

新任監事・理事のご紹介

福永 健二 監事



監事の福永です。1990年に中小企業診断士登録。診断士資格は中小企業大学校に1年間通い取得しました。当時は1年コースで資格取得できました。
企業内診断士として地域中小金融機関勤務後、2011年7月に独立、ダブルライセンスを活かし中小企業診断士・行政書士事務所を開設しました。
現在、南房総中心に活動しており、地元商工会議所やきつ未来活力支援センター(君津市産業支援センター)で地元企業の経営支援のお手伝いもさせていただいています。千葉県協会には2008年入会、今回監事というお役をいただきましたが、協会運営の何かしらのお手伝いできればと思っています。
よろしくお願いいたします。

小笠原 裕 理事 (総務部)



総務部担当理事に就任いたしました小笠原裕です。社員総会、理事会、事務局運営などを担当いたします。
2020年7月に32年間務めた商社を退職し、自宅事務所にて独立開業いたしました。事業として、ITコンサルティング、補助金等の申請支援などを行っています。
コロナウイルス禍の真ただ中で開業し、多くの事業者が困難な状況にあることを痛感しております。そのような状況下で、中小企業診断士が活躍する場が非常に多いことも実感するところです。当協会は、全国的に見ても困っている事業者と、経験やスキルが豊富な中小企業診断士をつなぐとても能動的な活動をしている協会です。新任理事として少しでも皆さまのお役に立てれば幸いと存じます。

中川 博 理事 (経営支援部)



「地域で頑張る中小企業を支えたい」を目標に掲げ、中小企業の経営課題の解決、販路拡大などに尽力しています。診断・助言するだけでなく、あとには事業者に任せる方法ではなく、現場に入り運営の助言することで改善につなげる支援をします。現在は中小機構で研修の企画・運営およびIT化支援の専門家として、支援機関で窓口相談・専門家派遣などを行っています。
理事としての活動は、経営支援部に所属し京葉銀行様の担当として受託案件の営業活動を行っています。また、支援機関で窓口相談・専門家派遣などの活動の中で、各種補助金の申請支援を受託しています。コロナ禍で苦戦する経営者に千葉県協会の専門家をアサインできるよう鋭意努力します。

トピックス

Topics

●業務改革プロジェクトについて 斎藤 宏樹 委員

千葉県協会では、会員数の増加、受託案件の急増を受けて、事務局の業務負荷がかなり高まっていました。このような危機的状況から脱するために、山本副会長をリーダーとして「業務改革プロジェクト」を立ち上げ、業務フローを分析、見直しを行い、主に次の2つの取組みを行ってきました。



1. 会計システム再構築について

2021年7月より、従来のパソコンインストール型の「弥生会計システム」から、クラウド型の「マネーフォワードシステム」に変更しました。金融機関とのオンラインデータ連携、AIによる会計仕訳提案など、様々な優れた機能により、仕訳ミスの防止、経理業務の効率化、決算の早期化を達成しています。

2. 案件管理システムの新規構築について

急増している受託案件管理について、現在はExcelで行っていますが、情報管理・共有面で限界に達しています。今般、新たなシステムを構築して案件管理業務の効率化を図っていきます。既に開発チームを立ち上げて活動しています。来年度早々に本番稼働したいと考えています。

●ホームページプロジェクトについて 田久保 泰夫 委員

2021年7月に当協会の新HPをリリースしました。石井副会長をリーダーとして、2020年11月に当協会の各部担当者とも会員有志の方を中心としてプロジェクトがスタートしました。「診断士らしいHPを!」というコンセプトのもと、ターゲットを「経営者」、「支援機関」、「会員」という3つに絞り込み、訴求していく構成にしました。初めて動画掲載に取り組む等、当協会の情報発信力を強化しています。今後もタイムリーな情報発信に努めていきます。



編集後記

コロナの勢いがまだ収まりませんね。このような状況ではありますが、私たちはコロナと共存しながら少しずつ動き始めています。皆さんと対面で情報交換する機会はまだ少し先になりそうですが、「アットホームでフランク」「顔が見える」千葉県協会の良さを皆さんに少しでもわかってもらいたい、そんな思いからこの「アンフィニ」は今回からカラーとなりました。まだ協会のことがわからないという方はぜひ「アンフィニ編集委員」として千葉県協会を見てみませんか?見る角度が変わるといろいろな景色が見えますよ!企業内診断士でも大丈夫です。積極的なご参加をお待ちしています。(編集委員長・会員支援部理事 桂川 慎一)



■「Infiniti アンフィニ」は、一般社団法人 千葉県中小企業診断士協会が発行する機関誌です。
■本誌に関するご意見、お問い合わせ等は、一般社団法人 千葉県中小企業診断士協会までご連絡ください。本誌記載の記事内容、情報等の無断転載を禁止します。

CONTENTS

事務局NEW FACE紹介	1
一般社団法人 千葉県中小企業診断士協会の近況 会長 今井 和夫	2
コロナ禍で奮闘する独立診断士を追う～昨日の自分を越えて、未来を切り拓く～	4
企業内診断士座談会～みんなが知りたい企業内診断士のほんとうのはなし～	10
気になる部活動について聞いてみよう～研修部編～	14
コロナに負けるな!千葉県の元気な商店街!	18
2022年 新入会員研究発表	22
プロボノの森	26
アンフィニと共に千葉県協会の活動を振り返る	30
新任監事・理事のご紹介・トピックス・編集後記	32

事務局NEW FACE紹介



小川 幸恵さん(毎日出勤)

昨年の6月より就業しています。主に経理を担当していますが、事務局の幅広い業務を早く覚えなければと日々奮闘中です。
運動不足解消とダイエットのため、自宅から事務局まで片道5キロの道のりを自転車通勤しています。今のところダイエット効果は全くありません(笑)が、渋滞や遅延知らずで、毎日快適に通勤しています。
コロナの自粛期間中に、新しい事にチャレンジしようとアコースティックギターを購入しました。あいみょんを弾きたくて練習中ですが、いまだに一曲もマスターできません…。
今年1月から、事務局は高岡専務理事、パート勤務の田邊さん・阿部さん、小川の4名体制となりました。お近くにお越しの際は、ぜひ事務局にお立ち寄りください!



アンフィニ編集委員を募集いたします。我こそはという方はぜひ連絡ください。明るく楽しく活動しましょう!

【連絡先】編集委員長・桂川 慎一 (s.katsu123@gmail.com)



一般社団法人 千葉県中小企業診断士協会の近況

会長 今井 和夫



会員のみなさん

千葉県協会会長の今井和夫です。日頃より協会運営にご協力いただきありがとうございます。アンフィニ発刊に当たりまして、一言ご挨拶申し上げます。

今年度も昨年度に引き続き新型コロナウイルス感染症に振り回された1年になりました。とは言うものの、以前もっていた恐怖感は少しずつ低下して、より身近な存在になってきていると感じ始めています。そろそろウィズコロナとしてうまく付き合いながら経済活動を行っていく段階になっていると考えます。

協会運営においても、理論研修をはじめ、イベント、理事会、会議等の多くが引き続きWEB対応となっており、特に会議においては、それが前提になりつつあるように思います。一方で、千葉県協会の良いところは、みんなで仕事した後、勉強した後は、飲みニケーションで懇親を深めることにあると考えており、さみしさを感じています。早くみなさんと気軽に飲みニケーションを行える環境が戻ってくることを願うばかりです。

千葉県内の中小企業、小規模事業者については、まだまだ影響を受けている企業が多く存在



2021年春まつりにて

している一方で、回復に向かっている企業も出てきており、まだ模様になってきていると感じています。しかしながら、先行きは不透明感があり、こういった時代こそ現状を踏まえ、未来に向けた発想、創造が得意な診断士が活躍する場面であると考えます。実際に、診断士協会には支援機関や金融機関等からコロナ禍対策への協力要請が増えており、現在では企業内の会員のみなさまのご協力なしでは対応できない状況になっています。協会がより一層一丸となって対応していきたいと思っておりますので、引き続きご協力をお願いいたします。

さて、私が会長に就任し、4期8年が経とうとしております。就任当初に協会運営のために掲げた3つの重点項目につきまして、報告をさせていただきます。

1. 協会運営に当たっての体制整備

法人としての体制づくり、事務局の整備についてですが、今年度は事務局の体制固めができた1年になったと考えています。高岡専務のもと、正社員の小川さん、パートの阿部さん、田邊さんの体制が確立でき、業務が一段とスムーズに進むようになりました。また、山本副会長をチーフとしたプロジェクトである業務改善チームによって事務局の事務の標準化、生産性の向上等も進んだと思います。今後、システム化によるさらなる業務の効率化を予定しており、会員のみなさまから安心と信頼を得られる協会運営を目指していきます。

2. 連携体制の強化

協会内部の連携としては、今年度も研究会活動がコロナ禍の影響で制約があり、なかなか



2021年定時社員総会にて

活発な活動ができなかったと思います。一方で、リアルとWEBをうまく活用しながら街づくり研究会が、津田沼駅北口街づくり協議会から交通量調査と街づくりの今後の方向性に関する調査を受託し、一定の成果を出すなど、研究会活動もウィズコロナに対応しながら活動が回復しつつあると感じています。

外部との連携としては、地域振興部（主に支援機関との連携）と経営支援部（主に金融機関との連携）を中心に合同の営業会議を引き続き毎月実施しており、支援機関や各金融機関との連携を深めています。特に今年度は、千葉県税理士会、千葉興業銀行、千葉商科大学との業務協定を締結することができました。大学との提携は今回が初めてであり、有意義な業務協定として育てなければと考えております。その他にも業務協定の話が進みつつあり、千葉県内の中小企業支援には、千葉県協会が欠かせない存在となりつつあることを実感しています。様々な外部との連携を今後さらに活発化させていきたいと考えておりますので、引き続きみなさまのご協力をお願いいたします。

3. 協会のレベルアップ

われわれ中小企業診断士のブランディング戦略を展開していくに当たり、昨年度より石井副会長をチーフにHP運営チームによって協会HPのリニューアルを進めてまいりましたが、今年度リニューアルできました。運営委員のみなさま、ご協力ありがとうございました。今後、動

画等のコンテンツの充実などにより、会員にとっても、外部の閲覧者にとっても有効なHP運営に努めていきたいと考えております。

品質の向上に関しては、コロナ禍のなかでも「講師育成研修会」「セミナー講師発掘プレゼンテーション大会」が再開でき、ポリテク千葉の「生産性向上支援訓練事業」「プロボノ事業（企業内診断士が参加する支援機関と連携した企業診断）」「実務従事事業」「Bプロ勉強会」を引き続き実施することができました。また、補助金申請支援のための勉強会や新たな取組としての「診断技能向上勉強会シリーズ（IoT勉強会、外部環境分析勉強会、廃業支援勉強会）」を開始するなど、さらなる内容の充実も図ることができました。運営側のみなさま、ご協力ありがとうございました。千葉県協会としては、会員のみなさま方のインプットの場、アウトプットの場の提供に引き続き努めて参ります。

