

中小企業診断士と 支援機関の連携事例集



中小企業診断協会近畿ブロック「診断士の日」プロジェクト

中小企業診断協会アクセスマップ

海も山も、街も村も、
幅広く対応します 兵庫県協会

一般社団法人
兵庫県中小企業診断士協会

〒650-0044 兵庫県神戸市中央区東川崎町1丁目8-4
神戸市産業振興センター8階
TEL.078-362-6000



様々な立場・領域で企業経営を
強力にサポートする 大阪府協会

一般社団法人
大阪府中小企業診断協会

〒540-0029 大阪市中央区本町橋2番5号
マイドームおおさが7階
TEL.06-4792-8992



経営のことならどのようなことでも
支援する和歌山県協会

和歌山県中小企業診断士協会

〒640-8214 和歌山市寄合町44番地 宮本ビル3階
TEL.073-428-7370



変化・挑戦・貢献の下、中小企業を
あらゆる角度から支援する京都協会です！

一般社団法人
京都府中小企業診断協会

〒600-8431 京都市下京区綾小路通室町西入善長寺町143番地
マスキビル5F
TEL.075-353-5381



観光の産業化を推進！

地方創生シンクタンク 福井県協会

一般社団法人
福井県中小企業診断士協会

〒910-0296 福井県坂井市丸岡町熊堂
3-7-1-16
TEL.0776-67-7447



中小企業を支援する国家資格者の
専門家集団 滋賀県協会

一般社団法人
滋賀県中小企業診断士協会

〒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



いにしへの都大和の地域活性化を
リードする奈良県診断士会

一般社団法人
奈良県中小企業診断士会

〒630-8217 奈良県奈良市橋本町3-1
きらっ都・奈良 3F
TEL.0742-20-6688



C O N T E N T S

巻頭文	中小企業診断士と支援機関がタッグを組んで、中小企業支援を実現！	4
事例集	〈福井県〉自治体に対する「観光の産業化」についての提案と実践サポート	6
	〈福井県〉市内宿泊施設の事業計画作成受託から大野市の観光活性化提案へ	8
	〈福井県〉シニア女性創業者15年間の伴走支援継続をコーディネート	10
	〈滋賀県〉社内プロジェクト立ち上げによる地元有力工務店の経営改善支援	12
	〈滋賀県〉田舎のどこにでもある園芸店の経営改革	14
	〈滋賀県〉新製品の事業化・市場導入マーケティングと販路開拓支援	16
	〈京都府〉京都ちーびず(京都地域力ビジネス)自立継続支援事業	18
	〈京都府〉農業経営相談所事業(農業・農業ビジネス等の支援)	20
	〈奈良県〉商工会議所と連携した地域活性化への取り組み	22
	〈兵庫県〉農業者へ個別経営アドバイス 組織力で対象の8割をカバー	24
	〈兵庫県〉地元信用金庫と「創業キックオフセミナー」「創業塾」を開催	26
	〈大阪府〉大手企業販路開拓! 企業内診断士が提案する新たな価値	28
	〈大阪府〉お互いの強みを生かし、地域ビジネスの活性化に貢献	30
	〈大阪府〉中小企業でもできる先端技術活用の指針を、診断士が示します	32
	〈大阪府〉中小企業診断士が活躍する「M&A」の現場を作りたい	34
府県協会紹介ページ		36～43

中小企業診断士と 支援機関がタッグを組んで、 中小企業支援を実現！



中小企業診断協会近畿ブロック
診断士の日プロジェクト
京都府中小企業診断協会
坂田 岳史

1. 「中小企業診断士と支援機関の連携事例集」作成の経緯

現在、全国に約26,000人の中小企業診断士(以下、診断士)が経済産業省に登録されており、中小企業の支援で活躍しています。診断士は他の士業と違い、その士業にしかできない独占業務がないため、自由にさまざまな場面で活躍できるというメリットがあります。逆にそれが、診断士の仕事がよく分からないというデメリットにもつながっています。

そこで、平成29年度には「診断士の日(11月4日)」にちなんで、中小企業診断協会近畿ブロックで、診断士を知っていただくためのイベントを開催するとともに、「中小企業診断士のトリセツ(取説)」をつくり、診断士をより知っていた

だくための取り組みを行いました。そして、平成30年度は、それをさらに発展させて近畿ブロックの診断士が中小企業支援機関(都道府県の行政や中小企業支援機関、商工会・商工会議所など)と連携して、各地で行った企業支援の事例集をつくりました。各事例では、中小企業支援をはじめ、農業ビジネス支援、新規創業支援、地域ビジネス支援などの事例をご紹介します。これらの事例を参考にしていただき、「診断士って、こんなことができるんだ!」「こんな支援法があったんだ!」と気づいていただき、各地域での支援につながれば幸いです。

2. 中小企業診断士のトリセツ

さて、先にお話した診断士のトリセツですが、その概要を右ページの図表に示します。ここでは、診断士をうまく活用する7つのポイントが挙げられており、本事例集もこの診断士のトリセツを念頭において作成しています。そこで、これらのポイントを次に簡単に説明します。

まず、診断士は、戦略・財務・販売・人事労務・ITなど専門分野を持っています。そのため、自社の経営課題(困っていること)を明確にしておけば、自社にあった診断士と出会える可能性が高くなります。また、診断士に全てを任せるのではなく、信頼してビジネスパートナーとして共に成

長する気持ちで付き合うことが必要です。さらに、診断士は専門分野における知識やノウハウを数多く持っているのので、分からないことはほとんど聞いて診断士の力を120%引き出すことも活用のポイントです。なお、診断士を評価して自社の経営課題解決に合わない場合は、はっきりと伝えることも重要です。最後に、診断士の助言などの支援を受けて、経営課題を解決するのは、社長自身です。社長自らが経営改革・改善に取り組み、結果の責任を負うことになります。これらのポイントを押さえて診断士を活用すれば、経営課題の解決につながるでしょう。

〈 中小企業診断士をうまく活用する トリセツ のポイント 〉

その1 中小企業診断士が何者かを正しく理解する。

中小企業診断士は、経営に関する支援を行う“国家資格を持った経営コンサルタント”という存在です。中小企業診断士には、専門分野があります。

その2 中小企業診断士を活用する目的を整理しておく。

経営の困りごとを整理しておくことで、中小企業診断士の専門分野とマッチングする確率が高くなります。

その3 中小企業診断士と経営者と役割分担を明確にする。

経営の困りごとの解決を中小企業診断士に任せてしまうのではなく、中小企業診断士の役割と経営者の役割(経営者のやるべきこと)を正しく認識します。

その4 信頼関係を大切にする。

中小企業診断士を信頼し、自社のことを全て共有する(話をする) ことによって最適な支援が受けられます。

その5 中小企業診断士を活用し尽くす。

中小企業診断士の知識やノウハウをうまく引き出し、活用することによって、中小企業診断士は、企業における最強の助っ人になります。

その6 中小企業診断士を評価する。

中小企業診断士は、最強の助っ人になり得ても、万能の助っ人というわけにはいきません。経営者の要望に対して適性があるかどうか、評価する姿勢も重要です。

その7 経営者として結果に責任を持つ。

中小企業診断士に依頼し、そのアウトプットを活用し、業績に結びつける結果責任は、経営者が負わなければなりません。この認識が会社を強くします。

3. 中小企業支援機関と診断士の連携

診断士のトリセツをご紹介しましたが、これは企業経営者だけのものではありません。

診断士は、各府県の中小企業支援センターや商工会・商工会議所、あるいは府県や市町村など行政機関の支援施策をお手伝いすることも数多くあります。その時にも診断士のトリセツは大いに役立つと考えています。例えば、京都府の「京都ちーびず自立継続支援事業」では、京都府内の子育てや高齢者支援、地域資源の特産品づくりを継続的なものにするためにはビジネス的手法が必要と考え、京都府が京都府中小企業診断協会に相談をして支援が実現しました。これは行政機関が課題を明確にし、かつ診断士の能力を理解していたために実現できた事例でしょう。

また、福井県の「大野市～結の宿～再生促進事業」では、

福井県大野市が、「越前おおのブランド戦略」を実行する過程で市内の宿泊施設の整備を目的に、診断士に宿泊施設の事業計画作成を依頼しました。これも、診断士を活用する目的を明確にして活用した事例でしょう。

本冊子では、このような支援機関や行政と診断士が中小企業や地域の課題を解決するためにタッグを組んだ成功事例を掲載しています。各地域の取り組みを参考にしていただき、かつ診断士のトリセツをご理解いただき、中小企業診断士をうまくご活用ください。

中小企業診断協会近畿ブロック 診断士の日プロジェクト
京都府中小企業診断協会 坂田 岳史

自治体に対する「観光の産業化」についての提案と実践サポート

(一社) 福井県中小企業診断士協会×勝山市



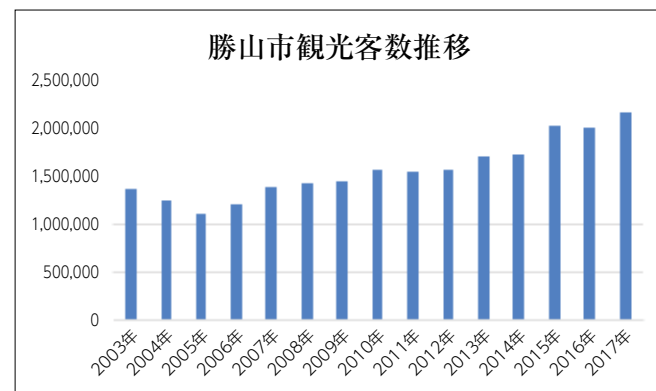
福井県中小企業診断士協会
川嶋 正己

1 取り組みのきっかけ

地場産業が低迷するなど既存産業が伸び悩む中、北陸新幹線や中部縦貫道の延伸などのチャンスを控えた福井県や県内各市町は観光振興に注力し始めていました。そんな中、われわれ福井県診断士協会では単に観光客を集客するだけの観光振興ではなく、観光を産業と捉えて活性化していく「観光の産業化」をテーマとして調査研究を進めていました。産業として育てるということは、観光客がお金を使う「場」や「仕掛け」をつくり、それをビジネスとして成立させることで雪だるま式に成長していく状態を生み出すということです。

2 事業内容

その一つの成果として、診断士協会本部からの補助を活用する調査・研究事業により平成23年度に「福井県内の観光産業の活性化に向けた調査研究」報告書を作成しました。この報告書は副題を「～あわら市、勝山市に向けた提案～」とし、県内最大の温泉街を抱えるあわら市と、福井県がイチ押しの観光拠点「福井県立恐竜博物館」を抱えて注目を集



める勝山市を取り上げ、両市に対する具体的な提案という形でまとめたものです。勝山市とあわら市に進呈し、勝山市担当部署や勝山商工会議所にはプレゼンも行っており詳しく説明させていただきました。

この報告書では、従前の観光振興は主要観光地の入込客数を増やすものが中心でしたが、観光客に対する売上拡大を図ることが必要であること、それが交流人口の拡大につながり、結果的にまちづくりにつながるということを描き出し、各観光資源をどのように活用してビジネスにつなげていくかの具体例を示して提案させていただきました。

3 成果

勝山市では、地場産業の繊維産業の衰退などから雇用が外部へ流れ、それによって消費も外部へ流れるといった負の循環を断ち切るために新たな産業の育成が喫緊の課題でしたが、「恐竜博物館」の他、苔の名所にして中世最大級の宗教都市遺跡として世界遺産登録も目指す「白山平泉寺」や、全国の祭りを取材した作家の椎名誠氏から「日本一楽しい祭り」と評された「勝山左義長まつり」など、全国区たり得る観光資源を抱えている強みがありました。当協会の提案も参照いただいたのか、「観光」を新たな産業として育てる「観光の産業化」をキーワードに掲げた、積極的な市政運営が展開されることになっていったのです。

勝山市の「観光の産業化」の視点での最大の課題は、恐竜博物館の入館者数が伸びる中、まちなかへの誘客、観光消費額の拡大を図ることでした。「観光の産業化」というテーマを共有した勝山商工会議所を中心に市や地元金融機関などの出資のもと、勝山市の観光の産業化を実践し、市の観光全体をマネジメントする「まちづくり会社」として「勝山市観光まちづくり(株)」が平成28年度に設立されました。同社はまちなかにおける「食の拠点」として国の登録有形文化財である「旧料亭 花月楼」をリノベーションして平成29年4月より営業を始め、まちなかへの誘客を図っています。平成30年4月には勝山市と共に恐竜博物館前に観光案内・物販・飲食機能を有した新施設「ジオターミナル」を建設して営業を開始しました。勝山市では行政と民間が一体となった「観光の産業化」の動きが進んでいるのです。



旧料亭花月楼大広間

4 診断士のノウハウ

平成23年度の勝山市に対する提案は、地元勝山市在住の中小企業診断士がチームをつくってまとめたものでした。『「観光や産業についての知識・見識』『マーケティング視点』といったノウハウ×『「地元密着」で地元のことをよく知る』という中小企業診断士の特長を生かせる内容でした。

その後の勝山市の観光産業化の過程にも地元在住の中小企業診断士が深く関わっています。「まちづくり会社」の構想や事業計画作成、「花月楼」や「ジオターミナル」の飲食部門のコンセプトや事業計画作成は、まさに中小企業診断士のコアのノウハウが生かされています。関係者を集めてのそれら計画やコンセプトの作成過程では、第三者の立場からのファシリテーション能力も活用されています。



