カーながわニュース

一般社団法人 神奈川県 中小企業診断協会 会報

発行/一般社団法人 神奈川県中小企業診断協会

ホームページ URL http://www.sindan-k.com/

E-Mail info@sindan-k.com

| | 1月号 | 目次 | |
|--------------------------------------|-----|---|----|
| 会長あいさつ | 1 | - 零細企業への公的支援の認知と活用の促進(3) | 15 |
| • 令和 6 年賀詞交歓会 | 2 | ・ データ活用経営のすすめ(3) | 16 |
| 令5会同期会座談会 | 3 | 中小企業の SDGs 戦略(3) | 17 |
| 秋のオリエンテーションの報告 | 7 | ・ 中小企業が知っておくべき組織作り(3) | 19 |
| 中小企業診断士の日フェスタ 実施報告 | 8 | ・ 中小企業が知っておくべき認知症理解(3) | 21 |
| ・ テクニカルショウヨコハマ 2024 告知 | 9 | ・ ものづくり企画(3) | 22 |
| ・ 新実践塾 (第2回・第3回)の報告 | 11 | 中小企業診断士なら最低限知っておきたい! 広報 PR 支援の方法(3) | 23 |
| 専門道場(第1回)の報告 | 11 | ・ 矛と盾 - DXと情報セキュリティ(3) | 24 |
| ・ 観光事業プロジェクト(1) | 12 | ・ 会員寄稿記事(かながわ☆はとば会・かなゴル) | 26 |
| 令和を築く診断士(与那覇幸子会員) | 13 | • 編集後記 | 28 |
| 診断士の匠(滝沢典之会員) | 14 | | |
| | | | |

□ 会長あいさつ

新年あけましておめでとうございます。会員の皆様のおかげで今年も無事に新しい年を迎えることが できました。

昨年は、「アフターコロナ期」に入り経済活動が本格的に再開された一年だったと実感しています。 しかしその一方で、本年はコロナ期に蓄積された経済停滞の余波が押し寄せるものと思われます。新型 コロナウイルス感染症特別貸付の返済が開始され、また、ウクライナ情勢や人件費上昇による原価の高 騰により、中小企業経営は、まだ、余談の許さない状況が続いていると思われます。人手不足問題も鑑 みると、コロナ期を境に、ビジネスモデル・収益モデルを、事業再構築・IT 化・事業承継といった手段 により変革せざるを得ない状況に入りました。

私たち中小企業診断士は、中小企業支援法第 11 条において「中小企業者がその経営資源に関し適切な経営の診断及び経営に関する助言」すると定められています。ビジネスモデル・収益モデルを再

構築するには「診断及び助言」だけではなく、「伴走支援」が必要とされます。 支援を必要としている中小企業者は、これら新しい取り組みをしなければなら ず、その新しい取り組みを「伴走」する事が、中小企業診断士の本分であると 思います。

会員の皆様の相互研鑽により、新しい取り組みを「伴走」できる中小企業診断士を輩出できる神奈川県協会となるよう、会員サービスを強化したいと思います。その一環として、会員支援2部で実施する本年度のマスターコースでは「中小企業のDX化」をテーマに開催する予定です。多くの会員の方に「DX化」への関心が高まれば幸いです。



【天満正俊】

□令和6年 賀詞交歓会

令和6年1月5日(金)、神奈川中小企業センタービル 14階 多目的ホールにて、賀詞交歓会を開催しました。新型コロナの5類移行にともなう各措置の緩和にともない、懇親会も開催でき、来賓約40名、会員約60名に参加いただき、盛況のうちに終了しました。

冒頭、(一社)神奈川県中小企業診断協会 天満会長が、年始の挨拶を行いました。コロナ明けの時代の変化の中で、各中小事業者が「小さな事業再構築」を成し遂げるべく、私たちがどう寄り添うか、「社会に必要とされる診断士」を目指そうという新年の抱負を述べられました。また、協会会員が700名を超える中で、診断士の学びの場の提供や無料経営相談としての地域貢献、他のコンサル会社にはない公益に資するSDGsや観光振興のプロジェクトに力を入れていく話がありました。

続く、(一社)神奈川中小企業診断士会 貝吹理事長から、厳しさを 増す外部環境の中で、今年が勝負となることをふまえ、値上げやリ スケ等に対し、再生支援先に「大丈夫ですよ」と答えられる伴走支 援を進めていこうという抱負をお話しいただきました。

(一社)中小企業診断協会 松枝会長からは、挑戦する意欲ある中小企業を支援すべく、全国各地で活躍する診断士への期待が高まる時代であるとエールが送られました。





記念講演は、公益社団法人神奈川県観光協会 望月淳会長より、「かながわ DMO 取り組みの進捗」について、ご講演をいただきました。戻ってくるインバウンドに向けて大胆かつ地道な取り組みを進めていくため、DMO (Destination Management Organization)を設立した背景やその進捗を、わかりやすく、熱く語っていただきました。

人の流れをデータで示し打ち手を検討していくことの大切さをお伝えいただきました。海外からの観光客は国によって行動特性が違うこと、旅行者を地域で周遊してもらう観光振興は中小企業と直結していること、ではどうする?という時に事業者が自走できるように寄り添う関係づくり

の大切さ等、診断士の活動に期待するメッセージをいただきました。観光プロジェクトのメンバーから 23 年度の活動成果のダイジェスト報告や地域で観光業に携わる会員との具体的な質疑応答もあり、当協会として、観光業を大切にするメッセージを受け取った時間でした。

