

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

令和 5年 7月号



一般社団法人 群馬県中小企業診断士協会

Vol. 45

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 -
【コンプライアンス委員会】	- 3 -
【研修委員会】	- 4 -
【広報委員会】	- 5 -
【事業委員会】	- 6 -
【研究開発委員会】	- 7 -
事業委員会 事業部会活動の紹介	- 8 -
【信用保証協会受託事業部会】	- 8 -
【建設業アドバイザー派遣事業部会】	- 9 -
【事業承継事業部会】	- 10 -
活躍する診断士	- 11 -
一士一声	- 16 -
自由投稿コーナー	- 20 -
研究会 自主勉強会活動	- 24 -
【ローカルベンチマーク研究会】	- 24 -
【食農ビジネス研究会】	- 25 -
【マネジメント研究会】	- 26 -
【旅館経営研究会】	- 27 -
【研修事業研究会】	- 28 -
【医療福祉研究会】	- 29 -
【企業内診断士活躍研究会】	- 30 -
【診断士資格取得支援研究会】	- 31 -
【診断技法研究会】	- 32 -
【I T研究会】	- 33 -
キーワード解説	- 34 -
編集後記	- 35 -

群馬県中小企業診断士協会 会長挨拶

「新たな協会活動を私達自身の手で作りに上げて行きましょう！」

会長 吉村 守



関連機関の皆さま、協会会員の皆さま、いつもお世話になりありがとうございます。会長の吉村守です。この度の春の叙勲で、福島久前会長が栄えある旭日双光章をご受章されました。心よりお祝い申し上げます。当協会へのご尽力、組織や診断士の地位向上に努められた功績が評価されたことと思います。当協会も一般社団法人化から10年余りを経ました。福島前会長に続くべく次の飛躍に我々も努めなければなりません。会員各位はこれからも受託診断・支援業務等の内容の向上を図り、合わせて協会の組織力強化へご協力をお願いします。さて、私が会長の任務に就いてから1年が経過しました。この一年を振り返り、まず、感じたことと課題について触れてみたいと思います。

- ① 新型コロナウイルス、ウクライナ問題、物価高騰等の環境変化が激しく、変化対応が出来た企業、出来なかった企業の差が出てきたようです。支援者としては、企業が変化に対応出来るように新たな観点からの診断・支援のスキルを取り入れていくことが必要だと考えます。
- ② 当協会では徐々に高齢化が進んでいますが、それ以上に新入会員の増加があり、110人を超える組織になって来ました。会員が協会活動に魅力を感じ、当協会が群馬県の企業支援をリード出来る組織であり続ける為に診断・支援スキルの基礎固めや会員同士が切磋琢磨出来る体制の強化が課題だと考えます。
- ③ 昨年度は一般社団法人化10周年記念事業として、研究会活動発表会を開催し、関係機関の皆様に協会活動をご理解頂く機会を得ることが出来ました。これからも我々の活動内容を知って頂く機会を企画・実行し関連機関の皆さまと連携させて頂くことも課題だと考えています。

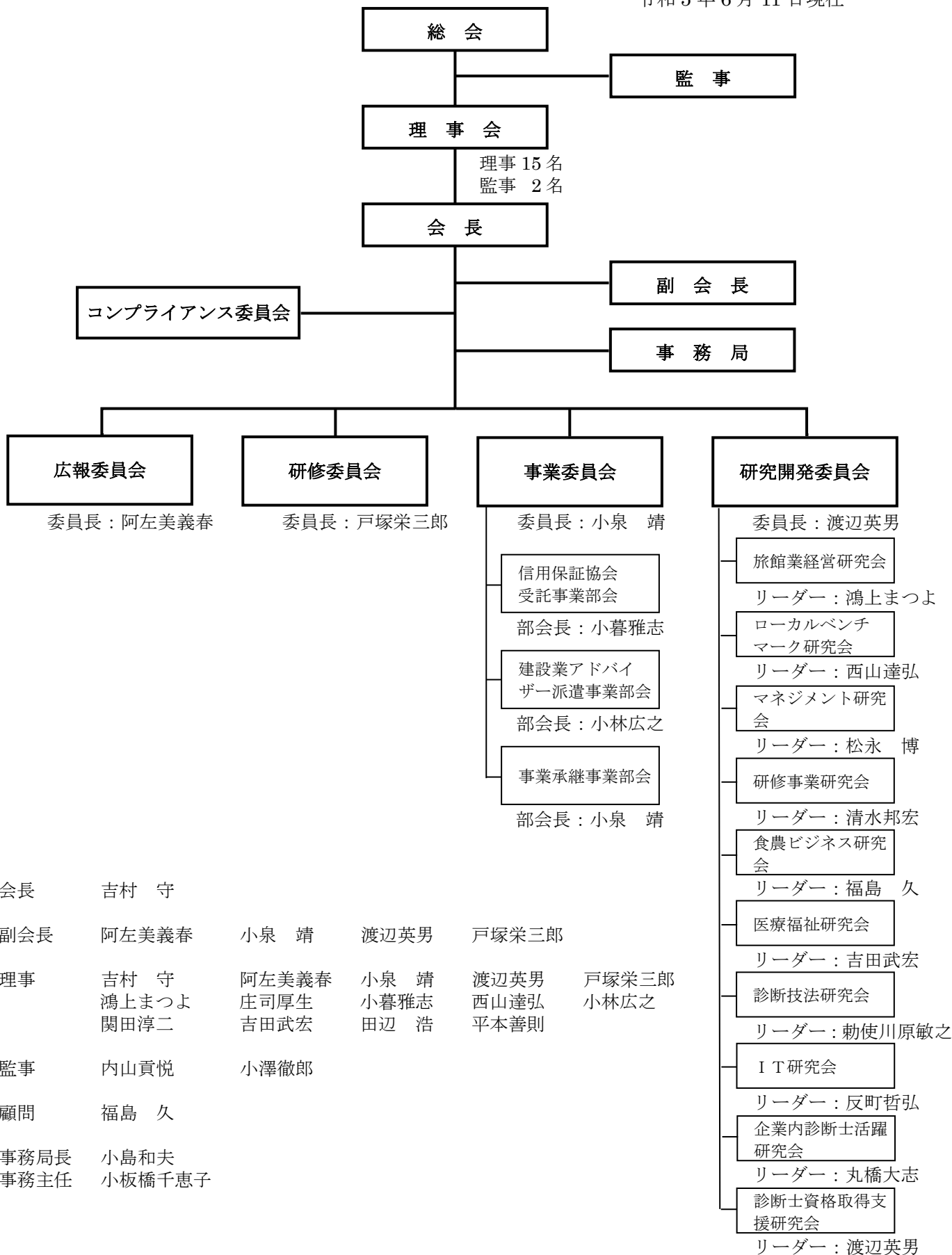
次に、上記課題の対応について、書きます。

- ① 変化対応については、研修委員会（戸塚副会長）の理論政策更新研修や現地研修で、事業承継や事業再構築の実例を学び、研究開発委員会（渡辺副会長）に属する旅館業経営研究会、医療福祉研究会、食農ビジネス研究会、IT研究会等の学びを診断・支援に活かして行きます。
- ② 基礎固めや切磋琢磨体制については、インターンシップ型実務補習の体制作りや委員会・研究会活動での学びの機会創出を進めていきます。また、事業委員会（小泉副会長）を中心に基礎講座の開催や新たなフィールドでの支援、従来のフィールドでの新たな支援の機会を増やして行きます。
- ③ 広報活動では、11月に診断士の日のイベントを開催し、我々の企業支援事例や研究会活動を知って頂く機会を企画していきます。また、広報委員会（阿左美副会長）を中心に協会内の知識や情報の共有、会員間の連携・コミュニケーションアップ、生産性の向上のために協会内にkintone等の導入を行っていきます。

最後になりましたが、関連機関の皆さま、今後とも群馬県中小企業診断士協会へのご指導・ご鞭撻や連携をよろしくお願いいたします。会員の皆さま、私達全員が自らの手で、より良い協会活動を企画・実践していきましょう！

群馬県中小企業診断士協会 組織図

令和5年6月11日現在



群馬県中小企業診断士協会 委員会から

【コンプライアンス委員会】

委員長 庄司 厚生



新型コロナウイルスが小安を得たため、政府は令和5年5月8日以降は5類感染症に移行させました。それに伴って諸経済活動も活発化し始めました。この状況は、群馬県中小企業診断士協会の諸氏も同様であろうと推察します。とすれば、一層のコンプライアンスを意識した活動は不可避です。

先般、自動車企業で車種の認証申請の不正が発覚したり、マイナンバーカードで誤登録が発生したりと、大手企業や公的機関でもコンプライアンスに抵触する事例が発覚しています。これらの事態は、私たち中小企業支援に関わる診断士に無関係とは言えません。そこで、先日コンプライアンス委員会を開催し、改めてコンプライアンスの重要性と必要性を確認しました。そして、次の事項を決定させていただき徹底を図ることといたしました。

1. コンプライアンス研修受講の推奨

群馬県中小企業診断士協会員のコンプライアンス遵守は当然である。したがって、予めコンプライアンス研修を受講し知見を深めるものとする。

2. 群馬県中小企業診断士協会の受託事業に関わる診断士は、コンプライアンス研修を受講済みの者に限定する。

なお、受講方法は、一般社団法人 中小企業診断協会が提供している下記の研修とする。

- ◆コンプライアンス研修基礎編
- ◆コンプライアンス研修応用編

なお、私たち診断士は情報の利活用が不可欠です。その際に情報管理の厳格化は当然のことであり、特に情報管理に絞って中小企業診断協会は下記も提供しています。

- ◆情報セキュリティ・マニュアル

また、公正かつ適正な組織運営・事業遂行（ガバナンス）がより強く求められており、下記も提供しています。

- ◆ハラスメント防止マニュアル

私たち診断士は、時代の要請に応じた中小企業支援という社会貢献を含む活動を行っています。これには職業倫理や公共的使命の認識が必要です。そこで今後も関係法令やコンプライアンス等を順守した活動を行うこととお誓いいたします。

【研修委員会】

研修委員長 戸塚栄三郎

『理論政策更新研修のご報告および本年度の活動について』



研修委員会は理論政策更新研修と現地研修という会員診断士のための研修を行う事が大きな役割です。しかしここ数年は、新型コロナウイルス感染症の影響で、現地研修は中止、理論政策更新研修は人数制限等を行いながら感染対策を行った開催を実施して参りました。

