

診断ひろしま

平成30年1月 第78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
■ 『中小企業診断士の日』記念特集		5
■ 新年座談会『活躍する独立診断士の実務について』		6
■ スキルアップメニュー ～理論政策更新研修・グループ研究成果発表会・会員研修会・実務補習報告～		12
■ 随筆・見聞録『自転車通勤について』	岡本 志朗	17
■ 書評『ライザップはなぜ、結果にコミットできるのか』	岩田 潤一	18
■ 会員『診断士リレー訪問記』	谷本 俊満	19
■ 新入会員紹介		21
■ 平成29年度 委員会・研究会活動状況		24



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』～得意に帆を揚げて～

会長 岸本 実



新年あけましておめでとうございます。会員の皆様方には、すがすがしい新春をお迎えになられたこととお慶び申し上げます。

日頃の当協会活動へのご協力に対しまして、深く感謝を申し上げます。

近年、中小企業診断士には、フォローの風が吹いていると言われていす。その背景には、諸先輩の長年のご努力・ご活躍の成果に加えて、経済のグローバル化、少子高齢化、デジタル化の急速な進展などの経営環境の変化の厳しさがあります。

中小企業者や関係機関から環境変化に対応できるアドバイスが求められております。「診断と助言」、つまり「経営の全体を俯瞰し経営目標や未来の動向を見て課題を洗出し、成長戦略に向けたアドバイスを基本業務」とする、中小企業診断士への期待が高まっています。関係機関からの中小企業診断士への支援要請の増加、ビジネスマンの取りたい資格 No1^{*1}、AI に最も置換されにくい士業 No1^{*2}、などに表れています。（^{*1/ *2} 日本経済新聞）

当協会本部では、昨年度からそれらのフォローの風を強化し活かすべく、中小企業士制度の発足した昭和23年11月4日を「診断士の日」と定め、全国でPR活動を行ってまいりました。おかげ様で、当協会会員数の増加、独立診断士の受託業務の量の増加と従来に無い業界への広がり、企業内診断士の活躍の場の拡大、を知るところです。改めて感謝を申し上げます。

広島県内外の昨年度の動向を見ますと、広島東洋カープの2連覇、ICAN(核兵器廃絶国際キャンペーン)のノーベル平和賞受賞など、明るい話題がありました。経済状況は、業種間で山谷はありますが、生産活動・個人消費は共に緩やかに回復しつつあり、雇用情勢は着実に改善し、有効求人倍率は広島県では1.88と平成以降最高値、中国地方1位/全国3位となっています。反面、特に中小企業の人手不足感が一層高まっています。また経営者の高齢化と事業承継の遅れ(当県は全国ワースト No3)への対応も重要で喫緊の課題です。

世界経済を見ますと、グローバリズムの進展・米国等のポピュリズムや中国の覇権主義の台頭、AI やIoTの技術革新の急速な進展もあり、経済の複雑化・高度化・先行きの不透明性、不安定化は増しております。

中小企業を取り巻く経営環境の急激な変化は、我々の持つ知見や診断ノウハウの陳腐化のスピードを速めます。常に、新たな、知見・ノウハウの仕入れ、仕込みは不可欠です。

本年度も更なる研鑽を積み、もろ手に帆を揚げて^{*3}、地域産業の期待に応えてまいりたいと考えます。

^{*3} 得意分野を活かす機会を得て前向きに勇気をもって取組むこと。本田宗一郎氏の同名の書もある。

『新年のご挨拶』～新年を迎えて～

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30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。

さて、平成29年を振り返ってみると、1月のトランプ大統領就任が大きく世界情勢を変化させたと思います。アメリカファーストを叫ぶトランプ大統領により、各国が長年地道に交渉を続けて合意にこぎつけたTPPも白紙に戻されてしまいました。マツダの企業城下町である広島も、メキシコへの関税引き上げを唱えるトランプ氏の発言により、下請企業を含めて大きな影響を受けています。また、度重なる北朝鮮によるミサイル発射により、政界情勢の不安は益々高まって来ています。今年も輸出型産業は、世界情勢の変化に柔軟に対応していくことが求められるでしょう。



去年は、AIやIoTの技術進歩も大きな話題となりました。AIやセンサー、IoTの最先端技術を駆使したロボットの進化も目覚ましいものがあります。野村総合研究所の共同研究によると、2030年には日本の労働人口の約49%が技術的にAIで代替可能になるそうです。銀行の窓口やレジ係、タクシー運転手、警備員、ビル清掃員等の単純作業は、近い将来人間に代わってロボットが行う時代が来ると言われています。このような技術革新により、利用者は様々な恩恵を受けることになりますが、これらを仕事としている中小企業やその社員は仕事を失うことになる可能性が高くなります。今のうちに、中小企業も第2創業等の経営革新を行う必要があります。

最後に、小売業の業界ですが、隆盛を極めた大型ショッピングセンターや量販店等も大きな曲がり角に來ているといえます。広島でも乱立している大型ショッピングセンターや量販店は、昔ながらの商店街を壊滅させましたが、アマゾンや楽天等のネットショップの台頭により、業績を悪化させています。アメリカのトイザらスが倒産した原因は、アマゾンの台頭だと言われています。そんな中でも、地域を限定し、商品やお客様を特化しながら、独自の付加価値を提供している中小の小売店は売上を伸ばしています。しっかりとした経営理念、経営戦略を持って経営を行えば、まだまだ中小の小売店にもチャンスはあるのです。中小企業診断士は、国が認めた専門家として、これらの変化に対応するための「中小企業のナビゲーター」の役割を担います。広島県中小企業診断協会も、各業界の専門知識や専門技術を持ったコンサルタント集団として、広島県の中小企業を支援しています。また、行政の支援制度を利用して、少ない負担で中小企業の支援をすることが可能であるし、各種の中小企業施策を利用した支援に、民間のコンサルタントと異なる強みがあります。企業経営で困ったこと、支援先のサポートに専門知識が必要になったこと等があれば、まずは広島県中小企業診断協会に相談してみてください。

引き続き、本年も広島県中小企業診断協会の活動にご支援、ご協力、ご指導のほどよろしくお願いたします。

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 30 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。

また、昨年は、会員の皆様並びに関係機関の皆様、当診断協会のさまざまな行事にご協力いただき感謝申し上げます。

2017 年 10 月度の広島県経済動向の基調判断は「緩やかに拡大しつつある」であるが、広島県の中小企業の 20 業種別については、「好況」が自動車部品の 1 業種、「普通」が一般機械器具などの 10 業種、「やや悪い」が食料品や造船などの 7 業種、「悪い」が家具と内航海運の 2 業種となっており、業種間の格差がある（出典：広島県ホームページ）。しかし、「好況」の自動車部品業界に存する中小企業の中には「好況ではない」企業も存する実情があり、業種間格差のみならず企業間格差を感じている。この差の原因の一つとして、市場ニーズの把握に基づく新事業展開の実施状況にあり、そのような企業の課題に「必要な技術・ノウハウを持つ人材が不足している（出典：2017 年版中小企業白書）」があると思う。この不足を中小企業診断士がアウトソーシング等で支援ができ、中小企業診断士の活躍の場がある。

世界的に第四次産業革命への対応としてドイツ、フランス、中国がそれぞれの国としての第四次産業革命推進の旗をあげて進めている中で、日本も「Connected Industries」というコンセプトを定めた（出典：2017 年度版ものづくり白書）。この実現に向けて今後各種の施策が打ち出されることが予測され、その取り組みの中に「中小企業向けの IoT ツール等の基盤整備」があるので、今後は中小企業の IoT 関係の基盤整備に向けた補助金が増加すると推定される。この新たな産業界の潮流に乗っていくためには、私たち中小企業診断士も対応可能な新たな知識を身に付けていかねばならない。

2018 年度の干支は「戌」であり「守りの年」と言われている。昨年度の「酉」の「商売繁盛・収穫」に引き続く年なのでアフターフォローや更にお客様と親しくすることによって「地盤を守る年」であり、犬のお産が軽いことから安産の年ということで「新たなスタートの年」であり、戌年の特徴が「勤勉で努力家」であるので「努力により切り拓く年」と考える。

