



(一社)中小企業診断協会および(一社)兵庫県中小企業診断士協会では、会員の満足度向上のための様々なサービスを提供しています。その一環として、中小企業診断士のブランド力向上を目的に、本年度から協会のロゴマークが変更されることになり、会員バッジも刷新されることになりました=写真=。新バッジは10月以降に、希望者を対象に順次配布を予定しております。配布方法および旧バッジの取り扱いの詳細につきましては、近く会員各位にご連絡させていただきます。また、本年度も「平成28年度経営診断実務研修」を開催することになりました。本年度の同研修には15名の受講応募が

ありました。その内訳は会員9名、非会員5名です。指導員は、協会会員の小川勝夫氏、正木博夫氏、土井宗一氏にご担当いただきます。受講者は3グループに分かれて、9月の開校式から来年1月にかけて、それぞれ2社の企業診断に従事していただきます。受講者の多くは企業内診断士の方ですので実務ポイントの取得も大切な目標とは存じますが、研修を受講される皆様には、本研修での企業診断の現場経験を通して中小企業診断士としての知見と能力の向上にお役立ていただければ幸いです。(総務委員長 加山晴猛)



中小企業診断士のブランディング戦略について

11月4日は「中小企業診断士の日」

昭和23年11月4日に、「中小企業診断制度」が発足しました。そこで中小企業診断士協会では、中小企業診断士の活躍

の場を拡充し企業経営者、関係機関などに対し、幅広く中小企業診断士の理解を深めるため、11月4日を「中小企業診断士の日」と名づけ、全国的なPR活動を実施します。

今後の予定

セミナー

スキルアップセミナー

日程	会場	テーマ	講師	日程	会場	テーマ	講師
10月22日(土)	県民会館1001	「経営に活かせる知的財産」	つばさ国際特許事務所 弁理士 長谷部 政男	11月26日(土)	県民会館1001	「企業内診断士の実務ポイント獲得事例」 休日コンサルタントのススメ	中小企業診断士 青山 雄一郎
11月3日(木祝)	兵庫県民会館「龍」	「どうする?あの人との人間関係?」	Man's Resource株式会社 星野恵子代表取締役	12月17日(土)	県民会館901	「新商品の作り方」 ジェネリック家電開発秘話	中小企業診断士 後藤 雅明

※スキルアップセミナーは7月~1月の間に全部で7回程度の開催を予定しています。
※代表:田中秀和 hide-kazu-0285@maia.eonet.ne.jp

研究会スケジュール

問い合わせ先: 078(362)6000

● 診断技術向上研究会

日時	場所	テーマ	講師
10月13日(木)	県民会館302	コミュニケーション心理学(交流分析)⑥	山本昭一
11月10日(木)	兵庫県民会館B101	コミュニケーション心理学(交流分析)⑦	富田将美
12月 8日(木)	県民会館302	コミュニケーション心理学(交流分析)⑧	富田将美

※開催日は原則、毎月第2木曜日 18:30~20:30
※連絡先:高槻 仁志 takatsuki@tokbs.jp

● 地域産業活性化研究会

日時	場所	テーマ	講師
10月6日(木)	協会事務所会議室	同上	研究会員全員

※開催日は原則、毎月第1水曜日 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)

● ひょうごオンラインワン経営研究会(HOO)

日時	場所	テーマ	講師
10月6日(木)	神戸市勤労会館408号室; 第一候補企業の研究		参加者全員

※開催日は原則、毎月第1木曜日 18:30~20:30
※連絡先:代表 中島 和樹 nrj21477@nifty.com

● 青年部会

日時	場所	テーマ	講師
10月3日(月)	ひょうご産業活性化センター 7F ITサポート室	未定	参加者全員

※開催日は原則、第1月曜日 19:00~21:00
※参加資格:49歳以下の支部会員
※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(進行役)
10月1日(土)	県民会館	ものづくり、SCMに関するテーマ	田畑 一佳 会員他1名
11月5日(土)			谷口周児会員 安藤 学会員

※開催日は原則、第1土曜日 14:30~17:00(1、5、8、12月除く)
※連絡先:三村 光昭 QZE02753@nifty.com

● プロコンスキル研究会

日時	場所	テーマ	講師(進行役)
11月14日(月)	神戸市産業振興センター	未定	富松 誠

※開催日は原則、奇数月の第2月曜日 18:30~20:30
※連絡先:富松 誠 m.tomimatsu@m-reinforce.com
(参加はプロコン育成塾修了者と講師に限ります)

