

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

平成29年1月号



一般社団法人 群馬県中小企業診断士協会

Vol. 32

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 -
群馬経営戦略研究所 所長の挨拶.....	- 3 -
群馬県中小企業診断士協会委員会から.....	- 4 -
【研修委員会】	- 4 -
【広報委員会】	- 5 -
群馬経営戦略研究所グループ活動の紹介.....	- 6 -
【研究開発グループ】	- 6 -
【診断技法グループ】	- 7 -
活躍する診断士.....	- 8 -
一士一声.....	- 13 -
各研究会・勉強会活動.....	- 15 -
【旅館経営研究会】	- 15 -
【金融機関ビジネス研究会】	- 16 -
【建設業研究会】	- 17 -
【産地研究会】	- 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 -
【士塾】	- 22 -
中小企業診断協会 会長表彰者より一言.....	- 23 -
キーワード解説.....	- 24 -
編集後記.....	- 27 -

群馬県中小企業診断士協会 会長挨拶

中小企業診断士のあり方を見つめ直す時

会 長 福 島 久



会員の皆様には、正月を新たな気持ちで迎えていることと推察します。

昨年会長に選任され半年が過ぎました。特に昨年1月に個人的に法人組織を立ち上げたこともあり、年末まで目まぐるしい毎日が続きました。こうしたなか会員皆様の協力のもと、事務局を担ってくれる狩野専務、堀さん達の支えもあって協会業務が円滑に進められたことに、ただただ感謝するばかりです。

昨年を振り返りますと、協会本部で決定した「11・4診断士の日」の対応では、各県協会の実情に合わせて様々な行事が実施されました。当協会としては何ができるかを考えるなかで、はからずも他県の協会との違いに気づかされました。特に年2回の交歓会は当協会の特徴であり、歴代の支部長、会長はじめ役員が関係組織とのつながりを大切に、信頼関係を築くために地道な活動を続けてきたことを知ることになりました。

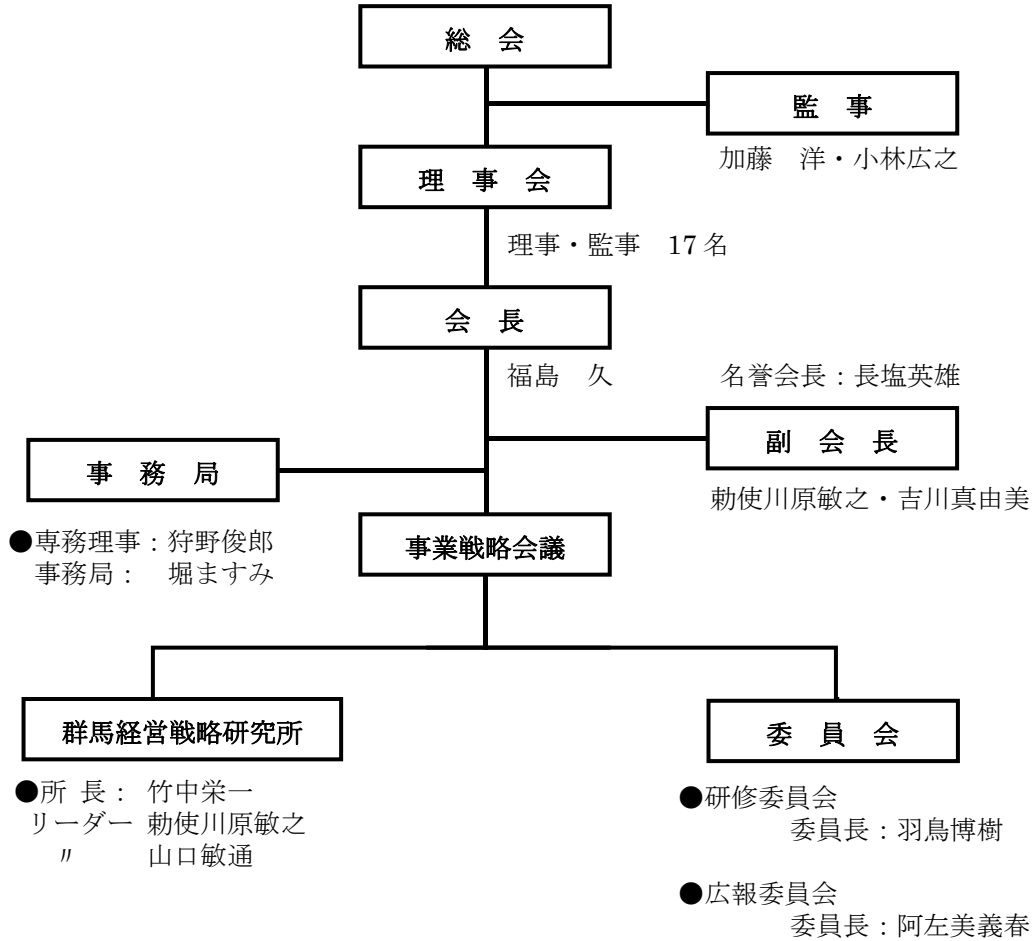
このため当協会の第一回目の「診断士の日」は、群馬経営戦略研究所のあり方や研究会相互の連携を考える機会とするために、研究開発グループ（今回は4研究会）と診断技法グループによる協会内の「研究発表会」を実施することとし、11月5日（土）に前橋市総合福祉会館で開催しました。実施を決定してから日程がタイトな状況下で、群馬経営戦略研究所の竹中栄一所長、山口敏通研究開発Gリーダーが中心となって準備をすすめてくれました。当日の発表者にもプレゼン時間が30分以内と短いなかで会員からの質問等にも応えご苦労いただきましたが、意義ある研究発表会でありました。「診断士の日」の行事は、今回だけの「研究発表会」にとどめず、今後も発展的に継続実施してまいりたいと考えています。

今年度協会が事業受託した直近の主な受付実績をお知らせします。群馬県信用保証協会受託事業（53件）、金融機関取引先企業経営診断（43件）、群馬県建設業経営アドバイザー派遣事業（30件）、前橋市中心市街地空洞化対策事業（15件）、前橋市創業サポート総合制度事業（13件）、館林市経営診断（2件）、ぬまた起業塾（ビジネスプラン作成支援先15先）、経営支援センター事業（6件）、産業廃棄物取扱業者経営診断（3件）、ものづくり補助金支援業務（3件）、セミナー講師派遣（2先4件）、群馬県農業信用基金協会受託事業（2件）等です。群馬県農業信用基金協会とは昨年10月に農業者の経営診断を受託する覚書を新たに締結し、協会としても事業分野を拡げることになりました。

今、中小企業診断士に求められていることは、経営改善計画の作成が主な内容となっているように思われますが、一方で重要なことは現在が時代の変革期にあるという認識と、事業環境が現状のまま推移するとは考えにくいということです。変革する時代の先で中小企業診断士に何が求められ如何に適応していくかを考え、準備をしておくことが大切です。長塩名誉会長の言葉を借りれば、中小企業診断士のあり方は「人間的影響を及ぼせる力を身につけ、経営者のやる気を起こし、実行するための指導をする・・・」ということであり、本年は変革後の時代の景色に想いを馳せ、自身を見つめ直す年にしたいと思っています。

