

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 7 年 1 月号



一般社団法人 群馬県中小企業診断士協会

Vol. 48

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 -
【コンプライアンス担当理事】	- 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 -
一士一声	- 11 -
活躍する診断士	- 13 -
研究会 自主勉強会活動	- 18 -
【ローカルベンチマーク研究会】	- 18 -
【食農ビジネス研究会】	- 19 -
【マネジメント研究会】	- 20 -
【旅館経営研究会】	- 21 -
【研修事業研究会】	- 22 -
【医療福祉研究会】	- 23 -
【企業内診断士活躍研究会】	- 24 -
【診断士資格取得支援研究会】	- 25 -
【診断技法研究会】	- 26 -
【I T研究会】	- 27 -
キーワード解説	- 28 -
編集後記	- 29 -

群馬県中小企業診断士協会 会長挨拶

中小企業経営者のデフレ思考払拭の支援者として、新たなチャレンジを！

会長 吉村 守



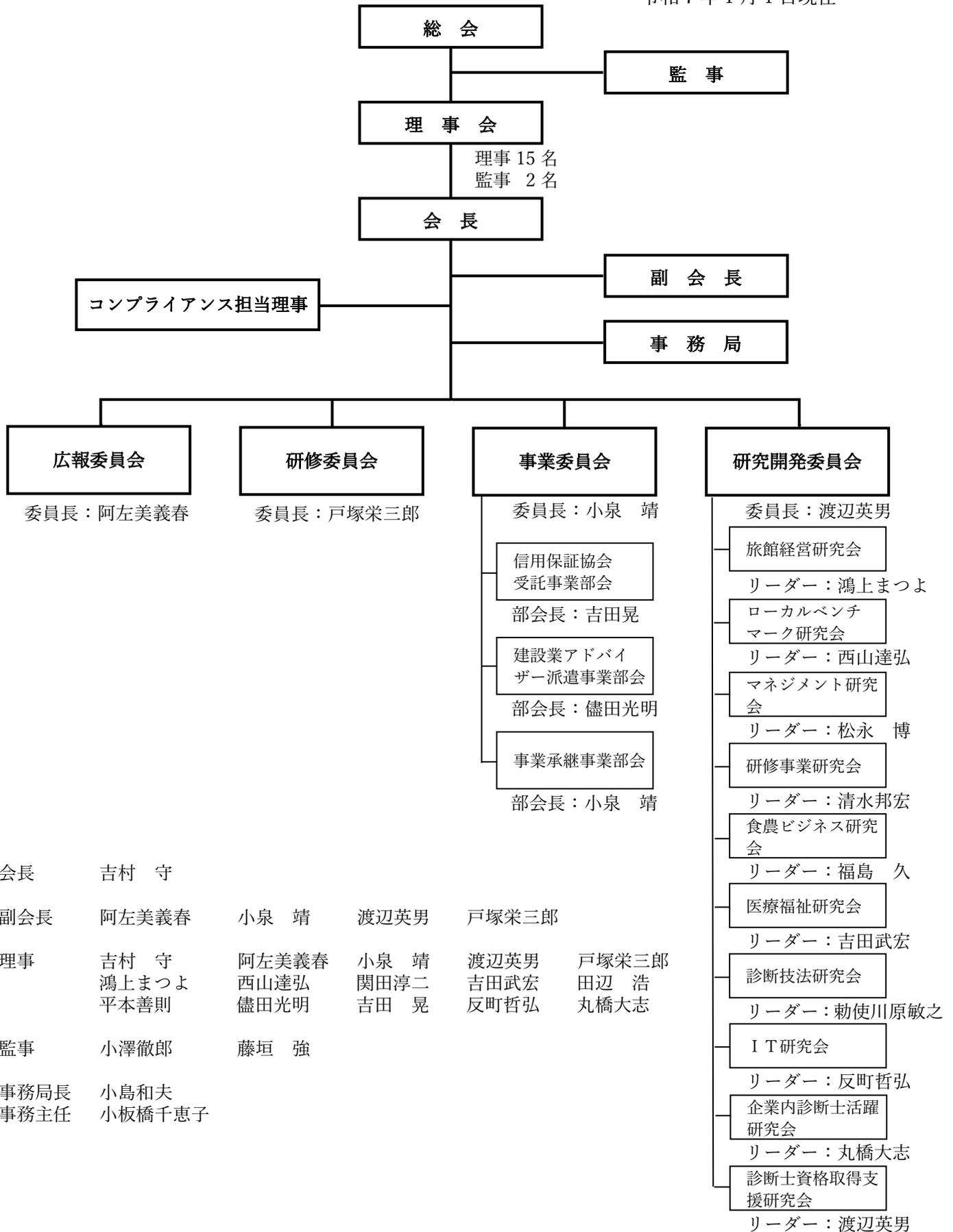
県内中小企業や関連機関、協会会員の皆様は、令和7年を新たな気持ちで迎えていらっしゃると思います。今年も昨年にも増してよろしく願いいたします。47都道府県協会を統括する一般社団法人中小企業診断協会は創立70周年を迎え、令和6年10月1日から「一般社団法人日本中小企業診断士協会連合会」に名称を変更いたしました。新名称は、連合会が役割と使命をより明確にし、中小企業診断士という専門家の団体の連合会組織である旨を、分かりやすく伝える目的があります。(一般社団法人群馬県中小企業診断士協会は、従来通りの名称で変更はありません)

群馬県協会は、連合会からの新たな業務の展開や関連組織からの様々な受託業務が増えてきており、このような変革期の中でも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業務が円滑に進められていることに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、昨年同様、診断士の日のWebイベントを開催し、丸橋理事が支援している(株)ケーウィル様の起業事例や診断技法研究会とマネジメント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できました。
- (2) 事業委員会では、小泉副会長統括の下、吉田晃部会長が「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、儘田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いただきました。
- (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、「和をもって製造業となす」を経営理念とする株式会社群協製作所の現地研修が行われました。
- (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の活用活性化にご尽力をいただきました。

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。事業以外の取り組みでは、久々に2月に賀詞交歓会を開催しました。連合会が開催した「創立70周年記念大会」では、山下隆一・中小企業庁長官から「日本経済がデフレからの脱却に向け正念場を迎えている中、中小企業経営者にはデフレ思考を払拭していただきたく、その支援者として中小企業診断士が果たせる役割は大きい」との祝辞をいただきました。この期待に答えていくためにも、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ご支援をよろしくお願いいたします！

令和7年1月1日現在



会長 吉村 守

副会長 阿左美義春 小泉 靖 渡辺英男 戸塚栄三郎

理事 吉村 守 阿左美義春 小泉 靖 渡辺英男 戸塚栄三郎
 鴻上まつよ 西山達弘 関田淳二 吉田武宏 田辺 浩
 平本善則 儘田光明 吉田 晃 反町哲弘 丸橋大志

監事 小澤徹郎 藤垣 強

事務局長 小島和夫
 事務主任 小板橋千恵子

群馬県中小企業診断士協会 委員会から

【コンプライアンス担当理事】

担当理事 田辺 浩



本年の理事会にて、コンプライアンス委員会の現活動状況を鑑みて委員会を解消し、担当理事がコンプライアンスに関わる活動を理事会に上申し、理事会での承認をもって、その役割を果たすこととなりました。諸支援機関の皆様、中小企業診断士の皆様どうぞよろしくお願ひいたします。

