

診断ひろしま

平成 31 年 1 月 第 80 号



■ 巻頭の言葉 『新年のご挨拶』 会長 江川 雅典	2
■ 巻頭の言葉 『新年のご挨拶』 中国経済産業局 中小企業課長 近村 淳	3
■ トピックス 『新年座談会 ～ 新規研究会について ～』	4
■ トピックス 『中小企業診断士の日 記念 シンポジウム』	9
■ 実務補習・実務従事報告	11
■ 随筆・見聞録『中小企業診断士の全国制覇（国内散策）』 藤掛 真行	14
■ 書評『新版 安売りするな！ 「価値」売れ！』 馬上 元彦	16
■ 会員『診断士リレー訪問記』 黒崎 崇貴	17
■ 新入会員紹介	20
■ 平成 30 年度 研究会活動状況	21
■ 平成 30 年度 委員会活動状況	23



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 江川 雅典

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。会員の皆様におかれましては、様々なご活躍を繰り広げられ、この新年をお迎えのことと存じます。また、日頃の当協会への活動に際して、大変なご協力を頂き、改めて深く感謝申し上げます。

昨年(2019年)の7月の豪雨災害では、未曾有の雨に見舞われ、尊い思い出が一気に流され、多県にまたがる大災害となってしまいました。改めて、犠牲になられた方々のご冥福をお祈りすると同時に、早期の復興を願うばかりです。会員の中には、復興支援の専門家として被災地域に赴き、お力をお貸しいただいた方々も多いのではないのでしょうか。



昨年(2019年)の5月の総会より、現岸本顧問からバトンタッチを受け、まずこの一年は踏襲を基本として運営を行い、先人の意向を学ばせていただいております。そのような中で、広島県診断協会の会員数も徐々に増え、正会員と特別会員を合わせ200名に手が届くところまで来しました。これも一重に、会員の皆様方からの中小企業診断協会への期待の現われと、改めて背筋を伸ばす所存です。今年は、社団法人中小企業診断協会広島県支部が創設されてちょうど60年の節目を迎える年となっております。この間、平成24年には中小企業診断協会から独立し、一般社団法人広島県中小企業診断会としての設立や、経営革新等認定支援機関としての認定など、様々な節目がありました。今年は、これまでの60年を改めて振り返り、過去に学び今後の方向性に活かしていく年にしたいと考えております。

最近、大変多くの関係機関より、広島県中小企業診断協会へ依頼が入ってきております。支援専門家としてご登録いただいた方々を中心に、依頼が寄せられた案件を診断協会が割り振りし、出来るだけ多くの方々に関わって頂けるよう配慮しております。これらの案件は、支援登録専門家つまりプロコンが中心になって行う受託事業となっております。

それとは別に、近年の働き方改革を受けて、企業内診断士の方々に注目が集まってきております。様々な制約がまだ一部に存在しますが、十分な予算が確保しづらい分野や商店街等の支援など、企業内診断士におけるプロボノ活動(※)支援に向けた実証実験事業が開始されました。

本事業は、都道府県協会に所属する企業内診断士のコンサルティング活動の機会拡大及び資質の向上を通じて、中小企業診断士の社会的知名度の向上、更には公的機関・金融機関の組織力の強化や、中小企業・小規模事業者等の経営力向上に寄与することを目的としたものです。多くの方々からの要請に応えられる専門家集団として、会員の皆様からのお力をお借りしながら、地域の発展に寄与していきたいと考えております。

※プロボノ活動…企業内診断士が社内や診断士活動で培った知識や経験等を活かして、コンサルティング活動を通じた社会貢献を行うボランティア活動のことをいいます。

『中小企業診断士の活動に今、フォローの風が吹いている』

中国経済産業局 産業部 中小企業課 課長 近村 淳



あけましておめでとうございます。

広島県中小企業診断協会の皆様には、日頃より中小企業施策の実施にあたり御協力をいただき本当にありがとうございます。特に、昨年の西日本豪雨災害では復興支援アドバイザーなど専門家として被災企業への支援にご尽力いただいておりますこと重ねて御礼申し上げます。

昨今、大規模な自然災害が頻発し、中小企業・小規模事業者にも甚大な被害が生じており、事前の防災・減災対策がますます重要となっています。これまでも中小企業庁ではBCP策定指針を公表し災害への備えを促進してきましたが、取組が一部の企業にとどまっている状況を踏まえ、災害向け事前対策の強化を検討するための中小企業強靱化研究会を新たに立ち上げ、1月下旬の中間とりまとめに向け議論を始めているところです。

さて、中小企業施策の指針となる小規模企業振興基本計画は、概ね5年ごとに変更されることから今年は改定される年です。現在、小規模企業基本政策小委員会において、小規模事業者持続化補助金や伴走型支援のあり方などこれまでの施策の検証を行うとともに、個々の事業者の持続的発展という概念を「地域の持続的発展」に広げるため、国と自治体、産業支援団体の新たな連携の枠組みが議論されています。こうした枠組みは、多発する自然災害による危機対応にも必要なことだと実感しています。持続的発展のためには、災害への備えのほか、地域では地域課題や産業実態に即した支援計画、個々の事業者では第四次産業革命と称されるIoT・ビッグデータ・AI・ロボットを活用する革新的な技術を自社に取り込んでいく経営計画が必要になるわけですが、こうした変化の風を読んだ計画づくりへの助言は、まさに中小企業診断士が得意とされる領域ではないでしょうか。中小企業診断士の活動に今、フォローの風が吹いていると思います。

中国経済産業局といたしましては、「経営者の高齢化」、「人手不足」、「人口減少」という3つの構造変化に中小企業・小規模事業者が対応できるように、「事業承継・再編・統合等による新陳代謝の促進」、「生産性向上・働き方改革・人手不足対策」、「地域の稼ぐ力の強化・インバウンドの拡大」に重点的に取り組んでまいります。

また、「豪雨災害からの復旧・復興、強靱化」に低利融資、グループ補助金、BCP策定など、きめ細かな支援を実施します。加えて、今年10月の消費税率引き上げ、長時間労働規制や同一労働・同一賃金の中小企業への適用を見据え、「経営の下支え、事業環境の整備」に引き続き粘り強く取り組めます。

亥の年は、次の成長に備えて、個人は知識を増やす、組織は人材育成や設備投資などの充実を心がけると良い年のようです。皆様には、顔の見える、頼りになる、常に研鑽し前に進む中小企業診断士として今年もご活躍頂きますことをお願いしまして、新年のご挨拶とさせていただきます。

トピックス

新年座談会『新規研究会について』

広報委員 原 信之介

(出席者) 会員 西村 英樹 (ニューロビジネス研究会 代表)

会員 丸田 稔 (IoT 研究会 代表)

会員 増田 宣彦 (原価管理研究会 代表)

会員 植田 昌子 (事業承継研究会 代表)

会員 大村 貞之 (資金繰り表研究会 代表)

(司会) 広報委員 原 信之介

原 本日は、広島県中小企業診断協会において、新たに立ち上げられた研究会の代表者の皆様にお集まり頂き、それぞれの研究会の目的など研究活動について詳しく伺いたいと思います。



