

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30年7月号



一般社団法人 群馬県中小企業診断士協会

Vol. 35

目 次

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

群馬県中小企業診断士協会 会長挨拶

企業家精神に触れニッチな頑張りの原点に気づく

会 長 福 島 久



この原稿を作成しているのは5月21日ですが、会報が発行される7月上旬には第7回定時総会が終了していることと思います。会員皆さまには、協会事業にご理解、ご協力をいただき感謝申し上げます。

平成29年度の活動を振り返り、平成30年度を展望してみたいと思います。事業委員会には、新たに「事業承継部会」が設置され、専門知識を有する”事業承継支援マスター”が部会員となり、直ちに事業承継案件に対応できる体制を築いてもらいました。また並行して、事業承継部会員を増強するための対策も準備してもらっています。事業承継は事業を継続する中小企業にとって避けられないことであり、対応いかんでは日本の産業構造に大きな影響を及ぼす可能性もあります。このため、中小企業診断士による初期対応には社会的な意義もあり、その役割は大きいと考えます。事業承継を協会事業とすることにあたり、群馬県をはじめ群馬県信用保証協会、金融機関等の皆様の多大なご協力をいただくことができ、お蔭様で案件の受注も徐々に増加してきております。

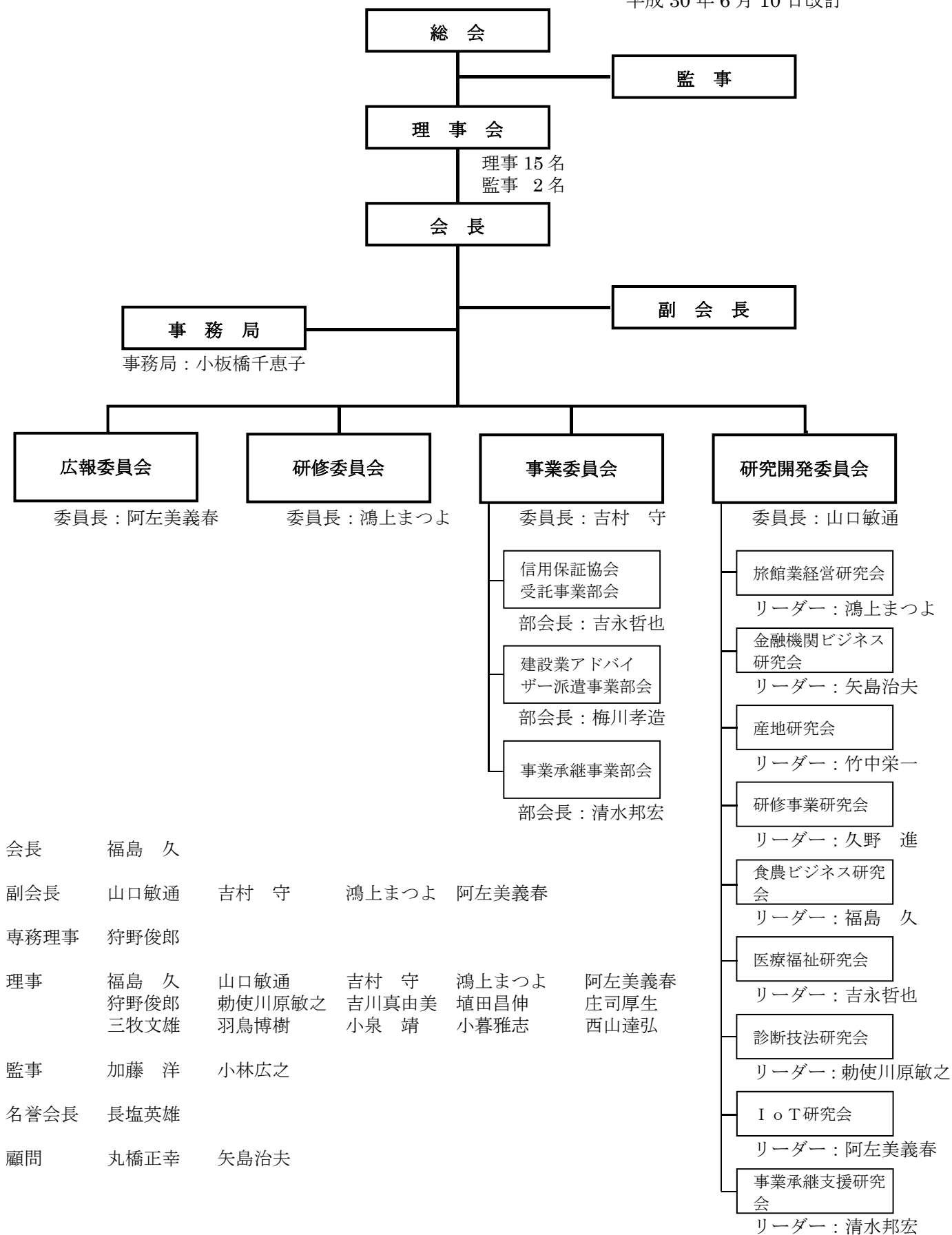
研究開発委員会では、平成29年度中に「IoT研究会」が設立され、平成30年度には「事業承継研究会」も動き出す予定であり、合計9つの研究会がリーダーを中心に活動することになります。また、平成30年9月には北関東信越ブロックの事業として、当協会主催で「中小企業診断士のスキルアップ研修会」を開催する計画であり、研究開発委員長を中心に開催に向けて準備をすすめてもらっています。この研修会は、全国本部である中小企業診断協会のホームページで参加者を募集することになりますので、当協会からも多くの会員に参加してもらいたいと思います。

平成29年度の新事業としては、研修事業研究会が窓口となって中小企業診断士受験講座（一次試験コース）をスタートしました。7人の若手中小企業診断士の指導のもとで、21名の受講生が本年8月に実施される一次試験の合格に向けて学んでいます。さらに、この中小企業診断士受験講座は平成30年度事業として、二次試験受験コースの開講を予定しており、担当する中小企業診断士が準備をすすめてくれています。

