

知的資産経営研究会

～知的資産経営全国サミット開催と研究会の魅力～

千葉県で知的資産経営全国サミット開催

第2回知的資産経営全国サミット IN CHIBAが、ここ千葉県で令和元年11月9日に開催されました。知的資産経営全国サミットとは、各都道府県協会の知的資産経営研究会のメンバーが集まり活動報告を共有する場として開催されており、今回で2回目を迎えるイベントとなります。

東北から沖縄まで90名近くの参加者を迎え、全国に向けた知的資産経営の方針を千葉県から発信する共同宣言（左下参照）の唱和で一体感が高まるなか、10都府県の研究会からの活動報告、経営者を交えた座談会が行われました。



各研究会の活動報告では、信用保証協会と金融機関との支援メニューの共同開発や職員研修、金融機関や商工団体との連携、県からの受託事業としての活動、知的資産経営の普及啓発活動、事例集作成や実践マニュアルの整備等、バリエーション豊富な活動報告が行われました。

座談会では、千葉県内で知的資産経営を導入した有限会社朋友の高田敬司氏、株式会社千葉アスレティックセンターの森田勇氏と同企業を支援した細野祐一氏、小山太一氏をパネラーに迎え導入の実情や経営者が感じた知的資産経営の良さなどが語られ、活発な質疑が交わされました。

知的資産経営全国サミット共同宣言
IN CHIBA

1. 我々、全国の中小企業診断士は、中小企業及び小規模事業者支援に関し、一致団結して、その任務を全うしていきます。
2. 我々、中小企業診断士は、金融機関、支援機関とともに、知的資産経営の醸成と普及を推進していきます。
3. 我々、中小企業診断士は、知的資産経営の活用を積極的にを行い、新たな100年企業の誕生支援を行っていきます。

NEXT 100

～未来をつなぐ知的資産経営～

出典：知的資産経営全国サミット共同宣言資料

編集委員 星野 盛雄



全国サミットの舞台裏、研究会有志の活躍

知的資産経営全国サミットの開催県となった経緯について、全国サミット事務局の魚路剛司氏にお話を伺いました。第1回全国サミットは愛知県で行われ、その懇親会の席で、中部圏で開催したので次は関東圏か大阪が候補に。やらなければいけないという使命感で「次は千葉で！」と開催を決めた経緯を笑いながら語る姿に楽しみながら進める雰囲気がにじみ出ていました。

全国サミット準備の有志を知的資産経営研究会内で募ったところ、想定以上の20名を超える会員が集まったといいます。そこで全国をブロック配置し、県ごとに担当を決め、担当が先方の協会の会長と折衝して活動報告の依頼や情報収集を実施。会員が相互に協力した結果、前回の5都府県を上回る10都府県の活動報告となり、当日の運営も滞りなく行われました。和気あいあいとした研究会の雰囲気と会員の積極性が光る事務局活動となりました。

知的資産経営研究会の魅力とは

研究会の魅力をお聞きすると次のようにまとめられました。興味を持たれたらまずは参加を。

1. 知的資産経営の第一人者の森下氏との交流があり日本の最先端の知的資産経営が学べる。
2. 企業支援のアウトプットができ、中小企業診断士として診るスキルの向上につながる。
3. 実践で支援した中小企業の業績アップに繋がることを支援した会員が実感している。
4. 平等な立場で活動する複数の幹事の存在で、研究会自体の活発さがある。

知的資産経営研究会の基本情報

【活動内容】協会会員・外部講師を招いての勉強会、企業支援、事例発表会

【活動日時】月1回 第3日曜日 15:00～17:00

【活動場所】千葉中央コミュニティセンター
船橋中央公民館



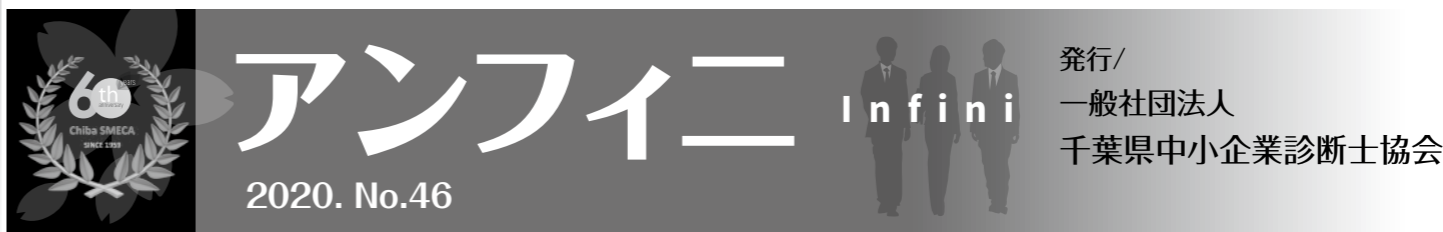
編集委員 星野 盛雄

編集後記

今年度の編集作業は、上期は千葉県協会創立60周年の記念誌、下期はアンフィニ46号と精力的に活動することができました。これも編集委員の皆様のおかげです。引き続きよろしくお願いたします。皆様の中にも編集委員に加わりたいという方がいらっしゃいましたら是非お声を！

全世界で新型コロナウイルスが猛威を奮っていますが、中小企業に寄り添うことができる私たちの存在意義が高まっています。今こそ千葉県協会が力を合わせて盛り上げていきましょう。
(編集委員長 桂川 慎一)

■「Infini 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

千葉県を襲った災害復旧のため、義援金贈呈	1
創立60周年記念式典開催	1
協会設立60周年記念 新春対談	2
春の診断士まつり 特別講演 飲食店コンサルタント 河野 祐治先生	8
社長講演 テレコム株式会社 代表取締役社長 多田 悦男さま	9
秋の診断士まつり 社長講演 株式会社ミニオン 代表取締役社長 高橋 明子さま	8
理論政策更新研修 株式会社 PLUS-Y 代表取締役 永田 洋子さま	10
株式会社 wash-plus 代表取締役 高梨 健太郎さま	10
美千代デザイン株式会社 代表取締役社長 小山 美千代さま	11
「中小企業診断士の日」講演 株式会社諏訪商店 代表取締役 諏訪 寿一さま	12
2020年 新入会員研究発表	14
事務局にいらっしやい!	18
千葉県中小企業診断士協会研修旅行報告	19
研究会の魅力発信	
知的資産経営研究会 ～知的資産経営全国サミット開催と研究会の魅力～	20
編集後記	20

行事予定はこちらから



アンフィニ編集委員

千葉県を襲った災害復旧のため、義援金贈呈

2019年9月の台風15号、10月の台風19号や大雨による県内被害を受け、千葉県の復興に少しでも貢献したいという思いから、60周年にちなみ60万円を目標に2019年10月30日から11月15日まで、会員より義援金への寄付を募りました。

そして11月19日（火）には、千葉県庁に贈呈式を行いました。贈呈式では協会を代表して今井和夫会長が、千葉県商工労働部吉野毅部長に、義援金の贈呈を行いました。なお、当協会が寄付を行うのは、2017年の熊本県地震で行って以来、2度目となります。

寄付金は千葉県協会65名の会員から68万5千円が集まり、全額が千葉県に寄付されました。

なお、この贈呈式は、2019年11月20日の千葉日報に取り上げられたほか、企業診断ニュース2020年1月号にも掲載されました。



吉野部長

今井会長

創立60周年記念式典開催

千葉県協会は昭和34年に発足して昨年で創立60周年を迎えました。

令和元年6月7日（金）、ホテルポートプラザちばにて、定時総会終了後「創立60周年記念式典」が開催されました。

式典には元ニュースキャスターで千葉商科大学国際教養学部学部長・教授の宮崎緑氏をお迎えして「新時代のトレンドを読む」と題して記念講演をしていただきましたが、普段は聞くことのできない貴重なお話をお伺いできました。