このことから、2018 年度は、会員の皆様それぞれが努力して新たな知識を身に付けながら新たな産業界の潮流に乗って中小企業の支援を実施し、会員の皆様それぞれが新たな飛躍を遂げ年末には期待通りの年であったと思える年にしようではありませんか。

AI が今後進化しても中小企業診断士の仕事で AI に変わる割合は僅か 0.2% しかない（出典：日本経済新聞）ということであり、良い資格であることを誇りに思っています。

最後になりましたが、会員の皆様並びに関係機関の皆様が本年度も健康であってさらなるご飛躍されることを心から祈念致します。

トピックス

『中小企業診断士の日』制定 記念イベント

広報副委員長 西村 英樹

2016年より11月4日を「中小企業診断士の日」と制定し、全国の診断協会で記念イベントを実施している。今回は11月10日（金）午後1時30分から、広島市中区のホテルメルパルク広島にて「地域のイノベーションを応援する中小企業診断士」をテーマに2部構成のシンポジウムを開催した。司会は会員の大島季子氏が努めた。

【第1部 基調講演】

岸本会長の開会の挨拶後、来賓を代表して中国経済産業局産業部中小企業課課長補佐の佐藤村俊文様より祝辞を頂いた。続いて、基調講演として、山口大学大学院教授の石野洋子様より「IoTを活かしたこれからの中小企業経営」と題した講演が行われた。近年注目されているIoTであるが、その活用範囲は広く活用方法も様々である。IoTと聞いても人により思い浮かぶイメージが異なるであろうが、講演ではIoTの基礎から実用例まで体系立てた説明をして頂いた。IoTについての理解が深まった参加者も多かったであろう。メインテーマである中小企業での活用事例については、事例も少ないだけに、診断活動等に役立つ貴重な話を聞くことが出来た。質問も多く熱気のある講演であった。



【第2部 中小企業診断士の活動事例紹介】

はじめに、県協会の理事でもある広島本通商店街事務局長の渡邊敏明氏より、「ひろしま 中心市街地の課題と展望 ―イノベーションに挑む組織内診断士の苦闘奮闘記―」と題して講演が行われた。広島城築城以来、広島を中心として栄えてきた本通商店街の長い歴史を振り返るとともに、現在及び将来の発展に向けて様々な課題に果敢に挑戦されている商店街の姿を事務局長という立場で話をされた。本通商店街が取り組んでいる事業や課題は、我々が想像するよりはるかに多く、関係先も多岐にわたる事から事務局のご苦勞は察するに余りあるものがある。そういった地道な活動の上に、市民が集い華やかで賑わいのある本通商店街があることを改めて認識することが出来た。

続いて、西原副会長より県協会の活動について説明があり、最後に田村副会長の閉会の挨拶で幕を閉じた。

なお、シンポジウムに先立ち、会長、副会長等会員29名が県内関係機関123カ所を訪問し、シンポジウムへの参加、県協会の活動に対する協力要請等を行った結果、当日は平日にも係らず、外部からの参加者を中心に70名を超える方々が会場を訪れ盛会であった。

新年座談会『活躍する独立診断士の実務について』

広報委員長 小寺 崇之

(出席者) 会員 井上 明雄 (P&C パートナース 代表、当協会理事、会員研修委員長)

会員 江川 雅典 ((有)エーケンテック 代表取締役、当協会理事、更新研修委員長)

会員 加藤 克敏 ((株)コンサルファーム・第一工房 代表取締役、当協会理事)

会員 山根 敏宏 (経営考房 代表)

(司会)

広報委員長 小寺 崇之 (フュージョンビジネスコンサルタント 代表、当協会理事)

小寺 今回の新年座談会は「活躍されている独立診断士の実務について」というテーマのもとに、経営コンサルタントとして独立され、経験豊富な先生方にお集まりいただきました。今日は、主に実務面でのお話を聞かせていただければと思います。

～独立前のキャリアや独立の経緯について

小寺 はじめにコンサルタントとして独立してからの経過年数や独立の経緯などをお聞かせ下さい。

江川 私の場合は 20 年程前、父から社業を引き継いだ際に、社長業を勉強するために診断士を目指したのがきっかけです。今ではコンサルティング業務が自身の活動の 9 割程度を占めています。独立前は、父の会社で機械工から始まり、営業配達や経理事務を踏まえた後に社長職に就いています。社長職では当然の如く、銀行折衝や経営に携わってきました。生きた勉強が、今の自分自身を支えてくれていると心から感じています。



加藤 私は 1996 年に診断士の資格を取得しました。それまで建築設計事務所を経営していましたが、診断士になることが自分の事務所の経営の立て直しや、設計の依頼者に対しこれまでより優れた建物を提供できるかも知れないという目的が、取得の大きな動機です。それをきっかけに設計業務と経営コンサルタント業務の二つの仕事をしてきました。現在は、設計事務所はスタッフに引き継ぎ、7 年前に新たに設立した事務所で経営コンサルタント 8、建築家 2 の割合で仕事をしております。

山根 私は金融機関に 12 年間在籍した後に独立し、20 年目を迎えます。中小企業融資に係わる前職業務において業容や財務内容等の「過去から現在」までの信用力で判断せざるを得ない金融機関のモノの見方に限界を感じる中、「未来」を拓くモノサシを学べる診断士という資格に魅力を感じるとともに、自分の裁量で活きた企業支援を思う存分行って見たかったというのが独立の経緯です。

井上 私は婦人アパレル業界に 17 年勤務した後に、地域の調査・計画策定を主業務とするコン

サルティング会社に転職し、地域計画プランナーとして国や地方自治体の公的事業に携わるようになりました。そして平成17年に地域プランナーとして独立し、独立後に診断士を取得しました。今年度から中小企業基盤整備機構で専門家として従事する事を機に、診断士の業務に専念する体制をとっています。

～得意としている業種やコンサルティング分野

小寺 様々な経験をされながら独立をされたということが分かりました。お話を聞く中で、経営コンサルタントとして独立するには、診断士の資格だけでなく、経験が必要なのだと感じました。そのように独立した後、現在の業務で、得意とされている業種やコンサルティング分野などをお聞かせ下さい。

山根 金融機関出身で基本的にどのような業種の企業にも対応してきたため、特に業種による選別はしていません。ただし、未経験業種からご相談を受ける際には「業種別貸出審査辞典」などの専門図書には必ず目を通し、見方や切り口のベースにすることを心掛けています。得意分野としては自らの「強み」である計数面に特化すべきですが、私の起業動機は業績向上等の好ましい計数結果を導くためのあらゆる方策を考え提案していく事であったため、多種課題に向き合いながら幅広い領域のコンサルティング能力を身に付ける多能工の道を歩んでいます。



井上 私は得意な業種や分野を問われた時には、「製造業以外」と答えております。独立当初は専門小売店での業務経験を活かして、卸・小売業のコンサルティング業務からスタートしましたが、今では「農・林業」から「その他サービス業」まで幅広く対応しています。よく「専門分野を持って」という声を聞きますが、特殊な業種の経験しか持たない者にとっては非常に困難な課題です。そのため、得意な業種や分野にこだわらず、未知の業種や業態の案件にも前向きな興味を持ち積極的に携わっています。

江川 機械工学を大学時代に学んでいた関係から、機械系に関しては自信があります。また機械工学的なアプローチからサービス業や小売業を見ると、面白い発見や改善提案などが出てきます。現在では、個別企業へのコンサルティング業務も当然行いますが、セミナーを中心とした動きが最近多くなっている日々です。様々な業種の経営者や創業予定者の方々に、経営意識の改革から働き掛け、一緒に経営計画の立案や創業計画の立案に携わっている形で、業務を行っています。

加藤 建設業と言っても29業種もありますので、全ての業種が得意という訳ではありません。建設業の中では、建築、土木、設備、リフォームをはじめ、建設コンサルタント、設計事務所などの業種をテリトリーとしています。また、小売業や介護事業をはじめとしたサービス業なども自分のコンサルティング分野と考えております。業界のことをよく知らないとコンサルティングができないということはありませんが、小規模事業者を支援する際には日常的なオペレーションのアドバイスを求められることが度々あります。そうした場合は業界経験がある方が細かなアド