会員数については、現在375名を上回り、現在の直近の目標会員数400名にさらに近づきつつあります。今後も独立診断士、企業内診断士ともに魅力を感じていただける千葉県協会であるよう努力し続け、是非目標達成したいと考えております。

会員のみなさまにおかれましては、千葉県協会の活動に積極的にご参加いただき、自らが主役となって中小企業診断士としての活躍の場を広げていただければと考えております。引き続きご協力のほどお願いいたします。



2021年春ゴルフコンペにて

コロナ禍で奮闘する独立診断士を追う

～昨日の自分を越えて、未来を切り拓く～

<紹介者>

診断士歴3年目：中川 博さん（以下、中川）

診断士歴2年目：高橋 寛さん（以下、高橋）

診断士歴1年目：庄子 幸子（以下、庄子）

はじめに

「中小企業診断士を取得したけど、どう仕事を作るのかわからない」「実績を作りたいけど、何から取り組めばよいのか」など、せっかく時間とお金をかけて取得した中小企業診断士という役割を、活かしきれていない方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

本記事では、診断士歴3年目までの中小企業診断士に絞り、これまでの業務や仕事の作り方などをご紹介します。筆者（庄子）も診断士1年目として、その活動を報告させていただきます。

1. 中川 博さん（診断士歴3年目）

最初は2019年に中小企業診断士の登録をし、現在は千葉県中小企業診断士協会の理事としてご活躍されている中川 博さんのご紹介です。



<プロフィール>

多様な業種に対する営業を20数年経験した後、中小企業診断士に登録。「地域で頑張る中小企業を支えたい」という想いの下、日々、千葉県の事業者様の経営改善に取り組む。

① 診断士を目指したきっかけ

「中小企業診断士を目指した”きっかけ”というのはありますか。

（中川）私は元々、OA機器をメインに販売する会社に勤めていて、東京から地元である兵庫県



に勤務した時がありました。苦労はしましたが、複合機やネットワーク機器等が売れるようになってきた矢先、ある経営者から「お前の話は分かったが、買う金が捻出できない」と言われたのです。最初は仰る意味が理解しきれなかったのですが、断られた時に「この人たちに買えるようになって欲しい」と思い、業務から経営の課題解決を目指したのがきっかけだと思います。一言でいうと、「経営者と対等に話すための知識武装がしたかった」のです。

② これまでの業務

「登録から現在までの業務をお聞かせください。

（中川）中小企業診断士に登録した2019年では、主に人材支援アドバイザー（中小機構）、専門家派遣（千葉商工会連合会）、中小企業アドバ

現在の業務(2021年4月～11月)

経営相談窓口、商売繁盛相談窓口、人材支援アドバイザー、経営支援アドバイザー

イザー（中小機構）などをしていました。

（中川）最初は講座を受けた後に紹介された案件で実績を作り、その後は協会からも案件を紹介されるようになりました。また、ある案件で何度も申請したが不採択になった事業者様がおられ、その申請を通したことをきっかけに、個人契約で紹介をいただくようになりました。一つの案件にしっかりと取り組み、実績を作る中で自然と増えていったというところでしょうか。

「実績から紹介されるというのは、診断士冥利につきますね。

③ 仕事の作り方

「どんなことに意識して仕事を作ってこられましたか。

（中川）まず、「存在感を出す」ということです。当協会ではイベントや研究会などが活発で、実際にその中で仕事の話に発展するということもあり得ます。最初のうちは積極的にイベントや研究会などに参加し、顔と名前を覚えていただくようにしました。

「顔も名前も知らない人に仕事のアサインをするのは難しいですね。

（中川）次に仕事をアサインされるようになったら、「基本的には断らない」ということを心



2021年春ゴルフコンペにて

がけました。アサインされた仕事の中には初めてのものもあるのですが、そこは臆せず「まずはやってみる」というのが大切です。

「なかなか意識していないと難しいですよ。他に何かありますか。

（中川）仕事を受けた際は、「成果物にこだわる」ということです。依頼者の成果物を10割とすると、どんなに品質が悪くても6割、可能であれば8割のアウトプットを心がけました。新人に仕事に来るのは誰かの代わりであり、そのチャンスをしっかりモノにしなければ、次に声はかかりません。実際に専門家派遣の実績やセミナー企画の働きを評価され、新しい仕事につながったことがあります。

「一次の仕事につながらないというのはごもっともです。

中川流!仕事の作り方

売、存在感を出す
式、基本的には断らない
参、成果物にはこだわる

④ これから仕事を作りたい診断士へ一言!

「新しく中小企業診断士に登録された方、これから本格的に仕事を作っていきたいと考えている方に向けて、アドバイスをいただけますか。

（中川）能力的な面で私から申し上げることはありませんが、確信を持って言えるのは「縁を大切にすること」です。お客様が抱える悩みは多岐にわたり、私一人で解決できないものもあります。そのようなときに相談できる人がいると、様々な人の意見を聞きながら最適解を見つけられるのです。私が3年目でここまでこれたのも、やはり縁を大切にしてきたからだと思います。中小企業診断士として動いて

いると人との出会いが多く、そのつながりを大切にしている人には情報が集まり、生み出せる成果は何倍にもなると感じています。ぜひ、お互いの縁を大切に、お客様と自分自身の成長発展につなげていきましょう。

「私も、この中川さんとの縁を大切にしていきたいと思います。インタビューのお時間をいただき、誠にありがとうございました。」

仕事を作りたい診断士へ一言！
縁を大切に

2. 高橋 寛 さん (診断士歴2年目)

続いて、2020年に中小企業診断士の登録をし、企業内診断士として診断士の仕事を続け、2022年に独立予定の高橋 寛さんをご紹介します。

<プロフィール>
 第二新卒で酒類卸売会社に入社し、販売者として20数年の経歴をもつ。中小企業診断士だけでなく販売士の資格も持ち、会社勤めの傍らで診断士業務にも邁進する。

① 診断士を目指したきっかけ

「中小企業診断士を目指した”きっかけ”というのはありますか。」

(高橋) 20数年働いた今でこそ大きな取引先を任せてもらえますが、若い頃は小さな酒屋さんの担当でした。店主の方とお話すると、「近くにスーパーができて売上が減ってきている」「お店を引き継がせるか悩んでいる」等の経営に関する悩みを多く、イチ営業にできることは何もなくたんです。その時に「何かできることはないか」と考えたのがきっかけでした。



② これまでの業務

「登録から現在までの業務をお聞かせください。」

(高橋) 私は企業内診断士ですので、基本的には平日に会社の仕事をし、土日に診断士業務をしています。2020年に中小企業診断士として登録し、まずは経営相談窓口などをしました。経営相談窓口をする中で、指導員の方や事業者様と仲良くなり、千葉県商工会連合会での専門家派遣を勧められます。登録後に何回かアサインをいただき、その時に公的機関での仕事がわかっていくのです。地元である茨城県鹿嶋市の商工会にも挨拶に行き、その繋がりからご紹介いただきました。2021年には、各商工会から事業再構築補助金のご相談をいただき、要件や想いを確認して一緒にできそうなら個別契約をしています。

現在の業務(2021年4月~11月)
経営相談窓口、専門家派遣等

「地元の商工会へのご挨拶はどのように行かれたのですか。」

(高橋) しっかりアポイントを取ってというのではなく、本当にフラッと行きました。20数年も営業をしていますので、「名刺一枚置いて帰ってくるのは当たり前」という感覚があります。地元の商工会ですのでご紹介いただくのも知っている事業者様が多く、その辺りは地の利がありますね。

「地元の事業者様を支援できるのは嬉しいですよね。」

③ 仕事の作り方

「この2年間、どんなことに意識して仕事を作っていましたか。」

(高橋) まず、「何か案件があれば真っ先に手を挙げる」ということです。中小企業診断士としては新人ですので、できないに関わらず経験を積むことを最優先にしました。昔の自分は、あれもこれも考えて一歩踏み出せないことが多かったのですが、診断士を取得してから「エイヤ！」と初めてでも挑戦できるようになったと感じています。当然のことながら、支援したことの無い案件もあり、その場合は自分で調べたり、先輩診断士に相談したりして何とか乗り越えてきました。

「ここぞという時に手を挙げられるかどうか、というのは日ごろの意識次第な気がします。他に、意識されたことはありますか。」

(高橋) 他には「その業務だけで終わりにしない」ということです。例えば、経営相談窓口に来られた事業者様に対し、雑談の中で経歴・得意分野といった「自分に何ができるか」を伝えることで、何かあればご相談をいただくようになりました。20数年もバイヤーをしてきていますので、自身の武器は「営業力」であり、販売士の資格も所持していることから「販路開拓」「新規



特産品観光研究会参加時

開拓」「マーケティング」もカバーできます。やったことのあるものしか、強みにならないんですよ。」

「何を強みにするのか、とても悩ましいです。」

高橋流!仕事の作り方

売、チャンスには真っ先に手を挙げる
式、その業務だけで終わらせない

④ これから仕事を作りたい人へ一言!

「新しく中小企業診断士に登録された方、これから本格的に仕事を作っていきたいと考えている方に向けて、アドバイスをいただけますか。」

(高橋) アドバイスというのはありませんが、なぜ仕事を作れたか振り返ってみると、気持ちの部分が大きい気がします。中小企業診断士を取得される方は基本的に優秀ですが、昔の私のように様々なことを考えた結果、一歩踏み出せないことが多いのではないのでしょうか。診断士業務の多くは経験したことのないものですから、初めてなのは当たり前で、まずは動いてみるというのが大切だと思います。ただし、事業者様の相談というのはどれも真剣勝負であるため、しっかりと準備はすべきです。診断士業務も経営と同じで、将来どうなりたいか(=ビジョン)に対し、何が足りていないか(=課題抽出)を考えた上で行動あるのみだと、最近思うようになりました。

「高橋さんの“なりたい診断士像”とは、どのようなものなのでしょうか。」

(高橋) 地元で貢献していきたいので、将来的には気軽に相談できる「経営クリニック」みたいな存在になりたいです。そのために、まずはニーズのある「経営改善計画の策定」や「事業承継」といった知識・経験を積んでいきたいです。


「私も地元や関わりのある地域に貢献したいと思っていますので、とても良い刺激をいただきました。インタビューのお時間をいただき、誠にありがとうございました。」

仕事を作りたい診断士へ一言!