終了後は祝賀会も開催され、80人以上の来賓の方と60周年を祝いました。



創立60周年記念式典の様子

協会設立60周年記念 新春対談

千葉県とともに歩んだ60年の「歳」、「災」多き2019年を乗り越え、「才」活かす新時代へ

今井 和夫 会長 (以下今井)
研修部長 茂木 俊裕 理事 (以下茂木)
経営支援部長 石井 孝昌 理事 (以下石井)
地域振興部長 川村 浩司 理事 (以下川村)
インタビュアー
会員支援部長 斎藤 宏樹 理事 (以下斎藤)



「令和」改元を迎えた2019年度は、千葉県中小企業診断士協会（以下、協会）にとっては設立60周年となる記念の年でありました。一方、国内に目を転じると消費税増税などの社会的な変化に加え、特に千葉県では三度の豪雨により甚大な被害が発生し、緊急の補助金など我々中小企業診断士（以下、診断士）の活躍が求められた一年でもありました。

今回は60周年を記念し、今井会長をはじめ、協会事業や会員の皆様との橋渡しを担っていただいております理事の皆様、これまでの振り返りとともに、将来の展望につきましてお話を伺いました。

▶ 斎藤：昨年60周年を迎え、その歴史の中で中小企業を取り巻く環境は様々に変化してきたと思いますが、千葉県の中小企業の皆様、協会や診断士を取り巻く環境の変化をどのように受け止めていらっしゃいますか。

今井：我々診断士は、中小企業の皆様にいかに環境変化に対応するか、ということテーマに支援していますので、年々外部環境の変化のスピードが増してきている中、診断士が率先して変化に対応していかなくてはならない、と考えています。外部環境はいろいろな要素があり、今までも様々なテーマがありました。診断士は、国県市等々の中小企業施策にいかに「診断士」資格を生かして協力していくか、その時代その時代の施策に積極的に協力していくか、が重要です。今の時代ですと「事業承継」「事業継続力強化」「生産性向上」といった国の中小企業施策の一丁目一番地にいかに協力していくか、ということになります。



協会として「いかに時代に遅れないか」「半歩先を行くためにはどうすれば良いか」、といったことを念頭に置き、会員の皆様と協力しながら舵をとっていかなくてはならないと心がけています。

石井：「60周年」ということで言いますと、お客様のところにお伺いした際、大先輩のお名前が出てきて「〇〇さんは元気？」と今年は特に言われました。今まで先輩方のご活躍されてきて、その歴史の線の上に私たちがいるのだな、というところを実感し、60年の重みを感じております。



川村：今年度は「一年の半分で風が変わった」という印象を持っています。前半部については、「補助金」を申請する際に診断士を活用することについて話題性がありました。しかし後半部は、9月の台風から大きく雰囲気が変わり、支

援機関における話題は「会員企業と今後どうしていこう」という内容が多くなりました。そのため、支援機関の災害対策に対する診断士の派遣など、協会としても対応に右往左往していたという年でした。

茂木：立場を変えた意見で言いますと、「診断士」資格について「専門家」としての社会的認識が非常に高まってきていると感じます。支援機関はもとより金融機関においても様々な場面で診断士の活用が拡大してきており、協会活動を広めてきた努力の結果が現れてきました。同時に、専門家が求められてきている昨今、他の専門家との協業がこれからさらにテーマとなっていくのではないかと考えます。



▶ 斎藤：千葉県協会活動の中で、特に昨年一年間での変化や出来事など印象に残るものを教えてくださいませんか。

今井：昨年千葉県では台風により相当の被害を受けました。私自身も生まれて初めて避難所で一夜を過ごすこととなり、個人的にも印象の深い一年でした。エリア的にも金額的にも影響度



が大きく、企業を取り巻く環境は明らかに悪化しております。まだまだ困る企業は相当数出てきますし、これを機に廃業する企業が増えてくる、とも言われています。協会として、診断士として、国の施策に協力しながら、いかに被害を受けた企業を支援していくか、これからじゃないでしょうか。

川村：昨年は持続化補助金の緊急災害対応に取り組み、支援機関ならびにその先の会員企業の方々から非常に感謝をいただきました。「災害」に立ち向かう中小企業に対し、診断士としてお役に立つことができた実感しています。診断士の原点というのは、「いろいろなことができる」ことであり、つなぎ手の役割も担っていま

す。我々は救急車であり消防車であり、いち早く動いていなくてはなりません。その先で支援先企業が廃業や、体制面の問題で事業承継しなければならない、といった我々では対応できない面が出てきたときには、しっかりと他の士業につないでいくことが大切です。



茂木：我々診断士が中小企業の支援を進めることによって、逆に我々ができないことが見えてきた、という印象です。「事業承継」はその一例です。株価を算定することがありますが、おおよその算定はできてもそれに対して責任はとれませんし、同様に代理人的な役割は当然できません。診断士ができる「範囲」をしっかりと把握していかなくてはならず、それが結果的に、一番我々が「診断士」資格を生かせることにつながる、と考えます。

石井：私が協会の事業を担当している中では、協会を取り巻く外部環境は大きく変化しましたが、協会内部としては、昨年までの取り組みを継続していて大きな変化はなかったとの印象を持っています。その分、これまでの振り返りをしており、実施した取組みが果たして効果が出ていたのか、関わる専門家がきちんと育っているのか、と言うことを反省しながら来年へ向けての構想を練っているところです。

個人的には、仕事をしている中で「残存者利益」と「単価アップ」の2つのキーワードを良く耳にしました。「残存者利益」で言えば、淘汰が進んでいたり、廃業があったりして「今なんとか頑張り切れればもう少し利益が取れる環境ができる」と、後ろ向きではありますが希望が持てる機会が増えました。また、「単価アップ」においては、効率化と付加価値アップというところとある中で付加価値アップを通して単価アップを図った結果、比較的成功的な案件が多く、国内経済として単価を上げやすい環境だったのではないかと思います。

▶ 齋藤：千葉県協会は350名を超える会員を集め、ひと昔前とは様相が変わってきました。その中、協会の強みや特長をどのように捉えていますか。また、千葉県協会に求められていることはどのようなことになりそうですか。

今井：やはり、様々な専門を持っている人が集っている「専門家集団」であることが最大の強みであり、課題でもあると認識しています。会員の中にまだまだ有能な方が埋もれていると感じていますが、協会としてはなかなか個々の専門性を把握できず、専門家を発掘しきれれておりません。県内で活躍していただける貴重な資源を、いかに我々の中から発掘・育成して世の中に提供していけるか、というのが協会に求められている使命ではないか、と考えています。

石井：協会は会員数350名ですのでそれほど大きな組織ではなく、アットホームな良さがあります。しかし、その小さな組織でも協会の事業やイベントに参加いただけないと会員の顔が見えなくなってしまいます。アットホームな良さは残しながらも、もう少しシステムチックに「この人は何ができるのか」ということを把握できる仕組みを構築し、「専門家」を発掘していくことが必要です。

今井：今、働き方改革で大企業でも副業ができるようになってきています。企業内の方も含め有能な「眠れる資源」をいかに発掘していくか、という取組を協会として注力していかなくてはなりません。



石井：協会事業においても「専門家」をきちんと選択して依頼していかないと成果は出ません。「このスキルを持っている」「こういうことが経験としてできる」ということが分かるだけでも、依頼する際に大いに違ってくると思います。ただ、ここで難しいのは、経験者だけを選べばいいのか、という点です。専門家の「育成」とか「経験の場」という視点もなくてははいけませんので、そのバランスが非常に難しいと思います。