今回は、本年 11 月 1 日より施行された「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律」（以下、通称のフリーランス保護法と称す）をご紹介します。これまで主に中小企業を対象に保護した通称「下請法」がありますが、この下請法のフリーランス版となり、取引の適正化と就業環境の整備を目的としています。この法律で定めるフリーランスとは、個人・法人に関わらず役員あるいは従業員がいない事業者を指します。下請法のように資本金額の格差にて対象可否を定めていません。

従業員の定義：週の所定労働時間が 20 時間以上で、且つ 31 日以上の雇用見込みの従業員

対象となる取引は、業務受託事業者がフリーランスの場合のみであり、一般消費者との取引は含みません。もし、業務委託事業者がフリーランスの場合でも対象となります。当協会の中小企業診断士においても、委託側・受託側問わず、少なくない方が対象になると考えますので、注意喚起をさせていただきます。フリーランス保護法では、委託側の役員・従業員の数や業務委託の期間に応じて遵守する条項の範囲が下表のように異なります。より詳細については、公正取引委員会を参照してください。

	委託事業者	フリーランス	フリーランス以外		
	委託期間	—	1 カ月未満	1 カ月以上	半年以上
条 項	書面による取引条件の明示	該当	該当	該当	該当
	期日における報酬の支払い		該当	該当	該当
	募集情報の的確な表示		該当	該当	該当
	ハラスメント対策に係る体制整備		該当	該当	該当
	受領拒否や報酬減額などの行為禁止			該当	該当
	育児介護等と業務の両立に対する配慮				該当
	中途解除等の事前予告と理由の開示				該当

今回はフリーランス新法を紹介させていただきました。ここにてお願いしたいことは、皆様の顧問先・支援先等が当該法律について知らずに違反を犯してしまうことがないようにしていただきたいです。業務委託契約が締結されていれば、多くの条項をカバーしていると考えますが、特に自動更新となっている契約の場合には契約内容について上記条項視点にて再確認していただくことをお勧めいたします。

【研修委員会】

『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』

研修委員長 戸塚 栄三郎

明けましておめでとうございます。



昨年は、岸田内閣から石破内閣への変更や、アメリカ大統領選挙によるトランプ氏の返り咲きが決定するなど、経済政策に対しても大きな変革が予想される出来事が多くありました。我々中小企業診断士が関係する中小企業政策に対しても、大変な時期を乗り越える臨時的な対応から将来を見据えた対応に変化が感じられる年でした。

そのような状況においては中小企業診断士への期待も大きく、ますます個々の能力を向上させる必要性を強く感じております。群馬県中小企業診断士協会ではそれらの期待に応えられる中小企業診断士の能力の向上、知識の補充のため、本年度も理論研修や現地研修等を実施して参りますのでよろしくお願いいたします。

また、昨年は以下の3講座を理論政策更新研修で開催いたしました。診断士として役に立つ有益な時間を提供できたものと思っております。

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兒島清浩様より、「群馬県産業振興基本計画（R6年度－R9年度）【概要版】」、「令和6年度群馬県産業経済部施策概要」について、解説していただきました。

講座2『中小企業の人材戦略』

株式会社群協製作所の代表取締役である遠山昇様より、「女性活躍で業績アップだ！」と題した資料を基に、本人が経験してきた事例を交えて解説していただきました。

株式会社群協製作所は、現地研修先の企業としてもご対応していただきました。

講座3『中小企業の事業承継支援』

みらいW0つなぐ経営研究所 代表・中小企業診断士の魚路剛司様より「事業承継支援の進め方」～中小企業診断士の役割と期待とは？～を事業承継の事例を交えて解説していただきました。

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。さらに会員診断士の参考になる別な研修を企画し、実施して参りたいと思っております。本年もよろしくお願いいたします。

【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。

(一社)群馬県中小企業診断士協会では、昨年度 HP リニューアルに取り組み、昨年 11 月に第 2 次の追加更新を完了し、予定していたリニューアルをすべて完了しました。これによって、研究会の活動状況や会員個々のプロフィールを閲覧できるようになりました。

中小企業支援機関の皆様には、当協会の活動状況や豊富な人材の存在をご認識いただければと思います。

また、昨年度に続き「中小企業診断士の日記念イベント」(11月8日)を開催した際の動画を HP に掲載いたしました。ここからも当協会の活動状況をご認識いただけます。動画の URL は https://g-smeca.jp/wp-content/uploads/2024/11/R6_g-smeca_event.mp4 です。ここからも当協会の活動状況をご認識いただけます。

Facebook でも、協会公式ページと中小企業診断士受験講座(高崎商科大学を会場)の情報発信も行っております。皆様のフォローをお願いいたします。

協会内でも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・活発化を図っています。事務局からの会員向け情報発信や協会受託事業への公募は kintone が中心となっております。

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 48 号 令和 7 年 1 月発行
 - ・第 49 号 令和 7 年 7 月発行
- ② 広報誌の配付
 - ・令和 7 年 1 月に会員及び関係各位に送付予定
 - ・令和 7 年 2 月に開催される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 7 年中の研修会等の案内
 - ・研究会等の活動状況の案内
 - ・その他、会員の活動状況の紹介など

【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、年度ごと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（吉田晃部会長）

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、生産性向上など幅広い分野が対象となり、現在部会に登録する 50 名の診断士が支援にあたっています。支援メニューはますます充実してゆく傾向にあり、メンバーの活躍の場は増えています。

② 建設業アドバイザー派遣事業部会（儘田光明部会長）

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 23 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、労務、情報化、資金繰り、新分野進出など多岐にわたりますが、今年度は 16 社への派遣を実施しています。近年の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るようです。

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に関する助言と計画策定の支援、後継者育成支援を当部会員が担当します。また、群馬県事業引継ぎ支援センター様からの事業承継計画策定の専門家派遣依頼についても当部会のメンバーが対応しています。部会員は 29 名です。

2. これからの委員会活動について

毎年 5 月に受託事業への新規参加者を募り 6 月には事業説明会を開催しています。昨年も多くの部会員に参加していただきました。また、保証協会受託事業に関連し経営改善計画策定のための基礎講座を 8 月に、建設業アドバイザー派遣事業の新規参加者向けの研修を 9 月に実施しました。近年、診断士協会への入会者が増える傾向にありますが、新規入会者の方々も積極的に事業へ参加できるよう事業の運営体制を充実させてゆく考えです。

今後とも皆様のご協力をよろしくお願いいたします。

【研究開発委員会】

実績とともに発展する研究会活動

研究開発委員長 渡辺 英男



当協会では、中小企業診断士の能力向上を目的に研究開発委員会として10の研究会があります。行政や金融機関をはじめ民間事業者からの業務受託や山積する中小企業の課題解決のための実践的診断手法研究、事例研究、学術研究などを行っています。積極的な活動により、高度で実践的な活動となっています。

- | | |
|---------------|-----------------|
| 1 旅館経営研究会 | 2 ローカルベンチマーク研究会 |
| 3 マネジメント研究会 | 4 研修事業研究会 |
| 5 食農ビジネス研究会 | 6 医療福祉研究会 |
| 7 診断技法研究会 | 8 IT 研究会 |
| 9 企業内診断士活躍研究会 | 10 診断士資格取得支援研究会 |

本年は、今まで金融機関と密接な関係をもって実践的な経営診断活動を行ってきた「ローカルベンチマーク研究会」が、当協会の事業委員会組織への移行を予定しています。ますます責任ある高度な業務へと進化してまいります。

