

新研究会「Shobai Lab.」が設立

本年度、当協会に新しい研究会が発足しました。中小企業診断士の武器のひとつである情報やノウハウ、業種・業界に関する知識などを仲間で共有することで自身の「強み」やネットワークの強化にもつながります。今回は、新研究会「Shobai Lab.(商業研究会)」の代表・木之下尚令氏に、設立のきっかけからこれまでについて語っていただきました。

新元号とともにスタート

令和元年5月、新元号の施行とともにShobai Lab.はスタートしました。商業分野の支援や商業経験のある中小企業診断士を中心に10名で構成されています。当初は7名でのスタートでしたが、この数か月の間に新たに3名の方に入会していただきました。特に、入会制限は設けず、兵庫県協会会員であり、中小企業診断士として研鑽に励む強い意志のある方であれば分野を問わずどなたでも門戸を開いております。

「調査研究事業」をきっかけに発足

研究会の設立は、昨年実施した調査・研究事業がきっかけです。今年2月の調査・研究事業報告会の際に、ある理事の方から「これを機会に研究会を立ち上げれば？」とお声がけいただきました。それまでは、その気は毛頭ありませんでしたが、調査・研究チームをそのまま解散してしまうのも心残りという思いもあり、メンバーに提案し、設立に至りました。設立に際しては、特に難しい手続きも費用も必要なく、

簡単な会則と研究会の目標・コンセプトを定め、全員の合意のもとスタートいたしました。悩んだのは、会の名称です。どのようなものがいいのかあれこれ議論しましたが、これまでにない新しいイメージにしようということでメンバーの1人から提案の

あった「Shobai Lab.」に決定しました。それだけではわかりにくいので、あえて商業研究会もかっこ書きで追記することにしました。

毎月第3木曜日に活動

定例会は、原則として毎月第3木曜日とし、これまで、キャッシュレス決済や商圏調査についての勉強会、食品スーパーの支援事例、文具店の事例紹介等をテーマに、3回実施しました。まだまだ、会議室での討論が中心ですが、将来的には、先進事例の視察や支援実務に役立つマニュアル作成等も行っていきたいと考えています。文字通り、商業について研究する会ですが、商業のみに特化せず、広くマーケティングや地域活性化、まちづくり等についても研究の機会を設けたいと考えています。また、研究会独自で実践的にビジネスに取り組むことも視野に入れていきます。

新しい時代、令和の始まりとともに発足した研究会として、協会活動に新しい風を吹き込む存在をめざして活動してまいります！

★新しい研究会をつくろう

「興味」と「熱意」があれば、誰でも始められます。まずはメンバーを集め、会則、目的・コンセプトなどを決めましょう。協会の公式研究会は、ウェブサイトや機関誌などに活動報告や会員募集の呼びかけを掲載できるようになります。自らの腕を磨き、見識・知見を高めるための最適の場となることでしょう。設立が決まったら、協会事務局までご一報ください。



研究会のロゴ
商いの福神「えびす様」と
鯛をあしらっている

地域経済の自立的循環に資する 地域商業再生支援のあり方(前編)

平成30年度の調査研究事業は「地域経済の自立的循環に資する地域商業再生支援のあり方」でした。すでに、報告会や理論政策更新研修の場で概要をご紹介してきました。ここでは、そうした場でご紹介しきれなかった内容をお伝えします。(平成30年度調査研究事業 メンバー・木之下尚令)

空き店舗問題等地域商業が抱える問題は、長きにわたり地域全体の活性化の足かせとなってきた。平成30年度の調査・研究事業では、地域活性化に資するため、中小企業診断士としてどのように地域商業の課題解決に取り組むべきかについて、実践的な事例研究を通じて考察を重ねてきた。



1. 調査研究の目的と仮説の設定

地域に人が留まり、回帰するためには地域内において経済が自律的かつ円滑に循環する仕組みが必要であり、その仕組みの中で地域商業が果たすべき役割は大きい。しかし、三大都市圏を除く地域商業の多くは、疲弊の一途をたどっている。中でも空き店舗問題は地域商業の疲弊を助長する由々しき問題であり、様々な対策や支援が講じられてきたにもかかわらず一向に解決の兆しがみられない。今般の調査・研究事業では、空き店舗問題にスポットをあて、地域商業が抱える本質的課題を明確にするとともに改善の方向性を提示することで地域商業の復活と再生の一助になることを目的として、以下の仮説を立てて