ジオターミナル外観

5 連携先のコメント

◆勝山市商工観光部 部長 水上 実喜夫氏

以前の勝山市の観光施策はイベントや施設管理に重点が置かれていたため、福井県内では恵まれているといわれる恐竜博物館、白山平泉寺、スキージャンプ勝山などへの観光客を生かせていませんでした。地元の飲食事業者、自治体職員、まちづくり関係者による議論の中心として中小企業診断士に参画していただいたことで、「観光の産業化を目指す」という、明確な方向性が示されました。

本提案を基に商工会議所を中心にして「まちづくり会社」が立ち上がっていくことになりましたが、設立に向けた基本計画の策定や意思決定プロセスの中にも中小企業診断士のマーケティング視点や戦略的視点を盛り込むことができ、経営見通しの安心感が高まりました。



勝山左義長囃子

市内宿泊施設の事業計画作成 受託から大野市の観光活性化提案へ ～大野市「結の宿」再生促進事業～

(一社) 福井県中小企業診断士協会×大野市



福井県中小企業診断士協会
藤野 恵子

1 取り組みのきっかけ

大野市は、日本百名山の一つ「荒島岳」などの雄大な自然に囲まれた盆地に位置し、おいしい水と食に恵まれ、歴史、文化、伝統が息づく城下町から成り立っています。市街地である城下町は400年以上前に築かれ、碁盤目状の風情の残る街並みは「北陸の小京都」とも呼ばれています。

その大野市より、市内宿泊施設に対する事業計画作成支援が当協会へ依頼されました。大野市では平成25年から「越前おおのブランド戦略」を掲げ、観光などの分野でさまざまな取り組みを進め、成果を挙げてきています。その中で、県内外からの観光客が大野市に滞在するには、宿泊施設の整備が欠かせないものとなっています。

現在稼働している宿泊施設において、事業計画作成を行

い、計画に基づく整備、活性化策を講じることが目的で、事業が進められました。

2 事業内容

3軒の宿泊施設が選定されました。当協会所属の中小企業診断士が3名で1チームを編成し、1チームが1軒の宿泊施設の支援にあたりました。ビジネスホテル、老舗旅館、家族経営の旅館と、タイプが異なる事業者であり、それぞれの実態に伴った事業計画作成支援を行うことが求められました。

平成28年11月から平成29年3月まで、当該施設に赴きながら、地域的、歴史的背景も考慮し、現在から今後の消費者行動も加味した事業計画書作成を行いました。計画書



天空の城 大野城

が完成した最終回には、経営者および関係者に報告会を実施しました。

さらに、事業が完了した平成29年6月には、3チーム合同、計9名による「大野市の観光活性化についての提案」を実施しました。

3 成果

現在、支援した3軒の宿泊施設が改装を行っています。また、ハード面だけでなく、ソフト面においても、顧客対応やサービスの向上がなされており、成果が挙がっています。

一例では、料亭で修業した後継者が充実した夕食を提供していましたが、PRがなされていませんでした。診断士によりホームページをはじめとする媒体でのPRとその仕方を提案したところ、当旅館は早速実行に移されました。その結果、宿泊客の増加につながったとのことです。

福井県中小企業診断士協会では「観光産業化研究会」が平成29年度から「大野市への観光産業化についての提案」研究を開始しました。平成30年度中に取りまとめたうえで提案の予定です。



俵屋旅館

4 診断士のノウハウ

分析、課題把握、提案、目標設定、それらの診断士としてのノウハウをどのように活用するかという点において、今回の事業の特色があります。

1つは、チーム支援において複眼的視点での提案ができたことです。2つ目は、チーム間の情報共有により、大野市全体の発展を意識した提案を盛り込んだことです。そして3つ目は、自然な流れの中での経営者のやる気の促進です。それぞれの宿泊施設の隠れた宝物、隠れたよさにわれ



日本百名山 冬の荒島岳

われ診断士が気づくことがきっかけとなって、その機運が起こります。当事者が日々当たり前と思っていたことが、実はお客さまに喜ばれる強みとなっていることに気づいていただく。そこに診断士のノウハウが生きてきます。

5 連携先のコメント

◆大野市産経建設部 商工観光振興課 課長

上藤正純 氏

地元中小企業診断士による大野市内の宿泊施設への啓発により、6社の事業所が経営改善を進めることとなった。他にも提案書も含め、自社の経営を見つめ直すよい機会を与えていただいたことに感謝している。保守的な地元事業者は、県外のコンサルタントでは壁をつくってしまい、たとえよい改善案であっても理解しようとしにくい。地元診断士が直接中に入って、福井弁を交えて提案してくれたことが事業者により影響を与えていると感じている。



七間朝市

シニア女性創業者 15年間の伴走支援継続を コーディネート

(一社)福井県中小企業診断士協会×(公財)ふくい産業支援センター、越前町商工会 他



福井県中小企業診断士協会
津田 均

1 取り組みのきっかけ

かれこれ15年前、(公財)ふくい産業支援センターでの創業支援事業が活発に行われていた当時、何回も重なるヒアリングと創業計画作成に際し、私があえて創業はやめた方がいいと提案した60歳前後のシニア女性の事例を紹介します。

2 事業内容

事例1

企業名：(株)手づくり惣菜じんべえ

店舗名：じんべえ

代表者：林多恵子

経営理念：地元の自然なやさしい食材を生かし、地元の味付けで手づくり惣菜をつくり広めていく

<創業の際に感じた懸念>

ア)東京で長く生活し、離れていた地元に戻っての創業であり、仲間がいない、地域の現状を知らないなど、ないものが多い。



じんべえ前の行列

イ)地元の手づくり惣菜や越前焼で交流できる場をつくるというコンセプトはよいが、満足できる料理をつくれるかどうか、その調理仲間を集められるかといった計画の実現性に不安。

ウ)収支を合わせる売上確保が危うく、それに対し借入金額が多い。(食べ放題734円の料金設定、少ない席数、1千万円の借入金)

<開業からの事業推移>

地元のシニア主婦ばかりを集めて開店し、低料金と田舎の味が受けて繁盛店になりました。席数不足に際し、実家を一部改装して増席するなど、創業時の課題をクリアし、事業承継も踏まえて法人化も行いました。16年目の現在、料金は変えず消費税込みで734円、スチコン2台目を購入するなど元気な経営が続いています。

事例2

企業名：(有)グループつくし

店舗名：土の駅今庄

代表者：窪田晴美

経営理念：今庄の山、里から採れたおいしいものを、ぜひ多くの方々に食していただきたい

<創業の際に感じた懸念>

自分たちの仕事づくりの一環として女性だけで創業するが、創業メンバー5人の年齢が皆60才に近いこと(勤務していたメーカーが移転してしまったために社員仲間創業)。

ア)飲食店、弁当・仕出し、総菜販売、野菜直売所という4つのサービスを提供するという計画はよいが、この高齢メンバーだけで運営できるのか不安。

イ)中心となる飲食店、弁当の売上確保が難しく、借入金額が多く、高齢化していく中で女性だけで15年間の運営ができるか。(中心となる飲食店平均単価800円、弁当350円の価格設定、借入金は1,500万円で15年返済)

<開業からの事業推移>

越前そばと地元の素材、山菜料理、伝承料理が受けて徐々に口コミなどから客数が増加。手づくりの昆布巻きが人気となり、自店での販売以外の卸売りを開始し、福井市内大手スーパーまで配達エリアが拡大。弁当事業は、町からの要請(地域見守り活動)もあり、僻地まで曜日別、ルート別に配達しています。

創業時の課題をクリアして事業は順調に推移し、10年目には事業承継を想定して社長の娘さんが入社。16年目の現在、飲食店、弁当、直売、人気の昆布巻などの販売を継続中です。



土の駅人気の越前そば

3 成果(16年目の現在)

両店とも地域での繁盛店として人気があり、特に「じんべえ」は交通不便な田舎にありながら昼食時はなかなか入れない繁盛店の勢いを保っています。2社ともに借入金は全て完済しており、女性創業者の先駆けとして福井県内外で認知されています。これまでの運営に関して充実感

をお持ちですが、まだこの時点で満足されてはいません。林社長には、後継についての問題が残っていますが、やりたい人が出てくればやればいい、というスタンスで臨んでいます。

4 診断士のノウハウ

支援機関の連携による継続支援

今回紹介した支援は、(公財)ふくい産業支援センターの創業支援事業(10回訪問相談)から始まり、創業後は中小企業診断士を介して商工会、中小企業団体中央会、県立大学、金融機関が継続的に支援し、デザイナーなどの専門家も数多く派遣しました。創業者は多くの問題を抱え、多くの人たちの協力、支援を得てここまでたどり着いたといえます。単独の支援機関での継続支援は難しいことが多いですが、中小企業診断士がコーディネーターとなって近隣の支援機関、関係者を巻き込むことで、複層となる支援が実現可能となった事例です。創業支援が終わっても企業への支援は終わりではないので、長く付き合う支援を心掛けています。

5 連携先のコメント

◆越前町商工会 畦地 和人氏

われわれも創業からずっと支援をしてきました。中でも中小企業診断士の先生に相談に乗ってもらい、その都度いろいろな専門家さんを選択して支援していただいたので助かりました。今後も継続的に見てほしいと思っています。



今庄名産つるし柿

じんべえ店内

社内プロジェクト立ち上げによる 地元有力工務店の経営改善支援

(一社)滋賀県中小企業診断士協会×滋賀銀行八日市東支店



滋賀県中小企業診断士協会
西村 大



商品外観

1 取り組みのきっかけ

今回支援をさせていただいた企業は、高品質・高機能の木造注文住宅を得意とする工務店です。地元ではブランド力があり、過去は販売に苦労することはありませんでした。

しかし、数年前の消費税増税前の駆け込み需要をピークに受注の減少を止めることができない状態になっていました。その結果、資金繰りが悪化し、メイン金融機関より経営改善に対する支援要請を受け、関与することになりました。

まずは金融支援が必要と判断し、経営改善計画を策定してバンクミーティングを行いました。金融支援として既存の短期借入金を長期借入金に転換、新規融資を支援していただき、既存借入金と併せて15年の長期返済に切り替えて当面の危機を回避することができました。

そもそも経営状態が悪化した要因は何なのかを探るため、経営幹部へのヒアリング、財務分析、販売データや外部環境分析などの事業分析を実施した結果、大きく3つの問題点が明らかになりました。

- 1点目は粗利率が業界平均より低いこと。
- 2点目は販売棟数の不振。
- 3点目は経営管理が甘く、実行予算管理、工事進捗管理、結果検証が十分に行われていなかったことです。

2 事業内容

これらの問題点を解決するために経営体質を強化し、自力で改善活動を継続できるよう、あくまでも企業主体で改善を進めてもらうことにしました。

そのため、支援企業内に社内プロジェクトを立ち上げ、推進のフォローを行いました。業務フローを基に部門間の関係、関連帳票が見える化し、適切な人選と会議体系を確立しました。

粗利率を改善せずに棟数のみを増やしてもロスが大きいので、まずは粗利率の改善を徹底することに着手しました。粗利率改善のための主要テーマを3つ設定し、全従業員を各委員会に振り分けました。

テーマ1は実行予算管理の仕組みの構築です。進行段階での粗利を現場と経理によってチェックできる体制構築を目指し、現場監督、設計担当、経理担当、社内大工を委員会メンバーとし、会議を進める体制にしました。ファシリテーターとして委員会を進行しながら、実行予算管理の考え方、留意点などについて他社事例を踏まえながらアドバイスを行いました。

テーマ2は完成物件を検証できる体制の構築です。完成段階での最終の粗利を確認し、どこで差異が発生したのかを検討することによって、より精度の高い実行予算を立てられる仕組みをつくることを目指しました。完成後の振り返り方法の検討、帳票類の作成、報告会の運営方法を検討しました。

テーマ3は利益率向上のための具体策の検討です。このテーマは従業員主体で委員会を運営し、日々の細かな経費削減案の検討を行ってもらいました。

前述の3テーマと並行して、受注棟数増加はマーケティング戦略の見直しを行いました。もともと、大手ハウスメーカーとの競合でも負けない力を持つ企業です。事業コンセプトから販促政策を再設計し、ターゲットは比較的資金に余裕のある、本物志向の顧客に設定しました。

来客数よりも商談のステップアップを重視し、見学会な



企業外観

どの接触企画を全て予約制とし、説明時間をしっかり取るようにしました。マーケティングと営業活動を見直す中で、しっかりと価値を伝えることによって、適正価格での販売実現を目指しました。

3 成果

新築の粗利率が15%から20%へと改善し、販売棟数は年間5棟の増加。売上も約1億5000万円増えました。粗利率と売り上げの双方が大幅に改善した結果、改善活動始める前は必要だった建築代金のつなぎ資金が不要となるほど、経営状態がよくなりました。

社長を含め全従業員が適正価格の重要性と粗利を確保しなければならないという認識を持つようになりました。何より会議を通じて部署間の協力的な姿勢と前向きな意見が出るようになってとともに、数値に基づく論理的な判断ができる状態になってきました。



作業風景

4 診断士のノウハウ

金融機関勤務時代や中小企業診断士として業務を行ってきた中で培ってきた数字を読み解く力で財務デューデリジェンスを行い、課題の見える化を行いました。

また、ファシリテーターとして会議運営を行ったことが改善につながる大きな要因だったと思います。社長や従業員の方々の意見を引き出し、まとめていくことができたことは中小企業診断士として学んできたことを活用できたと思います。

