



## ワークシェアリングで人材確保

社団法人中小企業診断協会 兵庫県支部  
支部長 水口可保

あけましておめでとうございます。新春を迎え、会員の皆様のご健勝とご多幸を心よりお祈り申し上げます。

また、中小企業の診断支援事業や支部活動には、格別のご協力とご支援を賜り厚くお礼申し上げます。

さて、新聞報道によりますと、14年度上期の上場企業では、製造業の業績が著しく向上し、株価水準も若干好転しているようです。業績向上の要因は、輸出が好調であったことに加え、業界ぐるみの企業や製品の統廃合、工場の再編成、海外移転、従業員の削減、更には製造全般のアウトソーシングなど大胆なリストラ策によるものと考えられます。

結果として、4～6期、7～9期のGNPが連続して上向きに改善され、若干景気回復の兆しがあらわれているようです。

しかし、一方では、大量の失業者を生み出し、失業率5.6%、失業者316万人という過去最悪の水準になりました。大企業が業績を回復する一方では、多くの人が職を失い、適当な再就職先もなく、遊民化しているわけで、早急な雇用創出対策が望まれます。

このような経営環境の変化は視点を変えると、新しいビジネスチャンスを生み出しています。即ち、総務、労働、生産、営業、開発などあらゆる業務分野で、常勤社員が減少し、アウトソーシングするケースが多くなっています。業務の繁閑変動に対処するために自社のスタッフを最小限に絞り、繁忙期に専門業者を利用するという経営で固定費を著しく削減できます。業務内容によっては、間接業務でも分業化、専門化して人件費の安い中国の労働力を利用するケースもあります。

身近な中小企業でも、先行き不透明な売上高減少に対処するために大切な社員を削減しているところがあります。元来、小規模事業所が多だけに人員削減には、自ずから限界があります。そこで、考えられるのがワークシェアリングです。

兵庫県では、全国に先がけて2000年5月政・労・使3者で『兵庫型ワークシェアリング』に合意し、『雇用の安定・創出』に向けて活動していますが、その主な内容は次のとおりです。

- 雇用の創出と就労の多様化を実現する W.S.
  - ①労働時間の短縮
  - ②自発的なパートタイム(パートとフルの交換)
  - ③高齢者の雇用促進
  - ④SOHOなどの雇用促進
- 事業縮小等の緊急避難措置としての W.S.

このようなワークシェアリングの中で当面活用されるのは『緊急避難型』ですが、その実施にあたっては『モラルの低下』や有能な中核的な人材の流出を招かないよう細心の注意が必要です。そのために緊急の賃金抑制策だけでなく、当面の全社的な経営改革方針や中長期のビジョンを明確に示すことが重要です。その内容として受注開拓に必要な新製品、新事業の開発やそれを推進する優秀なスタッフを社内外から募集し、新風を吹き込み、沈滞ムードを払拭することも大切です。むしろ将来の発展に備えて、ワークシェアリングで労働条件を改善し、有能な人材の確保に努めたいものです。

年頭にあたり、会員皆様の益々のご活躍を祈念いたします。

### 経営のヒント “3感経営の勧め”

経営に関するキーワードには、いろいろありますが、私が利用しているのは、「感情・感性・感動」の『3つの感』です。

感情は、顧客の感情を刺激して「安い」と思わずに衝動買いを期待しますが、従業員には褒め言葉でやる気を出させます。

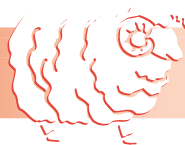
感性は、機能の説明ではなく、利用した場合のシーンを想像させながらメリットを表現するPOPをつくり、まず従業員に体感させます。