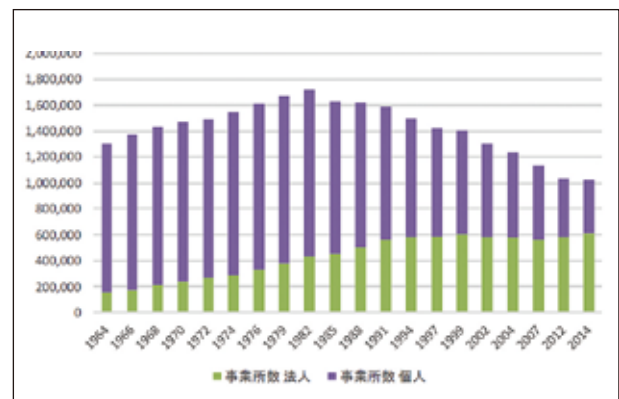
調査研究に臨んだ。

【仮説】

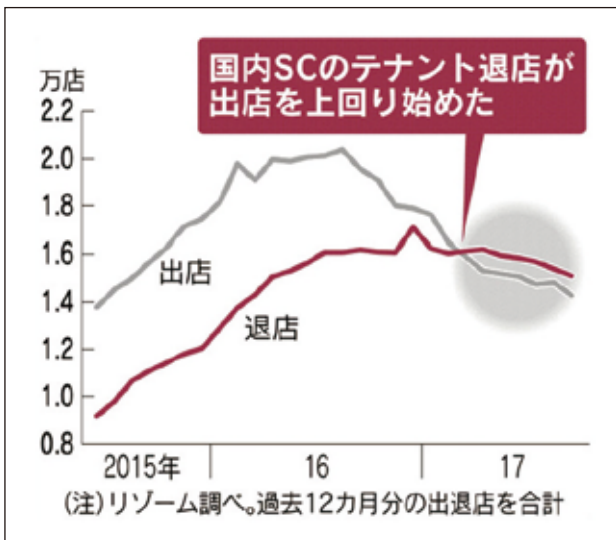
- (1)地域商業の低迷の真因は、外部要因ではなく地域商業組織やそれを構成する個店といった内部要因に帰するところが多い。
- (2)地域商業は多岐にわたる問題を抱えているが、それらが複合し表出した現象が空き店舗である。
- (3)空き店舗問題が一向に解決に向かわないのは、対策そのものに問題があるのではなく、問題と対策の間にミスマッチが生じているためである。

2. 地域商業の現状と政策

商業統計調査(経済産業省)によると小売業事業所数は、1982年をピークに一貫して減少しており、特に個人事業所の減少が著しい。また、商店街数も1994年から2014年の20年間で約1590箇所が消滅している。その他、増加傾向にあるショッピングセンターにおいてもテナントの退店数が出店数を上回り始めるなど厳しい状況に直面しつつあり、なかでも物販店は減少傾向



小売業事業所数の推移(経済産業省「商業統計」より)



SCのテナント出退店数
(日本経済新聞社 2017年11月25日発表より)

にある。一方で、ECの市場規模は拡大を続けており、2010年から17年の7年間でその規模は2倍以上になっている。この傾向は今後も続くものと推測され、それに伴って小売店舗数の減少が加速することは容易に想像できる。このような状況下において、国もこれまでの中心市街地政策や商店街政策の行き詰まりと見直しについて言及するなど自らが講じてきた商業政策の有効性について疑問を呈している。一方で、今後国が取るべき重要な政策の第1に「空き店舗情報の提供等」をあげており、空き店舗問題を国策として取り組むべき重要課題として位置付けていることが注目される。

また、空き店舗問題は、国のみならず各自治体においても積極的に対策が講じられており、兵庫県においても県および各市町において商業政策の重要課題と位置付け、空き店舗解消に取り組んでいる。

