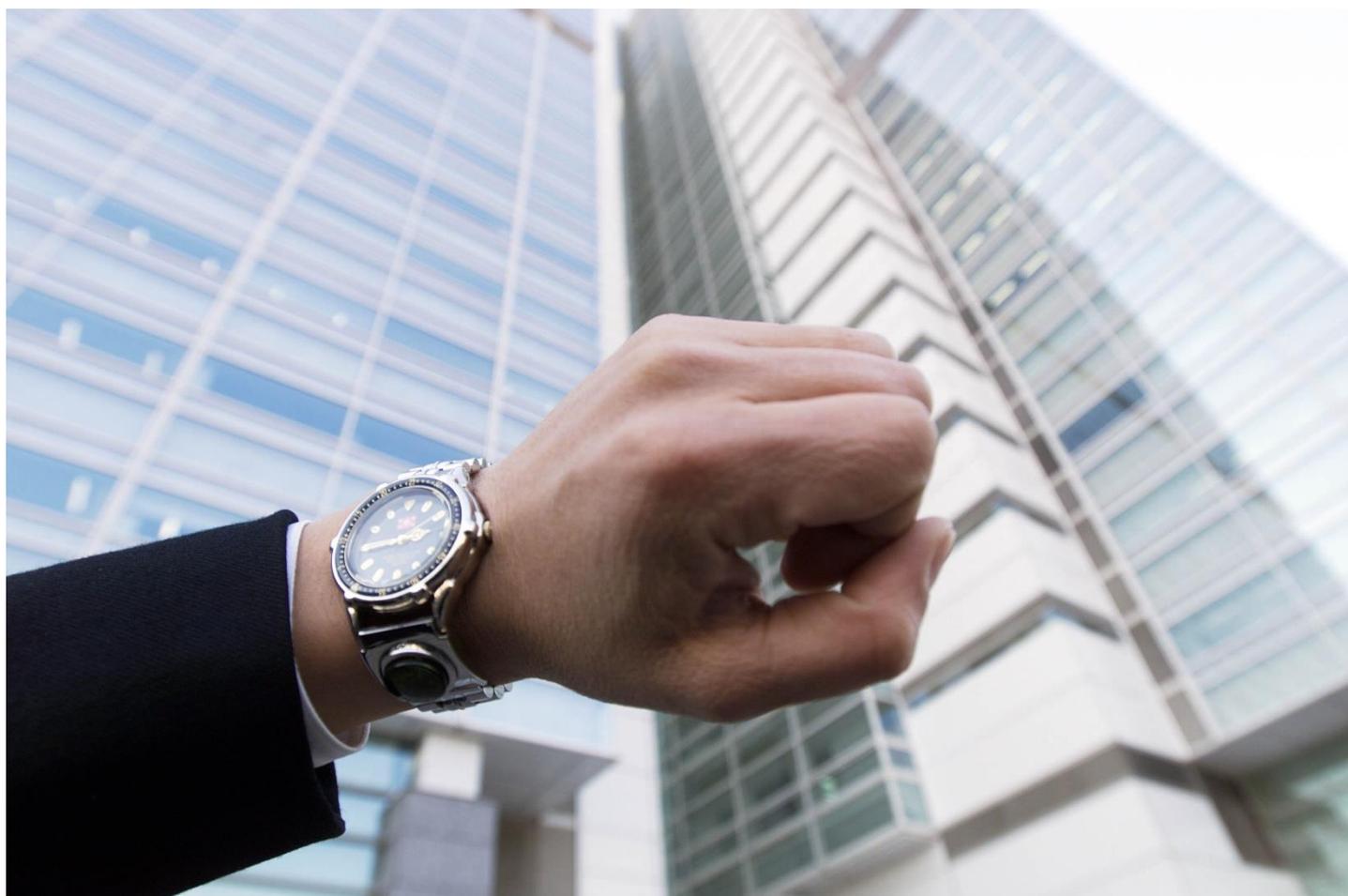


変革する中小企業のナビゲーター、中小企業診断士

企業診断ぐんま

NEWS

令和 2年 1月号



一般社団法人 群馬県中小企業診断士協会

Vol. 38

目 次

群馬県中小企業診断士協会 会長挨拶	- 1 -
群馬県中小企業診断士協会 組織図	- 2 -
群馬県中小企業診断士協会 委員会から	- 3 -
【研修委員会】	- 3 -
【広報委員会】	- 4 -
【事業委員会】	- 5 -
【研究開発委員会】	- 6 -
事業委員会 事業部会活動の紹介	- 7 -
【信用保証協会受託事業部会】	- 7 -
【建設業アドバイザー派遣事業部会】	- 8 -
【事業承継事業部会】	- 9 -
活躍する診断士	- 10 -
一士一声	- 13 -
研究開発委員会 研究会活動の紹介	- 16 -
【旅館経営研究会】	- 16 -
【金融機関ビジネス研究会】	- 17 -
【マネジメント研究会】	- 18 -
【研修事業研究会】	- 19 -
【食農ビジネス研究会】	- 20 -
【医療福祉研究会】	- 21 -
【診断技法研究会】	- 22 -
【IoT研究会】	- 23 -
【企業内診断士活躍研究会】	- 24 -
キーワード解説	- 25 -
編集後記	- 27 -

群馬県中小企業診断士協会 会長挨拶

ハリウッドの人気女優「アンジェリーナ・ジョリー」に学ぶ

会 長 福 島 久



令和2年を迎え、会員皆様も新年度に向けて営業方針を立てられたことと思います。私は昨年の暮れにかけて、経済産業省と農林水産省のフォーラムに3回ほど参加しながら今後の動向を考えていました。フォーラムでのテーマは、中小企業の事業承継問題、中小企業における人手不足の深刻化、働き方改革、社員教育のあり方(企業版Udemyの活用)、5Gへの対応、量子コンピューター開発競争やAI化への対応の遅れ、農業分野への企業参入、スマート農業への期待等でした。

私の認識では、現在は江戸末期に扉の隙間から明治維新後の世界を覗いている状況にあり、2020年以降に大政奉還や坂本龍馬の暗殺、気が付けばちょんまげや帯刀する侍の姿が消えていた、ということ等に類似する出来事が起こってくると予測しています。過去の歴史の循環からすれば、今後、変化の前髪をつかむ若者や次世代を牽引する経営者が表舞台に登場し、新たな歴史を築いてくれるのだろうと期待しています。

昨年11月26日に中小企業診断士の日として、「IoT・RPA活用セミナー」を開催しましたが、中小企業や支援機関の方にもお出でいただき、会員を含めて60名の参加となりました。このテーマを選定したのは、環境変化を予測しテクノロジー時代に備えて行動しようとするマインドセットが中小企業経営者にこそ必要であり、同様に中小企業診断士にも次代に向けて変化に適応できるマインドセットが必要だと感じていたためです。

遺伝子検査技術の活用で記憶に残るのは、ハリウッドの人気女優アンジェリーナ・ジョリーが2013年に両方の乳房を切除し、その後両方の卵巣・卵管も切除していたことです。