まずは一歩踏み出すこと

3. 庄子 幸子 (診断士歴1年目)

最後に、本記事の筆者である庄子より、2021年5月に中小企業診断士の登録をしてから、現在に至るまでの活動を報告します。



<プロフィール>
医療・介護に特化した税理士法人に勤務し、会計だけでなく計画策定や経営会議などの経営管理手法を学ぶ。「地域事業者の経営支援をしたい」という想いから、中小企業診断士になる。

① 診断士を目指したきっかけ

明確に中小企業診断士を目指したのは、税理士法人を退職した後に1年間ほど日本各地で働いていた時のことです。

元々、地域活性化や第一次産業に興味があり、退職後はその2つに焦点を当て短期で働きながら滞在できる場所を探し、5ヶ所（北海道・鳥取・島根・高知・沖縄）をまわりました。その中で、ひひしと地域事業者の経営支援が足りていないことを感じたのがきっかけで、中小企業診断士を目指しました。

② これまでの業務

2021年5月に中小企業診断士の登録をしてから、現在に至るまでの活動は以下のとおりです。

これまでの活動報告(2021年4月~12月)

- 2021年 5月：中小企業診断士登録
- 2021年 6月：専門家派遣説明会への参加、スキルアップ研究会への参加、新入会員研究会への参加
- 2021年 7月：専門家派遣の紹介、補助金勉強会への参加、経営相談窓口、アンフィニ編集委員の就任
- 2021年 8月：講師育成講座への参加
- 2021年 9月：プレゼン大会、スキルアップ研究会での発表、Aプロのサブ担当
- 2021年10月：Bプロ勉強会への参加、支援策活用アドバイザー就任、街づくり研究会への参加
- 2021年11月：診断士の日への参加、商店街診断
- 2021年12月：研修部への参加、事業承継研究会への参加

③ 仕事の作り方

「② これまでの業務」にて記載した業務のうち、従事した経緯や業務内容をいくつかご紹介します。

■ 専門家派遣

登録から現在に至るまで、5件の専門家派遣に従事しました。従事するまでの経緯として、2021年7月に開催された「専門家派遣の説明会」に参加したことから始まります。その後しばらくして案件の紹介をいただきました。

一番最初の専門家派遣はとても緊張しましたが、説明会の中で「創業サポートでは、経営者の話を聞く姿勢が大切」という言葉を胸に挑み、経営者にもご満足いただけた報告ができました。

「どんな人間かを知っていると、アサインしやすい」という言葉が印象的であり、仕事といえど人と人との繋がりは大切だと考えています。

■ 経営相談窓口

登録から現在に至るまで、2回の経営相談窓口を担当させて頂きました。担当までの経緯は、2021年4月に協会メーリングリストにて経営相談窓口の募集があり、その募集に対して申し込んだのが始まりでした。中小企業診断士の登録すらまだしていない状態ではありましたが、丁寧なアドバイスをいただきとてもありがたかったです。

事前に相談内容のご連絡をいただいていたので、準備をした上で対応しました。補助金の実績報告にかかるご相談であり、相談後に結果報告までいただいたのは嬉しかったです。

■ 支援策活用アドバイザー

2021年10月から2022年3月までの6ヶ月間、千葉県産業振興センターより公募された「支援策活用アドバイザー」に従事しました。業務内容は国補助金等の申請サポートや他支援策活用のアドバイス・窓口紹介などであり、これまで10社以上のお客様と関わりました。

本業務を通して支援策（国・県）の最新情報に触れる機会があったり、多くの事業者様に対して情報をお伝えしたりしました。また、同僚には中小企業診断士の方もおられ、他の診断士の考え方や働き方を学ぶこともでき、大変良い機会をいただいております。



支援制度の説明会にて

■ 商店街分析

2021年10月から12月の3ヶ月間、街づくり研究会が実施する商店街分析に関わらせていただきました。参加の経緯として、アンフィニ編集委員に就任した後、アンフィニ編集委員を統括する桂川慎一先生よりお声がけいただいたのが始まりです。元々、街づくりに興味があったので、願ってもないお話だと思いました。

2日間の通行量を調査を実施した後、その結果と商店会の方々へのヒアリング、各メンバーの調査内容に基づいて、商店街に対する分析と提案内容をまとめます。計4回の打ち合わせで他の診断士と情報共有・議論をしながら、100ページ

を超える大作ができました。関わる中でメンバーの「街づくり」への知見にも触れ、地域の活性化にも役立てられると考えています。

④ これからの業務

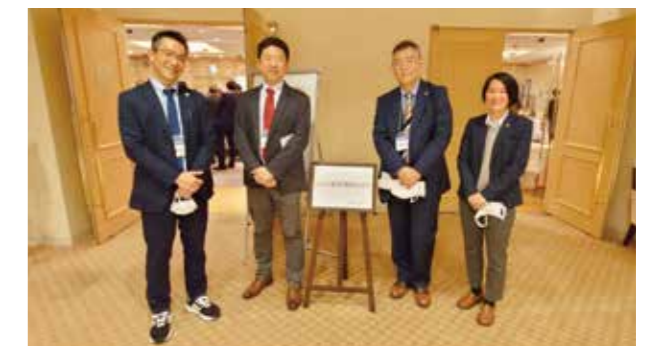
2021年の活動を経て、これから始まる2022年の活動予定についても書かせていただきます。

■ 経営診断

経営診断のご紹介をいただきました。中小企業診断士として診断業務のスキルを高めたいと考えていたため、またとない機会だと捉えています。まずは、アウトプットイメージを持った上で、限られた時間内で必要な情報を聞き出せるヒアリングと、事業者様の強みを的確に把握した上での課題抽出のスキルを高めたいです。

■ 知的資産経営研究会への参加

庄子自身の2022年度の目標として、「武器をつくる」というのを掲げています。その武器の一つとして、「知的資産経営」を考えています。2022年1月から研究会に入会し、全国に知的資産経営研究会があるので、東北の知的資産経営研究会にも入る予定です。2022年2月の知的資産研究会では、ローカルベンチマークを用いた事業者様へのヒアリングをロールプレイングで体感するプログラムであり、少しずつ活用できるようにしたいと思います。



商談会メンバーにて

編集委員 庄子 幸子



企業内診断士座談会

～みんなが知りたい企業内診断士のほんとうのはなし～

<座談会登壇者>

伊藤 俊輔さん (以下、伊藤)

川瀬 朋子さん (以下、川瀬)

大久保孝明さん (以下、大久保)

高橋 寛さん (以下、高橋)

中小企業診断士というどうしても独立診断士の活動に注目が集まり、診断士の約半数を占めているといわれている企業内診断士の実態については、あまりフォーカスが当てられていませんでした。

また企業内診断士と一口に言っても、本業の企業活動で診断士のスキルを活用されている方もいらっしゃるれば、独立を目指して企業内での活動と診断士活動を両立されている方もいらっしゃると思います。そこで今回は企業内にいながらさまざまな形で活躍している皆さんにお集まりいただき、それぞれのリアルな活動について語っていただきました。

1. 企業内での診断士スキルの活かし方

◆本業での診断士活動や診断士スキルの活用状況を教えてください

(伊藤) 私の場合は、会社の業務として社外向けにコンサルティングを行っています。企業の課題の整理から解決策の提案、実行支援、人事制度の構築、マーケティングなどのお手伝いもやらせていただいています。私が今いる部署は、もともと融資につなげる業務をしていたのですが、経営支援自体をマネタイズすることを会社

に提案して設置してもらいました。診断士の資格を取ってからは社内で意見が通しやすくなり、意見を求められることが多くなったように感じます。そのほか人事部から診断士の資格と診断士チームとしての活動が評価され、新入社員研修や管理職研修の講師など社内の人材育成にも関わっています。



座談会での伊藤さん

(大久保) 経理として予算や中期計画の策定、スポーツクラブのマーケティングなどで診断士の資格取得の際に得た知識を使っています。中期経営計画の策定ではSWOT分析やPEST分析などの診断士のツールを活用していますし、ジムのマーケティングでは、顧客ターゲットの分析やそれに基づく施策の検討などで知識を活用しています。



大久保 孝明さん

2020年登録。不動産関連企業の経理でマネージメントを担当。土日に執筆活動などを経験。



座談会での大久保さん

(高橋) 私は目先の顕在化されたニーズを追いかける傾向にある営業ですが、診断士の知識があることで、より潜在的なニーズに目を向けた活動ができるようになりました。また資格取得後、伊藤さん同様、自分の意見を会社に通しやすくなり、求められることも増えました。今も来年度からの会社の中期経営計画に参加しています。

(川瀬) 財務部門に所属しているので経済や財務会計で学んだ診断士の基礎的な知識が役立っています。また協会の知的資産経営研究会で中小企業に改善提案を実施した際に学んだ従業員のスキルマップの整理を、部下の育成に活用したりしていました。

2. 実務従事ポイントの取得は協会の研究会やプロボノを活用

(伊藤) 私は本業で診断士業務を行っていますが、ほかの企業内診断士の方は実務ポイントの取得をどうされていますか。

(大久保) 私も登録して1年になるのですが、ポ



川瀬 朋子さん

2019年登録。百貨店の財務部門に所属。現在育児休業中。執筆活動や各種支援を実践。プロコーチの資格を持つ。

イントを取得できていません。ポイントをどうしようかなと考えています。

(川瀬) 私の場合には、診断士登録した最初の1、2年で研究会を中心にポイントをいただきました。

(高橋) 私は協会のプロボノに参加させてもらったりしてポイントを得ていました。実務補習も実践的ではありますが、プロボノでは自分たちで考え、話し合い、提言することになります。この過程はポイントだけでなくすごく勉強になりました。

3. 企業外での活動もさまざま

◆企業外ではどのような診断士活動をされていますか

(高橋) もともと将来的に独立を視野に入れていたので積極的に取りに行きました。登録前から「資格の学校」の演習問題の作問や、2次試験の添削、テキストの執筆などしていましたし、資格を取得してからは協会の紹介で商工会、商工会議所の経営相談などもさせてもらいました。2021年の1月には開業届を出して、自分のホームページを作り、SNSでの発信を強化して、紹介の案件だけでなく自分でも受託できるような道筋を作りました。去年は、地元の商工会などからいろいろなお話をいただき、そのほか専門家派遣で呼んでいただけることも増えてきています。

(川瀬) 1年目は「ふぞろいな合格答案」に参加したり、「中小企業診断士一発合格道場」でプ



高橋 寛さん

2020年登録。卸会社で営業のマネージメントを担当。執筆活動の他、経営相談や申請支援を実施。

ログを書いたり、主に診断士の受験生を支援する活動に従事していました。また「取材の学校」に入っていて、執筆案件もこなしていました。

(伊藤) 会社で副業が認められてから、いろいろな業務を経験しました。千葉県協会は仕事を振っていただけるので、自分に合うものを積極的に取りに行けば、場所は与えてもらえるのかと思います。