感動は、細かな点に気を配ったサービスで顧客を喜ばせると同時に、従業員の頑張りには、予想外のプレゼントを社長が贈ります。

問題は、「いかにして継続し、飽きさせないか」ということとなりますが、これこそ、全管理職の思索のしどころです。

つねに、問題意識を持って街を歩き、書物を読むことで感情を刺激し、感性に訴え、感動を与えるヒントが得られます。

副支部長 小川勝夫



年男から

## 私流の生き方



広報委員会から年男にあられる支部会員の方に「私流の生き方」のタイトルにてご寄稿をお願いしました。世代は違ってもキーワードは自己実現！

### 「老後初心」を忘れずに、常に新しく。 永井 雄行（昭和6年生）

「年男」とは、どんな意味をもつのか、喜んでよいのか、正直のところわかりません。70歳の高齢を迎えてからの「年男」であるだけに、「この年まで、よく生きてきたなー」という思いがします。

何故ならば、少年期は戦中、戦後の今では考えられない激動の時代をくぐりぬけ、戦後の青年期は封建的社会より民主的現代への移り変わりに身を置いて、大変な苦勞と体験をしてきたからです。

しかし、ある反面、現代の不況時代のことから考えてみると、戦後の復興期、経済の高度成長期に生きてきただけに、企業が伸びる度ごとに、色々のチャンスが与えられ、がむしゃらに挑戦できた良き時代であったともいえます。その意味では幸せであったかも知れません。

ある本に、「70歳にお迎えがきたら、まだ早いと言え」ということが書いてありましたが、自分が70歳になってみると本当にその通りで、くたびれるのは未だ早いです。

これからは若い人みたいに行動はできませんが、初老という年齢だけに無理をせず健康に留意しながら、「老後初心」を忘れずに、常に新しい気持ちで頑張りたいと思います。



### 岩下 清（昭和18年生）

鎌倉時代の彫刻家、運慶の、製作時の様は、彫りながら作っていくのではなく、どんどん彫っていくと、木屑の中から仁王が現れてくるようであったという。

人生が、このように希望や目標に向かって、努力して勝ち得るのではなく、唯、進むにつれ、形が現れるようなものとしたら、その人は単に、幸運だったというだけなのだろうか。

振り返ってみると、これまでの59年は、云わば第二志望の人生だったような気がする。目標を設定して、努力し、勝ち得たものは無い。都会の大学に行きたかったが、入れたのは湖の畔の田舎の大学。しかし、そのお陰でスポーツ三昧の4年間。大湖での年110日間もの合宿は心身鍛錬の基礎に。就職も花形の商社には入れず、偶然、試験に来学した、当時伸び盛りのスポーツ用品メーカーに入社。入社後10年経った頃、社内とてかく、自己啓発が流行り、自分も何かをと診断士の勉強を開始、やがて合格。数年後に、上司との巡り合わせが悪く、異動。移った部署では資格があるからと、販売先の経営診断業務につき、診断したスポーツ店が65社。

これを基礎に、骨を埋めるはずが、まさかの退社で現在に至っている。果たして、自分は幸運だったのか。

スポーツが好きで、仕事もスポーツ関連なので良かったのか。運慶のように、人生を作り上げるなど全く考えず、彫り続けて中から彫像を取り出して来れたのか。一つ言えるのは、その時、その場面で、手を抜くと言うことが、決してなかった事だけは確かだ。今後も変わらないと思う。



### 福神 岳志（昭和42年生）

早いもので、診断士になって2年が過ぎようとしています。昨年はコミュニティビジネスの起業や経営相談をする仕事を行いました。コミュニティビジネスとは社会性を主目的においた地域に根ざしたビジネスのことであり、その多くはNPO団体が運営しています。私自身も阪神・淡路大震災後の救援活動がきっかけとなってNPO団体の運営に関わり、自らもコミュニティビジネスの実践者として活動を行ってきた経験があります。昨年はそのような経験を伝える意味で新たな仕事に取り組み、なんとかコミュニティビジネス特有の支援方法が理解出来てきたところです。しかし、単なる相談に終わるのではなく、具体的な成果を上げることの出来る真の意味でのコンサルティングを行うためには、私の持つ経験だけでは不十分であることも感じてきました。そのため今年は、コンサルティング等の他者へのサポートを行う仕事ではなく、まずは自らのビジネス能力を高められるような仕事を経験していきたいと考えています。





