

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 6年 1月号



一般社団法人 群馬県中小企業診断士協会

Vol. 46

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	- 15 -
自由投稿コーナー	- 17 -
研究会 自主勉強会活動	- 21 -
【ローカルベンチマーク研究会】	- 21 -
【食農ビジネス研究会】	- 22 -
【マネジメント研究会】	- 23 -
【旅館経営研究会】	- 24 -
【研修事業研究会】	- 25 -
【医療福祉研究会】	- 26 -
【企業内診断士活躍研究会】	- 27 -
【診断士資格取得支援研究会】	- 28 -
【診断技法研究会】	- 29 -
【I T研究会】	- 30 -
キーワード解説	- 31 -
編集後記	- 32 -

群馬県中小企業診断士協会 会長挨拶

「県内企業の強い味方であり続ける為、新たなチャレンジに挑みます！」

会長 吉村 守



支援先企業や関連機関、協会会員の皆様は、令和6年を新たな気持ちで迎えていらっしゃると思います。

今年もよろしくお願い致します。

令和5年は、5月8日の新型コロナ5類移行後も、価格高騰や国際情勢の変化など、中小企業の皆様は厳しい環境下であり我々も必死に企業様の伴走支援にあたって来ました。

このような厳しい環境の中でも4人の副会長と事務局のお二人、理事・監事、会員の皆様のご協力のもと協会業務が円滑に進められたことを深く感謝申し上げます。

昨年を振り返りますと以下の協会事業が遂行されました。

- (1) 研究開発委員会では、診断士の日のWebイベントを開催し、渡辺副会長自身が支援しているメイリークリスタル(有)様の経営支援事例や旅館経営研究会とIT研究会の活動内容を発表することで、診断士の支援活動や研究会活動の一端を広く紹介出来ました。
- (2) 事業委員会では、小泉副会長統括の下、小暮部会長が「経営改善計画策定基礎講座」を開催し群馬県信用保証協会受託事業を推進、小林部会長が建設業経営アドバイザー派遣事業を推進、診断・支援の実務で多くの会員診断士の皆様に活躍して頂きました。
- (3) 研修委員会では、戸塚副会長を中心に、理論政策更新研修が開催され、久々に片品村スキー場の現地見学が行われました。
- (4) 広報委員会では、阿左美副会長を中心に企業診断ぐんまNEWSの新年号と7月号が発行されました。また、阿左美副会長には、会員間のコミュニケーション向上や生産性向上を目的に協会内へのkintone導入にご尽力を頂きました。

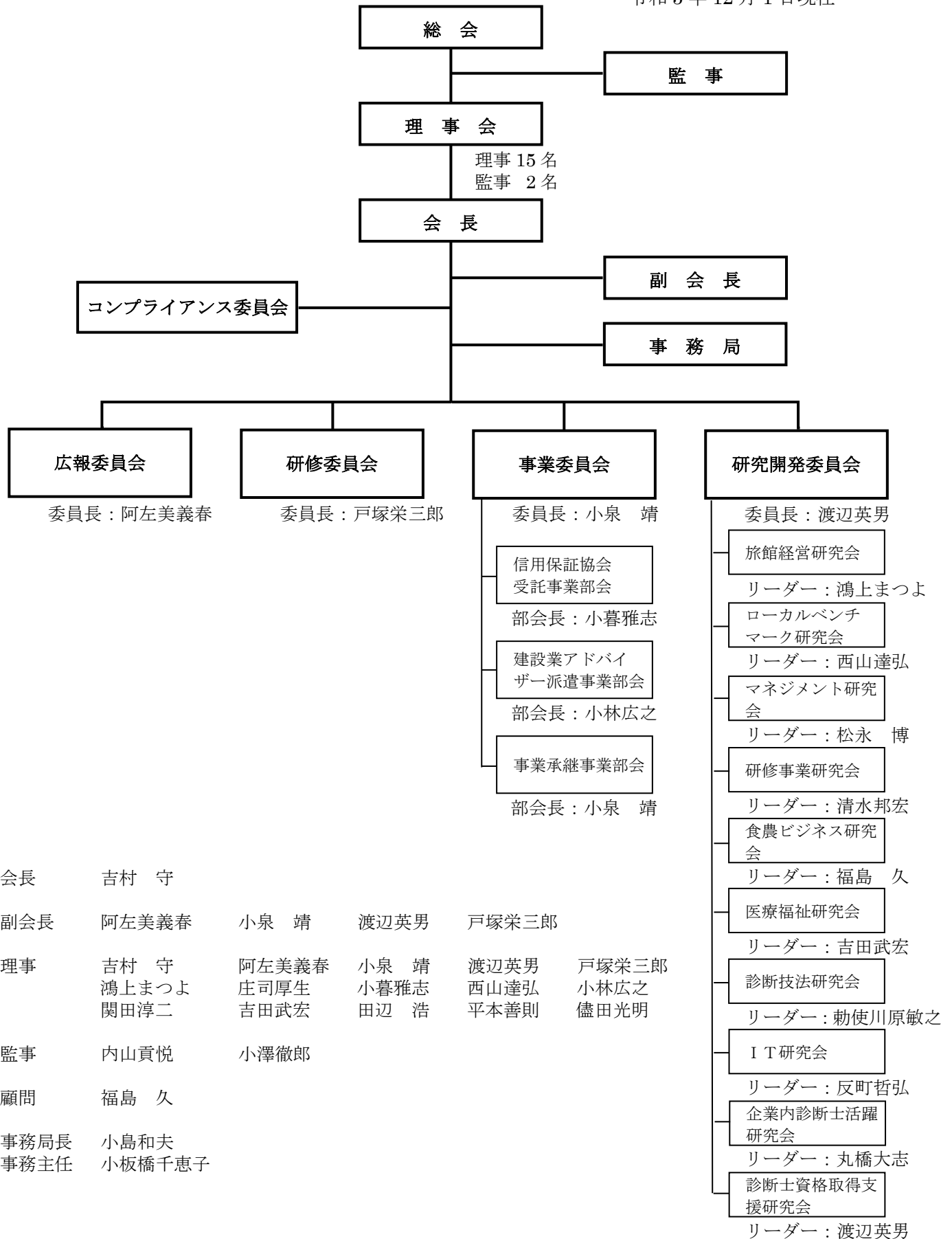
上記以外にも、前橋市、沼田市、館林市、富岡市等で行っている創業支援事業では多くの創業希望者のサポートをしました。事業以外の取組みでは、コロナ禍前に年2回行っていた交歓会は開催が出来ておらず、久々に本年2月賀詞交歓会を開催したいと思います。

昨年は、前述の診断士の日のWebイベント以外にも協会員が多様な新たな取り組みにチャレンジしています。地域DX補助金事業に旅館経営研究会員とIT研究会員が参加、新たな金融機関様と連携協定締結の準備、PMI (Post Merger Integration、M&A成立後の統合プロセス)研修を会員6名が(個人)受講、北関東信越ブロック中小企業フレッシュャーズフォーラムの共同開催、中小企業診断士資格受験講座に多くの大学生を迎え入れなどです。

中小企業診断士は、目まぐるしく変化する外部環境の中でも、企業様が自身の強みを活かして生き残る支援が出来るよう常に自己研鑽が必要だと痛感します。

今年は、昨年にも増して、新たなチャレンジに挑戦し続けますので、企業様や関連機関の皆様の絶大なるご支援をよろしくお願い致します！

令和5年12月1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



明けましておめでとうございます。群馬県中小企業診断士協会にご協力いただいている諸機関の皆様、診断士の皆様、今年もよろしくお願いたします。

令和2年に群馬県協会にコンプライアンス委員会を設置後、概ね3年が経過しました。幸いなことに、コンプライアンス違反は報告されておりません。巷では個人情報流出のニュースが多く流れていますが、公的機関、情報企業、病院、一般企業など広範に渡ります。例えば、2022年の兵庫県尼崎市民約46万人分の個人情報流出、昨年11月のLINEヤブの40万件の流出、同じく11月、某病院のランサムウェア感染での情報流出懸念などがあります。よって、私たち診断士も心して行動しなければなりません。そこで、営業秘密などの漏洩の可能性のある事象をピックアップしてみました。

