

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 25 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 チャンスを生かし存在感を示そう	矢島会長	2
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 日本人よ蘇れ	丸橋所長	4
群馬経営戦略研究所組織の紹介		5
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	6
研修委員会	三牧委員長	7
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	吉永リーダー	8
研究開発グループ	戸塚リーダー	9
診断技法グループ	芳賀リーダー	10
活躍する診断士		
小規模企業のV字回復を支えるもの	丸橋 正幸	12
創業支援の具体例～地鶏料理店～	久保田善幸	14
一士一声		
診断士を目指し、そして診断士としての一年を終えて	阿左美義春	17
当面の目標	内山 貢悦	18
初心に帰る	狩野 俊郎	19
各研究会・勉強会活動		
旅館経営研究会	鴻上リーダー	20
金融機関ビジネス研究会	矢島リーダー	20
産地研究会	竹中リーダー	21
建設業研究会	梅川座長	22
士塾	木野内恒夫	23
研修事業研究会	久野代表	24
キーワード解説	打尾広報委員	25

会長メッセージ

チャンスを生かし存在感を示そう

会長 矢島治夫



会員の皆さん、診断士協会の活動にご理解ご協力を頂きありがとうございます。

協会役員の皆さん、戦略研究所役員の皆さん、各研究会リーダーの皆さん、新組織の運営にご協力を頂き、円滑に協会運営を進めることができましたことを心から感謝申し上げます。

お陰様で、行政、経済団体、金融機関、中小企業経営者の皆様と従来以上に関係を深めることができ、中小企業診断士制度の普及と推進に寄与し、さらに、会員皆さんの事業機会拡大を図ることができました。

平成 25 年度は新しい組織が定着する中で、着実に成果が上がるように組織の強化とノウハウの向上に努めてまいります。会員皆さんの一層のご協力をお願い申し上げます。

新組織 1 年を振り返って、診断士協会として特に力を注いでいく方針について 3 点申し上げたいと思います。

第一に、協会の運営にあたってはマネジメント体制を確立し、行政、経済団体、金融機関などに対して、ご要望にご満足頂けるよう、スピーディな対応と品質向上に心がけてまいりましたが、さらに体制の充実に努めてまいります。また、戦略会議の毎月定例開催と理事会の 2 か月に 1 回の開催により、会員の皆様の声が反映できる仕組みができ、従来以上に会員皆様のご期待に応えることができたのではないかと考えております。

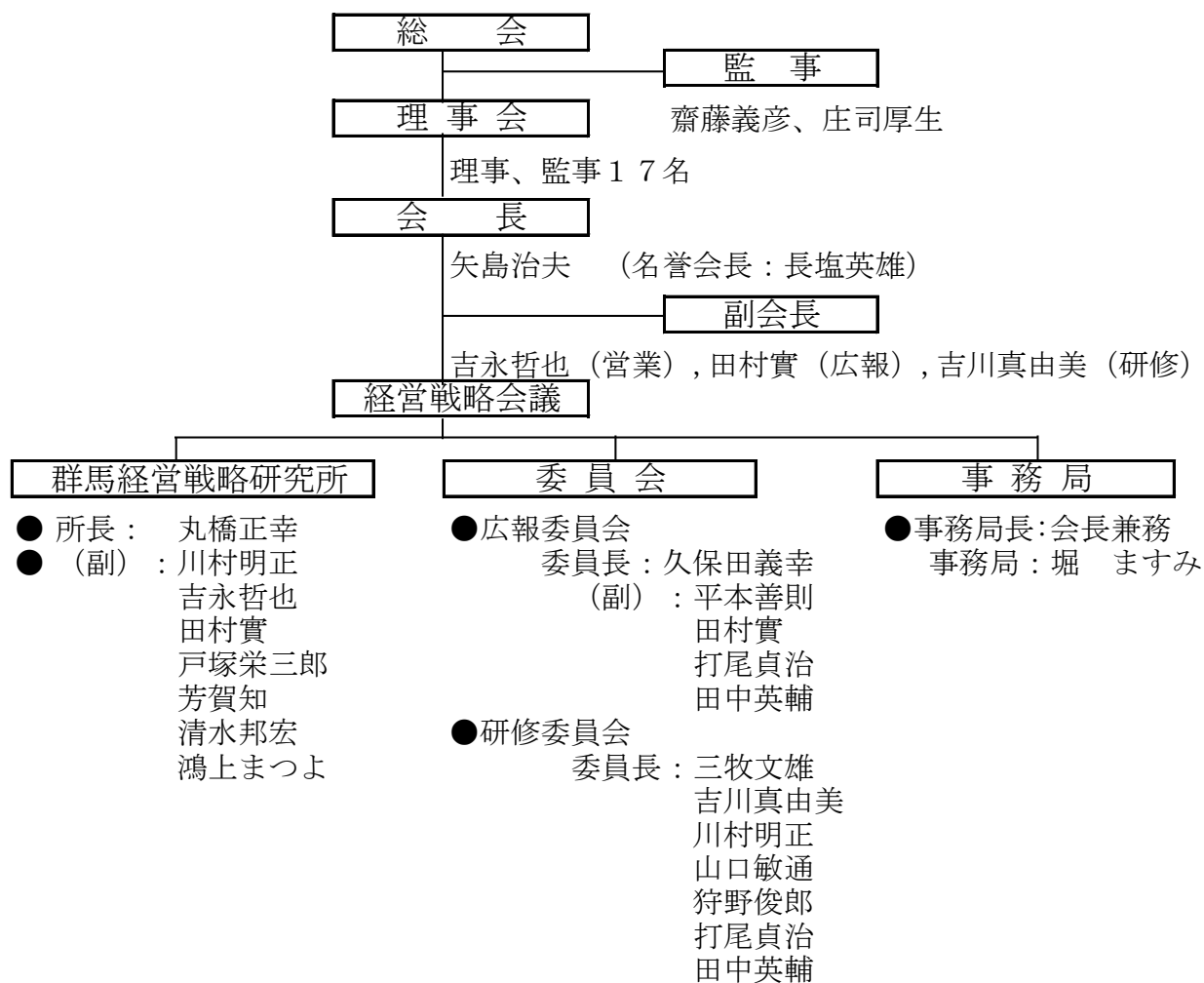
第二に、研究会活動を抜本的に見直し、会員のノウハウ向上の体制を充実させました。具体的には、専門分野と事業別に設置された研究会をノウハウ向上の勉強会に加え、事業獲得により経営診断実践の場として、研究会の方向性を明確化しました。平成 25 年度には大きな成果が上がるものと期待しています。是非、会員の皆さんの研究会へのご参加をお勧めします。

第三に、アベノミクスによる経済成長戦略によって、日本経済が直面する企業経営の課題解決に大きなチャンスが廻って来たと考えています。

日本経済にとって、当面の経営課題解決に残された改革のチャンスは今後の少子高齢化の推移や財政規律から見て、期間的には 5 年程度ではないかと考えています。

診断士協会としては認定支援機関や中小企業に対する経営改善・経営革新などの取組に対して、目的、目標を明確にしてあらゆる外部環境の変化に対応できる協会運営を行い、会員皆さんと力を合わせ、中小企業活性化のため存在感を示したいと考えております。

