

診断ひろしま

平成28年1月 第74号



新年号

■ 巻頭の言葉『新年のご挨拶』 会長 岸本 実	2
■ 巻頭の言葉『新年のご挨拶』 副会長 西原 州康・田村 善光	3
■ トピックス新年座談会『研究会のあり方について』	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～	9
■ 随筆・見聞録『「2016年はどんな年になるのだろう」と考えてみた』 黒川 睦郎	14
■ 会員『診断士リレー訪問記』 榎 志織	16
■ 新入会員紹介	17
■ 平成27年度 委員会・研究会活動状況	20



一般社団法人 広島県中小企業診断協会

巻頭のことば

『新年のご挨拶』

会長 岸本 実



新年あけましておめでとうございます。皆様方には、すがすがしい新年を迎えられたこととお慶び申し上げます。

当協会の活動への日頃の会員各位のご支援に対しまして、深く感謝を申し上げます。協会の存立理念である「会員のためになる協会」を目指して、役員・事務局一体となって取組んでまいりますので、昨年同様に、協会活動への積極的なご参加、ご支援をお願い申し上げます。

昨年は、生理学・医学で大村智博士、物理学で梶田隆章博士がノーベル賞を受賞、フィギュアスケート・グランプリファイナルで羽生結弦選手が300点越えの歴代最高得点で優勝、初の国産ジェット旅客機MRJの試験飛行成功、地元自動車会社のカーオブザイヤー受賞など、数々の明るい話題がありました。一方、国内外で、大手企業の経理不正やデータ改ざんなどもあり、襟を正されることもありました。

中小企業診断士は、2000年制定の「中小企業支援法」でそれまでの「診断(現状分析)」に、「助言(成長戦略のアドバイス)」が追加され、公的支援においても受益者負担を求めるなど、国家資格の民間経営コンサルタントとしての役割・位置付け、必要能力などが明確になっております。

今まで、その役割や能力の一般認知が課題でありましたが、この所、良い変化が出ております。それには、先輩諸先生の研鑽と長年の地道な中小企業支援や支援実績が評価されてきたこと、更に、近年の国内外の激しい経営環境の変化が診断士の基本業務である「診断・助言プロセス」の重要性を関係機関から再認識され、フォローの風となっていること、などが挙げられます。

国は、「地方創生・日本の成長戦略」の主要課題として、「中堅・中小企業等の稼ぐ力の強化」、「サービス産業活性化・生産性向上」、「農林水産業における攻めの経営の確立」、「医療・介護・ヘルスケア産業の活性化」、「観光産業の基幹産業化」を挙げております。これらの課題解決に当たっては、各分野への中小企業診断士の参画が期待されております。

会員各位におかれましても、日頃の情報収集や企業支援を通じて認識を等しくするところで、既に地域の中小企業の課題解決に向けて、種々取組みされておられるわけです。当協会としましても、一般社団法人化による機動性を活かして、公的機関や民間との事業連携を積極的に行い、会員への診断機会の提供、財務基盤の強化、会員研修、研究活動の資金補充などを進めて参ります。

経営環境の変化と共に診断手法も高度化しております。プロコンであれ、企業内診断士であれ、共に、あらゆる機会を通じて研鑽を継続し、変化への対応能力を高め、中小企業診断士のミッションである、中小企業・地域産業の発展に貢献していきたいと考えます。

『新年のご挨拶』

副会長 西原 州康

新年、明けましておめでとうございます。平成28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。

平成27年を振り返ると、今後の国の在り方を変えてしまうようなできごとが沢山ありました。なかでも国民に一番大きな影響を与えてしまうことは、「集団的自衛権を認める安保関連法案の成立」だと思います。賛否両論あると思いますが、唯一の被爆国の被爆都市広島に生まれた人間として、日本国の行く末に不安を感じます。今後、シリア情勢やパリのテロ等のことを考えると、日本国が紛争に巻き込まれてしまう可能性が高まってくるのではないのでしょうか。なんとか、平和な社会が続くことを祈っています。



もうひとつの大きな出来事は、「マイナンバー制度の開始」です。今年から運用が開始されるということですが、うまく機能するのでしょうか。中小企業診断士としては、中小企業のセキュリティ対策や事務負担のことが気にかかるところです。今後は、預金情報や健康診断、予防接種の情報等の細微な個人情報も収集するとのことですが、行政のセキュリティもしっかり対応してもらいたいと思います。

最後は、第3次安倍内閣の目玉である「1億総活躍社会」です。安倍総理が掲げる「1億総活躍社会」は、①国内総生産（GDP）600兆円 ②希望出生率1.8 ③介護離職ゼロの新3本の矢で、少子化対策や社会保障改革に取り組むというものです。「石破大臣の行っている『地方創生』と何が違うのか？」という声もありますが、私はこの「1億総活躍社会」や「地方創生」は今後の日本国を変える絶好のチャンスだと思っています。私も中小企業診断士として、各自治体や中小企業支援機関が行う地方創生へ向けた取組の支援をさせていただいていますが、そこでいつも問題に感じる場合があります。それは、国、県、市町という自治体レベルの縦割りと担当省庁、各担当課という担当分野での二重の縦割りによる弊害です。「1億総活躍社会」や「地方創生」という、国のビジョンに基づく改革は、「お互いの領域を侵さない」という縦割り行政では実行が困難なのです。この課題を解決するためには、加藤大臣や石破大臣に強力なリーダーシップを発揮していただいて、各省庁から優秀な人材を集めて、各省庁に横串を通してもらう必要があります。「省益よりも国益」という理念をしっかりと官僚に浸透させていただきたいと思っています。

広島県においても、湯崎県知事に「明確なビジョン」を示してもらい、強力なリーダーシップを発揮して、県、市町、各支援機関、商工団体等の組織に横串を通して、広島県が一体となって取り組まない限り、「1億総活躍社会」や「地方創生」は実現できないと思います。広島県中小企業診断協会としても、国の支援施策を理解しているコンサルタント集団として、広島県の「1億総活躍社会」や「地方創生」の実現に向けてしっかり支援して行きたいと思っています。

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。

『新年のご挨拶』

副会長 田村 善光



あけましておめでとうございます。

平成 28 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。

広島県の人口が平成 10 年をピークとし年々減少してきている中で、昨年はアベノミクス施策などによって種々の中小企業支援策が実施され、広島県中小企業診断協会も他の支援機関と中小企業支援をする機会が増加しました。このときに会員である中小企業診断士の皆様には多大のご協力をいただきありがとうございました。これらの実績は広島県内の経営コンサルタント界において会員の皆様や当協会の地位向上を推し進め存在感を高めたと確信しています。

広島県の景気は緩やかに回復してきている（日本銀行広島支店）そうですが、今年は、昨年到大筋合意した TPP を踏まえた農業支援策、少子高齢化対策に挑む一億総活躍社会実現に向けた施策、アベノミクスの第 3 の矢である成長戦略の施策が打ち出されると思います。また、中小企業がさらなる飛躍するために不足している資源の一つが中核人財であります。したがって、今年は、経営領域、販売領域、ものづくり領域、財務会計領域、IT 領域、知財領域、人財労務領域、農業領域等でそれぞれの専門家である中小企業診断士の活躍の場はますます増加すると予測しています。

増加が予測される中小企業の支援を実施するにあたり会員各自の支援スキルを高めることが必要です。そのために当協会では会員向け研修会を実施したり、企業に勤務しながら診断スキルの維持・向上を図る企業内診断士の会などの各種研究会も立ち上げていますので、会員の皆様には活動中の研究会に参加されたり、新規に研究会を立ち上げるなど積極的な参加をお願いしたいと思います。

昨年末に、委員長会議で会員間の交流をより深めようという意見があり、広島県中小企業診断協会としては初めて全会員に連絡して忘年会を開催しました。日頃はあまり顔を合わせる機会がない者同士でコミュニケーションを深めることができ、盛会となりました。これからも継続していく予定ですので次回の忘年会には昨年参加しなかった方も是非参加してもらえかと思います。