編集後記

秋になると、私の住む神河町の砥峰(とのみね)高原ではススキが見ごろを迎えます。映画のロケ地になり、知名度も上がってきました。一方で、経営力向上計画の認定が始まりましたので、支援に携わることが多い診断士資格の知名度アップや活躍シーンは、これからますます増えそうですね。(荒)

No.109
平成28年10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 柴谷 真治
〒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8F
TEL (078) 362-6000 FAX (078) 361-8722 URL: http://www.shindan-hg.com

今注目の中小企業等経営力強化法と経営力向上計画について



兵庫県中小企業診断士協会 副会長 高槻 仁志

本年7月1日に「中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律の一部を改正する法律(中小企業等経営強化法)」が施行されました。この法律は、少子高齢化が進み、人手不足が深刻化する我が国において、雇用の7割を担う中小企業・小規模事業者の生産性の向上が不可欠との視点から、生産性の向上のための法的な枠組みを定めると共に、適切な取り組みを計画した中小企業・小規模事業者等を政府が積極的に支援することを表明したものです。私たち中小企業診断士は、この新しい仕組みを理解すると共に、国の支援施策を活用してより効果的に経営力の向上を図るために中小企業・小規模事業者を支援することが求められていますので、「中小企業等経営力強化法」の内容を確認しておきたいと思います。

産性を向上(5年間の場合:2%以上)させる計画が「経営力向上計画」である。

3. 創業・経営革新・新連携支援との関係

- (1)「中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律(中小企業新事業活動促進法)」(平成17年4月施行)は、それまでの3つの法律(中小企業経営革新支援法、中小企業の創造的・事業活動の促進に関する臨時措置法、新事業創出促進法)を整理統合して中小企業の新たな事業活動の促進を図ることを目指した。具体的には、「創業」「経営革新」「新連携」の取り組みを支援すると共に、これらの新たな事業活動の促進のための事業環境基盤の充実を図るといったものであった。
- (2)今回の法改正で注目を集めている「経営力強化法」も実は同じ法律の一部を改正して新たに「経営力向上」の規定を設けたものであり、同法施行令では「中小企業等の経営力強化に関する基本方針」として従来どおりの「1.創業及び新規中小企業の事業活動の促進」「2.経営革新」「3.異分野連携新事業分野開拓」の各項目と並んで「4.経営力向上」が記述されている。

4. ローカルベンチマーク

- (1)「経営力強化法」では、企業経営者や支援機関が企業の経営状態を把握し、事業者と認定支援機関が互いに対話を行う枠組みとして「ローカルベンチーク」を提示している。
- (2)具体的な内容は、6つの財務情報(売上高増加率、営業利益率、一人当たり営業利益、EBITDA有利子負債倍率、営業運転資本回転期間及び自己資本比率)と4つの非財務情報(経営者、関係者、事業及び内部管理体制)である。
- (3)併せて、認定支援機関は「中小企業の会計に関する基本要領」又は「中小企業の会計に関する指針」に拠った信頼性のある計算書類等の作成を推奨すると共に、「事業承継ガイドライン」を踏まえた取り組みによって事業承継を契機とした経営力向上を支援することが求められている。

1. 「経営力強化法」の概要

- (1)事業分野の特性に応じた経営力の向上のための取り組み(顧客データの分析、ITの活用、財務管理の高度化、人材育成等)の支援をするため、事業所管大臣が「事業分野別指針」を策定する。
- (2)中小企業・小規模事業者等の経営力向上のための取り組み支援
 - ①人材育成、コスト管理のマネジメントの向上や設備投資等、事業者の経営力を向上させるための取り組み内容などを記載した事業計画(「経営力向上計画」)の認定と機械装置の固定資産税の軽減や金融支援(低利融資、債務保証等)を行う。
 - ②認定経営革新等支援機関(商工会議所、商工会、中央会、金融機関、土業等)の計画策定支援。

2. 経営力向上計画の策定

- (1)「経営力向上」とは、経営資源(設備、技術等)を事業活動において効果的に利用することである。
- (2)「経営力向上」の内容は、①事業活動に有用な知識又は技能を有する人材の育成、②財務内容(売上高増加率等)の分析結果の活用、③商品又は役務の需要の動向に関する情報の活用、④経営能力向上のための情報システムの構築などを実施することであり、それを3年ないし5年の期間を設けて実施し、もって労働生

