

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 1 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 凡事徹底	矢島会長	2
群馬県中小企業診断士協会組織の紹介		4
群馬経営戦略研究所所長メッセージ 新年にあたって	丸橋所長	5
群馬経営戦略研究所組織の紹介		6
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	7
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	9
研究開発グループ	戸塚リーダー	10
診断技法グループ	芳賀リーダー	11
活躍する診断士		
建設会社の収益向上コンサルタント	梅川 孝造	12
IT技術を効果的に生かせるコンサルタントへ	芳賀 知	15
一士一声		
私の目指す診断士像	島村 誠	19
診断士活動へのチャレンジ	茂木 隆	20
県内で診断士としての活動を通して	関 誠	21
各研究会・勉強会活動		
旅館経営研究会	鴻上 まつよ	22
建設業研究会	梅川 孝造	23
金融機関ビジネス研究会	矢島 治夫	23
産地研究会	竹中 栄一	24
研修事業研究会	久野 進	25
食農ビジネス研究会	福島 久	26
士塾	勅使川原 敏之	27
	長塩 英雄	
キーワード解説	田村広報委員	29
編集後記		31

会長メッセージ

凡 事 徹 底

会長 矢島治夫



会員の皆様、明けましておめでとうございます。

昨年は、新組織設立2年目の飛躍の年でした。皆様のご協力により当県協会は平成25年8月15日付で経営革新等支援機関として経済産業大臣、内閣府特命担当大臣から認定されました。これは、当協会の活動が評価され、厳しい経営環境が続く中小企業の経営改善には中小企業診断士のノウハウが期待されている証左であると考えています。

皆様とともに尚一層精進していきたいと考えますので、宜しくお願いします。

昨年は、アベノミクスにより久しぶりに明るい年明けとなりました。徹底した金融緩和ときめ細かな財政出動により、円高修正・株高・プラス成長を実現し、デフレ色が一掃された1年でした。

実体経済としては、大企業、輸出産業を中心に景気回復は顕著でしたが、今年は幅広い地域、企業への回復が期待されています。

直近の景気動向指数は、先行、一致、遅行指数のいずれも改善が続いていますが、今後の見通しを代表的な過去の金融緩和の事例を参考に考えてみたいと思います。

1985年以降、今回を含め3回の「金融緩和、株高」政策が行われました。

1回目は、1985年の円高不況を回避するための「大幅な金融緩和」です。

円高→金利低下→株高→不動産高騰→企業業績拡大、このように好循環な景気拡大が続いた結果、資産価格が実体経済と乖離（資産インフレ）し、1991年2月をピークにバブル経済は崩壊を始めました。この時も、1986年12月から景気拡大局面が始まりましたものの、多くの人が好景気の雰囲気を感じ始めたのは1年後の1988年頃でした。

2回目は、1999年2月のオブチノミクス「我が国初めてのゼロ金利政策、巨額な公共投資、株高」政策でした。この時の政策の柱は「約1年の期限付きゼロ金利政策」でしたので、短期的な外国投資資金が大量に株式市場に流入し株価は急上昇しました。

しかし、1年6か月後には利上げを実施したことから株価は下落しました。

第3回が今回のアベノミクスです。第一の矢が物価上昇率2%になるまで超金融緩和を続け、第二の矢がデフレ脱却のための財政出動、第三の矢が成長戦略であります。特に、円安・株高へ直ぐに市場が反応したのは、2%の物価上昇（消費税、エネルギー価格の上昇を除く）は、我が国の少子高齢化、増税による財政再建、先進諸国の物価安定などを考えれば、金融緩和は長引くと市場が見ているからでしょう。

さて、本年は、中小企業を取り巻く経営環境は更に明るさを取り戻すと期待されますが、イノベーションやビジネスモデルの見直し、後継者育成など取り組まなければならない課題は多く見受けられます。ところで、成功されている企業に共通している殊に「凡事徹底」が守られ

ていることを常々感じております。

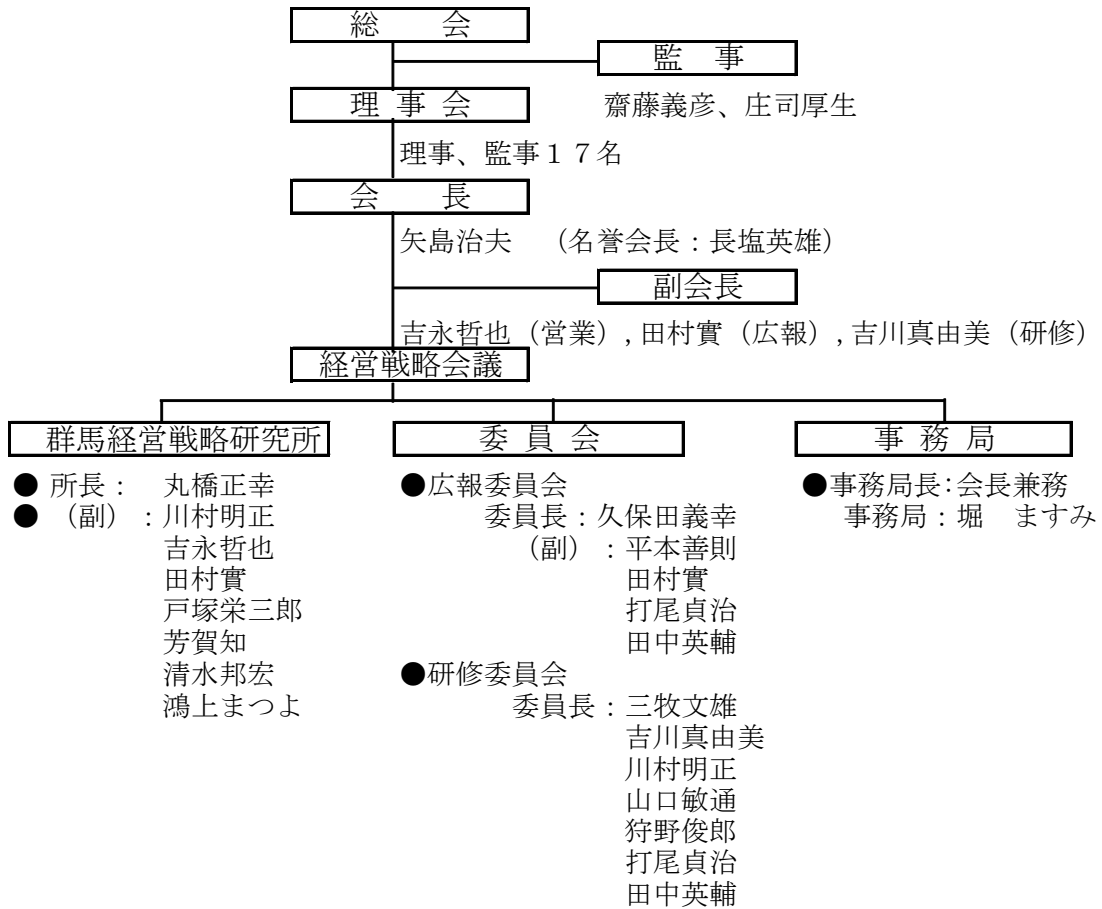
昨年、全国高校野球大会で優勝された前橋育英高校の荒井直樹監督の指導方針が「凡事徹底」であると報道されておりますが、「誰でも出来ること、誰よりも続けること」「教えられたことをどうすれば良いか考える癖を付ける」「寸暇を惜しんで努力する」このような指導をしていると聞いています。「凡事徹底」を疎かにするとガバナンスは上手くいきません。

