

# 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12号／平成28年3月

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

TEL 025-378-4021

FAX 025-378-4022

## 全員参加のもと会員が輝く診断士協会にしよう

### 一般社団法人新潟県中小企業診断士協会

副会長 野水敏勝



法人制度改革により平成24年4月に社団法人中小企業診断協会新潟県支部から一般社団法人新潟県中小企業診断士協会として分離・独立してから早4年が経ちました。発足時は武田（初代）会長が中心となって当協会の骨格作りを進めました。定款を定め、事業を遂行するための組織を作り、様々な新しい取り組みを始めた2年間だったと思います。

2代目の中村会長になってからは、基本は継承しつつも、より開かれた協会づくりと収益事業の受託推進による財務基盤の強化に向け、国・県などの中小企業支援機関や地元金融機関に積極的な働きかけを強化し、良好な協力関係を構築しつつあることが挙げられると思います。

さて当協会の恒例の行事である新春講演会では昨年引き続き日本銀行新潟支店長の千田英継様から「短観からみる新潟経済」と題して日銀短観の読み方と新潟経済の現状について非常に分かりやすく教えていただきました。特に注目した点は

「企業の価格戦略の変化」や「新潟県の経済動向」です。県内企業にとっても大いにチャンス的一年と感じました。同時に千田支店長の新潟県の企業への熱い期待を感じました。またアルビレックス新潟の田村貢社長からは地域に根差した人づくり、街づくり、スポーツ文化の創造とクラブコンセプトをもとにアルビレックス新潟の挑戦を熱く語っていただきました。このように普通であればお越し頂けない方を講師にお招きし、講演頂けることは地域企業の発展に貢献することを使命とする当協会の社会的責任への期待の現われと感じます。素晴らしい講演、そして懇親会となりました。あらためて両講師には感謝申し上げます。

また2月25日にはNICO様と共催で事業承継支援者向けセミナーを開催。定員50名を上回る来場があり、講師の内藤博様から実務経験に基づく熱のこもったお話しであったという間の2時間でした。懇親会では支援機関、金融機関、当協会一体となった取り組みは全国でもまだほとんど実施されていないので、新潟モデルをぜひ進めて欲しいとのありがたい言葉を頂戴しました。

4月からは中村会長の2期目が始まります。新規事業開発はじめ多くの事業は更なる深掘りや広がりが必要です。努力なくして成果なし。継続力と実態に即した改善が重要と思います。私も微力ながら協会の発展に尽くしたいと思います。特に会員である企業内診断士の参加しやすい事業の検討と実施。また診断士仲間でサークル活動、例えば釣りクラブなど仕事以外の交流もできればと考えています。会員の一人ひとりが輝く協会作りには「全員参加」が一番大切と考えます。皆さんどうぞよろしく願いいたします。

## 協会活動報告

### 事業開発委員会

委員長 土田正憲



事業開発委員会ではこの2年間、金融機関との業務連携を進め、認定支援機関の活用による経営改善計画策定支援業務の受託に取り組んできました。

またこのほか、セミナー・研修の提案と講師紹介および実施に取り組みました。今年度についても金融機関および中小企業支援機関との連携強化と認定支援機関を活用した業務受託の拡大、金融機関および中小企業支援機関に対するセミナー等の提案を方針として活動しました。以下はその主な内容です。

#### ◎ セミナー等の提案、開催

- ・ 製造業の新入社員セミナーの開催
- ・ 製造業情報化投資セミナーの開催（新潟県中小企業支援プラットフォームと共催）
- ・ 経営支援者向け事業承継セミナーの開催（新潟県事業引継ぎ支援センターと共催）

#### ◎ 金融機関との業務連携による活動

- ・ 若手団体向けセミナーの企画提案および講師紹介
- ・ 専門家派遣事業のスキーム等の見直し

上記のほかにも、現在、金融機関と連携した新たな専門家派遣事業の創設に取り組んでおり、今春に稼働する予定です。

以上が当委員会の活動となりますが、診断士協会の会員の職域拡大、財務基盤の強化という観点からみると反省すべき点が多々あります。今後は、中長期的な視点から事業開発委員会の活動を組み立てていく必要があると考えています。