群馬県中小企業診断士協会組織の紹介



理 事 矢島治夫 吉永哲也 田村 實 吉川真由美 芳賀 知 細井寿男
 渡辺英男 木野内恒夫 山口敏通 平本善則 三牧文雄 加藤 洋
 久保田義幸 狩野俊郎 勅使河原敏之

監 事 齋藤義彦 庄司厚生

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

日本人よ蘇れ

所長 丸橋正幸



昨年の衆議院選挙で自民党の安倍政権が誕生し、骨太方針で「強い日本」の実現に向け、成長戦略と財政再建を両輪とする経済再生計画が打出されました。先進国最悪の財政赤字を抱える日本にとって険しい道ですが、首相は、「日本経済を停滞の20年から再生の10年へと転換する」と強調しています。

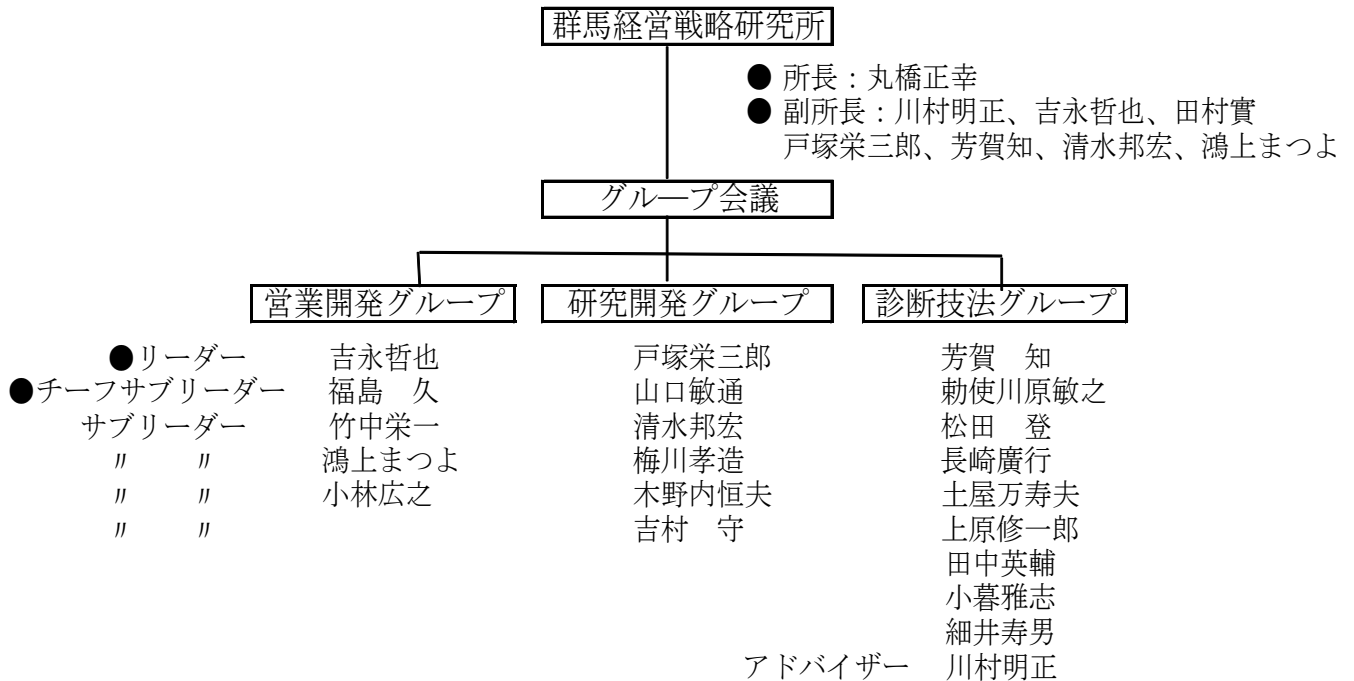
しかし、まだ具体的政策は発表されておらず、また仮に政策が決定し対策が打たれても効果が出るのは今後数年後であり、本来、その間にも事態が悪化し早急に対策を打たなければならない国内問題は数多く見受けられます。読売新聞がこの問題を「Nippon 蘇れ」と言うタイトルで、分析を行い各界著名人に意見を聞く方式で、今年1月3日より{第1回：頭脳(6回)、第2回：活力(7回)、第3回：共生(7回：6月16日で終了)}かなり力を入れて連載中であります。その中の「共生」については、高齢化と団塊の世代を取り上げた問題であり、私も団塊の世代であり共感したところがあるので以下に述べてみます。

日本は加速する高齢化のまっただ中にある。人が長く生きることは喜ばしい。しかし、家族や地域から孤立し、孤独の中で生きるとすればそれは「長寿社会」ではなく「老化社会」と呼ぶべきものである。孤立、孤独を克服する方法として共生(共に生きる方法)がある。地縁血縁を補完する新しい互助の仕組みを創ることである。65歳を過ぎると一律に「高齢者」と括ってしまう制度も見直さなければならない。戦後まもないベビーブーム期に生まれた「団塊の世代」が今、現在の定義で高齢者の入り口にある。この世代の意欲と能力を活かせるかどうか「超高齢化社会」の行方を決めるカギである。

「団塊の世代」が“ヤング(前期高齢者)”に位置する今後10年は、「超高齢化社会」の分水嶺である。意欲と能力が経済活動やボランティアなどに発揮され“オールド(後期高齢者)”を支える新たな仕組みができれば、日本人の人生観や人生設計を書き換えられるかも知れない。何歳でも、意欲と能力のある方には「現役シニア」として職場や地域で活躍していただく。一方、支えが必要な方には社会保障をきちんと提供するという発想の転換である。年齢にかかわらず働ける雇用制度や、人生終盤の約10年がより保障される社会保障制度を作るべきである。

私は戦後日本人が貧しかった時代(昭和30年代まで)には共生の社会は、まだ地方には残っていたように思います。しかし日本人が豊かになるにつれ、核家族化と少子化が進むにつれ、また公的機関での社会保障制度が整備され生活弱者の救済は公的機関の役割であるとの考えの定着化につれ、地域住民全体で生活弱者の世話をする共生の考えが薄れてしまったのだと思います。よって今こそ「団塊の世代」が中心となり政治には頼らないでも、自らの意欲と能力を発揮し、日本社会に共生の輪を構築しなければならないと思います。