今年の干支は申です。申に関することわざは、「猿に烏帽子」、「猿の尻笑い」、「猿も木から落ちる」等自分自身を振り返る警告のようなことわざが多く、よい状況を言い表すことわざとして、取り合わせの良いことをたとえる「猿に絵馬」があります。自分としては、自分自身を警告することわざで振り返りながら、課題解決にふさわしい人が担当してくれたと感じてもらえるようにスキル向上を図りたいと思います。

最後になりましたが、会員の皆様が今年の干支を参考にさらなる飛躍されることを祈念します。

トピックス

新年座談会『研究会のあり方について』

広報委員 西村 英樹

(出席者) グループ研究委員会

委員長 岡 佳弘

副委員長 黒川 睦郎

委員 小林 幸夫

委員 岩田 潤一

委員 立石 賀彦

広報委員会

委員長 小寺 崇之 (司会)

委員 西村 英樹 (書記)



司会 今回の新年座談会は「グループ研究会のあり方」をテーマにグループ研究委員会の皆様にお集まり頂いた。グループ研究委員会の立場、自身が所属している研究会での経験等から「グループ研究」に対する皆様の忌憚のない意見を聞かせて頂きたい。

～自己紹介とグループ研究との関わりについて～

岡 「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)に所属し、事業部長として会員の研究活動や実務診断のサポートを行っている。企業内診断士の会は、「研鑽」：全員参加の研究活動、「連携」：年2回の交流会開催、「貢献」：企業診断の3つの方針のもとに活動を行っているが、自身の研究活動としては、同会の研究グループの一つである「まちづくり診断研究班」に参加し、その成果を12月の研究活動成果発表会(以下成果発表会)で報告した。



立石 2013年度の診断士登録直後、企業内診断士の会に入会した。また建設業界で働いていることもあり、2013年度の成果発表会に参加したことがキッカケで建設業研究会にも入会している。

小林 平成元年に診断士資格を取得した。会社勤めをしていた10年前まで上海等方々で働いていたが、当時は診断士の資格を活かすことが出来なかった。現在知的資産研究会に所属しているが、メンバーが多忙等で会は活動を休止している。グループ研究委員会に参加したのは今回が初めてであり、皆様の役に立ちたいと思い活動している。

岩田 企業内診断士の会に所属している。情報通信関係の会社で経営企画の仕事に携わっており、経営の勉強を目的に診断士の資格を取得した。診断士の能力向上をしたいと思っていたところ、企業内診断士の会の交流会がありそれが縁で入会した。現在ビジネス書の研究を行っており、経営理論、経営者の本等を読んでいるが、非常に役立っている。

岡 企業内診断士は、資格は取ったがそのスキルをどの様に維持向上させれば良いのか、どの様に活用すれば良いのか、悩んでいる人も多いのではないかと。企業内診断士の会はそういった人の受け皿になっている。

黒川 企業診断士の会で代表を務めている。資格取得後参加したビジネス相談会だけではアウトプット中心で、インプットの機会が少なく他の企業内診断士がどんなことをしているのか分からず悶々としていたが、企業内診断士の会の立ち上げを知り参加した。そこで得たものが多く、少しは皆さんに貢献したいと思い広島県中小企業診断協会（以下、県協会）理事やグループ研究委員を引き受けて現在に至っている。



～グループ研究の目的について～

岡 グループ研究の目的は参加する人により様々であるが、大別すると①スキルの維持向上、②人的ネットワークの構築、③地域産業の活性化に資する受託事業・ビジネス開拓だと思う。

黒川 岸本会長が成果発表会で言われた「研鑽」「連携」「貢献」は県協会レベルでの目的でもあり県協会という大きな母体が受け皿となることで、我々診断士はより自由に動けるのではないかと。

岩田 企業内診断士の立場からは、実務更新ポイントを仲間で集まって獲得できる事も大きな目的である。

～グループ研究の現状と課題について～

立石 グループ研究委員会の立場からは、新規の会を立ち上げて多くの人に参加してもらい、より多くの交流、研鑽、貢献に繋げていかないといけない。

1 診断士の立場からは、診断ニーズが多様化する中、もっと研究会の数が増えて選択肢が増える状況になることが望ましい。



岡 他県協会と比べて研究会の数が少ないし、会員からは「入りたい研究会がない。」との声も多く、会員ニーズの受け皿となる研究会が少なく、選択ができないのが課題である。

黒川 県協会会員内でもグループ研究会の存在や意義が知られていない可能性がある。

小林 県協会としてもっと社会に PR する必要がある。例えば若い次期社長等を対象に経営管理についての講義が10Hで終わるような優しいコースを作り PR してはどうか。数年前、検討してみたが、会場の問題等で実現できなかった。企業支援を最終目的とした今の研究会では、やる事が漠然として具体的に何をすれば良いのかわからず発展しない。これからはもっとフリーに自分のスキルアップを目的にするのが良いのではないかと。

岡 研究会の中心となって活動している人が忙しく参加出来なくなったことで、活動が休止となっている研究会もいくつかある。研究会の運営体制にも課題があるのではないかと。企業内診断士の会は人数が多い事もあり運営体制が出来上がっているため、容易に世話役が代替りできる仕組みとなっている。

黒川 同感だ。企業内診断士の会は世話人制度により、組織を大きく回せる仕組みがあり、その中で会員は自由にやっている。他研究会のように少人数では、会場確保や取り纏め等、世話役の

研究以外の負荷の比率も高く、グループ活動の難しさがあると思う。

岩田 他県協会では協会主催の交流会が開催され様々な情報交換が行われているが、県協会にそういった集まりの場がない。その点についてグループ委員会内から提案し、県協会事務局で検討いただいている。

司会 同じ研究会でも参加する立場によって目的・考え方にギャップが生まれているのではないか。独立診断士はビジネス優先、企業内診断士はスキルアップ優先のように。

～今後、会員に求められるグループ研究会のテーマについて～

司会 他県協会に比べて研究会の数が少ないという点について、どのような研究会があれば参加者が増えるのか、また自分が是非、参加してみたい研究会は何かについて意見を聞かせて欲しい。

黒川 グループ研究委員会の中でどういうテーマを提案すれば手を挙げてくれるのかテーマ案を出し合ってきた。参加が少ない要因が研究テーマなのか集まる機会・会員接点なのかどこにあるのか、現在解明中である。企業内診断士の会は自分の仕事関連等個人研究について発表し、皆の評価を受ける形のグループ研究の場でもある。

小林 40 近い経営戦略の基本スキームを場面毎にあてはめて行く研究をしてみたい

岩田 過去に診断した業界やイノベーション、人材育成についても研究してみたい。

立石 会社で部下を持つ立場となり、一貫して人材育成に関心がある。人材育成の知見を持っている人と一緒に研究してみたい。(人材育成については賛同意見複数あり)。

黒川 テーマを個人で研究するか研究会でするかは微妙なところである。個人研究は効率的に研究が進むが、一人よがりにならないよう皆の前で発表する利点が研究会にはある。メリット・デメリット、どちらに重きを置くのか自分のペースと目的をどこまで共有できるが分かれ目である。

岡 自身は本業を抱えているため、受託事業をベースにした研究会には入りづらい。年数回ビジネス相談会の相談員として活動しているが、プロの診断士による相談会に同席させてもらおうと進め方ややり方の違いに驚いた。企業内診断士もプロの診断士との交流・勉強の場が必要ではないか。

司会 飲食業に対する研究会のニーズは多くあり、自分にも声がかかる。飲食業は普段利用する事も多く身近であり、コンサルをしてみたいという会員の希望は多い。他の研究会でも同様であるが会員間に経験・知識の違いがある場合、スキルの高い会員からの一方的なスキル提供で終わってしまう懸念がある。研究会を立ち上げ引っ張って行く会員、それとは別の高スキル者がアドバイスをするのが研究会として理想的であると考える。

岡 昨年秋季の理論政策更新研修時に県協会が行ったアンケートでは、新たな研究テーマに関するニーズが多くあった。小寺広報委員長にも是非研究会活動に積極的に関わっていただきたい(笑)。

司会 1人ではできないような取組みをやってみたい。グループ研究で得られるスキルはかけがえが無く、他で得難いものがある。研究会に参加して利用して行けばスキルアップ等、県協会の



