



(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さまざまなサービスを提供しています。その一環として、本年度も「平成29年度経営診断実務研修」を開催しました。本年度の同研修には会員5名、非会員6名で、総数11名の受講応募がありました。指導員は、当協会会員の正木 博夫氏、小川 雅弘氏にご担当いただきます。受講者は2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。実務ポイ

今後の予定

11月1日に「診断士の日」共同イベント

11月4日の「診断士の日」に合わせて、近畿ブロック共同で記念イベント「中小企業診断士をこう活用すれば会社は伸びる!〜診断士のトリセツ〜」を、11月1日(水)の12時30分から17時30分まで、マイドームおおさか

セミナー  
スキルアップセミナー(会員研修委員会主催)

日 時	会 場	テ ー マ	講 師
10月11日(水) 14:00~15:30	理化学研究所(ポートアイランド)	スーパーコンピュータ「京」見学実習	理化学研究所員
11月18日(土) 14:00~16:00	神戸市産業振興センター 802号室	金融行政方針と診断士への期待	財務省近畿財務局 神戸財務事務所理財課長 関貴 政人氏
12月 2日(土) 14:00~16:00	神戸市産業振興センター 802号室	中小企業の経営支援・知財支援について	独立行政法人 工業所有権情報・研修館 知財活用支援センター長補佐 千葉 慎二氏

※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12日(木)	神戸市産業振興センター803号室	成功事例(強み)及び失敗事例(弱み)を探る。②	上山 芳樹氏
11月 9日(木)	神戸市産業振興センター803号室	今後の海外進出有望業種を考える。	上山 芳樹氏
12月14日(木)	神戸市産業振興センター803号室	国際人としてのあり方を考える。	上山 芳樹氏
1月11日(木)	神戸市産業振興センター803号室	国際化(海外進出)支援できる診断士像を考える。	上山 芳樹氏

※開催日は原則、毎月第2木曜日 18:30~20:30  
※連絡先: 代表 楠田 貴康 tkusuda2002@gmail.com

● 地域産業活性化研究会

日 時	場 所	テ ー マ	講 師
10月 4日(水)	神戸市産業振興センター804号室	おもてなし規格認証制度に関する調査研究	研究会員全員
11月 1日(水)	神戸市産業振興センター804号室	同上	研究会員全員
12月 6日(水)	神戸市産業振興センター804号室	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

● 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(月)	神戸市産業振興センター 905号室	支援事例等による実践スキルの研鑽	伊藤 康雄氏 森本 美弥氏
1月 8日(月)	神戸市産業振興センター 905号室	支援事例等による実践スキルの研鑽	板垣 大介氏 高越 宏和氏

※開催日は原則、奇数月の第2月曜日 18:30~20:30  
※連絡先: 山元 岳司 y\_take\_shi@ybb.ne.jp  
(参加はプロコン育成熟修了者と講師に限ります)

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。また、このほど当協会のホームページを、協会活動をより分かりやすく伝えられる内容に刷新しました。是非、当協会のホームページをご閲覧いただければ幸いです。当協会では、今後もさまざまな機会を通じて当協会および中小企業診断士のブランド力向上にも努めて参ります。(総務委員長 加山晴猛)

2階Bホールで開催します。

企業が中小企業診断士をどのように活用すればいいのかを提案するもので、株式会社中農製作所代表取締役社長の中農康久氏による基調講演「これからの中小企業支援の着眼点」診断士が支援した事例のパネル展示、診断士と経営者による事例発表を行います。

● ひょうごオンリーワン経営研究会(HOO)

日 時	場 所	テ ー マ	講 師
10月26日(木)	神戸市勤労会館 701号室	各自の研究報告 連携セミナープレゼンテーション	参加者全員
11月15日(水)	神戸市勤労会館 403号室	連携セミナー「六甲山開発をめぐる企業経営の歴史とこれから」	中島 和樹氏