5 連携先のコメント

◆滋賀銀行 八日市東支店 支店長 横江 成治 氏

中小企業診断士の西村氏に支援を依頼させていただいた理由として、過去から行員向けの勉強会を開催しておられ、支援を要請するに足る知識や経験をお持ちだと感じていたからです。また、金融機関ご出身ということもあり、こちらの立場や状況についても理解していただいているという点も理由の1つでした。

支援内容については、計画段階より財務を軸としたものとなっており、経営改善に対する実現可能性は高いものと評価しておりました。

結果についても着実に表れてきており、今後も支援企業の改善を進めていただくとともに、地元企業の発展に寄与していただきたいと願っております。

田舎のどこにでもある 園芸店の経営改革

(一社) 滋賀県中小企業診断士協会×竜王町商工会



滋賀県中小企業診断士協会
田内 孝宣



商工会職員と他社視察に行く様子

1 取り組みのきっかけや背景

経営者との出会いは、滋賀県信用保証協会の経営診断でした。診断終了後、経営者より経営改善の実行支援を行ってほしいと要望があり、竜王町商工会へ協力依頼に行きました。中村主査は当社の記帳を7年継続しており経営者と旧知の仲で、そこから三者協力での経営改革が始まりました。

2 事業内容

経営診断により、窮境原因を以下のとおり分析していました。

《当社の窮境原因》

- ①近隣大手ホームセンターとの価格競争
- ②薄利な葬式事業への依存
- ③営業活動・情報発信の不足による待ちの経営姿勢

上記が原因で店舗には疲弊感が漂い、魅力の低い売場状況となっていました。しかし同じ園芸店でも着実に売上・利益を確保している事業者がたくさんいます。

経営者、商工会職員の中村主査と協力しながら園芸店として成功している同業他社を探し、視察を行うことにしました。視察先は県内各所にある有名園芸店の他、大阪にあ

るユニバーサル園芸社のような个性的な大規模店も含まれます。視察には経営者、中村主査、従業員が参加し、各店舗の魅力、うまくいっている理由を探りました。

視察の結果、経営改革の方向性が決まりました。

①魅せ方の工夫

- ・廃材を活用して売り場に高さの変化をつけ魅力的な展示を実現
- ・手書きの説明を充実させ、売り場の魅力向上
- ・商品を固めて展示することで密度を高め訴求力アップ

②商品の高付加価値化

- ・バラバラの花苗を寄せ植えとして加工し高付加価値化
- ・日本六古窯の一つ、信楽焼の窯元とコラボし商品力をアップ

③「モノ売り」から「コト売り」への転換

- ・体験価値や人間関係を重点を置いた「コト売り」に転換することで競争軸を「価格」からずらし、適正利益を確保
- ・寄せ植えやハーバリウムの体験教室を通じ顧客との関係性を強化
- ・地元開催のマルシェへ出店することで新規顧客と接点をつくり、店への誘導を企図



体験教室

3 成果

成果①：経営者・従業員の意識の変化

中村主査協力の下、各地への視察が実現しました。その過程に従業員を巻き込んだことにより、うまくいっている店と当社の差を自らの目で確認し、実感してもらいました。

商品自体の違い、売り場レイアウトの違い、商品説明方法の違いなどあらゆる差を実感してもらったことにより、従業員に当事者意識が生まれ、よいと感じたことを当社で主体的に模倣してもらうことができました。この意識の変化が他の成果全ての源泉です。

成果②：受け身の事業活動からの脱却

当社は長らく黙っていても顧客が勝手に来店する状況でした。しかし固定客の高齢化やホームセンター出店により、固定客が減少しました。

これに対し、攻めの姿勢で集客しようを決定しました。具体的には、「マルシェ出店」や「HP、SNS、ハンドピラを活用した主体的な情報発信」です。



マルシェ出店の様子

マルシェに出店することで今まで当社を知らなかったお客さまに認知してもらえます。そこでハーバリウム教室を体験していただき、お客さまと良好な関係を構築します。その後、クーポン付きハンドピラを渡すことでお店へ来訪してもらうきっかけを提供します。地道な取り組みにより徐々に新規顧客が増えていきました。

成果③：体験教室の提供によるお客さまとの関係性強化

単に商品を販売するだけの「モノ売り」では大手ホームセンターと価格競争になってしまいます。その競争から脱却

するための一つの手段として体験教室を開催することにしました。視察の過程でハーバリウムが流行していることが分かってきたため、その教室を開催することにしました。

継続的なPRが徐々に実を結ぶようになり、約1年で当社の主要事業として定着しました。現在では当社のSNSを見た方が県外からでも来店するようになっています。

上記のような取り組みにより、体験価値や高付加価値商品に対価を支払う顧客の割合を拡大し、その結果、薄利多売を行っていた頃は55%を超えていた原価率が47%まで下がり、利益体質に生まれ変わることができました。

4 診断士のノウハウ

①ステークホルダーとのコミュニケーション

- ・経営者の意識変革
- ・従業員からの協力確保
- ・支援機関からの支援獲得
- ・金融機関の理解醸成(追加融資)

②再現性が高い取り組み

- ・特殊なカリスマ性を有しなくても誰でも再現可能な経営改善の取り組みを提供

③大手ライバルと差別化した小さな個人商店の戦い方

- ・「モノ売り」から「コト売り」への転換
- ・他事業者とのコラボによる付加価値の向上

5 連携先のコメント

◆竜王町商工会 主査 中村 健司 氏

5年以上前から商工会として当事業者の支援をしてきましたが、なかなかよい結果が出ませんでした。今回、中小企業診断士の田内先生に入ってもらったことで専門家の見地から新しい風を吹き込んでもらい、経営者の目の色が変わりました。行動しながら次の一手を考え、さらに行動するというスピード感のある支援に専門家ならではのスキルを感じました。商工会が支援できる部分、診断士が支援できる部分、重複する部分もありますが、双方が協力することでより事業者にとってメリットのある支援が可能であると身をもって感じました。

滋賀県

SHIGA

新製品の事業化・市場導入マーケティングと販路開拓支援

(一社)滋賀県中小企業診断士協会×(公財)滋賀県産業支援プラザ、栗東市商工会



滋賀県中小企業診断士協会
佐々木 武

1 取り組みのきっかけ

【支援企業の概況】

有限会社ヴァンテックは、廃棄物処理事業などを営む地元有数の企業を親会社とする、3代目（井之口哲也氏）が取締役の新規事業開発を担うグループ会社です。

【経営課題・背景】

滋賀県人口は2015年から減少傾向に転じ、栗東市も近い将来人口減少を避けることができない現状です。井之口氏は事業承継にあたり、親会社の売上高の多くを占める地方行政からの委託事業依存の体質に危機感を持っていました。そして、民間事業に力を入れ始めていましたが、戦略的・継続的な営業活動がまだまだ十分とはいえず、中長期的な人材育成と民間事業のPDCAサイクルを回す仕組みの構築が経営課題となっていました。

2 事業内容

民間事業展開として、提携会社が持つ独自の触媒技術を活用した、南政宏氏のデザインプロデュース、株式会社タケダのステンレス加工による、ステンスタンプラー「78mm」を企画・開発されました。商品化・市場導入にあ



SUSタンブラー「78mm」

たり、滋賀県産業支援プラザに相談され、商品化・事業化方法および、顧客との関係性を重視したマーケティング戦略と一緒にサポートすることになりました。

2017年6月から開始し、商品コンセプト(ターゲット顧客・顧客価値)や適性価格を設定するとともに、民間市場・顧客開拓に向けた、販売チャネル開拓とプロモーション戦略については、営業部門(選抜4名)によるプロジェクト運営のファシリテート支援をしました。プロジェクトのゴールを、栗東市商工会から案内の「グルメ&ダイニングスタイルショー春2018(2018/2/7～9・東京ビッグサイト・ギフトショー併催)」への出展としました。ギフト需要を狙った販路開拓(有名小売店)および、高級飲食店開拓を目的とし、具体的な数字目標を掲げ、展示会後のフォローアップ活動へとつなげました。



【商品化・市場導入・販路開拓関係者】

- ・企画・販売：有限会社ヴァンテック、製造：株式会社タケダ(新潟県燕三条)
- ・デザインプロデュース：南政宏氏、商品デザイン：秋田道夫氏
- ・事業化・市場導入マーケティング支援：滋賀県産業支援プラザ、佐々木武
- ・展示会出展・販路開拓支援：栗東市商工会、佐々木武

【「78mm」商品概要】

- ・コンセプト：「ありそうでなかったシンプル」(カタにはめない、気の利いた他にない高級品)
- ・価格：ノーマル6,000円、プレミアム(触媒加工・雑味除去機能あり)17,800円
- ・仕様：SUS304、78×78×78mm(二重構造)、260g

3 成果

営業プロジェクト全員が経営課題を共有し、『78mm』の「真のコンセプト(顧客・ニーズ、顧客価値、独自資源・強み)は何か」を議論することができました。それが本来の目的である、民間市場・顧客開拓の営業スキルアップと顧客基軸のマーケティングのスタートを切ることにつながりました。

具体的な成果としては、「グルメ&ダイニングスタイルショー春2018」で17件の引き合いを獲得し、有名総合雑貨店やホテル、高級レストランなど5件の新規取引につなげることができました。



4 診断士のノウハウ

マーケティングに重要なコンセプトメイク(ターゲット顧客と顧客価値の仮説・検証)と、特に新規事業開発・販路開拓において重要な、「コンセプトを『BtoBtoC』で考える」といった、会社で38年間従事した企画・開発・マーケティングノウハウを、診断士活動でさらにブラッシュアップしてきました。具体的な部分では、デザイナーとの連携活動や展示会出展経験を生かすことができました。



グルメ&ダイニングスタイルショー2018入場口

5 連携先のコメント

◆公益社団法人 滋賀県産業支援プラザ 経営相談室 参与 杉本 憲史氏

滋賀県産業支援プラザでは、滋賀県下の中小企業の経営相談をしています。専門性を必要とする案件は各種専門家と連携して課題解決しています。マーケティングに強い専門家である佐々木武氏と連携し、目に見える成果を出すことができ、満足のいく支援ができたと思っています。



◆栗東市商工会 経営指導員

小澤 尚弘氏

栗東市商工会としてブースを準備し、県外への販路開拓に積極的な事業者であるヴァンテックさまにご案内し、出展当日ならびにフォローアップ会議で、佐々木武氏と一緒に支援しました。今年10月びわ湖大津プリンスホテルで開催予定の「滋賀の小さな企業販路開拓支援」にも、引き続きヴァンテックさまの出展支援をお願いしています。

京都ちーびず(京都地域力ビジネス) 自立継続支援事業



京都府中小企業診断協会
松下 晶

(一社)京都府中小企業診断協会×京都府地域力ビジネス課

1 取り組みのきっかけ

京都府は平成19年度から府民自らが暮らしやすく魅力的な地域づくりに取り組む地域力再生活動(地域資源活用の特産品づくり、子育て支援や高齢者支援、環境保全、地域文化振興など)への交付金を開始しました。ただ、こうした活動は、個人の善意やボランティア精神に頼る部分が多く、持続的なものとするためには、ビジネス的手法が効果的な場合もあるとのことから、平成24年度、地域力再生活動をビジネス的な手法で適正な対価を取り、雇用を生み出す新しい事業活動「京都式ソーシャル・ビジネス」として創出することを支援するため、京都府ソーシャルビジネスセンターが設置されました。



毛原の応援カフェ

この際の新規事業の連携推進に関して、地域活動とビジネス的な手法とのタイアップについて、京都府ソーシャルビジネスセンター長から京都府中小企業診断協会長が相談を受けました。全国にも例がなく「とにかくスタートしましょう。まずいところがあれば走りながら修正しましょう」と、その場で即決、連携して推進することになりました。そして、平成26年度から、京都府ソーシャルビジネスセンターを「地域力ビジネス課」として体制強化し、京都式ソーシャル・ビジネスを新たに「京都地域力ビジネス」(略

称「京都ちーびず」)と命名し、さらなる推進を図ることになりました。

2 事業内容

当事業は、京都府と中小企業診断士がタイアップして、「京都ちーびず」の自立継続を支援する取り組みです。「京都ちーびず」とは、前述の経緯で立ち上がった、京都府で活動するさまざまな団体(任意団体やNPO、一般の企業など)が、ビジネス的手法で新しい仕事や働きかたを生み出して継続的な地域課題の解決に主体的に連携共同して取り組む活動です。地域課題解決のテーマはまちづくり全般に関わるもので、福祉・介護や子育て支援、空き家活用、地域住民の交流促進、地場産業の活性化など多岐にわたります。

具体的な支援内容は毎年少しずつ変わっていますが、現在では主に「ハンズオン支援」と「プロモーション・共感ネットワークの構築支援」、「セミナー開催」、「モデル事業の創出・発信」の4つを支援の軸として行っています。

〈ハンズオン支援〉

独自の専門家派遣の仕組みを通じて事業計画作成、収益管理やWeb販促、人材活用などにかかる経営課題への助言、先駆的実践者の派遣による実践的な指導などを行っています

〈プロモーション支援〉

ちーびず団体交流イベント「ちーびず応援カフェ」の運営を通じた共感ネットワークの構築、地域や他団体などとの連携協働の支援、活動レポートの発信によるプロモーション支援、ちーびず団体や商品を紹介するテーマ別カタログの作成などを行っています