バイスができるのではないかと思います。

～コンサルティング現場における問題点・課題、診断士としての関わり方

小寺 業種や分野に特化する、逆に特化せず幅広く対応する、様々なスタイルで活躍されていることが分かりました。では、普段の業務で、ご自身の携わっている業種や分野が抱えている問題点や課題、それに対する診断士としての今後の関わり方などお聞かせ下さい。

井上 「サービス業の生産性向上」「働き方改革」が大きな課題です。この課題については、改正労働基準法への対応や労働時間や残業時間の短縮という施策的な事項が注目されていますが、その施策の実行には、社会的課題に対応する経営者の姿勢、その課題に対応した自社の将来ビジョンを明確にし、社内の意識改革や風土づくりを進めていくことが重要です。社内規定や制度設計は社会保険労務士に任せるとして、生産性向上に向けた戦略策定、働き方改革に向けた意識の醸成について、診断士として支援できるよう多方面の情報収集を進めています。



江川 最近では、業種業態にこだわっていないことから、特定業種の課題や問題点という意識があまりありません。しかし、ハッキリ言えることは、経営者が改革意識を常に持ち、社員の力を借りながら一生懸命頑張っている企業は、現場で働く方々が生き生きとしている。俗にいう活性化した状態です。それに対して、世間や経済の愚痴をこぼしながら、良い儲け話を教えてほしいと言われる企業さんの会社は、総じてどんよりとした空気が流れています。自分自身の実際の経験から、経営者の方と同じ視点を持ちやすいため、心を開いてもらう時間が大変短いと感じています。そのため、今ではあまり業種を絞らず、経営者の本音を引き出し、その課題解決に向けて、社員問わず様々な知恵を集めながら提言としてまとめていくことを中心に、活動を展開しています。

加藤 建設業で言えば、一部に古い体質を持った企業も多く、代々の生業という感覚で運営している企業も少なくありません。そのため職人という技術者から経営者になることが改革の第一歩である企業も多く、そのことを踏まえて対応することが大切だと考えます。また、公共投資は減少傾向にあるため、公共工事依存型の企業は企業規模を縮小するか、民間工事に参入するか、異分野に進出するか、あるいは現分野で経営改善を行い生き残るかという戦略の選択を迫られる時代です。診断士として、経営戦略・営業戦略・事業計画など業界の動向を考慮し、企業レベルに応じた系統だった経営知識の提供が求められているのだと考えます。



山根 問題点として一般に中小企業は目先の問題への断片的な対処のみで、謂わば“縛れた紐が絡まった”かの如きジレンマに陥っているケースが少なくありません。これは経営資源の脆弱性ゆえに一面では仕方がないことかも知れません。診断士はこうした悪癖を十分理解した上で、中長期の視点に立って根気強く“紐を1本1本解きほぐす”お手伝いをすべきと考えます。そのた

めの十分条件として対象企業がコンサルフィーを支払えるという大前提もありますが、それ以上に我々が必要条件として問題の因果連鎖構造を紐解く洞察力を備えていること、且つ経営者を納得させて動かしていく説得力等々の能力を身につけておくことが不可欠と言えます。その点、診断士は黒子役であり、主役の経営者があたかも自らの才覚で困難を乗り越えたかの如く意識させることにこそコンサルティングの成功があると私は思います。

～スキルアップのための取り組み

小寺 ありがとうございます。問題点や課題を抱える企業といかに関わり併走していかにしているかが分かりました。一方で、企業を改善に導く側の診断士にとっても同様に、自らのブラッシュアップは欠かすことのできないものだと考えます。みなさんがスキルアップのために普段取り組んでいる事をお聞かせ下さい。



加藤 課題の抽出および解決にあたり、できるだけ多くの仮説を立案できるよう、多くの情報収集に努めております。具体的には、この20数年間、よほどのことがない限り週休二日を守っています。この二日は休養日であると同時に“仕込み”の日で様々な情報・知識収集日としています。情報の収集源としては、講演会やセミナーなど専門分野に役立つものに参加したり、建設業研究会に参加したりと様々です。また、専門内のテーマのアンテナを常に立てて、専門書や街並、新しい施設の見学などから企画情報を掴むように心掛けています。

山根 診断士の資格を活かすも殺すも合格後の取組次第だと思います。資格取得はゴールではなくスタートラインという認識のもとに、理想とする完成像に向かって日々知識の向上を図る毎日です。例えば、独立後暫く（5年程度）は毎年100万円以上かけて研修、視察、本の購読等自分に足りない知識を得るべくスキルアップを図りましたし、今も毎月テーマを持って経営名著や話題書の精読を続けています。また、現在は民間企業向け長期的指導が中心業務ですが、独立以来ずっと薄謝と言われて敬遠されがちな公共相談等の短期的な案件も依頼があれば断ることなく引き受けています。その理由は、費用対効果からハイパフォーマンスが必須の民間案件と異なり、公共案件は多少のチャレンジが可能な場、即ち新たに培った知識を生身の企業に試し実践できる貴重な場だからです。

江川 私の場合は、とにかくまめに、各種のセミナーを聞きに行っています。自分の力量はそれほど大きくないことは、自分自身が良く分かっている事なので、使える考え方や面白いノウハウなどがあれば、積極的に取り入れるためです。またそのようにして得られたノウハウを、様々な企業に利用してもらう工夫として、エクセルを活用したコンサルティングツールを一生懸命作成しています。覚えてたのコンサルティングノウハウを形にしておき、応用可能な状態にしておかないと、聞いたことをすぐに忘れてしまう自分自身がいるので…。

小寺 自らの専門分野の情報や知識の習得を継続的に行っておられるということですね。専門分野以外についての新たなスキルの習得という観点ではいかがでしょうか。

井上 関連情報の収集と知識の取得以外には、コーチングの学びを深めることに継続的に取り組んでいます。診断士として得た知識や情報を企業に分かりやすく伝えることはもちろんですが、情報や提案を伝えるだけでは業務や業績の改善に繋がることはありません。やはり、やる気を持って実行に移して初めて改善に繋がります。そうしたサポートを行うのも診断士であり、コーチングのスキルは専門分野に関係なく必要不可欠なものと考えています。

～独立当初の苦労や失敗談など

小寺 今では各分野でご活躍されている先生方ですが、独立したばかりの頃の失敗談などあればお聞かせ下さい。

江川 大きな失敗は、自分自身が病気になったことです。そのため、予定していたセミナーのキャンセルや、相談企業への訪問が滞り、信用が急降下してしまいました。保険に入ればよいものではありません。私個人の動きを頼りにされている中で、私自身が動けないもどかしさは、今でも忘れることが出来ません。当然、コンサルティングの売上高も急低下しました。その挽回に、かなりの時間を要してしまいました。コンサルティングとして独立する際には、しっかりと健康診断をした上で、信用を自分自身の体で作り込む気概が必要であると痛感しています。

井上 コンサルタントとしてショックを受けた事象として、初めて診断業務に関わった企業が、数年後に破産宣告を受けていたことがあります。その件が失敗か否かという評価はしていませんが、それ以後、診断先が同様の状況になったことはありません。

加藤 従業員数 15 名程度の中規模の建設企業で原価管理システムに取り組んだ事例です。本格的なコンサルティングができるので張り切って取り組みましたが、思うような成果が得られませんでした。後で反省した結果いくつかの原因が考えられましたが、要は、私が企業の現状と依頼者の希望成果を適切に把握せず短期間でハードルの高いゴールを目指したことが結果として低い成果に終わったのではないかと思います。現実的に企業の要請を確認して0か100かという選択ではなくて、少なくとも現状以上であり徐々にステップアップできるメニューを選択するのがポイントではないと思いました。

山根 昨日までサラリーマンだった自分が突然「先生」と呼ばれます。これで多いのが、自分が偉くなったかのような勘違いと言動に走るという話を多く聞きます。私の場合、大学の恩師から卒業時に「対象に謙虚たれ」との言葉を授かり、人生訓と心得て常に意識するようになってきたので、そういう失敗はしませんでした。その代わり、どんな方の相談にも真摯に耳を傾ける姿勢が仇となり、ある時怪しい方に「先生」の肩書を利用（＝悪用）されかけました。その件は関与先から情報がもたらされ事無きを得ましたが、診断士は社会的影響力があるという点を考慮して騙されないよう注意しないといけないです。