### 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。研修委員会の2年間の活動を振り返りたいと思います。

#### 1【診断士の学習機会の創出】

##### ①理論政策更新研修会の企画

平成26年度は「事業承継」、平成27年度は「観光」をテーマに研修を企画してまいりました。皆様からは、おおむね満足いただけた内容になったのではと思います。

##### ②ミニセミナーの企画運営

平成26年度は「クラウド」、平成27年度は「観光」についてセミナーを企画いたしました。参加者の皆様には、新たな知識を得ていただけたのではないかと思います。

##### ③研究会の活性化

初の試みとして、研究会の活動状況の「見える化」を行いました。研究会の活動を具体的に振り返っていただくことで、今後の活動活性化につなげていければと思っております。

#### 2【企業内診断士の活性化】

企業内診断士を対象とした診断実務実習の企画を行いました。2年目からは、事業運営委員会で実施していただきました。

#### 3【その他】

##### 診断士受験講座の実施

はじめての取組として中小企業診断士1次試験・2次試験受験講座を実施しました。2次試験の受験講座では、受講者が3名と少数でしたが、1名が無事合格されました。おめでとうございます。

#### 4【最後に】

会員の皆様のご協力のもと有意義な委員会活動

を行うことができました。特に研修委員会のメンバーの方には、様々なサポートをしていただきました。この場をお借りして御礼申し上げます。誠にありがとうございました。

## 総務委員会

委員長 浅田淳



総務委員長の浅田です。1月23日（土）に、新潟グランドホテルにて、新春講演会および新年会の準備、当日の運営を行いました。総務委員会では、これらの準備および当日の運営

を担当しまして、委員のみなさまからご協力をいただき、無事滞りなく終了することができました。

今年の新春講演会は、例年と同じく2部構成で行いました。第1部は、日本銀行新潟支店長の千田英継様より、新潟県の経済動向と題しまして、ご講演をいただきました。第2部は、アルビレックス新潟株式会社の代表取締役社長の田村貢様より、アルビレックスの戦略と地域貢献と題しまして、ご講演をいただきました。

新年会では、いつもより多くの方にご参加いただきまして、また来賓の方にも出席をいただき良い交流の機会となりました。

総務委員会としましては、今後通常総会に向けて準備を進めて行くこととなります。セミナーや、また関係者の皆様には、運営でお願いすることになりますが、ご協力よろしくお願いたします。



## 事業運営委員会

委員長 樋口圭治



お世話さます。事業運営委員会の樋口です。早いもので、まもなく今年度も終わろうとしています。この委員会は今年度に発足してどうなるのかと不安で一杯でしたが、なんとか今年度を終わろうとしています。

この委員会の事業のひとつである新潟中央図書館の起業・経営相談会事業ですが、参加していただいている会員の皆様のおかげもあって、今年度も好評なうちに終わることができそうです。おかげさまで次年度も継続してこの事業が行われそうです。これも諸先輩方から、いい形でこの事業を受け継いだことが幸いしていると感じています。この場を借りてお礼申し上げます。

実務研修事業の方も順調に進んでおり、今年度中には完成し、研修先の企業に報告ができそうです。今年度は準会員の竹下さんがメンバーに加わっており、2次試験合格後の診断士登録要件としての実務補習といった一面ももっています。実務研修もこれまでとは違った新たな可能性が考えられるのではないかと期待しています。

新入社員セミナーの実施を取りやめたことは、残念であり、また反省点でもあります。

次年度の体制はどうなるかわかりませんが、私にとって事業運営委員会の委員長をやれたことは、いい経験になりました。また次の協会活動に生かしていきたいと思います。

## 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。広報委員会は、主に協会の内部広報（協会内部における情報交流）を担当し、「診断士にいがた SOUPLETTER」の発行をメインの活動としてきました。早速ですが、1年間の活動内容についてご報告申し上げます。