毎年「中小企業診断士の日」（11月4日：中小企業庁中小企業診断実施基本要領の制定日）の前後に開催している「中小企業診断士の日イベント」において、各研究会の実績や活動状況を紹介しています。昨年は以下の2件を発表しました。

■診断技法研究会：

歴史的名著に学ぶ新訳「製造業と原価計算法」：勅使河原敏行氏

■マネジメント研究会：

創業100年超の老舗菓子店の支援事例：久保田義幸氏

当協会のホームページで録画を公開しています。

https://g-smeca.jp/wp-content/uploads/2024/11/R6_g-smeca_event.mp4



今年も当協会の新入会員の増加が見込まれており、ますます研究会活動の活発化や研究会の新設を推進します。（一社）日本中小企業診断士協会連合会への加盟を活かして他県の中小企業診断士協会との連携を進め、地元群馬県の中小企業が直面している経営戦略の再構築や経営改善、DX導入支援、人材育成や事業承継計画策定のサポート、地域資源を活用したブランディング（インバウンド対応）など、研究会活動においても支援してまいります。

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 吉田 晃



今年度より小暮前部会長の後任として、信用保証協会受託事業部会長を務めさせていただいております吉田晃と申します。不慣れな部分もあり、行き届かぬこともあろうかと思いますが、皆様のお力添えを賜りながら、本部会の役割である中小企業の皆様のご支援の一助となれるよう邁進していきたいと考えております。群馬県信用保証協会様はじめ、関係各位の皆様、今後ともご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

さて、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、今年度で8年目を迎えました。会員数は現在48名となっており、多種多様なフィールドで活躍する診断士が所属しております。事業内容としては、群馬県信用保証協会様からの派遣依頼に応じて、経営改善や資金繰り改善等が必要な県下の中小企業様への助言、経営改善計画等の策定支援や、創業、生産性向上、事業承継等、企業のライフステージに応じた各種助言等多岐に渡っております。とりわけ、最近では新型コロナ禍や物価高騰による収益悪化や資金繰り悪化に陥っている中小企業・事業者向け支援が増加しており、昨年度件数は過去最多となりました。このことから、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。

こうした現況を踏まえ、当事業部会として品質確保・診断スキル向上を図るために、「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」を開催しております。基礎講座は、8月から11月にかけて開催し、今年度は8名の方に参加いただきました。今後もアップデートを重ねながら継続実施していきたいと考えています。

来年度についてですが、個人事業者や中小企業に対してコロナウイルス感染症流行時における無利息・無担保融資(いわゆるゼロゼロ融資)の月次返済開始時期がピークを迎えている中で、コロナ禍後の収益悪化の長期化や国際紛争による資源高騰等の影響により、残念ながら多くの中小企業がいまだ苦境を脱せない状況が続いています。急速に変化する環境に適応するための、本格的な出口戦略が求められています。これまで以上に群馬県信用保証協会様との密な連携強化、設置目的の推進を図り、受託事業を通して、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まいりたいと考えております。

群馬県信用保証協会様、会員の皆様、関係各位の皆様、今後とも重ねてよろしくお願い申し上げます。

【建設業アドバイザー派遣事業部会】

部会長 儘田 光明



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18年目となります。今年度は、昨年度からの継続参加者と新たに参加された7名の方を加えて、総勢23名で事業を実施しております。

本事業は、お申込みいただいた企業の経営者にとっては自社の振り返りや有益な助言を受けられる場として、また、参加した診断士は診断業務の実践の場として、有意義な事業となっています。

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業者を対象に、無料で、担当診断士が3回訪問して、カウンセリングやアドバイスを行います。初回は現状と課題の把握、2回目は相談、3回目は回答と今後の指針の提示となります。

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6年度）は23名の体制であります。

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させていただいております。診断件数は申し込み先着16社で、昨年度の診断企業以外は対象となります。

4. 成果品

「経営診断報告書」は、A4、8枚であり、診断者が3回目訪問時に診断先企業に詳しく説明する資料となっています。そのほか「建設業経営アドバイザー派遣事業結果報告書」、「建設業経営アドバイザー派遣事業指導報告書」各A4、1枚があります。

今年の新たな試みとして、建設業コンサルティングレベル向上を目的で、9月29日、10月20日の2回にわたり、「建設業アドバイザー派遣事業参加者向けの研修」（参加者8名）を実施しました。研修内容については、1回目が建設業に造詣の深い久保田診断士の「建設業の経営診断のポイント」解説、2回目は私が報告書作成方法及び、昨年度の事例を参考に経営課題、具体的な改善事例等の解説を行いました。この研修会により、特に新規参加者にとって建設業に対する理解が深まったと確信しております。

現状の建設業界においては、解決すべき課題があります。建設業界は職人の高齢化が進み、人手不足は深刻であり、若手人材の確保・育成が求められます。また、労働環境の改善、生産性・効率性を向上させるためのデジタル化等の課題もあります。経験豊富な会員診断士の皆様に、効果的な提言をしていただき、企業の経営者にとって有益な助言を受けられる場になればと思います。

【事業承継事業部会】

部会長 小泉 靖



事業承継事業部会には現在 29 名の会員が在籍しています。部会への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。

現在当部会の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。この事業の中には、事業承継関連の支援メニューとして事業承継助言（3 回）、事業承継計画策定（5 回）後継者育成支援（3 回）の 3 つがあります。

助言支援では、事業の承継を考える経営者の方のために、その心構えや準備の内容、取り組みの手順などアドバイスを行います。計画策定支援では、承継課題を洗い出し課題解決の方策を示したうえで、承継実現のロードマップを経営者と一緒に作り上げていくものです。

後継者育成支援は昨年より始まったものですが、後継者に企業経営のノウハウを習得する機会を提供するもので、教育プログラムとしての活用が期待されます。また、承継後間もない経営者も対象になるようです。事業承継の支援は経営のバトンタッチがゴールではありません。後継者が社長に就任し、新たな経営体制のもと安定的な事業運営が実現するまでの息の長い取り組みとなります。部会として万全の体制を整えてこれらの事業を推進していきます。

事業承継は診断士の支援だけでは完結しません。実務的には税務や法務、経営といった幅広い分野の知識が求められるため、その実現のためには他の士業の方々との連携が大変重要となります。診断士協会では 2 か月に 1 回、群馬弁護士会との連絡会議を開催し、弁護士さんとの交流する機会を設けています。診断士の業務では主に企業の再生や事業の承継といった分野で弁護士さんと連携する場面が考えられますが、双方が情報を共有し互いの業務内容に関して理解を深めておくことは大変有意義なことであると考えます。8 月と 10 月の会議は事業承継がテーマとなり、それぞれが支援の事例を持ち寄りディスカッションを行いました。現在は会長と副会長が対応していますが、今後は部会員にも積極的に参加していただけるような運営方法にしていこうと考えています。

事業委員会の扱う建設業経営アドバイザー派遣事業や信用保証協会の経営改善計画策定支援事業においても、事業承継が経営課題のひとつとして取り上げられることが多くなっています。企業経営者の事業承継に対する認識も以前に比べると大きく変わってきているように感じます。また、支援内容も複雑になり M&A や PMI など高度な専門知識を必要とするものが増えています。事業部会としてこれらのニーズ変化に対応できるよう、皆様に対し積極的に情報提供を行うとともに、新たな受託事業の開拓に努めてまいります。今後とも皆様のご協力をよろしくお願いいたします。