1. 鞆に入れた決算書の紛失

私たち診断士は、最たる営業秘密である決算書を預かる機会が多いです。鞆を持ってお店に立ち寄り紛失する可能性はゼロではありません。そこで、紛失しない工夫は不可欠です。

2. USBメモリの紛失

私たち診断士は経営診断書や事業計画書を作成します。支援企業との打ち合わせのためにUSBメモリに記録することも多いでしょう。持ち歩くとUSBメモリを紛失する可能性があります。そこで、事前の工夫が必要です。例えば、パスワードを設定する、そもそもUSBメモリを使わず、クラウドからデータを引いて使うなどがあります。

3. メールの誤送信やメール添付資料の漏洩

パスワード付きファイルを添付し、別メールでパスワードを送付する方法(PPAP)を活用しがちですが、この方法はセキュリティ上の問題があり政府は廃止の方向との方針です。

4. パソコンのウィルス感染による情報流出

感染を避けるには所持する機器に最新のウィルス対策ソフトをインストールする必要があります。

5. SNS等で、当該企業の許諾なしで情報漏洩

情報発信されている診断士も多いので、特に注意を払うことです。

6. 士業法違反

例えば、支援企業の価格折衝を同伴支援するなどは、倫理的にどうなのか、法令違反の可能性はないかなどを事前に確認しなければなりません。

私たち診断士は常に上述のような注意を払い、引き続き関係法令やコンプライアンスを順守した活動を行うことをお誓いいたします。

【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』

明けましておめでとうございます。



昨年は、我々の経済活動や暮らしに大きな影響を与えていた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。3年にわたり、法律に基づき行動が制限される事が多かったわけですが、比較的自由な行動が出来る様になりました。感染者数についての報道は無くなりましたが、周りでは変わらずに多くの陽性者が確認され、注意が必要な事は変わらないようでした。

そのような環境の中、昨年は9月10日(日)に「理論政策更新研修」を開催させて頂きました。感染対策は、若干緩めましたが、参加人数の制限、座席の間隔を空ける等は変わらずに行いました。内容は以下の3講座で、診断士として役に立つ有益な時間であったと思っております。

講座1 『新しい中小企業政策について』

群馬県産業経済部地域企業支援課長の板野浩二様より、「2023年版中小企業白書・小規模企業白書の概要」、「令和5年度群馬県産業経済部施策概要」、「ぐんま未来産業アドバイザーボード報告書の概要」について、解説して頂きました。

講座2 『中小企業の事業再構築支援』

大都開発株式会社の代表取締役である澤生道様より、「事業承継と事業再構築の実体験」について、本人が経験して来た事例を交えて解説して頂きました。

大都開発株式会社は「かたしな高原スキー場」を運営しており、現地研修先の企業としてもご対応して頂きました。

講座3 『中小企業の事業承継支援』

かなた税理士法人 代表社員・税理士・中小企業診断士の高橋正光様より「中小企業ならではの事業承継支援のポイント」を、M&A等の事例を交えて解説して頂きました。

高橋様は群馬県中小企業診断士協会の会員でもあります。

今年度については、「理論政策更新研修」はもちろん、現地研修も行います。さらに群馬県が行っているDSL(デジタル・ソリューション・ラボ)の見学等も企画して行こうと思っております。本年もよろしくお願ひ申し上げます。

【広報委員会】

広報委員長 阿左美 義春



明けましておめでとうございます。

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 発信を行っております。

現在 10 年ぶりに HP の再構築を行っております。今年度末には刷新された 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ており、kintone 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・活発化を図っております。現時点で、kintone の運用開始について全会員への周知が完了し、会員基本情報や協会会議室の予約等、数本のアプリの運用が開始されております。

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。

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
		

<今後の主な広報活動>

- ① 広報誌（企業診断ぐんま NEWS）の発行
 - ・第 46 号 令和 6 年 1 月発行
 - ・第 47 号 令和 6 年 7 月発行
- ② 広報誌の配付
 - ・令和 6 年 2 月に会員及び関係各位に送付予定
 - ・令和 6 年 2 月の賀詞交歓会で参加者に配布予定
- 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 6 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います。本委員会の役割は、県や市町村、群馬県信用保証協会等の公的支援機関から診断士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、生産性向上があります。部会に登録する44名の診断士が支援にあたっています。

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。建設業に知見のある26名の会員診断士が中心となり支援を行っています。アドバイスが求められるテーマは、経営戦略、情報化、収益改善、新分野進出など多岐に渡りますが、派遣先企業経営者の認識する経営課題のトップは人材の確保と育成となっています。

③事業承継事業部会（小泉が部会長を兼務）

群馬県信用保証協会様の受託事業のうち事業承継支援については本部会員が担当します。群馬県の「事業承継×デジタル化サポート事業」が終了したため、新たな受託案件の開拓に向け活動しています。各機関を積極的に訪問し新規事業の提案と情報収集を行っています。

2 これからの委員会活動について

① 全国社交飲食事業事業者支援事業

この事業は中小企業診断協会本部が「(公財) 全国生活衛生営業指導センター」から受託した専門家派遣事業です。同連合会に所属する38都道府県同業組合の会員事業者に対する伴走型の経営支援事業で、群馬県協会からは10名の会員診断士が参加します。

② 地域DX促進活動支援事業

経済産業省の「地域DX促進活動支援事業」に埼玉県協会、栃木県協会と群馬県当協会が連携し取り組んでいきます。当協会からは旅館研究会とIT研究会のメンバーが参加します。

③ 群馬県中小企業活性化協議会事業

同協議会の行う経営改善計画策定支援事業、収益力改善支援事業に対する協力体制を構築し会員診断士の事業機会の確保に努めます。

【研究開発委員会】

研究開発委員長 渡辺 英男

新たな時代への対応と一層の質の向上、実務への適用！



新年あけましておめでとうございます。研究開発委員長として新春のあいさつを申し上げます。

約3年間の新型コロナウイルス感染症の影響により多くの方々が大変な思いをされました。当協会の運営や研究活動も同様にさまざまな影響を受けました。そのような中でも中小企業診断士として事業者の皆様のお役に立つよう、会員中小企業診断士が新たな時代への対応と一層の質の向上、実務への適用を目的に研究・開発に取り組んできました。

2024年も、当会員の中小企業診断士がより高度な専門性を身につけ、中小企業の皆様により良い支援を提供できるよう研究開発に邁進してまいります。

昨年は、11月に開催されました中小企業診断士の日のWebイベントにおいて、各研究会の活動状況を広く紹介させていただきました。更に、2つの研究会の具体的な支援事例を紹介しました。

- ◆旅館経営研究会による研究活動とコンサルティング支援実務の紹介
テーマ：活動実績と支援事例：観光インバウンド、コロナ禍の事業再構築、経営改善など
- ◆IT研究会による研究活動とコンサルティング支援実務の紹介
テーマ：価格折衝（単価アップ）の成功事例

その結果、事業者の方々、県、商工団体、金融機関、支援機関など、多くの皆様より研究活動と実務支援の有効性についてお褒めの言葉と激励をいただきました。発表の記録が当協会のホームページに掲載されています。ご覧いただけなかった方々にもご参考としていただければ幸いです。

ホームページ：

- 群馬県中小企業診断士協会 <https://g-smeca.jp/>
- 各研究会の案内 https://g-smeca.jp/?page_id=59
- 研究事例 https://g-smeca.jp/?page_id=61
- [令和5年、中小企業診断士の日記念イベント（録画）](#)



今年も世界的な社会経済の混乱や自然災害の増加、山積する日本固有の問題等々、これらの影響で企業経営は厳しい年明けとなっていますが、各研究会の方針に基づいて幅広い柔軟な活動で、より一層企業の皆様のお役に立つ活発な研究会活動を行って参ります！

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 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、多くの中小企業がいまだ苦境を脱せない状況が続いております。

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。また、企業訪問等においては、感染症等防止のため、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。

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。本年度の参加申込者15社に対して、現在、担当した事業部会員診断士が本事業を進めています。

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います。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。

