



総務委員会では、会員諸氏のコンサルティング業務等をサポートするため、平成24年度よりビジネスコンビニ事業を推進してきました。さらに協会事務所におきまして「コーヒーサービス」を始めることとしました。おいしいコーヒー

を格安の価格でご提供できるようにコーヒーメーカーを設置しますので、お気軽に協会事務所にお立ち寄りください。

(総務委員会 奥村隆生)

## 研究会スケジュール

問い合わせ先：078(362)6000

### ● オープンセミナー(会員研修委員会主催)

日時	場所	テーマ	講師
1月18日(土) 第一部 13:00~17:00 第二部 17:00~20:00	兵庫県民会館 福の間	企業内診断士祭り 「わっしょい!」	基調講演 山本 巨苗氏 (松下電器産業(株) 元常務役員、新明和 工業(株)社外取締役)
2月5日(水) 18:30~20:00	神戸市産業 振興センター 901号室	日銀神戸支店長が語る! 最近の金融経済情勢 について	日本銀行 神戸支店長 鉢村 健氏

※代表:高橋仁志

### ● 診断技術向上研究会

日時	場所	テーマ	講師
1月9日(木) 18:30~20:30	兵庫県民会館 302号会議室	飲食店経営に関する アドバイス	研究会員全員
2月13日(木) 18:30~20:30	兵庫県民会館 会議室(未定)	飲食店経営に関する アドバイス	研究会員全員
3月13日(木) 18:30~20:30	兵庫県民会館 会議室(未定)	飲食店経営に関する アドバイス	研究会員全員

※開催日は原則、毎月第2木曜日。時間は18:30~20:30。  
※会場は兵庫県民会館内会議室。

### ● 地域産業活性化研究会

日時	場所	テーマ	講師
1月8日(水) 18:30~20:30	協会事務所	ひめきた&播但線沿線 地域活性化支援策の検討	研究会員全員
2月5日(水) 18:30~20:30			
3月5日(水) 18:30~20:30			

※開催日は原則、毎月第1水曜日。  
時間は18:30~20:30  
※連絡先:代表 大場一正 kohba@alles.or.jp  
(今年度の会員募集は締め切りました)



### ● オンリーワン経営研究会(HOO)

日時	場所	テーマ	講師
1月27日(月) 18:00~20:00	協会事務所	オンリーワン企業の創業③	参加者全員
2月24日(月) 18:30~20:30	協会事務所	オンリーワン企業の創業④	参加者全員
3月24日(月) 18:30~20:30	協会事務所	オンリーワン企業の創業 まとめ	参加者全員

※連絡先:中島和樹 nrj21477@nifty.com



### ● BSC研究会

日時	場所	テーマ	講師
1月24日(金)	支部事務所	経営改善目的BSC構築ワーク シートの作成、及び導入支援の スキルアップ。 (TOCを活用した中核問題抽出 手法及びその解決策策定手法の 開発)	参加者全員

※開催日は原則、毎月第4金曜日。時間は18:00~20:00  
※連絡先:奥村隆生 okumura@cvn.bai.ne.jp

### ● プロコンスキル研究会

日時	場所	テーマ	講師
1月14日(火) 18:30~20:30	神戸市産業 振興センター 903号室	①企業診断事例の研究 ②コンサルマーケティング戦略 の研究	①石川由美子氏 ②志水功行氏
3月11日(火) 18:30~20:30	神戸市産業 振興センター 903号室	①企業診断事例の研究 ②コンサルマーケティング戦略 の研究	①内藤敏氏 ②青木宏人氏

※開催日は原則、奇数月の第2火曜日。時間は18:30~20:30  
※会場は神戸市産業振興センター903号室  
※連絡先:西口延良 ANC11775@nifty.com

### ● ものづくり&SCM研究会

日時	場所	テーマ	講師
2月1日(土) 14:30~16:40	六甲道勤労 支援センター	ものづくり、SCMなどに 関連する書籍発表と事例発表	①玉田会員 ②未定(会員)
3月1日(土) 14:30~16:40	六甲道勤労 支援センター	ものづくり、SCMなどに 関連する書籍発表と事例発表	①大石会員 ②未定(会員)