老舗企業研究から得た気づきと、中小企業支援への想い

小松 美央



1. 自己紹介

2024年3月に法政大学大学院の養成課程を修了し、2024年5月に中小企業診断士として登録されました、小松美央と申します。

法政大学大学院では、修士論文として「群馬県の老舗企業」の調査・研究を行いました。前職では、観光土産品卸売会社にて役員として従事し、卸売、小売、食品製造、そして新事業（小売・飲食店）の立上げや運営に取り組んでまいりました。

中小企業支援においては、小売店のVMD支援から始まり約13年の経験がありますが、中小企業診断士としてまだまだ未熟であり、至らない点が多いと痛感しております。事業者様のお役に立てるよう、誠心誠意尽力してまいりますので、引き続きご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

2. 老舗企業研究のきっかけと目的

僭越ながら、中小企業支援と老舗企業研究への想いについてお話させていただきます。私は前職では、祖父が創業した観光土産品卸売業を営む中小企業にて、新事業立上げや商品開発に従事しておりました。他事業者と関わる中で、新事業に挑戦する企業は多いものの、知識やノウハウがないために、新事業の立上げや運営に苦戦し、思うように環境変化に適応できない事例を目の当たりにしてきました。これは長年課題として感じておりました。

近年、中小企業を取り巻く環境はますます厳しさを増しており、特に群馬県では倒産スピードが全国ワーストレベルで進んでいます。群馬県の中小企業、特にファミリービジネス（同族経営）が持続的な成長を遂げるために、必要な知見を得たいと考えました。そこで、群馬県の老舗企業の永続要因について調査を行い、特に財務諸表には表れない非財務的価値を明らかにし、中小企業の持続的な成長に必要な要因を追求したいと考えました。

老舗企業研究では、群馬県で100年以上続く老舗中小企業11社にインタビュー調査を実施し、各企業の永続要因について分析を行いました。本研究は、(一社)事業承継学会にて2回の報告を実施しています。

3. 老舗企業の共通点

本研究を通じて、群馬県の老舗企業は共通の価値観や視点を持ち、同様の戦略をとってきたことが分かりました。

【共通の価値観：「信用」「信頼」「誠実」】 「信用」「信頼」「誠実」を経営の礎とし、顧客や地域社会との信頼関係を築き上げてきました。また多くの老舗企業は、理念の明文化や唱和など、形式へのこだわりよりも「いかにその意味を伝えるか」を重視し、社内外でのコミュニケーションを大切にしていました。

【共通の視点：長期的視点】 老舗企業経営者は、長期的視点を持っています。これは長期経営計画を立てるということではなく、長期的なビジョンや目線を持っているということです。自社の長期ビジョン、そして地域や業界に関する幅広い視野を持つことが、自社だけでなく地域や業界の発展につながっていきます。

【共通の戦略：本業の強みを活かした事業変遷】 本業の強みを活かす経営が行われています。大きな変革をするのではなく、本業に関連する新事業に取り組み、業種や業態をにじませるように少しずつ変化しながら、時代に適応してきた事業変遷が共通点として導き出されました。踏み出しすぎず、堅実な経営を守り続けている傾向が見られます。

近年、サステナビリティ経営という概念の認知も進んでまいりました。企業が利益追求だけでなく、地域社会に貢献し、社会的な価値を重視する考え方が見直されつつあります。それはまさに老舗企業が大切にしてきた経営手法そのものです。

世の中が急速に変化する中で、老舗企業がどのように変革し、時代に適応してきたのか。そしてどのように地域社会と関わり、現在の群馬県経済を築き上げてきたのか、これはあらゆる事業者にとって貴重な学びになると考えております。

4. おわりに：専門分野・今後の活動と展望

■ 専門分野と強み

- ・小売・飲食・卸売業（観光業を含む）における売場改善、現場改善、商品開発等
- ・経営戦略（経営理念策定、ドメイン見直し、新事業立上げ、経営計画作成等）
中小企業事業者としてのマネジメント経験があるため、実践的で寄り添った支援が可能です。小売、飲食、食品製造、観光業における商品開発や売場改善を得意としています。

■ 今後の展望

- ・新事業支援：持続的な成長を目指す中小企業支援として、自社の強みを活かし、外部環境変化に対応した新事業への取り組みサポートは欠かせないと考えています。
経営革新計画を策定する際には、事業者様の事業変遷を踏まえた現状分析から、事業ドメインの見直し、戦略策定、具体的なアクションプランの作成、その後の運営まで、一貫して支援していきたいと考えています。
- ・老舗企業表彰会の実施：群馬県にて「老舗企業の表彰会」を実現することが夢です。
群馬県の老舗企業の取り組み、価値観、地域や業界への貢献などを、より多くの方に知っていただきたいと考えています。老舗企業の存在や企業価値の発信は、地域のブランド力向上や経済活性化につながると信じております。

活躍する診断士

選ばれる専門家になるための宣材写真活用術

広報委員 丸橋 大志



「第一印象ですべてが決まる時代」といったら言い過ぎかもしれませんが、見た目の印象が相手に与える影響は小さくありません。対面のみでなく SNS 等の活用が求められる現在において、プロフィール写真は想像以上に重要な役割を果たしています。

特に士業や金融機関勤務者など、専門性と信頼性が求められる職種では、適切な宣材写真の活用が新規顧客の獲得や信頼関係の構築に直結します。

今回の記事では、宣材写真の重要性から、実際の撮り方、活用法まで・・・
実経験を踏まえたお話をいたします。是非、最後までお読みくださいませ！

1. なぜ今、宣材写真が重要なのか

ポストコロナの仕事環境は ZOOM 等の遠隔会議ツール普及もあり、対面でなくても共同で仕事ができるようになってきました。相手に会わなくても仕事はできる世の中ですが、今なお「相手を信頼できるか」という点においては、お互いに顔や人となりを知っているということが最低条件です。言い換えると、現在は対面でなく写真や画面上で相手の印象を判断する機会が多い時代に突入しているといえます。

ホームページや SNS、名刺、各種媒体で使用される宣材写真は、実際に会う前の第一印象を決定づける重要な要素となっています。特に士業の場合、相手との信頼関係構築（ラポール形成）が仕事のスタートラインです。実際にお会いする前から、SNS 写真の印象で信頼できなそう、頼りにならなそうという先入観を持たれてしまうようでは、挽回に苦労します。書籍「人は見た目が9割（新潮新書 竹内一郎）」でも言及されているように、非言語情報（言葉以外の情報。顔つき、服装、姿勢など）で相手が信頼できるかどうかを見極めているという点は、仕事環境が変わっても変わらず人間に備わっている能力（本能）とみてよいでしょう。

また、宣材写真は、良くも悪くもその人の「顔つき」「髪型」「服装」等を端的に切り取ります。他の情報がなく写真のビジュアルだけだと、印象の白黒が付きやすいのも注意すべき点です。もちろん写真では伝わらない言葉遣いや雰囲気の情報も含めて、その人の総合力で人間性が表現されるわけですが、対面でないとうこういった情報は伝わりません。

よって、対面以外（非対面）のやり取りが増えた現在において、相手が信頼できるかを判断する材料の一つとして、宣材写真は重要な役目を果たすといえます。

2. 理想的な印象の宣材写真とは

宣材写真においては、信頼感の演出が重要です。土業では「知的な印象」「安心感」「社交性」が重視されます。相手からセンシティブな話（経営状態やお金の話等）を聞き出すためには、少なくとも「悪い人ではなさそう」といった印象が必要です。

