

「診断しが」平成 24 年秋号 No.30 平成 24 年 11 月 1 日発行（年間 2 回発行）

# 診 断 し が



平成 24 年 秋

一般社団法人 滋賀県中小企業診断士協会

## 目次

|                               |        |
|-------------------------------|--------|
| 会長挨拶                          | 1 ページ  |
| 法律改正情報                        | 3 ページ  |
| 理論研修報告                        | 5 ページ  |
| 新しい中小企業施策について                 | 5 ページ  |
| BCP 策定による中小企業の事業継続            | 11 ページ |
| 「第 6 次産業化支援」事例研究              | 15 ページ |
| 会員事例研究                        | 19 ページ |
| 会員サービス強化委員会活動報告               | 24 ページ |
| 2012 年第 3 回 実務従事事業計画(11 月コース) | 25 ページ |
| 企画広報委員会報告                     | 26 ページ |
| 研究部会報告                        | 27 ページ |
| 会員紹介                          | 28 ページ |
| 新入会員紹介                        | 29 ページ |
| 中小企業経営診断シンポジウムのご案内            | 32 ページ |
| 中小企業支援機関、各種団体、企業、行政の皆様へ       | 33 ページ |
| 無料経営相談窓口                      | 34 ページ |
| 事務局から、ひと言                     | 34 ページ |

※表紙の写真：滋賀県提供



### 経営環境が変動する今、組織の強化を！

昨今、中小企業をとりまく経営環境は大変革の時期にあります。国内外とも政治経済は変動の中にあり、中小企業がゴーイング・コンサーン（継続企業）を目指すには経営組織の強化を図ることが今日の課題であると考えます。

#### 中小企業の組織強化の主な方策

1. 経営理念、経営方針を内外に周知し、組織目標を明確にする。
2. 経営革新計画に取組み、売上、利益および付加価値の向上を図る経営を志向する。
3. 自社の強みと弱みを把握し、外部環境の機会と脅威をとらえて、強みと機会を活かし、弱みと脅威を克服する組織戦略で臨む。
4. 組織風土を風通し（意思疎通）の良いものとし、従業員が働きやすい職場をつくる。
5. 現場の従業員の意見を尊重し、顧客の声を反映できる組織にする。
6. O J TやO F F J Tの教育訓練にて人材を育成する。
7. 自然災害や売掛回収不能などのリスクに対処し組織継続を図るため、平常時からリスクマネジメントに取り組む。
8. 増資や利益の内部留保により自己資本を充実し、景気変動や不況に強い組織とする。
9. 組織強化につながる合併、M&Aや提携などの組織再編を検討する。
10. 経営環境の変動に対応するため、トップダウンによりミドルの意識改革を図り、ローワーに至るまで目的指向に基づいて行動する業務分担と責任・権限を明確にした組織構造に見直す。
11. 経営者の独断組織にならないよう、右腕となる幹部の意見を聞き、必要ならば外部の中小企業診断士等に相談する。

## 当協会の組織強化

当協会は、今年4月に、一般社団法人 滋賀県中小企業診断士協会を設立し、独立法人となりました。中小企業が成長できる組織活動強化のために新規会員募集のご案内を行っています。多数の皆様のご入会とご活躍に期待いたします。

### 1. 中小企業診断士の皆様へ「正会員」入会のお誘い

滋賀県の中小企業診断士は180名ほどですが、当協会の正会員は60名で組織率は33%です。今春、一般社団法人滋賀県中小企業診断士協会を設立し、各都道府県も同様に独立組織となりました。従来（社）中小企業診断協会本部（東京）と全国の連合会組織に移行し、ネットワーク力を発揮しています。独立法人の力を発揮し、滋賀県の経済振興に寄与したいと願っていますので、一緒に研鑽し、活動いただける方のご入会をお待ちしています。

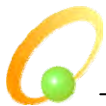
ご入会特典として、関心の高い中小企業の実務従事機会を数回提供し、資格更新要件である実務従事ポイントの獲得が得やすくなっています。また、6つの専門分野研究会、シガネット勉強会などの研鑽の場を設けたり、月刊誌「企業診断ニュース」の配布などにより、会員交流と診断能力の向上に努めています。また、経営診断・助言、経営相談、セミナー講師などの業務斡旋を行っています。（入会金30,000円、年会費42,000円）。

### 2. 中小企業の経営者様へ「賛助会員」入会のお願い

新法人となり、当協会の活動を中小企業に一層広げるため、賛助会員の入会ご案内を行っています。県内中小企業の皆様と中小企業診断士がともに歩ませていただき、中小企業の発展を図り、地域経済の振興に寄与したいと願っています。

ご入会特典として、無料窓口経営相談、シガネット研究会などの勉強会の参加案内、経営情報・経済情報・税制や法律改正などの情報提供や経営診断・助言を実費で実施します。（年会費10,000円）。





「中小企業経営力強化支援法」(中小企業の海外における商品の需要の開拓の促進等のための中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律等の一部を改正する法律)が、8月30日に施行されました。

### 法律の概要

#### 中小企業の経営力の強化を図るため

- ① 既存の中小企業支援者(商工会、商工会議所、中小企業診断士等)、金融機関、税理士・税理士法人等の中小企業の支援事業を行う者を認定し、中小企業基盤整備機構によるソフト支援などその活動を後押しするための措置を講ずるとともに
- ② ものづくり産業のみならず、高付加価値型産業(クールジャパンとしての地域産業資源、農業、コンテンツ産業等)も世界に発信可能な潜在力を有する中で、**中小企業の海外展開を促進するため、日本政策金融公庫及び日本貿易保険を活用した中小企業の海外子会社の資金調達を円滑化するための措置を講じる。**

### 中小企業の皆様へ

1. **中小企業経営力強化支援法による認定支援機関の措置を通じ、中小企業に対し「チーム」として専門性の高い支援を行うための体制が整備される。**経営の診断、事業計画の策定及び実施に係る指導・助言、中小企業基盤整備機構による専門家派遣及び信用保証料の減額、等である。
2. **新連携事業、地域産業資源活用事業、農商工等連携事業の認定及び経営革新計画の承認の対象に新たに外国関係法人等と共同して行う事業計画が追加された。**それに伴い、中小企業の海外展開を促進するため、日本政策金融公庫等による**中小企業の海外子会社等への資金調達を円滑化するための支援等が追加された。**

#### (1) 現地子会社の資金調達支援

日本政策金融公庫の債務保証業務(長期融資)、日本貿易保険の保険業務(短期融資)を通じ、現地通貨建ての資金調達の円滑化が図られる。

#### (2) 海外展開のための国内における資金調達支援

中小企業信用保険の限度額を増額し、中小企業における海外直接投資事業に要する資金調達が支援される。

いずれも上記の認定・経営革新計画の承認を受けた事業計画に係るものに限られる。事業の詳細についてのお問い合わせは、近畿経済産業局創業・経営支援課、中小企業庁新事業促進課、滋賀県商工観光労働部商業振興課(経営革新計画のみ)。



## 中小企業診断士の皆様へ

### 経営革新等支援機関の具体的な認定基準

#### 1. 税務、金融及び企業の財務に関する専門的な知識を有していること

経営革新等支援機関候補になり得る者は、土業法や個別業法において、税務、金融及び企業の財務に関する専門的知識が求められる国家資格や業の免許・認可を有すること、又は経営革新計画等の策定に際し、主たる支援者として関与した後、当該計画の認定を3件以上受けていること、又は同等以上の能力（中小企業基盤整備機構の研修を受講し、試験に合格）を有していること。

#### 2. 専門的見地から財務内容等の経営状況の分析等の指導及び助言に一定程度の実務経験を有すること

経営革新等支援業務に係る1年以上の実務経験を含む3年以上の中小企業に対する支援に関し実務経験を有していること、又は同等以上の能力（中小企業基盤整備機構の研修を受講し、試験に合格）を有していること。

#### 3. 長期かつ継続的に支援業務を実施するための実施体制を有すること

支援業務を実施するために必要な組織体制（管理組織や人員配置等）や事業基盤（財務状況の健全性や窓口となる拠点等）を有していること。なお、個人の場合、事業基盤を有していること 等