※開催日は原則、毎月第1土曜日。  
時間は15:00~17:00(1、5、8、12月除く)  
※連絡先:三村光昭 QZE02753@nifty.com



### ● プロコン育成塾 <http://procon-ikuseijuku.seesaa.net>

日時	場所	テーマ	講師
1月11日(土) 9:30~17:00	神戸市産業 振興センター 802号室	説得力を高める 報告書の書き方	湯浅 伸一
2月15日(土) 2月16日(日) 9:30~17:00	神戸市産業 振興センター 905号室	独立1stステージにおける 公的機関の仕事	柳 辰雄
		経営診断報告	

※研究会ではありません。有料のセミナーです。  
※問い合わせ先:事務局(東松、吉田)  
procon-ikuseijuku@email.plala.or.jp

## 編集後記

今冬は例年にない厳しい寒さとなるのではないかとされており。夏の終わりごろから秋にかけて、県内のあちこちでカメムシの大量発生のお話を聞きました。カメムシの多い年の冬は雪が多いとよく言われますが、どうなるでしょうね。いずれにしても、皆様方には防寒対策等、ご自愛いただきたいと思ひます。(藤)



No. 101  
平成26年1月1日発行

# 診断ひょうご

一般社団法人 兵庫県中小企業診断士協会 発行者 相良 紘  
〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-8-4 神戸市産業振興センターBF  
TEL(078)362-6000 FAX(078)361-8722 URL:<http://www.shindan-hg.com>

## 今年も会員診断士の活躍の場づくりをしていこう



一般社団法人兵庫県中小企業診断士協会 会長 相良 紘

新年あけましておめでとうございます。  
会員の皆様におかれましては、新たな抱負をもって新年を迎えられたことと存じます。

### 昨年を振り返って

一昨年末の政権交代に伴う安定政権で政治の混迷状態はやや解消され、昨年はアベノミクス効果で景気は回復基調を見せていますが、まだまだ予断の許せない状況にあると言ってもいいでしょう。一方、国の中小企業支援においては、昨年も認定支援機関を活用した補助事業の展開や、経営改善支援センターの設置、そして地域プラットフォームの設置等様々な施策が講じられています。また金融庁からも各金融機関等に対して、金融円滑化法期限切れ後も中小企業支援に手厚いサポートの協力要請が出されており。

兵庫県中小企業診断士協会におきましても、すでにご承知のように平成24年度の補正予算における創業補助金の地域事務局を受託し、新たに創業する多数の方達の支援をさせていただいております。また、認定支援機関や、地域プラットフォーム構成機関として会員諸氏の皆様のご協力を頂きながら今後も継続して中小企業支援活動に取り組んでいきたいと思っております。

### 平成26年度中小企業支援重点施策

ところで、平成26年度経済産業省の経済産業政策の重点(案)によると、「中小・小規模事業者の革新」が掲げられています。これにより、【産業の新陳代謝を促すことで、開業率が廃業率を上回る状態にし、開業率が米国・英国レベル(10%台)になることを目指す。また、中小企業・小規模事業者の成長分野への進出を支援し、2020年までに黒字中小企業・小規模事業者を70万社から140万社に倍増させることを目指す。国際展開する中小企業・小規模事業者の支援のための現地支援プラットフォームの拡大等を通じて、新たに1万社の海外展開の実現を目指す。小規模事業者に焦点を当てた施策を展開し、事業者の成長の発展段階に応じたきめ細かな支援を実施する】となっております。

特に新規事業を簡単に紹介すると、

### ●地域創業促進支援事業

年間5000社以上の創業を目指し、全国300箇所、女性や若者等を対象とする創業希望者の基礎知識の習得からビジネスプラン作成までを支援。また、市区町村が関与する支援スキームを新設し、創業を促進。

### ●中小企業・小規模事業者経営力強化融資・保証事業

認定支援機関の支援を前提とした、創業・経営多角化事業に対する低利融資等を整備することで、中小企業・小規模事業者の経営力強化を図る。さらに、女性・若者・シニアによる創業に対する金利を引き下げ。