▶ 齋藤：千葉県内の商工会議所・商工会等の支援機関、金融機関について、協会活動との関係性や動向などを教えて頂けますか。

今井：支援機関については、そもそもの考え方として、「個別支援機関」であった商工会議所や商工会等との関わり方を「組織対組織」に変化させていくか、が協会としての一番のテーマでした。そこで、各窓口担当を決めて営業会議を毎月開催し、進捗管理をしているおかげで少しずつ成果が出始めてきています。商工会地域でいえば、「商売繁盛窓口相談事業」がタイミングよくマッチングし、セミナーの案内配布によって開催獲得という成果に至っています。これらの活動が根付いてきており、協会と支援機関との関係性はますます強まっています。

金融機関についても窓口担当者をつけていることもありますが、経営改善計画策定支援事業を大きな柱として、さらに別事業へレベルアップするという良い流れになっています。支援機関、金融機関ともにその都度その都度テーマを持って活動をされていますので、我々もそれに柔軟に対応していくこと、対応力をつけていくことが一番の課題であると認識しています。

石井：金融機関向けの営業活動は私が担当しています。今井会長がおっしゃったように、経営改善から徐々に様々な案件を受注するようになり、事業の幅が広がってきていることを非常に喜ばしく思っています。いろいろな金融機関と



お付き合いする中で、地域性や金融機関毎の特徴とか意外と違いがありまして、その点からも我々が各金融機関のニーズにあったサービスを提供することで、今後も事業の幅を広げて行きたいと考えています。

川村：公的機関では、地域振興部理事の先生に非常に頑張っていただき、これまで遠距離のため営業的に難しかった柏商工会議所等の東葛地域の支援機関と接点がつかれました。ただ、まだ回り切れていない地域がありますので、東葛地域や北総の方でも佐原については、足しげく通って顔を出さなくてはいけない、と課題認識しています。

茂木：我々が協会として受託する案件もあります。また、診断士として支援機関に入っていくことが増えてきています。それをきっかけに支援機関の状況などを間接的に聞ききすることによって、今後の方向性や対応等の把握が図れている面もあると思います。それらを踏まえて、新たな連携なども行っていく必要性を感じています。

▶ 齋藤：商工会議所・商工会等の支援機関、金融機関から求められる診断士の役割、必要な診断士のスキルとはどのようなものでしょうか。

今井：やはり「チャレンジャー」でいつづけることが大切です。協会としても会員個人としてもチャレンジ精神を持って、今はできなくてもまずやってみる、仕事を受けてそれで勉強してやればいい。それが専門家への第一歩であり、それを続

けていけば企業のお役にも立てるはずですが、また、企業を取り巻く環境変化はいろいろなテーマがありますし、一つの案件は単純ではありません。この点では「対応力」を強化していかなくてはなりません。ただ、日頃チャレンジしている人であれば「対応力」は身に付いていくはずですが、「対応力」がある人とならない人では伸び方が全然違いますので、会員の皆様には是非「チャレンジャー」でいつづけてほしいと思います。

石井：私は診断士には二つのタイプがいると考えます。「ローカル型」と「専門特化型」。ローカル型というのは今井会長がおっしゃったように「対応力」があって、どんな質問とか相談が来てもこなせちゃう、親身になって身近にいてくれる、そういう存在です。専門特化型というのは一つの分野や業種に特化した、極めて高い専門性を持った人。このような方は商圏が非常に広く、全国から呼ばれているいろいろなところに行くタイプです。自分自身の特性や方向性によって磨く部分がおのずと見えてくるのではないかと思います。

川村：私自身は「ローカル型」であると思いますし、それが肌感覚としても合っていると思います。個別のお客様からお話をいただく内容というのは多岐にわたります。それに対して、どう瞬発力をもって対応できるのか、あとはその先の部分はどう知識を積み上げて正確に早く処理できるか、ということに心掛けています。やはり、向上心を忘れてはいけません。自分で仕事のエリアを決めてしまい、「そこしかやりません」という方は伸びないと思います。



茂木：私が診断士でお会いする方は優秀で人柄の良い方ばかりです。個別の議論はあってしかるべきですが、一緒に仕事して嫌な思いをしたことはほとんどありません。協会に入って活動する方は、それがより強くなっていると感じています。

協会が事業者から案件を直接受けることはあまりありません。支援機関や金融機関等を通じて支援等を行うことが多いので、ある種のバランス感覚や、またコミュニケーション力が必要になります。だからこそ、バランスを持ちつつも、形式的ではなく本当にその中小企業・相談者を良くしてあげよう、という姿勢が求められています。

今井：ただこなせばいい時代ではありません。成果を出さないといけません。ご紹介いただいた支援機関、金融機関そして受入企業も、「診断士に頼んだのだから」「協会に依頼したのだから」という期待を抱いていますので、「とりあえず相談にのってあげればいい」では期待外れになってしまいます。例えば経営改善計画策定支援事業では「計画を作ればいい」ではなく、「いかに計画を作る過程で企業を良くするのか」を考えて策定支援していくことが大変重要です。診断士のニーズの高まりとともに、期待値が上がってきています。

▶ 斎藤：前段のお話の中で他士業との連携という内容もありましたが、商工会議所・商工会等支援機関、金融機関以外に、今後連携を強めていこうと考えている関係先はありますか。



今井：今現在、TKC（職業会計人集団）との連携を検討しています。ただ「診断士」は何をできるのかが周知されていないため、先方の連携に対する期待値は、漠然とした「期待感」というレベルです。

石井：これから、お互いにできること、協力できる分野、を定義して行くことが良いと思います。診断士業務はやればやるほど「自分ができること」が分かります。会員の皆様もそのような状態だと思いますので、他士業の方との連携は力を入れて行かなければなりません。

今井：また、今はまだアイデア段階ですが、小型M&Aの受け皿を作るべく、M&Aのプロジェクトを組みたいと考えています。当然他士業との連携が必要になってきます。一方で、会員の中には弁護士、税理士をはじめ他士業資格の保有者がいらっしゃいますので、協会としてその強みも発揮していくことができると考えています。

▶ 斎藤：令和の新時代を迎え、今後の協会の方向性をどのようにお考えでしょうか。

今井：今後多くの企業で副業が解禁になっていく中で、企業内会員の方々の強力な才能を協会として活用していく、という方向性が考えられます。

もう一つの方向性として、中小企業の後継者問題への対応が重要と考えています。後継者への事業承継支援も行っていきたいと考えておりますが、中小企業では親族内、従業員に後継者がいないケースも多々あります。その場合、一定程度の株価以上の中小企業は金融機関、コンサルタント会社等の支援によってM&Aの手法を選択できます。しかしながら、株価があまり高くない小型M&Aを支援する受け皿が現在ありません。それならば我々がその受け皿になれば、今後中小企業の廃業を減らしていくことに貢献できるのではないかと考えています。

石井：いろいろなテーマで人を探しているのですが、なかなか誰が何をできるか分かりません。

これは非常にもったいないです。本部のサイトには公開情報が登録されておりますが、実績と希望が混在していて外向けの「お化粧」のような情報になってしまっています。だからこそ、その登録とは別の協会の中だけで使える仕組みづくりが必要です。

茂木：公開情報では、例えば「専門家派遣何回」のような内容が多くなると思います。しかし、「企業内診断士」の方は、実績はありませんし、所属企業の競合先の案件には参加できない、といった制限等もあります。そうしたことから「独立診断士」となるのではなく、制限をクリアした上で、より適した支援を行うことが重要だと思います。今後は協会としても多様な人材、専門家を揃え、支援の幅を広げていくことが必要でしょう。