(大久保) 「取材の学校」での執筆などを土日に実施していました。

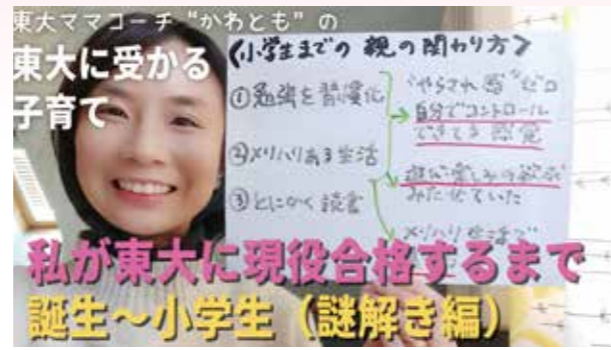
4. 今後の活動の方向性

◆今後の活動について教えてください

(伊藤) 当面、会社の中で診断士のスキルを活用しようと考えています。現在の部署で診断士業務は実践できていますし、組織として個人での支援ではできないことも実践できています。また会社の次の中期経営計画策定で意見を求められる状況でもあるので、今できることをもう少し突き詰めていきたいと思っています。ただいつかは自分の名前で仕事がしたいとも考えています。

(川瀬) お世話になっている先輩診断士の影響でコーチングの勉強をして、プロコーチの資格を取得しました。今後は、子育て中の親御さん向けのコーチングスクールを立ち上げて、ゆくゆくは独立したいと思っています。現在はYouTubeチャンネルを始めるなど、試行錯誤をしながら準備をしている最中です。

(高橋) この一年半くらい本業と診断士活動を両方一生懸命やってきましたが、診断士活動があまりにも魅力的で、そちらを生涯の仕事にしていきたいと思い、今年3月一杯で会社を辞めて独立することになりました。今後は地元の



川瀬さんのYouTubeチャンネル
※QRコードからアクセスできます



茨城県と千葉県に診断士として貢献していきたいと思っています。現在は小規模事業者や個人の方を中心に支援させていただいていますが、少しずつ中規模事業者の支援もしていきたいので、経営改善計画や事業承継などの知識とスキルを身に付けていきたいと思っています。

(大久保) 今自身が部門長になってようやく部署が落ち着いた状態で、税務など新たな業務を経験している最中ですので、当面は企業内で活躍していきたいと思っています。ただ将来的に社内で後継者をきちんと育てられれば、独立も視野に入れていきます。今は診断士としての自分の強みが見えていないので、それを確立していきたいと思っています。

◆最後に読者へメッセージをお願いします

(川瀬) 診断士の資格を生かせば、さまざまな経験ができます。社外での企業の診断であったり、執筆案件であったり、診断士の資格がなければできないことがたくさん経験でき、その経験が本業に役立ったり、自信になったり、スキルが身に付いたりするところが魅力的です。私は子育てや本業をしながらでも、すきま時間で家に行ながらできることを選んで診断士活動をやってきました。育児とか家庭とか仕事があってもできる活動は必ず見つかると思います。ま

た診断士は人脈が広がり、協力的な体制やネットワークが構築できるのが魅力的なところです。心強い仲間がたくさんできるので、仲間とつながるといふのを大切にしていっていただければと思います。

(大久保) 診断士であることで、業界に関係なくいろいろな方とつながれます。診断士にはさまざまな方がいらっしゃるの、例えば知りたいことがあれば知り合いに連絡するとすぐに知恵を授けてくれたりします。そういうネットワークを使えば、企業内診断士でもいろいろなことにチャレンジできると思います。

(伊藤) 私は副業が解禁されたときに会社に申請して副業を始めました。やはりそのタイミングで行くぞと思ったときに動かないと難しいのではないのでしょうか。やる気になったときがやる時だと思い、まず動いてみるということだと思います。診断士の資格は企業内でも独立でも、「自分がこうしたい」、「こういう風になりたい」と思ったことに役立つ一つの強力なツールですので、診断士の資格や知識をぜひ生かしていただければと思います。

(高橋) 皆さんのお話にも共通する部分ですが、診断士になって一番良かったことは、人のつながりがすごく広がったということです。私は、社内だけではまず出会えないような非常に優秀でかつ人間的にも尊敬できる方々に巡り合え



診断業務従事中の高橋さん

した。千葉県協会は非常にフラットな組織で、新入会員でも平等にチャンスを与えてくださいますし、チャンスがあればいくらかでも活動ができる状況もあります。アンフィニの読者の方には、そういったチャンスに恵まれている協会なので、ぜひ積極的に協会の活動にご参加いただきたいと思っています。

座談会を終えて

今回お話を伺った皆さんはそれぞれ異なるスタンスで活動されており、目指す方向性も必ずしも同じではありません。ただ共通しているのは、診断士活動を通じて得られた人脈を大切にしながら、企業内、企業外に関わらず自ら積極的に働き掛けて、ご自身の進む道を切り開いていらっしゃる点でした。それぞれ独立を視野に入れて積極的に千葉県協会での活動を含めた様々な取り組みをされる一方、企業内でも診断士としての能力を十分にアピールして、新たな活躍の場を切り開かれています。

今回の座談会で私が最も印象に残ったのは、皆さんが「まずは一步踏み出してみることが重要」とおっしゃっていたことでした。一步踏み出すことで、企業内でも企業外でも見える景色も周りの環境も変わってくるのだと思います。私も企業内診断士ですが、今まであまり積極的な活動をしていませんでしたが、「まずは一步を踏み出してみよう」と強く思うきっかけをいただいた貴重な機会となりました。



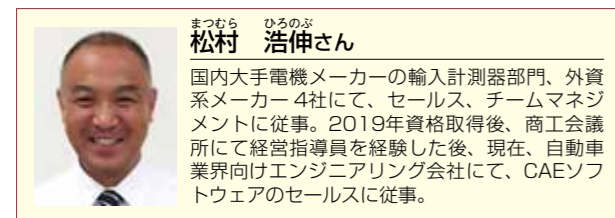
編集委員 鈴木 直人

気になる部活動について聞いてみよう

～研修部編～

千葉県中小企業診断士協会には協会運営に関する6つの部があり、その活動はボランティア部員の方々によって支えられています。しかし、「それぞれの部がどんな活動をしているのかよく分からない」、「部活動に興味はあるけれど、どうやったら参加できるのかな?」、「ボランティア活動の負担って大変なの?」といった疑問をもつ新入会員、既存会員の方も多いのではないのでしょうか?

そこで今回はこの3月まで研修部員として活動されていた企業内診断士の松村 浩伸さん、西 優さんのお二人にインタビューし、活動の詳細についてうかがいました。



まつむら ひろのぶ
松村 浩伸さん

国内大手電機メーカーの輸入計測器部門、外資系メーカー4社にて、セールス、チームマネジメントに従事。2019年資格取得後、商工会議所にて経営指導員を経験した後、現在、自動車業界向けエンジニアリング会社にて、CAEソフトウェアのセールスに従事。

■ 研修部の役割・組織

江崎：まず、研修部の役割について教えてください。

松村：役割ですが、大まかに分けて会員向けに研修の企画・運営と研修旅行などのイベントの企画・運営を行っています。

研修については、年3回の理論政策更新研修、ポリテク研修（生産性向上支援研修）、また、新入会員向けの新入会員研修会や新入会員の皆さんがグループ研究を行った成果を発表する新春懇親会などの企画運営が研修部員の仕事です。

それぞれの研修やイベントについて部内で担当割を

して業務を行っています。

江崎：研修部員は何名位いらっしゃって、どうやって担当を決めているのですか。

松村：部員は20名位です。研修部の活動任期が2年のため、毎年新しい部員を募集しています。

去年は12名の新入部員の方が入られました。

また、毎年初めに企画会議を実施するので、そこで各イベントの担当者を決めます。基本的に立候補制です。過去の開催経験から各イベントの必要人員数を出した上で、当日手伝いができる人、企画から携わりたい人などを決めていきます。たまに理事の先生からのご推薦もありますが（笑）。

■ コロナ禍での新春懇親会運営

江崎：松村さんの担当された業務について教えてください。

松村：2020年の新入会員研修会と新春懇親会のリーダー、理論政策研修の司会を担当させていただきました。

江崎：どのような準備をされたのですか。

松村：2020年の新入会員研修会の準備を始める頃から日本でも新型コロナウイルス感染症が拡大し始めてしまい、例年通り会場に集まって実施することが出来なくなったので、急遽オンラインでの実施体制に切り替えたのが大変でした。当時はみんながオンラインでのイベント開催に慣れていなく、やり方も分からないことが多かったです。例えばブレイクアウトルームの設定はどうやるのかなどといったような。



江崎：今までの経験が通用しないことも多かったのでは。

松村：そうです。そのため担当者間で頻繁に打合せを行いました。合計10回位は打合せしたように思います。事前に起こりうるトラブルを想定してFAQなどを作って対応できるようにしました。当時は手探り状態でした。大変なこともありましたが、いい経験になったと思っています。

江崎：新春懇親会ではオンラインで司会もされたそうですが、いかがでしたか。

松村：司会は松崎さんと2名でやりましたが、シナリオもベース部分は用意されているので、オンラインで変更すべきところを変更して行いました。

江崎：当日アクシデントとかはあったんですか。

松村：大きなアクシデントはありませんでしたが、小さなことはありました。例えば、参加者のネットワークの不具合でディスカッションの途中でなくなってしまったとか、交信が遅くなったなどですね。また、Zoomのブレイクアウトルームを使ったグループディスカッションでは参加者からの発言があまり出ずに盛り上がりがないとか。各グループに研修部員も参加し、ディスカッションの状況を研修部員間のチャットで共有化しました。状況に応じて各ブレイクアウトルームに配置された研修部員の方々にファシリテーションしてもらい、無事に終了することができました。

■ 仕事と部活動、研究会活動の両立について

江崎：話は変わりますが、松村さんは企業内診断士でいらっしゃいますよね。お仕事と部活動の両立は大変ではないですか。

松村：コロナ拡大により、仕事の方はテレワークになったので、その時間を最大限に利用しています。私はセールスの仕事をしているので、直接顧客のところに行かずともオンラインでできるようになったため、移動時間が大幅に減りました。その時間を診断士協会の活動に使えている状況です。

江崎：オンラインでの打ち合わせに対するお客様側の受け入れはスムーズだったのですか。

松村：最初の数カ月はお客様もオンラインでの打ち合わせに慣れていなかったところもありましたが、やっているうちに「こちらの方が便利だね」というようになり、今ではオンラインでの打ち合わせが主流となりました。



江崎：研究会活動の方はいかがですか。

松村：今入っているのが事業承継研究会と知的資産経営研究会の2つですが、2つともオンラインで開催されているので、都合がつく時に参加しています。コロナ禍以降、仕事ですべてオンラインを使っているため、若干オンライン疲れ気味というのがありますね。早く以前のようにリアルでの開催にならないかなと思います。