建設業界においてもデジタル化が求められています。インボイス制度や改正電子帳簿保存法への対応で、経理部門の業務をデジタル化の視点から見直すことが求められたと思います。また建設業の2024年問題として4月から時間外労働の上限が規制されるため、人手不足の現況の中で適正な人員の確保、さらなる事業効率化を進めることが必要です、そのためにはデジタル化は欠かせません。一般社団法人全国建設業協会が実施した「働き方改革の推進に向けた取組状況等に関するアンケート調査結果」によると、時間外労働が長くなる理由については現場・事務所ともに「作成する書類が多いため」が最多となり、続いて「人員が不足しているため」となっています。このような背景から建設ディレクターという職種が認知されてきているようです。現場技術者の書類作成業務を建設ディレクターが一部担うことを目的とした職種であり、このような総合的な取り組みが、建設業の働き方改革には求められてきています。

本事業の診断、助言においても、環境変化へ対応した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、宜しくお願い申し上げます。

【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 9 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。

県より受託していた事業承継に関する事業が昨年終了しましたので、現在当部会の関係する受託事業は群馬県信用保証協会様の外部専門家派遣事業となります。この中には事業承継関連の支援メニューに「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。

受託事業の他に当部会が昨年中に行った主な活動を紹介します。

① 一般社団法人事業承継協会と情報交換会の開催

東京の(一社)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。同協会は事業承継の重要性を広く普及させるとともに、事業承継に導く役割を担う人材の育成を目的に設立されました。「事業承継士」や「事業承継プランナー」といった資格認定試験を実施する機関でもあります。事業活動だけでなく研修など部会員のスキルアップにつながる取組みについても連携できないかなど検討をしています。

② 中小 PMI 支援専門家養成研修への参加

埼玉県中小企業診断士協会が主催する「中小 PMI 支援専門家養成研修」への参加者を募集しました。6 名の会員が応募し 11 月に講座が終了し「PMI マスター」の称号を取得しました。この研修は今後増えてゆくことが予想される中小企業の M&A について、実施後の経営統合作業を推進する指導者を養成するためのものであり、6 名の今後の活躍が期待されます。

その他、群馬県が行う事業承継支援ネットワーク構成機関向けの研修会や各種イベントに関する情報提供など積極的に行いました。

部会としては今後、会長と事務局の協力を得ながら、新たな受託事業の獲得に向けた活動を強化していきます。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いきます。そして部会メンバーの皆さんへ活動の場を提供できるよう尽力していく所存です。皆様のご協力を宜しくお願いいたします。

活躍する診断士

「強みを輝かせるストーリー」

菅谷 雄士



【経歴】

大学卒業後、大手流通業に3年間勤務しました。(入社式では、グループ企業合わせて新入社員約1800人の代表として誓いの言葉を述べました。)その後、桐生市にて家業である贈答品業(卸・小売業)を二代目として継ぎ、顧客のニーズに対応しながら販売する商品の分野を広げつつ、不動産業や広告宣伝業等にも進出して事業領域を広げています。また自身の会社で実際に事業再構築補助金や小規模事業者持続化補助金を獲得して有効活用している経験も、診断士としての補助金獲得支援に役立っています。

【中小企業診断士になったきっかけ】

事業を営んでいる中での法人顧客との会話で、お金や経営に関する悩みを耳にすることも多く、「役に立つアドバイスが出来たらいいな」との想いを常々抱いていました。そこで、まずは手始めにファイナンシャルプランナーCFPを取得後、中小企業診断士を目指しました。受験期間が長期化して、二次試験6回を経て、中小企業診断士の登録を令和2年5月に行い3年半が経過しました。その後、認定経営革新等支援機関に認定され、支援の幅を広げています。

【活動内容】

新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受けた経営者が困っていることに対して、様々なアドバイスや支援を行ってきました。具体的には、コロナ融資、事業復活支援金、雇用調整助成金、各種補助金に関する相談が多く、桐生市近隣の事業者の悩み解決のお手伝いことができました。また、昨年後半から年初にかけては、新ぐんまチャレンジ支援金に関する相談を金融機関や会計事務所経由からも多くいただき、支援金を有効活用してもらえました。

私の最も得意とする業種は現在進行形で事業を行っている卸・小売業であり、また飲食業、宿泊・サービス業なども多く支援させていただいております。

支援をしている中で常々思うことですが、どの事業所にも強みやこだわりなど競争優位性のある良い部分が必ずあるにもかかわらず、それを経営者が把握していない、あるいは分かっているが、それを顧客に上手に伝えていないといった非常にもったいないケースが多いのが現状です。

そこで支援の際に、その強みが生まれた歴史を細かく多方面から紐解いて、どのようにして生まれたのかをストーリーにすることをお勧めしています。長文になる場合もありますし、ワンセンテンスに凝縮したものになる場合もあります。それにより、自社の強みを再認識して更に磨きをかけていく、きっかけになると共に、今まで顧客が知らなかったことをストーリーとして伝えて共感してもらうことで、関係性の強化を図って多くのファンを増やしていくこともできます。

診断士になってから足早に過ぎた3年半でしたが、今後の活動としては、桐生市近郊でも問題となりつつある事業承継の支援に今まで以上に力を入れて行っていきたいと思っています。そうすることで、この地域にある数多くの素晴らしい有形無形の資産の伝承が行われ、更に磨きがかかることで、この地域の元気が増えていけば嬉しいです。

活躍する診断士

「兼業診断士実践録 ～中小事業者と社会の持続可能性のために～」

松田 裕



1 これまでの実務

2018年に診断士登録をしてから5年が経過しました。その間に、診断士としての兼業活動による事業としての診断士資格活用、そして中小企業の最前線での実務研鑽のため、2019年に愛知県の老舗食品製造・卸売事業者である大日食品(株)に転職し、商品立ち上げ、事業開発、HACCPシステムの設計・導入・運用、監査制度構築、設備投資実務、法務に関する診断・助言、行政との連携・協働など、経営に直結する広範な業務に携わってきました。

合わせて、中小企業診断士の有志が集まって立ち上げたコンサル・小売事業者である埼玉県のはじまりビジネスパートナーズにも所属し、診断実務、研修事業、商品開発など、一般の企業内診断士や、独立診断士ではおそらく経験することが難しいと想定される、非常に多種多様なビジネス経験を、時には失敗もしつつ試行錯誤を積み重ねながら、実践を通じて知見を積み重ねてきました。

このほか、認定経営革新等支援機関としての事業計画、補助金対応の助言や、群馬県農業会議での農業者に対する圃場・加工現場における新規プラント構想・設計、HACCP計画策定、販路開拓の戦略策定など、一過性の診断助言ではなく、事業者が持続可能に活動できるための実務アプローチを、ともに考えることにこだわって活動を続けてきました。

2 強み

改めて、この5年間の実践を通じて、以下の3つの強みに助けられながら、様々な機会に恵まれて実務を続けられたことを実感しています。

強み① 農産加工の現業経験

2008年～2019年の間、群馬県内の中小農産加工メーカーにて、工場現業にはじまり、品質管理、事業企画、品質保証、委託先監査などのリアルな実務現場に身を置いてきました。現場の様々な課題、業界構造に基づく取引先要求、下請事業者の課題・現実など、リアルな現業経験が、課題に満ちた中小事業者の現場を変えるための知見を得たいという診断士取得のきっかけになったと同時に、現在も事業会社で、実務との兼業をしている診断士だからこそできる、リアルな情報や経験に裏打ちされた診断・助言につながっています。

強み② 手足を動かす同時実践型支援

前職時代の経験から、単なる上から目線の経営・診断、いわゆる戦略コンサルのような、口先だけ・書面だけのスタイルでは真の現場変革はできないことを痛感してきたこともあり、自ら手や足を動かす同時実践型支援を行ってきました。具体的には、実際に目の前の装置で試作を行って現物を作り、使われていないビニールハウスの土に線を引いて作業性、品質、効率の両立を図れるプラントを一緒になって考え、ときには失敗や試行錯誤をし、事業者とパソコンで現場用帳票を一緒に考え、地道にこしらえながらというやり方です。費用対効果が高いわけではない不器用なやり方ではありますが、それでも確実に事業者でモノを生み出し、実体経済に足跡を残せるやり方だと考えています。

強み③ 診断士仲間とのつながり

診断士になってからの5年間は、試行錯誤や課題への直面の日々でした。おそらく、この厳しい日々は、同じ方向を向きつつも、自分にはない強みを持った、異業種の診断士仲間との連携なくしては、知見的にも、精神的にも乗り越えられなかったものでした。表面的な楽しみや交流のためではない、実践と試練の日々を過ごし、時には厳しい言葉も含め、仲間のための行動をとることができ、たとえ満身創痍でも中小事業者と伴走を続ける仲間の存在があってこそ、次々に立ち上がる困難な課題にも、共に立ち向かうことができました。