石井：以前、同じ仕事を企業内と独立の方にお願ひしたことがあるのですが、企業内の方の方が高い成果を上げることがありました。つまり、企業内、独立は関係なく、できる方がやったほうが成果を出せるということになります。

川村：我々は協会として動いている看板があります。今後、ライバルは民間の会社になっていくでしょう。だからこそ、案件の評価というものは大切で、様々な才能を活用して、ライバルに対抗していかなくてはなりません。

茂木：宝の山に埋もれている人材を発掘していく、小型M&Aの受け皿として他士業と連携していく、「令和」という新しい時代の一つの流れかもしれませんが、我々も新たな取組みを行っていく必要があるな、と最近とくに感じています。60周年を迎え、会長を中心に、協会としてしっかりと方向性を見定めていきたいと考えています。

川村：労働人口が減る中で、人を採用すること自体が非常に厳しくなっています。そこをどう対応していくか。具体的な提案が求められています。

今井：外部資源をいかに活用するか、今後中小企業自身にとって非常に重要になってきます。その橋渡し役として、我々診断士の強みが発揮できるのです。

▶最後に、会員の皆様へメッセージをお願いします。

今井：「自己研鑽」ですね。その気構えでやっていただければ、おのずと道は開けます。それをフォローする風が吹いています。

石井：協会としての事業を通じて、社会貢献や地域への恩返しができると思いますので、ぜひ一緒に取り組んでいきましょう。

川村：これからは診断士としても多様化をしていかななくてはならず、その中でスピーディーに成果を出していくことが必要です。協会がこれまで築き上げてきた信頼を大事に守っていただきながら、成果へ向けて一緒に進んでいただける誠実な方が必要ですし、是非そうやっていただきたいと思っています。

茂木：会員の皆様がいらっしゃるから協会が成立しています。協会から何かを受けるということももちろんありますが、是非自分から積極的に協会活動に関わっていただきたいと思っています。



編集委員 田村 将史



診断士まつり

千葉県中小企業診断士協会主催の「診断士まつり」では、毎回様々な分野の講師や中小企業経営者の方にご登壇いただいています。昨年春まつりで2講演、秋祭りで1講演があり貴重なお話を聞くことができましたので、下記の通り紹介します。

春の診断士まつり 特別講演

飲食店コンサルタント
河野 祐治 先生

「飲食店の繁盛ノウハウ」 = 「コンサルタントの繁盛ノウハウ」

河野先生は年間100件の飲食店コンサルと30-40件の新店舗プロデュースをされています。また、全国での講演、セミナー実施の他、メディアや執筆も多数手がけていらっしゃいます。

講演では、タイトルにあるとおり飲食店の繁盛ノウハウとコンサルタントの繁盛ノウハウをシクロさせたお話でしたが、その中からコンサルタントの繁盛ノウハウにフォーカスし、報告します。

繁盛コンサルタントの稼ぎの基準

最初は、独立コンサルタントの稼ぎのお話です。その基準は1000万円が土俵に上がったといえる状態、さらに、合格ラインに達するというと2000万円は稼がなくてはとのこと。会社員を辞めるという一種のリスクを冒してまで独立するからにはそれくらいの稼ぎを目指さないと夢がないといけない。飲食店経営者も、コンサルタントも共に自分より若い人たちに恰好いい存在や生き様を示すことで、それに憧れ後に続く人たちが出てくるのではないかと先生からの強いメッセージが会場内に響きます。



また、成功するためのメソッドは1つではないが重要なのは成果を出すことであり、成果が出ないやり方は間違った方法であるといえるそうです。

因みに、稼ぎが1000万円以下の場合の考えられる理由としては2つあり、一つは「やり方が悪い」もう一つは「コンテンツが悪い」とのことでした。

稼ぐためのノウハウ1 「まずは導線を作る」

それでは、河野先生へのコンサル案件依頼はどのようにしてするのか？その答えはブログです。2009年から9年間毎日更新されていた先生のブログを見てコンサル依頼がくるケースが多いそうです。継続的な情報発信により、その業界のプロフェッ

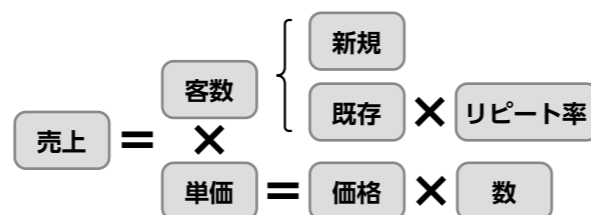
ショナルであるというブランディング構築を行うことが重要とのこと。また、ブログに加えてSNSやウェブサイトでの情報発信も必須です。これらの情報と信頼度の高い口コミ、パブリシティを中心に情報発信により導線を作り、徹底的なpull戦略を実施します。

稼ぐためのノウハウ2 「重要なコンセプトづくり」

2つ目はコンセプトについてのお話です。飲食店もコンサルタントも同じで、①誰の②どんな利用動機に③何を④どのように提供するかの4つの視点の重なる部分をコンセプトとするとのこと。このよし悪しが今後の成功の鍵を握ります。コンセプトが決まったら、それをお客様に一言で伝えるショルダーネーム作り。飲食店でいうと店の看板に書かれています。コンサルタントでいうと名刺にあたります。サービスの羅列ではなく、お客様目線で名刺を作ることが重要とのことでした。

稼ぐためのノウハウ3 「売上構造を理解する」

3つ目は、売上構造の理解です。売上構造を分解すると下記の要素から成り立っています。



売上を上げるためにはこれらの要素それぞれを上げるための作戦をたてて実行する必要があるとのこと。

コンサルも飲食店も繁盛している所は1割程度だそうです。その理由は一つで「普通でない」こと。固定概念に捉われているようではだめです。河野先生が稼ぐために行ったことは、稼いでいる人たちを観察して学ぶことだったそうです。最後にコンサルタントとして、自らの名物のコンテンツ作り、導線作りを行うことで1割組に入ってください。というエールをいただき、講演は終了しました。

以上内容盛りだくさんの熱い講演でした。繁盛コンサルタントになるためには、自身の「オリジナルコンテンツ」と「やり方」を構築、実施し見直してゆくという継続的にPDCAを回すことの重要性が理解できました。



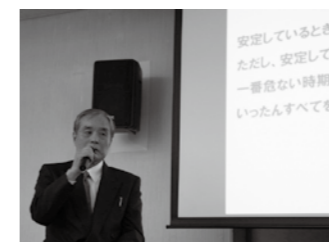
<https://kawanoyuji.com/>

春の診断士まつり 社長講演

テレコム株式会社 代表取締役社長
多田 悦男 さま

当社の経営について語る

当社は昭和56年に設立された電気工事業であり、マンションの電機関連の修繕工事、点検、電気通信工事を行っています。講演の最初に社長の生い立ちや会社経営にあたり社長の想いを語ったDVDが流れた後、千葉県中小企業診断士協会理事の庄司桃子先生との対談形式で講演会が進められました。DVDでは、先輩に誘われるまま入った会社で多額の借金を抱えた状態で会社を引き継いだ社長の奮闘記が描かれていました。



様々な人の助けにより借金を完済し、プラスに転換。いよいよ本格的に新規事業に取り組むというときに会社の乗っ取りに遭ってしまいます。ほとんどの社員が辞めてしまう中、取引先への説明に奔走し、とうとう脳梗塞で生死の境をさまよう経験もされたそうです。

病から復活後、会社は経営改善計画を作成し金融調整を行ったうえで事業立て直しを開始。その後同業他社で倒産した企業の経営も引き受けたものの、その企業の取引先からの不渡り受取手形にも見舞われてしまい再び窮地に追い込まれます。この窮地を社長個人の資産及びローンで資金繰りを乗り切ったのち現在は再びプラスに転換することに成功しています。

