事が銀行を辞める要因の一つとなりました。苦しい日々が続きました。私の能力不足があったことは否定しませんが、そのまま心を病んでいき、銀行を退職しました。中小企業支援から離れる決心をしましたが、退職後次の職を選んでいる時（東日本大震災後）に、友人たちと行った宮城県の塩竈にある水産市場内で「酢だこ」を販売しているお店の女性から、震災時の恐怖体験聞きました。その方は恐怖体験だったのに、笑いながらお話ししてくださいました。「あの時があるから今がある。津波怖かったけど、今は前

を進まないとね。」と。それを聞き、改めて中小企業支援に復帰するため、前職の支援機関に入職しました。

私の経営理念は「常に基礎を大切に」と定めています。すべての会社には「基礎」があります。その基礎を大切にしたい。そして全ての企業も自分たちの基礎を大切にしてほしい。私も自分の基礎を大切にし、支援をする。そのようなことからこの経営理念にしました。自分の祖父二人の名前を使ったという隠れたものもあります。とても気に入っています。

今回挙げた3つの出来事は、私の基礎です。そのような中において、謝絶をした会社については、「加える」ということだけが増えてしまっており、基礎を太く、強くする取り組みができませんでした。

また前職時代も、(仕組み上)色々なことができる組織だったにもかかわらず、何もできなかつた。目の前を如何に単年度で取り繕うかということしかできなかつた。その中でも自分は可能な限り頑張ったという自負があります。経営革新計画というものに出会つたということも第二回で書きましたが、これを誰よりも多く作りました。自社の「強み」をしっかりと認識し、それを活用していくかないと、借り入れや補助金をやつたとて、整備されていない経営資源、整備されていない「今」に加えるだけでは、ただ通過点でしかありえず、今後10年、20年、30年と長期的に活かされていかないと感じました。

前述のとおり、足元の業績や課題解決を第一に考えること、それを否定するつもりは全くなく、むしろ大前提です。しかしながらそれで大変な思いや大変な境遇に陥る会社や経営者をたくさん見てきました。

本誌冒頭に記載しましたが、マクロの視点というものが欠けていると感じます。それは経営者の責任ではありません。中小企業を支援している我々が、マクロの視点ではなく、加えるという方法でしか支援をしてきていないからです。それが一番結果を出しやすいし、儲かりやすいし、なにより相手に伝えやすい。

私は開業当初補助金コンサルをしようとしていましたが、間違っていました。

補助金を書く際には、会社の基礎を計画に落とし込んだ上で、未来を構築していきます。それは「本来は」という話です。でもそれ以下でした。なので現在は原則補助金の支援はしていません。また現在の公募要領上、補助金のサポートをするというのは、非常にお客様と私、双方にとって危険でしかないです。

ただ加えることだけではなく、きちんと現状を整え、何をすべきかという選択肢を用意し、その上で加えていく。不確実性の高い昨今、長期的に、マクロの視点から構築し、「事業を継続させるために何が必要か?」ということをしっかりと考えてサポートをする。

「事業を継続させるため」の支援が、「まずここプロジェクト」というもののです。

同じくして、あるセミナーで、登壇者の方が「今の経営者は、事業を継続させるための取り組みをしていない。」とおっしゃっていました。

「まずここプロジェクト」はその会社が事業を継続させるための長期的なプロジェクトとなります。

(3) まずここシリーズとしての展開

※一部中小企業支援者を批判していますが、支援者全員を否定しているのではなく、あくまでも一部の自己利益しか考えていない支援者とのことを際していることをご理解の上、お読みください。

偉そうに述べましたが、一方で「まずここプロジェクト」の周知には苦戦しています。色々な説明をしても、なかなかその必要性を理解していただけません。当然です。潜在的に放置しておくべきではない課題を明確にし、そこを補強し、必要な要素を加える支援だからです。一見課題なのかわからない、もしくは今でなくてもいいという考えに入るのには当然です。しかし放置してしまうと、大きな傷になってしまいます。小さな、浅い傷の段階で治療するものなので、「今ではない」という判断もその通りなのです。でも小さいうちに治療しておかないと、大きくなつてから顕在化してしまうと、取り返しのつかない事態になっているかもしれません。大変申し訳ございませんが、謝絶をした社長