3 持続可能性（サステナビリティ）を意識した活動

診断士として様々な事業に関わる中で、強く意識するようになったのが、中小事業者や社会、環境の持続可能性（サステナビリティ）なくしては、事業・社会の継続はありえないことです。地域の中小事業者が、地域で廃棄されてしまう未利用資源を活用し、地域の産業と環境を守ることや、無理なく活用できる、実態に即した HACCP システムや監査制度など、内部統制の仕組みを作り出すことも、次の時代に引き継げる持続可能な経営のためにはとても大切なことです。中小事業者が存続することは、単に地域の経済や社会の存続だけでなく、そこで働く人たちの思い出や居場所の存続であり、お客様の暮らしと日常、文化の存続でもあるわけです。それらを消滅から守り、持続可能性を作り出すことも、私たち診断士の大事な使命なのだ実感しています。



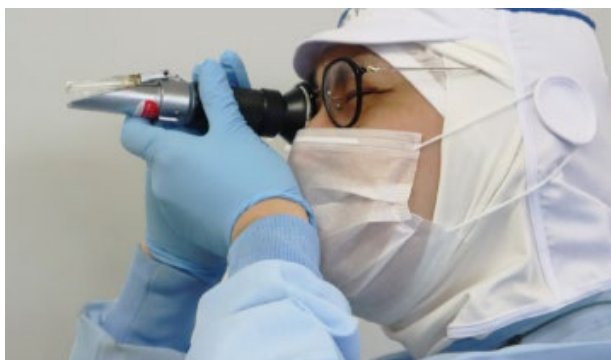
2023年度第2回愛知県SDGs登録企業等交流会 登壇の様子

4 さいごに

診断士登録と同じ2018年に、日本国際ボランティアセンターの正会員となり、合わせて診断報酬の一部を継続して、スーダンやパレスチナ等における、中小事業者の創業支援や技術研修支援のために寄付してきました。その現場ではまさに日本でも見てきた中小事業者の現場と同じような課題が横たわっており、構造的な要因から先進国企業の投資がほとんどないこともあり、中小事業者の自立なくしては、経済的自立、貧困に起因する政治的不安定の状態からの脱却がなしえない状況にあります。

また、2018年に診断士になるために参加した実務補習（宮城県）では、東日本大震災後の中小事業者の現実に直面し、解決するために何ができるかという課題に行く先々で突き付けられました。もともと、震災以前から東北沿岸部は都市部の上場企業・大組織があまり投資をしないか、下請関係で安く地元の事業者を使うといった経済構造的な問題があって、地域に根差した中小事業者の経済的自立なくしては、復興も将来の展望も成り立たない地域です。

中小事業者の実態に即した自立支援は、戦略コンサルや大企業だけではなしえません。私たち診断士は、大企業のためでなく中小事業者の生業と暮らしを守るために、中小企業支援法を根拠法として存在する士業です。強い者たちの掲げる論理だけではなしえない、だれもが経済的に自立できる、展望をもって事業ができるような、持続可能な社会を作ることが診断士に求められています。



糖度 (Brix) の分析

(自己紹介)

松田 裕 1985年群馬県生まれ。群馬県内の中小農産加工メーカーを経て、大日食品株式会社、株式会社はじまりビジネスパートナーズ所属。認定経営革新等支援機関。日本国際ボランティアセンター正会員。愛知県東海市在住。

自己紹介

須藤 光昭



初めまして。須藤光昭と申します。昨年、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。事務局の小島先生を始め、諸先輩方には日頃大変お世話になっております。私は昭和 55 年、旧群馬郡（高崎市）に生まれ、高校まで県内で過ごしたのち、大学を卒業後、約 18 年間に渡り富士ゼロックスで勤務しておりました。3 年前に地元群馬に戻ってからは、仕事に子育て、趣味の野菜作りと平凡ですが充実した日々を過ごしています。

これまでを振り返ると、失敗と挫折の連続で、私個人で特に誇れるような実績はありませんが、唯一胸を張れることは「人に恵まれてきた」ことではないかと思えます。社会に出て以後、二十余にして診断士資格を持つ当時の上司に憧れ中小企業診断士を志し、三十にして新たに設立した関連会社において、尊敬する当時の役員から事業運営の基本を徹底的に叩き込まれ成長させていただきました。そして現在、四十にして同協会所属の清水先生・武井先生にお声がけをいただき、コンサルファーム群馬という会社で一緒にお仕事をさせていただく機会をいただきました。「縁尋機妙・多逢聖因」という言葉がありますが、改めて、人の歩みというものは今も昔も変わらず、縁によって出会うことのできた人との絆が因となって、自身がなすべき社会的な役割を發揮することができるものであり、結果、清濁あわせて全ては自然に、良い経験になるものだと実感しております。

さて、3 年前に群馬に戻ってからは、毎年 2 つの畑で父と共に四季折々の野菜を育てることがライフワークとなっています。農事には、春に種を蒔き、夏に苗を植え、秋に刈り取り、冬にそれを貯蔵するという巡りの中で自然を身近に感じ、手塩にかけて育てた作物を収穫できることの達成感や充実感があります。また、野菜作りは育てられる相手、また気候にも合わせる、育てる場所の土質も考えてなければいけません。あくまで、自然の側に合わせて日々丁寧な手入れを重ねて時間をかけて育てる。そうして出来た美味しい作物を収穫するときの喜びはひとしおです。改めて、都会から離れて工業社会の物質的な豊かさではなく、自給自足の精神的な豊かさを求める暮らしぶりも悪くないものだと感じます。

私自身まだまだ診断士としては未熟であり、私ひとりの能力で大きな仕事が出来るとは考えておりませんが、これまで群馬の地で活躍された診断士の諸先輩方の信用と実績を発展・承継する中で、次の世代へより良い社会を作りバトンタッチする事を自身の役割と考え、一つひとつの仕事に対し最善を尽くして参ります。以後、何卒よろしくお願い致します。

医療機関に勤務する中小企業診断士として

今井 正浩



はじめまして、昨年度、中小企業診断士協会に入会させて頂いた今井正浩と申します。

診断士資格は平成7年に取得したのですが、この間、公務員をしており、定年退職を機に、再度、診断の勉強をしたくなり入会させて頂きました。公務員の在職中には、公的診断や近代化資金の審査担当などの仕事を経験しましたが、病院事業を含めた地方公営企業の管理業務に長く携わりました。診断士資格の保有が理由なのかわかりませんが、公務員でありながら貸借対照表と損益計算書がついて回る異色(?)の公務員時代を過ごしました。そして、公立病院の事務局を最後に定年退職したこともあり、現在、民間病院の事務部に勤めさせて頂いています。病院には、今の職場を含めて3箇所、通算して10年勤務しておりますが、一口に病院と言っても、診療内容や取り巻く環境は千差万別で、さまざまな医療の現場に直接携わることができたのは、診断士としても良い経験と感謝しています。ご存じのように病院は経営トップの院長が医師であり、殆どの場合、病院の経営のほかに、医師としての業務を行っており、こちらが言わば本業です。ですから事務部門には、財務面や施設面をしっかりと管理して忙しい院長の経営者としての面をサポートしていくことが求められます。病院は、医師、看護師の他にも様々な職種の集合体で、職種毎にその施設に必要な人数が法令により定められ、小規模のものでも100名以上のスタッフがおり、仕事の仕方も職種毎に異なります。これらが複数の部署に散らばっているため、それを束ね業務間の利害を調整して、バランスの良い運営をしていかなければなりません。さらに、今年は2年に1度の国の診療報酬の改定が行われますが、日本の医療制度は国の財政状況と密接に関係しているため、病院や診療所の経営は改定のたびに厳しくなっています。病院での経営の管理は、今後さらに重要になり、いかに医療サービスの質を落とすことなくコストダウンを図り、診療報酬の変動に強い財務体質を構築していくかが経営の鍵となっていきます。医療は患者さんの命をもあずかる事業ですが、しっかりとした経営の基盤がないと、安定して良質な医療サービスを築くことができません。

