

診断ひろしま

平成26年1月 第70号



平成26年
新年号

- 巻頭言葉『新年を迎えるにあたって』 会長 藤田 武志 2
- 新年のご挨拶『「期待」から「行動」へ』 経済産業省 中国経済産業局長 若井 英二 . . . 3
- 新年のご挨拶『県内中小企業の活性化に向けて』 公益財団法人ひろしま産業振興機構
常務理事 高延 忠士 4
- 新年座談会 『期待に応える中小企業診断士としてのスキル向上』 5
- 会員『診断士リレー訪問記』 13



一般社団法人 広島県中小企業診断協会

巻頭のことば

『新年を迎えるにあたって』

会長 藤田 武志



あけましておめでとうございます。

平成26年を迎えるにあたって、会員並びに関係者の皆様におかれましては良い年となることを祈念しております。

一般社団法人広島県中小企業診断協会として新たな組織をスタートして早くも2年が経過しようとしております。その間会員をはじめとしているいろいろなご支援を賜り、おかげさまで何とか独立した活動を確立することができつつあると自負しております。

昨年7月には、広島県協会は「認定経営革新等支援機関」の認定を受け、活動を開始しました。しかし証明書の発行は金融機関などをお願いしている他、県協会としては、ほとんど実施できておりません。地域プラットフォームについては、ひろしま産業振興機構の「ひろしま中小企業支援ネット」と広島市産業振興センターの「広島地域中小企業支援プラットフォーム」の構成機関として活動をしており、専門家派遣でかなりの実績を上げております。中小企業再生支援協議会に設置された経営改善支援センターの「経営改善計画策定事業」にも参画すべく話し合いを続けております。しかし、相談そのものがほとんど無いということから、中小企業者に対する日常活動をどのように実施していくかということが大きな課題となっています。ものづくり補助金については、金融機関等認定支援機関の黒子として施策の紹介等を行い実績は上がってきております。創業補助金についても施策の紹介を積極的に中小企業者に行っております。

来年度は産業競争力強化法案における「地域中小企業の創業・事業再生の支援強化」にかかる市町村における「創業支援事業計画」の市町村に対する補助金（2/3補助、2,000万円）を活用した策定事業に県協会が積極的協力することになります。

以上述べたように、昨年に引き続き「ものづくり補助金」「自立化支援事業」「創業補助金」などについても中小企業診断士の活動が大いに期待されております。日頃の中小企業者との密接な関係を構築し、これらの事業を活用しようとする中小企業者に中小企業診断士の支援をどのように展開するかということが大きな課題であるといえます。中小企業施策についての情報が中小企業者にほとんど届かないために、折角の中小企業施策を活用できなかったという声をしばしば耳にします。今年はぜひ会員各位におかれましては、中小企業施策活用による中小企業の活性化を大きな命題として活動していただくようお願いいたします。

最後になりましたが、中小企業診断士としての能力開発に注力し、中小企業の役に立つ広島県協会となるよう皆様に盛り立てて頂くことをお願いするとともに、皆様にとって良い年となることをお祈りいたします。

新年のご挨拶 『「期待」から「行動」へ』

経済産業省 中国経済産業局長 若井 英二



平成26年の新春を迎え、謹んでお慶び申し上げます。

我が国経済は、政府・日本銀行による「大胆な金融政策」、「機動的な財政政策」、「民間投資を喚起する成長戦略」からなる「三本の矢」、いわゆるアベノミクスの強力な推進により、円安・株高の進行や企業収益の向上に加え、個人消費が持ち直すなど、明るい兆しがみられるようになりました。

こうした動きを確実な成長へとつなげるためには、第三の矢である「日本再興戦略」を着実に実行し、我が国の産業競争力を強化していくことが重要です。また、本年4月には消費税率が引き上げられます。昨年の景気回復を牽引した個人消費の勢いが衰えることを避けつつ、その後の経済の成長力の底上げと好循環の実現を図るため、昨年12月に新たな経済対策を閣議決定するとともに、平成25年度補正予算を編成しました。先の臨時国会で成立した産業競争力強化法に盛り込まれた措置と合わせ、着実に実行していきます。

当局といたしましては、こうした政府全体の動きや、日本再興戦略に基づき昨年11月、地方の声を中央での政策立案に反映させる仕組みとして各県と共同で設置した「中国地方産業競争力協議会」での議論も踏まえながら、本年は、以下の課題に重点的に取り組んで参ります。

第1に、設備投資の促進や中小企業のものづくり支援、また、先進的な環境対応車や次世代グリーンデバイスの開発、ものづくり技術の医療関連分野への応用・展開等のプロジェクトを通じて、当地域の強みであるものづくり基盤技術の一層の強化を図ります。

第2に、新分野進出、創業等による新市場開拓や地域資源活用に向けた取り組み、小規模事業者・商店街等の挑戦など、地域経済の活力の源泉である中小企業への支援を充実していきます。