〈セミナー開催〉

毎年テーマを設定して企画するセミナーを丹後、中丹・南丹、京都市、山城などの各地域で開催しています。これ



浦井旭の応援カフェでの意見交換

までの開催テーマは事業計画作成やコミュニティカフェでのイベント体験、動画活用、FacebookなどSNS活用、プロモーション、経理・労務管理、人材管理活用などです。内容は、中小企業診断士によるレクチャーだけでなく交流タイムや先駆的実践者のゲストトークコーナーなどを設けて、テーマ別の学びに加えて参加者同士のつながり促進を目的としているのが特徴です。

〈モデル事業の創出・発信〉

京都ちーびずの情報発信の拠点である「ちーびずプラザ」の運営に関する助言などを行っています。他に、地域のちーびずを体験できるプログラム「ちーたび」の企画・運営・プロモーションなどの支援も行っています。

3 成果

あえて定量的な成果指標は設けていませんが、上記のさまざまな取り組みを通じて多くのちーびず団体の活動継続に寄与していることが評価され、単年度事業ですが今年で7回目を迎えています。



女子カタログの「ちーびず製品」

4 診断士のノウハウ

地域を元気にする!という、つついボランティアでの取り組みと考えられてしまいがちですが、当事業では「ビジネス的手法での継続」にこだわります。活動を継続するために必要な収入を得て地域でお金を循環させていく、そのために経営のプロである中小企業診断士の専門的な知識を活用しています。一方で、支援にあたってはビジネス一辺倒ではなく、あくまで地域課題解決という活動目的を尊重するためのバランス感覚も求められます。

「京都」というと盆地に囲まれた碁盤の目の街というイメージがありますが、京都府全体で見ると海や森、茶畑など自然の変化にも富み、地域独自の資源を活用した取り組みを支援することは診断士にとってもチャレンジングでやりがいのある事業といえます。

5 連携先のコメント

◆京都府商工労働観光部・理事、地域力ビジネス課長、
京都府ソーシャル・ビジネスセンター長

長友 弘子 氏

ソーシャル・ビジネスは、「課題解決・地域づくりの手法」+「ビジネス的手法」が必要で、一般的なビジネスよりも難易度が高いと思われる新分野です。さらに、少子高齢化で地域の暮らしを支え合うソーシャル・ビジネスは今後ますます重要になってくるでしょう。府民、行政とともに、診断協会にもさらにアイデアや力を出していただき、よりたくさんのちーびず事業者の自立継続支援にご協力をお願いします。

農業経営相談所事業 (農業・農業ビジネス等の支援)



京都府中小企業診断協会
松井 宏次

(一社)京都府中小企業診断協会×一般社団法人京都府農業会議

1 取り組みのきっかけ

今から20年ほど前の2000年頃、京都府農林水産部が手がけていた「都市農村交流」の事業に、京都支部(当時)の中小企業診断協会会員が関わりました。それ以前にもさまざまに農業分野の公的支援への関わりはありましたが、現在の京都府の農林水産関連の公的支援への京都府中小企業診断協会の関わり方は、この時期に源流があるようです。

その後、2009年に府農林水産部が「農業ビジネスセンター 京都」を設置。求めに応じ、そのアドバイザリーボードに当協会理事が着任。また、会員が同センターのスタッフとして従事し始めました。その後、京都府の農林水産分野の公的支援制度に携わる会員診断士が徐々に増えました。

2018年、全国の都道府県に「農業経営相談所」が設置されることになり、京都府では、一般社団法人京都府農業会議に事務局を置く相談所が開設されました。今後、府のさま

ざまな相談、専門家派遣などの支援事業の一本化された窓口になります。これを機に、府農業会議と当協会では、連携協力契約をあらためて結ぶに至りました。

2 事業内容

京都府農業経営相談所は、農業経営の法人化、円滑な経営継承、事業計画の作成、規模拡大など、経営上の課題に対して、経営相談・経営診断や専門家の派遣・巡回指導などの伴走型支援を行う公的支援の窓口です。

当協会は、従来から府の農林水産各分野の支援事業に携わってきています。農林水産部の側で主に栽培技術など一次産業の生産分野を支援し、そうした技術以外の課題について診断士が支援するという両者の連携が基本です。

当協会が携わってきた、府農林水産部の事業には次のようなものがあります。



■図表1 農業ビジネス専門家支援

6次産業化・農業ビジネス支援	京の食6次化ビジネス創出支援事業専門家	府内産農林水産物のブランド価値向上と流通拡大を図るため、府内の農林漁業者と食品関連企業等が連携して行う新商品開発 や新市場の開拓を支援。
	農業ビジネス応援隊	農業ビジネスの支援として、専門的な見地から具体的な課題に対しての助言・指導を行う。販路開拓、食品加工、調理、デザイン、労務・人事、経営管理など多種多様な分野に対応。
集落営農支援	法人化請負人／集落専属コンサルタント	農業経営の法人化への支援。なかでも、集落営農が経営発展を目指して法人化しようとする場合においては、集落ごとに継続的な支援を行う。

3 成果

府の農業ビジネス関連の支援事業は約20あります。そのうち、経営支援が求められる8つの事業に会員診断士がこれまでに関わっています。

図表1の「京の食6次化ビジネス創出支援事業」はその一つで、果樹生産の農業者と果汁を製造する食品製造業者、野菜生産者と観光業者、漁業者と調味料を製造する食品製造業者などのさまざまな連携ビジネスが支援対象となりました。当協会では、プロジェクトチームをつくり、プランの評価から運用課題の解決の助言まで、案件に応じて支援しました。同内容の旧制度を含め、2015年度から携わった中で17のビジネスが展開されました。

他の支援事業においても、販売促進や市場開拓、新事業

分野進出での課題解決やアーリーステージでの諸課題への助言などにより、経営の伸長を支援することができました。

4 診断士のノウハウ

経営分析、マーケティングなどの他、地域資源活用などの支援スキルを活用。経営全体を見る力と、企業個々だけでなく地域についての視点も合わせて具体的な助言ができるという診断士らしい特長を認めていただけているようです。

その上で、診断士が共通した企業診断のスキルを持っているとともに、それぞれが多様な専門のノウハウを持っているということが評価されています。当協会では、必要に応じ柔軟に診断士のチームを編成し、個別の府の支援事業に対応しています。

5 連携先のコメント

◆一般社団法人京都府農業会議
担い手創生部 法人化・農業経営相談室 室長

伊吹 学氏

「農業者が、それぞれの農業経営全体を把握し、良質なマネジメントを行えるようになりながら、必要に応じ、適切な専門家支援を受ける」その実現への支援が、相談所として重要な取り組みになります。これまでも協力していただいておりますが、今後、よりいっそう京都府中小企業診断協会に期待します。

商工会議所と連携した 地域活性化への取り組み

(一社)奈良県中小企業診断士会×大和高田商工会議所



奈良県中小企業診断士会
岸 克行

大和高田商工会議所では、「商都大和高田」「元気な大和高田」を目指して、他に例を見ない独自の活動にいろいろ取り組んでいます。これらの活動の中で、中小企業診断士がコーディネータとして企画から実施まできめこまかく支援し、成果を挙げている事業として、大和高田魅力産業創造フェア、大和高田本気の創業塾、大和高田商工会議所専門家派遣事業があります。

1 大和高田魅力産業創造フェア

本事業は、大和高田および周辺地域の地場産業、ものづくり企業の活性化に向けて、前身の「くらし産業メッセ」を

含めると10年以上継続されている事業です。10年も経過するとおのずとマンネリ化の傾向が否めず、新しい企画が求められていました。

地元高校生による地元野菜を使った「お弁当コンテスト」は、高田商業高校をはじめ、学校側の熱心な指導もあり、年々応募作品の質が向上しています。地元高校生・教育現場と地元農業者の皆さんの交流に役立っております。フェア会場では、前年度最優秀作品を再現し商品として販売しており、いずれも即完売となるほどの人気です。

フェアに参加した企業による「企業発表(ブース前プレゼンテーション)」では、出展企業によるショートプレゼンテーションを順番に自社ブース前で展開し、参加者が巡回してプレゼンを聴いていくという、従来にない方法を試みました。これには、堺市や東大阪市の取り組みを参考に、商工会議所のご担当者と共に視察や検討を重ね、奈良県下では初の実現にこぎつけました。プレゼンテーションに関しては、短い時間で的確にUSP(ユニーク・セリング・プロポジション)を伝えることに主眼を置き、説明会や個別訪問による支援を行ってまいりました。



2 大和高田本気の創業塾

2015年に奈良県中小企業診断士会主催の創業スクールを大和高田市内で開催したご縁から、翌年以降、大和高田



商工会議所主催で、地域特性を生かした創業塾として開催することとなりました。講師から受講生への一方通行の講義とならないように受講生と講師をSNSでつなぎ、講座時間以外でも気軽に講師に質問・相談できる体制を取りました。加えて、大和高田商工会議所専門家派遣制度を活用し、受講生の創業を全力でサポートできる実践的な創業塾の内容としております。今後も、一人でも多くの方々の創業を目指し、真に「本気の創業塾」となるよう工夫を重ね、開催を続けてまいります。

3 大和高田商工会議所専門家派遣事業

大和高田商工会議所の経営指導員から企業の具体的な課題を受けて、中小企業診断士が経営相談を実施する事業です。経営相談にはそれなりの経験と資質が必要であり、対応できる診断士が限られていることから、このような事業に携わる診断士を専門組織化してアサインすることが一般的ですが、当会では、広く会員に公募して、適切な人材を派遣しております。その前提として「診断士キャリア情報システム」を有効活用することとしております。大和高田商工会議所では、専門家派遣事業を企業支援への取り組みのベースと位置づけています。それは、商工会議所が主体となって企画している「経営発達支援計画」に関して当会に相談に来られたことが契機になっているからです。経営発達支援計画の内容に基づいた地域経済活性化に向けての取り組みが、専門家派遣事業、創業塾へとつながっています。

4 診断士のノウハウ

大和高田商工会議所との取り組みが多面的に広がり始めて3年目を迎えます。その広がりはさらに拡大しつつあり

ます。今後も、多様な奈良県中小企業診断士会メンバーの個性と能力で、地域活性化に貢献していきたいと思っております。

(岸 克行)

企業支援だけではなく、地域活性化の取り組みを中小企業診断士が指導・支援する機会が増えています。それは、中小企業診断士の多様性が生きるからだと考えます。奈良県中小企業診断士会の会員数は100名を超えました。戦力と多様性が日増しに充実しておりますので、今後もどんどん新たな事業に取り組んでいきたいと思っております。



奈良県中小企業診断士会 会長 森 昭彦 氏

5 連携先のコメント

◆大和高田商工会議所
(経営指導員) 事務局次長

西村 公作 氏



昨今、私ども商工会議所はまちの「かかりつけ医」に例えられることがあります。それは事業所がいろいろなご相談をいただくとき、私どもの役割は種々の窓口を紹介してコーディネートすることが求められているからです。現在、奈良県中小企業診断士会と連携させていただいていますが、そのスペシャリストとしての知見により事業所の問題解決になくてはならない「専門医」としての役割を担っていただいているからです。このように中小企業診断士会は、私たちが事業所の経営問題解決や地域産業の活性化の取り組みをする中であって必須の連携先であると考えております。

農業者へ個別経営アドバイス 組織力で対象の8割をカバー ～丹波市認定農業者経営コンサルタント委託業務～



兵庫県中小企業診断士協会
東松 英司

(一社)兵庫県中小企業診断士協会×丹波市(産業経済部農業振興課)

1 取り組みのきっかけ

丹波市は兵庫県の中東部に位置する中山間農業地域です。豊かな自然環境に恵まれ、丹波大納言小豆や丹波栗に代表されるようなブランド農産物を多く生み出しており、農業は基幹産業の一つとなっています。

しかしながら、農業の担い手不足は年々深刻さを増しており、少数の認定農業者^{※1}や集落営農組織に農地の集約が進んでいます。従って、丹波市における認定農業者は基幹産業を支える担い手として重要性が高まっており、市としても積極的に支援策を講じる対象として位置づけられています。

丹波市の農業振興課では、規模拡大志向のある農業者を主な対象として、個々の経営形態に応じた農業経営改善計画の策定を支援し、認定農業者として認定できるよう後押ししてきました。一方で、既存の認定農業者に対する個別の経営支援は十分とはいえない状況であり、認定農業者自身の高齢化や後継者不足なども要因となって、農業経営改善計画の更新を断念する認定農業者も少なくありませんでした。