### ●中小企業・小規模事業者連携促進支援事業

農工商連携促進法等に基づき、中小企業・小規模事業者等が連携して行う新商品開発や販路開拓等を支援(230件程度、特にサービス分野を重点的に支援)。さらに、医療など成長分野への進出に際し参入障壁となっている許認可等の取得を支援。

### ●中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業

小規模事業者等の相談にワンストップで対応する「よろず支援拠点」を認定支援機関等のネットワークのコーディネータ役として全国47箇所に整備するとともに、支援ポータルサイト「ミラサポ」を通じた経営相談等の体制を構築。などが盛り込まれております。

このように、中小企業支援においては私達中小企業診断士の活躍の場も多数あると期待されます。本協会におきましても、会員の皆様にそのような機会を継続して提供していきたいと思っております。ご協力の程よろしく申し上げます。

最後になりましたが今年も午年です。動物に当てはめて馬ともなっていますが、馬は古くから人間の生活の手助けに役立ってきました。キャロライン・ケネディ駐日米大使の信任状捧呈式にも馬車が採用されました。一方、競走馬の世界では乗り手(騎手)によって馬の能力が発揮されるかどうかと言われています。私達も中小企業診断士として、中小企業支援の様々なツールを活用して中小企業の発展を目指していこうではありませんか。



# 年男 年女

## 石田 昌廣

明けましておめでとうございます。5回目の年男、24歳で診断士登録して以来、36年間、ひたすら、企業内診断士として金融関係の仕事に励んできました。昨年4月より神戸商工会議所西神戸支部の経営指導員（自称「マル経診断士」）として、毎日汗を流して中小零細企業の巡回指導にまわっています。会議所事業の一つに専門家派遣という事業があります。今年は、会員の皆様と数多く交流し、タッグを組んで、中小零細企業の課題に積極的に取り組む所存であります。会員の皆様どうぞよろしくお願い致します。



## 大場 一正



昨年6月に初孫が誕生し、すっかり隠居気分になっている大場です。東北震災の後、仕事の合間をぬってボランティアに計14回行きました。出向く先はもっぱら南三陸町志津川地区で、ここは約16mの津波が来ました。今は民家が1軒も建っていませんが、昨年从高台工事が着々と進んでいます。仮設の商店街や食堂も元気ががんばっています。そこで土産物を買ったり食事したり。これも「支援」になります。おかげで現地の方やボランティア仲間の知り合いも多くなりました。一度ボランティアに行ってみたい方、私宛にご連絡ください。

## 瓶内 栄作

2013年4月に診断士登録をして、同年入会させていただきました。尼崎で自動車部品および携帯電話販売会社の2代目経営者をしております。また時間が許す範囲で診断士らしい取り組みを始めています。自社のなかでは、私の年齢（今年で36歳）はちょうど中堅層にあたりますが、当会においてはまだまだ若手グループのようです。見た目はどう見てもオッサンになりましたが、診断士1年生としてフレッシュな気持ちで頑張っていきたいと思っております。年男挨拶の場をお借りして恐縮ですが、今後とも宜しくお願いいたします。



## 富田 将美



今年が午年である。午は正午でも表されるように一日の中でも太陽が一番高いところにある時間帯である。すなわち元気が一番他の干支よりもある人生華やかに生まれ年である。あらためて、決起してもう一段の成長を図りたい。社会貢献として、中小企業成長へのお手伝いを「中小企業診断士」の知識や能力の活用と組織活性化には「交流分析」の実践で人間関係改善やコミュニケーション向上を柱に寄与していきたい。

## 目堅 孝

憧れていた「最高の人生とはたいそうな給料をもらい、テキトーに仕事することである」という生き方に、手が届きそうな50歳の時にサラリーマンと決別し、独立診断士という「茨の道」を歩み始めました。最初は収入の低さに啞然としましたが、いつの間にかそれにも慣れ、収入＜時間に重きを置くライフスタイルになりました。初の海外出張がフィリピンと東南アジア諸国という縁もあり、65歳までの6年間はアジア諸国への販路開拓で締めたいと考えています。