私たち中小企業診断士は、経営者の皆さんのお役に立つよう更に精進し、「凡事徹底」を中小企業経営者の皆さんと共に徹底していきたいと考えています。

最後に会員の皆様の益々のご健康とご隆盛を切に祈念し新年のご挨拶と致します。



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 勅使川原敏之

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

新年にあたって

所 長 丸橋正幸



みなさん、明けましておめでとうございます。

去年は、金融円滑化法が終了し、4月より『経営革新等支援機関（主要金融機関、外部専門家等が登録、以下「認定支援機関」と言う）』による中小企業支援が新たにスタートしました。年頭にあたり、「認定支援機関」に関する仕事が、私たちの今後の仕事の確保に大きな影響を与えそうなので、このことについて少しお話ししたいと思います。

中小企業がこの制度を利用するには、都道府県に設置された『経営改善支援センター』に申込み、制度利用の承認を得て、「認定支援機関」の支援の下で「経営改善計画等の作成」を行い、経営者が計画期間内で計画した事を実行することを確約することで、金融機関からの条件変更等の財務的緩和策を受けることが出来る様になりました。

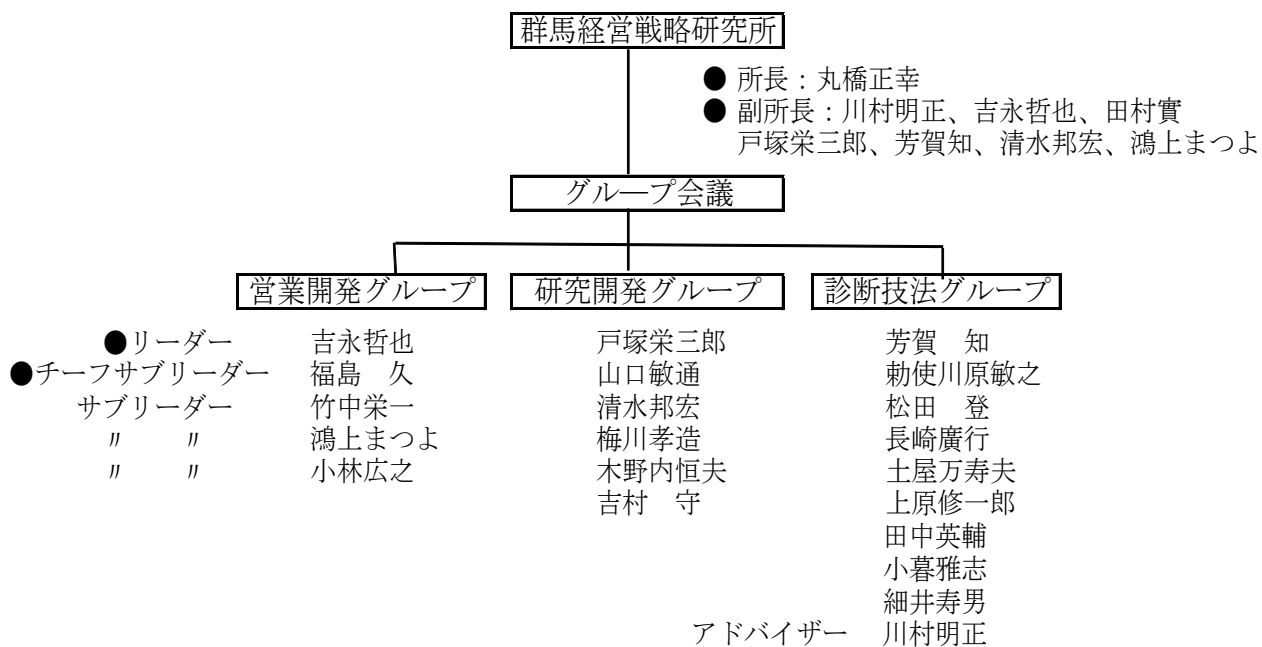
「認定支援機関」への登録は、財務的緩和策を直接実行する金融機関が圧倒的に多く、税理士等会計事務所、商工会議所・商工会を加えると機関の数では大半になります。その様な中で我々中小企業診断士協会及び中小企業診断士も、過去の経営革新計画申請等の実績を条件に「認定支援機関」としての登録が認められ、この1年間で多数の診断士が「認定支援機関」の登録をしております。

「認定支援機関」に求められることに、「経営改善計画等の作成」で的確な事業デューデリジェンス（以下デューデリ）の策定があります。この策定に際しては、当該企業の事業がどのような基盤の上に成り立っているのか、顧客はどのような企業があるのか、自社の持っている能力や技術、製品はこの厳しい環境の中で戦う力はあるのか、その能力をどう活かすのか、経営管理、業務遂行上ではどのような課題があるのか等を正確に整理し把握することが、事業デューデリを策定する上で求められていることです。事業デューデリをした上で、具体的な実効策を含めた改善策までを立案・計画します。

「認定支援機関」にはいろいろな業種の機関（個人）が参加しておりますが、私は正しく事業デューデリを策定できる機関は診断士以外には数少ないと思っております。診断士がなぜこの分野に強いのかは、それはこの分野が我々のテリトリーに他ならないからです。

「認定支援機関」のミッションとして、公式に、①企業に密着した、言わば、ホームドクター的な役割、②認定支援機関が強みを有する専門性の高い支援。③継続的なモニタリングとフォローアップ、④更なる支援体制強化のための連携対策の構築、⑤新会計制度普及が上げられております、これら全てが我々診断士のテリトリーとなっているからです。しかし、診断士が「認定支援機関」としての仕事を全うするには、今まで以上に能力を高めて行かなければならないし、診断士協会としてもその様なことが確実にできる診断士を育てて行かなければなりません。経営戦略研究所としても、これらに対応した会員スキルの向上と事業機会の創出を応援していきます。

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 義幸



昨年、広報委員会は HP を中心に情報発信を続けてまいりました。また、「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 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 月より新 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 については出来あがったばかりということもあり、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 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
- ⑤ ホームページの新規作成
11 月より新規 HP に移行し運用を開始

【研修委員会】

研修委員長 三牧 文雄



研修委員会では、各研究会の研究内容と重複しない最近のテーマについて、診断士の能力向上と幅広い知見の獲得を支援する研修を企画実施しております。

1. 理論政策更新研修

平成 25 年 10 月 5 日（土）、群馬県勤労福祉センターにおいて開催し

ました。134名が受講し内容は次のとおりです。

- ・「新しい中小企業政策について」
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
- ・「経営改善の具体的手法」
中小企業診断士 竹中 栄一 先生
- ・「中小企業の支援手法～国内と海外の支援経験を踏まえて～」
中小企業診断士 吉村 守 先生

金井様、吉田様からは、国・県の中小企業施策について具体的で分かり易いご説明をしていただきました。竹中先生には、現場ですぐに使える手法、吉村先生には、アフリカでの支援事例についてご紹介いただきました。それぞれの内容について受講者からはたいへん良い評価が得られました。