このような紆余曲折の経験を経た社長の経営についてのこだわりは「売上ではなく、利益追求」です。当社の経営戦略として中古のマンションの電気設備工事を直受けすることで価格競争力を実現。高利益獲得に成功しています。また、社長の気づきとしては、新規事業への進出よりも本業に儲けの種があったということ、ただし本業の中で勝ち続けてゆくためには当社の強みをどのように磨き上げてゆくかを考えてゆくことが重要であるという点です。

再建中の企業様の支援を行う事も多い中小企業診断士にとって、経営者ご自身による赤裸々なお話がうかがえました。



<https://www.telecom-web.jp/>

秋の診断士まつり 社長講演

株式会社ミニオン 代表取締役社長
高橋 明子 さま

わが社の経営戦略

高橋社長は、「女性が一人で輝ける社会をつくる」を経営理念として、2014年からエステサロン、マッサージサロン向けの化粧品の卸売事業を手掛けられています。お兄様が千葉県中小企業診断士協会理事の梅林行一先生でいらっしゃるという事もあり、梅林先生の経営指導のもと、ご自身は販路拡大や新商品の開発を中心に活動され、順調な売上推移を獲得されています。

当社の特徴は、社長のお父様の研究されているホルミシス効果にあり、この効果を生む鉱石を含む化粧品及び施術技術の提供により他社との差別化を図っています。

また、ターゲットを個人経営のサロンや美容院に絞り当社製品や技術を提供することで、女性のサロンや美容院の経営者の応援する狙いがあるとのこと。

なお、創業に関しては社長ご自身が創業塾で学んだそうです。事業計画の作成にあたっては、「誰に」「何を」「どのように」について時間をかけて考えたことが現在の経営にも活かしているとのことでした。

講演では、会社設立の経緯、現在の売上、今後の展望の他に近親者に中小企業診断士がいるという事のメリット、デメリットについても忌憚のないご意見がありました。通常のクライアントとコンサルタントの関係ではなかなか言えないクライアントの本音を聞くことが出来ました。



<https://minion.link/>

編集委員 江崎 美季子
Mikiko.ezaki@gmail.com

わが社の経営戦略

千葉県地区の理論政策更新研修は昨年も例年通り3回、魅力的な内容で開催されました。いずれの回も千葉県庁の専門家による「新しい中小企業政策について」、診断士による選りすぐりのテーマ、社長の講話の3つのパートから構成されていました。この中から、最後の千葉県内で活躍している社長自らの経営戦略に関するご講演のトピックスを所感を交えて紹介します。

株式会社 PLUS-Y 代表取締役
永田 洋子 さま

わが社の経営戦略 ～女性が女性らしく輝く社会に～ ～令和元年7月21日(日)講演より～

株式会社 PLUS-Yでは女性視点から起業や商店街の活性化提案する「女性マーケティング」を千葉で展開しています。たとえば、親子参加型のイベントの企画から、女性ココロを掴むBRANDING、商品開発セミナーや主婦やママのモニターまでワンストップサービスを提供しています。



女性は趣味から派生した起業への情熱が高い一方で知識・経験や家事との両立、計数への不安などから起業に至らないケースがあります。「女性起業サポート」では創業支援やセミナーを通じて、「やればできる」という意識で背中を押すことで創業を成功させる取り組みを行っています。特に女性の起業ではスモールスタートでまずはやってみよう推奨しています。お教室サロンの延長で女性の起業で人気があるものの営業場所が確保しにくいアロマ向けにベッドを設置したレンタルスペースも営業しています。



「ECサイト運営」では介護用品等の店舗をパートスタッフで運営し女性が短時間でも就業できるような雇用も創出しています。3つの事業を中心に女性の起業の障害を

解消し女性が女性らしく輝けるステージを創る事業の経営戦略のご紹介がありました。



<https://plus-y.biz/>

株式会社 wash-plus 代表取締役
高梨 健太郎 さま

わが社の経営戦略 ～突き詰めて、突き詰めて、突き抜ける～ ～令和元年8月24日(土)講演より～

震災後に起業した工夫に満ちたコインランドリー事業です。アルカリ水を利用して洗剤を使わないコインランドリーを実現した上で装置の非稼働時間を活用するアルカリ水の店舗内生成により水の運搬コスト削減と効率化を行いました。

折からのランドリーブームで洗濯乾燥機が長納期、入手困難になる際にはスマートランドリーなるネットワーク機能を開発しIoTのプラットフォームとしてメーカーの方から積極的に装置の供給を打診されるまでの関係を実現しました。

大規模な設備投資は前職の商工会議所での経験を活かして、創業補助金、もの補助・新連携をはじめ補助金を巧みに活用し調達しています。



ネットワーク化から更に利用者をスマホにコネクして利用ポイントのインセンティブ化、予約機能の実現や置き忘れ洗濯物の短時間回収など独自のIoTサービスを続々と実装してサービスの高度化を突き詰めています。

サービスの周辺ではランドリー事業での特許やサービスの商標や他社の模倣対策も旧知の弁

理士の方と協力・相談し時間が掛かっても広い範囲で権利を取得する知財戦略をとっています。



経営の心構えでは恩師からの「出来るを前提に物事を考える」を実践し、浦安での菅首相との懇談会の実施をはじめ他人が困難というイベントを次々に実現させています。アイデアとそれを実現する強い思いによって事業の課題を突き抜けて実現する経営者としての意識の強さにあふれた経営戦略でした。



<http://www.wash-plus.co.jp/>

美千代デザイン株式会社 代表取締役社長
小山 美千代 さま

わが社の経営戦略 ～「会社が成長するママの育て術」 野菜と私と仲間たち～ ～令和元年9月7日(土)講演より～

野菜を単に食べるものではなく、束ねて花束の様にしたベジブーケの贈り物を作り出し独創的なビジネスの源泉としました。

農家の長女に生まれ、一度は都会で花屋経営したものの子育てにも良い出身地に戻り夏は40度を超すビニールハウスで農作業に従事する中であらためて美しい旬の野菜の魅力を伝えるべくベジブーケと名付け送りました。

女性経営者の感性で「女性の幸福感を満たす暮らしを作っていく」をモットーに志を同



じくする主婦仲間を増やしてみんなで土づくりから、苗、さらに野菜作りまでを楽しんでいます。

事業のコアはイベント、レッスン、WEDDINGです。日本で初めての野菜の花束のイベントはホテルや住宅メーカーにも好評です。ベジブーケ作りに惹かれた都会に暮らす女性の支持を得て初級で始まったレッスンは中級、上級、さらにはプロコースまで受講生から要望で次々に開設しました。

WEDDINGは全て新郎新婦の希望をかなえるカスタム対応で種まきからの参加や野菜が旬な



時期にビニールハウスでの結婚式も実現しています。

経営の心構えは「思ったことは何でも少しずつでもやってみる」で、やってみて壁にぶつかるのと周りの人に手伝ってもらいます。社長の人柄が周りの人の共感・協力を呼び起こし事業を拡大しているようでした。

後半の魚路剛司理事との対談では社長の魅力や事業の背景さらには知的資産まで探る話術もとても役立つ研修でした。



<http://veggie-bouquet.com/>

昨年の理論政策研修から素敵な社長講演の一部を紹介させていただきました。今年のご自身の耳で生の社長の迫力をご体感ください。研修は募集後すぐに満席になることもありますのでお早めにお申し込みください。

