

診断しが



「三井寺の三重塔」(大石孝太郎撮影)

平成31年 冬 号

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
特集記事		2
理論政策研修		2
シガネット研究会		3
プロコンステージアップ塾		5
診断実務実習		6
委員会報告		8
研究部会報告		9
新入会員紹介		16
中小企業支援機関、各種団体、企業、行政の皆様へ ..		18
無料経営相談・実績		18
事務局から会員の皆様へ		18



皆さま、平成31年の新春を迎えお慶びを申し上げます。

中小企業支援機関の皆さまには、日頃から当協会の運営にご理解ご協力を賜りまして厚くお礼申し上げます。

当協会は、現在正会員が95名になりました。この3年半で34名増加し、毎年平均10名ずつ増加していることになります。

この要因はいろいろあると思いますが、私は当協会が「五つの C」をベースに活動しているからではないかと考えております。

五つのCの1つ目は、「**コア・コンピタンスを重視し経営資源を集中**」です。当協会のコア・コンピタンスは12ある研究会やベテランと新人の帯同訪問等によりコンサル能力を常に磨き続けており、それをチームで発揮しています。2つ目は、「**コーポレートガバナンス(企業統治)を充実**」です。当協会は、透明性が非常に高く、誰でも建設的なことは自由に発言できる雰囲気があります。3つ目は、「**チャレンジ精神の発揮**」です。常に新しいことにチャレンジできる組織をこころがけています。4つ目は、「**カスタマーファースト(顧客第一主義)による価値創造**」です。常に発注者やクライアントのニーズを正確に把握し真摯に対応する姿勢を保っています。5つ目は「**CSR(企業の社会的責任)**」です。地域の課題や社会の課題にも目を向けて解決に寄与しようとしています。この5つのCを基本にして強いサッカーチームのような協会運営を目指しています。

そうした結果、滋賀県信用保証協会から当協会が受託した経営安定化支援事業について、H29年度の対象企業アンケート調査で90%の「よい」という評価をいただいたことは大変喜ばしいことだと思っています。

平成31年も、30年度補正や31年度予算で生産性革命推進(ものづくり補助金等)や事業承継支援等、手厚い中小企業施策が講じられています。このフォローの風を生かし、当協会は会員の更なるレベルアップと相互連携を図ります。

支援機関の皆さま、ともに中小企業支援に力強く取り組んでまいりましょう。



理論政策更新研修

テーマ「経営改善計画策定支援推進のポイント」

田中清行

このテーマを選定した理由は、毎年、国が100億円の予算を付けて、経営改善の取り組みを必要とする中小企業・小規模事業者が認定支援機関の助力を得て行う経営改善計画策定事業であること、事業者、支援機関にとってもメリットの大きいものであり、診断士が取組むことが一番ふさわしい業務であるが、まだ診断士の取扱いシェアが低いことからです。

最初に利用申請から支払い決定までの流れや、経営改善のプロセスと作業手順を説明しました。次に例題企業の概要を説明しました。地方都市にある酒造メーカーが消費者の高齢化や清酒離れで売上の低下している設定です。

次にワークショップを行いました。そこではSWOT分析とクロスSWOT分析を行って、アクションプランを作成してもらいました。都会に飲食店の伝手があることから飲食業に進出する方向で検討してもらいました。グループ発表をしてもらい、質疑応答をして、まとめをしました。

時間が足りないという声も多くありましたが、後のアンケート調査では、「大いに役立った」が38%、「ある程度役立った」が34%で、計72%の方が役立ったと答えていただきました。



平成30年度シガネット研究会報告

副会長 大石孝太郎

開催日:平成30年12月8日(土)午後3時～4時45分

開催場所:滋賀ビル9階 比良の間

【プログラム】新規入会会員発表会

- | | | |
|-------------------------------|------|----|
| ① 「私が29年間の旅行営業で心掛けてきた5つのポイント」 | 岩崎弘之 | 会員 |
| ② 「診断士1年目を振り返って」 | 南 肇之 | 会員 |
| 「正しい戦略と正しい営業活動で成長発展を行う」 | 東 勉 | 会員 |
| ③ 「工作機械業界の現状について」 | 三品俊二 | 会員 |
| ④ 「産業人たるの本分に徹し」 | 萩 敏夫 | 会員 |
| ⑤ 「再生企業のV字回復」 | 西村 大 | 会員 |
| ⑥ 「合格したての診断士のキャリア形成と生活」 | 磯野 研 | 会員 |

シガネットは、当協会の内部研究会として会員有志により発足した研究会で、内容を随時、見直しながらかつています。ここ数年は、入会1～2年以内の新入会員の専門分野のプレゼンテーションを中心に開催されています。

新入会員とはいえ、これまでの企業等で蓄積されてきた知識、技能、経験をお話いただくことは、参加した会員にとっても大変有意義な内容です。また、新入会員の人柄を知る良い機会であり、これからの診断士としてのネットワーク構築にも役立つ機会となっています。



【発表の概要】

①.岩崎会員

大手旅行会社で営業を勤めてこられた経験、知識等を活かした「観光業支援コンサルタント」をされています。会社時代には、一日に30件の飛び込み営業は当たり前という仕事ぶりです。その中から、5つのポイントを紹介していただきました。1. 受付突破は奥に座っている人に届く声で 2. 旅行の目的を理解する、食事にこだわる(企画立案) 3. 受注するには社長の奥様を狙え 4. 絵はがきは最高の営業ツール(受注後フォロー) 5. 「良かったよ」を鵜呑みにするな(継続受注) の5つのポイントを実践を踏まえてお話いただきました。

