

チャレンジする中小企業・アシストする中小企業診断士

企業診断ぐんま

NEWS

平成 26 年 7 月号



一般社団法人 群馬県中小企業診断士協会

目 次

会長メッセージ	矢島会長	2
今こそ、診断士の得意分野を生かし、期待に応えましょう！		
群馬県中小企業診断士協会組織の紹介		3
群馬経営戦略研究所所長メッセージ 診断士と健康について	丸橋所長	4
群馬県中小企業診断士協会委員会から		
広報委員会	久保田委員長	5
研修委員会	福島委員長	6
群馬経営戦略研究所グループ活動の紹介		
営業開発グループ	木野内リーダー	7
研究開発グループ	山口リーダー	8
診断技法グループ	勅使川原リーダー	9
活躍する診断士		
創業支援事例	茂木 三枝	10
我がコンサルティングを振り返って	打尾 貞治	13
経営課題とIT活用	小林 広之	16
一士一声		
診断士として心・技・体を鍛える	大滝 直彦	19
経験に勝る資格なし	田村 健	10
各研究会・勉強会活動		
旅館経営研究会	鴻上 まつよ	21
金融機関ビジネス研究会	矢島 治夫	21
産地研究会	竹中 栄一	22
建設業研究会	梅川 孝造	23
研修事業研究会	久野 進	24
食農ビジネス研究会	福島 久	25
士塾	長塩 英雄	26
キーワード解説	平本広報委員	27
編集後記		29

会長メッセージ

今こそ、診断士の得意分野を生かし、期待に応えましょう！

会長 矢島治夫



中小企業診断士制度及び中小企業診断士が各方面で広く認知され、われわれの活動がやり易くなっていることを実感し、関係者の皆さんに心からお礼申し上げます。

平成 24 年 4 月に一般社団法人群馬県中小企業診断士協会を設立し、同時に附属機関として群馬経営戦略研究所を設置し 3 年目を迎えました。この間、本協会では下記方針を明確にして、会員皆様の期待に応えるよう取り組んでまいりました。

1. 専門分野別に事業対応型研究会を設置し、ノウハウ向上と事業機会の拡大を図る。
2. 担当する診断士の選定にあたっては公募制、チーム診断、専門性を重視し個別に選定など診断の品質確保と人材の活性化を図る。
3. 金融機関、行政、商工団体などを中心に多数の企業・業種の経営改善要望に対しては研究会・グループを立ち上げ、各機関のニーズに対応した体制で取り組む。

さて、景気の現状は異次元の金融緩和、機動的な財政出動により着実に回復しており、消費税引き上げ後の個人消費を左右する有効求人倍率、製造業時間外労働時間は平成 26 年 3 月の指数でいずれもリーマンショック以前の水準まで回復し、消費税引き上げ後の景気を下支えています。有効求人倍率は 1.07 で平成 19 年 5 月の水準まで回復、製造業の時間外労働時間も 107.0 と平成 20 年 8 月の水準まで回復しています。

今後景気が成長戦略に乗れるかどうかは 3 本目の矢である成長戦略が本格的なデフレ脱却と経済再生の鍵をにぎっています。

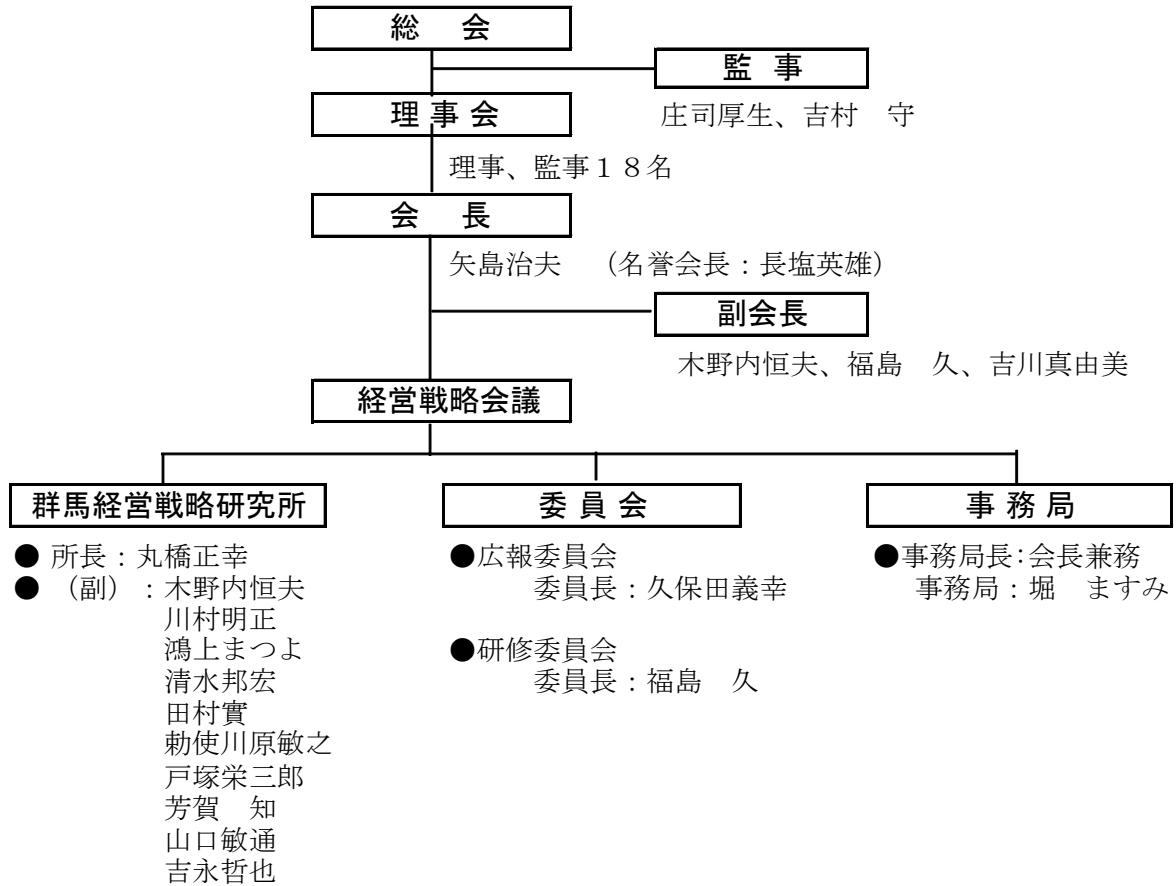
成長戦略の 1 つである「日本再生プラン」では産業の新陳代謝促進、人材力強化（大学改革）、雇用改革（女性の社会進出への環境整備）など地域経済に与える影響が大きく、特に中小企業 385 万社のうち小規模企業は 334 万社（86.8%）を占めており、小規模企業の再生こそ地域経済の活性化に係る課題といえます。

本協会の 26 年度事業計画に、「中小企業診断士の得意分野を生かし、小規模企業の経営改善と創業支援に積極的に対応」を明記しました。

会員の皆様と力を合わせ地域経済の活性化に貢献し、期待に応えましょう。

群馬県中小企業診断士協会組織の紹介

平成 26 年 6 月 7 日改訂



理 事	矢島治夫 久保田義幸 細井寿男	木野内恒夫 田村 實 三牧文雄	福島 久 勅使川原敏之 山口敏通	吉川真由美 埴田昌伸 渡辺英男	加藤 洋 芳賀 知	狩野俊郎 平本善則
監 事	庄司厚生	吉村 守				
名誉会長	長塩英雄					
相談役	辺見 勇					

群馬経営戦略研究所所長メッセージ

診断士と健康について

所長 丸橋正幸



私は今年2月、体調を崩して40日間にわたる長期入院を経験しました。その前を振りかえると、前兆は昨年6月の市の集団検診の結果にありました。検査結果を確認すると、血液検査のある数値が標準値の範囲を超えており、指導項目も“要医療、医療機関を受診して下さい”とのことでしたので、私は毎月、アレルギー性鼻炎の薬をもらいに行っている近くの開業医(学校の同級生)にその結果を話したら“経過観察をする”との話でその場は終わってしまいました。