群馬経営戦略研究所組織の紹介



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 義行



昨年4月から、広報委員長としてHPを中心に情報発信を続けてまいりました。群馬県中小企業診断士協会が一般社団法人として活動を開始し一年が経過しましたが、まだまだ外部への情報発信が不十分であると感じています。これまでの診断士協会内部への情報発信だけではなく、どのようにして、外部企業へ有益な情報を発信するかが当面の課題であると思っています。特に、主要な情報発信源であるHPについては、既存のHPでは対応が難しくなっており、レイアウト・コンテンツなどの大幅な見直しに迫られています。広報委員会では、現在新規HPの立ち上げに向け準備を進めています。どのようにすれば、閲覧者が多いHPを構築できるかについて、診断士協会内部のIT専門家と連携し作成中です。その結果、1人でも多くの中小企業経営者に閲覧いただけるよう工夫を重ね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 広報誌（企業診断ぐんまNEWS）の発行
第25号 平成25年7月発行
第26号 平成26年1月発行
- ② 広報誌の配布
平成25年 夏の交歓会で参加者に配布
平成26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25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 ホームページの新規作成
9月末までに新規HPを完成させ、10月1日からの運用を目指す。

平成25年度は、HPの新規作成について重点的に取り組みたいと思っています。現在、診断士協会内のIT専門家のサポートを受けながらシステムの構築に取り組んでいます。

【研修委員会】

研修委員長 三牧 文雄



吉川前委員長のご都合により、残任期間の委員長を拝命いたしました。よろしくお願ひ申し上げます。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おります。群馬県中小企業診断士協会は発足 2 年目となり、業務に即応した各研究会活動が熱心に展開され、その内容も充実してきていることから、当委員会としては、どの皆様にも興味を持っていただけるような役に立つ研修に向けて検討してまいります。

研修のあり方としては、川村元委員長がその必要性を打ち出された①活発な活動を続けている各研究会との連動、②受講者参加型の新しい研修の実施、について考え方を引き継ぎ、一層充実した研鑽の場を提供したいと思っております。

今年度の研修予定は、以下の通りです。

■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、現場ですぐに役立つ経営改善手法の紹介、及び、最近話題になっているアフリカ支援に関連して、現地での人材育成に取り組んだ事例等についてのお話です。

日時：平成 25 年 10 月 5 日（土） 12：50～17：00 受付 12：30～

会場：（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「経営改善の具体的手法」 講師 中小企業診断士 竹中 栄一氏

③テーマ「中小企業支援手法」 講師 中小企業診断士 吉村 守氏

■協会会員向け研修

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。

(1) セミナー・講習会 1 回程度（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 適宜 （優良事例企業などの視察・見学会を実施）

(3) その他：研究会の成果発表交流会等 1 回（成果発表や調査研究成果の発表会）

研修の詳細が決まり次第、順次ご案内いたしますので、多くの皆様のご参加をお待ちしております。乞う、ご期待！！

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 吉永哲也



平成25年度群馬経営戦略研究所営業開発グループの活動について紹介致します。

1. 営業開発Gの業務分掌

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

2. 地域、各種団体、各機関別の役割分担

・担当地域 前橋：吉永、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、前橋市役所：吉永、高崎・富岡市役所・藤岡市役所：鴻上、沼田・渋川市役所：福島、桐生・館林・大田・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回群馬経営戦略研究所戦略会議の前後

4. 事業計画

①群馬県県土整備部建設企画課 建設業者向け経営出張相談、公募型経営診断

②前橋市産業政策課 創業サポート総合制度

にぎわい商業課 熱血店舗支援事業

③金融機関関連経営診断

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、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、利根郡信用金庫

④産業廃棄物業者診断

⑤無料経営相談 前橋市にぎわい商業課、日本政策金融公庫

⑥キャリアMAPの充実、ホームページでの公開

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その他

5. 今年度の営業開発Gのねらい

群馬経営戦略研究所の開設の狙いは、何よりも会員のための事業機会の拡大です。今年度の受託事業は約12百万円程度で昨年度を約3百万円超える計画です。5人のメンバーであらゆる機会を見つけて活動してまいります。協会会員の皆様がお持ちの情報を提供して頂き、また、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願います。

【研究開発グループ】

研究開発グループの1年を振り返って

グループリーダー 戸塚栄三郎



「研究開発グループ」は、平成24年4月2日の一般社団法人群馬県中小企業診断士協会（以下「診断士協会」という）設立と同時に併設機関である群馬経営戦略研究所の中に一つの部門として設置され、会員の知識や能力の向上を目的に活動を行って参りました。また、会員の知識や能力の向上は、診断士協会における事業の受注機会の拡大に繋がるとして、大いに期待されるものでありました。

平成25年4月1日で診断士協会は設立後1年が経過したことになりますので、「研究開発グループ」の1年を振り返り、今後の抱負を記載させていただきたいと思えます。

平成25年4月1日現在診断士協会の中には以下の研究会が活動しており、それぞれが研究会会員相互の知識の向上を目的としたり、診断士協会として事業を獲得することを目的とするなどして活動をしています。

- ①「建設業研究会」
- ②「旅館経営研究会」
- ③「食と農の研究会」
- ④「金融機関ビジネス研究会」
- ⑤「円滑化法終了対応研究会」
- ⑥「研修事業研究会」
- ⑦「産地研究会」
- ⑧「士塾」
- ⑨「MG 2 1」

※⑤「円滑化法終了対応研究会」は平成25年5月25日をもって終了しました。

1年の成果として、上記のように9つの研究会活動が行われ、うち約半分の研究会がセミナーを受注し、公共機関からの診断等の受注も行いました。また事業の受注を目的としていない研究会でも、新たな知識が習得出来たなど多く成果を上げることが出来ました。スタートの1年としては十分に成果を上げることが出来たと思っております。

今後については、まだ不足している分野の研究会の設置を進め、特に医療や介護分野の研究会、プロのコンサルタント養成塾等の設置ができるように進めて参りたいと思っております。

診断士協会に多くの研究会が設置されることで、事業受注の機会があるときに「その事業なら〇〇研究会で対応できる」というのが理想であり、逆に研究会の周知が受注に結び付くこともあります。このような形を完成させるには診断士協会の会員の方々、更にはこのNEWSをお読みの方々からのご協力やアドバイスは欠かせないものとなります。どうぞよろしくお願いいたします。

【診断技法グループ】

経営診断の革新を目指して

グループリーダー 芳賀 知



先日、面白い話を聞きました。「企業を見る時に数字は見ない。それより、事務所の雰囲気や従業員の目の輝きを見る。」です。そんなことがあるのかと思いましたが、「少なくとも、それで輝いていると思った企業は、全て、リーマンショックを無難に乗り越えている。」とのことでした。

経営の診断・助言を本業の一つとする身からすれば、すぐには飛び付けない診断技法(?)ですが、改めて、その視点で見ると頷けるところもあります。業績が好調に推移、そして、困難な状況に直面しても何とか切り抜けている企業は、一般に、事務所の雰囲気が明るく、従業員も生き生きとしています。