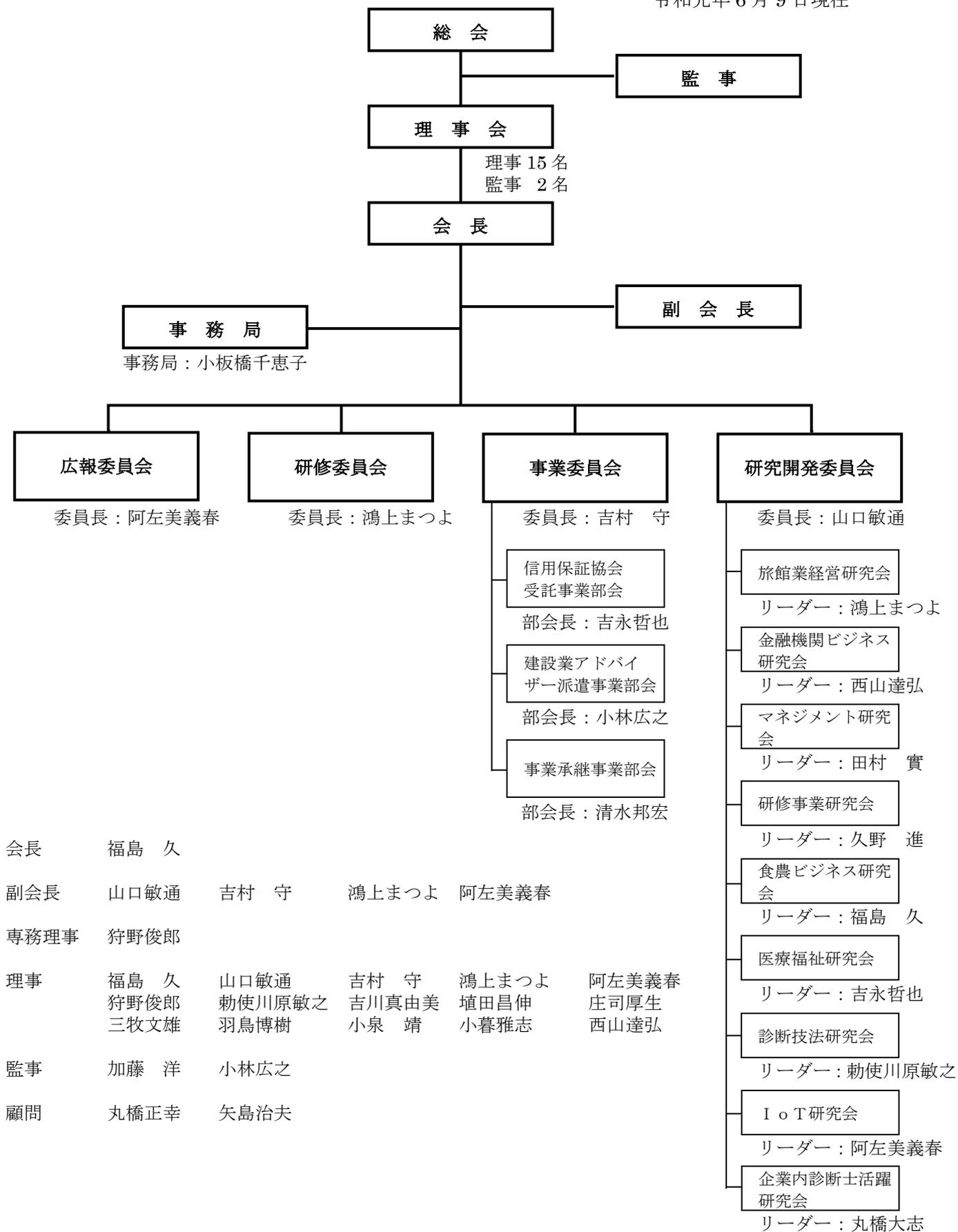
技術に裏付けられた診断を受け入れ、がんになる確率を乳がんで87%(卵巣がん50%)から5%に減らそうとした背景には、彼女の家族に対する強い思いがあり、経済的問題を別にしても、一般の女性では躊躇するであろう手術を決断できたのだと考えます。企業経営者が自社の経営課題解決のために、社内の反対がある中で有効と信じる対策や技術を導入する時と同様な決断へのプロセスが、彼女の場合にもあったのではないかと感じました。

1945年8月の大東亜戦争敗戦の1か月後に、永野護氏が広島で行った講演速記を元に出版された「敗戦真相記」があります。彼は敗戦要因として科学兵器の差、陸海軍の作戦上のマネジメントの差など多くの根源的な敗因をあげていますが、そのなかで日本人の歴史の転換点における情緒性も指摘していました。

20年を超えるデフレ経済やグローバル化への流れを情緒的に受け入れ、AI技術の分野で諸外国に後れを取っている我が国が、永野護氏の指摘していた敗戦の要因となったことを、令和の時代において再現することのないように願っています。中小企業診断士には歴史的变化の中にあるという現状認識と、中小企業経営者に時代の変化に適応してもらうのに必要な構想力、提案力、説得力が役割として今求められているのではないのでしょうか。

群馬県中小企業診断士協会 組織図

令和元年6月9日現在



群馬県中小企業診断士協会 委員会から

【研修委員会】

『令和元年度 理論政策更新研修の報告』

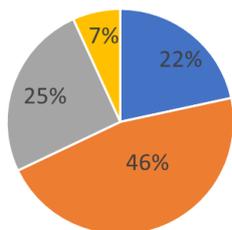
研修委員長 鴻上 まつよ



あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願ひいたします。
令和元年9月8日に開催しました「理論政策更新研修」の際にご協力いただきましたアンケート結果（162名分）をご報告させていただきます。

(1) 「新しい中小企業政策について」(全国共通科目)

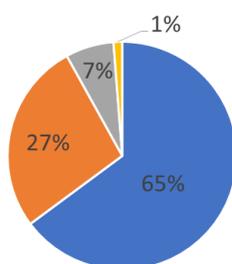
産業経済部商政課の諸田課長に、国および本県の中小企業政策（事業承継・IoT/AI活用・インバウンド・防災減災対策等）について解説していただきました。中小企業診断士として日本経済強靱化の一翼を担って参ります。



(2) 「川場村から世界へ」～創業者の精神と想いを承継し

世界的ブランドづくりに挑戦する～

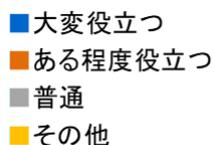
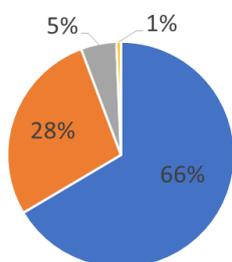
永井酒造(株)の永井則吉社長より講義をいただきました。老舗の酒蔵を継承し、工場を近代的に変革。欧州のワイン文化から学び、地方から世界へ挑戦する商品開発の実際を伺い、勇気をいただきました。



(3) 「人材活用・育成 事例 若手を魅了するこれからの製造業」

(株)山岸製作所の山岸 良一社長より、日本で持続可能な製造業を作るには“ヒトづくりと技術伝承”であり、社員を最も信頼できるパートナーと考え経営計画を共に作る・新規事業へ取り組む、その具体例を学ばせいただきました。

事業経営が変革するポイントとタイミングを知ることができました。参考にして企業変革の支援に邁進いたします。



また、令和2年4月2日（木）に、館林市の(株)手島精管での「現地訪問研修（見学および講話）」を予定しております。現場から学ぶ機会を増やして参ります。

【広報委員会】

広報委員長 阿左美 義春



広報委員会では HP と年 2 回の会報発行を中心に広報活動を行っております。Web を使った広報ツールとして Facebook ページでの情報発信も行っております。昨年度、新たに「中小企業診断士受験講座」（研修事業研究会が窓口として実施）の Facebook ページを立ち上げました。

会員の皆様に向けた情報発信は勿論ですが、当協会と連携して頂いている各種団体や金融機関の皆様、中小企業経営者の皆様にとって、さまざまな有益な情報を発信して行くことを心がけております。そのために会員の皆様には、広報委員会への情報提供のご協力をお願い致します。

また、情報を広く皆様方にお伝えする為、当会報をご覧頂いた皆様方に Facebook ページへのフォロワー（「いいね！」）のご協力もお願い致します。

公式 Facebook ページ	中小企業診断士受験講座	公式ホームページ
		

<今年度の主な広報活動>

- ① 広報誌（企業診断ぐんま NEWS）の発行
 - ・第 38 号 令和 2 年 1 月発行
 - ・第 39 号 令和 2 年 7 月発行
- ② 広報誌の配付
 - ・令和 2 年 賀詞交歓会で参加者に配付
 - ・令和 2 年 夏の交歓会で参加者に配付
- ③ Web での情報発信（HP 及び Facebook ページの更新）
 - ・協会行事紹介、案内
 - ・令和元年度研修会の案内
 - ・研究会等の活動状況の案内
 - ・診断士の紹介及び各診断士の HP へのリンク
 - ・その他、会員の活動状況の紹介など
- ④ マスコミへの活動状況の紹介
 - ・診断士協会の活動や各診断士の活動事例をマスコミに発信する
- ⑤ 協会パンフレットの更新
 - ・診断士協会を説明する広報ツールとして活用する

【事業委員会】

事業委員長 吉村 守



群馬県中小企業診断士協会の皆様、企業様、支援機関の皆様、明けましておめでとうございます。

昨年も大変お世話になりありがとうございました。今年も何卒よろしくお願ひ申し上げます。

昨年は、吉永部会長が信用保証協会受託事業部会を、小林部会長が新たに建設業アドバイザー派遣事業部会を、清水部会長が事業承継事業部会の活動を推進して頂きました。

今年も活発な事業委員会・部会の活動になるようにしたいと思います。

2年前に始まった或る金融機関様との支援事業も経営改善計画の作成支援等のご依頼が増えて来ており、益々期待役割が増えて来ていることを実感します。

私事で恐縮ですが、昨年遅ればせながら事業承継支援者向けの研修（東京で毎月開催）を受けています。法的なことや今まで学んで来なかったことを実践的に学ばせて頂いており、事業承継支援は本当に幅が広く奥の深い支援だと気づかせて頂いています。

また、IoT、AI等の知識やそれらを活かす知恵も必要になって来ており、益々大変ですが、面白い時代になって来た実感します。

最近、過去に支援させて頂いた企業様を久方ぶりに診断させて頂く機会も増えています。事業を承継された若い経営者がとても頼もしく成長されて、事業を発展させているケースや急速に改善されたが、その後再び厳しい状態にある企業様等、過去の診断・支援後に辿った経過や現在の状況は様々です。その中でも5年の時をかけて、じわじわと組織として成長された企業様があり、『今後も環境は変化するけど、対応する能力を強化して欲しい』『人間が事業を営む企業体はやはり生き物で、その浮沈は人次第』と感じます。