令和5年5月8日に、新型コロナウイルス感染症が感染症法上の5類感染症に移行されました。今まで、法律に基づき行政が様々な要請・関与をしていく仕組みから、個人の選択を尊重し、国民の自主的な取組をベースとした対応に代わりました。

研修委員会では、5類への移行という話を聞いた段階で、現地研修の準備に入り、令和5年5月26日には数年振りの現地研修を実施する事が出来ました。訪問先は大都開発株式会社（かたしな高原スキー場）です。当社は事業再構築補助金を活用して、マウンテンバイク事業を導入する等、前向きに事業を進めており我々診断士が参考に出来る企業でもあります。参加者の皆様には良い講話が聞け、現場の雰囲気も実際に感じられた良い研修であったと思っています。なお、大都開発株式会社の社長は、理論政策更新研修の講師としてもお招きしておりますので、楽しみにして頂ければと思います。

なお、本年度の理論政策更新研修は以下の内容で開催する予定です。コロナ感染症が5類に移行されたとはいえ感染者数は変わらない状況と推測されますので、昨年度と同様の対応で人数制限を行う可能性もあります。お早めに申し込みをお願い致します。

■理論政策更新研修内容（予定）

1. 日時 令和5年9月10日（日）12：40～17：10 受付12：00～
2. 会場 群馬県公社総合ビル ホール 前橋市大渡町1-10-7
3. 研修テーマ・講師
 - (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 地域企業支援課長 板野 浩二 氏
 - (2) テーマ「中小企業の事業再構築」
講師 大都開発株式会社 代表取締役 澤 生道 氏
(かたしな高原スキー場)
 - (3) テーマ「中小企業の事業承継支援」
講師 かなた税理士法人 代表社員 高橋 正光 氏
税理士・中小企業診断士

【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。SNS 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。「中小企業診断士受験講座」の Facebook ページを含めると 3 つの Web 発信を行っています。

現在 10 年ぶりに HP の再構築に向けてサイト設計を行っています。今期中には刷新された HP をお披露目できると思います。

また、協会内の更なるデジタル化が進められます。具体的にはノーコードツールを活用し、協会事務局業務の効率化、委員会活動や研究会活動の効率化・活発化が期待できます。グループウェアの導入によって会員相互の情報共有やコミュニケーションが容易になることも期待できます。

協会におけるデジタル化の進展が会員各位の活躍の一助となり、群馬県中小企業診断士協会の発展と中小企業診断士の知名度向上に繋がることを期待します。

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！」）のご協力もお願い致します。

公式 Facebook ページ	中小企業診断士受験講座	公式ホームページ
		

<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 45 号 令和 5 年 7 月発行
 - ・第 46 号 令和 6 年 1 月発行
- ② 広報誌の配付
 - ・令和 5 年 9 月に会員及び関係各位に送付予定
 - ・令和 6 年 2 月に会員及び関係各位に送付予定
- 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
 - ・令和 5 年度研修会の案内
 - ・研究会等の活動状況の案内
 - ・診断士の紹介及び各診断士の HP 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

【事業委員会】

事業委員長 小泉 靖



事業委員会は会長、事務局長と3つの事業部会の部会長で構成されており、年に4回ほど開催されます。本委員会の役割は、県や市町村、群馬県信用保証協会等から協会が受託した事業の成果物の品質確保と派遣診断士のスキル向上にあります。また、各部会長には、受託事業参加者の募集と確定、年度毎の取組み方針の策定、新規参加者への研修の実施、事例研究会の開催といった役割が与えられています。

1 各部会の活動状況について

①信用保証協会受託事業部会（小暮雅志部会長）

群馬県信用保証協会様の「外部専門家派遣事業」に診断士を派遣しています。支援の内容は、経営診断、経営改善計画策定、事業承継、創業、生産性向上など多岐に渡り会員診断士44名が支援にあたっています。また、年に1回、新入部会員を対象とした経営改善計画書作成のための研修（経営改善計画策定基礎講座）を開催しています。

②建設業アドバイザー派遣事業部会（小林広之部会長）

群馬県県土整備部様の「建設業経営アドバイザー派遣事業」に診断士を派遣しています。今年度は15先の枠が提供され、建設業に知見のある会員診断士が中心となり支援を行っていきます。建設業を取り巻く経営環境は厳しく、経営戦略、人材確保、情報化、新分野進出などひとつの企業から複数のテーマについてのアドバイスが求められることもあるようです。内容は経営診断報告書にまとめられ、財務分析結果、SWOT分析、課題解決の方策、アクションプランなどが示されます。

③事業承継事業部会（小泉が部会長を兼務）

群馬県産業経済部様の「事業承継×デジタル化サポート事業」に診断士を派遣しました。この事業は昨年度で終了となりましたが、本部会員とIT研究会のメンバーがチームを組んで支援するという新しいスタイルの派遣事業を行うことができました。利用件数は確保した枠を下回る結果となりましたが、案件発掘のためのPR活動と派遣診断士のサポートに当協会が一丸となって取り組むことができたことは大きな成果となりました。

2 今年の委員会活動について

県の行う事業については、近年公募型プロポーザル方式による募集が増えています。委員会として、積極的な情報収集を行うとともに、事業獲得に向けた体制づくりに着手します。また、市役所等の行う創業支援や経営サポートの事業との連携を強化するなど、受託事業拡大に向け積極的に行動していきます。

【研究開発委員会】

研究開発委員長 渡辺 英男

有意義な研究と実務支援の実績を中小企業者に広めて社会に貢献します



これまでコロナ渦中においても各研究会が、リモート／リアルの定例会や受託業務等の活動をしてきました。昨年、研修事業研究会が研修事業研究会と診断士資格取得支援研究会に発展的に分離し、10の研究会となりました。また、IoT研究会は、IT研究会に名称を変更しました。デジタルに関する研究活動の広がりが期待されます。

当協会の研究会は、研究による研鑽とともに多数の実務支援実績があり、自治体や公的機関、民間企業等から高い評価と信頼を得ています。

◆各研究会の活動内容

協会会員が増加する中、新入会員の方々の研究会参加も増え、以下のとおり、各研究会において活動が活発になっています。

それぞれの研究会の方針に沿って有意義な運営が行われています。企業内診断士活躍研究会は、北関東信越（5県）の中小企業診断士の企業内診断士や青年部等との連携により、共同イベント「北関東信越ブロック中小企業診断士フレッシューズフォーラム2023」を開催しました。研究会においても隣接他県との活動の連携が進んでいます。

◆各研究会の活動成果のPR

当協会（研究開発委員会）として、今まで各研究会が行ってきた研究や実務支援成果を当協会の内外に広く発信

して、中小企業者に活用していただくと共に各研究会活動の益々の活発化や会員のスキルアップを目的として、活動成果を発表する機会を増やしたいと考えています。

今後、当協会ホームページによる研究成果の掲載や研究発表のイベント等を開催してまいります。研究会と地域とのつながりを強化して地域に貢献したいと考えています。

経営支援のご要望がありましたら遠慮なく群馬県中小企業診断士協会にお問い合わせください。

No.	名称	主な活動内容
1	旅館経営研究会	・宿泊業のデジタルマーケティング ・現地視察や宿泊業の事業再構築の事例研究 ・新会員への旅館診断レクチャーと実践指導
2	ローカルベンチマーク研究会	・ローカルベンチマーク活用による事業性評価に基づいて経営診断報告書を作成 (更新登録に必要な実務の従事要件に該当)
3	マネジメント研究会	・プロ経営コンサルタントとしての実践力向上 ・経営診断・改善の事例発表とディスカッション ・直面する課題改善等のディスカッション
4	研修事業研究会	・研修手法の勉強会（講師スキルの向上） ・会社研修、研修企画の受託 (中小企業、対象の従業員研修を実施)
5	食農ビジネス研究会	・農業支援関係の受託事業 ・農業情報・指導事例、食に関連する取組事例の研究 ・企業的な農業経営者の育成・支援
6	医療福祉研究会	・医療・介護の問題について研究 ・会員による研究発表 ・介護施設等の視察（コロナ禍後に再開）
7	診断技法研究会	・経営に関する論文や白書の研究 ・日本経営診断学会、中小企業経営診断シンポジウムなどの最新情報取得
8	IT研究会	・受託事業（IT活用支援） ・クラウドサービスの研究やセミナー開催 ・中小企業のIT活用事例の研究
9	企業内診断士活躍研究会	・他県の企業内診断士研究会等との合同研究会 ・販売促進手法に関する勉強会 ・共同診断事例に関する情報共有や会員による研究発表
10	診断士資格取得支援研究会	・高崎商科大学で中小企業診断士受験講座の開講 ・補講やオプション講座企画と運営 ・SNSを活用した受験生の支援

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 小暮 雅志



当事業部会は群馬県信用保証協会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、7年目を迎えております。

受託事業として、①経営診断・経営計画策定・修正計画策定支援、②モニタリング、③経営課題解決個別指導支援、④事業承継（助言・計画書策定）支援、⑤生産性向上計画策定支援、⑥創業（助言・計画策定）支援等を行っております。

昨年度に引き続き、新型コロナ禍による資金難に陥っている企業向けの支援が増加しております。実現性の高い施策を盛り込んだ計画の策定・支援と、研鑽による更なるスキルの向上が診断士に求められており、このニーズはますます高くなると考えられます。

当事業部会として、品質確保・診断スキル向上をはかるために、毎年度「事業部会会議」および新入部会員を対象とした「(経営改善計画策定)基礎講座」を開催しており、今後も継続実施いたします。

新型コロナ感染症は、沈静化の兆しが見えてきましたが、その後遺症や国際紛争による資源高騰等の影響により、多くの中小企業がまだ苦境を脱せない状況が続いております。企業訪問等において、手指の消毒、マスク着用、ソーシャルディスタンス等を引き続き遵守して対応してまいります。

信用保証協会との密なる連携強化、設置目的の推進を図り、受託事業を通して、引き続き中小企業の経営力向上・事業承継・創業等の支援、成果物の品質向上等に取り組んで参ります。

会員の皆様のご協力をよろしくお願い致します。

【建設業アドバイザー派遣事業部会】

部会長 小林 広之



建設業アドバイザー派遣事業についてご紹介いたします。本事業は群馬県県土整備部からの業務受託事業であり、今年度で17年目となりました。今年度は昨年度からの継続参加者と新たに参加された1名の方を加えて、総勢26名で事業を実施しております。本事業は参加した会員にとっては診断業務の実践の場として、またお申込みいただいた企業の皆様方にとっては有益な助言を受けられる場として、意義のある事業となっております。