研修委員会では、広報委員会と連携してレンジフードを製作する(株)渡辺製作所を訪問し現地研修会を実施しました。最新型の大型ロボットが稼働している工場を視察し、渡辺信正会長から「レンジフードというニッチで主導権のとれる市場を開拓して、収益の安定化をはかり、他の企業ではやりたがらない少量多品種生産に取り組んできたこと」や、「仁」の心と「進化論」をもとにした経営理念をうかがいました。不謹慎かもしれませんが、話の途中で私は瞬間的に中学校時代の柔道場にタイムスリップしていました。中学2年生になるまで私には切れの良い技もなく、目立たない存在でした。郡の大会に向けて技に自信のないまま眠れない夜を過ごしていましたが、他の生徒がやらないことを真剣に考え、あることに気づいて密かに左技の練習することになりました。そして大会当日にその技を実戦で試したところ、面白いように対戦相手が宙に舞ったのです。渡辺会長の経営に対する苦勞の度合とは桁が違いますが、企業家精神に共鳴して自分のニッチな頑張りの原点に気づき、勇気が湧いてまいりました。会長職二期目に入りますが、今の気持ちを忘れずに協会事業発展のために任期2年を全うしたいと思います。

群馬県中小企業診断士協会 組織図

平成 30 年 6 月 10 日改訂



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

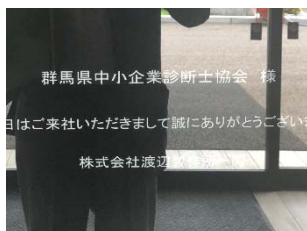


早速ですが、平成30年5月18日に行われた企業訪問研修のご報告をさせていただきます。

訪問先は株式会社渡辺製作所様のリビング事業本部・太田事業所です。参加者は15名でした。



■集合時間は午前10時でしたが、委員長なので少し早めの20分前に到着しました。オシャレなデザインのショールームを見ながら敷地に入ると、広い駐車場に3名の社員の方がスタンバイしてくれて、「中小企業診断士の方ですか、おはようございます。どうぞ。」と誘導してくれました。



■エントランスに入ると、左の様な最新のディスプレイにウエルカムの表示。さらに進むと、爽やかなブルーのジャケットを着た渡辺会長の出迎えを受けました。当社の敷地に入って、まだ数分しか経過していないのに心憎い「おもてなし」の連続に驚くばかりでした。



■用意していただいた広い会議室で取締役・総務経理室長の柳さんからオリエンテーションを受けた後、工場の中を案内していただきました。渡辺会長に「写真撮っていいですか」と伺うと「どうぞ、どうぞ」と言っていただきました。工場内は天井が高く、空気まで澄んでいるような快適な空間でした。



■工場・ショールームでは社員の方がまるで「ツアコン」、明るく分かり易く、手際よく案内してくれました。展示された数十種類の「美しいレンジフード」にも目を奪われました。



■その後会議室に戻って渡辺会長との「Q&A」。終了時に福島会長からのお礼のご挨拶がありました。

【広報委員会】



広報委員長 阿左美 義春



広報委員会では HP と年 2 回の会報発行を中心に広報活動を行っております。Web を使った広報ツールとして Facebook ページでの情報発信も行っております。

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、有益な情報を発信して行くために会員の皆様に、広報委員会への情報提供のご協力をお願い致します。広報委員会のメールアドレスは「kouhou@g-smeca.jp」です。

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 35 号 平成 30 年 7 月発行
 - ・第 36 号 平成 31 年 1 月発行
- ② 広報誌の配付
 - ・平成 30 年 夏の交歓会で参加者に配付
 - ・平成 31 年 賀詞交歓会で参加者に配付
- ③ Web での情報発信（HP 及び Facebook ページの更新）
 - ・診断士協会行事紹介、案内
 - ・平成 30 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の紹介
 - ・診断士協会の活動や各診断士の活動事例をマスコミに発信する
- ⑤ 協会パンフレットの制作
 - ・診断士協会を説明する広報ツールとして活用する

【事業委員会】

事業委員長 吉村 守



お陰さまで、事業委員会も2年目に入ります。今期もよろしくお願ひ致します。

前期と同様に今期も、吉永部会長が信用保証協会受託事業部会を、梅川部会長が建設業アドバイザー派遣事業部会を強力に牽引して頂きます。

前期の信用保証協会受託事業部会では、群馬県信用保証協会様や関連機関様のご指導、ご支援を頂きながら60社あまりの経営改善支援が実行されました。また、建設業アドバイザー派遣事業部会では、群馬県や関連の皆様のご指導、ご支援を頂きながら30社の経営改善支援が実行されました。今期も、同様の事業内容が計画されています。

各企業様におかれましては、診断・支援の場で、現況や将来の夢、将来計画を丁寧に説明され、厳しい環境においても何とか未来を切り拓こうとする強いご意志を示して頂いたことに心より感謝申し上げます。

今後により一層お役に立つ支援が出来るように我々中小企業診断士も日々研鑽に励んで参ります。また、委員会や部会としても個々の中小企業診断士の心・技・体を磨くことに、微力ながらお役に立ちたいと活動を計画しております。但し、身体は中小企業診断士が個々に鍛えるようお願い致します。(笑)

今期は、新たに事業承継事業部会がスタートします。部会長には、福島会長から清水先生が指名され、既にスタートに向けてご尽力されています。

2年目も、人生においても尊敬する大先輩の3部会長に支えて頂き、この体制で業務にあたることを本当に心強く、ありがたく思っています。

今後も、部会長、部会員の皆さまのご指導を受けつつ、学び合いとご相談をさせて頂きながら、3つの部会と委員会の活動がより良い活動になるよう頑張る所存です。群馬県中小企業診断士協会の皆さまからのご指導、ご鞭撻のほど、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