#### 4. 欠格条項

破産者、暴力団員等

### 認定を受けることによる効果

#### 1. 支援ネットワークの構築

（1）既存の中小企業支援者に加え、金融機関、税理士法人等の支援事業を行う者を認定することで、支援の担い手の多様化・活性化を図るとともに、知識や経験のある専門家を活用し、中小企業に対しチームとして専門性の高い支援を行うための体制を構築。

（2）地域全体における中小企業に対する支援機能の質が更に高まり、地域の中小企業に対する支援の輪が一層広がることを期待。

#### 2. 認定支援機関等への支援措置

（1）技術、知財管理、海外展開等をはじめ様々な分野について、メーカーや商社等の企業実務経験者の専門家を中小企業基盤整備機構から派遣。

（2）NPO法人等について、中小企業信用保険法の特例措置（中小企業者みなし）を講ずる。

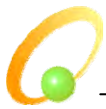
### 認定申請手続き

#### 1. 申請先

近畿経済産業局 産業部 創業・経営支援課へ窓口申請又は簡易書留等郵送申請。

#### 2. 申請書等

9月から受付中、申請書等詳しくは近畿経済産業局HPをご覧ください。



## 理論研修報告

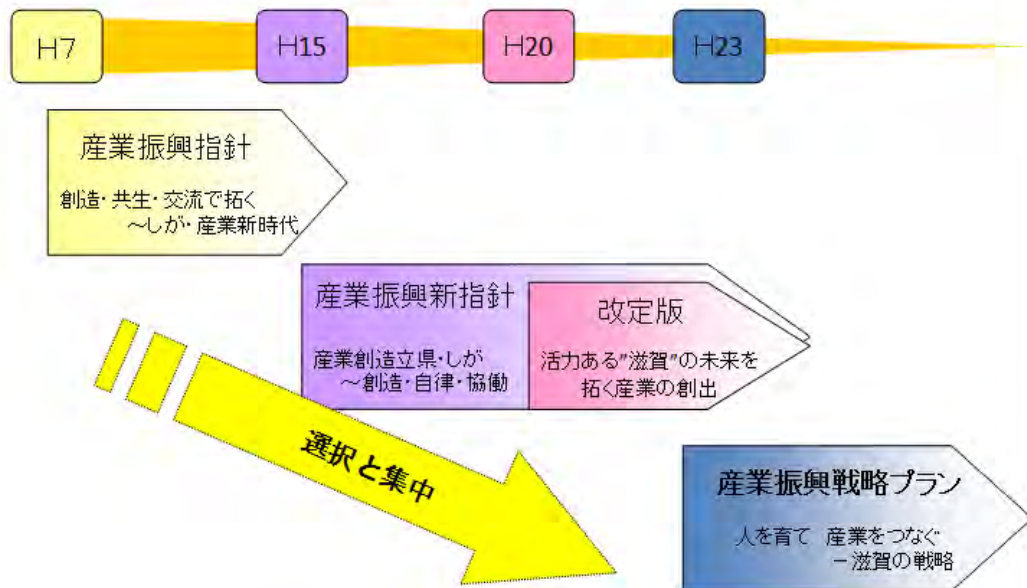
平成 24 年 8 月 4 日、コラボ滋賀 2 1 にて、中小企業診断士理論政策更新研修会が実施されました。それぞれの講義で使用されたパワーポイントを冒頭の部分のみ掲載させていただきます。紙面の都合上全てを掲載できないこととご容赦ください。

### 1. 新しい中小企業施策について（滋賀県商工観光労働部商業振興課 参事 川村好典 様）



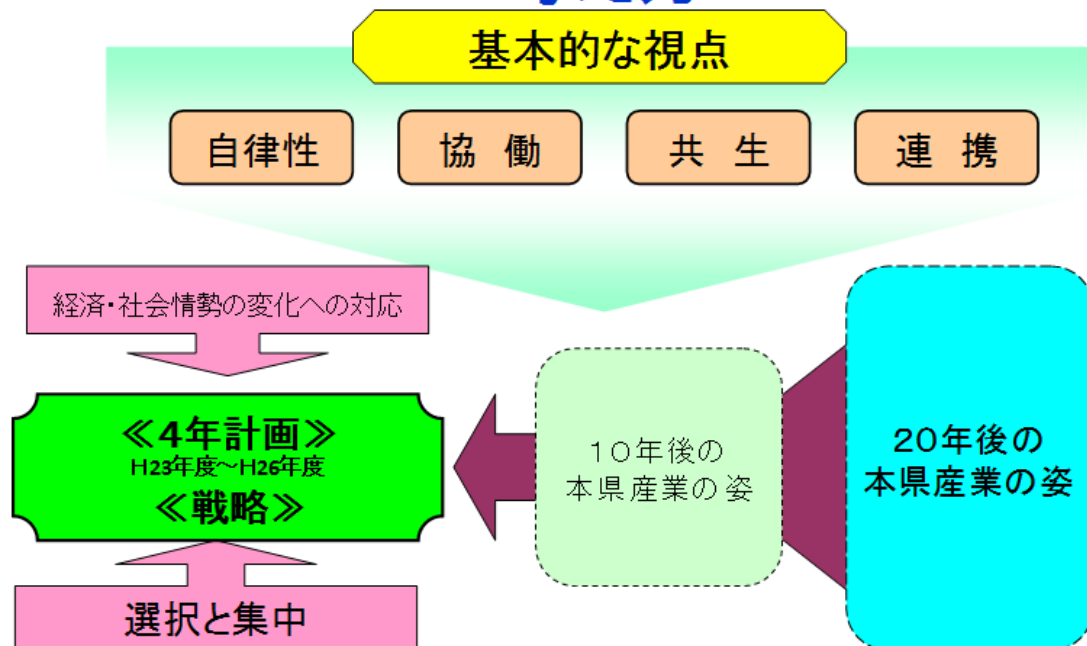
## 1. 滋賀県の 産業振興について

## 産業振興に向けた取組状況



3

## 産業振興戦略プラン策定の考え方





# 長期的な姿(おおむね20年後)

## 滋賀県基本構想の“2030年頃の姿”

### 《経済・産業の将来の姿》

- ◆グローバルな展開の核となる研究開発が活発に行われ、顧客のニーズや環境変化に機動的・柔軟に対応するモノづくりが発展するとともに、環境、健康福祉、観光、バイオ、ITなどの分野で中核企業を中心にクラスターが形成されています。また、活発な知的財産の創造が行われ、産業が活性化されています。
- ◆消費者の感性に着目した商品やサービスなど多様なニーズに柔軟に対応した商業・サービス業が展開されています。
- ◆歴史や文化、自然など地域固有の資源を活かした観光が発展しています。
- ◆高度なモノづくりや高付加価値なサービス提供などを支える人材が多数輩出されています。
- ◆第一次産業、第二次産業、第三次産業といった従来の産業分類にとらわれない、新たな産業システムの構築が推進されるとともに、産学官金民連携や地域間連携などの多様な連携により、相乗効果の高い産業振興が展開されています。

5

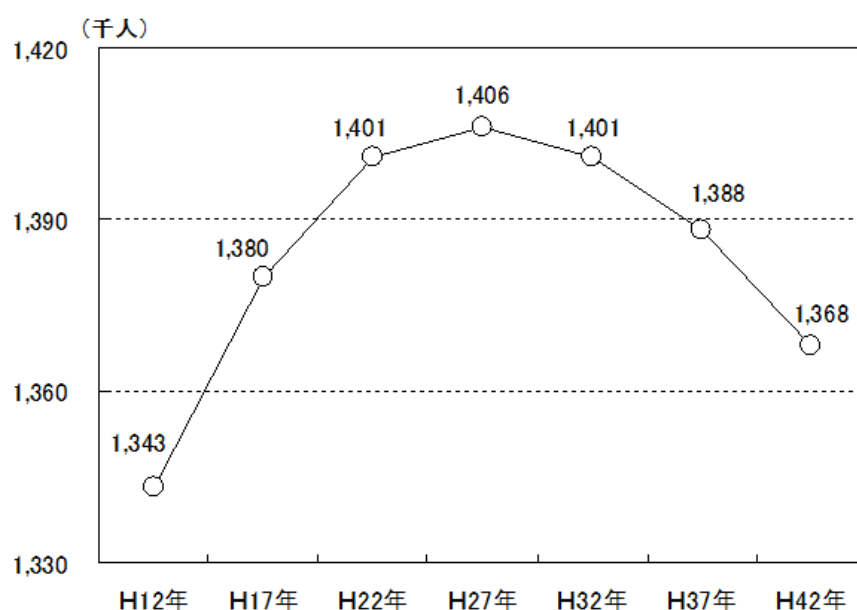
# 中期的な姿(おおむね10年後)