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。ご訪問は概ね月1回のペースで実施していただいております。

2. 診断者（当該部会員）

当部会は毎年、会員の中小企業診断士に診断者の募集をしております。今年度（令和5年度）は26名の診断者体制であります。

3. 申し込み案内

群馬県県土整備部で書面やメール、県ホームページを用いた案内をしていただいております。診断件数は申し込み先着15社で、昨年度の診断企業以外は対象となります。

4. 成果品

「報告書」は（A4、8枚）であり、診断者が3回目訪問時に診断先企業様に詳しく説明する資料となっております。他に診断者が記載する「指導報告書」（A4、1枚）、診断先企業様からの「結果報告書」（A4、1枚）があります。

昨年度は本事業の中で、参加いただいた企業様から「デジタル化」アンケートを取らせていただきました。参加企業様の多くは小規模事業者であり、「人材確保」や「人材育成」を経営課題として認識されています。これらの課題解決のためにもIT活用を進め、業務効率化や働き方の改善に取り組むことが求められますが、アンケート結果では「デジタル化」についての課題認識が低い様子がうかがえます。本事業の診断、助言の過程でIT活用状況などをお聞きしながら、効果的な提言ができるよう、当部会員も励んで行きたいと思っております。

引き続き皆様方からのご指導、ご鞭撻のほど、宜しく願い申し上げます。

【事業承継事業部会】

部会長 小泉 靖



事業承継事業部会の活動を紹介させていただきます。本部会は前身となる事業承継研究会から数えると今年で発足8年目となり会員数は26名です。入会は自由ですが当部会が行う受託事業への参加については、事業承継に関する各種の講座や研修の受講経験を条件としています。

これまでの活動は群馬県より受託した「事業承継×デジタル化サポート事業」への診断士派遣が中心でしたが、この事業は本年3月に終了しました。前身となる「事業承継ファーストサポート事業」が始まったのが平成30年で5年間にわたり当部会所属の診断士を企業に派遣したことになります。スタート当初は承継支援に対するノウハウも少なく、試行錯誤で派遣支援にあたっていたような気がしますが、この5年間で「事業承継」という言葉は、中小企業経営者の間にも広く認知されるようになりました。経営者が一人で考え悩む問題から、普遍的な経営課題の一つとして事業承継を捉え外部の支援を受けながら問題の解決を図るものになってきたように思います。

現在、当部会が関係する受託事業には、群馬県信用保証協会様の外部専門家派遣事業があります。この中には事業承継の支援メニューとして「事業承継助言」と「事業承継計画策定」の2つがあります。派遣回数はそれぞれ3回と5回となっていますが、この派遣支援の実施については、原則として当部会のメンバーが担当することになっています。

部会としては今後、事業委員会や事務局と一体となり、新たな受託事業の獲得に向けた活動を強化してゆきます。県内の各自治体への積極的なアプローチで、新たな支援事業を提案してゆく考えです。また、5月には東京の一般社団法人事業承継協会様と事業承継の促進事業についてオンラインで会議を行いました。吉村会長と4人の副会長が参加、地域金融機関と連携した新たな支援スキームの構築などをテーマに話し合いました。

中小企業経営者の事業承継に対する支援ニーズは高まる傾向にあります。メンバーの皆様に活躍の場を提供できるよう部会長としてこれからも尽力してゆく所存です。皆様のご協力をよろしくお願い致します。

活躍する診断士

「値上戦略、ITベンチャー、そしてマーケティング」

早瀬 達



経歴

桐生市出身であり、老舗運動具店の三代目として育ちました。学生時代は野球、サッカー、ラグビー、スキーに没頭しておりました。銀行勤務を経て家業を引き継ぎ、新規事業創業、借金返済、事業承継、M&Aによる事業譲渡など、中小企業の課題に直面しながら経験を積みました。これらの経験を通じて、経営知識の重要性を痛感しました。実家の業務では輸入業務、遊戯施設管理（室内スケートボードパーク）、EC通販（SEO ウェブマーケティングを含む）など、幅広い仕事を経験しました。

1. 中小企業診断士になったきっかけ

私が中小企業診断士を目指したきっかけは、高校の後輩である顧問税理士からの勧めでした。彼らからは私の経験と性格が中小企業診断士（コンサルタント）向きとの指摘がきっかけとなりました。その後、試験内容や業務内容について調べてみると、経営に関する知識を学べることがわかり、業務内容にも興味を持ち、試験合格を目指すようになりました。

2. 活動内容

私の中小企業診断士としての主な活動内容は以下の通りです。

① 経営支援活動

- ・ 桐生商工会議所の経営相談員として週 1～2 回勤務（2019 年～2022 年）
- ・ 事業再構築補助金やモノづくり補助金の申請支援
- ・ 405 事業での事業再生支援
- ・ 支援企業の顧問
- ・ 商工会議所の創業塾や補助金セミナーの講師
- ・ スモール M&A のアドバイザー

② IT ベンチャー企業の CFO

3. 値上戦略

私は新型コロナウイルス感染症蔓延による中小企業の売上減少に対応するため、コロナ融資、雇用調整助成金、事業再構築補助金などの国の施策が実行された際に、桐生商工会議所で週 2 日勤務していました。その結果、多くの会員からこれらの施策についての相談を受ける機会がありました。特に事業再構築補助金に関する相談が多く、多くの案件を取り扱うようになりました。その過程で、価格設定に関する理解の欠如が多く、事業所が

負のスパイラルに陥っていることに気づきました。

例えば小売業では、仕入れ値が 650 円の商品を 1000 円で販売しており、毎日 100 個売られているとします。この場合、1 日の利益は 35,000 円です。もし、同じ利益を上げるために 5%引きの 950 円で販売すると、117 個売らなければなりません。つまり、仮にクレジットカード手数料が 5%かかる場合や安易に 5%値引きを行った場合には、売上数量を 17%増やさなければ同じ利益を得ることができません。このように、価格設定の理解が不十分なため、一生懸命働いていても利益を上げられない事業所や商店が多いのです。同様に、製造業においても、自社の技術力を過小評価し、価格交渉を行わずに不当に安い納入価格に甘んじたり、製造原価を正しく把握せず低価格で受注したりしている工場が存在します。コスト削減や値下げによる売上増よりも、価格を上げることが利益への貢献度が高いのです。

中小企業の成功は売上高よりもむしろ利益の最大化にあります。そのためには、価格競争に巻き込まれずに商品やサービスの価格を適切に設定し、必要に応じて値上げすることが重要です。価格を上げることで売上数量が減るかもしれませんが、品質と価値を顧客に伝え、顧客がその価値を認識すれば、売上数量が減少しても一単位あたりの利益が増え、総利益が増大します。小売業者は製品の付加価値を高め、効果的なマーケティング戦略を用いることが重要です。製品の特性や機能を強化し、ブランディングやストーリーテリングによるマーケティングで感情的な価値を高める必要があります。一方、製造業者は製造原価を正確に把握し、価格交渉のスキルや技術力を向上させる必要があります。価格交渉では、提供価値の妥当性を、説得力を持って伝えることが重要です。技術力の強化により品質向上や新たな市場への進出が可能になり、価格上昇に貢献します。

上記のような値上戦略について詳しく説明し、経営者に納得してもらうことを私は支援の方針の第一歩としています。

4. IT ベンチャー

私は去年の 9 月に株式会社 CICAC の CFO（最高財務責任者）として就任しました。CICAC は本社を渋谷に構え、2020 年に桐生に支店を設けた企業です。この会社は JavaScript を使用してさまざまなウェブサービスの構築業務をゼロから開発することを得意としています。また、地域クラウドファンディングを地元新聞の桐生タイムス社と協業して行っています。社長は群馬県庁主催のネツゲンで講演も行い、群馬大学工学部の学生向けに週に一度プログラミング教室を無料で開催しています。そのため、渋谷よりも桐生で人材を獲得できるとのことでした。

IT ベンチャー企業の CFO として重要な要素は多岐にわたりますが、私が特に重要視しているのは以下の 2 点です。

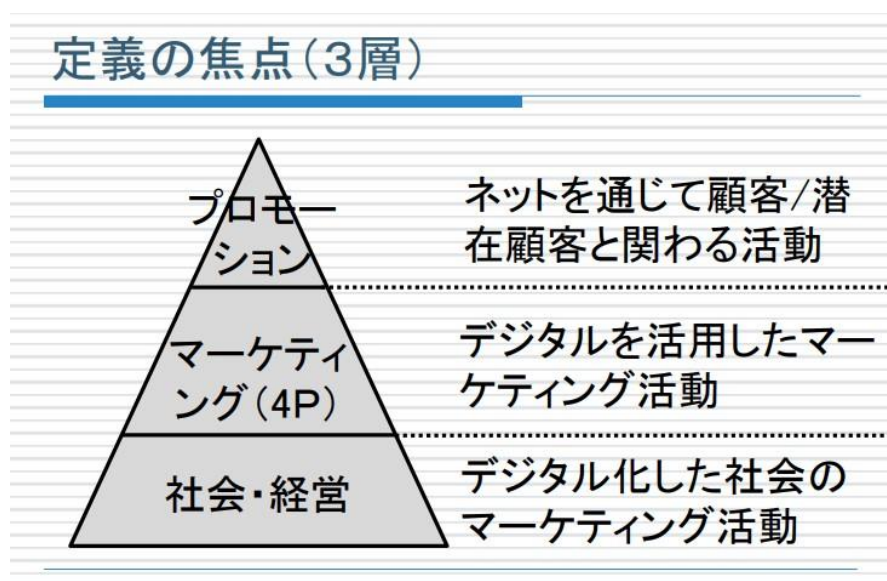
① 財務戦略の理解と実装：CFO は会社の財務状況を正確に把握し、戦略的な意思決定を行う能力が求められます。キャッシュフロー管理、資本調達、予算策定、費用管理などがその一部です。IT ベンチャー企業では、新しい市場への進出や新製品の開発など、大胆な投資が求められることが多いため、リスクとリターンを適切に評価する能力が重要です。

② ビジネスパートナーとしての役割: CFO は単に財務情報を報告するだけでなく、CEO と連携してビジネス戦略を策定し、実行する役割も果たします。CFO はビジネスの全体像を理解し、会社全体の成功に貢献する必要があります。特に IT ベンチャー企業では、デジタルマーケティングの知識が戦略策定に不可欠です。