2. 第一回現地研修

平成 25 年 11 月 20 日（水）、農業の 6 次産業化という視点から、昭和村の奥利根ワイン(株)及び道の駅「あぐりーむ昭和」で開催しました。遠いこともあり参加者は 8 名でしたが、ワイナリーではランチタイムに井瀬社長からワインは樹齢とともにふくよかになるなど、軽妙な語りで経営方針を伺いました。「あぐりーむ」では、倉澤駅長から設立から現在までの経緯や、売り上げが毎年伸びており、そのために努力している工夫などを伺いました。



3. 今後の予定

(1) 知的財産基礎講座

- ・講座名 「知的財産の基礎～中小企業を巡る知財状況～」
- ・テーマ 中小企業をめぐる知的財産の状況と支援策
- ・講師 特許庁総務部普及支援課上席産業財産権専門官 小野 功（おの いさお）氏
- ・日時 平成 26 年 1 月 26 日（日）14：00～15：30
- ・場所 前橋市元気 21（中央公民館）5 階 第 55 学習室
前橋市本町 2 丁目 12-1 電話 027-210-2273

・講座の概要

中小企業を支援する上で知っておいた方がよい、中小企業の特許や商標等の産業財産権の取得・活用状況や知的財産に取り組む上での阻害要因、特許庁等が実施している支援策、支援機関を紹介して頂きます。担当専門官の話を直接聞くことができるまたとない機会です。ぜひご参加ください。

(2) 第二回現地研修

2 月中旬の平日を予定しています。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



会員の皆様、あけましておめでとうございます。

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・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事業機会を見つけて活動しています。特に、昨年 11 月からは経営改善／革新塾の企画に注力しています。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申し上げます。

【研究開発グループ】

研究開発グループ、平成 26 年の抱負

グループリーダー 戸塚栄三郎



平成 26 年になりました。皆様今年もどうぞよろしくお願いいたします。
新年にあたり「研究開発グループ」の平成 26 年の抱負をいくつか申し上げたいと思います。

平成 26 年 1 月 1 日現在、群馬県中小企業診断士協会（以下、診断士協会と言う）の中では下記の研究会が活動しております。

①「建設業研究会」 ②「旅館経営研究会」 ③「食農ビジネス研究会」
④「金融機関ビジネス研究会」 ⑤「研修事業研究会」 ⑥「産地研究会」
⑦「士塾」 ⑧「MG 2 1」

それぞれが研究会会員相互の知識の向上を目的とし、更には診断士協会として事業を獲得することも目的として活動をしています。

本年 4 月で「研究開発グループ」の活動も 3 年目に突入しますので、今年は、更なる発展を目指して、研究会の数を増やしたいと思っております。「研究開発グループ」の活動開始当初に目論んでいて、いまだに開始されていない部門を特に力を入れて行きたいと思っております。具体的には、「医療・福祉分野」「卸・小売分野」「財務分野」「プロのコンサルタント養成分野」等々であります。

平成 25 年は、「アベノミクス」に伴う中小企業施策が数多く実施され、我々中小企業診断士に係る部分も多く出ています。中小企業診断士ならではの支援を行えるよう日々の研鑽が必要になっており、また高いレベルでの支援が求められております。是非、皆さんに研究会活動に参加していただき、国が求める中小企業支援の期待に応えて頂きたいと思っております。そして診断士協会の活動が地域経済の発展に少しでも役に立てればと重ねて願っております。期待に応えられればそれが自ずと診断士協会の発展の礎となると思っております。

それらを実現させるには、「企業診断ぐんま NEWS」をお読みの方々からのアドバイスは今後とも必要となりますので、是非ともご協力よろしく申し上げます。

簡単ですが今年の抱負を述べさせていただき、新年の挨拶とさせていただきます。

【診断技法グループ】

革新的経営診断に向け、研究からアウトプットへ

グループリーダー 芳賀 知



今年の日本経営診断学会全国大会では、顧客満足に関する報告が2件ありました。

1件は、ある企業群におけるサービス品質と顧客満足度の実証分析です。ここでは、仮説モデルを設定し、共分散構造分析をしたものです。もう1件は、研究対象をプロフェッショナル・サービスとし、顧客満足構成要素を考察していました。

顧客満足という、やや繊細なテーマであっても、やはり、公開の場で他流試合(?)をしなければ、ステップアップはできません。

経営診断は、生身の企業を相手にします。実務家にとっては、いろいろな意味で密室の中で進めたいと考えがちですが、それでは、独りよがりの方向に進む可能性があります。

そこで、我々、診断技法グループも、そろそろ、グループ内に閉じた活動から、積極的に、差し障りない範囲での公開、アウトプットの比重を高める活動へ舵をきっていく必要があると考えています。このため、10月に、以下の説明会・セミナーを実施しました。

■ 群馬経営戦略研究所 診断技法グループ 説明会・セミナー

開催日：

2013年10月26日(土)

プログラム

(1) 診断技法グループ説明会

- | | | |
|-----------------------|-----------|--------|
| 1) 診断技法グループの活動概要 | リーダー | 芳賀 知 |
| 2) 顧客サブグループの活動概要 | テマリーダー | 長崎広之 |
| 3) 診断マニュアルサブグループの活動概要 | チーフサブリーダー | 勅使川原敏之 |

(2) 経営診断関連セミナー

- | | | |
|--|------------------|----------|
| 1) 地域のグローバリゼーションによる活性化：デスティネーションにつながる観光資源の充実 | 高崎経済大学経済学部経営学科教授 | 佐々木 茂 先生 |
| 2) 経営診断学の最新の動向 | 診断技法グループリーダー | 芳賀 知 |

本説明会・セミナーは、当協会会員以外の方々からも、多くの関心を寄せられ、ほぼ、満席、盛況で終わることができました。ちなみに、アンケート結果では、大変有意義だったとした方が50%、有意義だったとした方が45%という状況でした。さらに、勉強になった、また、次回もぜひ、参加したいなどのご感想も頂きました。(ありがとうございます。)

ご出席された方々には、この場を借りて厚く御礼申し上げます。

診断技法は、理論と実践の融合、そしてこれを支える人間力が要となります。今後も、新たなナレッジやインテリジェンスを取り入れ、展開させていくつもりです。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。

“活躍する診断士”

建設会社の収益向上コンサルタント

梅川 孝造



私は、昭和 35 年 3 月、まだ雪が残っているプラットホーム（秋田県田沢湖駅）で、母親や姉達に見送られ、前橋の建設会社に就職しました。

以来、40 年間土木技術者として建設現場の監督や統括部長等を務め、退職後リフォーム会社を設立し 4 年間創業して平成 13 年 8 月、経営コンサルタント業を始めました。

現在、建設業に特化したコンサルタントを行っておりますがその中で、収益向上コンサルタントの実践を以下により述べさせていただきます。

1. 対象顧客

群馬県に本社を置く建設会社は、約 6,500 社（群馬建設新聞 25.1.31 記事）あり、そのうち経営事項審査登録会社は約 2,400 社あります。この約 2,400 社の中から、売上及び社員が最盛期(平成 8 年～平成 12 年)の半分になり、直近では決算書の経常利益がマイナスで純資産が減少の一途をたどっている会社を抽出し、リスト表を作成しました。

※ リスト表を作成するに活用したデータ収集先

- ① C I I C（一般財団法人建設業情報管理センター：経営事項審査結果公表）
- ② 経審 Navi 2013 群馬県版（ランキング：許可業種別・完成工事高・経営状況）
- ③ 群馬県建設新聞からの入札参加、落札情報
- ④ ホームページのある会社はホームページ
- ⑤ 業界口コミ情報