【研究開発委員会】

中小企業診断士の活用成功事例の情報発信の提案

研究開発委員会 山口 敏通



平成 28 年に制定された「診断士の日」のイベントとして、平成 28 年 11 月から研究会活動の成果発表会を開催してきました。従来は協会会員を対象に活動の紹介、会員の勧誘、研究活動の活性化が主な狙いでした。これを更に発展させ、外部対象を含めて有効な情報発信の場になる事を期待している次第です。広く外部発信を通じて、「診断士、診断士協会のブランド力アップ」と「事業活動機会の増大」が狙いです。こんな方向に研究会活動が進化していれば会員診断士と中小企業の経営者ニーズの満足 WIN・WIN が達成できるのではとの希望を持っています。

過去、研究会活動の活性化について関係者で実現したい状態をワイガヤしたことがありました。その時の内容は次の 5 点に要約できると思います。

- ①中小企業の社長が問題解決を相談したい時、真っ先に頭に浮かぶのが協会の研究会
- ②問題解決の成功事例が多く、多様な分野でスキルの高い人材が揃っている集団
- ③活動の実績と情報発信を通じて事業機会が活発になり次々依頼が持ち込まれる。

ビジネスチャンスの増加と地域貢献の両立

- ④特定分野の実践研究を実施し、その分野の技術蓄積、支援ノウハウ構築、人材の成長、そして診断協会の研究集団としての組織能力の向上
- ⑤上記を実現する方策の一つとして個々の研究会の技術と実績の積み重ね。そして築いてきた「支援技術、個々の人材と集団、多くの活動と成功事例」の有効な情報発信でした。これをベースに今後の方向の提案です。みなさまからの意見などを期待しています。

現在、診断士協会としての情報発信手段として「交歓会」「企業診断群馬 NEWS」「協会 HP」「診断士の日イベント」があります。また協会が保有するネットワークとして公的機関、金融機関、経営者団体、教育研修機関など多くの関係先を保有しています。これらを活かし、うまく組み合わせれば組織的に有効な情報発信の可能性がります。

次なる課題はそのコンテンツです。中小機構、中小企業診断協会から「中小企業診断士の活用成功事例」が発信されています。中小企業経営者が見て「診断士の診断・支援ってすごい！診断士にお願いしてみたい」と感じさせる事例とうたっています。我が診断士協会においても一歩一歩進めていきたいと思っています。

事業委員会 事業部会活動の紹介

【信用保証協会受託事業部会】

部会長 吉永 哲也



群馬県信用保証協会受託事業部会の部会長を拝命して2年目になります。当部会は受託事業の成果物の品質確保や診断スキルの向上を目的として設置されました。平成29年度実績は事業参加診断士29名、受託件数は60余社で協会としても大きな事業となっています。

昨年度は3回の部会打合せを開催しました。

初回は信用保証協会楯課長より専門家派遣委託事業の概要、特に専門家に期待している事項を中心に説明を受け、また経営改善計画策定に関して矢島先生、小暮先生のレクチャーを実施しました。2、3回は案件報告・ディスカッションを行い知見の充実を図りました。

今年は事業参加希望診断士36名になっています。また、部会打合せは6月、9月、12月、3月の第5土曜日を予定しています。参加診断士は年間スケジュールに組み入れてご出席をお願いします。

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

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

会員皆様のご協力を宜しくお願いします。

【建設業アドバイザー派遣事業部会】

部会長 梅川 孝造



皆様、こんにちは、本事業は群馬県県土整備部からの業務受託事業でありまして、今年度で12年間の継続で受託させていただいております。

以下、本事業について説明いたします。

1. 概要

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

2. 診断者（当該部会員）

当部会は、毎年、会員の皆様に診断者の募集をしております、今年度（平成30年度）は23名の診断者体制であります。

3. 申し込み案内

群馬県県土整備部が書面とメールで2回（昨年度実績）及び県ホームページで案内されております。

診断件数は申し込み先着28社で、昨年度の診断会社以外は対象となります。

4. 成果品

「報告書」（A4、8枚）があり、診断者が3回目訪問時に診断先会社様に詳しく説明する資料です。他に診断者が記載する「指導報告書」（A4、1枚）、診断先会社様からの「結果報告書」（社長捺印A4、1枚）があります。

おわりに

申込書には、申し込み会社様の経営上での課題3項目の記載をお願いしております。診断者（当該部会員）は、この課題に応えられるよう研鑽に務める所存（研修会：6/10実施、9月・12月・3月予定）です。

どうぞ、皆様のご指導、ご鞭撻を下さいますよう、宜しくお願い申し上げます。

【事業承継事業部会】

「事業承継事業部会」の立上げ

部会長 清水 邦宏



この度、平成30年5月8日に事業承継事業部会を立ち上げました。当初においては、所定の研修を受講された事業承継支援マスター認定者の皆様を対象として会員募集いたしました。その結果、全員が応募しまして、下記7名の方が会員として参加しました。

当事業部会の目的は、マスター認定者として、今後さらに増加が予定される事業承継の支援に係る知識やノウハウを勉強会で研鑽していくことにあります。

そして、研鑽を重ねたうえで、群馬県の「事業承継ファーストサポート事業」への取り組みや、各金融機関および一般企業からの事業承継支援の要請に応じていくことを当事業の目的としております。

記

事業承継支援マスター認定者

清水邦宏、吉永哲也、打尾貞治、関田淳二、小泉靖、西山和孝、内山貢悦

なお、本年6月には、別途「事業承継支援研究会」を設立する計画となっておりますので、事業承継支援に興味のある方は奮ってご参加をお願いいたします。

以上

活躍する診断士

茂木 三枝



1 はじめに

平成 8 年に中小企業診断士として登録しました。

平成 9 年から中小企業診断士受験講座や群馬県主催女性起業家セミナーの講師を担当し、中小企業診断士としての活動をスタートしました。あれから約 20 年、主に創業から経営革新の支援をしてきました。