※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2日(月)	神戸市勤労会館 409号室	ホームページのリニューアルの検討	参加者全員
11月6日(月)	神戸市勤労会館(予定)	未定	参加者全員
12月4日(月)	神戸市勤労会館(予定)	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
10月7日(土)	兵庫県民会館	①「クラウド時代の思考術」 ②ビジネスマッチング事業	①吉富 智道氏 ②脇本 規雄氏
11月4日(土)	兵庫県民会館	①未定 ②事例発表	①未定 ②指尾 成俊氏

※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

● HRM研究会 Human Resource Management 人的資源管理

日 時	場 所	テ ー マ	講師(進行役)
10月3日(火)	兵庫県民会館	調査研究に関して	畑 英樹氏

今年度は企業内診断士の活動内容をBMV(Business Model You)を使ったヒアリングを行いモデル化し幸福度との関連性についてアンケートを実施し分析を行っています。  
※開催時間: 19:00~21:00  
上記日程以外にも、大学や関係機関との研究交流などを随時実施  
※連絡先: 畑 英樹 srhataz@yahoo.co.jp

編集後記

先日、「国際フロンティア産業メッセ2017」にスタッフとして参加させて頂きました。出展企業様にも、中小企業診断士のご紹介をさせて頂いたのですが、各社ユニークな取り組みをされており、思わず、こちらがお話を聞き入ってしまうこともしました。独立したての私にとりましては、お話しの内容はもとより、お話しすること自体得るものが多く、まだまだ勉強することの必要性を感じさせられた次第です。夏の疲れがそろそろ出てくる季節となりました。皆様、お体には十分お気をつけ下さい。(大)

兵庫県地域創生戦略と事業承継について

兵庫県中小企業診断士協会 副会長 高槻 仁志



中小企業経営者の高齢化が進む中、平成29年7月、中小企業庁が「中小企業の事業承継に関する集中実施期間について(事業承継5ヶ年計画)」を発表しました。一方、兵庫県は平成27年10月に策定した「兵庫県地域創生戦略(2015~2019)」について、平成29年6月に現在の状況を「本格的な人口減少時代の到来」と位置付けて、「地域創生の本格化」を目指して「兵庫県地域創生戦略 アクション・プラン(平成29年度版)」を発表しました。この二つの施策は、中小企業の経営(事業承継)支援に取り組む兵庫県中小企業診断士協会の会員診断士にとって非常に重要なものでありますので、国及び兵庫県に共通する事業承継等に関する施策の基本スタンスを紹介します。

1. 中小企業庁「事業承継5ヶ年計画」の概要

① 事業承継に関する課題

中小企業経営者は66歳が最も多いなど、高齢化が著しくなっており、今後5年間で30万人以上の経営者が70歳になるにも関わらず、6割が後継者未定の状態である。70歳代の経営者でも承継準備を行っている経営者は半数に留まっているとのデータがある一方、経営者の高齢化が進むと企業の業績が停滞する(売上増は70代で14%、30代で51%)ことが顕著になっており、地域の事業を次世代にしっかり引き継いでいくことが重要になっている。

② 事業承継に関する施策の方向性(事業承継5ヶ年計画)

- 1) 目指すべき姿…地域の事業を次世代に引き継ぐと共に、後継者がチャレンジしやすい環境を整備
- 2) 施策の方向性…今後5年程度を事業承継の集中実施期間とし、支援体制、支援施策を抜本的に強化・経営者の「気付き」の提供…事業承継プレ支援プラットフォームの構築  
・後継者が継ぎたいような環境の整備…早期承継のインセンティブの強化  
・後継者マッチング支援の強化…小規模M&Aマーケットの形成  
・事業からの退出や事業統合等をしやすい環境の整備…地域における事業統合等の支援  
・経営人材の活用…経営スキルの高い人材を事業承継支援へ活用

2. 兵庫県地域創生戦略(アクション・プラン)の概要

① 地域創生の展開

国全体として本格的な人口減少・少子高齢化社会に適応した社会経済システムへの転換が急がれる一方で、東京一極集中の流れは未だ止まっておらず、その認識の下、「人口減少の抑制」と「人口減少下でも、活力を持って自立する地域社会の構築」を目指して、地域創生戦略の3本柱を定める。