### 水口 正昭 (昭和6年生)

昭和シングル生まれの年男です。平成15年の運勢は六白金星、強勢運。万事波乱含みで調子に乗り易いので、慎重に行動することが必要とのこと。しかし、『行け、行け』が私流ですので若干当惑しています。

5年前に現役を引退。それから勉強を始め、3年前に診断士の登録をした新参者です。若いときの勤務の関係などから、主として岡山県で仕事をしています。

肉体は別として、私の生き方には『老人』、『シニア』という言葉はありません。日頃から、この種の言葉は差別語だと息巻いています。考え方は単純です。いつも性善説で、あまり裏を読まず、方向さえ間違っていなければ良いという考え方です。チャレンジ精神は旺盛です。

昨年は、中規模・小規模企業の経営改善計画作りの支援に明け暮れた、大変忙しい一年でした。これは岡山県の事業で、経営改善緊急対策として、中小企業1,000社を対象とした経営支援事業です。対象企業は業種、規模、業績悪化要因など様々です。携わってみて、診断士は広い見識と柔軟な考え方、顧客の立場に立った対応等が大変重要であることを痛感しました。

いつまでもばたばたしていると、妻の採点は大変悪いのですが、仕事をして、お客様から『有り難う、助かりました』と言われた時の喜びをバネに、今年も明るく、元気で頑張りたいと思っています。



### 黒田 安広 (昭和18年生)

『私流の生き方』と人に言えるほどの生き方をしているわけではありませんが、私自身が日頃心がけていることを述べさせていただきます。

平成十三年に中堅経営コンサルティング企業を退職し、創業して、現在は(株)マネジメントクリエイトの代表取締役ということで日常業務を行っております。その中で弊社パンフレットの私の挨拶の中で、「心・技・体」という言葉を大きく入れています。それは私自身また、他の人々も「心・技・体」の充実とバランスを取って生きていこう、生きていきたいとの願いを込めたものです。

この言葉には深い意味がありますが、ここでは極簡単に述べますと、「心」とは気持ちは常に前向きにプラス志向で充実した日々を送る。どんな苦難があろうと、それを乗り切っていく強い意志を持って事に当る。「技」とは、仕事においては新しいことに挑戦を行い、また過去の経験に磨きをかけてそれを生かす。「体」とは、60才前後で友人も病気で入院とかのケースも出てきています。60才を過ぎると心・技・体の中でも体がより重要になります。

私自身ゴルフのハンデが今13ですが、これより上を目指すために、日頃色々体力の維持向上に努めている今日この頃です。「心」「技」「体」の充実・強化に、これからも努めて参りたいと思います。

### 坂本 元 (昭和42年生)

新年明けましておめでとうございます。元旦は私の36回目の誕生日です。

『一年の計は元旦にあり』。私は、毎正月には1~3個の年間目標を決め、その一年間は全力を尽くすという生き方を続けてきました。昨年はロボットの製作、二年前は中小企業診断士の勉強など。生きるということは命がかかっているわけで、何もやらなくて後悔することは避けたいという思いから、やりたいことにいろいろと挑戦しています。

今年の目標は、自分の会社を軌道にのせることです。会社を辞めて二年半が経ちます。中小企業診断士の仕事もそうですが、サラリーマン時代にはなかったいろいろな知識も増し経験もできました。今年は私流のやり方で会社というものに挑戦してみます。

時には気分が落ち込んだりすることもあります。そういうときは、坂本龍馬の志に元気づけられています。「いつ死ぬかわからないが いつも 目的のため 坂道を登っていく 死ぬときは たとえどぶの中でも 前のめりに死にたい」。本年もどうぞよろしくお願いいたします。



## ビジネス事例 - 地域密着型の小売業経営について

兵庫県支部会員  
松浦 敏貴



### ● 小売店の悩み

消費不況から小売業の不振が目立つようになってきました。これからもさらに、医療費の引き上げ、課税最低限の引き下げ、年金支給額の引き下げなどが議論されており状況はさらに厳しくなるものと思われます。

こうした中、「どうすれば売れるのか」、「どうすれば儲かるのか」小売業経営者は悩みつづけています。図は経営者にヒアリングする上で事前に一般的なモデルとして捉えておく便利な図式と言えます。