～独立するまでの経緯や独立前のキャリアについて

原 それでは、まず各代表者のコンサルタントとして独立するまでの経緯や独立前のキャリアなどお聞かせ下さい。

西村 ちょうど1年前に 33 年間勤務した通信会社を退職し独立しました。会社では経営企画、財務部門を中心に広報、マーケティング、コールセンター、営業等様々な職種を経験してきました。企業内診断士として 10 年間の活動を通じて様々な経営課題に直面する中小企業の実態を見聞きする中で、現在中小企業経営が大きな転換期にある事を強く感じ、より現場に近いところに身を置きたいとの思いから独立することとしました。



丸田 平成 29 年 4 月に中小企業診断士登録をし、それよりコンサルタント業務を行っております。コンサルタントとしての独立前の平成 27 年 2 月には、スマートフォンアプリ開発、WEB サイト制作の会社を立ち上げています。



増田 長年、商工会議所に勤務していましたが、中小企業診断士をいかして何かしたいと定年2年前に退職してから、8年目を迎えました。当時、協会に出入りして感じたのは、プロコンの諸先輩との大きな力の差です。このままでは独り立ちはできそうになく、一から勉強するため建設業研究会に所属しました。

その後、多くを学ぶ中で、「原価管理」に取り組んだらとアドバイスをいただき、本格的なソフト開発に至りました。



植田 私は診断士の資格を取得して5年目になります。税理士事務所に勤めていますので、言わば「企業内診断士」になりますが、税理士補助業務には約20年携わっています。現在の税理士事務所の仕事では、担当する顧問先の月次の会計監査と決算の確定申告を行いながら、経営者の方とほぼ毎月お会いし、現在の経営状況、設備投資、節税その他の税務、資金管理などの相談を受け、提案やアドバイスをを行っています。ただ、どうしてもアドバイスの方向が税務面に偏ってしまいがちで、もっと経営全体の相談に答えられるようになりたいという思いから、中小企業診断士を目指すようになりました。



大村 平成18年3月末にお世話になった「しまなみ信用金庫」を退職し、平成18年4月1日に独立しましたので、独立後12年7ヶ月を経過しました。しまなみ信用金庫では融資係や渉外係を経験しました。

日々奮闘する経営者の方々とお話をさせていただく中で、経営者の方々のお役に立ちたいという思いが強くなっていきました。そして、中小企業診断士をめざし、平成15年3月に中小企業診断士資格を取得しました。しまなみ信用金庫での融資係や渉外係の経験により、主に財務面や交渉力が鍛えられたと思います。



～得意としている業種やコンサルティング分野

原 各代表の中小企業経営に携わる意欲がよく伝わるお話だったのではと思います。

それでは、各代表の得意としている業種やコンサルティング分野についてお聞かせ下さい。

西村 これまでの経験を活かせる業種として、情報通信、サービス業があります。また、強みを活かせるコンサルティング分野として、経営戦略・事業計画等の策定に関するもの 原価計算(ABCを含む)、資金計画等の策定に関するもの 組織・内部統制に関するものがあります。

丸田 IT企業を経営していることからIT化、情報化の提案が得意なのです。特に私が最も得意としていることは、統計データ等のデータから市場の動向等を見える化する事です。見える化する事によって、支援先企業の課題を解決するストーリーを作る事が出来ます。

増田 主に建設業や製造業ですが、依頼があれば業種を問わず、原価管理だけを専門としていま

す。この「原価管理システム」は平成28年度中小企業診断協会の「中小企業診断士の活用成功事例」に採択されています。

植田 仕事上財務が得意で、会計を中心とした法人の経営状況、設備投資、節税その他の税務、資金管理などの相談を受け、提案やアドバイスをを行っています。また最近では、経営者の代替わりの事業承継相談など、法人と経営者や後継者など個人を絡めた相談が以前にも増して増えており、株を始めとする財産評価や相続・贈与については税理士と協力して対応しています。

大村 コンサルティングは財務面から入りますので、業種は全て大丈夫ですが、比較的、食品関係が多いです。主に、事業計画作成・資金繰り表作成、金融機関交渉、事業デューデリジェンス作成等、財務面のコンサルティングを実施しています。

～各研究会の特徴について

原 財務会計分野が得意な代表が多い事が、新規研究会の特徴かも知れませんね。各代表の得意とする分野が明らかとなったので、各代表の得意分野を学びたい方の入会が増えるかも知れませんね。次に皆さんが立ち上げられた研究会の特徴を教えてください。

西村 「ニューロビジネス研究会」はAI、脳科学、ロボティクス等の先端技術に関する知見・技術を如何に中小企業経営に活用してゆくかを検討・検証する研究会です。当研究会の特徴は以下のとおりです。1. 近未来における中小企業経営について、AI技術だけではなく、社会情勢も踏まえた検討を行っている。2. 診断士だけでなく、製造業経営者、ベンダー企業経営者等多様なメンバーで構成されており、多面的な課題の抽出及び検討が可能である。3. 外部の研究者を招いての勉強会や補助金を利用した研究活動も行っています。

丸田 「IoT研究会」は、主に中小製造業向けにIoT導入を手助けすることを目的とした研究会です。コンサルタント主導のIoT研究会なので、技術的なところだけに捉われず、課題解決のためのIoT、課題のを見つけ方成長戦略のためのIoT、IE(インダストリーエンジニアリング)などと組み合わせたIoTなど、IT企業主導のIoTとは異なったアプローチでのIoT導入のお手伝いをしたいと考えております。

増田 「原価管理研究会」は理論的なことより、実践的な取組を中心としています。ですから、定期的な会合とかは開催せず、メンバーの皆さんが関与する中小企業において、原価管理システムの構築・運用をサポートしております。

植田 「事業承継研究会」は現在会員12名となっており、半数以上が独立診断士で、企業内診断士も含めて様々な形で事業承継案件に接しており、研鑽を積まれています。昨秋からは、具体的な事例問題を予め解いて来ていただき、ディスカッション方式で意見を出し合い解決策を導く形式にしました。皆さんそれぞれ自分の得意分野をお持ちですので、アプローチの方向が多種多様で様々な意見が出ますが、それを進行役である鉄本一生先生が議論を深めながらうまくまとめてくださり、多方面からの解決策を模索できていると思います。このような「実践感」が当研究

会の特徴であると考えています。

大村 「資金繰り表研究会」は、資金繰り表を継続的に作成・管理していない企業に、その導入を支援するための諸活動を実施しています。

～各研究会で学べる具体的なスキルについて

原 各研究会の取組は、中小企業の発展には欠かせないテーマとなっている様に感じました。中小企業診断士のスキル向上にも繋がりそうですね。各研究会で学べる具体的なスキルはどのようなものを各代表に聞いてみたいと思います。中小企業経営をサポートする場面において各研究会での活動を通じて培ったどのようなスキルが役立つと考えておられますか。

西村 当研究会では、AI 技術を活用した中小企業の経営課題解決方法を検討していますが、その中には、少子高齢化による人手不足やそれに伴う技能承継に関する問題も含まれています。熟練者のスキルや知見を AI 技術により継承できれば、現在大きな問題となっている事業承継に関する問題の解消に少しでも役立つと考えています。