～独立したばかりの診断士、今後独立をしようとしている診断士の方に

小寺 独立されたばかりの頃は様々な苦労をされたということが分かりました。では、最後に

なりますが、診断士として独立されたばかりの方、また今後独立しようと考えられている方に向けてアドバイスなどございましたらお聞かせ下さい。

井上 自ら専門分野を限定することなく、いろいろな業種や業態の経営診断やコンサルタント業務を経験してください。留意すべき点として、例えば業務経験のある業種や知見のある分野の企業であっても、先方がその分野の「現役のプロ」であることを十分に意識、承認したうえで、業界の現状を教えて頂くという姿勢で対応することが必要です。間違っても知ったかぶりをしてはいけません。答えはプロである相手が持っている、というコーチングのスキルも駆使しながら、相手の可能性を引き出すのがコンサルの仕事であると思います。

加藤 まず、独立するかどうかですが、自分がやりたいと思うコトが経営コンサルタントになれば実現できるのか？今のままではできないのか？自問自答してください。そのうえで独立するかどうかを決断してください。次に、「どの分野の経営コンサルタントを目指すか」は重要な選択ですが、私はこのように思います。安易な方法ですが、自分がこれまでやってきたこと、得意としてきたことを中心に経営コンサルタントのドメインとされるのが良いのではないのでしょうか。経営コンサルタントも「コアコンピタンス」をもたないと依頼してくれません。それにはこれまで培ってきた実績とキャリアから言っても「自分がこれまでやってきたこと、得意としてきたこと」が最適だと思います。そしてコンサルタントとしてやっていくうちに他の分野が増えてくるものです。経営コンサルタントには高度の専門性が求められます。一人のコンサルタントでは全ての課題に対して対応できません。そのためにはできるだけ多くの連携仲間が必要です。幅広く仲間を作るためにも研究会などに参加されるのが良いと思います。

江川 セミナーの講師受託は、意外と単価設定も高くなりやすく、自分自身のノウハウを示す有効な手段です。さらに、セミナーを行い続けることで、様々なレジュメ資料が累積され、一度何かのお題で作り込んだレジュメが、意外なセミナーで活用できることも多々あります。ノウハウの流出になるからいやだと言われる方もいますが、セミナー参加者が仮に100人いても、聞いた内容を実行する方は、1%程度と言われますので1人ぐらいでしょう。また私が作り込んでいるエクセル資料を多くの方々が使われることで、デファクトスタンダード的な感じになることを夢見ています。シートの順を追って入力していくと、最終的には経営計画が出来上がるように作成したエクセルファイルです。セミナーの機会にそのシートを配り、参加者の方々の支援に繋げることで、次回の相談に弾みをかけていきます。いち早く自分のスタイルを確立して、自分自身をきちんとアピールしていくことが、大変重要と考えています。

山根 独立は多くの方が夢描きながらも、収入面を考えて思いとどまっておられることでしょう。結論から言えば、定年シニア世代以外の中堅若手層の皆さんについては、家族を含めた生活の安定からドロップアウトする覚悟のない方は止めておくべきだと思います。私は共働きで独立前にはある程度の貯蓄があったので、すんなり大幅収入減からのスタートを許容できる環境でした。ゆえに最初の5年間は売上が右肩上がりでも精神的にも楽な気持ちで地歩を固めることが出来ました。それでもやがて頭打ちの段階に差し掛かると、繁閑格差などによる不安定な収入変動に左右され

て精神的にも不安な気持ちに苛まれがちです。そんな時こそ自己陶冶の出番で、自分は「時間の使い方」という概念を大事にして乗り切っています。例えば、更に良い仕事をするための充電期間として新たな深い勉強に取り組んだり、健康増進を図るための身体トレーニングやその延長での長期登山旅行に出掛けたりしています。要は目先の収入に一喜一憂することなく、人生という長いスパンの中で仕事のみならず家庭や趣味も含めたトータルの時間を充実させていくために、飽くなく前を向き、上を目指していくことが大切だと思います。なお、言うまでもないことですが、我々の仕事はサービス業なので常に顧客サイドからの「期待と評価」が関わります。即ち、低品質な仕事をすれば信頼失墜により事業の継続は覚束ないことと心得て、頂く謝金以上の成果を挙げるという考え方を忘れないこと。繰り返しになりますが、独立診断士の仕事はやり甲斐と面白さをストレートに味わえるという醍醐味がある反面、不斷の努力や非効率極まりない面も否めないで、人生安楽主義から脱却できない方は診断士資格を今の会社での出世や他の組織への転職等に有効活用する道を選択すべきだと思います。

小寺 これまでの経験や苦労に基づいた、大変示唆に富むアドバイスをありがとうございます。先生方の今後益々のご活躍を祈念いたします。本日はお忙しい中、様々なお話を聞かせて下さり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 29 年度 第 2 回理論政策更新研修 報告

更新研修委員会 委員長 江川 雅典

去る平成 29 年 11 月 18 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 29 年度第 2 回）が行われた。冒頭で、岸本会長の挨拶をいただいた後、1 時限目は、「最近の金融行政について」と題して、中国財務局理財部金融調整官 上席調査官の成相広高様より講義をいただいた。

成相様からは、まずは金融行政方針・金融レポートにおける地域金融の現状と課題についての説明をいただき、続いて認定経営革新等支援機関について、特に制度創設の背景やメリット及び中小企業診断士の支援事例などについて詳しく説明をいただいた。さらに、再生支援ネットワークについての概要や支援内容についてもご説明頂いた。普段、話を聴く機会の少ない財務局の話であることから、新しい感覚を覚えながら、今後の診断業務の身になる講義であった。

2 時限目は、一般社団法人静岡県中小企業診断士協会会長でもある大石育三先生より、創業・第 2 創業支援における「事業承継円滑化法について」と題して講義をいただいた。講義では、事業承継に必要な準備プロセスに関する内容や事業承継における現状など、様々な観点から示唆に富む内容であった。特に、事業を引き継いだ際に問題になったことなどは、私たち中小企業診断

士が、承継に悩む中小企業事業者にどのように接していけば良いのかを示していただいていると感じた。

3時限目では、引き続き大石先生により2時限目で説明頂いた創業・第2創業支援の演習として、中小企業診断士主導で事業承継円滑化法に基づく経済産業大臣の承認事例を具体的に説明していただいた。一時の債務超過の状態から脱して、自社製品開発を積極的に行い、経営革新計画の認定にまで導かれた内容で、事業承継計画の有用性を見事に示していただいた。特に、大手ゼネコンからの脱皮を、中小企業診断士と共に達成できたことは大変素晴らしいと感動した。

今年度より、監督官庁である中小企業庁から、理論政策更新研修の内容を省令に定められた通り、厳格に行うようにとの要請があった。その要請に沿って、講義時間を正味4時間以上確保したため、終了時間が17時30分になったが、混乱もなく無事に理論政策更新研修を終えることができた。これも一重に、参加された受講者のご理解によるものと感謝しているところである。



平成29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



平成29年9月2日広島県情報プラザ第2研修室において、「平成29年度研究活動成果発表会」を開催し、4研究会の成果事例発表、2研究会の新規研究会活動紹介を行った。今年度は初めて9月開催とし告知チラシを一新するなど、開催方法等を大幅に見直しして実施したところ、過去最高の49名が参加する終始熱気に包まれた発表会となった。

当日は、建設業研究会を皮切りに、販路開拓研究会、企業内診断士の会、ニューロビジネス研究会が日頃の研究成果事例の発表を行い、今年度新たに発足したデザイン思考研究会、資金繰り表研究会が今後の研究活動の方向性やこれまでの活動状況の紹介を行った。特に今年度の成果事例発表は、実際の企業への診断事例や支援のポイントなど、実践的な内容が多く、聴講者へのアンケート調査においても大変役に立った等、非常に高い評価結果となった。



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、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
建設業研究会	自社製「揚重用ウインチの制御無線機」の商品化や販売拡大支援	梶谷 祐二
販路開拓研究会	支援事例に基づく販路開拓支援のポイント	川上 正人
企業内診断士の会	企業内診断士による 大学発ベンチャーの診断事例紹介	高山 洋佑
ニューロビジネス 研究会	中小企業における AI の活用	西村 英樹
デザイン思考研究会	《新規研究会活動紹介》 デザイン思考研究会のご案内	川角 栄二
資金繰り表研究会	《新規研究会活動紹介》 資金繰り表研究会のご案内 ～資金繰り表の効果的導入の方法～	大村 貞之

