

一般社団法人広島県中小企業診断協会 会報誌

# 診断ひろしま

2023.1

令和5年1月

新年号  
WINTER

vol.

88

巻頭のことば（新年のご挨拶）

TOPICS – 新年座談会

実務補習受講報告／活動報告



経営コンサルタント唯一の国家資格「中小企業診断士」が  
広島の中企業の振興と地域経済の健全な発展のお手伝いをいたします



一般社団法人 広島県中小企業診断協会

[www.hiro-smeca.jp](http://www.hiro-smeca.jp)



## 多様化、複雑化する診断ニーズに 対応する中小企業診断士の役割



会長 井上 明雄

新年あけましておめでとうございます。会員および関係機関の皆様には、健やかに新春を迎えられたこととお慶び申し上げます。また、旧年中はひとかたならぬご厚情を賜り、厚く御礼を申し上げます。

さて、会長就任のご挨拶をさせて頂いてから半年が過ぎようとしていますが、地政学的リスクの問題は、終息を見通すことが難しい状況の中、さらに他の地域への波及も懸念されるなど、深刻さを増しています。

新型コロナについては、第7波に続き第8波が広がりつつありますが（11月末現在）、社会経済を止めないウィズコロナの動きの中、コロナ前の業績を取り戻した業界や回復傾向が見通せる業種の情報も聞かれるようになっていきます。

原材料費の高騰やコロナ禍の影響に対しては、新たな助成制度の実施など、公的な支援施策が拡充されたことにより、外部環境の変化に影響を受けた中小企業・小規模事業者のダメージの緩和に留まらず、既存計画の見直しや新たな事業展開に取り組む事業者を中心に、支援施策の効果的な活用が進んでいます。

しかし、支援施策を活用することができるのは、補助金や助成制度の審査で高い評価を得た一部の事業者であり、燃料費や仕入価格の高騰、顧客・売上高の減少に何の対応策もできないままという事業者が多いのも事実です。

私たち中小企業診断士には、その全ての事業者に何らかの助言を提供することはできませんが、中小企業支援機関との連携の中で、経営診断

の機会などを頂いた事業者には、経営の現状をしっかりと把握したうえで、適切かつタイムリーな助言を行うことが求められます。多様な診断ニーズに対応できるよう、診断士の一人一人が情報収集力やコンサルティング能力を向上させていくことの重要性が以前にも増して高まっており、中小企業診断士としての役割の重さを強く感じております。

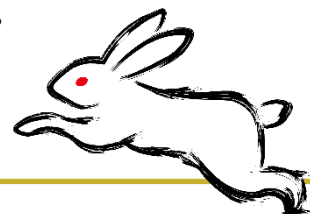
経営環境が厳しい中、広島県中小企業診断協会は、「中小企業経営に寄り添い、共に考え、共に歩み、より良い方向に導くパートナーとして、中小企業の成長・発展、地域経済の振興に貢献する」ことを使命として掲げ、会員の資質向上、事業機会の創出、情報発信・研修事業を進めています。

会員の資質向上については、診断報告書の刷新、内容の充実に向け支援機関と調整を進めており、新年度からの本格運用を予定しています。

事業機会の創出については、新たな取り組みとして、他県協会との連携事業に着手しています。まだ、1案件が始まったばかりですが、今後は、近隣県との相互連携の拡大を目指します。

情報発信・研修事業は、リアル開催が徐々に増えています。高度化するニーズに対応した内容の充実を進めていきます。

最後になりますが、皆様のご健勝とご多幸、地域経済の益々の発展を祈念しまして、新年の挨拶とさせていただきます。



## 中小企業診断士の資質の向上と 企業内診断士の活躍に向けて



副会長 岡 佳弘

新年、明けましておめでとうございます。会員および関係機関の皆様におかれましては、健やかに新春を迎えられたことと、お慶び申し上げます。

私こと、これまでグループ研究委員長を7年間務めてまいりましたが、昨年5月の定時総会にて副会長に選任されました。微力ながら協会の発展ならびに地域経済の振興にお役に立てるよう努力してまいりますので宜しく願いたします。

さて、昨年を振り返ってみると、ウクライナ侵攻の影響等によるエネルギー・原材料価格の高騰や物価高による消費低迷、為替リスクやコロナ禍の長期化等による先行き不透明感の増大など、経済活動においても暗いニュースの多い1年でしたが、一方で、カーボンニュートラルやデジタル化といった成長分野への積極的な投資や業態転換等により、売上げを拡大している中小企業・小規模事業者が業種によっては3割を超えとの調査結果もあるなど、新しい分野への進出や事業構造の改革が現環境下においては益々重要になっています。

しかしながら、事業変革の必要性は認識しながらも情報や人財の不足、資金調達等の課題により、変革に向けた一歩が踏み出せない事業者も相当数いることも事実であり、今まさに地域に根差した中小企業診断士が事業者に寄り添って支援を行っていくことが求められています。こうした支援を行っていくには、我々診断士が日頃から成長分野や先端技術の動向を収集し、

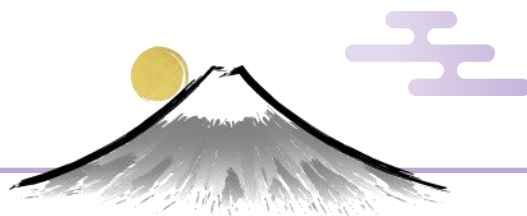
診断能力の向上を図るとともに、関係機関をはじめとしたネットワークの構築が重要となるのは言うまでもありません。

当協会では、これらの活動を支援するため、会員研修やグループ研究事業に積極的に取り組んでおり、特にグループ研究会は、現在14グループが活動するなど全国トップクラスの組織率を誇っております。今後も多くの会員がこうした活動に参加され、自己研鑽やネットワークの拡大に取り組んで頂くことを期待しております。

他方、中小企業診断士の約6割を占める企業内診断士においては、所属企業の副業禁止や時間的制約等の理由から、コンサルティング業務に従事する機会が限られているといった課題があります。予算的制約等により支援を受けられない事業者などにも幅広く支援を行っていくためには、企業内診断士の能力の活用も重要と考えております。

当協会では、「企業内診断士の会」を受け皿に平成30年より広島県中小企業団体中央会と連携し「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」に積極的に参加しており、引き続き、企業内診断士の活躍の場の拡大に取り組んでいきたいと考えております。

最後になりますが、本年の皆様方のご健勝・ご多幸および明るい地域経済・社会の実現を心より祈念し、新年の挨拶とさせていただきます。



## 新年のご挨拶 夢や希望を与える診断士に



副会長 小寺 崇之

明けましておめでとうございます。会員および関係機関の皆様におかれましては健やかにお過ごしのことと思います。新年を迎え、謹んでお慶びを申し上げます。

私事ではありますが、昨年度まで広報委員長として広報誌の発行やその他の広報活動の推進に微力ながら努めてまいりました。本年度より本協会の副会長の役を仰せつかり、井上会長を中心に私も微力ながら協会の発展に尽くしていく所存です。どうぞよろしくお願い申し上げます。

振り返ると昨年は様々な事がありました。新型コロナウイルスの感染拡大の余波が未だ継続する中で、ロシアによるウクライナ侵攻。それに伴うエネルギー、食料品などの価格上昇。また、世界各国が自国のインフレを抑えるために政策金利を引き上げたことなどにより急激に円安が進み、輸入品を中心に様々な物の値上げが続いています。日本経済が世界の国々と密接に関係していることを再認識させられる一年でした。

私たち診断士が支援する多くの中小企業にとっても、こうした円安や物価上昇による影響は大きく、原材料費の高騰やエネルギーコストの増大等の理由により収益が圧迫されています。またコロナ禍からの経済活動の回復基調が見られる中で中小企業を中心に再び人材の不足感も生じてきており、ますます厳しい状況になりつつあります。

こうした窮地に立たされた中小

企業に適切な助言を行い、厳しい状況を打破し、正しい方向に導くのが私たち診断士の役目です。診断士にとって自らが得意とする専門分野を有することは大切ですが、同時に幅広い知識や状況を俯瞰する能力も求められています。企業が抱える問題、その問題が生じた原因、問題解決の為の手段など様々な角度から現状を分析し提案を行っていかなければなりません。そして同時に、これが最も重要な役割だと思いますが、企業に対して夢や希望を与えられる存在であるべきだと考えます。診断士として語るべきは、空想的な夢物語や絵に描いた餅といったものではなく、何をどうすればこうなるといった現実的な夢や希望です。

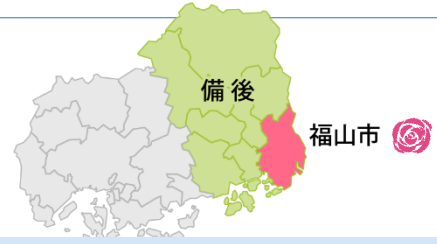
企業あるいはその経営者と手を取り合い、共に夢や希望に向かっていく伴走者になることこそが私たち診断士が目指すべき姿です。夢や希望は企業経営者だけでなく人間にとって行動の原動力になり得ます。私たちが有する知識や能力、経験を駆使することにより企業や経営者が有する夢や希望を実現に導く診断士を目指していきましょう。

今年も先行きが不透明でどのような一年になるのか予測もできません。しかし、この広島県や日本、世界が良い方向に進むように私たち一人一人がほんの僅かでも力添えできたら、きっと世の中に明るい兆しが見えてくるのではないかと思います。この一年が皆様にとって素晴らしい年となるよう祈念しております。





## 県東（福山市）中小企業診断士の 現状と課題



出席者（左から50音順）



会 員  
植田 昌子  
税理士事務所勤務



会 員  
大村 貞之  
独立診断士



会 員  
棚田 勇作  
独立診断士



会 員  
鉄本 一生  
会計事務所勤務



会 員  
綿谷 伸二  
会社役員

福山城・福山駅周辺の空撮写真



写真提供：株式会社 MITINAS <https://www.mitinas.com>

MITINAS（ミチナス）は広島県福山市に拠点を置き、Google ストリートビュー（旧インドアビュー）の撮影代行事業の他、ドローン空撮、360° パノラマサービス、動画制作を行なっております。お店や施設をしっかりとアピールして、集客率アップに確実に繋がります。まずはご連絡ください。



司 会  
広報委員  
本庄 恭子

司会 広島県中小企業診断協会には、県東、特に福山市にお住まいの会員の方が多く所属されています。福山市は、広島県内第2位となる人口約47万人を有している備後地域の中核都市です。

瀬戸内のほぼ真ん中である県東南部に位置し、穏やかな気候と豊かな自然に恵まれています。新幹線ホームから見える「福山城」や潮待ちの港として栄えた「鞆の浦」、2つの国宝をもつ「明王院」など、魅力あふれるまちです。また、春と秋には街中にばらが咲き誇る「ばらのまち」でも

あります。福山城は2022年に築城400年を迎え、改修工事も終わり話題となっています。

本日は、福山でご活躍されているの5名の会員の方々にお集まり頂きました。ご自身の活動内容や、県東地域が持つ課題等について詳しく伺いたいと思います。

## それぞれの自己紹介（診断士になった理由や現在の活動内容など）

**司会** それでは皆様、よろしくお願ひいたします。まずは、自己紹介や現在の活動についてお願ひします。

**植田** 平成26年に中小企業診断士の資格を取得して、8年になります。大学卒業後は東京で集英社系列の出版社に勤め、書籍や雑誌の編集をしていましたが、24年ほど前に出身地の尾道市に戻りました。それ以降は、福山市の税理士事務所に勤務し、法人・個人の会計監査や税務申告業務などに携わっています。

毎月顧問先の経営者と面談し、現在の経営状況の説明や、設備投資・キャッシュフロー管理などの相談を行っていますが、経営者からは人材育成や売上拡大、新規ビジネスの構想など様々な話が出てきます。そのような中で、私自身もっと経営全般について知識をつけたいと思い、診断士の受験を決意しました。