- ◆絶え間ない技術革新のもと、新エネルギー分野をはじめ、環境技術、製品を強みにした多様なビジネスが展開されています。
- ◆少子高齢化が進む中、医療、健康などの分野のビジネスが活発化し、生きがいを持って働く高齢者などが増加しています。
- ◆県内企業の技術力が高まり、付加価値の高いモノづくりが展開されています。
- ◆県内各地で、地域の特色が発揮されたまちのにぎわいが創出され、まちの特色やその土地の人々のおもてなしの心が観光につながる好循環が生まれています。
- ◆滋賀の製品やサービスが海を渡り、アジアをはじめ世界での評価を高めるとともに、国内外から滋賀にやってくる人が増加しています。
- ◆本県産業の将来を担う人材の育成に向けた多種多様なプログラムが展開されています。
- ◆農商工連携をはじめとした分野横断的な連携はもとより、産学官金民連携や地域間連携によるプロジェクトが増加しています。

6

# 人口増加局面における少子高齢化の進行

滋賀県の人口の推移

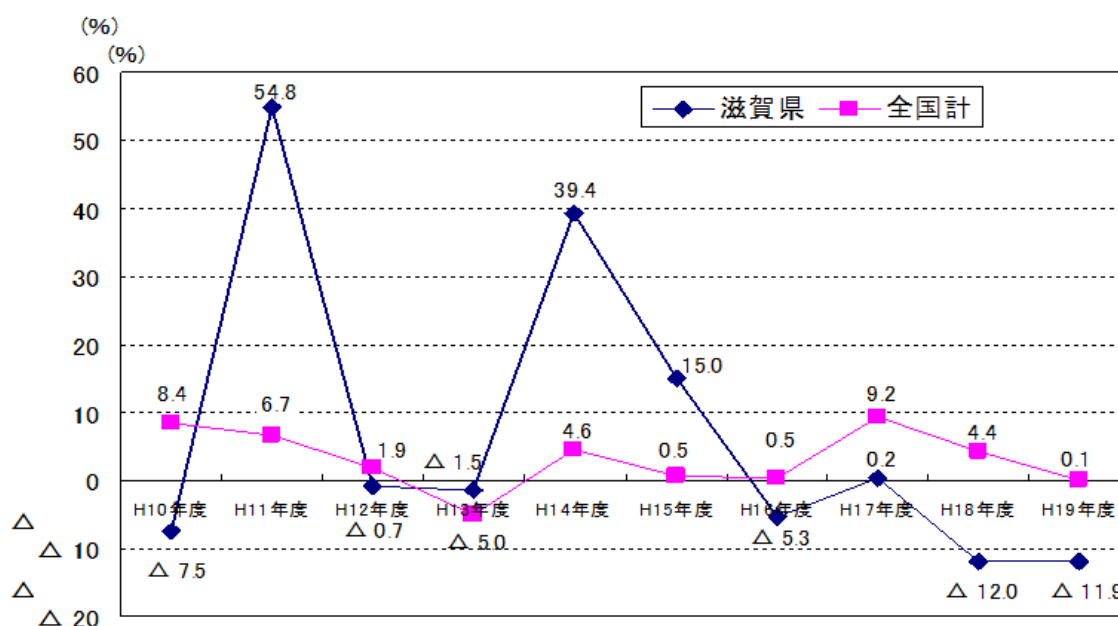


資料:実績値(～H17年)「国勢調査」(総務省)  
推計値(H22年～)「日本の将来推計人口(H18.12推計)」(国立社会保障・人口問題研究所)

7

# 外需の影響を受けやすい産業構造

財貨・サービスの移出入(純)等の増減率の推移



8

## 戦略の構成



## 戦略を推進するに当たっての 基本的な取組

- ◆ 県内企業の99.9%を占める中小企業が今後とも競争力を高め、自立的な成長を遂げていくことが必要
- ◆ 経営資源の限られた中小企業に対し、行政、経済団体、中小企業支援機関が、企業ニーズに対応した支援に取り組むことが必要

### 1. 相談・情報提供

経営相談、下請取引・あっせん、各種情報提供 など

### 2. 経営サポート

新規創業、経営革新(第二創業)、人材確保、IT化支援、知的財産戦略、組織化支援 など

### 3. 金融・財務サポート

金融円滑化支援、再生支援、事業承継 など

# 戦略の目標および評価

## 戦略の目標

- ◆戦略領域、分野横断戦略ごとに、可能な限り計画期間中の数値目標を設定
- ◆数値設定が困難なものは定性目標を設定

## 戦略の評価

- ◆PDCAサイクルにより、戦略ごとに設定した目標の進捗・達成状況について、毎年度、定量面または定性面から、自己評価もしくは第三者評価による検証を実施
- ◆検証結果を県民に公表するとともに、施策立案や事業遂行の検討材料として活用

--

## 平成24年度 中小企業診断士理論政策更新研修

「BCP策定による中小企業の事業継続」  
～事業の継続を脅かす事態に備えるリスクマネジメントの観点  
からのアプローチ～

平成24年8月4日（土）  
滋賀県 中小企業診断士協会 玉木 幸夫

## 理論研修資料内容

[Ⅰ] 事業継続計画BCPとは、策定の意義、目的

[Ⅱ] 経済産業省中小企業庁提唱による

「中小企業BCP策定運用指針第2版」（平成24年3月）に基づく事業継続計  
画の策定運用、指針の内容、様式、記入事例

第1版（平成18年公表）見直しで、初心者念頭に「入門コース」を追加  
（入門コース、基本コース、中級コース、上級コース）

[Ⅲ] リスクマネジメントからの事業継続計画の策定、運用へのアプローチ



## 事業を脅かす自然災害

(国内の自然災害年表)

|                            |                                                                                                                                                                                                              |
|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2019 年<br> <br>2010 年(H22) | 2012/05/06 - 茨城、栃木竜巻被害 40 超死傷<br>2011/09/07 - 台風 12 号...豪雨、土砂崩れ 奈良・和歌山 死者 66、不明 30<br>2011/03/11 - 東日本大震災&大津波(M9.0)、死者 15861、不明 2939 6/30 警察庁<br>2011/01/27 - 新燃岳噴火...鹿児島で 52 年ぶりとなる爆発的噴火                    |
| 2009 年<br> <br>2000 年(H12) | 2008/06/14 - 岩手・宮城内陸地震(M7.2)...死者 17、行方不明 6<br>2007/07/16 - 新潟県中越沖地震(M6.8)...死者 15<br>2004/10/23 - 新潟県中越地震(M6.8)...死者 68                                                                                     |
| 1999 年<br> <br>1990 年(H02) | 1995/01/17 - 阪神淡路大震災(M7.3)...死者 6434、行方不明 3<br>1993/07/12 - 北海道南西沖地震&大津波(M7.8)...死者 202、不明 28<br>1991/06/03 - 雲仙岳噴火の火砕流...死者・不明 43                                                                           |
| 1989 年<br> <br>1980 年(S55) | 1986/11/15 - 伊豆大島噴火...伊豆諸島で大噴火<br>1984/09/14 - 長野県西部地震(M6.8)...死者 29<br>1983/10/03 - 三宅島噴火...伊豆諸島で大噴火<br>1983/05/26 - 日本海中部地震&大津波(M7.7)...死者 104                                                             |
| 1979 年<br> <br>1970 年(S45) | 1978/06/12 - 宮城県沖地震(M7.4)...死者 28<br>1978/01/14 - 伊豆大島近海地震(M7.0)...死者 23、行方不明 2<br>1977/08/07 - 有珠山噴火...北海道で大噴火<br>1974/05/09 - 伊豆半島沖地震(M6.9)...死者 30                                                        |
| 1969 年<br> <br>1960 年(S35) | 1968/05/16 - 十勝沖地震&津波(M7.9)...死者・行方不明 52<br>1964/06/16 - 新潟地震(M7.5)...死者 26<br>1960/05/23 - チリ地震の津波...死者 142                                                                                                 |
| 1959 年<br> <br>1950 年(S25) | 1959/09/26 - 伊勢湾台風...死者 4697、行方不明 401<br>1958/09/26 - 狩野川台風...死者 888、行方不明 381<br>1954/09/26 - 洞爺丸台風...死者 1361、行方不明 400<br>1952/03/04 - 十勝沖地震&津波(M8.2)...死者 28、行方不明 5<br>1951/10/14 - ルース台風...死者 572、行方不明 371 |