第3に、電力需給のひっ迫やエネルギー価格の高騰への懸念に対処するため、再生可能エネルギーの普及促進や、より一層の省エネルギー推進に取り組みます。

第4に、消費税率の引上げに際し転嫁対策に万全を期します。転嫁拒否行為等疑わしい事案については、当局「消費税転嫁対策室」にお気軽にご相談ください。

政府としては、上向いた企業収益を国内での設備投資や賃金の引上げという形で還元することが所得や雇用の増大につながり、消費の拡大、ひいては企業収益をさらに拡大させるという経済の好循環の実現を目指しています。民間企業の皆様方の積極的な行動が経済の好循環につながり、日本経済の持続的な発展を可能にします。昨年はサンフレッチェ広島とのJ1連覇もありましたが、日本経済を回復に導いたアベノミクスの「三本の矢」も同様に、今年も力強く飛び続け、経済の好循環の実現という的を射貫くことを確信しております。

最後になりましたが、新しい年が皆様にとって飛躍の年となりますよう祈念いたしまして、新年のご挨拶とさせていただきます。

新年のご挨拶 『県内中小企業の活性化に向けて』

公益財団法人ひろしま産業振興機構 常務理事 高延 忠士



あけましておめでとうございます。

皆様におかれましては、お健やかに新年をお迎えのことと心からお慶び申し上げます。

広島県中小企業診断協会並びに中小企業診断士の皆様には、平素より当財団の各種事業に多大な御支援・御協力を賜り、厚くお礼を申し上げます。

さて、中国財務局の昨年10月～12月期の法人企業景気予測調査によると、中国地方のBSI（景況判断指数）はプラス14.2で、3期続けて改善しています。しかしながら、本年4月～6月の見通しはマイナス9.5と落ち込んでおり、消費税が上がる4月以降の駆け込み需要の反動に、小売や卸が懸念を強めていることがうかがえます。

また、景気回復の動きは、業種や企業規模によってバラつきもみられ、企業の現金給与総額は、弱めに推移しております。

こうした状況を踏まえ、当財団では、県内の産業支援機関とネットワークを形成し、産学官連携による新技術・新製品開発や、創業・新事業展開、経営革新、経営基盤の強化、国際ビジネスの支援など、県内産業の発展のため、県内企業等の様々な取り組みを総合的にバックアップしています。

この中から、新たな取り組みを一部紹介しますと、「ひろしま創業サポートセンター」において、創業希望者や第二創業を目指す企業に対して、創業前段階から創業後のフォローまで、中小企業診断士などの創業サポーターによる総合的な支援を実施しています。

また、広島県中小企業診断協会等のご協力をいただきながら、財務諸表だけでは分からない中小企業の技術力・ノウハウをはじめ、成長性・経営力を評価した評価書を発行し、中小企業の信用力を高め、金融機関の無担保融資や広島県信用保証協会の保証料減免などにつなげる事業を実施しています。

さらに、県内の金融機関や広島県中小企業診断協会など19機関で地域プラットフォーム「ひろしま中小企業支援ネット」を構築し、中小企業等の自助努力のみでは解決が困難な専門的課題を解決するため、専門家派遣を行っています。

しかしながら、一方で、こうした当財団の支援制度が県内企業に広く浸透していないというご指摘もあり、広報あるいは企業訪問等によって更なる利用促進を図っていく必要があります。

こうした取り組みを進めるに当たりましても、中小企業の良き相談者として幅広く活動されておられる貴協会の皆様の御理解・御協力をよろしくお願いいたします。

最後になりますが、広島県中小企業診断協会並びに皆様のますますのご発展、ご活躍を祈念し、新年のご挨拶といたします。

特 集**新年座談会『期待に応える中小企業診断士としてのスキル向上』**

広報委員 落野 洋一



【出席者】当協会 副会長 西原州康、事務局長 藤本彰光、更新研修委員長 江川雅典、
試験委員長 小川成洋、会員研修委員長 佐々木一樹、
広報委員長 岸本実（司会）、広報委員 落野洋一（書記）

司会 中小企業の直面する国内外の経済の変化の加速と複雑化への対応、ミラサポなどの中小企業支援体制の拡充、協会の事業受託に伴う派遣・紹介の増加など会員を取り巻く環境は大きく変化しています。また中小企業診断士の役割の重要性と活躍の場は拡大しています。

そのような中、診断士が個々のコンサル先はもとより、協会の派遣先・紹介先の期待に応えるためには、日頃の研鑽とスキルの向上が不可欠です。

そこでこの新春座談会では「期待に応える中小企業診断士としてのスキル向上」と題しまして、現状や課題、取組施策、今年の抱負などを語っていただきたいと思います。

1. 診断士のスキルに関する現状と課題**～コンサル受注獲得ための営業力向上とスキル向上は表裏一体～**

西原 コンサル業務における一番の課題は営業・受注活動である。どうやって受注を安定させるかが重要。協会を含めた公的派遣が民間のコンサル契約に結びつけばよいが、実際は厳しい面もある。スキルがあっても受注に結びつけることができなければ、継続していくことはできない。



江川 収益を安定させることは重要。それがあってこそ、自分の能力をさらに向上させようとすることになる。

小川 診断士に求められるスキルには営業力も含まれる。他の士業と違い独占業務がないため収入も不安定な面があり、限られた期間の中で結果を出さなければ契約が更新されることもない。指導をしながら次の支援先に対する営業もしなければならないというのが宿命である。