そのため、認定期間(5年間)の中間年もしくは最終年に当たる認定農業者に対し、農業経営改善計画の達成状況を検証して計画達成を後押しし、引き続き認定農業者として

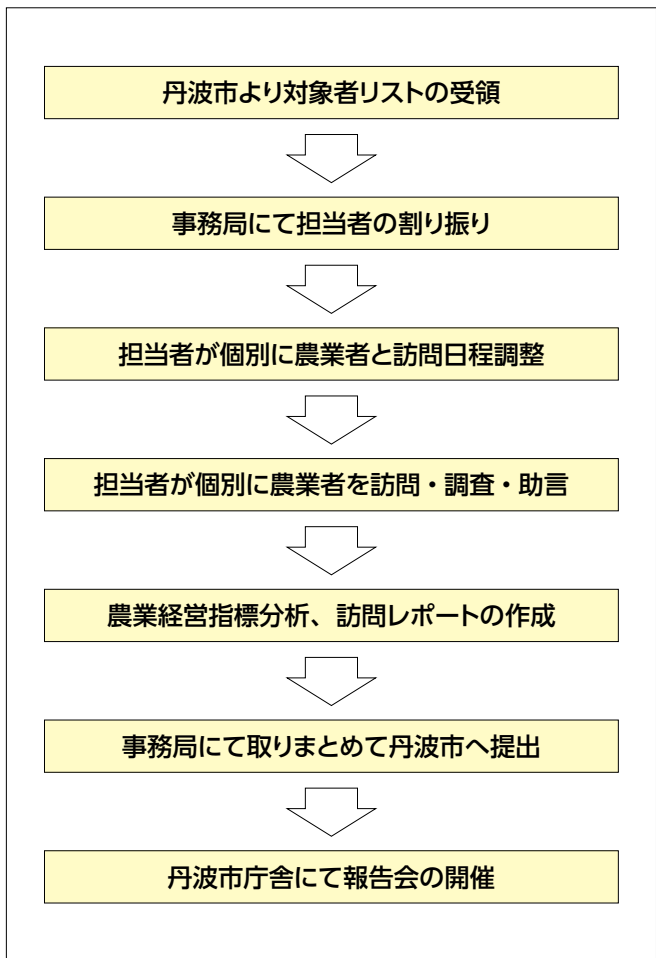
継続できるよう、支援を行うこととしました。

支援に当たっては、専門家の協力を仰ぐこととし、農業分野における支援経験が豊富な中小企業診断士を多く抱える当協会から専門家を派遣することとなりました。

2 事業内容

事業は図表1に示す工程で実施しました。各診断士には年度ごとに数件から最大6件の認定農業者を担当先として割り振り、個別にアポイントを取って訪問していく形となりました。

■業務工程表(図表1)



報告会でのセミナーの様子

個別訪問先では、主に次の2点を実施しました。

- ①農業経営改善計画の進捗状況の確認
- ②「農業経営指標分析プログラム^{※2}」に基づく、経営に関する取組状況のチェックおよび経営指標分析

実際には、ヒアリングによる経営状況の把握が中心となり、優先的に取り組むべき課題の整理と改善策の提案までを現場で実施し、経営指標分析については後日郵送またはメール送信するパターンが多かったようです。

3 成果

年度別の支援実績は図表2のとおりです。当初は、全認定農業者を一巡する3年間のみの事業として予定されていましたが、3年間の実績と意義が評価され、また一巡目で辞退され未実施の農業者や新たに認定農業者となった農業者に対しても実施してほしいとの声があり、追加2年間の延長措置が取られました。

■年度別支援実績(図表2)

	平成 25年度	平成 26年度	平成 27年度	平成 28年度	平成 29年度	計
実施件数	37	20	7	20	6	90
個人	35	18	5	18	4	80
法人	2	2	2	2	2	10
担当診断士数	8	6	6	8	3	10

最終的には5年間で延べ90件(うち、法人10件)の認定農業者を支援しました。中には5年間に2回支援を受けられた農業者も一部含まれますが、平成27年度末時点における丹波市内の認定農業者数が114件であったことからすると単純計算で実施率は8割近くとなりますので、市の施策としても十分に機能したといえます。

4 診断士のノウハウ

コンサルティングを受けることに対して当初は消極的な農業者が大半を占めていましたが、実際に訪問した際には、診断士のヒアリングスキルが生かされ、通常であれば他者に話すことなどまずしないような内部事情までも詳しくお話しいただけるような農業者も多数見られました。

認定農業者といえども農業を経営と捉えてしっかり管理できている農業者は少なく、少しでも状況を改善したいと考える農業者にとっては、経営全般にわたる現状を客観的

な視点で評価してもらえる、またとない機会となったようです。

重要事項や問題点をヒアリングによって掘り下げていく診断士のノウハウは、農業者が普段意識していない経営上の課題を認識する一助となりました。また多くの農業者が軽視しがちな数値面に関しても診断士がつぶさに見ていくことで、その管理の重要性に気づかされた農業者も少なくなかったものと見受けられます。

報告会では、セミナーの後に座談会形式で意見交換をする場を設けたことにより、普段は自農園での生産現場に引きこもりがちな農業者同士の意見交換や診断士からの情報提供をするよい機会となりました。

5 連携先のコメント

◆丹波市産業経済部 農業振興課 課長

高見 英孝 氏

農業振興課でも1軒1軒の認定農業者を巡回して経営指導をする力はなく、歯がゆい思いをしてきました。専門家集団である診断士協会に依頼することで面的な対応をすることができ、大変助かりました。農業者にとっても経営を見直すよい機会になったと思います。また、納品いただいた報告書を一読しただけでも各農業者の状況や課題がよく分かり、行政側にとりましても今後の施策を検討する上で非常に役立ちました。今後、丹波市農業のさらなる発展に向け、再び何らかの形で診断士協会の力をお借りできればと考えています。

※1 認定農業者とは、5カ年間の「農業経営改善計画書」を市町村に提出し、認定を受けた農業者(法人を含む)のことを指す。農林水産省が定めた制度であり、認定農業者に対しては重点的に支援措置を講じようとするものである。農業経営改善計画書には、経営規模の拡大、生産方式の合理化、経営管理の合理化、農業従事の様態などに関する改善の4項目についての目標を記載する。

※2 農林水産省が策定したものであり、認定農業者は毎年このプログラムに基づく自己チェックを行い、その結果を認定期間の中間年(3年目)と最終年(5年目)に市町村に提出するよう求められている。

地元信用金庫と「創業キックオフセミナー」「創業塾」を開催

(一社)兵庫県中小企業診断士協会×尼崎信用金庫



兵庫県中小企業診断士協会
志水 功行

1 取り組みのきっかけ

平成27年に尼崎信用金庫が、「起業・創業をお考えの方」、「創業間もない方」に対する支援を強化する方向性を示されたことにあります。それまで兵庫県中小企業診断士協会と尼崎信用金庫との関係は希薄でした。

尼崎信用金庫が、創業者に対する支援を強化していく中で、理論だけの支援ではなく、より現場を知って、創業者に役立つ支援をしたいとの思いから、兵庫県中小企業診断士協会にコンタクトをしていただいたことが、当事業のきっかけとなりました。

2 事業内容

事業内容としては、「創業キックオフセミナー」と「創業塾」の実施です。今までの創業塾の企画としては、大枠のカリキュラムがあり、その内容については、講師に一任されることも多くありました。尼崎信用金庫の創業塾では、同庫の営業エリアで創業者の動向を把握された上で、より実践的で創業まで結びつくものにしたいとの要望でした。尼崎



兵庫県協会の会員が講師を務めた

信用金庫の創業塾では、受講した方全員が創業計画書を作成できるようにするという成果目標を掲げています。

他の創業塾との大きな違いは、2つありました。1つは、高い位置にいる講師ではなく、受講生にとって身近にいる相談役としての役割でした。これは尼崎信用金庫の方針とも一致しているもので、先生と生徒という立場で支援するのではなく、講義中でも受講生に寄り添って、気軽に質問ができるような講座にしてほしいというものでした。もう1つが、より実践に近い形にするために、教えるのではなく、自分たちで考えて導き出すことを中心としたことにあります。これは講義を聞いた後の感想でよくある「いい話を聞いた」ではなく、講義の後に、受講生が「やる事が明確になった」を、それぞれに持っていたような講義内容にしていくことにあります。このため、尼崎信用金庫の創業塾は、講義内容以上に自分で考えて、その考えを受講生同士で話し合っていたり、ワークを多く取り入れている講義となっています。

企画から実行までの間に、綿密な打ち合わせを実施し、創業者にとって有意義な内容を共同で企画していきました。

カリキュラム内容としては、尼崎信用金庫創業塾のチラシをご参照ください



3 成果

創業塾においての成果は、受講生が開業され、繁盛されることが一番の成果であると考えます。中小企業診断士協会として、個人情報保護もあり、正式に何名の方が創業されたのかは把握できない実情です。ただ、受講生から「開業しました」やご担当者から「開業された」とのお話をお伺いする中で、一般的に実施されている創業塾よりも高い開業率になっているのではないかと推測できます。

またワークを多く取り入れてきたことにより、受講生同士のコミュニティ形成に役立ち、尼崎信用金庫の創業塾受講生同士のつながりが強くできたことも大きな成果といえます。創業当初は、一人でできないことや新しい強みを見つけ出すことなどに、この受講生同士のコミュニティが強く働き、受講生の創業の後押しをした結果となっています。

4 診断士のノウハウ

この事業で生かした中小企業診断士のノウハウとしては、「幅広い経営知識」と「講師それぞれの専門性」にあります。創業に対する支援としては、自分の専門分野でなく、経営戦略、労務、財務、マーケティングなど複数の相談を受けることがほとんどです。受講生の疑問に対応するために、中小企業診断士としての幅広い経営の知識は大いに生



あましん創業塾のチラシ

かせた事業であったと思います。ただ講義としては、受講生に分かりやすく、より実践的な内容をお伝えするために、その講義内容に合った専門分野を持つ中小企業診断士を選定したことにあります。この講師選定により、一般的な論理ではなく、実際の現場での活用方法など受講生にとってわかりやすく伝えることができたと考えております。

5 連携先のコメント

◆尼崎信用金庫事業支援部 次長

鈴木 斎(いつき) 氏

兵庫県中小企業診断士協会様との連携により、過去4回「創業塾」を開催してまいりました。毎年バージョンアップを重ねることで認知度も向上し、受講生も若手起業家、女性起業家など幅広い層に広がっています。受講生に対し、しっかりとした基礎作りを指導して頂けるので、卒業後のフォローがしやすく、受講生と当金庫の関わりが継続しています。

今後も更に連携を深め、充実した「創業塾」を運営していきたいと考えております。

大手企業販路開拓！ 企業内診断士が提案する新たな価値 ～中小企業第二創業・ベンチャー企業のための顧客開拓支援イベント～



大阪府中小企業診断協会
桑山 政明

(一社)大阪府中小企業診断協会・電機業界交流会×大阪イノベーションハブ(略称:OIH)

1 取り組みのきっかけ

私ども電機業界交流会は2013年に大阪および周辺の電機メーカーやそのサプライチェーンを構成する企業に所属する企業内診断士の交流組織としてスタートし、2015年からは業界OBのプロコンも参加している幅広いメンバー構成の団体です。企業内診断士としてのスキルや特性を生かした外部との交流を模索していたところ、2015年3月、大阪イノベーションハブ(以下OIHと略)とのディスカッションの中で「企業内診断士の持つノウハウ・ネットワークを大阪の中小企業第二創業や、ベンチャー企業の事業育成に役立てることができないか?」といったアイデアが生まれ、BtoBビジネスを中心とした大手企業への営業アプローチ方法に焦点が定まりました。OIHのミッションであるベンチャー企業育成の主旨にも合致し、電機業界交流会会員のスキル向上、実践経験の観点でも効果が大きいとして連携プロジェクトがスタートしました。



◎OIHセミナー会場全景

2 事業内容

ベンチャービジネス起業者、中小企業の新規事業の担当者を対象として、オープンセミナーを大阪駅前・グランフロント大阪の大阪イノベーションハブで開催し、セミナー

セミナーのポスター

終了後は個別相談会を実施するスタイルで毎年1月に定期開催しています。第1回は2016年1月に開催し、①大手顧客開発のポイント、②技術部門へのアプローチ、③知財・契約のツボ、の3つのテーマをセミナー形式で、交流会メンバーがそれぞれの専門分野で分担して解説し、セミナー終了後には相談会として個別のお悩み相談を実施しました。第2回(2017年)は①大手企業の購買事情、②知財保護と活用、第3回(2018年)は①受注確率を上げる営業アプローチ、②大手企業の業務プロセスの秘密、と毎年受講者の興味にマッチするようにテーマをアレンジして継続しています。大手企業在籍者あるいは出身者だからこそ知っている大手企業へのアプローチ、言い換えれば中小企業やベンチャー企業がどう行動すれば大手企業の懐に入り込めるかをお伝えし、そのための大手企業の事業の仕組みとプロセスの実態を伝えることで、提案成功のためのノウハウに



◎OIHセミナープレゼン風景

なるようなセミナーを毎年目指しています。また、セミナー後の個別相談は実際のお困り事を会員が分担して一緒に考えるという双方向の取り組みで、これが深い議論の場となり大変好評でした。現在、電機業界交流会ではこのOIHとの連携を継続的推進する分科会活動として林寛氏、藤井寿隆氏を中心に、これまでの成果をベースに、より多い会員が幅広く携われるよう、次回に向けてテーマを研究・準備しています。

3 成果

この3年間のイベント開催では、大きく3つの成果を挙げるができます。1つ目は、セミナーコンテンツの成果です。毎回30～40名の参加者(ベンチャー事業起業者、中小企業社長・新規事業責任者、他幅広い分野)に総じて高い評価をいただいた理由としてBtoBビジネスの顧客開拓のプロセスを、売り込み先である大手企業の立場で、その攻め方を具体的に解説する点です。特に、知財面では大手企業を相手にする場合に特に配慮すべき点など、一般的なセミナーとは大きく違う取り組みとなりました。2つ目として、ベンチャー企業などに中小企業診断士の存在・役割を認知いただく機会にもなったことです。そして3つ目には、私どもの会活動への効果です。外部と公開セミナーを企画運営しノウハウが蓄積できることに併せて、個別相談いただいた企業の社長に、今度は講師として中小企業経営の現実の課題への取り組みを交流会例会にて生にお話しいただくことで、企業内診断士が普段なかなか接する機会が少ない中小企業トップと直接交流できる場となり大きな刺激をいただきました。このようにさまざまなネットワークが新たに生まれたことが何よりの成果です。