個人病院の現状を思えば、どこの個人病院も沢山の患者を抱えている状況ですので、患者がちょっとした体調の異変を訴えても2～3分の間診とその後の短時間の処置(投薬等)で終わってしまいます。今回、検査体制の脆弱な個人病院では、重篤な病気を初期状態で発見するのは難しいと思いました。

入院後、専門病院の医師の仕事を観察すると、医師が病状を特定して治療に移るまでに、診察(問診・触診・検査)、診断、治療計画、治療(関連部門とのカンファレンスを含む)、診察……のPDCAの過程をしっかりと踏んで治療にあたっていることです。この過程は我々診断士の仕事の手順に近いと思いました。

医師は人の体を見て治療するのが役目ですが、診断士は企業を見て治療(改善)するのが役目です。専門病院の医療は非常に分業化が進んでおり、検査過程、治療過程、リハビリ過程……などで高度の技術を持った専門医や技術者が治療にあたる医師の補佐をしていることです。医療の高度化が進む中で専門医や技術者の存在がいかに重要かを感じました。

その点、経営の高度化が進んでいる中で、診断士の行う企業の治療(改善)の現状は、個人の力量に頼らなければならない状況にあります。今後、改善の難しい企業も増えると思われる中で、診断士も専門病院の様に、専門家集団を結成しチームとして顧客満足に高い指導が行えなければならないと思います。開業診断士の殆どが個人病院の領域です。ここから脱却することが診断士の地位向上につながるものと思われます。

診断士の健康管理についてですが、診断士の仕事は繁閑の差が激しく、お客様との面談や指導、報告書の納期もお客様の都合に合わせてなければなりませんから、睡眠時間は不規則になり、仕事の量が増えると健康管理は最悪な状況になります。

今回、私は40日間も仕事から離れたこともあり仕事量も減りましたが、年齢的に60歳を過ぎ、今後の健康を維持するためにはこの機会を活かし、毎日十分な睡眠と準備時間を確保しながら、仕事を続けようと思えました。

終わりに、沢山仕事を抱えている会員診断士の皆様も、一度は自身の健康管理に目を向けて仕事に励んで下さい。

群馬県中小企業診断士協会委員会から

【広報委員会】

広報委員長 久保田 義幸



広報委員会はHP・会報を中心に情報発信を続けてまいりました。また、昨年度は「タイムリーな情報発信」「コンテンツ変更の自由度の向上」などを目的にHP（ホームページ）の刷新に取り組み、診断士協会会員のIT専門家（阿左美先生・小林先生）の支援を受けながらその構築を進めてきました。その結果、昨年11月から新HPに移行することができ、現在その運用を行っています。新しいHPについては、運用開始以来適宜修正を加えていますが、まだ多くの改良の余地があると感じています。今後は、皆様のご意見もおうかがいしながら、より見やすくわかりやすいHPにしていきたいと思っています。

また、今後も会員の皆さまからの投稿を積極的に掲載していきます。ご協力のほどよろしくお願いいたします。

<今年度の主な広報活動>

- ① 広報（企業診断ぐんま NEWS）の発行
第27号 平成26年7月発行
第28号 平成27年1月発行
- ② 広報誌の配布
平成26年 夏の交歓会で参加者に配布
平成27年 賀詞交歓会で参加者に配布
- ③ ホームページの更新
行事紹介・平成26年度研修会、研究会・勉強会の案内、診断士の紹介、診断士のホームページへのリンク、会員の活動状況の紹介など。
- ④ マスコミへの活動状況紹介
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 ホームページ運用の適宜見直し
昨年より新設されたHPに関して、そのシステムや運用方法について適宜見直しを図る。



【研修委員会】

研修委員長 福島 久



委員長を拝命いたしました。よろしくお願い申し上げます。

委員の構成は昨年度同様、総勢8名で研修の企画を進めてまいります。群馬県中小企業診断士協会は発足3年目となり、事業に即応した研究会が多数設立され、その活動も益々活発になっております。当委員会としては、①こうした活発な活動を続けている研究会との連動と、②受講者参加型の研修の実施を基本に、会員皆様の事業に役立つ研修を企画してまいりたいと考えております。今年度の研修予定は、以下の通りです。

1. 診断士向け研修（理論政策更新研修）

理論政策更新研修は、以下の通り決定しております。中小企業診断士による講義では、次世代型の革新的な半導体開発プロジェクトについての紹介、経営革新企業のコンサルティング事例、また企業経営者による成功要因やご苦労話などを予定しております。

・日時：平成26年9月27日（土）12：50～17：00 受付12：30～

・会場：（公財）群馬県勤労福祉センター 前橋市野中町361番地2

① テーマ「新しい中小企業政策について」

講師 群馬県産業経済部商政課長 金井 豊幸氏 経営支援係長 吉田 直人氏

② テーマ「革新的製造プロセス技術開発」

（ミニマルファブのコンセプトと開発推進状況）

講師 ミニマルファブ技術研究組合事務局長 中小企業診断士、技術士

加藤 洋 氏

③ テーマ「経営革新支援について」

中小企業診断士 梅川 孝造 氏

④ テーマ「経営革新企業の成功事例」

株式会社原田 専務取締役 原田 節子 氏

2. 会員向け研修

専門知識の充実と情報共有のための座学に加え、診断士としての視野の拡大に資する観点や、普段、個人でのアクセスが難しい施設、また、参加して楽しんでいただけるようなメニュー等を、委員一同で検討してまいります。

会員の皆様におかれましても、顧問先企業や、関係ネットワークからの情報で「これは」という企業・施設等がございましたら、ぜひご紹介賜りますようお願い申し上げます。

研修の詳細が決まり次第、順次ご案内いたしますので、ご期待ください。

(1) セミナー・講習会 1回（会員の多数が関心を持つテーマを選択し開催）

(2) 視察・見学 1~2回（優良事例企業などの視察・見学会を実施）



群馬経営戦略研究所グループ活動の紹介

【営業開発グループ】

グループリーダー 木野内恒夫



吉永リーダーの後任を拝命いたしました。宜しくお願ひ申し上げます。
平成26年度の営業開発グループの活動についてご紹介いたします。

1. 営業開発Gの業務分掌

Gリーダー：木野内恒夫、チーフサブリーダー：吉永哲也
サブリーダー：竹中栄一、鴻上まつよ、小林広之、福島久

2. 地域、各種団体、各機関別の役割分担

- ・担当地域 前橋：吉永、木野内、渋川・沼田：福島、高崎・西毛地区：鴻上
東毛地区：竹中、小林
- ・県・市町村 群馬県：吉永、福島、木野内、前橋市役所：吉永、木野内
高崎・富岡・藤岡市役所：鴻上、沼田・渋川市役所：福島、桐生・館林・太田・伊勢崎
市役所：竹中、小林 商工会議所、商工会も地区担当とする。

3. グループ会議

月1回群馬経営戦略会議の前後に開催を基準とする。

4. 事業計画

- ①行政の要請に積極的に対応：群馬県産業経済部商政課
- ②建設業者向け経営出張相談、公募型経営分析業務：群馬県県土整備部建設企画課
- ③創業サポート総合制度診助言業務：前橋市産業経済部産業政策課
まちなか店舗開店支援事業：にぎわい商業課、
- ④金融機関関連経営診断等：
群馬県信用保証協会、アイオー信用金庫、北群馬信用金庫、桐生信用金庫、(株)群馬銀行、
ぐんまみらい信用組合、しののめ信用金庫、高崎信用金庫、館林信用金庫、(株)東和銀行、
利根郡信用金庫
- ⑤産業廃棄物収集運搬業者経営診断
- ⑥無料経営相談：群馬県産業経済部商政課、前橋市にぎわい商業課、日本政策金融公庫
- ⑦各研究会との協働：
各研究会の公開セミナー等の企画事業を協働して宣伝・普及
- ⑧小規模企業の経営改善と創業支援に積極的に対応