また、時と場合に合わせて何種類かの宣材写真ストックを持っておくことも大切です。具体的には 1、ネクタイありの真面目写真 2、少しでも感じた感じの親近感がわくような写真 3、季節性を持たせた写真 あたりを持っておくことで流用がきくのでどんな場面でも困りません。意外と季節性の写真は盲点です。夏場の暑いときに冬に撮影したスーツが通りの写真を使うのは、暑そうな印象で TPO に合わなかったりします。

- ・ 活用例 1 学会発表や就活等の真面目な場面では 1, の写真
- ・ 活用例 2 一般向けセミナー、イベント登壇などで親近感を表現したい場合は 2, の写真
- ・ 活用例 3 夏場など季節限定のイベント等で使う場合は 3, の写真

どんな場面でも好印象な宣材写真を提示できるのが理想の状態ですね。

3. 撮影時の具体的なポイント

信頼感を表現できる良い写真を撮るには、①～⑥のような準備・工夫が重要です。

① 服装選び

土業の場合、清潔感のある落ち着いた印象の服装がおすすめです。無難に濃紺や濃いグレーのスーツなどが鉄板ですね。他の人と差別化したい、自己のキャラクターを表現したい場合には、色彩の印象を考慮したスーツやネクタイなどの小物を使うのも良い手です。

例 1 : 活発で、熱心な印象 → 暖色系のスーツ + 赤色のネクタイ

例 2 : 冷静さ、専門性を表現 → 薄い青のシャツ + 青色のネクタイ

また、ジャケットあり・なしなど複数パターンの写真を撮るためにも、内側のシャツのしわや、ベルト・靴下の色などにも注意を払い、トータルコーディネートで臨みましょう。

② 髪型

撮影の前に、髪が伸びているようであれば整えておきましょう。若々しい印象にしたければ白髪染め等で染めます。落ち着いたベテランの印象を得たい場合は白髪やグレーヘアをうまく活かす方法もお勧めです。（ネットで「イケオジ グレーヘア」と画像検索すると好印象な髪型の写真が出てきますので、ご参考まで。）

撮影当日は整髪料を使って髪型を整えておきます。写真を撮る際、整髪料を付けないと髪型のシルエットがぼやけてしまう場合もあり、ある程度の髪のまとまり感があった方がかっこよく映るので、普段整髪料を付けない方も撮影の際は付けることをお勧めします。

整髪料については「ワックス」という固形タイプが主流ではありますが、使ったことがない方は「ジェル」か「ムース」のタイプがおすすめです。がっちり髪が固まり崩れにくく、撮影中に髪が乱れて直す手間がなくなります。

③ 顔（撮影準備）

宣材写真で一番重要なポイントが顔です。まず、ひげ等はワイルドな印象となるため、きちんと剃っておきます。顔全体の産毛も、顔色を暗くする一因となるので剃っておきましょう。眉毛についてもボサボサになっているようであれば生え際を明確にするように剃っておきます。（印象を左右する眉の形の作り方は難しいので、理容師に頼んでも良いかもしれません。）もちろん、鼻毛等も忘れずに処理しておきます。

当日はきちんと洗顔し、軽く化粧もしておいた方が良いでしょう。男性で化粧なんて！という方もいるとは思いますが、男性向けにも「カラークリーム」「コンシーラー」といった便利な道具があり、軽く塗るだけで青髭、ニキビ跡、クマ等がある程度隠してくれます。（薬局のメンズ用品売り場に置いてあります。）

④ 撮影機材

自撮りをする場合には、写真を撮るための機材と環境整備も必要です。カメラは比較的新しい型の 아이폰（カメラが3つついているもの）であればスマホのもので十分です。デジカメで撮るのであれば、一眼の画像補正機能がついているものを選びましょう。撮影環境においては照明が非常に大事です。蛍光灯だけだと暗くなりがちなので、自然光と組み合わせます（昼の撮影の方が良いですね）。可能であれば、スポットライト（丸型照明（いわゆる女優ライト））があると影ができにくくなるのでクマやしわが目立ちにくくなり、健康的な印象になります。撮影場所として背景バックが暗い場所だと人物の印象も暗くなります。光が拡散しやすい明るい場所（例として白壁クロスの部屋）を選び、人物と服装が映えるようにしましょう。

⑤ 表情づくり

撮影には体調万全な状態で臨みましょう。（疲れや寝不足は顔に出ます。）表情は口角を少し上げた自然な微笑みが効果的です。過度な笑顔は避け、知的で信頼できる印象を心がけましょう。緊張すると顔がこわばって不自然な表情となってしまうため、リラックスして自然な笑顔ができるようにすると好印象の写真が撮れます。

⑥ ポージング

背筋を伸ばし、胸を張った姿勢で撮影することで、自信に満ちた印象を与えることができます。体に力が入ってしまうと緊張感が写真に現れるので力を抜いてリラックスした体勢で撮影します。撮影写真を見ると気づく点もあるので不自然と思った場合には撮りなおします（襟や肩の高さが左右で違っているなど）。正面からの写真だけでなく少し視線を外してみたり顔や体の角度をつけると写真の印象も変わってくるので、いろいろな角度から撮ってみましょう。

4. 宣材写真の活用シーン

撮影した宣材写真は、ホームページのプロフィール欄、SNS のプロフィール、名刺、パンフレット、セミナー資料など、様々な場面で活用できます。特に、オンラインでの情報発信が重要となっている現代では、適切な宣材写真の存在が、潜在的なクライアントとの接点を広げる重要なツールとなります。(キャンバ等の無料ツールを使えば、セミナーポスター等の作成も簡単なので、構成素材となる宣材写真は重宝します)

特に、これから個人で活動していきたい、今の仕事を辞めたいと思っている方は、自己を売り込むツールとして宣材写真の活用機会は増えます。独立するにしても再就職するにしても、理想通りのキャリアを積みたいのであれば、個人としての印象を高める一つの武器として宣材写真を使うことができます。

また、私はいつ死んでも良いように「遺影写真」も宣材写真と一緒に準備しました。こちらの写真を使う機会はまだ先かとは思いますが、ちょっとしたメンタルの変化に活用できるという側面もあるかもしれません。(面白いもので、終わりを意識すると今の大事さが実感できまね。)

5. 投資対効果

良質な宣材写真は、長期的な信用獲得に貢献する重要な投資です。

投資対効果を考えるには、対極の証明写真機で撮影した写真と比較するとわかりやすいと思います。確かに証明写真機は少ない投資で済みますが、信頼されるような写真が撮れるか(効果面)をみると疑問符です。士業は数万円以上の対価で仕事をする専門家ですから、あまり写真等に投資できない人に仕事を頼めるか?という見方もできるわけです。(いつもヨレヨレのスーツを着ている人が、仕事ができるように見えないのと同じようなニュアンスですね。)

信頼できる好印象の写真が仕事の機会を獲得してくれると考えると、撮影のプロに依頼するという選択肢も出てきます。最新のスマートフォンであれば自撮りでもある程度のクオリティーは出ますが、それなりの時間と労力を要します。撮影のプロは表情を引き出す声掛けが上手ですし、きれいに映る角度や光の当て方を知っています。思うような写真が自分で撮れない場合にはプロに撮影をお願いしてしまっても十分投資対効果が期待できるといえるでしょう。

	
キャンバで作成のポスター (宣材写真入り)	撮影環境を追求→専用の撮影スタジオが理想

6. まとめとご案内

「たかが宣材写真でしょ？」と思われた方もいらっしゃるかもしれませんが。ただ「土業として、一番投資対効果の高いの宣材写真はどのようなものか？」という問題提起・試行錯誤・研究を通して、1枚の写真も掘り下げてみればこんなに色々工夫の余地があるという気づきを得ました。