# 講師育成塾 開催レポート

皆さん、新年あけましておめでとうございます。会員研修委員会は、昨年も会員の皆さんの中小企業診断士としてのスキル向上を願って、様々なセミナー・研修やイベントを行いました。その中の一つが「講師育成塾」です。

当塾を開いた最大の目的は、「コンサルタントとして市場から期待されている、もしくはそれを大きく上回る「話す力」を身に着けていただくこと」です。私たち中小企業診断士にとって、セミナーや研修などでの講師業は、診断・助言と並んで大切な「稼ぐフィールド」の一つです。その大切なフィールドでしっかり稼ぎ続けていくためには、当然、技量を向上させるために学んでおかなければいけないポイントがたくさんあります。しかし、多くの方はきちんとしたトレーニングを受けないまま、登壇しているのではないのでしょうか。

講師はいつも受講生や顧客（セミナー・研修の主催者）からシビアに見られています。いいパフォーマンスをすればリピートがありますが、悪ければもう次はありません。そこで、与えられたチャンスを確実に生かすための知識やノウハウをしっかりと伝えたいと思ったことが、当塾開催のきっかけです。

開講にあたって、最初に当塾のコンセプトを決めました。まず、対象者は「独立して間もない中小企業診断士で、講師業でも積極的に仕事を取りたいと思っている人」もしくは、「独立して一定の時間は経っているが、講師としてのスキルに自信がない人」としました。これらの方々に、「①心構え、②プラン構築力、③プレゼンテーション力、④提案（営業）力の4つの視点から、実践ですぐに役立つ知識・ノウハウを提供すること」を基本コンセプトとしました。

よく世間で行われている講師養成講座では、インストラクション・スキルが指導の中心となっているものもありますが、当塾の特長はプランの作り方やその後の営業の仕方まで学べる点です。そのために力を入れたことは、現役の講師として活躍している経験豊富な講師陣を揃えることでした。



経験豊富な講師から学ぶ

例えば、「プラン構築力の高め方」を担当した稲田裕計講師は、大手企業の研修を中心に年間150日以上登壇する実力派です。その稲田講師からは「売れる講師の要素とは何か!？」や「セミナー・研修の商品づくりの進め方」といった重要なテーマをわかりやすい切り口で説明いただきました。さらに、「その場の感動より、現場で使えるものを提供する」、「一般論は通用しない。自分の言葉で話せるということが大切」といったご自身の信条も併せて伝えていただきました。

また、営業方法を学ぶ講義では、商工会議所等への営業経験が豊富な講師による自分の売り出し方の説明や、現役の研修会社社員や商工会議所の経営指導員による「講師を依頼するまでに主催者としてどんなことを考えているか」といった話がありました。受講生の皆さんは、多くの気づきを得ていただいたことと思います。

もちろん、最初の講義の冒頭では受講生にプレゼンテーションを行っていただいて、話し方のくせや服装などの見た目のチェックをしっかりと受けさせていただきました。こうしたことは一度学んでしまえば、すぐに修正可能なことばかりです。その後の受講生の話し方や見せ方が、すぐに上達したことはいうまでもありません。



受講生のプレゼンテーション

講義は8月24日、9月28日、10月19日、11月23日、12月21日の合計5回、いずれも土曜日の午後15時、神戸市産業振興センターの会議室で行いました。最終回の第5講は、それまでの成果発表の場です。受講生がこれまでに学んだことすべてを出して、ご自身の講義を繰り広げてくださいました。今回の受講によって、受講生は確実に講師としてステップアップされました。今後の実践でのご活躍が楽しみです。（会員研修委員会 伊藤康雄）



創業補助金採択事業者紹介

大人の女性に贈る、  
おしゃれで贅沢なグラノラ

お店の外観

阪神魚崎駅から徒歩10分、JR住吉駅から徒歩15分、周囲には店舗が全くない閑静な住宅街に「Granola Journey (グラノラジャーニー)」(第二回創業補助金採択事業)があります。「神戸SELECTION.7」にも認定され、10月25日には大丸京都店の催事にも参加しました。

