

診断ひろしま

平成27年1月 第72号



平成27年
新年号

■ 巻頭の言葉『新年を迎えて』 副会長 西原 州康	2
■ 新年のご挨拶『明るい未来へ』 経済産業省 中国経済産業局長 畑野 浩朗	3
■ 新年のご挨拶『ご挨拶』 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
■ トピックス『新年座談会』～会員サービス向上に向けて～	5
■ スキルアップメニュー ～更新研修・グループ研究成果発表会・実務補習報告～	11
■ 随筆・見聞録『帰省の楽しみ』 西村 英樹	15
■ 会員『診断士リレー訪問記』 岡 佳弘	16
■ 新入会員・転入会員紹介	17
■ 平成26年度 研究会活動状況・委員会活動状況	19



一般社団法人 広島県中小企業診断協会

巻頭のことば

『新年を迎えて』

副会長 西原 州康

平成 27 年の新春を迎え、会員並びに関係機関の皆様におかれましては、謹んでお慶びを申し上げます。

災害の少ない所と言われていた広島ですが、平成 26 年は「広島土砂災害」という甚大な災害に見舞われました。災害により亡くなられた方々には衷心よりお悔み申し上げます。



この度の土砂災害では、かくいう私も被災者となりました。幸いにも私の家族、家屋の被害はありませんでしたが、私の住む町内は壊滅的な被害に遭いました。沢山の方が亡くなられ、家も流され、巨石や大量の土砂に街が埋まってしまいました。避難所で避難生活を送っていた時は、「もう元の生活に戻ることはないんじゃないか」と大変落ち込みました。東北大震災の時には大変心が痛みましたが、そうは言っても遠い所の話であって、被災者の本当の気持ちをわかっていなかったと思います。今回被災者となってみて、気づかされたことが沢山ありました。

私は 8 月 20 日の当日から、ボランティアの方たちと共に 1 カ月近く大量の土砂と格闘しました。本当にビックリしたのは、災害の次の日から神戸や東北、福島から沢山のボランティアの方が応援に来てくれたことです。遠方から来られたみなさんは、「私達が被災した時、全国、全世界からのボランティアの方に助けてもらい本当に勇気づけられました。その時の恩返しがしたくて来たんです。」と言われていました。本当に感動しました。また、「絆」という言葉が心にしみました。ボランティアの方や国交省、消防、警察、市役所の方の協力のもと、1 日 1 日と土砂が片付けられると、少しずつですが気持ちが前向きになれたことを思い出します。

コンサルティングの現場では、よく 2-6-2 の法則といいます。地域のため、日本のために自分を犠牲にして率先して活動してくれる人が 2 割いると思います。その人たちの活動を見て、6 割の人達も動いて行くことをこの度の災害で実感しました。私もこれからは、率先して動いていく 2 割の人になることを心に決めました。

また、地域のコミュニティの大切さも実感しました。一刻を争う緊急事態が発生した場合、命を救えるのは、レスキュー隊でも警察でもなく地域のコミュニティです。命がけで隣の住民を救われた話を沢山聞きました。災害の発生前は、「町内会に入って何かメリットはあるのですか？」と言う人もいました。今ではそんなことを言う人はいません。町内会を運営していくには、持ちつ持たれつのボランティア精神が必要です。メリットを期待するものではないと思います。そういう日頃の深い「絆」があるからこそ、隣の住民を命がけで助けることができるのです。

広島県協会の活動も役員の方のボランティアで成り立っています。「広島県協会に入って何の

メリットがありますか？」と良く聞かれます。私は、せっかく取った難しい資格を地域の中小企業のために活かしていただきたいと思います。そして、各中小企業支援機関の皆さんともしっかり「絆」を深めて連携して行き、広島県協会が率先して活動する2割の集団となって、広島県の中小企業の支援を行っていくことが理想の姿だと思います。

最後に本年の皆様のご多幸と御健康を祈念しまして、新年の挨拶とさせていただきます。

『明るい未来へ』

経済産業省 中国経済産業局長 畑野 浩朗

平成27年の新春を迎え、謹んでお慶び申し上げます。



昨年8月の広島市内における、大規模土砂災害により亡くなられた方々の御冥福を謹んでお祈りするとともに、被害に遭われた皆様に、心からお見舞いを申し上げます。

昨年の我が国経済は、いわゆるアベノミクスの強力な推進により、株価が上昇し、円安により輸出関連企業を中心に収益の向上や雇用情勢が着実に改善するなど明るい兆しがみられました。

一方で、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動や夏場の天候不順により個人消費の動きが減速し、最近では持ち直しの動きがあるものの足踏みの状況が続いております。

こうした状況の下、「経済の好循環」を実現するためには成長戦略の進化が必要不可欠であり、経済産業省といたしましては、日本再興戦略の改訂版を迅速かつ着実に実行していきます。

また、人口減少という厳しい現実にも打ち勝つ必要があり、昨年9月には、人口急減・超高齢化に対する政府一体の取組みとして「まち・ひと・しごと創生本部」が設置され、11月には「まち・ひと・しごと創生法」が成立しました。

当局といたしましては、こうした政府全体の動きを踏まえつつ、以下の3つの分野に重点的に取り組んでまいります。

第1に、大学等と連携して、自動車や電子デバイス関連をはじめとする中国地域のものづくり産業の集積の強みを活かした施策を展開します。

第2に、地域経済の活力の源泉である中小企業・小規模事業者への支援や地域のブランド化を推進します。

また、地方自治体とも協力して複数の地域資源の組み合わせによる地域ブランド力の向上や消費者視線に立った商品開発・販路開拓を強力に支援します。

第3に、第4次エネルギー基本計画に基づき、徹底した省エネルギーを推進するとともに、再生可能エネルギーの最大限の導入に向けた取組み等を進めます。

去年は、当地域出身の男子テニスの錦織選手が、日本人として初めてテニスの四大大会で決勝

戦進出という偉業を果たしました。当地域も錦織選手に負けることなく海外においても注目を浴びるような取組みを展開していきます。

本年は、地方創生に向けた様々な取組みが実行されます。中国地域は、地域ごとに特色ある産業が根付く業種の裾野の広い地域であり、地域間あるいは異業種間の方が研究開発、新商品開発、国内外への販路拡大等で連携する取組みが活発化しています。

当局は、産学金官等様々な国内外の関係機関とのネットワークを構築し、こうした連携の動きの「触媒役」としての強みを有しております。この強みをさらに活かすべく、中国地域の明るい未来に向け当局職員一丸となってしっかりと取り組んでまいり所存です。

最後になりましたが、年頭にあたり、新しい年が皆様にとって飛躍の年となるよう祈念いたしますとともに、経済産業行政へのさらなる御支援と御協力をお願いいたしまして、新年の御挨拶とさせていただきます。

『ご挨拶』

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、日本銀行広島支店が昨年12月に発表した広島県の金融経済動向は、「輸出が増加傾向にあるほか、設備投資は持ち直している。個人消費は、天候不順の影響がみられているものの、消費税率引き上げに伴う反動は和らいでおり、基調としては底堅く推移している。こうした中、生産は幅広い圏内の動きとなっている。なお、8月19日からの豪雨災害の経済的な影響や、県内企業の業況感悪化については、注意深くみていく必要がある。」としています。