4 診断士のノウハウ

企業内診断士だからこそ持つ、「大手企業での調達や予算などの仕組み、あるいは知財特許の取り組みに関する業務

5 連携先のコメント

◆大阪イノベーションハブ 総括プロデューサー
長川 勝勇 氏

電機業界交流会とのコラボレーションとなった、このイベントを始めてすでに3年になりますが、毎年、ベンチャーや第二創業に役立つテーマを軸に興味あるテーマを企画いただいて来場される方々に大好評です。これからも連携して大阪発の新しい商品や技術、ビジネスの創出をサポートするイベントとして盛り上げていければと期待しております。



◎OIHセミナー懇親会風景

お互いの強みを生かし、 地域ビジネスの活性化に貢献



大阪中小企業診断士会
大西 真由美

(一社)大阪中小企業診断士会×大阪府立中之島図書館

1 取り組みのきっかけ

大阪には府立図書館として中之島図書館と中央図書館の2館があり、中之島図書館は、大阪のビジネスの中心地である中之島に立地し、蔵書数は約60万冊、建物は重要文化財に指定されています。2004年に創立100年を迎え、それを機に同年4月より、「ビジネス支援サービス」を開始し、ビジネス関係分野の書籍・資料と、大阪関連資料・古典書籍に特化して、利用者に高度で効果的なサービスの実現を目指しています。また、中央図書館は総合図書館として全国公立図書館一の蔵書数を誇り、中之島図書館でもその蔵書を取り寄せて閲覧することが可能です。そういったことから、中之島図書館は年間36万人を超える利用者が

あり、1日では平均約1,300人が利用しています(中之島図書館発表、2016年利用統計)。その中之島図書館と大阪中小企業診断士会が連携を始めたのは2013年です。

そもそも、2003年に経済政策の一環として、政府が創業の増加とそれに伴う雇用機会の創造として「ビジネス支援図書館の整備」を掲げ、全国各地で公共図書館のビジネス支援事業への取り組みが活発化しました。そんな中、中之島図書館から連携のオファーが大阪中小企業診断士会にあり、「経営・起業相談会」を始めたのが連携の始まりです。

2 事業内容

「経営・起業相談会」は、2013年9月から中之島図書館の別館を会場として毎月第3土曜の午後に診断士による窓口相談を開始しました。その取り組みが好評だったこともあり、2015年からは図書館の要望で第1水曜の夜も開催し、年間80回の「経営・起業相談会」を実施することとなり、現在でも継続しています。

相談の対象者は、大阪府内に在住・在勤の方、府内の事業経営者、創業を目指している方が中心で、相談内容は創業から資金繰り、事業計画策定、マーケティングなど、多岐に渡っています。相談員を務める診断士は、相談者1人に対し、マンツーマンで1時間無料で相談に当たります。その際には、診断士ならではの経営の専門知識と図書館側

で用意していただいたビジネス書籍や資料を用いて、さまざまな相談者の悩みに応えています。

2017年からは、面談時にアドバイスした内容と図書館が推奨する書籍を相談者にメールでフィードバックする仕組みづくりも行い(希望者のみ)、相談者から感想を聞く機会も設けています。相談者の感想として、「親切に対応してもらった」「客観的・具体的な回答が聞けて満足」「分かりやすい説明で行動に移せる」などといったコメントが寄せられ、満足度の高さがうかがえます。相談員は毎年8人を診断士会会員から公募し、6月から翌年3月まで担当していただいています。相談員を務めた診断士からも、「いろんな案件に当たることができ、勉強になった」「実績が積めてよかった」など、満足度の高い回答を得ています。

3 成果

もう1つの連携事業が「ビジネスセミナー」です。「経営・起業相談会」を通じて新たに生まれた取り組みです。中之島図書館では、その前から他の団体と組んでセミナーを行っていました。そこで、2014年に診断士会でもセミナーを2回実施させていただいたところ、好評を得、2015年からは「できるビジネスパーソンのためのスキルアップ講座」として、月1回第3水曜の夜にセミナーを連続で行うこととなり、年10回セミナーを開催しました。さらに、2016年にはセミナー受講者からの個別相談も受ける試みも始めました。

2017年には、夜の講座に加え、昼の講座も行い、また新たな試みとして、高校生向けのビジネスセミナーもトライアルで実施し、計18回のセミナーを開催することができました。全国の公立図書館でも年間を通じて定期的にセミナーを開催しているのは当図書館のみであり、セミナーの受講者は2014年から2017年までで、延べ1,294人となりました。毎回楽しみにしている常連客もいらっしゃるということです。

4 診断士のノウハウ

セミナーの内容は、中之島図書館の利用者に会社員が多いこと、創業に関するテーマの人気の高いことを勘案し、「創業・起業全般」、「財務・会計」、「自己研さんに関するテーマ」の他、「経営者に役立つテーマ」、「診断士資格取得にまつわる情報」に絞っています。

セミナー講師も毎年、診断士会会員から公募し、1人または1組で1講座を担当してもらい、新しい内容のものに更新する工夫を行っています。

中之島図書館と連携を組むことで、図書館のリソースと診断士の知見を生かした支援で利用者の満足度を高めるだけでなく、お互いの認知度の向上、スキルアップを図るなど、相乗効果も生んでいるといえます。実際、セミナーで中小企業診断士という資格を知ったという受講者の方もいらっしゃる、診断士の認知度の向上に役立っています。

今後もお互いの強みを生かし、地域ビジネスの活性化に貢献していける活動を続けていきたいと思っています。

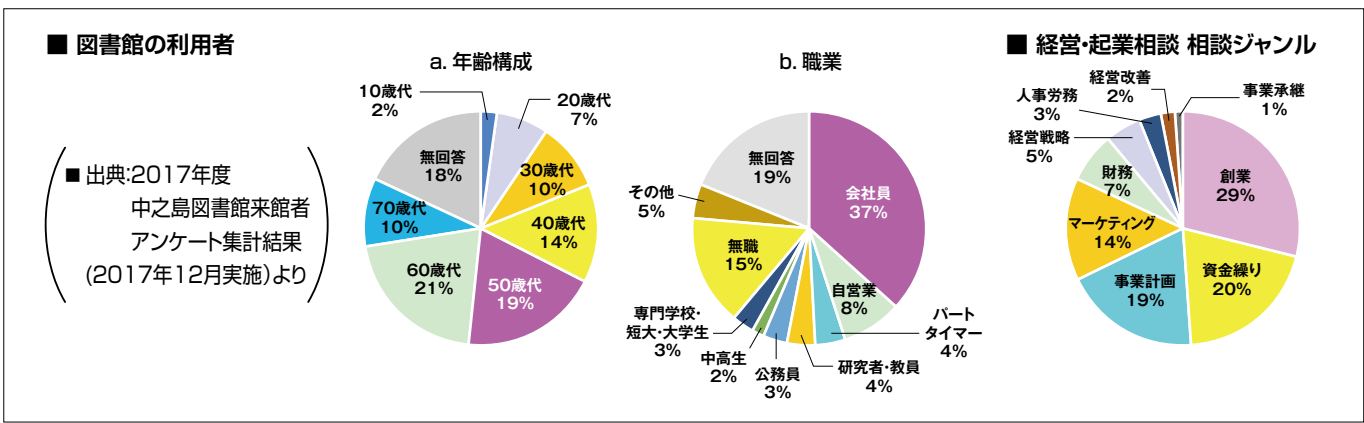
5 連携先のコメント

◆大阪府立中之島図書館 ビジネス支援課

西尾 恵一 氏

大阪中小企業診断士会と共催することにより、図書館でも経営・起業に役立つことを利用者の皆さまに知っていただく大きなきっかけとなっています。また、相談会ではいろいろな事例を知ることができ、資料購入を考えるためのヒントとなっています。

■(データ図表)



ビジネスセミナーの様子

中小企業でもできる先端技術活用の指針を、診断士が示します

～大阪府IoT推進ラボ事業～
(<http://www.m-osaka.com/jp/service/iot.html>)

(一社)大阪府中小企業診断協会×大阪府商工労働部中小企業支援室 ものづくり支援課



大阪府中小企業診断協会
西谷 雅之



IoTリーンススタートセミナー

1 取り組みのきっかけ

「大阪府IoT推進ラボ事業」とは、IoT活用によってものづくり企業・サービス事業者の生産ライン・事業場の生産性向上を目指すものです。2017年に当事業を立ち上げるにあたって、対象企業の事業面の調査において企業経営の専門家の力を借りたいと大阪府より当協会に相談があり、連携が始まりました。

2 事業内容

当事業は「IoTリーンススタート！セミナー」と「IoT診断」、
「IoTマッチング」を中心として行われています。

受診企業の募集にあたっては、「IoTリーンススタート！セミナー」を開催し、IoT導入企業の事例発表や諸外国のIoT先進事例を紹介しています。また、各種展示会にも出展し、事業内容を広く発信しています。

「IoT診断」は、企業経営者の「IoT導入の具体的方法が分からない」、「IoT導入による費用対効果が知りたい」などの

お悩みを解決し、IoT導入で生産性の向上や働き方の改革を図るため、「IoT診断員」が企業を訪問し、どの業務プロセス・場所に、どれくらいの規模でIoTを導入するのが最適かを、診断・提案します。

「IoTマッチング」は、IoT診断の結果を受け、IT/IoTの導入・実装に進む企業に、IoTやロボットの構築に経験を有し、導入に必要なソフトウェア、センサーなどのデバイス、通信環境などを組み合わせ、導入企業のニーズにあったIoTシステムを構築する「システムインテグレーター」と呼ばれる業務を実施できるIT事業者を紹介します。

このうち、IoT診断を担当するIT/IoTに詳しい中小企業診断士の紹介依頼が当協会にあり、以下の6名がIoT診断員として業務にあたることとなりました。

IoT診断員

(大阪府中小企業診断協会 会員 中小企業診断士)

秋松郎、石井誠宏、島田尚往、西谷雅之、
古川佳靖、山口透

企業より当事業への申し込みがありましたら、まずIoT診断員が企業を訪問します。生産やサービスの現場の状況を調査し、生産性の向上が見込める業務・場所を確認した上で診断書を作成し、診断対象企業に提案します。診断の結果、IT/IoTの導入・実装を行うことが適当と判断された企業は、IoTマッチングへと進みます。IoTマッチングでは、IoTやロボットの構築に経験を有し、導入に必要なソフトウェア、センサーなどのデバイス、通信環境などを組み合わせ、導入企業のニーズにあったIoTシステムを構築する「システムインテグレーター」と呼ばれるIT事業者を紹介します。その後も、大阪府の担当者が随時進捗状況の確認を行います。

IoT診断は、当事業においてこの後の企業の方向性を決定する重要なものあり、IT/IoTに限らず企業経営に関する幅広い知見が必要とされます。個々の専門性を基に経営全般に関する幅広い知識を有する中小企業診断士の能力が生かされた事業となっています。

3 成果

2017年6月に受付を開始以来、約30社にIoT診断を実施しました。現在、約1/3の企業でIoTマッチングが進んでいます。中には、IoT診断の結果を参考に自社で独自にIoT活用を進めている企業も出てきています。具体的には、医療用滅菌袋等製造事業者が、IoT診断とスマートものづくり応援隊の助言などを基に、独自のIoTシステムを構築しました。他には輸送用機械部品メーカーが、新工場導入・基幹システム刷新に合わせてIoT導入を実現しました。IoT診断を契機にこれまでのカイゼン活動の見直しや生産管理方式の刷新など、IoT診断での助言をきっかけにさまざまな生産性向上への取り組みが始まっています。

4 診断士のノウハウ



IoT推進ラボ事業イメージ図

IoT診断を行う上ではIT/IoTの知識だけでなく、最適な経営戦略を見つけるために経営全般への知見が必要です。普段から中小企業の直面する多様な課題に取り組んでいる中小企業診断士の能力が十分に生かされたと考えます。

診断企業の中には、IT/

IoT導入以前に業務改善、整理が必要な企業もありました。システム導入が前提となるITベンダーではなく、客観的な第三者として評価できる中小企業診断士が行ったことにより、企業に対して最適な提案ができたと考えます。

5 連携先のコメント

◆大阪府商工労働部中小企業支援室

辻野 一郎 氏

IoTは、多様な生産財をインターネットでつなぐものであり、導入を支援するためには、企業経営、製造現場の実情とIT・コンピュータの知識を兼ね備え、中小企業経営者に分かりやすく伝える必要があります。

6名のIoT診断員の方々は、こうした大阪府の期待に応え、豊富な経験とコミュニケーション能力を生かし、難しくなりがちなIoTの導入プランを、和やかな雰囲気の中でお伝えいただき、事業の推進に大きく貢献いただいています。



展示会のブース

中小企業診断士が活躍する「M&A」の現場を作りたい



大阪中小企業診断士会
初田 洋介

(一社)大阪中小企業診断士会×株式会社日本M&Aセンター、アンドビズ株式会社

株式会社日本M&Aセンターは、1991年に設立、M&A支援を専門とする東証1部上場の企業です。M&A支援分野においては、年間600件以上、累計で4,000件以上のM&A成約実績を誇る、日本で最大手の企業です。

アンドビズ株式会社は、2018年4月に設立、(株)日本M&Aセンターの子会社で、主に年商2億円以下の中小企業を対象とした、WEB上でM&A仲介を行うサイト「Batonz」を運営する企業です。

大阪中小企業診断士会は、2017年3月に、(株)日本M&Aセンターと「M&A対象先の紹介」に関する業務提携契約を締結しました。

また、アンドビズ(株)とは、2017年よりM&A業務に関する包括提携に関する協議を開始し、2018年10月に業務提携契約を締結致しました。

1 取り組みのきっかけ

当初、大阪中小企業診断士会の会員診断士が、関与先企業のM&Aを通じて(株)日本M&Aセンターとの関係が始まり、その後、組織として、M&A業務で連携することができないかという協議が始まり、M&Aの仲介先を紹介する業務提携に至りました。