丸田 IoT を研究するにあたって、まず IT の導入がままならない場合は IT 化を推進する必要があります。まずは中小企業経営のサポートにあたって IT 化が進んでない企業には IT 化を進めるサポートがあることの気づきが出るようになると思います。IT 化を進めた上で、昨今叫ばれている人材不足の解消のために IoT を導入することを提案することがこの研究会の活動を通して培ったスキルを活かせるところだと考えます。また、情報の見える化をするだけで企業の課題は大幅に改善するのも研究会活動を通じて分かってきたところなので、何の情報を見える化すれば良いか提案することにも活かせると考えております。

増田 各地を回って感じたことは、原価管理に困っておられる中小企業は、非常に多いうえに、応えられる診断士も少ないと感じました。この分野を、診断士が開拓すれば、コンサル業界において、大きな武器となり得る可能性が高いことです。

植田 事業承継は日本企業の大きな課題であり、それは経営権や株式を後継者に譲れば完了するものではありません。一般的に後継者育成には5～10年かかると言われており、事業承継準備の必要性を認識してから十分な時間と計画が必要です。「経営状況と課題を把握」し、それを踏まえて「事業の磨き上げ」と後継者育成を行うなど、現経営者と後継者の考えを十分に踏まえた「事業承継計画」を策定し、確実に実行していかなければならないでしょう。従業員や取引先、金融機関など多くのステークホルダーのことも考えに入れなければなりません。また複数の専門家と協同して問題解決にあたる必要もあります。 そのように考えると当研究会を通じて培われるスキルは、事業承継だけでなく中小企業経営支援全般に役立ち、生かせるものと考えています。

大村 資金繰り表は、お金が余ってしかたがないという企業以外は全て作成した方が良いと考えます。よって、ほぼ全ての企業が作成した方が良いと考えます。しかし、他の士業は手間がかかることから意外とやらないのが現状です。当研究会のマニュアル等で、資金繰り表の作成方法・管

理方法をマスターすれば、企業がそれを導入し継続的に管理する事等を支援できます。まさに診断士のステージと考えます。

～各研究会の今後の取り組みについて

原 社会人としてのスキルアップ、新規事業開発、診断士としての独立開業などあらゆる事に役立つようなのが、各研究会の特徴でもある様に感じました。最後の質問になりますが、各研究会の今後の取り組みについて、予定で構いませんので簡単に説明して下さい。

西村 今年度、研究会メンバーが代表となり広島サンドボックス事業へ応募した「つながる中小製造業でのスマートものづくり」が採択されました。本事業では他のメンバー企業も交えた複数企業によるコンソーシアムにより3年に及ぶ実証実験を行います。この事業には研究会で昨年度取り組んだ「製造業におけるAIの活用」の研究成果も取り入れたものとなっています。研究会では、この事業をサポートするとともに研究成果を様々な業種へ広げる活動にも力を入れてゆく予定です。

丸田 中小企業特に中小製造業でのIoTの実際の取り組みを紹介できる事例集を作成したいと考えております。ものづくり補助金採択業者や団体中央会等からの紹介によりIoTを導入した企業を訪問または講演等をしてもらい、IoTの実例を纏めることにより、中小企業向けにIoT導入を推進したいと考えております。

増田 研究会の窓口はオープンです。ソフトもノウハウもオープンです。なぜ、得にもならないことをするのか、よく聞かれますが、岸本前会長と相談のうえ、このような研究会活動をとおして、診断協会の発展に少しでも寄与したいと思っています。

植田 当研究会では問題解決のスキルを磨くとともに、実際の相談案件への対応を増やしていきたいと考えています。また将来的には、各支援センター等との連携や、未だ事業承継の課題を認識できていない企業へのニーズの掘り起こしにも取り組んでいけたらと思います。

大村 今期中にマニュアルを完成させたいと考えています。マニュアル完成後は、企業および企業をサポートする専門家を対象にセミナーを開催したいと考えています。また、個別企業が資金繰り表を導入する事、継続管理する事について支援したいと考えています。

原 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す。

『中小企業診断士の日』 記念イベント

専務理事 西村 英樹

2016年より毎年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5日（月）午後1時から、広島市中区の広島県情報プラザにて「復興を支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。司会は会員の森若壽英氏が勤めた。

【第1部 基調講演】

江川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の近村淳様より祝辞を頂いた。続いて、基調講演として、熊本県中小企業診断士協会 会長の井上照教様より「熊本地震での中小企業復興支援について」と題した講演が行われた。2016年4月に発生した熊本地震において中小機構の復興支援アドバイザーを務められた経験をもとに、事例を交えながら復興支援のポイントや今後の課題等について、熱のこもった説明がなされた。豪雨災害を経験した広島の診断士として、今後の復興支援活動に役立つ有意義な講演であった。

【第2部 中小企業診断士の活動事例紹介】

はじめに、県協会の会員であり株式会社Gサポート執行役員の添嶋真人氏より、「BCPの策定支援 ～ 中小企業診断士にできること」と題して講演が行われた。7月の豪雨災害を例にBCPの策定について具体的な説明がなされた。毎年、各地で大規模災害が頻発している今日、各企業におけるBCP策定は喫緊の課題であるが、具体的な策定については、どこも手さぐり状態であろう。今回の講演でBCP策定に中小企業診断士が大きく寄与できる可能性を感じた。続いて、井上副会長より県協会の活動について説明があり、最後に西原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10名が県内関係機関85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約70名の方々が会場を訪れ盛会であった。

『中小企業診断士の日 BCP の策定支援 ～中小企業診断士にできること～』

添嶋 真人



去る平成30年11月5日に、「中小企業診断士の日」の記念シンポジウムが行われた。今回のテーマは「復興を支援する中小企業診断士」であった。今年は、6月の大阪府北部地震、7月の豪雨災害、9月の北海道胆振東部地震など、とりわけ自然災害の脅威に晒された1年であった。中小企業診断士は、こうした自然災害により被害を受けた中小企業に対してどのような復興支援ができ得るのか、また今後も想定される自然災害に対しどのようなリスク対策を支援し得るのかについて発表する機会となった。

基調講演「熊本地震での中小企業復興支援について」では、熊本県中小企業診断協会 会長 井上照教様より、熊本地震で被害を受けた中小企業の復興支援のご経験に基づく実践的な講演が行われた。ご講演からは、被災地域における中小企業診断士への期待や支援活動のモデルケースをうかがうことができ、今後の復興支援活動において大いに役立てられる内容であった。その後、第2部の会員による講演 「BCP の策定支援 ～ 中小企業診断士にできること」にて講演を務めさせていただいた。本稿では、講演内容を要約して記載する。

1. BCP とは

BCP (Business Continuity Plan) とは、企業が自然災害、大火災、テロ攻撃などの緊急事態に遭遇した場合において、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、中核となる事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法、手段などを取り決めておく計画のことである。非常事態において地域や国全体の経済・社会の安定を図る必要性から、顧客への供給責任や従業員の雇用維持など、企業の社会的責任の観点を重視して策定することが求められている。

2. 中小企業における BCP 策定の意義

突然発生する自然災害に対して有効な手を打つことができなければ、特に中小企業は、経営基盤が脆弱であるため、廃業や事業縮小に追い込まれることも少なくない。BCP による平常時から備えによりリスクを最小化しておくことが重要である。また、近年では供給者の選定に際して不測の事態においても安定して製品・サービスを供給できる能力を評価する動きが高まっており、BCP の策定に取り組むことは、市場からの信頼性向上に貢献するものとなる。