群馬県中小企業診断士協会の事業委員会としても、部会長、部会員の皆さまと学び合いとご相談をさせて頂きながら、部会と委員会の活動がより良い活動になるよう頑張る所存です。群馬県中小企業診断士協会の皆様、企業様、関連諸機関の皆様からのご指導ご鞭撻のほど、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

【研究開発委員会】

「中小企業診断士の日のイベント」について

研究開発委員長 山口 敏通



11月4日の中小企業診断士の日に合わせて協会本部主催の経営診断シンポジウムが11月6日、群馬県診断士協会の診断士の日セミナーが11月26日に開催されました。この二つのイベントの内容について少し触れてみたいと思います。本部主催のイベントに2年ぶりに参加しました。本部イベントは従来通り3つの分科会で発表が行われ第1分科会は診断士の個人的支援事例が主体(内2件はチーム支援)、第2分科会は全国の協会の研究会事例、第3分科会は東京都の研究会の事例発表でした。内容的にはイベントの名前「中小企業経営診断シンポジウム」が示す通り、会員対象のイベント傾向が強く参加者は圧倒的に診断士会員の印象でした。我々群馬県中小企業診断士協会の研究会も是非、発表されることを期待した次第です。

聴講して印象に残った点を記します。

第1分科会：「事業性評価としての非財務項目の見える化への取り組み」

信用保証協会との共同研究で金融機関目線での評価表作成が目的とする報告であった。経営者、事業、環境、内部管理体制の4大項目で構成されている。しかし中小企業診断士としては評価で顕在化した課題解決に企業経営者とどう向き合うかが重要に感じました。

第3分科会：「業界の横綱を目指す(株)田島軽金属への継続的コンサルティング活動実践」

事前調査に基づき企業の特徴に合わせた従業員アンケートを作成し、分析している。結果を「推測される課題と解決案」として企業に報告している。具体的には「①課題解決の為に組織のあり方、②モチベーション向上施策、③個人の意見を生かした業務改善」の展開を提案している。報告はここまでであるが今後の具体的な改善活動が楽しみで、中小企業診断士の出番と感じました。

群馬県診断士協会の診断士の日イベントは「IoT・RPA活用セミナー」と題して開催し、大きく内容が変化しました。従来は本部同様、会員向けの各研究会の発表、勉強会の性格でしたが今回は「中小企業・支援機関の皆様へ」、「当協会の研究会ではそれぞれ得意の分野で中小企業の経営力強化に向けた支援を行っています」と事業機会を意識して外部の関係者に参加要請を発信しました。研究会の目的の一つとして「事業機会を創る」との会員からの要望が背景にあります。参加者は外部35名(公的機関24、企業11)、会員25名の合計60名と当初の目標50名を達成できほった次第です。時を得たテーマ、二人の講師、会長はじめ関係者の関係先への参加要請などに感謝感謝です。研究会の強みは①経営診断と課題の抽出②課題に合わせた専門的診断と解決策の提案③具体的解決支援④経営改善の一連の支援が出来る事と思います。この強みを粘り強く実践していく事は企業に大きく貢献できると思います。

事業委員会 事業部会活動の紹介

【信用保証協会受託事業部会】

部会長 吉永 哲也



会員の皆様、明けましておめでとうございます。

当部会は群馬県信用保証協会受託事業の成果物の品質確保や診断スキルの向上を目的として設置され、以来3年が経過いたしました。

今年度は事業参加希望診断士37名、昨年12月迄の受託案件数も約60余件となっています。部会打合せは5月26日（日）実施いたしました。信用保証協会楯課長より専門家派遣委託事業の概要『令和元年度事業の特徴と留意点』、特に専門家に期待している事項を中心に説明を受けました。また、今回は信用保証協会実施の受診企業のアンケートのフィードバックがありました。ほぼ肯定的な評価、コメント内容でしたが、更に受診企業に貢献できる様に心を新たに取組んで参ります。

また、新事業参加者等を対象に経営改善計画策定のセミナーを企画し、6名の受講者の参加を得て7月4日、8月4日、9月1日に開催しました。講師、参加者各位の活発なディスカッション等により十分な成果を挙げることができました。

受託事業の支援内容は①経営診断、②経営改善計画策定、③事業承継助言、計画書策定、④生産性向上計画策定、⑤創業計画策定、⑥モニタリングがあり、業種と経営課題等を勘案し診断士協会が参加診断士から適切な人選を行って対応しています。

今年もこれまで以上に信用保証協会と密なる連携強化、設置目的の推進、受託事業を通しての対象中小企業の経営改善への貢献等へ取組んで参ります。

会員皆様のご協力を宜しく申し上げます。

【建設業アドバイザー派遣事業部会】

部会長 小林 広之



建設業アドバイザー派遣事業についてご紹介いたします。本事業は群馬県県土整備部からの業務受託事業であり、今年で13年目となりました。現在、本年度の事業にお申し込みいただいた群馬県内の建設業事業者様28社に対して、事業に参加した当部会員24名の中小企業診断士が診断事業を進めているところです。

以下、本事業について説明いたします。

1. 概要

群馬県内に本店を置く中小建設事業者様に費用負担無しで、診断者（当部会員）が3回訪問して、診断・提言を行います。

2. 診断者（当部会員）

当部会は毎年、会員の皆様に診断者の募集をしております。本年度（令和元年度）は24名の診断者体制であります。

3. 申込者の特徴

診断件数は申し込み先着28社で、昨年度の診断会社以外は対象となります。本年度に申し込みいただいた事業者様の中には、過去にも申し込まれた方が一定数います。前回からの変化の様子を診断報告することができ、参加事業者様の参考になることと思います。

申込書には申し込み事業者様の経営上での課題3項目の記載をお願いしております。特徴的な事項として本年度は、「販路拡大」、「事業承継」、「人材不足」を上げられる方が多くいらっしゃいます。診断報告書ではこれらの経営課題解決に向けての経営方針を、参加事業者様と診断者がいっしょに計画していくこととなります。

診断者（当部会員）は、皆様方からのご期待に応えられるよう研鑽に務めております。どうぞ、皆様のご指導、ご鞭撻を下さいますよう、宜しくお願い申し上げます。

【事業承継事業部会】

「事業承継事業部会」の活動状況

部会長 清水 邦宏



平成30年5月に発足した事業承継事業部会は、これまで、2か月に1回程度の事例研究会を行ってまいりました。その内容は事業承継の意義とその重要性を学ぶとともに、群馬県の「事業承継ファーストサポート事業」の相談事例の発表と質疑応答を中心とするものでした。

事例発表を通して私たちが改めて学んだことは、社長にとって後継者に事業を引き継ぐということは、これまでの社長自身の人生をも引き継ぐ思いであるということでした。それゆえに、事業を承継する決断に時間がかかるということ、相談を受ける私たちは理解を示すことが必要だと再認識いたしました。また、これまで社長が苦勞をして築き上げてきた会社の資産や社長個人の資産の引き継ぎにも、社長の意思を最大限に尊重することが円滑な資産の承継の要であることも学びました。

さて、今年度も昨年度に引き続き、群馬県から30件の「事業承継ファーストサポート事業」を受託することができました。相談に当たっては、今年度から新たに当部会に加入した方も含めて17名の会員が受け持ちました。福島会長と狩野専務理事のご尽力の賜であり厚く感謝申し上げます。

事業承継事業につきましては、ほかにも「プッシュ型事業承継支援強化事業」や商工会連合会、商工会議所などにおいても取り組んできております。最近では相談機会も多くなってきており、当部会会員の活躍も期待されてきております。

当事業部会への加入される方も増えて、会員数は現在26名です。今年度も「群馬県事業承継支援リーダー養成講座」を多くの方が修了しております。

さらに多くの方の入会を期待しております。

活躍する診断士

それをできるのが診断士

内山 貢悦



1. はじめに

群馬県中小企業診断士協会に入会して7年、独立してから5年が経ちました。私は以前、大泉町にあった三洋電機に17年間勤務しており、同社を早期退職した2か月後に2次試験の合格通知を受け取りました。その後、2年ほど太田市の中小企業に勤務し、平成26年1月に独立しました。

2. 診断士の活動

現在の私の主な活動状況は、①経営改善計画策定、②顧問先企業への継続支援、③事業承継支援、④ものづくり補助金等申請書作成支援などです。

(1) 経営改善計画策定支援

活動時間で最も多いのは経営改善計画策定支援です。信用保証協会様から群馬県中小企業診断士協会が受託している事業への参加の他に、金融機関様からお声掛け頂き405事業のスキームで対応させていただく機会も増えています。これまで関わってきた経営改善計画は、製造業14件、非製造業（サービス業・小売業など）6件です。製造業出身のこともあり製造業の割合が高いですが、最近では非製造業でご依頼頂くことも増えています。