の会社がそうだったからです。社長の責任でもあります。しかしその傷口を放置してきたのも、一部の自分たちの利益だけを考えてきた支援者たちなのです。そのような中で、しばらくこの名前を使わずに活動していました。チラシも配らず。しかしながら、11月に、野口塾という勉強会でご一緒させていただいている、永田氏の運営している「茶道プレイス」に参加いたしました。その際に、私の原点と経験が一つに繋がりました。

そもそも私の原点とは何か？これも10月末に参加した野口塾関係のイベントでの出来事ですが、「老後何をしたいか？」という質問に回答する機会がありました。私は学生時代、「すべてを引退したら、喫茶店を開きたい」という夢を持っていました。その名も「喫茶おかえり」。悩んだサラリーマンや経営者が集まるお店であり、何でも話ができる場所、悩んだら寄りたくなる店を作りました。もちろんお客様が帰られる時にかける言葉は「いってらっしゃい」です。そういう夢を実は忘れていました。そんな時に、10月末のイベントで、その夢を思い出しました。

そして同じくして「まずここプロジェクト」を復活させたいという想いから、「まずここMAP」を使える会社、今を見るべき会社にやってもらっていました。「まずここプロジェクト」を展開すべく、それ専用の集客の勉強をしていました。

私の中小企業支援人生の中で、多くの方々を支援してきて、やはり「事業を継続させる」という観点での支援が、特に今の日本では必要であると確信した事例もたくさんあります。

なんとか「まずここプロジェクト」を広く展開したい。そして、銀行員時代に融資の謝絶をした小さい規模でありながら、社会のために一生懸命事業を展開し、担当している銀行員の成長もきちんと見て、「利他の精神」で一生懸命頑張っている社長のサポートをしたい。そのような人が泣く世の中ではなく、そういう人たちに日の光が当たり、自分たちのミッションを果たしていくことができるようサポートをしたい。そんな想いが今まで以上に強くなりました。

しかしそういった会社は私のような伴走型支援を行っているコンサルに払う高

額なコンサル費用を払うことができないケースも多いです。

ただ一つ言えるのが、そういった企業をダメにしてはいけないということです。そういった企業の持つ技術、ノウハウというものは、無くなってはいけないものもあります。

しかし明確な課題もわからず、借り入れなどで対応するしか方法がないのです。

今を整理して、活用できる資源、入れ替えるべき資源をはっきりさせ、ただ単純に加えるだけで対応していくと、小さかった傷がいつの間にか大きくなり、取り返しのつかないことになります。

傷をしっかりと発見してあげるのも、我々支援者の仕事です。

その上で、まずは自覚していただくことから始めないといけないのかもしれません。

自覚されていても、誰にも相談できず、ということもあるかと思います。

経営者は孤独です。孤独な中で色々と決断しないといけない。誰にも相談できず、それが正しい選択かということもわからず。

冒頭お伝えしましたが、私も今回失敗しました。あの当時、悩みました。孤独でした。誰にも相談できませんでした。

その失敗のお陰でということはありますが、失敗には変わりないです。毎月勉強代を支払っている形です。

ただ失敗も成功も物事の見方にもよります。

その失敗から得られるものも多いです。しかしながら、もう少し誰かと想いを共有できれば。強がらずに誰かに話をていればと、そういった後悔もあります。

私が謝絶した社長も同じだったでしょう。そういうことを考え、経験したことから、経営者の皆様が何でも喋れる場、「喫茶おかえり」のように、「あなたは一人じゃない」と言える場を作りたいと、経営者、個人事業主の方、たまにサラリーマンの方が何でもお話しでき、話すことですっきりできる場を作りたい

と思い、「茶道プレイス」に参加した際に全てがつながったのです。

中小企業支援者の私がその場を回すので、何かしらのワンポイントアドバイスもできるかもしれません。何かを得て帰っていただきたいと思い「まずここラウンジ」と命名し、来年1月又は2月から、まずはオンラインで、その後徐々にリアル開催を含めて開催していきます。このリアル開催に関して、前述しました、事務所を有効活用させたいと思うようになりました。当初はセミナーができる形とは考えていましたが、誰でも来やすい、誰でも話しやすい雰囲気を出したいと思いました。