## オリジナルグラノラ専門店

Granola Journeyは今年10月1日神戸市東灘区で西村啓太郎氏(29歳)が開業しました。関西では珍しいグラノラ専門店、オリジナルグラノラを当店で製造しており、「メープルフルーツグラノラ」や「濃厚ミルクベリーベリーグラノラ」等、常時20種類があります。

グラノラとは、シリアル的一种でオーツ麦やナッツ類に、植物性油脂やはちみつなどの甘味料、ドライフルーツ、ココナッツ、ナッツなどをブレンドしたものです。牛乳やヨーグルトと一緒に食べる他、そのまま食べることもできます。スーパー等で販売されている製品は甘みが強く、カロリーが高いイメージですが、当店のグラノラは砂糖をほとんど使っていません。さらに有機オーツ麦を使用しており、ブレンドするドライフルーツは素材にこだわるだけでなく食べやすくほぐしています。



オリジナルな商品

## 常時20種類の品揃え

種類の多さが自慢の当店ではパティシエと西村氏が常に新商品を開発しています。地元「灘」の酒粕を使った「日本酒の酒粕グラノラ 極み」や丹波の老舗和菓子店が作った黒豆甘納豆がはいっている「丹波の黒豆甘納豆の抹茶きな粉グラノラ 極み」等の和テイストのグラノラもあります。創業補助金を活用することによって、開業当初から、常時20種類に及び豊富な品揃えが可能になりました。



店主の西村さん

## プレスリリースを活用したプロモーション

WEBニュースや読売新聞で当店が紹介されると、多くの問い合わせがあり、250g入(約5食分)1,000円から1,500円の商品をまとめて購入されるお客様が増えています。当店の立地では、偶然当店をみつけるお客様はほとんどおらず、WEBニュース等で当店を知ったお客様がわざわざ店舗に来ていただいています。閑静な住宅街であるため、たまたま来店されるお客様は少ないのですが、比較的富裕層の多い地域であるため、購入単価は想定よりも高いようです。現在の売上高はインターネット販売と店舗販売が半々ですが、グラノラが一般的になれば、どちらも増加する可能性のある商品です。

(広報委員会 宇田名保美)

## Granola Journey (株式会社グラノラジャーニー)

〔住所〕神戸市東灘区魚崎北町6丁目5-10キャッスル魚崎1階  
〔代表〕西村 啓太郎  
〔TEL〕078-451-3277  
〔URL〕http://granolajourney.jp/

自分ニーズから生まれた手足混浴施設  
～ぬくもりサロン 芦屋～

## ぬくもりサロン 芦屋

〔代表〕久木元 悦子  
〔住所〕芦屋市船戸町4 JR芦屋駅 ラポルテ本館3階  
〔TEL〕0797-26-7123  
〔URL〕http://hot-ashiya.com



代表の久木元さん

今回の企業紹介は、ひょうご産業活性化センターが実施する女性起業家支援事業補助金、および経済産業省の小規模事業活性化補助金の2つに採択された成長期待企業、「ぬくもりサロン 芦屋」です。自分ニーズから生まれた新しいビジネスモデルと言えるユニークな企業取材しました。

## 補助金を申請しようとしたきっかけ

経営革新の承認を得て、ひょうご産業活性化センターの成長期待企業に選ばれたことがきっかけと言えるでしょう。成長期待企業の定例会に出席させていただくようになり、活性化センターのスタッフの皆様から色々なアドバイスを頂きました。その中にこれらの助成金制度があり、チャレンジしました。

## 事業開発について

自分の冷え症がきっかけです。ひどい末端冷え症が原因の偏頭痛をはじめ色々な症状で困っていました。あるときテレビで手足温浴を知り、早速試したところものすごく効果がありました。ただ従来型の機械は衛生面や機械の大きさ等不具合がありました。そこで本業であるステンレス配管の技術を活かし開発しました。