～民間のコンサル業務の競争は激化、専門性の深化と連携による総合力が求められる～

佐々木 公的派遣と民間のコンサル業務は分けて考えるべき。公的派遣は社会性の強いものであり、それだけで業を成り立たせるには無理がある。民間のコンサル業務で過半となる方向を考えるべきである。民間のコンサル業務の競争は激化しており、専門性を引き上げ、売りを作ってゆかねばならない。企業に対して数値・結果を出すことが重要となる。専門性の足りないところは、他の専門家の協力を得るなど人脈を最大限活用する。かゆいところにも手の届くような支援ができなければ、民間のコンサル業務は取り込めない。



2. 協会の専門家派遣・紹介での課題

～成果における品質担保の必要性～

藤本 協会からの派遣紹介では依頼元である支援機関への報告が必要であり、近年は審査も厳しくなっている。報告書によっては品質にバラツキがあり、事務局が苦情を受けることもある。資格取得から年数の少ない人だけでなく、ベテラン診断士の中にも一部そうした人がおり、協会として全体的なスキルアップを図ることが課題ではないだろうか。

西原 ある協会派遣の例を出すと、電話でのアポイント時に企業を怒らせてしまう人がいた。それにより支援機関から派遣する人を変えてほしいといったクレームを受けたこともある。スキルやコミュニケーション能力という以前に、最低限のマナーは必要である。

小川 診断士にはスキルや知識だけではなく、取り組む姿勢も求められる。個人や小規模企業を支援する場合、取り組む姿勢に謙虚さが欠如している人も見受けられる。

司会 以上のお話から、スキル向上に関する課題は次の3点に集約されると思います。これらの課題の対応策について、お話をお聞かせ願いたいと思います。

- ・ 個々人のスキル向上の取組み
- ・ 協会としての会員のスキル向上の支援策
- ・ 専門家派遣事業の派遣先・紹介先における成果の品質担保

3. 個々人のスキル向上の取組みについて

～どのようなコンサルを目指すか～

西原 コンサルスキルは「よろず屋的なもの」と「専門性・得意分野を活かしたもの」に分かれる。首都圏に比べて地方では、専門性を絞ると食えない。よろず屋的な経営参謀としてのコンサル・スタイルもある。

小川 特に中小企業相手では、狭い範囲に特化した専門バカになってはならない。V型ではなく、U型の専門家を目指す。

～まず得意分野を築く～

佐々木 オールマイティーはあり得ない。専門性・得意分野を持つことが重要。たとえば、テーマを絞って勉強に1万時間くらいかければ得意分野を築くことができる。東京や大阪に行って学ぶくらいの意欲を持ってほしい。

～環境変化に対応した理論とスキルの構築～

江川 コンサルに求められるものは時代やお客様によって常に変化している。

小川 経営とは環境変化への適応である。診断士である我々も変化に対応できなければいけない。変化できなければ企業ともミスマッチを起こしてしまう。近年は変化のスピードも速く、理論もどんどん陳腐化している。



～経験を積むこと～

藤本 ある先生から「やっているうちにプロになる」と教えられた。

小川 それが一番重要だ。いくら本を読んで知識を習得しても、知識や理論だけでは企業の実態に沿った提案はできない。場を踏まなければスキルは向上しない。場を踏むことで相手の立場でものを見ることができる。

～経営者の立場で見る～

江川 診断士は企業の困りごとをいかに把握できるか、把握したことに対してどう提案できるかといったスキルが求められる。経営者の立場で見るとそれが見えてくる。それには経験を重ね、自分の持っているもの全てを出すことが必要となる。



～組織に属し基礎を学ぶ～

佐々木 誰しもが単に場数だけを踏めば良いということでもない。ある程度の水準に至っていない人においては組織に属したり、研修医のような制度で磨かなければ、成果を出すといっても有名無実となる。理論は時代により変わるものだから知識だけでなく、再生支援協議会や商工会、地域振興のNPO法人など、専門性のある組織に属して経験を積むことも必要である。

～セミナー等から診断士としての仕入れ～

江川 様々な考え方を知るためには、セミナー等で積極的に新しい情報を仕入れることも大切。セミナー等の学習の場は診断士としての仕入れである。仕入がなければ、企業の実態に沿った提案という加工はできない。

～尊敬できる師から切り口・ストーリーの立て方などを学ぶ～

江川 私がスキル向上につながったと感じるのは、再生支援協議会の案件だった。企業も存続がかかっており、こちらにも相当のプレッシャーがかかる。そうした中で師と仰ぐ人から多くを学ぶことができ、それが今に生きている。尊敬できる人について勉強するとスキルも向上する。また、私の場合は、案件毎にどのような風な提案が最適かを考えている。そうした積み重ねがあるので、案件をこなすことがスキルの向上につながっている。

4. 協会としての会員のスキル向上支援策

～かばん持ち制度の導入～

西原 他県の協会では経験の少ない人のインキュベーションとして、経験のある人と組む「かばん持ち制度」を導入しているところもある。スキル向上の支援としては一つの方策かもしれない。

～参照事例集の作成～

佐々木 かばん持ち制度や専門性のある組織で経験を積むことが大切だが、それができない人にとって診断活動の中でのネックは、参照事例が少ないこと。エッセンスが散りばめられた「参照事例」があれば、知識が無い訳ではないのでできるはず。