3. 中小企業診断士による BCP 策定支援

BCP の策定支援においては、企業に対して不測の事態におけるリスクマネジメントに関する価値観を提供すること、取組みのスキームを提供し、プロジェクト管理を行うこと、書類作成や事務局業務を担当することが基本となる。個別の企業の外部・内部環境及び経営戦略に則した BCP

を事業者自らが策定できるよう配慮することが重要である。中小企業診断士は市場環境分析、組織運営、業務管理、財務等の経営全般に関わる知見を有し、日頃から企業の問題解決や計画策定支援に従事していることから、BCP 策定の支援者として適任である。今後、多くの中小企業診断士が BCP 策定支援に関われ、社会からの要請に応える力となれることを期待する。

連 載

1. スキルアップメニュー

平成 30 年度 夏季実務補習 9 月コース受講（広島地区） 報告

実務補習生：尾方貴光、岸諒平、武良佑介、門田章、山中智幸（文責）

1. はじめに

平成 30 年 9 月 7 日から 9 月 18 日まで、井上明雄先生の御指導のもと、公認会計士、金融機関勤務、非営利組織勤務の計 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、3 回目が 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 市の自動車解体部品業であり、これまで幾多の苦難を乗り越えながらも、設立から 65 年の長きにわたり事業を営んでいる。過去の事業撤退や、工場の火災等により多額の負債を抱えており、その返済による多額の資金流出が続いている。

また、平成 30 年 7 月豪雨災害に伴う被災車両を大量に受け入れ、その処理が進んでいない状況となっている。

ビジネスモデルとしては、

- ① 県内の事業者等及びオークションにより仕入
- ② 解体・部品回収
- ③ 商品化（洗浄、梱包等）

の工程を経て中古部品として販売し、解体後車両は鉄スクラップとして販売している。このほか、程度の良いものは中古車両として販売も行っている。現在は、インターネットによる中古部品の販売が主力を占め、仕入れについては県内事業者や、インターネットにより仕入れを行っている。

3. 現状の課題

- ・廃車の解体で得られるパーツや、鉄スクラップ価格は市場動向に大きく左右されること。
- ・自動車の引取り価格については、競合企業の動向に左右されること。
- ・引き取った廃車から、多様なパーツ取りを行うため、原価の把握が困難であること。

から、課題については、相場動向に左右されるビジネスモデルであり、「利益の源泉が不明瞭」であると考えた。

4. 今後の方向性と改善提案

今後の方向性は、相場動向に左右される経営から「自律的な経営を推進」することであり、これを実現するため、次のとおり提案を行った。

- (1) 経営戦略：経営環境の変化に対応できる人事戦略、事業継続計画（BCP）作成と従業員への浸透
- (2) 仕入管理：営業力強化による仕入先との関係深耕、ノウハウの蓄積と活用、市場動向調査による対象商品の拡大
- (3) 販売管理：HP の改善、顧客データの活用、海外取引の拡大
- (4) 業務管理：被災車両の処理能力向上、現場における業務改善活動実施、作業工程の再点検と業務円滑化、将来的な営業力強化を見据えた採用と人材育成
- (5) 財 務：原価の設定、標準原価管理の見直し、取引金融機関への改善活動報告

5. 実務補習後の所感

初日の社長ヒアリングにおいて十分な情報を聞き出すことができず、予定時間を超過し診断先企業に御迷惑をお掛けするとともに、経営課題を見つけ出すのにも苦労した。その後、先生の御指導や班員との議論を深めることにより、課題を整理し改善策を導出することができ、何とか報告書を作成することができた。

社長からは「自社のために、ここまでの提案書を作ってもらってありがたい」、「客観的に自社を見ることができた、提案内容についてはじっくり検討したい」と感謝された。私見ではあるが、中小企業の社長はともすれば日々の業務に追われ、自社を振り返る余裕が無く、ここに我々中小企業診断士の支援が求められていると感じた。今回の報告書が、診断先企業発展の契機となれば望外の喜びである。

また、これも私事であるが、今回で3回目の実務補習を修了し、中小企業診断士の登録条件が整った。今後の活動を見据え、これまで指導員の先生から指摘されたことのうち、印象に残っていることを2点申し述べる。

1点目は、「基本動作の徹底」である。

具体的には「診断先企業の書類は丁寧に扱う」、「挨拶は大きな声で」、「丁寧に分かりやすい言葉で説明する」といったことである。書けば当たり前のように聞こえるが、毎回、指導員の先生から御指摘を受け、自分がいかにできていないかを痛感した。

2点目は、「診断先企業にとって明日から役立つ具体的な提案を行うこと」である。

中小企業診断士の学習は、試験合格まで専門的な経営学理論を中心に勉強することとなる。しかし、コンサルタントの現場では単にその知識や理論を振りかざす机上の空論に終始するのではなく、社長の思いを十分引き出した上で、経営資源が十分でない企業において1つでも取り組みやすい提案を行い、社長をその気にさせることが重要、との御指導を受けた。

この2点は、「相手への気遣い」、「顧客志向」及び「現場主義」という単語に収斂されるものではあるが、そこにプロコンサルタントがいかに気を配っているか、その一端を垣間見ることができた。診断スキルの向上に加え、こうした基本的な心構えを学ぶことができたことは、3回の実務補習を通じて得

た、もうひとつの大きな収穫であったと考えている。

最後に、業務御多忙の中、当班の実務補習に御協力いただいた診断先企業、なじみのない業種で戸惑い、議論が停滞するときに適時・的確な御指導をいただいた井上先生、最後まで熱意を持って診断書作成に取り組んでくれた班員の皆様に、この場をお借りして厚くお礼を申し上げたい。

平成30年度 実務従事11月コース 受講報告

岩切基、遠山文雄、森脇知子、富永宏一、岩間誠（文責）

1. はじめに

平成30年11月3日から11月25日まで、田村善光先生のご指導の下、食品会社、大学、建設会社、金融機関に勤務する計5名で、実務従事に取組んだ。

2. 診断先企業の概要

診断先企業は、広島県A市で飲食店を営んでいる。競争が厳しい業界で、高い志と熱意を持って環境変化に柔軟に対応してきた社長のリーダーシップにより、創業以来23年に渡って社業を継続させ、お客様に感動を与える経営を目指し、4軒の店を展開するに至っている。今後、4週6休から4週8休への移行、新規出店と本部の移転を計画している。

3. 現状の課題

現状は、曜日や時間帯の繁閑差に対応しきれていない。

その根本原因は、リピート率を向上させる顧客管理並びにシニア、外国人、子供に対する分析と対応に改善の余地があり、閑散時間帯の潜在顧客の取込みがされていないことであることがわかった。

4. 今後の方向性と改善提案

方向性としては、上記の課題の改善である。改善提案として、次の提言を行った。

- ①顧客情報を軸にした事業展開
- ②外国人観光客・シニア・子供に対する積極的な取組み
- ③閑散時間帯のターゲット選定と空きスペースの活用

さらに、4週8休への移行、新規出店、本部移転の実施に向けた提案をした。

5. 実務従事後の所感

プレゼンテーション時に、社長からは積極的な質問が出て、「あまりよくわからなかった分野について、分析や提案をしてもらえた」とのお言葉があり、また、アンケートでは、「大変良かった」と評価していただいた。情報と時間に制約がある中で、社長の要望にどの程度応えられる提案ができるか不安なところもあった。また、最初に述べたとおり、社長がこれまで高い志を持って、環境変化に対応してこられた方であるので、既にさまざまなことを実施済みであり、不安が増幅された。それでも、上記の評価がいただけて本当にうれしかった。末筆ながら、実務従事の機会を与えてくださった診断先の方々、ご指導いただいた田村先生に深謝する次第である。