課題を整理し、すぐに出来ること(1年以内)、少し時間がかかるもの(2~3年)、あるべき姿(10年後)のステップを描くと相手も納得します。

### ● IT時代の小売業

さて、今回のテーマである「地域密着型の小売業」としては夫婦とパート1名ぐらいの小規模店をイメージしています。IT時代にこの規模の店が残れるかどうか、図に描くような地道な努力を重ねている店なら十分可能性はあると思われます。

確かに大型店でさえ苦戦しており、ネット社会の進展によりお客様と接触する機会が減少してしまう恐れがあります。しかし、そうした社会ではショッピング、医療、教育、在宅看護などヒトと接するのが最大のぜいたくになります。

「マーケティングの7P」は従来の4P(Product、Price、Place、Promotion)にPromise(顧客との信頼)、Provider(サポートシステム)、Performance(顧客満足度指数)の3つを付け加えたものです。4Pにあとの3Pが付け加わってこそ商売が成り立つと考えるべきでしょう。

### ● あるギフト店の事例

ギフト店にとって年末は、お歳暮商戦として大きなヤマ場になります。この店では、11月~12月期にチラシ7500枚を4回、カタログ配布2500冊1回により告知活動を行いました。お歳暮は、年々早くなり百貨店や量販店が10月後半から攻勢をかけています。

同店は、カタログ配布先をPOSデータから買い上げ実績のデータを抽出し同一家族を名寄せ管理し、買い上げ先には宅配完了の報告を兼ねてお礼状を手配り、DMリストに基づく750先の電話フォローなどの徹底により売上実績昨年同月比125%を達成しています。

POSの活用によりDM発行先でレスポンスの無い先の抽出が出来ることが、確実にフォローできる大きな武器になっています。同時に、小売店にとって「店」とは「見せる」場所でありそこで商いが成立するものと考えがちですが、地域密着を謳うなら5000世帯ぐらいの範囲では路地裏まで知り尽くし、道端で出会う多くの人と挨拶が交わされる間柄になりたいものです。

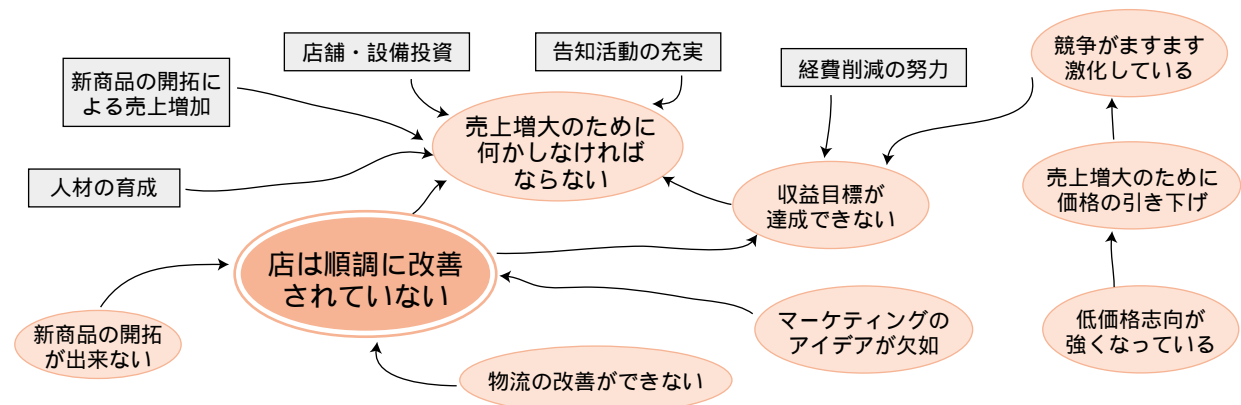
### ● 変わるものこそ生き残れる

企業経営では、失敗を重ねながら成功へと結び付けることがよくあります。実際「こうすれば儲かる」と言い切れるものなどあり得ないでしょう。「失敗は成功の母」であり、反対に経営者の成功体験(過去の栄華)から抜け出されず、企業体質の改善が進まず「成功は失敗の母」となるケースもよくあります。