## [ I ]

## 事業継続計画(BCP)とは

企業活動の継続を脅かす不測の自然災害等に対処するためにBCPの重要性が再認識されてきている

- ・ 事業継続計画(BCP : Business Continuity Plan)
- ・ 事業経営を脅かしたり、事業を中断させる災害、事故、事件などのリスクから、人命、組織、企業業を守り、事業をいかに継続するかを計画化したもの
- ・ 緊急事態発生時への企業組織の対応力を策定、計画すること
- ・ 事業継続マネジメントシステム (BCMS :Business Continuity Management system))
- ・ リスクから人命、組織、企業を守り、事業を継続するための管理体制
- ・ 事業を脅かす事象からの混乱、中断による影響を最小化する計画、策定、運用、改善

下記活動と関連しての運用もある

- ・ リスクアセスメント(Risk Assessment)
- ・ 事態のリスクを感知し、分析、評価、予測 すること
- ・ リスクマネジメント(Risk Management)
- ・ リスクについて特定、評価、処理対策、予防をきめ、組織を指揮、統制する活動
- ・ 危機管理(Crisis Management/Emergency Management)
- ・ 災害、事故、事件など不測事態が発生したときから対応する管理活動

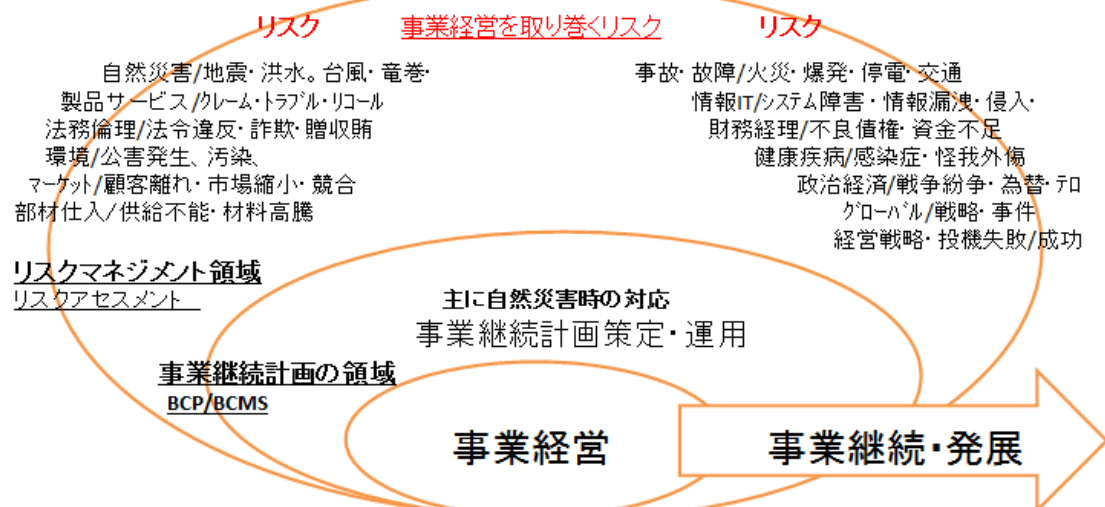
## 中小企業BCP(事業継続計画)の目的 (平常時から突発的な緊急事態への対応力を備えておく)



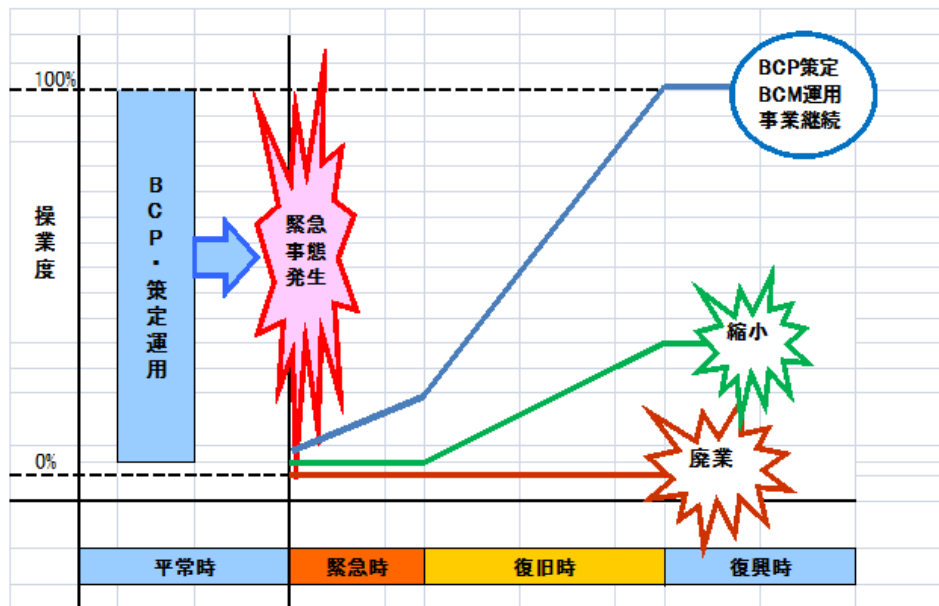
そして、BCPを策定・運用することで、主要業務、主要製品を守り、緊急時の対応力が鍛えられることに加え、平常時にも大きなメリットを得ることができます。例えばBCPの策定により、自社の経営の実態(在庫管理の実態、顧客管理の実態等)が把握でき、こうした日々の経営管理を再確認することができます。また、BCPの策定・運用により、防災に係る融資や保険の優遇が受けられる場合もある他、取引先や社外からの信用が高まり中長期的な業績向上も期待できます。

## BCP・BCMの活動領域 (事業継続を脅かす経営リスク)

- リスク(Risk)とは
- 何らかの危害、損害損失、災害、事件、事故、ミス、トラブル発生の可能性 Loss only
- 事業目的に対する不確かさの影響(国際規格ISO31000の定義) Loss or Gain



## 平常時よりBCP策定、運用、災害発生時に発動



## BCP策定の具体的な進め方(ステップ)

- ① 災害に直面した時、どの事業を優先するか  
(中核事業、方針の設定)
- ② 部門毎に重要業務へ中核事業を成り立たせる  
(業務)を抽出する(重要業務抽出)
- ③ 部門毎に災害発生時に業務中断させる事態を想定する(業務での中断リスク)
- ④ 業務中断するとうなるか、影響を評価する  
(リスクの影響度評価)
- ⑤ 重要業務の順位付け、重点を決める  
(最も重要な業務は最も早く復旧)
- ⑥ 災害発生時の重要業務は誰がどの様に行動するか策定する(リスク対応)
- ⑦ 災害直面時の指揮・命令・役割分担を決める  
(組織体制)
- ⑧ BCPとして明文化し、有効性をレビュー  
(文書化・マニュアル化)
- ⑨ BCPとして教育・訓練し、認識を高める  
(従業員、仕入先、協力先、顧客)
- ⑩ 計画に従い日常活動を行う、定期的見直し  
(災害時はBCP発動(運用・実施))
- ⑪ 不測の災害から従業員・家族・事業・財産を守り事業の継続・発展に繋げる

### 3. 「第6次産業化支援」事例研究（滋賀県中小企業診断士協会 西堀 克則）

平成24年度 理論政策更新研修資料

## 第6次産業化支援

- ☐ 第6次産業化とは
- ☐ 施策の概要
- ☐ 滋賀県の農林漁業について
- ☐ 事例紹介

平成24年8月4日

一般社団法人 滋賀県中小企業診断士協会 会員 西堀 克則



1

### 6次産業化とは

農林漁業者(1次産業従事者)がこれまでの原材料供給者としてだけでなく、加工(2次産業)、流通、販売(3次産業)にも主体的かつ総合的に関わることによって、農山漁村の雇用確保や所得の向上を目指すもの。