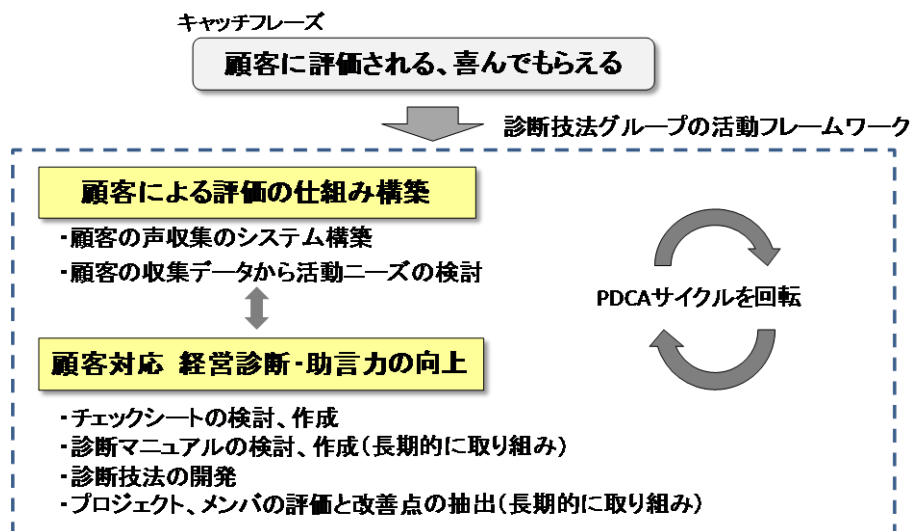
経営診断は、生身の企業を相手にするものです。決算書の静態的な数値を基に、パターン化したプロセスで進めているようでは、顧客企業の心に響く提言は困難です。今、求められているのは、科学的アプローチに基づく診断のほうです。

我々、診断技法グループは、経営診断の革新を目指して取り組んでいます。活動方針、フレームワーク、説明会の計画などを、以下に示します。関係各位の方々、会員の方々には、引き続き、ご理解とご協力を賜りたくよろしくお願い致します。

1. 活動方針

- (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) 長期的には、個別プロジェクトの評価ができるシステムを検討する。

2. 活動のフレームワーク



3. 説明会・セミナーの計画

診断技法グループの説明会、およびセミナーを、外部スピーカー（大学教授）をお招きして、平成 25 年 10 月 26 日（土）に実施する予定です。

我々の活動も、当然、双方向でなければなりません。このため、活動の主旨、取組み状況などを説明するとともに、建設的なご意見を頂く機会を作ります。

また、診断技法は、新たなナレッジやインテリジェンスを取り入れて、進化させていく必要があります。このため、学术界の活動や学会での動向などをご紹介します。

4. 現在の活動メンバー（自由参加メンバーは、引き続き募集しています）

勅使川原敏之氏（副リーダー）、長崎廣行氏（テーマリーダー）、松田登氏、土屋万寿夫氏、上原修一郎氏（以上、サブリーダー）、細井寿男氏、田中英輔氏、小暮雅志氏（以上、自由参加）、川村明正（外部アドバイザー）



“活躍する診断士”

小規模企業のV字回復を支えるもの

丸橋 正幸



私は経営コンサルタント業の看板を上げ 12 年になりますが、お恥かしいことですが、悪化する経営を止めるまでは順調に進むのですが、その後は飛躍的に業績回復させた例は多くはありません。ただその中で1社、業績回復に成功した例があるので、今回はその例についてお話をしてみたいと思います。

その会社からコンサル依頼が来たのは平成 22 年 1 月でありました。この会社は繊維関係の仕事をしています。小さいながらも独自で十数か所のお客様から依頼を受け、企画から製造までを行う会社です。リーマンショック（平成 20 年 9 月）直後は受注の減少には見舞われませんでした。1 年を経過するころから受注が今までの 1/3 まで減少してしまいました。企画途中のものまでが殆んど中止になり、定番型で常時機械に架かっていた品物も中止になってしまいました。やむをえず、継続雇用していた高齢者やパートタイマーを中心に解雇を行い、最小限度の人員で会社を回すことになりました。その時が、私がこの会社に関わり始めた時でした。

この会社で私が最初に取り組んだのは現状調査でした。リーマンショック前から売上高に比べ在庫が過多でありました。在庫の中には死蔵在庫もかなり含まれていました。また、金融機関からの借入金も標準の月商倍率をはるかに超えた額がありました。調査では修正貸借対照表を作り会社の実態把握をしました。リーマンショック前は約 6 億円あった売上高がその後は約 2 億円まで落ち込んでいました。修正貸借対照表では債務超過額が約 1 億円ありました。3 ヶ月の調査期間中に、6 カ年の再生計画と 3 カ年の中期計画、年度経営計画を、社長、部長（2 名）、私の 4 名で作りました。

この再生計画を持ち、社長と私でメインバンクを始めとする各金融機関（5 か所）を回りました。金融円滑化法の施行期間中でもあり、用意した条件変更案で承認してもらいました。その後、年度途中ではありましたが各金融機関担当者を招き中期経営計画の発表会を会社で行いました。この発表会を開催して良かったことは、金融機関担当者は日頃、社長及び経理担当者としか話が出来ないのを、発表当日は営業、企画、現場責任者と直接意見交換ができたこと、会社にとっても、各責任者が金融機関を前にして今後自分達がやるべきことを宣言できたことでした。

その後もこの会社を引き続き見ており今期で 4 期目に入りました。売上高は順調に回復し、どん底であった時の 1.6 倍まで回復して来ました。その間に懸案だった在庫は 2.6 億円から 1.6 億円まで削減ができました。体制がスリムになった後で売上高が徐々に回復すると、今までは不可能であった高い利益率(営業利益)が上げられることが分かりました。金融機関からの借入も 1.6 億円の削減ができました。その結果、一時は債務超過だった自己資本比率も直近では約 10% まで回復することが出来ました。

この事例は良いこと尽くめの様に思われますが、今回の事で、小規模企業がV字回復を図る

にはいくつかの条件があることが分かりました。それは、

1. 経営資源(人、モノ、金、情報、時間)がある程度揃っている。
 - ・ 人に関しては人材、組織などが揃っており、V字回復のストーリーが画ける
 - ・ 金(財務)に関しては、多少の余裕がある時に改善に着手できる
 - ・ 経営資源に働きかけるには順番がある。逆にやってもダメである
2. 外に向かってアクションを起こせる“手段”がある。尚且つ、協力者がいる
 - ・ 営業、開発等の外に向かってアクションを起こせる組織、ノウハウがある
(例えば、特徴の無い製造だけの企業は、内部改善しか出来ないのも回復は不可能)
 - ・ 外部に幅広い協力者、仲間等の人脈があり、困ったときに協力してもらえる
3. 全員で実行できる計画が作れる
 - ・ 常に目標は現状能力の105%~110%の所におく
(金融機関の指摘を怖がるようではダメ、愚直かつ必要な取組みが達成可能にする)
 - ・ 計画は全員で練りに練って作り上げ、毎月、会議で管理職が周知徹底し進捗管理する以上を感じました。コンサルの参考にしてください。

丸橋正幸

昭和24(1949)年6月5日生まれ。化学会社に26年間務め、2001年に独立(13年目)。

資格は中小企業診断士、社会保険労務士。専門分野は経営革新計画、経営計画の作成及び運用支援、再生計画作成に関する支援、製造現場の管理・改善に関する支援、労務管理に関する支援