年会費以上のメリットが得られるはずである。自分も何らかの形で研究会に貢献して行きたい。

～新たなグループ研究会の立ち上げに向けた課題について～

司会 新しい研究会が立ち上がらない現実がある。その理由や問題点についてはどうであろうか。

立石 企業内診断士の立場からは自分が使える時間に制限があり、何でもできるわけではない。一方、企業内診断士の会は非常に融通が利く会であり、仲間を募り好きな研究が出来るため新たな研究会が無くても困らない。

岩田 同感である。企業内診断士の会は幅広くやりたい事が出来るし、色々な会社の人と付き合う事ができる。

黒川 県協会の会員は自分のポジションに留まっており役割が固定化されている様に思う。県協会全体が活性化するには、新しい会員が入る必要がある。他方、このような状況で企業内診断士の会が新しい会員を受け入れた結果、他で新しい研究会が立ち上がらないのではないかと。

岡 プロの診断士の場合は、専門性が高く同じレベル、同じ課題を持った診断士による相互勉強会の機会が県協会内では持ちにくいのではないかと。結果、レベルの高い人が教える立場になってしまい、レベルの高い人が県協会の外のネットワークを求めて出て行っている。

小林 今回の研究会をスキルアップやコネクションの獲得といった面の損得勘定で考えるとプラスにならない。つまりベネフィットがない。またお金の面でもメリットがない。経営戦略や IT 等最近のトレンドに沿って興味のあるテーマについてメンバーで輪講してディスカッションするそういった方法を取り入れなければいけないのではないかと。



岡 企業内診断士の会が上手く回っている一つの理由として「互恵理念」を根底において活動を行っているという面がある。聞き役だけは絶対ダメで、必ず年に1回自分の研究成果を皆に共有しなければならない。そういった参加者全員が何らかのメリットを感じられる活動としてゆくことで活性化が図られる。

黒川 企業内診断士の会は発表の場でもあるが、人の発表を聞かなければいけない場でもある。研究し発表する者とその受け手はセットで必要ではないだろうか。

岩田 研究会もずっと続けなければならないのでは無く、1テーマ、1年単位だけの活動でも良いのではないかと。立ち上げ易く止め易い方が、新しい研究会を立ち上げやすいと思う。

～今後のグループ研究活性化に向けて一言～

司会 グループ研究会の活性化に向け、皆さんから一言ずつ締め括りの言葉をお願いしたい。

立石 企業内診断士の会、建設業研究会では会社勤めを普通にしていたら出会えない素敵な人と一緒に色々な活動ができる事で人生が豊かになりつつあると実感している。会員、非会員等問わず多くの人と出会い共に活動できる事が活性化に向けた一歩であり、そのことで社会に貢献できる事につながれば良いと思う。

岩田 一人でやっていたら勉強は中々出来ない。同じ志をもった仲間とやって行くことで、締め

切りが出来る。それが自分のハードルを上げる事になり、そこに向かって行くのがやりがいになる。是非、多くの人に研究会に入会していただき、一緒にやって行きたい。

小林 1つのテーマについて細かく毎月発表し、PRして行く必要がある。年1回では関心がない。

黒川 企業内診断士の様な立場の方にはプロコンレベルの研究活動への入り口として田村副会長から「良きファーム」であると言われた企業内診断士の会を利用してもらえれば良いのではないかと。そこで行う研究活動や県協会への入会も含めた支援の過程でネットワークが広がることや、そこでの研究への気づきや高度化欲求から生まれる様々なニーズからグループ研究会も活性化すると考える。

岡 活性化に向けたキーワードは「多様化」「流動化」であろうと考えている。まずは、研究会の数を立ち上げる事、次いで会員ニーズに合わせて柔軟に鞍替えも出来る仕組みとすることが必要である。グループ研究委員会としては、研究会の立ち上げに向けた会員募集や研究計画づくり等の支援を行う体制・仕組みを整えて行く所存である。また、昨年実施した活動補助費の支援についても出来るだけ継続していきたい。

司会 本日は貴重な意見を聞かせて頂き大変ありがとうございました。今後のグループ研究活動が益々活性化する事を祈念します。

連 載

1. スキルアップメニュー

平成27年度 第2回理論政策更新研修 報告

広報委員 藤本 彰光



去る平成27年11月28日に、広島県情報プラザ多目的ホールにて、中小企業診断士理論政策更新研修（平成27年度第2回）が行われた。冒頭で、岸本実会長の挨拶をいただいた後、1時限目は、「中小企業施策について」と題して、中国経済産業局産業部中小企業課課長補佐の岡本広文様より講義をいただいた。

岡本様からは、まずは中小企業・小規模事業者の現状についての説明をいただき、続いて現在実施されている中小企業施策について、特によろず支援拠点事業や事業引き継ぎ支援センター、各種補助金事業などについて詳しく説明をいただいた。説明の中には、具体的な事例も多く取り入れられており、とてもわかりやすい内容であった。また今後の中小企業・小規模事業者施策の説明においては、平成28年度の概算要求等に関してホ

ットな情報も多く提供していただき、中小企業者や中小企業支援者にとって非常に興味深い内容であった。



2 時限目は、平成 26 年度中小企業経営診断シンポジウムにて中小企業庁長官賞を受賞された、東京都中小企業診断協会会員 東條裕一先生より、受賞論文である「サービス業に『再現性』と『創造性』をもたらす科学的メソッド」と題した講義をいただいた。講義では、宮崎県のウェディングドレス貸衣装業ウェディング M 社での事例をもとに、実際に東條先生が取り組まれた支援の内容

と、その過程で作られたメソッドについて詳しく説明があった。取り組みの概要としては、①ウェディング貸衣装業のビジネスモデルの変革、②より高度な接客をもたらす徹底的なマニュアル化と IT 化、③マニュアルの限界を超える独自メソッドの構築といった内容である。詳しくは中小企業診断協会のホームページに記事が掲載されているので、こちらを参照していただきたい (https://www.j-smeca.jp/contents/article/2015_01_article.html)。

3 時限目では、引き続き東條先生により 2 時限目で説明頂いたメソッドに基づいてワークショップが行われた。こうしたワークショップ形式の研修は、広島県中小企業診断協会主催の理論政策更新研修では近年にはないプログラムである。4 名程度がグループを作り、居酒屋をテーマにディスカッションを行った。居酒屋における入店、注文、追加注文、勘定・退店、再来店といった各場面についてメソッドに基づいた取り組み内容を考えるものである。短い時間ではあったが、実際に考えまた他者と議論することによって、説明頂いたメソッドに関する理解がより深まったように感じられ、有意義な研修内容であったように思う。私自身、今後サービス業を支援する機会があった場合には、是非このたびの研修内容を活用させていただきたい。



についてメソッドに基づいた取り組み内容を考えるものである。短い時間ではあったが、実際に考えまた他者と議論することによって、説明頂いたメソッドに関する理解がより深まったように感じられ、有意義な研修内容であったように思う。私自身、今後サービス業を支援する機会があった場合には、是非このたびの研修内容を活用させていただきたい。

広島県中小企業診断協会では、今後、第 3 回の理論政策更新研修を福山で開催する予定である。内容は、～起業・創業の支援～である。協会のこうした新たな取り組みについて、今後も期待したいところである。

平成27年度 研究活動成果発表会 開催報告

グループ研究委員会 委員長 岡 佳弘



《発表会風景》

12月5日（土）13時30分より広島県情報プラザ第1研修室において、5研究会の参加による「平成27年度研究活動成果発表会」を開催した。今年度は、昨年度のアンケート結果を踏まえ開催時間を30分拡大し実施したところ、協会会員以外の出席者を含め、過去最高の35名の中小企業診断士が聴講し、研究活動に対する関心の高まりを実感した。

発表は、実際の診断を踏まえた商店街の診断手法（企業内診断士の会）、ビジネスに直結する経営発達支援事業の進め方（販路開拓研究会）、研究会独自に開発した原価管理システム（建設業研究会）、ISO9001規格改訂（ISO研究会）など、各研究会における日頃の研究成果の発表を行うとともに、今回初参加となった海外展開支援研究会からは、平成27年度の協会本部「調査・研究事業」に採択された「海外展開を行う中小企業のための実践的マニュアルの研究開発」の取り組みの紹介を行った。聴講者からは、活発な質疑に加え、研究活動に対するアドバイスなどもあり、終始熱気に包まれた発表会となった。