3年かかりましたが、資格取得後はものづくり補助金や事業再構築補助金の申請、経営改善計画策定支援事業（405事業）など業務の枠を広げることができました。また、広島県協会を通じて多くの診断士の方々と交流でき、事業承継研究会や知的資産経営研究会で勉強させていただく

ことで、新しい知識や刺激を得ることができ、それまで税務一方向からだった顧客貢献の発想が、大きく変わり広がったと思います。

最近、両親が高齢のため勤務先の理解で働き方を変え、勤務先の顧客を担当したまま個人事業主としても活動を始めました。自由になる時間はそれほど多くはないのですが、得意の財務方面の知識を生かし、社長のお金の悩みを解決していけるような伴走型支援が行えたらと考えています。



**大村** 福山市出身の大村です。大学卒業後、地元の信用金庫に13年間勤めさせて頂きました。在職中、融資係と渉外係を経験させて頂く中で、多くの経営者の方々と出会い、私のような者にご親切にして頂きました。そのような経営者の方々に「何かお役に立ちたい。ご恩返しをしたい。」と思い、中小企業診断士の資格をめざしました。苦節5年、なんとか試験に合格できました。資格取得後、3年間は引続き信用金庫にお世話になり、コンサルタントとして独立しました。

独立後は財務を中心に活動しています（顧問先現在5社・活性化協議会専門家・大学校外部講師、等々）。ものづくり補助金のコーディネーターも5年間経験させて頂きました。

また、今年の4月には、経営革新等支援機関の認定を頂き、経営改善計画策定支援事業（405事業）のお仕事もさせて頂いています。人前でお

話しするのは苦手ですが、誠実に仕事をして、日本一優しいコンサルタントをめざしています。

**棚田** 2021年の1月から福山市で独立診断士として活動している兵庫県出身の棚田と申します。

中小企業診断士の資格は2019年当時、タイに駐在していた際、試験のたびに一時帰国の手配に苦労しつつ取得いたしました。勤めていた電機メーカーにて海外新事業の立ち上げに取り組んでいるなか、ビジネスマンとしてスキルを高める必要性を感じたことが資格挑戦のきっかけでした。当初は横文字でカッコいいMBAを取得したかったのですが、費用面で躊躇しました。調べているなかで中小企業診断士という国家資格のほうがカッコいいかな、しかもえらく安いなと思ったことがきっかけでした。

資格取得からほどなく2019年末に帰国し、福山に住むことになりました。これまで仕事で欧米アジア26カ国をめぐるなかで、瀬戸内が一番美しい地域だと感じました。私も妻も出身は関西なのですが、今後も転勤の辞令におびえることなく定住するため、こちらでの独立の道を選びました。また、地方でグローバル化を支援する独立診断士が少ないと感じたことも独立の大きな理由でした。

現在は2つの肩書をもって仕事をしています。まずは自称ですが“東南アジア事業アドバイザー”として、海外事業や事業部の立ち上げや推進の支援をしています。もうひとつは中小企業診断士として、補助金申請の支援などを行っています。

さらには、仕事ではないですが東南アジア中小企業診断士会の事務局の運営をしています。2019年に在タイで資格を取得したものの、協会

に所属するなどの活動の場がなかったため、タイで知り合った診断士の方々とタイ中小企業診断士会を立ち上げました。診断士の社会的地位向上と交流の機会創出を目的とした活動をしていくなか、徐々にメンバーが増え、地域も拡大していきました。現在は50名、日本、タイ、マレーシア、シンガポール、ベトナム、インドネシアの6カ国からのメンバーが参加しており、2022年7月からは名称を変更して東南アジア診断士会となりました。隔月のオンライン定例会での各国からの報告や懇親会が主な活動です。経営者の方が海外展開を相談するときには診断士を選んでもらい、ひいては診断士の知名度向上につながるような組織活動を目指しております。

**鉄本** 福山市にある池永経営会計事務所に勤務しています。診断士になったきっかけは勤務先でM&A担当者になったことが大きく関係しています。M&Aの業務範囲は広く、経営戦略、人事戦略、財務、法務、労務、生産管理と全体を俯瞰する力が必要です。今後M&Aが広がっていくことを考えるとどこかで体系的な知識を身に着けたいと考えていました。そこで中小企業診断士であれば体系的かつ網羅的に知識の習得ができると考えて資格取得をしました。

普段は経営相談業務を行っていますが、近年特にM&Aのご相談が増えてきました。地方では何年も事業承継について課題を抱えています。M&Aの一般化がもっと進めば残念な廃業を防ぐために大きく貢献できると考えています。私自身の資格取得のきっかけとなったM&Aをライフワークとして今後とも活動をしていきたいと考えています。最近ではその象徴として念願のモデルM&Aの本を出版することができました。



綿谷 私は、今も現役の会社役員です。40代前半に製造業の取締役工場長から始まって、海外子会社の社長や国内の卸売・小売業の社長などを務めて、もう20年くらい経営者として仕事をしています。なので、中小企業診断士としては、研究会での活動が中心です。社内では私が診断士ということを知らない社員も多いと思います。

現在は「知的資産経営研究会」と「カーブを科学する研究会」に所属して、診断士としての見識を広げると共に、人脈づくりに励んでいます。

診断士になろうと思ったきっかけの一つは、何年か後にリタイアした後でも、自分の知識や経験を地元企業の支援のために活かしたいと思ったことです。そのためには、中小企業診断士の肩書くらいはあった方がいいかなと思い、60歳手前から勉強を始め、62歳で診断士の試験に合格できたのは本当にラッキーでした。

もう一つの理由は、経営者目線に立った企業支援をしたいと思ったことです。私は管理職時代に、社員研修企画とか会社のビジョンづくりとかで、多くのコンサルタントを見てきました。また、社長時代にも何人かの方との接点がありますが、その中で経営者と対等に話ができるコンサルタントは数名しか記憶に残っていません。そういった経験上、経営者目線で企業と寄りそうことはそう簡単なことではないと認識していますが、せっかく診断士になったのですから、今までの経験をフルに活かして諸葛孔明のような

「軍師」として、地元企業を支えていきたいと思えます。



## 診断士になってから一番印象に残ったこと（成功体験や苦労話など）

司会 それぞれ、様々なご経歴をお持ちで、色々な理由から診断士になられたことが分かりました。診断士として活動してきた中で、嬉しかったこと、辛かったこと、様々なご経歴をお持ちだと思いますが、これまで一番印象に残っていることや、うまくいったこと、苦労したことなどを教えてください。

植田 5年程前に初めて405事業を行った時に経験したことです。私の税務担当先の企業がちょうど事業拡大の時期を迎え、2ヶ所に新事業所を建設し従業員も増やしましたが、軌道に乗せるまでに想定を超える時間がかかり、2年程で融資返済を計画通りに進めるのが難しくなりました。

そこで社長から405事業の依頼があったのですが、私にとっては初めてのことで肩に力が入り過ぎ、改善計画策定にかなりの時間を要してしまいました。また、金融支援について関与する全ての金融機関の合意を取り付ける必要があり、社長も納得の上のことですが、銀行への説得力を優先した計画となりました。

この件から、改善支援にはスピードが大切であり、お仕着せではなく社長の覚悟を引き出し主体的に実行できる計画づくりが重要と感じました。

因みにその企業とは現在も財務担当をさせていただいており、会社も成長しながら徐々に財務状態が改善してきています。またこの冬に405事業の3年間のモニタリングを終えることになっています。



**大村** 独立後、お世話になった企業にご挨拶に回った時、何人かの経営者から、思いもよらぬお言葉がありました。「あなたには出世してもらって、将来的にも我社を支援して頂きたかった。」というような内容です。その時初めて自分の愚かさに気づきました。企業の方々の多くは、バックに信用金庫があったから、私に懇意にしてくれていたのだと。辞める前、お世話になった方から、「辞める前に、何社か下話をつけておくように。」とご助言を頂いていましたが、それは何か違う気がして、辞める日の最終時間まで、通常業務を遂行し、在職中に企業との下話はしませんでした。結果、独立後2カ月間、仕事はありませんでした。

将来を不安に感じていた折、勤めていた信用金庫のある支店からお電話があり、ある企業に顧問に入ってほしいと紹介がありました。役員会でコンサルタントが必要な企業があり、大村にやらせてみようというお話が出たとの事でした。中途退社した私のような者を紹介してくれたのです。夕陽を見ながら涙しました。その後も数社、ご紹介頂き、それぞれのお仕事を一所懸命にこなしていきました。在職中懇意にしていた企業数社からもお声がかかりがあり、独立して17年目に入っていますが、何とか生活できています。

**棚田** 中小企業からの経営相談とは、経営というより経営者一族の人生相談だなと感じたことです。独立までは大企業勤務で、付き合い方々もほとんどがサラリーマンで、経営とプライベートは切り離され、つまり経営と所有が分離されているのが通常でした。診断士となって、中小企業の経営者の方々と話していると、最初は経営

相談から入るものの、創業の背景や株主構成などを聞くと、まず経営と所有が一致しているのでいつの間にやらご一家の人生相談がメインになっていたりします。経営者一族のみなさんが幸せになれる姿を想像して経営アドバイスすることは、サラリーマン時代には想像もつかない非常にやりがいのある仕事だと感じており、ビジネススキルというよりも、傾聴力や共感力といったコミュニケーション力の向上が大事だなと感じています。

**鉄本** 中小企業診断士って何をする資格ですか？と中小企業の経営者からたびたび聞かれたことです。弁護士や税理士等の他資格と違って独占業務が無いので仕事のイメージがつかないのだと思います。ただ、中小企業を支援する資格なのに中小企業の経営者に認知されていないというのも悲しいものだと思います。ただ、一方では中小企業診断士の資格取得を目指したところのある経営者もおられました。その方々からは資格を持っているということに対して非常に評価と期待を頂き、身が引き締まる思いをしました。

このような体験からセミナーの講師を行う際には中小企業診断士の資格について説明をするようにしました。対外的によく決算書の見方をお伝えしているセミナーを行っていたのですが、資格の説明をするようにしてからセミナー聴講者からのリアクションが目に見えて変わってきました。普段、税理士と打合せている税務的な決算書の見方と中小企業診断士が見ている経営に生かす決算書の見方は少しポイントが違くと認知されてきたのです。ようやく中小企業診断士の資格が認知されたと思った瞬間でした。

綿谷 私は、診断士に登録してからまだ1年半くらいしか経っていませんが、「知的資産経営研究会」の立ち上げが一番印象に残っています。

大阪で診断士の実務補習を受講した際、指導教官の森下勉先生に「知的資産」を教わり、初めて出会った「知的資産経営」という考え方に目から鱗が落ちました。実務補習では「製品開発」を担当しましたが、診断先の製品開発プロセスを知的資産で繋げた価値ストーリー図として現状と今後の施策をまとめたところ、先方がその図をかなり気に入ってくれたことから、知的資産がとても有効なツールであると実感しました。

そして、この知的資産との出会いがきっかけとなり、森島先生、牧野先生と3人で2021年6月に「知的資産経営研究会」を立ち上げました。当時私は2回目の実務補習が終わったばかりでしたが、研究会立ち上げに必要な3人目の発起人となるため、準会員として診断協会に入会した次第です。

その後9月に正会員となり、研究会のみんなと一緒に知的資産に関する勉強を続けていますが、幸いにも飲食店と洋菓子店の「ローカルベンチマーク」を実施する機会を得ました。初めての実践でしたが、われわれが苦労して整理した「知的資産」や「価値ストーリー図」を店主が気に入ってくれ、こちらも幸せな気分になり、これが診断士の醍醐味だなと実感しました。