創業支援の具体例～地鶏料理店～

久保田 義幸



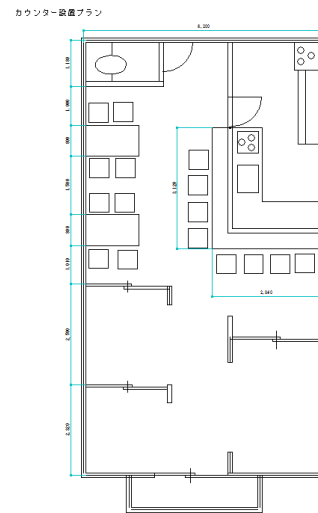
昨年12月、伊勢崎市に開店した「地鶏料理店」は、若い夫婦が元気よく切り盛りする美味しい地鶏料理を提供する居酒屋さんです。昨年7月、サラリーマンであるご主人から、居酒屋を開業したいとの相談を受け、店舗の選定から開業までをお手伝いしました。主な支援内容は以下の通りです。

1. 構想の具体化

ご主人は、長年ある企業の社内食堂の料理人を勤めており、料理人としての経験は積んでいました。しかし、相談を受けた当初は、「料理店をやりたい！」ということしか決まっておらず、「提供する料理はなにか?」「ターゲット顧客は誰なのか?」「どのような雰囲気の店にするのか?」などはまったく決まっておらず、夢だけが先行しているような状態でした。面談を重ねるなかで、ご主人が考えている構想を丁寧に聞き出し整理することにより、一つ一つ夢の内容を具体化していきました。3回ほどの面談で、「提供する料理」「ターゲット客層」「大まかな資金計画」などが決まりました。

2. 店舗の選定

料理店を始めるためには、店舗を借りなければなりません。小売・サービス業の成功の可否は店舗の立地に大きく左右されます。また、立地が良くても、「広さ」「既存設備」などによって客数が制限されたり、改装費が高くなる場合もあります。ご主人には地元の不動産屋から情報を集めてもらい、候補となる店舗について現地を確認し、レイアウトの提案を行いました。



3. 資金計画の立案

開業するためには、冷蔵庫・ガス器具・備品・看板などを調達する必要があります。当然、お金がかかります。店舗候補地がピックアップされた段階で費用の見積もりを行いました。また、それにともない、資金計画を立案しました。具体的には、メニューに応じた売上計画を立案し、経営が継続して行えるかを数通りシミュレーションしました。

売上計画表

	2012年11月	2012年12月	2013年1月	2013年2月	2013年3月	2013年4月	2013年5月
売上 昼		283,200	318,600	286,200	345,600	297,000	318,600
売上 夜		1,143,000	1,152,000	1,044,000	1,242,000	1,116,000	1,215,000
売上合計	0	1,426,200	1,470,600	1,330,200	1,587,600	1,413,000	1,533,600
自己資金	1,600,000						
借入金		2,000,000					
収入合計	1,600,000	3,426,200	1,470,600	1,330,200	1,587,600	1,413,000	1,533,600
支出							
借入	700,000	427,863	441,180	399,060	476,280	423,900	430,680
設備費用	650,000						
広告宣伝費	50,000	50,000					
送料手当	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	230,000
法定福利費	851,500	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000
諸関係		50,000					
消耗品費			50,000				
光熱費	150,000	213,833	220,580	188,530	238,140	211,850	230,640
租税公課							
総務費	50,000						
借入金返済		15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
諸会費							
雑費	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
借入金返済	25,878	25,878	25,878	25,878	25,878	25,878	25,878

日別・メニュー別売上計画表

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
1			101	102	103			201	202	203	204	205	206
2	メニュー	ランチ	レディースランチ	親子丼	昼合計	夜合計		正肉	モモ	セゼリ	砂肝	つくね	手羽先
3		単価	800	800	700			500	700	600	700	500	200
4		月合計数	354	192	192			22	19	23	14	15	17
5		月合計金額	283,200	153,600	134,400	571,200	147,740	11,000	13,300	13,800	9,800	7,500	3,400
6	2012/12/1 (土)	18	18	18	41,400	62,850	3	3	3	2	2	2	2
7	2012/12/2 (日)	18	18	18	41,400	35,940	2	2	2	2	2	2	2
8	2012/12/3 (月)				0	0							
9	2012/12/4 (火)	12	12	10	26,200	9,000	3	3	2	2	2	2	2
10	2012/12/5 (水)	12	10	12	26,000	8,900	3	2	4	2	2	2	2
11	2012/12/6 (木)	12	12	10	26,200	11,350	5	3	3	2	2	5	2
12	2012/12/7 (金)	12	10	12	26,000	10,200	2	3	5	2	3	2	2
13	2012/12/8 (土)	18	10	10	29,400	9,500	4	3	3	2	2	2	2

4. メニュー・チラシの作成

来店していただいたお客様が選びやすいように写真・イラストを挿入し親しみやすいメニューを作成しました。メニューに載せた写真は私が撮影し、写真加工ソフトで加工したものを載せています。また、近隣からの集客を図るためチラシを作成し、開店前にポスティングを行いました。

揚げもの

焼き物

かぶと揚げ 680円

野菜彩鶏から揚げ
いっこく野州鶏から揚げ 480円
いっこく野州鶏天ぷら 490円
軟骨から揚げ 390円
栗風鶏手羽先から揚げ 390円
竹輪チース揚げ 320円
ポテトフライ 320円

かぶと揚げ

焼き物

楠木鶏照り焼き 480円
鶏ハーフ(焼き) 450円
いっこく野州鶏照り焼き 450円
サーモン塩焼き 420円
銀ダラ照り焼き 450円
サワラ西京焼き 450円
いっこく野州鶏照り焼き 470円
半鶏の照り焼き

飲み物

ビール 420円
グラス生 420円
原ビールモリラーガー揚げ 450円
原ビール(ドライイースト) 400円
日本酒 600円
飛騨山 300ml 400円
八海山(白) 400円

カラス 480円
ポテト 3,500円
ハカ生イモモト(ラ) 3,000円
カスス 1,500円
シークワーサー 400円
ソフトドリンク(各々300円) 2,500円
ウーロン茶・黒糖ソーダ 400円
ミルクソーダ 300円
梅ソーダ 400円
ゆずソーダ 300円
ノンアルコールビール スパウトラヤロ 2,500円

自搾純米酒 400円
八海山純米酒 500円
飛騨純米酒 500円
原酒(原酒) 400円
ハイボール 380円
マドレーヌ (750ml) 1,200円
マドレーヌ (375ml) 2,000円

カサス・原イモモト(各々300円)
ハカ生イモモト(ラ)
カスス
シークワーサー
ソフトドリンク(各々300円)
ウーロン茶・黒糖ソーダ
ミルクソーダ
梅ソーダ
ゆずソーダ
ノンアルコールビール スパウトラヤロ

