

診断士にいがた SOUP LETTER

発行／一般社団法人新潟県中小企業診断士協会

第 20 号／平成 31 年 3 月

URL <https://www.n-smeca.jp/>

TEL 025-378-4021

FAX 025-378-4022

中小企業の振興に向けて ～ 外部機関・他団体との連携強化 ～

一般社団法人新潟県中小企業診断士協会

会長 土田正憲



平成 30 年度が終わろうとしています。当協会は今年度、以下の基本方針にもとづいて活動してきました。

○ 基本方針

会員が互いに切磋琢磨してコンサルティング能力の向上に努め、自治体や中小企業支援機関、金融機関等と連携して中小企業の振興に邁進し、充実した「中小企業診断士ライフ」を送れる魅力ある組織を目指します。

- (1) 会員の協会活動の参加促進
- (2) 会員のコンサルティング能力の向上
- (3) 外部機関・他団体との連携強化
- (4) 中小企業診断士並びに新潟県協会の認知度の向上
- (5) 財務基盤の強化

昨年 11 月 7 日、「中小企業経営シンポジウム in 新潟」を朱鷺メッセにおいて開催しました。このシンポジウムは平成 28 年に制定された「中小企業診断士の日」に関わるイベントです。当日は基調講演に「深海探査艇 江戸っ子 1 号プロジェクト」で有名な株式会社浜野製作所 代表取締役 CEO の浜野慶一氏を講師としてお招きしたほか、当協会の会員が講師を務める 3 つの分科会を開催しました。協会会員をはじめ金融機関や中小企業支援機関、自治体、企業経営者など約 100 名にご参加いただき、その後の懇親会では互いに交流を深めました。中小企業診断士制度の普及と当協会の認知度向上という点で一定の成果が得られたことを実感しています。

さらに同月 10 日には「12 の専門家による無料相談会」に当協会として初めて参加しました。「12 の専門家」とは、中小企業診断士や弁護士、司法書士、公認会計士、税理士など士業のことです。各士業団体が連携して開催するこの相談会は企業経営に関する相談こそ少なかったものの、参加したこと自体に外部機関・他団体との連携強化という面で大きな意義があると考えています。

私たち中小企業診断士は経営課題解決と成長戦略策定の専門家であると同時に、それを実現するため、中小企業と行政・金融機関等をつなぐパイプ役でもあります。前述の 2 つの取り組みはまさにこの役割を担うためであり、ひいては中小企業の振興に資するものであると固く信じています。

今年度も残りわずかとなりましたが、研究会の活動を活性化するための規約改定を行います。来年度も冒頭にあげた基本方針に沿って外部機関・他団体との連携を強化しつつ、中小企業振興のために鋭意取り組みます。引き続きご理解とご協力をよろしくお願い申し上げます。

協会活動報告

「中小企業経営シンポジウム in 新潟」開催報告

事務局長 土田克則

昭和 23 年 11 月 4 日に中小企業庁により「中小企業診断実施基本要領」が制定され「中小企業診断士制度」が発足しました。中小企業診断協会では、11 月 4 日を「中小企業診断士の日」とし、11 月 4 日の前後に各都道府県で関連イベントを開催しております。

新潟県協会では、11 月 7 日に中小企業経営者、支援機関向けに、中小企業経営に役立つイベントとして「中小企業経営シンポジウム in 新潟」を新潟コンベンションセンターで開催いたしました。

基調講演では、株式会社浜野製作所の代表取締役 CEO の浜野慶一氏をお招きして、「下町、町工場の挑戦！」というテーマでご講演いただきました。電気自動車「HOKUSA I」、深海探査艇「江戸っ子 1 号」、ものづくり支援工房「Garage Sumida」等の活動が有名で、非常に注目されている経営者ということもあり、多くの方にご参加いただきました。内容も素晴らしく、感動して泣いている方もいらっしゃいました（当協会会長も泣いていました）。



分科会では、「事業承継研究会」、「診断士になりたい人を支援する研究会」、小山直久会員が発表を行いました。

シンポジウムの後は、ホテル日航新潟で懇親会を盛大に開催いたしました。シンポジウム 87 名、懇親会 29 名と、大変多くの方にご参加いただきました。誠にありがとうございました。来年度は、11 月 13 日（水）を予定しております。来年度もよろしく願いいたします。

総務委員会

委員長 岡田正博

平成 30 年度における総務委員会の活動は、反省すべき点がたくさんあります。端的に言えば、イベントごとに委員会を開催して合議すべきところ、委員長である私がほとんど一人で進めてしまい、当日の運営だけ手伝ってもらったというかたちにしてしまったところです。皆さんの日程調整が面倒ということもあり私が勝手に判断してしまいましたが、こういう「自分がやった方が早い」というのは本来組織では陥りがちな誤りであり、こういうことで組織的でなく属人的な委員会になってしまいます。深く反省いたします。