《発表会風景》

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。

《発表テーマ》

研究会名	発表テーマ	発表者
企業内診断士の会	商店街の元気を引き出す診断手法 ～タカノ橋商店街診断からの考察～	水津 卓也
販路開拓研究会	経営発達支援事業と中小企業診断士の役割	川上 正人
建設業研究会	利益を生み出すコスト管理の手法	増田 宣彦
ISO研究会	ISO9001 2015年改訂について	野崎 義博
海外展開支援研究会	海外展開支援マニュアル作成プロセスと コンセプトの紹介	平見 尚隆

平成27年度 夏期実務補習9月コース受講(広島地区第3班) 報告**実務補習生：佐々木尚樹、福田敏彦、岡田栄司、西村智宏（文責）****1. はじめに**

平成27年9月11日から24日まで、松浦由浩先生のご指導の下、メーカー勤務、銀行員、会計事務所職員の4名で、中小企業診断士の実務補習に取り組んだ。実務補習参加回数は、3回目と2回目が各2名ずつであった。

2. 診断先企業の概要

実務補習先は、広島県B市で機械部品加工業を営んでおり、業歴が長く、業界内では知名度が高い企業であった。現会長の高い加工技術力とネットワークにより成長してきたが、直近2年間は赤字が続いていた。数か月前に現会長の長男が社長に就任している。

3. 現状の課題

当社の問題点は、特定企業・業界への依存度が高く景気の波に左右されやすいことである。そのため、外部環境の変化に対応できる組織を作ることが課題である。

4. 今後の方向性と改善提案

今後の方向性は、環境変化に対応力のある経営管理体制を構築することである。具体的には、経営戦略では、能動的な企業風土の醸成、事業計画の作成を提案した。営業面では、営業管理体制の構築、新規顧客開拓による売上の安定化、積極的な販促活動の実施を提案した。財務面では、単年度決算の黒字化、部門別の収益性の実態把握、長期資金計画の作成を提案した。生産・労務管理面では、高精度加工技術の維持向上、絶え間ないコスト低減活動の推進、生産性向上のための労務管理の変革を提案した。

5. 実務補習後の所感

1日目のヒアリング時に社長が不在であったため、前社長である会長と製造課長からヒアリングを行ったが、社長しか把握していないこともあり十分な情報を得ることができなかった。しかし、報告時には社長からよく問題点が捉えられていると感謝の言葉があった。それは、頂いた情報の中で問題点や課題の分析が上手くできたからだと思う。

話し合いや報告書の作成等は、全員が2回目以上の実務補習であったためスムーズに行うことができた。

最後に、ご多忙のところ、時間を割いていただいた診断先企業ならびに、精力的にご指導を下さった松浦先生にはこの場をお借りして改めてお礼を申し上げたい。

平成27年度 夏期実務補習9月コース(広島地区第4班) 報告
実務補習生：橋本大志、清水一郎、隠塚正幸、渡辺大介、豊福有紀(文責)

1. はじめに

平成27年9月11日から9月24日までの14日間、山根敏宏先生のご指導の下、銀行員、メーカー勤務、公務員、電力会社勤務など計5名の多様なメンバーで実務補習に取り組んだ。

2. 診断先企業の概要

診断先企業はA市に本社を置くFA機器の専門技術商社であり、多数の仕入先と顧客を抱えている。売上の半分を占める空圧機器に加え、その他FA機器や計測機器、特殊機器など様々な商品ラインアップを持っているが、属人的な経験と勘に頼った仕入・販売体制で十分な利益を確保できずに慢性的に営業赤字が続いている状態であった。

3. 現状の課題

短期的(1年以内)には既存製品・既存顧客を対象に収益力を改善する市場浸透戦略と採算管理体制の構築、中期的(3年先)には製品のシステム(組み合わせ)販売による高付加価値化および営業黒字化、長期的(5年先)には海外・新分野への展開と付加価値深化が課題である。

4. 今後の方向性と改善提案

専門技術商社としての存在価値を高めるために、将来の基本的方向性として「“業種”卸⇒“業態”卸への転換」を目指すべきと考えた。短期的には、収益分析に基づく販売推進、顧客社内展示会の実施、セミカスタム化による収益改善への取り組み強化と営業利益率による部門管理および予算管理の実施、中期的には戦略製品の選定(特殊機器のシステム販売)および供給パターン、仕様の提案、長期的にはグローバルビジネスの拡大、環境事業における戦略製品の選定、垂直・水平統合などである。これらの施策の実行に必要なリソースを確保するため、財務戦略や人事・労務戦略、情報戦略においても、短期、中期、長期と段階を分けてコストコントロールや人財確保、情報共有体制の構築などの提案を行った。

5. 実務補習後の所感

班員5名中、3名が3回目、2名が2回目の実務補習であり、全員が要領を心得ていたため、診断報告書の内容の充実に集中することができた。6時間に渡る経営者ヒアリングなど、膨大な情報量を前に一部消化不良を起こしつつも、妥協を許さない山根先生の厳しいご指導のもと、各担当の提言が有機的に



リンクし、点ではなく面で攻める診断を行うことができたように思う。結果的に報告書は140ページ強の大作となった。報告会は社長だけでなく、会長(先代社長)や全国に散らばる営業所長、顧問税理士、実務担当者など多数の方に出席いただき、2時間半の長丁場となった。この短期間でよくここまで纏め上げたこと、具体的な提案で参考となる部分が多々あったことなどお褒めの

言葉をいただき、これまでの苦勞が報われる思いであった。

最後に、ご多忙の中、たくさんの時間を割いていただいた診断先企業ならびに精力的にご指導をくださった山根先生にこの場をお借りしてお礼を申し上げたい。

2. 診断士コミュニティ

随筆・見聞録 『「2016 年はどんな年になるのだろう」と考えてみた』

中小企業診断士 黒川 睦郎

長年にわたり3月末決算の企業勤めを続けている影響で、私にとっての正月は、新たな始まりというより、勤務先企業の年度計画の総仕上げ期間となる第4四半期を前にした小休止期間という捉え方になっている、趣味で特にこの時期にテレビ鑑賞するNFL(アメリカのプロフットボールリーグ)などの冬のスポーツも、レギュラー試合からプレーオフに入っていくのが正月頃であることもあって、私の感覚的には行く年と来る年はシームレスである。

とはいえ、このたびは「新年号」への随筆寄稿という機会を頂いたので、柄にもなく、新年らしく「2016 年はどんな年になるか」を考察してみるのだが、TPP、環境保護、中国経済の動向、テロの脅威、国内外一流ブランド企業での大規模な企業不祥事の頻発、さらには当原稿執筆時点においては、ロシアとトルコの対立勃発等も加わって、全般的には先が読めない状況というのが正直なところである。そんな中で、唯一、間違いなく今年も進展するトレンドにあるといえるのがICT (Information and Communication Technology : 情報通信技術) ではなかろうか。

ICTの進展は、マーケティングの概念を大きく変えてきた、2010年に翻訳本が初版出版された「コトラーのマーケティング3.0」(朝日新聞出版: フィリップコトラー他著)では、書店で目に飛び込んできた同書の帯に「消費者志向」はもう古い!と書かれていて、まさに消費者志向時代に向けてのマーケティング理論を主に用いていた私は大いなる衝撃を受けた。同書によると、消費者/購入者がモノに飢えた状況を前提として、製造者/販売者がモノを4P等の手法を用いて、より多くより効率的に売り込む「製品中心志向」がマーケティングの第一世代であったとすれば、モノが行きわたると共に情報化が進み、消費者/購入者によるモノの厳しい選別が始まったことによって、製造者/販売者が顧客満足をめざす「消費者志向」に転じざるをえなくなったのがマーケティングの第二世代であるとのことである。しかしICTの更なる進展は、「消費者志向」ですら過去のものとなるマーケティング3.0(第三世代)への変革の必要性をもたらすと同書はいうのだ。