■ 部活動は協会内のネットワーク作りにもつながる

江崎：そもそも松村さんが研修部に入ろうと思ったきっかけは何ですか。

松村：以前、商工会議所に勤めていた時に研修部長の茂木先生とお話する機会があったので、部活動のお話を聞くことができ、そこから興味をもちました。

江崎：入ってみていかがでしたか。

松村：千葉県協会自体もそうですが、部内もフレンドリーな感じなので互いに協力し合い楽しく活動できました。

江崎：研修部に入って良かったと思うところはどこですか。

松村：入って良かったところは、部内のつながりで色々な人と知り合いになれるところです。また、研修部での仕事を通じて人となりも分かるし、分かってもらえるので。

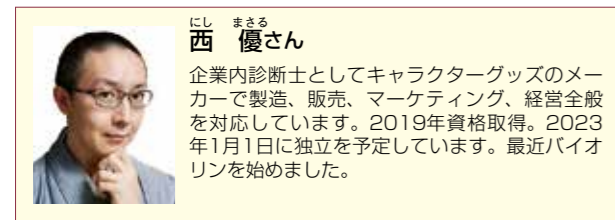
■ 新入会員やこれから部活動を検討している既存会員に一言

江崎：研修部の任期は2年ということなので、松村さんは今年度で卒業ですね。

最後にこれから新たに研修部に入ろうかなと思う方に向けて一言お願いします。

松村：コロナ禍でのオンラインイベント開催は何もかもが手探り状態だったため、何回も打合せを行い、様々

な課題を乗り越えて無事開催することができた時は、非常に“気持ちのいい”達成感を味わえました。素敵な仲間と一緒に、様々なイベントの企画、運営ができるのが、研修部です。是非とも皆さまのご参加、心よりお待ちしております。



にし まさひろ
西 優さん

企業内診断士としてキャラクターグッズのメーカーで製造、販売、マーケティング、経営全般に対応しています。2019年資格取得。2023年1月1日に独立を予定しています。最近ハイオリンを始めました。

■ 担当した理論政策更新研修運営業務について

江崎：西さんの担当された業務について教えてください。
西：私は理論政策更新研修とポリテク研修を担当しました。

江崎：具体的なイベントの進め方について、例えば理論政策更新研修の開催までの手順や打合せの頻度、準備はどのように進めるのですか。

西：直近で実施した理論政策更新研修についてはリアルとオンラインを両立したハイブリッド型開催でしたが、最初に開催候補日を決めた上で、講師に講演依頼をして日程を決定します。その後、リアル開催のための会場探しや各イベント担当チーム内で決めた業務分担に基づき準備を進める感じですね。開催までの手順などは過去の資料を参考にして準備してゆきます。メンバー間の連絡は基本的にはFacebook Messengerを使って担当業務で進捗があった場合など要所所で連絡するようにしていました。

江崎：西さんは理論政策更新研修で司会をされていますね。

西：はい。理論政策更新研修の担当業務として司会の

他に、講師担当窓口、参加者の出欠管理、コロナ感染対策担当、会場運営、またオンラインの運営担当者及び配信にあたり外部業者に配信機材の手配や設置等を依頼しましたので、外部業社と打合せをする担当もありました。色々なお仕事がある中で司会が一番楽そうが目立ちそうだなと思い（笑）立候補しました。

江崎：司会担当の座を巡って競争はなかったんですか（笑）。

西：基本、手を挙げた人から決まるという流れでしたのですんなり決まりました。

■ 気軽な気持ちで参加した説明会だったが

江崎：色々な部がある中で研修部を選んだ理由は何ですか。

西：ももとは利益を目的としない組織運営に興味をもったのがスタートです。研修部の説明会に参加して説明を受けた際、配られた資料の中に年間の研修部関連のイベントスケジュールと参加できるイベントに〇印をつけるという資料がありまして、他の参加者の方を見たら皆さん全員〇印をつけていらっしゃる様子でしたので、場の空気を読んで（笑）。理論政策更新研修とポリテク研修なら参加できそうですと〇印をつけました。

江崎：「わざわざ説明会に参加するという事は、やる意思があるってことですね」ということですかね（笑）。

西：はい。理事の先生方に上手くやられたという感じですね（笑）。

江崎：説明会に参加された際、他に何名位の方がいらっしゃったのですか。

西：10人くらいの方がいらっしゃったように思います。

江崎：新しく入られる方は皆さん新入会員の方ばかり

なのでしょうか。

西：いえ、既存会員で新たに研修部に入られる方もいらっしゃいます。私の知っている方では診断士3年目で研修部に入られた方がいらっしゃいました。また、年齢も20代から50代と幅広いですし、診断士としてのキャリアに関わらずフラットな環境で活動できます。



■ 研修部に入ることのでられた気づきや学び、そして人とのつながり

江崎：研修部に入って良かったことは何ですか。

西：まず企業内診断士の方の場合、仕事と並行して部活動できるかどうか不安を持たれる方も多いかと思いますが、無理をしないでやってくれということはないです。皆さんお仕事とのバランスを取りながら両立できる範囲で取り組んでいらっしゃいますし、その点は心配しなくても大丈夫だと思います。

また、研修部に入って良かったと思うところですが、営利目的の組織の場合、政治的なこと、人間関係、声の大きい人の意見が通るといった泥臭いところがあるかと思いますが、非営利の組織では各診断士の先生方がそれぞれ専門分野をお持ちで、その専門分野の知見をもとに発言や提案をされるので、運営の上でそういった知見を聞くことができるのが役に立ちました。また、私からしてみると当たり前と思うようなことでも他の先生方にとっては目新しいことであったりするのだという新しい気づきもありました。

あとは、研修内容の企画において自分が興味を持っている分野や講師を提案できるといったところも良かった点の一つです。例えばポリテク研修の際は、以前から興味があったRPAをテーマに講師を選定して提案した企画が通り実施することができました。研修では興味深い講義を聞くことができ大変有意義であったと感じています。

また、つながりですね。専門的な知識を持った先生方と一緒に仕事をするのでつながりを持つことができました。

江崎：つながりを持つことで自身の仕事への影響はありますか。

西：まだ企業内診断士なんですけど、独立した際はこういったつながりをフルに活用させていただきたいと考えています。

■ 迷うくらいなら行動した方がいい、後で後悔するくらいなら入ってから後悔した方がいい

江崎：西さんも2年の任期を終えられるそうですが、引き継ぎなどはどうされるのですか？


西：Dropbox内に実施したイベントの議事録や資料は保存するようにしていますので、次にリーダーになる方は過去に開催したイベントの資料を見ながら進める感じになります。あと、2年が定年になりますので、基本的に1年目の方に担当イベントのリーダーをやっていただいて、2年目の方がそれを支援するという体制を取っています。

江崎：最後に今後研修部に関わらず非営利の部活動への参加を検討する方に向けてメッセージをお願いします。

西：この記事を読んでいただいているということは研修部もしくはそのほかの部活動に興味を持たれているのかと思います。もし、入るかどうかわ迷われているのであれば、まずは説明会等に参加されることをお勧めします。迷っている時間があるのであれば、入った方が絶対いいですし、あの時入っておけば良かったと後で思うくらいなら、入ってから後悔した方がいいです。まずは行動されることをお勧めします。

● インタビュー後記

企画当初は、読者に部活動の実態がよりリアルに伝わることを目的とした密着取材を予定していましたが、コロナ禍で実現することが難しく、インタビュー形式の記事となりました。急なお願いにもかかわらず快くご協力いただいた松村さん、西さん、本当にありがとうございました。今回は研修部についてですが、お二人のお話を通じて研修部はもとより診断士協会の部活動に興味をもっていただく方が増えれば幸いです。

編集委員 江崎 美季子 



コロナに負けるな！千葉県の元気な商店街！

街づくり研究会「津田沼駅北口街づくり協議会」 通行量調査・実務診断の取組み

街づくり研究会ではこの度津田沼駅北口（前原商店会・津田沼一丁目商店会）の通行量調査・実務診断を実施しました。

コロナ禍ではありましたが千葉県協会の24名の診断士が集まって実施した久しぶりの実地での活動をご紹介します。

日程	実施内容
令和3年6月	調査キックオフ
令和3年7～9月	調査人員の募集
令和3年10月	通行量調査
～令和3年12月	実務診断・報告書作成
令和4年2月中旬	報告会実施



通行量調査初日、久しぶりの名刺交換も！



初めての通行量調査体験

■ 参加メンバーの感想

西村 利夫さん

昨年9月、桂川リーダーよりお声を掛けていただいたことが契機となり、10月の津田沼駅周辺の通行量調査と津田沼駅北口商店街診断に参加させていただくことができました。

コロナ禍のため、他の研究会活動がオンライン中心であった中、リアルでメンバーの皆様と直接お会いし、活動ができることに魅かれ、いつの間にか夢中になっている自分に気がつきました。



実務診断初日、現地の立地状況視察も併せて

商店街診断は初めての活動でしたが、先輩方のご指導の下楽しく参加することができ、自分にとって乗り換え地であった津田沼ではありましたが、



実務診断の様子

津田沼の良さを十分に理解することもできました。また、数回開催された検討会を通じて、意見を交わし、商店街の魅力をいかに引き出し、さらなる発展へ繋げていくかを提言としてまとめ上げることができ、3か月の短期間でしたが、非常に有意義な活動であったこと、また貴重な機会を与えてくださったことに感謝しております。

川谷内 航史さん

私は令和1年11月に中小企業診断士に登録した企業内診断士です。世話人（幹事）の大塚先生が、マチ研（街づくり研究会）の紹介で、反省会（飲み会）でおいしいお酒が飲めるという話をされていて、マチ研への参加を決めた少しお酒好きでもあります。



診断終了後の情報交換会

コロナ禍の影響もあり、今回、2年目にして初めて商店街診断の案内があり、参加させていただくことになりました。商店街診断では通行量調査に参加しました。長時間で大変でしたが、天気にも恵まれ、色々な人が行き交う様子を見るのは人間ウォッチングのようで新鮮な経験でした。

商店街の方々は色々な取り組みを実施されていて、効果的な提案を考えるのは難しかったですが、先生方や他のメンバーの皆さんの助言もあって報告書の担当分も作成することができました。

大塚先生からは、おいしいお菓子の差し入れがありました。コロナ禍が落ち着いておいしいお酒を飲みながらマチ研の皆さんと話せるようになればと思います。



2/14報告会（今井会長あいさつ）

■ 津田沼駅北口街づくり協議会会長 （前原商店会会長）大塚 智明様の感想

この度は貴重な報告会、ありがとうございました。昨年より、交通量調査はもとより街路ごとの特徴などをご調査いただき詳細なレポートをまとめていただきました。



津田沼駅北口街づくり協議会および両商店会が今まで活動してきた『津田沼ふれあい夏祭り』などをご評価いただけたことがまずは非常にうれしく思っております。

また、様々な外的要因の中でも平日の通行量に著しい変化がないこと、しかし休日は工夫次第で来街者を増やせる余地があるのではないかとのご提議をいただいたのが非常にありがたかったです。両商店会員の多くがビルオーナーであり少しでも安定したテナントに賃貸をしたい、その反面、チェーン店ばかりでは面白い街にはならないというジレンマに常に突き当たり悩んでおります。