②.南会員

大手電子部品メーカー、大手通販流通企業で、経営管理、経理、企画等を担っておられます。企業内診断士として、現在は、企業ガバナンス、CSR、SDG、健康経営などに関心を持ち、複数の資格を取得されています。

③.東会員

金融機関、生命保険会社で28年間経験されてきたコンサルティング営業という自らの強みを、顧客視点から、ビジネスモデルを構築するというお話をいただきました。顧客にとっての価値創造を様々なフォーマットを活用して提案されているコンサルティングスタイルをお話していただきました。企業がビジネスモデルを再構築する際に大変参考になるテーマでした。

④.三品会員

大手工作機械メーカーでエンジニアとして長年、活躍されている企業内診断士の会員です。工作機械の種類、国内工作機械メーカーの業界内のポジショニングや特徴、業界全体の動向、最新の技術動向など、短時間でしたが、非常に専門性の高いお話をしていただきました。ものづくり支援の機会の多い診断士にとって、参考になる情報をお聞きすることができたこと、またこうした業界の専門家が会員に加わっていただいたことに心強くしました。

⑤.萩会員

大手電機メーカーの半導体技術者として出発し、大手電子部品メーカーへの転職、そこでの葛藤を乗り越えられた経験や、国際的な知財紛争に担当者として関係されたお話などをいただきました。中小企業にとっても、国際的な視野での知的財産戦略はますます重要になっているところから、協会の知財戦略の専門家として頼もしい存在となりました。

⑥.西村会員

金融機関、税理士法人において、中小企業経営を長く見てこられた経験と知識を活かし、木造住宅建築会社、印刷業の経営改善事例の発表をいただきました。得意分野の金融、財務、税務知識をベースに、経営者の支援や経営管理改善に取り組んでこられたケースは大変実践的で多くの参加者にも参考になるお話をいただきました。

⑦.磯野会員

試験に合格、即、独立してからの奮闘を楽しくお話していただきました。独立直後、自分の専門性とは何だろうと自問自答しながら、「伝統的工芸品技術開発コンサルタント」という新たなコンセプトを創造し、現在は彦根商工会議所等を中心に活躍されておられます。大手精密機械メーカー、情報システム会社で人事、経営企画等を経験し、機械加工等の知識も豊富な若手診断士であり、彦根仏壇など湖北地域の伝統産業の販路拡大に取り組まれています。

【懇親会】

研究会終了後は、中華料理「かすが」にて、多くの参加者との懇親を深めました。



プロコンステージアップ塾

プロのコンサルタントとして満たすべき基準を示すプロコン塾

<プロコン向けのイチ押し!!の活動>

滋賀県中小企業診断士協会では2017年から毎年プロコンステージアップ塾を開催しております。本塾は、診断実習と実際のプロコンに求められるコンサルティングのレベルとの間に大きな差がある現状を鑑み、実際にプロのコンサルタントがどのような考えを基に日々活動をしているかを学んでいただくことを目的に開講されました。プロコンとしての考え方の基準を示すことで、自己研鑽、相互研鑽を続ける優秀な中小企業診断士を増やすことができると考えています。



本塾では、「コンサルタントは何か」「プロコンの企業診断とは」「プロコンの営業」というそれぞれのテーマについて、滋賀県で活躍している診断士が講師となり、具体的なコンサルノウハウを包み隠さずお伝えしているため、独立直後に実践で使える知識を学ぶことができます。また、コンサルタントの知識だけでなく、社長へのヒアリングやファシリテーションなどの実践的なワークを通して実践力が鍛えられる内容になっております。さらに、講義の最後には、受講生が考えたビジネスプランを講師陣が厳しくチェックし、独立しても困らない内容にまでブラッシュアップしています。独立して間がなく先行きに少し不安を抱えている方が居られましたら、ぜひ来年のステージアップ塾への参加をお勧めください。

<企業内診断士向けのイチ押し!!の活動>

近年、働き改革の一環で、副業で稼ぎたい、自分の診断士の力を活かしたいという人が増えており、本塾は、独立している診断士に限らず、企業内診断士にも参加しやすいように土日に開催しています。滋賀県の診断士やプロコン塾の卒業生との懇親会もあり、企業内では得られない診断士同士のコミュニケーションをとることができます。



副業でコンサルティングをすることは、本業への影響が心配になったり、本業しながらの営業活動などが難しかったりと多くの困難が待ち受けています。本塾では、副業で稼ぐための実際のコンサルティングの手法も学ぶためには、本塾は貴重な機会であると考えられます。

本塾はスキルアップのために受講するだけでなく、卒業生が翌年からは運営に関与する方針で進めています。これにより、滋賀県の診断士協会の活性化とコンサルティングスキルの底上げを目指していますので、独立している診断士に限らず、企業内でも独立や副業の選択肢等を考え、コンサルティングスキルの向上を図りたい診断士の方々は、是非来年のステージアップ塾にご参加ください。滋賀県中小企業診断士協会ホームページ <http://shiga-smeca.net>