2 創業支援

平成 9 年から創業支援を開始しました。

平成 10 年度から前橋市創業支援コンサルティングを担当しています。

平成 24 年度から群馬県中小企業診断士協会が「前橋市創業サポート総合制度」を受託、担当診断士の一人として約 40 名の創業支援を行っています。

創業支援では、創業計画作成（収支計画・資金計画）、営業指導、人事管理制度確立支援を行っています。

また、助成金、補助金、認定制度、表彰制度などを案内し、希望があれば、申請書作成支援を行います。これまで、創業サポート総合制度活用者 14 名に対し、小規模事業者持続化補助金の申請支援を行い、採択となりました。

3 経営革新計画策定支援

平成 11 年度中小企業経営革新支援法が施行され、経営革新計画策定支援を開始しました。初年度は、経営革新計画自体、経営者に知られていませんでした。群馬県から経営革新支援チームとして、経営革新を広めてほしいと依頼されました。自分が講師をするセミナーでの案内、パンフレット配布を行い、経営革新の必要性を強く訴えました。自分の支援先から、経営革新計画作成を開始しました。

これまで、群馬県、栃木県、埼玉県、東京で計 70 社以上の経営革新計画支援に携わりました。創業支援においても、創業 5 年たったとき、次のステップに成長できるよう、経営革新計画作成をすすめています。前橋市創業サポート総合制度活用者で、経営革新計画承認を得ている方がいます。

4 商業サービス業の経営革新

平成 11 年から経営革新計画承認制度が開始されましたが、当初、商業・サービス業者の承認が少なかったように感じていました。経営革新計画策定依頼も、ほとんど製造業でした。私は、商業・サービス業支援を専門としていましたので、商業・サービス業の承認件数を増やすことを自分の使命であると考えました。

「小さなお店でも、経営革新に挑戦できる！」と信じ、小さなお店に「中期経営目標を持つことの大切さ、それを実現するための行動計画の必要性」を訴えました。挑戦したいというお店が増え、数多くの商業サービス業者の経営革新のお手伝いをしました。「おやじひとりて経営するラーメン店」「家族経営の酒屋さん」「女性一人で営業しているオーガニック食材店」「裏通りにある店舗面積2坪のお茶屋さん」など数社は、本当に小さなお店でした。

< 商業・サービス業者の経営革新支援実績 >

文具卸売業2社、木材卸売業、玩具小売業、キャラクターグッズ企画製造卸売業、水草ネット販売業、婦人服小売業、茶小売業、酒類小売業2社、 和菓子製造小売業2社、生花小売業、パン製造小売業、オーガニック食材専門店、そばや、ラーメン店、居酒屋、和食店、洋風レストラン、旅館4社、民宿、 ビジネスホテル、訪問看護ステーション、通所介護施設2社、 訪問介護ステーション、自動車整備工場など

5 建設業の経営革新

平成21年、22年の2年間、群馬県土木整備部からの依頼で、建設業の経営革新計画作成支援を行いました。それ以降、建設業の経営革新計画策定に携わり、総合建設業、建築塗装業、造園業、リフォーム工事業など、計16社の支援を行いました。平成22年度に承認を得た企業が、平成29年度に新たな経営革新事業で、2度目の承認を得ました。

経営革新計画策定支援がきっかけとなり、年度事業計画作成、人事管理制度確立、小規模事業者持続化補助金やリフォームコンテストなど表彰制度申請支援、経営力向上計画作成など、建設業の支援を行うようになりました。

6 中小企業支援施策の伝道師

中小企業診断士の勉強をしていたとき、受験指導の先生から「中小企業診断士は、中小企業支援施策の伝道師」だと教えていただきました。

創業者や小さなお店の経営者には、「中小企業支援施策を知らない方」、「知っていても、どのように活用したらよいかわからない方」が多くいらっしゃいます。

中小企業支援施策の伝道師として、これからも、創業者、小さなお店の経営者に施策情報を紹介していきたいと思っています。

7 プレスリリースの実践

創業まもないお店は、「知られていないことが課題」である場合も多くみられます。そこで、「プレスリリース」に取り組み、取材依頼を行います。

プレスリリース作成支援を行った創業者のほとんどは、地方テレビ、地方紙、有料冊子、公共出版物などいずれかの取材を受け、無料で営業することができました。

経営者だけでなく、そこで働くスタッフが喜んでくれ、当方も大変嬉しく思いました。

8 おわりに

25歳のときに、中小企業診断士として登録しました。

「中小企業診断士として50年働こう」と50年キャリアプランを作成しました。

35歳までに結婚し、出産して・・・などと夢を描きましたが、思うようにはいきませんでした(笑)。計画は遅れましたが、36歳で結婚し、38歳で子供を授かることができました。

50年計画では、「25年働いた50歳が折り返し地点」と考え、それまでを前半、それ以降を後半と考えました。

「前半は、修業だから、仕事に追われてもしかたない。後半は、仕事に追われることなく、好きな仕事に集中し、ゆっくりと時間をかけて取り組もう」と考えていました。

数年後、キャリアプランが後半に入ります。計画通りに実行できるかどうか。

「紺屋の白袴」にならないよう、精進していきたいと思っています。

プロフィール

専門：創業支援・経営革新計画作成支援

子供起業塾・創業セミナー・女性起業家セミナー・経営革新セミナー講師

平成16年より共愛学園前橋国際大学「中小企業論」担当

平成12年より群馬テレビ「ビジネスジャーナル」コメンテーター

一士一声

小規模事業者のマーケティング戦略

江原 伸広



中小企業診断士として、はや半年が過ぎました。

今一番気になっているテーマは「小規模事業者のマーケティング戦略」です。

この半年の間に接した小規模事業者の販路拡大に関する経営相談の数はそれほど多くはありませんが、それでもある一定のパターンがあるように思えました。

最も典型的なものが、「競争激化などの環境変化によって既存事業が縮小傾向にあるため、新たな製品を開発したが、誰にどうやって販売すればよいかわからない」というものです。

アンゾフの成長戦略のパターンでいえば、いきなり多角化戦略を推進するというものであり、人材やノウハウなどの経営資源に限りがある小規模事業者にとってはかなり難易度の高い選択であると感じました。