5. 現金出納帳のデジタル化

売上計画を計画的に実行するためには、正確に出納帳を記入し、売上高・経費を把握する必要があります。そのために、エクセルで現金出納帳をデジタル化し、入力するだけで月毎の売上・経費がわかるようにしました。これにより、売上計画との差異をタイムリーに理解し、経営に役立てることができます。

開店して約半年が経ちますが、ほぼ計画通りの売上高を上げることができています。創業に関わった者としては一安心ですが、今後も要望に応え、支援を続けたいと思っています。

久保田 義幸 (くぼた よしゆき)

S38年生 出身地 大阪府中央区。大学卒業後、大手化学メーカーの住宅事業本部において、住宅営業に約10年従事。その後、結婚を機に家具店の経営を約15年間経験。現在、経営コンサルタントとして群馬県内を中心に活動中。

資格 中小企業診断士・1級建築士・インテリアコーディネーター



診断士を目指し、そして診断士としての一年を終えて

阿左美 義春



情報システム会社を起業して16期目となります。起業した頃はまだ30歳前半で血気盛んな時期であり、無我夢中でシステム開発に勤しんだものです。

バブルがはじけた直後の独立ではありましたが、その後の2000年問題や介護保険制度の導入などが追い風となり順風満帆な時期もありました。情報システム業界では40歳代になると徐々に肉体的・精神的に厳しくなる

(ソフトウェア技術者40歳年齢限界説)とされています。私は何の根拠もなく「自分は大丈夫、40歳になろうが50歳になろうが当時のモチベーションを保てる」と思っていました。

しかし神様は平等に老いを与えるもので、私にもその時が来たのです。目は悪くなる、肩こり、集中力の低下など生産性はどんどん悪くなります。その頃から個別システム開発を減らし、パッケージソフト（ソフトメーカーの既製品ソフト）を活用したシステム提案への転換、IT導入・運用コンサルティングを主業務とするようになりました。しかし以前SEとしてユーザー様のシステム開発に携わっている時の事、やたらと注文の多いシステム導入担当で、追加料金をお願いした時に「弁護士とか税理士とか国家資格を持った人に言われたのなら払わなければならないと思うけど．．．」と言われた事が頭の片隅に常にあり、今後ITコンサルティングを生業とするのなら何か資格が欲しいと思い、中小企業のコンサルタントなら中小企業診断士を目指そうと思ったのです。

実はもう一つ理由があって、亡くなった叔父が弁護士で(先日亡くなった中坊公平氏が会長の時に副会長を務めたのですが)、子供の頃から、両親に叔父さんのように何か資格を取ることを常々勧められていたこともあります。

そして、昨年4月2日付で中小企業診断士登録となり、5月に中小企業診断士協会に会員登録させて頂きました。

会員登録直後から、金融ビジネス研究会をはじめ4つの研究会に参加させて頂きましたが、何れも実践的で中身の濃い充実した研究(勉強)内容であり、私にとって大変実り多い一年目だったと思います。

特に金融機関ビジネス研究会の信金取引先経営診断受託事業では数社の経営診断を経験させて頂き、大変勉強になりました。ここで一番勉強になったのは社長ヒアリングだったと思います。SEとしてIT導入に関わる業務分析等のシーンで中小企業の社長やIT化担当者にヒアリングする機会は多々あるのですが、経営診断における社長ヒアリングほど受診者のマインド部分について意識した事は無かったと思います。経営診断のヒアリングにおいては社長の本音を聞き出し、潜在的な診断ニーズを掘り起こし、精度の高い情報を得る事が要求されると思います。今後、この

辺のテクニックを磨く事が、私が診断士として成長する上でのポイントになるのではないかと思います。

最後に会員登録一年目より診断実務の機会を提供して頂きました群馬県中小企業診断士協会の矢島会長の寛大な対応、診断現場において親身な御指導を頂きました丸橋所長、並びに諸研究会の先生方の懇切丁寧な御指導に感謝申し上げます。

当面の目標

内山 貢悦



はじめまして、平成 25 年 3 月に診断士登録をした内山貢悦です。二次試験に合格したのは平成 24 年で、群馬県中小企業診断士協会には、試験に合格した年に準会員として入会しました。私は足利市に住んでいるので、栃木県中小企業診断士協会への入会も考えましたが、研究会の開催場所や協会の活動状況を考慮して、群馬県中小企業診断士協会を選択しました。しかしながら、昨年は準会員ということで気が引けていたこともあり、入会しただけで全く活動に参加していない状況でした。その後 1

年かけて実務補修を終え、診断士として登録することができ、ようやく診断士としての活動をはじめたところです。今後、研究会への参加など、協会に積極的に参加していこうと思います。

現在は、太田市の中小企業に技術職として勤務しています。現在の会社は、勤務してから 1 年程度ですが、それ以前は大泉の三洋電機に勤務しており、製品開発部門に 7 年間、IT 部門に 10 年間在籍していました。現在の会社に入社当初は、前職の経験や診断士の勉強で得た知識から、あるべき姿と中小企業の現状とのギャップに驚き、あきれることも多々ありましたが、最近は大分慣れたせいか、少々のことでは驚かなくなり、許容できるようになってきました。

これまで社内で診断士らしいことは、あまりできていませんでした。ようやく、まわりの状況がわかってきて、最近は何かにつけて余計なことを社長に言い始めたので、煙たがられるのも時間の問題だと思っています(笑)。いつまで今の会社にいられるかわかりませんが、在職中に、診断士としてこれだけはやっておこう、言っておこうという目標を決めて取り組んでいます。まずは、ものづくり補助金(二次公募)の応募に向けて申請書を作成中です。

まだ、駆け出しで、経験不足ですが、少しでも多くの経験を積み、中小企業診断士として活躍できるよう頑張っていきたいと思いますので、皆様、今後ともよろしく願いいたします。

初心に帰る

狩野 俊郎



私は昭和 57 年に中小企業診断士の登録をしました。以来 30 年間、企業内診断士として過ごしてきましたが、昨年、長年過ごしてきた会社を退職し、当協会の矢島会長からの勧誘もあり入会しました。

ここで少し企業内の出来事を振り返ってみたいと思います。私は金融機関に勤めておりましたが、診断士登録をした頃、丁度財務分析システムの更改の時期にありました。分析結果は、貸付審査に使用するとともに取引先に結果を提供しました。コメントは手作り分析の表現を意識しつつ、システムでなるべく自動的に出力できるようにしよう

と考え、審査部門や開発会社の担当者と随分議論したことを思い出します。今思うと冷や汗ものです。また、当時は内部的にも、財務分析の自動化は各審査担当者の分析能力を劣化させるという意見も強かったのですが、その後、この分析システムが審査業務の効率化や取引先の銀行内格付制度、さらには取引から発生する銀行全体のリスク量計算に使用されるようになりました。更改した財務分析システムは、いくつかの金融機関に販売することもでき、「システムは売れるもの」ということを感じたのも診断士登録をした頃のことです。