平成29年度 第3回会員研修会・実務フォローアップ研修 開催報告

会員研修委員会 副委員長 榎 志織

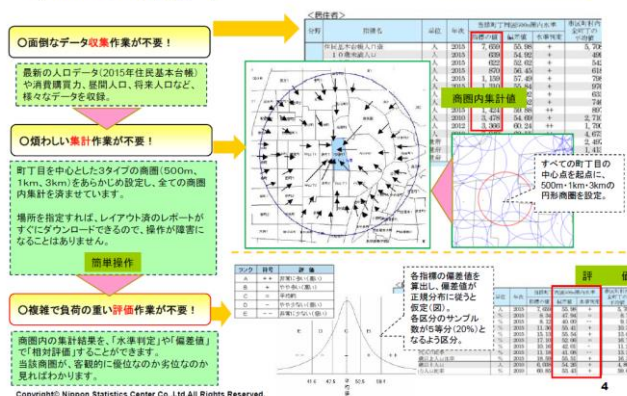
平成29年10月21日、今年度第3回会員研修会・実務フォローアップ研修を開催し、『市場情報評価ナビ (MieNa)』の概要と、中小企業診断士としてどう実務に活かすのかを学びました。

第1部では、(株)日本統計センター 営業推進部 吉田浩一郎様をお招きして、「MieNa」で提供される統計データの内容や基本的な操作方法などについてご説明いただきました。

「MieNa」は、人口・世帯データや消費支出・購買力データなどを元に作成された地域特性を検証した商圈レポートを提供するデータベースです。特徴は、簡単な操作のみで、商圈レポート形式のデータが取れることです。自分で商圈分析をしようと思う

《MieNaの特長》

★作業時間は短く！



と、データ収集、集計、評価、レポートにまとめる、等とかなりの時間がかかります。「MieNa」を使うことで作業時間を短縮し、空いた時間を相談業務や計画立案対応等に振り分けることが可能とおっしゃっていました。

吉田様から、「MieNa をコンサル業務に活かしている方はいらっしゃいますか？」との質問がありました。手が上がったのは数名のみ…。知っているけどなかなか活用しきれていなかったという方が多かったのではないのでしょうか。

実際に、サンプルとして「商圈評価レポート」を見せていただきました。マーケットとしての評価が A～D の 4 段階で表示され、地域の年代構成、居住者特性や購買力も一目で分かります。地域特性を感覚的に掴んだ上で、相談者と話をすれば中小企業診断士への信頼も増すと思います。

第2部では、会員の江川氏よりデータの具体的な活用方法や事例についてお話をいただきました。日頃からコンサルティングで積極的に「MieNa」を活用されているとあって、具体的で分かりやすく、私たち中小企業診断士が、どんなデータをどう活かす必要があるのかが明確となりました。特に、中小企業診断士になじみの深い 3C 分析のうち、「MieNa」は、市場環境や競合環境について情報を得ることができるため、市場分析のプロセスでは多に活用できそうです。

その後、事例で戦略構築の具体例を示していただきました。例えば、創業相談を受けて、A 地域と B 地域、どちらに出店するかをアドバイスする場合についてお話下さいました。出店に関する相談は我々も日ごろ受けることが多いのですが、地域特性や地域潜在力、購買力を意識したアドバイスができれば相談者の納得性が高く、スムーズな意思決定を支えることができると感じました。

セミナー後、参加者同士の雑談の中でベテランの中小企業診断士より、「データのみに頼るのではなく、実際に地域を歩いてみて判断することも重要」との意見がありました。セミナーの中で講師も言われていましたが、統計データを実際のレポートに反映するまでタイムラグが生じます。再開発が進んでいたり、大型マンションができていたり、という可能性もありますから自分の目でみる、というところも合わせて行えばより確実ではないのでしょうか。

参考までに、「MieNa」は広島県では広島市立中央図書館3階にて無料で利用できます。操作方は職員さんから教えていただけますし、印刷も可能です。(印刷は白黒印刷のみでコピー代の実費が必要です)

創業・起業支援、また、店舗の出店・移転時等には、地域の商圈分析と需要予測が不可欠です。業務効率化とレポート品質向上、相談者の納得性アップが同時に叶うツールとして、中小企業診断士の大きな武器となってくれそうです。

平成29年度 夏期実務補習7月コース受講(広島地区第2班) 報告
実務補習生：阿部一誠、大倉央嵩、高松幸二郎、武智照行、伊藤圭介（文責）

1. はじめに

平成29年7月7日から7月18日まで、江川雅典先生のご指導の下、メーカー勤務、銀行員、非営利法人勤務など計5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、2回目が2名、初回が3名であった。

2. 診断先企業の概要

診断先企業は広島県A町で歯科技工所を営んでいる。歯科医院の増加に伴い、歯科技工士の仕事は年々短納期化とコスト削減の要求が強まっているが、同社は「ものづくり・商業・サービス革新補助金」を活用し、CAD/CAMシステムの導入を行った。その結果、翌年度以降から売上高増など業績を大きく向上することができた。

3. 現状の課題

上記CAD/CAMシステム導入の背景には労働環境を改善する狙いもあった。歯科技工士の労働環境は以前から長時間労働・低賃金が続いており、社長も「私どもの業界ははっきり言ってブラックです!」と言い切るほどである。システム導入により収益性は向上したが、その副産物としての受注量大幅増により、社員負担は依然と変わっていない。一方で新しく人材を補強しようにも、歯科技工士の人気は低迷し、なり手が少ないことから人材の獲得競争になっている。このような状況から、日々の業務に追われる社員のモチベーションは向上していないままである。

4. 今後の方向性と改善提案

短期的な取り組みとしては、生産工程においてボトルネックとなっている工程を洗い出すことで、システムの能力を活かした生産体制を構築するところから始める。具体的には、日々の生産計画の進捗をしっかりと管理すること、社員のノウハウを横展開してスキルの底上げを図ること、などである。中長期的な取り組みとしては、社員の満足度を高めるための人事、組織作りである。社長の理念を共有でき、組織に対する社員の貢献意欲やモチベーションを高めるために必要な仕組みを構築していくこと、また、そういった取り組みを社外にも積極的に発信することが歯科技工士を目指す者への訴求力を高め、新たな人材獲得につながることを提案した。

5. 実務補習後の所感

報告終了後、社長から「実は以前に私も中小企業診断士を目指していた」というまさかの発言があり、過去に今回の提案内容のようなことを実現しようとしていたらしい。そういった意味では提案内容自体に特段の意外性はなかったのかもしれないが、社長の目指す方向性に沿ったもの

であり、「後ろから背中を押されたような気分」との評価をいただき、ひとまず安心した。

今回だけではなく、診断業務という作業は時間が限られている。その限られた時間の中で相手方の意図に沿った効果的な提案や、納得性の高い「これならやってみたい」と思わせる提案がいかにできるか、タイムマネジメントの重要性を改めて感じた実務補習であった。

最後にご多用の中、貴重な時間を割いていただいた診断先企業、及び班員の自主性を尊重しつつも要所を締めのご指導をしてくださった江川先生に、この場を借りて感謝申し上げたい。

2. 診断士コミュニティ

随筆・見聞録 『自転車通勤について』

中小企業診断士 岡本 志朗



私は現在、広島市南区に住んでおり、広島市中区の勤務先までの3km弱の距離を、天候の悪い日など一部の例外を除き自転車で通勤している。安全第一のゆっくりとした速度での走行であるため、運動不足の解消にはつながらないと思われるが、特に帰路においては、ルートを変えてちょとした散策（新しいお店の探索など）が可能であるし、年末にはドリミネーションを鑑賞しながら平和大通りを駆け抜けることもでき、それなりに有意義な時間となっている。

さて、ここで自転車通勤をめぐる世の中の動きについて、海外の状況に目を向けてみたい。自転車通勤といえば一昔前のイメージで中国を思い浮かべる人も少なくないと思うが、世界で自転車通勤を含む自転車普及率が高い国としては、オランダ、ドイツ、デンマークなどヨーロッパの国々が並ぶ。このうち、デンマーク（特に首都であるコペンハーゲン）における自転車普及に向けた取り組みが、先般、某ニュース番組で取り上げられていた。