委員長としての任期は平成 31 年度も継続しますので、平成 31 年度は適宜委員会を開催することを心がけます。

例年新しい会員が入会してきて、委員会活動にもぜひ関わっていただきたいところですので、総務委員会として改めて活発な活動をしていく所存です。

ところで、平成 30 年度は診断士の日のイベントや北関東信越ブロック会議など、例年とは違うものがありました。特に診断士の日は参加者にも大変好評で、今後の継続的なイベントになることが予想されます。平成 31 年度にも診断士の日のイベントが予定されており、会議の設営や運営は総務委員会として適切に実行していきたいと思っております。

研修委員会

委員長 田村博康



平素は、研修委員会の活動にご理解とご協力をいただき、誠にありがとうございます。

平成 31 年度研修委員会の活動についてご説明いたします。

【平成 31 年度の委員会活動方針】

1. 診断士の継続的学習機会の創出

会員の皆様の学習機会の創出として他の委員会と協力し、「診断士の日」の企画運営に携わってまいります。

2. 企業内診断士向け学習機会の創出

昨年度は、2 社の企業様にご協力いただき、経営診断実務を実施いたしました。平成 31 年度も経営診断実務を計画し実施いたします。

3. 更新研修の企画運営

平成 31 年度も理論政策更新研修を計画し実施します。会員の皆様に新たな気付きをご提供できればと考えております。

4. その他

中小企業診断士受験講座の運営を引き続き行っていきます。受験生の効率の良い学習のお手伝いができるように、より良い講座運営を目指して取り組んでいきます。

以上の内容で平成 31 年度の研修委員会の活動を行ってまいります。また、会員の皆様の交流の機会を設定することができればと考えております。会員の皆様からの積極的なご参加をお待ちしております。ご都合をつけてぜひご参加ください。

【抱負】

会員の皆様のお役に立てるように委員会メンバーと企画立案していきたいと思っております。今後も会員の皆様からのご理解、ご協力をよろしく願いいたします。

事業開発委員会

委員長 和栗聖



平素は、事業開発委員会の活動にご理解とご協力をいただき、誠にありがとうございます。事業開発委員長の和栗と申します。事業開発委員会では、これまで中小企業診断士協会として多岐に亘る事業を実施しております。そのような事業

活動を通して、協会会員同士の交流やスキルアップが図られる機会提供を行ってきました。次年度においてもこれまで以上に協会事業の深掘りおよび新規事業の受託を通して、協会会員の診断士ライフ充実に貢献してまいります。

<委員会方針>

事業開発委員会は、外部機関との連携を図り、当協会の事業の開発および発展を担ってまいります。

事業開発委員会として以下の事業に取り組んでおります。

- ① 既存外部連携機関からの受託事業の継続および新規事業の開拓を図る。
- ② 金融機関、中小企業支援機関、自治体を対象としたセミナーや支援メニューの提案を行い、新たな外部機関との関係構築を図る。
- ③ 経営革新等支援機関として経営改善計画策定事業の拡充を図る。

事業開発委員会は当協会の収益を担う重要な委員会であることを踏まえ、協会の安定的な運営に寄与してまいります。

最後に事業開発委員会では一緒に活動をしていただける委員会メンバーを随時募集しております。事業開発委員会にご興味のある方はぜひご参加をお待ちしております。

広報委員会

委員長 佐野盛也



いつもお世話になっております。広報委員会の佐野です。当委員会では、主に協会の広報を担当し、「診断士にいがた SOUPLETTER」の発行をメインに活動しました。

会員の皆様は「どのようなこだわり、価値観をお持ちなのだろうか」とか「どのような書籍を読まれているのだろうか」という関心があり、本年は、協会活動の他に「私のこだわり」、「会員の書籍」というコーナーを設け、執筆を頂きました。

「私のこだわり」では、「手帳」、「革靴」、「懐中時計」という持ち物に対する想いや「隠れた逸店」というお店に対する視点を通して、執筆頂いた会員の方々のこだわり（価値観）に触れることができたと同時に、お人柄も垣間見ることができたのではと思っております。

また、「会員の書籍」では「効果的な伝え方」、「知的生産性」、「リーダーシップ」、「投資家の半生」をテーマとした書籍のご紹介をいただき、新しい好奇心が芽生えたり、仕事への活かし方のヒントや自身のあり方を考える際の新しい糸口を得られたのではと思っております。