多額の不良債権の問題なども、過去の成長企業が社会の変化に対応できずに生み出していると言えます。

「生活者のニーズ」に対応した新しいものが求められているのです。「攻めるに勝る守りなし」と言います。5年後には看板は同じだが中身は変わっており、10年後には看板も変わっているような変化を遂げないと生き残れないでしょう。

### 一般的な小売店の抱える悩み



## 発展する中国企業

兵庫県支部会員  
齊藤 堅一



9月のはじめ中国上海にある、回転電機用ガラス巻き絶縁電線を生産する工場を視察する機会に恵まれた。工場は200人程度の中小企業であるが、社長以下一丸となって生産活動に当たっている姿を見て、印象深く感じた事や上海の状況等に付いて以下に紹介する。

### ●めざましいファッション

上海の街は、二年前にも訪れたことがあったが、相変わらず大型ビルの建設ラッシュは続いており、ビルのデザインも斬新なものも多く、神戸の街並みが貧弱にさえ思えた。今回、上海の地下鉄にも乗ったが、車両はドイツ製の大きな物で、地下鉄の駅も中国人好みの故か広く大きくゆったりしており、神戸市営地下鉄海岸線が非常に貧弱なものに見えた。街を散歩している女性や地下鉄に乗っている女性のファッションや雰囲気は、周りの漢字オンリーのディスプレイを除けば、神戸の街中とほとんど変わり無く違和感は全くなかった。一部では、神戸を越える過激とも思えるファッションで、地下鉄に乗り込んでくる女性もあり、非常に驚かされた。上海は中国の中でも最も経済発展の目覚ましい都市らしいが、もはや社会主義の国であることの片鱗すら、私には感じることはできなかった。

### ●思い切った事業転換

会社は先にも触れたが、従業員は200人程度と規模は小さいが、生産現場は三交代勤務で電線の生産に当たっており、結構中国国内の会社からの注文が多そうであった。工場は浦東の新興工業団地に属しており、敷地には十分な余裕があり、工場内の設備配置もゆったりしたもので、今後設備投資により容易に増産が可能と思われた。

会社の社長は、50歳前半の女性で、元々は茸類を栽培し、イタリア等ヨーロッパに輸出する事業を営んでいたが、知人に奨められ生産設備を購入し電線製造事業に参入したらしい。第一次産業から第二次産業への思い切った事業転換も積極的に図っており、正に自由主義経済下を思わせる自由な経済活動を行っている様子が印象的でもあった。

生産現場の従業員の60%は女性で、見たところ30歳代後半から40歳代前半の人達が中心のように見受けられた。工場視察を終えたときに感じた主な所見は、要約すると下記のとおりである。

- ① 工場作業者は自分の仕事に集中しており、無駄な動きや立ち話をしている人はいない。
- ② 工場の生産設備は新しいものではないが総て稼働しており、自前の設備保全活動の成果が現れている。
- ③ 品質管理活動の重要性を認識しており、品質管理部門と作業者が一体となった活動をしている。
- ④ 顧客の要望を満たすことに前向きな対応をしており、会社としての誠意が感じられる。
- ⑤ 製品の供給範囲を中国国内から海外にまで広げようと模索している。
- ⑥ ISO-9001の認証取得を2000年版で取得済みで、内部監査も含め地道な活動が行われている。

### ●活力と自信を生む信頼関係

今回視察した工場は、いわゆるハイテク工場ではないため、生産設備面ではむしろ古い設備が有効に活用されていたし、作業環境面も決して整備されているとは言えなかった。が、最も大きな印象として残ったのが、15年～25年位前の日本の生産現場に似ているということであった。従業員それぞれが、経済発展の恩恵を享受しているためか、経営者の方針の下全社一丸となって澁刺として生産活動に当たっており、何かしら自信のようなものすら感じることができた。かつて日本が高度経済成長を遂げていた頃、生産工場は活力があり自信に満ちあふれていたことを思い起こせば、工場の雰囲気が酷似しているのも無理からぬことのように思えた。

