

「更新研修」によせて

社団法人中小企業診断協会
兵庫県支部 副支部長 石川 淳二

また更新研修のシーズンがやってきました。今年のテーマと内容はおおよそ次のとおりです。

1、新しい中小企業施策について

平成19年度の兵庫県産業労働部施策の概要を兵庫県の経営支援課係長馬場弘明氏に説明していただきます。昨年は産業活性化センターから、一昨年は近畿経済産業局から、それぞれの立場から施策を講義してもらいました。

2、診断に関する理論及びその応用

「森林組合経営支援」として、A森林組合の報告書をベースとして支援の実例を、支部理事の坪野克彦氏に報告していただきます。同テーマは平成18年の本部経営診断シンポジウムで発表され受賞されました。

3、事例研究

「伍魚福の経営とコンサルティング活用例」として株式会社伍魚福（「味を創造する高級珍味の製造卸」、神戸市長田区）の山中勸社長にお話を聞いております。コンサルティング活用例ということで面白いお話を聞けるのではないかと思います。

過去のアンケートで「面白くなかった」とか、「退屈した」とか書かれたこともありましたが、もちろん講師の側の要因が大きいでしょうが、落語や漫才を聞くのとは違うわけですから、聴く側の心の準備、何かを勉強しようとする意欲、によることもあるように思います。聴こうとする姿勢と、講師の話の波長が合えば「感動した!!」（どこかで聞いたことのあるせりふ?）となることでしょう。感動しないまでも知識として吸収していただきたいです。会場の都合もあり、グループ討議とか双方向の議論とはなりません。質問をいただきそれにお答えすることは、今回お願いした講師の方々は大歓迎だと思います。

理論政策更新研修は、「診断又は助言に関する専門知識の補充」のためとされています。百戦錬磨の中小企業の経営者へ提案、説得しようとするとき、「知識」「テクニック」だけでできるわけがなく、さらに沢山のことを学び、修得せねばならないでしょう。

たまたま、この原稿を書いている6月末、某中小企業の「事件」が新聞・テレビをにぎわしていました。牛肉と表示しながら豚、鳥の肉を混ぜたり、賞味期限の日付を書き換えて販売したり、他社の包装紙を偽造してそれを使って販売したり、等いろいろな「だまし」を、経営者である社長の指示のもと実行していたわけ。法令順守違反どころか、「顧客をだます」という行為を、その企業は行っていたわけ。これは極端な事例でしょうが、百歩譲って、激烈なコスト競争の中で、経営者によっては、「これくらいは」との心が出てしまうことがないとはいえないでしょう。関係する企業がそのようなことを行っていることを知ったとき、経営者へアドバイスする立場の診断士としては、どのような行動を取れるでしょうか。たとえ経営者は言うとおりにしてくれなくとも、見て見ない振りではなく、毅然とした態度を取れるよう日頃から人格・人間性を磨いておきたいものです。更新研修によせて「学ぶ」について考えてみました。