藤本 事務局にはいろいろな情報が集まってくる。可能な範囲で、参照事例を例示できるよう検討していく。

～研究会活動が受注につながる仕組みの構築、仕事を創造する場に～

西原 各研究会での活動が受注にもつながれば、それぞれのスキル向上にもなる。過去にあった農業の仕組み研究会ではそうした成功事例もあった。

小川 協会としても各研究会の活動が受注につながるような仕組みを構築していかなければいけない。そのためには研究結果を冊子としてだけでなく、フォーマットとしてまとめて積極的にPRしなければならない。

司会 協会の本質的な役割は診断士の質を高めることにあり、会員にとって仕事をもらう場ではなく、「仕事を創造していく場にしたい」ということですね。

～各研修委員会の取組～

佐々木 会員研修は、企業へのアピールを含めて参加者増加の取組をする。診断士だけを対象としたスキル向上のための研修も計画する。

江川 更新研修は、外部講師を活用するなど、この1年で様変わりさせた。今後ともスキルの向上につながるよう、あるべき更新研修の姿を考えていく。

5. 専門家派遣事業の派遣先・紹介先における成果の品質担保

～派遣者に要求される品質を繰り返し説明～

佐々木 これまで診断士が提出する報告書の品質の問題については、苦情がいくつかあった。今後のためにも、これだけ高い品質が求められるということを派遣される診断士に繰り返ししっかりと説明しなければならない。また、依頼元である支援機関のニーズと派遣先の企業ニーズが相反することも少なからず影響する。報告書を一方の立場で書くと、もう一方に受け入れられない場合もある。

～派遣要件の定義の明確化～

藤本 診断協会と依頼元である支援機関で、どういったポイントが求められているのか、要件定義を明確にすることについて話し合っ行って行かなければならない。

司会 本日の座談会を通して、喫緊の課題や対応策もいくつか示されました。今後、協会事務局、関係委員会が連携して課題解決に取り組むことが求められます。

次に出席者の方々の今年の抱負をお聞かせください。

「今年の抱負」

江川 更新研修委員会としては様々な状況から、いま変わるべき時期が来ていると感じている。委員会の存在意義という原点に立ち戻り、何が必要とされているのか協会内でしっかりと話し合い、多くの方のご協力を得ながら突き進んでいきたい。

小川 ここ 5～6 年で診断士資格に対する知名度も高まってきた。それに応えるためにも診断士の水準をさらに高めていかなければいけない。協会と診断士がしっかりと組んで、能動的に企業にアプローチしていく必要がある。今年は研究会の活動成果から、企業や支援機関に営業をかけることについてしっかりと支援をしていきたい。

落野 私は4月に独立し、協会に入会しました。昨年は協会派遣の機会を頂き、多くの出会いや学びを得ました。今年は協会や支援機関・企業とのつながりを大切に、自立できるようにしたいと思います。

佐々木 世間では景気回復の声もあるが、まだまだ実感の沸かない中小企業も多い。物価上昇や消費税増税、県内においては今後も大型スーパーの出店計画がある等、厳しい時代に入っている。そんな中、診断士としてどのようなソリューションが出せるのか、会員研修で積極的にアピールしていきたい。今年はマスメディア等も活用し協会や診断士の活動が広がるような動きをしていきたい。

西原 個人としては、昨年設立した会社を発展させることに注力したい。一方、協会での活動としては、会員約170名が同じ方向を向けるよう、組織としてのベクトル合わせができるように支援して行きたい。

藤本 事務局としては、円滑な協会の運営を行っていく。また、事務局に蓄積された資料の中には、会員が活用できるものも多くある。良いものでありながら、誰の目にも触れられていないものもあるので、少しずつ情報整理をして行きたい。個人としては、システムのコンサルについて診断士としての手法を高めて行きたい。また、昨年関わった林業の支援についても研究を深めたい。

司会 広報委員会は協会と会員の情報発信の場であり、これまで紙面や内容の刷新を図ってきました。しかし、まだまだ埋もれている情報もあると思うので、今後はさらにそうした情報を吸い上げて発信して行きたいと思います。

以上で新春座談会を終了します。本日はお忙しい中、貴重なご意見ありがとうございました。

連 載

1. スキルアップメニュー

『平成25年度第2回理論政策更新研修』

広報委員 落野 洋一

平成25年度の第2回理論政策更新研修が11月16日（土）の13時から17時の間で開催された。参加者数は156名であった。最初に、藤田会長の挨拶があった後に、中国経済産業局産業部中小企業課課長補佐の閑田英敬氏から「中小企業支援施策について」というテーマで講義があった。中でも「経営革新等支援機関認定制度」、平成24年度補正予算の緊急経済対策として実施された「地域需要創造型等起業・創業促進補助金」や「ものづくり補助金」、平成25年度予算で実施された「中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業」、平成25年10月1日から施行された「消費税転嫁対策特別措置法」や「平成26年度概算要求」について詳しくご説明をいただいた。



続いて、「経営改善の具体的手法について」、「経営改善の具体的手法の事例について」というテーマで、株式会社アイデア・ビジネスクリエイト代表取締役の井原準哉氏から講義があった。井原氏から経営改善の具体的手法として、定石を踏みながら合意形成し、中期経営計画を策定