人件費の安さ、関税面での優遇措置等中国の経済発展には、有利な条件もあるが、経営者と従業員が信頼関係を保ち、一致協力して生産活動に当たっている姿はむしろ驚異と感じた。バブル崩壊以降日本の経済発展は頓挫してしまった感があるが、この中で経営者と従業員の信頼関係が崩壊したことも経済低迷が続く大きな要因の一つのように思える。かつて日本では、従業員の誕生日を職場で祝福したり、病気で入院した時など手厚く保護したりしていたが、この会社では同じようなことが、家族にまで範囲を広げ実施されていた。

活力ある会社を築くには、従業員が経営者を信頼して働けるような環境作りが、必要なのではないだろうかと思いを新たにさせられた。また、中小企業の経営者は経営理念をしっかりと持ち、従業員に働くことの意義を語りかけることができ、価値観を共有しながら生産活動に当たることができる資質が必要ではないかと考えさせられた。

## 新プロジェクト準備ニュース

### “ひょうごオンリーワン企業交流会”企画について

プロジェクト開発委員会

前号でもご紹介しました上のプロジェクトについて、その後の経過と予定をご案内します。

- 1) HOOコンサルの会 <交流会事務局担当の仮称> の第1回準備会を開催  
H14年12月21日の参加者は12名プラスです。
- 2) HOO交流会の当面の活動案
  - ① 「定例セミナー」の実施…………… 3ヶ月毎、ゲストスピーチ中心
  - ② 「何かでオンリーワン経営塾」…………… 診断士が中心になって実施
  - ③ 定例経営相談会の実施(巡回含め)… 試行中
  - ④ その他
- 3) 今後の予定
  - ① HOOコンサルの会の定例実施…………… 毎月1回
  - ② 「何かでオンリーワン経営塾」の準備研究
  - ③ HOO企業会員の募集開始
  - ④ HOO交流会のキック・オフ…………… H15年春を目標とする。

このプロジェクトも起業(?)を目指し模索中です。皆様のご指導、ご支援の程お願いします。

問い合わせ、参加申込み：プロジェクト開発委員会メンバー又は協会事務局へ、ご連絡下さい。

### 経営法務研究会 スタート

11月度 日 時 平成14年度11月7日 19:00～20:30  
場 所 県立神戸生活創造センター 5階A会議室  
研究会メンバー 12名(当日出席10名)

初回のため、テーマを特定せず自己紹介と共に今回参加の動機等の所感を、各自が述べた。参加動機の殆どが、激変しつつある法体系の基礎から、同好の有志と一緒に研究したい、であった。

報告：大西一達

#### 1月以降の予定

日 時	場 所	テ ー マ	講 師
1月23日(木) 19:00～20:30	生活創造館(神戸クリスタルタワー) 5階B会議室	H13診断士一次試験から	兵庫県支部会員 奥村 隆生氏
3月20日(木) 19:00～20:30	生活創造館(神戸クリスタルタワー) 5階A会議室	知的財産権について	兵庫県支部会員 中上 義春氏
5月22日(木) 19:00～20:30	生活創造館(神戸クリスタルタワー)	(未定)	(未定)
7月24日(木) 19:00～20:30	生活創造館(神戸クリスタルタワー)	(未定)	(未定)



## 自主研究会抄録

11月度研究会 テーマ：『私にとっての経営学の現状と変遷  
～社内診断士が大学教授になった～』

講 師：宇部フロンティア大学経営学教授・兵庫県支部会員 政岡 勝治氏  
日 時：平成14年11月5日(火) 18:00～20:00  
場 所：神戸市産業振興センター 902号

「この4月に大学教授に就任した講師を迎えて」というホットさも手伝ってか、普段にも増して会場は、当初から熱気に溢れていた。まずは、三菱商事在勤中の海外留学時の修士論文作成ほかの経歴披露の中に、「20年以上前からの、大学教授への伏線」も垣間見るところとなる。次に、「もし、同様の道を進もうとされる場合」には、「人との縁の重要さ」、「できれば学術的な本や、論文を書くこと」、「大学側にとって該当科目を教えられるか否かは重要な判断要素の一つであり、その裏付けづくりが大切」とのアドバイス。