ですが・・・私自身はどうかと言えば、やりがいを感じながらも職場の改善はなかなか進まず、日々、悩みながら仕事をしています。私は、今後は医療業界も、他の業界と同じような経営分析や管理の手法をどんどん取り入れていくことが必要だと感じています。特に、組織運営のノウハウやコミュニケーション能力の強化は課題となるでしょう。当協会の診断士の先生方には、製造業や小売業、サービス業など医療とは異なる業種の診断で培われた知見をご指導頂ければありがたいですし、私も病院に身を置く立場から先生方のご参考になることをお伝えできれば嬉しく思います。今後とも宜しく申し上げます。

自由投稿コーナー

副業・転職時代の自己紹介の見直し方！

丸橋 大志



唐突ですが、急に「自己紹介」を振られた場合、あなたなら何を話しますか？ 突然だと内容が出てこない、「〇〇会社の〇〇です。宜しくお願いします。」といった当たり障りのない内容しか話せないといった方、意外と多いのではないのでしょうか？

終身雇用の「個人⇄会社」のアイデンティティで通じる時代であれば、会社名（所属）情報だけでも、ある程度、その人の「人となり」を推定できるものでした。しかし、副業・転職当たり前となった昨今、自己紹介が会社名だけでは、情報不足感が否めません。大手企業・皆が知っている団体に所属しているならまだしも、相手が知らない会社・業種であった場合は特に、自己紹介が印象に残ることは難しいでしょう。

世間の潮流が副業解禁・転職による優秀人材の流動化にシフトする中で、会社名という「ブランド」が無くても、個人で勝負していきたい！転職・起業を考えていて、個をPRしていきたい、と考えている方、コロナ後3年で非常に増えています。今回は「自己紹介の見直し」という切り口で、副業・転職に役立つ情報にまとめました。是非、ご一読くださいませ。

① 「現状分析」・・・自身の自己紹介を見直す

何をするにあたって最初で大事なのが「現状分析」です。今はどういった状態なのか把握できない事には、理想的な姿とそのギャップ（改善への道筋）が描けないからです。自己紹介で現状分析なんて大げさと思うかもしれませんが、過去の自己紹介ってこれで良かったか？を考える事がスタートラインになります。

1分の自己紹介なら一般的には「所属（会社）」「名前」「仕事内容」「挨拶」の4点くらいをおさえる形になるでしょう。

※ この文章をお読みの皆さんも、次ページを読む前に、初めて会う方向けに普段している1分以内の自己紹介をロールプレイングしてみてください。

【例】

marunote（マルノテ）コンサルティング合同会社の丸橋と申します。
会社では、中小企業の経営サポートを主に行っています。
どうぞよろしくお願いいたします。

② 「外部分析」・・・周りの自己紹介からヒントを得る

前ページの例文では、卒なくこなす自己紹介としては全く問題ありません。しかし、どちらかという会社紹介になっていないでしょうか？相手に「あなた」の事を覚えてもらう自己紹介としては情報不足感がありますので、改善の余地がありそうです。外部分析として下記2つの事例からヒントを探りましょう。

例えば、海外の人はこんな自己紹介をするそうです。「Nice to meet you. I'm DAVID. I'm an engineer, in charge of detail design.」要約は必要ないかもしれませんが、デイビットさんはシステムエンジニアで詳細設計を担当しているそうですね。このように海外では、あくまで「個人」が、何ができて、何を担当しているかといった点を重視します。（日本人が気にする「所属」「肩書」は二の次です）

また、日本人の中でも自己紹介が上手で印象に残っている方、過去に思い当たる節があると思います。そのような方は会社の他に、プライベートな話や身体的特徴など印象に残りやすい（おそらく鉄板ネタの）「個人」の話をしていたはずですよ。

このように会社等の「所属」「肩書」でなく、「個人」を語れるかが、副業・転職時代を生き残っていくためには必要な視点になりそうです。

③ 「目標設定」・・・自己紹介のゴールとは？

自己紹介に目標も何もないだろうと感じる方も多いかもかもしれません。しかし、自己紹介を単なる1回の挨拶に終わらせるのか、長い関係の初めの一步にするのかでは全く重みも変わってきます。要するに、自己紹介も「戦略的に準備」と「行き当たりばったり」では成果に雲泥の差が出るということです。自己紹介の先（ゴール）を意識する事が大事であり、一般的には、下記のような目標あたりに帰結するかと思います。

【例】

相手と友好的な関係を築きたい。好かれない。最低限、敵対したくない。

ビジネスパートナーとして、協力できるような体制を築きたい。

情報が欲しい、人を紹介してもらえる関係になりたい。

④ 「ノウハウ活用」・・・自己紹介ノウハウを活かす

前置きが長くなりましたが、「現状分析」「外部分析」「目標設定」を経て、私が様々な書物を読み、様々な方に合い、実践してたどり着いた自己紹介ノウハウについて解説していきます。ポイントは下記の3点です。

1. ゴールから逆算する
2. 相手のメリットを最優先
3. 話すネタのブロック化

次ページで、各ポイントについて解説します。

1. ゴールから逆算する

前述の通り自己紹介のゴールを明確化するところが戦略的自我介绍の入り口です。例えば、相手に親近感を持ってほしいという地点がゴールなら、相手の親近感がわくような情報を自己紹介に盛り込みます。(可能であれば、事前に相手の SNS 情報を調べて興味を確認するくらい徹底しても良いくらいです。)

プラスアルファで、例えば「仕事をもらいたい・紹介してほしい」といったゴールがあるのであれば、相手から仕事をもらうための前提条件として「自身の仕事内容」「信頼材料」を自己紹介内に入れ込む必要があります。「情報が欲しい」といったゴールがあるなら、「何の情報が欲しいか(興味)」等も必要ですね。

ゴールは1つでなくても構いません。場合に応じて柔軟に、相手との関係性の道筋を描ければ OK です。営業活動が上手な方は、こういった逆算が無意識的に上手なのかもしれないですね。

2. 相手へのメリットを最優先

一般的な自己紹介では情報が足りないので、次につながりません。よってポイント1.のように、自己紹介の中に必要情報を盛り込むことは重要なのですが、ガツガツ売り込みにいくような自己紹介は引かれる可能性もあります。そのバランスをとる上で重要な視点となるのが「相手へのメリット」です。私と付き合うとこんなメリットがありますという情報を、自然に織り交ぜ、相手からの期待感を醸成する表現法が結果につながります。(相手の興味のありそうなトピックを入れ込めたら good です。)
「自身のできる事」と「相手の欲しいもの」が合えば印象に残ること間違いなしです。

【例】

〇〇業界で(〇〇畑で)長年勤めていて・・・同じ業界の方なら親和性 ◎
お金のリスク解消を専門にしています・・・お金に関する専門性を PR ◎
補助金申請の話をしていただいています・・・実績による信頼感、具体性 ◎

3. 話すネタのブロック化

ゴール(道筋)と相手へのメリット(武器、フックトーク)が決まれば、相手に応じてそれを組み合わせて自己紹介としてまとめるだけです。「名前(由来)」「できる事」「専門性・経験」「特技・趣味」「資格・所属」「プライベート」といった自己紹介ネタを、ブロック(例文)として準備します。その中から、相手に応じて刺さりそうな内容を2~3個ピックアップして話せばよいだけです。

自己紹介のブロック(ネタ)については必ずしも暗記する必要はありません。名刺や、HP 等に記載しておけば、カンニングペーパーとして使えますし、逆に相手から興味のある内容箇所を聞かれることもあります。

⑤ 「実践編」・自己紹介ノウハウを実践する

ここまでで自己紹介を見直す知識ノウハウを得ました。あとは実践ですね。とはいっても、自己紹介の機会は限られますし、前述のノウハウも漠然としているので聞いてすぐに実践できるものでもないという点、感じていただいていると思います。

そこでお勧めするのは、まず自己紹介のネタを、個人名刺、SNSのプロフィール、専門家経歴書等に落とし込むという方法です。(要は自身の強みの棚卸ですね。)

特に、「個人名刺」は厳選して内容を絞り込む必要があり、どのような文言を載せたらよいか？興味を持って読んでもらえるか？という相手視点で内容を詰めていく必要があるのです。是非作成をおすすめいたします。