農商工連携型

| 1次産業<br>生産 | 2次産業<br>加工 | 3次産業<br>販売 |
|------------|------------|------------|
| 農林漁業者      |            |            |
| 農林漁業者      |            | 販売業者       |
| 農林漁業者      | 加工業者       | 販売業者       |
| 農林漁業者      | 加工業者       | 販売業者       |
| 加工・販売業者    |            |            |

2



## 施策の概要(6次産業化法)

地域資源を活用した農林水産業等による新事業の創出及び  
地域の農林水産物の利用促進に関する法律

### 2 地域資源を活用した農林漁業者等による新事業の創出等(第2章)[6次産業化関係]

#### (1) 総合化事業計画(農林水産大臣が認定)

- 農林漁業者等が、農林水産物及び副産物(バイオマス等)の生産及びその加工又は販売を一体的に行う事業活動に関する計画
- 農林漁業者等の取組に協力する民間事業者(促進事業者)も支援対象

#### 総合化事業計画の認定要件

##### ②【事業内容】 次のいずれかを行うこと

- ア) 自らの生産等に係る農林水産物等をその不可欠な原材料として用いて行う新商品の開発、生産又は需要の開拓  
(認定を受けようとする農林漁業者等がこれまでに行ったことのない新商品の開発・生産)
- イ) 自らの生産等に係る農林水産物等について行う新たな販売の方式の導入又は販売の方式の改善  
(認定を受けようとする農林漁業者等がこれまでに用いたことのない新たな販売方式の導入)
- ウ) ア又はイに掲げる措置を行うために必要な生産等の方式の改善

3

## 施策の概要(農商工等連携促進法)

中小企業者と農林漁業者との連携による事業活動の促進に関する法律

#### 基本的要件

##### 【有機的連携】 中小企業者と農林漁業者が有機的に連携して実施する事業であること

- －「有機的に連携して実施する」とは、それぞれが、相手方は保有していないが自らは保有する経営資源を互いに持ち寄り、連携事業期間を通じて、両者いずれもが主体的に参画すること

##### 【経営資源】 それぞれの経営資源を有効に活用すること

- －「経営資源を有効に活用」とは、両者の有する設備、技術、個人の有する知識及び技能その他ビジネスノウハウ、知的財産等が、本事業を実施するために具体的に示されていることが必要

##### 【新商品の開発等】 新商品若しくは新役務の開発、生産・提供又は需要の開拓を行うものであること

- －「新商品若しくは新役務(サービス)」とは、事業実施主体にとって、これまでに開発、生産したことのない新たな商品又は役務であること、当該新商品・新役務の需要の開拓について市場で成り立つ見込みがあることが必要

4

## 滋賀県の農業算出額

(耕種内割合)

|      |     |       |      |       |
|------|-----|-------|------|-------|
| 【耕種】 | 米   | 295億円 | …19位 | 69.6% |
|      | 麦   | 8億円   | …8位  | 1.9%  |
|      | 豆類  | 11億円  | …11位 | 2.6%  |
|      | 野菜  | 77億円  | …45位 | 18.2% |
|      | 果実  | 8億円   | …47位 | 1.9%  |
| 【畜産】 | 肉用牛 | 50億円  | …28位 |       |
|      | 鶏   | 21億円  | …43位 |       |
|      | 豚   | 6億円   | …42位 |       |

農林水産省 平成22年生産農業所得統計より

5

## 事例（農商工連携型）

### 滋賀県産小麦を100%使用した小麦粉・パン等の開発・販売

#### ➤ 連携体

農林漁業者 (株)イカリファーム(農業)

小麦の強力粉品種「ミナミノカオリ」と超強力粉品種「ゆめちから」の生産に取り組む。

中小企業者 丸栄製パン(株)(食料品製造業)

滋賀県産小麦を100%使用した小麦粉、パン、生パスタを開発・販売する。

(農業者) ・実需者の商品開発ニーズに対応した  
価値の高い作物にチャレンジ

(中小企業者) ・地元産小麦を使用した付加価値が高く、  
差別化できる商品を開発



#### ➤ 連携による効果

農林漁業者 5年で533万円の売上高増加、1名の雇用増加

実需者の商品開発ニーズに対応した価値の高い作物の生産に取り組むことで、売上の増加と収益性の向上が期待される。

中小企業者 5年で5,100万円の売上高増加、4名の雇用増加

地元産の食材を使用し、差別化可能な商品を開発することで、売上の増加と収益性の向上が期待される。

6



## 事例（農商工連携型）

### 近江八幡伝統野菜「北之庄菜」を使用した”調味惣菜”等の販売

#### ➤ 連携体

**農林漁業者** 奥野喜好、西野平（以上、農業）

近江八幡市北之庄にて、北之庄菜を生産し、収穫した北之庄菜を天日干し乾燥後、(株)木馬に納入する。

**中小企業者** (株)木馬（食料品製造業）

北之庄菜を使用した調味総菜等、独自性の強い新商品を開発し、地元の新たな特産品として販売する。

(農業者) ・北之庄菜の産地形成ならびにブランド化

(中小企業者) ・近江八幡固有の食材を使用することで  
地域性・独自性の強い商品を開発



#### ➤ 連携による効果

**農林漁業者** 5年で600万円の売上高増加、北之庄菜の産地形成・地域ブランドの確立

差別化可能な伝統野菜の生産に取り組むことで、売上の増加と収益性の向上が期待される。

**中小企業者** 5年で5,000万円の売上高増加、4名の雇用増加、地域ブランド商品の需要開拓

ご当地食材を用いて独自性の強い商品を開発することにより、売上の増加と収益性の向上が期待される。

7

## 事例（農商工連携型）

### びわ湖固有種“ビワマス”を活用した“棒寿司”等の開発・販売

#### ➤ 連携体

**農林漁業者** (株)びわ湖センター（水産養殖業）

滋賀県水産試験場よりビワマスの稚魚の供給を受け、ビワマスの養殖に取り組む。

**中小企業者** (株)三徳（食料品製造業）

養殖ビワマスを使用して、ビワマスの加工食品を開発し、地元の新たな特産品として販売する。

(漁業者) ・びわ湖固有種、通年出荷可能な  
魚種の養殖に取り組む

(中小企業者) ・びわ湖固有の食材を使用することで  
地域性・独自性の強い商品を開発



#### ➤ 連携による効果

**農林漁業者** 5年で1,044万円の売上高増加、ビワマスの安定供給・地域ブランドの確立

現在、取り扱っている鮎と異なり、ビワマスは通年出荷が可能で、養殖設備の稼働率、収益性の向上が期待される。

**中小企業者** 5年で4,500万円の売上高増加、2名の雇用増加、地域ブランド商品の需要開拓

希少性の高い原材料を使用した差別化可能な自社商品により、売上の増加と収益性の向上が期待される。

8



### 地元の食材を活用した飲食店の創業について（事例紹介）

中小企業診断士

鐘井 輝

田畑一佳

#### ～有限会社「花農場あわの」の例から～

はじめに。

「有限会社花農場あわの」は、農家の女性の自立を目指してドライフラワー作りで集った 8 人が、フレンチのシェフに師事して、ハーブ園とレストランをオープンさせた企業である。大反対の家族をプレゼンと試食で納得させ、年間 3 万人が訪れる店にまで成長させた。本事例を通して、今回の論文のテーマである「地元の食材を活用した飲食店の創業」について事例にて説明する。

#### Ⅰ. 創業支援に関する総論

##### 1. 創業の機会が生まれる環境

創業の機会には、政治的、経済的、社会的、技術的といった環境上のチャンスが必要となる。「花農場あわの」でも、創業の環境が整っていた。

そもそもの始まりは、栗野町「生活改善グループ」という農家のお母さんたちのグループで彼女たちが出会ったことでした。「生活改善グループ」は、戦後、全国の農村や漁村の生活改善・女性の地位向上・自立支援などを目的に、農林水産省が中心となって組織したもので、現在も地域女性の交流や自立支援の場として機能しています。若林さんたちは、ここで 20 年ほど前からドライフラワー作りを行い、販売や講習会を開催していました。ハーブを使ったドライフラワー作りをしているうちに、ハーブ園をつくれないうだろうか、ハーブを使った料理を出すレストランを開けないだろうか考えるようになりました。