群馬県中小企業診断士協会 組織図

平成 28 年 9 月 11 日改訂



理事	福島 久 庄司厚生 三牧文雄	勅使川原敏之 羽鳥博樹 山口敏通	吉川真由美 埴田昌伸 矢島治夫	狩野俊郎 細井寿男 吉村 守	阿左美義春 丸橋正幸 渡辺英男
監事	加藤 洋	小林広之			
名誉会長	長塩英雄				

一年で黒字化

所長 竹中 栄一



皆さん、明けましておめでとうございます。
激しい経済・社会環境の変化の中で、波に乘れず減収減益にあえぐ中小製造業は少なくない。働く人の心に直接働きかけることによって、1年間で黒字化を果たした事例を紹介したい。
皆さんの参考になれば幸いである。

1. 当社概要と窮境原因

生産品目は家電と自動車等の板金部品のプレスと溶接組み立てである。

・資本金 3千万円 ・年間売上高 9億円 ・従業員数 50名

先期、親会社の海外進出に伴い売上高が2割減少して、経常損益が30百万円の赤字に陥った。

2. 解決方向

早く解決軌道に乗せる為には、やって見せて、やらせてみて、社長に褒めてもらうのが一番と考えた。具体的には、現場を変える → 人が変わる、人が変わる → 経営が変わる、経営が変わる → 財務数値は後から付いて来る。

生産改善会議と小集団活動をベースにして、生産性向上目標、品質向上目標を定めて、実施に入った。月1回の現場での生産改善会議では、社長から愛のムチと励ましの言葉が飛び交う。段取り改善では、取り組みが遅いと、「やる気がないなら止めてもいいよ。」不良率低減活動では、「ゴミブツの原因、進入ルートを良く突き止めてくれた。有難う。」

3. まとめ

活動の中心は生産性向上であった。しかし、人の意識が変わるということは、約2.5倍もの波及効果が生まれた。具体的には、内製化による外注費の低減、不良率減少による材料費の低減、そして従業員提案による会社経費の節減等である。

その結果、売上高がさらに減少する中で、経常損益が△30百万円から10百万円へと1年間で黒字化が行われた。

夢や目標が見つかり、人は今まで灰色に見えた職場が彩り豊かに感じられてくる。そのポジティブなエネルギーは周りで見ている人々をも巻き込んでいく。これが黒字転換の大きな原動力となった。そして、今後の組織風土を築く為に「チャレンジ性」と「公平性」を基礎とする当社独自の人事考課制度が造られていった。

群馬県中小企業診断士協会委員会から

【研修委員会】

研修委員長 羽鳥 博樹



まず、今期に入ってからからの研修委員会の活動実績を報告します。

①平成28年度理論政策更新研修実施

■平成28年9月4日（日）群馬県農協ビル大ホールにて開催。

- 「新しい中小企業政策」群馬県産業経済部商政課長 上原英之様
- 「イノベーション経営への取組み事例」（株）ヨコオデイリーフーズ 取締役本部長 田村昌史様 に学びの多いご講演をいただきました。

●「中小企業の人材確保と育成支援」として、私が講師を担当し「社員が、仕事と会社を好きになる仕組みづくりは社長の仕事」と言うタイトルでコンサルティング事例を紹介させていただきました。過去に多少のセミナー講師経験はありましたが、今までで一番大きな会場、一番大勢の人たちの前だったので大変緊張しました。前日、ストップウォッチで時間を計りながら4回、約8時間の練習をして本番に臨みました。それでも当日は余分なアドリブを入れてしまい時間が足りなくなりました。その夜、体重を計ったら3キロ痩せていました。これは群馬県民マラソンを完走したのと同じです。2時間のセミナー講師はフルマラソンに匹敵するほどの体力を要することが実証されました。

②診断実務事業・更新ポイント対象（未実施）

■例年であれば実施されていたわけですが、今年度は私の準備不足で実施することが難しくなりました。申し訳ありません。

次に、今後の予定・計画を報告させていただきます。

①現地視察研修会（参加者募集中）

■平成29年2月18日（土）に桐生市の（株）松井ニット技研に訪問させていただくことになりました。（詳細な案内は事務局よりメール送信されています）

先日、狩野専務とご挨拶に伺わせていただきましたが、他社にはない驚きの連続でした。

詳しい内容をしゃべりたくてうずうずしているのですが、それは当日現地で感動していただくとして、狩野専務が**発した言葉**だけご紹介させていただきます。「え、ここが・・・」「それは本当ですか」「そうなんですか、素晴らしいですねえ」「味わい深い言葉ですねえ」他。

■既に6～7名の申し込みがあったと聞いていますが、まだ余裕がありますのでご検討いただきたいと思います。とにかく地味に凄いです。

②来年度の理論政策更新研修の日程・会場決定

■平成29年9月3日（日）会場は今回と同じ農協ビル大ホールです。●「新しい中小企業施策」は例年通り群馬県産業経済部商政課にご依頼する予定です。●その他は来期の診断士協会本部からの通達を確認してから検討したいと考えています。

③診断実務事業・更新ポイント対象

■診断実務事業の本来のあり方を再確認した方が良いと言う貴重なご助言をいただきましたので、そこから進めたいと考えております。

～今年もよろしくお願ひします。～

【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きました。これらに加えて今年度、予てより計画していた新たな広報ツールとして Facebook ページを開設致しました。7 月 10 日の理事会において公式ページとして承認され、以降 HP と Facebook ページを並行して情報発信を行っております。

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、更なる高度で有益な情報を発信して行くことが今後の課題と考えております。そのためにも会員の皆様には、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！」）のご協力をお願いしたいと思います。

Facebook ページ	ホームページ（スマホ対応しております）
	
https://www.facebook.com/gsmeca/	http://g-smeca.jp/

<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 31 号 平成 28 年 7 月発行
 - ・第 32 号 平成 29 年 1 月発行
- ② 広報誌の配布
 - ・平成 28 年 夏の交歓会で参加者に配布
 - ・平成 29 年 賀詞交歓会で参加者に配布
- 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
 - ・平成 28 年度研修会の案内
 - ・研究会・勉強会の活動状況の案内
 - ・診断士の紹介及び各診断士のホームページへのリンク
 - ・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
 - ・上毛新聞、ぐんま経済新聞への新年挨拶広告等の掲載

群馬経営戦略研究所グループ活動の紹介

【研究開発グループ】

「研究会活動の成果発表会について」

研究開発グループリーダー 山口 敏通



中小企業診断協会にて昨年、初めての中小企業診断士の日が設定されました。それに合わせて群馬県診断士協会は平成28年11月5日（土）に初めての研究会活動の成果発表会を開催しました。約40名の参加者を得て5件の発表が行われました。参加者から好評をいただき今後も継続の予定です。上毛新聞、群馬経済新聞などにも取り上げていただきました。下記に研究会グループ、テーマ、発表者を示しますが忙しい中、準備と発表をしていただいた会員のみなさまにお礼申し上げます次第です。今回は主に会員を対象に開催しましたが今後は中小企業診断士の社会貢献、事業機会の創出を含めて外部へ向けての発信イベントに発展させたいと考えています。研究会活動の益々の発展を期待しています。