### 診断士になってから一番印象に残ったこと （成功体験や苦労話など）のまとめ

- 改善計画支援はスピードが大切
- お仕着せではない、社長の覚悟を引き出し、主体的に実行できる計画づくりが重要
- 独立後は、これまで勤務先というバックがあったからこそ懇意にしてくれていたことに気が付いた
- 事前に独立後の仕事の下話を付けておかなかったため独立後2カ月間仕事がなかったが、前職から仕事を紹介頂き涙した
- 中小企業の経営相談とは、人生相談である
- サラリーマンは経営とプライベートが切り離されているが、中小企業は違う
- 傾聴力や共感力といったコミュニケーション力の向上が大事
- 中小企業診断士の役割を知らない経営者が多い
- 経営者の中には中小企業診断士を目指したことがある方もおられ、評価と期待を頂くことも
- セミナーで資格の説明をするようにしたところ参加者のリアクションが変わった
- 「知的資産経営」という考え方を知り、有効なツールであると実感した
- 苦労して整理した「知的資産」や「価値ストーリー図」を事業者が気に入ってくれ、診断士の醍醐味を感じた

### 福山地区の現状と課題（何をしたいか、今後の展望）

司会 植田先生の、金融機関との調整に入っている事業者の支援はスピードが重要だというお話、非常に大切なことだと思いました。気を付けたいと思います。社長の覚悟を引き出すには、棚



田先生のおっしゃる傾聴力や共感力も重要ですね。鉄本先生が言及されていた通り、診断士の認知度の低さは重要な課題だと私も感じています。綿谷先生の知的資産経営のお話は、中小企業にとっても役に立ちそうで興味深いです。

では最後に、福山地区の現状と課題について、ご意見ををお願いします。

**植田** 福山は、人口比率で社長や個人事業主の多い地域だとよく言われています。「自分が社長となって事業をやりたい」という意気盛んな人が多い所なのです。

確かに経済同友会など活発な活動をされている団体や、勉強熱心な経営者もたくさんおられます。しかし、あくまで私の体感レベルでの話ですが、継続的に専門家の経営相談や支援を受けている方はまだまだ少ないと思います。スタートアップ、成長期、承継時期など様々なフェーズで経営支援を必要とする経営者はいると思いますが、専門家とマッチングできる機会はそう多くはありません。

例えば税務署では法人の設立届や個人の開業届を受理する際に、希望があれば税務署が税理士を紹介してくれる制度があります。経営相談についても、開業した時から診断士やよろず支援拠点など専門家を利用する機会があれば、経営者にとっても身近な存在になるでしょう。せっかく社長や個人事業主の多い地域にいるのですから、経営支援も充実した地域にしたいと思います。

**大村** 福山を含む県東部地域では、中小企業診断士の認知度が低いと感じています。実際、中小企業診断士が何をしてくれるのかを知らない経

営者も多くいらっしゃいます。なので、顧問契約のお話をする際でも、契約額が低いと思います。

この現状を打破するための方策として、中小企業診断士の拠点が、県東部にあれば良いと考えています。その拠点から、所属する先生方が収益業務をご遂行し、企業良し・診断士良し・地域良し、で好循環が生まれ、いつしか評判が高まり認知度が増していく事が理想です。

今私は、県東部関連の3つの研究会に所属しています（事業承継研究会・資金繰り表研究会・カーブを科学する研究会）。それぞれの研究会で、優秀な先生方から、多くの学びを得ています。このような繋がりが発展して、県東部に拠点ができたら嬉しいです。

**棚田** 日本市場全体が縮小していくなかで、福山地区の企業においてもグローバル化が大きな課題のひとつになっています。福山地区の企業は多様で、小規模ながらもユニークな製品をもつ企業が多く、海外市場において高い潜在的な可能性があると思っています。しかしながら、地方ゆえにグローバル化を推進する人材の不足が課題だと感じています。これまで海外事業開拓をしてきた私自身の経験と知識や東南アジア診断士会のネットワークを活かして、福山地区の企業のグローバル化や人材育成を支援していきたいと考えています。

自身の活動を通じて福山含めた瀬戸内地域が活性化され、美しい瀬戸内の景色を未来に残していきたいと志しています。

**鉄本** 福山地区は製造業を中心に多くの中小企業があります。しかし、それらをサポートする支援者の数は決して多くありません。特に中小企

業診断士は数も少なく、先述の通りその業務内容も十分に理解いただけていない状態です。最近ではものづくり補助金や事業再構築補助金といった難易度の高い補助金も多く、支援者の不足は顕著です。

経営者の相談相手がいないという課題を解決できるのはやはり中小企業診断士ではないかと考えています。経営相談というのは非常に広範囲です。一人の中小企業診断士で全ての問題を解決することはできません。そこで中小企業診断士の横のつながりを強化して、お互いの強みを理解し、相互に協力をしながら多くの経営相談に応じていくのが理想的だと考えています。現在は幸いなことに植田先生を中心とした事業承継研究会と大村先生を中心とした資金繰り研究会、そして森島先生を中心とした知的資産研究会と福山地区に在籍される先生方がそのネットワークを強固に築かれている最中です。私も所属している研究会を通じて広くノウハウを提供し、よりネットワークを強化することに尽力していきたいと思っています。これを行っていただければ自ずと福山地区の活性化と中小企業診断士の地位向上につながっていきます。少し理想論過ぎるかもしれませんが、私が中小企業診断士を登録した5年前には存在しなかった事業承継研究会は現在メンバーが20名を超えたことを考えると、割と本気で目指せるのではないかと夢想しています。

**綿谷** 福山地区では、中小企業診断士の認知度が低いのではないかと感じています。例えば、法律の相談なら弁護士、税金の相談なら税理士というように、他の仕業は一般の人にもイメージが付きやすいのですが、経営コンサルタントの

唯一の国家資格と言われる中小企業診断士の仕事を知っている人は多くないと思います。

一方で、今のコロナ禍と円安の影響で困っている地元企業の業績回復を支援することは、われわれ診断士の重要な使命だと思います。しかも、当診断協会には、私が所属する知的資産経営研究会を始め、事業承継研究会、資金繰り表研究会など企業支援に直結した活動をしている研究会はたくさんあります。

一個人では多種多様な企業のニーズに全て応えることは難しいと思いますが、各研究会で、あるいは研究会同士がコラボして企業の課題解決を支援し、業績回復あるいは企業価値向上につなげていくことは十分可能です。

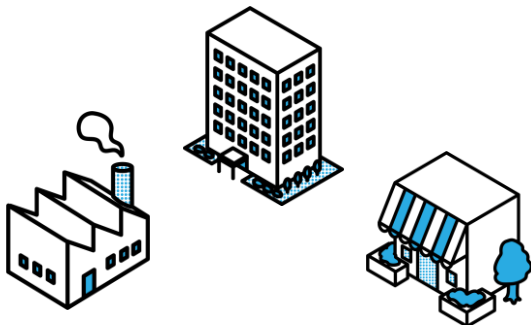
そのために、例えば、診断協会主催で研究会を紹介するセミナーを開催して、各研究会の活動内容や提供する支援サービスを広く知ってもらう場を提供する。そうすることで、より多くの企業支援に繋がるきっかけになると考えます。また、商工会議所や商工会、あるいは金融機関などと共同で開催するとより効果的かも知れません。こうした認知活動を続けることが、企業の活性化を支援し、地域経済の活性化に繋がり、そしてわれわれ診断士への信頼が増す、というグッドサイクルが生まれる核になると私は期待しています。





### 福山地区の現状と課題、今後の展望等のまとめ

- 福山は人口比率で社長や個人事業主の多い地域だとよく言われ、意気盛んな人が多い
- 継続的に専門家の経営相談や支援を受けている方はまだまだ少ない
- 税務署で税理士の紹介があるように、開業した時から診断士やよろず支援拠点など専門家を利用する機会があれば、診断士も身近な存在になれるのでは
- 経営支援も充実した地域にしたい
- 県東部地域では診断士の認知度が低く、顧問契約の契約額が低い
- 県東部に診断士の拠点をづくり、企業よし・診断士よし・地域良しの好循環を生み、診断士の評判や認知度が高まるのが理想
- 福山地区の企業においてもグローバル化は大きな課題の一つ
- 福山には小規模ながらユニークな製品を持つ企業が多く、海外市場において高い潜在的な可能性がある
- 福山地域の活性化と同時に、美しい瀬戸内の景色を未来に残せるようにしたい
- 福山地区は製造業を中心に多くの中小企業があるが支援者の数は多くなく、診断士の数も少なく、認知度も低い
- 難易度の高い補助金の支援者不足は顕著
- 経営者の相談相手がいないという課題を解決できるのは中小企業診断士
- 広範囲な経営相談に対応するには、中小企業診断士の横のつながりを強化し、相互に協力しながら相談に応じるのが理想的



- 研究会活動のネットワーク強化・ノウハウ提供により、福山地区の活性化と診断士の地位向上につなげたい
- 診断士の仕事を知っている人は多くない
- 当協会には、企業支援に直結した活動をしている研究会がたくさんある
- 各研究会や、研究会同士のコラボによる企業の課題解決支援、業績回復、企業価値向上につなげることは十分可能
- 診断協会主催で研究会を紹介するセミナーを開催して、より多くの企業支援に繋がるきっかけが作れると良い
- 商工会議所や商工会、あるいは金融機関などと共同で開催するとより効果的では
- 認知活動を続けることが企業の活性化を支援し、地域経済の活性化に繋がり、診断士への信頼が増すというグッドサイクルが生まれる核になると期待

司会 皆様、診断士の認知度を高め、必要な企業への支援につなげたい、地域活性化の役に立ちたいと思ってらっしゃる熱い姿勢が印象的でした。診断士の認知度向上に取り組むと共に、自分の強みの強化と診断士としての研鑽を積むこと、さらに横のつながりを作り最適な支援ができるよう努めていく重要性について学ばせて頂いた対談でした。

先生方、本日はお忙しい中、貴重なお話を聞かせて頂き、ありがとうございました。今後益々のご活躍を祈念いたします。

お読みになられている皆様におかれましても、本年がより良い一年になりますよう心よりお祈り申し上げます。



## ストーリーで読む スモール M&A の実務



中小企業診断士 鉄本 一生



出版社：大蔵財務協会  
著：鉄本 一生  
共著：池永 章  
248 ページ / 四六判  
価格：1,980 円（税込）

この度、念願だった M&A の実務書を上梓いたしました。M&A の業務を行う上で避けて通れない税務面については勤務先の代表である池永 章氏に協力を頂き共著として世に出すことができました。

本書を執筆しようと思ったのはコロナ禍前に都市部の専門家と M&A について情報交換を行っていた時に言われたことがきっかけでした。「売り手が良い M&A を行おうと思うと入札形式にするという方法はあります。」という一言です。地方で買い手候補を複数社揃えようと思っても複数年かかる可能性が高く、実務的とは言えません。実際に私が活動する広島県東部エリアでは M&A を行う際に買い手候補を複数そろえることはほぼ不可能です。都市部と地方では M&A に対する温度感が違うという印象を強く持ちました。

その後、コロナ禍を迎え、多くの経営者は再度自らの事業を見直すきっかけとなりました。その結果、事業継続の手段として M&A を選択される方も増え、M&A 市場は活発になりました。地方でも以前より M&A の認知度は高まり、ニーズも多くなってきたのです。しかし、地方の中小企業における M&A の前提は変わっていません。多くの相手先を探すことは難しく、今までの取引

先や同業者団体で顔を知っている方が M&A 相手の第一候補です。一度のチャンスを逃してしまえば次のチャンスがいつ巡ってくるかわかりません。そんな地方ならではの M&A に挑戦する方に向けて本書の企画をしました。