する手法が説明された。また、経営改善の具体的手法の事例については、井原氏が支援した企業（2社）を例に中期経営計画の策定と人事制度構築のポイントについて、具体的かつ分かりやすい説明をしていただいた。

最後は活発な質疑応答が行われ、研修全体の印象は概ね好評の中で研修プログラムは終了した。

『グループ研究会成果発表報告会』

グループ研究副委員長 砂口 たくし

平成25年11月23日土曜日、13時30分から16時30分の間、グループ研究会成果発表会を中特会館で実施した。参加者20名、建設業研究会：柳川先生を皮切りに、企業内診断士の会：岡先生、知的資産研究会：秋井先生、ISO研究会：栗山先生に活動報告や特徴のある取組についてお話しいただいた。ものづくり研究会、販路開拓研究会については書面での報告となった。

各研究会とも実務に繋がる取組をされており、今後の活動が期待される。



三浦副協会長挨拶



報告会風景



建設業研究会報告風景



企業内診断士の会報告風景



知的資産研究会報告風景



ISO研究会報告風景

2. 診断士コミュニティ

随筆・見聞録『ストーリーとしてのダイエット戦略』

中小企業診断士 森岡 進太郎

唐突であるが、私も学生時代は結構スリムな体型だったと記憶している。あの頃は自分が太る体質であるとは夢にも思わず、特にスポーツするでもなく、欲望のままに暴飲暴食を繰り返していたが、それでも全く太らなかったのである。しかし世の中そんなに甘くない。20代後半くらいだったのだろうか、ふと自分が太り始めているのではと気付いたのは。30歳にさしかかるところにはついに80キロを超え、典型的なメタボ体型。これはいかんと、ダイエットを意識し始めたのが35歳頃。ランニング、食事制限、その他いろいろと試したが、どれも長くは続かず途中で挫折してしまった。

自分の意志の弱さを恨みながらも、何かいい方法はないかと探している時に出会ったのが「レコーディングダイエット」である。レコーディングとは「記録する」という意味であるが、何も我慢する必要がなく、ただ食べたものを記録するだけで痩せるらしい、そんな噂に飛びついた。レコーディングダイエットについては岡田斗司夫氏の名著『いつまでもデブとおもうなよ』（2007新潮新書）に詳しいが、その方法を簡単に紹介したい。

（岡田氏はこのダイエットの時系列のプロセスを飛行機の離陸に例えているので、ここでもそれに倣いたい）

1. 助走	日々口にしたものをひたすら毎日ノートに書く。また体重も記録する。この段階では絶対に食事制限などの我慢はしない。
2. 離陸	食べたもののカロリーを調べて、一緒にノートに記入する。一日どれほどのカロリーを取っているのかを把握する。この段階でも我慢は禁物。
3. 上昇	この段階からようやくカロリーをコントロール。一日の目標カロリーを決めて、それに収まるように努める。
4. 巡航以降	運動などを取り入れながら、太らない体へ体質を改善。

そして、この方法でダイエットを行った結果、私はなんと約10キロの減量に成功したのである。

このダイエットが素晴らしいのは、まずは初期段階（助走・離陸）で徹底的に現状把握を行う点である。食べたものの記録をすべてとることによって、いかに自分が無意識のうちに食べすぎているかを知るとともに、カロリー超過にならないためには何をどの程度絞ればよいか分かってくる。その現状把握（いわゆる見える化）をしっかし行ったうえで次のステップに移行するのである。これはなにもダイエットに限ったことではなく、日々の仕事や勉強など、何かを成し遂げようとするときにとても重要なプロセスである。そしてこのダイエットのすごいところは、初期段階の現状把握を行うだけで人間の深層心理に働きかけるのか、なにも我慢しなくてもみるみ

る体重が減っていくということである。

この成功に当面酔いしれていた私であるが、最近『ストーリーとしての競争戦略』の著者、楠木建氏が、レコーディングダイエットについて面白いエッセイをネットに載せていた。彼もこのレコーディングダイエットにはまった一人なのだそうだが、彼曰くこのダイエットは戦略ストーリーが素晴らしいらしい。助走→離陸→上昇→巡航の順番（ストーリー）が非常に重要で、うまくモチベーションを維持する仕組みになっている。このストーリーを守らないとこのダイエットの価値は半減するだろうというのである。ストーリー戦略の第一人者が言うので間違いないのだろう。確かにダイエットにはモチベーションを維持するのが非常に重要で、下手をするとモチベーションが続かずリバウンドしてしまう。私の過去のダイエットもすべてそこで躓いていた。このダイエットにこんな隠れた戦略があったとは、と妙に感心してしまったのである。

さて最近の私であるが、成功体験に酔いしれ日々の努力を怠った結果、見事にリバウンドし体重は元に戻ってしまった。そして過去の成功をもう一度実現しようと何度か試みたのだが、これがうまくいかない。すでにストーリーを知ってしまっていて、その物語に心が入り込めず、どうしても順番通り実施できないのである。この素晴らしいストーリー戦略の効果も私にとっては一回限りらしい。情けない話であるが、また他の方法を見つけるしかなさそうである。