3. 空き店舗問題の現状

空き店舗問題の現状を客観的に俯瞰するために、国(中小企業庁)による調査報告を参照するとともに県内の商工会・商工会議所に協力を得て調査・研究チーム独自で空き店舗問題と対策についてアンケート調査を実施した。その結果、空き店舗対策支援の問題点および課題として以下の点が明らかになった。

(1) 問題と対策(支援施策)とのミスマッチ

空き店舗状態が続いている原因および空き店舗が解消されない(されにくい)理由について約半数が「商店街のにぎわいがないため」と認識しているが、支援側が実施している施策は、新規出店者に対する家賃や店舗改装に係る費用面での補助が大半を占めている。つまり、「空き店舗状態が解消されない」という“病状”の根源が「商店街のにぎわいがないこと」であるのに対し、「新規出店者への金銭的補助」という誤った“薬”を処方しているということになる。金銭的補助は、一面では有効な支援であることには違いないが、果たして把握している問題や原因とその対策の間にミスマッチが生じていないか十分な検証が必要といえる。

(2) 地域商業を支援する人材とノウハウの不足

7割以上の商店街が空き店舗による商店街の魅力の喪失を認識しているにもかかわらず、6割以上の商店街が空き店舗対策を講じていないという調査結果が出ている。これは、当事者の認識不足や危機感の欠如にのみその原因が集約されるのではなく、質・量における人材の不足が大きな障壁となっている可能性がある。そのことを7割の商店街に事務局専従者が存在しないという調査結果が裏付けている。多くの地域商業において、人員や予算といった現実的な条件が整っていないことに加え、蓄積されるべき知識やノウハウが不足することにより効果的な対策が見出せず、策を講じかねている様子が容易に想像できる。



調査研究の成果は「国際フロンティア産業メッセ」でも発表され多くの注目を集めた

今年も国際フロンティア産業メッセに出展

9月5日、6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、中小企業診断士の知名度向上のために当協会もブースを出展した。5回目の出展となる今年は、当協会で作成した「中小企業診断士の仕事」PR動画を公開、中小企業診断士の活動内容をアピールした。また、会期中、出展企業64社にインタビューし、当協会のFacebookページに発信した。当日の様子を写真で振り返る。



会員16名が当協会のブース運営とインタビューに参加



動画を写すディスプレイを置き、シンプルで大胆なタペストリーを作成



出展企業のVRを体験



出展企業へインタビューして魅力ある出展企業を発掘



協会Facebookで出展企業を紹介、
ぜひ「いいね」とシェアを!

<https://www.facebook.com/shindanhg/>

中小企業診断士の活動紹介動画で最優秀賞受賞



兵庫県中小企業診断士協会が制作した中小企業診断士活動紹介動画が、一般社団法人中小企業診断協会創立65周年事業として本部が募集していた「中小企業診断士の仕事」PR動画で、最優秀賞を受賞しました。近くYouTube上の中小企業診断士チャンネルに掲載する予定です。さらにこの動画に当協会の活動内容を紹介するコンテンツを追加した兵庫県バージョンも作成、9月5、6日に開かれた国際フロンティア産業メッセの協会ブースで初公開しました。

応募総数は8件で、本部内に設置したPR 動画製作委員会が審査しました。活動内容の具体性、人物の登場度合い、的確なナレーションなどが高く評価されたようです。審査結果並びに受賞者は以下の通りです。

【最優秀賞】1点

塔筋幸造(兵庫県中小企業診断士協会)

【優秀賞】2点

廣野希(茨城県中小企業診断士協会／東京都中小企業診断士協会)

河合正嗣(東京都中小企業診断士協会)

※上記は、すべて応募者名。当協会は理事・広報委員である塔筋幸造名で応募しました。



(写真はすべて神戸市内で行われた撮影の様子です)

入退会者のお知らせ(順不同・敬称略)

本年度(令和元年8月31日現在)の入会者・退会者は以下の通りです。

入会者(転入を含む)

松野 修二、奥澤 崇、稲谷 誠人、谷川 貴仁、白川 泰憲、衣笠 晴人、山極 基隆、吉田 貴司、坪田 昌彦
松長 由宇子、野田 真

退会者(転出含む)