篠山市商工会と多可町商工会における 経営発達支援計画の取り組みについて

1. はじめに

政府は平成26年6月に「小規模企業振興基本法」の制定と「小規模事業者の支援に関する法律の一部改正」を行い、小規模事業者の振興と支援の体制を整備することとしました。とりわけ「小規模事業者の支援に関する法律の一部改正」の主眼は、商工会・商工会議所を中心とした地域支援機関の連携と伴走型支援の実施にあります。そして商工会または商工会議所は小規模事業者の経営の発達に資するために「経営発達支援計画」を作成し、経済産業大臣の認定を受けることができるとされました。

こうした中で、篠山市商工会は平成27年7月に近畿地方第一号として「経営発達支援計画」の認定を受け、多可町商工会は27年11月に同計画の認定を受け、共に積極的かつ実践的に小規模事業者の経営発達のための活動を進めておられますので、今回以下の様にお話を伺いに参りました。

2. 篠山市商工会 振興課 波部敦史課長のお話



篠山町商工会は、経営発達支援計画として次のように具体的に取り組んでいます。

- ①経営状況の分析については、巡回・窓口相談などを基本に、補助金申請や融資斡旋を通じて把握、分析し、地域内経済動向情報については、地区内商工業者アンケートを実施し、自社の強み・悩み・相談先などの分析を行いました。自社の強みとして商品力、人的資源があがる一方、自社の悩みとして販路・仕入れコストと共に人材不足・高齢化があがっていることが目を引きます。また相談先として税理士、知人・仲間が多く、相談できる先が分からない場合もある点も考える必要があります。
- ②事業計画策定・実施の支援については、以下の様に昨年度122件の伴走型支援を実施しました。マル経融資斡旋、ネットde記帳指導を実施し、特に小規模事業持続化補助金申請では27年度申請101件、採択64件で県下一位の実績でした。創業・第二創業支援では、篠山市が国の「創業支援事業計画」制度に認定され、篠山創

業塾を開催するなどして支援先25件、創業計画策定10件の実績となりました。従来は市・商工会・金融機関などが個別対応していましたが「創業支援事業計画」認定により連携して支援することができるようになりました。最近の傾向として、女性、シニアの創業希望者が増え、比較的小さい規模での創業が多いことがあげられます。地域での創業を促進するため、創業希望者に空き店舗を紹介し昨年4件成立しました。商店街活性化効果も出ています。市の独自助成金として70万円から30万円の「起業支援助成金制度」もあります。第二創業も含めた経営革新計画策定支援では「どんとこい！経営革新塾」を開催して3件の認定を得ました。事業承継計画支援にも取り組んでいます。

- ③広報、展示会などの開催や需要の開拓に寄与する事業については次の通りです。篠山市が開催する企業紹介展示会への出展支援、その他一般展示会・商談会への参加支援に加えて、篠山市が半分、商工会が半分助成する「産業振興活動事業助成金」があります。これは商店会、業種別組合対象に助成するもので、昨年度は総額約200万円を10団体に助成しました。
- ④需要開拓については、丹波焼の販路開拓を地域の特色を活かした活動として取り組んでいます。「立杭焼き」ともよばれた丹波焼を、現代の生活スタイルに合わせて新しいコンセプトのもとに商品開発し、「Tanba Style」ブランドとして生活提案するものです。大阪茶屋町での展示会、グランフロント大阪でのセミナー開催などに続き、阪急梅田本店「たち吉」での展示会、東京インターナショナルギフトショーへの出店などにより販路開拓に取り組んでいます。
- ⑤地域産業活性化については、地元特産品としての農産物に関して、地元農家は多いですが地域加工業者が少ないため農商工連携により都市部の加工業者と連携しています。今後は地元加工業者を育成して地域内連携を増やすことが課題です。また、商工会と篠山工務店グループ、神戸芸術工科大学による商工会産学連携支援事業として「篠山古民家再生・活用プロジェクト」に取り組んでいます。古民家を宿泊施設に活用したケースもあ

り多くの観光客が利用しています。

- ⑥人材育成については、観光客増加やインバウンド消費に向けて、「丹波篠山おもてなしマイスター育成講座」を設け、昨年23人のマイスター認定と、合計15人のサービス接遇検定合格者を輩出しました。