ラウンジは「話す場」ですが、同時に「学ぶ場」も設けることにしました。それが「まずここアカデミー」です。「まずここアカデミー」は、経営での「攻めと守り」について、「まずここプロジェクト」の概念図にあるものをお伝えする場、情報提供の場です。なぜそれが必要かなどを、国の資料などの数字を用いて説明し、私なりの方法をシェアします。経営理念、強みなど、現在独自の物が求められています。色々と行政の方々とお話をし、その辺がまた求められ始めているなど感じます。そういった理念や強みの言語化の方法や、それらを社員の皆様に浸透させる方法などをシェアいたします。「強み・理念言語化プロデューサー」としてサポートいたします。

ただし、伴走型支援ではないので、概念などやノウハウについてお伝えし、ワークで経験し、ご自身で解決していただくという形になります。

それでは満足いかない方について、「まずここプロジェクト」を選択していただきます。事業継続の観点での体制を「作る場」として、伴走型支援を行っていきます。

このように、「話す=ラウンジ」、「学ぶ=アカデミー」、「作る=プロジェクト」と役割を明確に分け、これらを有効活用していただきます。

無料で提供したいところではありますが、それでは私も活動できなくなるので、ラウンジは参加料、アカデミーは受講料、プロジェクトはサポート料をい

ただく形になります。

それぞれ、内容によっては私以外の専門家にもご参加いただくなども考えております。

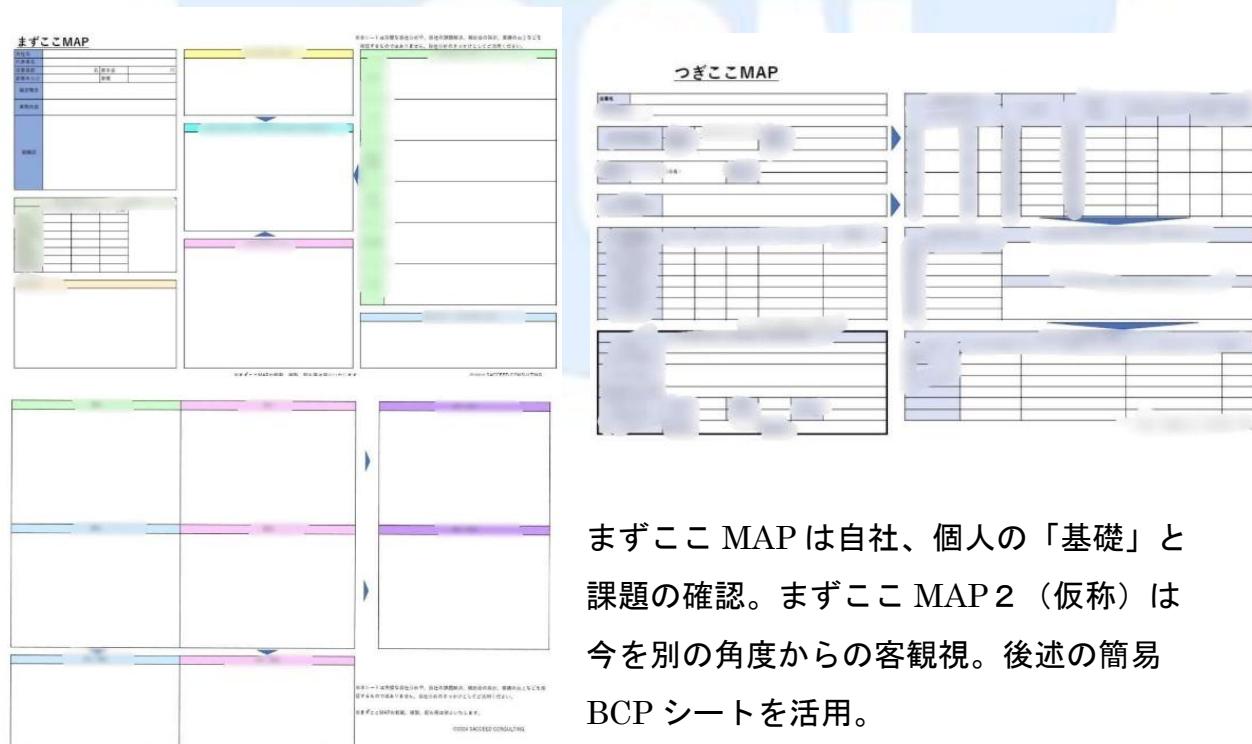
プロジェクトの方は本来その予定でした。私の信頼している専門家の方と連携し進めて行くつもりです。