個性がある店舗を駅周辺ビルに誘致するのではなく、地域で頑張っている店舗を紹介していく方法であれば津田沼の多様性と裾野を広げることができるのではないかと、またそれが会員の増加につながっていくのではないかとおっしゃいました。

津田沼がどういう街なのか共通認識を持つきっかけづくりをしていただきましたことに感謝申し上げます。

今後ともよろしくお願いたします。



津田沼駅前に立ち並ぶビル



2/14報告会の様子

■ 事務局（船橋商工会議所）中田 信治様の感想

平成7年から毎年続けてきた津田沼駅北口の通行量調査が、令和2年度はコロナ禍で実施できませんでした。令和3年度はぜひ実施したいと思いましたが、例年委託しているシルバー人材センターよりコロナ禍のためお断りを受けました。途方に暮れていた時に今井会長にお声掛けしたところ、快くお引き受けいただきました。



今まで台風でも中止になったことがなかった通行量調査が今年度初めて台風直撃の影響で1週間延期になり、人練りが大変だったと思います。

また、調査前日に地震があり当日の交通機関が大幅に遅れる中大きな影響もなく皆さん集まってくれありがとうございました。

今まではデータを取得したうえで、会員様に生のデータとして提供するだけで十分な分析ができていませんでしたが、今回は「分析」と「提言」までいただき本当に助かりました。



2/14報告会（江波戸先生まとめ）

津田沼の街は今後再開発等の予定もあり、どう変わっていくのが楽しみです。

まだコロナの影響が大きく商店街活動が制限されている中、他の地域がどのような活動をされているか気になります。引き続き中小企業診断士の皆さまには情報をいただければと思います。

津田沼駅北口は一つの商店会ではできないことを協議会でやるという仕組みができています。今後とも協議会という枠組みで盛り上げていきたいと思っています。よろしくお願いたします。

■ 今回の実務診断メンバー（敬称略）

アドバイザー：今井和夫、江波戸勝、大塚慎二
診断メンバー：桂川慎一（リーダー）、武井宏成（副リーダー）、石井暢彦、川谷内航史、庄子幸子、高橋賢一、西優、西村利夫、藤井洋（五十音順）

■ 津田沼駅北口の魅力ある個店紹介

津田沼の隠れ家で家庭料理を！「菜」

船橋市前原東1-4-24

☎047-471-8600

メンバーで開店時間に行きましたが予約で満席！残念ながら入れませんでした。ぜひ予約の上行ってみてください。



隠れ家的な素敵な店構え

二郎インスパイア系の新星「らーめん すげがわ」

船橋市前原東1-9-1

（ツイッターに公式ページあり）

津田沼はラーメン激戦区！その中でも存在感抜群のお店です。メンバーでその味を堪能しました。



御成街道沿いにあります



存在感抜群のラーメン！

スタバに負けるな！自家焙煎と豆の品揃えが売り！
「珈琲豆のおおつか」

船橋市前原西2-13-13大塚ビル1F

☎047-455-4750

パルコ1Fのスタバの道路を挟んだ向かいにあります。お店は常連客でにぎわっています。今はコロナのため客席を減らしていますが、店内でおすすめのコーヒーを飲むことができます。自家焙煎が売りなので一度買ってみてください！



品揃え豊富なコーヒー豆



自家焙煎の機械
お店の売りです



落ち着いた店内

■ 津田沼をもっと知りたいあなたへ

ツダヌマスター

<https://tsudanuma-star.com/>



前原商店会

<https://funabashi-maehara.com/>



津田沼一丁目商店会
（習志野商工会連合会）

<https://www.shopland-n.com/mall/icyoume.html>



■ おわりに（プロジェクトリーダー 桂川 慎一）

このプロジェクトは、千葉県協会の24名の診断士の方々のご協力と、今井会長、研究会幹事の塚先生、そして何度も診断時に参加いただきアドバイスいただいた江波戸先生のおかげで無事完了できました。

通行量調査は10月の平日と休日、休日しか参加できない方が多く、特に平日の人練りに苦心しました。何とかメンバーが揃い安心したのもつかの間、台風直撃の予報により1週間の延期、そして人練りのやり直し…、私の日ごろの行いの悪さを呪いました（笑）。それでも皆さんのご協力もあり何とかメンバーが揃い無事通行量調査を実施できました。

また、実務診断についても何度も現地を視察して、どうしたらさらににぎやかな街づくりのお手伝いができるか真剣に討議しました。

コロナ禍で1年以上活動が制限されていましたが、久しぶりに明るく楽しい診断活動ができました。

日ごろ街づくりを真剣に考える商店会の皆さまのご協力のおかげで、報告会という形で街のみなさまに聞いていただくことができ今はほっとしています。

皆さんも私たちと一緒に千葉県の街づくりのサポートをしてみませんか！実務ポイントも取得できますよ！



編集委員 桂川 慎一

2022年 新入会員研究発表

1月15日(土) オンライン開催

本年も毎年恒例となっております「新入会員研究発表」が新春懇親会にて行われ、新入会員37名が6グループに分かれ、半年間の研究成果を発表いたしました。一時はアフターコロナの光が差したものの、オミクロン株による第6波のリスクが懸念される中、残念ながら2年連続でオンライン開催となりました。様々な制約がある中でメンバーとともに作り上げた研究発表について、各班のリーダーよりご紹介いただきます。

(★印はリーダー)

Aチーム 農産物のジャガ芋を使った製品企画の作成

メンバー：川口 卓哉、五藤 宏史、櫻井 逸美、藤井 秋吉、湯山 空樹、青木 茂★



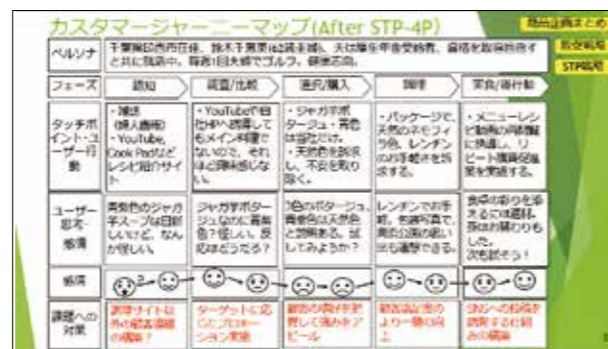
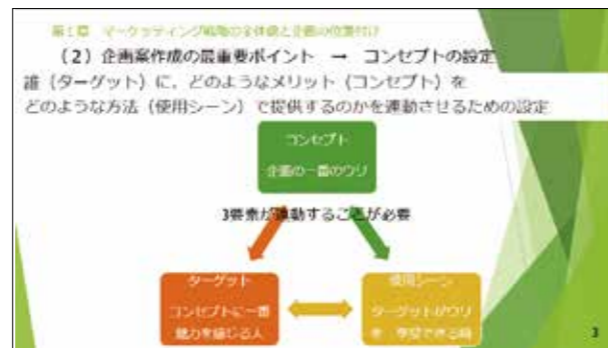
昨年の「新人研修会」にて、A班のメンバー6人が集まりました。「新入会員同士の懇親を深める」ことを目的としたイベントとの趣旨説明がされた後に、グループ内で各自から研究テーマを募りましたが、青木からの提案が一つだけだったことから、班の各メンバーは致し方なく同意され、テーマが決まったという次第でした。

当初のテーマは農業における生産・販売の一貫事業での損益管理に関する内容でしたが、このイベントの趣旨(懇親)および発表の持ち時間の制約を意識し、メンバー間での討議を経て、5回目の会合で上記のテーマに落ち着きました。

その後、順調に会合を重ね12月19日、感染症対策を取って、パレット柏にて9回目の打ち合わせを行い、発表の予行演習を行いました。リアル会合を経て初めて懇親を深める実感を持つに至りました。最終回の会合、10回目は本番と同じ環境

のリモートで実施し、本番を迎えました。

なお、各回の会合では役割を持ち回りとして運営しましたので各メンバーは主体的に参加され、9ヶ月の長きに渡る活動でしたが、本イベントの趣旨が達成できたこと、および、親密な仲間をえることができた喜びをこの場を借りて報告させていただきます。



Bチーム 中小企業と診断士のための デジタルツール

メンバー：井上 大輔、岡元 大輔★、鳥居 俊夫、中村 徹太郎、西村 利夫、山下 理夫



これから診断士として活動を始めるとして役立つテーマをやりたいとメンバーで話し合い、中小企業、そして診断士の業務に役立つデジタルツールの研究を行いました。

チャットツールのSlackと業務アプリクラウド化ツールのkintoneをターゲットに、実際に自分たちで使ったり、利用用途を考えたりしながら研究を進めました。

隔週の頻度で打ち合わせを行い、メンバーで感想や意見を共有しながら、そしてお酒も交えた雑談も挟みながら、研究活動を進めていきました。

多様なバックグラウンドを持つメンバーから様々

スケジュール						
隔週実施を基本に、計12回の打ち合わせを実施 毎回打ち合わせ後にオンライン懇親会(お酒付き)を行い情報交換						
7	8	9	10	11	12	1
★ ツール調査・共有会			★ 資料作成			
★ 7/7	★ 8/6	★ 9/7		★ 11/8	★ 12/8	★ 1/6

ターゲットツール

業務効率のツールとして
コミュニケーション... Slack
DX ... kintone

ビジネスチャット

業務アプリ開発ツール

- ビジネスチャットとしてよく名前を聞く
- コミュニケーションの円滑化・働き方改革促進としてニーズがありそう
- 東京都診断士協会でも使い始めている
- 一部の診断士は業務改善提案に使っている

な意見が出てきたので、それらを取り入れ、現場に本当に取り入れていくという目線でメリット・デメリットや利用ケースをまとめることができました。

コロナの最中に中小企業診断士としての活動をスタートし、多少の不安もありましたが、今回の活動を通して信頼できる仲間ができ、中小企業診断士として幸先の良いスタートを切ることができました。

今回の経験を活かし、今後とも千葉県協会の一員として頑張っていきたいと思っております！

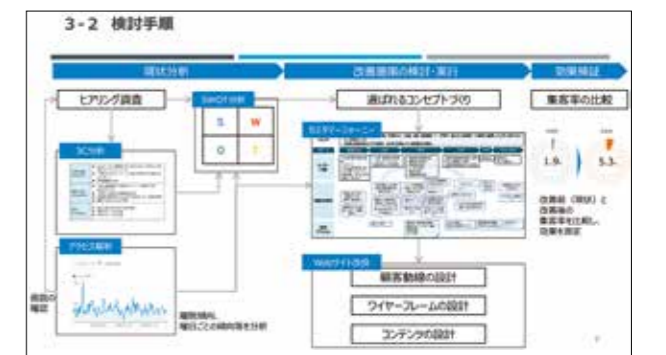
Cチーム デジタルマーケティングに関する協会内調査と実践報告

メンバー：村上 正夫、生方 武志、中尾 領佑、庄子 幸子、熊本 裕樹、柏村 斉★



C班では、デジタルマーケティング(以下、デジマとする)に関するアンケート調査、インタビュー調査、実践を行いました(デジマはマーケティングにデジタルを活用することと定義)。