同書の拙い要約になるが、ICTの進展は、それまで孤立していた消費者同士の結びつきを深めることで消費者側が情報優位に立ち、かつソーシャルメディア上の評判が影響力を持つことで、消費者は企業・商品の存在価値を問い、同様の価値観を持つものでコミュニティ化していくようになるので、製造者と消費者の関係性が、第一世代では1対多数、第二世代では1対1(これが

1to1 マーケティングに代表される顧客志向)であったとすると、次の3.0の時代では、多数対多数での協働化(コミュニティ化)をめざすべきものになるとのことである。すなわち、「消費者志向」までは、消費者をまだ、マーケティングの受動的なターゲットとして見ていたが、ICTが進むと、消費者は精神性も加味したレベルでの協働の対象となり、企業はそこに受け入れてもらうためのマーケティングが必要であるというのである。

同書の出版から5年、私は、企業が協働体の一員としての存在価値を問われる時代に本格的に入ってきていると感じているのだが、皆さんはいかがであろうか。

他方、ICTの進展は、今年さらに製造業にIoT(Internet of Things)への取り組みを加速させるであろう、その潮流の中でドイツの進める Industry 4.0 は、同国主導の統一規格と一部ブラックボックスがあるノウハウによるデジタル化によって、多くの企業間で“設計～生産～販売までのデータ(横の流れ)と生産プロセスのデータ(縦の流れ)をつなぎ、多品種少量生産を更に進化させた変種変量生産に対応した柔軟で自立的な生産現場を創出するもの”(出典：平成27年4月付け、経済産業省製造産業局作成資料「IoTによるものづくりの変革」)であり、これもまた一種の協働体志向といえよう。

そのような Industry 4.0 は、それがこのままドイツ主導で急速に進むと“我が国企業の海外生産における競争力劣位が発生する”、“Industry 4.0 仕様の標準化が進むと我が国のFA関連機器が海外市場において参入できなくなる”(出典：同じ)ということで、大きな喫緊の脅威にもなりつつある。

これに対し、我が国の一部大企業が取り組むIoTやデータ連携は、ドイツの様にオープン化(外販化)をあまり意図せず、現状ではほとんどが自社内利用に留まっているため、特に我が国の中小企業が、こうした潮流から取り残される可能性があるといわれており、経済産業省も重要課題ととらえている(出典：同じ)。今年、中小企業も恩恵を受けるような対抗施策が出るのであろうか。

いずれにせよ、マーケティング戦略の変化、IoTがもたらす新たな機会と脅威の出現等々、診断士にとって、今年もICTの進展を巡る動きから目が離せないことだけは間違いないだろう。

さて、マーケティング3.0とIndustry 4.0から、話を私自身に戻すと、実は旧臘にひとつ年を取り、遂にAge range 6.0と勝手に名づけたフェーズに突入した。新たな10年の始まりが退化の始まりにならぬよう、さらに食欲に、私の属する企業内診断士の会のモットーでもある“研鑽”“貢献”“連携”に励んでいこうと、思う次第である。

『診断士リレー訪問記』

中小企業診断士 榎 志織

川角 栄二（かわすみ えいじ）氏



今回のリレー訪問記では、かわすみ特許商標事務所の川角栄二さんを紹介いたします。

川角さんは広島市出身で、大学進学時に広島を離れ、大学時代はバンド活動に熱中したそうです。担当はギターだったそうですが、演奏よりも、ライブのMCのシナリオを考えるのに一生懸命だったようです。

大学卒業後は関西の輸送機械メーカーに就職し、エンジニアとして自衛隊用の航空機の開発に携わるなどされていました。また国内外の重工メーカーに出向して、各地を転々としていたそうです。

将来独立開業することを志した際に、大阪の特許事務所に転職し、そこで弁理士資格を取得されました。その後2011年に中小企業診断士資格を取得されました。そして2013年に地元の広島に戻り、特許事務所を開業されました。中小企業診断士資格を取得した理由は、弁理士として顧客に提供するサービスに経営全体からの視点を加えることで付加価値を上げたい、とのことでした。

広島での開業の準備期間中に、広島県立大学主催のマーケティングセミナーに参加してマーケティングを勉強したそうなのですが、県立大学で川角さんとクラスメイトになった私の夫によると、専ら飲み会をセッティングする「宴会部長」だったそうで、県立大学の事務局からも感謝されたそうです。ちなみに、川角さんは先日まで弁理士会中国支部の設立10周年記念祝賀会の実行委員長を務めていたそうなのですが、学生時代にバンドで培ってきたシナリオ構成本力や宴会部長の力量を、そこで遺憾なく発揮されたことでしょう。

現在力を入れている分野は、中小企業の知財活用方法だそうです。昨年の夏、「ビジネスモデルと知財の深い関係」と題する会員研修の講師を担当され、私も受講させていただきました。私にとって製造業は縁遠い業界なので、最初は聞くだけ…と思っていたのですが、いざセミナーが始まると、引き込まれました。とてもわかりやすく、視野が開けたような良いセミナーでした。知っているようであまり知らなかった「弁理士」という仕事のこともよく理解ができました。

川角さんは元々インドア派だそうです。広島に来てからランニングに目覚めたそうです。きっかけは一昨年、飲み屋のママに誘われて断りきれず出場したひろしま平和マラソンだそうです。いざ走ってみると随分と楽しかったのだとか。それに味を占めて去年も同じ大会に出場し、出場2回目にして今度は自らチームを率いて走ったのだそうです。「今まで走ったこともないような長距離でもチームだと完走できるのが感動的」と力説していました。

また川角さんは「自分語り」を聞くのが好きで、今企画していることは、弁護士や税理士などを交えた持ち回りで、各自の事務所で軽くお酒を飲みながら自分語りをする会だそうです。今な

ら「下町ロケット」をネタに、会社員時代の〇〇重工の下請けの実体験や、知財訴訟のトリビアなどを取り混ぜつつ、おおいに自分語りをしたい、と息巻いていらっしゃいました。楽しそうな企画！ぜひ実現させていただきたいですね。川角さんの事務所は県協会事務局から歩いて5分のところにありますので立ち寄ってみてはいかがでしょうか。冷やかしか大歓迎だそうですよ。

『新入会員紹介』

正会員

赤瀬 健司（あかせ けんじ）



ずっと以前から、「経営アドバイザー」という業務にあこがれていました。

銀行員時代、多くの経営者に接してきた経験から、漠然と、「自分は、企業経営に役立つアドバイスができるのではないか」、「企業業績の向上に貢献できるのではないか」という思いを持っていました。

銀行員や税理士は、経営者に財務面からのアドバイスを行える立場にありますが、当時は、それぞれ融資業務や決算業務といった本来業務に忙しく、力が入っていませんでした。そこで、定年後は元銀行員として自分が経営アドバイスを行おう。その結果、取引先に何らかの効果が出れば、ロコミで次の契約に繋がる。取引先は入れ替わっても10社程度の取引が維持できればビジネスとして十分成立する。

数年前、このプランをある税理士に話しました。そのとき、「ビジネスとしては分かるが、経営者が相談したいと思うような、強みはありますか？」と聞かれ、愕然とした覚えがあります。銀行で企業再生に関わってきたわけでもなく、融資の専門家でもない、強みのない自分に誰が相談するといふのか。元銀行員という経歴の他に、何かが必要だ。

ここから、診断士への挑戦が始まりました。日曜日には学校へ行き、平日は電車の中で本を読み、毎朝ドトールコーヒーで勉強をし、やがては注文する前に「いつものですね。」と言われるほどの常連になるなど、かなり真面目に取り組みました。紆余曲折はありましたが、昨年、60歳を前になんとか診断士に合格することができました。

今は、ひろぎん経済研究所で経営コンサルティングの仕事をしています。着実に10年前の夢に向かってすべり出すことができました。ただ、境遇の強みはありますが、自分自身には、元銀行員という経歴に、診断士という肩書がついただけで、明確な強みがありません。自分自身の強みを作ること、これが今後の課題です。