来年度も引き続き、会員個人にスポットを当てた企画を考え、紙面を通して会員間の交流を行いたいと思います。

また、その他にも協会HPの充実（会員紹介欄の情報更新や新鮮な情報提供など）、会員名簿の作成も行いたいと考えております。

ご協力いただける会員の方がいらっしゃいましたら、是非、広報委員会に所属頂けますと幸いです。宜しくお願い申し上げます。

最後に、会員の皆様、日々ご多用のなか、広報誌の執筆にご協力を頂きまして誠にありがとうございました。心からお礼申し上げます。

企業再生支援研究会

代表 渡邊重仁



企業再生支援研究会では、協会会員の企業再生支援に関するノウハウ・知識向上に資するセミナー等を行うことを主な活動内容としています。具体的には、会員による中小企業の再生支援の現場の事例発表

表です。会員同士での情報交換を通じて企業再生に関わる様々な課題の討議を通じたコンサルティングスキルの向上を図るほか、実務担当者間での人脈形成の場を提供することを目的としております。

中小企業を取り巻く経済環境は人材不足を始めとし、年々厳しくなっており、それとともに我々中小企業診断士の診断スキルが必要とされる機会も増えてきていると実感しています。今後も当研究会が会員にとってよりよい情報交換の場となるよう努めていきたいと考えております。

平成30年度は3月9日（土）に、アオーレ長岡協働ルームにて、会員より小規模事業者の経営改善事例というテーマで実施いたしました。当協会の田中洋介会員、当協会専務理事の近藤信会員の2名より発表していただきました。

今年度3回を目標としておりましたが、私の力不足もあり1回のみで開催となりました。平成31年度は年3回の研究会開催を必ず実施したいと考えております。日程・内容等については研究会会員のみならず、広く会員の皆様へ向けにご案内させていただきますので、今まで参加されなかった方でもお気軽にご参加ください。来年度もどうぞ宜しくお願い致します。

事業承継研究会 平成30年度 活動報告

代表 土田正憲

事業承継研究会の本年度の活動は以下のとおりです。

◎ 第1回

- ・テーマ：27歳で家業を継いでから
46歳で事業譲渡するまで
- ・講師：土田克則会員

土田会員自らが経験した事業承継事例を発表しました。「目に見えにくい経営資源」の承継に苦労したことから、円滑な承継を強調していました。



◎ 第2回

- ・テーマ：不動産の小口化
～新しい相続対策の選択肢～
- ・外部講師

不動産の小口化と、相続・事業承継対策の手法としての不動産活用に関する説明を受けました。初めてこの手法を知った会員もあり、知識の補充に役立つ研究会となりました。

上記の2回の研究会のほか、11月に開催された「中小企業経営シンポジウム in 新潟」の分科会において、辰喜太輔会員が「特例事業承継税制」について発表しました。辰喜会員は税理士でもあり「税の専門家」として同税制に関する詳細を説明しました。研究会メンバーに加えて金融機関や自治体の職員など様々な方が参加されました。

事業承継研究会は来年度さらに活動の幅を広げます。ご興味のある方はぜひご入会ください。毎回行われる懇親会も大いに盛り上がっています。

診断士になりたい人を支援する研究会

代表 土田克則

中小企業診断士を目指す人たちの接点の場、その人達と協会に所属する現役診断士との接点の場を提供することを主な目的として平成30年8月に設立させていただきました。活動としては、「飲み会」を開催するための口実として、「情報交換会」や「二次試験の解き方を研究する会」を開催いたしました。

○9月15日 「情報交換会」

診断士7名 目指している人8名 計15名

○10月6日 「二次試験の解き方を研究する会」

診断士5名 目指している人5名 計10名

○2月2日 「二次試験の解き方を研究する会」

診断士7名 目指している人9名 計16名

過去の受験講座の受講生や、現役診断士からの紹介というクチコミのみで参加者を募りましたが、予想以上の多くの方に集まって頂きました。

他にも、「経営診断シンポジウム in 新潟」の分科会の枠を一つもらって、「中小企業診断士ガイド」を行いました。私が「診断士とは」というテーマで話し、他にも平野会員に「診断士試験とは」、鎌田会員に「企業内診断士の活動」というテーマで話していただきました。今年度は、精力的に活動して、多少疲れた感もありますが、診断士に合格する人が一人でも増えるよう、来年度も頑張っていきたいと思います。引き続き、よろしくお願いいたします。



(シンポジウムの分科会で発表する平野会員)

