

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、協会運営の近況についてご報告いたします。

今年度は、協会にとって大きな変革の年となりました。昨年度のアンフィニで既にご報告させていただいた通り、2018年4月より、これまで長年お世話になってきました千葉県中小企業団体中央会様の事務所内から事務所を独立させました。そして、同時に千葉県庁OBの高岡健二専務をお迎えし、常勤理事として事務局運営や対外協会活動等を行っていただいております。これでソフト面、ハード面の両面での事務局体制強化をはかることができ、今後の協会のさらなる発展に向けての土台づくりができたと考えております。

さて、私が会長に就任し、3期5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

法人が設立されて7期目が終わろうとしております。法人としての体制づくり、事務局の整備につきましては、前述の通り一区切りでき、一定のインフラはできたのではないかと考えております。ただし、今後は中身の充実が重要です。会員みなさま方に少しでもご満足いただける協会づくりに、一層努めていきたいと考えております。

2. 連携体制の強化

協会内部の連携としては、研究会活動が引き続き活発化しています。研究会への参加人数は年々増加傾向にあり、協会内のコミュニケーションが活発化しているのと同時に、アウトプットの場も増えてきております。また、数年前より委員活動も活発化してきています。現在は、研修部と会員支援部に委員制度が導入され、協会が主催する研修会、研修旅行、そして、イベント等において、多くの委員の方々が活躍されている姿を目にすることができます。今回のアンフィニにつきましても、新たに編集委員が組織され、誌面の充実がはかられており、大変喜ばしいことです。委員の中から新しい理事も生まれており、協会活動が良い回転に回っていることが感じられます。

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毎月実施しており、商工会議所、商工会で

の研修会やBプロジェクト（認定支援機関としての経営改善計画策定支援事業）をはじめとする各金融機関と連携した受託事業などが着実に増加傾向にあります。また、千葉県内の中小企業者や小規模事業者に対する経営支援に関して、様々な外部機関から連携依頼がきており、千葉県におけるその受け皿としての地位が、少しずつではありますが、確立してきていると実感できます。これらの流れを加速させていくためには、一にも二にも品質です。これまで以上に品質向上に努めていきたいと考えております。

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ためには、品質向上と会員の増強が必要です。

品質の向上に関しては、各研修会や研修旅行をはじめBプロ勉強会、「セミナー講師育成講座」、「セミナー講師発掘オーディション」等が今年度も開催されました。そして、今年度は「事業承継支援専門家養成研修」やポリテク千葉の「生産性向上支援訓練事業」が新たに開催されました。それぞれの研修においては日本でもトップクラスの講師陣をお迎えすることができ、アンケート等による参加者の満足度も大変高いものがありました。また、今年度からは、特に企業内診断士の会員みなさまの品質向上強化も開始し、「診断士一次試験対策講座」「HP作成」「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)」をスタートさせました。「診断士一次試験対策講座」は残念ながら募集時期が遅くなってしまい、来年度再チャレンジすることになりましたが、「プロボノ事業」については診断先、参加メンバーともに満足度が高い事業を行うことができました。品質向上のためにはインプットも大事ですが、何と言ってもアウトプットが大変重要になります。今後協会本部では、企業内診断士向けの「メンター制度」「インストラクター制度」の導入も検討しており、千葉県協会としても企業内診断士の会員みなさま方のアウトプットの場の提供に努めて参ります。

会員数については、現在310名を上回り、以前より目標に掲げてきました300名を達成することができました。そして、新たに独立した事務所を構えるまでになった今、現在の直近の目標会員数は400名としました。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。

編集後記

本年号はいかがでしたでしょうか。今年度から「アンフィニ編集委員」を新たに募集し、我こそはと集まった8名で作成いたしました。ページ数も増え、充実した内容に進化できたのではないのでしょうか。千葉県協会では、今後も会員の皆様に向けて様々な情報発信とイベントを企画・実行していきます。皆様と一緒に千葉県協会を盛り上げていけたらと考えておりますので、奮ってご参加いただけましたら幸いです。(桂川慎一)



〒260-0013 千葉県千葉市中央区中央3丁目10番6号 北野京業ビル3階 TEL 043-301-3860 FAX 043-306-3915 E-mail: info@chiba-smeca.com

千葉県信用保証協会インタビュー
「ありがとう」の一步先へ行くための保証業務の一步先とは

成長サポート部 部長 海老原 洋一さま

総務企画部 副部長 市川 満さま

創業サポートチーム チームリーダー 中島 雄司さま

経営サポートチーム チームリーダー 三堀 聡さま

再生サポートチーム チームリーダー 菅野 宗孝さま

特別サポートチーム チームリーダー 土屋 雄一さま

はじめに

信用保証業務をめぐる環境変化が激しくなっています。2017年6月には信用保証協会法の一部改正が行われ、中小企業の経営支援などが業務に盛り込まれました。こうした中、日本全国の信用保証協会の中でも、先進的な取り組みで存在感を示すのが千葉県信用保証協会です。なかでも信用保証業務の一步先の中小企業支援を担うのが「成長サポート部」といえるでしょう。

今回は、成長サポート部を支える、部長の海老原さま、総務企画部副部長の市川さまのほか、4名のチームリーダーに、その業務内



成長サポート部を支えるみなさまと

容や千葉県中小企業診断士協会との連携内容、今後の展望について話を聞きました。

▶信用保証業務の現状について教えてください。

(海老原部長) 信用保証協会の主力業務は、中小企業の資金調達のサポートです。金融機関から事業資金

を調達する際、信用保証を通じて金融支援を行っており、過去から現在に至るまで変わることのない主力事業となっています。景気動向に応じて信用保証の利用は多少の変化はありますが、その時代時代に合わせた保証業務を提供してきました。

現状では、緩やかな景気回復基調の影響を受け、全国的に保証承諾は減少傾向となっていますが、当協会は金融機関との強固な関係性を背景に、その減少幅が小さいのが特徴です。

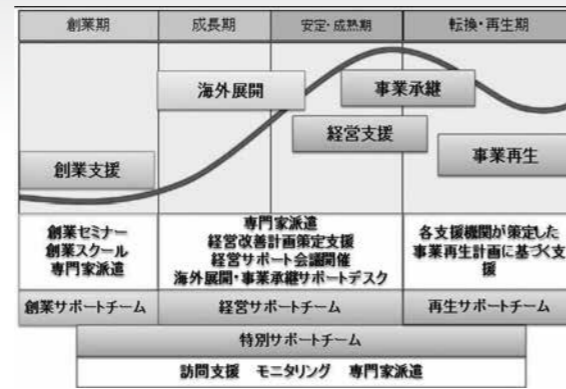


▶千葉県信用保証協会さまでは、信用保証業務と並行して経営支援業務にも力を入れていますね。そうした業務を担う成長サポート部はどのような経緯で組織されたのでしょうか。



(市川副部長) 当協会では2013年に成長サポート部の前身となる企業サポート室を立ち上げました。このとき意識していたことが、中小企業のライフステージにあわせて一貫通貫したサポートを実現するという事です。こうした考え方に基き、創業・経営・再生という3つのサポートチームを立ち上げました。そしてここに企業訪問を主軸に各ライフステージを支える特別サポートチームが加わりました。

こうして4つのサポートチームからなる成長サポート部の組織体制が、2018年4月からできあがったんです。全国でもこのような企業のライフステージにあわせて一貫通貫した支援ができる組織体制をもつ保証協会はあまりありません。当協会は、企業の成長を支える組織体制としては、全国的に見ても先行していると思います。今後も、お客さま満足の追求を第一に、「ありがとう」の一步先へ行くサービスの提供を心掛けて、事業展開していきたいですね。