平成 30 年度診断実務実習体験報告

・平成30年度 第1クールを体験して

長浜班 松浦 弘倫

皆さん、こんにちは。滋賀県協会所属の松浦と申します。私は協会主催の実務実習に毎年1社を目標に参加しており、今年度も第1クールの長浜班に参加させていただきました。

診断先様は製材業ということで馴染みが薄く、初回会合のオリエンテーションではイメージしづらかったのですが、現地訪問を通じて診断先様が湖北地域の製材業界において中心的な存在であることがわかりました。

問題点の改善提言は班として悩み、半信半疑で報告会に臨んだ部分もあったのですが、社長様の反応が予想外に良く、2ヶ月間の苦労が報われた瞬間となりました。

私は企業内診断士で企業診断の機会がほぼないため、実務実習は研鑽や資格更新のうえで貴重な機会です。

今後も毎年1社を目標に参加していくつもりですので、引き続きよろしく願いいたします。



製材後の角材

・平成 30 年度診断実務実習を終えて

西田 晃一

私達の実習班では大津市内の製造業の診断を担当しました。

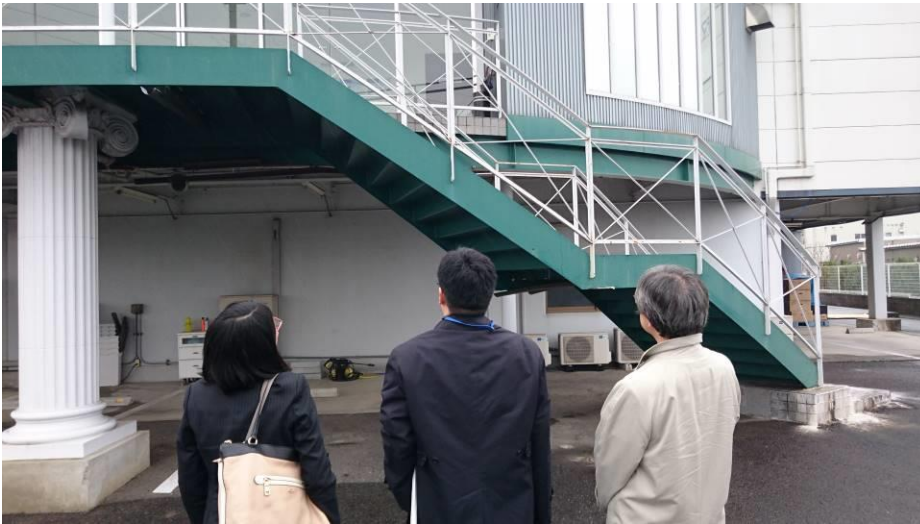
初日から次回の社長ヒアリングに向けた打合わせを行い、内容について徹底的に議論をしました。

そして万全で臨んだヒアリング当日。ヒアリングして気づいたことは診断先の社長はつねに自社の経営課題を具体的に理解しているとは限らないということです。

今回は社長さんの話に耳を傾けつつ慎重に経営課題のあぶり出しをしていく作業から進めていきました。

その後、グループ作業でも診断先にとって最優先の課題は何なのかを徹底的に議論し、指導員の伊藤先生からのご指導もいただきながら最終的になんとか提言へとまとめることができました。

大変でしたがとても参考になる実習でした。



訪問先でのヒアリングに臨む実習メンバー

・滋賀県中小企業診断士協会 2018 年度実務実習(第1クール)を終えて

中小企業診断士 萩 敏夫

数年前より滋賀県中小企業診断士協会の実務実習に参加しています。

以前の座学研修とは異なり診断先企業様のリアルな経営課題に直面しますので、現場・現物・現実の「3現主義」をふまえた真の実力を養成できる研修であると感じています。

また、門外漢の事業分野に対する役割内容であっても、指導員の先生方から適切なサポートを受けられるため、診断士としてのスキルの幅が広がり実務を処理する自信がついてきました。

さらに、診断先企業様への訪問、集合打合わせ等の日程を休日に設定していただけることは、企業内診断士にとって、とてもありがたいと感じています。

例年、本研修に参加することを楽しみにしており、次年度も、是非、参加したいと思っています。



ミーティング中の先生方



診断実習先企業への訪問



専門分野研究委員会の取り組みについて

鐘井輝、川北日出夫、川島康史、松島明男、三宅裕之、山田人志、山本善通

1. 各研究部会の活動

現在 12 の研究部会が、スキルの共有、会員間の連携強化、支援の品質向上を目指して日々活発に活動しています。

- | | |
|---------------|---------------|
| ●知的資産経営研究部会 | ●国際マーケティング研究会 |
| ●企業組織活性化研究部会 | ●BCP 支援研究会 |
| ●事業再生研究部会 | ●ものづくり研究会 |
| ●利益ナビゲーター研究部会 | ●事業承継研究部会 |
| ●創業支援研究会 | ●アグリビジネス研究会 |
| ●地域経済分析研究会 | ●ソーシャルビジネス研究会 |

2. 「診断士の日」関連イベント

今年度は、知的資産経営研究部会と事業承継研究部会が共催で実施した**知的資産経営・事業承継公開セミナー**を診断士の認知度向上に向けた「診断士の日」関連イベントとしました。