しかし、出版社に企画書を提出すると、コンセプトは面白いものの地方に焦点化すると部数が見込めず、そのままでは出版が難しいという回答でした。全国の書店に配本する以上、一大市場となる都市部をターゲットから除外するわけにはいかなかったのです。ただ、M&A という手法がどんどん一般化するにつれ、都市部でも親しい相手との M&A が増えていくことも事実です。そこでタイトルから地方色を抑え、代わりに現場感を強く押し出す形で再構成しました。

現場感を強く押し出すための仕掛けとして全章の導入部分をストーリー仕立てにしています。これらのストーリーは私が実際に行った M&A 仲介をモチーフにしています。実際の現場では M&A のスキームや手法、金額の交渉のみがやり取りされるわけではありません。譲り渡す側と譲り受ける側が信頼関係を築きながら、時に崩れる危機を感じながら新たな事業展開を構築していくのです。中小企業の経営者にとって会社を他人に譲るということは人生の全てを譲り渡すほどの大きな決断です。また、その大きなものを受け取る側の経営者にとっても重大な決断です。その決断を進めて行く経緯を少しでもストーリーから感じ取って頂ければ幸いです。



中小企業経営者・  
中小企業支援機関ご担当者さまへ

## 広島県中小企業診断協会 「グループ研究会」へ ご依頼・ご相談承り中！

研究分野の専門性を活かした

経営  
診断

助言

セミ  
ナー

研修  
会

ISO 研究会

販路開拓 研究会

建設業 研究会

資金繰り表 研究会

原価管理 研究会

事業承継 研究会

企業再生実践 研究会

当協会のグループ研究会では、研究分野の専門性を活かした経営の診断や助言をはじめ、セミナー・研修会等を随時実施しております。

協会ホームページ上にグループ研究会へ直接連絡可能な「ご依頼・ご相談窓口」を設置しておりますので、お気軽にお問合せください。

[www.hiro-smeca.jp](http://www.hiro-smeca.jp)

一般社団法人  
広島県中小企業診断協会

ホーム 協会について コンプライアンス 会員の皆様へ 入会のご案内 グループ研究会 刊行物 関係先リンク アクセス  
問い合わせ 賛助活動（研究会、委員会を除く） グループ研究会へのご依頼・ご相談 プライバシーポリシー

経営コンサルタント唯一の国家資格「中小企業診断士」が  
広島の中企業の振興と地域経済の健全な発展のお手伝いをいたします

経営者・支援機関さまへ

グループ研究会へのご依頼・ご相談  
研究分野の専門性を活かした  
支援・セミナー等を実施します

各研究会の研究内容・支援内容  
についてはこちらをクリック！

(注) 報酬その他要件は、研究会「ご依頼・ご相談窓口」へ直接メールでお問合せください。

なお、ご依頼・ご相談にかかる一切の行為について、一般社団法人広島県中小企業診断協会は、何ら責任を負うものではありませんので予めご了承ください。

# 令和4年度 夏季実務補習 5日間コース 第2班 受講報告



実務補習受講生：佐藤 克哉、金子 浩之、鈴木 隆広、  
下西 宏明、土橋 優、木下 諒（文責）

## 1. はじめに

令和4年9月9日から9月20日まで、中尾友和先生のご指導のもと、中小企業診断士実務補習に取り組んだ。メンバーの業界は、金融機関やメーカー、IT企業などで、年代は20代から40

代までであり、業界も年代も多彩なメンバーが揃っていた。今回の実務補習は、全員が2回目あるいは3回目であり、実務補習の複数回経験者であった。

## 2. 診断先企業の概要

広島県内の部品加工を行う製造業であり、高品質かつ短納期で高付加価値の製品の生産を得意としている企業であった。一方で、個別受注生産のために売上が安定していなかった。また主

要市場の規模の縮小により、他の事業の柱となるような新事業の展開のためのヒントを欲していた。また、新事業開発を積極的に行うような社内風土の醸成の方法についても悩んでいた。

## 3. 実務補習の状況

開講日の約1週間前に診断先の企業情報と助言希望内容がメール送付され、受講者の立候補状況と中小企業診断士としての独立意向の有無に基づいて班長が決定された。他の班員の役割は、班員の業界を考慮し、知見があまり深くなさそうと思われる分野を先生が割り振り、決定した。

事前学習ではメールやChatworkを活用し、班員同士の積極的なコミュニケーションをとりながら業界動向の調査や企業の財務分析、HPからの内部環境分析などを全員で行なった。また、他に参考になりそうな情報や初日のヒアリング項目のまとめなどを、Dropboxを用いて共有した。補習初日はヒアリングの準備と企業への訪問、

SWOT分析を行った。事前学習でコミュニケーションをとっていたため、ヒアリング項目と企業の現状の再確認を行い、しっかりとした準備ができた上で企業への訪問ができた。企業訪問では、2時間30分程度のヒアリングと1時間程度の工場見学の時間をいただき、内部環境と社長の考えをお聞きした。聞き出した情報を元に、企業の現状分析としてSWOT分析を行なった。その際、事業の今後の戦略に特に関わってくる「0：機会」の項目を重点的に挙げていくよう、先生よりアドバイスをいただいた。

2日目はSWOT分析の続きと今後企業が成長していくための全体の基本方針、各パートでの提案の方向性などを話し合った。その後、報告書の

体裁、自己学習期間の記載担当分けなどを班員で話し合い、方針を決定した。

自己学習期間は Chatwork や Zoom を用いて議論を行いながら、各班員思い思いの報告書を作り上げていった。班員全員、意見を出し合い、情報共有がスムーズだったので、以前実務補習に参加した時よりも報告書の筆が進みやすかったことが印象的であった。

3日目は自己学習期間の班員の報告書を元に、各パートの方向性及び全体調整などを行なった。自己学習期間もコミュニケーションを密にっていたので、大きく方針を外れている班員もおらず、早い時間に議論を終了し各自での修正を行うことができた。

4日目は報告書の体裁の直し及びマージと製本、社長への報告の練習を行なった。台風の影響で、一部班員と先生は Zoom によるリモートでの参加となった。リモートでのワークは初であったが、大きな問題なく、逆に効率的に議論を進め

ることができた。報告練習時に先生より「発表の際にあらかじめ注目してほしいページや図表番号を示すとよい」とご指摘をいただき、意図を上手く伝えるための手法を学ぶことができた。

研修最終日にまとめた内容を元に社長への報告を行なった。班員全員社長へ良い報告を伝えたいという強い意思をもって、熱意あるプレゼンテーションをすることができた。社長への報告後、「短期間でこの分量の報告書をまとめていただいたことに驚いた。既に実施したことがある、あるいは実施している提言も多々あったが、経営幹部に情報共有して、報告書を参考に改善を進めていきたい」旨の意見を頂戴した。既に診断先が実施したことを提言したことについてはヒアリングの重要性を痛感した。社長の琴線に触れる提言もあり、かつ質問やフィードバック多くをいただき班員で作上げた報告書の内容に満足されたようで、活用いただける嬉しさを実感した。

#### 4. 所感

多彩なメンバーと交流できて、非常に刺激を受けた実務補習であった。自分にはない専門性を持った班員達とコミュニケーションを取り、かつ人脈が広がったのが、この実務補習の最大の収穫であったと個人的には感じた。

また、今回は事前準備及び途中の情報共有を、

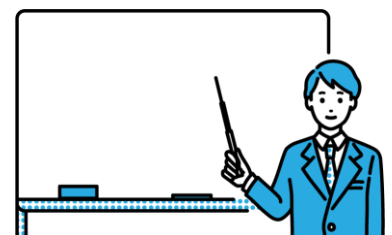
筆者が参加した実務補習 1 回目 2 回目に比べてかなり密にっていた。そのおかげで、社長へのヒアリングや班員が集まったの議論をかなり効率的に進めることができた。事前準備と密な情報共有の大切さを身にしみて感じることもできた。

#### 5. 御礼

最後に、新型コロナウイルス感染症流行の中、ご指導ご鞭撻をいただいた中尾先生をはじめ、この実務補習のご準備をいただいた広島県中小

企業診断協会の皆様に感謝申し上げます。また、実務補習を引き受けていただいた診断先の社長や従業員の方々にも御礼申し上げます。

主要市場の規模の縮小により、新たな事業の柱となる新事業展開のためのヒントを欲していた企業に対して SWOT の「O：機会」を重点的に提案しました。





# 令和4年度 夏季実務補習 5日間コース 第4班 受講報告



実務補習受講生：河中 康行、末友 煌輝、  
杖本 悠河、戸田 鉄也、藤縄 主税、太田 雅之（文責）

## 1. はじめに

令和4年9月9日から9月20日まで、鉄本一先生先生の指導のもと、金融機関勤務、運輸交通グループ企業勤務、製薬メーカー勤務、専門商社勤務、プラントメーカー勤務、そして、なんと「大学生」と非常に多彩なメンバー6名で実務補習に取り組んだ。班員全員がこの実務補習で修了と

なること、また広島地区唯一の福山会場であったことから、初日から集中して作業ができた。残念ながら3日目以降、台風の影響を考慮してオンラインでの作業を余儀なくされたが、鉄本先生の適格なサポートのもと、班員一丸となってリアルさながらのパフォーマンスを発揮した。

## 2. 診断先企業の概要

診断先企業は、福山市内で低温物流に軸を置いた運送業で、取引先との「御縁」を大事にして事業を拡大してきた。しかしながら、近年は社員の定着率の不安定さ等を要因として、業績は低調に推移していた。元々社長が経営に関して非

常に勤勉な方であったことに加え、担当税理士の変更をきっかけに、令和4年3月26日に社内で経営指針発表会を開催し、社員と一緒に10年ビジョン達成に向けて経営改善に取り組み始めたところであった。

## 3. 現状の課題

このため、診断先企業が作成した10年ビジョンの方向性については優先したうえで、実現に向けての課題抽出を慎重に行った。具体的には、【組織体制の強化により家業から企業に進化し、

10年ビジョンを達成。顧客、社員、地域との「御縁」をつなぐ物流企業になる。】という将来の基本的方向を定義し、「人」「組織」「財務」の観点から課題を抽出した。

## 4. 今後の方向性と改善提案

### (1) 経営戦略

10年ビジョン達成には、全社的な取り組み、人を育てる仕組みづくり、「量」「質」両面での

財務内容改善が必要であったことから、①経営ビジョンの明確化、②組織体系の変革、③KPIの設定を提案した。

## (2) 営業

営業を専業する人材がおらず、ノウハウもないため、過去に採用した営業マンも定着しなかった経緯があった。この課題の改善提案として、ドライバーから営業マンに引き上げる仕組みづくり、Excel による顧客管理や CRM/SFA を導入し営業に活用、アイデアシートの導入、共同配送による獲得受注量増大を提案した。

## (3) 生産管理（配車）

運送業において生産性に直結し、事業の収益を左右する重要な業務である配車について、①配車担当者の育成、②データを活用した生産性向上、③ドライバー多能工化の促進、④週毎の勤務時間データ集計と配車管理等を提案した。

## (4) 人事（採用）

今後の人手不足対策・若手中核人材採用に向けて応募者の量と質の向上を目指し、採用ブラ

ンディングの実施、自社ホームページの充実・Instagram の活用、会社説明会や会社見学などのリアルでの接点づくりを提案した。

## (5) 人事（組織）

組織最適化として、①5年後と10年後に向けた段階的な組織構造の進化、社員教育システムとして、①指導員制度の導入、②社員教育体系の策定、エンゲージメント向上施策として、①目標管理制度の導入、②社員表彰制度の導入、③エンゲージメント調査の実施及び対応策実行を提案した。

## (6) 財務会計

売上の「量」と収益性の「質」を追求し、診断先企業が定めた10年ビジョンや中期計画の経営目標達成に向けた財務状況の把握と改善のために、5年間の収支計画の立案、運送原価の管理、資金計画の立案を行うことを提案した。