産地研究会「産地研究会の成果発表」：吉村 守

近年の定期活動成果に基づき実施した「頑張るあなたの経営発展セミナー」の内容を中心に産地研究会の活動内容を紹介。

研修事業研究会「研修事業研究会の実績と今後の方針」：羽鳥博樹

中小企業診断士の重要な業務である研修について、実施状況と中小企業診断士としての研修の特徴について紹介する。又、研修の今後について案内する。

食農ビジネス研究会「チームによる農産物直売所簡易診断事例」：田中英輔

JAの運営する2つの直売所の経営診断を研究会メンバー5人で行い、JA役員と直売所の店長に対して報告会を開催し、高い評価を得た。

旅館経営研究会「旅館経営研究会の目指すところとこれまでの実績」：鴻上まつよ

「中小企業診断士」から「経営コンサルタント」への脱皮を目指し、温泉県において宿泊業（旅館）支援を専門と据えたコンサル方法を研究してきた集団の、これまでの実績を発表する。

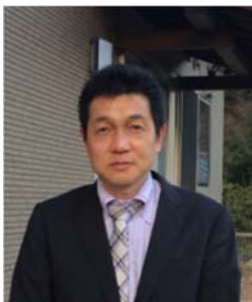
診断技法G「中小企業再生における活動基準原価計算（ABC）の導入」：勅使川原敏之

中小企業再生における活動基準原価計算導入の有効性を、事例研究により明らかにする。簡易な原価計算システムを企業に短期間で導入して、再生企業経営者の意思決定や改善策がどのように抽出されるかを明らかにする。原価計算が「抜本的な事業再生に向けた問題解決」につながる可能性を示唆する。

【診断技法グループ】

診断技法グループの活動に参加して感じたこと

オブザーバー 島村 誠



診断技法グループには、平成 27 年度の後期より参加させていただいている。

きっかけは暑気払いに参加したことであり、その後必然的にグループ参加となっていた。学生時代の部活動への勧誘のようでもあった。

しかし、このことは私にとって有益な契機となった。当時、企業の戦略展開において経営者と共有すべき事実確認が、SWOT分析に偏重していることへの心許なさを感じていたからである。SWOT分析では、主観的、抽象的な要素を排除することが難しい。このことは、私が常に参考にしている経営共創基盤(IGPI)代表取締役の富山和彦さんの著書にも記されている。一方、診断技法グループが目指すのは、個別原価計算という事実を起点にした企業の診断技法である。これは、私自身の企業診断における視点を広げることにもなった。

個別原価計算では製品別・品目別に営業利益を算出し、受注すべきかどうか、価格交渉すべきかどうか、原価低減に努めるべきか、などといった指針を明確にすることができる。そして、これらを実践することで企業の収益管理力という知の蓄積や、現場作業の改善等へと発展させることも可能となる。事実に基づくことと具体的であることが、この診断技法の大きな特徴である。したがって、客観性と即効性が求められる企業の改善計画や再生計画との親和性が高く、非常に有効であると感じている。今後は、この個別原価計算を簡易に行うことと精度を高めることを両立させるため、多様な業種業態に応用し実践を通じた経験知を蓄積する必要があると思われる。

そのほかにも、勉強会で気づかされたこととして、原価計算の知識は先人たちの過去からの脈絡とした研究の積み重ねによるものであるということを感じている。さらに、共に学ぶ諸先輩方との交流から、“温故知新”という言葉に常に意識する様にもなった。過去から続くものを安易に批判するのではなく、そこに至る理由を理解して判断すべきと意識するようになった。これは、診断を行う企業とその経営者に対しても言えることである。今後もこの診断技法の知識と、人に対する自分なりの所作を合わせもち、企業に貢献していきたいと思う。

活躍する診断士

決算書（付属書・別表）をもっと精読してみませんか

中小企業診断士 小暮 雅志



【はじめに】

5年前に定年退職し、毎日が日曜日のなか、習得した資格・ノウハウを生かした仕事をしたいと思い、(一社)中小企業診断士協会(以下、診断士協会)に4年前に再入会しました。

診断士協会では、エクセル関数を組み合わせた「財務分析システム」の構築や金融機関と提携した「(簡易)経営診断」、「経営(改善)計画書」等の策定に携わり、先輩諸診断士の指導を頂きながら、企業分析から提言までのノウハウを習得させて頂きました。

【決算書は企業情報の宝庫】

経営診断に携わるにつれ、私は、決算書は、企業の実態を知る上での重要な情報源であり、財務分析で終わらず、付属明細書・法人税申告書を、診断企業のホームページや業界情報等と照合すれば、企業の現状の把握と損益要因の推定ができるとの確信を強めました。この手法により仮説を立てることができ、経営診断を行う上で有力な武器となっております。

経営分析において私が心がけていることは、一般的な比率分析のほかでは、損益計算書では、部門別の売上高と材料費率・外注費率の把握に努めております(決算書で不明な場合は、ヒアリングで把握)。この比率は、部門別売上計画とこれに連動した経費(原価)計画策定に活用しております。貸借対照表では、不良資産(回収不能売掛金等)、特許権の有無(新規事業ネタ)、役員借入金(みなし資本候補)、関連会社取引(不良資産化、過剰支援の有無)等を見ます。法人税申告書(各別表)では、人員構成推移、株主構成、過去9年間の赤字(欠損)発生状況と課税上の損益通算可能額、減価償却資産(特に設備投資)の種類・取得時期・金額・償却状況・リース資産の有無等を見ます。特にリース資産に係る減価償却費は、リース料として外部流出する資金であるため、借入金の返済財源(簡易キャッシュフロー)から除外して返済計画を策定するよう提案しております。また、貸借対照表(計画)の現金預金残高は、期末の資金状況を表すため、過少の場合には資金調達の必要性を提起しております。

次に、決算書分析から企業内容を明確にした、「経営改善計画」の事例を挙げてみます。

【経営改善計画策定の事例(家具部品製造・家具類卸売業)】

A社は、家具の構成部品を受注するとともに、輸入家具を販社(別会社)を通じて販売しておりました。経営改善計画を策定するにあたり、決算書を精査しました。家具業界の景況の通り、売上高は減少傾向にあり、利益は多寡の波が大きく、借入金の返済も多額に上っておりました。しかも、策定開始直後に確定した前期決算は、大幅な受注減に見舞われたことによる多額の赤字

となり、資金繰りもさらに厳しくなることが判明しました。

経営の実情を探るため、社員への無記名での意識アンケート調査を実施しました。回収したアンケートのうちに、「当社は、大手家具メーカーの仕事をしており、今後も存続・発展していくと信じています。」との趣旨の記載があり、これを社長に提示したところ、社長も感じる場所があったようで、以後、計画策定に一層前向きとなりました。

A社の売上高総利益率が標準指標に比べて低いことが財務の困窮要因と考え、A社と販社の決算書を詳細に比較してみました。販社は赤字を継続しており、A社は販社に対し仕入額に1～3%程度の利益をのせた廉価で卸販売していることがわかり、この比率が低い原因が把握できました。また、資金面では、買掛金（A社では売掛金）と借入金（A社では貸付金）が販社の年商の約70%に上り、しかも残高は横ばいで推移しているため、A社が売掛金の回収猶予と貸付金貸与により資金援助していることが推測でき、これがA社の資金繰り困窮の一因と判明しました。販社は、社長の出資で設立されており、A社と資本関係がないため、実情が見えにくくなっておりま

した。社長に、これらの問題点を整理して説明し、販社の整理・縮小の提案を行ったところ、社長も整理の必要性は感じていたものの、実行を躊躇していたところであり、これを機会に、輸入家具の販売を縮小し、かつ直販に変更するとの決断に踏み切ったため、売上高総利益率の大幅改善が見込めることになり、東京オリンピックのマンション・ホテル建設に伴う家具需要を見込んだ販売促進の実施等、並行して策定していた受注増加策やコストダウンも盛り込み、さらに、営業推進先（大手企業）から大口注文が飛び込んできたこともあり、2年後の黒字回帰への見通しを立案することに成功しました。半年後に迎えた決算では、赤字の計画比大幅縮小が図られ、翌期の黒字が視野に入っていました。