2. 商品を売る

営業活動の結果、対象顧客の社長に面会でき、当方の支援策を提示してコンサルタント契約へと進めておりますが、この面会日の社長インタビューの結果、1. で作成したリスト表の会社には以下の共通した課題があることに気がきました。

- ① 年度事業計画書が作成されていない（あっても形骸化している）。
- ② 月次決算（試算）書は会計事務所が作成しており、自社では作成していない。
- ③ 部門長（リーダー）に「責任と権限」の与え方が不足している。

そこで、この①、②、③を解消するため、次の商品「収益改善必須帳票綴り」を開発し、営業時に提示することにしました。

※会社名を記載

建設会社が「利益を向上し、給料アップ」が実現出来るための「見える化帳票」

収益改善必須帳票綴り

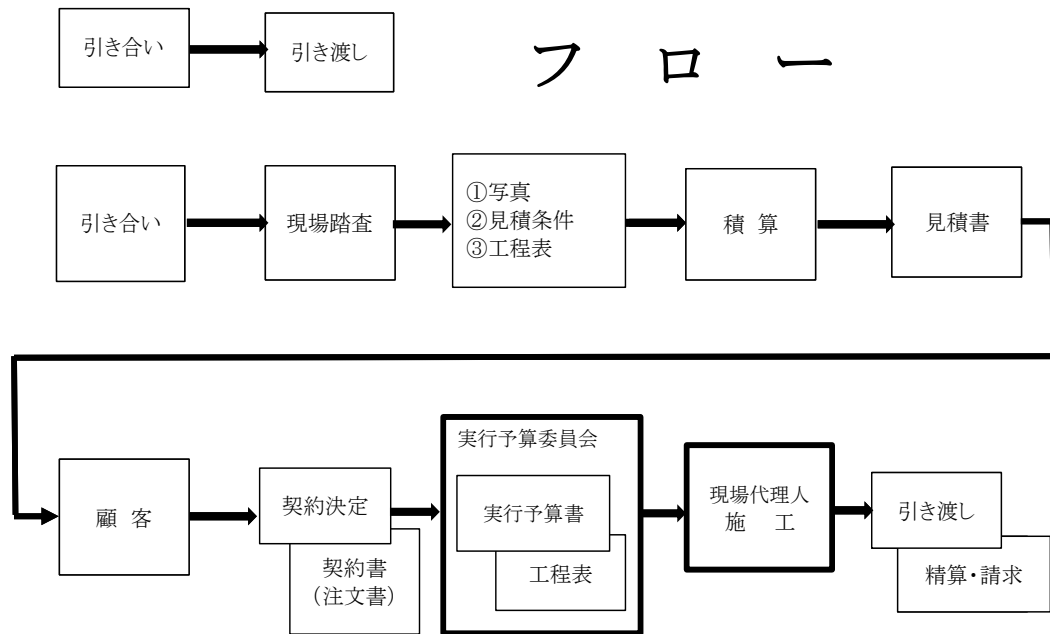
作成 自 平成 年 月 日
至 平成 年 月 日

	帳 票	ページ	備 考
1	地域ランキング表	1	経営事項審査
2	決算期別比較表	2	
3	決算分析（見える化図表）	3～7	
4	SWOT分析	8～9	
5	社員の皆さんへアンケートのお願い	10～12	
6	ヒヤリング表	13～14	
7	収益改善事業計画表	15	
8	収益改善事業実施計画表	16～17	
9	月次決算書	18～19	グラフ方式
10	目標未達改善票	20～21	七・五・三表システム

3. 商品の活用と効果

(1) 商品の活用

- 1) 2 - ① 年度事業計画書が作成されていない（あっても形骸化している）、を解決するために、商品である「収益改善必須帳票綴り」の「NO.7 収益改善事業計画表」を提示して、経営理念欄には「社員の幸福の追求と地域貢献」を明文化すること。経営方針には「5年後売上〇〇〇〇円、経常利益〇〇円を目指す」と社長が明記することをコンサルタント契約の条件として、5年後の当社の在るべき姿を明確にしました。
- 2) 2 - ② 月次決算（試算）書は会計事務所が作成しており、自社では作成していない、を解決するために、月次決算書を自社で作成し、現場の出来高を計上して支払額に対比出来る仕組みとし、グラフにより「見える化」をしました。グラフは目標受注額、契約額、出来高、支払額、請求額が色線で識別されています。
- 3) 2 - ③ 部門長（リーダー）に「責任と権限」の与え方が不足している、を解決するために、リーダーによる実行予算委員会を編成し、実行予算書及び工程表の作成をして現場代理人に提示する方式にしました。



4) 目標未達成の達成度を上げるために、「七・五・三表システム」(® 第 5036951 号) 運用手順書を提示して、活用いただいております。

(2) 商品の効果

本商品を売り込み、昨年 4 社、今年 6 社と契約（期間＝1 年）していただき、コンサルタントをしています。コンサルタント回数は平均 2 回／月・3 時間／回ですが、5 回／月の会社もあります。

各社の決算月に合わせて「売上高と経常利益」の年度目標を設定し、月次で管理（特に未達成度の向上）をすることで、今年の 6 社は目標達成が出来まして、引き続き契約させていただきました。

梅川 孝造（うめかわ こうぞう）

昭和 17（1942）年 2 月 3 日、秋田県（田沢湖）生れ。昭和 35 年 3 月から前橋市の建設会社勤務。平成 13 年 8 月から経営コンサルタント(株)梅川企画経営。

資格は中小企業診断士、社会保険労務士、技術士（建設部門）。専門分野は建設業 28 業種に係わる経営戦略、方針、営業・施工・経理（会計）の PDCA、ISO、BCP、典型 7 公害、産業廃棄物、資金調達に関する支援コンサルタント。



IT技術を効果的に生かせるコンサルタントへ

芳賀 知



先日、ある学会で、「経営コンサルティング会社のシステムインテグレーション化の考察」という報告がありました。経営コンサルティング会社において、支援先企業に対するIT (Information Technology) システム構築支援の比重が高まっているそうです。報告は、それに対する考察です。

IT技術は、ビジネスにおいて、現在、最も強力な武器、媒介です。企業を支援する立場にとって、IT技術を効果的に生かすこと、また、支援先企業に対しても、IT技術の効果的な活用を支援していくことは必須になりつつあります。

そこで、本コラム名の「活躍する診断士」とは、ほど遠い身でありながら、多少なりとも、IT技術の活用を気にしているものとして、当方の活動、および事例を紹介したいと思います。

1. ホームページ

IT、およびネットワーク活用の基本はホームページです。メリットは、ほとんど、費用を必要とせずに、24時間、(何も文句も言わずに、)働いてくれることです。

これに関しては、説明よりも、実際に見て頂くのが一番だと思います。まずは、以下のURLをご覧ください。

URL : <http://homepage3.nifty.com/s-haga>

技術・経営の戦略研究・トータルサポーター
ティー・エム研究所
工学博士
中小企業診断士
社会保険労務士
代表 芳賀 知

Menu

- トップページ
- はじめまして
- 活動内容
- 資料集
- 活動実績
- 人生の羅針盤
- よもやま話
- リンク集

FACEBOOK
芳賀 知

FACEBOOK
ティー・エム研究所

【最新更新日 2013年12月7日 更新内容は本ページ下部のNEW!を】

あなたは **11111111** 番目のお客様です

Welco

いいね! シェア 95人が「いいね!」と言っています。

見直しませんか! 経営・技術・仕事のやり方

このようなことはありませんか?