3. シガネット研究会

当研究会は上記研究部会の活動開始前に有志が研鑽に励んだ会です。今年は12月8日(土)に滋賀ビルにて開催し、7名の新規会員のユニークな発表と、今回初の企画である「診断士の診断士による診断士のための協会」と題したパネル・ディスカッションを行いました。終了後は中国料理かすがに席を移して恒例の忘年会で盛り上がりました。

2018年厚生委員会活動報告

鐘井 輝(委員長) 稲田忠夫 岩崎弘之 河原進吾 仲西貞之 下村裕彦 森部 修 島渕裕一

1. 平成30年度親睦ゴルフ

第一回滋賀県中小企業診断士協会会長杯 平成30年6月22日(日)、信楽cc田代コースで実施した。参加者13名

2. 平成30年度第4回大岡杯親睦ゴルフ

衆議院議員(中小企業診断士、当協会相談役) 大岡敏孝氏を囲んで平成30年11月25日京阪カントリー・曾束コースで実施した。参加者28名

2019年厚生委員会活動予定

- ・第5回大岡杯11月頃、親睦ラウンド春、秋
 - ・海外研修候補 フィリピン、台湾(台南方面)を中心に検討。
- 時期 2019年9月頃を予定。





池淵ゆかり、伊佐嘉仁、五十田光宏、岩崎弘之、川北日出夫、黒川勝利、佐々木一幸、
佐々木武、田畑一佳、野々山寛、松島明男、三宅裕之、若島浩文、大石孝太郎

当研究部会は、毎年、公開セミナーを企画しており、平成 30 年度は、事業承継研究部会と共催で、下記のセミナーを実施しました。

開催場所: 滋賀ビル 9 階

講師プロフィール



小田 勉 氏

(有)ツトム経営研究所 所長

写真撮影担当
ローランド・スティーブス氏
経営企画研究所 代表理事

中小企業診断士、商業系メーカーで27年間勤務後、平成12年に独立。平成14年に現任ツトム経営研究所を設立。中小企業の経営戦略立案、情報戦略の推進を主要な事業として、「知的資産活用推進費」作成支援に当り、第1期入賞として、重要な支援実績をもとに「お金の達人賞」を、以後連続2回、金銭的効果によるグループ受賞など多彩な経営方法で企業を支援する道を進んでいる。

2013年4月に「読書」に関する勉強会が定例会で続くなど親睦の手帳に、同僚と親交がある。『百日本書店旅行』を出版。

一般社団法人事業継承協会 代表理事 内藤 博 氏

写真撮影担当
ローランド・スティーブス氏
経営企画研究所 代表理事

「人間の内面でもケアする」相続専業医の「内藤派」

経営自身がベンチャー企業の創設者として、成長段階から成功のラスト10年までを駆け抜け、新たな志業事業計画とどまらず、跡に家族企業への承継、親子間の絆も含むなど、コンフリットな状況は意外にも珍しくないが、承継したいファンがいる。顧客と事業継承の専門コンサルタントとして、年間100件の相談をこなす。進路、事業内容多岐。東進専門学校 情報系専攻校支援担当
多摩大学経済学 企業継承支援専攻担当
TAYANED 講師
中小企業診断士協会 進路指導部幹事



参加者特典!!
 明日から使える
**「書き込み式事業継承ガイドブック」を
 参加者全員にプレゼント!**

※他にも役立つ資料を準備しています。

参加申し込み
FAX: 077-511-1371
 メールアドレス
jmsmc25@jade.dti.ne.jp



申込みは、当協会、FAX、メールでお申し込み下さい。
 事業用申し込みフォーム

氏名	お名前
氏名	ご住所

申込締切日：11月2日（金）

お問い合わせ先 一般社団法人 滋賀県中小企業診断士協会

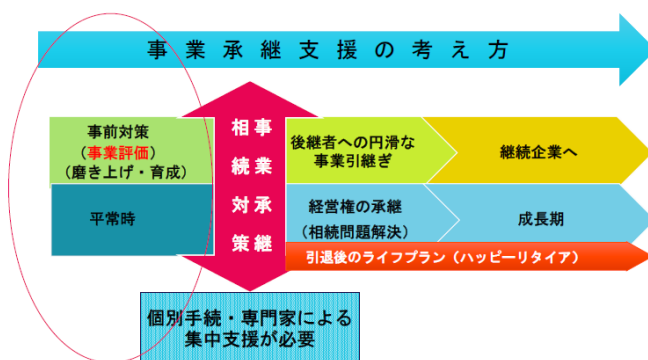
〒520-0066 滋賀県大津市打出2-1 コラボビル 2F 14 階

Tel: 077-511-1370 Fax: 077-511-1371 Email: jmsmc25@jade.dti.ne.jp

【講演要旨】

事業承継を支援する専門家の立場からは、多くの手続きを円滑に進めることが必要であり、セミナーや相談でもそうした内容の支援が多い。一方、経営者や後継者の立場に立つと、そ

れ以前の段階で、心が決まっていないことが多いと感じられる。その要因として、「現在の会社をもっと良くして渡したい」や、「この会社を引き継いでどうしていくか、わからない」といった事業承継の手前の課題が大きいのである。私たちは、引き継ぐべき会社の知的資産を見える化するとともに、後継者が将来のビジョンを描くことができることが最も重要であるとの立場である。同時に、経営者引退後のライフプランを示すことが円滑な事業承継に繋がるものと考えている。