編集委員 渡辺 裕
pxg01756@nifty.com





株式会社諏訪商店 代表取締役 諏訪 寿一さま

わが社の経営戦略

～ 2019年10月30日「中小企業診断士の日」講演 ～

2019年10月30日「中小企業診断士の日」の講演会で
お話しいただいた内容を紹介します。

▶わが社の経営理念

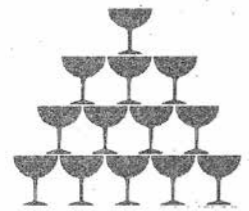
わが社の経営理念は「大切にする、カタチにする、高
める」です。この由来は、論語で、儒教で説く5つの徳目
の「仁・義・礼・智・信」の考え方が基本となっています。
また、仏教や武士道などの考え方も取り入れ、この
経営理念を作りました。これは、自分自身の生き方でも
あり、これを日々心掛けています。

経営理念を社内外に浸透させることを常に意識しな
がら行動しています。例えば、裏地に経営理念を刺繍
したジャケットを、今回のような講演会などに登壇す
る際に着用するようにしています。また水筒にも、わ
が社の経営理念の一部である「大切にする」の文字を
入れ、普段から持ち歩くようにしています。



▶お客様第一主義はまず自分自身から

「お客様と自分の関係は、シャ
ンパンタワーの法則である。一
番上の段が自分自身。二段目が
仲間、三段目がメーカーや生産
者様、そして四段目がお得意様
やお客様。一番上から注いで全
体に行き渡るには、まずは一番上にいる自分自身が
いい生き方をしないと、お客様や仲間には気持ちが伝
わらない。お客様第一主義は何処にあるのか。それはま
ず自分自身にある。」ということ、社員に常日頃から
説いています。



朝起きた時に自然と出る笑顔、きれいなことば、そ
してみなぎるパワー。まずは、これらのことが自分自
身の中に存在し、それらをもって、お客様に感謝の気

持ちを伝えたい。そういう気持ちでお客様と接するこ
とが、本当のお客様第一主義であると私は考えていま
す。これらの考え方は、「やます道徳」という自社の書
籍にまとめられており、今では200ページを超えるも
のになっています。この「やます道徳」は、わが社の
研修プログラムの一部として使用しており、現在はプ
ログラム1から9まであります。各部門のリーダーは、
このプログラムに沿って、当社の認識や価値観をそれ
ぞれの部下に伝えています。

▶わが社の経営姿勢

以前は経営方針といっておりましたが、今は「経営
姿勢」と呼んでいます。わが社の経営姿勢は、「理念サ
イクルの実践」と「地球規模の環境整備」の2つです。
「理念サイクルの実践」は、経営理念をサイクルさせ
ようとする事です。経営理念である「大切にする、
カタチにする、高める」は、実はPlan-Do-Checkのマ
ネジメントサイクルになっています。Planを作る時き
ちんとそこに想いはあるのか、Doをする時その想いを
カタチにできているか、Checkの時自分自身や相手か
らの信用が高まるようになっていくのか。わが社では、
経営計画の実行や行動計画の中に、このマネジメント
サイクルを組み入れています。

「地球規模の環境整備」については、自社の経済活動
と相反することが多く、まだまだ矛盾が多い状態です。
現時点で実践できていることは限られていますが、ま
ずは地球規模の環境について、どのようなことができるの
かを社員全員で悩み、考えていくことからはじめていま
す。

その取り組みの一例として、わが社で推進している
「マイボトル」活動があります。これは決して強制した
ものではありませんが、今では私を含め、全社員の8割
がマイボトルを持参しています。ただし、わが社では
今でもペットボトルの飲料を販売しており、という
点ではこの経営姿勢と矛盾しています。

その他の例では、私の通勤手段を自動車から自転車
に代え、仕事で使用する車は、ガソリン車から電気自
動車に代えました。また購入する服は、できるかぎり
綿のもの（石油をつかっていないもの）を中心に買
うように心掛けています。まだまだ現時点で実践でき
ることは限られていますが、できることから取り組ん
でいます。

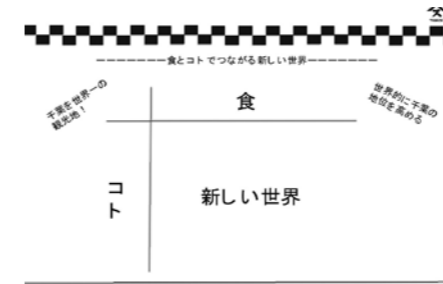
▶経営戦略は、「千葉世界一作戦！」

わが社の経営戦略は、次の3つです。

1. 千葉を世界一の観光地にする
2. 日本の中心 千葉の地位を世界的に高める
3. 食とコトでつながる新しい世界を作る

この経営戦略のキーとなるのは、店舗で使用する商
品のPOPです。わが社では、このPOPづくりに、こだ
わりをもっています。POPを作る際、わが社の担当
者は生産者のところに伺い、製品づくりと一緒に体験
しながら、生産者の製品に対するこだわりや想いを理
解し、その上でPOPを作るようにしています。これは
お客様に製品をご購入いただく際に、その商品の良
さを十分にご理解いただき、その上でご購入いただ
きたいという、わが社のこだわりです。

このPOPづくりに対するこだわりは、食とコトをつ
なぎ、「新しい世界」を作り出すことができると考
えています。このことが、結果的に「千葉を世界一
の観光地にする」につながり、さらには「千葉の地
位を世界的に高めること」につながる、と私は考
えています。



▶わが社のちょっとしたきまり

わが社には、ちょっとしたきまりがあり、これら
を徹底的に行うことを、全社で心掛けています。

1. 全社450名の知恵を集結した改善カード

職場の改善を目的とした「匠ちゃんカード」と、販
売への工夫を目的とした「商人カード」です。これら
は毎月300枚以上、全社から集められ、その月の大
賞が選ばれます。大賞に選ばれたものは、一人一人
の身の周りの改善によって、全社的な改善につな
がったものが多いです。



2. 仕事は見える化

社内にあるすべての資料を見える化しています。営
業マンの営業報告書から総務の台帳まで、社内にある

資料はすべて見える化し、そのすべて
をファイルに立て、管理しています。



3. 引き出し、扉を撤去

ほぼすべてのキャビネットの扉や
机の引き出しを撤去しました。これ
により、探す時間を格段に減らすこ
とができました。また「仕事
は見える化」と併せて、書類
を共有することにより、紙の
軽減にもつながっています。



▶わが社の本当の強みは、商品開発力

商品開発が、わが社の本当の強みであると考えて
います。わが社では、千葉県産の素材を活かした商品
開発を行っており、落花生を中心に、今では取扱商品
は3,000アイテムを超えています。

いろいろな方に、「どのように商品を開発しているのか」
と聞かれますが、言葉では説明しづらく、これはわが
社のDNAのようなものである、と考えています。わが社
では、自分たちの世界観を徹底的に考えて、商品開
発を行っています。味、パッケージ、さらには、どの
ように商品をお客様に届けるか、などの販売展開も、
自分たちで徹底的に考えています。これがわが社の
商品開発に対するこだわりであり、本当の強みである
と考えています。



▶仲間とともに経営計画を実践する

全ての部門目標を、毎月すべてレビューし、それ
に対する社員一人一人の行動計画を、私自身がすべ
て確認し、判子を押しています。その数は、毎月1,500
件以上になり、時間の掛かる作業ですが、そこにこだ
わりをもって、大切にしています。

この行動計画とその結果は、人事評価と連動して
います。この行動計画を、経営理念である「大切に
する、カタチにする、高める」でPlan-Do-Checkを
実践しています。わが社の行動計画は、「仲間ととも
に経営計画を実践する」ことです。



<http://www.yamasu.com/>

編集委員 松村 浩伸



2020年 新入会員研究発表

1月18日千葉県 教育会館にて

今年も新春懇親会における恒例行事「新入会員研究発表」が行われました。新入会員47人がテーマごとに10チームを編成し、半年にわたる研究に取り組んだので、各チームのリーダーからテーマや内容、気づきについて紹介していただきます。