私は独立2年目から、経営改善計画策定に関わっていますが、これは当初から最も厳しいと考えられる領域で対応できるようになっていたいと考えたからです。そして企業の倒産や廃業が、本当に切実な問題だと感じていたためでもあります。私の実家は新潟県で酒類の小売業をやっていました。私が三洋電機でサラリーマンをやっていた時に廃業しています。父の年齢や今後の見通しを考えて、大きな痛手を被る前に廃業できたのですが、同業者の中には、その後、倒産や夜逃げ、自殺した人もいたと聞きました。こういった話を身近なこととして聞いていたこともあり、企業にとって最悪の状況である倒産を避け、事業継続に繋げたい、苦境に陥っている経営者の力になりたいとの思いから経営改善計画策定支援に重点的に取り組んでいます。

私が経営改善計画策定で企業訪問する時、最初に必ず実施していることがあります。今後のスケジュールの見通しを立てる事はもちろんですが、これから取り組む「経営改善計画」そのものについて十分説明するようにしています。企業様の状況が、厳しい局面（既にリスケ中、あるいは今後リスケが見込まれる場合）と、業績が回復局面でリファイナンスなどにより正常化を図る場面とでは異なりますが、前者では経営改善計画と事業計画との違いとして次のようなことを話します。

「経営改善計画は通常の事業計画とは異なり、金融機関さんとの約束事です。そのため堅い計画・大きな下振れがないような計画が求められます」

「根拠の乏しい右肩上がりの売上を見込むことはできず、直近実績を踏まえた実現可能性のある売上計画とし、場合によっては売上減少を見込む計画とすることもあります」

「計画に対する実績の下ぶれを抑える必要があるので、費用削減が中心となることも多いです」

「社内向けの事業計画として、経営改善計画よりも高い目標を従業員に提示して取り組むことは構わないので、是非やって下さい」

これらの考え方は、独立1年目に受けた民間の企業再建コンサルティング組合の研修と、その後のチームコンサルティングから得ています。研修自体はかなり高額でしたが、その時に学んだ金融機関の考え方や経営改善計画の位置づけといった内容が今でも役に立っています。

【経営改善の事例】

守秘義務があるため、私が実施したことを中心に記載します。製造業A社は、リーマンショックなどの外的要因による業績不振から借入金が増え、資金繰りが悪化していました。経営改善計画策定にあたり、経営者へのヒアリング、財務諸表の分析以外に、製造現場観察、ワークサンプリング、モラールサーベイ、幹部社員との個別ヒアリングなどで現状分析を行いました。ワークサンプリングは、記入フォーマットを渡し、やり方を教えて社長に実施してもらいました。計画上の利益確保のため、総勘定元帳、賃金台帳、就業規則など、かなり細かいところまで費用実態を把握し、一つ一つの費用について削減可能性を社長と話し合いました。経営改善施策として、毎月の収支予算管理、先行受注管理、人事、就業規則、ISOの品質目標など20項目ほどを計画にあげました。バンクミーティング後、全金融機関から計画への合意が得られ、改善への取組がスタートしました。景気動向に助けられたところもありますが、この企業はその後、業績回復し、数年後にリスクを卒業することができました。

この企業への対応では、1回の訪問時間が2時間では収まらず、3時間以上かかる事も度々ありましたが、社長には根気強く対応して頂きました。こちらからの改善提案も、次回訪問までに実施して頂けたことが多い企業でした。改善施策を多く提示しすぎたと、今では思いますが、改善提案の9割以上を実施され、奥様の積極的な関与やメイン金融機関の手厚い経営支援もあり、経営改善に結び付いたと思います。

(2) 事業承継支援

事業承継ファーストサポート事業やプッシュ型事業承継支援制度などで、事業承継支援を行っています。事業承継支援は、最近、国や県が力を入れている分野ですが、私は、その少し前から、関わらせていただいています。

【事業承継の事例】

金融機関からの依頼で、ある製造業の事業承継支援を行いました。企業への訪問は、2カ月に1回程度、会社の休日である土曜日の午前中に、社長と後継者、及び後継者の右腕となる工場長、そして金融機関2名ほどが参加し、1年半位の期間、実施しました。決算書、試算表の見方など後継者教育も含めながら、最終的には事業承継計画を含む事業計画としてまとめました。支援から1年後、代表者変更が行われました。

別の事例では、特例承継計画によるメリットを社長に説明し、それまで事業承継に消極的だった社長と後継者候補に事業承継に取り組んでもらうことに成功しました。社長・後継者とともに特例承継計画を作成し、県からの確認を受けました。その後の支援で、これまでなかった経営理念の作成、5年後・10年後の経営ビジョン作成を支援し、幹部、従業員への説明会実施に至りま

した。現在は、その次の支援として、経営ビジョン実現に向け、定期的な幹部会議開催、各プロジェクト体制の整備等の仕組み作りを支援しています。

(3) ものづくり補助金申請書作成支援

最近はあまり引き受けていませんが、知り合いの工作機械商社や金融機関からの依頼で年 2～3 件程度引き受けていました。不採択時に企業さんに謝るのが大嫌いなため、引き受けた場合は、かなりの時間をかけて作成します。採択が全く見込めない内容の場合は、最初からやめておいた方がいいと伝えます。ものづくり補助金の採択実績 11 件、不採択 2 件（その内 1 件は他の補助金で採択）

3. 最後に

先日、県内の某商工会議所様で事業計画策定セミナーを 2 回やらせていただきました。私がセミナー講師をやらせて頂く場合、ほぼ毎回、次のようなことを参加者にお聞きしています。「中小企業診断士って聞いたことありますか？どんなことをする士業か知っている人がいたら手をあげてみて下さい」・・・ その場で手をあげてくれた人は皆無でした。もっと精進しなければと思うとともに、以前、実務補習終了時の打上げの際、某県診断協会会長に関西弁で言われた言葉が思い起こされました。「仮に診断士が食えない職業だとしても、食べていけるようにすればいいやないか。それをできるのが診断士だろ」私が独立を決心した一言でした。

皆様、今後ともご指導、ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

〈自己紹介〉

内山貢悦（うちやまこうえち）

1968 年生まれ、新潟県出身。平成 25 年 3 月 中小企業診断士登録。

経営改善、事業承継、工場現場改善、IT 活用支援、資金繰り改善支援などを行っています。

経営革新等認定支援機関、情報処理技術者（テクニカルエンジニア（ネットワーク））、JDLA Deep Learning for GENERAL 2019#2

「毎年、何か一つ、去年までできなかった新しいことを習得する」をモットーに、最近では、IoT、機械学習、情報セキュリティーなどの分野でも知識を深めています。

価値ある中小企業診断士になるために

藤野 晃嗣



2018年10月より群馬県中業企業診断士協会に入会いたしました藤野晃嗣と申します。2017年に日本マンパワーの登録養成課程に通い、2018年4月に診断士登録いたしました。生まれも住まいも群馬県沼田市です。沼田市は、天空の城下町 真田の里であり、美しい自然に囲まれた河岸段丘の街です。私の好きなゴルフ場、スキー場、温泉、果樹園が豊富にあり、観光シーズンは街中で大型バスをよく見かけます。

私が中小企業診断士を目指したきっかけは、徐々に廃れていく地元商店街を再活性化し、井勘定などによる倒産・廃業から救いたかったからです。人口減少が始まる前から若者の都市部への流出、大企業・大型店舗の地方進出により、洗練された商品や価格競争に対抗できず、消えていった中小企業は数多くあります。それでも商店街を復活させようと奮起している人、新たなマーケットにチャレンジしていく人たちの目の輝きや姿勢に心打たれ、自分でも何か支援できることができないか考え、この資格に辿り着き、勉学に勤しみました。

また、人情味溢れる商売でお客様を喜ばせることばかりを考え、井勘定で経営状況が悪化し、跡を取りたがる人材もおらず、閉店せざるを得ない状況に追い込まれた企業もひとつのアドバイスにより、継続できたのではないかと考えます。近年、生産性向上が謳われておりますが、簡素化・効率化ばかりではなく、人と人が密につながりあって成り立っている企業の真の価値を見出し、継続・発展できるよう、その企業に合致した手段を提案していきたいと思えます。資格取得後に数多くの経営者の方々と関わってきましたが、どんなきっかけであれ、診断・提案したあとは喜んでいただけているため、この資格は素晴らしい資格であると信じております。

しかし、診断士という資格の知名度は上がってきているとは思いますが、資格保有者の活動内容に一貫性がないため（※幅広いジャンルで多岐に渡る支援を行っているという意味です）、抽象的なイメージしかなく、経営者側からすると「何をしてくれるのか」、「報酬はどの時点でいくら発生するのか」と分からないことばかりです。事実、私の周りには診断士=診断の専門家で、具体的な支援は担ってくれないと思っている方もいらっしゃいます。そのためか、初期段階のサービス料金が顧客側の標準となっており、“ひずみ”が生じているように思えます。診断士手帳にある、診断業務：1日あたり10.5万円、経営指導：1日あたり11.0万円、講演・教育訓練：1件あたり12.5万円、顧問料：1ヵ月：17.0万円が基準になるよう、価値ある診断士を目指していく所存でございます。