青年部会

青年部会

会長 長谷川貴一



皆様、いつも大変お世話になっております。青年部会会長の長谷川貴一です。

今年度の活動総括ということで、ご報告させていただきます。

今年度、青年部会は会員相互の交流や情報交換をすることを目的として、勉強会や会合を行いました。入会年度が若い会員の方を中心に、20名ほどの方に入会していただき勉強会や会合で情報交換を行うことができました。

協会活動に関することや診断士業務など様々なことに関して情報交換をさせていただき、青年部会員の方にとって、とても有意義な時間になったのではないかと感じております。また、勉強会や会合などでどのようなことをしていきたいかについて、部会員の方から多くのご意見をいただきました。皆さんが当事者意識を持ち、積極的にご参加いただけたことは青年部会としてとても良かったことであつたと考えています。

私自身、部会長としての活動が初めてということで慣れていない部分もあり、青年部会の活動スタートが遅れ開催回数が少なくなっていました。ただし、部会員の方や土田会長にご協力いただき会を開催できました。

来年度はいただいたご意見をもとにひと工夫を行った青年部会を企画するとともに、青年部会に参加される方がより協会や協会員に関して興味を持ち、協会活動への積極的な活動ができるよう務めていきたいと思ひます。

私のこだわり

井村吉孝



「私のこだわり」という題目で原稿を書かせて頂くことになった。あらためて考えてみると・・・ない。さてさて困つたと再考していると1つ思い浮かんだ。それは飲食店に関することである。

新潟であれ、出張先であれ、「どこに行きましよう？」とか「どんなお店がいいですか？」等の問いかけに対し、こんな風に答えることがある。「暇で、安くて、旨い店」と。すると大抵「ありませんよ、そんなお店」と返ってくる。あるんだな、それが。花金や忘年会シーズン等どこへ行っても混み合っているような時期でも、必ず入れて美味しい料理がリーズナブルな価格でいただけるお店が。勿論、私自身が毎日通うわけでもなく、極めて観念的な表現であることは十分承知している。言い換えれば「隠れた逸店」・・・とでも言おうか。以前、上大川前にYという小料理屋があつた。若い夫婦お二人で営まれていて、まさに条件通りのお店であつた。何を食べても美味しい。お客様がいないのでカウンター越しに話もはずむ。知人を連れていくと、また来ましようということになる。しかし、数年前に閉店してしまつた。この時は本当に愕然としたものだ。今も古町に30年以上お付き合いさせてもらっているお店がある。ここも条件にピタリのお店なのだが、最近少し様子が変わつてきた。これまでは予約などしたことがなかつたのだが、満席で断られることが何度かあつた。「えっ！」と思ふ反面、少し嬉しい気持ちになる。加齢のせい最近は出不精になり新規開拓が進んでいない。これを読んで一緒に開拓してもいいと思われた方がいたら、是非ひと声かけていただきたい。最後にもう一つ条件を付け加えておこうと思ふ。

「暇で、安くて、旨くて、継続する店」と。

田中裕輔



こだわりを持ってその品物を吟味しているわけではないですが、他の方々と違う私の持ち物は時計です。私は普段、腕時計ではなく、懐中時計を身に付けています。

別に懐中時計に興味があるわけではなく、単に腕時計をするのが嫌なのです。手首を締め付けられる感じが嫌なのです。高校生のころから。学生時代は、腕時計を持ってはいても腕にはめず、ポケットに入れていました。席に着けば腕時計を机の上に置いていました。そんな私が 25 年ほど前に懐中時計を頂きました。それ以来ずっと懐中時計です。

懐中時計の良いところは・・・実はあまりありません。少し不便に思うことの方が多いかもしれません。例えば、お客様と打ち合わせをしているときに時間が気になった場合、腕時計であれば気付かれずにチラ見することもできるでしょうが、懐中時計はそうはいきません。ポケットから引っ張り出さなくてははいけません。お客様の前で露骨に時間を気にする素振りは見せられませんので、それはできません。でも時間が気になる。このような場合、相手の腕時計をさりげなく見るようにします。なかなかうまく見ることが出来ませんが。

また、新しい時計に買い替えようと思っても、売っている種類は 4 種類ぐらいしかありません。蓋付きか蓋無しか、色は金か銀か。ほぼ選ぶ余地がありません。ただ値段は安いです。たまに質屋さんの質流れ品に年代物の懐中時計が並んでいたりします。

もう 25 年以上も懐中時計を使っているのですが、若干の不便さを感じながらも、もう腕時計に戻ろうとは思いません。懐中時計は私のトレードマークになっています。あまり気付かれませんが。