『診断士リレー訪問記』

企業内診断士の会会員 三本木 至宏

黒川 睦郎（くろかわ むつろう）氏



今回私は、平成20年に実務補習で出会い、そして現在は「企業内診断士の会」で一緒させていただいている黒川睦郎先生を紹介します。先生は、東京都渋谷区のお生まれで、大学卒業後、昭和53年に総合機械メーカーに就職されました。長年にわたり東京本社で、主にプラント型の大型産業機械の営業部門で国内及び海外向け販売活動に従事された後、担当製品関連の広報宣伝や海外事業提携先の管理業務、事業企画や中国の合弁会社の設立等に携わりました。現在は三原市にある同社の事業部が独立した事業子会社の生産管理のお仕事でご活躍されています。なお、三原市での勤務はちょっと長めの出張のつもりでしたので、ご家族を首都圏に残し単身赴任されました。それが今年で14年目となったそうです。

先生が中小企業診断士の資格取得を目指したきっかけは、生産系のIT化推進を目的とする勤務先の社内改革プロジェクトに営業部門系の代表として参画したことだそうです。生産系の各種機能やサプライチェーン、ITを学ぶ機会を捉え、プロジェクト活動を通じて新たに習得された知識とそれまでのご自身の営業経験とを融合し、できれば資産化しておきたいとの思いで受験し

たそうです。単身赴任生活で時間を自分のペースで使えたこともきっかけのひとつとか。登録は平成20年で、平成25年にはじめての登録更新を済ませました。

先生は、ご自身の来し方を振り返って良くも悪くも“広く浅く”と謙遜されているためか、診断士として得意とする専門分野が特にならないそうです。今は広島市と福山市の図書館で開催されるビジネス相談会の相談員として実務経験を積む一方、「企業内診断士の会」に属して、似たような志をもつ異業種の仲間と一緒に診断士としての研鑽に励んでおられます。先生とのおつきあいを通じて、私は先生の経験や見識は“広くて深い”と実感しており、その発想の豊かさでもってこれから得意分野を開拓されるのではと期待しています。

プライベート面では、スポーツは見るものとのことで、プロフェッショナルなチームスポーツのテレビ観戦がもっぱらだそうです。米国の4大スポーツ、NFL（アメフト）、MLB（大リーグ）、NBA（バスケット）、そしてNHL（アイスホッケー）にどっぷりとはまった時期があるそうですが、現在は時間の都合で主にNFLとMLBに絞っているとのこと。趣味の方も“広く浅く”と自認されて楽しんでおられるようです。しかし聞くとところによりますと、ハードボイルド小説や、芸術系ではスタイリッシュな近未来的テイスト（ややサイバーパンク寄り）の音楽（60年代英国ロックや環境音楽から現代のミクスチャーまで）や映画、アニメ等に惹かれるほか、一転して昭和の香りの地方私鉄を特に好む鉄道オタクでもあるそうです。私からすると、お仕事同様“広くて深い”といつも感心しております。

この数年はこうした先生の嗜好傾向と診断士の興味とをイノベティブに結合されていることをここで強調させていただきます。高度なプロフェッショナル性と個性を活かしたチームワーク、近未来的コンセプトと最新ビジュアルテクノロジーを兼ね備え、さらに客観的なビジョンと差別化戦略を持ちつつ自らをプロデュースできる有言実行経営者型メンバーという黒川先生の面白要素を網羅している広島出身の女性3人組テクノポップユニット“Perfume”のライブに夢中（いわゆる追っかけ？）だそうです。なるほど、先生の“広さと深さ”がここにも表れています。

診断士としてのご経験は少ないながら、「手応えを感じたビジネス相談会のあとで、相談者から感謝のメールなどを頂くことが非常に嬉しい」と語る先生は、あと数年に迫った定年という大きな節目も見据えて、末永く生きがいとして診断士活動が続けられるような社会との繋がりを確保したいそうです。そして、知識と発想と関心において、老いることのない人生後半を生きることが将来の夢だそうです。今後の益々の先生のご活躍をお祈りしております。

『転入会員紹介』

新谷 久遠（しんたに くおん）



平成25年12月に広島県中小企業診断協会に入会させていただきました、新谷久遠と申します。8月に ALSOK 広島総合警備保障株式会社を退職し、現在は今後に向けたスキルアップを図るため新たに税理士資格の取得に挑戦しております。

中小企業診断士を目指したきっかけは、簿記、ファイナンシャルプランナー等の資格を取得していくうちにコンサルタントという職業に興味を持ったからです。

TPP や消費税増税など中小企業を取り巻く環境は劇的に変化していこうとしています。今後の激しい環境変化の中で、少しでも中小企業の経営者のお役に立つことができればと思っております。そのためには今後も自己研鑽を忘れず、精進してまいりたいと考えています。皆様のご指導、ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

研究会活動状況

当協会には、建設業研究会、企業内診断士 診断能力向上研究会（略称：企業内診断士の会）、知的資産研究会、ISO 研究会、ものづくり研究会、販路開拓研究会の6つの研究会が活動している。その中で次の2つの研究会の活動状況を紹介して頂いた。