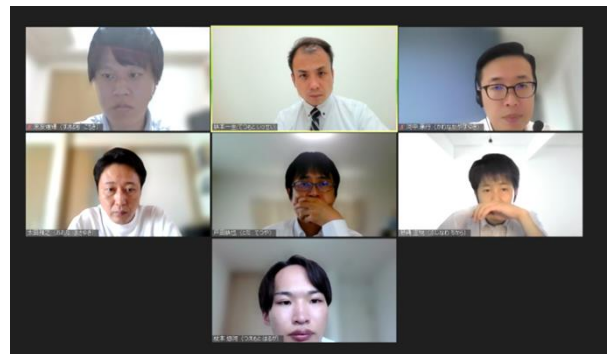
## 5. 実務補習後の所感

この度の診断先企業様は、計数面での企業イメージと志の高い社長のイメージに乖離があった。鉄本先生の「この違和感は非常に大切。この乖離が社長のビジョンで埋まるか。どうしたら夢から目標に変わるか。」というコメントが診断書作成にあたって軸になったことを覚えている。

限られた時間で班員全員が全力を尽くした報告会終了後に社長から頂いた班員一人一人へのコメントは、本当に達成感を与えてくれた。我々第4班の提言がひとつでも診断先企業様の今後の事業展開にプラスにはたらき、発展を遂げてくださるよう班員一同心から祈念している。

最後になりましたが、ご協力頂いた診断先企

業様、協会の皆様、いつもの確な「気付き」を与えてくださった鉄本一生先生、オンラインにも関わらず、一枚岩となって実務補習に取り組んでくださった班員の皆様に深く感謝申し上げます。



「どうしたら夢から目標に変わるか」という視点を軸に、①経営ビジョンの明確化、②組織体系の変革、③KPI の設定を提案しました。



## 随筆・見聞録

## 秋の岩国（商工会視察研修）

中小企業診断士 片上 章

経営者や事業内容を変えつつも、歴史をつないでいる企業2社をご紹介します！

広島市の北隣、安芸高田市が私の現在の勤務地である。令和3年4月に商工会に転職をして安芸高田市商工会経営支援課に配属となった。前職は海運関連で主に原木や原油の輸入に携わっていたため、臨海部から山間部へ、グローバルからローカルへと大きな環境変化である。

さて、商工会経営支援課の主業務は名前の通り経営支援であるが、商工会青年部・女性部の事務局も担当することになる。先日、青年部女性部合同視察として岩国の2事業所を訪問してきたので、この機会に紹介をさせていただきたい。

1軒目の訪問先は村重酒造（株）。金冠黒松などの銘柄を持つ岩国を代表する酒蔵の一つである。明治初期創業の森乃井酒造（株）を先々代が事業承継して現在に至る。まずは、入口に飾られた日本一の大きさを誇る大杉玉を蔵元から直々に説明していただき、続いて工場見学となった。国内の日本酒の消費量は年々減っており、かつては大衆酒を大量生産したが、今は特色を出した高価格帯の商品ラインナップとなっているとのこと。直売所では参加者に配られた全国旅行支援の地域クーポンが背中を押し、売上への貢献で工場見学のお礼ができたのではないと思う。



2軒目は漬物製造販売のうまもん（株）。9代300年続いた醤油蔵の工場を引き継ぎ、漬物製造に転身した歴史を持つ。ぬか床体験や見学ツアーに力を入れているだけあって、女性部のご婦人たちの心を掴む軽快な進行はさすがであった。うなぎの寝床といわれる縦長な歴史的建造物である工場兼店舗の奥まで案内される。戻ってくる時に漬物の試食と一緒に買い物カゴを手渡され、そのままレジへと続く列に並ぶという計算された動線には感心させられた。見学終了後には「いっぱい買わされたねえ」「商売っ気が強いねえ」という声も上がったが、その顔には笑いもあり気持ちの良いセールスであった。

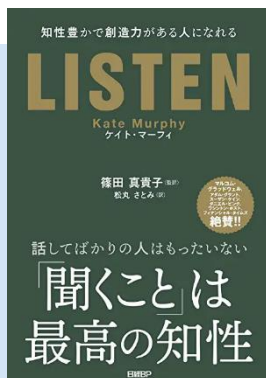


近年、事業継続のために積極的な取り組みが叫ばれている第三者事業承継と事業再構築だが、今回の訪問した2事業者は昭和の時代にそれらを実行し、事業継続を成功させたロールモデルである。経営者や事業内容を変えつつも歴史をつなぐことの重要性を学ばせていただいた。今回訪問した時期は紅葉のベストシーズンであり、秋晴れの下での錦帯橋と色づいた木々の調和した風景は素晴らしかった。両事業所は一般の見学受け入れもされているので、岩国行かれる際には錦帯橋と一緒に工場見学も楽しんでいただきたい。



## 書評

中小企業診断士 益野 実

LISTEN -知性豊かで  
創造力がある人になれる

著者：ケイト・マーフィ

出版社：日経BP社

発行日：2021/8/9

価格：2,420円（税込）

自分が聞きたいことを「Hearing」「Interview」していて、  
相手が聴いてもらいたいことを「Listening」していない、ということはないだろうか

大きく『LISTEN』と書かれた表題が主張してくるので手に取った一冊である。『知性豊かで創造力がある人になれる』『「聞くこと」は最高の知性』と、何となくその気にさせる帯の下に現れた副題は「You' re Not Listening WHAT YOU' RE MISSING and WHY IT MATTERS」。『あなたは聞いていない!』、きちんと『聞きなさい!』と、叱咤された気分になってしまう一言が。

本書には、ジャーナリストである著者ケイト・マーフィが「聴く」ことに関する学術的研究の調査、「聴く」ことを仕事にしている人達へのインタビューや自身のインタビュー経験から得た、理論×実践をベースに多くの示唆が全18章にまとめられている。その中から中小企業診断士にも参考になる（と感じた）ものを紹介する。

### ①『ビッグヒットは消費者の声を「聴く」ことから生まれる』

ソーシャルメディアやビッグデータの定量的分析だけでなく、「聴く」ことによる定性的分析から多くの新商品が生まれている。人の感情、習慣、動機は予測を超えることがあり、これを理解するには、単に数字を集計するだけではなく「とにかく聴く」必要がある。

### ②『「アドバイスをしよう」と思って聞くと失敗する』

自分が解決しようとか、助言しよう、修正しようとか飛びついてしまうと、「私なしにあなただけで解決するのはムリ」と言っていることになっ

てしまう。できる最善策は、相手の話にただ耳を傾けること。それ自体が解決につながる可能性がある。

### ③『「聴くこと」は学ぶこと』

聴くことは気づきを高め、感覚を研ぎ澄ませてくれる。他の人の考えや感情に焦点を合わせられるようになると、世界はもっといきいきと感じられるようになる。自分の狭い視野を広くする。

中小企業診断士の最初のアプローチである、経営者への「Hearing」「Interview」と言っても「Listening」と言わない。自分が聞きたいことを「Hearing」「Interview」していて、相手が聴いてもらいたいことを「Listening」していない、ということはないだろうか。自分自身は多くの診断士の方々のような豊富な経験も広い知識もないが、「聞いている」つもりですすでに途中から次の答えや助言を考え始め、ほとんど「聴いて」いないのではないかと、反省しきりである。

VUCAとも言われる時代に解を自分の中だけに探そうとしても難しい。ではどうするか。その解が相手の中にあるのなら「聴く」ことでしか得られない。これからのコミュニケーションは「話し合い」ではなく「聴き合い」という意識と行動が求められるのかもしれない。

さて、令和5年は卯年。その大きな耳で声なき声もじっくり「聴いて」、兎の如く跳躍する年となることを祈念したい。

## 診断士リレー訪問記



いわさき みゆき  
中小企業診断士 岩崎 美友紀



なかざわ こうぞう  
中小企業診断士 中澤 浩三 氏



今回は中小企業診断士で心理カウンセラーとしても活躍中の中澤さんをご紹介します。女性の個人事業主へのカウンセリングを通して、潜在能力を引き出せるように支援されており、中小企業診断士×心理カウンセラーの可能性についてお伺いしました。



30代で中小企業診断士に登録し、現在は、中小企業の補助金を中心とした資金調達および経営者&個人起業家へのマインド面へのサポートをしています。これからは中小企業診断士×心理カウンセラーとしての強みを生かし、心理学に基づいたセールス講座や経営者向けの心理学講座の開催なども手掛けていきたいと考えています。

Q1：今どのようなお仕事をされているのか教えてください。

中小企業診断士としては、金融機関での勤務経験を活かして、中小企業の補助金獲得のサポートをしています。また、民間資格である「マインドフルネス NLP トレーナー」を保有しており、心理カウンセラーとしては、個人事業主とのカウンセリングを通して、セールススキル向上のコンサルティングをしています。

Q2：診断士を目指そうと思ったきっかけは何ですか？

金融機関に在籍していたときに、お客様を訪問するなかで、お客様のお役に立つことを勉強したいと思い、中小企業診断士を目指しました。訪問先の中で、地域の工務店や製粉会社、漁具メーカーや釣具店が特に印象に残っています。中小企業診断士を取得したときに、コンサルティング会社がグループ企業として設立され、そ

らに配属になりました。そこでは、資金調達や企業再建などをしていました。その後、広島県の外郭団体（当時：ひろしまベンチャー育成機構）に出向し、ベンチャー企業へ投資する事業に携わっていました。創業予定者や小規模事業者への支援をする中で、起業家としてのマインドの大切さを認識し、心理カウンセラーの分野に興味を持ちました。

Q3：ご自身の強みや活かしていこうと思うことは何ですか？

心理カウンセラーとのシナジーが図れる点が強みです。よく聞かれるのが、コーチングとの違いです。コーチングはモチベーションを上げて目標達成を目指しますが、カウンセリングは心理面に深く寄り添い、本人の力を引き出していきます。「できない・難しい」という思い込みを外してあげて、自身の潜在能力を気付かせてあげるという点がカウンセリングの特徴です。

カウンセリングを受けられた方が「気が付け

ば売り上げが上がっていた」というのがカウンセリングの効果だと考えています。

例えば、月 50 万円売ったことのなかった女性起業家の方が 1 度のカウンセリング後、わずか 4 日間で 50 万円売上げられたり、個人輸入ビジネスをしておられる方がカウンセリングの翌月の売り上げが前月の 3 倍になったりといった成果が上がっています。

#### Q4：支援の際に大切にしていることは何ですか？

本人の潜在能力を引き出せるように、関わっていく姿勢を大切にしています。特に、女性の個人事業主は、自己アピールや、商品・サービスを売り込むことへの抵抗感が強く、ボランティアの延長で正当な報酬をもらうに躊躇している方が多いです。本人は無自覚なので、事業化して継続していくためのサポートをしています。金融機関での勤務経験からビジネスプラン作成の支援も可能ですし、心理カウンセラーとして、メンタル面での支援（マインドセット）も出来る点が、自分を差別化できるポイントだと考えています。

私は、セールススキル向上のコンサルティングの専門家と自負しています。セールススキル向上に特化している理由は、企業でも個人事業主でも、売上がないと、活動を継続することが出来ず、売上に直結するものがセールススキルだからです。実は、セールスというのはコミュニケーションスキルと共通しているので、お客様だけでなく、自分の家族や職場の同僚とのコミュニケーションが円滑になります。仕事だけでなくプライベートでも活かせるスキルだと感じています。

#### Q5：ご趣味やマイブームはありますか？

長年、推理ドラマを考察することが好きです。

ある程度パターン化されているので、それに当てはめて考えたり、配役などから犯人を推理することもあります。実際には、私よりも配偶者の方が、当たっていることが多いですが…。