5. マーケティング

経営支援活動と IT ベンチャーの CFO の両方を行う上で、私はマーケティングの知識が不足していることを痛感しました。そのため、今年の 4 月から半年間、毎週土曜日に早稲田大学の「早稲田マーケティングプログラム」に通っています。このプログラムでは、マーケティング (特にデジタルマーケティング) について深く学ぶことができます。講師は GAF A 勤務マーケッターや元電通の大学教授、花王のマーケティング部長、渋谷 109 lab の Z 世代専門マーケッターなど、業界最先端の人々が担当しています。受講生の多くは大手企業から派遣された幅広い世代の方々であり、最新のマーケティングを学ぶために集まっています。グループワークや討議を通じて、マーケティングの考え方を身につけています。

このマーケティングプログラムに参加することで、デジタルマーケティングの知識を充実させ、経営支援活動や IT ベンチャー企業の CFO としてより効果的な戦略策定ができるようになることを期待しています。マーケティングの視点を持ちながら経営者をサポートし、事業の成長と利益の最大化に貢献することが私の目標です。



※デジタルマーケティングの定義:「早稲田マーケティングカレッジ」丸岡吉人教授の講義資料から引用

自己紹介

早瀬 達 (はやせ たつ)

1 歳、小学校 6 年、中学校 3 年と全て健康優良児の桐生市代表になったことが一番の自慢です。江戸時代の名医杉田玄白の名言「おのれ上手と思わば、下手となるの兆しと知るべし」を座右の銘とし、常に努力して、何事にも慢心しないようにと思っています。最近、はまっているのは ChatGpt の使い方です。

活躍する診断士

「駆け出しコンサルタントのリフレクション」

吉田 晃



群馬県中小企業診断士協会会員の吉田晃（よしだあきら）と申します。2018年の診断士資格取得および協会入会から早くも5年が経過しました。本当にあっという間で、5年前に緊張しながら診断士協会の門を叩いたのが昨日のように感じられます。その後は関与先企業様はじめ、各関係団体様、協会の諸先輩方には大変お世話になり、貴重な経験やアドバイスを数え切れないほど賜りました。この場を借りて御礼申し上げます。

今回はこのような寄稿の機会をいただきましたので、この5年間の振り返り（リフレクション）も兼ねて、私の診断士としての活動についてご紹介させていただきます。

元々私は大学卒業後、県内金融機関を経て、地元の会計事務所に在籍し、医療介護分野の企業様を中心に会計事務所職員として財務会計を担当させていただいておりました。診断士取得後しばらくは、所謂企業内診断士として会計業務の補完的な位置づけで活動していたのですが、やはり当初から「本格的に診断・助言業務をやりたい！」という強い思いがありましたので、勤務先の協力も得て並行して2021年に自らコンサル会社（小さな一人会社ですが）を立ち上げました。現在は今までの経験を活かせるフィールドである、医療介護分野の事業所様を中心にご支援をさせていただいています。

医療介護業界は他の業種と異なる点が幾つかあります。まず、主な収入源が公定価格（医療保険制度や介護保険制度）であることが挙げられます。このため、診断・助言業務を行う上で、公定価格や保険制度に関する知識が必要です。また、専門職種（医師、看護師、介護福祉士など）の人員基準が一定数定められています。これにより、必要な専門職の配置やスキルの確保が求められます。さらに、入院患者や施設の利用者数に制限がある場合もあります。これは、法令の施設基準や、医療リソースの限られた性質に起因しています。

医療介護業界で診断・助言業務を行うためには、これら独特の法令や基準に関する専門知識が必要となります。幸いにも、私は会計事務所での勤務を通じて、医療介護業界のお客様を15年間担当させていただいた経験と知識を得ることができました。まだまだ学ぶ必要がありますが、この知識と経験は私にとって大きな財産です。

法人設立後は徐々にコンサルティング業務の機会も増えてきました。所属会計事務所の既存顧問先様はもちろん、金融機関様等を経由してのご相談もいただくようになりました。コンサルティング業務は、無限にある選択肢からお客様にとっての最適解を考え抜くことを求められます。日々、真剣に取り組みながらも、楽しむことを心掛けています。プライベートの時間においても、仕事とのオンオフの切り分けはしているつもりですが、つい仕事のことを考えてしまい、妻に「難しい顔をしている」と言われることもしばしばあります(笑)。

最近のトレンドでは、特に介護業界からの依頼が多いと感じています。この1年でも訪問看護

事業所の創業支援、有料老人ホームの有期契約型コンサルティング、通所介護事業所の経営改善計画策定支援など、さまざまなご支援をさせていただきました。

また、診断士協会会員として各協会事業に参画しており、介護業界関係の事業所様を担当する機会が多いです。多くの相談内容の中で、最も多いのが既存事業所様のコロナ禍や人材不足、物価高騰等による影響からの「収益改善」の支援。次いで多いのが新規参入、あるいは事業拡大による「新規事業計画」の相談です。

介護保険制度が 2000 年に創設されてから十数年経過し、まさに成熟期を迎えた今の介護業界を象徴していると感じています。

日本は 2025 年には団塊の世代が 75 歳を迎え、4～5 人に 1 人が後期高齢者という「超・超高齢化社会」に突入すると言われており、一見すると介護業界は需要も多く、魅力のある業界かもしれませんが。実際にどのような業種でも、最近の長期戦略には「介護」「高齢者」がテーマやターゲットとして盛り込まれています。

しかし、前述したように新規参入が加速し、利用者様や介護従事者の獲得競争が激化すれば、これまで以上にレッドオーシャンとなることは言うまでもありません。実際に 2022 年は老人福祉・介護事業の倒産件数は過去最大となっており、今後は生き残りを懸けた経営の磨き上げが必須となります。私は創業から数年の駆け出しコンサルタントですが、微力ながら地域社会を支える医療介護分野の一助となれるよう、これからも日々精進し、貢献できるよう努力していきたいと思っております。

今後についてですが、引き続き中小・零細医療介護事業所様のサポートに力を注ぎたいと考えています。多様化が進むお客様の経営課題について、解決に向けて迅速に対応するため、業界の動向やトレンド、法令改正等の情報収集・研究も時間の許す限り並行して続けていきます。また自社としても事業領域を広げていきたいと考えており、その一環として、今年は研修講師の登壇予定があり、現在準備を進めています。

長期的な目標としては、高齢者数がピークとなる 2040 年までに、「駆け出しコンサルタント」ではなく、「超一流の医療介護コンサルタント」と称される存在になることを夢見ています(笑)。この目標を達成するために、日々努力し続け、知識とスキルを磨いていきます。将来の夢に向かって頑張っていきたいと思っております。

まだまだ若輩者の私ですが、今後とも変わらぬご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

(自己紹介)

吉田 晃 (よしだあきら) 1983 年生まれ 桐生市出身
eNコンサルティング株式会社 代表取締役
中小企業診断士 医療経営士
認定経営革新等支援機関



<https://en-rmc.com>

知的経営の支援を目指して

鈴木 洋雅



はじめまして。去年の4月に群馬県中小企業診断士協会に入会しました鈴木洋雅（すずき ひろまさ）と申します。診断士としては2年目となります。群馬県高崎市出身で大学進学を機に東京へ上京し、都内のIT企業へ新卒入社しました。その後東京都江東区の職員を経た後、2009年から現在まで、弁理士として特許事務所に勤務しています。業務内容としては、主にソフトウェア関係の特許出願に関連する業務全般や鑑定などの業務の他、稀に弁護士の先生と一緒に補佐する立場として訴訟などの業務も行っています。新型コロナウイルス感染症が蔓延する前は、東京と高崎を行ったり来たりしていましたが、現在は群馬県高崎市で活動しています。

普段は大手企業の知的財産部の方や発明者の方と打ち合わせをすることが多いのですが、稀に中小企業の経営者の方とお会いする機会もございます。そんな中、中小企業の経営にとって特許を始めとした知的財産権がいかに大切であるかということや、大手企業と比較して知的財産権に対する知識や取り組みに対して非常に大きな差があることを痛感しておりました。

ここ数年、弁理士会でも、知財を経営に活かす「知財経営」という言葉や「知財コンサル」という言葉が頻繁に登場するようになり、経営に関する知識を付けたいと思うようになりました。そこで、コロナ禍をきっかけに、経営に関する知識を体系的に幅広く学ぶことができる中小企業診断士試験の勉強を開始しました。合格後の実務補習では、特許を取得している製造業を訪問させていただき、実際に特許を強みとして活用している企業を目の当たりにすることができました。

また、診断士試験合格後から現在までの活動としては、実務補習の他、「ふぞろいな合格答案」の執筆や「企業診断」の執筆、事業再構築補助金やものづくり補助金などの補助金支援業務を行ってきました。知的財産に関する具体的な活動はできていませんが、今後の目標としては、知財関連をメインに中小企業をサポートできれば、と考えています。また、趣味が高じて2021年にJ. S. A. ワインエキスパートの資格を取得したので、ワインを始めとした飲食業界の支援にも興味を持っています。ソムリエ協会にも所属しており、最近では日本酒の魅力を世界に発信するといった診断士のようなセミナーも開催されています。

ここ最近、コロナ禍が収束しつつあり明るい兆しもあるように見えますが、雇用調整助成金も終了し、中小企業を取り巻く環境は依然として厳しく、これからが大変であると言われていきます。自分自身の強みを把握し、多くの経営者に寄り添える存在になれるよう努力していきたいと思っております。

最後となりますが、去年協会へ入会したものの、現在まで積極的な参加ができていません。今年は協会の活動を通じて積極的に学ばせていただきたいと思いますと考えております。協会の諸先生方におかれましては、何卒ご指導賜りますようよろしくお願い申し上げます。

文行忠信

市川 明弘



令和2年4月に中小企業診断士として登録を行い、令和4年4月から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市川明弘と申します。

私は県内の地方自治体での行政事務職員としての勤務を経て、令和4年10月から私立大学の教員として勤務をしています。地方自治体では、介護保険事業所及び障害福祉サービス事業所の運営指導や、公立病院の財務分析及び経営戦略の策定などの業務に携わってきました。現在は、地方自治体での勤務の経験を活かし、大学で医療・福祉施設の経営に関する研究を行いながら、主に管理会計分野について講義を行っています。