	既存製品	新規製品
既存市場	市場浸透戦略	新製品開発戦略
新規市場	新市場開拓戦略	多角化戦略

そのような経験をする中で、小規模事業者には小規模事業者なりのマーケティング戦略があつてしかるべきではないかという考えに至った次第です。

ここで言うマーケティングとは、「セールス活動を不要にするマーケティング」とか「プロダクトアウトからマーケットインへ」と言われているような、小規模事業者の販売活動を簡単・シンプルにできるようなマーケティングの概念を指しています。

「大手・中堅企業にはできない小規模事業者ならではのマーケティング」と定義してもいいかもしれません。

小規模事業者ならではの強みである「顧客との顔の見える関係」「人的コミュニケーション力」「地域ネットワーク力」「小回りと柔軟性」等を活かし、顧客のニーズに合った製品・サービスを提供すれば、あとはターゲットに効果的にPRするだけで売れるはずで

す。これは言葉にすればとても簡単ですが、これを実践しようとするとかかなり困難であることも事実です。

実際に「顧客ニーズ」の実体は分かりにくく、顧客自身も気づいていないケースがほとんどです。

思い起こせばかつて食品メーカーで商品開発を担当していた頃、仲間うちで流行った川柳に「売れてみて初めて分かるニーズかな」というのがありました。それくらい気づきにくいものです。

小規模事業者に対して簡単でわかりやすいマーケティング戦略を示すことで彼らの経営改善への取り組みを促進するとともに、我々の経営指導の効率化を図るとというのが目的です。

今後、できるだけ多くの相談事例に触れながら経営者と一緒に考えることでノウハウを蓄積するとともに、産地研究会での先輩方との研究を通じて、わかりやすく実行しやすいマーケティングセオリーを確立して行きたいと思

自己紹介

尾崎 峯之



2017年11月より入会いたしました尾崎です。

中小企業診断士に登録したのは2017年8月（2016年度二次試験合格）、群馬県中小企業診断士協会に入会したのは11月になります。

現在は独立開業しておりますが、独立前は大学卒業後20年弱サラリーマンをしていました。はじめは、鉄道業で法人営業・販売促進等を5年強、次に人材サービス業で法人営業・派遣社員管理を7年、最後はITサービス業で経営企画・事業推進を7年半経験しております。

独立に至る経緯は、サラリーマン17年目頃に自己啓発でいろいろと調べていた時に「中小企業診断士」という資格を知り、勉強していくうちに「中小企業の経営サポート」に惹かれていきました。しかし、よく思い返すと、高校生の頃は、「小さい会社に入ってその会社を成長させ、大企業にする」ということを思い描いていたこともあり、たまたまこの仕事に出会ったというよりは、心の根底にあったものが呼び覚まされただけで必然だったと感じています。

現職は、2015年1月にサラリーマンをおこないながら、個人事業主として事業届を出してスタート、仕事の合間を縫って顧客開拓し、お客様を獲得することもでき、同年12月に退職。2016年1月より完全に独立し、現在に至っております。

これまでの3年半の間、お会いした中小企業とりわけ小規模事業者の経営者の方は、問題意識やその解決策を持っているけれども、何かしらの事情でそれがなかなか進められない、あきらめているという方が多くいらっしゃいました。

その原因はノウハウや資金が足りないケースが多く、公的援助・金融支援・民間企業をうまく活用していくことでクリアできることも多く、その橋渡し役としてサポートすることで、解決に導けると考えています。

私は開業当初より、小規模企業の経営者の夢や目標の実現のため、一方的なアドバイスをして終わりという形ではなく、ヒアリングを重ねながらビジョンや価値観を合わせ、戦略やアクションプランを経営者と一緒に練って作る、そしてそれを一緒に実行しながら管理していくというスタンスで進めています。この初心を忘れず、今後も一つでも多くの中小企業の経営者の悩みの解消や夢の実現をしていきたいと思っております。

リスタート

儘田 光明



初めまして。儘田光明と申します。平成 27 年に 1 次試験に合格し、平成 29 年 9 月に（公財）日本生産性本部の中小企業診断士養成課程を修了し、平成 29 年 10 月に診断士登録、12 月に（一社）群馬県中小企業診断士協会に入会をさせて頂きました。

出身は渋川市八木原で、大学卒業後、都内のソフトウェア開発会社、マーケティングリサーチ会社を経て、平成 8 年から 25 年まで高崎市内（旧群馬町）にある半導体製造会社に勤務していました。サラリーマン時代には、C 言語による鉄鋼メーカーシステム、アセンブラによる公害監視システム等のシステム開発、新築マンション・戸建販売に関する不動産関連調査、各種商品の販売店関連調査、また、半導体製造会社での生産管理業務、生産管理システム開発に携わってきました。

私が中小企業診断士を目指す最初のきっかけは、マーケティングリサーチ会社のころ、二十数年前にクライアント先の金融機関系シンクタンクのコンサルタントに資格を持つ方がおられたことに遡ります。当時はバブル崩壊後数年が経過し、不動産調査が激減し、このままでは「何か資格を持たないと今後太刀打ちできない」という危機感がありました。また、「高度で専門的な知識を体系的に身につけたい」という思いもありました。そのとき、コンサルタントから診断士のことを聞き、これだと思いました。しかし、その後、群馬に戻ることとなり、半導体製造会社に転職してから忙しくなりすぎて勉強する時間が取れない状況となってしまいました。暫くして、リーマンショックの頃から、自己啓発の一環として資格取得を再度考えるようになりました。試験科目のいずれにも精通した分野がなく、自分が思うように知識が定着せず苦勞しましたが、学習内容は目新しいことばかりで興味深いものでした。

中小企業診断士となり、良かったことがあります。それは研究会や大学校等のセミナーに参加することで、今までにない数多くの出会いがあります。今までなら会うことのなかった方々とお話できることで自分自身の視野が広がったと思います。特に最近は親の介護をしており、外出する機会が少なく、人との出会いがあまりありませんでした。今後は、さまざまなバックボーンをお持ちの方から、いろいろ吸収していければと思っております。