5. 今年度の営業開発Gのねらい

現在、当県診断士協会と取引のない先や、従来以上に深耕を深める先を中心に活動していく方針です。会員の皆様がお持ちの情報を提供して頂き、又、自ら収集して活動強化・受注拡大に努めて参ります。会員各位のご協力を宜しくお願ひ致します。

【研究開発グループ】

研究開発グループの方向について

グループリーダー 山口敏通



平成 26 年度の事業年度が始まりました。戸塚初代リーダーの後を受け、2 代目研究開発リーダーに就任しました山口敏通です。よろしくお願いいたします。

経営戦略研究所の発足に伴い研究開発グループも生まれたわけですが当初のミッションを振り返ってみたいと思います。大きくはコンサルタント事業を実施できる人材の育成と具体的事業開発に関する研究の 2 つのミッションです。対象事業分野でのコンサルティング技術の体系化とその分野での人材の育成が揃えば営業開発グループに移管するというシナリオでした。従来の同好の士による自主研究会は裾野に非公式に存在する。こんなフレームワークだったように思います。研究開発の運営は初めての試みで試行錯誤もありましたが、初代戸塚リーダーの奮闘のお陰で、現在、公式研究グループとして①旅館経営、②金融ビジネス、③建設業、④研修事業、⑤食農ビジネス、⑥産地、⑦医療福祉、⑧私塾の 8 つの研究会が立ち上がり、コンサルタント事業とリンクしながら活動しています。また、士塾は人間力向上研究会として活動しています。現在の公式研究会は業種、事業対応の傾向が強く、人材育成と事業推進を同時並行的に進めている状況です。当初は人材育成の観点から業種横断的な I T 活用、販売手法、経営革新支援、I S O、事業継承、企業再生等も候補に挙がっていましたが企業再生を除いて立ち上げる事はできませんでした。企業再生は研究会目標を達成し終了しています。金融ビジネス研究会で分野横断的に使える財務分析 I T ツールが完成した事は大きな成果として感謝する次第です。

今後の進め方として初代戸塚リーダーが示された多様な研究会の増加の方向で進めたいと考えており、グループメンバーも基本的には継続でお願いしたいと考えています。しかし中小企業を取り巻く環境変化が激しくなる中で当然、研究会の内容も環境変化に対応させる必要があると思います。例えば「アベノミクス」の結果、補助金申請の支援とフォロー、業績評価と賃金アップなども注目を浴びているようであります。新しいメンバー、新しい枠組み、新しい進め方の議論も必要で、是非みなさま方の参加、ご意見を期待していますので是非声をかけてください。これらを踏まえて方針を設定したいと思います。



【診断技法グループ】

診断技法グループ 2014 年度の活動について

グループリーダー 勅使川原 敏之



東京商工会議所の平成 26 年 1 月の調査によれば、中小企業の約 4 割で売上が増加する一方、価格競争の激化、人材不足、事業コストの増加への対応が課題であるとされています。これらは県内企業の課題認識にも共通するものと考えます。経営課題の変化に診断技法はどのように変化し対応すべきか。当協会の診断技法グループに求められる活動は、このような顧客企業や金融機関のニーズの変化の影響を強く受けており、当協会の事業の成否にもつながります。

1. 活動趣旨

診断技法グループの活動方針は次の 3 点であり、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

2013 年度は診断技法グループ説明会・セミナーを開催しました。高崎経済大学佐々木教授をお招きして「地域のグローバリゼーションによる活性化」のテーマでご講演いただきました。当協会会員だけでなく会員以外の参加者を得て、満席の盛況となりました。

2014 年度は、これまでの診断技法研究や診断の評価分析結果をもとに、討議を中心に具体的な診断技法を提案する計画です。

3. 活動計画

活動内容として、経営診断報告書の記載例を作成いたします。診断士が記載するにあたり、書きやすく参考になる標準的な内容を狙いとし、経営診断の機会が少ない、あるいは新規登録直後の診断士には、入門的な位置づけとし、ベテラン診断士には、ケアレスミスの防止や診断の効率化に活用していただきます。

目標として、群馬県中小企業診断士協会での利用促進を図ります。検討会は当協会研修棟にて隔月奇数月の第 4 土曜日 10:00~12:00 に開催します。

4. 抱負

診断技法グループに参加して、皆様とともにレベルアップすることが私の抱負です。経営診断の目的は、経営者が改善行動を起こすキッカケを提供することと考えます。提案を受けた企業側がその気になることが一番の成功と言えます。是非この趣旨にご賛同くださり、一人でも多くの討論者が集まることをお願いします。

“活躍する診断士”

創業支援事例

茂木 三枝



1. 創業支援コンサルティング事業

前橋市では、創業予定者、創業5年未満の経営者を対象に創業相談、経営相談を行う創業支援コンサルティング事業を行っています。

平成10年から創業支援コンサルティング事業を担当し、多くの創業者に出会いました。創業コンサルティング事業を受け、パン製造小売業をオープンした事例を紹介します。

2. 事業計画作成支援

平成22年2月、五十嵐明子さんが、息子さんとパン製造小売業を開業したいと創業支援コンサルティング事業の申込みを行いました。

以前、執筆した冊子「創業成功ガイド」（埼玉県商工会連合会発行）を提供し、事業計画作成について支援を行いました。

主に、事業内容、収支計画、販売計画について助言を行いました。

報告書には、専門誌「商工業研究」での連載「茂木三枝シリーズ」で執筆しました「パン小売業の実態と改善策」を参考資料として添付しました。

その後、数回の面談とメールのやりとりで、事業計画の完成まで、助言を行いました。



3. 熱血店舗支援事業

平成 22 年 8 月に前橋テルサの東に「SYATOA (シャトア)」をオープンしました。オープンにあたり、「熱血店舗支援事業」を活用し、群馬県中小企業診断士協会の阿久澤豊先生、吉川まゆみ先生の支援を受けました。「熱血店舗支援事業」とは、中心市街地の空き店舗へ出店する際、店舗改装費を補助する制度です。



4. 創業支援塾

五十嵐さんは、創業準備として、「前橋市主催創業支援塾」を受講しました。

「創業支援塾」は、「創業の基本」「経営数字」「金融機関とのつきあいかた」など 5 回の講座で学びます。私は、最終回「創業に向けて」、「個別相談」を担当しています。

オープン 1 年後には、「創業支援塾」の創業体験談で「シャトア」をオープンした経験をお話いただきました。

5. ホームページ作成

平成 23 年 10 月、11 月に群馬県商工会連合会を通じて「中小企業支援ネットワーク強化事業」を活用し、ホームページ作成や新商品開発についての支援を行いました。

ホームページ作成では、「コンテンツ作り」「商品の写真撮影」等、助言を行いました。

「新商品開発」では、贈り物として販売できるラスクの商品化について、支援を行いました。

6. マスコミ活用

読売新聞社から、「女性経営者について話をききたい」と問い合わせがありました。そこで、私から話を聞くよりも、実際に女性経営者に会って、話を聞くことを提案し、五十嵐さんを紹介しました。五十嵐さんのお店で、取材を受け、五十嵐さんは、創業体験談を話し、私は、

