

No. 97

平成24年10月1日発行

診断ひょうこ

一般社団法人 兵庫県中小企業診断士協会 発行者 相良 糺

〒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>

中小企業経営力強化支援法の 成立について



一般社団法人
兵庫県中小企業診断士協会
副会長 松浦 敏貴

金融円滑化法に代わる新たな法律として「中小企業経営力強化支援法」が7月に成立しました。

支援者として評価される診断士へ

この法律の背景には、課題を抱えた多数の中小企業の存在があることは間違いなく、中小企業診断士が活躍する場面が増加することが考えられます。中小企業診断士は「既存の中小企業支援者」に含まれると考えられますが、金融機関、税理士法人等を含む支援事業の担い手の多様化・活性化を図るということは、従来から言われてきたように既存の中小企業支援者にも課題があるということです。端的に言えば中小企業支援者として本当に役立つコンサルティング活動が行われていたかという批判です。

中小企業の活性化のために支援者として求められる姿は、「指導・勧告」モードから「支援」モードへと大きく変化しており、自らの知識や経験だけを頼りにするのではなく、相手の文脈に入り込み、納得がいく解を導き出す力が必要です。

新法人として今こそ外部にPR

そのために、県協会としては、中小企業支援者としての評価が高まるよう「聴く力」や「話す力」を重視したセミナーや新たなテーマを発掘し、中小企業診断士の業務拡大のための実践的なセミナーから中小企業支援機関と連携した活動に繋がるよう取り組んでいます。また、機関誌・ホームページ、ソーシャルメディアを活用した広報活動や兵庫県、神戸市など行政を中心とした経営コンサルティング、調査事業、評価事業などの受託開発、さらには会員向けの事務所機能の強化などを行っています。

独立した新法人として会計的にも自由度が高まり、本部を中心とした全国一律の事業からより積極的な活動が可能となっています。会員単独の活動を活性化して頂くことも大いに歓迎しますが、新たに模様替えした今こそ、県単位の組織として外部にその実績をPRしていくチャンスとしたいものです。

1. 中小企業経営力強化支援法の背景・目的

中小企業の経営課題は、多様化・複雑化しています。そのため、財務及び会計等の専門的知識を有する者（既存の中小企業支援者、金融機関、税理士法人等）による支援事業を通じ、課題解決の鍵を握る事業計画の策定等を行い、中小企業の経営力を強化することが急務となっています。

また、内需が減退する中、中小企業が海外展開を行うに当たって、中小企業の海外子会社の資金調達に困難等、資金面での問題が生じています。このため、中小企業が海外で事業活動を行う際の資金調達を円滑化するための措置を講ずることが急務となっています。

2. 中小企業経営力強化支援法の概要

本法律では、主として以下の措置を講じます。

(1) 支援事業の担い手の多様化・活性化に関する支援措置

既存の中小企業支援者、金融機関、税理士法人等の中小企業の支援事業を行う者の認定を通じ、中小企業に対して専門性の高い支援事業を実現します。また、中小機構の専門家派遣等による協力や信用保証の付与による資金調達支援を通じ、支援事業を支援します。これらにより、中小企業は質の高い事業計画を策定することが可能となり、経営力の強化が図られます。（以下省略）

（詳細は、「中小企業経営力強化支援法について」平成24年8月6日 中小企業庁
<http://www.chusho.meti.go.jp/koukai/shingikai/shien/2012/download/0806-7.pdf>）



企業活動を通じて社会の発展に貢献し みんなで幸せになろう

東洋ケミテック株式会社



代表取締役社長 伊藤世一氏(右)と
土山工場執行役員工場長 池田克也氏(左)

2003年度公益財団法人神戸市産業振興財団の「神戸発・優れた技術」に認定された東洋ケミテック株式会社を取材した。この認定制度において、同社は、コーティング受託加工業務の薄膜の微細加工等コーティング加工技術が優れていると評価されている。同社代表取締役社長の伊藤世一氏は、48社が活発に活動している認定企業交流会の会長も務めている。

また、同社は優良申告法人としても表彰されている。優良申告法人は財務内容が優良できちんと申告している企業が表彰されるものであり、信用度が向上し上場企業との直接取引が可能になるというメリットがある。

1949年6月、神戸市長田区にて現社長である伊藤世一氏の父親、伊藤善吾氏が履物縫製業を創業したのが東洋グループのはじまりである。1963年に東洋化学糊引株式会社(のちに東洋ケミテック株式会社)、1979年に東洋コーティング株式会社が設