2. 診断士コミュニティ

随筆・見聞録『中小企業診断士の全国制覇（国内散策）』

中小企業診断士 藤掛 真行



現在、私は47都道府県全てを網羅する国内散策に取り組んでいます。5年目の現在、足を運んだ都道府県は35に達し、概ね関東と東北を残すのみとなりました。

国内散策を始めたきっかけは、勤務先で決めた「一年間で達成を目指す個人目標」でした。これは、職場の全員が業務とは別にプライベートな目標を決めて公表するもので、レクリエーションの延長の位置付けです。強制されず、結果も求められないもので、各人の目標は、「市民マラソン参加」、「ダイエットの成功」、「ゴルフのスコア目標」、中には、「子供と一緒に逆上がりができるようになる」など様々でした。私の決めた目標が、「広島県以外の20都道府県を目的地を定めて訪ねる」ことでした。「行動すること」、「体験すること」がテーマでした。中小企業診断士資格取得の受験期間中の行動範囲がほぼ広島県内に限られていたことも動機の背景にありました。

旅のルールとして定めたことは、「気持ちに負担を感じないこと」、「詰め込み過ぎず、ゆったりとした旅」であることです。目的地は好奇心を優先して決めました。例えば、「真冬の釧路湿原と阿寒湖氷上のスノーモービル体験」、「軍艦島に上陸する」、「高野山では宿坊に宿泊する」、「F1日本グランプリをグランドスタンド正面で観戦」など、コト消費の発想であったと振り返ります。

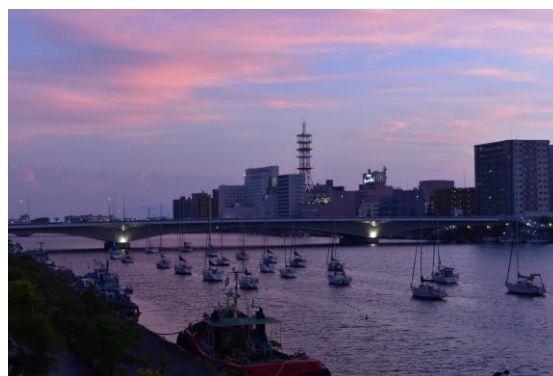
旅の最中は、ご当地グルメがあれば実食し、観光列車・クルーズ船などには可能な限り乗車・乗船しました。城跡、産業史跡、展示館・美術館にも立ち寄りました。太平洋戦争時の被災や高度成長期の公害の記憶、中世以降の治世や街づくりの歴史にも詳しくなりました。寄り道して沖縄米軍基地の移転候補地を自分の目で見たり、猛暑記録を更新した山梨甲府や岐阜市内を現地で体感した後のニュース報道がとてもリアルに感じられるようにもなりました。

国内散策を続けるなかで変化がありました。各地の観光資源PRや観光誘致の工夫を比較する視点が加わったことです。各地の取り組みは様々です。京都・奈良のように強力な観光資源が集中している場合もあれば、「高知・よさこい祭り、徳島・阿波踊り」のように一年間で特定の数日間に限り市の人口を超える観光客が集中する場合、大河ドラマの放映で突然注目度が高まった観光地もあれば、「北海道道東・道北」、「隠岐の島」といった隔地や離島もあります。「ゆるキャラ」、「ご当地ソング」、「ご当地グルメ」、「芸能人の観光大使」、「イベント開催」など共通する取り組みが数多くある一方、様々な試行錯誤の工夫があり大いに刺激を受けました。歴史とそこで暮らす人の想いは、地形や気候、人口動態からは推し量ることが出来ないことがよく分かりました。

行程については、広島から遠ざかるにつれて念入りの事前準備が必要となってきました。昨年は、「前年の大河ドラマ『真田丸』で注目を集めた真田本拠地の上田城跡」から「立山黒部アルペ

ンルート経由での黒部ダム」、本年は「上杉謙信の居城春日山城から佐渡金山まで新潟県内を北上」など、四日間以上の旅の行程となりました。来年は、秋田・青森の日本海側を走る「五能線」の観光列車「リゾートしらかみ」乗車体験を計画しています。

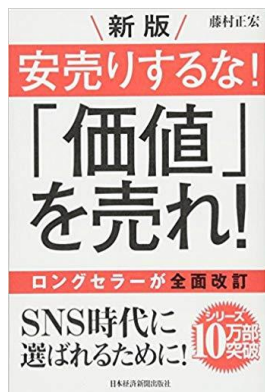
初年度以降、年間3から4府県を着実に北上しつつあります。47都道府県網羅（全国制覇）まで残り3～4年、無理せず目標達成に取り組み続けようと考えています。



平成30年8月 新潟港の様子

書評『新版 安売りするな！「価値」を売れ！』

中小企業診断士 馬上 元彦



「新版 安売りするな！ 「価値」を売れ！」

～SNS時代に選ばれるために！～

著 者：藤村 正宏

出版社：日本経済新聞出版社

発行日：2017/7/13

価 格：1,512 円（税込）



「商品やサービスには価値はないと思ったほうがいい!?!」。冒頭でいきなり、この表現を目にしたとき、筆者はいったい何を考えているのだろうと少し疑念を抱いてしまった。日頃から商品やサービスに付加価値をつけることを提案している私としては衝撃であった。だが、読み進めていくうちに、「売れる商品」はなく、「売れる売り方」があるだけだと気づかされ、目から鱗が落ちるような思いがした。

筆者の藤村正宏氏は、モノではなく体験を売るという「エクスペリエンス・マーケティング」を提唱し、集客施設や企業のコンサルティングを行っている。藤村氏によると、今、日本で売っている商品やサービスは、みんな質の高いものばかりであり、極論すればどれを買っても同じもので、差がなくなっているとのことである。また、スマホと SNS のおかげで、個人が情報発信することが可能になり、価値を伝えるコストが想像できないくらい安価になっている。そのため、SNS 時代の価値を、5つのキーワードで考え、「安売りせずに価値を売る」ことを、さまざまな事例と共に説明している。ちなみに、5つのキーワードとは、「関係性」、「個」、「好き」、「編集」、「逸脱」である。

「逸脱」の項では、このような一節があった。ファッションの小売店で買い物をして、お会計をした後、レジのところで商品を渡してくれない。「出口までお持ちします」といって、店の外まで見送ってくれる。しかし、小売店でお客様を見送るのは逆効果だそうだ。買う前に店内で商品を見ているときは、消費者のほうが、心理的に弱い立場である。一方、買物をした後は「もう私はお客様」という、スタッフより心理的な立場が上になる。そんなときに、お客さまを出口まで送ることは、せっかく消費意欲が高まっている人を、追い出す行為になる。他の店がやっていることを横並びにせず、「逸脱」して本当の価値を考えてみませんかと説いている。