1. 「診断士にいがた SOUPLETTER 第10号」の発行

中村会長、各委員会の委員長に平成27年度の活動方針の説明をして頂きました。また、研究会紹介として、「企業再生支援研究会」、「農業経営研究会」、「事業承継研究会」の各代表から研究会における活動方針や研究テーマの説明をして頂きました。また、協会活動として、「経営指導員向け小規模事業者支援研修」・「中小企業診断士受験講座」の報告を行いました。

2. 「診断士にいがた SOUPLETTER 第11号」の発行

昨年11月に発行した第11号では、上半期の委員会活動の報告と新入会員の紹介、診断士の仕事紹介を掲載しました。協会活動として、「理論政策更新研修」・「産学連携サービス経営人材育成事業」の報告を行いました。

3. 「診断士にいがた SOUPLETTER 第12号」の発行

本号に関しては、1年間の委員会活動、研究会活動の総括、新入会員紹介を記載しております。協会活動として、「新春講演会、新年会」・「製造業現場改善クラブ」の報告を行いました。

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。皆様のおかげにより、当初の予定通り、3回の広報誌を発行できましたこと、心からお礼申し上げます。

また、委員会メンバーの皆様におかれましても、貴重な休日にも関わらず、委員会にご出席いただき、運営にご協力頂きましたこと、紙面を借りてお礼申し上げます。

ありがとうございました。

## 研究会

### 農業経営研究会

#### 代表 平塚幸雄



平成27年度の農業経営研究会では、平成27年11月28日と平成28年3月16日に事業承継研究会との合同研究会の2回の研究会を開催しました。

第1回目の開催では今年度新潟県地域農政推進課で始まった「新潟県農業経営継承専門家派遣事業」に伴い、中小企業診断士として農業生産法人や農業者の事業承継支援の有り方について自由討議の中で研究会を進めました。第2回目の事業承継研究会との合同研究会では、「新潟県農業総合研究所 基盤研究部経営・流通研究チーム」専門研究員 渡辺喜芳氏、牛腸奈緒子氏を講師に迎えて、渡辺氏からは「新潟県の農業法人の概要について」、牛腸氏から「新潟県の農業法人の事業継承の実態について」のセミナー後に農業法人の実態と事業継承について意見交換の中で研究会を進めてきました。

今年度は「事業承継」が中心の研究会となり、1回目、2回目の研究会で個人的に得た結論として、農業生産法人の事業承継のポイントは「人材育成」や「継続的経営計画の策定」などのソフト面での支援が中小企業診断士に求められていることを痛感しています。

今年度の反省点として、当初3回の開催を予定していましたが、事業承継研究会との合同研究会も併せて2回の開催に終わったことにあります。来年度は開催数を最低3回の開催とその後の懇親会を充実させて、新潟県中小企業診断士協会の会員に広く呼びかけ、交流の場を提供して、会員の相互交流も深められる研究会を開催していきます。

## 事業承継研究会

代表 土田正憲



事業承継研究会では、中小企業診断士の事業承継支援における職域の開拓を目的に、会員発表と外部講師による講演を実施してきました。また、

研究会会員以外の方が参加できる公開研究会の開催に取り組みました。なお、今年度の活動については以下のとおりです。

### ◎ 第1回

・開催日：7月11日

・テーマ

なぜ、今、【民事信託】が注目されるのか？

・講師

川寄一夫 会員（当時）

### ◎ 第2回

・開催日：3月16日

・テーマ

新潟県の農業法人の概要について

新潟県内の農業法人の事業承継について

・講師

新潟県農業総合研究所

基盤研究部 経営・流通研究チーム

専門相談員 渡辺喜芳氏

専門相談員 牛腸奈緒子氏

上記のほか、2月25日に開催された新潟県事業引継ぎ支援センターと当協会の共催による経営支援者向け事業承継セミナーの企画立案を担当しました。次年度も会員発表と外部講師による講演を中心に研究会活動に取り組みます。