#### Q6：今後の活動のビジョンや方向性、夢など思い描いていらっしゃることを教えてください。

今後は、二つのことを考えています。1つ目は経営者向けに心理学講座の開催をしていけたらと考えています。心理学を学ぶと、経営の仕方や方法が変わると実感しています。例えば、社内でのコミュニケーションが変わってきます。実際、経営者のコミュニケーションが変わった結果、社員の反応が変わってきて、働きぶりが変わってきて、組織が活性化してきたという事例があります。

また、企業が岐路に立っている時に経営者が間違った判断をしてしまい、立ち行かなくなってくる場合があります。大きなプレッシャーがかかる状況で自分がどんな決断をする傾向があるか、予め知っておき対応策を考えておくことは経営者として必要なことだと考えています。

2つ目は個人起業家向けにセールス講座を開催したいと思っています。せっかく起業したのに、自分の商品をなかなか売り込めない方がいらっしゃいます。なかには、会社員時代は会社の商品を多く売っていたのに、自分の商品となるとなぜか強くセールスできない方もいらっしゃいます。

セールスの世界で「やり方 2 割、あり方 8 割」とも言われますが、「あり方」の面で具体的にどうすればよいのか、語られることが少ないと感じています。その「あり方」を心理学の面で、カウンセラーとして、「やり方」の面は中小企業診断士でセールスのプロとして、潜在能力を引き出して起業家として成功されるお手伝いをしていきたいです。



みんなで地元応援！



## おすすめのお店・企業紹介 ～支援の現場より～ vol.2

福山市千田町／繊維製品等卸

福德産業 株式会社

中小企業診断士 植田 昌子

独自の「高付加価値製品づくり」を追求し、輸入品と差別化することで  
商機を見出している、応援したくなる頑張る地元企業です

### FUKUTOKU 福德産業株式会社



会社名	福德産業株式会社
業種	繊維製品等卸、各種手袋製品製造
設立	1968年
資本金	70,000千円
社員数	56名（役員含む）
所在地	福山市千田町2-44-14
連絡先	084-955-0806
URL	<a href="http://www.fukutoku-sangyo.co.jp/">http://www.fukutoku-sangyo.co.jp/</a>



備後地区は江戸時代後期の備後緋を発祥とし、その後デニムや作業着、その他服飾に続く繊維業の盛んな地域です。時代とともに大きく変化した備後の繊維業界で、福德産業(株)は編み手袋製造会社として、54年にわたり独自の創意工夫で時代の荒波を乗り越えてきました。私は勤務先の税理士事務所の担当として関与していますが、代表取締役会長の細田邦泰さんからお聞きするお話は興味深く、経営の師ともいふべき存在です。

福德産業(株)は手袋等の製造と、繊維製品の商社を営んでいます。特に滑り止め付き手袋の生産量は日本一で、多彩な編み手袋商品の他、接触冷感や耐切創など特殊機能を備えた繊維製品の

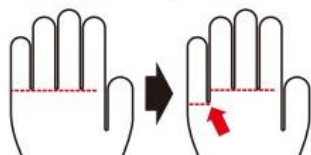
開発・製造も行っています。父が創業し、2代目社長の会長と弟で3代目社長の信彦さんの二人代表で会社を運営しています。

とにかく商品・技術のアイデアが多彩です。難しい依頼にも「NO」と言わず取り組んできたため、多くのノウハウが蓄積されています。例えば独自技術の「三本胴編み」と「テーパー編み」。それまで手袋の指の股のラインは横一線でしたが、小指の付け根が他の指より下がっていることに着目し開発したのが「三本胴編み」です。また「テーパー編み」は手の幅に合わせ台形に編む技術で、これらによりフィット感が良く、ずれにくい製品が完成しました。

オリジナル  
商品の開発  
事例

小指の又って  
下がっていますね

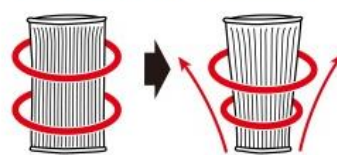
小さな発見が、  
第一歩でした。  
**三本胴編み手袋**



「三本胴編み」は、小指の又が下がった人間の手に近づけた形に手袋を編むことができ、抜群のフィット感を生みました。

締め付けが  
痛い!

小さな不満が、  
第一歩でした。  
**テーパー編み**



台形に編む「テーパー編み」の技術はニット手甲や五本指靴下で活かされ、締めつけないのにズレにくいと好評です。

手袋業界は国内需要の減少とともに1990年代頃から安価な輸入品の大量流入と、消費者の価格志向で価格下落の脅威に晒され、その後リーマンショックを迎えるなど、次々と難問が降りかかりました。しかしその中でも独自の「高付加価値製品づくり」を追求し、輸入品と差別化することで商機を見出しています。

また世の中の流通・販売形態の変化に合わせ、近年ではECサイト販売へも力を入れています。さらに大手企業との取引開拓にも力を注ぎ、トヨタ自動車の製造工場専用の特殊製品も受注しています。特にスポーツ用品のミズノとは日本

で2社しかない代理店となった後、当時の役員へ行った助言がミズノのワーク商品事業参入のきっかけとなりました。

他に、もみじ銀行で約30年続く経営者異業種交流会「夢を語ろう会」を主宰し、元内閣総理大臣補佐官の中山 恭子氏、元中部大学特任教授の武田 邦彦氏、野球解説者の大野 豊氏など各界の著名人を講師に招き、福山地区の経営者の交流にも尽力されています。昭和から令和までを走り抜け、これからも前に進んでいく「頑張る地元企業」です。



神辺物流センター



出荷前の製品

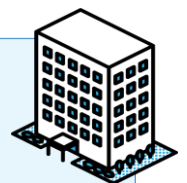


製造中の手袋



手袋編み機

## 「おすすめのお店・企業紹介」掲載企業募集中！



支援先や知り合いのお店・企業を、診断ひろしまで紹介しませんか？  
経営のポイント、独自性、課題や改善点、診断士がどのように関わっているか等についてぜひご紹介ください。紹介希望の方は事務局までご連絡ください。

## 事務所レポート

## 町の若手向け「経営デザインシート策定」支援

中小企業診断士・システムアナリスト 吉原 伸二



4月より東京から広島に十数年ぶりに戻って独立診断士として活動をしています。広島県中小企業診断協会に移籍して企業診断や経営相談、従来からのIT支援や補助金審査・支援を行っています。今回はその中で広島県の神石高原町向けに東京都の診断士メンバーと一緒にやっている「経営デザインシート策定支援活動」の話をしたと思います。

経営デザインシートは、簡単に言えば「将来に渡って自社が成長できるよう、経営資源を組み合わせ、価値創造をデザインするもの」です。今回は「神石高原町の30年～50年の将来」をデザインして、そこに向けて町としてどう取り組んでいくかを策定する事がテーマになります。入江町長の号令のもと、町の将来を担う若手が策定を進めていきます。我々中小企業診断士は策定にあたっての知識や進め方を教え、価値あるデザインになるよう支援しています。本件のきっかけは、地方創生・政策アイデアコンテストの場で東京都中小企業診断士協会の支部長と東京出張中の入江町長が知り合いになった事です。以降、何度も神石高原町の政策企画課と打合せを繰り返し、今年6月から経営デザインシート策定に向けた活動を開始しました。大きな流れは、経営デザインシート、そしてこの先強化していく無形資産の核となる知的資産経営の知識を教え、その後ワークショップを通じて、段階的に経営デザインシートを策定していけるよう段取りしています。毎月テーマを設定し、テーマ毎のアウトプットを明確にして討議を進めるのですが、一つの意見に集約するのが難しかったり、他の人が読んでも理解出来る表現になっていなかったり、30年～50年将来なのに近い将来の視

点になっていたりの繰り返しでした。ある時は若手自身に気づいてもらえるようにしたり、ある時は自身の反省点として捉えながら、身を粉にして(?)完成に近づけてきました。

先日、若手に本PJへ参加した感想を聞いたところ、良かった事として「経営デザイン等の知識習得やワークショップ・意見集約方法が経験できた事もあるが、討議を進める中で、町の関係人口を整理し、将来に向けて何をすべきかを腰を据えて考える機会が持てた事は非常に有意義で、日々の業務に活かしている」という意見が多かったのです。いわば内発的動機付けに繋がっている事が私自身とても嬉しく感じました。

私は調子に乗って、今度は原価高や円安に苦しむ経営者に「創業当時の気持ちを呼び戻してもらえよう頑張るぞ!」と考え行動しているのですが、こちらは、まだ上手く行ってません(笑)。

最後に趣味の話を。私の趣味は、ヨガや筋トレ、そして海釣りです。この写真は沖縄で沖合に船で2時間以上走らせるところにあるパヤオと言うポイントで釣ったキハダマグロです。私が釣った魚はマグロとしては大きくはないのですが、自分は海の男で、船酔いなんかしない!と思っていたのに見事船酔いしてしまい、その状態で釣ったので、ヘロヘロの顔をしています。広島



は海も山も豊かだいいところだと思います。皆さんと仕事だけでなく、趣味の話なども沢山出来るようになれば嬉しいなあと思い、話を締めくくらせて頂きます。



## ISO研究会

代表 栗山 琢次

研究会では、ISO の認証取得を目指す企業、認証取得したが経営業績に有効に機能していない企業に対するレベルアップ支援、及び経営改善支援への適用を目指して昨年度は、プロジェクト管理、プロセスアプローチの手法について業種別にマニュアル作りとその運用事例の研究を進めた。



ISO研究会

広島市青少年センターにて



### 令和5年度活動計画

#### ①メンバー構成

会員5名、オブザーバー参加2名で活動は、1回・2H/2ヶ月とする。

#### ②活動の背景

品質、環境、食品安全、情報セキュリティ、脱炭素化、事業再生強化（BCP）、健康経営、SDGs などリスク、機会に対する取り組みが中小企業へ波及しつつある。

#### ③活動のテーマ

メンバーが業務上関わりを持つ、各種業界、分野のプロセス、システムの改善を進める際にリスク及び機会との関係を整理・理解し、対応する事が重要となってきた。

関連する事例を取り上げてマネジメントへの影響（良・否）、個別の運用プロセスへの影響及び その重大性、発生の頻度・可能性などを研究、相互研鑽・深掘り共有財産とする。

#### ④意図するアウトプット

企業診断、改善に有効性のあるマニュアル作りとする。

## 建設業研究会

代表 柳川 治久

当研究会は、企業変革が求められている建設関連企業に対して、当該企業にとって最適と思われる経営支援手法を、具体的かつ実践的な観点で、メンバー皆で模索し検討してゆくことを活動主眼にしている。アカデミックさは乏しいかも知れないが、メンバーの日頃のコンサル活動に役立つテーマの掘り下げを重視している。



どの業種業界においても、各企業のビジネスモデルは多種多様と思われるが、建設関連企業においても、スキームは様々である。当研究会においては、3類型に区分し、それぞれの企業に適した経営変革・改善を提案できるように議論を重ねている。

営業・受注・施工・原価・品質・安全・メンテナンス等の活動方法が大きく異なる3タイプ

- ① 建設会社の元請（官庁工事など）タイプの企業
- ② 下請（専門工事業）タイプの企業
- ③ 住宅建築リフォーム（一般顧客相手）タイプの企業

また、コロナ感染症対策のため、中断しているが、メンバーによる下記のようなチーム型支援も再開を検討したいと考えている。

国土交通省が推し進める建設会社への事業継続支援事業（事業を継続してゆくために必要とされる事業承継・後継者育成・現場の担い手確保・ICT化・生産性向上・必要利益確保など幅広い観点での支援）の活用

## 企業内診断士診断能力向上研究会

研究会広報担当 黒崎 崇貴

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、“企業内診断士の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、活動に取り組んでいる。