こうした経済動向を見極めながら、当財団では、県内の産業支援機関等とネットワークを形成し、産学金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、県内中小企業等の様々な取組みを総合的にバックアップしています。

特に近年は、

- ① 各地域の産業支援機関や金融機関等との連携を強化するとともに、役割分担を明確にし、
- ② 中小企業等に対して、一過性の支援ではなく、企業ニーズに合わせた継続的かつ専門的な支援を行う

ことを基本方針として取り組んでおります。

具体的には、「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

等に対して、創業前段階から創業後のフォローまで、中小企業診断士や先輩起業家などの創業サポーターによる総合的な支援を、最大2年間にわたって実施しています。

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、金融機関からの資金調達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。

こうした各種事業を効果的に組み合わせて中小企業等を支援していくに当たっては、中小企業等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・御協力が不可欠でありますので、引き続き御支援をお願い致します。

最後になりましたが、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。

トピックス

新年座談会『魅力的な診断協会とは？ ～会員サービス向上に向けて～』

広報委員 川角 栄二



【出席者】会員 植田昌子、榎志織、谷本俊満、原信之介

会長 岸本実、広報委員長 小寺崇之（司会）、広報委員 川角栄二（書記）

司会 一般社団法人広島県中小企業診断協会（以下「診断協会」）では、昨年6月に岸本会長が就任して新体制が発足しました。以来、診断協会の存在意義やあるべき姿などについて、診断協会内外で議論される機会が多くなっております。

そこでこの新年座談会では「魅力的な診断協会とは？」と題しまして、比較的入会間もない会

員の方々にお集まりいただき、会員として診断協会に対する期待・要望などを語っていただきたいと思います。また、岸本会長にも同席いただき、新入会員の要望に対する回答や、今後の運営方針などについて意見をいただきたいと思います。

会長 診断協会が今抱える課題の一つとして、「なんのための診断協会か？」という問いに対して答えを出すことが求められています。そのためには診断協会の中の一部だけでなく、多くの会員の意見を聞き、それを活かしていければと思っています。今日は忌憚のない意見を期待しております。

1. 診断士を目指した動機

植田 福山市の税理士事務所に勤務しています。普段から経営者にアドバイスをする機会が多いのですが、節税アドバイスだけでよいのか、という疑問が湧いてきました。診断士という資格の存在を知り、助言の幅が広がると思って資格を取得しようと思いました。



原 私は計装工事業を営んでいる父親の後継者です。10年程前、事業を承継することに不安を抱くようになり、経営の勉強の必要性を感じるようになりました。そして診断士という資格の存在を知り、資格を取得したのですが、その結果、視界が開けてきたと思っています。

谷本 私はパン製造販売業のフランチャイザーに勤務している企業内診断士です。店舗開発を担当しており、フランチャイジーの店づくりに対してアドバイスを与える機会が多いのですが、なぜそうアドバイスをするのか、それで正しいのか、という疑問がだんだんと湧いてきました。診断士という資格は、フランチャイジーの経営や販売に対して役立ちそうな資格だと思い取得に至りました。資格を取得してみて、今までより考え方が広がったと実感しています。

榎 私は独立コンサルとして研修講師をしてきました。かつて、「顧客満足度向上で売上アップ」のような内容の研修を担当したことがあったのですが、その研修の内容について自分が納得していないことに気付きました。そして経営について学びたいと思い、診断士資格を取得することになりました。資格を取得した今では、オーダーメイドの研修の作成に役に立っています。



2. 診断協会入会の動機・期待していたこと

原 診断協会への入会が義務だと勘違いしていたことが入会のきっかけです（笑）。期待していたことは、診断士としての経験を積むための仕事の斡旋と、勉強会などの研鑽の機会です。

榎 受託事業の斡旋と、先輩診断士との交流の場を期待して入会しました。

植田 他の診断士との交流を通じて違う考え方に触れる機会を期待していました。というのも、実務補習に参加してみて、自分の能力不足を実感したからです。また診断協会に入会すれば学

びの場が得られるだろうとも期待していました。

谷本 実務補習のメンバーから、診断協会内の研究会である「企業内診断士の会」を紹介されたのがきっかけです。企業内診断士の会は、診断士としての能力を維持するための格好の場だと感じました。企業内診断士の会に入るには診断協会に入会する必要があったため、必然的に診断協会に入会しました。

会長 研究会活動は診断協会にとって非常に重要です。会員の学びの場であるのはもちろん、診断協会の活性化にも繋がるので、会員にはどんどん立ち上げて欲しいと思っています。

3. 入会後に感じた期待とのギャップ

司会 入会の動機は様々であることがわかりました。皆さん入会から間もないだけに、持っていた期待との間にギャップを感じていることと思います。それについて伺いたいと思います。

榎 先輩診断士の方々から仕事の紹介などの声掛けをたくさんいただきました。コンサルの仕方についても助言を受けました。その点では期待以上のものを得ることができました。ただ、それらはいずれも個人的な繋がりから紹介いただいたもので、診断協会を通じた公式な紹介ではありませんでした。

原 今までのところ、期待していたほど仕事の斡旋はありませんでした。しかし、将来経営者になる立場として、企業を訪問して経営者の思いを直接聞くという経験は大変貴重だと実感しています。また、診断協会の研究会などで、今まででは会えなかったような人と、同じ「診断士」というフラットな立場で会うことができるのもメリットだと感じています。

会長 診断協会の受託事業を会員にお願いする機会は増えています。委託元は診断の品質を求めています。これに対してコンサルの機会を求める会員をどうマッチングするかは、診断協会としての課題です。意欲のある会員は、委託先の期待を超える品質の報告書をじっくりと作成しており、そして次の仕事に繋がっています。



～県東部の会員に対するサービス～

植田 診断士としての仕事を取ってこられるようになりたいと思い、そのためには自分の専門性を絞り込んでいく必要があると自覚しました。研究会に参加すれば専門性が磨けると思っていましたが、勤務先が福山市なので広島市で開催される研究会にはなかなか参加できないでいます。今のところ、福山市図書館で開催されているビジネス相談会に参加して、先輩診断士の方々から色々勉強させてもらっています。

司会 福山市に勤務のため、なかなか診断協会の研究会などに参加できないという話でした。広島市から遠隔の地域の会員に対するサービスの方針について、会長に伺います。

会長 広島県の西部と東部をどう一体化していくかは診断協会の課題です。理事の体制も工夫

しており、診断協会としても福山市を重視しています。なお、診断協会の会務に参加する際に発生した交通費は全額支給するので、安心して会務に参加してください。

～企業内診断士に対するサービス～

司会 他の士業に比べて中小企業診断士は企業勤めの方が多いという特徴があります。企業内診断士としてどのようなギャップを感じましたか？

谷本 入会して間もないため、まだ実態が把握し切れていませんが、企業内診断士の会は期待通りで満足しています。私は企業に勤務しているため、平日に研修を受けることが難しいので、土日に研修があれば有難いです。会社を離れた後のことを考えると、プロコン育成のための研修があればと思います。例えばフランチャイズの場合、フランチャイザーの考えをどのフランチャイジーにも等しく展開することがあります。このフランチャイザーという一つの企業の考えが普遍的に通用するのかどうか不安を覚えることがあります。普遍的に通じるやり方について勉強したいという思いがあります。