現在は、各種研究会・セミナーの出席や、養成課程の同期と情報交換をしながら、自分のスタイルを模索中です。まだ名前だけの中小企業診断士ですので自己研鑽を続けながら、微力ながら群馬県の中小企業のお役に立てればと思っております。先輩方の皆様方におかれましては、ご指導ご鞭撻のほどよろしく願いいたします。これからリスタートです。

研究開発委員会 研究会活動の紹介

【旅館経営研究会】

『旅館の人材確保について』

リーダー 鴻上 まつよ



今年度の研究テーマは「旅館の人材確保」についてです。

多くの旅館では、現従業員が高齢化し人手不足となっています。それに関わらず、旅館の仕事といえば、一般の人にとっての休日や時間外に働き、また気を使う「接客」や「清掃」等 若者に敬遠されがちな仕事ですから、常に 労働力不足業界ランキングの上位に位置するような状態にあります。また県内の旅館は、人口の少ない地方に多くあり、寮などの住居を用意し住み込みで働いてもらう必要もでてきます。個別旅館では対応できない問題も起こり、温泉地組合の中で協業が始まっているようです。

県内の主要温泉地（組合）の旅館が、人材確保のためにどのような努力と工夫をしているかと生産性向上策などを調査すると共に、製造業など他業界を含む外国人労働者の雇用方法についても学び、今後の旅館コンサルティングに活かしていきたいと思います。

現場を熟知し、現場改善・経営改善を実践するコンサルを目指して参ります。



【金融機関ビジネス研究会】

リーダー 矢島 治夫



平成 29 年度の研究会活動は 3 月で終了しましたが診断件数は 160 社と過去最大であり、業種も多岐にわたり充実した研究会を行うことができました。

参加人数もオブザーバーを含めて 22 名と最も多いメンバーでした。

経営診断のやり方はローカルベンチマーク方式により企業の事業性評価を行って、経営課題に対し解決への提言を行うものです。

平成 30 年度も昨年と同じ方式ですが若い新しいメンバーが大勢参加されましたので、研究会としての課題は人材の育成と診断の質向上を図り、診断企業・金融機関に従来以上に評価される診断に努めなければなりません。

今年度の活動計画は次の通りです。

- 1.今年度は 100 社の経営診断を行います
- 2.研究会メンバーは昨年より診断企業が 60 社少ないので、15 名募集しましたが 希望者が多く昨年より多い 26 名となりました
- 3.研究会の進め方について
 - ①ローカルベンチマーク方式の説明
 - ②診断の質向上と人材育成を図るため、第 1 回研究会で次の 2 点について運営方針を話し合います
 - ・充実した事例発表のやり方、経営課題と解決への改善提言について
 - ・企業規模・業種特性、診断士の得意・不得意等を考慮し、診断にあたって事前準備の必要性和効果的な方法について

なお、研究会の開催は 30/5～31/3 まで原則毎月 1 回開催 第 3 土曜日 午前 10 時から 12 時まで 群馬県勤労福祉センターで行います。

【産地研究会】

経営コンサルタントを目指す産地研究会

リーダー 竹中 栄一

<活動内容>

企業の経営診断・改善指導で、顧客満足度の向上を図り、自立した経営コンサルタントになることを目的としている。

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を通して、創発する会である。



<今年度の活動計画>

- 第一部
1. 経営診断・改善の事例発表
 2. 得意分野の自由発表
 3. 外部講師による専門分野の発表

(今年は、川村明正先生の店舗診断の改善事例発表を予定している。)

第二部 年間のグループ研究

最近 首都圏勢との競争が激しくなり、チームとして競うケースが増えてきた。専門分野の高度化が益々必要になってきた。

1. 事業承継の税務・法務の研究
2. 中小企業のマーケティング戦略の研究



事業承継グループ



マーケティング戦略グループ

毎月第2土曜日、桐生市広沢公民館、または太田宝泉行政センター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)

【研修事業研究会】

研修事業研究会の新たな活動

リーダー 久野 進



昨年度の研修事業研究会の新たな取り組みとして、中小企業診断士の資格取得を目指す後輩診断士の輩出・育成を目的として、中小企業診断士受験講座を開講しました。高崎商科大学のご協力と診断協会の支援のもと、昨年10月に1次試験受験講座（全28回：7科目×各4回）を開講し、22名が受講しています。

概要・特徴は以下のとおりです。

1. 群馬県内において唯一の講師登壇の（DVD視聴ではない）講座を、高崎商科大学を会場として実施しています。
2. 1次試験受験科目7科目について、科目ごとに1名の講師が担当しています。前回講義の復習テストや当日講義の確認テストを毎回行い、上位者を公表するなど、合格率を高めるために講師と事務局が一体となって工夫や協力をして運営しています。
3. 2次試験受験講座を今年の8月～9月に開講するため準備を進めています。今年の10月には、昨年立ち上げた1次試験受験講座の2年目をスタートします。
4. これにより、11月から翌年6月まで1次試験受験講座を開講し、8月、9月に2次試験受験講座を開講することになります。従って、年間を通じて中小企業診断士受験講座を開講することにより受講生の資格取得に貢献してまいります。

研修事業研究会として、中小企業診断士講座を長期にわたり継続していくため、各講師、事務局がアイデアを出すとともに、受講生の意見要望をできる限り取り入れています。

高崎商科大学、講師診断士、事務局、診断士協会会長・専務をはじめとした関係者の協力でより良い講座とするよう努力しています。近々に、2018年2次試験受験講座と2019年1次試験講座の受講生募集を開始しますので、是非、ご紹介ください。

引き続き、よろしくお願い致します。



(お願い)