②. 「経営が続くには理由(わけ)がある」 ～自社の隠れた価値と成長を引き出す方法～

有限会社ツトム経営研究所 所長 森下 勉 先生

経営者が、後継者と見込んだ社員の気持ちが定まらず悩んでいた時に、ある信用金庫で行われた「知的資産経営のワークプログラム」に、後継者が参加されたケースでは、自社のこれまで積み上げてきた知的資産(見えざる資産)を整理し見える化できたことで、自社の魅力や強みを後継者自身がはっきりと自覚し、今後のビジョンをも持つことで出来たという事例を始め、リアリティのある事例を多くご講演いただきました。後半は、知的資産支援を進める上で効果的な支援ツール(BEN's メソッド)などをご紹介いただきました。

③. 「事業承継における金融機関、行政等の役割と継続的な支援に結び付ける活動プロセス」 ～実践からの報告～

一般社団法人事業承継協会 代表理事 内藤 博 先生

内藤先生は、事業承継問題の先駆者として、支援プロセスの開発、支援人材(事業承継士)の育成に精力的に取り組まれ、東京都や横浜市などの行政による事業承継支援や、各地の金融機関との連携により、多くの中小企業の事業承継を支援されてきています。

事業承継のポイントは多々ありますが、特に強調されていることは、「地元に残すこと」と「経営者、奥さん」といった家族関係や、引退後の人生設計までも事業承継支援の一環であるとのこと。実践からの報告は大変インパクトのあるご講演となりました。



事業再生支援研究会

リーダー:田中 清行

報告者:佐々木 武

1.研究会の目的と活動内容

研究会の目的は、経営資源が比較的に乏しいため、業績が不芳で苦勞されている中小企業の事業再生や経営改善を支援するスキルを診断士が身に付けることです。

活動内容は具体的には、当協会が数年前より滋賀県信用保証協会から「経営安定化支援事業」を受託し、本研究会参加の診断士が、対象企業の経営診断や経営改善支援の実践を行っています。

資格取得・独立間もない経験の浅い診断士は副担当として入り、経営診断の基礎となる実践経験を積みます。その後、主担当として実践現場でさらに経営診断能力を磨きます。

そして、経営診断の後、「経営改善計画策定支援事業」へ移行するケースもあります。それらの事例を、守秘義務遵守の下、毎月3件発表し、実事例を題材に活発に意見交換して、相互研鑽しています。資格取得や個人活動だけでは得られにくい、実践的な経営診断スキルや知見・能力を磨き上げることができます。

そうすることで、メンバー全員の診断士としてのスキルアップを図るとともに連携を強化できて、当協会が強いサッカーチームのようになっていけると考えています。

2.平成30年度(4月～12月)の活動状況

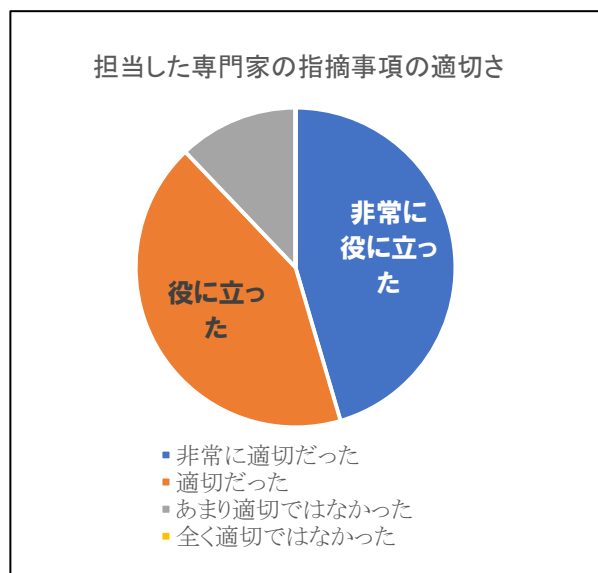
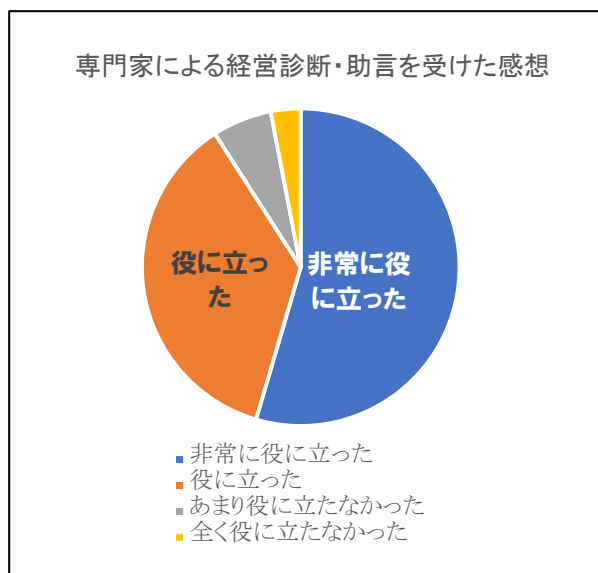
毎月1回(毎月第3水曜日夜)、「コラボしが21」3階会議室で研究会を行っています。新進気鋭の若手会員からベテラン会員まで30名余の研究会メンバーが、診断手法を披露し、活発な議論を行っています。3ヶ月に1度、研究会終了後懇親会を行い、意見を交わし合いチームとしての一体感を醸成しています。