立された。靴の糊引等からはじまり、「塗る」「貼る」が東洋グループのコア技術であることは、創業当時から変わっていないが、コア技術を時代にあわせて進化させている。現在では、クリーンコーティング技術を活かしたIT・エレクトロニクス分野、粘着技術を応用した家電製品分野の他、自動車、建築、医療介護、アパレル等様々な分野の技術を有している。

「塗る」「貼る」だけでは、製品化することはできないが、これらの技術がなければ実現しない製品が



土山工場事務所棟の外観

ある。これらのコア技術と技術力を活かしたODM (Original Design Manufactured) が当社の売りである。



土山工場内の様子

ピンチをチャンスに変える

～スマートフォン・WEB会議でスピード開発～

2008年のリーマンショックによる受注減は当社の大きな危機だった。しかし、この危機によって、会社が変わった。スマートフォンやタブレット端末を活用して、長田にある本社と関東工場（群馬県）、土山工場（兵庫県加古郡）、神戸工場（神戸市兵庫区）の4ヶ所が連携を図り、ペーパーレス化に成功、意思決定のスピードが速くなり、各工場は独立国家から連邦国家になることができた。

リーマンショックだけでなく、震災や原子力発電等のエネルギー政策等、予測不可能な環境下においては、企業も変化していくべきだと考えており、「変えてもいいものは流れの中で変えていく。しかし、企業理念

でもある『みんなで幸せになる』ことは変えてはいけないことである」（伊藤世一社長）。リーマンショックのように予測できないリスクが発生した場合、元の状態にもどすことを目標にするのではなく、時代にあわせて新しく変わることができたことで、ピンチをチャンスに変えることができた。

企業にあった公的支援策提案を

～中小企業診断士に求めること～

最後に、中小企業診断士に求めることをお伺いした。今まで「中小企業診断士」を意識してつきあうことはなかった。中小企業診断士に求めることは、わかりにくい公的支援策について、リアルタイムに情報収集し、それぞれの企業にあった制度を提案してもらうことである。

近年では国、都道府県、市町村単位で様々な支援策がある。これらはインターネット等で情報収集が可能であるが、スキームや条件等はわかりにくい場合が多い。制度について、自分がよくわからないから「ハードルが高い制度です」と言うだけではなく、情報収集、ネットワーク構築によって、お客様である個々の中小企業に有用な情報を提供することは、コンサルティングサービスのひとつであるといえる。（広報委員会 宇田名保美）



土山工場内の排ガスを利用して発電するガスタービン

「神戸発！優れた技術」とは

公益財団法人神戸市産業振興財団が実施している制度であり、認定企業は2011年度で104社となった。①神戸市内に本社または事業所（工場等の生産・開発を行なう事業所等）を有し、1年以上事業を営む中小企業であり、②得意技術や独自技術分野でトップレベルの技術力を持ち、高いシェアを占める製品・商品を製造する企業を「神戸発・優れた技術」として認定している。公益財団法人神戸市産業振興財団では、認定企業に対して、ビジネスマッチング、展示会への出展などの販路開拓、首都圏のビジネス拠点の提供、経営や技術に関する情報提供、広報などさまざまなメニューで企業の発展を支援している。

また、2008年度、「経営課題の解決」を目的に、認定企業による交流会が創設された。今回の取材企業である東洋ケミテック株式会社の代表取締役社長 伊藤世一氏はこの交流会の会長を務めている。認定企業交流会では、相互連携による経営課題の解決を目的に48社が活発に活動中である。

認定制度の詳細 (<http://suguretagijutsu.kobe-ipc.or.jp/>)

会社名：東洋ケミテック株式会社
URL：<http://www.toyo-gr.co.jp/index.html>
代表取締役社長：伊藤 世一

創業：1963年3月1日
資本金：2500万円
従業員：128名

セミナーはエンターテインメントだ

「原野流」講師成功のツボ

office SHIROW代表 原野史朗さんに聞く



原野史朗さん

今年度の更新研修において、「ソーシャルメディア活用法」について講演、パネルディスカッションでも司会をしていた原野史朗さん(49)。その内容が有意義だったことは言うまでもありませんが、原野さんの軽妙な語り口を楽しんだ会員も多かったのではないのでしょうか。実はこの原野さん、ホームページ作成や運営支援を行う事務所の代表のほかに、神戸密着音楽事務所(株式会社SHIROW)の社長であり、至る所から引っ張りだこのセミナー講師でもあるという、多彩な顔を持っています。今回、そんな原野さんに楽しく受講生を飽きさせない、「原野流」セミナーのコツを伺いました。