折角その分野に深い造詣を持ち、高度な価値提供ができるのに、写真一枚の印象で活躍の機会を得られないのは、非常にもったいないことです。この記事をお読みいただいた皆さんが、最高の宣材写真を使って「選ばれる専門家」となり、顔と名前が売れ、多くの活躍の機会を獲得できる未来を、私は期待しています。

【企業内診断士活躍研究会イベントのお知らせ】

1~2月の企業内診断士活躍研究会の活動として「レンタルスタジオを貸し切ったの宣材写真撮影会」を企画しています。(宣材写真活用セミナー+撮影会)

もし、本記事を読んで宣材写真を撮ってみたい！と思われた方は、下記QRコードからアンケートにお答えください。(所要時間1分)希望者の方の都合が一番良い日時で調整いたします。(今回は土業・金融機関・経営者、どなたでも参加可能にいたします！是非、ご参加ください！)

参加希望者受付 URL

<https://forms.gle/7maWmfyGVAvnzpu19>



【記事執筆者】

丸橋 大志 (マルバシ タイシ)

資格 中小企業診断士

ロンネフェルト認定 紅茶コンシェルジュ

専門 「食」「Web」「経営相談」

座右の銘 「能力と品性無くしては何事も成しえない」

一言 「実学」を意識し、経営者の方に話す内容は、
実経験から！を大切にしています。

是非、情報交換 (お茶会) しましょう！



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。メンバーは現在 33 名です。

令和 7 年度は、研究会としての活動から、事業委員会のもとで事業部会として活動を継続してまいります。名称も変更の予定です。なお活動内容には従来と変更はなく、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まいります。引き続き、診断士の人材育成と診断の質の向上を図り、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 7 年度の活動について】

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. メンバーについては、令和 7 年 4 月頃募集します。
3. 開催は令和 7 年 5 月～令和 8 年 3 月まで原則隔月第 3 土曜日午前 10:00～12:00 の開催です。
4. 場所は原則として群馬県公社総合ビルで開催します。

本年もよろしく申し上げます。

【食農ビジネス研究会】

担い手の高齢化対策として「農地の集約化と効率化」を促進

——— 農地の利用集積に向けた「地域計画協議」に注目 ———

リーダー 福島 久



令和6年7月号で「食料・農業・農村基本法」の改正が行われたことに触れました。その中には大きなテーマとして、農地の集約化を促進する施策があり、「地域内の農地利用調整」を農業委員会や自治体が地域ごとに行い、令和6年度内に「農地利用計画」を策定することになっています。具体的には、地域内で耕作が難しくなった土地や遊休農地を将来の担い手農業者に集約し、地域農業を継続してもらうための計画を策定するというものです。県内でも、各地区で農業委員会・自治体が関係者を集めて協議を行っています。私も9月下旬に地元の会議に参加してみましたが、自治体の方が大変苦勞をされていました。一方、将来の農業生産を維持するのがどれほど困難な状況にあるかということ、多くの消費者が認識していないのではないのでしょうか。

農業者に対して経営支援を行い、自立した農業経営者を育成することを目的とした研究会としてミクロな活動を続けていますが、農業に対する国の政策の舵取りによって、将来の国内における食料供給に関する安定度が決まってしまうくらいの転換点に今立っているように感じております。

以下は、前回会報(24年7月号)掲載後の例会内容(2024.8月～2024.11月:10月は休会)です。

- ① 農林水産物の輸出について、会員から「いまなぜ輸出なのか」というテーマで、群馬県内の中小企業4社の事例が発表され、それぞれの事例について意見交換した。(24年8月)
- ② 「SNSが農家にもたらす利益」というテーマで、会員から指導したネギ農家の事例が発表され協議された。また、別の会員から自身が3年をかけて企画からコーディネートまで行った発酵食品の開発事例を「広報の活用」という視点からリモートで発表があり、さらに愛知県西尾市のマルシェからスマホにより実況中継が行われた。(24年9月)
- ③ 前文でふれた「農地の利用調整」の説明動画で内容を共有し、その後、農地利用集積に向けた「地域における農地利用計画」の取組事例が説明され、意見交換した。(24年11月)
- ④ 「優良農業法人の事例」について、法人からヒアリングを行った会員から発表を予定。(24年12月)



※ 左の写真は県内の中山間地域で稼働している農薬・肥料散布を遠隔操作で行う台車ロボットです。これにより従来の作業で2人必要だったものが1人で済むようになり、農薬・肥料の使用量も大幅に減らすことができ、経営上有意であることが実証されました。(会員が農研機構の実証事業の1員として参加しました。)

【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1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)

- * 「インバウンド産業への診断士の関わり方」
- * 「中小企業の価格交渉の基本」
- * 「狙いのターゲットを発見する技術（ターゲットマーケティング）」
- * 「プラスチック2次加工業への経営診断・支援事例」
- * 「板金製造業への経営支援事例」
- * 「音楽教室運営の特徴と継続に向けたポイント」

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、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。さら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、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：13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



【旅館経営研究会】

『人手不足なのに人件費増 省力化・DX化・セルフ化が急務』

リーダー 鴻上 まつよ



給与水準が低く、募集しても応募が来ない。地方に行くほど人手不足に悩まされている。人材派遣業も人手不足。外国人も給与が高く社会保障が整った企業に移ってしまう。最低賃金は上がり続ける。粗利を上げて、給与水準を高める必要がある。省力化およびサービス内容の変革を行い人時生産性を上げなければならない。清掃ロボット等は当然、スマートチェックイン・アウト、バーチャル案内人、飲料のセルフオーダー等、これまでの常識を覆す発想で新サービスに取り組まなければならない。顧客データと連動した電話のCTIシステムでリピーターを増やす、自社サイトからの予約を増やすなど戦略的な販促が益々必要である。

宿泊業の給与水準向上と、DX化を支援してまいります。

《今年度の研究予定》

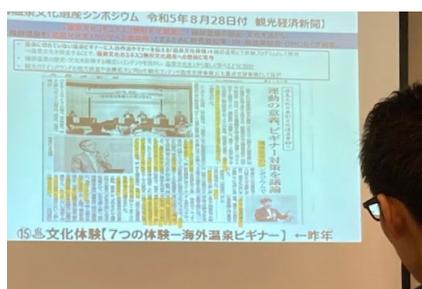
2024年 5月 実績	現地宿泊研修 温泉地活性化事例 磯部ガーデン社長の講話
6月 実績	営業活動 支援機関へのメンバー紹介訪問
7月 実績	<ul style="list-style-type: none"> ● 支援事例発表『事業再構築 グランピング』 by 丸橋大志 ● 『宿泊業の規模別 特性、外部環境・内部環境』 by 鴻上まつよ
9月 実績	<ul style="list-style-type: none"> ● 支援事例発表『宿泊業 Instagram 販促提案』 by 片貝舞 ● 『宿のHPのSEO施策』 by (合)はやせ SEO担当 国友崇志 様
11月 実績	<ul style="list-style-type: none"> ● 『群馬県の老舗企業の研究 と 宿泊業事例』 by 小松美央 ● 『中小企業省力化投資補助金について』 by 早瀬達
2025年 1月 予定	● 群馬県中小企業診断士協会HPに掲載するコンテンツ検討会
3月 予定	現地宿泊研修