▶保証業務という枠を超えて中小企業支援を組織的に展開されていることは素晴らしいですね。それでは各サポートチームの具体的な業務内容を教えてください。

(創業サポートチーム中島さま) 創業という企業のライフステージに焦点をあて、円滑に資金調達を行って頂くための支援を行っております。これを実現するため、当チームでは中小企業に寄り添った伴走型の支援を重視しています。1社ごとに専任の担当者をつけて継続的な支援を展開しています。基本的には全件訪問を前提にしています。



(経営サポートチーム三堀さま) 経営サポートチームが対象とする企業は、企業のライフステージにおいては安定・成熟期から転換・再生期にかけてといった時期です。企業の状況として



厳しい時期にもあたる支援先に対し、特に力を入れているのが専門家派遣事業や経営改善計画作成支援事業です。

そのほかにも、海外展開や事業承継についても幅広く支援をおこなっています。いずれの事業でも、千葉県中小企業診断士協会と密接に連携しながら、手厚いサポートを提供しています。

(再生サポートチーム菅野さま) 企業のライフステージにおいて、転換・再生期にあたる企業を対象とするのが再生サポートチームです。基本的には、中小企業再生支援協議会といった支援機関が支援決定した企業に対し、抜本的な支援等を展開。再生支援計画の審査、同意、実行手続きを行っています。



ほかにも、当協会が代位弁済を行っている企業に対し、再チャレンジ支援として求償権消滅保証や新規保証により、正常化を後押しする支援も行っています。こうした正常化支援は、件数こそあまり多くはありませんが、当協会では積極的に行っています。

(特別サポートチーム土屋さま) 当チームの設立は、2017年6月の信用保証協会法の改正と無関係ではありません。これを先取りする形で組織化されました。主な対象先は2つ。創業後1年未満の企業と保証利用額が一定以下の小規模企業です。こうした企業に対し、企業訪問による経営相談や専門家派遣を通じて、伴走型の支援を行っています。専門家派遣については、千



葉県中小企業診断士協会との連携は欠かせないと感じています。

▶信用保証協会は設立して70周年を迎えます。過去の保証業務で印象的なできごとはありますか。



(市川副部長) 信用保証業務はその役割上、経済情勢が悪化した時にその重要性がより高まることとなります。近年においては、1997年から1998年に広がった金融機関の「貸し渋り」です。こうした動きに対応するための「中小企業金融安定化特別保証制度」が印象的です。平成10年度の保証承諾額は、昨年度の約2倍にのぼる年間9千億円を超える額となりました。

そして2008年のリーマンショックをきっかけとした「原材料価格高騰対応等緊急保証制度」です。このときも年間7千億円に迫る保証承諾を行いました。近年ではこの2つの保証制度、そして2011年の東日本大震災復興緊急保証制度が強く印象に残っています。

(海老原部長) 信用保証業務に取り組む中で、金融支援の側面からの経営支援だけではな

く、中小企業のライフステージに沿って、創業段階から再生局面まで支援をするべきではないかという機運が当協会の中で高まってきました。こうしたなか、現在の成長サポート部につながる経営戦略支援室を既に2006年に立ち上げています。もう今から10年以上も前のことです。

その後も中小企業金融円滑化法の終了などをきっかけに、経営支援の側面から信用保証業務を強化してきました。経済情勢や時代が変化していく中で中小企業の支援の在り方を模索するうちに、試行錯誤しながら成長サポート部が誕生したといえるでしょう。

▶経営支援業務は、10年以上の歳月を経て成長サポート部に発展し、組織的な経営支援を強化してきたのですね。千葉県中小企業診断士協会とはどのような協業を行っているのでしょうか。

(創業サポートチーム中島さま) 創業セミナー、創業スクールにおいて、講師としてご支援いただいているのが一番大きいですね。

近年では、特定創業支援事業の認定を国か

ら受けている商工会・商工会議所も増えてきました。当協会では創業セミナー、創業スクールの実施時期を、こうした支援機関が実施する時期とずらすなど、配慮しながら創業者支援を進めています。おかげさまで創業スクールは毎回30名程度が参加いただくなど、好評をいただいています。いまでは、千葉県中小企業診断士協会からの支援なしに創業セミナー、創業スクールを運営できないといっても過言ではありません。特に、複数の講師・サブ講師を付けて頂き、座学だけではなくワークを織り交ぜる手法は評判がいいですね。

(経営サポートチーム三堀さま) 経営改善計画および事業承継計画の作成において、千葉県中小企業診断士協会のみなさまにご協力を頂いています。経営改善計画に至っては、2013年からの4年間で当協会が請け負った357件のうち、ほぼ全件をお願いしています。

そのほかにも、当協会では初めて事業承継セミナーを開催するのですが、セミナー講師や個別相談において千葉県中小企業診断士協会の協力をいただく予定です。

(再生サポートチーム菅野さま) 当チームでは、その支援の性質上、中小企業再生支援協議会との連携が一般的でした。事実上、千葉県中小企業診断士協会との連携はなかったんです。

しかし、求償権消滅保証を実行するための再生支援計画に、経営サポート会議型という形式が新たに加わり、計画作成を千葉県中小企業診断士協会にお願いすることもできるようになりました。今後は、専門家派遣の取り組みも開始し、少しずつ協業実績を増やしていきたいと考えています。

(特別サポートチーム土屋さま) 創業者および保証利用額が一定以下の小規模企業に対するワンポイントアドバイスについて、千葉県中小企業診断士協会と協業しています。金融支援が必要な企業に対する経営改善計画の策定支援も行っており、その全件を千葉県中小企業診断士協会にお願いしています。おかげさまで、経営改善計画の策定支援は、2017年度1年間で42件対応することができました。

当チームの支援先の特性上、創業者も保証利用額が一定以下の小規模企業も、事業を継続するという意欲を強く持っていただく必要があります。今後も、当協会と千葉県中小企業診断士協会との協業においては、企業に寄り添い信頼関係を築くことに力点をおいた活動をしていきたいですね。

▶千葉県信用保証協会として、今後どのような取り組みを強化していくのか教えてください。

(海老原部長) 地域経済に活力を与える中小企業に対し、経営支援を精一杯やっていくことに力を尽くしたいと思います。試行錯誤を重ねながら立ち上げた企業サポート室は、信用保証協会法の改正を機に2018年4月に新たに「成長サポート部」と名称をリニューアルしました。しかし、経営支援に対する積極的な姿勢は、変えるつもりはありません。いまこの組織が出せる最大限を発揮していきたいと思っています。

これまでにない新しい取り組みは積極的にやっていきたいですね。その具体的な方策は各サポートチームで検討してくれると思います(笑)。

(創業サポートチーム中島さま) わたしたち職員のレベルアップを図っていききたいと思います。現在は創業スクールやセミナーの講師は、千葉県中小企業診断士協会にお願いしています。今後もその協業体制は維持していきたいのですが、全てをお任せするという受け身ではなく、わたしたち職員も積極的に学び経験を積んでいく——、こうした思いは職員全員が共有できるように心がけています。

(経営サポートチーム三堀さま) 経営支援に付加価値を加えることを検討していきたいですね。現在検討しているのは、補助金や助成



金の紹介です。設備投資などを検討している企業に対し、最適な補助金などを紹介し、補助金では賅えない部分は私たちが金融支援を行うといったことも考えられます。加えて、千葉県中小企業診断士協会ではこうした補助金の申請書作成に強い方もいらっしゃると思うんです。

(再生サポートチーム菅野さま) 当チームでは、再生支援に関する取り組みが評価され、中小企業再生支援協議会の全国本部より感謝状を3年連続で頂いています。これを2018年度も継続させ4年連続を目指したいですね。