アンケート調査では、協会会員のデジマに関す



る取組と顧客ニーズについて調査しました。インタビュー調査では、デジマの支援をされている5名の先生に支援内容をお伺いしました（各先生の専門領域は図1参照）。実践編では、図2に示した手順で整骨院のWebサイトの改善支援を行い、改善効果を測定しました。

研究を通じて、デジマに関するニーズはあるものの苦手意識を持つ先生が多いことがわかりました。デジマに必要なのは顧客価値の伝達です。依頼を受けた場合には診断士の得意領域である顧客価値の発掘や文章作成にチャレンジしてはいかがでしょうか。

最後に、様々な背景を持つメンバーと研究活動を行う中で、刺激を受け仲良くなれたことは今後に向けても非常に有益だと感じています。このような機会をいただきありがとうございました。

Dチーム

千葉県地域別分析とアフターコロナの展望

メンバー：佐々木 豊★、宮川 説夫、三塚 健児、篠田 行、小倉 健輔、福山 琢己



チームD -Delight Chiba- では、半年間の活動に判断に迷ったとき立ち返るために、「楽しく調べる」「千葉県を深く知る」「仕事や顧客につなげる」「メンバーの絆を深める」の4つをチームポリシーとして定め、千葉県の地域別分析とアフターコロナの展望というテーマで発表を行いました。

一言で千葉県の地域別分析といっても、地理的にも内容的にも範囲がとても広いので、各々が月数回のミーティングに様々な地域やジャンルについて持ち寄り、楽しく知見を深めながらスコープを絞っていきました。最終的には、いすみ市を中心に調査した「地方チーム」と、千葉県北西部の「最先端チーム」の2つのチームを組成し、より深く、そして楽しく調査・分析を進め、発表をすることができました。

コロナ禍で厳しい時期は続きますが、この発表によって培った知見と絆を活かしながら、今後も千葉県中小企業診断士協会の一員として精進し、企業様のお役に立てる活動をしてまいります。



Eチーム

千葉県・一次産業のイノベーションとはちみつ工房井嶋社長インタビュー

メンバー：植松 健、島村 康人、坪井 央樹、森田 和男★、吉原 彰一



テーマを「食に関すること」に絞ってからは討議も円滑になり、各メンバーが自身の得意分野を深掘りするとともに、千葉県の一次産業の現状や地域ブランド、6次産業化などについて勉強した結果、みんなでプレゼンの全体イメージを早い段階で共有することができたように思います。

県やサポートセンターの方からは、6次産業化補助金を活用した事業者として、昨年はちみつとミード(蜂蜜のワイン)の観光施設『ミードグリー』をオープンしたはちみつ工房の井嶋社長をご紹介いただきました。

「お客様に気持ちよくなっていただくこと」を全社で徹底していることや、「事業を成功させるには『面白さ』と『ストーリー』が必要だ」という井嶋

社長のお言葉は非常に印象的でした。

千葉県協会の新人診断士の同期としてグループ研究と一緒に取り組んだことは、コロナ禍の制約が多い環境下であるからこそ貴重な経験であったと思います。

ご支援いただいた研修部の方、千葉県協会の皆様に感謝いたします。



Fチーム

企業内診断士の活動図鑑(千葉県中小企業診断士協会編)

メンバー：吉川 和明★、高山 智司、井之川 宗弘、志賀 道也、堀籠 芳明



Fチームで研究テーマを検討している中で、「診断士登録したばかりの企業内診断士には、どのように診断士活動をしていけばよいか迷っている人も多い」という共通課題があることがわかりました。そこで、千葉県中小企業診断士協会の先輩診断士の皆さんが、具体的にどのような活動をされ

ているのか、企業内診断士として活動する上でのポイントなどをヒアリングし、その結果を今後も活用できる「活動図鑑」にまとめることとしました。

コロナ禍であったため、Zoomを使ったオンライン会議をチーム内で計6回行い、各自の取り組み状況についてはLINEグループで情報連携を行いました。

ヒアリング方法は、協会内でのアンケートと先輩診断士へのインタビューの2本立てとし、アンケートのフォーム検討と実施、インタビュー対象者選出、インタビュー実施という流れで進めていきました。

アンケート結果から見えた活動実態や、インタビューから得られた具体的な活動ノウハウなど、今後の診断士活動において大変参考になったと思います。

約7カ月間、チームの皆さんとは内容の濃い付き合いをさせていただき、信頼関係も大いに深まったと思います。

今回、このような良い機会をいただき感謝しております。ありがとうございました。



各チームともにメンバー個々の個性とスキルを活かし、リアルとデジタルの場を駆使して融合させ、素晴らしい発表をつくり上げました。今回の活動を通じて得られたチームメンバー相互の刺激や気づき、診断士ネットワークをもとに、新入会員の皆様の更なるご活躍が期待されます。

編集委員 田村 将史

■はじめに

千葉県中小企業診断士協会では、一般社団法人中小企業診断協会と千葉県中小企業団体中央会の支援を受け、「プロボノ活動支援事業」を行っています。昨年度の道の駅「オライ蓮沼」での支援に続き、今年度で4回目となり、継続的に取り組まれている事業となっています。

プロボノ活動とは、企業内診断士が社内や診断士活動で培った知識や経験等を活かして、コンサルティング活動を通じた社会貢献を行うボランティア活動です。

今年度は「空の駅さくら館」を含む「さくらの山」の指定管理者である「さくらの山管理企業組合」(成田市駒井野)を対象に実施しました。

さくらの山は、成田空港北側滑走路の目の前に位置する公園で、飛行機を間近で見ることができるため、四季を問わず多くの人々が来場しますが、特に春には満開の桜が公園を埋め尽くす花見スポットとしても有名です。



今回のプロボノ事業は、2021年9月10日に協会からメールで参加者を募り、先着で選ばれた5名の企業内診断士が参加しました。

新型コロナウイルス感染症の影響や、今回作業する会議室のスペースの関係で人数を絞ったとのことで、少数精鋭での診断業務となりました。

■スケジュール

プロボノ事業は全6日間の日程で行われますが、今年度のスケジュールは下記のとおりです。

日程	実施内容
11/20 (土)	・オリエンテーション
	・組合インタビュー (現状把握)
	・グループ分け
	・グループ別に調査内容の検討
11/28 (日)	・グループ別に課題の検討
	・幹部への補足インタビュー
	・課題抽出
12/4 (土)	・アンケート調査表の検討・作成
12/11 (土)	・アンケートの実施
	・報告書骨子の検討
12/18 (土)	・報告書の作成
1/8 (土)	・報告会の実施

プロボノ事業は、企業内診断士が中心となる活動であるため土日中心で日程が組まれています。主に、現地の会議室などで協議や分析を行います。

■アンケート調査について



12月11日に実施したアンケート調査は、青天ということもあり、さくらの山に飛行機見学に来るお客様が多く、午前と午後を通して、140名の方からアンケートを回答いただくことができました。

5名の診断士がお客様の導線となりやすい複数地点で声がけし、個別にヒアリングを行う形



式で対応しました。普段の仕事では体験しにくい、店舗でのアンケート調査に、参加者も最初は戸惑う部分もありながら、徐々にコツをつかむ様子が見られました。

アンケートは、性別、年齢といった基礎情報のほか、同行者やほかの立ち寄り先、さくらの山をどのように知ったか、来場目的など、分析に必要な多岐にわたる調査項目を事前の協議で準備し、分析に繋げました。



■報告会について

2022年1月、関東で大雪が降った週の土曜日に遠山公民館(成田市大清水48-7)で報告会が実施されました。

参加者は事業組合の理事長や専務、店長など5名と、成田市役所から1名、千葉県中小企業団体中央会から担当の平山さんら2名、千葉県中小企業診断士協会から7名が参加しました。

報告会では、2か月間のプロボノ事業の集大成となる83ページに上る『「空の駅 さくら館」プロボノ活動支援事業報告書』をベースに、報

告会用に各自が準備したパワーポイント資料も使いながら、5名からそれぞれ説明がされました。事業組合の方々も、診断士の説明に時折頷きながらスライドや資料を確認している様子が見受けられました。

報告を聞いた事業組合の理事長は「2か月間にわたってさくらの山を見てもらってありがとうございました。非常に勉強になりました。市役所の人にも来てもらっているが、以前より足りないものがたくさんあり、新型コロナウイルス感染症の影響で進められない部分もあるが、それを揃えることが先になってしまっていたところがあったと思う。まずは自分たちがそれらを揃えて前に進むということを、一つの段階としてやってきた。今回の報告を踏まえて、もう一度初心に帰ってやっていきたいと思います。

例えば、桜の時期とGWなどに、駐車場を有料にしたり、道路が身動き取れなくなってしまうことへの対策を行うこと、またトイレのことは市に要望を出していきたいと思いますが、自分たちでできることをまずはやっていきたいと思っています」と話しました。

その他の参加者より「報告の内容について、すぐにできそうなところが多く、「のほり」や内装、レイアウトといったことなど、できることはすぐ改善に取り組んでいきたいと思う」、「今回分析してもらって、とても感謝しています。様々な分野を専門としている診断士より、丁寧に、詳細な話を聞いていただき私たちも勉強になりました。すぐにできることや改善でき



ることは、早めに対応していきたいと思います。特に、2022年3月には8年目を迎えるということもあり、すぐに改善活動を進めていきたいと思っています」とコメントがありました。

また、今回オブザーバーとして参加した成田市役所の担当者は「本日は様々なメリットデメリットを提示してもらい、勉強になった。我々も施設から様々な要望をもらっている。ハードの部分はすぐに動くことが財政の点で難しいことがあるが、頑張っていきたいと思う」と話しました。

最後に、事務局の高岡専務より「集まってもらいありがとうございます。報告が完了し、これで事業は終了となるが、この中で1つでも2つでも実行してもらえればそれに勝る嬉しいことはない。実行に移す際に、専門家がいたほうがやりやすいようであれば、対応する。中央会の専門家派遣の利用も考えてもらえればと思います」と話があり、報告会が終了しました。



報告書には、詳細な分析に基づいて、具体的に取り組める内容が多く記載されており、各参加者からは前向きな意見が多く聞かれました。また、行政側からも前向きな発言があり、診断士からの客観的な立場による分析が、行政と事業者との関係構築に良い影響を与えている様子が見受けられました。