会員数については、12年目を迎える今年度は、37名（11月時点）となっている。

今年度の活動計画は、毎月第3土曜日に月例会合を開催し、会員それぞれがグループ研究、個人研究を行い、発表を行っていく（月例会合は、新型コロナウイルス感染症拡大防止等の観点から、当面、Webオンライン形式で開催している）。

また、会員からの紹介や協会本部の「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」等による実務診断にも積極的に取り組んでいく（協会本部の実証実験事業は3件実施済である）。

なお、例年は、理論政策更新研修後に当研究会会員以外の方にもご参加いただける交流会を開催しているが、7月については、新型コロナウイルス感染症の影響により、参加者を会員に限定したWebオンライン形式で、愛知県協会の「企業内診断士の会」とのオンライン情報交換会を開催した。今後、具体的な取組み活動につながるように、さらに交流を続けていく予定である。

11月には秋季セミナー・交流会を、参加者は会員限定ではあるが、セミナー講師に井上会長をお招きし、3年ぶりの対面で開催した。久しぶりの顔を合わせての交流の機会は参加者にも好評であった。今後もコロナ感染の状況を踏まえ、感染対策をしっかり行いながら取り組んでいく。

### 【11月の秋季セミナー・交流会の様子】





## ニューロビジネス研究会

代表 西村 英樹

### 活動目的

当研究会は診断協会会員だけではなく、AI、IoT、ロボティクス等（以下 DX 技術）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を DX により解決することを目的に調査研究を行っている。



### 活動計画

- (1) 実証実験が中心であった DX 技術であるが、安価で実用的なサービス・製品も急速に普及している。中小製造業での DX 技術実装現場への参加を行う。
- (2) 中小製造業における DX 技術と親和性の高いカーボンニュートラルに対する取組みや DX 技術の農業への転用等についても、関係諸機関と連携し調査研究・実証実験等への参加を行う。
- (3) 診断士自身も“DX リテラシー”を身に着けることが必須であるため、“DX リテラシー”研修等に関する情報の共有化も進めて行く。



## カープを科学する研究会

代表 西村 英樹

### 活動目的

中小企業診断士の立場から独自の歩みを進めるカープ球団を科学的に研究し、ファンを魅了し応援し  
たくなる秘密に迫る。研究成果は地域における中小企業経営支援等に役立てて行く。

### 活動計画

#### (1) 個人研究

会員がそれぞれ関心を有するテーマについて調査研究を行い、その結果を研究会で発表する。  
テーマによっては、グループ研究も行う事とする。

#### (2) 全体研究

プロ野球選手等のデュアルキャリア支援、野球中継を見ながらの戦力分析  
「令和5年度 調査・研究事業」への参加等

#### (3) 情報発信

研究成果は、診断協会内で共有するとともに外部に対しても HP 等により積極的に情報発信を  
行う。

#### (4) 会合場所等

会合は毎月1回広島市内、福山市にて実施予定。  
新型コロナウイルス感染拡大中はリモートにて実施する。

### その他

監督・コーチも替わり、新たなカープとしてスタートの年となる。当研究会もフィールドワークに  
重点を置いた活動を行う。

#### 研究会メンバー

伊藤 圭介	江川 雅典	大村 貞之	木村 武則
佐伯 隆	塩田 睦大	西村 英樹	古川 佐千夫
藤川 裕志	槇田 雄治	牧野 恵美子	益野 実
森島 重樹	綿谷 伸二	渡辺 敏明	

## リスクマネジメント研究会

代表 三村 雅彦

「研究会って、おもしろい」。これが私の感想です。  
理由を2つ記載します。



### 理由 ①

メンバーは10名。診断士を中心としつつも、行政機関、弁護士、損害保険会社メンバーなどバラエティに富んでいます。みんなバックボーンが違うので、自分が思いつかない発想を聞けて勉強になります。

### 理由 ②

会社では、なかなか思い通りにできないことが多いですよ。研究会ならできます！2022年3月に広島市でサイバーセキュリティやBCPに関するセミナーをオンラインで開催しました。2023年2月にもセミナーを企画中。

研究会を設立し3年目となりました。広島の中企業のみなさんに様々な「リスク」を伝え、その対応方法を一緒に考えていくことを目的としています。





## 知的資産経営研究会

代表 森島 重樹

### ◆活動目的

知的資産経営を習得し、中小企業支援に活用することで、地域経済の発展に貢献する。

### ◆知的資産経営の必要性について

知的資産経営とは、人材、技術・ノウハウ、組織力、ネットワーク、ブランド等の目に見えにくい「知的資産」をしっかり把握して活用することで、企業の価値向上と持続的成長に結びつけていくことです。

特に中小企業は大企業と比べて、土地、設備、建物等のBSに計上される見える資産が少ないので、「見えない資産」である「知的資産経営」の有効活用は非常に重要です。

知的資産経営は、金融機関等による中小企業の事業性評価のみならず、将来ビジョンの社内周知やベクトル合わせ、事業承継など、様々な用途に活用されています。

### ◆当研究会が目指すもの

当研究会は、知的資産経営の手法、ノウハウ、他社の活用事例等を研究し、研究会メンバーの支援スキル向上を図ると共に、金融機関と連携し企業に対して知的資産経営の実践的な取組を支援することで、広島県内の中小企業の活性化に貢献します。

### ◆研究会活動

- \* 勉強会、事例研究による知的資産経営知識の習得
- \* 他府県研究会との交流による知識・ノウハウの補強

- \* ローカルベンチマークによるヒアリング技術の習得

### ◆定例会

- \* 原則として毎月第4火曜日、Zoom開催
- \* 研究会活動の進捗確認、他府県研究会への参加報告、情報交換

### ◆全国サミットへ参加

11月26日佐賀市で行われた全国サミットに4名が直接参加、3名がオンライン参加いたしました。

### ◆研究会メンバー

森島 重樹・牧野 恵美子・綿谷 伸二  
植田 雄治・植田 昌子・益野 実・大形 光昭



## 総務委員会

総務委員長 田村 善光

総務委員会には令和4年度に新たに3名の委員が参画され計9名の委員で運営している。

令和4年度の総務委員会の主な活動状況は、以下のとおりである。



### (1) 通常総会

令和4年度の通常総会は、コロナ禍を考慮し、5月21日に、来賓・招待をせずに、広島県情報プラザ多目的ホールでハイブリッド開催を実施した。

### (2) 広島市無料よろず相談会

今年度は、広島県中小企業診断協会、広島県不動産鑑定士協会、日本公認会計士協会中国会広島県西部支部の3者が世話をする担当で、11月8日（火）に広島市講堂で12の土業が合同で開催した。

今年度はコロナ禍ということで、相談者が多くなって密になるのを防ぐため、従来の新聞等

による相談会への参加を呼び掛けるためのマスクの活用を中止し、会場のコロナ対策をして開催した。

従来より無料よろず相談会全体の相談者の総数は減じた中で、広島県中小企業診断協会席へ相談者が2名来られ、相談担当中小企業診断士が丁寧に助言をした。

### (3) 図書館相談会への協力

広島市立中央図書館及び福山市中央図書館が毎月開催する相談会に協力した。

令和4年4月～10月で、広島市立中央図書館

で累計16件、福山市中央図書館で累計11件の相談に担当中小企業診断士が丁寧に助言をした。

## 広報委員会

広報委員長 古川 佐千夫

### 1. 委員会メンバー

令和4年度の広報委員会は、委員長に古川 佐千夫、副委員長に本庄 恭子、委員に青谷 智晃、三本木 至宏、原 信之介、丸田 稔の合計6名の体制で遂行した。



### 2. 活動内容

広報委員会は、中小企業診断士の認知度向上および中小企業診断士の能力向上のために県協会が行う活動を支援することを目的とし、次の活動を行った。

#### (1) 協会広報誌「診断ひろしま」の発行

診断ひろしまでは、協会・各委員会・研究会の計画や活動の紹介、スキルアップメニュー（診断助言事例、実務従事報告等）や診断士コミュニティ（随筆見聞録、書籍出版紹介、診断士リレー訪問記、新入会員紹介、事務所レポート）等を、1月発行の新年号では福山在住の先生方の座談会を掲載した。本年度は、8月と1月（本号）の2回発行した。



#### (2) 広報活動の推進

協会の活動および取り組みについて、会員や各関係機関等に広く周知を図るため、その他広報活動を行う。具体的な活動内容については今後の委員会にて話し合いを行い決定していく。



## 試験委員会

試験委員長 木村 義洋

試験委員会は、後述する委員会メンバーが活動方針に基づき、広島地区で実施する中小企業診断士第一次試験、第二次試験（筆記・口述）の計画の立案、運営業務を協会事務局と協力しながら実施している。



### 1. 委員会メンバー

委員長	木村 義洋	委員	岩井屋 忠昭、植田 昌子、馬上 元彦、梅木 雄司、藤原 貴徳、牧野 恵美子、若井 匡弘、渡部 宗広
副委員長	松浦 由浩		

### 2. 活動方針

- (1) 中小企業診断士試験受験者が試験会場で本来の実力を発揮できるようにするため、『安心・安全・快適な受験環境づくり』と『不正防止の徹底』に全力で取り組む
- (2) 広島県中小企業診断協会が質の高い試験事業を継続して実施できるようにするため、『試験業務の改善』と『試験監督者・試験運営員の育成』に継続して取り組む

### 3. 令和4年度中小企業診断士試験日程

(1) 第一次試験	令和4年8月6日・7日（土・日）
(2) 第二次試験（筆記）	令和4年10月30日（日）
(3) 第二次試験（口述）	令和5年1月22日（日）

### 4. 令和4年度活動報告（11月時点）

今年度も多くの協会会員の皆様に試験監督者・試験運営員としてご協力いただき、第一次試験および第二次試験（筆記）を無事に終えることができた。心より御礼申し上げます。

皆様からは、試験業務の改善についてのご意見だけでなく、自らの受験生時代を思い出して初心に返ることができたこと、試験監督員の業務を通じて協会の活動に携われたことについての感謝のお言葉を多くいただいた。今後の委員会活動の糧としたい。

皆様には引き続き、中小企業診断士試験の運営に積極的かつ前向きなご協力をお願いしたい。

## 診断実務委員会

診断実務委員長 落野 洋一

診断実務委員会では、

- ①中小企業診断士の登録要件である実務補習
- ②登録更新に必要な実務従事ポイント取得のための実務従事の二つの事業をおこなっている。今年度の活動報告については以下のとおりである。



### ◆令和4年度中小企業診断士 実務補習（夏季）

広島市と福山市にて7月・9月の各5日間、合計9班（54名）で実施した。

### ◆令和4年度中小企業診断士 実務従事

11月から計6日間、1班（8名）で実施した。

### ◆令和4年度中小企業診断士 実務補習（冬季）

以下の予定で実施する。開催場所は広島市のみ、5日間・15日間コースの合計11班での実施を予定している。

第1回	令和5年2月3日（金）～2月13日（月）
第2回	令和5年2月17日（金）～2月27日（月）
第3回	令和5年3月3日（金）～3月13日（月）

以下3点について重点的に取り組んでいく。

- ①感染症対策の徹底
- ②実施中に公共交通機関の遅延が発生した場合の対策整備
- ③実務補習・実務従事の指導員登録者の増員・育成。

## 更新研修委員会

更新研修委員長 金田 賢二

### 1. 活動内容

更新研修委員会は、中小企業診断士の登録に必要な5年ごとの「知識の補充要件」の更新要件を満たす研修の実施を目的としている。受講者の要望を汲み取り、時世にあった研修を開催できるよう、会場や講師など運営に携わる内容、委員会の協議により決定し、協会事務局と協力しながら運営・実施していく。