3. 多可町商工会 経営支援課 後藤泰樹課長のお話



多可町商工会では、経営発達支援計画において以下の通り、当商工会の役割を明記しています。

『地域唯一の総合経済団体として既存事業者の持続的発展や創業の促進等の支援を強化すると共に、多可町の地域課題についても行政当局

や各機関と連携し、まちのにぎわいづくりを進めることで、事業者らにとっても営業機会の創出となるような事業実施の役割を担う。また個別の会社（以下、個社）ごとの支援においては、会員企業個々のライフサイクル（導入期・成長期・成熟期・衰退期）に合わせ、個社ごとに適切かつ丁寧な支援を行うこと。』

多可町商工会としては、上記の役割に合わせて、多可町との独自の取り組みを行っているため、紹介させていただきます。

取り組みの1つとして、「行政との連携」があります。本会の経営発達支援計画に呼応する形で役場内部に本年4月から新たに「商工連携室」を設置していただき、行政機関としての町と商工会との連携にあたっていただいています。具体的には、後で記述する独自イベントへの参画であったり、情報の共有化であったり、地域活性化検討委員会の設置協力などです。

地域経済の活性化に資する取り組み内容として、地域内でのにぎわい創出に向けた事業で、「朝から喫茶でスタンプラリー」を実施しました。このイベントには、18店舗が参加し、期間中の客数は不明ですが、スタンプを応募してくれた方は882人いらっしゃいました。

それ以外にも共同で企画しているものとして、地域資源を最大限活用したふるさと名物（消費財）の開発として、「播州百日どり」の有効活用を考えています。「播州百日どりを使ったアイデアメニューコンテスト」を開催し、応募件数95件で5件の入賞作品を選定しました。播州百日どりの認知度を向上させる取り組みとして、この入賞作品などを利用したメニュー化やプロモーションに取り組んでいます。

地域内でのにぎわい創出に向けた事業以外の取り組み

も実施しています。個社や会員企業のライフサイクルに合わせた伴走型支援として、以下の取り組みを実施しています。

①「小規模事業者の経営基盤強化に資する取り組み」

当町内の小規模事業者の経営状況の分析と伴走型のフォローアップを実施しており、各個社の経営分析を行い、補助金申請などと結びつけながら経営計画の策定を支援し、それに基づく事業展開の必要性和意義について浸透させてきました。事業計画策定支援について昨年度は、100件の目標を掲げていましたが、実施結果として135件と大きく支援実績を伸ばしています。また事業計画を立てていく支援だけでなく、商工会職員が事業所を訪問して、個別に経営指導やフォローアップを行う事業計画実施に関する巡回支援も行っています。昨年度は、3,200件の会員巡回目標に対して、実施結果が4,014件となっております。その中には地場産業「播州織」の関連事業者も勿論含んでおり、現在は販路拡大に向けた展示会等への出展支援も積極的に行っています。

②創業や第二創業などの支援

創業計画策定支援と創業予備軍の調査を目的として、創業セミナーを多可町と連携して2回開催し、45人の創業希望者が集まりました。その中で創業が確定している相談者が6人いらっしゃいますので、今後も創業希望者へのフォローを行っていく予定です。多可町商工会は、多可町役場との情報共有をしており、創業希望者のデータベースを開設し、また空き物件情報の共有も進めています。

さらに第二創業者向けに経営革新計画支援を行っています。経営革新に関するセミナーや個別相談会などを実施し、興味ある個社に対して経営革新計画の取得までを支援しています。昨年度の支援目標は10件でありましたが、実施件数としては17件の申請支援をしており、そのうち7件が経営革新計画の承認を得ました。

4. おわりに

篠山市、多可町両商工会からは、「商工会のマンパワーだけでは限界があり、中小企業診断士の方々のお力をお借りする機会も多くなる。今後は、中小企業診断士協会との良好な関係を強化し、中小企業診断士との有益な接点を多く持つことで、商工会へのご支援をいただきたいと願っている」との言葉をいただきました。私どもも、商工会、商工会議所との関係を強め、地域経済の活性化に寄与していきたいとの思いを深めています。