- 1) 自然増対策(ひょうごで育てよう!プロジェクト)…若者の経済的自立、子育てと仕事の両立支援など

- 2) 社会増対策(ひょうごで働こう!プロジェクト)  
…子育て環境充実、暮しの環境整備、魅力ある仕事創出
  - 3) 地域の元気づくり(ひょうごでかなえよう!プロジェクト)  
…イノベーション創出、産業・投資の活性化、世界化推進、多彩な人材の活躍推進(女性・シニア)
- ② 具体的な中小企業等の支援施策
- 1) 正社員転換・処遇改善支援事業、女性再就業応援プログラム、ふるさと起業・移転促進事業など
  - 2) 女性・シニア起業家支援事業(空き家活用支援拡充)、ひょうご「農」産物NDB構築事業など

3. 地域創生(活性化)と中小企業の事業承継

- ① 兵庫県は県土の25%である瀬戸内臨海部に事業所の80%が集積し、県土の大半は過疎化と事業所の減少が進んでおり、地域の活性化が大きな課題になっている。地域の活性化のためには事業所の減少(廃業)を食い止めることが必要であり、上記のような事業承継と地域創生に係る施策の実行が重要課題である。
- ② 中小企業庁の施策では、事業承継は個別企業の経営課題であると同時に、雇用の維持・創出など地域活性化の観点からも重要課題であり、商工会・商工会議所などの支援機関及び地域金融機関と士業等の専門家が連携して取り組むこととしている。一方、兵庫県地域創生戦略は地域の活性化が目標であり、施策として示されている女性・シニア起業家支援事業などは一見すると創業に重きを置いているようにみえるが、実は第二創業も併せて支援することとしており、実質的には事業承継も含めた企業の経営革新と地域経済の活性化を支援するものである。その意味で、兵庫県よろず支援拠点の活性化の視点から事業承継を重要な支援課題と位置付けて関係機関との連携を図ることとしていることは注目すべきである。

4. 中小企業診断士の役割

- ① 中小企業庁は、円滑な事業承継に向けて早期・計画的な事業承継準備を促すため、「事業承継診断」を実施すると共に、商工会・商工会議所・金融機関・士業等のネットワーク化を図ることとしている。
- ② このような状況下、私たち兵庫県中小企業診断士協会は既に(公財)ひょうご産業活性化センター、(公財)神戸市産業振興財団、兵庫県商工会連合会、兵庫県中小企業団体中央会など幅広い支援機関や地域金融機関との協力関係を構築しており、中小企業診断士が中小企業の様々な経営課題への支援に取り組む中で事業承継を重要課題と位置付け、支援機関と協力して経営者の「気付き」を促し、各企業の状況に合わせて後継者育成やM&A、公的制度の活用等の支援をすることが大切である。



# 信頼関係構築と強みが重要

製造業の発注側ニーズの変化を把握し、  
収益改善・販路開拓に繋がる中小企業の戦略について

平成28年度調査・研究事業



代表 三村 光昭氏

ものづくり中小企業が「事業の持続的な発展」をする経営にあたり、経営環境の変化に迅速に対応していくことと、「取引先との信頼関係」「強みの構築」「技術力向上」「人材育成」「販路開拓」なども重要な課題になると思われる。「ものづくり&SCM研究会」は、2013年から活動をスタートし、製造業に関連する事例研究や中小企業診断士に関連する情報を共有してきた。研究会メンバーは、企業で生産・資材購買・ロジスティクス・品質管理・取引先管理などの業務を行う企業内診断士、製造業経営者診断士、支援機関等において活動する診断士、開業診断士などで構成している。本研究会活動を通じて、発注側企業ニーズを受注側にあたる中堅企業・中小企業が十分に把握できていないという齟齬(そご)の有無と、齟齬がある場合は今後の取引にどのような影響があるのかを考えた。一方、高い収益を維持している中小企業は、明確な方針と施策展開のために自らリスクを取って設備投資なども行うことで、他社にない強みを保有し、取引先と強い信頼関係を構築することが継続的取引に繋がっているという仮説を持った。

本調査・研究では、下記4点の仮説を設定し、それを検証するべく発注側企業と受注側企業の双方に対し、アンケート調査および企業訪問をしてインタビュー調査を行い、それを分析した。