千葉県60周年企業の研究

メンバー：西 優、青山 玄、石橋 信次、高橋 弘明、中川 博、堀 正仁

千葉県協会が60周年を迎えたことをきっかけとして、千葉県内にある60周年企業の研究を行いました。今年60周年を迎える企業155社の存在を突き止め、この155社に対してアンケートとヒアリングのご協力を依頼しました。

アンケート結果15社とヒアリング4社の結果から、60年間変えずに続けてきたことに、企業理念の共有、従業員を大切にしている経営方針、地域社会への貢献などがあることが分かりました。その一方で、外部環境や内部環境の変化に合わせて変えてきたこととしては、先取りの事業戦略、ブランド化、早めの事業承継などがありました。こういった変化に対応するためには、挑戦・変革へのリーダーシップが重要であることが考えられます。



千葉県に残る昭和の喫茶店

メンバー：藤井 洋、陣内 勝、松井 宏、宮内 博明

昭和生まれの皆さん、時代は平成から令和となりました。その間に喫茶店業界もスターバックス、ドトールコーヒーなど色々なチェーン店が各地に展開し、コンビニエンスストアの100円コーヒーも登場してどこでも気軽にコーヒーが飲める時代となりました。そんな状況の中でも昭和に開業した

喫茶店が所々に残っています。そこで、我々診断士4名は千葉県に残っている昭和の喫茶店を探し、なぜこのような厳しい状況の中で生き残りができていたのかその秘訣を探るべく、各担当者の住む地元の昭和にオープンした喫茶店を訪問しました。その結果、都会型の昭和の喫茶店は駅に近いところでも、田舎型の喫茶店は駅から適度に離れた場所に細々と存続して、何れも現オーナーの引退と同時に消え去ってしまう危機的な状況にあることを確認しました。しかし、今までなぜ存続が可能であったのかを中小企業診断士の目線からオーナーへのインタビューなどで探り報告しました。



最強の名刺

メンバー：上村 正和、岡崎 義広、里川 基、高橋 育美、高橋 由子、山口 文明、渡邊 奈月、打越 大輔

「え、これで終わりなの!?!」1/18新人研修発表会直後の率直な感想です。

「最強の名刺チーム」は、今回最大の全8名。メンバーが集まった第1回ミーティングで、「どうせやるなら優勝しよう」とみんなで意気込みを共有

しました。3名の女性を含む幅広い年齢構成。元放送作家や元ハッカー (?!)、そして現役デザイナーなど。多彩な才能を集結した結果、30分超のプレゼンを飽きさせずに楽しんでもらうための秘策が、今回の演劇タッチのプレゼンテーション「水戸黄門」でした。

確実に役に立つプレゼン内容に、演出のコラボレーション。最後の打ち合わせ後は、みんなで優勝を確信。優勝パーティーの日程を話していたぐらいでしたが…。

そして当日。自分達の発表を早々に終了させ、ソワソワしながら最後に発表されるだろう結果発表を待っていたら…。なんと、そもそも結果発表なんて有りませんでした！

まあいいか、少しぐらい爪痕は残せたかな。何よりもメンバー全員で楽しめたことがサイコー！結果は関係なくても、みんなの自慢のプレゼン「最強の名刺」。自分のあるべき姿とターゲットを検討。そして、もっとも大切なことは自分を表す「キーマッセージ」！

理事・協会幹部の皆さま、新人研修や春祭りでの再演リクエスト、いつでもお待ちしております(笑)。



千葉県の果実酒についての研究 ～診断士としての関わり方～

メンバー：河崎 好史、中川 浩一、石山 雅文、島田 友一郎、東 俊道

千葉県の果実酒製造の実態を調査し、その結果をもとにいくつかの企業にインタビューを行いました。千葉県を直撃した台風の影響で、当初計画より訪問企業は減ったものの、生産者として「飯田本家」と「斎藤ぶどう園」、卸売りとして「千葉県酒類販売」、小売りとして「いまでや」を訪問し

ました。調査と称して研究メンバーで千葉の果実酒を多数試飲もしました。千葉県の酒業界を上流から下流まで俯瞰して捉えることで課題も見えてきました。ビジネスを成功させるには、生産、卸、小売りが連携することが非常に重要です。中小企業診断士は、例えば規模の小さい生産者と小売り企業との間をつなぐインターフェイスとして支援するところに活躍の場があると感じました。



千葉県の隠れた名産のブランド化 ～千葉ワインの挑戦～

メンバー：石川 博樹、伊藤 俊輔、田村 将史、牧原 徹、松崎 奈央、山口 己智一、弓削 勝宏

千葉県の隠れた名産のブランド化の提案について横芝光町の齊藤ぶどう園様が鶏等活用の自然派農法により生産されている“千葉ワイン”を事例に発表しました。発表当日、今井会長より千葉ワインの試飲にご協力いただき感謝申し上げます。グループとして千葉ワインへのアプローチの「共有」、齊藤ぶどう園様の千葉ワイン生産への想いの「共感」、メンバーのネットワーク等を活かした提案への「共創」を結合し準備してきました。千葉ワインの問題点である限られた生産本数、アピール不足に対し、生産拡大、販路拡大を課題抽出しました。課題解決としてラベル改良によるブラン



ド化を基に地域サポーター制度による生産拡大、千葉ロッテマリーンズの千葉興業銀行主催試合での情報発信・高島屋柏店での販売チャネル開拓による販路拡大を通しブランド化された千葉ワインの新市場開拓を提案しました。皆様に千葉ワインの良さを知ってもらい、飲んでいただければ幸いです。

千葉県内2業種の外部環境分析結果の共有

メンバー：鯉沼 和久

内容：千葉県内で行った経営改善計画策定案件の中から、外部環境分析の一部を以下のとお話ししました。

- ・段ボール箱製造業は、サプライチェーン上の位置から古紙下落のメリットを享受できず、一貫メーカーとの価格競争に巻き込まれる状況にあること

- ・コンビニ業においては人件費上昇やドラッグストアとの競合激化とともに、近年のFC契約変更も大きな業績への影響要素となっていること など

感想：予定がつかず研究活動には不参加でしたが、ひとりぼっちでも発表可とお勧めいただき、自己紹介ベースでと軽い気持ちで参加してしまいました。しかし、他のみなさまの力のこもった研究内容と凝った演出に、圧倒されました。失礼しました。



千葉県の発酵食品について

メンバー：川瀬 朋子、豊島 慎司、星野 盛雄、保田 耕三、若林 豊

千葉県内の産業を知るために「発酵食品から見る千葉県内の地域活性」をテーマに掲げ、県内の発酵食品について調査しました。ひとことで発酵食品といっても、醤油、味噌、酒、チーズなど、多くの種類がさまざまな地域で生産されています。

その中でも、地域に長く根付く発酵文化を活かし「発酵の里こうざき」として独自に街ぐるみの取り組みを行っている神崎町（こうざきまち）と、自然とチーズ工房が集まり地域の特性を生み出しているいすみ市取材しました。取り扱う製品や歴史も異なる事業者様にインタビューをさせていただきましたが、いずれの地域でも特産品を使ったブランディング、マーケティング、プロモーションについて大変参考になる貴重な体験ができ、また、それぞれの課題についても考えることができました。今後の診断士活動にも役立つ情報が発表できたのではないかと思います。