『ISO研究会』

研究会代表 栗山 琢次

1. 平成25年度の活動状況

本研究会は、ISO マネジメントシステムを有効に活用できていない ISO 導入企業を有効なマネジメントシステムに変革し、企業業績の向上に資することを目指している。研究会活動のねらいは、ISO の有効活用を指導できる診断士を育成し、効果的で適切な指導方法を研究することであり、それを目的として、2007年（平成19年）7月に立ち上げられた。

平成25年度は、医療・介護・福祉サービス分野で進められている病院機能評価、介護・福祉第三者認証を取り上げ活動している。メンバーは4名で、それぞれの専門分野は建設業、製造業、サービス業、医療分野からなっている。

活動内容の概要は、

- ①「テーマ選定の経緯」医療・介護・福祉サービス分野の第三者認証のしくみ、組織体のポリシーと増加傾向、規格の要求事項、など ISO 認証との比較、関連、の調査を行ったところ、
1) 介護・福祉領域は、企業(個人も含めて)数が増加中で、今後需要も拡大する。2) 経営面や顧客満足、組織や業務態勢の健全な企業の育成が重要で、県の規制、指導が強化されてきそうである。
3) 第三者認証の要求事項が比較的 ISO に近く取り組み易い。ということが判明し、活動の対象を介護・福祉サービス業とすることとした。
- ②「活動スキーム」 第三者認証 (ISO 含む) を希望する介護・福祉サービス業のモデル企業を選んで先方を支援しながら認証に必要な条件を整える。と同時に第三者認証 (ISO 含む) に必要な一般的な条件 (ルール、文書、記録類、など) をパッケージにした汎用性のあるモデル作成を進める。
- ③「具体的活動」モデル企業の支援では、第三者認証に必要な、年度事業計画、部門別年度目標、活動計画などの立案、部門調整、フォローアップのしくみ、を進めると同時に「運営マニュアル」、「手順書、業務ルール」などの文書づくりを進めている。しかし小規模企業では、組織作り、管理者の役割、位置づけが不明瞭な点があり、支援の最優先順位として考えておくことも必要でこの面も進めている。



2. 平成 26 年度の活動方針

準備段階の活動から第三者認証の条件を満たす上で必要な「支援マニュアル」を完成させ、具体的な企業、事業所の支援ができる実践段階を目指している。

活動の周期としては、2 ヶ月に 1 回とし、時間帯も企業内診断士が参加し易いことを基本に考えている。

『企業内診断士 診断能力向上研究会』

企業内診断士の会 黒川 睦郎

企業内診断士 診断能力向上研究会 (略称: 企業内診断士の会) は、4 月に開催した定時総会より、診断能力の向上を図る「研鑽」、中小企業経営の改善・革新を支援する「貢献」及び、診断士活動に必要なネットワーク作りを行う「連携」を目的とする本年度の研究活動を開始し、現時点までの活動状況は下表の通りである。11 月 16 日には多角化戦略等で成長著しい若手経営者をお招きして経営の工夫についてお話を伺ったあと、更なる発展に向けてパネルディスカッションを行った。

平成25年度活動日程計画			(平成25年12月13日時点)
月 日	場所	会合名称	会合内容
平成25年 4月20日	ひろしま国際 ホテル	・ 定時総会	・ 平成25年度年次総会 ・ 総会后懇親会
5月18日	広島市青少年 センター	・ 月例会合	・ 本年度研究テーマ(個人・グループ) の選定と発表日程調整等
6月15日	広島市青少年 センター	・ 月例会合	・ 個人研究発表1件 ・ 実務診断経過報告、ほか実施
7月13日	ひろしま国際 ホテル	・ セミナー ・ 交流会	・ 外部講師によるセミナー ・ 外部参加者も交えた交流会
8月17日	広島市青少年 センター	・ 月例会合	・ 新規会員業界動向発表2件 ・ 実務診断終了報告、ほか実施
9月21日	広島市青少年 センター	・ 月例会合	・ 個人研究発表2件 ・ グループ研究活動経過報告
10月19日	広島市青少年 センター	・ 月例会合	・ 新規会員業界動向発表1件 ・ 個人研究発表1件、ほか実施
11月16日	ひろしま国際 ホテル	・ 講演 ・ 交流会	・ 経営者による講演とパネルディスカッション ・ 外部参加者も交えた交流会
12月21日	広島市青少年 センター	・ 月例会合	・ 各会員活動報告及び抱負発表 ・ グループ研究活動経過報告
以下予定 平成26年 1月18日	(広島市内) 未定	・ 月例会合	・ 個人研究発表 ・ グループ研究活動経過報告
2月15日	(広島市内) 未定	・ 月例会合	・ 個人研究発表 ・ グループ研究活動経過報告
3月15日	(広島市内) 未定	・ 月例会合	・ 個人研究発表 ・ グループ研究活動成果発表

(上表のほか実務診断活動、テーマ別研究班活動随時実施)

委員会活動状況

『試験委員会』

試験委員長 小川 成洋

～「平成26・27年度中小企業診断士試験実施事業 第1次試験・第2次試験（筆記試験、口述試験）」に係る一般競争入札落札のお知らせ～

昨年度より中小企業診断士の試験実施事業制度が一般競争入札制度に変わりました。昨年度は、当協会が落札して事業を実施しました。

平成25年7月に、平成26・27年度の一般競争入札が実施されました。その結果、前回に引き続き当協会が落札しましたのでご報告いたします。

今後とも、中小企業診断士試験事業へのご協力の程、よろしくお願いいたします。

『会員研修委員会』

会員研修委員長 佐々木 一樹

平成25年度第3回研修会（テーマ：消費増税 直前対策「増税を知り・活かす経営戦略」）を以下の内容にて開催します。会員の方々には、参加並びに中小企業経営者への参加呼びかけをお願いいたします。