その後時を経て、平成 19 年 6 月にグループ会社に移りました。最初の会社は人材派遣会社でした。採用と人権の関係があるなかで、派遣先の要請に適合する人材を確保・登録することの難しさ、労働者派遣法の改正対応そして消費税の引上げと収益確保策などが経営課題としてありました。次のクレジットカード会社では、社会人の健全な生活の観点から消費者金融の貸し過ぎと過度の返済要求行為問題、利用者保護の観点から利息返還問題などがあり、そうした問題を起因とした貸金業法の大幅な改正などに直面していました。貸金業務取扱主任者制度も国家資格になり、この資格なしには貸金業を営めないことになるとともに、複数の業者を利用している消費者金融利用者の合計利用額を瞬時に把握できる全国ネットシステムへの加入などの課題もありました。群馬県内の少くない貸金業者が業界から退場を余儀なくされましたし、貸金業務の投資収益性は大きく減退しました。次のリース会社では、リーマンショック以降の景気減退による取引先企業の新規設備抑制の影響やライバル企業からの猛烈な挑戦などを受けていました。法律面では、リース契約は現在、契約法の典型契約に入っていませんが、法制審議会で約 100 年ぶりの民法改正が検討されています。この改正と連動し、法と税と会計の間の整理も行われ始めており、リース取引（実務）に大きな影響が出始めています。

以上、私自身の過ごしてきた時の一部を述べてまいりましたが、それぞれの場面でバックボーンになってきたものは、「診断士の眼」だったということに思い当たります。協会会員となった今、初心に帰って経営課題の解決に臨み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】

旅館経営研究会実績報告と今年度計画

リーダー 鴻上まつよ

昨年度から活動を開始しました「旅館経営研究会」。最終目標は、研究会メンバー（全7名）が「旅館のプロコン」となることです。

そのためには、机上の勉強ばかりではなく、実際に旅館の相談にのり、問題解決する経験を積み重ねる必要があります。昨年度は、個別コンサルティングを受注すべく、

①（無料）旅館経営セミナー2回（老神温泉、水上温泉にて）

② 館林信用金庫様からのご紹介で（有料）簡易診断1件

を行い、②の企業から、定期コンサルティングを受注しました。現在、研究会メンバー2名で対応しております。

今年度も、この流れに乗って、金融機関を通して、改善を必要とする宿泊業を紹介していただき、「簡易診断（有料）」あるいは、今年度新たに企画しました「個別訪問（4回）旅館経営基礎講座（有料）」から、定期コンサルティングへと結び付けるよう、活動して参ります。

宿泊業ならではのコンサルティングノウハウを蓄積すると共に、実務経験を積んでいきたいと思っております。

【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3年目を迎えます。

本年は3月31日に金融円滑化法の期限が終了となりましたが、中小企業の再生や活性化が地域経済に与える影響が大きいことから、研究会の使命と役割を踏まえた活動を行ってまいります。

今年度の活動は次の方針で行います。

1. 従来4チームで行っていた編成を5チームとし、研究会メンバー21名を製造業出身者と非製造業出身者の混成チームで行います。
2. チームリーダーは木野内、勅使川原、丸橋、吉永の各先生と矢島が担当します。
3. 今年度の研究会活動の特徴は中小企業を再生、成長させるための分析手法や改善策について1つの案件に昨年の3倍の時間をかけて検討し、差別化の議論を深めます。

【産地研究会】

リーダー 竹中 栄一

皆様 元気に御活躍のことと思います。

産地研究会は主として製造業を対象に研究活動を行い、経営コンサルタントとして能力の向上を図ることを目的としています。

今年は発足してから3年目になり、相互啓発を経て会員の皆様は実力を上げてきています。それを踏まえて、今年の活動は次の3点になります。

1. 各人が持ち回りで事例研究を発表して、その内容を検討して進化させていく。
2. 経営課題解決のソリューションを求めて、2つのグループに分かれて次の2テーマを取り上げている。

(1)SWOT分析の活用法の更なる進化

例えば、SWOT分析表からKJ法を用いて、経営課題から解決方向までのストーリーを作成して、その場で社長の同意を得る。

(2)個別受注生産方式の生産管理にITを活用

売上高が10億円以下の企業だと市販の生産管理ソフトでは機能が多すぎて高い。

我々の顧問先に多い個別受注に限定してIT化を図りモデルを創る。

3. 金融機関等から経営診断又は事業計画書作成の支援までの仕事を受注し、「課題とその解決法」の提案、さらには計数的に事業計画書作成の支援を行い実践能力の向上を図る。

また、今年は10月の理論政策更新研修に当研究会の吉村、竹中が講師を勤めます。

よろしくお願ひします。

現会員数は11名です。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。



桐生市桜木公民館でグループ研究



桐生市桜木公民館で事例発表

【建設業研究会】

座長 梅川孝造

当研究会は昨年度発足しましたが、今年度も昨年度の目的、目標を継承し、会員一同研鑽に努めていく所存でありますので、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。

記

- 〈研究会の目的〉 診断士としての資質向上と人材育成
- 〈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
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る。
- 〈今年度の活動計画〉 ①建設業の経営分析の在り方
経営者に収益改善が見える化した月次決算書の提案の仕方
②経営革新計画申請支援の実践
各社に合致した新しい事業への取り組みの提案
(会員が中小企業経営力強化支援法の認定支援機関の認定基準である「経営革新計画」承認申請アドバイザーを3件実施することを目指す。)
- 〈研究会概要〉 ①会員数：25名(25.5.18現在、※途中入会歓迎あと5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)



講師 鴻上まつよ氏

【士塾】

士塾に参加して

木野内恒夫

□「卒啄」（そったく）という言葉がある。もう 30 年ほど前にならうか会社勤めをしていたころ取引先の工場長さんが話をしてくれた言葉で、『「打てば響く」という意味であり仕事はこうした心がけが非常に大切である。』と、いう話であった。かの吉田松陰の松下村塾では塾生の個性に合わせた教育であれだけの人材を輩出したのであるが、名伯楽たる松陰もどうしても手におえないひとが二人いたとのことである。それは「感動」できない人とのことであり、感度を磨くことの重要さとそれをハートで受け止めることの大切さを教えるエピソードである。

□さて、士塾に初回から出席、この 4 月で通算 15 回まで休みなく参加させていただいた。ちなみに、今年度のテーマは以下のようなものであった。

- 第 9 回 平成 24 年 4 月 消費税増税と中小企業経営について
- 第 10 回 6 月 世界最大の家具屋 集客の仕掛け（イケア）雑誌論評
- 第 11 回 8 月 経済白書を読む「日本経済の復興から発展的創造へ」
- 第 12 回 10 月 企業診断ニュース「魔法の習慣」を読んで
- 第 13 回 12 月 「激動の今年、あなたにとって印象的な出来事」について
- 第 14 回 平成 25 年 2 月 アベノミックスについて
- 第 15 回 4 月 今日の状況下、時代をどう読みどう対処するか