業者に作成を頼んでも良いですが、おすすめはパワーポイント形式で作成して「ラクスル※1」で出稿印刷するという方法です。品質、コスパが良く1デザイン、100枚、数百円の少額で済みます。(※1 参考 URL・<https://raksul.com/businesscard/>)

私も自己紹介内容を詰める中で数十種類の文言やデザインを試しました。現在は一番反応の良かった2種類の名刺を使い分けて自己紹介をしています。

また、専門家経歴書(就活履歴書でもOK)についても定期的に更新するようにしています。自身も周囲も変化する中で、常に相手に与えられる価値、魅力的な見せ方についてはアップデートしていく必要があると考えているからです。

就職活動でもそうですが宣材写真もとても重要な要素です。使いまわしがきくので自分撮りや数百円の機械で済ませるのではなく、プロに1枚とってもらえると印象が全く違います。

		
<p>検討段階の名刺の数々</p>	<p>今使っている名刺</p>	<p>専門家経歴書</p>

最後までご一読いただき誠にありがとうございます。

副業・転職時代の生き残り準備に、自己紹介見直しはマストです！是非、ご参考にどうぞ！

(自己紹介)

丸橋 大志 (マルバシ タイシ) ・ ・ 名言「少年よ大志を抱け」が名前の由来
 中小企業診断士 / 紅茶コンシェルジュ / marunote コンサルティング代表
 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、Instagramは「紅茶の丸橋さん」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



ローカルベンチマーク研究会は、経済産業省「ローカルベンチマーク」を活用して事業性評価を行い、経営課題抽出と課題解決への提言を行っています。

研究会では、隔月に開催し事例研究を行っています。
メンバーは現在 32 名です。

令和 6 年度も引き続きローカルベンチマーク方式による事業性評価を行い、企業の成長力を高めるために、経営戦略策定、マーケティング・販路開拓、事業計画策定、経営革新支援、事業再生支援、現場改善、人材採用・育成、事業承継支援、補助金活用支援等をテーマとした事例研究を行っていきます。

研究会としては、診断士の人材育成と診断の質向上を図り、診断企業、金融機関に評価される診断に努めたいと考えています。

令和 6 年度の研究会活動について

1. ローカルベンチマーク方式を基本とし、企業の成長力を高めるための課題解決に取り組んでいきます。
2. 研究会メンバーについて令和 6 年 4 月頃募集します。
3. 研究会の開催は令和 6 年 5 月～令和 7 年 3 月まで原則隔月 1 回、第 3 土曜日午前 10 時～12 時の開催です。
4. 場所 群馬県公社総合ビルまたは前橋市総合福祉会館ほかで開催します。

本年もよろしくお願ひします。

【食農ビジネス研究会】

日本古来の知恵を学び経営から生活習慣にいたるまでを見つめ直し

そのうえで AI を活用することが大切です!!

リーダー 福島 久



当研究会の活動概要は、11月10日にオンラインで開催された「診断士の日」の中で紹介しておりますので、協会HPから動画をご覧ください。例会では、冒頭に充分時間をかけて会員からの近況を聞くことにしました。発表者だけでなく会員からの報告を聞き、その内容に関連して参加者から意見やアドバイスを行うようにしました。

コロナ蔓延防止対策の中で急速に普及したリモートも、利用上のメリット・デメリットが分かってきたため多くの企業で運用の仕方を見直していますが、個人的には動物的感覚として面談に勝るものはないと感じています。このため例会は出来る限りリアルで開催し必要に応じてリモートを併用するように心がけています。

最近の企業経営情報を見ていると、企業とはどうあるべきかという日本古来の考え方を学ばず、欧米のマネジメント手法こそが優れていると勘違いしている経営者が多いように感じます。日本の長寿企業は創業千年以上・200年以上・100年以上の全てにおいて世界で断トツ第一位です。GDP(国民一人当たり)が世界第4位に転落する見込みだといわれていますが、グローバル化に惑わされず日本古来の知恵を取り戻して活路を切り開いてもらいたいと考えます。

食料・健康に関する分野でも同じことが国内で起こっており、結果として農業経営もその価値観に振り回されている現状にあります。日本古来の知恵をもとに食べ物や生活のあり方を見直し、医療に依存せずに健康寿命を延ばせることを多くの国民に気付いてもらい、農業を評価し応援してもらいたいものです。

以下は、前回会報(2023年7月号)掲載後の例会内容(2023.6月～2023.11月)です。

- ① JETRO 群馬に勤務している会員から、輸出に挑戦している県内農業者、農業法人、食品会社等の取り組みの内容について説明を受け、意見交換した。(2023.6)
- ② 愛知県の企業で活動している本県会員から、名古屋地区最大級となる食品見本市に出展した企業の取り組み内容の報告、食品表示法への対応事例の説明があり、さらに別の会員から韓非子の人間観察とモルトケの法則についての説明を受け、それぞれ意見交換した。(2023.7)
- ③ 前橋市内で暑気払い。(2023.8)
- ④ 70年以上の歴史をもつ、谷桃子バレエ団の活動内容について診断士の視点から説明があり、続いて山口市における農業改革についての事例報告等をもとに、それぞれ意見交換した。(2023.9)
- ⑤ 長崎県串間市で「さつまいも」を栽培・加工している農業法人(株式会社)の経営に対する考え方や輸出への取組事例について説明があり、意見交換した。(2023.10)
- ⑥ 農研機構認定事業として取り組んだ「スマート農業実証プロジェクト事業」の成果概要について発表があり、農業のスマート化に対して意見交換した。(2023.11)



【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)

- * 「中小製造業者の経営診断の多様化と対応」
- * 「建設業に対する事業再構築補助金計画作成・実施支援」
- * 「機械設備製造業の経営改善計画作成支援・・・信用保証協会案件」
- * 「ISO の審査現場から」

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：15名 (本年は新入の方が3名ありました)

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】

『宿泊・観光業の高付加価値化とDX化』

リーダー 鴻上 まつよ



宿泊業・観光業がコロナにより大打撃を受けた事をきっかけに、観光庁は今、2つの事業を重点的に推進しています。

1つは『地域一体となった観光地・観光産業の再生・高付加価値化事業』で、令和6年までの設備投資に対し「高付加価値化補助金」が交付されます。群馬県内では、渋川市・川場村・草津温泉・みなかみ18湯・前橋市内(市街地～赤城エリア)・老神温泉 が採択され、宿泊施設・観光施設の改修、廃屋の撤去などが進んでいます。

2つ目は『観光DX』で、DXの推進を通じて、旅行者の利便性向上、旅行者の消費拡大、再来訪促進、観光産業の収益・生産性向上、観光地経営の高度化等を図るため、実証事業プロジェクトなどを行っています。

本県においては、埼玉県中小企業診断協会のITメンバーおよび当協会のIT研究会メンバーと共に、「伊香保DX化プロジェクト」を立上げ、渋川伊香保温泉観光協会に所属する宿泊業や小売・飲食店 全体のDX化案を提案すべく活動しています。

個別企業支援では、宿の二極化が加速していると感じます。高付加価値化(高単価化)を目指す宿と、デジタル化もままならない“昔ながらの宿”。我々旅館研メンバーは、高付加価値化支援は勿論のこと、後者にも、デジタル化支援を含め、強みを活かした、高単価宿と異なる差別化策を提案・支援して参ります。

《今年度の研究実績》

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』 『OTAに頼らないビジネスホテルの収益アイデア』
7月 〃	『旅館のM&A事例』、『宿泊業のデジタル化』
10月 〃	『宿泊業のInstagram 活用術』
12月 〃	『老舗レトロ宿のマーケティング・販売促進策 討論会』
2024年2月 予定	『宿泊業のインテリア』、『伊香保DXの発表』
3月 〃	現地宿泊研修

《旅館経営研究会メンバー(令和5年12月末時点)》

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

【研修事業研究会】

多難で変化の時代は「リ・スキル」が最重要経営課題

リーダー 清水 邦宏



新年あけましておめでとうございます。

新たな年もウクライナ問題が長引き、中東問題が混迷を深めるなど中小企業経営にとっても多難な時代の幕開けとなりそうです。

このような時代を生き抜くには経営陣と従業員が一体となって、新たな考え方や新たな方法で企業のかじ取りを行うことが必要となります。まさに、「リ・スキル」が企業の生死を分ける時代と言われております。