詳細はまた追ってお伝えいたします。

小規模事業者の方、個人事業主の方などでお困りの方がいらっしゃれば、是非お声がけください。

開催日など決まりましたら、実施内容や具体的なターゲットなども含め、またお伝えさせていただきます。

まずここ MAP と、まずここ MAP 2（仮称）※2は「つぎここ MAP」となっていますが、現在呼称を検討中です。



《ご紹介》

「まずここプロジェクト」のロゴは「そらえ」代表の斎藤 靖之 様に作成していただきました。墨田区を拠点に、経営者支援（メンター）・創業支援・講演活動などを積極的にされております。

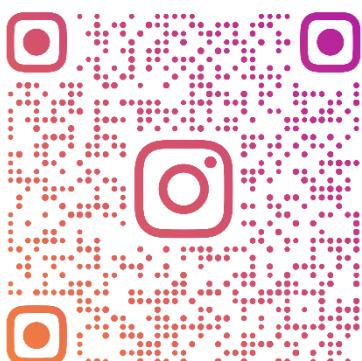


左の二次元コードは斎藤様の lit.link です。

斎藤様の事業内容やこれまでの歩みなどをが掲載されています。

ご覧いただき、もし何かご相談があればこちらから、または私にご連絡ください。

茶道プレイスを主宰されている、永田 祐一郎 様は「褒める」達人です。東京タワーなどで褒めたり、色々な研修などをされています。



YUICHIRO_N01

左の二次元コードは、永田様の Instagram です。永田様の活動などはこちらからご覧ください。

もしも何かご相談があれば、Instagram から、または私にご連絡ください。

3. 雑誌の記事を書きました

(1) 近代セールスの執筆

近代セールスは、株式会社近代セールス社が発刊されている、銀行の渉外担当向けの雑誌

です。そちらの8月15日号に「オピニオン」という中小企業支援者がそれぞれの観点から意見を書くコーナーを担当。9月1日号で「簡易版BCPを用いた取引先支援メソッド」という記事を執筆いたしました。こちらは、BCPについての本来の使い方と、BCPをBCPとして用いるのではなく...、という観点からの記事を書かせていただきました。前述の、まずここMAP2（仮称）は、この簡易BCPシートをもう少し改良したものです。

そして、12月15日号（私の誕生日の前日）で「①他行庫担当者と差を付けるポイントは「興味」、⑥こんな質問を出発点に経営者との関係を構築しよう」の二つを担当しました。⑥については、漫画の原作であり、漫画家さんが非常に素晴らしい絵、私の拙い原作内容を膨らませていただき、とても素晴らしい内容となりました。

（2）近代セールスに記事を執筆してみて

このSACCEED CONSULTING INFORMATIONは個人的なものなので、数には入りませんが、近代セールスという雑誌向けの記事を執筆することで、頭の中の整理が進みました。自分が何をしたいのか、何を提供していきたいのかというところがかなり整理されたと思います。この経験がなければ、ずっと構想だけだったけれども、簡易BCPシートも完成しなかったと思います。

何かをアウトプットするということは、非常に大切なことだなと思います。アウトプットすることにより、頭の中をクリアにすることができます。整理することに繋がります。執筆が私のアウトプットになりました。この機能を、前述の「まずここMAP」が果たします。まずここMAPを使っていただいた皆様からは「頭の中の整理に繋がった、頭の中で考えていたことを実際に文字にすると、何かが違うなど、客観的に見ることができるようになった」という声を複数いただきます。