榎 私は研修委員なのですが、今までの会員研修は診断士以外の一般にも開放していたため、テーマがぼやけていたという反省がありました。そこで、昨年実施した研修は会員向けに特化しました。また、今までは独立診断士向けの研修が中心でしたが、今後は企業内診断士向け研修も計画しています。

4. 診断協会に求めるもの

司会 最後に、今後診断協会に求めるものについて意見ををお願いします。

～診断協会の事業について～

原 私は後継者として各種団体に所属していますが、その中で出会った後継者達は、一様に経営の仕方に悩んでいるという印象を受けています。診断協会は今まで数々の企業を訪問してきて、様々な事例を収集していると思いますが、そのデータを診断協会の事業として利用できるのではないかと思います。例えば、後継者問題に関するケースを診断士試験の二次試験のようなケーススタディの形にして企業に提供し、診断士が企業内研修を行うよう事業化できればよいのではないかと思います。そして、「後継者問題のことなら診断士に相談」と企業に思われるくらいになればいいと思っています。



司会 診断士が企業の良き相談相手として認知されていない、診断士の認知度の向上のために後継者問題をきっかけにする、ということですね。どの企業もお金の面で悩みを抱えているのが現状ですので、税理士などの他の士業と連携することもメリットがあるかもしれません。

会長 残念ながら診断士の知名度は低いのが実情です。診断士の知名度アップのための診断協

会の事業については検討します。

～コンサルの機会の提供、かばん持ち制度について～

榎 コンサルとしてのスキルアップの制度として、かばん持ち制度のような仕組みがあれば有難いと感じました。

会長 かばん持ちはスキルアップに非常に効果が高いということは重々承知しており、何とかしたいと思っています。ただ、指導員に負担がかかるので、制度として運用するのであれば有料（かばん持ちする側が支払う）にするのが合理的かと思います。他県の診断協会では「プロコン養成塾」という内容で、かばん持ち制度を有料で実施している例があります。

谷本 診断士の資格を取得はしましたが、今後も能力を伸ばしていかないと意味がないと思っています。診断協会に対しては、診断能力の向上のための勉強の場やコンサルの機会が欲しいと思っています。スキルアップのための座学の研修や、実地のトレーニングとしてかばん持ち制度などがあればよいと思います。ただ、かばん持ちをする側がお金を払うというのであれば、ちょっと抵抗があります。

榎 かばん持ち制度ですが、私は有料でも参加したいと思っています。一人でコンサルをやっていると、自分のやり方が正しいかどうか、他のコンサルとどのように違うのか、チェックする機会が限られています。尊敬できる先輩診断士のかばん持ちをすることで、自分のやり方を振り返ることができるのであれば、価値はあると思います。

会長 会員に提供するコンサルの機会は、診断協会が外部から取ってくる必要があります。ここで課題となるのは、仕事を安心して任せられる会員を育成することです。診断協会としては、会員に研鑽の場を提供して、意欲の高い会員にはどんどん伸びて行って欲しいと思っています。

～情報開示について～

榎 私は診断協会に業種別審査事典などの資料が置いているということを最近まで知りませんでした。診断協会にはたくさんの情報が集まっていると思いますが、診断協会にどんな情報があるのかを明らかにして欲しいです。

植田 診断協会の行事などで広島市の診断士の知り合う機会はあるのですが、自分の近くの県東部にどのような会員がいるのか把握できません。県東部で情報交換する相手が見つかると思いますので、どこにどのような会員がいるのかを教えて欲しいです。

会長 どんな情報が利用可能かを診断協会のホームページに掲載するのがよいかもしれません。紙ベースの有益な情報は多数ありますが検索できるような状態ではありません。検索できるような電子化を進める必要があります。その他にも、「ベストプラクティス診断事例」という診断事例を多数掲載した冊子があるので活用してください。

名簿を作ることにについては、技術的には難しくはないので、今後検討していきます。

司会 今日は貴重な意見をいただきありがとうございました。診断協会は会員の期待に沿っているかどうか、いつも自問しています。良い診断協会にしていくために、引き続き皆さんにもご協力をお願いします。

連 載

1. スキルアップメニュー

平成26年度 第2回理論政策更新研修 報告

広報委員 落野 洋一

平成26年度の第2回理論政策更新研修が11月15日（土）の13時から17時の間で開催された。

初めに岸本会長からの挨拶があった後に、中国経済産業局産業部中小企業課の佐渡克利氏から「新しい中小企業施策について」というテーマで講義があった。平成26年4月の消費税増税や最近の急激な円安による影響もあり、中小企業の業況はこのところ悪化しているものの、今後の見通しでは改善の動きが見られる。そのような中、中小企業に対する施策も大きく変化しており、中でも中小企業者385.3万者のうち334.3万者（86.5%）を占める多種多様な「小規模事業者」に重点が置かれた新たな制度や仕組みが開始された。講義においても「小規模企業振興基本法」及び「小規模事業者支援法」制定の背景、今後の「小規模事業者対策予算の方向性」、「小規模企業振興関連施策」などについて詳しくご説明をいただいた。



続いて、平成25年度中小企業経営診断シンポジウムにおいて中小企業庁長官賞を受賞した「中堅企業D社でのものづくり改革・意識改革」というテーマで、愛知県中小企業診断協会の藤井晴雄氏から講義があった。生産リードタイムを120日から7日と大幅に短縮した「中堅部品製造業D社」の実例について、具体的かつ分かりやすい説明をしていただいた。また、ものづくり現場における「カイゼン」で重要なポイントとなる人材育成の手法についても「トヨタ式人づくり」として大野耐一氏の事例を中心に論じていただいた。

製造業だけでなく小売業、サービス業にも通じる講義内容であり、会場は概ね好評の中で研修プログラムが終了したように感じられた。

グループ研究会成果発表会 報告

グループ研究委員会 副委員長 岡 佳弘



《発表会風景》

聴講者アンケートからは、「踏み込んだ内容まで説明があり有益であった」「先輩診断士が能力向上・ビジネス拡大に向け研鑽を積まれていることに刺激を受けた」「地域に様々な専門家がいることが良く分かった」など、ほぼ全員が発表内容は自身に役立ったとの高い評価をいただいた。

一方で、開催時期や発表時間、発表会の運営に関しては、多くの貴重なご意見をいただき、次回発表会の参考にしていきたいと考えている。

最後に、本発表会の開催にあたり、発表原稿の作成やプレゼンを行っていただいた各研究会の皆様、事前準備等でご協力いただいた協会事務局に対し御礼申し上げ、開催報告としたい。



《発表会風景》

《発表内容》

研究会名	発表テーマ	発表者
ISO 研究会	中小介護業界への ISO システムを用いた経営支援	宮前 美方子
販路開拓研究会	専門家による販路開拓支援の進め方	川上 正人
建設業研究会	建設業の売上拡大につながる営業戦略	柳川 治久
ものづくり支援研究会	製造業の現場改善を中心にした経営診断の取り組み	岸本 実
企業内診断士の会	ビジネス書の診断への応用研究	森岡 進太郎

平成26年度 夏期実務補習9月コース(広島地区第2班) 報告
実務補習生：西原弘之、坂本欣久、定藤誠一郎、馬場亮平、石田貞広(文責)

1. はじめに

平成26年9月12日から22日まで、佐々木彰先生(指導員)のご指導のもと、実務補習に取り組んだ。5名中4名が3回目の実務補習であったが、最後ということもあり報告書作成の基礎要領(文体、構成、形式及び出典表示)の大切さを指導していただいた。