- *今まで通りの仕事のやり方をしているはずなのに、最近、売上が落ちてきた
- *人員を拡大しているのに、いつまでも売上が拡大しない
- *設備などを更新、導入しているのに、思ったように売上、利益が向上しない
- *技術開発に十分な投資をしているはずなのに、新事業、新製品が育たない など

戦略なしに、投資・努力をしても業績は上がりません

技術と経営の課題解決について、ワンストップでご支援します。さらに、貴社の保有技術を活用、展開して、効果的にビジネス展開することをご支援します。必ず、「相談してよかった」と思って頂けるようにします。

2. ティー・エムレポートの配信

月に1回、本会員になられた方へ、「ティー・エムレポート」を電子メールで配信しています。ボリュームは約20ページで、内容は、以下の項目です。

【1】今月のニュース・トピックス

- (1) 行政機関、公的機関などの動き、情報
- (2) 産官学連携関係トピックス
- (3) 工業会、調査予測会社などの調査レポート情報

【2】技術経営一口解説

【3】先端技術キーワード解説

【4】国内イベント予定

【5】今月の一言

【6】後記

現在、配信先は約600名、相手国は、日本国内のみならず、米国、中国、韓国などもあります。配信先の所属団体は、中央省庁、JAXA、大学関係から民間企業まで、多岐に渡っています。

なお、NPO 法人 科学技術者フォーラム殿 (<http://www.stf.or.jp/>) とは、関連団体となっており、科学技術者フォーラム殿が毎月、開催する技術セミナー（著名な方が講師をします。）に、本会員の方は割安で参加することができます。

3. 電子書籍「お役立ちCD」の販売

ホームページで、電子書籍「お役立ちCD」（経営、技術、人生に役立つ有益なヒント集）の販売をしています。本電子書籍は、全国からご注文を頂いています。

本CDに収録されている内容は、以下によります。

- | | |
|-----------------|----------------|
| 1) 技術経営 簡単解説 | 2) 最適 EMC 設計講座 |
| 3) 高速信号伝送の基礎と実際 | 4) 品質管理 入門講座 |
| 5) 先端技術 キーワード解説 | 6) 講演・発表論文集 |
| 7) 豊かな人生を作る一言集 | |

内容の一部は、ホームページでも紹介しています。

好評 発売中！「お役立ちCD(電子書籍)」

経営、技術、人生に関する有益なヒント集

- * 本CDには、経営、技術、人間力に関するエッセンスが凝縮されています。
- * 社会に貢献する企業経営、豊かな人生、どちらも、**マネジメント力、専門力、人間力**の3要素をバランスよく身につけていることが不可欠です。

定価 3,000円(消費税、送料込み)



4. 中小企業の IT 技術活用の事例

当社が関与している企業で、IT 技術を活用し、元気な企業を紹介します。

(1) 企業概要

企業名：株式会社 ニソール

所在地：(本社) 埼玉県狭山市 (事業所) 群馬県高崎市、長野県上田市

代表者：代表取締役社長 田崎 薫

従業員数：30 名

資本金：4,500 万円

ホームページ：<http://www.nisoul.co.jp/>

<http://www.cadlus.com/>

(2) 事業内容

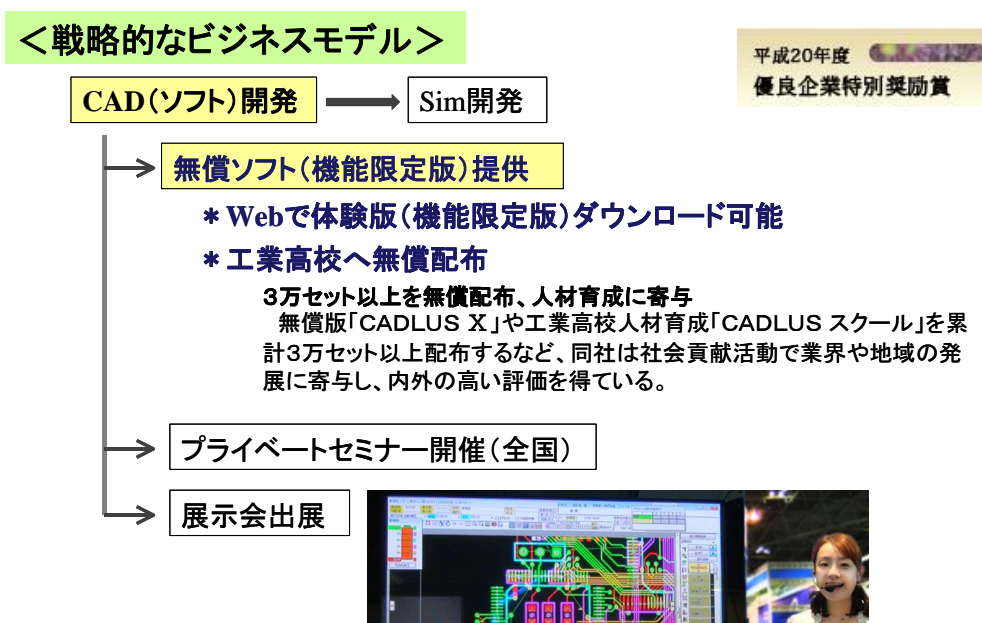
○電子機器、プリント配線基板の設計

○CAD/CAM システムソフトの開発・販売 (製品名：CADLUS)

(3) 戦略的なビジネスモデル

当社の大きな特徴は、CADLUS のビジネスモデルです。現在、CAD/CAM システムソフトは、欧米の独壇場になっていますが、当社は、安価モデルに特化した国内ベンダーです。

そのビジネスモデルは戦略的です。その概要を以下の図に示します。コアとなっているのは、無償ソフトの設定です。



本ビジネスモデルのポイントは、無償 CAD で設計したプリント基板を、製造しようとする時にあります。この時、その基板を製造する企業から、1 件当たり手数料を頂くシステムになっています。つまり、無償 CAD で設計したプリント基板を、基板製造企業に製造依頼をするときに発生するインシヤルコスト (版の作成コストで発注者が負担する) の一部を還元してもらうシステムです。

CAD は設計のためのシステムですが、製造につながらなければ何の意味もありません。

製造することで設計の価値が発現します。従って、製造するときに、製造費用の負担は、誰もが当然と感じます。その費用の一部を製造の受注者を經由して、還元してもらうため、設計企業、製造企業とも心理的には負担を感じないビジネスモデルです。

IT 技術の活用、戦略的ビジネスモデルの策定などは、大企業だけの世界とっていないでしょうか。そんなことはありません。むしろ、個人事業者、中小企業の方が、小回りの効く対応、迅速な意思決定などから、向いているとも言えます。

IT 技術、ビジネスモデルは、誰に対しても、公平に、成功への扉を準備しています。使わない手はありません。

芳賀 知 (はが さとる)