(広報委員会 湯浅伸一)



更新研修で講演をする原野さん(平成24年8月22日)

初めてのセミナー講師はどのようなものでしたか。

平成17年9月ごろに神戸商工会議所で、ホームページの活用方法や検索対策、動画の使い方などについて話したのが最初だと思います。もともと音楽をやっている関係でステージ上のMC(司会やおしゃべり)に慣れていたのかもしれませんが、このセミナーが好評であちこちから講師の声がかかるようになりました。私の場合、テーマは特に決まっておらず「原野さん、なんかやって」というリクエストが多い。こちらとしてはできるだけ旬のネタを探して話すようにしています。

▶ 目的が分かるタイトルを

「セミナー講師は誰でもできる」というテーマでセミナーもやられているとか。

人前で話すのが苦手という人がいますが、どんな人でも、他人よりはちょっと詳しいというものがあります。しゃべるのが苦手という人は、その技術がないだけで、ネタはあるのです。私自身、もともと無口です。親戚や昔

の友達は自分のことをそう思っています。今の自分を見てもみなびっくりします。今のしゃべりは天性のものではなく、技術を意識してしゃべっているのです。

今回の更新研修のタイトルは「ソーシャルメディアを使い倒す」でした。セミナーのタイトルについてはどうお考えですか。

タイトルは大変重要です。まず、漢字が多いと分かりにくい。それからセミナーの目的が具体的に分かるものが良い。またインパクトも必要です。「うまく話せるセミナー」より「居眠りできないセミナー」の方がインパクトがあります。Facebook関連のセミナーなら、「Facebookイベントの意外な使い方」の「意外な」で興味を持たせることができます。音楽仲間を相手に9マンアカデミー(今より1か月9万円多く稼ぐ方法を考える)というセミナーをやっています。これは音楽仲間「1か月にあといくらあればいいか」と聞いたら不思議と皆さん「あと9万円欲しい」と言うんですね。そこでこのセミナーを始めたのですが、単に「1か月で9万円を稼ぐ」というのではインパクトが薄いと思い「毎週木曜日に22,500円を稼ぐ」というタイトルにしました。こっちの方が興味を持ってもらえると思ったからです。単に9万円を4週で割ったら22,500円になるだけで、木曜日には全く意味はありません。ホームページでのキャッチコピーを考えるのが本職なので、こういうことを考えるのは慣れてしています。

▶ 受講者はしゃべりに来ている

「視聴者参加型」のセミナーを掲げています。

受講者は他人の話聞きに来ているのではありません。しゃべりに来ているのです。私のセミナーでは、私が一方向的にしゃべるのではなく、必ず受講生に質問を出し、

挙手してもらって当てるようにしています。セミナーは1対多ではありません、1対1の関係なのです。受講者一人一人に話しかけるように、そして誰一人疎外感を抱かせないよう、いつも気を遣っています。マイクを持って客席まで降りていったり、うつむいている人がいればその人のそばに行き下から顔をのぞき込んで声をかけたりします。また、受講者から質問が来ても、知らないことは「知らない」で構わないと思っています。「受講者をあてにしろ」というのもモットーの一つです。「誰か知っています?」と会場に聞いて、知っている人がいればその人に話してもらおう。話した人は気分が良いですし、他の人にもプラスになります。そうして全員が元気になって帰ってもらえるように心がけています。セミナーはエンターテインメントなのです。

声の出し方はどのように教えておられますか。

自分自身は音楽をやっているので声が強みです。講師のトークは日常会話ではありません。声量が必要です。声を出す練習として次のようなことをしてもらいます。前を歩いている人がハンカチを落としたと想像して「ちょっと!落としたよ!」とってもらいます。本当に全員で実践してもらいます。そうすると、自分に関心のない人を振り向かせる声をみんな持っていることが分かってもらえます。昔の「ねるとん紅鯨団(集団お見合いテレビ番組)」を思い出して「ちょっと待ったー!」とやってもらうこともあります。

話し方で重要なことは何でしょうか。

肝心なのは話すリズム。「えー!」で声のトーンを一段上げる、「はいっ!」と大きな声を出して話題を変える、といったことを意識しています。これができずに平板にしゃべる人がとても多いのです。扇子でも何でもいいので小道具を使うのもリズムをとるのに有効です。私はたたくと音の出るおもちゃのトンカチを使ったこともあります。