（文責：会員 志水功行、前田充）

地域創生時代の創業支援のあり方 《前編》

～27年度「調査・研究事業」～

総務委員会 志水 功行

昨年度1年間かけて県内の創業支援の実態について調査し、このほどその結果をまとめた。県内の各地域では、地域の実情に応じたバラエティに富んだ創業支援策が展開されており、都市部では創業段階に合わせた実務的なもの、地方では地域全体の魅力を向上させる独自策を講じていることが分かった。兵庫県の開業率は、神戸市や阪神南地域が3%を超えているのに対し、淡路や但馬はその半分程度となっており、都市部と地方部では明確な差が出ている(※1)。今回の調査は、平成25年6月に政府がまとめた「日本再興戦略」に基づく創業支援事業計画(※2)の策定が各自治体においてどのように進められているか、また、「都市部と地方部の違いを生む要因がなにか」「地方部の創業を高めていくために必要な対策はなにか」を探ることが目的である。

【都市部の創業支援状況】

都市部の創業支援については、その多くが3つの特徴を踏まえていることが分かった。①創業支援ネットワークの構築②創業希望者のステージに合わせた支援③しっかりとした事業計画の作成である。

①創業支援ネットワークの構築

これは関連している創業支援機関同士で、互いの相談者および情報をつなぐルートなどを明確化していることにある。特に神戸市では、「開業支援コンシェルジュコーディネータ」を設置して、創業者の準備状況に応じて支援機関を横断した多彩な支援メニューを提供している。

尼崎市においては、行政と支援機関間の人的交流が3カ月に1回行われて、連携がうまく機能している。その理由としては、担当者間の関係づくりがあり、市役所職員、民間金融機関職員と商工会議所職員との相互関係が構築されており、円滑な支援体制が整えられていることにある。それに伴って、各機関が創業者などの情報を共有化したことも成功の大きな要因として考えられる。

西宮市では、西宮市・西宮商工会議所と、金融機関や不動産業界など複数の関係団体によるネットワーク「西宮ビジネスイノベーションサポーターズネット(略称:N-Bis)」を運用している。創業者や市内中小事業者等の相談に対し、複数の関係団体が同時に情報共有し、適合する制度や事業等を相談者にフィードバックすることで、経営課題を解決に導き、経営革新等を包括的にサポートするネットワーク体制を作り出している。

このように都市部においては、担当者レベルでの人的ネットワークが構築され、相談者の情報が共有化されていることが重要である。

②創業希望者のステージに合わせた支援

創業希望者と一概に言っても、アイデア段階から創業目前

まで、さまざまなステージ(段階)の相談者がいる。アイデア段階の人には、そのアイデアの事業化イメージを付けるところから始まり、ステージが上がるにつれて、専門家派遣など高度な対応を行う段階型支援体制がある。

神戸市では、開業支援コンシェルジュコーディネータが各相談者のステージを意識し、各ステージに合わせた支援を実施している。

西宮市では、「創業に向けての動機付け整理」「具体的かつ本格的な学習」「創業後のアーリーステージを対象とした支援」という、ステージごとに整理された事業展開を行っている。

尼崎市では、4段階支援モデルを明示しての施策実施ではないが、潜在的創業希望者から創業者まで、創業の各ステージに当てはまる支援策を実施している。

③しっかりとした事業計画の作成

各地で開かれている創業塾では、参加者が事業計画を作成するプログラムが含まれており、実際に作成させている。

神戸市商工会議所の創業塾では、基礎編や応用編などステージ毎に分けた支援を行っており、終了時には事業計画書が完成できている支援を行っている。

西宮市では、起業希望者から起業間もない人まで、「起業家支援セミナー」「起業塾」「経営者塾」の開催などにより、起業ステージに合わせたきめの細かい支援を行っている。それぞれの段階で、事業計画書の作成ができるようなプログラムを考えだしている。

尼崎市では、創業塾、女性のための創業セミナー、窓口相談、創業後フォロー、起創会など段階に合わせた支援メニューを有しており、事業計画書を完成させていく支援メニューとなっている。(後編はNo.110)

(※1)