そもそも、再生支援というのは、債権放棄などで債権者などとの調整が発生し、業務が複雑で手間もかかります。しかし、当協会では中小企業に再チャレンジしてほしいという

思いで、積極的に行っています。今後も再生支援に正面から向き合っていきます。

(特別サポートチーム土屋さま) 当チームが対象とする企業は、創業間もない会社や小規模企業がほとんどです。となると、細かい戦略や難しい理論ではあまり先方の社長には説得力がありません。このため、ローカルベンチマークや中小企業経営診断システム(McSS)を活用することで、当協会、金融機関、専門家と目線を統一し支援を行うことを検討しています。こうした取り組みにより、支援先に気づきを与えるきっかけづくりや改善意欲を持っていただくことに繋げていきたいですね。踏み込んだ支援はその次のステップでよいのではないのでしょうか。



千葉県中小企業診断士協会
専務理事高岡氏(左)、香川(右)

今回のインタビューで感じたのは、千葉県信用保証協会の「中小企業を元気にしたい」という熱い想いです。保証業務を主力事業としながらも、経営支援に力を注ぐ成長サポート部のみなさまからは、そのたぎる想いがみなぎっていました。

今後も千葉県中小企業診断士協会とのよい関係は継続できる、そんなことを強く感じる事ができたインタビューでした。

(千葉県中小企業診断士協会 香川 大輔)

経営支援部インタビュー

地域経済の発展における「同志」となるために

Q 経営支援部のミッションを教えてください。

経営支援部は、千葉県内の認定支援機関としての地位向上、金融機関との連携強化を主目的としています。また、専門家人材の開拓・育成や診断士のブランド向上に向けた診断士の日イベントの運営も行って参りました。

大きく捉えると、地域において診断士がもっと信頼される存在となること、また、我々自身が診断士として誇りを持てるようになること、の2点を考えて活動しています。

Q 認定支援機関としての経営改善計画策定支援事業ですが、始まりについて教えてください。

2013年のプロジェクト発足時に、当協会は地域にどう貢献していくかを考え、自ら認定支援機関として事業を行うことを決めました。単なる専門家の紹介ではなく、専門家人材の開拓・育成から品質チェック体制まで整えた組織的な展開とすることにより、より多くの支援を実施したいとの思いからです。

Q 2018年に稼働した専門家は約40名、地域の金融機関及び保証協会からの受注実績は75件(1月末現在)とのこと。経営改善計画策定支援事業発足から5年が経過し、いかがですか。

これまでもサービスやフォーマットの定型化、料金設定に取り組んできましたが、2018年も更なるラインナップの充実化を行いました。受注件数は安定傾向にあり、軌道に乗っていると感じます。

金融機関とのコミュニケーションも増加し、専門家窓口の設置や各種セミナーの実施といった、経営改善計画策定支援事業に留まらないお付き合いも広がりました。

今後とも連携を強化し、支援機関の皆様に対してもそうですが、地域経済の発展に向けた「仲間・同志」と言われるぐらいの存在になるよう頑張ります。

また、もし今後、景気の悪化によって相談件数が増加した場合でも対応可能なよう、人材開拓・

育成にも引き続き取り組みます。

Q 専門家人材の育成についてはどのように取り組んでいますか。

経営改善計画策定支援事業では、OJTに取り組んでいます。専門家を募集し勉強会に参加してもらい、まずはサブ担当者としてアサインします。全く初めての方はメイン担当者の横で見学しレポートを書くところから、最終的には一通りできるよう段階的に経験していきます。手前味噌ですが、ここまで手厚い協会、なかなか無いんじゃないでしょうか(笑)



経営支援部長 石井 孝昌

Q 金融機関との連携強化や人材育成以外に、今後取り組みたいことはありますか。

協会HPからの問合せが増えてきているので、経営支援活動の潜在的ニーズを感じます。協会内の各部と連携し、サービスの見える化・広報の強化を行っていきたくです。

また、経営改善計画策定後のモニタリングといった継続支援に対して、正直まだまだ課題があります。これについては、継続的な支援を促進する仕組みを作りたいです。

他、企業内診断士が関われるような活動の仕組みも企画中です。どのようにこの資格を活用しようか悩んでいる人はいると思うので、自分も企業内診断士だった経験もあり分かります。

▶最後に、会員の診断士向けにメッセージをお願いします。

協会には人生の大先輩も多く、私のような若造が偉そうなことは言えませんが(笑)、地域の中小企業を元気にするため、一緒に活動していきましょう!

(千葉県中小企業診断士協会 相野 千乃)

地域振興部インタビュー 支援機関から信頼される協会を目指す

Q 地域振興部の活動を教えてください。

地域振興部は、千葉県内にある40の商工会、21の商工会議所、行政等の支援機関に対し、当協会が提供できる様々なサービスを紹介して、活用してもらう活動を行っております。現在、私を含め、4名が担当しており、個々の支援機関の要望に沿ったサービスを提供しております。

Q 2018年度の活動についてお聞かせください。

1年目は、セミナーを中心とした実績を作りながら、信用を少しずつ積み重ねてまいりました。その結果、支援機関より、継続的な受託を受けることができました。さらにサービスを充実するため、昨年度に引き続き、「セミナー講師発掘オーディション」を実施し、魅力的なコンテンツと新しい講師を発掘しました。

本年度、新たに取り組んだことは、2代目経営者を対象としたセミナーです。昨今、国の施策もあり、事業承継セミナーの開催は増えておりますが、支援機関から集客に苦戦するという話を聞いておりました。そこで、集客を考え、2代目経営者にフォーカスした事業承継のイロハも含めた育成セミナー（7回コース）をご提案し、富津の商工会様に採用して頂きました。この試みは、評判が良く、高く評価されました。

2年目である本年度は、当協会と支援機関との関係が構築されてきたことを実感しております。

Q 2019年度の抱負をお聞かせください。

本年度以上の結果を出せるようチャレンジしていきたいですね。1つは、実験的に先行好評であった2代目育成セミナーを、商工会議所、自治体系の支援機関等にご提案し、実績を増やしていくこと。

また、「セミナー講師発掘オーディション」の他、会員からセミナーのコンテンツを提案してもらう仕組みづくりなども検討していきたいと考えています。今後は、色々な方にお仕事を依頼する流れを作りたいです。

▶最後に、会員の診断士向けにメッセージをお願いします。

中小企業診断協会のHPでキャリア情報の登録と開示、また実績のアップデートをお願いしたいです。それにより、支援機関に個々の会員の専門性と実績を見ていただくことができ、幅広いニーズに合致した会員を直接選んでいただく機会も創出できます。また、中小企業診断士の知名度アップにもつながります。よろしくお願ひ致します。

(千葉県中小企業診断士協会 下田 由美)

■ 支援実施先

〈商工会〉
我孫子市商工会、いすみ市商工会、大網白里市商工会、御宿町商工会、勝浦市商工会、栄町商工会、酒々井町商工会、富里市商工会、富津市商工会、四街道市商工会、横芝光町商工会

〈商工会議所〉
市川商工会議所、市原商工会議所、浦安商工会議所、千葉商工会議所、流山商工会議所、成田商工会議所、船橋商工会議所、八千代商工会議所

〈その他〉
市原市、白井工業団地、千葉県商工会議所連合会、千葉県商工会連合会、船橋市地方卸売市場、南房総市

■ 支援内容

創業セミナー、各種補助金セミナー、相談会、各種セミナー（商圏、事業承継、製造業、ECサイト他）研修（指導員、ポリテク）、調査（地域動向）冊子作成（消費税軽減税率冊子）



地域振興部長 川村 浩司

2018年 講師育成講座・セミナー講師 発掘オーディション

セミナー講師育成講座

2018年7月29日、8月19日の2日間にわたり、千葉市内にてセミナー講師育成講座を開催しました。当協会では千葉県内の公的機関や金融機関に研修やセミナーを提案する機会が増えています。そのため、優秀なスキルを持つ講師の育成が急務となっているのです。