私のモットーは、「企業と人々を健康に」です。企業と人が健康であれば、豊かな地域になります。そのような街には魅力的な企業や人が集まり、さらに発展できます。このモットーを心に留め活動してまいりますので、今後も何卒よろしくお願ひ申し上げます。

以上

現役商店主としての目線を忘れない中小企業診断士を目指して

早瀬 達



令和元年 5 月より群馬県中小企業診断士協会へ入会させて頂きました早瀬達です。大正創業の桐生の古い運動具店の三代目として生まれて、野球、サッカー、ラグビー、スキー等のスポーツに明け暮れた学生時代を過ごしてきました。大学を卒業して、金融機関に勤務した後、家業の運動具店を引き継ぐことになりました。年商 4 億円で 1 億 5000 万円の借入金を背負った小売店を 25 年かけて年商 2 千万円強の借入金無しの小売店にしました。その過程で新規事業の創業、従業員の雇用・育成、事業の承継、借入金の返済、

事業の譲渡という中小企業の課題に一つ一つ直面してきました。

新規事業として創業したものには、「米国から直接買い付けしたスニーカー販売」、「スケートボードパーク付きのスケートボード・スノーボードショップ」、「楽天・ヤフー・アマゾン・自社サイトを使ったインターネット通販事業」（これらの事業は現在は JOINTHOUSE として統合され、特定のユーザーに支持されているウェブ通販兼用の店舗として営業中です）、「スポーツの映像を制作・販売して全国に独自の流通チャンネルを構築した事業」（現在は POTENTIALFILM というスノーボードの映像を伝える会社です）等があります。従業員の雇用・育成については、今考えてみますと失敗の連続でした。のちに診断士の受験勉強の中で、「こういうことだったんだ」、「こうすれば良かった」、ということがたくさんあり、勉強が身に染みました。事業の承継、借入金の返済については、社長である父親から個人保証を譲渡されて金融機関との交渉が大変な時期もありましたが、中小企業の経営の課題を当事者の視点で深く考えられるようになりました。事業の譲渡では、新規事業で手掛けた事業を共同経営していた方に金融機関を通じて譲渡するというスモール M&A の走りのようなことも経験しました。金融機関との間に様々な経験をできたことは診断士としての仕事に活かしていけると思います。

このような課題に直面して初めて、経営に関して知識が必要であり、重要であるということがやっとわかるようになりました。そして、経営に関しての知識を習得したいと思い、中小企業診断士を目指すことにしました。現在は家業の運動具店を学校用体育着専門店として経営をしています。現役の零細小売店経営者としての目線を忘れずに、企業の経営のお手伝いをできるようにと思っております。まだ診断士としては半人前ですが、25 年間の中小企業経営の経験と勉強して得た知識、そして「群馬県中小企業診断士協会」の会員皆様の導きで、様々な課題を抱えている企業の力になりたい次第です。元来、不器用なタイプなので、同時に多くの案件を処理することはできませんが、ゆっくりと確実に手間をかけて、一つ一つを丁寧に取り組んでいきます。まだまだ分からないことが多く、何かと皆さまのお世話になることが多いと思いますが、よろしく願いいたします。

人口減少社会における SIer の役割

阿部 文明



私は企業向けソフトウェアの開発をしている会社を経営しています。いわゆる IT 系 SIer です。現在の業務システムはパッケージソフトが主流ですが、弊社では企業毎に 1 からオリジナルのシステムを作るスクラッチ開発を行っています。業務システムは主に事務方の作業効率化を目的としているものが多くなっています。最近是人手不足から事務作業だけではなく現場の効率化について IT 技術を使って実現できないかという相談を多くいただくようになってきました。そこで弊社では新しい技術分野の研究開発に取り組みました。その 1 つが AI (DeepLearning) を活用した AI 画像検査システムです。きっかけは製造業のお客様より検査工程を人に頼っているため検査工程がボトルネックとなり物が滞留してしまうという相談をいただきました。検査待ちとなっている製品を保管しておく倉庫を新設しようか真剣に検討されていました。機械による 24 時間生産に対し属人化された検査工程が 8 時間であり、16 時間分の製品が検査できずに滞留していました。その原因は検査を主に人の能力に頼っていることと、必要な人数を確保することができないことでした。AI を使って人に頼らない検査システムができれば問題を解決できると思い研究を始めましたが、未知の領域である AI の研究は手探り状態で進めていたため、完成までにたくさんの壁がありました。その都度、研究担当者の創意工夫や、専門家の先生等に協力もいただきながら、なんとか製品化にたどり着くことができました。今では検査の対象品目も増え、プラスチックや金属をはじめ、プリント基板や布製品等にも活用されています。現在は県内大手製造業様を中心に導入をいただいておりますが、今後は機能面や運用面を改良し、中小企業様にも導入いただけるようなサービスを提供していきたいと考えています。主な経営課題の一つである「人材の確保」がより難しいのは中小企業であり、中小企業こそ AI などの活用が重要だと考えているからです。今後は外観検査だけではない AI の活用方法を模索していきたいと考えております。また、AI だけでなく倉庫業務の無人化に向け、無人フォークリフトを活用した倉庫システムを開発したり、協働ロボットを使った生産工程の無人化システムを開発したりしております。人手不足を解消する手段が多様化する中でお客様に適合したシステム、サービスを提供できるように取り組み、地域中小企業様の「人材の確保」の解決を IT 中心の技術の力で解決できるように取り組む所存です。弊社だけではできることが限られますので、地域の中小企業診断士の先生方と連携し、また指導をいただきながら中小企業様の経営課題解決に貢献できる体制を築いていけたらと考えておりますのでよろしくお願い致します。

研究開発委員会 研究会活動の紹介

【旅館経営研究会】

『宿泊業の新業態について学ぶ』

リーダー 鴻上 まつよ



今年度、旅館研では「宿泊業の新業態と業態別PL/BS」について研究しております。

これまでの旅館の常識である「2食付き宿泊」サービスには、料理人・料理提供のサービス員・片付け要員の確保と、食事処の整備が必要です。人手不足の宿泊業界において、この体制を万全に保つ事が難しくなってきました。料理を宿の売りに据えている宿では、人件費比率が高い傾向にあり利益を圧迫しています。『それなら「素泊り旅館」にすれば良いのか?』というのが、今回の研究テーマです。

宿周辺に夕食が取れる飲食店があるかなどの条件はさて置き、料理人・料理提供員を置かず、広い厨房や食事処もいない「素泊まり宿」のPL（損益計算書）/BS（貸借対照表）は、シンプルではありますが、売上高が「2食付き」のほぼ1/2、多くても2/3になるため、営業利益を倍にすることは容易ではない、という結果が見えました。別業態の宿を近い距離で複数展開するなど、スタッフの流動化を図ることで効果が表れている例はあります。

食事提供のあり方は、多様なニーズに沿うように多様化しています。これまでの常識に囚われない柔軟な発想で、顧客に喜ばれる宿泊サービスを行う必要に迫られています。

現在、旅館研のメンバー2名で、旅館の「経営計画作成およびモニタリング」事業を手掛けております。ベテランの洞察力と若手のアイデアで、必ずや業績向上するようサポートして参ります。新業態が生まれるか、乞うご期待です。



【金融機関ビジネス研究会】

リーダー 西山 達弘



金融機関ビジネス研究会は、昨年同様T信用金庫様お取引先の経営診断と事例研究を行っています。

平成29年度からは、経済産業省「ローカルベンチマーク」を活用して事業性評価を行い、経営課題と経営課題解決への提言を行っています。

なお、研究会のメンバーは現在28名です。

令和2年度は引き続きローカルベンチマーク方式による事業性評価を行い、企業の成長力を高めるために、経営戦略策定、マーケティング・販路開拓、事業計画策定、経営革新支援、事業再生支援、現場改善、人材採用・育成、事業承継支援、補助金活用支援等をテーマとした事例研究を行っていきます。

研究会としては、診断士の人材育成と診断の質向上を図り、診断企業様、金融機関様に従来以上に評価される診断に努めたいと考えています。

今年度の研究会活動について

1. 引き続きローカルベンチマーク方式を基本とし、企業の成長力を高めるための課題解決に取り組んでいきます。
2. 研究会メンバーについて令和2年4月頃募集します。
3. 研究会の開催は令和2年5月～令和3年3月まで原則毎月1回、第3土曜日午前10時～12時の開催です。
4. 場所 群馬県公社総合ビル

本年もよろしくお願ひします

【マネジメント研究会】

コンサルタントの実践力向上の場として

リーダー 田村 実



「マネジメント研究会」は、かつての「産地研究会」を母体として、令和元年5月から活動を開始しました。

毎月一回、メンバー持ち回りで経営診断・改善・研修等の事例発表を行い、発表者との質疑応答、メンバー同士のディスカッション、情報交換等、事例研究を通じてメンバー個々の実践力の向上を目指して活動しています。