	経営診断/改善計画策定(計画)発表
4月	田内孝宜「介護福祉業」、野々山寛「産業廃棄物処理業」、河原進吾「寝具製造業(計画)」
5月	山口智之「運送業」、山元岳司「飲食業(ラーメン店)」、森部修「飲食業(カレー店)」
6月	田内孝宜「介護サービス業」、井上稔「運送業」、田畑一佳「神具製造業(計画)」
7月	松島明男「絹織物製造業」、田中清行「建設業」、北村信之「建築材料製造業他」
8月	藤村嘉伴「呉服販売業」、佐々木武「墓石販売業」、大石孝太郎「通所介護業」
9月	北村信之「エクステリア業」、田内孝宜「美容業」、田中清行「衣料(紳士服)小売業」
10月	森部修「和装小物製造業」、佐々木武「写真撮影業」、田畑一佳「運送業(計画)」
11月	稲田忠夫「清酒製造業」、中川学「酒類販売業」、山元岳司「飲食業(焼き鳥店)」
12月	藤村嘉伴「洋菓子製造業」、佐々木一幸「青果仲卸売業」、松島明男「織物整理加工業」

3.研究会の成果

滋賀県信用保証協会の「H29 年度経営安定化事業による経営診断を利用した企業に対するアンケート調査(N=33)」で、「専門家による経営診断・助言を受けた感想」で「非常に役に立った・役に立った」が91%、「担当した専門家の指摘事項の適切さ」で「非常に適切だった・適切だった」が88%と、経営診断を受けた企業の約9割の経営者の方々から高い評価をいただいています。



出典:滋賀県信用保証協会「経営診断のご案内」

【滋賀県信用保証協会 経営支援部 部長 萩下浩行様のコメント】

滋賀県信用保証協会では中小企業・小規模事業者への企業訪問による実態把握を行い、担当される中小企業診断士様に企業内容等の情報を伝達しています。担当診断士様に経営課題に応じた的確な経営診断を実施していただいております、このことがアンケートで高い評価に繋がったと思います。

今後も、滋賀県下の中小企業・小規模事業者の経営改善に繋がるよう連携をよろしくお願いいたします。

4.今後の活動に向けて

研究会メンバーから「経営者との向き合い方やアプローチの仕方など、診断士としての基本が学べる」、「生の診断現場の情報を直接聞くことができ、状況に応じた切り口や優れた報告書のまとめ方が参考になる」、「様々な診断事例を知ること、自分との違いやノウハウが学べる」などの意見や感想の声が出ています。

今後の活動としては、信用保証協会の「経営安定化支援事業」等に加えて、「認定支援機関による経営改善計画策定支援(センター事業)」ができる診断士を養成して、地域金融機関の「取引先の事業性評価」のご支援ができるように尽力したいと考えています。

BCP 研究会

玉 木 幸 夫 (BCP 策定支援、研究会主査)

「非常事態でも事業経営や社会活動を継続するために」平常時から BCP 構築

1) 平成 30 自然災害発生を振り返って

生活及び事業継続を脅かす突然の災害は平成 30 年も各地で被害を伴って発生しました。

大阪北部地区の 6 強地震被害、西日本 1000mm 豪雨災害とりわけ愛媛県、広島県、岡山県下の河川氾濫、山崩れ災害による被害は生活環境への大きなダメージ、企業活動、農業、小規模事業家にも甚大の被害を伴って事業再開の復旧、復興の目途が立たない状況にあると聞いています。

9 月 3 日台風 21 号近畿通過 950hPa, 50m 強風雨、続いて 9 月 6 日の北海道胆振東部震度 7 地震は全道停電、断水、鉄道運休による生活者困窮、ライフライン断絶は生活の安定及び顧客を失っての長期的事業中断は企業及び市域の経済活動に大きな損失をもたらしたものと思われます。

2) BCP 研究会の活動

このような突発する自然災害発生に対して備える体制、事業を継続できる仕組みを計画する活動の支援が与えられた事業使命と考えています。その支援能力を高めるために、滋賀県中小企業診断士協会として BCP 構築専門家養成を行い、支援実務を通じて、あらゆる業種、団体の事業にも対応でき事業継続計画 BCP 構築に参画しています。

事業継続は突然の災害だけが当面の活動対象に絞られていますが、平常時から顧客要求や社会的使命を達成し、信用力高い事業を継続し成長を確かなものにする経営体制が基本になります。折しも国際規格である顧客要求に応える事業規格 ISO9001:2015 年版の改訂では「不測の事態への対応」要求事項が今回追加され、BCP 関連活動も含まれました。これに基づく体制づくりは、中小企業の事業経営での信頼向上に有効な手段になると考えられます。

顧客満足事業経営 = 平常時の事業経営体制と運用 + 災害発生時でも事業継続できる体制

3) 平成 30 年度の主な BCP 支援活動、受託の実績と今後

滋賀県中小企業団体中央会様の事業に沿って行われる組合団体様への BCP 構築受託支援

- ①草津市管工事組合様
- ②甲賀市管工事組合様
- ③滋賀県生コン工業組合様
- ④東近江市環境整備事業協同組合(クリーンぬのびき広域事業協同組合)様

事業継続 BCP 構築により個々の企業経営強化に向けて PR することが今後の課題となります。ご理解ご参加の程お願い致します。

国際マーケティング研究部会(ビジネスマッチング)