「女性経営者の現状」について説明しました。

平成 25 年 6 月読売新聞に「女性の視点で創業」といった記事が掲載されました。

7. グッドデザイン群馬

平成 25 年 6 月前橋市の創業支援コンサルティング事業において、「ぐんまちゃんラスク」の販売について相談を受けました。

商品の改善、販売計画等について、助言を行いました。

平成 25 年 11 月「グッドデザイン群馬」の申請をすすめたところ、「ぐんまちゃんラスク」を申請し、翌年 1 月、商品部門で選定されました。



8. 経営革新計画・ものづくり補助金

五十嵐さんは、創業 5 年目を迎えようとしています。お店のファンが増え、事業は順調に推移しているようです。

今後は、「経営革新計画」の作成に取り組むよう、助言をしています。

また、「ものづくり補助金」など、活用できそうな支援施策については、これからも紹介していこうと思っています。

茂木 三枝（もてぎ みえ）

平成 10 年創業。コンサルティングオフィス・ウィル代表。

中小企業診断士、経営士、共愛学園前橋国際大学非常勤講師「中小企業論」担当



我がコンサルティングを振り返って

コンサル・サポートハウス 打尾 貞治



今から8年前、たまたま見ていたハローワークの求人に「経営コンサルタント募集！！未経験者OK」の案内を見つけました。金沢市にある会計事務所でした。ハローワークの職員が「この会社なかなか採用が決まらないみたいから、採用要件が厳しいかもしれないね」といいます。ですので、とりあえずのつもりで面接を受けることにしました。

不思議なご縁なのでしょう。その会計事務所の所長は、ある有名な中小企業診断士の弟でした。私が中小企業診断士の一次資格は受かっていることを伝えると、にっこり私を包み込むように「じゃー来月からうちでやってみる」優しい微笑みで言ってくくださったのです。これから始まる私のコンサルティング人生はこれが原点となるのです。

その会計事務所、初めて「デューデリ」という言葉を知ることになります。所長がいきなり分厚い書類を私に渡して、「はいっ！！打尾くん、この会社のデューデリ頼むね」というのです。前置きも何もなく、いきなり直球での指令です！！

「所長！デューデリって、なっ、何ですか」あせった私は言いました。この「デューデリ」とは「財務デューデリジェンス」のことでした。この会計事務所は当時ほとんどのコンサルティング会社がまだ手がけていなかった「事業再生」を行っていたのです。

その会計事務所の所長は、面接のときには優しい人だと思ったのですが、笑いながらもとても厳しいことをいう人、いわゆる典型的なトップダウンの会社でした。私はそこで土業の方との上下関係を初めて体験することになるわけです。

土業の方との接し方。それはこれまでのサラリーマンの上司との接し方と全く違う世界でした。土業の方がいて会社が成り立っている。だから誰も逆らうことができないそんな存在なのです。質問すればすべて「自分で考える」が基本です。それは「いじめ」ではなく、彼らがそのように育てられ、自分で考える事が一番成長することを知っているが故の指導方法なのです。（でも当時はいじめだと思っていました）

財務デューデリジェンスでは、企業の資産や負債の実態調査を行います。なんにもわからない私は「不動産登記簿謄本？乙区？？抵当権？？清算価値？？」わからないことばかりです。

「土地の時価を見るのはどうすればいいですか」所長に聞くと、「打尾くんあそこに路線価本があるからそれを見てね。あっ見方がわからなければ自分で調べてね」、そんなこんなで報告書を作り、所長に見せると「はい！やり直し」、私は「えっ！どこを直せばいいですか」、所長「自分で考えてね」と、まったく胃が痛くなる毎日でした。

またある時は、個人事業主の再生支援がありました。再生が必要な人は資金がありません。税金の滞納はあたりまえでした。その方から「打尾さん、税務署から差し押さえて怖いこと言われたけどどうしよう？」そんな電話を取るのは会社の中ではいつも私だけです。誰もまわりの職員は経験がありません。所長に相談するしかありません。慌てふためく私の問いかけに、所長は一言冷静に「それは打尾くん、〇さんと一緒に税務署に行って掛け合うしかないよね」

笑いながら私にいうのです。結局、税務署や県税事務所に懇願にいき、アドリブで出た言葉が「払いたくても払えません。出来るだけ早く返すように努力しますので、それまで分割での返済をお願いします」開き直ることを覚えた瞬間でした。それが私の初めての成功事例という形となりました。

その後、診断士の資格取得のため中小企業大学校への入学を決意し、その会計事務所を一年で退社することになるのですが、辞め際に所長が一言、「打尾くん、診断士になるのはいいけど、診断士で何を専門にやっていくのが大事だよ」と教えてくれました。

世間知らずで育ってきた自分を成長させるために厳しく接してくれた人からの「はなむけの言葉」でした。

ここで私の人生観は大きく変わるようになります。

その後、群馬県のコンサルティング会社で実務経験を積むことが出来、平成24年2月に独立を果たし現在に至っております。群馬に来たのも、そのコンサルティング会社が企業再生に力を入れようとしていたことに自分が共感したためです。

これまでの私の経営支援を振り返ってみますと、成功事例といえるかわかりませんが、建設業のA様はなんとか期待に応えられた事例です。資金繰りが成り立たない状況にあり、社長自身が、見通しが立たず不安を抱えていらっしやいました。

まず私が指摘したのは「未成工事支出金」でした。いびつな推移をしていたので内容を確認すると、内訳がなく一式で計上されていました。よくよく聞いていくと、利益の調整項目になっているのではないですか。どうも税理士さんからのアドバイスだったようです。

こうなれば、まずはすべての資産をできるだけ実態に近いものに修正することがスタートです。このことで企業の利益の実態を社長が知ることとなります。

返済金額を減らすためには、これまで儲かっていたとしていた決算書は間違っており、実は儲かっていたという実態を金融機関に伝える必要があります。そうした伝え方、報告書の持っていく方は、専門家として重要な指導スキルとなります。

次のステップは中期の資金繰りを見極める事です。社長に、半年後以上のレベルで資金収支を出していく方法を指導しました。それが出来上がると何をしなければいけないのかが見えてくるものです。その企業の場合は、返済金猶予以外では、どうしても買掛の支払いがネックとなりました。社長はこれまで入金が多い時についつい払ってしまうので次の資金繰りが厳しくなる循環が続いていました。そこで材料のメイン仕入先に、買掛金の分割支払いをお願いすることを助言します。最後は社長が腹をくくり、資金繰りの対処を図れました。

ここまで出来れば、後はビジネスフローの改善です。従来は他県からの大型受注が中心でしたが、地元工事の方にシフトを図ったところ、受注額こそ減少しましたが、移動時間が大きく短縮され、交通費の大幅削減等により、利益の増加につながりました。

次の成功事例は、ある企業様からのご紹介で携わったB様事例です。会社を拡大していくための資金計画、投資採算性を判断できる投資計画を網羅した経営計画を作成してほしいというご依頼でした。

会社の事業調査や社長へのインタビュー等により、投資計画、資金計画、投資効果、利益計画等を10カ年の流れで詳細に示し、社長の思いを言葉や数値にした経営計画書とすることで、実施可能性を「見える化」しました。その結果、社長に非常に喜んでいただき、その後、借入のためにこの計画を金融機関に提示された処、融資額や金利面で有利な融資の内諾をもらった

と感謝の言葉をいただきました。この会社はそもそも社長の意識が高いことから、私自身がとても勉強になっている企業様です。

こうした出会いやお客様の喜びの声は、診断士としてとてもうれしいことです。

今、私のコンサルティングを振り返ると、人間関係調整業みたいなことが非常に多くなっているように感じます。「あの社員がどうだ」「あの人なんとかしてください」とか。私が判断できるものではないのですが、自分の経験から「こういう方法があるかもしれないよ」なんて答えることで、それもコンサルティングなのかなと感じるこの頃です。

「強い中小企業」に共通する事は、善き人材を育てている、または育てようとしていることでしょうか。スキルよりむしろ社員の素養（人間性や考え方というマインド面）が大切な要素だと社長が意識し、社員育成をしている企業は、やはり成長が早いと感じます。

それでは最後に私の事業活動についてお話しします。今現在の事業内容構成は、中小企業の経営改善関連が約30%、従業員研修・講演・セミナーが20%、県・公的機関からの委託事業等が40%となっております。最近では民間企業の経営改善支援が増えてきております。また、先輩診断士のお客様の経営改善を側面的にお手伝いさせていただいたり、自分のお客様をサポートしていただいたりしています。