約半年が経過しましたが、発表、質疑応答、意見交換等があり、ほぼ目指す活動として定着しています。

A氏は、ものづくり補助金申請書作成補助の事例発表をしました。発表の内容を聞いていると、ポイントが明確で、これなら採択されるという確信を与えるものでした。一方で、多くのデータを分析していることに対してどんな方法でどれだけ時間をかけたか、採択されやすさは何か、採択現場の声等、現実的な質疑応答、情報交換がありました。

B氏は、経営改善計画の策定補助の事例発表をしました。メンバーから、改善方策と売上計画、PL計画との整合性、貸借対照表作成時発生する問題点解決の工夫、経営者との距離の取り方、関わりの程度、訪問回数、出席者、複数メンバーで取り組むときの役割分担・調整、など、メンバーからの質問及びメンバーの事例を語り合う等がありました。

C氏の事例では、メンバーから、C氏のビジネスチャンスを増やす知恵や協力の提案が多く出されました。

ここに紹介できなかった各氏の発表も同様で、メンバーの知見やビジネスチャンスを増やす良い機会になっています。

方法：・メンバー持ち回りによる事例発表

- ・発表者との質疑応答、メンバー同士のディスカッション
- ・メンバーそれぞれが持つ得意分野の力量を発揮していただく。
- ・自身の力量を補完したい場合には、自由に発言し、学習する場とする。
- ・課題解決にあたっては、メンバーでアイデア、意見を出し合う。
- ・仕事の質の向上及び仕事の幅の拡大に向けた機会を得る場とする。
- ・テーマにとらわれない情報交換の場を設ける。
- ・発表では、守秘義務を守る。

開催日：毎月、第2土曜日午前10:00～12:00

場 所：メンバーの利便性を考慮して決定する。（当面は桐生市広沢公民館）

時間割：事例発表;10:00～10:50

質疑応答、ディスカッション;10:50～11:40

情報交換;11:40～12:00

メンバー数：13人

興味のある方はいつでも参加してください。お待ちしております。

写真:12月14日広沢公民館にて



以上

【研修事業研究会】

プロ講師育成塾と中小企業診断士合格講座への取り組み

リーダー 久野 進



研修事業研究会では、昨年10月にスタートした「プロ講師育成塾」が9月で講義を終え、総仕上げとして塾生ごとに発表テーマを設定していただき、10月、11月の2回にわたり一人ずつプレゼンを行った後、講師と塾生から発表者に対して評価とコメントを記入したフィードバックシートを渡してもらいました。発表資料はPowerPointで作成しましたが、動画も活用するなど充実した内容となり、塾生自身も1年以上に及ぶ研修の成果を実感できたものと考えています。

また、中小企業診断士合格講座は今年で3期目になりましたが、一次試験対策講座が昨年10月19日(土)に受講生10名でスタートし、本年6月20日(土)までの開講を予定しております。

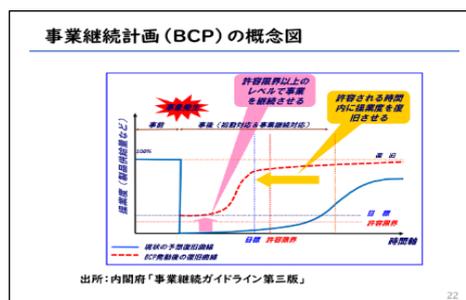
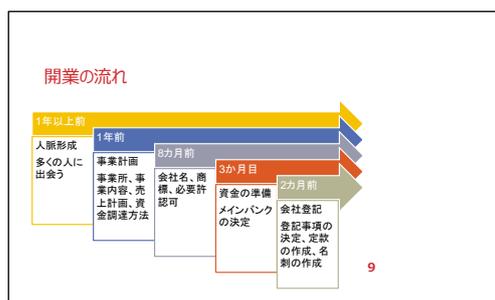
二次試験対策講座は昨年8月17日(土)に受講生5名でスタートし、同9月21日(土)まで全8回を終了しました。

◆プロ講師育成塾の塾生が発表したテーマは次のとおりです。

- ・反町哲弘氏「RPAの理解と導入の仕方」
- ・儘田光明氏「BCP入門」
- ・藤野晃嗣氏「創業支援と会社設立」
- ・吉田晃氏「中小企業のための管理会計導入セミナー」

※反町哲弘氏は、上記のテーマで昨年11月26日に開催された中小企業診断士の日のセミナーで発表しています。

◆プロ講師育成塾プレゼン資料の抜粋



【食農ビジネス研究会】

若手企業内診断士にIT対応の牽引を期待!!

リーダー 福島 久



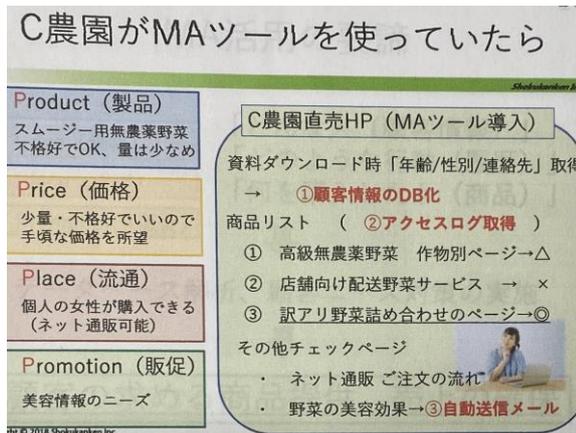
昨年度に始まった「担い手支援スペシャリストの委嘱事業(農林水産省事業)」を、2019年度も群馬県担い手育成総合支援協議会(事務局:群馬県農業会議)と契約締結し、食農ビジネス研究会会員を中心に8名(前年比4名増)の会員を専門家として登録し、担い手となる本県農業者に対して経営アドバイスを行っています。これらの事業に参加している会員には、さらに農業への造詣を深めてもらい、事業から得られた経験や知識を研究会会員と共有することにより、中小企業診断士の評価をさらに高めてもらいたいと考えています。

研究会は14名体制になりましたが、近年30歳代の企業内診断士が3名入会しており、診断手法だけでなく第四次産業革命のなかにあつて、将来のAI(テクノロジー)時代の到来を想定して、その入り口となるITに関連するテーマの発表も増えています。今後はWeb marketingに関する発表を期待しています。

前回会報で掲載した後の研究会例会のテーマは以下のとおりです。

- ① RPAとは：5月例会(反町哲弘会員)
- ② 食品表示の制度改正への対応：6月例会(松田裕会員)
- ③ MA(マーケティング・オートメーション)とは：7月例会(丸橋大志会員)
- ④ 現在の業務と今後の診断士としての方向性：9月(清水俊造会員)
- ⑤ 青果物輸出促進策について：9月(福島久会員)
- ⑥ プレスリリースの作成と実施方法について：10月(田中英輔会員)
- ⑦ 無料でできるホームページの作成方法について：11月(丸橋大志会員)

発表資料からの抜粋



【医療福祉研究会】

医療福祉研究会報告

リーダー 吉永 哲也



会員の皆様、明けましておめでとうございます。

今年で医療福祉研究会も7年目になりました。研究会では、医療・介護サービス供給機関の経営に影響する診療報酬制度、介護報酬制度について知識を習得し、その経営課題等について研究しています。

平成30年4月の診療報酬改定、介護報酬改定は団塊世代が全て後期高齢者となる2025年、団塊ジュニアが65歳以上の高齢者となることで高齢者人口がピークを迎える2040年(75歳以上人口約2240万人)を見据えた改定になっています。

また、昨年9月地域医療構想で再編統合(病床のダウンサイジングや機能転換を含む)の必要性について再検証を求める424公立・公的病院等が公表されました。群馬県では、済生会前橋病院、(一社)伊勢崎佐波医師会病院、公立碓氷病院、下仁田厚生病院があげられました。今後調整会議で検討、合意が図られます。介護・福祉と連携した切れ目のない提供体制構築と医療費適正化を目指した取組みが進むと思われます。

当研究会の令和元年度の活動は

- ① 診療報酬改定と介護報酬改定・・・上武大学 豊田教授
- ② 社会福祉法人の会計制度について
- ③ デイサービス施設長の講演
- ④ その他

等を行って参りました。また、診断案件では各受託金融機関等より医療法人、介護老人保健施設、通所介護、グループホーム、小規模多機能型居宅介護等の経営診断、経営改善計画策定案件があります。

今後も引き続き診療報酬制度の知識習得、介護報酬についての知識習得、経営診断受注活動等について行う計画です。特に経営診断受注には注力する覚悟です。

会員の皆様のご協力を宜しくお願いします。

以上

【診断技法研究会】

2020 年度活動「経営診断技法の理論と実践」

リーダー 勅使川原 敏之



OECD国際成人力調査 2013「調査結果の概要、スキルと年齢の関係(P14)」に着目しました。「読解力、数的思考力、ITを活用した問題解決能力のいずれも、学校教育終了後も向上し、30歳前後でピークを迎えた後、徐々に低下していく傾向がある。」とあります。更に、スキルと職業の関係(P17)では、仕事ができる人は読解力が高いと読み取れるのです。読解力、ひいては経営診断報告書の文章力について考える必要を感じました。