2. 実習先企業概要

実習先は協同組合東広島ショッピングモール(以下、「当組合」という)で、東広島市で一番の集客力があるフジグランショッピングセンター内にある共同店舗組合である。株式会社フジと当組合で建物を区分所有して運営しており、全国的にも例がない方法で運営している。開設当初、(株)フジからの申し出により、地元の中小小売業者との共存共栄を図る目的で設立した経緯がある。

3. 経営課題

理事長のリーダーシップと事務局長の高い運営能力により、高度化資金の計画的な償還や補助金の有効活用はできている。しかし、当組合としての戦略がなく、共同運営している(株)フジの集客力に依存しており、当組合が自力で集客するという意識が低い。その原因は、組合自体にビジョンがなく、テナント事業が個店まかせであり、組織的な活動がされていないところにあった。要するに、戦略の策定、ターゲットにすべき顧客の選択、当組合(ときめきタウン)の認知度を上げるためのマーケティング施策などが課題であった。

4. 提言内容

まず、戦略を持った組織になるために、組織体制の改革を提言した。戦略を立案して、マネジメントを行うには、実効性がある機動的な組織体制が必要である。その他、地域コミュニティの核として存在感を増すとともに、「ときめきタウン」の認知度を向上させる施策や主修繕・リニューアルに備えた資金計画、後継者育成、HPの改善による地域住民とのコミュニケーションの強化策を提案した。

5. 実務補習終了時所感

一企業でなく、ショッピングモール(商店街)が診断先であり、通常の実務補習では経験できない有意義な補習であった。しかし、経営者の集まりの組織であり、組合員全員が納得できるような提言をすることを意識した結果、個別の提言内容とその調整に時間を取られる結果になった。報告会の途中、理事長から「フジグランの店長にも聞かせたい」という有難いお申し出がありましたが、今回は時間的な制約があるのでお断りさせていただいた。商圈分析や提言内容にもお褒めの言葉も頂いた。

3回の実習を通じて感じたことであるが、軌道にのっている企業の経営者は、どんな提案であっても感謝の言葉を述べられるということである。感謝の言葉が人を育てるのである。

最後になりますが、3回の実務補習でお世話になった全ての方に感謝を申し上げたい。「みなさ

ん、大変ありがとうございました。引き続きよろしくお願いします。」

平成26年度 第2回会員研修 報告

会員研修委員 上垣内 邦典

広島県中小企業診断協会による平成26年度会員研修が、「経営診断報告書のレベルアップ研修」をテーマとして、10月11日(土)に広島県情報プラザにて開催された。開催日を土曜日に設定したことにより多数の企業内診断士の参加も得られ、それにプロコンも含む25名の参加者が、経営診断・経営改善計画策定支援事業の報告書のレベルアップを目的とした意見交換をワークショップ形式で行った。

1. 経営改善計画書サンプルの提供

ワークショップに先立って、会員研修委員の木村武則先生から信用保証協会による経営改善計画書の様式およびサンプルが提示された。

経営診断報告書および経営改善計画書のレベルについては、企業の規模、事業内容、窮境の度合い、緊急度、事業者・支援機関のニーズ等により経営改善計画の作成内容が異なるため、これが正解というものはない。また、

- クライアント企業の社外秘情報を含むため、他の診断士と見せ合って比較できない
 - 提出後の受託先からのフィードバックが少なく、受託先から見たレベル感を掴みにくい
- という事情もあってプロコンであっても自身の報告書・計画書のレベルがわかりにくく、また何をもってレベルアップとするのかの判断がつきにくい。

従来、経営診断報告書には一定の様式があったものの、経営改善計画書の作成については信用保証協会から細かな指示がなく、要求のあいまいな中で各者各様のやり方を探ってきた。しかしこの9月、金融機関が経営改善計画を評価する際に必要となる計数情報記入枠を計画書に入れ込んでほしい旨の要望が信用保証協会からあり、これに応じて経営改善計画書のサンプルが診断協会で作成された。これは経営診断実務に携わるプロコンにとって貴重な道しるべとなるものであり、この計画書サンプルが本研修のいちばんの収穫だったとする参加者の声もあった。

2. 「ワールドカフェ」方式でのワークショップ

ワークショップは、ファシリテーション技法のひとつである「ワールドカフェ」方式で行われた。ワールドカフェとは、少人数に分けたテーブルで自由な対話を行い、ときどき他のテーブルのメンバーとシャッフルする会議手法の一つである。

実際の研修では、5～6人のメンバーで5班に分かれてディスカッションを行った。そこで出た意見は付箋紙に書き込まれて模造紙上にプロットされ、15～20分経過したところで全テーブルのメンバーがシャッフルされる。

そしてシャッフル後の新しいメンバーは移動先テーブル上の付箋紙に書かれた他メンバーの意見に触れながらディスカッションをしていくため、「意見を出しやすい少人数でのディスカッション」でありながら「多人数の意見に触れることができる」という性格を併せ持つ。



3. プロコンと企業内診断士 視座の違いと共通の問題意識

ディスカッションの中では、プロコン間では「ミラサポ派遣の3回で満足のいく報告書は出せない」「ミラサポ派遣は民民契約の入口」「必ずしも社長が診断を必要としていない場合もある」などの実務に則した意見が目立つ一方、企業内診断士からは「報告書の構成や表現の仕方」など自らの本業に照らしての問題提起も見られ、多角的な視点を得ると同時に双方の視座の違いも浮き彫りとなった。

一方で「診断報告書は診断先企業のためなのか？保証協会のためなのか？」という問題意識はプロコン・企業内診断士間の共通認識として参加者ほぼ全員に共有されており、ディスカッション後に行われたテーブル毎の発表においてもその問題意識を出発点とした内容が多い結果となった。



4. ワークショップを終えて

個人的な感想ではあるが、視座の異なる多人数の意見を誰の意見かもわからないまま参加者全員で共有するという体験からは、自分の意見と他者の意見が融け合うかのような感覚を得た。今回の「ワールドカフェ」という技法にはそうした効果も狙いとしてある。

前述の「融合」を意識的に行うようになると、「楽しみ」ながら「多様性を感じる」ことのできる境地に達するという。それは、「相手の話を傾聴する」ことが仕事上の要諦となる診断士にとって、真の意味でのレベルアップをもたらすことだろう。

今回のようなファシリテーション技法も取り入れながら、さらに有意義な会員研修の場を提供していきたい。

2. 診断士コミュニティ

随筆・見聞録 『帰省の楽しみ』

中小企業診断士 西村 英樹

両親が高齢なため、帰省する回数が増えて来た。用事を済ませてそのまま広島に帰ってくるのももったいないので、最近では近くの観光スポットをぶらりと見て回っている。その中で、良く立ち寄るのが下関市立長府博物館である。昭和 55 年開設の石造りワンフロアのこじんまりとした郷土歴史博物館で、下関特に地元長府にゆかりのある歴史上の人物や出来事に関する資料を展示している。幕末維新に関する資料も多く収蔵しているが、その中に意外な人物の名前があった。土佐の坂本龍馬である。私は、知らなかったが、坂本龍馬は下関にゆかりがあり、そのため資料が残っているらしい。山口県と聞くと長州藩が思い浮かぶが、下関は長州藩の支藩である長府藩（5 万石）が治めていた。龍馬はこの長府藩の藩士である三吉慎蔵と懇意にしており、京都の寺田屋事件でも共に難に遭っている。また、龍馬は妻お龍と下関で生活もしており、自分になにかがあった時はお龍の事を慎蔵に託している。長府博物館に収蔵されている龍馬の文書は、姉宛てに日常生活を綴った手紙から維新後新政府設立の政治綱領として策案した「新政府綱領八策」まで幅広い。龍馬という人物を身近に感じる事が出来るのでついつい立ち寄ってしまうのである。