## 強みと戦略

10年前に機械を開発し尼崎の店舗をオープンしました。動機は自分が健康になるためでしたが、体を温める効果は抜群で本当に健康になりました。主人は糖尿病ですが手足温浴後は不思議に数値が正常になります。この10年で多くのお客様から健康になったという声を頂いています。専門家によると、心臓に負担をかけずに体温を上げることが良いらしく、免疫力、代謝、血行が良くなるようです。今後の戦略は、このシステムを広げて人々の健康と美に貢献することです。この芦屋のサロンはショールームとして活用し、ホテル、介護施設、スポーツクラブ、エステ・マッサージ等のリラクゼーション施設等々このシステムとの症状効果が期待できる業態とのコラボレーションを図っていきたく考えています。

(聞き手：広報委員会 亀井芳郎)





# 平成25年秋の藍綬褒章を受賞して

元中小企業診断協会兵庫県支部長  
石川 淳二



11月13日、都営地下鉄「御成門駅」から地上に出て少し歩くと、青空の中に東京タワーがくっきりと見えました。その手前に東京プリンスホテル、本日の褒章伝達式の会場です。初めての経験、多少不安を感じながらホテルに入りました。

しばらく待たされた後、式場に案内されました。椅子が二つペアで並べてあり、配偶者同伴を前提としてレイアウトされているのだな、小生は残念ながら、隣は空席。式が始まると、経済産業省の松島みどり副大臣から挨拶があり、その後、一人ずつ順番に手渡して「褒章」を頂きました。配られた資料により、経済産業省関係では53名の受章者がいたことを知りました。

昼食後、その「褒章」を胸に付けて（「佩類（はいよう）」というそうです）皇居に行く、本日のメインイベントです（「褒章」の付け方も知らず、とんだドタバタではありましたがその話は省略）。皇居には各省庁での伝達式を終えた受章者がバスで集合しました。その数63台。平成25年秋の褒章受章者は800名弱でしたので、拝謁はざっと計算しても1500人ほどが一度にということですから（それもそうです、グループ分けしたら天皇陛下が大変です）。まさに、20分ぐらいの出来事でした。二度と入ることのない皇居宮城の豊明殿での経験、受章の行事はざっとこのようにして終わりました。

今回の受章の意味を改めて思います。6種類の褒章がある中で、人数が多いのは黄綬と藍綬です。前者は「その道一筋に業務に精励し・・・」に対してで、後者は「・・・産業振興等の分野で公衆の利益を興した・・・」に対してとなっています。藍綬褒章の定義どおり、兵庫県中小企業診断士協会が評価され、たまたま支部長の仕事をさせてもらったということであったかと思いました。賞状に相当する「褒章の記」には「中小企業の診断業に携わり業界の発展に寄与」とありました。

支部長をしていた平成22年5月からの2年間は、平成23年3月には東日本大震災があり、平成24年4月には中小企業診断協会兵庫県支部から「一般社団法人兵庫県中小企業診断士協会」の立ち上げがありました。前者については震災の被災支部である宮城県支部から情報提供の要請があり前任の吉住支部長がとりまとめをされ、回答したのが始まりで、大森副支部長を中心として阪神淡路大震災の復興支援経過等を取りまとめ、岩手、宮城、福島3支部をいろいろ支援することとなりました。後者については、支部が独立した法人になるということで産みの苦しみがありました。今回の受章はこれらを功績として提出した結果の受章でした。

個人的なことを少々触れさせてもらいます。50才で三菱重工業（株）（退職時は「新キャタピラー三菱（株）」でしたが）を退社し、その経験を生かしなが、中小企業診断士としてコンサルタントの仕事をしてきました。約20数年間、そのうち約15年理事等の役員をさせてもらいました。サラリーマンとして一企業で終わることなくいろいろ経験できたことは長い人生の中で貴重だったと思っています。今回さらに、皇居での拝謁という貴重な経験をさせてもらい感謝です。