2日間にわたって行われた講座には19名の会員が参加しました。講座では、講師としての心構えだけではなく、創業スクールの導入部分をもとにして、一人ずつ講義を行ってもらい、表情、姿勢、説明の仕方、指示棒の指し示し方、受講者との双方向コミュニケーションなどを徹底的にチェックし、修正するという厳しいものでした。また、セミナーの提案書や企画書の作成のポイントを解説したうえで、それぞれの持つコンテンツを発表してもらいました。



セミナー講師発掘オーディション

2018年9月1日に講師オーディションを開催しました。12名の会員が参加して一人15分間で自身のセミナーコンテンツを披露していただきました。観客による投票の結果、入賞者は下記となりました。

- ◆1位 渡邊 奈月 診断士
初めてでもできる！ホームページ
- ◆2位 石井 伸暁 診断士
小さなお店が儲かる
「売り場作り」完全マスター
- ◆3位 石村 飛鷹 診断士
IoT導入で人手不足解消
- ◆3位 小山 太一 診断士
半日2回でできる全員参加の
経営戦略の作り方

入賞者には、参加者全員の参加費1,000円から成る賞金の進呈を行いました。また千葉県信用保証協会の創業スクールなどに登壇してもらい、活躍の幅を広げております。

(千葉県中小企業診断士協会 庄司 桃子)





株式会社ピーターパン 取締役会長 横手 和彦さま

理念と戦略と事業承継

～2018年11月2日「中小企業診断士の日」講演より～



株式会社ピーターパン 取締役会長 横手和彦さま

以下、2018年11月2日「中小企業診断士の日」の講演会でお話いただいた内容をまとめました。

▶「理念」と「戦略」という矛盾

企業を存続させるためには、利益を追求しなければなりません。しかしその一方で、企業の利益に直接的には寄与しない、社会に対する貢献も求められ、近年においてはCSR（企業の社会的責任）という考え方も注目を浴びています。つまり、「理念」と「戦略」が含みもつ2つの相反する矛盾をコントロールすることが経営には求められているのです。

こうした考え方をいち早く指摘したのが、渋沢栄一や二宮尊徳といえるでしょう。渋沢栄一は経営を「論語と算盤（そろばん）」と表現し、二宮尊徳は「道徳なき経済は罪悪であり 経済なき道徳は寝言である」という言葉を残しました。

▶理念は実行力を生みだし戦略につながる

実際に「理念」を重視することで会社を成長させた事例は少なくありません。たとえば、全国でも売上最下位クラスに沈んだキリンビール高知支店の事例。同支店の支店長に赴任した、元キリンビール副社長田村潤氏は、売上至上主義をつらぬく本社の戦略をいったん脇に置き、量販店ではなく顧客ニーズを把握しやすい飲食店に対する営業を強化します。現場の営業は、顧客ニーズにふれることで、ニーズを満たしたいという思いが実行力を呼び起こし、ひいてはそれが戦略につながったといいます。こうした営業のやる気を実行力につなげて売上に結びつける動きは全国に波及、ついにキリンビールはアサヒビールから首位を奪還するに至るのです。

▶ピーターパンが大事にしていること

わたしたちピーターパンが大事にしている言葉があります。それは、「お客さまの都合はわたしたちの不都合、わたしたちの都合はお客さまの不都合」ということ。一見矛盾したこうした考え方をベースに、行動に移していくことは簡単なことではありませんが、すべての社員に浸透させることでピーターパンは成長してきました。

たとえば現場の販売員。お客さまに焼き立てパンを食べてもらいたいと、焼き立てパンとお客さまがトレーに乗せたパンを交換します。年に30回のイベントを開くとあって、ピーターパンはもは

やパン屋の枠を超えて、地域になくてはならないコミュニティスペースに成長しました。

ともに育ち、ともに幸せになりたい、従業員とはこうした思いを共有しています。まさに「理念」と「戦略」の相互作用が従業員の「実行力」を生み出す——、こうしてピーターパンはお客さまに「ピーターパンがあるから引っ越してできない」といわれるまでに地域に根づき、テレビ東京のキャンブリア宮殿で取り上げられるまでになったのです。

▶ピーターパン誕生

わたしの社会人生活の始まりは、1966年地元の信用金庫への就職から始まります。仕事が細かく間違いが許されない仕事が肌に合わず、1971年、東京青山にレストランクラブをオープンしました。経営は順調で生活も安定、結婚し子供ももうけました。しかしそこは夜の仕事、より家族との時間を大切にできる昼間の仕事を模索しはじめます。

こうしてできたのが、馬込沢に設立した焼きたてパン屋「ピーターパン」でした。パンづくりの技術は未熟でもピーターパンは、焼きたてであることと、あんこやカスタード、カレーといった具材にこだわることで、地元住民に愛される地域一番店へと成長したのです。

▶そして訪れる倒産の危機

こうして迎えた1987年、相次いで父と母を亡くしたことをきっかけとし、ピーターパンは事業の拡大路線に舵をきります。宅配ピザ事業に参入、多店舗経営に乗り出したのです。いまでこそ宅配ピザは大手チェーン店の独壇場ですが、当時はまだ未参入。試行錯誤を繰り返しながらも、ドル箱ともいえる市場で独り勝ちをおさめるに至るの

です。

しかし、宅配ピザブームは長くは続きません。悪化する経営環境の中で、当社が取り組んだのが宅配弁当事業でした。宅配弁当といっても、注文後に冷凍の宅配弁当をレンジでチンするだけ。当然粗利率は減少します。ふたを開けてみると大赤字、当社が迎えた倒産の危機でした。

それでも部門別管理などを取り入れることでなんとか黒字を確保する中で、とある経営者から衝撃的なアドバイスを貰います。

宅配ピザ事業をやめなさい——。

▶こたえはピーターパンの一号店にあった

当時の宅配ピザ事業は、当社の売上の2/3を占める主力事業。そう簡単にやめられるものではありません。半年かけて二兎を追う経営計画を策定、社員と共有することにしました。しかし社員には響きません。どうすればよいだろうか、この時は本当に悩み考えました。

この時思い出したのが創業時の想いでした。利益追求や事業の拡大とは一線をおいた、心温まる地域住民との会話や感謝の気持ち、答えはピーターパンの一号店にあったのです。こうして宅配ピザ事業は分社化して独立させ、パン屋として事業を専念させることを決意。おりしも世は平成不況の真ただ中、1998年のことでした。





▶事業コンセプトが生み出す「全員参加」

いちから始めるのであれば理想のパン屋を作ろう、こうした思いでまず始めたのが、事業コンセプト作りでした。不況だからこそちよとした贅沢で地域の人々に笑顔を届けたい、そんな思いで「ちょっと贅沢、ちょっとおしゃれな食文化の提供」という事業コンセプトが出来あがったのです。

明確な事業コンセプトにより、従業員から具体的な意見が飛び出す全員参加型の経営が動き出します。製造員からは「手間ひまかけて素材の味を引き出したパンを作るべきだ」、販売員からは「お客さまとの会話を大切にするホスピタリティーベーカリーにするべきだ」。それは、今に続くピーターパン経営が動き出した瞬間だったのです。



▶みなさんが導いてくれた理念経営

新しいコンセプトのピーターパンは、市川市の曾谷から始まります。都会の孤島ともいえるこの地で、ひな壇の採用、自然と調和させた温かみのある空間づくり、その場で食べられるテラスに無料コーヒー、そして季節の野菜を使った彩り豊かな焼き立てパン、次々と生み出される従業員の意見を採用し新しいピーターパンのお店がオープンするのです。こうしてオープンした曾谷店でしたが、反響は予想をはるかに上回りました。想定していた売上の倍にも迫る繁盛店になった

のです。そして、なによりお客さまから、家族団らんの機会が増えたと感謝されるお店になりました。みなさんがくれたエネルギーがわたしを理念経営にみちびいてくれたといえるのではないのでしょうか。その後も、もっとお客さまに喜んでほしいという思いのもと、2001年には石窯パン工房店もオープンしました。