当研究会では、中小企業経営を人の面から支援できる人材に自らがなるべく、まずは自己研鑽を目指しております。また、学びながらも要請があれば「研修事業」にも取り組んでまいります。

今年度の主なテーマ

1. 自己研鑽について

講師として（心構え、話し方、話のまとめ方、研修の組み立て方など）

研修テーマの研究（経営者研修、管理者研修、コンプライアンス研修、など）

2. 研修事業について

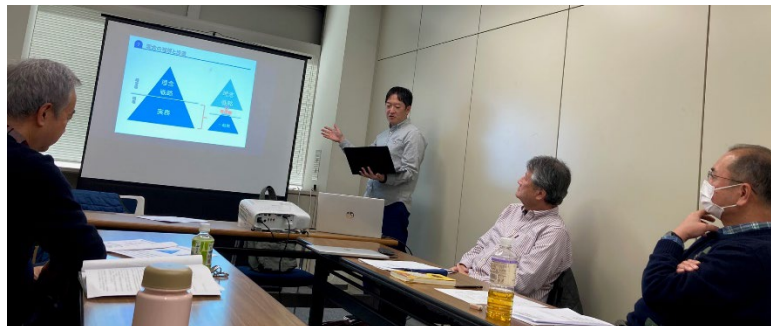
（1）昨年度の受託事業

事業性評価事例研修、新入社員研修、中堅社員研修、経営診断研修

（2）新年度受託済研修

受託先：某金融機関 実施時期：令和6年1月に2回

テーマ：経営改善計画（405案件など）策定支援について



3. 会員名

今井正浩 関田淳二 武井通真 藤垣強 平田智 吉田晃 須藤光昭 清水邦宏

*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】

診療報酬・介護報酬の同時改定の年を迎えて

リーダー 吉田 武宏



新年明けましておめでとうございます。

医療福祉研究会はメンバーも増え、活気のある研究会を目指して頑張っています。

さて、私たち医療福祉研究会が対象とする医療、福祉、介護の分野にとって、本年は大きな節目の年となります。それは本年が6年に一度の診療報酬・介護報酬の同時改定の年に当たるからです。

医療・介護業界は日本の超高齢社会の進行により、市場規模は拡大してきているものの物価高騰や賃金上昇、人員不足といった事態に遭遇し、各業態が経営的に多くの課題を抱えています。このような状況下での本年の同時改定は医療機関・介護事業者の経営に重大な影響を及ぼすものと考えられています。

診療報酬・介護報酬の改定に関しては、次のようなことが主な政府方針となっています。

- ① 物価高騰、賃金上昇や経営状況、人材確保の必要性などを踏まえ必要な対応を行う。
- ② 医療・介護等の不断の改革により、ワイズスペンディング（賢い支出）を徹底し、保険料負担の上昇を抑制することが極めて重要
- ③ 高齢化などに伴う社会保障費の自然増は5200億円に抑える。

（日経ヘルスケア 11月号より）

一等厳しい社会保障財政状況から、物価高騰、賃金上昇という事態が進行しているもののそれが単純には診療報酬・介護報酬の上昇につながるか難しい状況となっております。

また、財政制度等審議会では病院よりも収益率が高くなっている診療所（クリニック）の診療報酬単価の見直し（引き下げ）が必要との意見が出ており、今後クリニック等の中小医療機関経営も厳しい状況になっていくと思われれます。

こうしたことから見て、私たち中小企業診断士はこのような厳しい状況に置かれた中小の医療機関・介護事業者の助けになるために研究を重ね、経営改善に貢献していくことが求められていると思います。

なお、当研究会の令和5年度の活動は下記のとおりです。（隔月で発表を会員メンバーより行いました）

- ① 病院経営の現状および経営分析について
- ② クリニック開業計画について
- ③ 介護事業所の営業戦略について
- ④ サービス付き高齢者向け住宅（デイサービス・訪問介護併設）の経営再建について

【企業内診断士活躍研究会】

「学びと楽しみの両立！合同研修合宿の参加のすゝめ」

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。

本業の仕事をしつつ、副業として診断士活動をしつつ、週末は家族サービスという多忙な生活を行っている企業・組織内診断士にとって、ゆっくり「学び」と「楽しみ」の時間を確保できる機会はなかなかないものです。直近の12月も「いつの間にか年末になってしまったなあ」と思った方、多かったのではないのでしょうか？（光陰矢の如しですね。。）

そんな企業・組織内診断士の皆さんに「合同研修合宿」のお誘いです！

企業内診断士活躍研究会では、他県の研究会と合同で年1回、研修合宿を開催しています。2回目となる今回は、栃木県にて地場産業である石材企業および周辺観光地の査察や、地元経営者を招いての勉強会を実施いたしました。



普段経験できない、企業の裏側の話などもでき、非常に勉強になりました。（そして宇都宮餃子がうまかった！飲み会楽しかった！）2024年も開催しますので、興味のある方は是非参加をご検討ください！（研究会への参加を問わず、診断士以外の方も含め、ゆるく参加受け付け中です。）

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】

注目度が増す中小企業診断士資格の受験者支援とPR強化！

リーダー 渡辺 英男



当研究会は、中小企業診断士の資格取得を目指す受験生を対象とした受験講座やセミナー運営、教材の提供、受験の先輩としてのアドバイスなど、教室講座やリモート、SNS活用等を行っています。

昨年11月から2024年8月受験の1次試験講座を高崎商科大学の教室をお借りして開講しています。社会人で中小企業診断士以外の士業の資格取得者や多数の高崎商科大学生が受講されています。

今年度より財務講座の強化のため簿記講座を2日間追加して全30回の講座としました。

リスキリングが叫ばれ、経営センスを磨く最高の資格、AIに代替できない資格として中小企業診断士の資格が注目され、中小企業診断士1次試験受験者数が増加しています。従来、当講座の宣伝・PRを積極的に行っておりませんでした。今後、地元の皆様のご要望に応えるため、積極的な活動を行って行きたいと考えています。

< 受験講座の開講日程 >

中小企業診断士1次試験受験講座日程

都合により変更になる場合があります。

回数	日程	科目	講師	会場(予定)
0	2023/10/28(土)	オリエンテーション	事務局	Zoom 9:30~10:30
1	2023/11/4(土)	財務会計(簿記)	市川	高崎商科大学
2	2023/11/11(土)	財務会計(簿記)	市川	Zoom リモート講義
3	2023/11/18(土)	企業経営理論①	田辺	高崎商科大学
4	2023/12/2(土)	企業経営理論②	田辺	高崎商科大学
5	2023/12/9(土)	財務会計①	住友	高崎商科大学
6	2023/12/16(土)	企業経営理論③	田辺	高崎商科大学
7	2023/12/23(土)	財務会計②	住友	高崎商科大学
8	2024/1/6(土)	企業経営理論④	田辺	高崎商科大学
9	2024/1/27(土)	財務会計③	住友	高崎商科大学
10	2024/2/3(土)	財務会計④	住友	高崎商科大学
11	2024/2/10(土)	運営管理①	掛山	高崎商科大学
12	2024/2/17(土)	経営法務①	長井	高崎商科大学
13	2024/2/24(土)	経営情報システム①	阿左美	高崎商科大学
14	2024/3/2(土)	中小企業経営・政策①	新任	高崎商科大学
15	2024/3/9(土)	経済学・経済政策①	儘田	高崎商科大学
16	2024/3/16(土)	運営管理②	掛山	高崎商科大学
17	2024/3/23(土)	経営法務②	長井	高崎商科大学
18	2024/3/30(土)	経営情報システム②	阿左美	高崎商科大学
19	2024/4/6(土)	中小企業経営・政策②	新任	高崎商科大学
20	2024/4/13(土)	運営管理③	掛山	高崎商科大学
21	2024/4/20(土)	経済学・経済政策②	儘田	高崎商科大学
22	2024/4/27(土)	経営法務③	長井	高崎商科大学
23	2024/5/4(土)	経営情報システム③	阿左美	高崎商科大学
24	2024/5/11(土)	中小企業経営・政策③	新任	高崎商科大学
25	2024/5/18(土)	経済学・経済政策③	儘田	高崎商科大学
26	2024/5/25(土)	運営管理④	掛山	高崎商科大学
27	2024/6/1(土)	経営法務④	長井	高崎商科大学
28	2024/6/8(土)	経営情報システム④	阿左美	高崎商科大学
29	2024/6/15(土)	中小企業経営・政策④	新任	高崎商科大学
30	2024/6/22(土)	経済学・経済政策④	儘田	高崎商科大学