私は、この事例のように、決算書分析を有力な武器の一つとしてコンサルティングを行い、企業業績向上に、微力ながら貢献したいと考えております。

《小暮雅志（こぐれ まさゆき）》

中小企業診断士（昭和62年登録）、1級FP技能士（国家資格）。

経営支援実績…一般企業・建設業・団体等の経営相談・経営診断。「経営改善計画」・「経営革新計画」・「経営5か年計画」・「産業廃棄物処理業更新許可申請（財務診断書）」、「小規模事業補助金申請書」策定支援等。

活躍する診断士

経営とは「意思決定」の繰り返しである

コンサル・サポートハウス 打尾 貞治



私は富山県富山市の「建設資材の卸売会社」出身です。経営コンサルタントになりたいと決意し、39歳で退社、翌年40歳で、石川県金沢市の会計事務所で経営コンサルティング活動を始めて以来、コンサルティング歴11年になるでしょうか。

平成24年3月に群馬県高崎市にてコンサル・サポートハウスを開業し、もうすぐ独立後5年を迎える小さな経営者であります。

私はこれまでのコンサルティング活動を通じ、多くの気づきがありました。このことを、経験を踏まえながらお話していきたいと思います。

私が群馬県民になったのは42歳のとき、今から9年前になります。理由は、独立前にコンサルティングの実務経験を積むため、関東でファームを探していたところ、たまたま募集をしていた企業が群馬にあったからです。採用となりそのまま就職し、しばらくすると安定感があるので居心地がよくなってきます。いつの間にか「独立」という2文字を忘れていた自分がありました。そんなあるとき、たまたま始めていた中小企業大学の養成課程インストラクターの仕事をしたとき、その後に憧れの診断士となるM先輩（埼玉の中小企業診断士）と出会うことになります。その時、私は群馬に単身で来ており、妻は富山で働いていてそれなりの収入がありました。そんな自己紹介を聞いたM先輩は、出会ったばかりの私にびっくりする進言をするのです。「打尾さん、あなた今のままじゃ一生独立なんてできないし、中途半端で終わるよ。成功したいなら早く奥さんの仕事を辞めさせて群馬に呼びなさい！」と出会って半日もたたない自分に言うではないですか。

「出会ったばかりなのになんて失礼な人なんだ！」とカッときたのを覚えています。そして「そんなこと理想論だろ。出来ないから困っているんじゃないか」と心の中でつぶやく自分がありました。一方で「ガツーン」、痛いところを即効で見透かされた感じでした。

中小企業大学の養成課程ではM先輩と2週間ばかり一緒に実習で時を過ごします。夜も一緒に一杯やったりします。そこで、先輩の考え方、生き様やコンサルティングの収入レベルを聞きます。初めて知る「実践の経営コンサルタントの活躍」の話はとても刺激的なのです。一緒に行った実習でも顧客との接し方、話し方、見るもの見るもの刺激的で、とても素敵なのです。私のハートは一瞬で撃ち抜かれます。同時にその姿に自分とのギャップを感じたのです。「かっこいい〜」「俺も先輩みたいになりたい！」「よし！自分の責任で仕事をするぞ」、私の心は、意思決定を始めたのです。

そこから私の姿勢・思考は大きく変わっていきました。「できない」から「やってみたい」に気持ちが変わってきました。そしてわかってきます。サラリーマンコンサルタントでいることは、顧客である社長から信頼されないということ。なぜなら、すべての私財をなげうって経営をしている社長が、リスクをとっていない（会社の固定給に守られている）コンサルタントを同等に見てくれるわけがないからです。

独立を意識することは、自分のすべての行動を変え始めました。会社に在籍しながら、屋号を作り、自分のホームページを作り、銀行口座をつくり、小さなことから踏み出していきました。ちょうど子供が生まれ、妻も仕事を辞めて群馬に来ていたので、自分が食わせていかねばならない「責任感」が生まれてきます。これまでの富山の妻の収入という逃げ道をふさがれたからです。

これこそが、M先輩が自分に進言してくれた真意であることに気づくことになります。責任感は覚悟に変わり、ようやく独立に踏み出します。

独立のスタートに当たっては、親身になって相談に乗ってくださった群馬の診断士の先輩がおられます。実は、この先輩が相談に乗ってくれたことが、自分の大きな財産になっています。財産とは、先輩が教えてくれた「大切な視点」のことなのです。「打尾さん、あなたは子供が生まれたばかりで独立する決意をしましたが、いったいいくらの上目標をかかげているの？独立するからには当然自分の目標はあるよね。妻子を食わせていけないといけないんだから。」

こんな質問をされた私は「・・・・・・・・」。そうです。まったく決めていなかったのです。取りあえず、それまでのサラリーマンコンサルタントの年収を少し下まわるレベルの数値で「〇百万円くらいできればいいと思ってます」と答えました。すると先輩から思いもよらない返答が返ってきます。「打尾さん、そんなレベルの上目標なら、サラリーマンを続けたほうがいいよ。そもそも経営目標がない人がどうやって企業を指導するんだ。そんなコンサルタントが企業にPDCAを語ることはおかしいよね」

「がつーん」。ショックです。心がずたずたに傷つきました。そうです。私の心は「受け身」のままだったのです。誰かから言われたことだけをやってきた自分の意識の低さが「客観視」できた瞬間でした。事業をやる以上、自分自身で「意思決定」しなければいけないことを先輩が教えてくださったのです。

先輩からは、事業計画を提出するよう指示され、独立1年目の売上目標とアクションプランを立てることになりました。実は先輩からははばをかけられたから作ったのが正直なところでした。人に提出することで自分との約束が果たせることを、先輩は知っておられたのですね。結局1年目は、先輩に見せるために上げざるを得なくなった売上目標をクリアすることが出来たのです。これはまさに「なにくそ～やってやる」こんな気持ちを私に与えてくださったおかげなのです。

それだけではありません。売上計画を作ろうとする作業は、大きな勉強になりました。売上目標を立てているうちにわかってきたのは、ただむやみに一律で〇円としても意味がないことです。そこで初めて「分野別売上目標」を立てる重要性がわかってきます。といっても事業を始めたばかりで分野別といっても想像になります。とりあえず、「専門家派遣売上目標〇円」「中小企業大学校インストラクター売上目標〇円」「顧問契約売上目標〇円」「研修売上目標〇円」と自分がやっていきたい分野別目標をつくることにします。この中で決定しているのは「中小企業大学校インストラクター収入」だけでした。しかし不思議なものです。分野別のイメージを持つと「アクションプラン」が浮かび上がってきます。例えば「顧問先売上目標で〇円ということは、〇件取得しなければいけない」と考える作業が出てくるのです。考えることは行動を変えてくれます。

例えば「専門家派遣」の依頼があったとします。通常なら1～3回の派遣で〇万円頂戴して終了と考えるのですが、これを「専門家派遣」ではなく「お金をいただきながら実施できる営業手段」と考えるようになります。考え方が変わればアプローチが変わってきます。将来に定期的な関与をできるように次に続く提案内容を考え、提案するようにします。もちろんトーク内容も変わっていきます。トーク内容は前日に問答方式でシナリオを作っていきます。そうして顧問先に結びつくことにつなげるトークをします。これが「行動を変えてくれる」という意味です。