## 企業再生支援研究会

代表 近藤信



2年間お世話になりました。

取り組んでみたいことは山ほどありましたが、私の力不足のために実現しきれませんでした。

今期は参加者をオープンに（協会員、診断士以外の方も）募ったため多方面にわたる方々にお集まりいただきました。診断士協会参加者の企業再生支援にかかわる人脈の構築や実践的ノウハウの蓄積に資することができたと思います。

新年度は陣容も新たに様々な企画を検討してまいります。何卒よろしく願いいたします。

## 協会事業

### 平成 28 年度 新春講演会・新年会

#### 総務委員会 浅田淳



総務委員長の浅田です。皆様には、普段より協会活動へご協力いただきましてありがとうございます。1月23日（土）に、新潟グランドホテルにて行いました恒例となっ

ております新春講演会・新年会についてご報告したいと思います。

新春講演会は、例年と同様に2部構成で行いました。第1部は日本銀行新潟支店長の千田英継様より、新潟県の経済動向のご講演をいただきました。中国経済減速のリスクなどもあり、経済の動きの鈍さを感じる中、前向きなお話を伺うことができました。日本の金融政策を担っている日本銀行、その支店長からお話を伺えるという貴重な機会であり、年1回このようにしてご講演いただくことは大変うれしいことでもあります。また今年は、昨年よりも多くの方にご参加いただきまして、嬉しく思っております。



第2部は、アルビレックス新潟株式会社の代表取締役社長の田村貢様より、アルビレックスの戦略と地域貢献と題しまして、ご講演をいた

だきました。アルビレックス新潟の誕生秘話も含め、生い立ちを語っていただきましたが、非常に興味深く、サッカーファンはもちろん、そうでない方にも面白く興味深い内容でありました。新潟県人は郷土愛が強いと言われています。アルビレックスは、そんな地元を愛する新潟県民の特性がよく表れている存在だと思います。また、サッカーだけではなく様々な地域貢献にも取り組まれていることも感じました。



続いて新年会ですが、例年と同様のスタイルで行われました。ここ2年続いた新年会の中のイベントは封印しましたが、最近なかなか出席いただかなかった方にも多く参加いただきまして、おおいに盛り上がる事が出来ました。久しぶりに顔を合わせた方もいらっしゃって、良い交流の機会となりましたし、来賓の方にもご参加いただきまして、さまざまな情報交換の機会にもなりました。

恒例行事となりましたが、他の交流会・懇親会も含め、協会員が一堂に会する機会でありますので、ぜひ会員の皆様にはご参加いただけるよう平成28年度もよろしく願いいたします。

## 製造業現場改善クラブについて

県央会場担当 野水敏勝



当協会では昨年2月に公益財団法人にいがた産業創造機構（NICO）様と共催で製造業の「現場改善」をテーマとしたセミナーを3回シリーズで開催しました。目的は

県内製造業の経営者や現場責任者の方々に現場改善の手法を学習いただきQCDの改善につなげていただくことです。同時に当協会の認知度を高め先々に会員診断士の活躍の機会を増やしていくことにありました。セミナーは無事初期の使命を果たせたものと思います。

今回の「製造業現場改善クラブ」は上記の成果を踏まえて参加企業の拡大を継続的に実施していくことを目的としています。NICO様や中小企業基盤整備機構中小企業大学校三条校様の共催を得て、長岡地区、県央地区を中心とした製造業様や金融機関様にお声がけしてスタートしました。講師は長岡会場が中村会長、県央会場は私が務めております。11月9日に中小企業大学校三条校にて開校式を行いました。参加表明の製造業様は15社、金融機関様は6社、これに主催者側としてNICO様、中小企業大学校三条校様および当協会診断士有志が参加しています。

今回のテーマは「5S」

中小企業の現場改善「基礎から行う5S実践セミナー」と題して5S活動の意義や取り組み内容を座学で学習する一方、各社で実際に5S活動に取り組んでいただき、そのやり方や作業者の意識の変化など相互に発表、討議をしあっています。製造業の参加者の皆さんはいわゆる現場の責任者であり、毎回、現場の5Sの推進状況を写真に収めて5Sの実施前と実施中の状態の変化を発表して