## 1. 仮説

今回の製造業を対象とした調査研究全体の仮説は下記の4点であった。

- (1)発注側企業のニーズに対して、対応が十分でない受注側企業の間で齟齬がでてきている。
- (2)発注側企業が取引先に求める内容は、QCD(品質・コスト・納期対応)に加えて近年は経営の安定性、技術力、提案力などを重視する傾向が強まっている。
- (3)収益性の良い受注企業は発注企業ニーズに沿った強みを持ち、安定した社内体制が構築されている。
- (4)発注側が求める強みを持つ受注側企業は、販路開拓もしやすい。

## 2. 調査の方法

Webサイトでのアンケート調査(発注側企業に対して26問、受注側企業に対して39問)を依頼し、発注側企業23社、受注側企業45社から回答があり、それを集計し、分析した。またアンケートでインタビュー調査に協力できると回答のあった企業のうち18社に訪問してインタビューを実施した。

アンケート項目は中小企業白書(2006年、2007年、

2016年)と、ものづくり白書(2015年、2016年)記載の内容を参考にして同様のアンケート質問を組み入れて、今回の調査との比較もできるように考えた。

## 3. 調査の結果

- (1)発注側企業のニーズに対し、齟齬がある企業とない企業がある。  
齟齬がなく、かつニーズに対応できている企業は収益性が高く、齟齬がある企業は収益性が低い。発注側企業はQCDの中で品質を最も重要視している。
- (2)QCDに加えて経営の安定性、技術力、提案力などを重視する傾向が強まっている。  
特に経営の安定性を重視する発注側企業は多い。
- (3)自らの強みを保有し、発注先に伝え、理解されている受注側企業は収益性が高い。  
従業員教育等の社内体制構築に注力する企業は収益性が高い。
- (4)発注側企業が取引先の集約を進める中で、収益性が高い企業は販路開拓できている。

## 4. 調査の考察

(1)アンケートから発注側企業が取引先に最も重要視するのは品質面という回答があった。

コストに甘い会社はないが、安定した品質を重視しており、発注側企業が取引をやめたいと考える要因についての質問には「品質が安定しない・ばらつきが大きい会社」という回答であった。

(2)QCDに加えて経営の安定性、技術力、提案力などを重視する傾向が強まっている。特に経営の安定性を重視する発注側企業は多い。

インタビューでは、資材購買の仕事は安定して部品などの調達をすることなので、経営力、後継者、信用力などの面は注目している。BCPの観点からも発注先の集中や依存を避けるようにしているという意見があった。

(3)自らの強みを保有し、発注先に伝え、理解されている受注側企業は収益性が高い。従業員教育等の社内体制構築に注力する企業は収益性が高い。

加工用ロボットを導入して生産効率アップを図る企業や、自社の競争力をつけるために文書管理のシステム化で過去のデータも素早く取り出せるような投資をしている企業がある。

(4)発注側が求める強みを持つ受注側企業は販路開拓もしやすい。

強みを持つ企業は、同業内を深掘する戦略と、同一技術を別業界に横展開する戦略について、いずれがより自社の強みを生かして販路開拓に繋がるかの選択ができる。

アンケート結果から、受注側において業績の良い企業は、販路開拓に積極的な傾向が得られた。業績好調な企業は販路開拓への投資ができていて、新規の取引を獲得しやすくなり、結果として業績が良くなるという好循環が生まれていると考えられる。

## 5. 提言

今回調査研究事業において、仮説の設定と検証をアンケートとインタビューを実施して行った結果から、受注側企業に対して今後の経営についての提言を下記にまとめた。

提言①「コストダウン偏重を改め、品質の優

先度をあげる」

提言②「緊急の納期要請への対応や、納期回答をおろそかにしない」

提言③「経営者自らが意識を高め、清掃や2S(整理・整頓)活動に取り組む」

提言④「適切なIT投資により、取引業務を円滑にする」

提言⑤「受注側企業の経営問題は、発注側企業をも巻き込む重要な問題であることを認識する」

提言⑥「競合と差別化できる自社の強みになる技術を見つけ、提案活動に活かす」

提言⑦「自社の強みを認識し、的確に取引先に伝達する」

提言⑧「一体化した組織づくりと、従業員教育を行う」

提言⑨「自社の競争力強化、課題解決のために適切な設備投資を実施する」

提言⑩「幅広く発注側企業との接点をつくる」

提言⑪「保有技術を応用できる企業に販路開拓する」

企業が成長・発展するには売上と利益が必須になるが、売上と利益を上げ続けていくには取引先との信頼関係の構築と、取引先から選定される企業の強みが重要であるということが今回の調査研究活動で再確認できた。