コペンハーゲンでは、主要道路に自転車専用レーン（一部には自転車専用的高架道路）がはりめぐらされていることに加え、豊富な駐輪場、リーズナブルなレンタサイクルなど自転車利用者の利便性を追求したインフラが非常に充実している。この他にも、街の信号の一部について青から赤に変わる速度を一般的な自転車の速さである時速20キロに設定するという工夫までしているとのこと（つまり、この道路を自転車に乗って時速20キロで走行している限り、ずっと青信号を通ることができるしくみになっている）。こうした徹底した取り組みの成果により、コペンハーゲンの通勤者にとって、自転車は他の交通手段よりも「早い」「便利」な交通手段となり、現在では半数を超える人が通勤・通学に自転車を使っているとのことである。

翻って我が国の状況については、国や自治体において自転車の普及に向けた取り組みが推進されており、例えば、自転車関連メーカーが多く集まる大阪府の堺市のように「自転車のまち」として様々な自転車推進施策を行っている事例もあるが、上記のデンマークの取り組みなどと比較

すると、全体的にまだまだ遅れている印象である。ちなみに、少し古いデータであるが、日本の都道府県別の自転車普及状況について、引越し比較・予約サイト「引越し侍」が2014年に調査した結果によると、1位は「京都」で、逆に普及率が最も低い県は「沖縄」、次いで低いのが「長崎」とのことであった（「大阪」は2位、「東京」は8位、「広島」は15位）。学生の街である京都で普及率が高く、日差しが強く湿度も高い沖縄や、坂と細い路地のイメージが強い長崎で普及率が低くなっており、極論かもしれないが、我が国の自転車普及状況について、人口分布や地形、気候といった外部環境に専ら左右される状況に変化が生じていないようにも見える。

こうした中、別のニュースで、東京都心都をはじめとした一部の自治体において、電動自転車のシェアリング（コミュニティサイクル）が通勤手段として本格的に普及しつつあるとの情報が紹介されていた（広島市でも観光レンタサイクル「ぴーすくる」の赤い電動自転車はおなじみであろう）。運営にあたっては、IoTを活用しバッテリー交換等の運用コストも大きく低減できているとのことである。平地が少なく高温多湿の地域においても電動自転車であれば「快適」な交通手段となり得ると考えられ、電動自転車シェアリングの普及を起爆剤として自転車を取り巻く各種インフラの整備が加速すれば、将来、我が国において、コペンハーゲンに負けない自転車の街が数多く誕生する日が来るかもしれない。



書評『ライザップはなぜ、結果にコミットできるのか』

中小企業診断士 岩田 潤一



ライザップはなぜ、結果にコミットできるのか

著 者：上阪 徹

出版社：あさ出版

発行日：2016/8/11

価 格：1,512 円（税込）

私自身の体重が1年で8kg増加し、スーツのズボンのウエストがきつくなってきたときに、この本に出会った。ライザップのテレビCMでは、太った人が、劇的に引き締まった肉体に変わることから、どうやっているのか気になっていた。

本書によると、ライザップの痩せるポイントは、①「筋力トレーニング（筋トレ）」、②「低糖質食事法」、③「トレーナーによるマンツーマンのメンタルフォロー」とのことである。

ライザップの標準的なダイエット期間は2ヵ月間。

①「筋トレ」は、週に2回を目安に専属のトレーナーとマンツーマンで行う。内容は、「スクワット」、「ベンチプレス」、背中の筋肉を鍛える「デッドリフト」、最後に「腹筋」とのこと。

②「低糖質食事法」は、ご飯、食パンなどの主食を抜き、糖質を1日50g以下にする。肉、魚、卵、大豆などタンパク質が多く含まれるおかずや、海藻類、キノコ類を中心にする。糖質をオフにしても、肝臓で脂質からエネルギーがつけられ、これによって痩せられる。

③「トレーナーによるマンツーマンのメンタルフォロー」は、毎日、食事の写真を専属のトレーナーに送り、アドバイスをもらう。トレーナーが日常生活に立ち入り、寄り添うことで、ダイエットの結果が出ている。トレーナーは入社後、徹底した研修を受け、知識だけでなく、「人間力」を養っており、ライザップの一番の価値が「トレーナー」とのことである。

本書を読み、私自身で「低糖質食事法」を実践してみた。昼は弁当のためご飯を少し食べたが、昼以外は主食もビールもオフ。2ヵ月間で6kg減少した。筋トレはしていないため、本書の表紙のような体にはなっていないが、目的だったスーツのズボンは余裕ではけるようになった。

現在は、主食も食べ、ビールも飲んでいるが、量は減らすことができるようになった。

本書のおかげで食事に対する新たな視点を得ることができ、加えて、顧客に寄り添い、結果を出すビジネスモデルのすごさを知ることができた。本書を出版いただいたことに、心より感謝している。

『診断士リレー訪問記』

中小企業診断士 谷本 俊満

金田 賢二（かねだ けんじ）氏



今回私が皆様にご紹介するのは、金田賢二さんです。

金田さんは、広島県呉市で生まれ東広島で大きくなりました。大学卒業後は会社員として、プログラマ、システムエンジニア、プロジェクトマネージャーの立場で、通信系、情報系、ホームページの企画・設計・開発・運用などに携わられてきました。

2004年に独立され、現在は有限会社ネットプロンプトの代表取締役としてホームページの企画、設計、開発、運用に取り組まれています。

代表取締役とはいえ総勢3名の会社ではやらないといけないことも多く、営業、経理や販売管理の事務作業、システムエンジニア業務、LAN ケーブル手作りと敷設などを含めたネットワーク技術者業務、サーバーの構築・保守といったカスタムエンジニア業務などなど、なんでもやっているそうです。会社員時代の経験がいまも生きているようです。特技はLAN ケーブルの制作でスピ

ードと正確さには自信があるとおっしゃられています、老眼には勝てず少しずつスピードが遅くなっているとおっしゃられています。

昨年2月に中小企業診断士として登録され、以降はコンサルティング業務も行われています。

中小企業診断士を取得したきっかけは、会社の経営状態は安定しているが、ホームページ業務の伸びしろも少ないと感じてきたこと。会社を変えるためには、まず経営者である自分自身が変わらなければならない、と思い立たれたことです。中小企業診断士になって変わったことは、これまではシステムエンジニアとして業務改善に携わる機会が多かったが、体系的な理論を学んだことでより踏み込んだ具体的な提案ができるようになったそうです。通信販売やホームページの提案時にマーケティング分析を提供することで、スタートアップ期間の短縮や確実性が高まったとも感じられています。経営者としての経験を活かし、相談者と同じ目線でのコンサルを心掛けたい。とおっしゃっています。

趣味は若いころからずっとバイク一筋とのことです。公道で走ることはほとんどなくサーキットだけを走行されてきました。20代に両足骨折の怪我をしてレースを1度は引退されましたが、40歳になってまたむらむらとした気持ちに逆らえず、ローカルなサーキットでチャンピオンに返り咲かれました。この唯一の趣味も、最近老眼により命の危険を感じたので、今のところは止められています。あたらしい趣味を探されているとのこと。どなたか楽しい遊びに誘ってあげてください。

他に趣味はないとおっしゃっていますが、新しい楽しみをもう見つけられています。どうやら捨て猫に引き寄せられる属性を持たれているようで、子猫を拾って育てて里親探しをすることをライフワークにされています。幸い、奥様も猫好でご理解いただいているようです。現在、里親探し中に情が湧いて手放せなくなってしまった5匹の猫と暮らされおり、毎日のブログネタもほぼ猫が主役だそうです。

中小企業診断士になって感じたのは「診断士それぞれ特徴的な切り口をもっておられ、刺激になる。また決断が早い。自分にあっている。居心地がいい。」ことだとおっしゃられています。今後は、システムエンジニアなど本業の経験、経営者としての経験、中小企業診断士としての経験、そして引き寄せる力（猫だけでなく）を発揮されますます活躍されることと期待しています。



『新入会員紹介』

正会員

伊藤 圭介（いとう けいすけ）



このたび、広島県中小企業診断協会に入会しました伊藤圭介と申します。生まれも育ちも地元広島市ですが、高校卒業後はほとんど県外で暮らしており、2年前にUターンしてきました。現在は、市内の公益法人で事務局として、総務・人事に関する業務を行っております。