いただいています。そして各社とも大きな変化が現れています。ある会社では社長さんが5Sタイムに自ら脚立をとり出して事務所の壁掃除に取り組みまれて汚れていた壁が見違えるように綺麗になりました。またある会社では研磨部門において仕掛品や仕上がり品が山のように積まれていましたが1/3以下に減って見た目も良く仕事がしやすい環境になりつつあります。

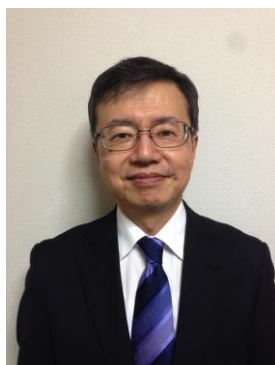
今回のゼミでは、単に5Sの目的や手法を学ぶだけではなく、実際に5Sを実践し、そのことで現場改善、具体的には明るく働きやすい職場づくりにつなげ、ひいては生産性の向上につなげる第一歩となるものです。その最も大切なことは経営トップ（社長）の5Sを実行する強い決意です。それと従業員全員がルールを守る習慣つまり躰が重要。「崩れない5S」は経営トップをリーダーとして各現場の5S推進責任者が5Sテーマ（5Sチェックリスト）を定め、5Sツールを活用して全社で盛り上げていくことです。このことを参加企業の5Sリーダーに訴え理解を得られたと思っています。ただ反省点もあります。参加企業が当初予定の20社に達しなかったこと、途中リタイアの企業が出たことです。その原因を調べて改善が必要かと思っています。

今後も中小企業の現場改善をテーマに現場改善クラブの参加者を増やしていければと思います。理事会に今回の報告をまとめ、次回以降の計画について検討して行きたいと思っています。なお4月15日に成果発表会を開催する予定です。



## 新入会員紹介

### 板垣正敏



皆様、はじめまして。この度、新潟県中小企業診断士協会に入会させていただきました板垣正敏と申します。

私は村上市出身ですが、大学進学で上京し、卒業後は東京のラジオ局に入社いたしました。報道、営業、経理などで勤務した後、40歳で退社して新潟に戻り、株式会社BSNアイネットに技術職として入社いたしました。当時はWindows 95が発売された直後で、ローカルエリアネットワーク構築やインターネット利用などが拡大している時期にあたり、ネットワーク構築やサーバー導入などを主に担当し、その後はソフトウェア開発やITインフラ構築全般を支援する技術部門の部門長を務めておりましたが、2年前からは総務、人事、財務などの管理部門を担当しております。

技術部門にいた2010年に、仕事の幅を広げようと資格取得を思い立ってから、2012年に2次試験に合格したものの、仕事の都合で年1回しか実務補習に参加できず、昨年最後の実務補習を完了した時には60才を越えておりました。期せずして、診断士資格の取得で学んだことが、現在の仕事に役立つ事になりましたが、まだまだ勉強不足を痛感しております。

研修会や研究会などを通じて、諸先輩方からたくさんのお話を学ばせていただき、また、地域及び協会の発展に微力ながら寄与できればと考えておりますので、よろしくお願い申し上げます。

### 霜田亮



みなさま、はじめまして。霜田亮と申します。このたび新潟県中小企業診断士協会に入会させていただきました。平成26年2月に中小企業診断士登録をしております。私自身は生まれも育ちも新潟とは縁がありませんが、妻が柏崎の生まれで、妻のUターンに附属するかたちで新潟入りをいたしました。

4月より長岡で中小企業診断士・弁理士として開業を予定しております。私はこれまで、メーカー、大学、特許事務所と渡り歩き、さまざまな立場から知的財産を取り扱ってきました。中小企業の知的財産には、資金・人材・情報の面で大企業とは異なる課題が数多くあります。これまでの経験を活かして、まずは知的財産を中心に県内の中小企業のお役に立てればと考えております。