土居 宗一、植田 明男、水谷 悠

ただいま修行中

《第3回》クライアント企業の「イノベーション」を起こす

米本 幸平さん

今回ご紹介する方は、今年の春に開業したばかりという米本幸平さんです。前職の経験を活かし、現在は主にビジネススキルをテーマにした研修・セミナー講師として活躍されています。



—— まず、今の仕事から教えていただけますか

今年の4月に開業したばかりで、まだ、中小企業診断士としての仕事はこれから、という状況です。協会から紹介していただいたものを少しずつですが、いねいに対応しています。一方で、前職が大手メーカー

の人事部門での研修担当ということもあって、研修・セミナー講師が主な仕事になっています。こちらは、大手企業、中堅企業の従業員の方を対象に、階層別・テーマ別にいろいろなメニューの研修で講師をしています。

研修・セミナー講師の仕事はこれからも続けたい仕事の一つですので、経営コンサルタントと両立させつつ、コンサルタントの仕事を増やしていきたいと考えています。

—— ちょうど会社を辞める直前に「プロコン育成塾」に参加されていますね

はい。その少し前、昨年4月に中小企業診断士として登録ができ、コンサルタントとしての独立を考えていたところ、6月の「新入会員歓迎会」で塾の紹介があって、すぐに参加を決めました。9月には退職が控えていて、今後の基礎固めにちょうどいいと思って申し込みました。

実際に参加してみると、知識・スキル面での指導はもちろんですが、それ以上に、プロとしての心構えや身だしなみ、態度なども厳しく指導されました。私のように特定の企業にずっと勤めていると、どうしても視野がせまくなるのでしょうか、「こんな当たり前のこと気づかなかったのか」と、受講の度に驚くばかりで、毎回、反省をさせられました。

また、知識やスキルの講義内容も本当に深くまで指導いただきました。当初思っていたのとは違い、「ここ

まで教えてくれるのか」と内容の深さや生々しい事例に感心の連続でした。

—— ご自身の課題は見えてきましたか

はい。仕事の上では、まず「自分の”売り”になるものを作る」ということだと考えています。具体的には、クライアント企業に「イノベーション」を起こすこと、これを“売り”にしようと思っています。

もう一つの課題は、スピードです。大企業に長くいると、自分で決定し、自分から実行する、という機会が少なくなります。新しい仕事環境が変わって、自分が「スロースターター」であると思い知りました。意識的にスピードを上げ、自分で決めて自分で実行する、ということに取り組みたいと思っています。

—— 今後はどのような「診断士像」を目指したいと考えていますか

これまで、社内で行ったいくつかのイノベーションや業務改革に取り組むという経験をしてきました。多くの方が、イノベーションというと、革新性とか新規性といった自社にない新しい何かを取り入れる、というイメージを持っていると思いますが、実は、今ある経営資源の組み合わせで、イノベーションというものは起こせる、と考えています。経営者の方だけでなく、従業員の方も巻き込んで、自社の資源を再活用するようなイノベーションを自分たちで起こす。その支援に関わるような仕事をしていきたいと考えています。

【プロフィール】

1963年1月生。早稲田大学商学部卒業後、ネスレ日本(株)に入社。営業、広告・宣伝、市場調査、教育・研修などの業務に携わる。2018年4月中小企業診断士登録、同年9月ネスレ日本(株)を退職。2019年4月ライスブック・コンサルティングファームを立ち上げ独立開業。趣味は古いロックと競馬。毎週末の競馬観戦が一番の楽しみ。

委員会報告 6月～9月

● 総務委員会

委員会開催日	主な議題
6月4日(火)	総会・懇親会の振り返り、理論更新研修、新入会員歓迎会新しいメーリングリストの検討
7月2日(火)	新入会員歓迎会、理論政策更新研修、経営診断実務研修診断士の日イベント
8月6日(火)	理論政策更新研修、経営診断実務研修、新年会企画診断士の日イベント、来年度の理論更新研修
9月3日(火)	理論政策更新研修(前期振り返り)、経営診断実務研修、新年会企画、診断士の日イベント