人間は知らないものには興味を持たないし、価値を知らないものは選ばない。環境の変化が著しい現代において、この本は、中小企業診断士として、お客さまに価値を伝えるスキルを身につける1冊になるであろう。ご一読をおすすめしたい。

『診断士リレー訪問記』

中小企業診断士 大島 季子

黒崎 崇貴（くろさき たかよし）氏



今回は、企業内診断士としてご活躍中の黒崎さんをご紹介します。
これまで独立診断士のリレーが続いてきましたが、私自身が一昨年まで企業内診断士（今は独立）だったため、企業内診断士の奮闘をぜひお話しし、ご紹介したいと思い、イベントの運営スタッフで一緒した黒崎さんに「テレフォンショッキング」をさせていただきました。それでは「大黒」コンビでお届けいたします。

大島（以下大）：今のお仕事をお聞かせください。

黒崎（以下黒）：広島市南区に本社がある田中電機工業株式会社でシステム開発の仕事をしています。取引先は広島エリアの中堅企業様がメインです。例えば、マツダ関連の部品メーカー様などがお客様でいらっしゃいます。

SEとして開発や営業と同行提案するほか、グループ長としてマネジメントの割合も増えつつあります。現在、部下は7名です。

大：地元は広島だとお聞きしました。ずっと地元広島で過ごされたんですか？

黒：出身は尾道で、高校生まで過ごしました。

大学から関西（京都）に行き、就職氷河期の1999年に新卒でシステム開発会社に入社。大阪でのSEがキャリアのスタートです。順調に経験を積み上げていました。が、なんと突然会社トップの交代劇があり、会社が新旧トップのもとで「分裂」することになったのです。

社員はどちらの会社に行くか選択することになりました。私は、ゆくゆくは地元広島で暮らしたいという思いがあったため、そのタイミングで会社を辞めUターンをしました。2007年のことです。Uターンと同時に、現在の会社に転職しました。

大：それは大きな決断でしたね。そのあと診断士を目指されたんですか。

黒：転職後もSEとしてキャリアを積み、上の階層の方と話すことが増えてきました。そうなるともっと経営全体的なことを理解したいと思ってきたのです。リーマンショックで業績が悪化し、今の仕事のやり方への危機感も強くなりました。仕事が減ったことで勉強する時間ができたこともあり、診断士の勉強をスタートしました。

大：試験勉強はいかがでしたか？

黒：2013年に合格しました。1年目の2012年は通信教育で1次試験合格、2次試験不合格。2年

目の2013年は2次試験に絞って予備校のWEB講座を受講して勉強し、合格することができました。2年目は勉強会にも積極的に顔を出したので、モチベーションが維持されるのはもちろん、知り合いも増え、その方たちとは今も繋がっています。

実は2次試験で模試の点数が低かったので、合格する自信がなかったんです。合格発表は昼に会社で確認して、本当にうれしかったです。その日は自分自身のお祝いにホールケーキを買って帰りました。

大：大人買い、いいですねー！ホールケーキということは、もしかして甘い物好きな「スイーツ男子」ですか？趣味もお聞かせください。

黒：そうですね、スイーツ男子かもしれません。

趣味は映画で、休日に妻とよく見に行きます。最近のNO.1は「ザ・グレート・ショーマン」です。

とはいえ、仕事優先で趣味の時間が少なかったのも、もっと趣味は作りたいと思っています。音楽がもともと好きだし、楽器に再挑戦しようと考えています。

大：黒崎さんがギター弾かれるところが目に浮かびます！ぜひお聞きしたいです。

ところで、診断士を取得して良かったことを教えてください。

黒：まず、仕事上で、取得前と比べて提案内容に深さや幅が出せるようになりました。特に有効なのが、財務や会計を理解していることです。

システムは個別の業務を改善するのがメインになりがちですが、早い段階で、財務や会計に繋げることをイメージできるので、上の階層と同じ視点で、折衝や説得ができ、スムーズにプロジェクトや業務を進めることができました。

あと、人としての成長です。いろいろな診断士の方とお会いできるのがいいですね。会社の仕事では会わない人と出会えます。皆さん努力しているので、その様子を聞くと背筋が伸びます。

大：今後、どのように診断士として活躍していきたいですか？

黒：これからも企業内診断士として、会社の中で活かしていきたいです。今考えているのは人材育成です。工夫できそうなことを、まずは自分のグループ、そして若手から試していきたいです。一方で、SEとしてシステムの提案は自分の本領なのでやり続けたいと思っています。

大：ひとことアピールをお願いします！

黒：私が所属している「企業内診断士の会」のことを紹介させてください。毎年個人またはグループでテーマを決めて研究活動を行い、定例会でその成果を発表し共有しています。また実務診断(※)として実際の企業様への経営診断・提案をさせて頂くこともあります。

企業内診断士にとって、実務診断はポイント取得の貴重な機会でもあるので、積極的に取り組みたいと思っています。会には様々な専門性を持ったメンバーがおりますので、「多面的・重層的な

視点」で診断できます。業種・内容問わず、「企業内診断士の会」にぜひお声掛けください！

大：今日は、企業内での活躍から趣味まで、お聞かせいただきありがとうございました！ぜひおいしいケーキ屋さんの情報交換も今後お願いします。

※企業内診断士の会で、依頼内容に適したメンバーでグループを組み、週末等を使って診断します。（メンバーの能力向上も目的のため基本的に料金は頂かない。）

過去の主な実績は以下

- ・企業規模 中小・小規模・個人事業主が多い。商店街振興組合など、団体への診断実績もあり
- ・対応人数 5名前後が多い
- ・報告までの期間 5カ月前後が多い

例）掃除雑貨の販促支援事例

①初回ヒアリング（診断の範囲や提案の方向性など大まかな確認）

②提案の方向性確認

ヒアリング後に診断チームで検討した方向性を説明・確認

③詳細ヒアリング

方向性で示した提案対象業務の詳細をヒアリング（現場訪問することが多い）

診断提案を進める中で出てきた疑問点なども確認。

④中間報告

⑤必要であれば追加ヒアリング

⑥最終提案書作成

⑦最終提案

- ・診断先からの意見

今回は、多面的・重層的な視点からの分析と課題の明確化をして頂き感謝致します。

頂いたご縁を大切に当面の課題をまず一歩から進めたいと考えます。

『新入会員紹介』

正会員

久保 一生（くぼ いっせい）



この度、当協会に入会いたしました久保一生でございます。

1984年から金融機関に勤務し、2014年より広島県中小企業再生支援協議会に出向、2017年11月に定年退職したあと、12月からは個人事業主として、引き続き広島県中小企業再生支援協議会からの受託業務を中心とした活動を行っております。

金融機関の勤務経験しかなくいため、販路拡大や現場改善などについてのノウハウが乏しいことから、様々な機会をとらえて勉強しレベルアップしていきたいと考え、この度当協会に入会させていただくことにいたしました。

今後とも何かとご指導を賜りたく、よろしくお願いいたします。

正会員

中島 裕司（なかしま ゆうじ）



2018年4月に中小企業診断士に登録し、10月より広島県中小企業診断協会に入会しました、中島裕司と申します。企業内診断士の会にも入会させていただきました。宜しくお願いします。