私は、中小企業診断士として、また、研究者（と名乗るのはまだおこがましいですが）として大切にしていることがあります。それは、理論と実践の両立です。古く、中国の哲学者であった孔子の教えに、「文行忠信」というものがあります。「文」とは、学問の研究のことであり、「行」とは、実行・実践のことです。この「文」と「行」は一对となり、理論の考究とそれを現実に生かすことの大切さを説いています。また、「忠」とは、まごころであり、「信」とは、信義のことです。「忠」と「信」も一对となり、自分自身に対しても、他人に対しても、常に誠実であることの大切さを説いています。

私は、この「文行忠信」の教えが生きる現代の取組として、「産学連携」が挙げられると思います。「産学連携」は、大学や研究機関等が持つ研究成果を民間企業が実用化へと結びつける仕組みのことで、ここに政策的な支援を行う政府・地方自治体などの「官」を加えて、「産学官連携」とも呼ばれています。私は、中小企業診断士としての「産」の視点、大学教員としての「学」の視点、さらに、地方自治体職員として培った「官」の視点を持って、この「産学官連携」の取組に力を入れていきたいと考えています。

そのためには、新たな知識の習得や経験を積み、絶えず自己研鑽を重ねていくことが欠かせません。そこで、様々な分野で活躍されている諸先生方からの薫陶を賜ることのできる当協会に入会し、研究会の活動等に参加させていただくことにしました。現在は、医療福祉研究会と診断士資格取得支援研究会に参加させていただき、診療報酬の改定内容の学習会や、医療福祉施設経営指導のケーススタディ等を通じたインプットの強化と、診断士資格取得のための指導・講演講義を通じたアウトプットの強化に精進しております。

これから、理論を実践に生かすことで中小企業の皆様、ひいては地域経済に貢献し、地方創生の一助となれるよう誠実に努めて参りたいと思いますので、諸先生方におかれましては、御指導、御鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

生涯現役を目指す診断士

鈴木 尊康



初めまして、群馬県中小企業診断士協会に入会しました鈴木尊康です。私は、令和2年4月に中小企業診断士登録をし、3年が経ちました。私の生まれは、埼玉県の本庄市で、現在は川口市に住み、事務所は蕨市にあります。群馬協会に入会した理由は、私の妻の実家が藤岡市にあったためです。去年妻の母親が経営していた会社の事業を妻が引き継ぐことになりました。

妻の会社は、元々藤岡で瓦を製造していましたが、現在は、瓦の製造はやっておらず、工場は貸しています。そのため、定期的に藤岡に行く機会が多くなりました。

私のこれまでの仕事は、埼玉県の武蔵野銀行で38年間勤務し、61歳で退職しました。銀行員時代は、中小企業の融資業務が中心で、300社ほど中小企業の融資支援を行いました。銀行員時代から、定年後も中小企業とのかかわり合いを続けたい希望があったことから、中小企業診断士の資格を取得しました。

私の趣味は、ゴルフ、釣り、ウォーキングです。ゴルフは、玉村のゴルフ場でプレーしています。最近、群馬の藤岡ゴルフクラブに入会しました。仕事の合間に時間のある時は、プレーを楽しみたいと考えています。釣りは、以前は海釣りが中心でした。最近では、年に数回、群馬県の神流川に釣行しています。メインの釣り場は上野村周辺です。今年も5月のゴールデンウィークに出かけました。地元の民宿に泊り、イワナやヤマメを釣ることができました。ウォーキングは、地元の歩こう会に加入し、月1回10キロ程度歩きます。

現在の仕事は、埼玉県のよろず支援拠点のコーディネーターとして、中小企業の経営相談を週3日程度担当しています。専門分野は、経営改善、資金繰り改善、資金調達、事業承継です。最近では、コロナ融資の返済が始まり、資金繰りに困っている相談者が増加しています。特に、条件変更をするか迷っている社長さんからの相談が増加しています。

また、条件変更をする場合、金融機関から資金繰り表の作成や経営改善計画書の提出を求められることが多く、そのような資金繰り改善支援も増加しています。

5月にローカルベンチマーク研究会に入会させて頂きました。ローカルベンチマークは以前から関心がありました。ローカルベンチマークは企業の将来のために、いまの自分自身を見つめなおすツールであり、企業や金融機関が対話を行うための共通言語と考えます。ポストコロナにおける経営の方向性を決めるには最適なツールとして、積極的に活用したいと考えます。

群馬県信用保証協会の経営改善支援の仕事やローカルベンチマークでのアドバイスを通して群馬県の中小企業のお役に立ちたいと考えています。群馬協会においては、今後は研究会活動等を通じて、会員皆様との交流を深め、積極的に学びたいと考えています。ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

「天は見ている」

大場 健生



はじめまして、昨年 64 歳で念願の診断士登録となり入会しました大場健生です。今後ともご指導ご鞭撻の程宜しくお願い致します。

診断士として独立開業するにあたり、「天は見ている」を座右の銘として活動しております。

私は、北海道で生まれ育ち、1980 年に高崎市内の大手機械メーカーに入社。以来 41 年、開発から製造、国内及び海外（マレーシア）で一貫してモノづくりに携わってきました。

そのような環境にいた私が診断士を目指したのは、4 年前のお正月の新年会での義弟との会話がきっかけです。そこで義弟から今年の抱負として「診断士一次試験の合格」という話題が上がりました。当時、私の所属先は資材部でした。そこで主力の協力会社様と協働し、その現場で「モノづくり、ヒトづくりの改善活動」を行う取組を 10 年以上続けていました。この取組では、多くの改善事例とヒトの成長の実績を得られただけでなく、大企業は中小企業の協力があって成り立っていること、経営者のご苦勞を活動現場で実感していました。

診断士になれば退職後にもこのような取組を仕事として出来る。そして、診断士になれば、これまでお世話になってきた中小企業様に恩返しも出来ると思ひ立ち、これを志として一念発起し資格取得に取組み、昨年登録が叶いました。

今振り返ると、その間何度も挫折しそうになりましたが、診断士になるという強い思いと家族（妻）や職場の同僚、養成課程では同期と先生方の応援があり達することが出来ました。応援者の皆様、特に妻には感謝の念に堪えません。

診断士として経営コンサル事務所を開設したものの、事前準備も無く思いだけで開業したような私には、当たり前ですが仕事がすぐ来る筈がありません。そこで「天は見ている」を座右の銘としてゼロから診断士家業をスタートすることにしました。

協会、先輩・知人の紹介、専門家派遣等で頂いた仕事を精一杯行うことで、誰か見ていてくれる、応援してくれる人が現れる、ご縁が生まれると信じて取組んできました。

また、仕事のやり方と考え方は正しいか？ お天道様に見られて恥ずべき点は無いか？ そして顧客への尊敬と感謝を忘れていないか？ これらを常々確認して進めております。

一方、天が見ていてチャンスが与えられたとして、それを掴めないでは何にもなりません。チャンスを掴むための準備も怠らぬよう心掛け、昨年先輩会員の助言も得て経営計画策定支援実践講習を受講し、開業 1 年後のこの 4 月に認定支援機関として登録されました。

今後は、求められたとき応えられる診断士であるよう「天は見ている」の銘のもと初心と志を忘れず、先輩会員の皆様からの指導も仰ぎながら一步一步診断士としての器を広げ、中小企業診断士が私の天職だと言えるよう進んで参りたいと思います。

自由投稿コーナー

これからのキャリアの定番！ポートフォリオワーカー！

丸橋 大志



皆様の中で、下記のような質問にチェックが付く方はどのくらいいるでしょうか？

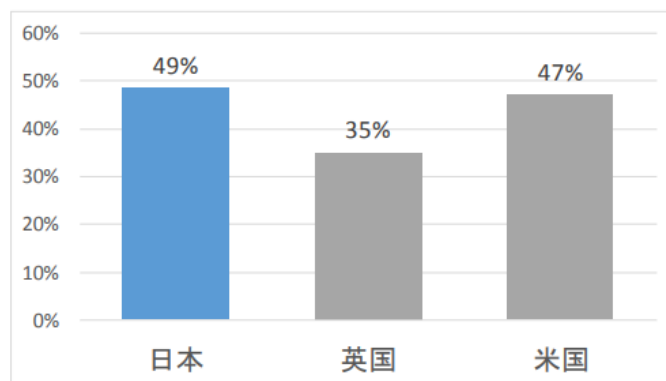
- 今の仕事（業界）の現状、将来性に不満・不安がある
- 今の仕事は、誰（他人・AI）でもできる仕事だと思っている
- 今の職場以外で活躍（転職）できる自信がない

2点以上チェックが付いた方は、今回説明する「ポートフォリオワーカー」という働き方について、知っておいて損はないと思います。是非、ご一読くださいませ。

【日本の地域経済の現状と予測】

どのように考えても、人口が減っていく日本国内の地域経済規模は縮小に向かいます。（自社の商品・サービスが欲しい人が減る→会社の売上が下がる→会社が減る、雇用が減る）

政府として、労働力不足の状況を緩和するためにAI自動化技術、ロボット化の支援を推進しています。もちろん、人不足を解消して企業の労働生産性を高め、利益体質に持っていくという面で、推進されるべき政策だとは思いますが、この政策は裏を返せば、将来的にAIやロボットにできるような単純作業しかできない人材を労働市場から締め出すという負の側面と隣り合わせです。（実際にチャットGPT^{*1}やRPA^{*2}など使ってみると、オックスフォード大学などの調査結果（AI（人工知能）の発達により今後10年程度で約半数の仕事が消える可能性がある）という論文は、現実味を帯びてきていると感じます。）



人工知能やロボット等による代替可能性が高い労働人口の割合（出典元：野村総合研究所）

【用語解説①】

※1 チャット GPT

・ ・ チャット GPT（ジーピーティー）とは、米国の企業である Open AI 社が開発した、人工知能（AI）を使ったチャットサービス。人間の質問に対して、まるで人間のように自然でクオリティの高い回答が可能。学生のレポートや論文が自動的に数分で生成できることで話題に。使い方によってはエクセルを用いた数式処理や Web サイト作成（HTML 記述）も可能である。著作権など法的面で議論はあるものの、有効的な活用が進められるであろう IT ツールである。