業務提携後、全体勉強会を2回実施し、また(株)日本M&Aセンターから大阪中小企業診断士会を通じて会員診断士に「売り企業」の情報を、毎月提供していただく活動を行っております。また、個別の情報共有として、先方担当者との打ち合わせを継続して行っております。

2 事業内容

(株)日本M&Aセンター担当者との打ち合わせを続ける中で、M&A先の紹介だけでなく、M&Aアドバイザー専門家としての活動する機会を模索している大阪中小企業診断士会と、中小企業のM&Aに関し、多額のコスト負担が厳しい中小企業向けに、新たなマッチングサイトを立ち上げ



2018年10月12日 アンドビズ株式会社との業務提携調印式
向かって左：アンドビズ株式会社 代表取締役社長 大山 敬義 氏
向かって右：大阪中小企業診断士会 理事長 池田 朋之

「アンドビズ事業」として準備を進めておられた、(株)日本M&Aセンターの思いがつながり、業務提携に関する話が進んでまいりました。

その後、(株)日本M&Aセンターの一部門として業務を進められていた「アンドビズ事業」が独立し、「アンドビズ株式会社」となり、マッチングサイトも「Batonz」と命名され、2018年8月段階で、2回業務提携に関する説明会を実施しました。今後も定期的に説明会等を開催する予定です。

3 成果

(株)日本M&Aセンターとの業務提携である「M&A対象先の紹介」については、2件の案件が進んでおりますが、M&Aに関しては、完了するまでに数年を要することが通常であり、提携後の日も浅いことから、残念ながら成約に至る案件は出ておりません。

今後も、勉強会や相談会などを開催し、国が進める「事業承継」への対応策の一つとして「M&A」を積極的に活用していくことを、大阪中小企業診断士会としても進めてまいります。

アンドビズ(株)との提携については、M&Aのマッチングサイト「Batonz」を利用することで、M&A仲介を紹介(登録)するだけでなく、関与先企業の「M&Aアドバイ

ザー」として活動することが可能となります。

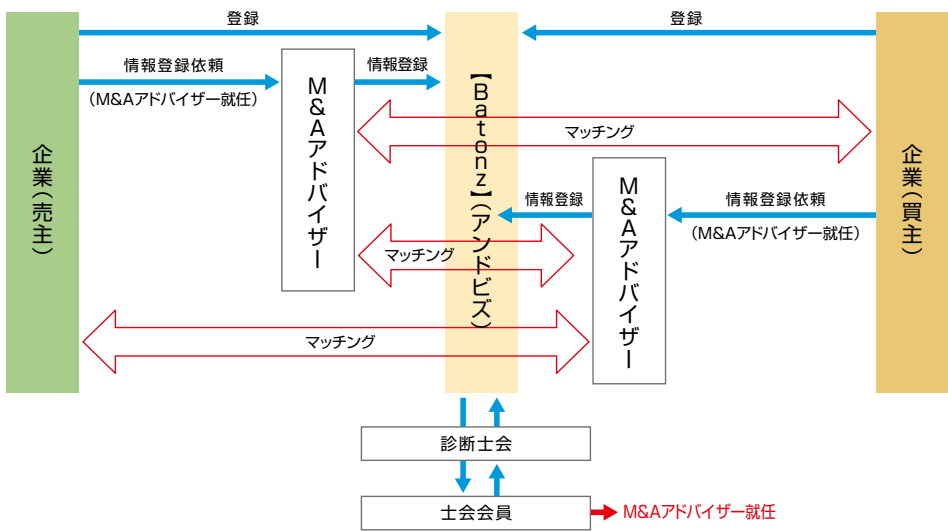
また、紹介した先だけでなく、マッチングサイトに直接登録された企業の「M&Aアドバイザー」としての依頼が来る可能性もあり、今後、診断士としても業務の範囲が拡大できる機会が期待されますので、大阪中小企業診断士会としても、積極的に提携業務の活用を図ってまいります。

4 診断士のノウハウ

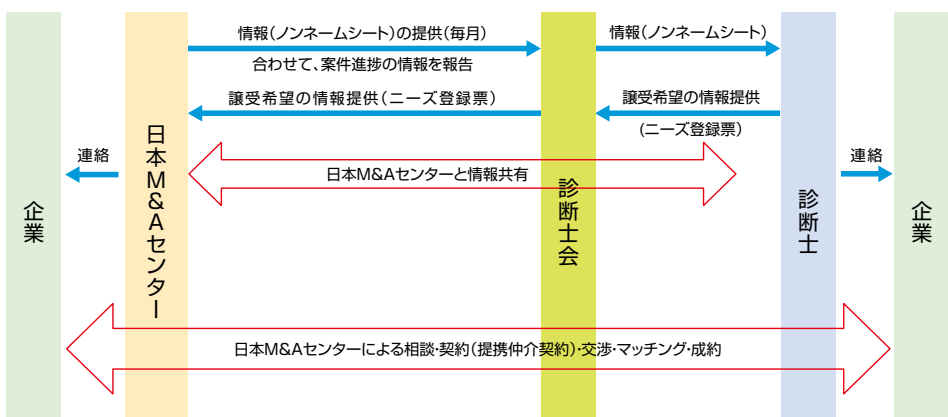
近年、大きな問題として注目されることが多い「黒字企業かつ後継者がいない」中小企業の事業承継問題についても、有効な選択肢の一つとして「M&A」の活用が、今後ますます増えていくことが予想されます。また、従来コスト負担が大きく、中堅企業以上しか活用が困難であった「M&A」についても、ITツールを活用し、中小企業でも負担が可能なコストで検討できる環境が整いつつあります。

中小企業支援の専門家として、中小企業診断士が活躍するにふさわしい分野ですので、大阪中小企業診断士会としては、大きな柱となる事業として育てていきたいと考えています。

■アンドビズ提携業務フロー



■日本M&Aセンター提携業務フロー





一般社団法人 福井県中小企業診断士協会 ご紹介

現在、福井県中小企業診断士協会には90名近くの診断士が所属し、高度な知識の共有化を図るため、定期的に開催される研究会等を通じて研鑽に励んでおり、公的診断への協力の他、中小企業の経営相談、地域産業に関する調査分析、診断指導・助言および教育訓練などの事業を行っています。会員は、民間のコンサルタントとして、また企業内の企画管理責任者等として幅広く活動しています。

当協会では、商工会・商工会議所・信用保証協会といった公的支援機関から、相談業務（経営全般・創業・補助金）、企業診断、事業計画作成、セミナー開催などの依頼を受託してプロコンメンバーを中心に対応する一方、「観光の産業化」をテーマに研究して自治体に提案する研究会などで企業内診断士も活躍しています。事業内容は以下の通りです。

■事業内容

事業開発推進部	事業推進委員会	チーム支援、セミナー開拓、外部士業連携 プロコン養成塾、見習研修の受託・運営 診断士を目指す方々への合格支援
	部会	嶺南部会・金沢部会
	各種研究会	観光産業化研究会、ほか
事業企画部	事業企画委員会	地方創生シンポジウムの開催 診断士の日イベント企画・実施 各種セミナー企画・開催
	創業支援委員会	創業塾への参画 創業スクールへの参画
組織運営部	総務委員会	協会内の事務全般 事務局の設置 個人情報（マイナンバー）の管理
	例会・広報委員会	毎月の例会・オープン例会の実施 機関紙「診断ふくい」の定期発行 HPによる情報発信とHPの運用管理
	資格更新委員会	理論政策更新研修事業の実施 診断実務従事事業（会員に対するアンケート調査等）
	会員研修・視察委員会	研修事業の実施（中小企業経営者向けの実践的研修） 視察研修事業の実施

一般社団法人 福井県中小企業診断士協会
〒910-0296 福井県坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16
■ TEL.0776-67-7447 ■ <http://www.sindan-fukui.jp>

診断士 福井 検索



一般社団法人 滋賀県中小企業診断士協会 ご紹介

滋賀県中小企業診断士協会の強み

滋賀の地域に根差した
持続的な活動を基礎に、
多様な専門性、経験、
判断力、指導力、共感力

- 1 多様な専門性を持つ人材
- 2 中小企業施策に精通した人材
- 3 顧客に適した実現可能な助言
- 4 コンサルタントの品質向上の仕組み
- 5 滋賀で働く人々の幸福と繁栄を願う

ミッション

1. 中小企業支援機関の諸施策の担い手としての役割を果たし、眼前の中小企業経営者の期待に十分に応える。
2. 中小企業の支援のみならず地域の諸問題の解決を目指す。
3. 人格、能力に優れ魅力のある中小企業診断士を育成する。

2020ビジョン

1. 受託事業30事業以上を担い、滋賀県、市町村、支援機関から頼りにされる組織となる。
2. 正会員数100名、賛助会員50社の組織となる。
3. 中小企業の経営課題に対応し、商品、技術、雇用を守る。
4. 地域や他の専門家との連携を図り地域課題に対応できる。

バリュー

1. 中小企業者、行政、支援機関、金融機関、従業員からの期待に応え、一つひとつの企業の課題解決、成長を図る。
2. 企業だけでなく、支援機関、金融機関の人材育成、中小企業施策の助言、支援を担い、成果を出す。
3. 全ての会員の資質向上の仕組みを構築し会員満足度を高める。

一般社団法人 滋賀県中小企業診断士協会
〒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 ■ <http://shiga-sme.sakura.ne.jp/smeqa/mp/>

診断士 滋賀 検索

変化・挑戦・貢献の下、中小企業をあらゆる角度から支援する京都協会です！



一般社団法人 京都府中小企業診断協会 ご紹介

企業支援も研鑽・レクレーションも全てが充実している京都協会です！

京都府中小企業診断協会は、京都を中心に活躍する診断士の集団です。当協会では、会員研鑽のための各種研修会の開催や行政・支援機関からの仕事の受託、独自事業・シンポジウムの実施開催を行っています。また、京都市の名所を巡る厚生事業や、ソフトボール大会、会員交流会などもあります。中小企業支援で成果を上げることはもちろん、研鑽・レクレーションも全てが充実している京都府中小企業診断協会です。



総会での会長挨拶。

知識・ノウハウ・人脈づくりの各種研究会！

この他にも数々の研究会があり、会員同士が研鑽しています！



経営革新支援研究会
毎月第2水曜日に開催外部講師などによる最新情報を講義！



さんもく会
毎月第3木曜日に開催。さまざまなテーマで意見を交換をしている！



ウィキ京都研究会
自ら研究用のWebサイトを立ち上げ、中小企業のWeb活用を研究中！



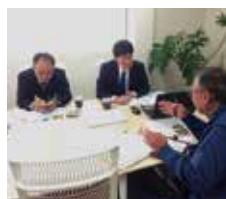
人材開発研究会
毎月1回中小企業における人に関する課題の研究と提言を行う！

診断士の腕を発揮する、受託事業、独自事業！

この他にも多くの事業があります。私たちと一緒に、診断士の腕を磨き、力を発揮しましょう。



京都地域力ビジネス
京都府内の地域ビジネスを成功させるために、会員が助言する事業です。



京都プロコンカレッジ
独立開業を目指す方を対象に、プロに必要な知識やノウハウを伝授！コンサル実務もあります。



京都創業スクール
主にサービス業で創業する方を対象に、協会会員が講師を担当！



後継者育成カレッジ
京都府内の後継者の方を対象に、リーダーシップや経営ノウハウを講義。

研鑽・仕事の他に、レクレーションも充実！会員同士でビールで乾杯！

交流を深める各種イベントが盛りだくさん！ネットワークづくりに最適です。



ソフトボール大会
連携団体との恒例大会です。汗をかけた後はビールで乾杯です！



厚生事業
年に1回、京都の名所・旧跡を巡る事業です。その後はビールで乾杯です！



新入会員交流会
入会3年目までの会員の方を対象に協会事業の説明！その後は、ビールで乾杯です！



プロコン交流会
プロコンカレッジメンバーを中心に勉強会！その後は、もちろんビールで乾杯です！

一般社団法人 京都府中小企業診断協会

〒600-8431 京都市下京区綾小路通室町西入善長寺町143番地 マスギビル5F

■ TEL.075-353-5381 FAX.075-353-7540 10:00-16:00 (土・日・祝日除く) ■ <http://www.shindan-kyoto.com>

診断士 京都 検索

いにしへの都大和の地域活性化をリードする奈良県診断士会



一般社団法人 奈良県中小企業診断士会 ご紹介

奈良県中小企業診断士会は、奈良県を中心とした中小企業の支援を役割とする中小企業診断士の組織であり、平成30年8月1日現在、会員数が100名になりました。会の全体会合である総会、新年互例会には、総会員の半数以上の会員が出席し、会員同士の情報交換、ビジネス交流が図られています。ここからも分かる通り、当会のよさは、常に会員全体が当会に所属していることを認識し、自由闊達な雰囲気の中で個々の診断士としての活動を遂行していることです。これからも各会員の思いや希望に少しでも応えていけるように、柔軟で前向きな会務運営に励んでまいります。主な活動は以下のとおりです。