原野さんから見てうまいセミナー講師、反対にダメな講師とはどんな人でしょうか。

やはり、上手な講師は受講者にしゃべらせています。そして必ず発言した人を褒めます。ダメなのは、一方的にしゃべる講師です。そしてネタの出し惜しみをする講師。後々の顧客にしようというのが見え見えのセミナーがあります。私の経験からは、出し惜しみをせずにすべてを話すと、放っておいてもお客さんが来るものです。

話す内容やネタの仕入れで心がけていることは。

常に鮮度の良い話をするように心がけています。日経では当たり前なので、あえて普通に働いている人なら見えていない昼間の情報番組からネタを仕入れて「昨日のヒ



仕事場での原田さん

ルナンデス見ました?」とふったり、「昨日こういう人と会って…」といった絶対にメディアにないネタを話したりするよう心がけています。本を読めば書いてあるようなものではなく、自分の経験など自分しか話せない内容にするべきです。

▶ 興味のないセミナーに出てみる

セミナーが苦手な人はどうすればいいでしょうか。

自信を持つことです。根拠のない自信で構いません。自信はあってもなくてもいいのですが、どちらでもいいのなら持ちましょう。先ほども言いましたが、知らないことは「知らない」で構わない、格好をつけずに等身大で話せばいいのです。また、人前で話すのが本当に苦手な人にはBGMを軽く流すことをお勧めします。これですいぶんしゃべりやすくなるはずですよ。

これからセミナー講師を始めたい人、またセミナー講師の技術を向上させたい人にアドバイスををお願いします。

やはり場数にはかないません。小さくていいから自分で小さなセミナーを行ったり、テーマは何でもいから「会」を主催したりすればいいと思います。こうした小さな催しに威力を発揮するのが、身の回りの知り合いに簡単に呼びかけられるFacebookです。私は、「みんなで人生ゲームをする会」を開いたことがあります。「さあ、ルーレットを回してくださいさあーい」と大声を出さざるを得ないので、人前で大きな声でしゃべる練習になります。また、あえて自分の興味のないセミナーに参加してみるのも方法です。テーマに関心がないので、講師の話し方だけで面白いかが、つまらないかが分かります。テーマ自体に関心がなかったのに思わず引き込まれてしまうセミナーがあります。それは講師のテクニックが素晴らしいのです。そうしたセミナーがあれば、そのテクニックを盗めばいいのです。

平成24年度版 研究会情報

診断スキル向上や地域産業活性化 7つの研究会が活動中

兵庫県診断士協会では、会員の診断スキル向上、地域産業や地元企業への貢献などをテーマに、7つの研究会が活動を続けています(平成24年10月1日現在)。今号ではこれらの研究会の活動内容を紹介します。

なお、各研究会の開催日は原則です。入会条件、開催日等詳細は、各研究会の問合先までお願いします。興味を持たれた方の積極的な参加を待っています。

また、会員研修委員会では、新しい研究会の立ち上げ等をお手伝いしています。お問い合わせは事務局まで。

研究会名 診断技術向上研究会(毎月第2木曜日)

■活動内容

年度ごとにテーマを決め、本年度は「農林漁業者への支援技術研究」をテーマに活動しております。過年度のテーマでは、SNSビジネス展開、イノベーションとは何か、「経営革新計画」の役割、中小企業におけるBCP導入支援、事務機器販売会社におけるBSC導入戦略、「脳」を鍛える、TOC(制約条件の理論)、コンサルに必要なロジカルシンキングを磨く、などがあります。



代表：加山 晴猛

〈問合先〉 090-5897-2350 (加山 晴猛) /harukay@silver.ocn.ne.jp

研究会名 地域産業活性化研究会(毎月第1水曜日)

■活動内容

①観光業(温泉旅館・ホテル、スキー場、高原等)、商業、農業、林業、水産業等の再生計画策定②最新の経営手法を活用した貴地の活性化ビジョンの作成・アクションプランの策定③地域資源の活用方法検討・提案(隠れた資源の再評価と組み合わせ)④地域ブランドの構築とPR戦略の策定⑤経済特区に関わる立案・実現化⑥特産品の開発、販路開拓⑦地域を支える人財の養成(セミナー・研修の開催)⑧地域に係る各種補助金の活用・提案 等



代表：大場 一正

〈問合先〉 06-6431-1108 (大場 一正) /kohba@alles.or.jp

研究会名 ひょうごオンリーワン経営(HOO)研究会(毎月第4月曜日)