私がここに立ち寄るのはもう一つ理由がある。それは、この博物館が功山寺という名刹に隣接しているためである。幕末史に詳しい人であれば、長府功山寺がどのような場所かご存知であろう。ここは明治維新発祥の地と言われ、幕府有利に進展していた長州藩の藩論転換に向けて高杉晋作が挙兵した場所なのだ。当時高杉を取り巻く状況は絶望的で、彼の呼びかけにはだれもが躊躇し付き従おうとしなかった。そんな中雪降り積もる 12 月の夜、功山寺の本堂で立ち上がった高杉に従ったのは僅か 80 数名の若者のみ（その中には後の総理大臣伊藤博文も含まれていた）。彼らは局面打開に一縷の望みを託し、氣勢を上げ一気に山門を駆け下り下関の町に出ていったのである。討幕から新政府設立に繋がる明治維新は高杉のこの蜂起から始まったとされる。功山寺の山門から表通りに続く階段は思った以上に急で、雪が積った夜間に、はたして足を踏み外すことなく一気に駆け下りる事が出来たかは不明であるが、境内に建立された馬に跨った高杉の英姿からはそう思いたいところである。先日、この場所に立って 150 年前の出来事に思いを巡らせてみた。自分なら高杉の誘いをどの様に受け止めたであろうかと。20 代の自分であれば、躊躇なく蜂起に応じたであろう。一方、今の自分であればどうするか。まずは、情報収集し、内容を分析し、リスクを検討する。この状況では、高杉有利との判断は出来ないため、参加を見送る公算が高い。経験・知識の積み重ねで手堅い道を選べるようになったが、革新的な行動は起こせなくなってしまった。情報収集と分析だけでは、新たな未来を創り出すことは出来ない。久しく忘れていた信念と行動の大切さを改めて思い起こさせられたのである。ちなみに高杉から声を掛けられた山県有朋（後の元老）は最初様子見をしていたが、高杉勝勢となる

や高杉勢に合流し勝ち馬に乗っている。

下関市長府には他にも歴史上の人物にまつわる旧跡が多い。日常生活を忘れ、しばし歴史に浸りながら自らを振り返るのも良いであろう。次の帰省が楽しみである。

『診断士リレー訪問記』

企業内診断士の会 岡 佳弘

森岡 進太郎（もりおか しんたろう）氏



今回は、私が所属する「企業内診断士の会」で世話人仲間として親しくお付き合いさせていただいている森岡先生をご紹介します。

森岡先生は、地元広島生まれの広島育ちで、大学卒業後も呉市焼山を拠点に会社員としてのお仕事や中小企業診断士の活動にとご活躍されておられます。先生は、2001年に日本を代表する地元自動車メーカーに就職し、開発車のコスト・利益管理の業務に10年近く携わられ、3年前からは経営計画の策定やアライアンス推進業務など、会社組織の中核となる経営企画部門の業務に従事されておられます。また、2003年から2年間、コスト低減活動の推進メンバーとして米国ミシガン州の工場へのご出向経験もお持ちで、現地のスタッフと議論を重ねながらワンチームで一つの目標に向かって活動できたことが、大変良い経験になられたとか。現在、会員数26名の大所帯研究会である「企業内診断士の会」を事務局として引っ張っておられる手腕もこのご経験が活かされているのかもしれませんが。なお、ミシガン州は、冬はマイナス20度にもなる極寒の気候だそうです。短い夏は緑が素晴らしい自然豊かな場所とのことで、雪がない季節の週末は毎週のように会社の仲間とゴルフを楽しむなど、私生活を満喫することも忘れなかったようです。

診断士の資格取得は、コスト・利益管理などの管理会計に関する業務に携っておられるとき、ご自身が理科系で基本的な会計の知識やビジネスの基本などが分かっていないことをコンプレックスとして感じておられたことがきっかけだそうです。その後は、持ち前の行動力を発揮して、すぐに予備校に申し込みを行い、2011年に資格を取得されました。現在の経営企画業務において、会計やビジネスの知識はもちろんのこと、企業診断プロセスが想像以上に実務に活用できていることがとても嬉しいと語っておられます。

資格取得と同時に入会された「企業内診断士の会」では、一つのテーマに向かって共に研究したり他業界のメンバーとディスカッションしたりすることが、大変面白く刺激があり、自分の世界が広がっていると実感されておられるようです。先生とは、エステティックサロンの経営支援で一緒させていただきましたが、経営者からのヒアリング前にまずは実体験してみると当該店舗で初の男性客となられたことを思い出しました。私は、こうした躊躇のない行動力が自らの世界を広げ、逆に会のメンバーに対し良い刺激を与えていると思っております。

プライベートでは、数年来続けておられるウォーキングや昔からお好きな山歩きを楽しまれておられるそうです。特に鳥取県の大山はお気に入りの山で、毎年一回は登られるとのこと。また、週末は3人の子供と公園に行ったり、ショッピングに行ったりとお子様と過ごすことが多いそうですが、小学校高学年になる一番上の子供がいつまでパパと遊んでくれるか不安だそうで、外で見せる顔とは違い、子離れはなかなかできそうにないですね。

今年は、本厄を迎えておられるそうですが、バイタリティの固まりのような先生に対しては、厄も早々に退散することでしょう。

『新入会員・転入会員の紹介』

児玉 忠則（こだま ただのり）

あこがれの中小企業診断士、71歳で実現



私は、定年後、自治体代表監査委員や社会福祉施設長・NPO・NGO・各種ボランティア活動に取り組んだ。目的は、サービス産業の幅と奥深さを知りたいということであったが、銀行員時代に見聞きしていた概念が全く通じない新たな世界を知り、正に感動の連続であった。雇用・能力開発機構では、企業の研修活動助成や再就職支援に努めるうち、被雇用者の力量を高めても雇用側である企業自体を守らなければ雇用は一挙に失われることに気づいた。その為には、経営コンサルタントとなり企業の支援をしたい

と思い、64歳で診断士の試験に挑戦。現役40年近くは仕事のみで本格的な勉強をせず、自身の錆びついた頭と、その間の学問の急速な変化・進歩に驚きの連続であった。特に、難関資格に挑戦するからには、年齢のハンデを乗り越える必要があり、毎日12～17時間机に向かい家族には迷惑をかけどうしであった。一次試験では「経営情報」に最大限悩まされ、5回目でやっと68点で合格、5年間で2～3回も受験した科目が多々あり、その組み合わせは不運の連続。しかし、私が修行する「太道」（拳法）は、「高い目標を掲げ、絶対あきらめない」がモットーであり、その指導員としては、受かるまで頑張るしか道は無いとの覚悟がやっと実った次第である。そして、渋谷の「日本生産性本部」の診断士コース受験時には、面接官からそのハードなスケジュールに対し、70歳代は初めてであり体力的に万一のことがあれば大変なのでと懸念されたが、武道で鍛えていると回答、無事合格。半年間、全国から来た31名のメンバーと共に座学や5回の診断実習で厳しく揉まれた。9月には無事全課程を修了して晴れて診断士の資格を戴き7年間の苦労がやっと実った。来年の春こそは桜の下で痛飲をと、今からワクワクしているそこら辺の一老人である。現在は、昨年1月から広島市内の大学キャンパスで主催している「企業経営研究塾」を更に拡充することと、福山も12月13日に「備後・企業経営研究塾」を立ち上げるべく奔走中である。この塾の趣旨は、世界でも例のない日本的な雇用慣行である一括採用による国