※2 RPA（Robotic Process Automation：ロボティックプロセスオートメーション）

・ ・ RPA とは、PC による定型作業を自動化・代行できるツールの総称。PC を使った作業手順について簡単にプログラムを組むことで、自動的に PC 上でマウスの操作や書類の作成が可能。これまで手作業で行っていたルーチンワークを自動化できるので、業務効率の向上と人為的ミスの予防に役立ち、生産性の向上が見込める IT ツールである。

【ポートフォリオワーカーについて】

皆様は「ポートフォリオワーカー」という言葉をご存知でしょうか？著書「ポートフォリオワーカー（著／マダム・ホー 小学館）」では、投資ポートフォリオを組むように複数の職業・収入源を持つ働き方を指し、やりたい仕事を複数持って不労収入を得て、経済的自由と心の自由を得る働き方という表現をしています。

要するに、今の本業一本の働き方の先に、経済的自由があるか？という視点が重要になります。AI によって多くの仕事内容が消失すると言われていた昨今、雇用され、他人の時間軸に合わせた働き方だけで本当に良いのか？本業の一本が仮に駄目になってしまった場合のリスク対策がとれているかどうか？ということを見ると、現状が経済的自由という状態ではないことに気が付きます。（著作中ではあくまで他者依存の危うい状態と表現）

本業以外の収入を獲得できる状況は、心の自由（安定）にもつながります。想像してみてください。もし今の仕事を辞める（クビ・倒産）ことになっても、別に副収入で生活していけるから大丈夫！という安心感を。仕事を辞める気はなくても、イザとなったら辞められるという心の持ちようは精神衛生上とてもよいはずです。さらに言うならば、副業の方はこれから選択が自由です。折角なら副業は趣味等の「好き！」を仕事にできたら生活にハリが出るかと思えます。年功序列が崩壊し、コロナ禍でリモートワークが普及した日本でも、複数の仕事を掛け持ちして、時間や場所にとらわれない働き方をする人が増えています。「ポートフォリオワーカー」は日本においてもキャリア形成のスタンダードになりうる働き方です。

【ポートフォリオワーカーを目指すためには】

ポートフォリオワーカーを目指すためには、いくつか越えなければならない壁（条件）があります。特に大きなものは下記の3点です。

- ① 現段階で本業の安定した収入がある
- ② 副業・兼業のための資源（時間・資産）が確保できる
- ③ 周囲の理解がある

まず①、生活するための主たる収入源（ライスワーク）は軸として必要になります。投資ポートフォリオも、主たる銘柄群が軸にあって主軸が不振になった際に逆に好調となる銘柄群を補完材料として組む方が安定します。複数の仕事を掛け持ちする際も、不安定なスポットの仕事を受けるだけではなく、安定的にキャッシュが入ってくる仕事・仕組みを一つ持っておくだけで、生活の安定感が増します。新しい事業を始める際は、今の仕事を辞めなければいけないという時代ではもうありません。今の仕事を続けつつ負担を最小化して、プラスアルファで副収入を狙っていくような選択が賢いやり方です。

②として、副業・兼業のための資源（時間・資産）の確保が必要になります。特に雇用されている会社員は日々の勤務時間が固定化しているため、時間の工面が一つの問題になります。そんな中で、私が先輩の診断士の方から言われて心に残っているのは、「よく言う「時間がない」は本当に時間が足りないのではなく、大抵は「時間を有効に使えてない」の略だと私は思うよ」という言葉です。通勤時間、仕事の合間の待ち時間、電化製品に代替できる家事時間、テレビやスマホを見てしまっている時間など、捻出すれば意外と時間は確保できます。まとまった時間でなくても、1日15分であっても副業につながる行動はできるものです。逆にあまり時間をかけなくても副収入が生まれていく仕組み（不労収入）をどう構築するかという視点も重要です。これには、自身の持つ資産（人、物、金、情報）の整理や、SWOT分析（強み・弱み・機会・脅威）が、事業化のヒントになってくるので、まさに中小企業診断士の得意分野ですね。

③として、周囲の理解があることも必要になります。こういった副業等は、秘密裏に進めても事業として成り立たせる段階でどうしても公にせざるを得ないタイミングが来ます。後からバレて上司や家族の心象最悪な状況で説明を求められるよりは、あらかじめ話しておき、労働契約時間外の副業禁止について法的拘束力がないこと等の理論武装や、家族の時間も大事にする等の約束をして、オープンに事を進めた方が、成功率が高まるでしょう。周囲に公表することで協力者や顧客が集まり、一人で進めるより格段に事業化が捗る効果も期待できます。

【私のポートフォリオ形成】

実例として、私の仕事のポートフォリオ構築について、簡単に解説します。

- 主軸 : 企業勤務・・食品検査会社のIT支援担当として週2勤務
- 2軸 : 診断士業務・・診断士協会、商工会、商工会議所等、公的機関の仕事受注
- 3軸 : 自社事業・・自身でコンサルティング会社を立ち上げ、物販事業等に参入準備中

主軸は中小企業診断士になる前から研究員として勤めていた食品検査会社での収入になります。今は業務委託契約で主にIT分野の情報収集や後輩の指導業務に従事しています。この会社の社長には今まで社会人として育てていただいた多大なご恩があり、診断士取得の際も応援していただいた経歴があることから、社長に来なくていいと言われるまでは、勤務を継続する意思です。（HACCP等衛生管理の法令関係、食品関連検査の事ならキャリア15年以上のベテランなので何でもお聞きください！）

2軸として、診断士活動による収入があります。スポット的な業務が中心で収入面では不安定ですが、診断士の諸先輩方から学ぶ機会や、地域の経営者、経営支援を進める多くの方々と交流できる機会、視野が広がる経験をいただけるため、損得なしに今後も続けたいと思う仕事内容になります。(人生経験豊富な方々との会食機会の楽しさ、事業成果につながったときの喜びは格別です!)

3軸として、自社事業があります。こちらの会社では補助金支援等のコンサルティング支援や、物販事業に挑戦しています。経営者を指導する立場でありながら、経営の経験がないというのでは説得力が欠けます。私も合同会社の代表という立場になってみて、自社の決算書を作ってみて、多くの気づきや経験を得ることができました。(合同会社なら意外と簡単に作れます。) 当面の目標は、物販事業(EC販売)でもう一つの収入事業を作り、他人やシステムに任せることで不労収入化ができないかという試行錯誤を進めている最中になります。
(事業化経験・ノウハウについては、相談先経営者の方に還元するので一石二鳥ですね。)

QRコードは診断士イベントで登壇した際の説明動画です。
私の経歴や仕事の内容について詳しく話していますので、
興味がありましたらご視聴くださいませ。

【 <https://youtu.be/BNEgm8Qb0W8> 】



お恥ずかしながら、私も現在の状況に至るまでは多くの失敗をしています。鳴かず飛ばずだった副業内容、副業のために始めて挫折したスキルアップ(資格勉強)、無意味だった勉強会・セミナー(有料)参加の数々、安直な投資による損失、副業による職場との利害関係、副業と家庭との両立等々・・・失ったお金と時間は帰ってきませんが、経験を重ねるにつれ、良い仕事のポートフォリオの組み方、悪い(失敗しやすい)組み方がだんだんわかってきました。できることであれば皆様には、できるだけ最短距離で理想とする変化に強い働き方「ポートフォリオワーカー」を目指していただきたいと考えています。

最後までご一読いただき誠にありがとうございます。

現状に不安で「ポートフォリオワーカー」という働き方に興味を持ち、挑戦してみたい・話を聞いてみたいという方がいれば、是非お気軽にお声掛けください! 大志に寄り添う情報屋として、皆様の経済的自由・心の自由を獲得するきっかけをおつくりできたら嬉しいです。

(自己紹介)

丸橋 大志 (マルバシ タイシ)

中小企業診断士/marunote コンサルティング代表/紅茶コンシェルジュ

専門は「食」「Web」「補助金」 大志に寄り添う情報屋として経営支援を実施。

趣味は「紅茶」。「お茶会」と称して経営者の方と談話することがライフワーク。

連絡先 : 080-5050-4486 メール : cafemarubashi@gmail.com

TikTok、インスタグラムは「紅茶の丸橋」で検索! (フォローお願いいたします。)

研究会 自主勉強会活動 (研究委託事業研究会)

【ローカルベンチマーク研究会】

リーダー 西山 達弘



昨年度の研究会活動は、研究会メンバーは31名で診断件数は102社行い、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。

経営診断の手法は、経済産業省が作成した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。

今年度も昨年度と同じ方式で行います。

研究会としての課題は人材の育成と診断の品質向上を図り、診断企業の持続性・成長性の視点に立って、従来以上に評価される診断に努める

ことです。

また、診断実施後アンケートを実施し、品質確保に努めていくことにしています。

このアンケート結果を見ると、令和4年度は、「大変良かった」59.5%、「良かった」39.4%と「良かった」以上で合計94.9%となり、利用者からも大変評価していただいております。

今年度の活動計画は次のとおりです。

- 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、33名（うち新規入会者6名）。
- 3 研究会の進め方について

毎回2名の会員が、事例を使って経営課題と解決への改善提言について発表し、意見交換を行う。

なお、研究会の開催は、令和5年5月～令和6年2月まで原則隔月1回開催、第3土曜日午前10時から12時まで群馬県公社総合ビルまたは前橋市総合福祉会館で行います。

【食農ビジネス研究会】

保障問題と農業経営の厳しい現実を再認識!!