【事業報告】

新入会員歓迎会、理論政策更新研修(前期・後期)を実施しました。

● 広報委員会

委員会開催日	主な議題
6月10日(月)	協会PR動画の作成、国際フロンティア産業メッセの企画等について
7月8日(月)	診断ひょうご10月号企画、国際フロンティア産業メッセ出展等について
9月10日(火)	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、5回目となる「国際フロンティア産業メッセ」への出展を無事終わることができました。ご協力いただきありがとうございました。
当協会で作成したPR動画を、本部が募集していた「『中小企業診断士の仕事』PR動画」に応募したところ、最優秀賞を受賞しました。

● 会員研修委員会

委員会開催日	主な議題
6月24日(月)	第3回から第5回までのスキルアップ・セミナーの打ち合わせ、中小企業診断士の日の企画の検討ほか
7月22日(月)	これまでのスキルアップ・セミナーの開催状況の確認、今後のスキルアップ・セミナーの打ち合わせ、中小企業診断士の日および企業内診断士祭の企画の検討、調査研究事業の進捗状況確認ほか
8月26日(月)	同上

【事業報告】

・スキルアップ・セミナーは、毎回、熱心な受講者の方にご参加いただき、第4回まで開催しています。今後も、振るってご参加ください。

● 受託開発委員会

委員会開催日	主な議題
6月12日(水)	受託開発委員会会議開催:今年度の受託実績予測について
8月7日(水)	受託開発委員会会議開催:今年度の受託実績予測について

【事業報告】

令和元年度も会員皆様のご協力をいただきまして8月現在で今年度未受託予想金額5千万円強となっています。今後とも何卒ご尽力いただきますようお願い申し上げます。

ニュース

NEWS

■ 新入会員歓迎会&会員交流会を実施

6月22日、ザ・マークス・スクエア神戸において、新入会員歓迎会&会員交流会を実施しました。当日は、各委員会、各研究会の代表がそれぞれの活動を紹介し、新しく仲間となった新会員の方々に積極的な参加を呼びかけました。



■ 地域産業活性化研究会が丹波市のインバウンド事業に提言

このたび、地域産業活性化研究会は日ごろの研究の成果として、丹波市への報告書を作成・提出しました。これを受け丹波



市・同市商工会は、この提言を当地域のみならず、広く地域活性化に取り組む各団体役立つものとして公開することとしました。

なお、報告書は当協会の下記ページに公開されています。

<https://www.shindan-hg.com/archives/2274>

■ プロコン育成塾 第15期開講

講師全員が現役のプロコン(中小企業診断士)、受講生が実際の企業を直接診断・提言できる実践的なカリキュラムなどが人気の「プロコン育成塾」第15期がスタートしました。8月24日、やる気にあふれる開講式が行われました。



今後の予定

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	場所	テーマ	講師	日時	場所	テーマ	講師
10月26日(土) 13:30~16:30	神戸市産業振興センター801号室	よくわかる! 中小企業のための「事業継続力強化(BCP)計画」策定講座	福島 猛氏	12月7日(土) 13:30~16:30	神戸市産業振興センター802,803会議室	中小企業におけるIoT・AI・ロボットの利活用の現状および公的支援施策	(公財)新産業創造研究機構 玉垣部長 他
11月16日(土)	播州織物産地(有)小円織物	支援者が知るべき、ひょうご五国と地場産業(実地編)	コーディネーター 神姫バス(株) 地方創生担当課長 中村嘉雄氏	※連絡先:代表 伊藤 康雄 ito@clrstm.co.jp			

協会行事

日時	場所	テーマ	講師	日時	行事
11月4日(月・祝) 13:30~17:30	神戸市産業振興センター901号室	中小企業診断士の日 特別イベント「午後はマルマル中小企業診断士の日」	小畑秀之氏 ほか	2020年1月18日(土)	新年会(予定)



中小企業診断士の日 記念イベント「午後は〇〇(まるまる)中小企業診断士の日」を開催します。

11月4日は「中小企業診断士の日」。当協会では独自のイベント「午後は〇〇中小企業診断士の日」を下記のような内容で開催します。

- ・日時 令和元年11月4日(月・祝) 13時30分より
- ・場所 神戸市産業振興センター 会議室901
- ・概要 第1部「基調講演 中小企業診断士の仕事とやりがい」
第2部「パネルディスカッション 中小企業支援機関と中小企業診断士」
第3部「グループワーク LEGO® SERIOUS PLAY®による今日の振り返り」