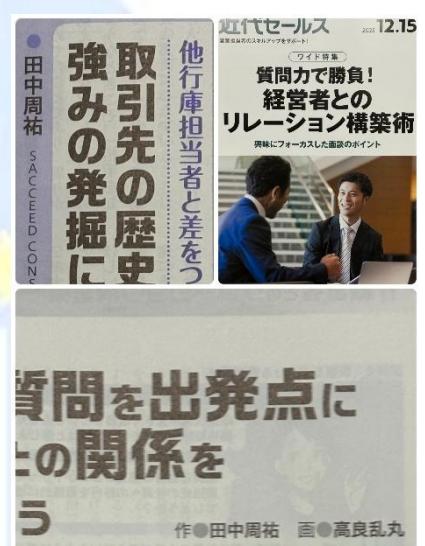
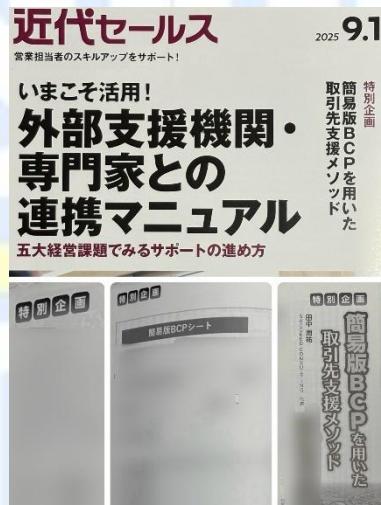
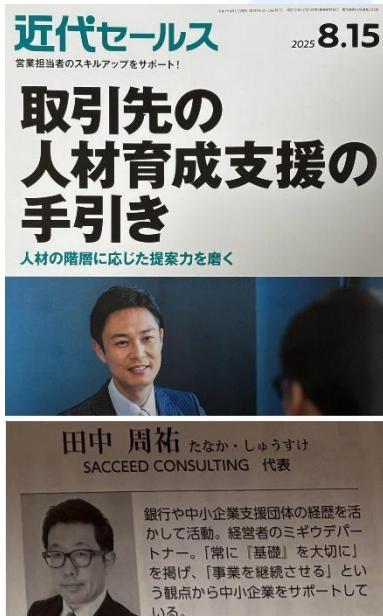
私も記事を執筆するということがそれに繋がりました。

非常に素晴らしい経験をさせていただきました。

《ご紹介》

今回、近代セールス社のご担当者をご紹介いただいたのは、中小企業診断士の阿部 正暢 様です。本当にありがとうございました。詳細は記載できませんが、阿部様は、当時は存じ上げませんでしたが、私の先輩ということで大変お世話になっております。当時阿部様を存じ上げていたらといつも思っている方です。いつもありがとうございます。

阿部様は近代セールスに継続的に記事を執筆されており、近代セールス社の他の雑誌向けの執筆もされていらっしゃいます。もしも阿部様にご相談がある場合、私にご連絡ください。



4. アスリートの方々の素晴らしさに触れ

アスユメ Labo.様主催の「アスユメクリスマスパーティー」に参加しました

12月21日にこちらも野口塾でお世話になっており、アスユメ Labo. の岡安 一正 様にご招待いただき、ご主催された「アスユメクリスマスパーティー」に参加させていただきました。それまで、アスリートの方々との交流は当然皆無でした。

卓球しか本格的にやってない、剣道もかじるくらいの私です。そんな私が参加していいのかという疑問がありましたが、そんな自分の意識を変えてくれました。

お名前は伏せますが、現役サッカー選手（以下 A 選手）の方と大変僭越ながら一対一でお話をさせていただき、サッカーチームと企業の共通点について、意見交換をさせていただきました。A 選手のご解釈、ご理解が素晴らしく、こちらの言いたかったことをすぐにご理解くださいました。

チームとして勝ち進んでいても、誰か一人がケガで欠けてしまった場合、そのチームはその選手だけで回っていたのかもしれません。その選手がいなくなったら、勝ち進んでいたものが止まってしまう可能性があります。

これが中小企業でも容易に同じことが生じる可能性があります。

なので、「まずここシリーズ」でお伝えした「今の整理」というのが大切になります。「なぜ今回っているのか？」「その状況が 3 年後、5 年後も同様に続くのか？」ということをお話させていただきました。A 選手もご自身のご意見など、私と同じものをおっしゃっていただくなど、非常に物事を俯瞰して見て下さる方で、すごいなと感じました。

こういった現役選手と触れ合うことで、言葉を選ばずに申し上げると、なんとなく知っているというところから一気にファンになる自分がいました。

岡安様のイベントに出させていただき、ここまでアスリートの方々と密にお話をさせていただきました、雲の上の方々と思っていた方々が、大変大変大変僭越ながら我々と根本は同じであると知りました。