ティー・エム研究所代表。工学博士、社会保険労務士（現在は未登録）。

大手電子情報機器メーカー勤務、某研究機構での国家研究プロジェクト従事などを経て独立。現在、技術と経営をワンストップで支援するコンサルタントとして活動中。

中小企業基盤整備機構経営実務支援アドバイザーなど。

群馬大学大学院工学研究科非常勤講師、群馬工業高等専門学校非常勤講師。

所属学会：日本経営診断学会理事、エレクトロニクス実装学会（元編集委員・技術委員など）、電子情報通信学会（元特集号編集委員など）。

著書：高速信号ボードの設計（丸善、共著）、EMC 設計技術（エレクトロニクス実装学会、共著）、電波吸収体の技術と応用Ⅱ（シーエムシー出版、共著）、680 業種融資審査ガイド（銀行研修社、共著）など。

表彰：エレクトロニクス実装学会論文賞、優秀講演賞、JPCA 賞（アワード）など。

ホームページ：<http://homepage3.nifty.com/s-haga>

フェイスブック：<http://www.facebook.com/tmlaboratory>



一士一声

私の目指す診断士像

島村 誠



私は、平成 21 年 4 月に中小企業診断士の登録をし、平成 24 年 7 月に群馬県中小企業診断士協会へ加入させていただきました。そして現在、埼玉県内の商工会職員として勤務しながら、建設業研究会と金融ビジネス研究会に参加し、諸先輩方のご指導を仰ぎながら自己研鑽に励んでいます。

中小企業診断士になろうと決意したきっかけは、「がんばれば報われ世の中であってほしい」という思いを実行する為、会社を支援するという方法に至ったからです。会社とは、多様な人を受け入れて生活の基盤作りや、生きることの意味合いを提供する場であると考えています。このような会社という場を存続させる為に診断士になりました。したがって、経営者個人を支援するというよりも従業員も含めた会社組織を支援したいという思いが強いです。以前、面識のある診断士の方から、「診断士も苦勞された人の方が向いているかもしれませんが」、「知識は伝わらなくても思いは伝わる」というふたつの言葉をかけていただきました。そして、特に優れた経歴のない私ではありますが、診断士として踏み出す土台となっています。

商工会職員としての勤務経験は、今年で 5 年になりますが、今までの経験や人との出会いから

- ①知識は豊富であっても経営者の評価がさほど高くない人
- ②知識はぬきんでいなくても経営者の評価が高い人

この様なタイプの診断士が存在すると思っています。この評価の違いは何故でしょうか。

私は、経営者の評価を得る為には、知識のみならずコミュニケーションスキルが重要であると思っています。コミュニケーションとは、お互いを理解し共感し合うことです。あるべき姿を理路整然と伝えれば、理解と納得は得られます。しかし、必ずしも共感を得ることはできません。共感を得ることができなければ、経営者の意識や行動に変化を与えることもできず結果も変わりません。あるべき姿に至る過程が、経営者の視点や考え方を踏まえていなければ、結局評価を得ることが難しいのだと思います。さらに、事業の成否についても、経営者の視野の広さと思考の深さを起因とした行動の結果であると思っています。経営者の視野と思考に働きかけて、より良い意思決定に貢献することが良い結果に結びつくものと考えています。相手の共感を得て行動を促すためには、何かを伝えることよりも相手を理解することがより重要だと思っています。そして、私はこのような対応ができる診断士でありたいと思っています。そのために、素直さと謙虚さ、および、「半学半教」の精神（半分は経営者から学び、半分は価値ある提案を行う）を忘れずに、中小企業経営者の皆様に役立つ診断士として貢献していきたいと思っています。

診断士活動へのチャレンジ

茂木 隆



私の中小企業診断士としての活動は、保証事業会社勤務時の平成元年に某都市銀行出向中に診断士資格を取得し、第3次試験の指導教官の勧めで、診断士登録をして東京都支部城西支会に入会したことから始まります。その後、東京都支部の建設業経営研究会等の幾つかの研究会に参加しつつ、企業内診断士として診断士スキルの維持に努めてきました。

そして、企業内の人事異動に伴い、長野オリンピック開催前に診断士協会長野県支部、消費税導入時には東京都支部城西支会、米国同時多発テロ勃発時には岐阜県支部、地域建設業経営強化融資制度の発足時には山梨県支部、この4月からは群馬県中小企業診断士協会への入会と幾つかの診断士協会への所属を変遷してきました。

思い返すに、診断士登録をした平成元年から平成24年度まで、診断士スキルは劣化の一途で、進歩はほとんど見られない状況でした。会社勤務の間に霞ヶ関の某中央官庁、大手町の某都市銀行事業情報調査部および経営相談所、設立当初の財団法人建設業情報管理センター東京都支部や保証事業会社の100%子会社等への出向等を経験しましたが、時には診断士の知識を活かし業務を遂行したことはあっても、多忙を理由に新しい知識の習得に時間を割いてこなかったのが現実であり、今年4月の帰郷を契機に知識等の棚卸しをすることとした次第です。

群馬県中小企業診断士協会は、今までに所属したどの診断士協会よりもアットホームで、新入会の診断士へのフォローがフレンドリーであり、各資料等の情報提供も秀逸で診断士活動へのリトライの後押しをしてくれました。

保証事業会社在職中は、建設業界の皆様と長くお付き合いをしてきましたが、長野支店勤務時は、長野オリンピックの開催準備期間で工事量の大幅な増加の時期を経験しました。しかし、最近の新聞記事によれば、当時面識のあった坂本芳信氏が、長野県建設業厚生年金基金の元事務局長としての使途不明金の業務横領容疑で逮捕され驚いています。岐阜支店勤務時は、支店長として、時の岐阜県建設業協会会長の大日本土木(株)の民事再生に遭遇し、次の協会長の時は岐阜県建設業厚生年金基金の解散にも遭遇しました。東日本大震災の3月11日は、東京都西部の三多摩建設業協会長の会社の社長室で、震度5の揺れに遭い、社長や社員の方々とともに建物の外に避難した思い出があります。

転勤とともに各地の診断士協会を変遷し、多くのかげがえのない体験と多くの優秀な診断士の諸先生方に知己を得て、貴重な経験をさせていただきました。

今後は、この貴重な経験を基に、群馬県中小企業診断士協会の研究会活動等に参加して、スキルの向上に努め、長期計画で5年後を目指し、プロの診断士として活動できるように精進していきたいと思っておりますのでご指導のほど宜しくお願いします。

県内で診断士としての活動を通して

関 誠



価格競争が厳しい状況に晒されている企業様。あるいは人的資源に苦しさのある縫製工場。これらは、私が協会の経営診断の仕事としての訪問した企業様です。社長様への問診、あるいは財務分析などを行っていくなかで、正直な気持ちとして「どのような助言をすればよいのか見当がつかない」と感じました。ところが、ご指導を頂いた、丸橋先生は、一つ一つの経営事象を丁寧に探り、効果的な提言を経営者にされていました。分析から提言までが、とても論理的でした。自身の力のなさを痛感すると共に熟練の診断士の先生の凄さを痛感し、また大いに学ぶことができました。

群馬県中小企業診断士協会に登録し、8 か月ほど過ぎましたが、貴重な経験をさせて頂き、強く感謝しています。

ここ一年、コンサルティング活動は、県内でのウエイトを高めにして取り組んできました。それを通して感じている事は、経営の相談役を求めている経営者様がとても多いことです。特に組織管理や、後継者育成、成長戦略の確立などについて何らかの問題を抱えている企業様が多いと感じています。今年は、昨年以上に多くの企業様に向け、微力ながら経営のお手伝いをしていきたいと思えます。