熊木理



私が御紹介する本は、村上世彰著、「生涯投資家」です。

本書では、かつて、「村上ファンド」によって、世間の注目を集めた著者の半生が綴られるとともに、日本の投資環境の問題点やそれ

に対する提言などが記されています。

著者は通産省でコーポレート・ガバナンス（CG）を研究したのち、村上ファンドを立ち上げました。ファンドはCGの不全により株価が割安に放置されている企業の株式を買い集め、物言う株主として、企業に変革を迫り、企業価値（株価）を高めたうえで売却し利益を得る。著者は、これにより、CGを日本の企業にも広く適用させ、資金が効率的に循環する社会の実現を目指しました。

しかし、著者の目論見は様々な障壁によって阻まれ、思いどおりに進みません。さらに、著者の逮捕によって、ファンドは解散。事件後、喧騒を離れるため、著者は日本を離れました。

さて、著者の述べた日本を変えたいという志は本当だったのでしょか。華僑で投資家の父から帝王学を受けた著者が、日本社会を変えようという志を抱くまでの過程に飛躍があるような気がします。うがった見方をすれば、志は後付けで、自らの金儲けのための建前に過ぎないのではと。しかし、著者の主張は理にかなっており、行動はルールに基づいている。一方で、障壁となった企業経営者たちは、自らの利益にのみ忠実で、ルールを無視している。本書では、そのことが明確です。

長い間、沈黙していた著者が、本書を書いた理由はあとがきにあります。村上家にとっては不幸な事件でしたが、本書の出版という形で昇華され、正当に評価されていることは幾ばくかの救いです。

ちなみに Kindle 版は、3月8日現在、Amazon Prime 会員であれば、無料で読むことができます。まだの方は、ぜひ、ご一読を。

田中智行



私が最近読んだ本は、「自分が源泉 ビジネスリーダーの生き方が変わる」(鈴木 博著・創元社)です。

この本は、参加業種 70 種・1,000 社を超える中小企業経営者向けの研修を主催してきた著者が、「自分が源泉」の立場をとることがリーダーシップの本質的で重要な在り方であることを平易な文章で事例を交えて解説しています。

「自分が源泉」とは、「すべての結果は自分が創りだしているという立場をとり、良い、悪いは別にして、自分が創ったという立場に立って結果と向き合うこと」と定義されています。実践方法として、「完了～自分が源泉で完了を生きる」、「インテグリティ～人生を自らの存在理由から生きる」、「コミットメント～未来を創作する」の3つが紹介されています。

「完了」とは、「起こっている状況やそのときに感じる自分の思いや感情に対して、そのままでもいいという許可を与えること」で、事実を事実としてみることができる、「インテグリティ」とは、「反応(感情)や状況によらず、その人が持って生まれた存在理由を生きること」で、ぶれない軸ができる、「コミットメント」とは、「できるという確信や、過去の経験による裏付けのないことを『やる』と宣言すること」で、未来にチャレンジできると提唱しています。

個人がリーダーシップを発揮する際に、参考になることは勿論ですが、中小企業診断士が中小企業支援において、戦略を策定する際にも、理念・ビジョンの設定では「インテグリティ」、環境分析や課題の把握では「完了」、目標設定や経営戦略・戦術・計画・アクションプラン策定では、「コミットメント」が活用できると思います。

何かの問題や結果の原因を周囲に求めてしまいそうになるときに、思い出したい考えです。

クリップボード

- ◆平成 31 年 5 月 25 日 (土)
第 7 回定時社員総会
場所：新潟グランドホテル
- ◆平成 31 年 8 月 31 日 (土)
理論政策更新研修 (新潟会場)
場所：新潟グランドホテル
- ◆平成 31 年 9 月 7 日 (土)
理論政策更新研修 (長岡会場)
場所：長岡商工会議所
※長岡会場は小規模開催になります。

編集後記

広報委員会

佐野盛也

先日、広報活動の一環として「士業勉強会」に参加させていただきました。

その際に感じたことは、各専門士業の知識、経験を持ち寄り、同じテーマについて考えると、部分最適になることを避けられたり、気付かないところに気付くことができるということでした。

お客様に目を向けた時、本当にこの取組が最適なのかと立ち止まり、テーマに関連する各専門士業の視座から見解をもらうことができればすごく心強いと思いました。土田会長の巻頭言にもありますが、外部機関・他団体との連携強化の重要性を実感した勉強会でした。

来年度も広報委員会といたしましては、協会活動、協会員の活動にフォーカスし、会員の皆様が興味深く読める広報誌の作成を目指していきます。

会員の皆様には、ご寄稿のお願いをすることもありますが、何卒ご協力の程、宜しくお願い申し上げます。また、企画に関してご要望等ございましたら、お気軽にお申し付け頂ければ幸いです。