兵庫県全体	都市部		地方部		
	神戸市	阪神南	但馬	丹波	淡路
2.83%	3.63%	3.34%	1.32%	1.66%	1.21%

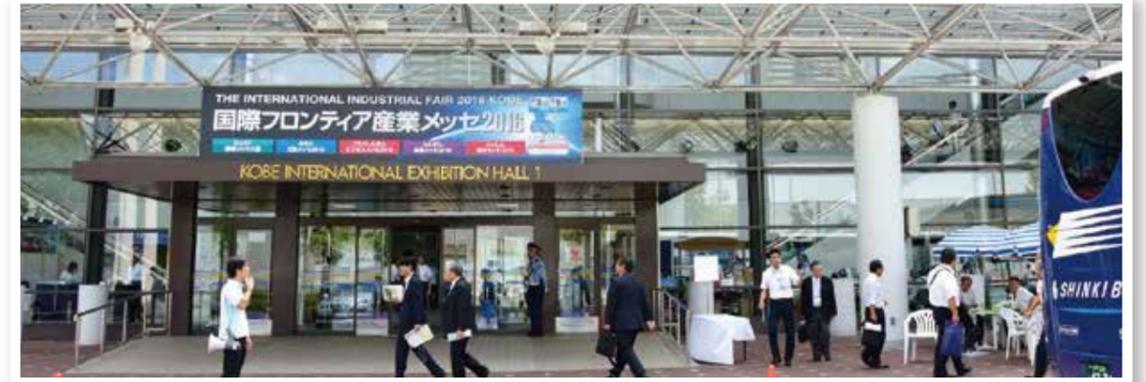
総務省統計局(2015)

開業率(年平均、%)=[新設事業所数/(存続事業所数+廃業事業所数)]×[12/31]×100(中小企業白書で用いられている計算方法にて算出)

神戸市:東灘区・灘区・兵庫区・長田区・須磨区・垂水区・北区・中央区・西区、阪神南:尼崎市・西宮市・芦屋市、但馬:豊岡市・養父市・朝来市・香美町・新温泉町、丹波:篠山市・丹波市、淡路:洲本市・南あわじ市・淡路市

(※2)創業支援事業計画…平成26年に施行された産業競争力強化法に基づき、地域における創業の促進を目的として、市区町村が創業支援事業者と連携して策定し、国が認定する計画

去る9月8日、9日に、神戸国際展示場(神戸ポートアイランド)で国際フロンティア産業メッセが開かれ、兵庫県中小企業診断士協会も昨年に続いてブースを出展した。当日の様子を写真で振り返る。



会場の入り口。大勢の出展者と見学者で賑わった。



大活躍してくれた青年部のメンバーを中心に。



地元のケーブルテレビも取材に来てくれた。



「診断士ってなに?」。パネルを使った説明にも力が入る。

軽快な音楽とともにパワーポイントで会員と協会の紹介をする
パワーポイントのスライドを映した。



ブースには大勢の来場者。広報委員と青年部が中心になって説明をした。



会員の著作物を並べて見てもらうのも今年初めての企画。



会員が企画したセミナーなどのチラシも並べた。興味を持ってくれる方も少なからずいた。

私の駆け出し時代 ③

「事業再生」から「発展経営」のコンサルタントを目指す

株式会社エレフコンサルティング 代表取締役 高越 宏和 さん

現在活躍されている当協会会員も、駆け出し時代は様々な苦勞をされてきました。「今だから話せるエピソード」も織り交ぜながら、そうした苦勞話や飛躍のきっかけ、後進へのアドバイスなどを広報委員が伺います。3回目は、2006年に診断士登録をされた今年独立12期目の高越宏和さんです。



—高越さんは、コンサルティングの仕事に従事し、独立後に診断士資格を取得したというご経歴ですね。

はい。大学卒業後、簿記の勉強を始めたこともあり、最初は税理士事務所勤務していました。そこでは、昔ながらの伝票会計から、ちょうど普及し始めたPC会計、決算、税務申告業務に従事していました。やがて、事務所の顧問先企業の経営アドバイスもするようになりましたが、税理士事務所という節税をメインとする立場では、中小企業の役に立っているとは思えず、事業再生専門のコンサルティング会社に転職をしました。ちょうど30歳の頃です。莫大な不良債権を抱えた企業のスポンサー探しや、弁護士と一緒に法的措置を取るなど、大変貴重な経験をしました。その後、2005年1月に独立をし、診断士試験は同年に受験して合格しました。

—「財務コンサルタント」として独立されましたが、当初どのような状況でしたか？

人とのご縁により仕事を頂けたと感謝しています。独立して最初の仕事は、大学時代の先輩の会社の経理・営業事務システム化支援です。独立1年目は、そのほか事業再生会社の契約社員として登録し、定期収入を得ていました。ここで、企業の資金繰り改善・銀行交渉などに従事しました。2年目には、そこでご縁のあった企業から顧問契約の話を頂いたり、他の人脈から仕事をご紹介頂いたり…。割と仕事量も増えましたので、独立2年目に法人を設立し、現在に至ります。