もう一つ、経営アドバイザーへの思い以上に長い間“迷走”してきたものに、趣味のゴルフがあります。25歳から始めて、診断士の勉強中も年20回はラウンドを続けていたほどですが、いまだにアベレージゴルファーの域を抜け出すことができません。最近ではドライバーの飛距離も

落ち、ミドルホールでの2オンも困難になってきました。

会社で利益を出すためには、「売上」を伸ばすか、「経費」を削減するかですが、ゴルフでスコアアップするには、「飛距離（売上）を伸ばすか、アプローチとパット（経費）を削減するか」ということになります。飛距離が伸びない以上、小技を磨くしかありません。ティーショット18、アプローチ36、パット36で合計90のスコアであれば、アプローチ4打、パット4打を削減すれば82で回れることになります。

「V字回復の経営」（三枝匡著）という本に、結果は2年で出せとありました。経営アドバイザーとしての自分の強みを作ること、ゴルフの“アプローチとパット（経費）”を削減することに、今後2年で行き組んでいきたいと思っています。

特別会員

黒崎 崇貴（くろさき たかよし）



この度、広島県中小企業診断協会に入会いたしました、黒崎崇貴と申します。私は現在、広島市内の会社で、お客様企業向けに各種業務を支援するITシステムの提案・設計・開発を行なっております。

中小企業診断士の勉強を始めたきっかけは、システムを提案する際に、自分の考え方がシステムを作る側の視点に偏っていると感じたためです。システムの提案は、お客様内のIT部門向けだけではなく、業務部門の責任者や役員の方へ向けに行なうことも多くあります。部門長や役員の方の問題認識を理解して提案を行なうためには、経営者の視点に立った考え方や企業活動全般の知識が必要と思い、資格取得を目指すことにしました。

診断士の資格を取得したことで、普段の業務では関わることの少ない、様々な業種の方とお会いできる機会が増えたと感じています。企業に勤めながらも、診断士として活動の幅を拡げてもらえる方も多く、大変刺激を受けました。

今後は、様々な活動の場に積極的に参加し、自己研鑽に努めたいと思いますので、ご指導・ご鞭撻のほど、よろしくお願いいたします。

『転入会員紹介』

正会員

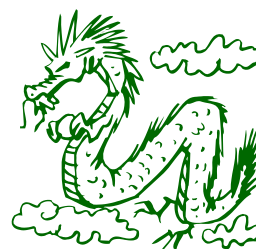
吉川 尚登（よしかわ なおと）



この度、広島県中小企業診断協会に入会させて頂きました吉川尚登と申します。現在メーカーに勤務する企業内診断士で、広島には転勤で平成27年4月に参りました。私は中小企業診断士には平成18年10月に登録致しまして、本年度で10年になり2回目の更新を迎えることになります。以前は東京都中小企業診断協会に所属しており、東京都内の中小企業に対するコンサルティング、セミナー、雑誌への執筆などの活動を行ってきました。

私は診断士だけでなく、社会保険労務士、行政書士、ファイナンシャル・プランナー（AFP）、証券アナリストの資格を有しており、診断士と同時に社労士の活動も行っております。また、現在従事している会社では、経理財務、事業企画、知財法務を担当しております。資格取得と業務との過程で得た知識と経験とを診断士の活動に役立て、できる限り多面的で実用的なコンサルティング活動を心がけて行きたいと考えています。

広島県に在住するのは初めてで、広島での中小企業の実情などにつきましては未だ分かりかねる部分が多々ありますので、広島県中小企業診断協会の先生方にご教授頂ければ幸いです。また、現在は自宅も会社も福山市内にあり、存じ上げる診断士の先生も殆どいらっしゃらなかったため、今までは福山市内での活動が主となっております。私自身は福山市内での活動を通じて福山市に貢献させて頂きたいとの思いはありますが、同時に福山市のみならず周辺地域及び広島市内にも活動の幅を広げていきたいと思っていますので、広島県中小企業診断協会の先生方との交流をより一層深めさせて頂きたいと思います。今後ともご指導ご鞭撻の程宜しくお願い致します。



平成27年度 委員会活動状況

『総務委員会』

総務委員長 畑井 謙一

7月9日(木)、日本政策金融公庫からの協力依頼により、広島市内のポートインクにて創業相談会を開催。初めての試みだったが好評であった。

7月28日(火)、メルパルク広島にて広島自由業団体連絡協議会の会議が開催された。12の士業団体がお互いの活動状況を報告しあい、連携を深めている。

8月20日(木)、平成27年度の第2回理事会を実施。各委員会からの報告と予算執行状況確認、本部関連事業の報告、緊急連絡網などについて討議された。

10月19日(月)、松江市のホテル宍道湖にて中国ブロック事務連絡会議が開催。中国5県の協会と東京の本部とが参加。マイナンバー対応、新バッジのデザイン選定、診断士の日の制定、会員アンケート、各県協会の活動報告、など多岐にわたって協議された。

11月17日(火)、広島市役所にて無料よろず相談会が開催。広島市と広島自由業団体連絡協議会の共催により毎年行われているもので、23回目となる。今回は124名の相談者が来場、電話相談は20件という結果であった。

11月19日(木)、第3回理事会を開催。定例の議題の他、当協会のマイナンバー対応計画などについて協議された。

11月12日(木)、ポートインクにて2回目の創業相談会を開催。今回は女性診断士にお願いして相談にあたってもらい、女性の創業支援強化を試みている。

この他、総務委員会では毎月第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にてビジネス相談会を実施しており、年々相談者が増加している。

『広報委員会』

広報委員長 小寺 崇之

今年度、広報委員会では診断協会の取り組み等を会員各員および関係機関の方々に周知頂くための広報活動として広報誌「診断ひろしま」の編集および発行を行った。

①診断ひろしま第73号

新年度号として昨年5月に開かれた通常総会の報告、各委員会や研究会の年度計画等を中心に掲載を行った。平成27年7月発行。

②診断ひろしま第74号

会長および副会長の新年の挨拶、各委員会および研究会の活動経過報告等を掲載した。また「研究会のあり方」をテーマに新年座談会を開催し掲載を行った。平成28年1月発行(本誌)。

『試験委員会』

試験委員長 小川 成洋

委員長	小川 成洋		
副委員長	松浦 由浩		
委員名簿	加藤一博 栗山琢次 木村武則 青谷義清 井上明雄 植田昌子 大山剛士 水津卓也		
【活動方針】			
:不正防止の徹底と受験者の安心・安全・快適な環境づくりに全力で！			
:実務補習の受講テキストの内容が改定、指導員への周知・徹底を図る。			
:実務補習指導員の登録者の増員			
【活動報告】			
平成 28・29 年度の診断士試験競争入札において当協会が落札（7 月 25 日入札・9 月 11 日開札）			
【活動計画項目】	【スケジュール】	【進捗状況】	会 場
① 一次試験	平成 27 年 8 月 8・9 日	709 名 合格 108 名	広島工業大学専門学校
② 二次試験	平成 27 年 10 月 25 日	163 名 合格 25 名	広島県情報プラザ
③ 口述試験	平成 27 年 12 月 20 日	26 名	チサンホテル
④ 実務補習 夏季コース 冬季コース	平成 27 年 7 月 3～13 日 9 月 11～24 日 平成 28 年 2 月 5 日～3 月 14 日	25 名 (5 班) 18 名 (4 班)	広島県情報プラザ 広島県情報プラザ

『更新研修委員会』

更新研修委員長 江川 雅典

有意義な更新研修サービスを、委員会メンバーの協力で推進

「知識の補充要件」のための理論政策更新研修では、実施前に必ず更新研修委員会メンバーが広島県中小企業診断協会の事務局に集まり、2時間以上かけて理論政策更新研修の運営次第や注意事項の確認を行っている。参加者からのアンケートを基に、これまでの確認事項を共有し、今後の運営手法等に生かしている。

今年度から理論政策更新研修の開催場所を、JAビルから広島県情報プラザに移して研修を行った。広島県情報プラザは、広島県中小企業診断協会が事務所を構える県の公的施設であることから、多くの公的機関が入所しており、中小企業診断士にとって大変有用な場所のため、開催と併せて、診断協会を気軽に活用してもらえる機会を提供したい。