診断士を目指すきっかけは、以前九州のとある島に移住して暮らしていた時に、知り合った飲食店の店主が小規模事業者持続化補助金の申請手続に悪戦苦闘している最中に少しばかりお手伝いをしたことでした。その時に店主は、私とは別に診断士から支援を受けており、結果無事に申請が通ったらしいのですが、その支援が店主にとってはとても素晴らしかったようでした。そこで、店主から「あんたも目指してみれば？」と言われ、改めて診断士の試験要項を見てみると、自分がこれまで業務で取り組んできたことが活かせると思い、受験した次第です。

診断士になった以上は、何かしら地域の活性化に貢献してみたいと思い、協会に入会しました。まだ自分の中ではこれといった得意分野が形成できていませんので、協会の諸活動に参加する中で自分のなすべきことを見つけていきたいと思います。どうかご指導のほど、よろしくお願いいたします。

正会員

大島 季子（おおしま ときこ）



この度、広島県中小企業診断協会に入会しました、大島季子と申します。

広島県安芸郡府中町出身で、大学以降、神戸→東京→大阪と県外に住んでいましたが、縁あって昨年約20年ぶりに広島に戻ってきました。長年取得したいと思っていた診断士試験に合格し、生まれ故郷の診断協会に入会できる幸運を大変うれしく思っています。

当初は企業内診断士を考えていましたが、実務補習などを通じて診断士業務に魅力を感じ、2017年末で新卒から務めてきたビールメーカー（以前府中町に工場がありました）を退社し、2018年から独立診断士として活動を始めることにしました。営業企画・販売系の業務が長かったこと、女性向けの自主勉強会などをやっている経験などを活かしつつ、新たな実務と知識の研鑽に努める所存です。分からないことばかりですので、会員の諸先輩方にはぜひご指導ご鞭撻をいただけたらうれしいです。どうぞよろしくお願いいたします。

正会員

大関 卓也（おおぜき たくや）



この度、広島県中小企業診断協会に入会致しました、大関卓也と申します。私は現在、自動車メーカーで営業開発業務を担当しておりますが、十数年の会社人生の中で、人事、収益管理も経験するという、一風変わったキャリアを歩んできました。この私自身のキャリアが、会社組織を幅広い視野で見つめ、深く考えたいという想いに繋がり、その想いが中小企業診断士の勉強を始めるきっかけとなりました。

資格取得までは、限られた時間の中での業務と勉強の両立に苦労しましたが、試験での緊張感や、内容の濃い実務補習、そこでの意識高く、想いの強い多くの仲間との出会いなど、かけがえのないものを得ることができました。

今回、診断協会に入会させて頂き、企業内診断士の会にも入会させて頂くこととなりましたが、会社の中では得ることのできない人脈や刺激との出会いに今から胸を高鳴らせております。

今後は企業内診断士として自己研鑽に努め、いつの日かは地域に根差し、地域に貢献する活動ができればと考えておりますので、皆様方のご指導・ご鞭撻の程を何卒宜しくお願い致します。

正会員

木村 義洋（きむら よしひろ）



はじめまして。木村義洋と申します。生まれてから 35 年間、ずっと広島で生活しており、現在は南区宇品にある製造業に勤務しています。勤務先では、製品に組み込むソフトウェア開発を担当しています。

中小企業診断士の勉強を始めたのは、人事異動で企画業務を担当することになり、ドラッカーの本を読んだのがきっかけです。顧客は誰か？ → 企画業務の顧客は経営者 → 経営者を知るには経営を知るべき → 中小企業診断士の勉強が効果的 と考えたためです。

試験合格後、実務補習を受けた際に指導員と班員の能力とモチベーションの高さに刺激を受け、自分も中小企業診断士として何か活動できればと考え、広島県中小企業診断協会に入会させていただくことにしました。

広島県中小企業診断協会には、平成29年5月に入会させていただきました。入会して約半年間、少しではありますが協会活動に参加させていただき、自分の実力不足を痛感しているところです。今後は積極的に参加し、自分を磨くことができればと考えていますので、ご指導の程、よろしく願いいたします。

正会員**添嶋 真人（そえじま まさと）**

この度、広島県中小企業診断協会に入会しました添嶋真人と申します。学生時代、大学の生協で中小企業診断士資格のパンフレットを何気なく手に取ったあの日から、経営コンサルティングの世界にのめりこんで以来約20年、幸いにも多くの先輩方や支援機関の皆様、お客様に恵まれ、経営支援の現場で充実した日々を過ごして参りました。試験合格とは縁遠いと思っていましたが、昨年偶然にも合格することができました。この度、診断協会に入会し、多くの先輩診断士の方にお会いする中で視界が大きく広がった気がしています。今後は、診断協会との関わりの中で更に切磋琢磨し、わが国の中小企業の発展に少しでも貢献できるよう励んで参りたいと思います。ご指導、ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

正会員**古川 佐千夫（ふるかわ さちお）**

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古川佐千夫と申します。還暦過ぎの61歳になります。私は30代に単身海外に出て、中国に生産工場を設立し米国、欧州、日本の3市場に輸出をしておりました。設立当時は品質管理や販路開拓に大変苦労いたしましたが、若さゆえの怖いもの知らずの行動力で何とか乗り越え、その後20数年間、会社経営に携わって参りました。

60歳にして中小企業診断士を目指したのは、その前年に事業譲渡を行った際にお世話になった、中小企業診断士の先生の仕事に対する姿勢に強く感銘を受けたからです。

会社設立から事業譲渡まで経験したことを、今後の診断士活動に活かし「創業支援」「海外展開支援」「販路拡大支援」「組織力向上支援」「事業承継支援」などでお役に立てればと思っています。

中小企業の経営者の方々の思いに寄り添い、信頼される中小企業診断士になれるよう、日々精進して参りますので、諸先輩方のご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

特別会員

藤浦 大輔（ふじうら だいすけ）



この度、広島県中小企業診断協会に入会しました藤浦大輔と申します。私は現在、商工会の職員として地元中小企業の支援を行っております。診断協会には、経営に対する幅広い知識を得ることができればと思い入会いたしました。

実を言えば、当初は入会すべきかどうか迷っていたのですが、職場の先輩や会員様の中でも診断協会で活躍されておられる方がおられ、その方たちの話を聞くうちに自分も職場の中だけではなく、様々な方からのアドバイスをいただき、幅広く勉強すべきだと考え本協会に入会することに決めました。

まだ、駆け出しで何もわからない状況ですが、これを機会に皆様との交流を深め、自己研鑽に励んでまいり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。

平成 29 年度 研究会活動状況

『ISO研究会』

研究会代表 栗山 琢次

昨年度の研究会では、ISO 企画の 2015 年改定への対応を中心に、研修会への参加、移行準備のマニュアルづくり、中小企業に対するコンサル活動を実施してきた。新規格への移行期限が 2018 年 9 月になっているため、引き続き今年度も、審査機関と連携しながら、2015 年版規格へのスムーズな移行を進める。①中小企業における品質、環境マネジメントシステム、の有効で効果的な活用を通じて、マネジメントシステムにおける経営計画の運用と品質づくり、環境保全の活動を一体化した取組への指導マニュアル作りを進める。特に、中小企業には、経営計画、事業計画の策定、運用を根付かせる基本的な課題がある。②企業の支援活動は、昨年より審査機関 P 社と連携し 2 社で新規格の認証取得済みで現在 1 社計画である。企業の中期経営計画、経営改善計画、の策定運用の支援に使える泥臭い支援ノウハウ集に仕立てていく。

定例ミーティングは、2 ヶ月に 1 回（土曜日午前中）で指導マニュアルの検討・策定、企業への支援計画策定、活動実績の整理等を行い、まとめていく。

（右は 7 月度ミーティングでの写真）



『企業内診断士 診断能力向上研究会』

研究会広報担当 岩田 潤一

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）では、企業診断等にかかる能力の向上（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、実務診断等の活動を行っている。