研究会 自主勉強会活動 (事業横断研究会)

【診断技法研究会】

「経営支援人材の育成と経営診断」

リーダー 勅使川原 敏之



2023年、日本経営診断学会「第56回 全国大会」の統一論題テーマは「経営支援人材の育成と経営診断」でした。当研究会にとって、身の引き締まるテーマです。そのパネルディスカッションでは、コーディネーターの大学院教授とパネラーに公認会計士、税理士、中小企業診断士、中小企業基盤整備機構を迎え、それぞれの現場での人材育成の課題と解決策が議論されました。

中小企業経営のIT化・高度化が進む一方、業績低迷の長期化や民間ゼロゼロ融資の返済開始など、時代の変化により経営支援人材に求められる能力や資質も変わることが求められます。

上述のような、「人材育成」を念頭に、経営診断技法として適時のテーマを取り上げて、経験者と新入会員の参加者で討議し、情報を交換しております。最近のテーマに対話型AIを選び、参加メンバーが試行するようになりました。さらに現在のテーマは、齋藤嘉則『問題発見プロフェッショナル』2001の輪読により、「構想力と分析力」を討議しています。この書籍に述べられる問題と課題の定義と実践は、私の出発点として役立つこととして、テーマをメンバーに提案しました。研究会へのご参加をお待ちします。

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



中小企業の「デジタル化」について、最近実施した取組について紹介いたします。

日本はFAXが非常に重宝されています。これが日本のIT化を遅らせているとの意見も存在します。まあ立ち位置によって意見は様々ありますが。

【概要】

A社はずっと昔から注文はFAXまたは電話で受けてきました。「今の世の中これでいいのでしょうか？」と、受注のデジタル化を提案しました。まずは、発注回数、発注アイテム数の多い順から30社を選定してFAX発注からデータ発注への変更を顧客にお願いしました。(A社は「28の原則」があてはまるので効果は大きい)。30社に依頼した結果・・・、なんと21社がデータ発注に移行してくれました。内心的には「5社程度かなあ」と思っていたのは間違いありません。

【効果】

効果の説明の前提として現在の受注入力作業を説明します。①FAXの商品名から商品コードを調べる。②商品コードをメモする。③受注入力画面から商品コード、数量、単価を入力する。という流れです。この作業に25秒/1件かかります(ベテランでも)。この取組で3672件/月がデータ発注になりました。つまり、全部で91800秒/月削減できました。時間にすれば25.5時間/月削減したことになります。さらに、『経済産業省が2019年に行った「労働時間等に関する実態調査」によると、事務系労働者の平均労働時間は1日7.6時間であり、うち実際の作業時間は4.7時間でした。』というデータを引用すると、41時間/月削減したことになります。デジタルの1時間は正味の1時間であり、人の1時間は正味36分だからです。人は休憩やトイレ等で1時間をフルで作業できないということです。

【まとめ】

30社中21社がデジタル化に移行していただけたのは望外でした。予想以上に、「世間のデジタル化は進んでいる」ということを実感しました。

デジタル化の効果は絶大です。7.5時間勤務であれば、約5.5日の削減をできます。週休3日制も視野にはいります。AIの活用が実用的な段階に進み、これからはホワイトカラーの業務も急速にデジタル化されていくでしょう。最初は手軽ながらも効果的な部分からデジタル化を進め、デジタル活用のノウハウを積み重ね、変革の波に乗っていきましょう。

2023年6月以降の活動報告

開催日	場所	内容	発表者
23年6月13日	オンライン	・製造業の生産管理について	反町会員
23年7月11日	オンライン	・原価計算方法(システム)に係る検討会	全員
23年8月8日	オンライン	・インスタグラム運用法・解説 他	丸橋会員
23年9月12日	オンライン	・IT研究会でのキントーン活用のご提案 他	阿左美会員
23年10月10日	オンライン	・価格折衝(単価アップ)の成功事例紹介	庄司会員
23年11月14日	オンライン	・FAX受注からデータ受注へ移行した事例紹介	反町会員

以上

キーワード解説

「ChatGPT」

広報委員 久保田 義幸



ChatGPT（チャットジーピーティー：Chat Generative Pre-trained Transformer）は、OpenAIが2022年11月に公開した人工知能チャットボットであり、生成型AIの1種です。従来からあった人間同士の対話を模倣する「チャットボット（chatbot）」とは異なり、ChatGPTについてはそれを越える汎用的かつ即興的な機能が備わっており話題となっています。ChatGPTは、マルバツゲームの相手をしたり、Linuxシステムをエミュレートすることができたり、プログラミングやデバッグを行うことができます。また、音楽、小説、脚本、詩、歌詞や作文などの創作活動もでき、その上、特定のテストに対して、人間と同水準かそれ以上の回答ができることがあるなど、幅広い機能を備えています。ChatGPTができることとして、具体的には「文章の生成」「文章の要約」「プログラミング」「外国語翻訳」「企画立案のためのアイデア出し」などがあります。一方、「最新の情報の出力」「感情の理解」「独創的なアイデア」「具体的な事実の確認」などは苦手としており、有効に活用するためには、使い込んでいく必要があるようです。まだまだ発展途上のツールですが、今後のビジネスに大きな変革をもたらす可能性を秘めていることは間違いないでしょう。

ちなみに「中小企業診断士はどのようにChatGPTを活用すればよいのか」という問いに、ChatGPTは下記の答えを提示しました。中小企業診断士がChatGPTを活用する方法はいくつか考えられます。以下は、その一例ですが、具体的なニーズや業務によって適した使い方が異なる可能性があります。

1.情報収集と分析:

ChatGPTを利用して、最新のビジネストレンドや法規制の情報を取得しましょう。

特定の企業や業界に関するデータや統計情報をリサーチするために、ChatGPTに質問を投げかけます。

2.アドバイスや提案の生成:

顧客やクライアントに対して提案やアドバイスをする際に、ChatGPTを活用してアイデアを生成することができます。

問題解決や戦略策定の際に、ChatGPTが提供する多岐にわたる情報を基にしたアドバイスを活用できます。

3.文書作成支援:

セミナーやレポート、提案書の作成などにおいて、ChatGPTを使って文章の骨子を作成し、それをベースにしてブラッシュアップすることができます。

3.FAQ対応:

あらかじめChatGPTに対してよく寄せられる質問（FAQ）をトレーニングしておき、クライアントやステークホルダーからの質問に効果的に応じるために利用できます。

4.会話型ワークショップ:

ChatGPTを用いて、クライアントや同僚との会話をシミュレートすることで、特定の状況やシナリオに対する対話型トレーニングを行うことができます。

5.データ解析のサポート:

ChatGPTを使用して、ビジネスデータの解析や可視化のアイデアを得ることができます。具体的なデータに基づいたアドバイスや洞察を導き出すためにも活用できます。

ただし、ChatGPTは言語モデルであり、その回答は学習データに基づいて生成されるものであり、常に専門的な判断が必要です。また、機密情報を含む重要な意思決定には使用せず、あくまで補助的なツールとして利用することが重要です。

編集後記

「企業診断ぐんま NEWS」令和 6 年 1 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。

また、引き続き広報委員会では本誌を通して、活動内容のPRを行いたい中小企業診断士協会の方の原稿執筆を募集しております。奮ってご参加いただければと存じます。

余談ですが、ChatGPT、画像生成 AI の普及で新しく生まれたビジネス、増えているようです。個人的に面白いと思ったのが「画像生成 AI で作った美少女の写真集のKindle出版」というもの。思いのほか需要があるようで、ビジネスとして成り立つくらい売れているようです。

(こちらへの参考画像の記載も考えたのですが、著作権と公序良俗の観点から自粛いたしました。)

「面白そう！」が起点で全然良いと思います。既成概念に固執せず、新しい技術をどう使うか、考えること自体が、未来の企業収益の柱を作る重要な観点になりそうです。

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 6 年 1 月号 (令和 6 年 1 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