▶突然の幹部社員の退職、そのとき

順風満帆ともいえる当社に突然の逆風が吹きます。当時のNo2ともいえる信頼がおける幹部職員の突然の退職です。とても彼に代わる人材は見つからず途方にくれました。そこで決断したのが、新入社員の採用。当社の事業コンセプトを理解し、ともに理念経営に参画してくれる人材を確保しよう、こうして7人の女性社員を新卒採用しました。その後は人材育成に力を入れ、一人も脱落することなくすくすくと育ち当社を支えています。

問題をクリアしたところ、銀行から大規模な案件が持ち込まれます。実に1,200坪にもものぼる土地への出店でした。融資規模は5億円強、当時の売上は7億5千万円であったことを考えると、いかに大きな投資だったのかが分かります。当然迷いはありましたが、投資を決断することになります。

▶事業承継を支えたのも「理念」

大規模投資を決めたこのころ、事業承継をみずえて長男がピーターパンに入社します。しかし思惑はそううまくは運びません。長男は、わずか3年で退社します。ピーターパンの社風にうまく馴染むことができなかったのです。当時はわたしも65歳を過ぎたころ。こうなるとM&Aを検討します。もう楽しんでいいのかもしれない、半分その気になっていましたが、決断を前に最後に娘に相談しました。お父さんはそれでいいの？そう問いかける娘にこう答えました。

「金もうけとか楽しみたいとかが理由でM&Aを検討しているんじゃない。お客さまが喜ぶ姿が従業員を育ててくれる、そんな会社が継続されな



いとしたら残念だ」

しばらくの沈黙の後、娘が後継者となることを承諾してくれました。相当な覚悟があったと思いますが、理念があったからこそ事業承継もなしえたといえるのではないのでしょうか。

▶理念に共鳴する心意気の育て方とは

後継者が決まってからは、事業は順調に進み始めます。5億円を超える資金を投入した鎌ヶ谷の小麦の郷店は順調に事業展開できました。この成功は優良物件の紹介に繋がり、更なる新規出店に結びついています。2012年には千葉元気印大賞を獲得、2015年には元気印のメロンパンで販売目標を達成しギネス記録にもなりました。

このような数多くの成功要因は、理念に共鳴した従業員の心意気だと考えています。戦略に基づいた理念経営は、従業員に実行力を呼び起こし、お客さまに感謝される店づくりを実現し、ひいては事業承継をも成功させる要因となるのです。

(千葉県中小企業診断士協会 香川 大輔)

2019年 新入会 員研究発表

1月19日千葉県 教育会館にて

今年は10チームが半年間 の研究成果を発表しました。

1月19日の新春懇親会にて「新人会員研究発表」が開催されました。今井会長より「インプットも重要だが、アウトプットをすることでレベルアップが図れる」という開催の挨拶では、各チームの発表内容をご紹介します。

※各チームのメンバー名は当日の参加者に限らせていただきました。



① 「診断に活かせる心理学」

メンバー：日下 正浩、森 一真、近藤 利砂、長島 和秀

1チーム目は最初を飾るにふさわしく、診断に活かせる心理学を漫才形式で発表してくれました。

「ツァイガルニック効果って知ってますか?」「なんでですか、オーガニック効果ですか?」「そうそう、自然素材で地球にも身体にも優しいねえ〜って、ちゃいまんがな!」とボケとツッコミを利かした心理学解説で会場を沸かせました。



② 「デザイン×千葉の特産」

メンバー：相野 千乃、岩崎 和雄、野口 昌秀、小倉 禎行

地域の産業にどのようにデザインを活かしていくかというテーマを「地域ブランドの向上に向けたデザイン戦略」「個別商品に見るデザイン戦略」「デザイン戦略と企業」という観点から発表しました。中小企業診断士もデザインという概念を持って、コンサルティングに臨む重要性を提言してくれました。



③ 「道の駅にみる観光地域マーケティング研究」

メンバー：垣内 康伸、芹田 弦、中村 友和、高橋 誠、半田 武志

マーケティング視点から、「さわら」「くりもと」「多古」「しばやま」の四ヶ所の道の駅を調査し、近隣のエンタテインメント施設の有無、商圏人口の規模、品揃えの豊富さやブランド力、店頭POPの分析結果

から、小売店としてのきちんとしたマーケティングのできている道の駅の売上が伸びていることを解明しました。

④ 「オリンピックに向けた 中小企業へのアドバイス」

メンバー：林 泰良、幸田 悦男、上西 竹史

スリランカを相手国とした交流計画を策定し、全国で初めてオリンピックに向けたホストタウンの認定を受けた山武市にヒアリングを行いました。オリンピックに向けた取り組みはまだまだこれからの状況で、中小企業診断士が活躍する機会が多くあると思われ、今後も山武市との関りを継続していくそうです。

⑤ 「ふるさと納税を活用した 地域振興・活性化の検討」

メンバー：荒生 遵、内田 聡、種村 達也

千葉県のふるさと納税の実態を調査し、その結果をもとに白井市のふるさと納税担当部門を訪問、「人気の高い梨について、補助金を活用して新製品を開発、販路を開拓する」などの提案を行いました。白井市は梨を加工する工場を誘致したいと考えているそうで、商工会との連携やミラサポの専門家派遣の活用など、中小企業診断士として継続して関与していけるのではないかと思います。

⑥ 「飲食業と地域振興に関する研究」

メンバー：渡邊 太郎、青木 裕二、中村 友一、木下 勝西田 史、宮下 雄登

「名古屋めし」のように地域活性化につながるローカルフードの可能性を探るため、食べて、食べて、食べまくる調査を開始、店員への突撃インタビューでは、あまりのしつこさに「税務署の方ですか?」と

疑われる有様。そこから導き出された「千葉めし五か条」は「ストーリー」「ミステリアス」「ツッコミどころ」「地に足がついている」「誰しもがおいしく楽しめる」ということでした。



⑦ 「診断士の稼ぎ方」

メンバー：小山 太一、枝村 圭一郎、石井 聡、渡辺 裕野羊 健悟

中小企業診断士として活動するための「王道」を探求すべく、協会の理事15名を対象に調査を実施、「実績をもとに紹介で十分に仕事が回ってくる」という実態が明らかになりました。受注獲得の秘訣は「なんでも積極的に参加」「方向性を定める」「仕事は断らない」「人脈が大事、深くつながる」とのことです。皆さん、頑張りましょう!

⑧ 「外国人労働力をうまく活用している 企業のケーススタディ」

メンバー：稲垣 隆介、林 基広

近年、イスラム圏からの訪日外国人が年々増加しているとのことで、ハラール対応食材の販売を行っている企業の事例を紹介しました。ハラール食品市場は拡大を続けていて、2020年にはなんと1,100億円規模になるとのこと。食品だけでなく、化粧品など分野は多岐にわたるため、まだまだビジネスチャンスは数多くありそうです。



⑨ 「中小企業のブランディング研究」

メンバー：北野 孝志、小林 誠、下田 由美、辻田 健二郎那須 康二、蛭川 洋介、森 大輔

中小企業におけるブランディングの実態を探るべく、13社にヒアリング、「経営そのものがブランディングであり、ブランドの本質は経営者にしか作れないが、整えるためには外部の専門家が必要」であることが浮き彫りにされました。我々、診断士には企業とデザイナー等の専門家とのインターフェイスとしての活動が期待されています。

⑩ 「農業デジタルマーケティング研究」

メンバー：白石 健、中村 伴喜、板屋 浩司、加藤 直

「植える前に売る」という新しいスタイルのインターネットの契約農場「Rakuten Ragri」をはじめ、「BASE」、「mercari」などのネットにおける農産物販売事例を紹介。実際にネット販売を行っている企業へのヒアリングから、「いきなりEC販売ではなく、段階的に目標に応じてブログやフェイスブックを活用することが望ましい」との提言がありました。



これで10チーム全ての発表が終わりましたが、「新入会員」ならではの斬新な切り口に参加者全員が新鮮な刺激を受けた発表会だったと思います。

最後に山本副会長から「今回の取り組みを通じて、診断士同士の絆を築けたことが大きい」とのお言葉を頂戴しました。

それでは皆さん、また、来年の「新入会員研究発表」をお楽しみに!!