——— 三牧文雄会員に哀悼の意を捧げます ———

リーダー 福島 久



当研究会は現在 16 名の会員で構成されています。

研究会を窓口に行っている主な事業は、群馬県農業会議が実施する農業経営者総合サポート事業（7名の会員登録）ですが、協会事業として6年継続しています。第12回定時総会資料にも掲載されましたが、令和4年度事業実績はコロナ禍の影響等により相談件数34件、912千円でした。本事業は令和5年度も継続しています。

例会は、①農業に関連するテーマと、②他分野共通のテーマの2本立てで開催することを目標にしており、会員からの発表を中心に実施しています。コロナ禍を受けて、例会の内容はリモートでも問題ないと考えられるものが中心になっていましたが、今後は顔を合わせて踏み込んだ議論が必要なテーマに取り組んでみたいと考えています。

大変残念なことです。永年当研究会会員としても活躍されていました三牧文雄会員が本年5月29日に逝去されました。三牧さんから昨年11月に体調不良のため農業会議の事業を続けられないとの申し出があり心配しておりました。思い起こせば、電話があった時にはすでに死を覚悟されていたのではないかと、その時の声が頭をよぎりました。ご冥福をお祈り申し上げ、生かされている間は三牧さんに恥ずかしくないよう頑張りたいと考えています。

以下は、前回会報(2023年1月号)掲載後の例会内容(2022.12月～2023.5月)です。

- ① 「農業経営継承セミナー」(10月19日に関田淳二会員が講演した県主催セミナー:県ツルハス tsulunus で公表、農業改良普及員等に YouTube で限定配信)の録画の視聴をもとに、他業種との違いも確認し農業における経営継承について意見交換した。(2022.11)
- ② 「農業のBCPについて」YouTubeの動画等を視聴し、ディスカッション。(2022.12.18)
- ③ 「厳しい酪農経営を乗り切る秘策は原価計算から」について、愛知県・長野県のセミナー動画等を参考に、酪農経営の現状について意見交換した。また、「事業再構築補助金の対応について」の報告があり、補助金対応について意見交換した。(2023.1)
- ④ 「日本には日本の酪農経営がある」について、長野県の事例:JA長野畜産センター・長野県松本家畜衛生保健衛生所共催セミナー動画視聴等をもとに意見交換した。(2023.2)
- ⑤ 「日本の食料安全保障について」東京大学教授鈴木宣弘氏の最新刊(世界で最初に飢えるのは日本)の動画講座をもとに、真相を探り意見交換した。(2023.3)
- ⑥ 「優良ふるさと食品中央コンクールで表彰(農林水産大臣官房長官賞)について」(愛知県でキャリアを積んでいる企業内診断士の松田裕会員から特選キムチの開発について開発コンセプトや産地選定等について説明を受け、意見交換した。(2023.4)
- ⑦ 「JETROのグローバルビジネス実践塾について」を県職員としてJETROに席を置く小林俊造会員から、輸出に取り組む小規模事業者等への支援内容について詳細な説明を受けた。また、「農業分野に限らず、中小企業診断士としての今後の事業戦略を考える」について発表があり、意見交換した。(2023.5)

【マネジメント研究会】

事例研究を通して診断士としての実践力向上をめざそう

リーダー 松永 博



「マネジメント研究会」は、メンバーの豊富な経営支援事例発表をもとに、メンバー同士のディスカッション、情報交換等を通じてメンバー個々の実践力の向上を目指して活動しています。

具体的には、毎月一回、メンバー持ち回りで経営診断・改善・研修等の事例発表を行い、発表者との質疑応答、メンバー間の意見交換、情報提供等、和気あいあいの中、活動しています。

また、最近の結果としての事例発表にとどまらず、メンバーが現在直面している課題をケーススタディとして取り上げ、課題解決のために、メンバーの意見、知見を交換する活動や、さらに外部講師の講習開催等、診断士としての知見を高める活動にも取り組んでいます。

(最近の発表テーマ・討論事例)

- * 「チーム化の目的と効果」
- * 「現場の DX 化による経営革新計画の推進支援事例」
- * 「惣菜加工業への保証協会経営改善計画作成支援事例」
- * 「近年の農業の法人化状況と診断士の関わりについて」
- * 「役立つエクセルデータベースの作り方と活用事例」

発表されるテーマはメンバーの経験や専門性などを活かし、マーケティング、営業、製造業、農業、IT 等々多種多様なものとなっており、テキストや、事例集などの文面だけでは得られない内容となっています。更にそれを基にしたディスカッションにより、発表する側、聴く側、両者ともに、実践力向上のための機会が得られる貴重な活動の場となっています。

特に最近では、事例発表後のディスカッション、テーマ課題解決のためのディスカッションが盛んに行われ、問題解決へのアプローチ方法など、個々人の特徴を活かした多様な意見を聞くことができ、実践上も更に役立つ内容となっています。

(参考) メンバー数：14名 開催日：毎月第2土曜日 10:00~12:00

開催場所：桐生市広沢公民館



研究会 自主勉強会活動 (自主研究会)

【旅館経営研究会】

リーダー 鴻上 まつよ



宿泊業はこの3年コロナにより大打撃を受けたが、一方では設備投資関係の補助金やGoToトラベル等「旅行支援」の恩恵を受けた時期でもあった。

消費者は「旅行支援」をきっかけに、いつもより高頻度に或いはより高単価な宿に泊まりに来てくれた。旅行支援が終わってしまった今、旅行のきっかけが減退したことは確かである。代わりにと期待される訪日外国人だが、本県に訪れる率は極端に低い状態である。休日に集中する宿泊ニーズを平日に振り分けることも大きな課題である。

星野リゾートのマーケティングの組み立て方と組織の在り方を学ぶ機会があった。学び理解しただけでは意味がない、是非とも実践に活かしていきたい。

最新を学び、深い領域も研究し、迷える宿泊業をご支援して参ります。

《今年度の研究予定》

2023年 5月 実績	『星野リゾート 強みを生み出す競争力の源泉』 皆瀬勇太 『OTAに頼らないビジネスホテルの収益アイデア』 丸橋大志
7月 予定	『旅館のM&A事例』 宮森 惣平 宿泊業のDX① 設備/労務上の事例 鴻上まつよ
9月 //	当研究会の営業活動、PRサイト制作について
11月 //	現地研修 (商品/サービス/労務的に特長のある宿に宿泊)
2024年 1月 //	宿泊業のDX② WEB対策/販促策の事例
3月 //	マーケティング事例研究

《今年度の受託事業活動》

未 定	現在決まっている受託事業はありません。営業強化します。
-----	-----------------------------

《旅館経営研究会メンバー (令和5年4月1日時点)》

尾崎峯之、皆瀬 勇太(New)、片貝 舞、鴻上まつよ、
武井 通真、早瀬 達、平田 智、丸橋大志、宮森 惣平
(50音順)



【研修事業研究会】

リーダー 清水 邦宏



令和4年10月に再発足した研修事業研究会は、隔月開催しており、令和5年6月に5回目の研究会を開催したところです。今年度に入り、1名の方が入会して現在9名の方が在籍しております。

この間、受託事業としましては高崎信用金庫様から「事業性評価事例研修」に引き続き新たな研修の申し込み(内容:資金繰り表作成、介護事業)を受けております。

そのほかにも、某銀行様からは支店長対象向け研修(取引先とのコミュニケーションの取り方、企業経営の基礎知識)が内定しております。

なお、当研究会は研修経験者が少ないことから、今年度の研究内容は研修経験者からの研修についての講義、実施研修の事例報告が主となっております。

記

研究会	第1回	実施日	令和4年10月 8日(土)	10時~11時30分
		テーマ	自己紹介、会の運営方法の協議	
	第2回	実施日	令和4年12月10日(土)	10時~13時20分
		テーマ	①講義 教育担当者の使命 効果の上がる研修方法 ②報告 高崎信用金庫「事業性評価事例研修」について	
	第3回	実施日	令和5年2月8日(土)	10時~11時30分
		テーマ	①講義 研修企画書のつくりかた ②検討 資金繰り・介護事業の研修内容について	
	第4回	実施日	令和5年4月8日(土)	10時~12時
		テーマ	①検討 コミュニケ・企業経営の研修内容について ②報告 新入社員研修について	
	第5回	実施日	令和5年6月10日(土)	10時~11時30分
			①検討 コミュニケ・企業経営の研修内容について ②報告 中堅社員研修について	

*なお、現在も会員を募集中です。お待ちしております！

【医療福祉研究会】

医療・介護業界の現状を考える

リーダー 吉田 武宏



私たち医療福祉研究会が対象とする医療、介護、福祉等の現状は、日本の超高齢化社会の進行とともに、日本社会に大きな困難をもたらしています。老人医療費や介護・福祉費用が増え続けており、今後もさらに増え続けるものと予想されています。

しかし、医療・介護・福祉の現状をみれば、多くの予算を投入しているにも関わらず、まったく十分とは言えない状況です。

このため、国はこうした現状から、医療・介護・福祉業界の効率化を推し進め、少ない経費で効果が最大化するような対策を進めようとしていくものと思われます。しかし、これは並大抵の努力では実現はむずかしく、現状の各機関や施設の経営状況はより厳しくなっていくものと思われます。

特に、経営資源が脆弱な小規模の事業者では、こうした国の施策に対応していくのは厳しいものがあります。医療・介護・福祉等の業界は使命感を持って事業に取り組んでいる方も多く、素晴らしいことですが、経営管理に関する面では、知識・ノウハウ・経験が少ない方も多く見受けられます。

今後、ますます進む予算の抑制（増えていくが自然増を抑制する）や慢性的な人手不足、賃金・物価等の上昇により、経営の厳しさはより一層進んでくると考えられます。今後このような経営に悩んでいる事業者の方々に対して、少しでも力になれるように私達も研鑽を積んでいきたいと思えます。

最後に、医療福祉研究会の活動状況を紹介させていただきます。

1. 開催日 今年度は奇数月の第一土曜日午前中に開催しています。
2. 開催場所 群馬県中小企業診断士協会 会議室
3. 発表 持ち回りで各自発表します。一人1年半に1回程度の発表です。
4. メンバー 現在11名です。
5. 主な対象 ①医療
②介護
③福祉
④関連業界

【企業内診断士活躍研究会】

「地域診断士の祭典、合同フレッシューズフォーラム！」

リーダー 丸橋 大志



企活研は企業・組織内診断士の「悩み相談の場」「勉強の場」「活躍の場」を創る、目的達成のための自由参加型プラットフォームを目指している研究会です。

今回は先月開催した「北関東信越ブロック中小企業診断士フレッシューズフォーラム 2023」の結果についてご報告いたします。

当日は70名超の参加者をお迎えすることができ、100%の参加者が大変満足/満足、また、90%以上の参加者が診断士会/研究会に興味との高い評価をいただきました。この場をお借りして、イベント開催にご尽力いただいた、各県の関係者の皆様、イベント参加者の皆様に深い御礼を申し上げます。

今後もこのような交流・情報交換イベントを継続的に実施することで、中小企業診断士の活動活性化、ひいては経営に悩みを持つ経営者の支援拡大、地域産業の活性化につながれば幸いです。