いろんな診断士の先輩からアドバイスやご支援があり、今の自分があることを痛感している毎日です。皆様には本当に感謝でございます。

5月には、経営革新等支援機関に認定いただきましたので、さらに中小企業の皆様や公的機関の皆様にも今の私の活動領域である企業再生や経営改善計画作成支援、経営改善支援、金融機関調整等でお役に立ちたいと考えております。

コンサル・サポートハウスは、中小企業診断士として、今後とも中小企業に寄り添い（サポート）、経営者の良き町医者（ハウス）的な身近なアドバイザーとして経営支援を行っていくことを改めて胸に刻み、これからも取り組んでいきたいと思っております。

どうぞ皆様、今後ともご支援、ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

打尾 貞治（うちお さだはる）

コンサル・サポートハウス代表。人に何かを提供できる Give 型人間への成長を目指しながら走り続ける富山出身のO型おうし座。群馬の美味しい地酒情報を募集中。



経営課題と I T 活用

小林 広之



活躍する診断士というほど多くの実績を上げていませんが、私は主に I T を活用したご支援を行っています。私が対象としているのは、製造業でも 30 名程度までの規模の企業、商業・サービス業であれば数名の事業所がほとんどです。I T 化を提案する時は個別の経営課題を把握し、ニーズの本質を確かめなくてはなりません。中堅企業であれば I T 部門が社内組織に存在し、専門人材が配備されています。しかし私が対象とするのは I T 専従の担当者がいない事業所です。今まで I T 化が遅れてはいても業務を回していた事業所ですので、I T 化することが正解なのかという点から協議します。

I T 化は手段であり目的ではありません。経営課題が先にあり、その解決策がたまたま I T 化であれば、はじめて I T 化の必要性を論じます。また大切なことの一つとして、I T 化の推進に関してユーザ企業の成熟度が重要です。ここで言う成熟度とは導入した後に運用できる体制のことです。成熟度に応じて I T 化の効果の現れ方が異なります。

それでは私が今までお手伝いしてきた中で I T 化が成功し、現在も継続中の事業所のケースを紹介します。

1. 小規模製造事業者にとっての生産管理システム

一つ目は生産管理システムについてです。A社は金属加工業。個別受注生産をしている下請け企業です。生産依頼を受けると製品図面をもとに生産が開始されます。過去に受注した製品であればすでに図面は存在し、新規であれば図面を作成します。A社の I T 化は図面管理ソフトと作図のための C A D ソフト、それに受注と納品を管理するエクセルシートでした。

A社が保持している図面の種類は 1,000 種類にも及ぶようになっていました。そのなかで主に使用される図面は 600 種類ほどです。最近ほどの企業も同様ですが、多品種少量生産の受注が多く、しかも短納期になってきています。ここで A社にとっての経営課題が現れてきました。繁忙期になると溶接工程がボトルネックとなり、思うような生産能力を発揮できなくなってしまいます。解決するには 4 ヶ月先まで提示される親会社からの内示情報を元に、4 ヶ月の中期生産計画を立てて事前に外注管理を含めて負荷調整すること。当月の確定した受注情報から月単位の生産計画を立案し、調整が入った場合は工程指示書を最新で手配し直すなどの柔軟な生産体制を構築することです。今まで人海戦術で対応していますが、繁忙期では件数が多くて管理ができなくなってしまいます。これが A社にとっての課題でした。

市販の生産管理パッケージソフトは機能が多く、価格も高いことで A社は導入していません。効果が不透明な点や運用の見通しに不安があり、導入を見送っていました。製造会社にとって生産管理システムは独自の製造プロセスの基盤となるコア技術ですから、その成否が企業の収益に直結します。A社では管理部門の部長と事務の女性が、エクセルを使いながら生産計画をその都度作成していました。私は A社が運用しているルールを元にして、エクセルで作成した簡単な業務ソフトを提案しました。

機能は、

- ①製品マスタを用いて生産計画を作成する機能
- ②負荷集計と負荷平準化を図る機能
- ③工程指示書を発行する機能

ソフトはエクセルVBAで構成しましたが、この特徴は簡易型のプログラムであり、システムというほど大掛かりなものではありません。しかし今回のように業務課題の要件分析を実施することや、ユーザの成熟度に応じたプロトタイプを確認することなどがエクセルの標準機能の中でできてしまうので、課題解決手法として有益です。

今回の支援でA社が実現できたことは、表面上は今までエクセルを使いその都度手作業で作成していた生産計画や作業指示書が、半自動で発行できるようになっただけのことです。しかしこれは生産管理システム導入の第一歩を達成した状態であり、IT成熟度は一歩前進したことになります。使い込んでいくことで製品マスタが適切にメンテナンスされ、そのマスタは部材発注業務や在庫管理業務へ今後応用でき、原価管理に繋がります。その一歩を踏み出して、社内で使えるようになったことの意義が大きいです。経営課題が明確にならないままで単にパッケージソフトを導入した会社では、パッケージソフトの業務フローに合わせきれずに、運用に挫折するケースもあります。今回の支援アプローチはA社の現場成熟度に合わせ、最優先の課題に焦点を当てた解決法です。

この度の成果は私が参加している産地研究会で研究したテーマを基本としました。診断士協会では実践的なテーマを研究していることで、たいへん役立ちます。

2. 小規模事業者にとってのホームページ活用

二つ目はホームページについてです。ホームページを必要と考えている事業者は、既に自社のホームページを作られていることと思います。ネットショップに本格的に取り組まれている企業はより一層、ホームページに磨きを掛けています。

しかし作っただけで更新していない企業も多くあります。有機栽培のハーブティーを販売されているH社も同様でした。自社のホームページは5年前に作られていましたが、ネット販売を実施しているが思うような結果が得られないとのことでした。

私からはアクセス分析を提案させていただきました。アクセス分析は多くのネットショップの管理機能として実装されています。実装されていなければ、アクセス分析ソフトを組み込むことで様々な分析データが得られます。H社では無償のグーグルアナリティクスを組み込み、分析してみることにしました。平成25年のことです。すると25年1月と10月の違いとして、見に来られた方々の端末がPCからスマホに変わっていることが分かりました。ところがH社のホームページはスマホに対応していませんでした。スマホで見ると画面が小さくなり過ぎてしまい、見に来られた人は直帰してしまわれることは明らかです。アクセス分析の結果もそのような傾向を示しています。H社の主要顧客層は女性であり、PCよりスマホを使用することのほうが多いと思われます。スマホ対応することが早急に必要です。

検索キーワードを調べることも重要です。H社のケースでは、H社の社名でのキーワード検索が一番多いことが認められました。顧客を層別に考えると、H社の社名を知っている人はH社のリピータであるか、H社のことをどこかで知り興味を持たれた新規顧客です。実店舗の販売促進策と比較しながら考えると、幾つかのことが見えてきます。例えば実店舗の看

板は、既存ユーザの再来店や興味を持った新規顧客が来店するための道標の機能があります。これはインターネットでH社の社名で検索する人と同様です。一方で看板に書かれた「有機ハーブティー」を見て通りがかりで入ってきた人は、「有機ハーブティー」で検索してきた人と同様です。この人たちはH社のことは知らずに、商品を探している人たちです。

来店された方の行動も分析できます。Webではどのページを見たか、あるいは自社ホームページの中で興味を持ち検索されたキーワードは何かなどの情報を収集する仕組みも構築できます。ホームページは放っておいただけではマーケティングに使えません。自社のコンセプトとユーザニーズのギャップを見出し、ホームページを活かしていくことを現在H社では継続して取り組まれています。

3. 小規模事業者にとっての月次経営レポート活用

三つ目は月次経営レポートの支援についてです。X社とは3年以上お付き合いさせていただいております。毎月の月初めのご訪問で、月次経営レポート作成とレポート結果の分析のご支援をしています。大企業では経営企画部門があり、部門長が必要とする経営情報を扱う専門スタッフがいます。中小企業では専門部門を置くことは難しく、経営者が自ら実施するか経理担当の方が行うこととなります。一部では会計事務所がお手伝いしている事もあるようです。私はX社に月の第1週に訪問し、前月の経営レポートに関する支援を実施します。