さらに、これまで年2回開催していたが、東部の福山市でも実施することで年3回の開催とすることとした。既に定員に達しているが、研修機会の増加はサービス向上に寄与するものと、考えている。

今年度は7月11日（土）参加者数135名と11月28日（土）も参加者数135名で計2回行っている。参加者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不一致）

「研修は役に立ちましたか」	7月11日	11月28日
①大変役に立つ	28名	47名
②ある程度役に立つ	56名	51名
③普通	19名	12名
④あまり役に立たない	10名	0名
⑤役立たない	0名	1名

診断協会本部より、「新しい中小企業施策について」は必須科目①として固定されているが、必須科目②「最新の診断に関する理論及びその応用」や必須科目③「演習（事例研究）」は、7つの候補より選択できることから更新研修委員会の中で検討し、参加者の意見を反映することが可能である。参加して頂く以上、多くの示唆を持ち帰ってもらえる工夫を、今後も思案していく所存である。

「実務の補充要件」のための実務従事事業では、プロ診断士の指導の下で今年度は10月コースに5名、11月コースは4名の参加申し込みがあり、無事終了している。実務従事事業の参加者は、元より従事事業に協力して頂いた企業や団体関係者からも、好評を得た事業となった。

『会員研修委員会』

会員研修委員長 井上 明雄

1. 活動報告

今年度から、一般公開の「広島県中小企業診断協会セミナー」に加えて、新たに当協会会員を対象とする「会員研修会」を企画し、各3回、年度計6回のセミナー・研修会の開催を進めている。開催日は、いずれも土曜日に設定している。

6月20日、8月22日、12月12日に開催した「会員研修会」では、当協会員の先生方から、業務経験やダブルライセンスに基づいた専門分野のご講演を頂き、知識の幅を広げることができた。

10月24日、11月21日の「広島県中小企業診断協会セミナー」は、昨年度から続けて「チーム力をアップするファシリテーション講座」を開催した。毎回様々なワークを通して、チームづくりの基本やコンサルティングに必須となる質問力などを学び、新たな気づきを得ることができた。



2. 活動予定

今後は、平成28年1月23日、「チーム力をアップするファシリテーション講座」のまとめとして『チームの合意形成（予定）』をテーマとしたセミナーを開催する。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 西原 州康

平成27年度の情報化委員会の活動状況は、以下の通りである。

1. 県協会ホームページによる情報発信

県協会のホームページの掲載情報を更新し、中小企業支援機関や中小企業への広報活動、県協会会員に対して的確な情報提供を行った。

- ① 広報誌「診断ひろしま」の毎号発行時掲載
- ② 県協会の行事、更新研修、診断士試験、研究会活動、一般研修、セミナーなどの案内を適時掲載
- ③ 各委員会、研究会からの発信情報掲載



2. フェイスブックによる情報共有、情報発信

県協会のフェイスブックページにより、県協会の行事や取組について最新情報を広く県協会

会員以外にも発信した。

3. IT インフラの整備・セキュリティ強化

マイナンバー対策等、事務局の IT インフラを整備し、セキュリティ強化を行った。

『グループ研究委員会』

グループ研究委員長 岡 佳弘

グループ研究委員会では、中小企業診断士に求められる「経営診断技術・能力の向上」「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」「地域産業・社会への貢献」を実現するため、研究会活動の活性化に向けた取り組みを展開している。

去年は、研究会活動を紹介する「平成 27 年度版グループ研究会の活動（下記 URL 参照）」を発行し、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、各研究会の研究成果を発表する「研究活動成果発表会」、研究会の横の連携を図るとともに活動活性化に向けた諸課題を議論する「研究会連絡会議」を開催した。また、各研究会の自主的活動を支援するため、新たに活動補助費の支給を行った。



一方、近年、当協会への要請が高まっている農業支援や M&A などの事業に対し受け皿となり得る研究会が存在しない、あるいは、会員の関心のあるテーマに関する研究会がないなどの課題が顕在化しており、当委員会では、今後、新規研究会設立に向けた取り組みを強化していくよう考えている。現在、メール等による新規メンバー募集や事業計画策定等の設立手続きに関する支援策を検討しており、まずは気軽に事務局にご相談いただきたい。1 テーマ完結型や期間限定型の研究会の設立も可能である。

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、自己研鑽やネットワークの拡大、ビジネス開拓に取り組んでいただきたい。

[グループ研究会の活動]

<https://www.dropbox.com/s/u05zbu8feivpe4b/2015-2group-kenkyuukai-syoukai.pdf?dl=0>

『受託委員会』

受託委員長 岸本 実

- 公的機関や民間機関との連携や新規受託案件の開拓、契約締結を進めている。
- 従来事業の件数は、全体でみて前年度比較で増加傾向である。
- 派遣専門家の確保が課題である。専門家登録票の更新、新規専門家の発掘を進めている。

1. 活動報告

- ・継続事業では、ひろしま産業振興機構の「技術力・経営力評価」や「事後診断」、広島県信用保証協会の「経営診断」、広島商工会議所の「経営相談」などへの専門家派遣を推進。
- ・スポット事業では、広島県中小企業団体中央会の「ものづくり事例集作成」、「セミナー講師紹介」、中企庁管轄の「商工会・会議所指導員見習い研修事業」などへの専門家派遣を推進。

2. 活動予定

現在、公的機関や民間機関と連携した、専門家派遣、市町の行政機関の要請によるコンサル業務などの受託契約を準備中。



平成27年度 研究会活動状況

『ISO研究会』

研究会代表 栗山 琢次

1. H27年度の活動

ISO研究会活動のねらいは、組織におけるISOの有効で効果的な活用を指導できる診断士を育成することである。プロセスとしては、事例の持ち寄りと研究 指導用のツール、マニュアル作りである。今年度活動の前半は、昨年度からの継続したテーマである介護・福祉サービス分野での第三者認証取得への効果的で適切な指導方法の研究を進めた。また、後半ではISO規格が2015年度改定されるがこれへの移行に伴う課題への対応に取り組んでいる。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、12月に実施されたグループ研究会での発表など参考にされ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

(1) 介護・福祉サービス分野での第三者認証での支援及びツール作成

今年度は、対象範囲を「小規模多機能事業所」に対する、経営面・管理面・サービス業務面のマニュアル作りを進めた。介護・福祉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。事業者への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が求められている。研究会では、第三者認証取得の面から要求事項の整備、マニュアル作り、モデル企業への展開支援、などを進めている。



(2) ISO9001及び14001は、2015年9月規格が改定され12月にはJIS版が発行されている。これに伴い認証取得済みの企業への移行支援がISO審査機関、コンサルタント、教育機関、で検討されている。ISO研究会でも広島県中小企業診断協会を通じて某審査機関から支援要請を受けている。現在ISO9001での規格内容、コンサルティングの仕方、2015年版改訂内容の理解など審査機関によるWEB研修や研究会でのグループ活動でレベルアップを図りながら企業へ支援できる体制を作りつつある。また、ISO14001（環境マネジメント）についても展開を検討している。

『販路開拓研究会』

研究会代表 川上 正人

経営発達支援事業への関わり方

本会会員が継続的に支援手法を提供している支援機関のうち5機関のご担当者にご参加頂き情報交換を行った。経営発達支援事業に取り組むにあたり中小企業診断士に期待する役割を導き出すべく、活発な討論が交わされた。その一端を紹介する。

【経営発達支援事業に関する情報交換会】

◆日 時 平成27年11月14日（土）13:00～17:00

◆場 所 兵庫県神戸市中央区三宮 某ホテル会議室

◆参加者 3商工会議所、2商工会の経営発達支援事業の各ご担当者（既認定3機関）

販路開拓研究会会員 中小企業診断士3名 税理士1名

【検討課題】

- 経営発達支援計画の位置づけ
- ひとの不足感、意識の温度差の解消方法
- 効果的な案件発掘の方法
- 中小企業診断士の役割

などをテーマに議論が交わされた。

【要旨】

- ・経営発達支援計画は、一般的な経営計画と異なり、組織全体のあり方を示すものでなく、実務を遂行するための指針、手引きに近いものと位置づける。
 - ・ひとの不足感は、どういう状況でも感じられるものであり、工夫を持って時間捻出はかなりできる。計画を何度も見直すことで、理解され共有することで、意識の温度差は解消する。
 - ・商工会議所の取組みを理解してもらうことができれば案件はかなり集められる。そのため出向いて説明することが肝要。
 - ・中小企業診断士は、全体をにらんでの俯瞰的なアドバイスとともに具体的に着手できるよう手順と手法を示すべき。得られた情報から何が提案できるか、共に考えてもらいたい。
- という意見集約がなされた。