さらに、セミナー・研修売上目標が決まっていれば、達成のために、ちょっとしたチャンスを逃さないようになります。売上目標は自分との約束だからです。チャンスがあれば前髪をつかもうと積極的に「やらせてください」となります。「やらせてください」「お手伝いさせてください」の前向きトークは最大の営業になります。やる気のない人に声をかけてくれる人はいません。だから、相手にやる気がない人と思われてしまえば、二度目にチャンスをいただけることもなくなってきます。「やる気・思い」とは、「計画達成の強い意思」があるかないかで決まることを痛感しました。つまり、「目標＝意識づけ」なんだということがわかってきました。

現在は、毎年年初に経営目標作成（売上、アクションプラン）を立てています。そして毎月、

月次試算表による「一人進捗管理」を実施し、売上目標の過不足を確認しています。このように自分がお客様に提案することを必ず自分がやるようにすることで、お客様にも自信をもってアドバイスできるようになってきました。

独立2年目には、群馬の診断士の大先輩の会社で外部コンサルタントとして活動させていただきました。この経験がさらに自分の成長につながっていきます。先輩は会社の社長ですが、営業はすべて自分でこなされています。その手法が秀逸なのです。私は先輩のそばでコンサルティング活動を見ることが出来ました。なぜ、先輩は顧客から自動的に声がかかるのか、それには理由があることを知りました。「自分で看板を背負っている人の営業手法」は全く違うことがわかったのです。「自分で責任を持って自分の言葉で顧客にアプローチする」「顧客との長期関係を築く」まさに顧客志向の在り方を目の当たりにできました。さらに、金融機関の方々や公的機関の方々との接し方、そしてフォローアップのきめ細やかさは素晴らしく繊細なのです。私なんかは一生習得することはできないでしょう。しかし真似はできます。できるだけ近づこうと真似をしているうちに少しずつ形になっていくのです。学ぶということはとても大切なことなのですね。おかげで顧客から少しずつ声をかけていただけるように変わった自分に気がつきます。真似をするってとても大切なことだと改めて痛感しています。

独立後3年目からは、色んな方々の支援のおかげで、独り立ちすることが出来ました。

経営の目標を持ったこと、営業手法を学んだことで、今では「顧問契約」「全国の建設業向けの講演」「研修・セミナー」「経営革新等支援機関の経営改善計画策定支援」「群馬県中小企業再生支援協議会様の専門家活動」そして「中小企業大学校診断士養成課程インストラクター」と活動の幅が広がっております。これはひとえに、先輩方のアドバイスや公的機関の方々そして金融機関の方々のご支援があってこそです。本当にありがたいことです。

私の好きな言葉に『満は損を招き、謙は益を受く（まんはそんをまねき、けんはえきをうく）』という中国の言葉があります。「満」は慢心、「謙」は謙虚であるという意味を示します。

つまり『自分の能力を鼻にかけて人を見下すような態度、つまり上から目線で教えてやるといった態度、すべてこれ「満」にほかならない。「満」が先に出れば、必ずや周囲の反発を受け、まとまる話もまとまらなくなる。逆に「謙」は逆の作用をもっている。こちらが謙虚な態度で出れば、かえって周囲の支持を集めることが出来る。能力のある者が謙虚な態度に徹すれば、そのメリットはいっそう大きいであろう』という意味です。私は人に指導をする立場から勘違いをして、これまで多くの失敗をしてきました。しかし「謙」の姿勢を持つようになって、他者からの指摘にも素直に耳を傾けることが出来るようになり、自分が成長できることがわかったのです。「謙」とは、人に指摘されて、傷つくことで自分に向き合い、同時に素直に受入れ、反省材料とする。これが自分の財産となるのだということを強く感じるのです。

「謙」から学び、反省をしつつ、次の一手を打つ。これが「意思決定」です。そして「意思決定」を自分との約束として行動すること、これが経営に求められることであり、小さな経営者である自分こそ、必要なことと認識せざるを得ないのです。

これからも意思決定を行い、次の投資、次の年度のテーマを決め、自分との約束を守ることを肝に銘じて、更なる成長をしていきたいと思っています。

《打尾 貞治（うちお さだはる）》

中小企業の町医者として経営のサポートをしていくことを信条に、一社でも多くの企業のお役に立ちたい「地酒好きの51歳」です（すぐに酔いますが…）。いつも群馬のおいしい地酒情報を募集しております。どうぞ皆様、今後ともご支援、ご鞭撻のほど、よろしく願い申し上げます。

切磋琢磨

瀧本 佳只



私は中小企業大学校第20期中小企業診断士養成課程を平成26年3月に卒業し、同年春に一般社団法人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。略歴を申し上げますと、群馬県安中市に生まれ、群馬県立高崎高等学校卒業後、明治大学法学部に入学、現在はしのものめ信用金庫に勤務しております。

私が中小企業診断士を目指すきっかけは、諸先輩方のように崇高なものではなくお話しするのが恥ずかしいようなものでした。当時私が信用金庫で駆け出しの営業係だったころ、新規先の会社に訪問した際、名刺を見て話もしていただけなかったことから、経営者からこいつと話す価値があると思わせる何らかの「肩書が欲しい」と思ったことが、そもそもの始まりでした。当時は中小企業診断士という名前は聞いたことがあっても、具体的なことは何一つ知りませんでした。上記をきっかけに調べていくうちに、学習内容そのものが自身の業務においても非常に有効なものであることが分かり、学習を始めました。今では肩書以上に試験勉強や養成課程で学んだことが、自身にとって非常に有意義なものであると感じております。特に養成課程では実際の企業で診断実習を行うことができ、机上では学ぶことができない診断業務を経験できたばかりではなく、養成課程において同協会に所属する打尾先生に企業診断実習の講師としてお世話になるなど多くの先輩や仲間と出会うことができ、また今では日本各地で中小企業診断士として活躍する素晴らしい人脈も得ることが出来ました。

自分自身は中小企業診断士としてまだまだ未熟ものですが、信用金庫業務において特に活用できていると感じるのは、平成27年7月に就任した森金融庁長官が進める「事業性評価」であります。「事業性評価」について森氏は「既存の金融行政が、平成9年の山一証券の経営破綻に端を発した金融危機に対応すべく、不良債権処理を主眼に取りまとめられた『金融検査マニュアル』行政であり、そのことが金融機関が担保や保証に過度に依存しがちであるという弊害を生んでしまった」としており、「これからは金融機関に対し、取引先の事業内容や将来性を見極めた融資を行うよう求める」と説明しております。つまり、「事業性評価」とは中小企業診断士が行っている企業診断そのものと言っても過言ではないと私は考えております。

これからは日常業務における「事業性評価」を通じて、中小企業診断士としての自身の能力向上に精進し、自分自身も諸先輩方のように中小企業診断士として活躍・貢献できるよう、ひいては企業・地域の発展に寄与できることを目標に頑張っていきたいと思っておりますので、皆様方のご指導ご鞭撻の程よろしくお願い申し上げます。

企業に所属する中小企業診断士として

永田 純也



私は昨年度より群馬県中小企業診断士協会に所属させていただいております。平成20年に中小企業診断士としての登録している私になぜ、昨年度から群馬県中小企業診断士協会にしているのかというと所属する企業の転勤で、群馬県に異動となったためです。