縁あって広島に住み始めて10年目になります。高校までは名古屋で生まれ育ち、大阪の大学への進学を皮切りに大阪、宮崎、鹿児島、再び大阪と西日本をぐるりと回ってきました。その間に、2度転職し知見を広げてきたつもりです。現在は、広島市内の中小企業で会社役員をしています。

資格取得の動機は、間違った判断をしないために会社に関する原理原則をしっかりと押さえておきたいと考えた事だったと思います。資格取得後は、直観と熱意だけで突き進んでいくような脇の甘さは多少なりとも改善されたと思います。一方で、現在の会社は中小企業の類に漏れず、制度や基準といったシステムではなく人間関係で組織が作られているため、組織運営をして行く上で、知識や理論だけでなく、40年以上かけて培った個性を発揮していく事も大切だと痛感しています。

今後は、個性豊かな先生方、企業内診断士の諸先輩方を見習い、自社の運営に活かしていきたいと思います。

平成30年度 研究会活動報告

『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（企業内診断士の会）では、37名の会員が、毎月第3土曜日午後に広島市内に集まり、毎回3～4件の個人研究、グループ研究の発表を行っている。業界動向や関心事項等について研究し、新しく、幅広い知識の習得に努めている。

平成30年11月17日（土）には、交流会を開催し、広島大学教授・中小企業診断士 三本木 至宏氏（当会会員）に「ガー・レイノルズに学ぶビジュアル・コミュニケーション」についてご講演いただいた。視覚に訴えかけるプレゼンテーションの具体的な方法を解説いただくとともに、所どころに個人で体験された面白いエピソードが織り込まれており、大変興味深い内容であった。

今後は、中小企業診断協会（本部）の「企業内診断士におけるプロボノ活動(※)の支援に向けた実証実験事業」に広島県中小企業診断協会を代表して参加し、企業組合の実務診断に取り組む予定である。

※ プロボノ活動 …企業内診断士が社内や診断士活動で培った知識や経験等を活かして、コンサルティング活動を通じた社会貢献を行うボランティア活動のことをいう。



『ニューロビジネス研究会』

代表 西村 英樹



ニューロビジネスとは脳科学の知見をビジネスに活用するもので、AI、ロボティクス等の技術において急速に導入が進んでいる。当研究会は診断協会会員だけではなく、AIに関心を持つ中小企業経営者（ユーザ、ベンダー）もメンバーに加え、中小製造業が抱える経営課題に対して、AIを活用する具体的な方法についての調査研究を行っている。

今年度、研究会メンバーが代表となり広島サンドボックス事業へ応募した「つながる中小製造業でのスマートものづくり」が採択された。本事業では他のメンバー企業も交えた複数企業によるコンソーシアムにより3年に及ぶ実証実験を行う予定である。この事業は研究会で昨年度取り組んだ「製造業におけるAIの活用」の研究成果も取り入れたものとなっている。研究会では、今後本事業をサポートするとともに研究成果を様々な業種へ広げる活動にも力を入れていく予定である。

メンバー

黒崎 崇貴 ※	三本木 至宏 ※	水津 卓也 ※
西村 英樹 ※	平見 尚隆 ※	吉村 厚司 ※
丸田 稔 ※	三宅 慶子 ※	森若 壽英 ※
上田 寛治	柳原 邦典	高下 和浩
津田 義明	前田 啓太郎	三宅 公平

※は中小企業診断士

今年度の主な活動内容は以下のとおりである。

（１）研究成果の発表

9月1日（土）に開催されたグループ研究会 研究成果発表会において、昨年度の研究成果として「中小製造業におけるAIの活用について」と題した発表を行った。

（２）食品製造業への活動展開

広島サンドボックス事業の成果を広める業種として食品製造業を選定し、食品会社に対するヒアリングやAIを導入した工場の見学等調査活動を開始した。

（３）会合場所等

毎月第3土曜日午前10時より広島市内で会合を実施した。

平成30年度 委員会活動報告

『総務委員会』

総務委員長 波出石 誠

平成30年度の総務委員会の活動状況は、以下のとおりである。

(1) 通常総会

5月19日(土)、ホテルメルパルク広島にて開催した。総会では、活動報告・計画、収支・予算議案のほか役員の選任議案が承認可決された。講演会では、広島大学特任教授 平見 尚隆氏(当協会会員)が講師を務めた。



(2) 理事会

8月22日(水)、第2回理事会を実施した。各委員会活動報告、業務委託契約、診断士の日関連イベント、駐車場券の発行等について協議した。

11月18日(日)、第3回理事会を実施した。定例の議案に加え、診断士の日関連イベント結果(出席者64名)、金融機関との提携事業、専門家データベースの構築等について協議した。

(3) 広島自由業団体連絡協議会(広島の上業12団体のネットワーク組織)

7月24日(火)、ホテルメルパルク広島にて開催された。各上業団体の活動報告、11月13日(火)の「よろず相談会(無料相談会)」の役割分担等について協議した。

(4) 創業相談会(日本政策金融公庫を含む8機関が連携して開催する無料創業相談会)

9月3日(月)、アスティ広島京橋ビルディングにて開催された。当協会会員2名が相談員として参加。相談者に対し複数の上業者が同時に対応することでシナジー効果があり好評だった。

(5) 中国ブロック連絡会議(全国本部及び中国5県の診断協会との連絡会議)

10月12日(金)、サンビーチ岡山(岡山市)にて開催された。東京本部、中国5県協会の会長、関係者が参加。平成31年度中小企業・小規模事業者関係概算要求等の概要、働き方改革と企業内診断士の活用、「中小企業診断士の日」関連イベント等について協議された。

(6) 上業交流会(広島自由業団体連絡協議会の派生。上業10団体の若手会員同士の交流会)

10月20日(土)、ラウンドワン広島店(ボウリング)、ひろしま国際ホテル(懇親会)で開催。

(7) 診断士の日関連イベント(シンポジウム)

11月5日(月)、広島県情報プラザB2F多目的ホールにて各委員会の協力により開催された。

(8) 無料よろず相談会(広島市、広島自由業団体連絡協議会が連携して開催する無料相談会)

11月13日(火)、広島市役所2階講堂にて開催された。今年は26回目となり例年と同様好評であった。相談会全体の相談件数は170件。当協会から会員3名が相談員として参加した。

(9) 図書館ビジネス相談会

広島市立中央図書館：第2土曜日、4月～11月の相談26件。

福山市中央図書館：第4土曜日、4月～11月の相談12件。

本相談会では、広島、福山とも創業関連の相談が多く、相談後、創業した事例も増えている。

『試験委員会』

試験委員長 落野 洋一

◆平成30年度中小企業診断士試験（広島地区）

1. 第一次試験

平成30年8月4日（土）、5日（日）広島工業大学専門学校にて実施。
684名（前年は675名）の受験者に対し、合格者105名（前年は87名）、
合格率15.4%（前年は12.9%）であった。



2. 第二次試験（筆記）

平成30年10月21日（日）広島県情報プラザにて実施。156名（前年は136名）の受験者に対し、合格者27名（前年は33名）、合格率17.3%（前年は24.3%）であった。