##### 2. ビジネスプランの策定

ビジネスプランとは、企業の進むべき方向、成長の速度、到達の方法など、企業の将来についてまとめたものである。将来の事業構想を企業戦略、資金調達等の命題を折込み、論理的に体系化し、企業の現況と展望を分かり易く作り上げる必要がある。

家族が誰よりも反対しました。だから、いよいよオープンするという 1 ヶ月前に、8 家族を集めてプレゼンテーションを行ったんです。1 年間の売り上げは、ドライフ

ラワーでこのくらい、ハーブの苗販売でこのくらい、レストランでこのくらい…というように。レストランのお客様は年間で1万人くらい来ていただける見込みです。8人の家族が、おじいちゃんから子どもまで60人くらい来たでしょうか。そして、みんなが、『おいしかった。これなら大丈夫だろう』と言ってくれました」

#### ① 事業の概要

本物の素材を使用したレストランとハーブ園。

#### ② 事業目的・ビジョン

- ・大好きな花とハーブを生かしたレストランをつくりたい
- ・20年ほど前からドライフラワーを生産・販売していて、ハーブを扱っていたので、ハーブを食に活かせないかと思ったのがきっかけ。都会の人に本当の野菜のおいしさと、田舎の心地よさを感じてほしいという思い。

#### ③ ターゲット市場（ニーズと市場規模）

- ・採れたての新鮮な野菜とハーブでつくるフレンチとイタリアンをベースにしたおいしい料理の数々を食べたいと考えている人。特に、県内（栃木）以外に、東京、埼玉、千葉も含めた都会に住む家族連れ。

#### ④ 販売する製品又はサービス

- ・採れたての新鮮な野菜とハーブでつくるフレンチとイタリアンをベースにしたおいしい料理

#### ⑤ 研究開発

- ・東京の有名店でシェフを務めた音羽シェフに師事し、1年間、交代で音羽シェフのもとへ通った。農繁期には家業の畑仕事を手伝いながら、午後はレストランで修行した。

#### ⑥ 資金調達計画

- ・資金調達は大きな課題でした。まず、建物を建てるお金がありません。そこで、当時の栗野町による「ふるさとルネッサンス推進事業」の補助金を利用しました。生活改善グループとしての過去の実績を認めてもらい、4000万円の補助金を得たのです。
- ・この資金はレストランの建設でなくなってしまう金額でした。ほかに、厨房設備や運転資金が必要だったので、農協の農業近代化資金からさらに2000万円を借りました。
- ・「でも、そんなに簡単には借りられなくて、最初は、『女性の仲良しグループにお金は貸せない』と言われたのです。特に地方では、女性が起業することに対して、まだまだ偏見もありますし」そこで若林さんは、県の農林課と町役場に行って、また

もや直談判。「当時の町長さんは農業とそれに関わる産業の普及を細やかに見てくださる方でしたので、相談にのってくれました。『仲良しグループではダメ』と言われたのは、つまり個人では責任を負えないという理由だったんですね。それで、法人化したのです」。

- ・当時、有限会社の資本金は、最低 300 万円。これを 8 人でほぼ均等に割って出資しました。

## ⑦ 経営チーム

- ・女性ばかり 8 人が欠けることなく、ここまで続けてこられたのもすごいことです。
- ・「ケンカしたこともありますよ。でも翌日にはみんなケロッとしています。私ともう一人が一番年上ですが、一番年下の人とは 12 歳ほど離れていて、年齢がバラバラなのがいいのかもしれません。それぞれの持ち場があることと、不公平にならない仕事のローテーション、毎日欠かさないミーティング、経理も持ち回りで担当して全員が経営状況を理解することも大切です」

## II. このテーマにおける経営戦略上のポイント

経営戦略として、まずは全体戦略が必要となる。全体戦略は、「誰に」「何を」「どのように」の視点で構築する。個別の戦略は全てこの全体戦略に従う。財務や人事等の戦略も重要ではあるが、「地元の食材を活用した飲食店」というテーマから、立地、店舗、商品、販売、販売促進、仕入れが戦略上の重要なポイントとなる。この 6 項目に絞って説明する。

### 1. 立地戦略

ターゲット商圈、競合、インフラ（鉄道、道路）等を考慮する。競合を避けるブルーオーシャン戦略が基本となる。

栃木県の風光明媚な里山と花畑のなかにポツンと立地しています。近隣には大きな競合となる施設もなく、駐車場は 40 台完備しています。

### 2. 店舗戦略

店舗をデザインするにあたり、最も重要なことは、自社のブランドに合致した店構えにすることである。

レストランとハーブ園をつくるために借りた敷地 1 万 1 千平方メートルは、元はコンニャク畑でしたが、放置されて笹だらけになっていました。音羽さんのところへ通いながら、この土地をハーブなどが育てられるように 8 人で開墾しましたが、それは大変な作業でした。でもそんな苦労が嘘のように、いまは、1000 株のラベンダーをはじめ、200 種類のハーブや草花が育ち、100 本のブルーベリーの木がたわわに実をつけ、訪れる人を楽しませています。

### 3. 商品戦略

いくら素晴らしい場所に素晴らしい店舗を構えても、味に特徴が無ければリピーターは増えず、逆に「あの店はまずい」という悪い口コミが広がり、客足が遠のいてしまう可能性もある。飲食店においては、味が一番の重要な要素となる。

栃木県宇都宮市出身で、フランスやドイツなどのレストランで7年間修行し、東京の有名店でシェフを務めた音羽シェフに師事し、1年間、交代で音羽シェフのもとへ通いました。農繁期には家業の畑仕事を手伝いながら、午後はレストランで修行。時には、午後6時から深夜まで教えてもらうこともあったといいます。厨房に立ち、レストランとしてのサービスのノウハウも同時に学びました。さらに、8人の女性たちは、確固たる信念を持っていました。「お客様に本物の味を知って欲しかったのです。結局、人間は食べることが基本。その基本である食に、農薬を使っていない、添加物も保存料も使っていないから、おいしくてしかも安心。食べてもらえば、きっとわかってくれると思っていました」

### 4. 販売戦略

飲食店においては、店舗における接客や料理に対する思い入れが重要なポイントとなる。

そしてなによりも、お客様を裏切らないことが大事だと若林さん。「わざわざ来るお客様がほとんどなので、私たちも一つひとつ真心を込めて料理しています。みなさんゆっくりと食事されますね。庭を見たり、ハーブ摘みなどもして、楽しんで帰っていかれます。もちろん、いまでも毎月1回、音羽シェフを訪ねて指導していただいています。クオリティを確認することと、季節毎に新しいものを提供しなくてはなりませんから」

「何事も体当たりだったわけですが、オープンの際は大変でした。当初は、多いときは1日300人近くのお客様が来店しましたから、こっちも対応しきれません。お客様に怒られ通してでした」そして、1年を過ぎた時には目標の倍の2万人、いまでは、年間3万人を超えるお客様が訪れる店になりました。

### 5. 販売促進戦略

プロモーション戦略としては、まずは認知していただき、そしてリピーターとなっただくことが重要となる。

ドライフラワーの販売については、講習会、デパートや店舗などへ直接売り込みに歩きました。レストランについては、地元のテレビ局、ラジオ局、新聞社などに宣伝に行くことで、お客様に知ってもらえるよう努力しました。ニュースの背景で、レストランの花畑の映像が流れた時は、問い合わせの電話が鳴りっぱなしだったといいます。また、一度来たお客様にリピーターになっていただくためには、レストランのメ



ニューなどは、プロの味を出すことが大事です。そのためにも、最初からプロの信頼できるシェフに師事することを決めたのは正解でした。

## 6. 仕入れ戦略

本テーマでの創業では、地元の食材を使用することが出来るか、そしてそれを活かすことができるかが一番のキーポイントとなる。

「栗野町生活改善グループ」のメンバーが、自分たちが育てた自家用の無農薬野菜を持ち寄っています。料理をしてくれた音羽シェフも、素材を見極め、その味を十分に引き出す料理をします。素材の作り手でもある農家の女性だからこそ、本物の味は食べた人を満足させることを心底わかっていたということなのでしょう。

参考文献：わたしと起業.com

<http://www.watashi-kigyoku.com/>

(以上)