同じ人間だと。フィールドが私と全く違う。しかしその根本は同じところからの出発。

とても素晴らしい経験をさせていただきました。3 名の現役選手とお話をさせていただきました。他のどの選手よりも応援したくなりました。

岡安様のやられていることの破壊力というか、参加者と選手の皆様の目線を揃

えるということは、すごいことだなと。

アスリートだから！

ではなく、アスリートも同じ人間です。なので何かサポートや、応援をしたい。そんな感情を生み出す取り組みであり今の時代本当に必要な取り組みだなと思いました。

私には応援しかできないですが、このような方々の支援を微力ながらできるよう、(私の中で)その第一歩になればと思いました。ビジネスの観点ではなく、人間としてです。

そんなアスユメ Labo.様が、2026年1月10日に、「アスリートバリューフォーラム4」というものを開催されます。

是非多くの方にご参加いただきたいです。

(アスリートバリューフォーラム4の二次元コード)



アスユメ Labo.様 ホームページ二次元コード



5. BCPについて考えてみました

※以下は私の note の転載ですので、これまでと調子が異なります。

事業継続計画（BCP）を少し極端な例を用いて説明してみます。

なので、極論が出てしまいますが、概ねこういったものだということでご理解ください。

事業継続計画（以下 BCP）は、災害時（地震、台風、サイバーテロなど）に事業を止めることなく、早期に中核事業を復旧させるための計画である。

これで 100% 事業が安泰というものではないとは思うが、これがなく、そして早期に復旧させられねばどのようなことが起こるか。そこを考えていただきたい。

私が考える BCP の即効性というものは、以下のとおり。

まず従業員の安否確認や収集基準の方法を明確化させることが可能。

安否確認で誰がどのような状況かということを把握しておくことは会社としての責任であると考える。

これにより、出勤できる人間がどのくらいいて、事業ができるか否か、どこに人を割くかということの判断になる。

また、無言の何かで「何かあっても必ず来いよ」という姿勢であっては、無理して出勤し、出勤時に被災してしまう可能性もある。

私は、二社経験しているが、震災時に電車が動いている駅まで二時間かけて自転車で行き出社したり、次の会社では比較的家と会社が近かった（とはいえ、歩いて 40 分ほど）ので、台風直撃の中、歩いて出社することになるという経験がある。

これでいいのか？という疑問はあるが。

次に取引先との信頼関係の強化。

被災したとはいえ、取引先は動いている。あなたの会社の商品やサービスが無いと、取引先の商品やサービスが完成しない可能性もあり、下手したら同業他社に取引を取られてしまう可能性もある。

加えて、別の立場だったら。相手先が被災し、自社製品の完成に影響が出てしまった場合どうなるか？

最後に BCP 策定プロセスの中で業務の棚卸を行うことで、業務の可視化が可能となり、脆弱な部分の可視化や必要な投資箇所（人材育成や設備投資）などが可能となる。設備投資も、フルスペックの物を導入し、使わなくなってしまうのではなく、必要な部分の投資に留めればそのような無駄はない。人材育成についても、目的意識をしっかりと持ったものができる。またそのプロセスの中で出てきた検討資料が、業務のマニュアルなどになり、属人化を防ぎ、引継ぎをしやすくするなどの隠れた効果も考えることができる。

しかしながらこの BCP というものは非常に時間がかかり、専門的過ぎてなど、災害大国でありながら認知や策定が進まない。

ここでその必要性について、冒頭に書いたように極端な例を出す。

私はスタートレックという作品が好きであり、テレビシリーズ全てが NETFLIX で配信されているが、2026 年 1 月 8 日に配信が終了する。

NETFLIX がワーナーを買収し、パラマウントが良く思っていないという報道があった。スタートレックはパラマウントの作品であり、その事態が影響しているのではないかと感じている。

こちらの記事を読まれている方は、スタートレックの部分をご自身の好きな映画作品または音楽作品に置き換えて読んで欲しい。

映画も音楽も、配信が全盛の時代。

そのような時代に、自分の好きな作品の配信が終わるということがどういうことかということで BCP と結び付けていただきたい。

私はスタートレック（主にオリジナルと二作目、そして映画版）が好きで、おこづかいで中古で安くなっているDVDを少しずつ集めているくらい好きである。

一方、NETFLIXでテレビシリーズが全て配信されている。

NETFLIXだけあればいいじゃないかと。

その通りである。

いつでもどこでも見られる。

しかしながら、我々ファンの遠く及ばない世界で、配信が停止される事態になった時、配信に依存していて、物理的な媒体であるDVDやBlu-rayのディスクを持っていないと、見ることができなくなってしまう。