■活動内容

「兵庫県内に元気企業、オンリーワン企業を育成すること」を目的に、オンリーワン企業事例・ケーススタディーの発表、診断支援活動の情報交換を行っています。今年度は、関西オンリーワン企業の実態分析を主要テーマに、オンリーワン企業見学研修、オンリーワン企業チャレンジプログラムの開発研究を進めています。また、元気企業、顧客満足経営に関連する外部公開セミナー開催にも取り組み、平成15年の発足から13回を数えています。



代表：福島 繁

〈問合先〉 090-7353-8244 (福島 繁) /sa3888@pearl.ocn.ne.jp

研究会名 **プロコンスキル研究会 (奇数月第2火曜日)**

■活動内容

「プロコン」とは、プロフェッショナル・コンサルタント、すなわちコンサルティングで飯を食っているコンサルタントです。当研究会は、プロコンに必要なスキル向上を目的に、平成21年7月に発足しました。今後、コンサルティングで飯を食っていくためには、特に民間で認められ、仕事をこなしていく必要があります。「民間で活躍する中小企業診断士」の研鑽の場として、経営支援事例、コンサルティングスキルの研究を行っています。



代表：柳 辰雄

〈問合せ〉 06-6941-6244 / 090-3993-4746 (柳 辰雄) / jiritsu@dioib.com

研究会名 **BSC研究会 (毎月第4金曜日)**

■活動内容

当研究会では、経営改善に有効なマネジメント・システムとして注目されるバランス・スコアカード(BSC)導入を通じて、中小企業者に戦略思考の経営への転換の必要性を理解してもらうこと、また中小企業診断士のBSC導入ファシリテーターとしての知識・スキル向上に取り組んでいます。中小企業でも少ない労力でBSCを構築できる「経営改善目的BSC構築ワークシート」を研究・開発中です。



代表：奥村 隆生

〈問合せ〉 090-4564-4733 (奥村 隆生) / okumura@cvn.bai.ne.jp

研究会名 **青年部会 (開催日不定期)**

■活動内容

「交流」「受託」「スキルアップ」をテーマに、兵庫県中小企業診断士協会としての領域を超えた活動を行っています。45歳以下の支部会員限定の会であり、他団体青年部との交流会、受託業務の企画・受注活動に取り組んでいます。昨年は県内の若手経営者を集めたイベント「ひょうご青年合同フェスタ」を実施、平成25年2月には「第2回ひょうご青年合同フェスタ」を開催する予定となっています。



代表：小畑 秀之

〈問合せ〉 090-1670-7089 (小畑 秀之) / obata@sodateru.co.jp

研究会名 **関西女性士業ネットワーク (開催日不定期)**

■活動内容

兵庫県中小企業診断士協会の女性会員を中心として、各種士業や専門家のネットワークを構築し、中小企業を元気にするお手伝いをします。会員各自のWin-Winを意識しながら、①「海外進出」、②関西地域からの東北地域の「復興支援」、③中小企業の広報活動、に関する活動を計画しています。



代表：宇田 名保美

〈問合せ〉 uda@uda-kobe.co.jp (宇田 名保美)

協会だより

平成24年度「中小企業経営診断シンポジウム」が11月7日(水)に大阪国際会議場(グランキューブ大阪)において開催されます。例年は東京で開催されていましたが、本年は久しぶりに近畿で開催することになりました。プログラムは、午前は基調講演(大田義勝氏、コニカミノルタホールディングス会長)、午後は第1分科会(経営革新支援事例)、第2分科会(会員グループ等による調査・研究)、第3分科会(近畿発!成功支援事例)が予定されています。当協会が

らは、乾竜夫氏が第2分科会(テーマ「姫路市北部3町(香寺町、夢前町、安富町)活性化に関する調査報告」、藤尾政明氏が第3分科会(テーマ「姫路市家島町の観光振興支援」)でそれぞれ発表します。詳しくは、シンポジウム専用ホームページhttp://www.chusho-sympo.jp/をご覧ください。
会員諸氏の積極的なご参加をお願いいたします。(総務委員会 奥村隆生)

研究会スケジュール

● オープンセミナー(会員研修委員会主催)