昨年の活動を通してうれしかった事は、地域企業様の海外進出に多く携わり、お手伝いする事ができたことです。特に中国上海市場において飲食業の進出を多く手がけました。各社様ともに順調に市場展開を進められています。一方、残念に思っていることは、自身が得意としているホテル・旅館業の経営支援にあまり時間を割けなかったことです。これについては今年本腰を入れたいと考えています。また、県内の企業を大都市へ進出させる仕事が増えているため、この点も強化してまいりたいです。

私が心がけていることは、謙虚な姿勢です。決してテングにならず、感謝の心を持ち続け、一つひとつの仕事に取り組んでまいりたいと思えます。



各研究会・勉強会活動

【旅館経営研究会】

真に役に立つ旅館コンサルに

責任者 鴻上まつよ

旅館経営研究会の今年度の計画は、旅館を対象に旅館経営実践セミナーを実施し、3~4件の個別コンサル契約につなげることです。

現在、ぐんまみらい信用組合様の後援で、一般社団法人 四万温泉協会の旅館様に、3回シリーズでセミナーを行っています。

第1回	11月27日『強みを売上に結びつける』	講師	丸橋 正幸
第2回	12月18日『顧客になりきって四万をマーケティングする』	講師	鴻上 まつよ
第3回	1月29日『消費税増税に対応する一流の価格決定』	講師	勅使川原 俊之

第1回のSWOT表作成の講義を拝聴しながら感じたことは、旅館業界のOT、個別温泉地のOT、その情報をより実践に役立つ形に深めていく事もこの研究会の務めであること。

セミナー後の受講者アンケートで、個別相談（有料）へ「興味あり」の回答を数社からいただいております。有料でも個別相談したくなるセミナーを、研究会メンバーで検討を重ね企画しました。セミナーを重ねる度に、内容が充実していると感じます。これからも、旅館経営に直接役立つセミナーへ進化させて参ります。

昨年度、簡易診断をきっかけに定期サポートが始まった宿泊業には、研究会メンバー2名が濃密なサポートを行っており感謝されております。早いうちに業績アップのご報告ができると確信しております！（←メンバーにプレッシャーをかけております）

真剣に思いをこめて、取り組んで参ります。



セミナー風景

【建設業研究会】

責任者 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願い申し上げます。
本研究会の活動状況を紹介させていただきます。

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建設業の経営分析研究
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等について。
②ハンドブック改訂版に向けての討議
先に発行された「建設業者向け経営強化ハンドブック」（平成 21 年 3 月発行）を討議の参考資料にして、グループ討議を実施する。
- 〈研究会概要〉 ①会員数：29 名（25.12.10 現在）
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）

【金融機関ビジネス研究会】

責任者 矢島治夫

研究会設立の目的は、金融機関から受託した企業経営診断をより有効的、効率的に行うために発足した研究会です。

年を重ねるごとに金融機関の皆様から評価され、今年で 5 年目を迎えますが県内の地銀、信金、信組ほぼすべての金融機関との取引が行われております。

このような県診断士協会の取り組みが評価され、昨年 8 月 15 日に当局から経営革新等支援機関としての認定を受けることができました。お取引を頂いている金融機関の皆様、積極的に研究会に参加されている診断士の皆さんに感謝申し上げます。

今年も引き続き診断士の皆さんの積極的なご参加と密度の濃い研究会活動を進め、金融機関とより一層信頼関係を深めてまいります。

今年も金融機関ビジネス研究会をよろしく願います。

【産地研究会】

責任者 竹中 栄一



皆様、明けましておめでとうございます。

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を目的としています。

昨年は、下記の3つの点で飛躍しました。

- (1) 当協会と業務提携をしている東毛地区にある3信金（アイオー信金、桐生信金、館林信金）から経営診断の仕事が依頼され始めました。
 - ・ 経営診断実績は約13社
 - ・ 経営診断は原則一人(孤独に耐え知恵を絞る)
- (2) H25年度の理論政策更新研修の講師は当研究会の下記2名が担当しました。
 - ・ 「経営改善の具体的手法」 竹中 栄一先生
 - ・ 「中小企業の支援手法～国内と海外の支援経験を踏まえて～」 吉村 守先生
- (3) 下記の2つのソリューション研究を「グループ研究」として1年単位で行いました。
 - ・ SWOT分析の戦略的活用
 - ・ 中小企業の個別受注生産方式のIT化

「SWOT分析の戦略的活用」は、桐生商工会議所から「経営改善/経営革新塾」として仕事を受注しました。又「個別受注生産方式」は大木紙業(株)の現場を借りて実践的な研究を行いました。

今年はさらに幅広く、奥深く実践的な活動をしたいと思っています。参加をお待ちします。



竹中 栄一先生



吉村 守先生



田村 実先生(桐生商工会議所に於いて)



大木社長(工場事務所に於いて)

【研修事業研究会】

責任者 久野 進

「研修事業研究会」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いこうという趣旨で、平成24年10月に発足し活動しています。

具体的には、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すること、また、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こと、等を計画し、実施して来ました。

<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

<経営管理者研修の実施>

企業の管理者を対象として、経営管理者研修を実施しました。製造コース、営業コースの二つのコースに分け、実践的な研修を行いました。

日時：1日目：平成25年8月23日 9：15～17：00 共通コース

2日目： 〃 8月24日 9：30～17：00 製造コース、営業コース

場所：群馬県公社総合ビル 5F 第三会議室

参加者：11名の方が参加しました。アンケートでは大変好評をいただきました。

<今後のスケジュール>

- ・毎月：メンバーミーティングによる研修テーマの検討・開発
- ・平成26年6月から社長塾を開始
- ・管理者研修等研修を企画中です。

ミーティング風景



【食農ビジネス研究会】

責任者 福島 久

昨年 9 月、10 名の会員により食農ビジネス研究会が発足しました。農業は今、高齢化や後継者不足等により危機的な状況にあり、さらに T P P 交渉と並行して農政の大転換がはかれようとしています。すでに 6 次産業化が政策的に進められていますが、アンゾフの成長ベクトルに学ばば最もリスクの高い戦略であり、こうした政策を進展させるためには農家が農業従事者から農業経営者に脱皮することが必要条件となります。

一方、群馬県の農業生産額は全国で 10 番台であり、首都圏に近いことから農業県として発展する潜在力を秘めており、中小企業診断士が必要とされるチャンスととらえることができます。

しかし、商工分野と異なり農業分野で知名度の低い中小企業診断士が認知されるまでには、地道な活動と実績が求められます。こうした現実を認識したうえであらゆる事業機会を探っていきたいと考えています。

昨年 9 月に発足後、最初に手がけたのは「農産物直売所」の経営診断です。10 月に正式に西毛の J A から農産物直売所 2 件の診断依頼を受けました。このため研究会内で農産物直売所の勉強会を開催したのち、10 月 30 日に県内で高く評価されている東毛の農産物直売所を視察し、担当者から直売所運営のポイントを学びました。11 月 9 日には診断依頼先の農産物直売所 2 か所を訪問し、視察と店長からのヒアリングを実施しました。12 月には研究会内で報告書の骨子を検討し、本年 1 月中旬に診断報告書を完成して診断受託先 J A に対して報告会を開催する予定です。