社内には様々な情報やデータがあります。そのデータから意味あるレポートを作成し、経営の見える化を図り、毎月の経営状況をモニタリングします。どこの企業でも顧客データ、商品製品のデータ、販売実績データ、商品部品仕入のデータ、経費のデータ等が社内データとして存在します。さらに売上計画や商談進行中の記録、従業員別の労務時間や人件費などを加えていくことで、社内に関する多くのデータが集まります。その中から当社にとって意味ある指標が導ければ、実績管理だけでなく、取り組むべき行動計画が見えてきます。X社では成果指標を粗利額で設定しました。月間の粗利額が管理数値を満たせば、基本的に全ての社員の給与は賄えるので、会社が安定して機能するという判断からです。

成果指標が決まれば、それをどのタイミングでどんな精度で集めるかの検討です。X社では製品ごとに粗利率を持つことにしました。これで翌月の初めの売上高集計のときに製品別、カテゴリ別、顧客別、担当者別の売上額と粗利額が速報として見えるようになりました。正確な数値は月末までに仕入れ部品と使用した部品を集計し、速報との差異分析で修正します。X社では経営の見える化が、このような仕組みの中で可能となりました。

社長は見える化により大いに自信を持たれ、経営レポートをもとにして社員と情報共有を図られます。金融機関へも積極的に足を運ばれ、経営状況を説明されています。経営レポートはご自身にとっての経営の羅針盤だけでなく、外部からの信頼のツールにもなっています。

ITは経営課題を解決するための小道具ですが、使い次第で大きな結果を得られます。ITを使いこなして課題解決を図られている多くの方々が、私の周りにはいます。

小林 広之（こばやし ひろゆき）

主に小規模事業者を対象に経営支援やIT促進に携わっています。昨年からは補助金申請のお手伝いを実施することも多くなっています。

診断士として心・技・体を鍛える

大滝 直彦



私は、平成 25 年 7 月に念願の診断士登録をし、10 月より群馬県中小企業診断士協会に入会させていただきました。昭和 46 年群馬県桐生市に生まれ、地元の高校を経て高崎市の大学を卒業後、自動車部品製造メーカーにて決算業務や年度・中期の事業計画策定をしている、企業内診断士です。

中小企業診断士の資格はリーマンショックで経済先行き不透明になった頃に、自分にさらなる付加価値をつけなければ会社内で生き残れないのではないかと危機感を感じ勉強を始めたものです。もともと経営には関心があったため、自分の幅が広がっていくのが手に取るようにわかり、夢中になって学習を進めることができました。きっかけは自己啓発でしたが、実務補習にて中小企業経営者の方と話をする機会を得て、中小企業の大きな問題である経営資源、中でも人材不足の現状を目の当たりにしました。人材不足により、正確な経営分析を行い対応策を打つプロセスがどうしても手薄になってしまっている経営者のジレンマを感じました。このような厳しい環境にある経営者のお役に立てる実力をつけたい、と思い始めてきたのはこの頃でした。

さて、仕事以外で取り組んでいることは空手です。1 年半ほど前から稽古に励んでいます。きっかけは息子に空手をやらせたい、ということで始めたものですが、自分自身の精神を鍛えることができます。日常生活では腹から大きな声を出す機会は少ないものですが、稽古で気合を入れる度に自分の中で芯が強くなっていくような気がしています。緊張する性質の上、早口のためプレゼンではうまく話すことが出来ませんでした。空手のおかげか、最近では以前よりは落ち着いて構えられるようになってきました。(それでもまだまだなのですが)

4 月より産地研究会に参加し、先輩方の“技”を学ばせていただいています。立ち居振る舞い、表情、話し方などすべての面で勉強になり、密かに自分のものにしようとしています。企業内診断士にとって他社の状況に触れることは大変貴重な経験です。研究会における中小企業の経営改善サポート、診断士協会の工場見学やセミナーなど通常では経験できない機会に恵まれていることを実感しています。この機会を生かして、将来、診断士として苦境にある中小企業を救えるように、力を身につけたいと考えています。

このような機会を与えてくださった群馬県中小企業診断士協会に将来、微力ながらも恩返しができるよう自己研鑽に努めてまいりますので、ご指導をよろしくお願い致します。

経験に勝る資格なし

田村 健



平成 25 年 11 月に入会させて頂きました田村健と申します。二次試験合格は平成 24 年になります。3 年程前に群馬県に戻ってまいりました。住まいは、佐波郡玉村町になります。長年、書店に勤務しておりましたがリーマン・ショックの際に、離職することとなりました。その時期の求職活動中に、ハローワークのキャリア・コンサルタントの方から履歴書の資格の欄に何か記載できた方がよいと言われたのが、資格取得の勉強を始めたきっかけになります。当初の目標としていた行政書士と社会保険労務士の資格を取得後、開業を考えたのですが、前職が畑違いの販売業であり、特に既存業者と比較して強みと言えるサービスも無い事から思い留まりました。その後、ハローワークで雇用調整助成金アドバイザーの職務に従事しながら、前職の職務経験を活かせ、かつ、今後の業務に幅を持たせるため、中小企業診断士の勉強を始めました。

1 年程前に、公益財団法人群馬県産業支援機構において、創業補助金の主幹事務員を担当させて頂きました。現在は、よろず支援拠点のアシスタントとして主に創業支援を担当しています。相談者である創業者の方は、ポジティブなマインドの方が多く、良い刺激を貰っています。また、職場で身近に、先輩診断士や他の専門家の方々、職員の方々の企業支援の業務を拝見させて頂き、大変、勉強になっています。表面的な付け焼刃の知識はほとんど役に立たない、経験に根差した知識には遠く及ばないと痛切に感じています。相談者の求めるものは資格でなく、課題の解決であり、その基礎には実務に裏付けされた知識が必要であると実感しています。日々、勉強の毎日です。

また、中小企業の人材育成についての理解を深めたいと思い、今年 4 月に研修事業研究会に入会させて頂きました。他に興味がある課題は、小規模事業者でも導入可能な目標管理制度とスモールビジネス・マーケティングです。

今後、過去の職務経験（主に販売・サービス業）を起点に業務の幅を広げつつ専門性を深め、将来的には、自分の経験や知識を活かし「雇用の安定」と「小規模事業者の安定」に資する業務を行いたいと考えております。

勤務のため時間の制約もありますが、研修会や会合にも積極的に出席したいと考えています。諸先輩方のような信頼される中小企業診断士に近づけるよう努力致しますので、何卒、ご指導ご鞭撻を賜りますようお願いいたします。



各研究会・勉強会活動

【旅館経営研究会】

旅館コンサル、頼むなら

責任者 鴻上 まつよ

温泉大国群馬の中小企業診断士として、悩める旅館のコンサルにならないわけにはいかないと10年前に心に誓った私です。

経営管理（マネジメント）は、業種によって異なることはないと言われますが、専門領域を持ちたかったのです。フレデリック・ランチェスターが言うように、小規模企業ほど領域を絞り、その中でトップを取ることを考える。

「旅館コンサルを頼むならば旅館研のメンバーに！」と言われるよう、実事例を基に、2年間（既に2年！）研究を重ねてまいりました。1社ではありますが、研究会メンバー2人が、1年前より、宿泊業の定期コンサルを始めることができました。さまざまな経営状況に対応できるよう方法を探ってまいります。また、最近特に思うことは、改善や再生のやり方を知っていることはもちろんですが、それを経営者と従業員様にいかに取り組んでいただくかです。その進め方、話し方。一生懸命に語っても信頼に足る人物であることが重要であると感じます。人間修業も研究の内です。