様々な立場の中小企業診断士や関係の深い支援機関からも関係者が集まり、仕事の面白さ、難しさ、やりがいなどをリアルに語ります。また、現役の中小企業診断士だけでなく、資格取得を目指す受験生の方々も多数参加を予定しています。新しい仲間との出会いや、仕事のヒント、自己PRの場などにご活用いただけます。

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10日(木)	神戸市産業振興センター802号室	事業再生における助言スキルの向上	西口延良氏
※開催日：原則第2木曜日 時間：18:30~20:30 ※連絡先：代表 楠田 貴康(くすだ たかやす) tkusuda2002@gmail.com			

● 地域産業活性化研究会

日時	場所	テーマ	講師
10月2日(水)	神戸市産業振興センター804号室	RESASを活用した観光まちづくり調査・宍粟市	研究会員 全員
11月6日(水)	神戸市産業振興センター804号室	RESASを活用した観光まちづくり調査・宍粟市	研究会員 全員
※開催日：原則第1水曜日 時間：18:30~20:30 ※連絡先：代表 大場 一正 kohba@alles.or.jp ※今年度の募集は締め切りました。			

● 青年部会

日時	場所	テーマ	講師
10月7日(月)	神戸市 勤労会館	①融資とリースの違い ②診断士資格者が直面する2代目後継者としての課題	①中島正貴氏 ②白川泰憲氏
※開催日：原則、第1月曜日 時間：19:00~21:00 ※参加資格：49歳以下の会員 ※連絡先：東松 英司 e.toumatsu.7m@gmail.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1日(火)	兵庫県民会館	調査手法の研究(アクションリサーチ)	松浦敏貴氏
企業内診断士について、各方面からの協力を得ながら研究活動を実施しています ※開催時間：原則第1火曜日 会議室使用：19:00~21:00 ネット会議：20:00~21:00 ※連絡先：瓶内栄作 e.kameuchi@plus-logista.com			

● HOO経営研究会

日時	場所	テーマ	講師
10月開催無し			
11月19日(火)	神戸市勤労会館 404号室	中小企業の事業承継、MSAについて	高橋秀仁氏 他
代表 福島 繁 開催日は原則、奇数月第3火曜日 ※連絡先：加藤慎祐 MLD11291@nifty.com、稲垣賢一 inagakik@crllion.co.jp			

● プロコンスキル研究会

日時	場所	テーマ	講師
10月開催無し			
11月11日(月)	神戸市産業振興センター905号室	調整中	井上陽介氏 吉田喜彦氏
開催日は原則、奇数月の第2月曜日 時間：18:30~20:30 ※連絡先：板垣 大介 d.itagaki@logi-ya.jp (参加はプロコン育成塾修了者と講師に限ります)			

● ものづくり&SCM研究会

日時	場所	テーマ	講師
10月5日(土)	県民会館	①書籍紹介「生きている会社、死んでいる会社」 ②事例発表「統・製造業の働き方改革」	①三村光昭氏 ②岡村恵望子氏
11月9日(土)	未定	未定	未定
※開催日は原則、第1土曜日 時間：14:30~17:00(1、5、8、12月除く) ※連絡先：三村 光昭 QZE02753@nifty.com			

● Shobai Lab.(商業研究会)

日時	場所	テーマ	講師
10月17日(木)	(株)けいえいまち事務所	商業支援事例発表	吉川祐介氏 他
※会場所在地：西宮市馬場町3-20-2F(最寄り駅：阪神西宮) ※開催日：毎月第3木曜日 時間：18:30~21:00 ※連絡先：代表 木之下尚令 info@ut-mana.jp			

※各スケジュールは変更になることがあります。

編集後記

チャンスとは不思議なもので、一見すると面倒なこととセットでやってくるものが多いものです。あるシステム会社の社長の弁に寄れば、「税制が変わることはいつも面倒だと思っていたが、結果的にはその時に会社が飛躍するチャンスをもたらした」と。10月に消費税制が変わるのであれば、「前髪しかないチャンスの神様を捕まえる」と考えるのも良いのでは! (塔)