# 会員サービス強化委員会活動報告

委員 山本善通、下村裕彦、松田智之、玉木幸夫、土山嘉雄、鐘井輝

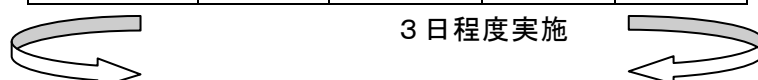
今年も会員サービス強化の一貫として、中小企業診断士の更新に必要な実務ポイントを取得するための実務実習を行ないました。

## 事業別調査計画

### 岡亭

調査予定日

|       |       |      |      |      |
|-------|-------|------|------|------|
| 7/22～ | 7/23～ | 8/1～ | 9/1～ | 9 下旬 |
|-------|-------|------|------|------|



| 班名 | メイン料理 | 調査内容                                                         | 調査予定日 | 調査員                         | 指導員統括<br>鐘井・山本 |
|----|-------|--------------------------------------------------------------|-------|-----------------------------|----------------|
| A  | 中華系   | 商圈調査<br>地理的・時間的範囲<br>人口・世帯・住居・所得・産業など<br>競合店調査<br><br>参考企業調査 |       | 杉山 寛<br>長澤 敬<br>芝田 正美       | 玉木<br>下村       |
| B  | 洋食系   | 商圈調査<br>地理的・時間的範囲<br>人口・世帯・住居・所得・産業など<br>競合店調査<br><br>参考企業調査 |       | 野々山 寛<br>八木 善弘<br>西村 剛史     | 土山<br>中村       |
| C  | 和食系   | 商圈調査<br>地理的・時間的範囲<br>人口・世帯・住居・所得・産業など<br>競合施設調査<br>参考企業調査    |       | 田中 実<br>池田 健一<br>郎<br>北村 秀一 | 松田<br>鐘井       |



## 2012年第3回 実務従事事業計画（11月コース）

11月度からの実務従事事業を以下のように計画し、実施する予定にしております。

(1) コース名 個別診断実務（木之本）

(2) 日 程 平成24年11月4日～平成25年1月（詳細は下記のとおり）

(3) 実施場所 滋賀県長浜市木之本町

(4) 実施概要

長浜市木之本地域商店及び商業集積の調査・分析、提言  
（営業実態調査・分析、参考事例調査・分析、営業形態・観光客対応の品揃え・サービス・販売促進策、不足業種、きのもと交遊館・おかん等活用高度化の提言）

<実施計画>

① 11月 4日（日） 14時～ ミーティング

JR木ノ本駅改札に13時40分集合。

② 11月4日（日）14時～ 現地確認、立地・周辺環境把握、関連資料等公開

③ 11月5日（月）～30日（金） 参考事例調査・分析、営業実態調査等

④ 12月1日（土）～31日（月） 商業集積施設実態、地域資源分析等

⑤ 1月 1日（祭）～1月中旬 報告書作成、調整

⑥ 1月中旬（日） 報告会（予定）

③～⑤の調査日うち、4日参加

(5) 参加予定指導員 鐘井 輝、山本善通、松田智之、玉木幸夫、土山嘉雄、  
下村裕彦、西村剛史、中村実

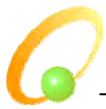
(6) 参加人数 10名程度（参加希望者が定員を超える場合、先着順になります）

(7) 参加費用（事務手続き費用）

滋賀県支部会員6,000円（支部会員以外は18,000円）

(8) その他

- ・調査日4日間のほか、ミーティング・現地打合せ・概要把握・報告会（2日間）を実施、計6日間として1人当たり6ポイント取得
- ・診断企業の事前調査資料、関連資料は現地打合せ時（11月4日）に配布



# 企画広報委員会報告

企画広報委員会 平成 24 年上期 進捗報告

委員名：田畑一佳、松村博幸、長澤 敬、野々山寛、大石孝太郎

## 1. 企画広報委員会の開催

平成 24 年度の第 1 回目の委員会を開催した。

開催日時：平成 24 年 8 月 26 日 10 時 30 分～12 時

場所：滋賀県協会事務室

### (1) 議事内容

#### 1) 企画関係

下記のスタイルを検討する。

- 実務従事ポイントの取得機会を、さらに増やしてはどうか。
- 創業希望者の創業計画支援、資金計画支援
- 他の機関との連携強化

### (2) 広報関係

HP を再構築する。

コンテンツマネジメントシステムを使えば、簡単に見栄えの良い HP ができる。また、診断士の情報は乏しい。関係機関から、診断士の実績などを掲載してほしいとの要望がある。

滋賀県協会の診断士情報を充実させる。→担当者決定

新しい HP に、金融トピックスを掲載する。新 HP が出来てから。

## 2. HP 刷新

10 月に、新 HP を作成した。CMS システムを導入し、HP 作成ソフトがなくても、ユーザーが情報を登録できるシステムとした。

新 HP のアドレス <http://shiga-sme.sakura.ne.jp/smecca/mp>





## 研究部会報告

### I. 知的資産経営研究部会

部会長：大石孝太郎

#### 1. 第1回研究部会を開催

- 8名の参加があった。会員の関心は、高い。
- 次回以降、支援スキルの研修を取り入れたい。
- 2か月に1回程度のペースで開催する。
- 会員が自分で、支援企業を見つけるようにしたい。
- 当日会費の徴収と、講師謝金を発生させたい。

#### 2. 内容

平成24年度の第1回ということと、知的資産経営について、経験の少ないメンバーもおられたので、知的資産経営の基本的な知識と、滋賀県支部の独自の取り組みについて、研修を実施



### 三方よし経営報告書

(滋賀県中小企業診断士協会の取り組み)

|           | 従来の知的資産経営報告書                                               | 三方よし経営報告書の特徴                                                                               |
|-----------|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| ネーミング     | 中小企業者にも、関係者にも、内容をイメージしにくい。京都は、独自のネーミングとして、「知恵の経営報告書」と呼んでいる | 「三方よし」は、全国にも通用する経営者の基本的な考え方であり、特に滋賀県の企業者には、なじみがある                                          |
| メッセージ力    | 知的資産経営報告書作成の全段階で、読者を想定しているが、誰に向けた報告書であるのか、わかりにくい報告書がある     | <u>従来の知的資産経営報告書の加え、「三方」に向かって、明確なメッセージを加えている。</u><br>事業者も気づいていない「強み」を発見し、伝えるメディアとしての効果を引き出す |
| 地域に密着した支援 |                                                            | 滋賀県に在籍する作成支援の専門家が行う。知的資産経営報告書作成を通して、無料相談等の支援策、支援機関との連携を継続的にできる                             |







## 会員紹介

---

氏名：長澤 敬（ながさわ たかし）

企業名（勤務先）：積水樹脂株式会社

メールアドレス：[nagasan@tc4.so-net.ne.jp](mailto:nagasan@tc4.so-net.ne.jp)（自宅）

[nagasawat@sekisuijushi.co.jp](mailto:nagasawat@sekisuijushi.co.jp)（勤務先）



みなさま、長澤 敬と申します。

交通安全製品や生活用品等を製造・販売している積水樹脂株式会社で経理を担当している、いわゆる企業内診断士です。

現在の勤務地は大阪の淀屋橋ですが、2009年4月診断士登録時は、滋賀で工場経理を担当しておりましたので、滋賀県中小企業診断士協会に所属しております。

勤務先で診断士として活動しておりませんので、診断協会の実務従事事業や、各種研究会・勉強会に積極的に参加して、自己研鑽を積み、みなさまに少しでも有益な提案等ができるようにと考えております。

企業内診断士の方々は、勤務先での専門的経験・知識が豊富だと思います。一方で、私のように、企業内での診断士の活動がなかなかできないと悩んでいる方々も多いと思います。