- ・受講生の紹介や、研修講師希望の診断士の方は下記の中小企業診断士協会研修事業研究会にご連絡ください。研修事業部パートナーとして登録させていただきます。

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】

構造的転換期にある次世代農業のあり方を研究

リーダー 福島 久



昨年から現在までの主な活動(例会)を以下に整理しましたのでご覧ください。

当研究会では毎月第3日曜日の午前10時から12時まで例会を開催しております。研究会には協会会員であれば何時でも加入できますので、気軽に連絡していただきたいと思います。

例会では年度当初に設定した研究テーマの中から会員がそれぞれテーマを選択して発表していますが、計画にこだわらず会員から申し出があれば各自の研究テーマについて発表してもらっています。

現在は、平成29年度から平成30年度跨ぎで、当初計画していなかった「農家・農業法人の経営改善及び農業法人化の進め方」について、税務の観点も含めてテキストをもとにシリーズで継続実施しています。事業受託内容については平成30年1月号に載せておきましたので、詳細は協会ホームページの「会報」をご覧ください。

[平成29年度～平成30年度の主な例会活動]※原稿作成時点5月21日現在

- ① 農業の規模拡大に伴う農地の売買・賃貸・作業受託のメリット、デメリット等について
- ② 農業経営に関する基礎的知識(農林水産省の最新データ)と農業経営について
- ③ アジサイの栽培を中心とする農業法人の経営支援方法について
- ④ I o Tの基礎知識(産業別の導入・利活用例、技術・関連法制度)と農業に対するI o T導入提案手法について
- ⑤ 農業におけるI T活用の方向性と熟練農家の「暗黙知」を「形式知」にするためのAI農業システムの概要・事例について
- ⑥ 農業におけるI o T取り組み事例紹介(いちごハウスの自動栽培管理システムを開発、和牛一貫経営で発情期の9割をセンサーで把握し経営を向上、農業者の匠の技をメガネセンサーを使って栽培管理技術のAI化をはかる)について
- ⑦ 小規模事業者の事業承継の実態と全農作成の「事業承継ブック」の内容について
- ⑧ 日本の水産養殖の現状と群馬県並びに近県の状況について(①～⑧は平成29年度実施)
- ⑨ 農家・農業法人の経営改善及び農業法人化の進め方について(平成30年度実施中)



【医療福祉研究会】

医療福祉研究会報告

リーダー 吉永 哲也



今年で医療福祉研究会も6年目になりました。研究会では、医療・介護サービス供給機関の経営に影響する診療報酬制度、介護報酬制度について知識を習得し、その経営課題等について研究しています。

平成30年度は、

1. 人生100年時代を見据えた社会の実現
2. どこに住んでいても適切な医療・介護を安心して受けられる社会の実現（地域包括ケアシステムの構築）

3. 制度の安定性・持続可能性の確保と医療・介護現場の新たな働き方の推進
の基本的認識のもとに、診療報酬と介護報酬の同時改定のほか医療計画、医療費適正化計画、介護保険事業計画、介護給付適正化計画など様々見直しが行われました。

一例を挙げれば「第8次群馬県保健医療計画」の「地域医療構想」による2016年7月病床機能報告による急性期病床は10,662床、2025年必要病床数は5,472床であり5,190床のプラスであり、逆に回復期はそれぞれ、2,255床、6,067床マイナス3,812床となっています。

当研究会の平成29年度活動は

- ① 2018年診療報酬改定について
- ② 介護施設の診断技法について
- ③ 介護施設の診断事例
- ④ 社会福祉法の改定に伴う社会福祉法人の改革について
- ⑤ IoT研究会関連について

等を行いました。

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

会員の皆様のご協力を宜しくお願いします。

以上

【診断技法研究会】

2018 年度活動「経営診断技法の理論と実践」

リーダー 勅使川原 敏之



「認定支援機関による経営改善計画策定支援事業に関する手引き」や「認定支援機関等向けマニュアル・FAQ」といった情報に関する学習が経営改善計画策定支援には必要です。

しかし、これで実務では十分といえるでしょうか。それを補完するうえで参考になるのが、中小機構の経営改善・事業再生研修です。経営改善・事業再生に関する基礎的な知識を網羅した「認定支援機関向け経営改善・事業再生研修【基礎編】【実践力向上編】」についての関連テキスト及び講義動画を公開しています。当研究会で

は旧態依然とした手法や分析方法から、日本経営診断学会の情報を参考に、新たな視点の診断を発掘しようとしています。診断技法のスキルアップにご興味をお持ちの企業内中小企業診断士のみなさまの参加をお待ちしております。

診断技法は中小企業診断士にとって最も重要な資質の一つと考え、日ごろの診断の様子や報告をもとに、先輩診断士と若手診断士が熱心に「診断技法を討議する場」の提供を目指して活動しています。

1. 診断技法研究会活動方針

当研究会の活動方針は次の3点で、2012年の発足当初から変更はありません。

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

2. 活動状況

当研究会は有料会議室にて定期ミーティングを開催しています。当面は参加費無料。

- (1) 奇数月の隔月で第4土曜日 10:00～12:00。ほかに年2回の懇親会を開催。
- (2) SNSを使って情報を共有して検討内容の充実を図っております。
- (3) 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。

内容：これまでの診断技法研究や診断の評価分析結果、日本経営診断学会の情報などをもとに、討議を中心に具体的な診断技法を参加者が共有する計画です。

- (1) 各自の診断技法の紹介。
- (2) 事業再生における診断技法。基礎編 <http://www.smrj.go.jp/doc/tool/e-text.pdf>
実践力向上編 <http://www.smrj.go.jp/doc/tool/jissen-text.pdf>