心ある方、ご一緒に旅館経営を研究し支援してまいりましょう。

【金融機関ビジネス研究会】

責任者 矢島治夫

金融機関ビジネス研究会は4年目を迎えましたが、今年度は昨年に引き続いて5チームの編成とし、メンバー17名を製造業・非製造業出身者の混成チームで行います。

今年度の活動は次の通りです。

1. 5チームのチームリーダーは川村、木野内、丸橋、吉永各先生と矢島が担当します。
2. 地域の活性化には小規模中小企業の再生が課題であり、積極的に支援を行うため、小規模企業の経営改善計画策定支援の実施にあたっては本研究会が中心的役割を果たしていく方針です。

【産地研究会】

実りある産地研究会

責任者 竹中 栄一



<活動内容>

産地研究会は一企業の固有の問題以外にその背後にある地域特性、産業集積の特徴を的確に掴み、企業の経営診断に役立てようとすることを目的とする。

また、顧客満足度の向上を図るため、診断手法、指導手法を実践から学び、個人の発表とその検討、そしてテーマ別グループ研究会を通して、相互に学習する会である。

<テーマ別グループ研究>

近い将来、経営コンサルタントとして独り立ちをするために今年には下記の3つのテーマに取り組むこととなった。

- ① 会計ソフト等からセグメント別利益率の算出
(リーダー小林氏)
- ② 改良 SWOT 分析から経営改善テーマの設定へ
(リーダー久保田氏)
- ③ 顧問先を持ち指導する為に(バランス・スコアカードの活用等)
(リーダー吉村氏)

毎月、桐生市広沢公民館で活動しております。

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。

(連絡先 竹中栄一 TEL 0276-31-7353)



桐生駅前 庄屋に於いて懇親会



【建設業研究会】

責任者 梅川孝造

当研究会は、今年度、創設 3 年目を迎えるにあたり、改めて会員の募集を行いまして 23 名の会員でスタートしました。

従来の活動方針を継承し、会員一同研鑽に努めていく所存ですので、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。

1. 活動方針

- ① 経営者の要求に応える商品の提案ができる診断士の養成を行います。
- ② 建設業無料経営相談等、建設業者の生産性向上に努め、建設業界及びその支援機関と診断士協会の緊密化を図ります。

2. 今年度の活動計画

2 時限（1 時限 90 分）制をとり、以下の研修を行います。

*1 時限〈活動方針〉①の実現

会員は、・誰よりも決算分析に詳しいこと。・誰よりも経審に詳しいこと。・誰よりも C I - N E T に詳しいこと。・誰よりも給与アップの実現が出来ること。・誰よりも「P→D →C→A」の C→A の効果が出せること。より 1 つ選び自分の商品にして磨きをかけます。

*2 時限〈活動方針〉②の実現

- ・平成 21 年 3 月に当診断士協会編集の「建設業者向け経営強化ハンドブック」の改訂版を作成します。
- ・会員の顧客社長が要求する事項に、「パッ」と開いて見せて、社長が「コレ、コレ」と納得（感動）する内容の記載を目指します。

3. 研究会概要

- ① 会員数：23 名（26.5.17 現在、※途中入会歓迎あと 2 名）
- ② 開催日時：毎月第 3 土曜日 14：00～17：10
- ③ 開催場所：前橋中央公民館（前橋プラザ元気 21）
- ④ 会費：5,000 円／年
- ⑤ 問合せ先：事務局（小林広之 090-8682-6415）



【研修事業研究会】

人材育成支援事業について

責任者 久野 進

研修事業研究会は平成12年10月に発足いたしました。その目標は企業経営の重要な経営資源である人材に着目し、人材の育成を支援することによって、社会貢献を図ろうとするものです。多くの中小企業の利益率は低く、また、業務の多忙等により従業員の教育をすることができない現状にあります。

私ども、中小企業診断士協会のメンバーから人材育成に関心を持つ会員を募り、中小企業のニーズにそった研修を行い、社員の質的向上を図り企業収益力の向上と改善、に貢献してまいります。具体的には受講目的を明確にし、受講テーマ、受講時間、投資費用等を受講グループごとにカスタマイズし提供いたします。

1. 企業内研修

階層別に、新入社員研修、中堅社員研修、管理職研修、社長塾等を計画いたしております。また、BCP（事業継続計画）研修とBCP作成支援コンサルティングをセットにした活動を行いBCP作成企業としてイメージアップを図ります。

2. オープン研修

企業の枠を超えた、専門的な研修を計画しております。ビジネスマナー研修、営業マン研修、経理担当者研修、経営計画作成研修、等を企画しております。

昨年度は8月に管理職研修を営業と製造に分けて実施いたしました。

3. 今年度の計画

今年度は下記「人材研修のご案内 2014年度」の通り計画しております。

「人材研修のご案内」について

社員教育ご関心をお持ちの企業の皆様、各種同業者組合、青年部会、団体の方にご案内いたします。

当事業部では企業、団体を問わず意欲をお持ちであれば、人材育成について、開催日、時間、研修内容、投資費用等についてご説明ご相談にお伺いいたします。ぜひご連絡ください。

「連絡先」

群馬県前橋市敷島町244-1
一社・群馬県中小企業診断士協会
研修事業部

TEL : 027-231-2249

FAX : 027-289-2040

Email jsmeca10@jade.dti.ne.jp

社員の成長を経営の専門家がサポートします

人材研修のご案内 2014年度

中小企業の経営をアシストする中小企業診断士の専門集団
CONSULTANT 一般社団法人
群馬県中小企業診断士協会 研修事業部
〒371-0036 群馬県前橋市敷島町244-1
TEL 027-231-2249 FAX 027-289-2040
<http://www.g-jsmeca.jp/> Email : jmeca10@jade.dti.ne.jp

【食農ビジネス研究会】

調査研究と個別診断事業により農業分野に対する診断ノウハウの構築をめざす

責任者 福島 久

食農ビジネス研究会は昨年8月に発足後、現在9名の会員で活動しており、1年が経過しようとしています。農業分野は農水省の政策やJAグループが手厚い対策を講じておりますが、他方で農業経営は環境(政策・天候等)に左右され、生産性、収益性の低い事業であるため、農業分野を対象にコンサルティングを行うには、農業経営の分析に加えて、B to B(農商工連携等)、B to C(直販や6次産業化)等も視野に入れた取り組みが必要となります。

昨年は、会員が農業に直接・間接に触れる機会をつくることに努め、JAが運営する農産物直売所2カ所の経営診断を実施することができました。診断に先がけて、農産物直売所の経営構造や経営指標を検証し、さらに群馬県内で評価の高い東毛の農産物直売所を視察し、担当者から店舗運営についてヒアリングを行うなど、十分な下準備を行いました。診断報告書では、①全国・本県における農産物直売所の現状(環境)、②POSデータの分析結果、③店舗レイアウトの改善提案、④店舗運営管理の改善提案、⑤POSシステムの戦略的活用法、⑥将来に向けた戦略等を提案しました。その後、JA役員・幹部・店長を対象に診断報告会を行いました。提案内容について高い評価をうけました。

また、農業系保証機関から農業法人(野菜、酪農、畜産、民宿、野菜加工)に対する経営支援事業を受託し、若手の会員を中心に2人1組で個別に対応していただきました。半年かけて経営支援報告書を作成し、県・保証機関・関係団体に対して報告会を開催しました。今回の受託事業で経営支援に参加された会員は、生みの苦しみとも言える半年間であったのではないかとと思いますが、この体験をもとに農業分野に対する診断ノウハウの構築に取り組んでもらいたいと考えています。

直近の活動では、①畜産版5Sの取組事例の研究、②科学的農業の現状と可能性、③JGAP(日本の良い農業のやり方)の国内における認定機関である日本GAP協会の制度運営に対する考え方や普及状況等について、それぞれ研究や情報収集を行っております。2期目となる9月以降は、会員の意向をもとに事業としての受注を目指すとともに、農業法人や集落営農組織等を対象に視察を行い、意見交換等を通じて農業経営についての見識を深めたいと考えています。また、発足当初に活動計画にあげた「観光農園のビジネス化」の研究には取り組めませんでした。今後手がけたいと考えています。