DVDやBlu-rayはそのデッキが無いとみられないし、音声などの設定も面倒だし、いつでもどこでも見られるものではない。

なので断然配信の方が勝るのである。

ただ、配信は未来永劫続くものではない。

配信に依存していたら、物理的な媒体で保有していかなければ、保有していても配信があるから売ってしまうなどしたら、

配信が停止した段階で見られなくなってしまう。

配信に依存しているファンには死活問題となる。

この次考えるのは、Blu-rayやDVDも永久に使えるものではないので、その先についても、使えなくなったらどうするかと考えねばならない。未来永劫という考えでいてはいけない。

このスタートレックを会社や個人の「事業」と置き換えて欲しい。

そして配信を最新設備（ソフトなど）、DVD、Blu-rayをこれまで使用してきたアナログな部分や、アナログな機械に置き換えて考えて欲しい。

スタートレックを見られなくなる=事業が止まる

この事態をどのように早期に見られるようにするか。

私は AI や最新のテクノロジーを否定することはしないことは強調しておく。

むしろ AI に助けられていることも多くあり、AI に感謝すらしている。

ただそれが何らか要因（パソコンが使えない、AI を管理している企業のサーバーの負荷がかかりすぎて動かないなど）で使うことができなくなってしまった場合、どのように考えるか。

つまり、自社の経営資源やできること、これまでを整理し、何ができるかできないか、何を使って、何が使えなくなるかということも見ておかないと、

闇雲に最新のものに置き換えるだけでは、何かあった時に取り返しのつかないことになる。

最近大手の企業がサイバー攻撃を受け、会社だけでなく業界やそこの製品専用の機械を使っている飲食店にも影響が及んでいる。

大きな企業でも生じてしまう。

小さな企業はやらなくていいか？

小さな企業ほどやるべきであり、

大変失礼な言い方ではあるが分析、振り返るものが少ない状態で分析をしており、その癖をつけておけば、規模が拡大していくごとに付け加えていくことができる。

なので BCP というものは大切なである。

今の世の中、0 か 100 かの世界で動いているように思える。

それだと何か生じた時のリスクが大きい。

ゆえに今をきちんと見ておくということも必要なのではないかと考える。

私はただ加えるだけではない、きちんと整えて、加えるべきところを明確にし、加えるのであれば加える、使えるものがあれば有効活用するという方法で、企業の利益を生み出す力や事業の継続を支援していきたい。

長寿と繁栄を

6. 野口塾について

所々で「野口塾」という言葉が出てきます。

こちらは、私が今、仕事上で必要なスキルなどを学ばせていただいている勉強会です。

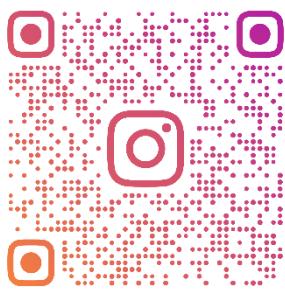
野口塾は、野口しあわせ研究所の所長である、野口 雄志 様が主宰されている勉強会です。ライフコンサルタントとして活動もされており、現在様々なことを教えていただいている。野口塾は、「フラっと寄れる、フラットな場」であり、ダジャレ満載、生き方や仕事の取り組み方、ビジネスや組織についてなど、アウトプット・フィードバックを繰り返すことで色々なことを学ぶことができ、野口塾シリーズに参加して多くのことを学ばせていただいている。仕事のヒントがたくさん隠されていたり、ここでの出会いが今の仕事に役立ち、今の私を作っています。ありがとうございます。私の師匠の一人である野口先生は、書籍も多数ご出版されています。

野口塾、もしもご興味あれば是非私にお声がけください。



左は、野口先生の最新刊「50歳からの『利他』という生き方」

出版社のページ



SATOSHI_OIKAWA

また、事務局をご担当されている経営者の夢をサポートされている及川 聰 様にも大変お世話になっており、いつも励ましてくださったり、勇気をくださったりと、とても感謝しております。皆様、本当にありがとうございます。及川様についても、Instagram または私経由でご連絡ください。