(千葉県中小企業診断士協会 山ノ上 伸二)

独立1年後の 診断士に聞く

2018秋の診断士祭りで独立したばかりの診断士によるパネルディスカッションが行われました。お三方の奮闘ぶりをご紹介します。

Q 自己紹介をお願いします。

◆高見 康一 診断士

(たかみ こういち、以下高見)

2016年登録、「中小企業活性化ラボ」独立開業、「ITのわかる」経営コンサルタントとして活動しています。

前職は独立系システム会社で業務系アプリの営業から開発、保守・運用まで担当していました。



◆姫田 光太 診断士

(ひめだ こうた、以下姫田)

2016年登録、2017年「姫田経営事務所」独立開業、2018年「姫田トラストマネジメント株式会社」設立しました。

大手旅行会社で20年勤務。販売促進、法人営業、支店長を経て本社経営企画室を経験しました。



インバウンド関連の新規事業リーダーも経験あります。

◆矢板 ゆき江 診断士

(やいた ゆきえ、以下矢板)

2017年1月に独立、神奈川県よろず支援拠点や中小機構が運営するインキュベーション施設等を経験。その他、保証協会やミラサポで専門家派遣、補助金サポート等経験しました。



Q 現在の主な業務を教えてください。

(高見) 千葉県中小企業診断士協会を通じた業務(経営改善計画作成支援、専門家派遣、創業セミナーなど)、その他支援機関を通じた業務(中小機構アドバイザー、商工会コーディネーターなど)、IT研修講師(新入社員研修・実務研修など)、その他民間契約業務(セミナー講師・経営相談・HP製作など)をしています。

(姫田) 主に事業計画策定(計画認定や補助金申請の実績は約50件:2018年実績)の支援や、旅館・ホテル・観光業を中心とした経営改善、インバウンド支援、顧問先の販路開拓やアドバイザーの支援を行っています。

(矢板) インキュベーション施設に入居している企業の事業化サポートを主にしています。具体的には、補助金申請サポートやベンチャー企業と協業したい大手企業とのマッチング、司法書士、弁理士、社労士、中小企業診断士などの専門家とのマッチング、セミナー、交流会の開催などです。

Q 中小企業診断士としての強みや差別化ポイントを教えてください。

(高見) 「ITがわかる」こと。前職での経験を活かして様々な相談に対応可能です。

(姫田) 観光業に強いこと。事業計画策定支援では実績多数あります。2018年の経済産業省系の補助金では採択率100%(2018年10月現在)です。



(矢板) 前職の経験から法律に強いこと。契約書や社内規定を作成支援することは得意分野です。また、人の話を聞く傾聴能力が高いことも強みでしょうか。

Q 独立されようと思ったきっかけは何でしょうか?

(高見) 元々は転職活動に利用しようと思っ資格を取得、実務補習を受けた際に、「これはとてもやりがいがありそうな仕事だ」と思ったのがきっかけです。30歳という節目に思いきって独立しました。

(姫田) もともとサービス業出身なので、より身近に喜んでいただける仕事としてコンサルタントは最適だと考えました。中小企業診断士の資格取得をきっかけに独立しました。



(矢板) 前職である企業の法務部門というのは、うるさいこと言う嫌われる部署でもあったため、仕事を変えて、喜ばれる仕事をしたかったんです(笑)。

Q 案件を受注するためにどのような営業活動を行って来ましたか。

(高見) 千葉県中小企業診断士協会の先輩方に仕事を紹介してもらい、少しずつ口コミを積み重ねて今に至ります。協会主催のイベントや研究会には積極的に参加し、理事や会員の方と積極的にコミュニケーションを取っています。「とにかく動くこと」ですね。

(姫田) 同業以外でのネットワークづくりに力を入れてきました。例えば、お客様を持つ会計事務所、税理士から、IT企業や販促ツール制作会社など。

自分自身のブランディングは非常に重要だと思います。それとお客様を訪問する際は「新しい提案をする」ことを意識しています。

(矢板) 研究会や飲み会には積極的に顔を出して、ネットワークをつくっています。品質の高い仕事をする事、紹介連鎖が新たな仕事の受注につながります。また、社長の話し相手になることを常に意識しています。

▶独立を考えている診断士にメッセージをお願いします。

(高見) 収入は安定しないし、来年の収入の保証もありません。体調も崩せないし、土日昼夜問わず仕事をしている時期も多いです。それでも「独立したい」と思う方はぜひ独立しましょう。

やりがいはありますよ!

(姫田) 企業内の皆様は、まず今のポジションで誰かから求められるようないい仕事を継続することが大事だと思います。企業内でも求められない人材が、世間で独立して食っていけるほど甘くないです。まずは目の前の仕事に一所懸命やることでしょうか。

(矢板) 千葉県中小企業診断士協会へ加入して、鍛えてもらいましょう。自分の目指すことをやっている診断士の人を見つけたら、迷わず仲良くなることです。仕事は多種多様。自分のやりたいことをみつけるまでは色々経験してみるといいと思いますよ。



(千葉県中小企業診断士協会 桂川 慎一)

研究会活動は、診断士としての知識・見識の研鑽のほか、診断士同士の交流を深めることができる大事な活動です。千葉県協会に入会し、ぜひ積極的にご参加ください。

街づくり研究会

研究対象は少なくとも“町”という行政区画ではなく、商店街に代表される“街”であったり、もっと広がりを持ち人々が集まり賑わいを感じさせる地域“まち”であったりします。何よりも日本や世界各地の先進事例を学ぶことで、五感を活かしたワクワクする街に変身させてみませんか？私たちはまちを愛し、元気な街づくりを提案します。

- 【活動内容】** 商店街診断活動(実地調査) 勉強会などを行っています。
- 【活動日時】** 年間5・6回程度
反省会(飲み会)を通して、診断士の活路開拓に結びつく生きた情報と智慧が身につきます。
- 【活動場所】** 診断先商店街 富士見町会館(千葉市)等
- 【会費】** なし(但し、コピー代など実費負担)
- 【実務ポイント】** 有り(商工会議所等への事業開拓に役立つスキルが身につきます)



事業承継研究会

各自のスキルアップによる事業承継の課題解決に貢献していく研究会です。研究会メンバーが、研究会でのスキルを活かし、行政機関の事業承継関連事業で多数活躍しています。新たな試みとして、顧客との接点が得られず、中々経験出来ていない会員向けに、研究会が保有する豊富な実例を元に、事業承継のロールプレイングを予定しております。



- 【活動内容】** 定例研究会 模擬講師プレゼン グループワーク
県内商工会議所等で無料セミナー&個別相談会開催
- 【活動日時】** 原則偶数月の第4日曜日 15:00~17:00
- 【活動場所】** 千葉市内 定例会後の懇親会あり
- 【会費】** 4,000円
ビジター会費:1回1,000円
- 【実務ポイント】** 有り(ミラサボ等を活用)

農業研究会

農商工連携や新規就労支援および農家の抱える課題に対して適切なアドバイスや支援ができるノウハウ、スキルの向上を目的としています。原則千葉県で活動する農業事業者および施設を訪問し、取材活動を行っています。効果として、ヒアリングの技術向上、農業情報が増える、実際に農業が楽しくなる、診断技術が身につきます。

- 【活動内容】** 農業事業者への取材活動、取材内容のまとめ、診断活動
- 【活動日時】** 毎月第3土曜日
- 【活動場所】** 千葉県内の農業事業者 取材先は会員が選定(輪番制)
- 【会費】** 入会金1万円、年会費4千円
- 【実務ポイント】** 条件次第で有り