【士塾】

士塾開催二十回に際して

塾長 長塩英雄

平成二十二年十一月二十八日、第一回士塾を前橋プラザ・元気21にて開催、テーマは「日本企業は生き残れるか」（中央公論 11月号特集記事）でした。この士塾開催に当たって考慮したことです。中小企業診断士は、必ず「士」の心が大切そして「士魂商才」である。そのためには「もののふの心」「礼節」などの根源的な部分を鍛えて行きたい。診断士の「心技体」の練成であります。私は孔子研究をしていた折、名言・格言が続々と出て来るが、お弟子さんはそれを各人各様に受け止めて居ました。そして孔子はそれで善い、とっております。お弟子さんは孔子の話しを夫々「付度」して聞いて居た分けであります。ここにヒントを得まして診断士も夫々異なった考えが有って、それを又、受け止める、これが大事ではないか。皆一様では発展性が無いのでは。一つの現象にも多様な見方・受け止め方・考え方が有るが、これを士塾の進め方の基本に置こうと考えた訳であります。従来運営の取り組み方とは少し異なりますが、やってみようと考えたものでした。

これが半年後の二十三年四月号の企業診断ニュースに「ダイバーシティー」（多様性・受容）として特集記事が掲載されるに至りオーソライズされた訳であります。これは全く意識して居ませんでした。しかし偶然とは言えタイミングの不思議さを感じましたし、自信を持ったものであります。

そして二十六年四月、第二十回を数える運びとなりました、テーマは「経営コンサルタントとして印象的な出来事」であります。「人生はドラマである」と言われて居ります、しからば経営コンサルタントである中小企業診断士にも仕事を通じての「物語」があるのでは、と考えてテーマを設定しました。この物語を出し合えば、これも又、各位の参考に資することが出来ようと思いました。それはコンサルティングは実行した結果、何がどの様に変化したか、がポイントであります。その点を提起したかった訳であります。

ここに至る間、いろんなテーマを出し合って参りましたが、言わば究極のテーマとなったものであります。

この間、開催に尽力下さった吉永先生・木野内先生をはじめ、趣旨に賛同しご多用のところをご参加くださった各位に深甚なる敬意を表します。

本当にありがとうございました。



キーワード解説

3Dプリンター (3D Printer)

広報委員 平本 善則



2012年10月に「Makers」(クリス・アンダーソン著)が発刊されたのがきっかけとなり、個人が製品メーカーとなる“メイカーズブーム”が起き、その中核的ツールである『3Dプリンター』が注目を集めはじめました。

1. 3Dプリンターとは

3Dプリンターとは、通常の紙に平面的(2D:2次元)に印刷するプリンターに対して、3次元(3D)のデータを元に3次元の物体(オブジェクト)を造形する装置(デバイス)です。

2. 3Dプリンターの仕組み

基本的な3Dプリンターの造形方法は、「薄い層を形成し、それを積み重ねる」という方法です。3Dプリンターには、以下のような主な造形方法があり、それぞれの特徴・用途があります。

造形方法	特徴	材料	主な用途	価格帯
熱溶解樹脂積層法 (FDM法)	ホットボンド方式 一般的、家庭用から業務用 表面仕上がりに縞模様	熱可塑性樹脂 (ABS、PLA) リールに巻いたワイヤ状の材料	デザイン・形状確認、試作品、最終製品 精度は低い	数万円～
インクジェット方式	細かな粒子接着剤 吹き付けて紫外線で光硬化	光硬化性のある液状のアクリル系樹脂 高級機種(ワックス樹脂、石膏・澱粉粉末他)	産業用のみ 医療(人体模型等)、デザイン・形状確認 FDM方式に比べて精度が高い	数百万円～
粉末焼結法 (SLM法)	レーザー光線で材料粉末を焼結	粉末材料 ナイロン樹脂粉末 金属粉末 セラミック粉末	医療、金型、砂型、少量インテリア 大手の出力サービスで使用	医療・金型用:数千万円 砂型用:1億円～
光造形法	日本人が特許申請したが審査要求しなかった 3Dシステムズ社の特許、1987年に実用化	光硬化性のポリマーのプールにレーザー光線を照射する	デザイン・形状確認、試作品 微細な造形が可能 型出力時に使用	個人用:数十万円～ 業務用:1千万円～

図表1: 3Dプリンターの造形方法 (2014年6月現在)

3Dプリンターに入力する3Dデータは、工業製品の設計業務で使用される3D-CADや3D-CGなどの立体形状の情報を持っているデータが必要です。

一般的な3Dデータの形式は、3Dシステムズ社によって開発された3D-CADソフト用のファイル・フォーマット・システムであるSTL (Standard Triangulated Language) ファイルがあります。

3. 3Dプリンターのビジネス活用

3Dプリンターを活用するビジネスや産業には下記のような活用例があります。

ビジネス・産業	活用例
製造業	試作品、金型、少量の完成品
建設・土木	販促ツールとして住宅・建築物の模型 土地・ランドスケープ全体の模型
ジュエリー アクセサリ	個人利用の試作品、完成品
フィギヤ	ブライダル用など3Dスキャナーを活用した立体フィギヤの作成
医療	手術前シミュレーションとしての個人の内臓模型
教育	ものづくり体験の機会を増やす

図表 2：3Dプリンターのビジネス活用例

4. 3Dプリンターの法的整備

今年5月に3Dプリンターで製造された殺傷能力のある拳銃が初摘発されました。銃の設計図については「米国のサイトからダウンロードして入手し、さらに改造し、自身のホームページから拳銃の3Dデータを取得できるようにしていた」とのことでした。

今回の事件で、最新の技術が犯罪に利用される危うさが浮き彫りになりました。銃取り締まりの重点を密輸防止に置く警察当局は法整備などを検討するとのことですが、プリンターを犯罪に使うケースは銃に限らず、カード情報の不正な読み取り、硬貨の偽造などの犯罪も予想できます。

専門家は「技術を広く生かすためにも、悪用を許さない仕組みづくりが急務だ」と指摘しています。

- ・参考文献：「MAKERS—21世紀の産業革命が始まる」

クリス・アンダーソン著、関美和訳（NHK出版）

平本 善則（ひらもと よしのり）
経営コンサルタント アークマネージメント 代表
公益財団法人 群馬県産業支援機構経営総合相談
窓口マネージャー（非常勤）

【編集後記】

「企業診断ぐんまNEWS」平成26年7月1日号をお届けします。

本号の編集は、一般社団法人群馬県中小企業診断士協会の2年に一度の役員改選の時期と重なり、新たに執筆をいただくことになった諸氏には、無理なお願いをしたにもかかわらず、ご協力いただいたことに感謝します。

最近、編集子が訪問した中小の製造業の経営者からは、昨年後半から受注が増加し、今年の3月にピークを迎え、その後も堅調である、といった内容のお話が、県内外、業種を問わずにあり、うれしくなってきました。また、県内の中小企業診断士の諸氏も多忙になっているようで、チームで仕事をしたり、会合を計画する時など、以前に比較して日程調整が難しくなっていることを実感します。足元の経済が堅調であること、活発な中小企業施策が施されていること、中小企業診断士の役割が増してきたことが手に取るようにわかります。事実をデータで把握し、判断することが基本ですが、現場をまわって実態を肌で感じることの大切さ、楽しさを感じるこの頃です。

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します。

それでは、ごきげんよう。

編集担当 田村 実

企業診断ぐんまNEWS 平成26年7月号（平成26年7月1日発行）

広報委員長 久保田 義幸

一般社団法人 群馬県中小企業診断士協会

〒 371-0036

前橋市敷島町244-1

TEL 027-231-2249

FAX 027-289-2040

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

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