【IoT研究会】

経営者向けIoTセミナーの企画に向けて

リーダー 阿左美 義春



昨年10月1日付でIoT研究会を立ち上げ、今年5月までに8回の研究会（勉強会）を開催致しました。

現在7名の会員が在籍し、これまでにIoTに関する基礎的知識について、著作物（書籍や動画）の活用や外部IT技術者からのレクチャーによって研究を進めてきました。

また、モニター企業を選定し、ものづくり補助金の活用によるIoT事例の実現を目指した取り組みも開始しました。

下記に、現在までの具体的な研究会での取り組み内容と、今後の取組の方向性を示します。

1、これまでの研究会実施状況

実施回	実施日	発表者	内容
第1回	2017/10/27	全員	全員の顔合わせ 会への期待について全員が意見を述べた
第2回	2017/11/21	小林 庄司	旭鉄工のビジネスモデル 県内IoTセミナー受講報告
第3回	2017/12/12	小林 西山	動画によるIoT事例の研究 武州工業見学レポート
第4回	2018/01/23	小林	中小企業のIoT（他研究会との連携について）
第5回	2018/02/13	阿左美 松本 小林	モニター企業先の検討・決定
第6回	2018/03/13	外部ITベンダー代表	介護施設向けIoTシステム
第7回	2018/04/17	外部IT技術者 小林	独居老人見守りサービスの無線規格 IoTもの補助活用
第8回	2018/05/15	阿左美 小林 庄司	経営革新（鳥獣確保監視IoT） 経営革新（屋内温度一定監視IoT） 製造業のIoT、他まとめ

2、今後の取り組みについて

- ① 経営者向けIoTセミナーを企画する
- ② セミナーでは実演による具体的なIoT事例を紹介することが有効と考えるため、研究会として事例を蓄積して行く

最後に、当研究会は群馬県中小企業診断士協会の横断的の研究会です。他の研究会の皆様からのIoT課題について積極的なご提案を頂ければ幸いです。

キーワード解説

ラポールスキル



クライアントとの面談の際、提案が「道理」にあっても、クライアントの「損得」に合致していたとしても、相手の心に伝わらないのは、よくあるケースだと思います。

私は、職務上多くの専門家の方と同席する機会を頂いておりますが、専門家、または相談者の方が、各々の相手を「軽視する」「敵意を示す」「否定する」「批判する」「だます」「遠ざける」等、敬意を欠いた態度が見受けられます。提案する前に、その前提となる人間関係ができていない状況であり、その場合は良い結果は期待できません。

今回は、短時間で良好な人間関係を築くためのコミュニケーションスキル「ラポールスキル」について紹介いたします。

「ラポール」(rapport)とは、フランス語で「橋をかける」という意味で、相手と心が通じ合い、互いに信頼し、受け入れている状態を指します。この「ラポール」の状態を作るために必要なスキルが「ラポールスキル」です。

「ラポールスキル」は、4つのスキルで構成されますが、その内容は特別なことではなく、日常的に私達が使っているものです。

(1)「ラポールスキル①」 ペーシング

具体的には、相手の話すスピードや声のトーン、呼吸のリズム等のペースを合わせること。要は「相づち」です。なお、相手が息継ぎや次に話すことを考えている間に、相づちを行うようにすると、話している相手との一体感を生み、親近感、安心感にもつながります。

(2)「ラポールのテクニック②」 ミラーリング

相手が首を傾げたら自分もやや傾けてみたり、相手の姿勢に合わせてゆったりとした姿勢なら一緒にゆったりした姿勢を取るといった具合に、鏡写しのように相手の仕草を真似するテクニックです。ペーシングと同様、安心感や親近感を高めます。なお、露骨に真似すると逆効果なので、不自然にならないよう注意が必要です。

(3)「ラポールのテクニック③」 バックトラッキング

会話の中で、相手の話した言葉を繰り返します。いわゆる「オウム返し」です。

例えば、「私は散歩が好きなんです」という話には、「散歩が好きなんです」と返す。これがバックトラッキングです。

バックトラッキングには、3つの方法があります。

- ① 相手の話した「事実」を返す。
- ② 相手の話した「感情」を返す。
- ③ 相手の話を要約して返す。

繰り返すのは、相手の話の中にある「事実」と「感情」のキーワードです。

相手の言葉をこちら（自分）が繰り返すことによって、相手に「自分はあなたの話をしっかりと聞いている」ことを伝えます。

（４）「ラポールのテクニック④」 リーディング

「ラポール」状態を維持しながら、特定の望ましい方向に相手を導くのがリーディングです。そのためには、相手の話に直感的・反射的に回答するのではなく、会話全体の流れを俯瞰して、会話の中でも常に変化する相手の要望を把握し、提案までの会話の流れを含めて仮説を組み立てながら、適切なタイミングで回答を提示する必要があります。クライアントとの心理戦であり、醍醐味でもあると思います。

「ラポールスキル」のポイントは、相手の自己肯定感を高めるという事です。悪意に近い感情を持った相手に対する事になっても、せめて自分自身は、相手に対して敬意を持ち、その敬意を自然に伝える事が、専門家、相談者双方にとって大切な事であると思います。

田中 英輔（たなか えいすけ）

群馬県商工会連合会 経営支援課 広域支援センター勤務。中小企業診断士。

編集後記

「企業診断ぐんまNEWS」平成30年7月号をお届け致します。日常のお仕事でお忙しい中、執筆にご協力いただきました各先生方には深く感謝致します。

さて、平成も残すところ10ヶ月となり、次の年号もマスコミ等でいろいろ取り上げられています。平成という時代は、バブルの最盛期からリーマンショックまで、経済の激動を私たちにまざまざと見せ付けた時代でした。企業も大企業から中小企業まで、この経済変動の波に飲み込まれ、その前後では日本経済の様相も様変わりしています。

新年号の時代、日本の経済はこれからどのように変わっていくか、期待もあり、心配でもあります。IT化によりますます変化のスピードは高まるとともに、AIにより人間の働く環境も激変すると予想されています。群馬県中小企業診断士協会においても、時代の変化に即応し、昨年・今年と新しい委員会や研究会が次々に誕生してきています。ダーウィンの進化論ではありませんが、生き残る組織・個人は強いものではなく、環境変化に対応できたものになるとのこと。私たち中小企業診断士も変化（または進化）のスピードアップが求められているのかも知れません。

最後に、中小企業診断士諸氏の益々のご活躍と、中小企業及び関係各位のご発展を祈念致します。
(吉田)

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