後半のテーマは「経営学」。多岐にわたる内外の学説のわかりやすい解説と共に、「ホーソン工場実験の能率向上が実は、成果報酬に導かれた結果？」などの例が示されながら、科学的管理法や人間関係論などにはじまる「25年ぶりに学び直した、再研究の面白さ」に及んでは、実社会での経験の反映や真摯な研究姿勢が浮き彫りの様子。結びには、「1人1台のパソコンが会社組織に変革を与えた」、「多様化している現状を、実証主義と相対主義をうまく組み合わせ、どんどん受け入れているのが今の経営学」等のメッセージが用意されていた。

間口も奥行きも十二分に満喫させられたお話の後に、質問に対する懇切丁寧な回答に至り、「アカデミックに頭の中が洗われるような、熱い秋の一夜」はお開きとなった。(文責：投石)

## 12月度研究会 テーマ：三重県視察旅行・美和ロック(株)見学

日 時：平成14年12月6日(金)～7日(土)

12月度例会は伊勢鳥羽方面へ出向いた。第一日目は、先ず、キー・ロックのトップメーカー美和ロック(株)玉城工場を見学した。皆さん方の家の鍵を見てください。「MIWA」と印字されているのがこの会社製造のもので。半数がこの会社の鍵をお持ちではないだろうか。

10年前に新設された玉城工場は無支柱設計のため、内部が1フロアである。5個以下の受注が約7割を占めるが、多品種少量生産方式で迅速に対応している。また、製品の性格上全数検査も行っている。工場内に入って驚くことは、若い女性が非常に多いことだ。彼女たちはほとんどが地元の間人で、定着率も高いということらしい。作業服も小奇麗で、ズボンにもアイロンがピチッと当たっている。なお、同社は2・3年前のピッキング泥棒のお陰(?)で躍進中とのこと。家の鍵が1ロックで旧式ならば危険です。是非お近くの代理店へ連絡されることをお勧めします。

見学の後、江戸の吉原、京都の島原と並ぶ賑わいを見せた伊勢古市の遊郭の跡地や、二見浦・夫婦岩を見学し、鳥羽のホテルに泊まった。到着後直ぐ露天風呂をハシゴし、さしずめ“裸の交流会”であった。夕食は、ふんだんの海の幸と三重県支部差し入れの地酒を賞味した(三重県支部の皆さん、ご馳走様でした)。宴会はフロント兼案内係の綾子さん(笑顔を絶やさず、今どき珍しい清純タイプの美人!)の飛び入り参加があり、彼女と鼻の下を長くした某氏たち(本人の名誉のため名前は明かせません)とのデュエットソングで大いに盛り上がったのである。

翌日は猿田彦神社と伊勢内宮を参拝の後、内宮参宮街道の門前町にある、伊勢の代表的な建物を復元した情緒豊かな町並みのおかげ横丁を歩き、お伊勢まいりのテーマ館の「おかげ座」を視察した。実に精巧(1/2)に作られた100体を越える人形等によるおかげ参りの展示は、非常に圧巻である。PRしなくとも全国からの参拝客が多い当地であるが、それに甘えず観光客を増やす仕掛け作りを実践しているのは勉強になる。

伊勢路を後にし、古代から交通の要衝で「伊勢鈴鹿の関」が置かれていた関宿を訪れた。関宿は、大和街道や伊勢別街道が東海道と分岐し、これらの街道を参勤交代や伊勢参りなどで利用する人々で賑わっていたとのことで、現在でも宿場町の景観が1.8kmに渡り残されている。しかしながら、当日は我々以外の観光客をほとんど見かけず、ひっそりとした佇まいであった。ほんの数時間前に見たおかげ横丁の賑わいとのギャップに、PR不足を感じるばかり。「どうすれば観光客を増やせるのか」と、頼まれもしないのに診断勧告を考えるのは診断士の“悲しい性”か?