そして、独立している中小企業診断士の方と比較すると、私はほぼ中小企業診断士として活動できていません。所属している企業では、年齢的にもリーダーとして周りの引っ張っていくべき会社人としての活動が忙しく（実際にリーダーとしての役割を果たせていないですが…）、また休日は一人の父として子供の面倒を見るのに忙しく、結局中小企業診断士としての知識が陳腐化しないように、書物を読むことが精一杯です。これも全部ただの言い訳に過ぎないことも認識しています。

そんな私ではありますが、独立している中小企業診断士の方にも対等にできていることがあります。それは中小企業に訪問する回数です。私は現在所属する企業の業務として、自社のサービスを群馬県内の中小企業向けに提案／販売する仕事の支援をしています。営業の仕事をしていると、週に4～5社、多い時には週に10社以上訪問することもあります。毎回経営者の方にお会いすることができるわけではありませんが、中小企業の様々な役職の方とお話ができているので、中小企業の困りごとや関心ごとについては結構認識することはできていると思います。ただ、あくまでも自社サービスの提案ですので、たとえ経営課題を認識できたとしても、経営改善の提案をできるわけではありません。

そのような中で、群馬県中小企業診断士協会に所属して、本当に良かったことがあります。それは金融ビジネス研究会からの紹介で、某金融機関のお客様への簡易の経営診断ができることです。今まで（東京都中小企業診断士協会に所属していた際は）、中小企業診断士の資格更新に向けて、実務従事のポイントを獲得するために、東京都中小企業診断士協会が募集する診断案件に応募していました。私がコンサルティングするにも関わらず、私自身の研修的要素もあり、どうしても「私がコンサルティングさせて頂いている」という考えが頭の片隅にありました。ただ、群馬県で実施させていただいている簡易の経営診断については、某金融機関が無償で提供しているサービスの一環であり、その金融機関や群馬県中小企業診断士協会の名を落としてはいけないという気持ちから、私が、非常に高い意識をもって、質の高い経営診断をしなければならぬという点で、非常に実践的でした。また、私が日ごろの勤務先の業務で中小企業に訪問している際に感じる課題感や改善点も活かすことができ、周りの中小企業診断士の先生方にもご指導頂くことにより、企業に所属する中小企業診断士としても濃厚な活動ができていると思っております。まだまだ、未熟ではありますが、今後とも中小企業診断士として頑張っていきたいと思っております。

各研究会・勉強会活動

【旅館経営研究会】

『群馬のインバウンド と 旅館のM&A』

リーダー 鴻上 まつよ



明けましておめでとうございます。

昨年 11 月「今年の訪日外国人が 2000 万人を突破した」というニュースを耳にして、増加のスピードに驚きました。今年度、当研究会では、遅ればせながらも『旅館のインバウンド対応』について研究して参りました。本県の訪日外国人宿泊者数と構成比率は、草津温泉で約 2 千人/年・1.7%、伊香保温泉で約 1 千人/年・0.6%と、全国の 8.7%と大きな開きがあります。

外国人に人気が高いのは「京都」、「富士山」、「高山・白川郷」等ですが、観光地ではない「日本の田舎の（あるいは昔の）生活を体験したい」というニーズもあるようです。

県内の魅力的な要素を活かしディスティネーション（目的地）化するならば、やはり『万座・草津』が先頭を切ってくれるでしょうか。世界の観光客をインバウンドしたいのは日本だけではなく、米国をはじめ多くの国が『観光』を今後の有力産業と位置付けています。グローバルな視点を持ちながら支援を行ってまいります。



資料 年別訪日外国人旅行者数の推移（2003年～2016年10月30日）

※2016年の数値は、JNTOが法務省の協力を得て、独自に推計した1月～10月30日までの累計による速報値



今年度のもう一つの研究テーマは『旅館のM&A』です。バブル崩壊から 25 年が経ちましたが、未だに崩壊前後に投資した際の負債を抱えながらも前向きに経営している旅館は少なくありません。再生研究会メンバーと連携しながら、専門的ノウハウを蓄積しております。

旅館経営支援のプロフェッショナルとして、今年も実践と研究に邁進いたします。

本年もどうぞよろしくお願いたします。

【金融機関ビジネス研究会】

リーダー 矢島 治夫



金融機関ビジネス研究会は今年で8年目を迎えますが、T信用金庫取引先の経営診断を行い、事例研究を中心に研究会活動を行っています。経営診断は6グループに分かれ、製造業・非製造業出身診断士がペアになってあらゆる業種の経営診断を行う方式をとっています。この方式は当初から実施しておりますが、金融機関の評価が高いだけでなく、診断士協会の人材育成に成果を上げてきたと確信しています。

研究会の運営は毎回2グループの代表が事例発表を行い診断内容のディスカッションを行っております。

平成28年度の経営診断件数は80件ですが平成29年度はさらに増加する見込みですので皆様のご協力をよろしく申し上げます。

経営診断にあたっては次のような視点で行っています。

1. 平成28年度のグループリーダーは梅川・川村・芳賀・丸橋・矢島・吉永6名の診断士が担当している。
2. 財務分析、ヒアリング、SWOT分析等を行い経営者と経営課題解決の進め方を十分話し合いのうえ報告書を作成する。
3. 研究会の事例研究では企業の知的資産を活用した差別化が顧客満足度を高めているか議論を深める。

今年も研究会で活発な議論が行われるような運営に努めたいと考えています。

【建設業研究会】

「建設業経営アドバイザー派遣事業」

リーダー 梅川 孝造

会員の皆様、明けましておめでとうございます。本年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。
本会の活動状況を報告いたします。

本会は平成 24 年 6 月発足以来、研究方針に「経営者の要求に応じられる提案・実行の出来る診断士になるため」を掲げ、研鑽を重ねてきました。

平成 28 年度（28.4.1～29.3.31）は「建設業経営アドバイザー派遣事業」を研修テーマの主役としましたので、以下進行状況等ご報告致します。

本事業の実施者は群馬県県土整備部建設企画課様でありまして、アドバイザー派遣事業を当協会が平成 18 年度から受託しております。

事業概要は対象件数 30 社、申込期限平成 29 年 1 月 16 日で、申込み会社様に原則 3 回の対応で、初回は現状と課題の把握、2 回目は相談、3 回目は回答と今後の方針の提示を行います。

平成 28 年 12 月 20 日現在で対象件数近くに至り、各担当診断士が成果品提出期限の平成 29 年 2 月末に向い（12 月に提出者在り）奮闘中です。



<研究会概要：平成 28 年度>

- ① 会 員 数：18 名
- ② 開催日時：隔月（奇数月）第 3 土曜日 14：00～16：00
- ③ 開催場所：群馬県勤労福祉センター 1 階 特別会議室
前橋市野中町 361-2 027-263-4111
- ④ 会 費：3,000 円／年（※途中入会歓迎、会費は月割）
- ⑤ 問合せ先：事務局（小林広之 090-8682-6415、小泉靖 090-6012-5503）

【産地研究会】

リーダー 竹中 栄一

明けましておめでとうございます。



<活動内容>

自立したプロ経営コンサルタントになることを目指して創発する会である。
毎月、第二土曜日の午前中 桐生市広沢公民館で活動しています。
第一部は、持ち回りで、経営診断事例発表と質問を通しての深耕。
第二部は、テーマを決めて一年間グループ別研究を行っている。