□テーマは世の中の動きを中心に、診断士としてのあるべき姿を考えながらテーマに対する自分の考えを開陳していくというもので、企業の中では「議論をし、結論を出していく」という流れから見て、慣れないと「えっ」という感じであるが考えを受け止め「ひとの意見をじっくり聞く」（経営者の考えを、特にここは診断士として非常に大切なところであろう。）

参加者のいろいろの切り口から「ああ、こんな意見もあるのだ」とその多様性を知る、諸先生の知識経験・お考えを拝聴できるのだからたまらない。ありがたいものだ。いろいろな意見（多様性）を受け入れる（内包）幅広い許容性のある理解力を広げる力がついてくるのであると思っている。テーマ設定もマスコミ論調より 1 月早く先取りしていると感じている。

□継続的に塾長のお話を聞いてきて、自分なりの解釈であるが士塾のコンセプトは中小企業の経営者と対峙するのであるから、「いろいろな話をまず聴く、まずは受け入れる」（多様性、内包）、心・技・体を培い人間力を磨く、戦略眼を養うことと思う。なかなか道は遠いと思うし、まだまだ駆け出しの自分であるが恵まれた環境に感謝しつつ良い先輩たちを見習って少しづつ自分を磨きあげていきたいと考えているこの頃である。

「士塾」は面白いですよ、是非皆さんも気軽に参加してみませんか。

【研修事業研究会】

代表 久野 進

一般社団法人群馬県中小企業診断協会では平成 24 年 10 月「研修事業研究会」を立ち上げました。その趣旨は重要な経営資源である、中小企業の人材について、中小企業診断士が研修事業を通じてどのように支援できるか研究してゆくものです。

更に、中小企業の人材育成に機会を提供するとともに、業種、階層、に配慮した研修テーマを提供することによって、中小企業の人材育成に貢献してまいります。更に参加時間に制約の多い中小企業に対しテーマを絞った、短時間の研修も提供する予定です。

<活動方針>

1. 「研修事業部」は実施されている研修の調査・把握を行い中小企業のニーズを把握する。
2. メンバーが実施中の研修テーマについて評価を行い品質向上を図る。
3. 研修の実施に当たっては当該企業、団体のニーズに沿った研修を実施する。

<研修テーマ（例）>

経営幹部研修、営業管理者研修、製造工場の管理者研修、現場監督者研修、新入社員研修
新入社員フォローアップ研修、営業入門研修、中堅営業マン研修、財務管理研修
ビジネスマナー・接客研修、中期経営計画策定セミナー、経営革新計画申請研修
BCP認定研修、販路開拓研修他

<メンバー>

矢島治夫、福島久、打尾貞治、小林広之、木野内恒夫、清水邦宏、久野進

<スケジュール>

25 年 3 月迄：活動方針及び

研修テーマの確認

25 年 4 月以降：メンバーに

よる研修テーマの確立

25 年 6 月：メンバーによる

ミーティング延べ 8 回

25 年 8 月以降：研修の実施



クリティカル・シンキング

広報委員 打尾 貞治

クリティカル・シンキングとは、直訳すれば「批判的に考える」ということとなりますが、簡単にいえば「論理的かつ構造的に考えること」と言います。ここで批判の対象になっているのは自分自身の考え。つまり、自分がきちんと論理的・構造的に考えているかをチェック（批判）しながら思考を進めていくことがクリティカル・シンキングの本質です。



クリティカルに考えるということは、自分の思考がいかに表面的なレベルで留まっているか、ロジックが通っていないかに気付き、自分自身の「思考のクセ」を矯正することができるということです。

もし皆さんが、ゴルフやテニスなどがうまくなりたいと思っているとしましょう。そこで想像してみてください。スポーツというものは、素人が自己流でやっても時間をかければそれなりにうまくなることはできますよね。しかし、科学的裏付けのあるトレーニングメニューに従い、良いコーチについてしっかりと訓練を受けた人にはほぼ間違いなく勝てません。その間には、簡単には超えられない断層があるのです。

実は、これは思考力についても同じことが言えるのだそうです。

クリティカル・シンキングを学び、日々実践することで、思考力は格段に向上します。

これは自分の人生、そう、「自分戦略」をつくることに役立つだけでなく、キャリアを切り開くための強力な武器にもなります。この強力な武器を少しでも身に付けて人生を充実したものにするためにもこの考え方は欠かせないものと言えるのではないのでしょうか。

キャリア、つまり「人生をどう築いていけばいいのか」という問いに答えを出せるのは、自分自身でしかあり得ません。ならば、「問いに答える力」（＝考える力）を磨くことで、より良い人生（＝キャリア）への糸口をつかもうではありませんか！

そして、そのためには「目的や前提を明確にする」

クリティカル・シンキングを実践するうえで欠かせない、最も最初に行うべきプロセス、それが「目的や前提を明確にする」ということとなります。

私なんかはよく、何かを考えるときに「取りあえず目に付いたテーマ」にとらわれがちな方で、本質を見逃してしまうことがよくあります。そこで何を考えるか、それはまずは自分が直面する「問題」を疑ってみると良いそうです。

例えば、「中小企業診断士の資格を取ることが、考え得る多くの手段の中で最も目的に合致しており、かつ取得が可能で、コストに見合うと判断できるのなら取るべき。そうでないならほかの手段を採用した方がいい」となるのでしょうか。

ちなみに私はそんなに深く考えていませんでした…。

このように、自分が直面している問題そのものをまず疑い、何のためにこの問題を考えているのかを明らかにすることが、クリティカル・シンキング第 1 のポイントである「目的や前提を明確にする」ということです。私もここからまずは始めてみたいと思います。

皆様もぜひクリティカル・シンキング、始めてみませんか。

打尾 貞治（うちお さだはる）

早いもので群馬県民になって 6 年が経ちました。群馬を駆け抜けるコンサルタントを目指しています。どうぞよろしくお願いいたします。



【編集後記】

一般社団法人群馬県中小企業診断士協会が発足して一年がたちました。協会の活動を通じて、中小企業の皆さんとの接点が確実に増えました。アベノミクスの3本の矢、つまり「大胆な金融緩和」、「機動的な財政出動」、「民間投資を喚起する成長戦略」、で国民のマインドは明るくなったようです。全国を歩いてみると、円安の恩恵がある輸出関連業界、復興需要関連業界、消費増税前の駆け込みで活況がある住宅業界等、忙しいところもあるとはいえ、多くの中小企業からは、まだまだという声が耳に入ってきます。産業界が活況になるためには、第3の矢である「成長戦略」の中身の充実が望まれます。大きな波がすぐそこまで来ているように感じる一方で、世の中、いつ何が起こるかわからないということも感じます。広報誌を編集していると、そんなビジネスの最前線で、中小企業診断士諸氏が、中小企業の方々のために、日夜活動していることがひしひしと伝わってきて、感謝と誇りを感じます。皆さまのますますのご健勝を祈念します。

編集担当 田村

企業診断ぐんまNEWS 平成25年7月号（平成25年7月1日発行）

広報委員長	久保田	義幸
広報委員	平本	善則
〃	田村	實
〃	打尾	貞治
〃	田中	英輔