《旅館経営研究会メンバー（令和6年12月末時点）》

尾崎峯之、皆瀬勇太、片貝 舞、NEW 栗原正幸、鴻上まつよ、NEW 小松美央、武井 通真、早瀬 達、平田 智、堀越啓太、NEW 松本由香、丸橋大志（50音順）



7月 Zoom による研究会の様子



5月 現地研修の様子（磯部ガーデンにて）

【研修事業研究会】

研修事業研究会の活動状況報告

リーダー 清水 邦宏



令和4年度に8名で発足した当研究会も現在では15名の方が在籍しており、隔月の研究会も充実してきております。

当研究会には3つの目的があります。1つは、研修講師としての知識・技能を身に付けることです。2つ目は、研修ニーズ先の顧客開拓です。3つ目は、研修講師を目指す仲間の集いであります。入会してくる会員の中には研修実績のある方が少ないことから、研究会は次の方法で開催しております。

1つは会員の自己研鑽であります。当初は研修実績のある数名が講師となって、研修企画の進め方や話し方、心構えなど、研修に関する基本的な事項を習得いたしました。

現在では、研修内容と話法技能を実践で習得するために、毎回2名の会員がそれぞれ自由テーマで30分程度、ビデオ録画を収録しながら講義を行っています。そして、講義の後に全員でビデオを見ながら、内容、話す姿勢、滑舌、自身で気づかないクセ、などを指摘しあっております。この方法で、講師となった会員は自身の録画を見て、また会員の指摘を真摯に受け止めて、講師として成長していくこととなります。

2つ目は研修ニーズのある先の開拓です。現在では診断士協会が開拓した先の受け皿として金融機関や前橋商工会議所からの案件を受託しております。診断士協会には改めて感謝申し上げます。今後は、当研究会主催で新入社員、管理者などの階層別研修や営業、生産性向上などのテーマ別研修を開催していきたいと考えております。

3つめは会員相互の集いの場です。これまで2回ほど懇親会を開催しました。お互いを知り合う良い機会であったと思っております。

企業は人なり、と言われておりますが、経営環境の厳しい中小企業の生き残る道は人材育成に尽きると思っております。その意味でも、コンサルタントとしての果たす使命は大きいと確信しております。

当研究会では、すでにいくつかのテーマでは研修を受注できる技能を持つ会員が多くいることから、準備を進めながら来年度を目指して当研究会主催で研修事業を実施したいと考えております。

DX化による生産性の向上が目指される介護業界

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。

今年も当研究会のメンバーを中心に医療・介護業界の経営改善に貢献できるよう精一杯取り組んでいきたいと思えます。

さて、昨年は介護報酬改定が行われ、それに伴い今後の方向性が示されました。その中の一つに「LIFE（科学的介護情報システム）を活用した質の高い介護」や「生産性の向上、働きやすい職場環境づくり」が目指されています。

介護人材がますます不足する中で、さらなる介護サービスの質の向上を図るため、こうした「LIFEのフィードバック情報の利活用」や業務の改善活動、ICTや（介護）ロボット等のテクノロジーの活用、DX化が求められています。

一般企業においても、これらのデータの活用やロボット化、DX化の動きが進んでいますが、介護業界においても、もう避けてはられない状況になってきています。

介護業界では、大手から中小規模の施設まで様々な規模の事業所がありますが、多くの小規模の介護事業所はこれらの対策が遅れています。

LIFEのフィードバック情報の利活用はまだこれからでしょうが、ICT、介護ロボット等の導入は大手を中心に導入が進んできており、大手と中小の生産性の差が開いてきています。この生産性の差がますます開いていくような事態になれば、介護報酬の伸びが少ない中で、中小の経営は今以上に苦しくなっていくかざるを得ないと考えられます。

今後、中小の介護事業所のDX化を進めていくことも中小企業診断士の役割の一つといえるのではないのでしょうか。

なお、当研究会の令和6年度の活動は下記のとおりです。

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 群馬県総合公社ビル5階第4会議室
3. 発表 持ち回りで各自発表します。
4. メンバー 現在14名です。
5. 2024年度発表内容
 - ①AIの活用について
 - ②昨今の病院経営を取り巻く課題について
 - ③医療介護事業者の再生について
 - ④有料老人ホームの経営改善計画について
 - ⑤介護事業における事業性評価について

以上

【企業内診断士活躍研究会】

「温故知新の企業巡り！合同研修合宿 in 群馬」

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。

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。3回目となる今回は、本県にて伝統産業である達磨製造業、醤油製造業、周辺観光地の視察や、面白い新規創業をされた経営者への訪問・勉強会を実施いたしました。



伝統工芸産業の達磨づくりを体験



天然醸造の醤油づくりを視察



新規創業で「街を作った」面白い事例視察



群馬のお菓子を食べながらの会合

企画の立場ではありますが、本当に貴重で勉強になる経験をさせていただきました。この場をお借りして、視察にご協力いただいた皆様に感謝御礼申し上げます。

- ・ 大門屋物産株式会社（だるまのふるさと大門屋） 中田社長
- ・ 株式会社有田屋（天然醸造醤油蔵元有田屋）湯浅社長
- ・ 株式会社ケーウィル（蒼海宿あかり） 賀川社長
- ・ 今回の合同研究会に関わってくださった皆様！ （順不同）

企活研では、診断相談、定例会の見学も歓迎します。お気軽に下記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】

中小企業診断士受験講座を開講

リーダー 渡辺 英男

本年も当会では、高崎商科大学をお借りして「2025年8月受験 中小企業診断士1次試験受験講座」(2024年11月23日(土)～2025年7月5日(土)、全30回)を開講しています。

過去に1次試験、2次試験、科目合格者を多数輩出しています。全7科目受講または希望の科目選択の受講も可能で、開講途中からも参加可能です。ぜひご参加、ご案内ください。

難関 中小企業診断士試験に群馬で合格する!!

群馬県中小企業診断士協会
中小企業診断士
1次試験受験講座

本講座の3大メリット

- 講師は現役の中小企業診断士!! 直近合格診断士とベテラン診断士の精鋭講師陣!!
- 対面講義で質問や悩みの相談も可能。通学で受験までモチベーション維持!!
- 毎回、講義の確認テストを行い、理解度をチェック!!

講座会場

高崎商科大学
〒370-1214
群馬県高崎市根小塚町741

上信電鉄「高崎商科大学前」駅下車徒歩4分
・学生駐車場利用可能

お問い合わせ
群馬県中小企業診断士協会 中小企業診断士受験講座事務局
〒371-0854 群馬県利根郡大渡町1-10-7 群馬県公社総合ビル5F
TEL 027-288-0257
MAIL jincocai1@jaco.di.no.jp
WEB <http://www.jincocai.jp/>
facebookで最新の様子をチェック

<特長・受講者の感想>

- ・大学の受講環境が大変良く集中できました。
- ・駐車場があるので便利です。
- ・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です。
- ・毎回、確認のテストがあり、やる気が出ました。
- ・講義時間が9:30～16:30でちょうど良い時間でした。
- ・受験仲間ができ、モチベーションアップとなりました。
- ・この講座を受講し、1次試験に合格できました。