前述のスキルは50歳以降で20歳を下回るため、これを意識して維持・改善することが、よい経営診断報告書を記述する秘訣と思われる。

2019年度、経営診断技法研究会では赤字企業の経営再生を主眼に、経営改善計画書策定の勉強会と、赤字の問題点を見つける原価計算ツールの相互学習を行っています。2020年度は更に一步踏み込んで、経営改善計画書の文章力を学習しようと考えます。

皆様のご参加をお待ちしております。企業内診断士も歓迎します。

1. 診断技法研究会活動方針 (2012年の発足当初から変更はありません)

- (1) 高度な専門的知的集団として、一層の経営診断技法の向上を図る。
- (2) 顧客優先とし、顧客の声、フィードバックを反映するシステムを構築する。
- (3) プロジェクトの評価システムづくりに長期的に取り組む。

2. 活動状況

群馬県中小企業診断士協会会議室にて定例研究会を開催しています。参加費無料。

- (1) 奇数月の第4土曜日 10:00~12:00、ほかに年2回の懇親会を開催。
- (2) 経営改善・事業再生研修【基礎編】をもとに経験や考え方を話し合います。
- (3) 本多勝一『日本語の作文技術』(仮題)、原価計算について研究します。
- (4) 日本経営診断学会、中小企業経営診断シンポジウムなどの最新情報を提供し、経営学、経営管理学、経営診断学の動向を知ります。

3. 研究会の推進理由

認定支援機関に相談できる課題は、●創業支援●事業計画作成支援●事業承継●生産管理・品質管理●情報化戦略●知財戦略●販路開拓・マーケティング●人材育成●人事・労務●物流戦略●金融・財務などで、中小企業診断士の業務と一致します。参加メンバーがこれまで経験し、実践した方法を共有することで、固定概念から脱却して標準的で、確実な経営診断技法に変えること、自信を持って経営者に経営改善に取り組んでもらえる助言をすることは、中小企業の課題解決に最も効果的と考えるからです。

【I o T 研究会】

I o T 研究会は飛躍の年となります

リーダー 阿左美 義春



皆様、明けましておめでとうございます。

I o T 研究会は平成 29 年 10 月 1 日に立ち上げ、2 年 2 カ月が経過致しました。昨年 10 月からは I o T 研究会の中で、反町会員のもと R P A 研究にも取り組み始めました。

11 月 26 日には、兼ねてからの目標であったセミナー（I o T と R P A）を、「中小企業診断士の日」記念事業として行うことが出来ました。

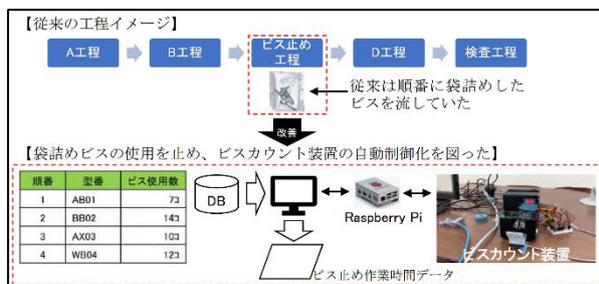
また、I o T セミナー実施のために必須と考えた、オリジナルの I o T 支援事例も作ることが出来ました。今後はこれまでの研究成果を実践の中小企業支援に活かしていきたいと考えており、支援スキームを策定致しました。

1. 令和 1 年 8 月から 12 月までの活動状況は以下の通り

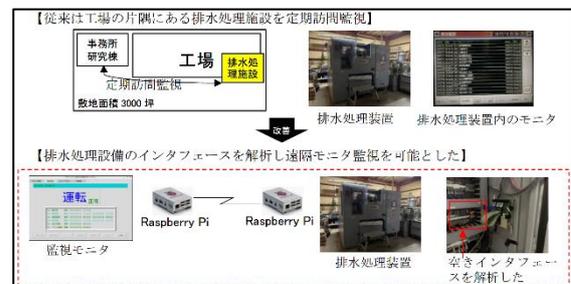
実施日	内容
R1 年 8 月 13 日 (火)	テーマ 1 : I o T セミナー紹介と検討 内 容 : 支援機関 I o T 勉強会で阿左美会員が発表した内容の紹介 テーマ 2 : R P A 勉強会の紹介 内 容 : 反町会員が取り組んでいる R P A 勉強会の紹介
R1 年 9 月 10 日 (火)	テーマ : I o T セミナー紹介と検討 内 容 : 支援機関 I o T 勉強会 2 回目を終えて 阿左美会員
R1 年 10 月 4 日 (火)	テーマ 1 : I T 活用と事業承継 内 容 : 承継者が事業の磨き上げをする過程では、キラーツールとしての I T 活用が有効である 小林会員 テーマ 2 : 「中小企業診断士の日」発表について情報提供
R1 年 11 月 12 日 (火)	テーマ 1 : 「中小企業診断士の日」記念セミナー 発表内容の評価 「I o T の理解と I o T 導入の進め方」阿左美会員 テーマ 2 : 「中小企業診断士の日」記念セミナー 発表内容の評価 「R P A の理解と導入の進め方」反町会員
R1 年 12 月 13 日 (金)	テーマ 1 : 外部 IT 企業による R P A 紹介 テーマ 2 : 職業能力開発促進センターへのセミナー提案について

2. I o T を活用した生産性向上を目指す支援事例

オリジナル事例の構築を目的として、太田市のレンジフードメーカー（株式会社渡辺製作所）様のご協力によって、I o T 取り組みのご支援をさせて頂きました。



事例 1 : 個別受注生産ビス自動カウント装置連動



事例 2 : 排水処理施設の監視・運用マネジメント

【企業内診断士活躍研究会】

「企業内診断士のサードプレイスを目指して・・・」

リーダー 丸橋 大志



今年度より研究会として発足いたしました、企業内診断士活躍研究会、通称「企活研」の活動についてご報告をいたします。企活研は企業内診断士の「悩み相談の場」「勉強の場」「活躍の場」を創ることを目的に発足し、企業内診断士の悩みを共有し、ともに学び合い、気が合えばチームで協力して診断士活動を行う、目的達成のための自由参加型プラットフォームを目指しています。メンバーの目的も様々で、自己実現のための勉強・経験蓄積や、独立準備のための人脈作り、家庭・職場以外のコミュニティーに参加したいなど三者三様です。今後はプロボノ活動など新しい取り組みも企画・実施予定です。若手中心の研究会ですので、研究会運営や診断士としての知識・矜持など、諸先輩方から様々な事を学ばせていただいております。今後ともご指導ご鞭撻のほど宜しくお願いいたします。研究会への参加はいつでも大歓迎です。達成したい目標がある、私達と一緒に何かやってみたい、協力してこんなことをやったら面白そうなどアイデアがございましたら企業内・独立問わず、是非お声掛けください。目的達成のためのサードプレイスを目指して、今後も活動を続けてまいります。

◎ 研究会実施内容

- ・ 企業内診断士のクロス SWOT 分析
- ・ 社内でも独立しても通用する自己紹介・自己ポジショニングの考え方に関する研究
- ・ 社長から情報を引き出す「ヒアリング手法」に関する研究
- ・ メンバー持ち込み案件のチーム編成、計画実施