企業経営において、発注側企業のニーズの変化、受注側中小企業の取り組み状況などの事例を自社の経営に活用し、取引先との良好な関係を構築する一助になれば幸いである。

## 平成28年度調査・研究事業メンバー(敬称略)

三村 光昭(代表)、指尾 成俊、木村 亮介、  
玉田 一己、大石 正和、佐々木 信也、谷口周児、  
大口 憲一



調査研究の打ち合わせ風景



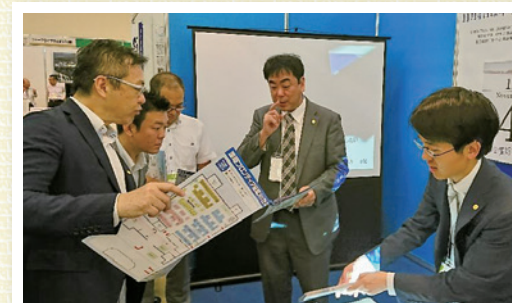
# 協会ホームページをリニューアル

この度、兵庫県中小企業診断士協会のホームページをリニューアルいたしました。よりタイムリーに、より豊富な情報の提供を目指して大幅に更新をしました。また会員の皆様の情報発信として、会員紹介ページも強化し、研究や得意分野などの掲載も可能となりました。情報の受け付けとホームページへの掲載はできるだけ迅速に実施できる体制を目指しています。コンテンツの提供には会員各位のご協力をお願いいたします。(広報委員会)

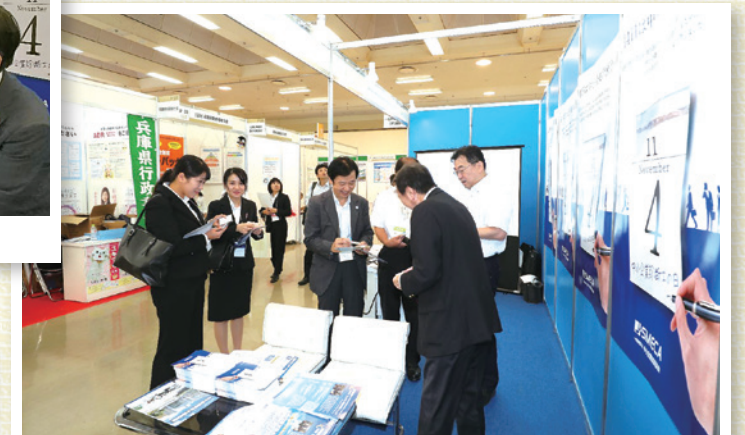


# 今年も国際フロンティア産業メッセに出展

去る9月7日、8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(同実行委員会主催)が開かれ、兵庫県中小企業診断士協会もブースを出展した。3回目の出展となる今年は、全体のカラーをブルーで統一し、スマートな雰囲気とひととき目を引くブースとなった。また、「診断士の日」を広くアピールしようと、他のブースを飛び回ってチラシを配った。当日の様子を写真で振り返る。



会場の地図を片手に入念な作戦会議

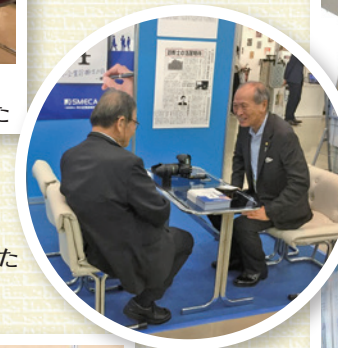


大勢の来訪者で賑わった



初めてのプレゼンテーション  
青年部の西口延良部長が活動内容をアピールした

イスとテーブルを用意して  
来場者と懇談できる場を設けた



他のブースを回って協会の活動を積極的にPR



診断士を紹介した新聞記事をパネル展示



私の駆け出し時代 ⑤

# 人との関わりを通して仕事を創って行く!

志水M&Lパートナーズ 代表 志水 功行 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、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。5回目は、2010年に診断士登録・独立開業をされた志水 功行さんです。

一志水さんは、新卒入社した会社で海外勤務をご経験されていますよね?