家的な「ムダ・ムラ・ムリ」を少しでも解消し、企業や団体などの採用側と、採用される側の学生との、全体最適を目指すことである。即ち、双方から意のある人達を募集、毎月定例的な協働学習会により、年間を通じてお互いの成長度合いを確認出来ることとなり、その結果望ましい求人・求職を実現することである。特に学生には「自信のある者こそ、地元の中小企業へ就職して大活躍すべし！」と強調、更に都心で学ぶ学生のUターンも実現し、「人財育成」こそ「地方創生」の根幹との思いである。来年卒業の塾生が地元某銀行のP Tに参画、一切の就職活動を経験せずそのまま採用決定という理想的な状況も現出。お互いが熟知して自然の流れの中で円滑に入社する事例を積み上げてゆく所存。内容は企業経営理論や新聞のコラムの要約、社会人の作法、武道から学ぶ腹式呼吸法や健康体操などで、毎回3時間の予定が何時もオーバーする。又、私と同年配者にとって、生涯学習の機会獲得となり、医療・介護の一次予防（＝一次試験？これは私自身のトラウマ（笑）、脱線で失礼しました。）に貢献大かと。学生も、高齢者相手に会話や討議をする体験が、入社後の自信へと期待される。来年からは海外勤務歴を活かした実践的な「グローバル人財育成」のシリーズセミナーを企画、所詮は老人のやることであるが、先輩諸兄の先生方のご指導とご支援をひたすらお願い申し上げる次第である。

石原 繁（いしはら しげる）



平成21年10月に中小企業診断士登録をし、この度、広島県中小企業診断協会に入会しました石原繁です。一昨年10月、転勤で愛媛県松山市から山口県岩国市に移りました。そして、昨年8月に愛媛県から広島県の協会へ転入しました。現在、同市の合成繊維製造会社に勤務し、繊維製造工場の工場長として、工場運営、及び管理全般の業務を行っています。

静岡県出身で、平成5年に大学院を修了後、現在の会社に入社し、はや21年が経過しました。その間、産業資材を主な用途とします合成繊維の研究・技術開発、及び生産といった技術畑の仕事に一貫して携わってきました。また、国内だけでなく、海外（欧米）での勤務も経験し、様々な国の文化や風土に触れたり、日本人とは異なる考えを持った人たちと深く交流する機会に恵まれたりしたことは、私自身にとりまして、とても貴重な経験になりました。

診断士を目指したきっかけは、会社での研修や業務を通じて、経営に興味を持ったのが始まりです。当時、技術開発課の統括をしていましたが、経営戦略、企画、生産、営業、財務、人材育成など、まさに診断士に求められる幅広い知識やスキルの必要性を感じ、そのブラッシュアップもできたらと思い、この診断士の資格取得に挑戦し、目標を達成することが出来ました。

現在、こうした知識・スキルを実践の場で活用し、日々の様々な課題の解決に取り組んでいます。また、新しいことに挑戦することで、更に自身の成長に繋げていきたいと思っています。現在は企業内診断士ではありますが、県協会の活動に積極的に参加し、自己研鑽に努めていきたいと思っています。今後ともどうぞご指導・ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

平成26年度 研究会活動状況

『ISO研究会』

研究会代表 栗山 琢次

1. 平成26年度の活動状況

ISO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る。H26年度からは、医療・介護・福祉サービス分野で進められている第三者認証を取り上げ活動している。研究会メンバーは4名で専門分野は建設業、製造業、サービス業、医療の分野からなっている。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。新しい参加者も広く募集しているので、活動に興味を持たれた方は、協会事務局までぜひご一報を！

2. 活動の経緯と概要

ISO研究会では、これまで、介護事業所のマニュアル策定支援などを行ってきた。現在は、介護事業の中でも、特に「小規模多機能事業所」に対する、ISOの導入から実施までのノウハウを生かした支援をするべく、研究会活動を行っている。介護サービスの現状としては、高齢化の進展により、75歳以上の高齢者割合は急速に上昇し、2060年には26.9%に達する。これにあわせて、介護サービスのニーズも増加する見込みである。介護費用の予測では、2025年度、約20兆円に達する見込みであり、成長産業といえる。介護サービスは、内容により「居宅サービス」、「居宅介護支援」、「施設サービス」、「地域密着型サービス」、他8分野に分けられている。事業者が抱えている運営上の問題点は、①良質な人材確保・育成が困難、②介護報酬の低さ、③事務手続きの煩雑さが上げられる。経営支援の課題としては、①第三者評価に耐えうるマネジメントシステムのモデル提供で、事務の負荷なくPDCAが廻る仕組みの構築、②キャリアパスに連動した評価制度として、事業所の組織実態と役割（ポスト）を勘案した現実的な人事評価制度導入支援、③目標を立て、自立的にいきいきと働け、従業員と利用者満足を高める職場環境づくりの支援、が求められている。ISO研究会としては、しくみ作りの面から課題解決につなげることを目指し介護サービスマニュアル作りなどを進めている。

『販路開拓研究会～設立して6年を振り返る～』

研究会代表 川上 正人

11月29日、グループ研究委員会主催の成果報告会に参加させて頂いた。

協会本部にて募集された調査・研究事業に採択頂き、

○平成20年度「効率的効果的販路開拓支援の進め方」

○平成23年度「効率的効果的中小企業支援ネットワーク事業の進め方」

をテーマとした報告書を取りまとめた。

本会は、販路開拓に取り組む企業や支援する方に役立つノウハウの集約化を目指してきたが、今回の成果報告会は、改めてこれまで取り組んできたことを振り返るよい機会となった。

昨年は、小規模基本法、並びに小規模支援法が改正され「伴走型事業計画書の策定支援」に取り組まれることになったが、まさに本研究会が目指してきた、あるべき支援のイメージに近く、体系化された支援手法が広く社会に役立つような予感がする。

販路開拓支援とは、取引先を見出すための準備を支援することにある。準備とは、これからを予測すること、及び予測できることに備えること、と定義している。研究会は、異業種の集まりであり、かつ多様な支援先を有していることから、準備を支援する上で、格好の情報源となる。

今回、報告機会を頂いたことで、中小企業診断士はこれまで以上に専門性を磨き、ひとに役立つ存在でなければならないことを、報告会当日も、そして事後送付頂いたアンケートを拝見しても強く感じた次第であり、お声がけ頂いたグループ研究委員会の皆様に心からお礼申し上げます。