将来的には、知的財産に限らず経営全般に関わることをご支援させていただきたく考えております。まだまだ未熟な身ではございますが、これから実績を積んでまいりたいと思います。先輩会員のみなさまには会内外での活動を通して、ご指導・ご鞭撻をいただけますと幸いです。

初めて新潟の地を踏んだのが2年前。これまでの総滞在日数はようやく10日に届いたところです。新潟県民としても駆け出しです。県内のさまざまな情報を知悉しているみなさまから、美味しいお店・面白いスポットなどのお話しをお聞かせいただければ、うれしく思います。

初めて新潟の地を踏んだのが2年前。これまでの総滞在日数はようやく10日に届いたところです。新潟県民としても駆け出しです。県内のさまざまな情報を知悉しているみなさまから、美味しいお店・面白いスポットなどのお話しをお聞かせいただければ、うれしく思います。

新潟で開業するからには、県内の中小企業振興に邁進する覚悟です。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。



## 星野隆



皆様、はじめまして。昨年11月に新潟県中小企業診断士協会に入会させていただきました星野隆（ほしのたかし）と申します。出身は長岡市ですが、現在新潟市西区に住んでおります。

昨年定年退職した職場では、平成7年4月から勤務社会保険労務士（平成18年11月から特定社会保険労務士）として活動させていただきましたが、社会保険労務士法第2条第3号に規定される「業務における労務管理その他の労働に関する事項及び労働社会保険諸法令に基づく社会保険に関する事項について相談に応じ、又は指導すること」に関する能力を高めたく、「中小企業診断士養成講座」に通い、平成27年9月30日付けで中小企業診断士登録をさせていただきました。

また、いままでは準公務員勤務のため民間の経営とは業務文化が異なっていたことから、このギャップを少しでも埋めるために、現在経営労務に関連するいろいろな研修会等に参加させていただきながら、この分野の専門基礎を学ばせていただいております。今の私自身の心懸けとしては、高齢から来る記憶力の衰えに負けないように日々精進することであり、出来る限りの研鑽を日課として生活して行こうと考えております。ついては、当診断士協会でもいろいろな経営診断手法等を学ばせていただき、少しでも成果の高まる業務支援遂行が出来るように心懸けたいと思っております。

なお、趣味ですが、男性だけの呈茶席を毎月第一日曜日（原則）に新潟市白山神社内遊神亭で開催しております。近くにお出かけの際は是非お立ち寄り下さい。作法には拘らない気軽な席です。

最後になりましたが、私自身至らないところだらけではありますが、今後ともご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

## 診断士の仕事紹介

### 鳥羽章夫



皆様こんにちは。現在私は日本郵便株式会社長野中央郵便局で企業内診断士として活動しております。郵便営業部という部署に在籍しており、主なミッションは法人事業所様に対して郵便・物流のソリューション、ダイレクトマーケティングの提案営業です。「えっ。郵便局でそんな部署が?!」と感じられる方も多いと思います。しかし近年EC市場が拡大する中でそれらを支えるインフラである「物流」は重要な位置づけとなっています。事業所様は様々な課題を抱えており、

全国津々浦々のネットワークを持つ郵便局はそれらの課題を解決するために「受け身」ではなく積極的に取り組んでいるのです。

とはいえ民営化後は当社内でも様々な課題があります。私は組織内の変革を進め「いい会社」にするべく日々の業務をこなしながら組織改革の実践研究も行っています。以前「経営理念がもたらす組織への影響」について研究したことがあり、そのご縁で2年ほど前に「SECIモデル」を活用した「組織変革実践研究プロジェクト」に参加する機会がありました。その中では知識創造理論を実践（自分自身の部署）に試し、理論と現場のギャップを検証してフィードバックすることを繰り返しました。試行錯誤しながら2年間行った結果、大きな成果と気づきを得ることができました。現在も長野で実践研究を続け組織の変革を進めています。いずれはその成果を他の企業・事業所様にも応用、展開できればと考えております。