企活研 HP : <https://kigyounaisindansi-katuyaku.jimdofree.com/>



キーワード解説

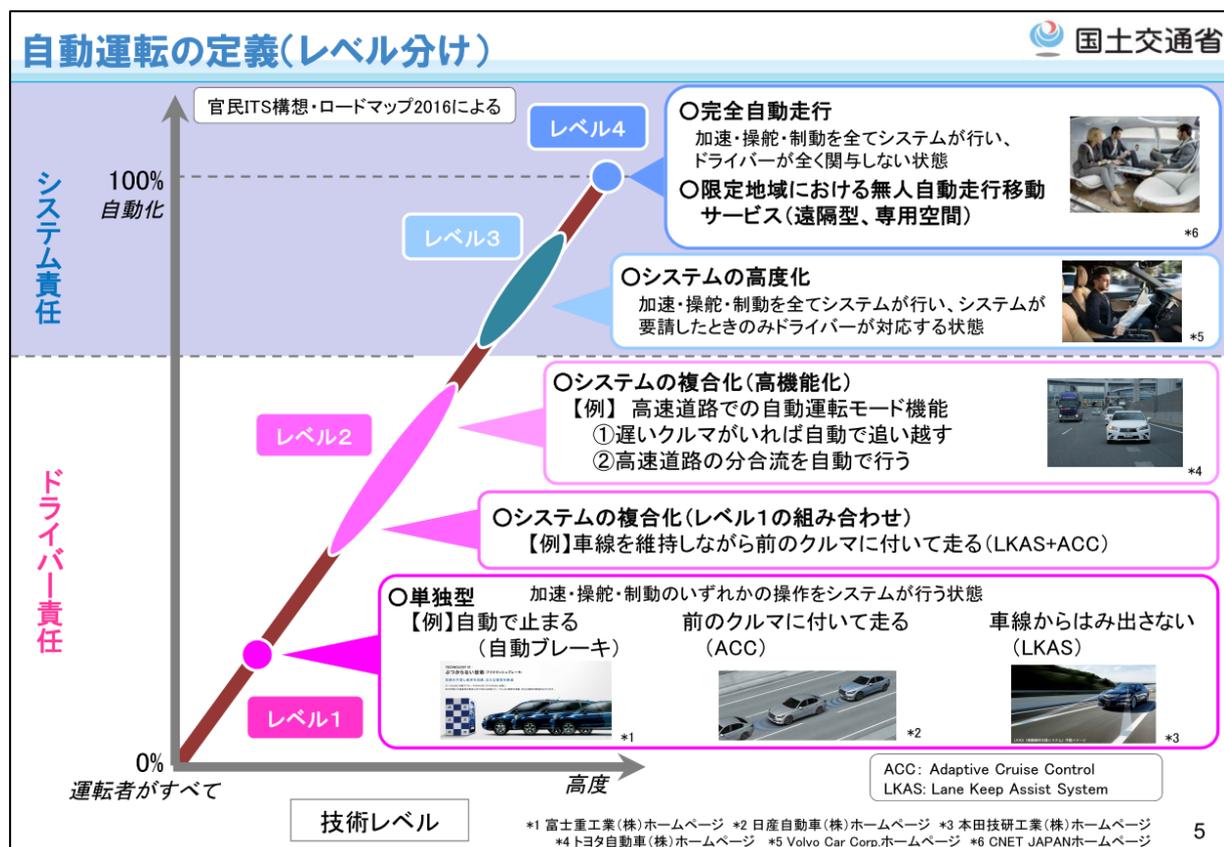
自動車産業を一変させる「CASE」「MaaS」



高速ネットワークの発展やIoT技術の進化により、人の移動手段に大きな変化が起きようとしている現在の状況を「モビリティ革命」と呼びます。「モビリティ革命」とは、移動手段の可能性を広げるための変革のことで、自動車業界に大きな影響を与えると考えられます。その代表的な概念が「CASE」「MaaS」です。

「CASE」

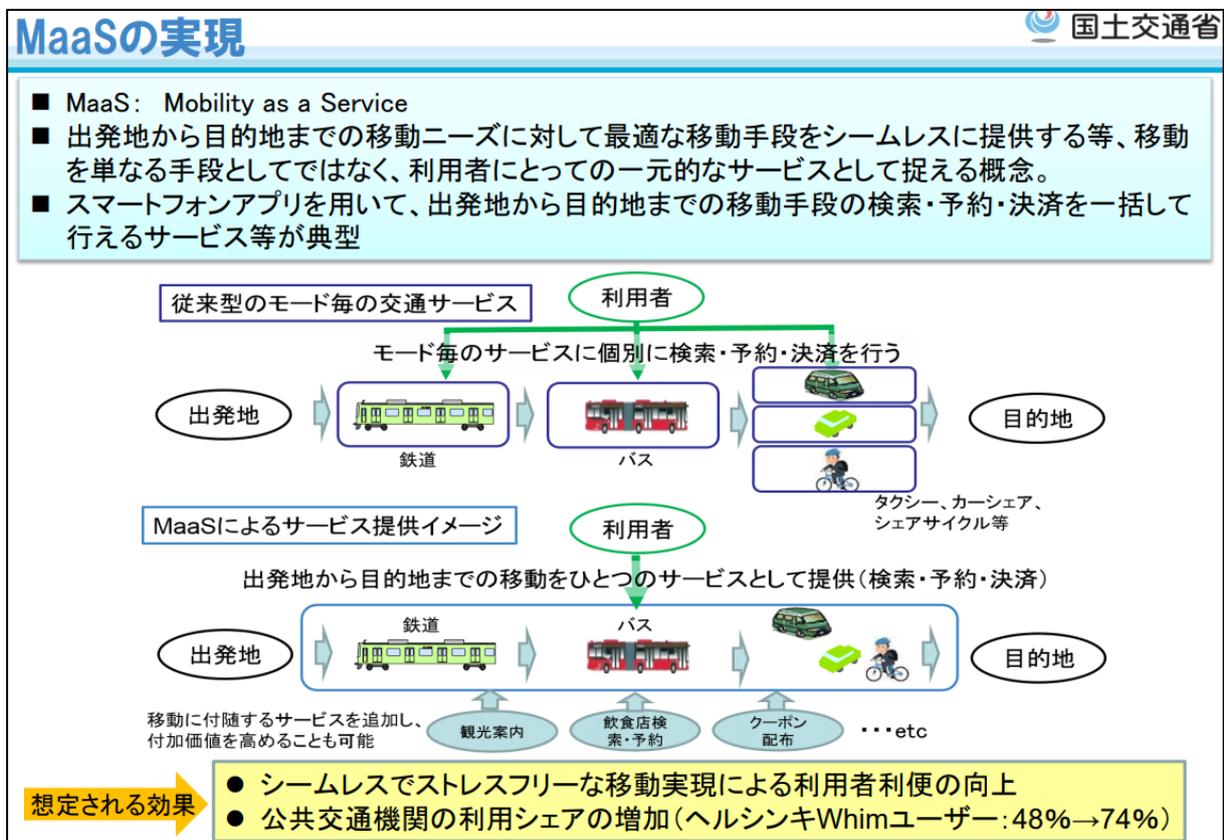
「CASE(ケース)」は、2016年のパリモーターショーにおいて、ダイムラーAGのCEOを勤めていたディッター・ツェツェ氏が、同社の世界戦略の柱として提唱した造語です。「Connected:コネクティッド化」「Autonomous:自動運転化」「Shared:共有化」「Electric:電動化」の4つの頭文字をとったもので、自動車を製造・販売する会社から、クルマを移動するための手段としてサービスを提供する会社になる、ということを意味します。具体的には「Connected」で車とインターネットが常時接続され、さまざまな情報を瞬時に受け取ることで「Autonomous」が実現します。また、車を共有する「Shared」や電動化「Electric」により、効率的な自動車の活用や環境に優しい社会の実現が可能となります。



※国土交通省「自動運転を巡る動き」より

「MaaS」(Mobility as a Service :「マース」)

MaaSとは、「電車」「バス」「タクシー」「ライドシェア」「シェアサイクル」といったあらゆる公共交通機関を、ITを用いてシームレスに結びつけ、人々が効率よく、かつ便利に使えるようにするシステムのことです。MaaSを利用するためには、専用アプリを活用するということになります。専用アプリは、入力した目的地までのすべての交通手段のなかから、最適な組み合わせをAIが検索し画面に表示します。利用者はそれらのなかから、自分の好みのルートを選択し、必要な予約や手配に加え、決済もひとまとめに行うことができます。MaaS先進国であるフィンランドでは、フィンランドの運輸通信省の支援のもと、「ウィム(Whim)」というMaaSアプリを実用化させ、2017年から首都ヘルシンキでサービスの利用が可能となっています。「ウィム」は利用期間やサービスなどによって4種類のプランが設定されており、「ウィム・アンリミテッド(月額499ユーロ)」というプランでは、文字通り、ヘルシンキのすべての交通手段が無制限に利用できます。日本では、まだ実験段階であり、今後の発展が望まれます。



※国土交通省 都市と地方の新たなモビリティサービス懇談会(平成30年10月)資料より

久保田 義幸(くぼた よしゆき)

マネジメントオフィス・ドゥ/中小企業診断士/一級建築士/インテリアコーディネーター

編集後記

「企業診断ぐんまNEWS」令和2年1月号をお届け致します。日常のお仕事でお忙しい中、執筆にご協力いただきました各先生方には深く感謝致します。

昨年の「平成」最後の当誌編集後記で「どうか次代が本当に平和な時代となることを祈念したい」と記述した記憶があります。そんな願いを嘲笑うが如く、9月には観測史上最強レベルの勢力の台風15号が関東地方に上陸し、10月に東日本を直撃した台風19号は38都道府県に被害をもたらしました。巨大地震の脅威も年々高まっています。

国や自治体に求められるのは迅速な国土の強靱化ですが、我々中小企業診断士には、環境経営（地球環境と調和した経営）やリスクマネジメントを重視した企業支援が求められるのではないのでしょうか。私自身は、しっかりと対応出来る準備をして行きたい思います。

最後に、中小企業診断士諸氏のますますのご活躍と、中小企業・小規模事業者及び関係各位のご発展を祈念いたします。

編集担当	広報委員長	阿左美 義春
		久保田 義幸
		小林 広之
		関田 淳二
		田中 英輔
		吉田 武宏

一般社団法人 **群馬県中小企業診断士協会**

〒 371-0854

群馬県前橋市大渡町 1-10-7 群馬県公社総合ビル 5F

TEL 027-288-0257

FAX 027-288-0062

<http://www.g-smeca.jp>

E-mail jsmeca10@jade.dti.ne.jp