そして、メンバーが課題解決に迷ったときは、チームでアイデア、意見を出し合う方法で、仕事の品質を高めている。

<テーマ別グループ研究>

平成 28 年度は下記の 2 つのテーマに取り組んできている。

- ① アクションプランの財務数値の作り方の事例研究
リーダー 久保田、メンバー 木暮、三牧、村山、田村
- ② 3S の進め方と能率管理
リーダー 吉村、メンバー 小林、阿左美、木村、山口、竹中

<平成 28 年度の特記事項 3 件>

- ① 伊勢崎商工会議所で「頑張るあなたの経営発展セミナー・個別改善」を行い、希望会社 4 社に 3 日間訪問して指導を行いその成果発表会を行った。
 - ・ 榎クリチク (発表タイトル) 全部門参加の改善活動 (支援管理室及び総務部編)
 - ・ 神山工業(株) (発表タイトル) カート組立工程の日程計画作成の効率化
 - ・ 榎日乃出 (発表タイトル) 全部門参加の改善活動 (CA1 課編)
 - ・ クスリのシゲタ (発表タイトル) 漢方薬販売強化による他店との差別化
- ② 3S の進め方と能率管理グループは、次の 2 つのテーマに分かれて神山工業(株)で 3 ヶ月間の実習を行った。
 - ・ 3S 活動への参加実習
 - ・ マン・マシン作業のサイクルタイムの短縮案の作成
- ③ 館林市役所から 3 件の店舗診断を受注した。

<新年度の抱負>

新年度のグループ別研究として、下記のテーマを考えている。

- ① 感動と面白みのあるセミナーのストーリー作りとその実践
- ② 経営改善計画書の P/L、返済原資計画の作り方の事例研究
- ③ 効果の高い店舗診断の実践研究 等

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)

【研修事業研究会】

リーダー 久野 進



新年おめでとうございます。昨年度の研修事業研究会の実績は平成28年7月に実施した「新入社員フォローアップ研修」でした。

平成25年度発足した事業研修研究会は発足以降常に集客に課題があり、会員のパワー配分も集客に傾注せざるを得ない状況でした。

課題である、集客の解消のために、研修内容、対象者、テーマ等について研究会内部で検討を行い下記の通り推進して行きます。

その結果11月5日に発表した通り

1. 過去の研修事業研究会の歴史と実績を振り返りテーマと研修内容の総括を行った。
2. 研修の内容については責任をもって品質の保証ができる「企画書」「パンフレット」「テキスト」「パワーポイント」「トレーナーマニュアル」を一層整備する。
3. 研修対象に企業経営のトップである社長（社長塾・社長懇談会）を追加する。今までは新入社員、営業担当者、管理職等の階層別研修であったが、今後は研修の重要性を認識いただくために社長も研修対象者として行く。
4. 今年度の研修事業研修会のスローガンは
D（ダメ）M（モトで）A（アタラシイコトに）C（チャレンジ）から
D・M・A・Cです。
5. 参加希望の会員の方はぜひ「研修事業研究会」へご連絡ください。
*尚、ご存知のお得意先で、社員教育に関心のある得意先が御座いましたらご紹介ください。
よろしく願いいたします。
連絡先：中小企業診断士協会 研修事業研究会：027-231-2249

以上

【食農ビジネス研究会】

群馬県農業信用基金協会と「業務提携に関する覚書」を締結

リーダー 福島 久



群馬県農業信用基金協会とは、平成27年度末までは県農政部からの補助もあり、債務保証先農業者に負担のない形で経営診断を受託してきました。今年度から群馬県からの補助がなくなるため、債務保証先への経営診断のあり方について協議を重ねてきましたが、昨年10月14日付で「業務契約に関する覚書」を正式に締結できました。基本は県内JAの融資先に対する経営診断となりますが、県農業信用基金協会と債務保証契約を締結している県内金融機関も参加することが可能となります。今回も診断対象となる農業者に負担はない仕組みとなり農業者が受け入れやすい形になりました。現状では、契約間もないこともあり受託案件は2件ほどですが、当研究会の中で人選を行い対応してまいります。

契約内容を検討するなかで次の2点について協議しました。一つは債権者であるJA・金融機関と中小企業診断士とが事前調整のための日程を確保し、診断先に対する支援のあり方を協議した後に診断先を訪問すること、もう一つは診断実施報告書の内容についても両方で事前にすり合わせをする日程を組み入れ手順も文書化したことです。また農業協同組合組織の特徴として、農業者はJAの出資者であり、JAの利用者であり、JAの運営者であるという側面をもつため、私たち中小企業診断士が経営改善報告書を作成後、農業者に対する事後指導はJAが行うこととなります。このため、中小企業診断士に対して継続支援依頼が来ることも想定されます。

農業をめぐる環境はTPP協定発効のいかににかかわらず、国民の食料確保という視点に立てば構造的に大きな課題を抱えています。中小企業診断士として農業に経営の観点から改善提案を行うことで、改革の一端を担うことができれば幸いです。



【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。
医療福祉研究会も4年目を迎え新たな気持ちで研究会活動に取り組んでいます。

我が国は超高齢化社会を迎え医療福祉関連の社会保障費は毎年3兆円自然増があると言われています。また、2025年には団塊世代がすべて75歳以上になり、その数は2,000万人を超えます。これに対して国として社会保障制度改革プログラム法を制定し医療・介護サービスの提供体制の改革と医療保険・介護保険制度の改革で対応しようとしています。

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、その課題等について研究しています。また、実際の経営診断、経営改善助言等も手掛けていきたいと考えています。

平成28年は次のようなテーマで研究会を開催致しました。

1. 地域密着型通所介護について
2. 地域包括ケアシステムの切り札～小規模多機能型居宅介護～
3. 保険業担当者からみた企業の介護・医療への対応について
4. 大学教授（看護学部医療情報学担当）の講義
*健康経営と健康投資
5. ケアマネージャーから見たこれからの介護事業の運営について
6. 介護福祉と街づくり
7. その他

今年4月には医療福祉研究会も5年目に入ります。ますます研究会を充実させていく所存です。会員の皆様のご協力を宜しくお願いします。

【士塾】

士塾への誘い 2

サブリーダー 狩野 俊郎



「日本再興戦略2016」では名目GDP600兆円に向けた成長戦略を掲げています。この戦略の実現策の一つとして、経済産業省は、我が国のGDPの75%を占めるサービス産業の活性化と生産性向上のために、「おもてなし規格認証」を創設し、昨年8月25日から「おもてなし規格認証2016」の申請受付を開始しました。

規格認証制度では、①情報提供、②設備、③職場等の環境改善、④業務の改善、⑤品質向上のための組織やツールの導入・用意、⑥顧客の理解・対応、⑦人材教育や育成の7つの分類について、30項目への取り組み状況を規格項目とし、その項目に対し15項目以上適合する申請事業者を「おもてなし規格認証2016」に登録するとともに、事業者には「登録証と認証マーク」を交付しています。事業者は、登録証と認証マークを店頭掲示や会社案内、名刺などに記載し、自らのサービス品質を示すことができます。また、事業者には、継続的に認証項目をPDCA管理し、自らのサービス水準を見える化し、サービス品質の持続的向上に取り組むことが期待されています。

卸・小売り、宿泊、飲食、医療、介護、保育、コンサルタントなどのサービス産業の品質は、目に見えにくく、どうしても製造業などに比べ生産性が低く推移してきました。

経済産業省としては、おもてなし規格認証制度の導入によるサービス産業の生産性の底上げを狙っており、最終的には、ISOのような国際規格化を目指しています。制度開始後2か月の経過時点で約1400件の登録があり、この中に、税理士事務所も含まれているということです。