単身長野で「仕事」をしながらの「研究」は意外とハードです。体力維持のため、時間があれば趣味のランニング、自転車で日々精進していると

ころです。長野で黒い自転車で坂道を必死に上っている新潟弁の人を見かけたらお声がけください。私かもしれません。

## 大滝正浩



私は、2005年3月に中小企業診断士の登録を行い、2015年3月に2回目の資格更新を済ませました。その間、現在に至るまで企業内診断士と

して地域金融機関に勤務して参りました。

金融機関勤務の中小企業診断士と言いますと、取引先企業の経営改善支援、あるいは昨今では事業性評価融資といった言葉が思い浮かぶかもしれません。

しかしながら、ここ5年あまりの私の仕事はと言いますと、およそこのようなことには関係が無く、国際業務部門で中小企業の貿易業務や海外展開支援に携わってきました。

その中で、顧客企業に対する確かなサポートを行うには、貿易実務のみならず、貿易英語やマーケティング等の幅広い分野に精通する必要があり、自分自身の専門性を深めるため貿易アドバイザー（旧・JETRO認定貿易アドバイザー）の資格取得や通関士国家試験にも合格し、「国際派診断士」となるべく業務に励んで参りました。

人口減少による需要減、日本経済の低成長が続く中での中小企業の海外展開志向の高まり、昨今のインバウンドブームやTPP合意成立もあり、国際業務部門に従事する自分の仕事の行く末について考えると、今後ますます忙しくなるだろうと思っておりました。

ところが、5年半ぶりに営業店に復帰が決まり、本年4月より新潟市内の店舗で勤務することとな

りました。この5年半の経験を支店の現場で活かせればと思っております。

今後ともご指導を宜しくお願い致します。

## 特集

### 「小規模企業支援のポイント」

## 大橋克己



### 「小規模工務店の生き残り策」

#### 1. 生き残り策は自分で見つけて実行するもの

私が直ぐに頭に思い浮かべることができる小規模工務店（左官、板金、建具等の専門工事屋さんを除く）はせいぜい10社程度しかありませんが、それらの工務店は何らかのインパクトを与えてくれた会社だったと思います。

「生き残り策は」と問われると、漠然と、「あるといえばあるし、ないといえはない」と答えます。

確かなことは、誰にでも実行でき、絶対に上手くいくというような生き残り策は有りません。

工務店に限らず、各種情報媒体で取り上げられるようになってきた事業アイデアを提案すると、「そんなことはどこでもやっていることだ」と言われ、逆に、先進的な事例を紹介すると、「世の中にそんなことをやっている会社はない」と言われたことも少なからずあります。革新的な取り組みであればあるほど障壁やリスクが高くなるのは当然です。

## 2. いろいろある小規模工務店

一口に小規模工務店といわれても明確にイメージできない原因は、人によってその姿が千差万別だからではないでしょうか。

私のイメージを具体化してみます。

- ①従業員数は20人未満、法人組織が多くなっていますが一人親方の大工さんも含めて個人事業主も少数ながら頑張っています。
- ②競合はハウスメーカーやパワービルダーで、活動範囲は県内全域というよりも、自社が属する市町村を中心に、隣接する市町村まで。
- ③事業内容でみると、「新築とリフォームの両方」が多く、「新築専門」、「リフォーム専門」という会社も少なからず存在します。
- ④業務内容は営業活動からライフプラン、デザイン・設計、積算・見積、ローン紹介、プレカット加工、施工管理、現場施工、アフターサービスまでの全ての機能又はその中の一部のサービスだけを提供している会社に分かれます。
- ⑤その他、施工・管理体制の違いで、大勢の職人を抱えて自社施工している会社、管理センターの会社、また、必要とする技術から「ハウスメーカー応援大工」と「伝統在来技術大工」という相違、更に、建設業許可業者と許可を取得していない業者（無許可でも全て違法ではないが建設業法は適用される）という差もあります。