中学2年生の夏休みにアメリカ留学、大学時代にイギリスへ1ヶ月自費留学をした経験があり、将来は海外を飛び回って広いマーケットでビジネスをしたいという希望がありました。そこで、海外営業職のある企業に就職したのです。入社3年目に、スリランカ現地法人に派遣され、丸3年、現場のコーディネーター役や、オーストラリアやニュージーランドの営業を担当しました。

一その時から、診断士取得の勉強をされていたそうですか?

駐在当時、スリランカは内戦が勃発しており、娯樂もほとんど無かったのですよ。日本に一時帰国した時、たまたま本屋で診断士資格取得のテキストを見つけたのをきっかけに、夜の暇つぶしに勉強を始めました(笑)。その後、転職を経験したりもしまして、ちょうど35歳の時に診断士試験に合格しました。

一診断士登録と同時に独立されていますが、独立当初はどのような状況でしたか?

独立して3ヶ月は、仕事がなかったので自宅でホームページ作成に尽力していました(笑)。最初の仕事は、失業者向けの訓練学校や、大学での資格講座の講師の仕事ですが、これらは募集を見つけて応募して獲得しました。とにかく最初の1年は、貯金を食い潰した感じです。

一その後、軌道に乗ったのは、何が理由だと思えますか?

私はコンサルティングの経験が無かったので、独立した年に兵庫県中小企業診断士協会のプロコン育成塾に参加しました。基本を教えて頂き、勉強になりましたね。後は、協会の委員会や、プロコン育成塾の事務局など裏方の仕事を積極的に引き受けていました。これは、自身の経験にもなりまして、何より諸先輩や仲間と親しくなることができましたね。私という人間を知ってもらうことで、仕事の紹介をし

て貰えることも多くなり、お陰で徐々に仕事は増えて行きました。

一志水さんのご専門は何でしょうか?

私の専門は、海外展開と創業の支援です。海外展開は、海外営業や貿易の実務の経験が土台になっています。創業は、経済産業省の創業補助金事務局を2年間経験したことで、創業のイロハを実務レベルで修得できたことがきっかけです。

一創業補助金の事務局に抜擢されるのは凄いですね。

いえいえ。ただこれまで、協会や研究会の運営などに積極的に参加したり、先輩診断士から頼まれた仕事や、手間のかかる仕事などにも全力で対応してきたので、お声がかかったのだと思います。

一今後のビジョン(=将来像)をお聞かせください。

今後は、海外展開に特化していきたいです。具体的には、専門地域を絞って海外事務所を開設したいですね。3年の駐在経験があるスリランカが現在候補の一つですが、去年の夏に現地視察を行い、元同僚を訪ねたり、紹介してもらった事業家と面談したりしてきました。5年後、1年のうち三分の一くらいを海外で活動できたらいいと思っています。そして将来的には、現在のコンサルティングだけでなく、貿易商社などの事業を手掛けたいと考えています。

一とても素敵ですね。最後に、駆け出し中の診断士にメッセージを頂けますか?