開催日程

	企業経営理論	財務・会計	財務会計(簿記)	経済学・経済政策	運営管理	経営法務	経営情報システム	中小企業経営・政策
第1回	2024年12/28(土)	2024年12/7(土)	2024年11/23(土)	2025年3/15(土)	2025年3/1(土)	2025年2/22(土)	2025年3/22(土)	2025年3/8(土)
第2回	2025年1/4(土)	2024年12/14(土)	2024年11/30(土)	2025年4/19(土)	2025年4/5(土)	2025年3/29(土)	2025年4/26(土)	2025年4/12(土)
第3回	2025年2/8(土)	2024年12/21(土)	—	2025年5/24(土)	2025年5/10(土)	2025年5/3(土)	2025年5/31(土)	2025年5/17(土)
第4回	2025年2/15(土)	2025年1/11(土)	—	2025年6/28(土)	2025年6/21(土)	2025年6/7(土)	2025年7/5(土)	2025年6/14(土)

■ 開催時間：9時30分から16時30分

※都合で変更となる場合があります。

※ 講座開始前、終了後、教室で自習も可能です。

■ 受講料 140,000円(全7科目の場合)

※ テキストはTACスピードテキストを各自購入してください。

※ 科目受講は、1科目20,000円

研究会 自主勉強会活動 (事業横断研究会)

【診断技法研究会】

「中小企業診断士のための必読書を求めて——翻訳秘話」

リーダー 勅使川原 敏之



経営診断の拠り所にしようと、出版を思い立ったのは10年も前のことです。原価計算に関する書籍や論文を収集し、先行研究の論点や課題を調査していると、今から5年前、旧仮名遣いの『製造業と原価計算法』に出会いました。原作の『COST-KEEPING FOR MANUFACTURING PLANTS』(Sterling Haight Bunnell, 1911)を現代仮名遣いで翻訳出版することこそ、独自の著書より価値があると考えました。企画を出版社に持ち込みましたが、商業ベースに乗らない、と断られたため自費出版に挑戦することにしました。翻訳作業と並行して、この出版の価値を確認するため、部分的に診断技法研究会で紹介しました。すると、研究会のメンバーから「新たに学ぶことが多い」、「温故知新」などと好評を得ました。出版後、Amazonのカスタマーレビューでも、「実務に携わる製造業の管理者や原価計画担当者にとって必読の書。これほど詳細かつ実用的な内容を解説した書籍は他にない」、と高い評価がありました。これらの評価を受けて、今後の研究会のテーマとして、本書を読みながら「翻訳秘話」について議論を継続することを提案いたします。残る人生をかけて、後輩や有志の皆様と経営診断ノウハウを共有し、経営診断の参考にしていただきたいと思えます。

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) 原価計算の原典について研究します。
- (3) 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



中小企業診断士に向けた DX 支援活動について

中小企業診断士の活動で、DX（デジタルトランスフォーメーション）の重要性は実感しているものの、具体的な展開方法や相談先にお悩みではありませんか？

IT 研究会では、中小企業診断士の皆様からのご相談を積極的に受け付けております。IT 研究会がどのような支援を提供できるのかご不明な点もあるかと思しますので、これまでの DX 支援事例を紹介する活動を始めました。

IT 研究会でできること

DX 支援事例の紹介：支援事例を通じて IT 研究会の支援内容を知ることができます。

個別相談：個別課題に合わせたアドバイスを提供します。

ワークショップ・セミナー：IT ツール等の実践方法を学ぶ機会を提供します。

ご相談をご希望の際は、ぜひお気軽にご連絡ください。日程の調整をさせていただきます。

第 1 回として、近日中にマネジメント研究会向けの説明会を予定しております。

※この取り組みは、中小企業診断士以外の企業・団体の方にも対応しております。ご興味のある方はぜひご連絡ください。

お問い合わせ先

IT 研究会リーダー 反町哲弘

メール: gtk01224@gmail.com



2024 年 7 月以降の活動報告

開催日	場所	内容	発表者
2024 年 7 月 9 日	オンライン	・たまご屋さんのルートセールス支援のシステム紹介	阿左美会員
2024 年 8 月 13 日	オンライン	・ローコード開発ツール (AppSheet) による開発方法の説明	反町会員
2024 年 10 月 8 日	オンライン	・「IT 研究会の活動」について打ち合わせ	参加者全員
2024 年 11 月 12 日	オンライン	・EXCEL を利用した重回帰分析の基礎	金井会員
2024 年 12 月 10 日	オンライン	・群馬県未来投資・デジタル産業課に「IT 研究会の活動デモ」の打ち合わせ	参加者全員

以上

キーワード解説

「PMI」

広報委員 関田 淳二



PMI (Post-Merger Integration) とは、企業の合併・買収 (M&A) や事業承継において、統合後の組織や業務を円滑に進め、最大の効果を引き出すためのプロセスを指します。M&A が成立した後の統合を適切に進めなければ、期待されるシナジー効果が得られないだけでなく、経営の混乱を招くリスクがあります。以下に PMI の意義や具体的な内容を解説します。

1. PMI の目的

PMI の目的は、M&A や事業承継による経営資源の統合とシナジー効果の実現です。

- ・効率性の向上：業務プロセスや組織体制を再設計し、無駄を排除。
- ・事業価値の最大化：両社の強みを活かし、競争力を向上。
- ・従業員の安定確保：従業員の不安を取り除き、モチベーションを維持。

2. PMI が必要とされる理由

M&A や事業承継後には、組織、文化、システム、経営戦略の違いを調整する必要があります。これを怠ると、以下のリスクが生じます：

- ・文化の衝突：異なる企業文化や働き方が統合を妨げる。
- ・組織の混乱：役職や業務内容の変更により、従業員が適応できない。
- ・財務的な課題：統合の不備でコストが増加し、収益性が悪化。

PMI は、こうしたリスクを軽減し、統合後の企業価値を向上させるプロセスです。

3. PMI の主なプロセス

PMI は主に次のステップで進行します。

1. 戦略策定
2. 組織統合
3. 業務プロセスの整備
4. 人材管理
5. 財務統合
6. 文化の融合
7. モニタリング

4. PMI が成功するための要素

- ・リーダーシップの発揮：明確なビジョンを掲げ、従業員を牽引。
- ・コミュニケーション：従業員やステークホルダーとの密な情報共有。
- ・専門家の活用：中小企業診断士の支援で課題解決を加速。

PMI は、M&A や事業承継後の統合を成功させるために必要不可欠なプロセスです。適切な計画と実行により、経営の安定化 (混乱を防ぎスムーズな統合を実現)、効率化、成長が実現します。経営者や後継者にとって、PMI を円滑に進めることが、新たな経営基盤の確立と企業価値の最大化につながります。

関田 淳二

新島学園短期大学キャリアデザイン学科兼任講師

中小企業診断士/事業承継支援マスター/中小 PMI 支援マスター

編集後記

「企業診断ぐんま NEWS」令和7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、本誌編集の際には、校正作業、誤字・脱字のチェックを「文章生成AI」で行いました。半年前の令和6年7月号では、文章生成AIによる校正の精度も悪く、結局人の読み合わせによるチェックが必要でしたが、半年間でかなり校正精度が向上しているのを実感しています。

校正の専門家でなくてもある程度の校正ができてしまうという事例から「AIが人の仕事を奪う」という見方もあります。ただ、物事の本質は、AIを「使える人」が「使えない人」の仕事までできてしまうようになる！という点だと、感じざるおえない今日この頃です。

(AIすごい！けど人にしかできない仕事もあるはず！と、私も葛藤中です。)

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7年1月号（令和7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**

〒 3 7 1 - 0 8 5 4

群馬県前橋市大渡町 1-10-7 群馬県公社総合ビル 5F

TEL 0 2 7 - 2 8 8 - 0 2 5 7

FAX 0 2 7 - 2 8 8 - 0 0 6 2

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

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