7. ここかラジオ

現在 YouTube の番組を配信しています。

この「SACCEED CONSULTING INFORMATION」に記載した内容など、語っております。

「ここから始めて欲しい」という意味、そして「ラジオ感覚で聴いて欲しい」という意味を合わせて「ここかラジオ」というタイトルにしております。現在

最新の第 28 回までを配信しています。

是非チャンネル登録をしていただき、最新動画をご視聴ください！ チャンネル登録しておかないと、いつ公開されたかわからないので、後悔すると思います。。。。。

番組名のとおり、ラジオ感



覚でご視聴いただきたい。見るというより、お仕事や作業のお供に、お耳のお供にしていただけると嬉しいです。



← ここから
ここからラジオは

またはYoutubeで「SACCEED CONSULTING」と
検索してください



前号でもお伝えしましたが、WEBデザイナーの、なめきまみ様に素敵なサムネを作っていただいております。

非常に丁寧なお仕事をしていただき、私の無茶ぶりにも真剣にご対応くださっています。私のzoomの背景（左写真）も作っていただきました。今後、まずここアカデミー用の背景もお願いしていきます。

是非サムネを見ていただき、「ここからラジオ」を見る又は聴いてください。



なめき様のInstagram



なめき様のChatwork

もしもご相談をご希望の場合、
二次元コードからアクセスしていただき、
ご連絡をお願いいたします！

その他の手段で連絡を希望される方は
田中にご連絡ください！
取次をさせていただきます！

今後も、なめき様の作ってくださる素晴らしいサムネと共に、新作を配信していきますので、是非[チャンネル登録と高評価](#)をお願いいたします。

8. おわりに

最後までお読みいただきありがとうございました。

今年は体調を崩したり、今まで以上に悩んだり、後悔したりなど、たくさんの事がありました。そんな時、本誌でご紹介させていただいた皆様を始め、ここには書ききれなかった多くの方の支えがあり、笑顔で乗り切ることができました。また、支えてくれている家族にも感謝です。

本来であれば、私のお客様皆様もご紹介し、感謝申し上げるべきところではございますが、個人情報保護、守秘義務の観点から私のお客様のことは一切記載しておりません。しかしながら今年も私自身が成長できたのも、皆様との関わりの中でたくさん色々な人生や考え方、想いなどを教えていただき、それを自分なりに吸収させていただけたからです。こちら誌面ではございますが、感謝申し上げます。来年も何卒よろしくお願ひ申し上げます。改めまして、守秘義務の観点から、ご理解いただけますと幸いでございます。

また、サムネを作ってくださっている、なめき様もメンバー一員である、麦わらライフサポートの皆様にも、いつも楽しくビジネスについて語り合える仲間がいて、とても楽しく、皆様に支えていただいた一年でした。

本当に多くの皆様に感謝の一年でした。

来年は今年一年の経験を活かして、まずここシリーズの発展などを進め、多くの経営者の皆様のサポートをさせていただきたいと思っています。

経営・事業継続コンサルタント、強み・理念言語化プロデューサーとして、皆様の基礎をしっかりと守る取り組みを行っていきます。

無責任に、ただ何かを「加える」という支援には、現在の社会情勢の中において限界があり、各々が持つ小さな傷が、大きなケガになって取り返しのつかな



い事態になりかねません。なので「整える」ことを第一に行っていきます。整え、使えるものは使い、加えるものは加える、そのような支援を心がけていきます。

本誌について、是非ご一読いただき、またお知り合いの経営者の方やこれから事業を始めようとされている方、個人事業主の方にもお配りいただけすると嬉しいです。まずここシリーズの開始などの詳細は、また追ってご連絡致します。

そちらもぜひ、多くの経営者や個人事業主の方々にシェアいただけますと幸いでございます。何と来年も引き続きよろしくお願ひいたします。



ホームページ



お問い合わせ



Instagram

SACCEED CONSULTING
代表 田中 周祐
経営・事業継続コンサルタント
強み・理念言語化プロデューサー
認定経営革新等支援機関
経営心理士

☎050-3559-5837
✉info.saccon@gmail.com

Search

まずここプロジェクト



Search

SACCEED CONSULTING



SACCEED CONSULTING INFORMATION 2025年12月号

発行：SACCEED CONSULTING 代表 田中 周祐

© 2025 SACCEED CONSULTING, SHUSUKE TANAKA

本紙面の内容、テキスト、画像等の無断転載・無断使用を固く禁じます