仲西貞之、森部修、河原進吾、田中実、下村裕彦、鐘井輝

1 国際マーケティング研究部会の活動

日本における、少子高齢化、人口減少、事業承継時の後継者不足、空き家増加、中小企業の廃業等、成熟国家日本の抱える構造的な課題が顕著になっています。

我々研究部会は、このような課題に果敢に取り組むとともに、大きなリスクはあるがチャンスも広がる海外でのコンサルタント活動の強化、知識の深化、経験値の拡大、交流の進展に向け、国際マーケティングを行っています。

今までタイ・バンコクでの研修2回、中国、マレーシア、ベトナム、フィリピン、台湾等の視察・研修においてジェトロでの現地情報収集、政府関係機関、地元企業や金融機関、大学への訪問・意見交換で、見聞を広げてきています。

国際マーケティングと企業戦略

共通の標準化されたマーケティング 国毎に適応化されたマーケティング

環境構造	共通性要因	差異性要因
マクロ環境	経済要因(1人当GDP) 技術 人口統計	文化要因 自然要因 政治要因
ミクロ環境	市場需要(市場規模)	市場特性(購買者嗜好)
企業行動	標準化戦略 両戦略の組み合わせ	適応化戦略

2 日台中小企業交流促進協会との連携による台北での商談会

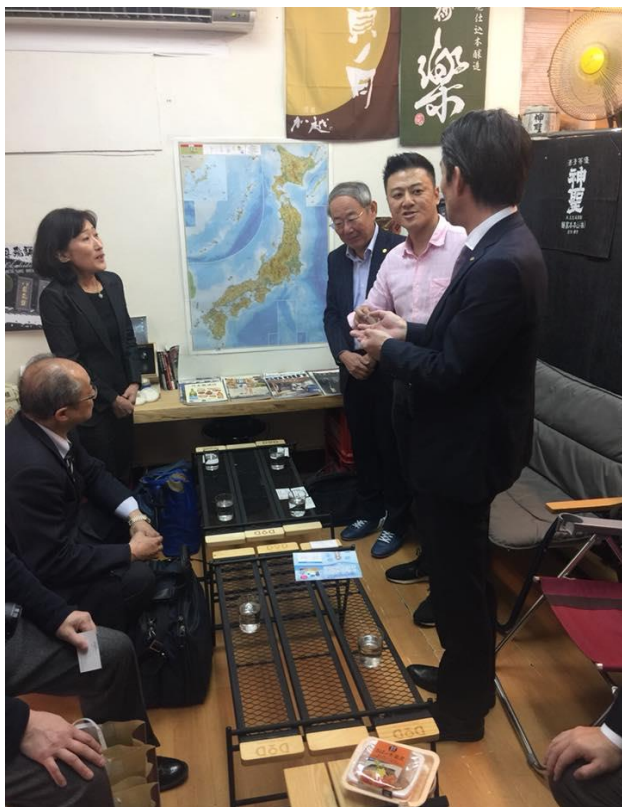
ビジネスマッチングには海外での活動実績のある団体や現地でのカウンターパートナーの存在が不可欠です。

商談会は日台中小企業交流促進協会(SME The SME Interchange Association of Japan and Taiwan:代表 鐘井輝)や中華民国企業経営管理顧問協会(BMC:代表 劉邦寧)及び地元会計事務所との連携で行われました。

複数の日本酒製造業、和菓子製造業、天然飲料水製造業と台湾在住の酒卸売業、土産物チェーン企業、ドラッグチェーン企業、ネット販売企業との商談会を2018年3月に行いました。

台湾企業からの見積書依頼を受け、提出後ドラッグチェーンとの商談が成立し、20フィートコンテナ1台分上海経由の船便で出荷されています。現在、日本側企業が各店舗での販売状況

のレポートをドラッグチェーンから受けて、追加注文のための販売実績の分析を行っている所です。



台北市内で日系企業訪問による商談会の模様



台湾顧問協会所属コンサルタントの滋賀県内企業訪問

3 滋賀県内企業とのマッチング(ビジネスマッチング・インターンシップ)

台湾市場への販路拡大を目指し、台湾顧問協会所属コンサルタントの滋賀県内特産品製造業への訪問アテンドを2018年8月に実施しました。

現在、地元特産品の特徴をSNSも用いて台湾市場に発信しています。

また、滋賀県内企業の人材不足解消のため台湾の複数の大学との意見交換や連携協議を行い、日本語能力のある現地大学生とのマッチングの可能性を2018年3月～8月にかけて調査しました。

現在、日台中小企業交流促進協会、びわこ総合サポートセンター(協)と連携して滋賀県と台湾双方での人材ニーズへの対応をすすめている所です。



台北板橋の致理科技大学日本語学科での連携協議



新入会員紹介

氏名:三品 俊二

住所:滋賀県守山市

2013 年に診断士登録し、大阪の協会に所属しておりましたが、この度滋賀県の協会に入会させて頂きました。普段は一般企業(製造業)で企業内診断士をしています。

これまで実務従事で貴協会にお世話になり、内容の濃さに小規模ながらしっかりと活動をしていることに感銘を受け入会致しました。

これからいろいろと学び情報交換させて頂ければと思いますのでどうぞ宜しくお願いします。



氏名: 和田 哲治

住所: 滋賀県草津市

2018 年 11 月に診断士登録をしたばかりです。

自分の子供に何か自慢できることを持ちたいという思い、また諦めずに頑張れば何かを成し遂げられることを子供に見せたいという思いで中小企業診断士を目指しましたので、恥ずかしながら診断士になった今でも診断士として自分が進む方向を決められておりません。