1. 受託事業

会としての受託事業の獲得に取り組み、会員のビジネス機会の拡大を図ります。

2. 会員向け研修事業

会員の資質向上を図るために、以下の研修を開催します。

① 理論政策更新研修

本部活動の一環として、毎年1回、理論政策更新研修を実施します。

② 診断実務従事事業

診断助言業務の実績を積むため、毎年、診断実務従事事業を複数コース実施します。

③ プロコン育成塾

プロコンサルタントの養成を目的として、毎年、プロコン育成塾を開催します。

④ 奈良活性化研究会の支援

時宜を得た旬なテーマを取り上げ、隔月、診断技術の研さんのための研修を実施します。

3. 調査研究事業

会員が保有する実践的な専門知識を外部に情報発信するため、調査研究事業に取り組みます。テーマは会員の申請によります。1件あたり30万円を助成します。

4. 研究会事業

会員の資質向上につながるテーマをとりあげ、研究会事業を推進します。

5. 広報事業

本会の活動や中小企業診断士制度の認知度を向上させるために、マスコミへの情報提供、広報誌の発刊、本会ホームページの充実などに取り組みます。

一般社団法人 奈良県中小企業診断士会

〒630-8217 奈良県奈良市橋本町3-1 きらっ都・奈良 3F

■ TEL.0742-20-6688 FAX.0742-20-6788 ■ <https://www.nara-shindanshi.jp>

奈良 診断士会 検索



一般社団法人 兵庫県中小企業診断士協会 ご紹介

一般社団法人兵庫県中小企業診断士協会(柴谷真治会長)は、国家資格である中小企業診断士の集まりとして、兵庫県、市町村、公益財団法人ひょうご産業活性化センター、公益財団法人神戸市産業振興財団、兵庫県信用保証協会、各商工会・商工会議所、県内金融機関等と緊密な連携体制を構築し、経営診断やセミナー等を幅広く行っています。また、独立診断士、企業内診断士、どちらの方にも喜んでいただけるような活動を、1年を通じて行っています。以下にいくつかを紹介します。

◆「プロコン育成塾」の開催

当協会の「プロコン育成塾」は平成17年、全国に先駆けて開講され、今年で14期目を迎えました。修了生は163名になり、そのうち93名が独立診断士として活躍、大きなネットワークができています。塾生は兵庫県に限らず、他府県からも多数の診断士が受講しており、関西でプロコンを目指す診断士の登竜門となっています。

◆「国際フロンティア産業メッセ」への出展

神戸市で開かれる西日本最大級の総合展示会「国際フロンティア産業メッセ」にブースを出しています。今年も9月6日(木)7日(金)の両日に開かれ、5回目の出展となった当協会ブースにも大勢の方が足を運んでくれました。今年は、面白そうな出展企業に会員がインタビューし、それをリアルタイムで協会facebookに発信するという新しい試みを行いました。また、研究会活動の内容をプレゼンテーションしました。



写真 国際フロンティア産業メッセ(左、2017年)、企業内診断士まつり「wasshoi」(右、2017年)

◆ 企業内診断士まつり「wasshoi」の開催

企業内診断士向けの活動のうち、毎年賑やかに行われ、既に6回を数えるのが、企業内診断士まつり「wasshoi(わっしょい)」です。企業内診断士の会員が自ら企画運営を行い、協会がサポートしています。内容は、活躍している企業内診断士や外部の方を講師に招いての講演や協会活動の紹介、そして企業内診断士を中心とした参加者全員によるワールドカフェなどで診断事例研究を行ってきました。

◆ 様々な課題を調査・研究

協会内有志が、毎年チームを作って一つのテーマで調査・研究を行っています。結果は毎回報告書にまとめるとともに、関係者を招いての報告会も実施しています。これまでのテーマとして「地域創生時代の創業支援のあり方」「企業内での(中小企業診断士の)専門能力発揮」「中小・零細企業が法改正に対応したHACCPを導入する際の効果的な支援スキーム」などがあります。

一般社団法人 兵庫県中小企業診断士協会

〒650-0044 兵庫県神戸市中央区東川崎町1丁目8-4 神戸市産業振興センター 8階

■ TEL.078-362-6000 FAX.078-361-8722 ■ <http://www.shindan-hg.com/>

診断士 兵庫 検索



和歌山県中小企業診断士協会 ご紹介

チャレンジする中小企業



アシストする中小企業診断士

サポートの事例

和歌山県中小企業診断士協会は「中小企業支援法」に基づいた和歌山県内唯一の公的経営コンサルティング団体です。経営のコンサルティングなら、中小企業診断士にお任せください。企業の成長戦略を策定し、適切なアドバイスを行うスペシャリストとして、企業と行政・金融機関等を繋ぐパイプ役となり中小企業施策活用を支援するなど、その専門的知識と能力を活かして幅広い活動に対応し、中小企業の経営を頼もしくサポートいたします。

無料経営相談

中小企業診断士の業務内容を知っていただくために、常時受け付けています。 事前にお電話してください。

企業診断

人が定期的に人間ドックに入るように、企業の各部門(経営全般、仕入、生産、販売、労務、財務、事務、IT等)を分析し、長所と短所を抽出し、長所はさらに伸ばし、短所を長所に変えて企業の発展を支援します。

事業計画作成支援

事業計画の作成されていない企業は、羅針盤なしで航海に出発するようなものです。何年後にどのような企業にするのか、そのためには何をどのようにすべきかを簡潔に文書で表現し、従業員にも説明し、経営者と従業員が一体となって企業の方向付けを行います。

認定経営革新等支援機関としての各種支援

国の認定を受けた「認定経営革新等支援機関」の会員が、「認定経営革新等支援機関」しかできない支援を行います。例えば、新商品の開発や新しい販売システムの開発を行い、都道府県知事の承認を受け、企業の評価を高めるとともに信用力の強化につなげたいとお考えの方には、『**経営革新計画**』の策定を、新たに最先端の機械やシステムを導入して経営効率を向上したい方には、『**経営力向上計画**』や『**先端設備等導入計画**』の策定を支援し、事業の再生を図りたい方には『**経営改善計画**』、事業を承継したい方には、『**事業承継計画**』の策定を支援します。その他各種補助金や金融機関の制度融資を申し込む際に、必要な、『**認定経営革新等支援機関による確認書等**』の発行も行います。

第2創業支援

製品やサービスのライフサイクルが短い現在、本業が健全な間に次の柱となる事業を模索し、その実現を支援します。

その他、経営上のあらゆる問題解決へのアドバイス

経営上のあらゆる場面で、豊富な経験にもとづいたアドバイスを行います。

例えば、経営会議で経営のあり方について、営業会議で販売増加策について、生産会議で生産の合理化や納期の短縮について、従業員のやる気を喚起する方法について等々のアドバイスを行います。

経営者の最後の味方として

経営者は孤独であり、悩み事を相談する相手のいない経営者も少なくありません。

そのような経営者の方に中企業診断士が秘密厳守という倫理規定を守り、経営者の**最後の味方**としてあらゆる相談のお相手を務めます。

和歌山県中小企業診断士協会

〒640-8214 和歌山市寄合町44番地 宮本ビル3階 ■ TEL.073-428-7370 ■ FAX.073-423-7737

診断士 和歌山 検索



一般社団法人 大阪府中小企業診断協会 ご紹介

「学ぶ・つながる」を実現する協会活動のご紹介

当協会では、経営課題を解決する「中小企業診断士」としてのスキルアップのための様々な研修の実施、またネットワークを広げるための活動を通じて「学びと交流の場」を提供しています。



学ぶ

研究会活動 会員の能力研鑽を図るため、特定の専門テーマを掲げて研究活動や各種のイベント開催、企業支援等を活発に行っています。

スキルアップ研修 様々な専門性をもつ会員が講師となり、中小企業診断士としてのスキルアップに役立つテーマで研修を行っています。

海外研修 海外の現地企業の訪問など、個人では経験できないプログラムで国際的な知見を得る機会を提供しています。

独立サポート コンサルタントとして独立を希望する会員に対し、先輩から心構えや専門技術などを学ぶセミナーやコンサルティングの実践の場を提供しています。

経済経営講演会 中小企業を取り巻く経営環境等、タイムリーな話題での講演会を開催しています。(会員以外もご参加いただけます)

つながる

診断士交流会活動 様々な分野で活躍している診断士同士がキャリアや年齢、分野を超えて交流し、テーマ別及び異業種の交流活動を通じて人的ネットワークづくり、相互啓発を行っています。

青年部活動 原則として40歳未満の会員が、話題の後継者やプロフェッショナル人材による講演・研修・セミナー、協会外部との交流などを自主企画し、多様な活動を積極的に行っています。



1,000人を超える会員が、様々な立場・領域で診断士の資格を活かし、企業経営を強力にサポートしています

- 企業勤務診断士として自社の業務で活かす
- プロ・コンサルタントとして活かす
→ 次ページでご紹介する **大阪中小企業診断士会** は当会の会員で構成されています
- 中小企業支援機関で様々な任務を果たす
- 金融機関で融資先の課題解決などに活かす
- 企業経営者として自社の経営に活かす
- 他の専門資格・スキルを組み合わせで活かす(ダブルライセンス)

一般社団法人 大阪府中小企業診断協会

〒540-0029 大阪市中央区本町橋2番5号 マイドームおおさか7階

■ TEL.06-4792-8992 FAX.06-4792-8993 ■ <https://www.shindanshi-osaka.com>

診断士 大阪 検索

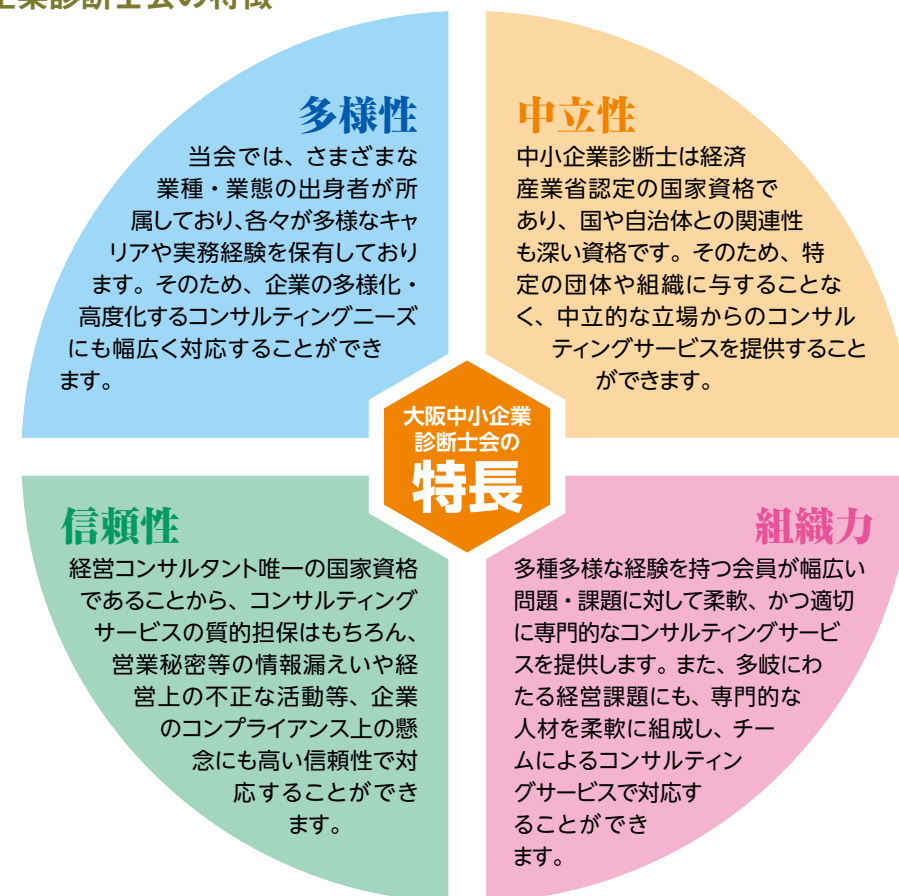


一般社団法人 大阪中小企業診断士会 ご紹介

(一社)大阪中小企業診断士会とは
約200名の確かな実績を持つコンサルティングのプロ集団です。
顧客企業のこれからの成長をバックアップします。

(一社)大阪中小企業診断士会は、国家資格である「中小企業診断士」として、多様な分野を網羅する経営コンサルティングの専門家集団です。約200名を数える中小企業診断士の組織力と総合力、そして積み重ねてきたコンサルティング実績をベースに、企業が抱える多種多様な課題やニーズに柔軟に対応してまいります。

■大阪中小企業診断士会の特徴



■支援事例

当会に所属する中小企業診断士は、経営のあらゆる分野のサポートができます。

①経営戦略・経営計画策定支援、②経営革新支援、③創業支援、④販売促進支援、⑤人材育成支援、⑥事業承継支援、⑦再生支援、⑧経営改善計画策定支援など、

幅広い業界の経験、知識はもちろん、経営に関するあらゆる課題の解決に対応できるメンバーがそろっています。

一般社団法人 大阪中小企業診断士会

〒540-0029 大阪市中央区本町橋2番5号 マイドームおおさか7階

■ TEL.06-6809-5592 FAX.06-6809-5593 ■ <https://www.osaka-shindanshi.org/>

大阪 診断士会 検索



**編集
発行**

一般社団法人 **大阪府中小企業診断協会**
一般社団法人 **奈良県中小企業診断士会**
和歌山県中小企業診断士協会

一般社団法人 **兵庫県中小企業診断士協会**
一般社団法人 **滋賀県中小企業診断士協会**

一般社団法人 **京都府中小企業診断協会**
一般社団法人 **福井県中小企業診断士協会**

協力

一般社団法人 **大阪中小企業診断士会**

発行:2018年11月4日