近未来における中小企業診断士の稼ぎ方改革の検討

メンバー：松村 浩伸、船橋 竜祐、小柳 絢香

今までの中小企業診断士の稼ぎ方は、自分の経験した範囲で「診る、話す、書く」を活かしたものが中心でした。

今回、我々3名は近未来というものを今から5年程先の未来と定義し、今、世の中に溢れている様々なキーワードは、単一のものではなく、何らかの相互関係をもつと考え、そして、「近未来キーワードの相互関係性を見極める“目利き力”」と「自分のスキルと近未来キーワードとの“マッチング力”」が、近未来において、我々中小企業診断士に必要な新たなスキルであると考えました。また事例と



して、『テレワーク導入で成果が出せる診断士の時代到来』と『中小企業が使いこなせるIT導入コンサルティング』について発表しました。

一宮町の地域振興計画とオリンピック

メンバー：野本 俊一、冬野 健司、鈴木 隆志、竹居 士文

今年行われる東京オリンピックのサーフィン競技開催場所となった一宮町が、オリンピックの開催をいかに町の活性化につなげるかを調査しました。サーフィンにフォーカスした地域振興計画である「一宮版サーフォノミクス」の実態を知るために現地に二回赴き、中心街、競技会場やサーフショップの調査、さらに一宮町役場の担当者様へのインタビューを行いました。それらの調査を元に、SWOT分析を行い、実行可能性のある提案を作成、発表させて頂きました。今回オリンピック競技が開催される唯一の「町」になりますので、少しでも一宮町の活性化の手助けができればと思い一同頑張りました。是非、日本チームの応援に一宮町へ行きましょう！



鴨川市のスポーツを通じた地域振興計画とプロスポーツ

メンバー：鳥光 恭介、林原 敏夫、横澤 希、江崎 美季子

千葉県は、千葉ロッテマリーンズや千葉ジェッツといったプロスポーツが有名であり、スポーツが盛んな県です。私たちはプロスポーツが地域振

興にどのように関わっているかについて研究するため、鴨川市にある女子サッカーチーム「オルカ鴨川FC」を対象に現地調査やインタビュー活動を行いました。現地調査のサッカー観戦では予想外に地元ファン層の厚さに驚き、また、オルカ鴨川FC及び後援会の方へのインタビューを通じて、オルカ鴨川FCの地道な地域交流が地元との絆を深めていったという事を理解することができました。チームでの打ち合わせは平日の夜に集まり数回実施。往復4時間かけての鴨川までの現地取材は大変でしたが、改めて千葉県の広さを認識しました。

また、当日の発表ではオルカ鴨川FCシャツを身に着けプレゼンを行いました。時間の制約上、伝えたい事の集約に悩みましたが実践してみてこれも訓練だなあと実感した一日でした。



リーダーの皆様、原稿作成にご協力いただき誠にありがとうございました。

編集委員 里川 基



事務局にいらっしやい!

京成千葉中央駅からきぼーる通りを直進し徒歩10分、千葉市美術館のすぐ隣のビルに事務局のオフィスがあります。かつては千葉県中小企業団体中央会の事務所に間借りしていましたが、200人未満だった会員数が年々増加するにつれ事務所が手狭になり、セキュリティを強化する目的もあって2018年4月に現在の場所に移転しました。平日週5日間勤務する伊藤典子さんと、交代で出勤する高岡健二専務理事・国吉圭子さんの3名で、約350人もの会員を擁する協会の事務局業務を切り盛りしています。



事務局の業務は大きく4つに分かれ、①会員の管理、②協会の受託案件に関する外部との連絡や書類提出、③理事業務のサポート、④協会そのものの運営業務です。ここ最近では受託案件に関する業務が増えており、日々多忙を極めています。

オフィスは3人の机が並ぶ執務スペースに2か所の打合せスペースを備え、すっきり広々とした印象ですが、「以前の事務所と異なり、他に人がいないので寂しく感じることもあります」と伊藤さん。「たくさん遊びに来てほしい」と高岡専務理事も言葉に力を籠めます。いつも大変お世話になっている事務局に、皆さんも足を運んでみてはいかがでしょうか。

高岡 健二 専務理事



佐賀県出身。昭和57年中小企業診断士登録。県庁、産業振興センター、商工会議所を経て現職。趣味は木工指物と和菓子製作。おすすめランチは九州風のやわらか麺がおいしい「ウエスト」のうどん。

伊藤 典子さん



大阪府出身。平成26年から事務局に勤務。大学卒業後に合格した社労士資格を活かすべく、今年9月に勤務社労士として登録を果たし、目下再勉強中。嵐（相葉君推し）の大ファンで、趣味は夫婦でラーメン屋巡り。

国吉 圭子さん



東京都出身。平成29年から事務局に勤務。派遣で商社営業事務、他一般事務の勤務経験あり。趣味は読書、御朱印集め。好きな本のジャンルはミステリーで、最近読んだ本は海堂尊の『氷獄』。

編集委員 川瀬 朋子



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、栃木県中小企業診断士会の皆さまの多大なるご協力をいただき、栃木県的那須塩原地区にて11月1日(金)、2日(土)の1泊2日で実施しました。千葉県協会からは今井会長をはじめ15名が参加、栃木県診断士会からは仲山会長をはじめ7名が参加した今回の研修旅行について報告いたします。

初日、昼前に那須塩原駅に集合し、栃木県診断士会の皆さまと合流しました。パスタの美味しい「ジョイアミア」で昼食をいただき、視察に向かいました。

《カゴメ那須工場》

まずは野菜ジュースやケチャップでおなじみのカゴメ那須工場へ。にんじんの受入処理工程をはじめ、缶やペットボトルへのジュース充填工程、パレット積み工程などを見学し、トマト・野菜ジュースの効用も学ぶことができました。



カゴメ那須工場にて

《黒磯旧市街》

続いては黒磯地区の商店街へ。30年前、シャッター通りだった商店街の空きアパートをカフェに改造した「SHOZOカフェ」が開店し、これを皮切りに雑貨屋、洋服屋などお洒落でこだわりの深い小さなお店が集まった商店街です。その「SHOZOカフェ」がこの日はお休みだったこともあり、やや閑散としていましたが、この商店街を目的に都心から来たと思われるお洒落な方々もいらっしやいました。遠方から人を呼べる商店街として成功している様子がうかがえ、大変参考になりました。

視察終了後は那須塩原温泉の山口屋旅館へ。温泉で温まった後、栃木県診断士会の皆さまと懇

親会を開催し、さらに二次会も宿の中で行い、深夜まで楽しい時間を過ごしました。

2日は宿の美味しい朝食をいただいた後、塩原温泉近くの観光スポットに出かけました。



山口屋旅館前にて

《塩原温泉郷・源三窟》

最初は塩原温泉街の奥にある源三窟という洞窟の見学です。ここに潜んでいた源有綱に関する壮大な歴史物語を洞窟のご主人から伺い、わずか50mの短く狭い洞窟ですが興味深く見学できました。(洞窟内を歩く時間よりご主人のお話の方が圧倒的に長く、このお話を聞くことがメインのようでした!)

《もみじ谷大吊橋》

もみじ谷大吊橋は塩原ダム湖面にかかる吊橋です。例年だとちょうど紅葉が楽しめる時期なのですが、今年は夏が暑かったため残念ながら紅葉はまだ序盤でした。また、湖面には台風19号により発生した流木が多く浮いており、こちらでも今年は台風の影響を大きく受けたことが感じられました。

最後に生乳ソフトクリームが有名な「千本松牧場」で昼食をいただき、全日程無事終了です。

今回の研修旅行は那須塩原地区の産業・歴史を学び、温泉・観光を楽しみました。また、栃木県診断士会の皆さまとは様々なお話ができ、大変有意義な2日間になりました。来年度も楽しくするための研修旅行を企画しますので、多くの会員の方に参加いただきたいと思います。

研修部委員 森 一真