—高越さんは現在、兵庫県中小企業診断士協会のプロコソ育成塾の講師をされていて、「真のコンサルタントには商売した経験が必要」とおっしゃっていますよね？

はい。私自身、商売人の家に生まれ育ったこともあり、独立直後から親戚が代表を務める会社で実務に携わっています。今では週1日程度の関与ですが、コンサルタントとしての仕事に加えて、広告業の経理・人事から飲食店立ち上げ、不動産関連まで企業経営に従事してきました。これまで多くの経営者と関わってきた中で、顧問先の経営者が倒産の憂き目にあったり、ひどい場合は亡くなったりと言葉に言い尽くせないような様々な体験をしてきました。その過程で

多くの士業の方とも接してきましたが、商売の経験がないためアドバイスが机上の空論でしかなかったケースも少なくありません。我々の仕事は時に経営者の人生を左右することがあるので、勉強や書籍で学んだことだけで支援すると取り返しのつかない事態を招きかねません。ですから経営の実体経験が必要と考えています。

—なるほど。ところで最近では、電子書籍出版など新しい取り組みをされていますよね？

はい。実は、独立10年目を迎えた頃が私にとってのターニングポイントでした。事業再生は「マイナスの企業」を少しでも改善する支援ですが、「現時点でプラスの企業」をより強く拡大させる支援はできないものなのかと考えました。そこで、改めて自身のノウハウの棚卸・プログラム化に取り組みました。そこから試行錯誤して、「幹部育成」と「管理会計導入」というコンサルティング商品を作り上げました。もともと支援していたことをまとめたものですが、これからさらに導入実績を拡大していきたいと思っています。

—最近では、東京に仕事のフィールドを移していらっしゃるようですが。

大学時代は東京で過ごしましたし、東京・海外も含めて仕事をしたいという気持ちは以前からありました。よく診断士仲間からは「東京進出」と言われますが、東京ー関西は新幹線で2時間半です。兵庫県内でも交通に2時間以上かかる場所が沢山あることを思えば、東京に行くことも大して変わらないですよ。

—最後に、駆け出し中の診断士にメッセージを頂きますようお願いいたします。

自分が将来どんな診断士になり、どういう生活をしたいかをよく考えましょう。あるべき姿を早く決めれば決めるほど、寄り道することなく最短距離で活躍できるようになります。そして、活躍の場は色々なところにあります。1社でも多くの中小企業の力になれるように頑張りましょう。

(インタビューアー 広報委員会 嶋えりか)

委員会報告 6月～9月

● 会員研修委員会

委員会開催日	主な議題
6月27日(月)	各種イベント・セミナーの準備状況について
7月25日(月)	「診断士の日」記念セミナーおよび知的財産権セミナーの準備状況について
8月29日(月)	Wasshoi、日銀セミナーの企画運営について
9月26日(月)	上半期の事業結果と下半期の計画について

【事業報告】
7月には、昨年に引き続き、「中小企業白書セミナー」を開催したほか、スキルアップのキックオフセミナーを行った。8月から、診断士の講師による7回にわたるセミナーがスタートした。これから、後半のイベントにしっかりと対応したい。

● 広報委員会

委員会開催日	主な議題
6月13日(月)	「国際フロンティア産業メッセ」出展の準備、診断ひょうごの編集について
7月11日(月)	診断ひょうご10月号コンテンツ検討、「国際フロンティア産業メッセ」出展の準備、診断士のブランディング戦略等
8月8日(月)	「国際フロンティア産業メッセ」出展の準備
9月12日(月)	診断ひょうご10月号校閲、「国際フロンティア産業メッセ」出展の反省等

【事業報告】
皆様方のご協力のおかげで、2回目となる「国際フロンティア産業メッセ」への出展を無事終えることができました。



● 総務委員会

委員会開催日	主な議題
6月14日(火)	第5回社員総会の総括 H28年度新入会員ガイダンス・歓迎会の運営手順の確認 H28経営診断実務研修・理論更新研修の運営方法及び体制の検討 協会規程改訂の実施方法及びスケジュールの検討
7月12日(火)	H28年度新入会員ガイダンス・歓迎会の総括 H28年度経営診断実務研修・理論更新研修の運営方法及び体制の検討、調整
8月16日(火)	H28年度経営診断実務研修・理論更新研修の準備・運営方法及び体制の確認 協会新バッジ移行に伴う取り扱い規則、配布方法の検討と、常任理事会への提案準備 支払調書作成事務対応のマイナンバー取扱いマニュアルの検討
9月13日(火)	H28年度理論更新研修(前期)の総括と、(後期)の準備・運営方法及び体制の確認 協会新バッジ移行に伴う取り扱い規則、新バッジ配布方法の検討と、常任理事会への提案準備 支払調書作成事務対応のマイナンバー取扱いマニュアルの検討と理事会への提案準備