滋賀県の診断士協会は、大阪、京都等と比べて小規模ですが、大変良い環境だと思います。

ぜひ一緒に頑張ってみませんか？

「趣味・ライフワーク等」

- ・子育て

生後6ヶ月の赤ちゃんに毎日翻弄されております。

- ・読書

古典文学（ドストエフスキー等）、経営学（ドラッカー等）、漫画（ジョジョの奇妙な冒険）

- ・音楽

1960～70年代ロックミュージック（ボブ・ディラン等）



## 新入会員紹介

---

**氏名：三宅 裕之（みやけ ひろゆき）**

**住所：滋賀県草津市草津三丁目10番38号**

**携帯：090-2382-9198**

**勤務先：京都信用金庫 管理部**

**得意分野：事業再生、財務改善提案、マーケティング**

**趣味・特技：将棋三段、ボクシングマガジン投稿、グルメ探訪など**



はじめまして、8月に入会させていただきました三宅です。諸先輩の皆様よろしくお願いたします。

私は生まれも育ちも草津です。彦根の滋賀大学で学んだ後、ご縁あって今日まで京都信用金庫に勤めております。約20年営業店勤務後、本部の管理部で事業再生と不良債権処理、法務訴訟業務など担当。信金とはまさに中小企業のための金融機関ですが、平成になって20余年、経済経営環境は厳しくなるばかりです。日頃、債権者の立場から中小企業に関わっておりますが、仕事を通して債務者（中小企業）の立場に立ちたいと考え中小企業診断士の勉強を始めました。

今は寸暇を惜しみ幅広い知識とスキルを貪欲に吸収したいと考えております。特に「強固なビジネスモデル」構築には何が必要か？といったテーマに拘り、これからも自己研鑽いたします。今後ともご指導ご鞭撻よろしくお願いいたします。

---

**氏名：金川 伸之（かながわ のぶゆき）**

**メールアドレス：knob.net-555@hera.eonet.ne.jp**

平成24年9月に診断士登録いたしました金川伸之と申します。

現在、電器メーカー系列の教育研修機関に勤務し、研修教材の開発と地域電器専門店（いわゆる“街の電器屋さん”）を主な相手先とする研修の講師をしています。



電器店のご店主や後継者の方々との出会いの中で、より専門的な立場で経営をサポートしたいとの思いが高まり、診断士を志しました。そのため、きわめてニッチな分野ですが、「“人づくり”を軸とした電器店の経営支援」をメインテーマに、企業内診断士として活動していきたいと考えています。

今後、協会の皆様との交流や協会の活動への参画を通じて、研鑽を積んでいく所存です。ご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

**氏名：川口 洋美（かわぐち ひろみ）**

**企業名：川口会計事務所 所属**

**住所：滋賀県大津市和邇高城 385-4**

**電話番号：077-575-2964**

**FAX 番号：077-575-2964**

**メールアドレス：hiromi@kawaguchi-shiga.com**

**事業内容・専門分野：会計業務、滋賀県在住ママの起業・再就職支援**



川口洋美と申します。大阪支部から移籍して参りました。

平成19年の登録以来、義父の税理士事務所で会計業務に携わっております。これに加え、今年から滋賀のママを対象に“サロン起業、リビング起業”と呼ばれる小さな起業や、再就職の支援をおこなう業務を始めようと、現在奮闘しているところです。

語学が得意な自称・アクティブ派？ 先日は英語のブラッシュアップも兼ねて、オーストラリアの高校生のホームステイを受け入れました。多忙につきしばらくご無沙汰となってしまったゴルフを再開するのが、ささやかな夢です。

1級色彩コーディネーターでもありますので、ホームページや名刺の色でお悩みの先生には、効果的な色使いのコツをアドバイスさせていただきます！

どうぞよろしくお願いいたします。

---

**氏 名：松浦 弘倫（まつうら ひろみち）**

**住 所：滋賀県栗東市縄2-2-34-2103**

**電 話：077-553-9842**

**FAX：同上**

はじめまして。平成24年4月登録の松浦弘倫と申します。福井県出身です。京都府下の大学を卒業後、滋賀県に移り住んでいます。

現在勤務する企業は東証1部の商社が100%出資するメーカー子会社で総務人事を担当しています。130人規模ということで間接部門への配置が少なく、業務範囲が広いのが特徴です。結果的には事業計画書の作成や決算業務、人事制度の運用など様々な業務に携わったことが診断士試験を受験する契機となりました。独学で時間がかかりましたので合格したのが今でも不思議なのですが、診断士としましてはこれといった専門性もなくゼロからのスタートです。関心のある分野はいろいろありますが、企業内診断士の立場ではSCMや人的資源管理、個人の立場では地域経済です。早期に得意分野を確立できるよう引き続き努力していきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

**氏名：川北 日出夫（かわきた ひでお）**

企業名：川北ビジネスコンサルティング

住所：滋賀県草津市西大路町 8－28－601

電話番号：090－4283－9643

FAX 番号：077－565－0192

メールアドレス：kawakita.hideo@gmail.com



事業内容・専門分野：経営戦略・マーケティング戦略・新製品開発計画策定支援、  
創業支援、資金調達・補助金・助成金活用支援、  
コスト低減、在庫管理、品質改善、ビジネスプロセス改善、IT 活用、  
品質保証システム、目標管理・人事評価システム等しくみ作り、  
知財・知的資産活用支援、ビジネス法務支援

半導体の開発製造部門を 24 年間経験し、ベンチャー企業 2 社でビジネス開発と経営企画を担当いたしました。昨年独立し今年 8 月に中小企業診断士の仲間入りをさせていただきました。モノづくり企業を中心に、経営の悩みや課題の解決、会社のしくみ作り・改善、イノベーションの実現等をお手伝いしたいと考えています。

趣味は、柔らかい脳を保つため色々な外国語の勉強（テレビ講座を流すだけ）と右脳を活性化する音楽（フルート演奏）です。

将来の抱負は、若い人たちの創業支援、まちづくり、地域の活性化等を通じて滋賀を盛り上げたいと思っています。

皆さまと交流できるのが楽しみです。ご指導を賜りますようよろしくお願い申し上げます。





## 中小企業経営診断シンポジウムのご案内

来る11月7日に中小企業経営診断シンポジウムが、大阪で開催されます。大阪での開催は17年ぶりとなります。企業経営者の方とお誘い合わせのうえ、奮ってご参加ください。

なお、第3分科会では、当協会からも発表を行います。

- ・テーマ…日本一を目指して！ 地域資源のゆばを活用した経営革新
- ・発表者…八木幸子氏（比叡ゆば本舗代表）

矢嶋聡氏（大津商工会議所、中小企業診断士）

**SMECA**

ここから日本に活力を

**47のチカラが日本を動かす**

# 中小企業経営診断シンポジウム

地域からの発進、経営革新 — 新たな道を拓く中小企業診断士 —

**2012.11.7(水)** **10:30-17:30** 会場: 大阪国際会議場(グランキューブ大阪)

**参加費無料** どなたでもご自由にご参加いただけます。  
ご参加の方は、WebまたはFAXにて事前登録が必要です。

**同時開催 無料経営相談会 12:00-16:00**

中小企業経営診断シンポジウム 主催: (主) 中小企業診断協会 後援: (共) 中小企業庁、近畿経済産業局、日刊工業新聞社、(独) 中小企業基盤整備機構、日本商工会議所、全国商工会連合会、全国中小企業団体中央会、(財) 中小企業総合研究機構、日本経営診断学会

社団法人 中小企業診断協会  
<http://www.j-smeca.jp/>





## 中小企業支援機関、各種団体、企業、行政の皆様へ

---

当協会会員は、経営革新セミナー、創業塾などのセミナー、講演会、研究調査等の企画、実施まで責任を持って実行します。また、商店街などの中小の集積から個別企業まで、多くの業種の経営計画の支援や実務支援等を現場で行っています。企業内研修、団体研修、専門家の派遣等でも、多くの実績があります。

当協会会員には、中小企業診断士だけでなく、税理士、司法書士、行政書士、社会保険労務士、ISO9000,14000 等審査員、情報システム、不動産鑑定士、など他の資格者も擁する人材の宝庫でもあります。

専門家とのマッチング、費用のご相談など、無料窓口相談で行っていますので、経営に関することなら、お気軽にご相談ください。

|                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>中小企業診断士とは、</b>経営コンサルタントでは唯一の経済産業大臣登録の国家資格であり、中小企業の経営診断、助言を行う専門家です。現状分析に基づく成長戦略のアドバイスが主な業務です。</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|



事務局から、ひと言

事務局 小山敦美

- 交通：○京阪電車・石場駅より徒歩3分  
○大津駅からバス「びわ湖ホール」  
又は「商工会議所前」下車徒歩2分



(作成編集：広報委員会 田畑一佳)