国際ビジネス研究会

国際ビジネスを目指す地域中小企業に対して適切な助言が行えるように、国際ビジネスに関する研究発表・情報交換等を通じて、会員の能力を向上させること、及び本研究会の活動を通じて、千葉県協会の発展に寄与することを目的に活動しています。

- 【活動内容】** 外部講師・会員による講演と勉強会など
- 【活動日時】** 年6回 奇数月第3土曜日
- 【活動場所】** 船橋市勤労市民センター
- 【会費】** 年会費:5千円
- 【実務ポイント】** なし



創業支援研究会

創業支援に関する知識の習得及び支援の実践を通じて、創業支援の実務に関するノウハウを獲得し診断士としての活動の場を広げると共に、千葉県内における開業率の向上に寄与することを目的としています。

創業支援の経験及びスキルを得ること、創業支援に係る知識を得ることができる、支援機関(保証協会・商工会議所)と接点を持つというのが利点です。

- 【活動内容】** 診断士協会受注の創業スクールの運営、創業者対応のノウハウ共有、講師技術の向上研修会
- 【活動日時】** 平日夜18:30~21:00
- 【活動場所】** 千葉市生涯学習センター(千葉駅徒歩10分)
- 【会費】** なし
- 【実務ポイント】** なし



リレバン〈経営支援〉研究会

実践的診断実務の相互研究(実務体験の共有化)を旨とし、併せて系統的調査研究(現在は「業界研究」)を行っている。定例会では共同研究あるいは各自の活動報告を通じノウハウの共有化を図っている。地域金融機関の傘下にある企業を支援する活動をしてきた歴史がある(…現在は千葉県協会の直営事業に移管している)。

- 【活動内容】** 例会 経営支援事例の発表、経営環境や各種経営改善手法についての研究発表
- 【活動日時】** ほぼ隔月開催 18:00(18:30)~21:00(例会)
- 【活動場所】** 千葉市中央コミュニティセンター(JR千葉駅)
- 【会費】** 年会費 3,000円
- 【実務ポイント】** 個別企業の診断実務に補助員として参画した場合取得機会あり



特産品・観光研究会

特産品ビジネスに関する幅広い実態調査研究を目的としています。観光地に直接赴き、現場で感じたことを共有することで新たな提案や提言をできるように活動を行っています。

- 【活動内容】** 千葉県内の観光地を実際に訪問し、関係者のヒアリング、調査、報告書作成、検討会。
- 【活動日時】** 年4回程度視察 懇親会あり
- 【活動場所】** 千葉県内の観光地(年度初めに会員同士のミーティングにて決定) 打ち合わせは千葉市内
- 【会費】** 年会費・入会金なし 交通費や食費などの実費は必要
- 【実務ポイント】** 有りの年度もあります。



スキルアップ研究会

若手独立診断士及び将来独立を目指す若手診断士が、相互研鑽によるコンサルティング業務の知識とノウハウの習得に努める。誰かの専門分野を学び、自分の専門分野を披露する場です。自信がなくてもOK!スキルアップのステップとして活用してください。テーマに制限はありません。「面白いこと」「面白い人」が大好物!若手の情報共有、切磋琢磨、協力関係の構築を推進します!

- 【活動内容】** 会員による講演会 企業訪問と視察
- 【活動日時】** 年間5回。基本土曜日
15:00~17:00 懇親会あり
- 【活動場所】** 千葉中央商工会議所、千葉市生涯学習センター等。年1度ほど外部講師招聘や外部訪問あり。
- 【会費】** 会費無し。参加毎に500円徴収。
- 【実務ポイント】** 有り
- 【入会条件】** 協会員。年齢が55歳以下。現在独立している、もしくは将来独立したい気持ちがある方。



製造業研究会

製造業を支援するためのノウハウを蓄積するとともに、実際の企業訪問、診断などを行うことで、実践的なスキルも身につけていくことを目的としています。

【活動内容】

定例会 メンバーによる製造業に関するトピックスの発表、製造業コンサルになるためのスキルアップ講座、工場見学

【活動日時】

隔月第3金曜日 18:30～20:30。毎回懇親会あり

【活動場所】

船橋市中央公民館・船橋市勤労センター等。見学は自由、事前連絡をお願いします。

【会費】

年会費1,000円

【実務ポイント】

条件次第であり



IT活用経営戦略研究会

「ITを経営に活かす」目的で、主として最新のIT技術についての情報収集と知識の共有化を行っています。IOTやフィンテック、AIなどの最新技術や、中小企業に関係性の深いSNSによるマーケティング知識の習得を目指します。

【活動内容】

研究会内で自主的な発表会。研究会内共同での調査分析、知識拡充、外部の専門家の方による講義、千葉県中小企業診断士協会HPの構築、中小企業における「IT導入補助金」申請支援、IT専門家派遣

【活動日時】

年間4回～6回程度 毎回15:00～17:30
※終了後懇親会の場合あり

【活動場所】

千葉市中央コミュニティセンター（JR千葉駅）・千葉保育センター（JR船橋駅）

【会費】

年会費 無料

【実務ポイント】

条件次第で有り



パラダイムシフト研究会

時流・環境変化に直面している業種、企業の経営分析を行なう企業診断活動中心の研究会です。3ヶ月程度の期間をかけた企業経営診断を年2案件ほど実施し、診断プロセスを通じて、事業承継、創業後支援、IT関連、ロカベン等評価手法などの知識・スキル習得、実務活用を図っています。診断実務への参加や更新ポイントの取得機会が限られている方に場を提供し、皆様の更新を支援しております。

【活動内容】

企業診断に必要な視察、検討会合や実地調査、報告会。活動日数（1案件）7～8日ほど（年間）15日程度

【活動日時】

（原則）毎月第3日曜日午前中

【活動場所】

千葉中央コミュニティセンター

【会費】

交通費程度

【実務ポイント】

実務従事として経営診断を実施。報告書の内容、参加回数等に合わせたポイントの付与を受診先をお願いしています。

【入会条件】

千葉県協会会員は制約無し。他県協会会員は原則紹介制（診断先業種、内容に詳しい方は制約無し）



知的資産経営研究会

「ローカルベンチマーク」「事業性評価」「知的資産経営報告書」を通じて、経営者・金融機関・支援機関との対話の活用を目指し、会員相互の実践的なスキルを身につけていくことを目的とします。

【活動内容】

協会会員、外部講師を招聘しての勉強会、事例発表会、セミナー開催

【活動日時】

月1回 第3日曜日 15:00～17:00（原則）

【活動場所】

千葉中央コミュニティセンター

【会費】

年会費 3,000円

【実務ポイント】

実践活動により有り



千葉県中小企業診断士協会研修旅行報告

今年度の千葉県中小企業診断士協会の研修旅行は、沖縄県協会のご協力のもと、夏の暑さが残る沖縄県において、11月30日（金）から12月1日（土）の1泊2日で行いました。今井会長はじめ12名の会員が参加しました。ここに研修旅行の様子を報告します。

初日は正午過ぎに那覇空港に集合し、沖縄県協会の大城事務局長と合流後、日本最南端の道の駅「道の駅いとまん」で昼食をとってから、視察に向かいました。

《まさひろ酒造株式会社》

創業135年を迎えた琉球泡盛酒造メーカー。「泡盛まさひろギャラリー」の工場見学で泡盛の文化・歴史を学びました。「まさひろ酒造」では、すべての従業員が泡盛の一升瓶を頭の上に乗せたまま踊るといった技を習得しています。



まさひろ酒造本社にて

《沖縄大交易会2018》

「食」をテーマとした日本最大規模の国際商談会。一般的な商談会とは異なる「サプライヤー固定型」の「事前アポイント型個別商談会」が特徴で、高い成約率を誇っています。個別商談会を見学した後、全国の自治体などが出展する「PRブース」や、沖縄県酒造組合が主催する「いいね！AWAMORI展」などを視察しました。