【事業報告】
6月18日に平成28年度新入会員ガイダンス・歓迎会を開催し、20名の新入会員の方にご参加頂き無事終了しました。本年度はより多くの方にご参加いただけるよう、当協会初の試みとして休日の同時開催に挑戦しました。このたびの経験を活かし、来年度以降も会員各位の満足度向上のため、新たな企画や試みにも積極的に挑戦して参ります。また、8月26日と9月17日には理論更新研修を開催し、無事終了しました。

● 受託開発委員会

委員会開催日	主な議題
6月14日(火)	平成28年度の受託案件実績予測について(初回): 受託案件予測実績は昨年並みの予測である。特に保証協会からの受託案件が増加している。
8月9日(火)	平成28年度受託案件実績について(2回目) 受託案件予測実績は昨年実績を超える勢いである。新規(復活)案件として、「丹波市認定農業者支援事業」を受託した。その他商工会、商工会議所からの「創業」セミナー等の受託がある。

ニュース

NEWS

■ 政策金融公庫と意見交換会を開催

兵庫県中小企業診断士協会と日本政策金融公庫との意見交換会が、6月3日(金)、同公庫神戸支店で行われた。両組織で顔の見える関係を構築し今後の連携強化を目指す目的で開かれたもので、当協会からは柴谷真治会長、相良紘監事ら執行部と開業支援に携わっている会員ら12人、公庫からは県内各支店や創業支援センターから14人が参加した=写真=。同公庫神戸支店の国民生活事業の山田広・事業統括が開会の挨拶を行った後、公庫各支店と当協会の活動内容をそれぞれ自己紹介した。公庫からは、特に創業支援の実績を詳しく報告してもらった。当協会の参加者からは、地方創生への公庫の取り組み等に関する質問が出され、公庫担当者からは「行政の手の届かないNPO法人を支援している」といった答えが示された。意見交換会の後は、約1時間、立食形式の交流会を行い、今後の協働などについてざっくばらんな話が弾んだ。



■ 新入会員ガイダンスと新入会員歓迎会を開催

平成28年度の新入会員ガイダンスと新入会員歓迎会が、6月18日(土)に、神戸市産業振興センターで開かれた。ガイダンスには新入会員約20人が参加し、各委員会や研究会の紹介に耳を傾けた。この後、退任する理事らも加わって賑やかに新入会員歓迎会が催され、料理とお酒に舌鼓を打ちながら親睦を深めていた。

■ スキルアップセミナーが盛会

今年も昨年に引き続き「スキルアップセミナー」が盛大に開かれている。8月6日(土)に、兵庫県民会館で行われた第2回セミナーのテーマは「ものづくり・IT系診断士のマル秘集客術～独立5年目、私はこうやって集客してきました～」には、会員約15人が参加=写真=。講師の内藤敏会員が「営業力とは人間性とか信頼性だ」「専門性を明示すれば声をかけられやすい」「民間の仕事を受注するには、相手企業の4倍くらいの知識の差がないといけない」「目指すタイプと同じ先輩のマネをしよう」といった、自身の体験に基づいた具体的なアドバイスを、ユーモアを交えながら話した。また、内藤講師が自分で使って役に立っているソフトやITサービスを、実演を交えて紹介した。



■ 「国際フロンティア産業メッセ2016」に出展

9月8日(木)9日(金)の両日、神戸国際展示場(神戸ポートアイランド)で開かれた「国際フロンティア産業メッセ2016」にブースを出展した。当協会の知名度を向上させ、活動内容を官民間問わず幅広く知ってもらうことを目的にしたもので、出展は昨年に続き2回目。会員を一人一人紹介するパワーポイントを映すとともに、会員の書いた著作物や「商品」のチラシ等を展示して、診断士協会を幅広くアピールした。また、今回は青年部の全面協力があり、賑やかなブースとなった。