しっかりと人付き合いをして、人脈づくりに励んで欲しいと思います。これまでの経験を通して思うのは、仕事は一人ではできないと言うこと。最後は必ず人に手伝ってもらうことになるので、やはり人間関係がベースになるのですよね。広く浅く交流するのではなく、狭く深く人と交流して頂きたいと思います。

(インタビューー 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26日(月)	平成29年度スキルアップセミナーの運営について
7月24日(月)	実施済みスキルアップセミナーの反省
8月21日(月)	下半期セミナー実施、wasshoi準備について(オンライン会議)
9月25日(月)	来年度委員会活動方針について

【事業報告】  
7月までに実施したスキルアップセミナーにはたいへん多くの方のご参加がありました。今後も、皆様に役立つセミナーを企画していますので、ご参加をお待ちしています。

### ● 広報委員会

委員会開催日	主な議題
6月12日(月)	ホームページ見直し、国際フロンティア産業メッセ出展等について
7月10日(月)	診断ひょうご10月号企画、ホームページ見直し、国際フロンティア産業メッセ出展等について
9月11日(月)	国際フロンティア産業メッセ出展総括、診断ひょうご10月号校閲等

【事業報告】  
・皆様方のご協力のおかげで、3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。  
・ホームページの刷新、第一弾が終了しました。さらにブラッシュアップを行っていきます。



### ● 総務委員会

委員会開催日	主な議題
6月13日(火)	平成29年度新入会員歓迎交流会の運営手順の確認 平成29年度経営診断実務研修の準備作業の進捗確認 平成29年度理論更新研修の運営方法及び体制の検討 第6回社員総会・懇親会 総括 会員名簿更新作業の進捗確認
7月11日(火)	平成29年度新入会員歓迎交流会の総括 平成29年度経営診断実務研修の募集状況の確認 平成29年度理論更新研修の運営方法及び体制の検討、調整
8月8日(火)	平成29年度経営診断実務研修の運営方法・体制の確認 平成29年度理論更新研修(前期)の準備、運営方法及び体制の確認 協会事務所の夜間・休日に運営についての検討
9月12日(火)	平成29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 協会事務所の整備、運営管理についての検討 平成30年度総務委員会運営体制の検討

【事業報告】  
6月24日(土)にザ・マーカスクエア神戸にて、平成29年度新入会員歓迎交流会を開催し、20名の新入会員の方にご参加頂き無事終了しました。本年度の同会は、当協会では初の試みとして、従来の協会役員に加え広く一般会員の皆様にも参加を募り、交流会形式で歓迎会を行いました。その結果、既存会員42名に事務局員2名を加えた総数64名の盛大な交流会になりました。また、同会終了後のアンケート調査の結果から、交流会形式の歓迎会について9割以上の方から好評を得ることができました。

### ● 受託開発委員会

委員会開催日	主な議題
6月13日(火)	今年度の受託実績予測について
8月8日(火)	今年度の受託実績予測について

【事業報告】  
・平成29年度の受託実績も兵庫県信用保証協会案件などを受託し、昨年以上の受託実績となる状況である。  
・受託先の拡大や受注実績の上積みを目指して、「受託パンフレット」を作成した。  
・8月の委員会より新しく1名の会員をオブザーバーとして参加してもらっている。

## ニュース

## NEWS

### ■ 新入会員ガイダンスと新入会員歓迎交流会を開催

平成29年度の新入会員ガイダンスと新入会員歓迎交流会が6月24日(土)、ザ・マーカスクエア神戸で開かれ、新入会員20人を含む64人が参加した。各委員会や研究会が活動内容のプレゼンテーションを行い=写真=、新入会員らが熱心に耳を傾けた。また、おいしい料理とお酒に舌鼓を打ちながら、約2時間半、交流を深めていた。



### ■ スキルアップセミナー、今年も盛会

今年も「スキルアップセミナー」が盛大に開かれている。第1回は、6月17日(土)、大西眞由美会員による「現場で使える『ビジネスモデル・キャンパス』ワークショップセミナー」=写真=。「ビジネスモデル・キャンパス」は事業全体を整理し俯瞰できるツールで、現場でも実際に使えることから、3時間半の長時間にわたるセミナーながら参加者はワークにも

熱心に取り組んだ。第2回は、7月15日(土)、西口延良会員を講師に迎えた「経営改善計画作成支援のための計数計画の作り方」。中小企業診断士に必要な財務知識に関する内容ということで満足度の高いセミナーになった。会場はいつでも神戸市産業振興センター。



### ■ 「国際フロンティア産業メッセ2017」に出展

9月7日(木)8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2017」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3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、「診断士の日」をアピールするチラシ10,000枚を作成し、会場内で配布した。