◇テーマ … 消費増税 直前対策『増税を知り・活かす経営戦略』

日時 … 平成26年2月13日（木）13：30～16：30

会場 … 広島市中区千田町3丁目7-47 広島県情報プラザ2F 第2研修室

内容 … 平成26年4月1日に迫る消費税率の引き上げにより、駆け込み需要、増税後の景気後退、価格転嫁など、企業経営において様々な対応が迫られている。

増税後の景気後退には、過去の例から、消費低迷が長期で深刻化する予測がある一方、経過措置の実施や複合要因の恐れが無いことなどにより比較的短期との見方もある。いずれの場合も、経営に大きな影響を受けることが必至であり、増税に伴って、ほぼ全ての企業・事業者において直接的かつ重要な課題となるのが消費税の「価格転嫁」である。

「価格転嫁」の課題については、業種、業態、それぞれの経営環境により事情は異なるが、価格に転嫁できない可能性を懸念する経営者は少なくない。もし、価格転嫁できない場合には経営にどのような影響があるのか、価格転嫁を困難にするの

はどのような場合か、そのような状況を回避し、影響を低減するために何が必要か。

「消費増税 直前対策」として、消費税法及び関連措置法などを再確認するとともに、消費増税を企業の現状を見直す契機と捉え、今後の経営はどうあるべきかを共に考える。

○第1部

演 題 … **「平成26年消費増税の仕組み」**

内 容 … 消費税法改正の内容及び増税に伴う経過措置、減税施策等の再確認

講 師 … 高原正之税理士事務所 税理士 高原 正之 氏

○第2部

演 題 … **「消費増税を機会と捉える経営戦略」**

内 容 … 価格転嫁シミュレーションと変革の機会と捉える経営について

講 師 … 中小企業診断士 井上 明雄 氏

まとめ

『事務局からのお知らせ』

1. 会費納入のお願い

平成25年度の会費を未だ納入しておられない方は、速やかに納入していただきますようお願いいたします。

2. 地域プラットフォームの専門家登録につきまして

中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業に係る地域プラットフォームにつきまして、メール等でご案内している通り9月から専門家派遣を開始しております。予算的にも余裕がありますので、まだ専門家登録をなされていない方は是非この機会に専門家登録をされて、大いに活動していただきますようお願いいたします。

3. 中小企業診断士更新登録申請手続きにつきまして

平成26年3月に更新登録時期を迎えられる会員の方へ、申請案内が送付されております。お早めに、必要書類をお取り揃えいただきまして、ご送付ください。

『編集後記』

本号は新年号として、協会長の巻頭の言葉に続き、年頭のご挨拶として、経済産業省 中国経済産業局長 若井 英二様より、「ものづくり基盤技術の一層の強化」など4つの重点施策が示され、公益財団法人ひろしま産業振興機構 常務理事 高延 忠士様より、新たな「ひろしま創業サポートセンター」の支援事業や、当診断協会との連携事業などのご紹介をしていただきました。

新年座談会では、「期待に応える中小企業診断士としてのスキル向上」と題して、研修・試験関連委員長を中心に本音の話し合いをしていただきました。スキル向上は、新人・ベテラン問わず普遍的な課題であり、変化の激しい経営環境に有っては尚更のことで、常に自己革新が必要です。プロコンには、「熱い情熱」「経験に裏付けられたより高度な知識・論理性」「修羅場の経験」が求められると考えます。ここでは、スキル向上の課題やプロコンとして活躍されている方々の取組の経験が述べられています。是非ご一読願ひ、ご参考にしていただければと考えます。

昨年度は、厳しい経営環境の中に明るさが見え始めた年であり、年の漢字には「輪」が選ばれました。東日本大震災を経て東京オリンピック招致成功に人々の絆が再認識されものと思います。

中小企業の支援に当たって、中小企業者との絆を大切にして、関連諸機関との連携の元、中小企業者の真に役に立つ支援を実現して行きたいものです。

本機関誌が会員の皆様の支援活動のお役に立てるよう、誌面づくりをしていきたいと考えます。会員の皆様には今年も、引き続きご協力・ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

(広報委員長 岸本 実)



表紙の写真：副広報委員長 小寺 崇之 撮影

写真の狙い：心新たな新年を迎えるにあたり、厳島神社境内から望む宮島大鳥居の光景を表紙の写真とさせて頂きました。皆様にとって素晴らしい一年となりますことを祈念いたします。

一般社団法人広島県中小企業診断協会会報 第70号

発行：平成26年1月10日

一般社団法人 広島県中小企業診断協会

〒730-0052

広島市中区千田町3丁目7番47号 広島県情報プラザ3階

TEL (082) 569-7338 FAX (082) 569-7336

E-mail: jsmecca34@sunny.ocn.ne.jp

発行人 会長 藤田 武志 編集人 広報委員長 岸本 実