■千葉県中小企業団体中央会

平山さんのコメント

プロボノ事業では、プロの経営診断士から組合運営の活性化の支援を直接的にいただけたため、中央会職員として非常に勉強になる部分が多く大変参考になりました。



これまでのプロボノ事業を通じて学んだ経営診断は、組合支援のノウハウの蓄積につながっており、当会会員の事業発展に活かしていければと考えております。



プロボノ事業の支援前後を比較すると、支援後は前向きに組合運営に取り組む姿勢を持っていただいている組合が多く、当会の事業を活用して、組合課題の改善に取り組まれている事例も多くあります。また、支援を通じて、当会職員としてのアドバイスを求められるケースも多く、組合との良い関係性が築けているため、今後も千葉県中小企業診断士協会様と連携しながら、千葉県内の組合運営の活性化に向けて、取り組んでいきたいと考えております。

■参加者より

牧原 徹さん（リーダー）

2年前にプロボノ事業（うすいショッピングセンター）に参加した経験があり、前回との違いとして、前は3名でやや大変でしたが、今回は人数が5名と多いため、いろんな議論が深まっている印象があります。プロボノ事業に土日に参加するため忙しくなってしまうことは大変ですが、いろんな人と知恵を出し合っていけるという経験ができる点がメリットだと思います。



板屋 浩司さん

空の駅には5歳になる息子とプライベートで来ていたこともあり、興味を持っていたため、今回参加しました。普段は化学メーカーで企画を担当していることから、プロボノでもプロモーションやイベ



ント、情報発信などの担当として診断を行っています。プロボノの感想としては、複数の診断士が参加しており議論を深める中で提案ができていくという点が面白く感じます。アンケート結果では、事前の想定と異なり、意外と口コミが多い点など、実際にアンケートをとることで、事前に想定していた結果との違いから気づきを得ることができました。

松村 浩伸さん

今回の支援先は、空の駅（道の駅）という普段、利用する機会はあるものの、実情を知る機会がほとんどない事業者でしたので、本事業を通じて、経営や運営面などの実情を知ることができ、非常に有意義でした。



普段、診断士活動に制限がある企業内診断士という立場であるため、1つの診断報告書を一緒に作り上げるというチーム活動への参加が自分自身、久しぶりで、新鮮であったのと同時に、経験や知識のメンバー間での共有が、いかに有意義であることを改めて認識することができました。

スケジュールについては、普段の仕事（セールス）の決算時期と重なり、多少タイトな面はございましたが、チームメンバーからの刺激もあり、無事完了することができました。機会があればまた参加したいと思います。

■今井和夫会長コメント

初回のプロボノ事業に続いて、指導員として2回目の参加となりました。企業内診断士の方々のアウトプットの貴重な場ですので、実務補習と同様に企業診断の基礎を体験していただくよう指導をさせていただきました。SWOT分析による現状分析、定性的な目標（ドメイン）と定量的な目標の設定、現状と目標のギャップを埋めるための課題、課題解決のための具体的な対策と検討していただきました。参加さ



れたみなさんにとっては、平日の業務と同時並行で、大変苦勞されたと思います。でも今回も最後は診断企業に喜んでいただけました。診断士冥利に尽きますね。大変お疲れ様でした。

■おわりに

プロボノ事業は、今年で4回目の取り組みとなりますが、過去の実績を積み重ねていくことが、新たな信頼の獲得にもつながっていると感じました。

普段、実務に携わりにくい企業内診断士が、診断業務の経験を積むことができるとともに、地域に貢献することができるボランティア活動となっており、Win-Winの関係が築かれています。

プロボノ事業は、本業との両立が必要な点で大変な面もありますが、普段一緒に働くことができない診断士同士で議論することで、より高い成果を生むことができる点がメリットであると多くの声が多く聞かれました。

今回は筆者も申し込むことを検討していましたが、今年度は早々に締め切りとなってしまったため、今後申し込みを検討される方は、早めに申し込むことをお勧めします。

今後も、千葉県中小企業団体中央会、千葉県中小企業診断士協会、企業内診断士がそれぞれ力を出し合って、千葉県の事業者の活動をサポートすることで、千葉県が活性化していくことを楽しみにしています。

〈空の駅 さくら館〉

〒286-0121
千葉県成田市駒井野1353-1
TEL:0476-33-3309
営業日：月曜～日曜
営業時間：9:00～17:00
(コロナ対策期間中)



HP：QRコード

編集委員 鈴木 園子



アンフィニと共に千葉県協会の活動を振り返る

千葉県中小企業診断士協会の協会誌であるアンフィニは、現在、千葉県協会ホームページの「千葉県中小企業診断士協会について」ページ（<https://chiba-smeca.com/about/>）より、過去3年間に発行された第45号～47号および2020年発行の60周年記念誌が、それぞれダウンロードできるようにになっています。

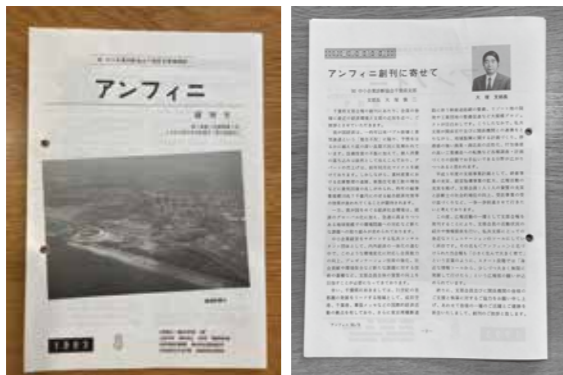
アンフィニは、千葉県協会での活動を広く知ってもらうために、会員だけではなく、千葉県内の商工会・商工会議所および主要金融機関に配布されています。

近年では各部及各研究会での活動実績の紹介の他に、千葉県協会に入会した初年度に参加する新入会員研究の報告内容も、大きく取り上げられています。

今回は、過去に発行されたアンフィニと共に、千葉県協会の活動を振り返ります。

■ アンフィニの記念すべき創刊号は、1993年8月に発行

創刊号のトップ記事である「アンフィニ創刊に寄せて」では、当時の（社）中小企業診断士協会千葉県支部 支部長 大塚 慎二先生より、アンフィニの名前の由来について、「アンフィニと名付けられた当会報は、“小さく生んで大きく無限に発展していけたら”という広報部の願いが込められています」と紹介されています。



■ アンフィニ臨時増刊号を1997年10月に発行

身延駅前の「しょうにん通り商店街」の視察研修の特集号として、アンフィニ臨時増刊号（通巻第10号）が、1997年10月に発行になりました。

しょうにん通り商店街は、山梨県南巨摩郡身延町にある全長600mの商店街で、2009年3月に山梨県内の商店街で唯一「新・がんばる商店街77選」に選ばれました。当時は14名の診断士が参加し、観光商店街として目指してい



た様子などが紹介されています。

■ 世界の国々の視察報告が魅力的なアンフィニ第12号（1998年8月発行）

第12号では、世界の国々で行った視察や企業診断の様子が紹介されています。

ドイツ ミュンヘンの街づくりの視察では、「潜在的首都」と呼ばれるミュンヘンの都市構造や都心の保全と活性化などについて、紹介されています。また同年5月に可決された中心市街地活性化法（同年6月に公布、2006年に改正）に対する日本の中心市街地の活性化への想いが語られています。

また情報システム診断のため訪問したインドネシアジャカルタでの現地の様子について、ご自身の現地での体験を交えて紹介されています。4か月間の滞在期間中に、インドネシア通貨であるルピアが大幅下落（下落前と比べて1/4～1/5の通貨価値）により、スーパーでの買い占め騒動が発生し、滞り期間中に買い物のため2時間も並んだそうです。最後に「診断士の仕事は、世の中が平和でビジネスが活発に行われてこそのものである」と語られています。

さらに商業を専門分野にしているコンサルタントの立場で、アメリカ ニューヨークに訪れ、当時の街の治安や多民族国家としてのマンハッタンでの様々な文化が融合された様子が紹介されています。最後に「アメリカでは、地域によって郊外のショッピングセンターのコンセプトがはっきり分かれ、日本の単一的なショッピングセンターと異なる。そのため、アメリカで成功している商業施設をそのままもってきて日本でも成功するとは限らない」と語られています。



■ 一般社団法人千葉県中小企業診断士協会の設立 第39号（2012年11月発行）

社団法人中小企業診断士協会 千葉県支部から独立し、2012年4月2日に一般社団法人として、千葉県中小企業診断士協会が設立されました。当時の会員数は152名で、設立総会（同年6月13日 京葉銀行文化プラザにて開催）の様子や各部の内容が第39号で紹介されています。

また、第39号より新会員の紹介が、アンフィニの紙面に登場しました。（ただし本稿は、千葉県協会にて保管されているアンフィニのバックナンバーを基に執筆しており、残念ながら途中、抜けているため、もし登場時期が第39号以前であればお許しください。）

第39号では、11名の新会員の自己紹介と今後も診断士活動にける想いが語られています。



■ 千葉県協会で長い歴史を持つ「新入会員研究」

千葉県協会では、「新入会員研修会」（毎年6月頃に開催）の中でチーム編成を行い、特定の研究テーマに取り組む「新入会員研究」を通じて、新たに入会されたメンバー同士の交流が行われています。研究結果は「新春懇親会」（毎年翌年1月に開催）にて各チームより発表されています。発表形式は自由で、過去には漫才や寸劇による発表もあり、千葉県協会の目玉企画の一つになっています。

この「新入会員研究」の歴史は古く、2004年頃では新入会員メンバーは、新春懇親会の中で、自己紹介や個人で行った研究等を「15分ゼミナール」と呼ばれるプログラムで各自がそれぞれ発表していました。そこから時代と共に進化し、2010年1月開催の新春懇親会より現在の形式（「新入会員研修会」でチームとテーマが決まり、「新春懇親会」で発表する）となり、その後毎年行われています。

各チームの発表内容や発表時の様子は、第45号（2019年3月発行）ではじめて紹介されました。

近年は新型コロナウイルスの感染拡大の影響で、2020年6月開催の「新入会員研修会」、2021年1月開催の「新春懇親会」



共に、はじめてのオンライン開催となりました。この様子は、第47号（2021年3月発行）のアンフィニで紹介されています。



■ 時代と共に進化するアンフィニのロゴと冊子デザイン

1993年の創刊以降、アンフィニのロゴと冊子デザインは、時代と共に進化し続けております。アンフィニ創刊から約30年経ち、創刊当時の広報部の方々の想いである“小さく生んで大きく無限に発展”が、代々受け継がれて、本号（第48号）ではカラー化が実現いたしました。



■ おわりに

アンフィニは、千葉県協会の活動を千葉県協会の会員だけではなく千葉県内の商工会・商工会議所および主要金融機関の方々に知っていただくための情報発信の場となります。

現在、アンフィニの企画・編集は、会員支援部理事を含め10名のメンバーによって行われています。毎年、新規の編集委員のメンバーの募集（原則、任期は3年）を行っていますので、本記事をお読みいただき、ご興味いただきましたら、是非とも参加検討いただければ幸いです。

編集委員 松村 浩伸