企活研では、次のような方のお問い合わせをお待ちしております。

- ・企業内診断士チームの企業診断を受けてみたい企業・団体様
- ・一緒に情報交換などしてみたい診断士、診断士試験受験者の方

診断相談、定例会の見学も歓迎します。お気軽に下記連絡先よりご相談くださいませ。

メール : cafemarubashi@gmail.com

【診断士資格取得支援研究会】

1次2次受験講座に加えて新たな受験生サポートへ

リーダー 渡辺 英男



当研究会は、高崎商科大学と連携して「中小企業診断士受験講座」を開講しています。

受験講座の概要は、以下のとおりです。

- 1次試験受験講座：11月～翌年6月、土曜日、6時間/日、全28回（7科目）
- 2次試験受験講座：8月～9月、土曜日、6時間/日、全8回（4科目）

講師は全員中小企業診断士で、県内唯一の教室講義です。

当講座の特長：（受講生の声）

- 大学の受講環境が大変良く、集中して学習できた。
- 科目ごとに専門的な先生で質問にも丁寧に答えてくれて非常に良かった。
- 毎回確認テストがあり、やる気ができました。
- 受講料が大変安く、都内まで通うことを考えると、お得だと思う。
- 受験仲間ができ、モチベーションアップとなった。
- 2次試験受験講座も受講し、中小企業診断士に登録できました。

既に5年以上の開講実績があり、今後、カリキュラムの改善、新たなサービスとして補講やオプション講座、SNS等による受験生サポートなども検討中です。

ご興味ある方は、是非ご参加、ご紹介ください。

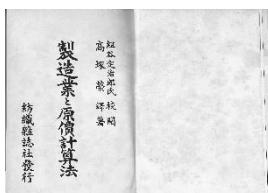
応募要領は、当協会ホームページに掲載いたします。

研究会 自主勉強会活動 (事業横断研究会)

【診断技法研究会】

「前年度活動と 2023 年度の目的」

リーダー 勅使川原 敏之



写真は間接費の原典といえる歴史的名著で、スターリング・H・バンネルにより 1911 年に出版され、1917 年（大正 7 年）に和訳出版されたものです。「著作権法第 67 条第 1 項により文化庁長官裁定を受けて公開（裁定 2019/07/09）」となっていますので、国会図書館デジタルコレクションから誰でもいつでも閲覧できます。原価計算に関する入門書や解説書が多いなか、原典への関心をメンバーに促す目的で昨年からのこの文献を紹介しています。在庫管理や原価記録の維持、計算の簡素化など、原価に関わる人の資質や心構えも大事だと書かれています。100 年前の論文とは思えない新鮮さで、トヨタ生産方式のヒントでは、と思うほどです。ちなみに、20 世紀初頭に標準原価計算は実務家によりアメリカで完成し、ドイツや日本へ伝わったようです。

2023 年は上述のような、「原価計算法」の研究と並行して、話題の ChatGPT と経営診断技法について、どのように活用するのか、注意点も含めて参加者で討議し共有したいと思います。この対話型 AI の説明会に、すでに研究会メンバーの数名が参加しています。今年度の活動目的は、民間ゼロゼロ融資の返済開始が今年 7 月から集中することに対応して、出口経営計画策定の生産性向上や事業再構築に役立つこととします。

1. 診断技法研究会活動方針 (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

WEB 会議システムにて定例研究会を開催しています。参加費は無料です。

- (1) 奇数月の第 4 土曜日 10:00~12:00、ほかに年 2 回の懇親会を開催予定。
- (2) 経営革新計画や官民合同による伴走型支援をもとに経験や考え方を話し合います。
- (3) 原価計算の原典について研究します。
- (4) 日本経営診断学会、中小企業経営診断シンポジウムなどの最新情報を提供し、経営学、経営管理学、経営診断学の動向を共有します。

3. 研究会の推進趣旨

参加メンバーがこれまで経験し、実践した方法を共有することで、固定概念から脱却して、標準的で確実な経営診断技法に変えること、自信を持って経営者に経営改善に取り組んでもらえる助言をすることなどは、中小企業の課題解決に最も効果的と考えます。

【IT研究会】

IT研究会の活動報告

リーダー 反町 哲弘



今年は人工知能の普及元年となるでしょう。仕事のやり方に革命をもたらすこととなります。IT研究会もAIを活用する情報共有を行いました。ここでは趣向を変えて、AIに「小規模企業の弱さについての詩」を要求したので、ご覧ください。

最初の人工知能は、chatgpt さんです。

小さな企業、その弱さや悲しみに包まれながらも、立ち上がり、巨大な競争の中で揺れ動く船のように、困難に立ち向かい、進み続けよう。経験から学び、強さを育みながら、心の情熱と信念を胸に、夢を追い求めよう。時には一歩ずつでも前進し、小さな勝利を積み重ねていこう。輝きを失わずに、果敢に闘おう。未来へと続く道を切り拓くのは、あなたの真の力なのだ。

次の人工知能は、bard さんです。

小規模企業は、大企業に比べて弱い。

大企業は、資金力があり、人材も豊富だ。

小規模企業は、大企業に比べて、資金力がなく、人材も少ない。

そのため、小規模企業は、大企業に比べて、競争に勝つことが難しい。

また、小規模企業は、大企業に比べて、倒産しやすい。

小規模企業は、大企業に比べて、弱い。

しかし、小規模企業は、大企業にはない、強みを持っている。

小規模企業は、大企業に比べて、柔軟性があり、スピード感がある。

また、小規模企業は、大企業に比べて、お客様との距離が近い。

小規模企業は、大企業にはない、強みを持っている。

小規模企業は、大企業に比べて、弱い。

しかし、小規模企業は、大企業にはない、強みを持っている。

すごいですよね。弱さを聞いただけなのに、前に向かって進む力強さまで詩ってくれました。皆さんは、どのようにお感じになりましたでしょうか。

2022年12月以降の活動報告

開催日	場所	内容	発表者
22年12月13日	オンライン	・デジタル人材がいない中小企業のDX入門 ・電子契約について	反町会員 丸橋会員
23年1月10日	オンライン	・ジェトロの活動と越境ECについて	小林会員
23年2月17日	オンライン	・茨城県診断士協会のDX研究会と共同開催	宮田様(茨城)
23年3月24日	前橋市内	・研究会活動に関する話し合い	
23年4月11日	オンライン	・ChatGPT活用に関する情報共有	内山会員
23年5月10日	オンライン	・情報セキュリティに関する情報共有	荘司会員

キーワード解説

「中小企業共通 EDI」

広報委員 阿左美 義春



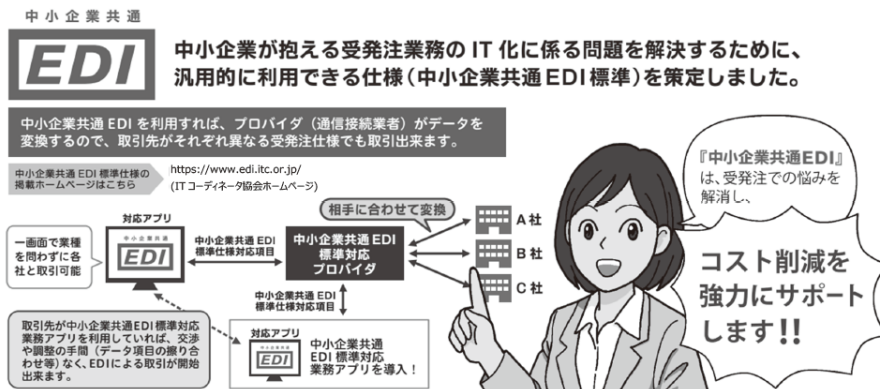
中小企業共通 EDI とは、IT の利用に不慣れな中小企業でも、簡単・便利・低コストに受発注業務の IT 化を実現できる汎用性の高い仕組みです。

受発注業務が中小企業共通 EDI により標準化されることで、取引先ごとに用意していた専門端末や用紙が不要となり、山積みになっていた伝票をデータで一元的に管理できるなど、中小企業が抱える受発注業務の IT 化に係る問題を解決するとともに、①業務効率アップでコスト削減、②人的ミスを軽減、③過去現在の取引データの検索の簡素化を実現できます。

中小企業の受発注業務では、いまだ電話・FAX が主流であり、電子化していても発注企業ごとに異なる複数のシステムに対応しているため、データをビジネスに活用することができていないという状況があります。

このような状況を受け、データをビジネスに活用する基盤を整備することを目的とし、平成 28 年度経営力向上・IT 基盤整備支援事業（次世代企業間データ連携調査事業）にて、12 地域・業界を選定し、国連 CEFAC 準拠した共通辞書を用いて、それぞれの業種・地域毎の EDI の仕組み・システムの連携、さらには各グループの EDI を連携できるよう、業種の垣根を越えた企業間ビジネスデータ連携基盤について実証事業を行い、受発注企業ともに約 50% 程度の業務時間削減効果が見られることを確認しました。

中小企業施策利用ガイドブック（2023 年度版）において、受発注業務などで、取引先の個別の都合で、異なる受発注手順により非効率な業務運営を強いられていた取引環境を改善するため、中小企業取引に最適化・標準化された企業間データ交換の仕組み（EDI）の導入を支援することとしています。



出所：中小企業庁 HP、中小企業施策利用ガイドブック（2023 年度版）

(有) アザミ 代表取締役 阿左美義春

編集後記

「企業診断ぐんま NEWS」令和 5 年 7 月号をお届けいたします。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御礼申し上げます。

余談ですが、下記の写真は AI 自動画像生成ソフト、ミッドジャーニーで作成された画像です。



もう本物と区別できませんね。ちなみに表紙の画像も入手素材ですが、背景のぼかし処理に AI を使ってそうです。チャット GPT 等の有効活用についても国で議論されていますが、流行りだからという理由ではなく、人口減少社会、労働者不足の本質的な改善のためにデジタルレイバー（仮想的労働者）の雇用が必須となる時代が近そうです。

技術革新や経済状況の変化の激しい時代ではありますが、日頃より中小企業に寄り添い、先導されている先生方、この文章をお読みの中小企業・小規模事業者及び関係者各位の、ご活躍・ご発展を祈願いたしまして、編集後記とさせていただきます。

編集担当 丸橋

企業診断ぐんま NEWS 令和 5 年 7 月号（令和 5 年 7 月 1 日発行）

広報委員長	阿左美 義春
広報委員	久保田 義幸
〃	小林 広之
〃	関田 淳二
〃	反町 哲弘
〃	田中 英輔
〃	丸橋 大志
〃	吉田 武宏

一般社団法人 **群馬県中小企業診断士協会**

〒 371-0854

群馬県前橋市大渡町 1-10-7 群馬県公社総合ビル 5F

TEL 027-288-0257

FAX 027-288-0062

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

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