本制度の創設に対して、「おもてなしの心は標準化できない」など様々に疑問の声がありますが、サービス産業の一翼を担う診断士にとって、規格認証制度の7つの規格分類は、大いに参考になるように思います。勿論、「診断」には診断士一人ひとりのスタイルがあり、尊重されるべきです。診断士協会でモデルを作る必要もありませんが、7つの切り口をカスタマイズして自身のスタイルを整理し、自らのサービス品質を繰り返し見直していくことが大切なのではないかと思います。士塾は、「自らの品質を繰り返し見直していく力の素」を発見できる所です。長塩塾長は次のように述べています。『士塾の狙いは診断士の心技体の錬成にある。一つの事柄にも、いろいろな見方・考え方がある。そのような見方や考え方もあるのか、と受け止める。皆、一様では発展性がない』。因みに、今年度9月は勅使川原診断士から「中小企業再生における活動基準原価計算の導入について」、11月には、竹中診断士から「生産性向上に関する一考察」についてお話しいただく中で、診断先の社長との向き合い方などの話に及びました。士塾は、伸び伸びした雰囲気のでき、多くの皆様の参加を願っています。開催は、奇数月の第四土曜日の午後です。

中小企業診断協会 会長表彰者より一言

会員登録20年

川村 明正



先般、中小企業診断協会会長より、会員登録20年を記念する永年会員表彰を賜りました。思い起こせば、私が診断士資格を取得したのは中小企業大学校東京校での1年間の診断士養成研修を受講した翌年の昭和57年4月で資格取得後34年になります。

しかし、診断協会への入会はそれから暫く経った平成7年のこと。当時私は、中小企業大学校三条校の校長に赴任した直後、新潟県下の診断士さん達と知合いになり交流を深めたいというのが入会のきっかけでした。

今でもおそらくそうでしょうが、診断士資格を取得しても、役所や会社に所属している所謂企業内診断士の多くの方々は、直ぐには診断協会に入会せず、退職後に入会するのが一般的でしたから、私を入会を協会の会報「企業診断ニュース」で知った診断士研修の同期生から、「川村さん、退職したの？」と電話がかかってきたほどでした。

しかし、勤めている時から入会していたお陰で、新潟県支部の方々との交流で地元には溶け込み多くのものが得られましたし、その後群馬県支部～群馬県協会に転じてからも、後期高齢者となった今日に至るまで、会員の皆様とお付き合いを頂き、又、協会が受注した様々な仕事～様々な業種の、経営診断や経営改善計画策定業務～に接することが出来、体力面はさておき、気分としては老け込む暇もない日々を過ごしております。

心新たに

吉川 真由美



この度の受賞に際しましては、昨年6月の総会で表彰していただき、協会の皆様より温かいお祝いの言葉を賜り、心より御礼申し上げます。

ただ、「私が中小企業診断士になってから何をなしえてきたか」を振り返りますと、個人的な診断技法についても、協会への貢献についても、受賞者としては、はだはだ足りないことばかりです。個人名でいただいた表彰状ではありますが、中小企業の発展のために日夜努められてこられた、群馬県協会の功績が認められたことを意味していると思っており、私個人としては、今回の受賞はお祝いやお礼といった類ではなく、会員として、今以上に協会の発展に尽くすことを求められているのだと、心に刻んでおります。

ここ数年、中小企業診断士への注目度と期待度は非常に高まっていることを感じます。この機会を確実に捉え、社会からの要請にしっかりと応えられる群馬県診断士協会であるよう、努めてまいります。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。

キーワード解説

金融システムを一変させる可能性を秘めたフィンテック



近年、フィンテックという言葉・用語がマスコミで頻繁に取り上げられるようになってきました。フィンテック (FinTech) とは、ファイナンス (Finance) とテクノロジー (Technology) を合わせた造語です。フィンテックの正式な定義はありませんが、一般的には、IT を活用したイノベーティブな金融サービス事業をさしています。特に、米国を中心に、IT ベンチャー企業が、IT 技術を生かして、既存の金融機関が提供していない金融・決済・財務等のサービスを提供している動きが活発化しています。

フィンテックがこれほど注目を集めるようになったのは、新しくて便利なサービスが次々と誕生していることと、既存の金融システムを一変させるような可能性を秘めているからです。

具体的事例としては、米国が中心となっている企業が多いのですが、簡単な決済手段を提供し、さらに個人の間でお金を送るサービスを行っているペイパル、銀行口座や証券口座、クレジットの利用情報を一元化し、個人の資金管理や資産運用をサポートする Mint、スマートフォンに小型のカード読み取り装置 (ドングルと呼ばれる) を取り付けることで、クレジットカードが利用できなかったお店などでクレジットカード決済を可能にしたスクエア、個人の間でお金の貸し借りを仲介するプラットフォームを提供しているレンディングクラブといった企業があります。また、アマゾンでは、担保や事業計画でなく、EC ショップにおける販売・決済データなどを基に融資を行っています。これらのフィンテック企業が提供する新しい金融サービスはスマートフォンを活用し、初めての人でも簡単に使いやすい画面操作を実現し、利用者を急速に拡大しています。

フィンテック企業の金融サービスは、最初は限られた機能しか提供できませんが、一般の IT 企業と同様に、その後急速なスピードで機能を充実させ、既存の金融機関が提供しているサービスと同等、あるいはそれ以上の機能を実現させていきます。さらに、フィンテックサービスは既存の金融機関によるサービスと比べて、大幅な低価格で提供されています。

こうしたことから、既存の金融機関のサービスを駆逐してしまうのではないかとといった予想もあり、日本においてはメガバンクを筆頭に既存の金融機関自らがフィンテックサービスに取り組む動きが活発化しています。しかし、こうした伝統的大企業である金融機関がフィンテック企業のスピード・変化に付いて行けるのか疑問視されています。

フィンテックが急速に伸びている技術的背景はクラウドとビッグデータといった IT 技術の進歩があります。ほとんどのフィンテック企業はサービスをクラウド上に構築し、ビッグデータを分析し、事業展開しています。そして、今後フィンテック企業・サービスは AI (人工知能) とブロックチェーンにより、さらなる進化が予想されており、既存金融機関の脅威となっていくことは間違いありません。

《吉田 武宏 (よしだ たけひろ)》 群馬県高崎市 (旧群馬町) 生まれ・在住
平成 24 年登録 広報委員

編集後記

「企業診断ぐんまNEWS」平成 29 年 1 月号をお届けいたします。年末のお仕事でお忙しい中、執筆にご協力いただいた各先生方には深く感謝いたします。

昨年 7 月 1 日に「中小企業等経営強化法」が施行されました。これは、中小企業・小規模事業者や中堅企業の経営力強化（「稼ぐ力」の強化）による「生産性向上」を集中支援し、延いては賃上げが行える経済構造によって GDP の 6 割を占める個人消費の活性化を促そうとするものです。

中小企業診断士にとって、生産性向上支援は決して目新しい支援ではありませんが、法律に裏付けられた活躍の場となったと言う意味では新鮮さを感じます。このような支援が個人消費の活性化に繋がり、国民が経済の成長を実感出来るようになるのであれば、中小企業診断士冥利に尽きるのでは無いでしょうか。

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

吉川 真由美

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

〒 371-0036

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