『建設業研究会』

研究会代表 加藤 克敏

今年度も四半期を残すのみとなった。昨年末からアベノミクスによる公共事業の復調に続き、2020年の東京五輪開催、2027年の開業を目指すリニア中央新幹線の建設など、建設業界では追い風が吹いているような感があるが、地方の中小建設企業にはあまり実感はない。それどころか労務費や資材費の高騰が業界の懸念材料となっており相変わらず経営環境は厳しい状況である。

そのような状況の中、今年度は営業戦略及び原価管理を核とした利益管理を主なテーマとして研究してきた。そしてその一端をまとめて、平成26年11月29日（土）に開催された「グループ研究会活動発表会」においてメンバーの柳川治久が発表した。

その概要は下記のとおりである。

「建設業の売上拡大につながる営業戦略」の概要

建設事業者は、多経営規模・建築、土木・元請下請・官庁民間・得意職種などによって、多種多様に分類できるが、エンドユーザー・元発注者・元請業者等の発注事業者を対象にして、自社の建設業としての特性を踏まえ、売上拡大に大切なこと・如何にすれば売上拡大に結びつくかを検討することがポイントである。

また、今回、当研究会で検討した営業戦略は、以下の3項目から構成されている。

- ① 自社の営業力の現状と活用の可能性を探る
- ② 自社オリジナルの営業戦略を立てる
- ③ 簡単営業戦略シートの作成と活用

中小建設企業が、これまでの「待つ営業」から「攻めの営業」へ転換するツールとして活用できるように具体的に作成した。

なお、この発表資料は、建設業研究会が平成25年10月、県北部商工会において企画運営した「建設事業者向けセミナー」の発表資料を基にして中小企業診断士を対象として作成された。

又、もう一つのテーマである原価管理も中小・零細建設企業が活用できるシステムの開発に取り組んでおり、その成果が楽しみである。

今年度は新たにメンバーも増えたが次年度は一層実りのある研究会にしたいものである。

『ものづくり支援研究会』

研究会代表 岸本 実

現在の会員は9名で、活動の狙いは、会員の「ものづくり診断スキルの向上」への寄与、活動のゴールは、地域のものづくりの課題の把握と対応策などについて多面的に研究し、生残り策を探っている地域の製造業への提言を行うものです。

今までもものづくり支援の定義や活動内容の審議を経て、製造企業の訪問診断を開始しており、今後数を増やしていきます。企業訪問診断の狙いは、企業の実態を把握し、解決策の提案をする過程で普遍項を見出し、マニュアル化やその先にある提言に結び付けるものです。

先回のグループ研究会成果発表会(H26.11.29)で下記の内容を紹介しました。

- ・診断プロセス～診断手順、使用書式など
- ・日本のものづくりの課題～製造に馴染みのない会員を含めた共通認識に供するため、日本・地域の製造業の課題をマクロな視点で捉えた報告書を作成。
- ・企業の実態調査～訪問2社の診断経過

本研究会にご関心があり、参加ご希望の方は診断協会事務局に是非ご連絡ください。歓迎いた

します。



MRJ(三菱航空機)

『知的資産経営研究会』

研究会代表 秋井 正宏

平成26年度は、これまで当研究会で策定したフォーマットをブラッシュアップして、小規模事業者や支援機関、金融機関等に有用性が感じられ、使える支援ツールに改良する予定で取り組んできたところである。しかし、企業規模や業種による違いの影響は大きく簡単にまとめられるものでないことから、表面的な形式にこだわらず、本質を追求するように活動を修正することとした。そのため、十分な意見交換に時間を費やししながら、会員が納得できる考え方や視点を一つずつまとめている状況である。

「知的資産」は、目に見えない数値に表せないものであり、研究会活動が続けることは、活動のスタイルも変えていくものだとして理解したところである。引き続き、本質を迫及する新たな手法を研究していきたいと考えている。

『企業内診断士の会』

研究会会員 三本木 至宏

企業内診断士の会（正式名称：企業内診断士診断能力向上研究会）は、3名以上の会員で構成する「グループ研究会」を会の内部に設置している。研究会に参画する会員は診断能力向上のために仲間とともに研鑽を積んでいる。平成25年度には3つの研究会が発足し、去る11月29日に開催された協会のグループ研究会成果発表報告会では、そのうち森岡進太郎班長が率いるビジネス書研究班が同班の研究成果の一部を報告した。当日の登壇者は森岡班長自身であった（写真参照）。

「ビジネス書の診断への応用研究」と題された講演は、短い講演時間と報告会の趣旨に適合すべく見事に構造化されたものであった。まず実務機会が少ない企業内診断士の置かれた背景から話が始まった。そこで、ビジネス書から得る知識を活用することで実務経験を補完し診断能力を高めるという研究目的が提示された後、研究内容について説明がなされた。ビジネス書を漫然と読むのではなく、書物から得た知識を自分の言葉で整理し、それを周囲に伝えることで自らの能力を向上するという、基本的ではあるがそれだけに極めて汎用性の高い効果が期待できると力強く語られた。そして平成25年度に得られた成果として、この100年間の経営戦略の歴史が5つ

のフェーズにまとめられた。診断士にはおなじみの基本理論を歴史的な背景の中であらためて認識することができた。実務機会が少ないのであれば、そういうときこそ経営理論の基本を身に付けておくことが肝心であるとの感想を筆者は持った。講演の最後には、平成26年度以降の展開についても語られた。与えられた時間の中で、ポイントがきっちりと伝えられた講演であった。



平成26年度 委員会活動状況

『総務委員会』

総務委員長 畑井 謙一

11月7日(金)、鳥取県米子市にて中国ブロック事務連絡会議が行われた。この会合は毎年1回定期的に開催されている。中国5県の協会に加え、東京の本部から福田会長、野口専務理事、小沢業務部長が参加された。本部から診断協会のブランディング戦略の展開について説明があり、討議を行った。また、各県協会からは受託事業への取り組み方や協会運営の状況などについて報告及び相談がなされた。来年度は島根県で開催予定である。

11月18日(火)、広島市役所にて無料よろず相談会が開催。これは広島市と12の士業団体が集まって運営されている相談会で、今年で第22回目となる。今年は全体的には相談者数が昨年より若干減少したが、当協会への相談者は増加となっている。

当協会では図書館でのビジネス相談会を毎月行っている。これまでは第2土曜日に広島市立中央図書館、第4土曜日に福山市中央図書館と、月2回定期的に実施してきたが、本年度はこの2か所に加え、広島県立図書館との連携により他の図書館での開催を試みている。具体的には10月4日に大竹市立図書館、10月18日に広島県立図書館、10月25日に安芸高田市立図書館、11月9日に三次市立図書館にて創業セミナーと相談会を実施して好評を得ており、今後も継続していくかどうか検討中である。

『更新研修委員会』

参加者の声を活かし、更新に必要なサービス提供を目指す

更新研修委員長 江川 雅典

更新研修委員会は、中小企業診断士の更新に必要な「知識の補充要件」と「実務の補充要件」を満足するサービスを、メンバーである会員診断士の協力の基で、提供している委員会である。

「知識の補充要件」のための理論政策更新研修は、7月19日（土）参加者数168名と11月15日（土）参加者数144名の2回行っている。参加された方からのアンケートによると、以下の表のような状況であった。（無記入の方がいるため、合計人数が参加者数と一致していない）