《北谷町美浜アメリカンビレッジ》

県民が日帰りでリゾートが楽しめる「都市型リゾート地」を目指して、民間と行政が一丸となって開発した米軍基地の跡地の町。「アメリカンビレッジ構想」のもとでまちづくりが進められた、アメリカ西海岸の雰囲気が漂う街並みを視察しました。

視察終了後は、沖縄県協会の会長や会員も交えての懇親会でした。三線の生演奏の中で沖縄料理を堪能しました。解散後、会員各自で手配したホテルに宿泊しました。

2日目は、朝8時に再集合して観光に出かけました。

《首里城》

沖縄に数ある世界遺産の一つで琉球王国のシンボル。開園前に到着し、開門を告げる朝の儀式「御開門（うけーじょー）」も見学することができました。

《おきなわワールド》

沖縄の伝統と文化を凝縮したテーマパーク。サンゴ礁から生まれた鍾乳洞で天然記念物の「玉泉洞」や、躍動感あふれる勇壮な伝統芸能エイサーのパフォーマンス「スーパーエイサー」などを見学しました。



玉泉洞にて

《瀬長島ウミカジテラス》

那覇空港からほど近い小さな島にある2015年にオープンした新しい観光・ショッピングスポット。傾斜地に白い建物が連なり、青い空・海とのコントラストが異国の海沿いの街を連想させます。一旦解散後、希望者のみで訪れましたが、都会の喧騒を忘れ、のんびりとした時間を過ごしました。

今回の研修旅行は、沖縄の歴史と文化にも触れ、楽しく学びの多い有意義な2日間となりました。

来年度は、多くの会員の皆様の参加をお待ちしています。

（千葉県中小企業診断士協会 研修部 近藤 利砂）

千葉県協会の目玉行事！「診断士祭り」

他県の会員も楽しみに訪れる千葉県協会の目玉行事「春の診断士祭り」「秋の診断士祭り」を紹介します。

2018年春の診断士祭り

①研究会活動報告

前回同様に午前中に「研究会報告会」を実施しました。全研究会に参加頂いて、研究会毎にブースを設け、研究会の概要、成果発表、個別相談ができるようにしました。皆さん興味のある研究会に熱心に参加して頂きました。発表会の成果として、各研究会とも、大幅に登録会員数が増え、研究会活動の活性化に繋がっています。

②診断士よろず相談会

千葉県協会のベテラン診断士による「診断士よろず相談会」を初めて開催しました。独立診断士、企業内診断士に分かれて実施しました。皆さん日頃診断士活動で悩んでいることについていろいろとご相談されていました。大変好評を頂きましたので、次回以後も引き続き実施していきたいと考えています。

③千葉県協会の紹介

千葉県協会の概要と、千葉県協会で取り組んでいる内容について紹介しました。

④講演会開催

「企業に寄り添った実行支援の方法」というタイトルで、香川県中小企業診断士協会理事で岩倉経営サポート代表取締役岩倉正敏さまにご講演頂きました。独立診断士として香川県で大成功されているらっしゃるノウハウやポイントについて具体的にお話しして頂きました。目から鱗とはこのことを言うのではないのでしょうか。大変貴重なお話をうかがうことができました。

⑤スキルアップワーク

今回、初めての取組みとして「スキルアップワーク」を行いました。「旅館の事例」を紹介して、この旅館の改善策について参加者がそれぞれグループに分かれて考えていただき発表していただくという取組みを実施しました。参加者の方々のスキルアップとより交流を深めていただこうという目

的で実施しました。庄司会員支援部長が扮する“旅館の女将”と参加者のキャッチボールも大いに盛り上がりました。

2018年秋の診断士祭り

①研究会活動報告

秋の診断士祭りでは、全研究会が8分ずつ研究会の紹介、活動報告を実施して頂きました。各々の研究会で活発に活動が行われていることが報告されていました。まだ研究会活動に参加されていない方は、是非参加して頂けたらと思います。

②千葉県協会の活動紹介

千葉県協会の概要と、千葉県協会で取り組んでいる内容について紹介しました。

③パネルディスカッション

「独立1年後の診断士に聞く」というテーマで、独立されて間もない千葉県協会の高見診断士、姫田診断士、矢板診断士に、独立されるまでのプロセスと独立されてからの状況についてお話しして頂きました。既に独立されている方、企業内診断士で今後独立されようとしている方には、特に参考になる話をお聞きできたと思います。(P16-P17に記事あり)

④スキルアップワーク

春の診断士祭りでも好評でした「スキルアップワーク」を秋の診断士祭りでも開催しました。今回は、「悩める零細工務店を立て直せ」というテーマで、工務店事例をもとに参加者の皆さんがグループに分かれて改善策を議論して頂きました。前回同様大いに盛り上がりました。経営改善の勘所を学ぶことができる大変良い機会であったかと思えます。



(千葉県中小企業診断士協会 斎藤 宏樹)

千葉県協会 2018年度イベント一覧

年月日	イベント内容	会場
2018/3/30 (金)	千葉県協会事務所移転 ・千葉市中央区中央3-10-6 へ移転	-
2018/4/6 (金)	第14回千葉県協会ゴルフコンペ (28名参加)	山田ゴルフ倶楽部
2018/4/13 (金)	春の診断士祭り (約110名参加) ・各研究会報告会、診断士よろず相談会 ・協会紹介、グループワーク、講演会	千葉商工会議所
2018/4~7月	事業承継支援専門家養成研修	千葉商工会議所他
2018/6/7 (木)	第7回千葉県協会総会 ・会員数301名、当日参加者数155名	ホテルポートプラザちば
2018/6/30 (土)	新入会員研修会	千葉商工会議所
2018/7/28 (土)	第1回理論政策研修	千葉商工会議所
2018/7/29 (日) 2018/8/19 (日)	セミナー講師育成講座	ちばセミナールーム
2018/8/26 (日)	第2回理論政策研修	山崎製パン企業年金会館
2018/9/1 (土)	セミナー講師発掘オーディション	ちばセミナールーム
2018/9/7 (金)	第15回千葉県協会ゴルフコンペ (24名参加)	丸の内倶楽部
2018/9/8 (土)	第3回理論政策研修	千葉商工会議所
2018/9/15 (土)	生産性向上支援訓練事業 ・訓練分野：営業・販売 テマ：提案型営業実践 講師：株式会社ナレッジステーション 代表取締役 伊藤誠一郎さま	船橋商工会議所
2018/10月	第1回実務従事	-
2018/10/6 (土)	生産性向上支援訓練事業 ・訓練分野：生産管理 テマ：生産現場の問題解決 講師：公益財団法人日本生産性本部 高田晴弘さま	北野京葉ビル
2018/10/20 (土)	秋の診断士祭り (約80名参加) ・各研究会の紹介、診断士よろず相談会 ・協会紹介、パネルディスカッション、グループワーク	千葉商工会議所
2018/11/2 (金)	診断士の日イベント ・講演会 (株)ピーターパン 取締役会長 横手和彦さま ・事例発表 千葉県商工連合会 岡崎義広さま ・協会セミナーメニューの紹介	クロスウェーブ 幕張ホール
2018/11月	第2回実務従事	-
2018/11/10 (土)	生産性向上支援訓練事業 ・訓練分野：組織マネジメント テマ：組織力強化のための管理 講師：株式会社Gentle 代表取締役 中村成博さま	北野京葉ビル
2018/11月	第3回実務従事	-
2018/11/30 (金)	千葉県協会研修旅行 (11/30~12/1 泊2日) ・沖縄県中小企業診断士協会との交流会	沖縄県
2019/1月	プロボノ事業	-
2019/1/19 (土)	千葉県協会新春懇親会 ・新入会員研究成果報告会	千葉県教育会館