今年度の実務診断は、会員5名によって地元企業の販路開拓支援を約5ヵ月間にわたり実施された。



平成29年7月交流会の様子

また、7月と11月に交流会を開催した。7月は有限会社瑞穂(化粧筆等製造販売会社)専務取締役 丸山長宏様に「企業理念にもとづいた事業推進とリスクヘッジ」について、11月は一般社団法人静岡県中小企業診断士協会会長 大石育三様に「事業性評価と中小企業診断士」についてご講演いただき、講演後には懇親会を開催した。両日とも多くの中小企業診断士にご参加いただき、活発な交流を行うことができた。



平成29年11月交流会の様子

『海外展開支援研究会』

研究会代表 平見 尚隆

広島の場合、海外展開というと、まず自動車産業が頭に浮かぶ。一方、過去研究会の報告書にまとめているように、海外展開の主な動機には、①製造コスト低減、②為替変動対応、③取引先の要請、そして④新規取引/市場開拓が上げられる。上記の自動車関連産業の場合、①から③までがあてはまる。近年、アジアや中南米諸国などの経済発展は目覚ましく、これまでのような低コストの生産拠点といったイメージは薄れつつある。そして、④の市場としての魅力を訴求する海外展開が増えてきているようである。当研究会では、このような世の中の流れを察知しながら、包括提携を結んでいる広島大学をはじめ、ひろしま産業振興機構 国際ビジネス支援センターやジェトロ広島貿易情報センター等から情報を入手し、中小企業の海外展開の実態を概観している。

これらのデータから、アジア諸国の経済発展に伴い、二つの面でビジネスチャンスが生まれてきていることがわかってきた。一つは社会が豊かになっていく過程での中間・富裕層の増加による高級志向の耐久消費財やサービスといったポジティブな需要の増加である。もう一つは欧米型の生活に近づいていくがゆえに発生するネガティブな問題の解決に対する需要の増加である。前者の例としては、高級筆記具、洗顔料、食材の輸出やきめ細かな日本のサービスを提供する、美容やエステサロン、質の高いレストランチェーンの展開などが考えられる。一方、後者の例としては高齢化に伴う老人の食にたえうるフリーズド・ドライ食品や日本式老人ホームなどがある。

このように海外展開のパターンが変化していくと、経営戦略はさることながら、当然現地で必要とされる人材やその育成方法も変わってくると考えられる。今後は、このような観点からも調査・研究を続けていく。



情報入手源の一つであるフェニックスサロン（広島大学フェニックス協力会主催）
～ シンガポールへの進出に関する説明に熱心に聞き入る岸本会長（研究会メンバー撮影）

『ニューロビジネス研究会』

研究会代表 西村 英樹

脳科学の知見をビジネスで活用するニューロビジネスの社会浸透に当たり、中小企業経営支援の多様性を目的として本研究会は発足した。メンバーは診断士7名、中小企業経営者5名で、人工知能（AI）をテーマに研究活動を行っている。現在は、昨年夏に広島県 IT 融合フォーラムに採択された「中小製造業における AI の活用」をテーマに今年2月までの



予定で調査研究を行っている。一般的に AI は従来の IT が担ってきた「定型業務（ルールに従って指示通り遂行できる業務）」では無く、「非定型業務（ルール化が困難で一定の知識と経験を有する業務）」に適していると言われているが、本研究では中小製造業での AI 活用分野を明確にすると共に、「非定型業務」の要となる「暗黙知」の抽出、データ化手法についても調査研究を行う予定である。具体的な活動内容は以下のとおり。

1. AI 活用の実態に関する調査

（1）IT、AI の導入状況について

- ①調査対象：県内中小製造業 100 社程度
- ②調査方法：アンケート用紙郵送による調査
- ③質問項目：業種、規模（売上、従業員等）、経営課題、IT の導入状況（適用業務、導入効果等）、AI の導入状況（適用業務、クラウド型 AI サービスの利用状況等、未導入の場合は導入予定の有無等）

（2）AI 導入企業に関する現地調査

2. AI への技能承継に関する調査

（1）「暗黙知」のデータ化に関する事前学習

- ①ディープラーニングで学習できるデータについて：AI 研究者による学習会
広島市立大学 情報科学部 知能工学科
- ②「暗黙知」のデータ化について：AI システムベンダーによる学習会
- ③現地調査
 - （ア） 「暗黙知」の洗出し：高いスキル（ノウハウ・知識）を必要とする業務をピックアップし、業務実施状況観察、従業員からのヒアリング等により「暗黙知」の洗出し（構成要素把握等）を行う。
 - （イ） データ化への検討：「暗黙知」の各構成要素を測定できるセンサーの有無を確認し、AI 活用の可否を判定する。
 - （ウ） 人+AI 融合：創造性など人独自の特性を活かせるよう AI との融合を検討する。



平成29年度 委員会活動状況

『試験委員会』

試験委員長 小川 成洋

(1) 中小企業診断士試験

一次試験は675名（前年は638名）の受験者があり、8月5日（土）、6日（日）に広島工業専門学校で実施。

9月5日合格発表 87名（合格率12,9%） 前年64名（合格率10%）。

二次試験は136名（前年は132名）の受権者があり、10月22日（日）広島県情報プラザで実施。試験監督者など関係者の協力で無事終了。

(2) 実務補習

夏季コースは7月7日、8日～18日は15名（3班）、9月8日、9日～19日は20名（4班）をRCC文化センターで実施。全員無事修了。

(3) 中小企業診断士試験事業の受託事業の入札結果

中小企業診断士試験事業の受託事業が平成25年から競争入札に制度変更。
平成30・31・32年度の3カ年分の入札が8月に、開札が9月29日行われ、結果、随意契約で当協会に決定。

会員の皆様には引き続きご協力をお願いします。

『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・技能の向上や中小企業、関係諸機関とのネットワークづくりを目的とする研究会活動の活性化を図るとともに、新規研究会の設立促進に向けた取り組みを推進している。

昨年は、研究会活動を紹介する「グループ研究会の活動」を発行し、協会ホームページや各種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「調査・研究事業」として、研究活動費の補助を行っている。

研究会については、「デザイン思考研究会：川角栄二代表」「資金繰り表研究会（東部地区）：大村貞之代表」「原価管理研究会：増田宣彦代表」「事業承継研究会（東部地区）：植田昌子代表」が新たに発足し、研究会数は計11グループとなり、念願であった東部地区を中心に活動する研

研究会も活動を開始した。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り、設立手続きや会員募集の方法など、まずは気軽に事務局にご相談いただきたい。

今年も多くの方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けるよう、引き続き、研究活動の更なる活性化に資する環境づくりに取り組んでまいりたい。

[グループ研究会の活動紹介ホームページ]

<https://www.hiro-smeca.jp/グループ研究会-1/>

まとめ

『事務局からのお知らせ』

1. 中小企業診断士更新登録申請手続きにつきまして

平成30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。

2. 第3回理事会開催のご報告

平成29年11月22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などが議題となり、承認されました。また、昨年度から新たに制定された「診断士の日」の周知・PRにおける取り組みについての報告もおこないました。

3. 交流会の開催につきまして

理論政策更新研修（福山会場）の終了後に交流会を開催します。

日時：平成30年2月10日（土）18：00～20：00（予定）

場所：福山ものづくり交流館（福山市西町1-1-1 エフピコ RiM9F スカイホールスタジオA）

会費：1,000円/人（税込）

当日は17：30まで理論政策更新研修（福山会場）が開催されており、終了後に同会場で交流会を開催します。会員・非会員を問わず、中小企業診断士であれば参加できる会とします。

参加を希望される方は事務局までお問い合わせください。

（研修当日の交流会受付は1回目の休憩時間までとなります）

『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78号は、新年号として編集させていただきました。特集記事としての座談会ではコンサルティングの実務経験豊富な4名の会員が様々なお話を聞かせて下さりました。独立間もない診断士や将来独立を検討しておられる診断士だけでなく、その他の会員や各関係機関の皆様にとっても興味深い内容であったのではないのでしょうか。厳しい経営環境の下、中小企業が生き残りを賭けた経営努力を続ける中で、中小企業診断士の果たす役割はこれまで以上に期待されるものと思われます。そうした期待に応えるためにも、日々研鑽し自らを磨き続ける会員の姿を本誌の中に見出していただけただけなのであれば幸いです。

この平成30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：「優勝パレードに沸く平和大通り」 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78号

発行：平成30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