滋賀県の中小企業で営業をしております、まずは自分が勤める会社の改善するために行動を起こしているところです。

ただ、会社での中小企業診断士の知名度が低く、四苦八苦しております。

実務補習の際に、お世話になった指導員の先生方から滋賀県の協会は親切だとお聞きしまして、実際に電話で問合せをさせていただいた際に事務局の小山様のご対応が本当に親切でしたので入会をさせていただきました。

右も左も分かりませんが、宜しくお願いいたします。



氏名:岡村 善裕

住所:大阪府高槻市

専門分野:経営管理、開発企画、マーケティング、食品衛生、コーチング

中小企業診断士に 2010 年 10 月に登録以降、大阪府中小企業診断協会に入会し、企業内診断士として活動してきました。2018 年 12 月末の退職を機に、活動の幅を広げるとともに新たなネットワーク作りのために、滋賀県中小企業診断士協会に入会させていただきました。

私は 1987 年にジェネリック医薬品企業に入社して、研究開発に配属された以降、営業、経営企画、経理と多くの部署を経験し、最後は開発戦略部の部長として、開発企画、開発薬事、知的財産の責任者と



して働いてきました。また、企業内診断士として食品衛生分野で活動してきました。これまでの経験を生かして、コーチング技法を活用しながら滋賀県の中小企業のお役に立ちたいと考えています。今後とも宜しくお願いします。

氏名：永井俊二（ながいしゅんじ）

住所：彦根市

事業所：株式会社大永コンサルティング

専門分野：創業支援、資金繰り・資金調達支援

経歴：平成 19 年 8 月診断士登録



1994 年に政府系金融機関入社。融資現場での実務のほか、通算 4 年間創業支援専門部署での勤務に従事した経験から、小企業に寄り添って経営支援する体系的な知識を学ぼうと一念発起して中小企業診断士を取りました。

2016 年会社を退職し、独立開業し、現在に至ります。小企業や創業予定者の事業計画作成や資金面の相談を中心に、公的な相談所を掛け持ちして仕事しております。大阪や滋賀で行われる創業セミナーや事業計画作成に関するセミナーなども積極的に登壇しております。

当初の登録は勤務先があった岐阜県支部です。現在は大阪府協会に所属しています。住まいがある・私の大好きな滋賀県で、先生方との縁を広げ、地元の小企業の役に立ちたいという思いで、このたび滋賀県協会に入会しました。

湖国を愛する診断士の方々と交流できれば幸いです。どうぞよろしくお願いいたします。

氏名：松永 尚文

住所：滋賀県大津市



こんにちは！私は、直近 5 年間、東京に住んでいましたが、仕事を辞めて滋賀県に戻ってきました。「自然の豊かさ」「住みやすさ」等、東京生活には無い「素晴らしさ」があるからです。

今までの 30 年間、IT 利活用(情報化)に関わってきました。ユーザー、IT スペシャリスト、IT アーキテクト、運用管理者、そして現場リーダーとして。今後は中小企業診断士という”新たな視点”もプラスして、文字通り「経営から現場まで」分かる専門家として、中小企業のチカラになりたいと考えています。

よろしくお願いいたします。

以下は、主なご支援内容になります。

- ① 企業活動における「二種類の情報」の確認を行い、業務プロセスの「見える化」
- ② IT 利活用(情報化)するための前提となる「IT 経営の成熟度」アップや人材育成
- ③ IT 導入・運用(BCP, セキュリティ含)や生産性向上に役立つことは何でも！



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、弁護士、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、業界に関わらず広く経営に関することなら、お気軽にご相談ください。



無料経営相談

当協会では、平日の午後 1 時より午後 5 時まで、予約制で、中小企業診断士による無料経営相談を実施しています。経営者を始め、営業担当者や創業を考えている方、各種団体との連携を求めている方など、多くの方に安心して利用いただいています。

特定の分野での専門家をお探しの場合は、電話やメールであらかじめ、ご相談いただくことも可能です。

【相談実績】(平成 30 年 4 月から 12 月まで)

創業 5 件、BCP2 件、集客1件、ターゲット 1 件、経営全般 3 件、経営革新 1 件、ものづくり補助金 1 件、販路開拓 2 件。計 16 件でした。



会員の皆様へ

当協会のホームページでは、皆さまの専門領域や経歴等のプロフィールを「会員情報」として発信しております。内容をご確認いただき、最新情報の掲載にご協力をお願いいたします。原稿をお送りいただければ、ホームページ掲載の情報を更新いたします。

受託事業をご担当されている方は、必ずご掲載いただきますようお願いいたします。

■発行者: 一般社団法人 滋賀県中小企業診断士協会

■住所: 〒520-0806

滋賀県大津市打出浜2-1 コラボしが21 4階

TEL: 077-511-1370 FAX: 077-511-1371

email: jsmeca25@jade.dti.ne.jp HP: <http://shiga-smeca.net>

■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