また、会員の中にはすでに個別農家の診断活動を実施しているメンバーもおり、露地野菜、酪農、養豚、民宿等の経営指導に取り組んでおりますので、この成果を会員間で共有し事業機会の拡大につなげてまいりたいと考えています。



【士塾】

士塾に参加して

勅使川原敏之

士塾に参加して、人間力の強化という主催者の想いをひしと感じる1年でした。その数々のテーマを振り返れば、アベノミクスについて2月、今の時代をどのように読んでどのように対処するか4月、経済の成長戦略について6月、「座右の銘」について8月、「最近読んだ本の書評」について10月、「今年、最も印象的な出来事」について12月、など経営環境の変化を実感するテーマでした。この機会を得なければ、自発的に発言することはなかったでしょう。

士塾に参加する意義は二つあります。ひとつは先輩診断士の心を学ぶ場です。達人の心を身につけてこそ新たな一歩が踏み出せるというのは、日本に限りません。参加者が何を見てどのように考えるのかを聞く絶好のチャンスです。もうひとつは知識を相互に交換する場です。グローバル化に代表される経済環境の変化は中小企業経営に多大な影響を及ぼします。我々の経営診断や助言には経営環境変化の対応力が要求されます。ゆでガエルやダーウィンの進化論が企業の生き残りに引用されるように、変化への対応力を磨くには学びを習慣化すべきでしょう。

士塾への期待は人間力強化の場を継続することにあります。古くはヨーロッパのギルド、日本では家や村に象徴される場がありました。現代ではワーキング・グループやプロジェクトのようなハードな組織に相当します。一方、士塾はメンバーの能力育成や知識の交換に共感して、自発的に参加するソフトな場です。このような場で知らず知らずのうちに自己鍛錬できるのは、群馬県中小企業診断士協会会員の特権です。ご参加をお待ちしております。

士塾の運営に当たって

塾長 長塩英雄

平成25年、私は80歳にそして中小企業診断士登録50年を数えました。この間、概ね中小企業の経営の合理化に携わって来ました。最初に診断した企業は桐生市相生町の大西ライト工業所、当時10数人のプラスチック成型業です。診断報告書の最後の章の纏めに「この儘の経営を続けて行くように」と言わば背中を押した診断指導でした。

当該企業はその後、群馬県プラスチック工業会会長企業に、又、県中小企業経営合理化モデル工場研究会会長企業に成長発展しております。大西章雄前社長とは今でも年賀状で交歓しております。その時の診断報告書は金庫に納めて在るそうです。

公務員診断士を卒業し、開業最初のお客様は中央レッジグループで、経営学の講師の仕事です、これにはグループ最高顧問の山中庄太郎氏（県商工労働部長・出納長）のお引き立てが有ったものと考えて居ります。県庁在職時37歳の頃、地域・業界を纏めて経営の合理化を推進しようと巡回総合指導の仕事が始まりました。その担当になり、昼夜県内を駆け巡り業務（主に講演）に取り組んで居りました、その状況が何と在京TV・週刊誌に紹介されるところとな

りました。誠に多忙で同僚の心は知る由もありませんが、上司はお喜びになったと思います、その様な縁があったものと考えて居ります。要するに懸命に心を込めて仕事に打ち込んだ結果、と言えると考えて居ります。

私は大先生でも高邁な理論家でも在りませんが、経営者の琴線に触れ・心を込めて仕事に打ち込む事に心掛けては来ました。そんな処をご理解頂ければと平成 22 年 11 月より隔月に士塾を主宰し、診断士の心を磨くことに注力して運営に当たって居ります。



ISOマネジメントシステム規格改正

広報委員 田村 実

1. 国際標準とISO

経済活動が、国内にとどまらず国際貿易に依存する比率が高くなっている昨今では、国際標準（Global standard）が必要です。国際市場で、円滑に経済取引を行っていくには、相互理解、互換性の確保、消費者利益の確保などを図ることが重要であり、いずれが保証されなくても取引上大きな障害となります。また、新技術・製品の国際的普及のためにも、技術内容のみならず、マネジメントの仕組みも含めて国際的に理解できる形で共有されていることが重要であることから、さまざまな国際標準が制定されています。



その標準化に取り組んでいる代表的な機関のひとつがISO（国際標準化機構 International Organization for Standardization）です。

2. 主なISOマネジメントシステム規格

- ・ ISO 9001(品質)
- ・ ISO/TS 16949(自動車)
- ・ ISO 13485 (医療機器)
- ・ ISO 29990 (学習サービス)
- ・ ISO 22000 (食品安全)
- ・ ISO 9001-HACCP (食品安全)
- ・ ISO 14001 (環境)
- ・ ISO 50001 (エネルギー)
- ・ ISO 39001 (道路交通安全)
- ・ ISO 27001 (情報セキュリティ)
- ・ ISO 20000 (IT サービス)
- ・ ISO 22301 (事業継続)

3. 改正の動向

ISO マネジメントシステムで最も普及しているのが、ISO 9001（品質）、ISO 14001（環境）です。

以前からISO 9001とISO 14001など、複数の規格の要求事項・用語に統一性がなく、導入する組織にとって負担となっているということが指摘されていました。このため、ISOでは当初、ISO 9001とISO 14001の統合規格に向けた検討が行われていましたが、この二つ

の規格だけでなく、すべての規格の根幹となる共通基本構造が策定されました。

共通基本構造とは、すべてのマネジメントシステムに適用できる共通の構造、テキスト、用語の定義を定めるものです。

あらたに発行、改定される規格は、共通基本構造を積極的に採用することになっており、2015年にはISO 9001、ISO 14001の両規格の改正が予定されています。

規格の原案は、本年前半には開示される見込みですので、関係者はよく配慮しておくことが望まれます。

田村 実（たむら みのる）

群馬県生まれ。大手機械メーカーの製造部門で、機械課長、板金課長、熱処理課長、組立・塗装課長、生産技術課長等をへて、工場管理部、経営層を経験。独立後は、主に製造業の経営改善、再生支援、ISO 認証取得支援を手掛ける。現在、田村経営技術事務所代表、一般財団法人日本規格協会審査登録事業部審査員（嘱託）。

主な資格：ISO9001 主任審査員、ISO14001 主任審査員、公害防止管理者（騒音）、経営革新等認定支援機関（個人）。



【編集後記】

「企業診断ぐんまNEWS」平成26年新年号をお届けします。今年は、一般社団法人群馬県中小企業診断士協会が発足して満2年になります。かつての、社団法人中小企業診断協会群馬県支部のときと比べると、協会としての自主的な活動機運が高まり、活発になってきたことを感じます。

先生方から寄せられた原稿を見ていると、会長の大所・高所からのメッセージ、所長の時機を得たメッセージから始まって、活躍する診断士、一士一声、勉強会・研究会活動の紹介等の内容から、個々の先生方の活動の充実及び診断士同士が連携した活動ぶりがうかがえます。

アベノミクスの成果に関して、日本企業の99.7%を占める中小企業・小規模事業者では、まだその実感が乏しいという声も多く聞かれます。中小企業は様々な課題を抱えており、その支援のために、多くの施策が展開されてきています。中小企業・小規模事業者を活性化する上で、中小企業診断士への期待はますます高まっています。

中小企業診断士諸氏にとって、躍進の年になることを期待したいと思います。

編集担当 田村

企業診断ぐんまNEWS 平成26年1月号（平成26年1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 実
〃	打尾 貞治
〃	田中 英輔