これからの取組みに役立つ、有益な情報交換となった。



『建設業研究会』

研究会代表 増田 宣彦

「省エネ・エコ住宅」について

「省エネルギー」が住宅建築において大きなテーマとなるなか、それに関連した温熱環境への理解力・実務力が強く求められており、建築業者はもちろんのこと、中小企業診断士としても、コンサル活動の一環としてアドバイスできる役割が期待されている。

2020年4月から完全実施される新築住宅の省エネ化まで、残すところ4年余りとなったが、中小工務店の対応は、ほとんどできていないのが現状である。当研究会では、技能習得のため、加藤先生からの講義や、関連の研修会に参加するなど猛勉強中である。



背景としては、地球温暖化や、震災後の電力供給低下のため、省エネルギー制度が根本的に見直された結果、新しい「省エネ基準」^{注1)}に適合した商品を開発する必要に迫られており、社内対応できない工務店では、営業面・施工面において大変不利となる恐れが高い。

「省エネ・エコ住宅」施策を推進するため、長期優良住宅・低炭素建築物・ゼロエネ住宅などを建築する消費者には、手厚い支援策が打ち出されており、ハウスメーカーをはじめとする一部工務店の適合商品が、加速度的に増加していくと予想される。

消費者メリットとしては、光熱費関係のランニングコスト削減や、所得税ローン控除（拡充）・固定資産税（軽減）・住宅ローン金利（優遇）・補助金（一部）など多くの施策があるので、トータルコストでみると建築費の上昇分に十分見合うようである。

注1) **省エネ基準**：外壁4方面（東西南北）・屋根・天井・床等の面積と、使用材料の熱伝導率をもって、外皮熱損失量・日射熱取得量を計算し、所定の基準値をクリアすること

『企業内診断士 診断能力向上研究会』

企業内診断士の会 野崎 義博

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）では、企業診断能力の向上（研鑽）、中小企業経営の改善・革新の支援（貢献）、診断士の活動に必要なネットワーク作り（連携）を目的として、グループ研究、個人研究、診断実務等の活動を行っている。

27年度は、グループ研究活動として、「まちづくり診断研究」、「ビジネス書の診断への応用研究」の2グループ、個人研究としては、15名の会員が各自でテーマを設定し、研究を行っている。

診断実務では、6名のメンバーにより、飲食関係の企業の診断を実施した。

原則として月1回行う会合では、これらの活動についての報告・発表等を行い、活発な意見交換がなされている。実務診断を行ったメンバーからの報告は、診断の状況や結果にとどまらず、診断を行うことにより得られた知識・スキルなどの成果を、会員全員で共有できる内容となっている。



また、年2回、交流会を開催しており、7月11日の夏季交流会では、平見尚隆先生から「続・海外展開（メキシコを知ろう）」とのテーマで、海外展開支援に関するご講演をいただき、11月28日の秋季交流会では、児玉忠則先生から「経営学と武士道との良き出会い」とのテーマで、武士道とも通じる経営のあり方についてのご講演をいただいた。いずれのご講演も、ご自身の経験に基づいた貴重なお話であり、知識を大いに広げる機会となった。さらに、両日とも、当研究会会員以外の方も多数参加いただき、時間を忘れるほどの盛り上がりのなか、活発な交流が行われた。

12月5日に開催された「研究活動成果発表会」では、「商店街の元気を引き出す診断手法～タカノ橋商店街診断からの考察～」をテーマとして、水津会員が発表を行った。昨年実施したタカノ橋商店街への診断によって得られたノウハウを、実践的フレームワークとしてまとめたもので、今後の診断にも活用できる有益な内容であった。



このように、様々な活動を通して、企業内診断士にとって意義ある会となるよう努めており、企業等に勤めている方々には、是非参加されることをお薦めする。見学等も可能であり、興味のある方は、お気軽にお問い合わせいただきたい。

『海外展開支援研究会』

研究会代表 平見 尚隆

平成27年度に新たに設立された研究会である。日本の抱えている、少子高齢化、それに伴う日本国内の労働力、そして市場の縮小は、避けては通れない喫緊の問題である。これらの問題を抱えながら、経済規模や国力を維持していくためには、大企業はもとより、中小企業においても海外展開が身近な課題となってきた。中小企業診断士としてこれらの課題をサポートしていくノウハウの蓄積、即ち助言のためのデータベース構築が当研究会の目的である。平成27年8月より、中小企業診断協会の平成27年度「調査・研究事業」として受託した「海外展開を行う中小企業のための実践的マニュアルの研究・開発」を実施している。平成28年も引き続き、受託の期限である2月末を目標に本テーマを掲げ、研究を進めていく。その後は、本研究成果を広く世間に周知していくための、講演や論文発表に注力していく。一方、本マニュアルを実際の現場で活用していただき、そのフィードバックを受けながら、更なる助言データベースの蓄積も行っていきたいと考えている。



まとめ

『事務局からのお知らせ』

1. 会費納入のお願い

平成27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28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. 専門家登録票の更新につきまして

県協会の受託案件について業務紹介・斡旋を希望する会員の方には、あらかじめ専門家登録票をご提出していただいております。（県協会の業務紹介斡旋規程より）

しかしながら、ご提出していただいた専門家登録票の情報が古くなっていることや、新しく入会された方の中には未提出となっている方もおられるため、この度、専門家登録票の更新をさせていただきますと思います。

つきましては、大変お手数をおかけしますが、県協会の受託案件について、業務紹介・斡旋を希望される会員の方は、専門家登録票のご提出（または再提出）をお願いいたします。

専門家登録票は、県協会にお問い合わせくださるか、ホームページからダウンロードしていただき、県協会のeメールアドレスまで送信をお願いいたします。

4. 第3回理事会開催のご報告

平成27年11月19日に県協会の第3回理事会が開催されました。理事会では予算執行状況の中間報告、新入会員の承認の他、新たに施行されたマイナンバー制度に伴う規約改定などが議題となり、承認されました。また、会員増加・交流のための取り組みについても議論されました。

事務局における新たな取り組みとしては、平成27年12月9日に県協会の忘年会を開催し、19名の参加がありました。今後も会員の皆様や未入会の方との交流会などを計画し、魅力ある県協会となるように努めます。

5. 県協会所蔵の書籍につきまして

県協会の事務所には、他県協会の研究報告や過去の研究報告、経営診断に関する書籍などがあります。日頃の診断業務に携わる際に活用できる書籍も多くありますので、是非、事務局にお立ち寄りください。また、業種別審査事典やTKC-BAST（平成25年版）などの参考資料もごございますので、お気軽にお問い合わせください。

『編集後記』

新春を迎え、会員および関係機関の皆様におかれましては、健やかな日々をお過ごしのこととお慶び申し上げます。併せて、広報誌発行にあたりご協力下さった皆様に心よりお礼申し上げます。

診断ひろしま第74号は、新年号と位置付け誌面構成させていただきました。毎年恒例の座談会では会員相互の自己研鑽の場でもある「グループ研究会」にスポットを当て、大変貴重な意見を伺うことができました。参加する会員がグループとして連携し、各自の自己研鑽を果たし、そこで得られた知見を元に社会貢献に繋げるというグループ研究会の目的は、そのまま診断協会の存在意義に結びつくものではないでしょうか。診断協会では、グループ研究会だけでなく会員研修会やセミナーの開催等、様々な会員向けサポート活動を行っております。会員の皆様がそうした活動に積極的に参加されることが、診断協会ひいては中小企業診断士の社会的な存在意義の向上につながっていくものと考えております。

この平成28年が皆様にとって実りある一年になるようご祈念申し上げます。

(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74号

発行：平成28年1月8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