## 3. 地域の小規模工務店を取り巻く環境

- ①今後の総人口、世帯数、名目GDP成長率等を考えると新築、リフォーム市場とも漸減と予測されますが、断熱改修や間取り変更を含んだリノベーションは増加の余地が大きく、地域の既存住宅に対してどんな提案をするかを考えれば、小規模工務店の生き残りも十分可能と考えます。
- ②建築・土木の公共工事主体の会社や板金、建具、設備等の専門工事会社が新たにリフォーム市場に参入してきたことも環境変化の一つです。
- ③建物に求められる「性能・機能」が著しく多様化、高度化し、技術力以外に契約や法的な手続

きも重要となってきています。

- ④マイナス金利の影響で新築、リフォーム需要が増加するという意見もありますが、ローンの借換えが増えているだけという見方もあります。

## 4. 生き残りの条件

全ての事業に共通する条件として、後継者（小規模工務店では半数以上で不在）も含め、担い手確保・育成が絶対条件になると思います。また、会社経営を支えるための経済力や経営力も重要です。

本県の住宅産業に共通する悩みとして冬場の仕事量の確保があります。関東方面へ出稼ぎに行くというのも一つの方法ですが、成否は別として、新分野進出等への取り組みも確実に増えています。

また、情報力や宣伝力は弱い小規模工務店ですが、同業者の組合等に加盟することにより「住宅瑕疵担保履行法」や「住宅性能表示制度」に適切な対応を図ることが可能になります。

## 5. 具体的な生き残り策

基本的なマーケティング戦略や新規顧客の掘起しとリピーター増加戦略としての信頼関係の構築及びコミュニケーションの仕方、セールストーク、セミナー販促（収納、間取り）などに関するハウツーは本屋やインターネットを探せば沢山の事例が紹介されています。

最近、支援にかかわったか又は経営者からヒアリングした小規模工務店の新事業展開等の事例として、①カステラの製造・販売（新発田市）、②ワサビ栽培観光農園事業（柏崎市）、③完熟堆肥の製造・販売と野菜栽培事業（十日町市）、④新潟で自生したスナゴケの特徴を活かした緑化事業（胎内市）、⑤リフォーム工事から不動産売買まで提供する遺品整理事業（五泉市）、⑥地元高校生をインターンシップで受入たり、自社の一級大工技能士を高校の授業に派遣（上越市）、などが思い浮かびます。

## 6. まとめ

私のできることは具体的な事例（生き残り策）を棚に並べて、経営者に選んでもらい、実際に活用してもらうことです。

脇目も振らずに足元だけを見て歩いていれば、つまずいたりすることはないかもしれませんが、途中で目的地が分からなくなる恐れがあります。変化の激しい時代の経営者には3つの目、「鳥の目、虫の目、魚の目」が必要ともいわれています。

生き残り策を長期的な視点から、どのような優先順位とスケジュールで実行していくのかを明確にすることが必要と考えます。

私自身の正直な感想として、小規模工務店でもICT活用などによる生産性向上等の改善努力を継続することにより生き残りは可能と思いますが、成長・発展するためには更に、従来の工務店にはないイノベーションが求められると考えます。

## 広報委員会より

### クリップボード

◆平成28年5月28日(土)  
社員総会

#### ■第10号

「小規模事業者（小売・卸売業）における  
インターネット活用の実践」

今井進太郎会員

#### ■第11号

「小規模事業者（農業）への支援の方向性」

伊藤敏哉会員

#### ■第12号

「小規模工務店の生き残り策」

大橋克己会員

小規模事業者支援の必要性が高まるなか、新たな気づきを得ることができました。ありがとうございました。

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。

次号以降も、様々な企画を検討していきたいと思います。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。

## 編集後記

### 広報委員会

#### 佐野盛也

本号では、中村体制2期の取り組みについて各委員長、研究会の代表に報告していただきました。

報告にもありますように、活発な活動により、診断士の認知と職域の広まりを感じ取ることができたと思います。

また、平成27年度は特集として、小規模事業者支援にフォーカスし、それぞれの専門的見地から3名の会員に執筆頂きました。