今年度も引き続き、国や県の方針に基づき、新型コロナウイルスへの対策を講じながら、安心していただける研修の実施を目指す。第4回はリモート環境で開催した。

### 2. 今年度の活動実績

本年度は、下記の通り理論更新研修を実施した。第4回は当協会として初めてのリモート開催による理論政策更新研修となった。

第1回	令和4年7月23日(土)	13:00 ~ 17:40 (受講者 7/23 124名、7/24 84名)	広島県情報プラザ 多目的ホール
第2回	令和4年7月24日(日)	「新しい中小企業施策について」 「中小企業の事業承継支援について」	
第3回	令和4年11月12日(土)	13:00 ~ 17:40 (受講者 45人) 「新しい中小企業施策について」 「中小企業の事業継続支援について」	福山商工会議所
第4回	令和4年12月10日(土)	13:00 ~ 17:40 (受講者 51人) 「新しい中小企業施策について」 「中小企業のデジタル化支援について」	リモート開催

### 3. 来年度の活動について

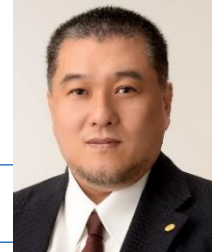
受講者の皆様のご意見を参考させていただき、来年度の理論政策更新研修のテーマや開催方法を検討していく。

## 会員研修委員会

会員研修委員長 上垣内 邦典

会員研修委員会は、協会員診断士のスキルアップを目的として、今年度計3回の会員研修を予定している。

本稿執筆時点で2回の会員研修を開催済みである。



### 第1回会員研修

第1回は9月8日(木)に、「地方企業のためのSNS運用入門セミナー～センス・ネタ・専任者なしでも自社アカウントを育てる方法～」と題する研修をZoom形式で行った。

SNSコンサルティング企業である株式会社DIXI代表の中谷早織様を講師として、地方の中小企業がSNS運用をする際の体制づくりの大枠についてレクチャーしていただき、37名の会員にご受講いただいた。

### 第2回会員研修

第2回は11月5日(土)に、「コロナ禍での中小企業の資金繰り支援・経営改善支援」と題する研修を開催した。

日本政策金融公庫広島支店の竹村圭一郎課長および株式会社ビズサポート代表の中小企業診断士・稲葉琢也先生を講師としてお招きし、診断協会事務局からZoom配信を行った。

コロナ融資で手元資金を厚くして目先の倒産を防いだが、これから始まる返済のメドが立たない中小企業への支援のあり方や融資制度についてレクチャーしていただき、20名の会員に受講いただいた。

### 第3回会員研修

第3回は令和5年2月25日(土)、「診断士が支援先企業の社内研修を行うさいの研修運営について」をテーマとし、県情報プラザの一室を用いたリアル開催とする予定である。

スケジュール等確定しだい告知させていただきますので、会員の皆様にはふるってご参加いただきたい。

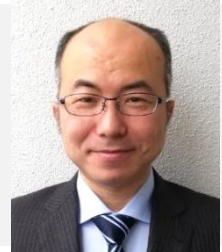


## グループ研究委員会

グループ研究委員長 岩田 潤一

協会のグループ研究会は、現在、14グループが、中小企業診断や支援等に係る専門的な技術・能力の向上を目指し、活発な活動を行っている。

今年度の活動のうち、各研究会の研究成果を発表する「研究活動成果発表会」について紹介する。



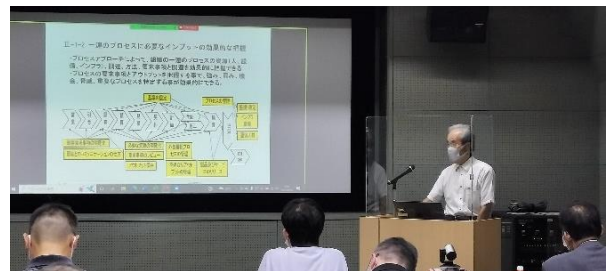
今年度の「研究活動成果発表会」は、9月3日（土）に広島県情報プラザ視聴覚研修室において開催し、Webによる同時配信とした。

当日は、「ISO研究会：栗山 琢次先生」、「原価管理研究会：野崎 義博先生」、「事業承継研究会：三原 孝義先生」の3研究会による成果事例の発表、「知的資産経営研究会：森島 重樹先生」による新規研究会活動紹介を行った。

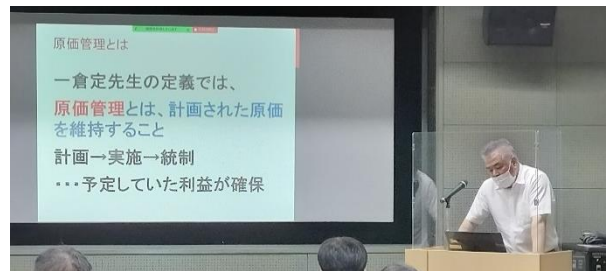
今回、初めて中国地方の各県中小企業診断協会等にもご案内させていただき、過去最も多い56名（うち、Web 34名）に聴講いただいた。

アンケートからは、「実例企業の内容が大変リアルで周辺知識なども沢山有り、実務的で良かった。」、「事例を非常にわかりやすくまとめられており、参考になった。」などの意見があり、発表内容について、83%の方が、満足・やや満足と回答されていた。

経営診断に役立つ実践的な研究成果の発表をいただいた研究会の先生方や、準備・運営にご協力いただいた会長・協会事務局・グループ研究委員会のご尽力に改めて感謝申し上げたい。



ISO研究会：栗山 琢次先生



原価管理研究会：野崎 義博先生



事業承継研究会：三原 孝義先生



知的資産経営研究会：森島 重樹先生

## 令和4年度 年間主要行事日程

日 付	行 事
4月17日(日)	第1回 理事会 (Zoom開催)
5月21日(土)	通常総会
7月8日(金)～19日(火)	夏期実務補習① (5日間)
7月23日(土) 24日(日)	第1回、第2回 理論政策更新研修 (広島会場)
8月6日(土) 7日(日)	中小企業診断士 第1次試験
8月28日(日)	第2回 理事会 (Zoom開催)
9月3日(土)	グループ研究会 研究成果発表会
9月8日(木)	第1回 会員研修
9月9日(金)～20日(火)	夏期実務補習② (5日間)
10月30日(日)	中小企業診断士 第2次試験 (筆記試験)
11月5日(土)	第2回 会員研修
11月12日(土)	第3回 理論政策更新研修 (福山会場)
11月16日(水)	第3回 理事会
12月10日(土)	第4回 理論政策更新研修 (リモート開催)
1月22日(日)	中小企業診断士 第2次試験 (口述試験)
2月3日(金)～13日(月)	冬期実務補習① (15日間・5日間)
2月22日(水)	第4回 理事会
2月17日(金)～27日(月)	冬期実務補習② (15日間)
2月25日(土)	第3回 会員研修
3月3日(金)～13日(月)	冬期実務補習③ (15日間)

## 令和5年度 年間主要行事日程

日 付	行 事
5月20日(土)	令和5年度 通常総会・懇親会 (予定)

## 事務局からのお知らせ

## 1. コンプライアンス研修受講のご案内（正会員の方へ）

正会員の方は本部マイページよりコンプライアンス研修を受講してください。受講方法が不明な方は、県協会ホームページをご参照ください。

- 県協会ホームページ>コンプライアンス>コンプライアンス研修

<https://www.hiro-smeca.jp/コンプライアンス/コンプライアンス研修/>

中小企業診断士にはコンプライアンスの遵守が強く求められています。未受講の方は必ず受講してください。

また事業受託の必須条件としております。

## 2. 専門家登録の案内および情報更新のお願い（正会員の方へ）

広島県中小企業診断協会では各支援機関より様々な中小企業支援事業を受託しております。受託した案件については、正会員の中で専門家登録をいただいている方に、随時依頼または公募を行っております。

まだ専門家登録をされていない方は登録していただき、大いに活躍して頂きますようお願いいたします。

すでに登録されている専門家の方は登録内容に変更のあった場合（経験年数の更新を含む）には、随時更新していただきますようお願いいたします。

登録手順につきましては、事務局（jsmeca34@sunny.ocn.ne.jp）まで直接ご請求ください。

## 3. 令和5年度通常総会について

令和5年5月20日（土）に通常総会・懇親会の開催を予定しています。3年ぶりの懇親会開催となります。会員の皆様は参加ご予約いただきますようお願いいたします。開催方法などご希望があれば事務局までご連絡ください。（jsmeca34@sunny.ocn.ne.jp）



会員の皆様からの原稿を募集しています！



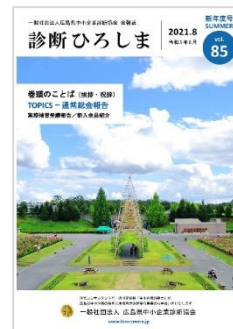
支援先企業紹介  
企業支援の取り組み事例  
補助金活用情報、業界動向  
著書の紹介

といった診断士ならではの情報や、  
おすすめのお店・商品・メニュー、  
診断士川柳、趣味紹介、エッセイ  
地元のおすすめスポット・イベント情報  
のような楽しいコンテンツも募集しています

皆様ご存知のように、1年半前に「診断ひろしま」は誌面をリニューアルしました。

内容についても、会員同士の交流や発信の良い場になっていくよう、充実させていきたいと思っています。

ぜひ、皆様からの原稿をお待ちしております。



支援先企業を  
PRする場としても  
ご活用ください

こういうコーナーが欲しい等  
コンテンツのリクエストもお待ちしております

ご連絡先

広島県中小企業診断協会  
E-mail: jsmeca34@sunny.ocn.ne.jp





## 編集後記

新年を迎え、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ご心よりお礼申し上げます。

本誌では新年号恒例の座談会として福山市在住の先生方にお集まりいただき貴重なお話を聞かせていただきました。昨年は福山城築城 400 年で盛り上がった福山市ですが、福山市を含む広島県東部は備後国と呼ばれていて（備後は吉備国の後ろ側「京都から遠い側」という意味）歴史的・地理的に岡山県と共通の文化を持っています。そんな中から青山商事・福山通運・ジーベック・エフピコ等個性的な企業が生まれ育っています。福山在住の先生方からも個性的で力強いお話をお聞かせいただきました。

新型コロナ禍の収束の形が未だ見いだせていない中での思いもよらぬウクライナ侵攻、原油高や米当局の金融引き締め政策による日米金利差がもたらした 32 年ぶりの円安水準等、昨年は中小企業を取り巻く経営環境が一段と厳しくなりました。そのような環境下、本年 5 月 19 日から 21 日まで広島に主要 7 か国の首脳が集い、G7 会議が行われます。世界の平和や発展をポジティブにそしてしっかりと語り合えるよう、良い環境を整えることが我々広島県民の責務であると感じています。

同時に私達中小企業診断士は厳しい経営環境下で経営課題やステークホルダー対策に苦慮する経営者の皆様の想いに寄り添うためにも、今年の干支の兎のように耳をピンと立て経営者の皆様方の心の声を傾聴する姿勢を持ち続けたいと思っています。

広報委員長 古川 佐千夫



表紙写真

「美しくそびえたつ  
福山城」

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 88 号

発行：令和 5 年 1 月 10 日（年 2 回発行）

発行人：会長 井上 明雄 編集人：広報委員長 古川 佐千夫

会員数

222 名

令和 4 年 12 月時点  
正会員・準会員・特別会員  
含む。休会員は含まない

記事やお知らせ募集中！お気軽にご連絡ください



一般社団法人 広島県中小企業診断協会

Hiroshima Small and Medium Enterprise Management Consultant Association

〒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

[www.hiro-smeca.jp](http://www.hiro-smeca.jp)

「診断ひろしま」の  
バックナンバー公開中