以上のとおり、参加者は10名と少なかったが実りある視察であった、と参加者全員自己満足して帰路に着いた。

(文責：大場)



## 支部だより

新年明けましておめでとうございます。今年も一年よろしくお願い致します。

新しい年を迎えるにあたりまして、皆様お変わりございませんか？ 会員様の中で住所や勤務先が変わられた方や、御結婚などお祝い事がありましたら事務局までご連絡お願い致します。  
(総務委員会)

### 住所等の登録事項変更・慶弔見舞金について

事務局へご一報を...所定の用紙を送付致します。

#### 1. 登録等事項変更があったとき

- ① 氏名
- ② 自宅住所(含む電話)
- ③ 勤務先名
- ④ 勤務先所在地(含む電話)
- ⑤ 所属支部

#### 2. お祝いごと等があったとき

- ① 結婚
- ② 受章・叙勲
- ③ 1ヶ月以上の病気療養
- ④ 被災(火災・水害など)
- ⑤ 死亡(本人・配偶者・子・父母)

## H14年度下期・H15年度上期:各研究会スケジュール

### ● 自主研究会

問合せ先: 兵庫県支部 078(361)8034

日時	場所	テーマ	講師
1月14日(火) 18:00~20:00	神戸市産業振興センター 902号室	中小製造業の製品開発支援方法	兵庫県支部会員 中上 義春氏
2月3日(月) 18:00~20:00	神戸市産業振興センター 904号室	スモール企業の高収益経営の秘密	(株)オガワ印刷 代表取締役 小川 和男氏
3月15日(土)	岡山県大原町: 武蔵の里視察(日帰り)~15年度 NHK大河ドラマ「武蔵 MUSASHI」のゆかりの地を訪ねて~		
4月7日(月) 18:00~20:00	神戸市産業振興センター	市場調査の実情と留意点	神戸新聞マーケティングセンター 主査 小請 直子氏
5月6日(火) 18:00~20:00	神戸市産業振興センター	中小企業のM&A	大阪商工会議所 中小企業振興部 上谷 直己氏
6月2日(月) 18:00~20:00	神戸市産業振興センター	中小企業団体中央会の取組み(企業組合等)	兵庫県中小企業団体中央会 事務局長 内海 清治氏
7月7日(月) 18:00~20:00	神戸市産業振興センター	診断士が知っておくべき特許流通情報	大阪府特許流通センター 小南 典子氏
9月1日(月) 18:00~20:00	神戸市産業振興センター	診断士の使いたいBSC(バランススコアカード)	兵庫県支部会員 松浦 敏貴氏

### ● 診断技術向上研究会

日時	場所	テーマ	講師
1月15日(水) 19:00~21:00	神戸市産業振興センター 906号室	ソルバーとゴールシークのレビュー	兵庫県支部会員 松浦 敏貴氏・陸井 浩三氏

### ● 助言技法研究会

日時	場所	テーマ	講師
2月10日(月) 19:00~21:00	神戸市産業振興センター 902号室	コーチング技術の習得2(ロールプレイ)	大阪支部会員 橋本 豊嗣氏
4月14日(月) 19:00~21:00	神戸市産業振興センター	コーチング技術の習得3(ロールプレイ)	兵庫県支部会員 白尾 嘉一氏
6月9日(月) 19:00~21:00	神戸市産業振興センター	コーチング技術の習得4(ロールプレイ)	(未定)

### ● 経営法務研究会

— 6頁に掲載 —

## 編集後記

新年を迎えました。振り返ってみれば昨年も数多くの事件、話題が提供されました。しかし、特に政治、経済の分野での閉塞状況は打開されたとはいえません。多様な価値観が存在する中で、諸問題の解決への道筋が統合されない結果ではないでしょうか。問題の解決に当たる当事者にとって必要なのは信念であると考えます。

「新年の抱負は信念を持つ」.....編集子はそう考えます。

広報委員会ではホームページのリニューアルと、診断ひょうごを昨年11月号からPDF化してホームページに掲載することにしました。今年も引き続き、より皆様の役に立つ広報誌づくり、広報活動を目指します。皆様のご協力、ご愛読よろしくお願ひします。

(広報委員 相良 糺)