「研修は役に立ちましたか。」	7月19日	11月15日
①大変役に立つ	31名	32名
②ある程度役に立つ	59名	50名
③普通	23名	18名
④あまり役に立たない	9名	4名
⑤役に立たない	2名	1名

本部主導のため、更新研修委員会で取り組める内容に限りはあるが、皆さんから「大変役に立つ」と言ってもらえるように、更なる検討を加えていく予定である。また、理論政策更新研修の会場に関して、皆様から多くの声を頂いている。来年度はその声を反映した取り組みを試験的に実行し、効果を図りつつ、より多くの方に喜んで頂く活動につなげていきたい。

「実務の補充要件」のためには、実務従事事業を行っている。プロ診断士の指導の下で、今年度は10月コースに5名、11月コースも5名の参加者が申し込まれ、無事終了している。

『会員研修委員会』

会員研修委員長 井上 明雄

1. 活動報告

8月19日（火）、第1回広島県中小企業診断協会セミナーを開催した。テーマを「異業種からの農業分野への参入セミナー」と題し、農業への企業参入の現状と課題、活用可能な支援制度等の説明と、異業種からの農業分野参入事例についてわかりやすく伝えることができた。

10月11日（土）、第1回会員研修会を開催した。「経営診断報告書の



レベルアップ研修」と題し、信用保証協会経営改善計画策定支援事業への対応を、小グループに分かれてワークショップ形式で意見交換を行った。（ワークショップの詳細は、P13に掲載）

2. 活動予定

今後、第2回および第3回広島県中小企業診断協会セミナーを、平成27年1月31日（土）と3月14日（土）に開催する。「チーム力をアップするファシリテーション講座」として、企業・チームでのアイデア等の発想術や会議術のスキルを学ぶ。チーム力強化を目指す中小企業者、組織活性化を支援する中小企業診断士にはぜひとも参加頂きたい。

『情報化委員会』

情報化委員長 竹本 忠夫

1. Facebook ページによる情報発信の状況（6/13～12/8）

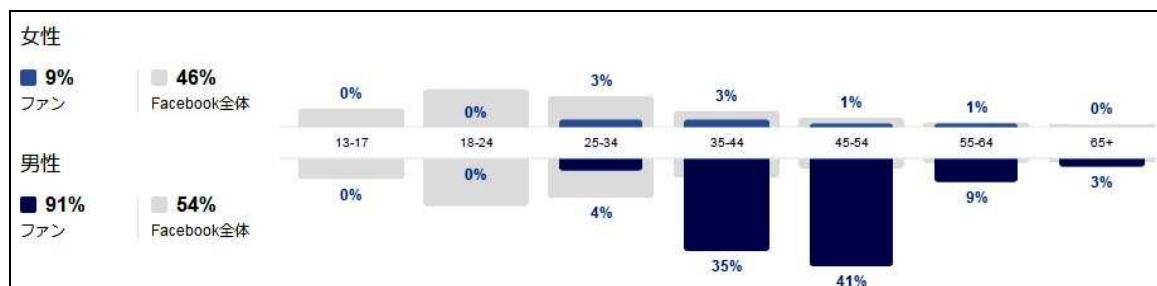
①Facebook による情報の拡散度合い

Facebook ページいいね：70 投稿数：23 平均リーチ※：80 最大リーチ※：652

※リーチとは、投稿を見たユーザ数

②利用者分布

1) 年齢・性別



2) 地域

広島市：41名 福山市、尾道市、東広島市、松山市：2名 三原市、宇部市、観音寺市、新潟市、西宮市、横浜市、バンコク 他：1名

③所感

協会 Facebook ページは投稿した情報を平均80名の方に見て頂いています。また、瞬間ではありますが600名以上の利用者に情報を届けられる情報発信力もあります。利用者拡大や投稿数増加、魅力あるコンテンツ等で情報発信力がさらに上がると考えます。

利用者については年齢層や地域等の状況から開拓の余地があると思われます。協会会員への浸透、非会員や関係機関、企業等への拡大で利用者をさらに増やすことは可能であると考えます。

Facebook ページ (<https://www.facebook.com/JSMECA34>) に“いいね”をすると、協会からの情報がリアルタイムにみなさんに届きます。“いいね”をよろしくお願いします。

2. 協会ホームページのリニューアル

今年は協会ホームページのリニューアルを行います。

リニューアルにより情報量や質が上がります。また、協会 Facebook ページと連携して有用な情報を迅速に提供して参ります。

公開時期につきまして、協会 Facebook ページや協会ホームページ等でお知らせします。

『グループ研究委員会』

グループ研究副委員長（委員長代理） 岡 佳弘



今年度のグループ研究委員会では、既存の6研究会の活動を盛り上げていくとともに、新規研究会の設立を促進する取り組みを展開している。

具体的には、研究会活動を紹介する小冊子（下記 URL 参照）を9月に発行し、ホームページや県協会主催行事での配布を通じて会員内外に広く PR を行うとともに、11 月には広島県情報プラザにおいて、各研究会の研究成果を発表する「研究活動成果発表会」を開催した。

また、各研究会の代表出席のもと「研究会連絡会議」を開催し、横の連携を図るとともに活動活性化に向けた課題を議論した。

研究会は、中小企業診断士としての経営支援能力を高めていくため、研究活動を通じて会員相互の研鑽を図るとともに、クライアントである中小企業や関係諸機関、他の士業とのネットワークづくりの場となっている。多くの会員が研究会活動に参加され、あるいは新規に研究会を立ち上げるなどにより、積極的に自己研鑽やネットワークの拡大に取り組んでいただきたい。

【グループ研究会の活動】 <http://www15.ocn.ne.jp/~jsmeca34/image/groupkenkyu20140927.pdf>

まとめ

『事務局からのお知らせ』

1. 会費納入のお願い

平成 26 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. 中小企業診断士更新登録申請手続きにつきまして

平成 27 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。

3. 資料活用のお知らせ

事務局では下記の参考資料を所蔵しております。会員の方ならどなたでもご利用いただけます。ご利用希望の方はお気軽に事務局までお問い合わせ下さい。

- ・第 12 次業種別審査事典
- ・平成 25 年度版 TKC 経営指標

『編集後記』

本号の発行にあたり、ご多忙の中、原稿を寄せて下さいました諸関係機関の方々、会員の皆様に深くお礼申し上げます。また、記事中にもございます座談会にて大変貴重なご意見を下さった会員の皆様にも併せてお礼申し上げます。

広報委員会では、広島県中小企業診断協会の広報活動の一環として年に数回、広報誌を発行しておりますが、その目的は協会の活動を広く皆様に知っていただき、活動へのご理解を得ることにあります。本号がその一助となることを願っております。

昨年来の円安傾向、消費税率増に関する諸問題、ロシア、中東地域をはじめとした世界情勢不安等、先の見えない状況が続いており、広島県内のみならず国内中小企業を取り巻く経営環境は厳しさをましております。新年を迎え、我々中小企業診断士がそうした中小企業あるいは地域の経済活動に対してどのように関わっていくのを今一度見つめ直すことが求められているように思います。

平成二十七年が皆様にとって意義有る一年となりますことを祈念いたしております。

(広報委員長 小寺 崇之)



表紙の写真：厳島神社にて（撮影：小寺 崇之）

一般社団法人広島県中小企業診断協会会報 第72号

発行：平成27年1月9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 岸本 実

編集人 広報委員長 小寺 崇之