3. 第二次試験（口述）

平成30年12月16日（日）に広島県情報プラザにて実施した。

また、今年度より第一次試験、第二次試験（筆記）において以下2点の大きな変更があったが、特に滞りなく試験業務をおこなった。

- ①休憩時間を10分延長することに伴い、試験開始・終了時間が変更された。
- ②試験時間中の問題用紙持ち帰りが不可（試験終了後の持ち帰りは可）となった。

『診断実務委員会』

診断実務委員長 小川 成洋

1. 実務補習事業

RCC文化センターにて夏季（5日間コース）は、平成30年7月コース23名（4班）、9月コース15名（3班）実施した。延べ38名（7班）である。

2. 実務従事事業

県協会事務所にて10月コース5名、11月コース5名が受講した。



『更新研修委員会』

更新研修委員長 宮前 美方子



更新研修委員会は、中小企業診断士の更新要件のひとつである「新しい知識の補充に関する要件」となる研修を実施している。本年度は、年間4回を実施予定にしており、受講者数は合計で450名を上回る見込みである。

第1・2回は、7月21日・22日に広島県情報プラザ多目的ホールにて、開催した。1時限目は中国経済産業局産業部中小企業課長 近村淳様より講義をいただいた。被災された事業者からの事業再開や復興支援に関する依頼が増加すると予想され、当協会員にとって貴重な情報であった。2時限目は、有限会社ツトム経営研究所所長で中小企業診断士の森下勉様に、「知的資産活用経営とローカルベンチマークの普及」と題した講義をいただいた。3時限目は、分析手法の演習として、4人ずつのグループに分かれ、ローカルベンチマークのフレームワークを用いたグループワークを行った。他の診断士の思考や診断手法が可視化されそれを元に論議することで、参加者は新しい支援方法を考える気付きを得ることができた。



第3回は、11月17日に、同じく広島県情報プラザ多目的ホールにて開催した。1時限目は中国経済産業局産業部中小企業課課長補佐 藤村俊文様より、平成30年度の中小企業施策と復興支援にかかる施策、補正予算について講義を頂いた。2時限目は、「中小企業の

事業承継支援」について、広島県事業引継ぎ支援センター 統括責任者で中小企業診断士の平野勝正様に講義をいただいた。3時限目は、平野先生のご指導の下、ワールドカフェ方式でグループワークを行った。「多様な意見を聞くことができ、大変参考になった」「受講生同士の交流ができた刺激がもらえた」など受講者からは大変好評であった。

第4回は、平成31年2月16日に、福山市ものづくり交流館エフピコRIMで開催予定である。

『会員研修委員会』

会員研修委員長 川角 栄二

1. 活動実績

本年度は、中小企業診断士の資質及び技能の向上を目的とした会員研修を当委員会が主催することに加え、中国経済産業局知的財産室との共催で「知財支援人材育成セミナー」(3回シリーズ)を実施している。これまで以下のように計3回の会員研修を実施した。



- ・9月15日 「リアルな事例で学ぶ！知的財産を活かした企業支援セミナー(販路開拓編)」
講師：桑原 良弘 氏 (ディスプロ株式会社)、参加者：20名
- ・9月22日 「中小企業のお金の悩みはコレで解決！～事業再生・経営改善セミナー」
講師：日本政策金融公庫、稲葉 琢也 会員 (株式会社ビズサポート)、参加者：24名
- ・11月24日 「リアルな事例で学ぶ！戦略的マネジメントケーススタディセミナー(第二創業編)」
講師：藤掛 宗則 氏 (明和総合特許デザイン事務所代表 弁理士)、参加者：15名

2. 活動予定

第3回知財支援人材育成セミナーを、山口県のベテラン弁理士を講師に迎えて下記要領で開催する予定である。

日時 : 1月26日(土) 13:30～16:30
会場 : 広島市中区八丁堀 7-11 広島 YMCA 国際文化センター
講師 : 維新国際特許事務所 所長 弁理士 井上 浩 氏
テーマ : 経営改善

『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、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。

当協会の研究会は、現在 11 グループが活動しており、今年度末迄に「企業再生実践研究会（発起人：岩本亨先生）」が新規設立を計画するなど、会員一人あたりの研究会数は全国トップクラスを誇っている。

委員会では、こうした研究会活動支援するため、「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」を開催している。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。

その中でも中核的な取り組みとなる「研究活動成果発表会」は、9月1日（土）に広島県情報プラザ第1研修室において開催し、ひろしま IT 融合フォーラムでも発表を行った「IoT 研究会」「ニューロビジネス研究会」をはじめ、「ISO 研究会」「資金繰り表研究会」の4研究会が成果事例の発表を行い、「事業承継研究会」「原価管理研究会」が新規研究会活動紹介を行った。



会員の関心は年々高まっており、今回も過去最高の 53 名が聴講するなど、終始熱気に包まれた発表会となった。

研究会は、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。そして、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くことを期待している。

[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/>

『品質保証委員会』

品質保証委員長 西村 英樹

品質保証委員会はこれまで受託委員会が築いてきた数々の実績をベースに、県協会が受託する事業の拡大及び受託事業の品質向上を目的に今年度より活動を開始した。



【委員会メンバー】

黒川 睦郎	田辺 稔
西村 英樹	松浦 和夫
松浦 由浩	

【活動方針】

①協会の受託事業の円滑な運営

- ・受託事業の受入態勢・運用規定等の構築、申請書の作成等を行う。

②新規受託事業の拡充

- ・公的支援機関との連携維持・強化、金融機関・民間支援団体等との連携活動の新規開拓を行う。
中小企業診断士の認知度の向上や診断士の日のキャラバン活動等を通じた関係機関との連携を強化する。

③専門家登録会員への活動の機会配分と品質向上の実施

- ・派遣専門家の研修機会の拡大（G 研修委員会と連携）、成果物に対する品質向上への助言・是正等を通じた品質保証を行う。

【活動状況】

（受入態勢検討）	委員会開催日	活動内容
(1) 情報収集	6月17日	受託事業の現状確認、活動計画の策定等
(2) 受入態勢等の検討	8月7日	受託事業の取組内容の検討
(3) 受入態勢等の構築	9月15日	品質保証の仕組み等検討
(4) 受託事業の拡充	10月14日	受託内容の変更等検討
(5) 新規受託事業	随時開催	関係機関との打合せ

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31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30年11月18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、「中小企業診断士の日」のシンポジウム等についての報告も行いました。

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31年2月16日（土）18：20～20：20（予定）

場所：「庄や福山駅前店」（広島県福山市伏見町1-20）

会費：4,000円/人（税込）

当日は17：40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80号は、新年号として編集させていただきました。この新たな一年の途中には、新しい年号への対応だけでなく、消費税率改正に対する様々な対応、働き方改革への取組み強化など中小企業が乗り越えていかなければならないハードルが目白押しの状況です。そうしたまぐろしい環境変化に立ち向かう中小企業に寄り添い的確なサポートを行う診断士には自己研鑽が欠かせません。本号では特集の座談会企画として、様々な目的意識を持ちグループ研究を行っている各研究会の代表の先生方にお集まりいただきお話を聞かせていただきました。グループ研究会の意義や魅力などを感じていただき、会員の皆様には是非積極的に参加していただければと思います。

この平成31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)

表紙写真「初詣で賑わう広島護国神社」 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80号

発行：平成31年1月7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: jsmeca34@sunny.ocn.ne.jp

URL: <https://www.hiro-smeca.jp/>

発行人 会長 江川 雅典

編集人 広報委員長 小寺 崇之