問い合わせ先: 078(362)6000

日時	場所	テーマ	講師
10月13日(土) 13:30~15:30	神戸市産業振興センター801号室	公募セミナー ①「契約書の読み方が変わる60分」 ②「あなたも出来る!農業支援」	①高松留美氏 元帝国データバンク ②東松英司氏 農業経営アドバイザー
11月15日(木) 18:30~20:30	兵庫県民会館902号室	技術をお金に換える経営 ~ビジネス化への視点と取り組みとは~	(独)中小企業基盤整備機構 近畿本部 PM/元ミスノ(株) 商品開発本部 技監 小川 雅央氏
1月19日(土) 13:30~15:30	神戸市産業振興センター801号室	公募セミナー ①「中小企業の2代目社長と大企業出身の参謀役のための即効経営改善法」 ②「採用していい人・ダメな人の見分け方伝授します!」	①亀井芳郎氏 MBA経営管理修士 ②小川雅弘氏 MBA経営管理修士

● 診断技術向上研究会

日時	場所	テーマ	講師
10月11日(木)	兵庫県民会館	農林漁業者への支援技術研究	未定(参加者全員)
11月8日(木)			
12月13日(木)			
1月10日(木)			

開催日は原則、毎月第2木曜日。時間: 18:30~20:30。会場: 兵庫県民会館内会議室。
連絡先: 加山晴猛 harukay@silver.ocn.ne.jp

● 地域産業活性化研究会

日時	場所	テーマ	講師
10月3日(水)	協会事務所	「まちゼミ」の活用方法の検討	参加者全員
11月7日(水)	協会事務所	着地調査、実地調査のまとめ	参加者全員
12月5日(水)	協会事務所	地域活性化効果の検討	参加者全員

開催日は原則、毎月第1水曜日。開始時間は18:30~20:30
連絡先: 伊藤康雄 ito-ya@msc.biglobe.ne.jp

● オンリーワン経営研究会(HOO)

日時	場所	テーマ	講師
10月22日(月)	協会事務所	「オンリーワン企業事例紹介」	千田 徹夫 福島 繁

連絡先: 福島繁 sa3888@pearl.ocn.ne.jp

● BSC研究会

日時	場所	テーマ	講師
10月26日(金)	協会事務所	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
11月30日(金)			

※開催日は原則、毎月第4金曜日。開始時間は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(進行役)
11月13日(火)	神戸市産業振興センター	経営支援の事例研究	青木 宏人
1月8日(火)	神戸市産業振興センター	経営支援の事例研究	西口 延良

開催日は原則、奇数月の第2火曜日。時間は18:30~20:30
連絡先: 柳辰雄 jiritsu@dioib.com

● 青年部会(参加資格:45歳以下の支部会員)

日時	場所	テーマ	講師
10月17日(水)	11月21日(水)	未定	第2回ひょうご青年合同フェスタの開催に向けた意見交換など
			全員

開催日は原則、毎月第3水曜日。時間は19:00~20:30
連絡先: 小畑秀之 obata@sodateru.co.jp

● 関西女性士業ネットワーク(女性部)

日時	場所	テーマ	講師
11月6日(火) 13:30~	ゼンディエラボ淀屋橋	キックオフセミナー (仮題)「何故、中国人はアウトディが好きなのか?」	講師: 田中延枝氏 愛可喜国際創藝有限公司 董事長 上海延枝商貿有限公司 法人代表

連絡先: 宇田名保美 uda@uda-kobe.co.jp

◇ プロコン育成塾

日時	場所	テーマ	講師
10月6日(土) 10:00~16:45	兵庫県民会館 1001会議室	プロコンの基本要件と能力開発	福島 繁
		中小企業コンサルニーズの掴み方と対応	柴谷 真治
11月10日(土) 10:00~16:45	神戸市産業振興センター 904号室	中小企業コンサルティングの具体的な進め方	大場 一正
		中小企業特有の決算書の診方	高越 宏和
12月8日(土) 10:00~16:45	神戸市産業振興センター 802号室	プロコンの商品作りと営業力	小畑 秀之
		本質的原因の掴み方と課題設定	田畑 一佳
1月19日(土) 10:00~16:45	神戸市産業振興センター 905号室	説得力を高めるプレゼン方法、報告書の書き方	湯浅 伸一
		独立1stステージにおける公的機関の仕事	柳 辰雄

※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(志水、東松) procon-ikuseijuku@email.plala.or.jp

編集後記

兵庫県中小企業診断士協会の女性会員が中心となった研究会「関西女性士業ネットワーク」が始動しました。会員それぞれが得意技を持ち寄り、1+1+...=無限大を目指します。中小企業支援のために必要な支援について士業の枠を超えて研究・実践する予定です。独立士業の方はもちろん、企業内女性診断士の方も気軽に参加いただけるセミナーや執筆活動等を計画しています。構想約3年の研究会、今後の活動にご期待ください。(う)