## 委員会報告 10月～12月

### ● 会員研修委員会

委員会開催日	主な議題
10月23日(水)	・講師育成塾、調査・研究事業、理論更新研修後のワンコイントークセッションの進捗状況と成果及び課題の確認と検討 ・今後実施予定の企業内診断士祭り「わっしょい」、日銀神戸支店長講演の開催準備
11月20日(水)	企業内診断士祭り(1月18日開催予定)、日銀神戸支店長講演(2月5日開催予定)の準備とH26年度の会員研修委員会方針の検討
12月4日(水)	同上の継続実施

【事業報告】  
H25年度の会員研修事業として、日銀支店長講演などのオープンセミナー・講師育成塾・One Coin Talk Session・企業内診断士祭り、調査・研究事業などの一連の事業に協会会員の資質の向上と協会の増強及び活性化の視点から取り組んでいます。

### ● 広報委員会

委員会開催日	主な議題
10月7日(月)	診断ひょうご1月号コンテンツ検討
11月18日(月)	診断ひょうご1月号校正
12月2日(月)	・診断ひょうご1月号校正 ・ホームページコンテンツ検討

【事業報告】  
診断ひょうごの企画、校正作業とホームページリニューアルコンテンツを検討した。

### ● 総務委員会

委員会開催日	主な議題
10月	休会
11月6日(水)	・「平成25年度理論政策更新研修」の総括 ・「ビジネスコンビニ事業」の今後の運営について検討
12月4日(水)	・次年度協会役員改選について ・平成25年度決算及び平成26年度社員総会議案書作成のスケジュールについて

【事業報告】  
「ビジネスコンビニ事業」に関して、協会事務所で「コーヒーサービス」を始めることをH25年11月度常任理事会に諮ることとした

### ● 受託開発センター

委員会開催日	主な議題
10月8日(火)	本年度受託事業の進行状況の確認 経営改善支援センターの現状(西口委員)
12月10日(火)	本年度受託事業の進行状況の確認(予定) 来年度受託事業の見直しについて(予定) 認定支援機関・ミラサボ事務局の立場の活用について(予定)

【事業報告】  
例年の受託案件は概ね例年通り進んでいる。新規案件もあり予算達成の目途が付きつつあるが、年度後半に予定されている案件も多く、引き続きフォローしていく。

## プロコン育成塾のご紹介

これまでに100人を越える卒業生を輩出したプロコン育成塾（当協会主催）も9期目を迎えました。今期も15人の受講生が、講義に、経営診断に、自らの「商品」作りに汗を流しています。厳しさの中に楽しさのぞく講義の様子をレポートします。（プロコン育成塾講師 湯浅伸一）

当塾の受講生は、開業後2、3年以内もしくは近い将来開業を考えている中小企業診断士。今期2回目になるこの日（昨年11月9日）の主講義担当は、当塾の塾長でもある大場一正氏でした。テーマは「中小企業コンサルティングの具体的な進め方」。皆さんご存じの一般的なコンサル手法やプロセスを伝授するのはもちろんのこと、それらの決まり事の合間にちりばめられた、講師の体験談やオリジナルの手法こそ、当塾で得られる最大のノウハウです。プロとして食べていくための心構えが厳しくたたき込まれます。受講生の皆さんは、ユーモアあふれる講義に耳を傾けながら熱心にメモを取っていました。その後は、高越宏和氏によるサブ講義「中小企業特有の決算書の見方」。財務コンサル専門家らしい財務診断の切り口を聞いて、盛んにうなずく姿が見られました。

当塾には講義以外にも2つのメニューがあります。一つは、この日は行われませんでしたが、受講生が各自で考えるコンサルティングメニューや営業方法に関する講師からのアドバイスです。もう一つが、実際に企業の診断をする実習です。この日は、1人に1社割り当てられた診断先企業と指導講師の発表が行われました。2月の報告会に向け、たった一人で診断、提言、報告書作成を行います。

いよいよ次回で10期目を迎えるプロコン育成塾。かつての受講生が事務局をしたり、講師となったりして、世代交代を進めながらバトンをつないで来ました。すっかり当協会の恒例行事として定着した当塾が、20年、30年と続いていくことを期待します。



熱気あふれるプロコン育成塾の風景