懇親会も開催できる環境は戻ってきましたが、感染症予防対策だけでなく、1月1日に発生した能登半島地震、2日の日航機・海保機の衝突事故等、予期せぬ災害や事故は前触れもなく突然起こります。ウクライナ情勢やイスラエル・ガザ地区での対立による原油や物価高騰等の影響も続き、令和6年も企業経営にとって、よりいっそう厳しい状況となることが予想されます。私たちは、個々の中小企業診断士として、中小企業診断士の集まりである協会として、賀詞交歓会に参加いただいた行政や支援機関・金融機関の皆様とともに、できることを一つずつ実行していく必要があると考えています。本年も、どうぞよろしくお願いいたします。





【広報部・増田竜雄】

□ 令5会同期会座談会

神奈川県協会では伝統的に同期会があり、令和5年も『令5会』が発足致しました。毎月定例会という形で、先輩診断士の話を聞く機会などを企画しております。また同期が自身の専門分野等について話す機会や、座談会という形でコミュニケーションを取る機会も提供することで、同期同士の親交を深める場としても機能しております。今回は、『令5会』の同期メンバー6人の座談会を催し、発足から約半年ほど経過した時点での率直な感想をお伺い致しました。

[座談会 実施日 2023年12月16日(土) 横浜 かながわ県民センターにて]

◆多彩な同期会メンバーの紹介



左から前田 浩光 (独立)、塩津 進 (独立)、井上 雅之 (独立)、窪田 紀子 (独立)、竹岡 靖真 (企業内)、花村 大祐 (企業内)

-- 現在のお仕事や専門分野の活動について教えていただけますか。

花村:企業内診断士として、現在は製造業の営業職に従事しています。 診断士の仕事は副業で行っており、神奈川協会で同期会の会長も務め ています。補助金関連の業務を2件ほど手がけており、診断士活動の 初歩となっています。

竹岡: 私も企業内診断士です。IT メーカーで働いており、現地法人の管理・企画を担当しています。診断士としては、花村さんと同様に補助金関連の業務や実務従事的なことを行っています。

窪田: 税理士を開業しつつ、診断士も開業しています。税理士がメインの業務ですが、診断士としての人脈や知見を活かし、何かできればと考えています。特に再生承継の分野に興味を持っており、研修を受けたり人脈を広げたりしています。

塩津:診断協会と診断士会に所属しています。まだ 1 年目なので、様々なことにチャレンジしています。小規模事業者持続化や事業再構築などの補助金の申請支援などを行っており、元々IT メーカーにいた経験を活かし、中小企業の IT 化の支援もしています。



前田:独立診断士として活動しています。協会では理論政策更新研修の運営や来年度の講師探索を行っています。かながわ士会にも所属しており、補助金申請支援や金融機関連携のプロジェクトに入り、活動しています。最近、日本生産性本部の養成課程の先輩診断士と一緒に仕事をする機会があり、チャネル開拓が課題でした。

井上: 大学の教員をしながら診断士の活動も行っています。大学では AI・データサイエンスを教えており、診断士活動ではビジネスキャリア検定 2 級の試験委員を務めています。また、ビジネスコンシェルジュ東京での海外企業の東京誘致や補助金の申請支援、さらに執筆業務も行っています。

-- 診断士を目指したきっかけについて教えていただけますか。

花村:製造業の営業をしていた際に、中小企業が抱える様々な問題に 気づきました。お客様から機械以外の相談を受けることも多く、診断 士という職業を知りました。それが診断士を目指すきっかけとなりま した。

竹岡:以前から興味はありましたが、コロナによる在宅勤務で時間ができたことから、診断士資格の取得を決意しました。副業が許される環境も後押ししました。

窪田:公認会計士事務所で働いている中で、税務だけでなく、もっと幅広い話ができたらと思いました。また、良い会社が残念な結果になるのを見て、力になりたいと思ったのがきっかけです。

塩津: 60 歳定年を迎え、次に何をするか考えていたところ、これまでの経歴を考えると、診断士が適していると思いました。それが診断士になった理由です。

前田:50 歳代後半になったとき、定年後を見すえて今後どうするかを考えたのがきっかけです。直接的に社会課題に取り組める活動がし

たいと思うようになっていたのと、日本企業の生産性が世界の中で低いことに問題意識を持っていたので、会社勤務時代に品質保証で取り組んだ現場改善の経験を活かしたいと考えました。その時、活動を通して人が変容するという経験が原動力になっています。

井上:人事異動で通勤時間が長くなり、その時間を有効活用し、定年後も社会貢献していこうと考えたからです。コロナ感染症拡大後は、在宅勤務で勉強時間が確保できたこともあり、診断士資格を取得できました。

-- 神奈川県中小企業診断協会に入会した理由や、入会後の感想をお聞かせください。

花村:協会に入った理由は、春のシンポジウムに参加したことと、 養成課程の先輩が所属していたことが大きいです。入会後の感想と しては、第一印象通り親しみやすい協会だと感じています。

竹岡: 社内の先輩が神奈川協会に所属していたことと、東京協会のイベントに参加して人の多さに驚き、神奈川協会の方が規模感としても良いのではないかと感じた点です。入会後はオープンでフラットな雰囲気があり、交流しやすいと感じています。

窪田:生まれも育ちも横浜で、事務所も横浜にあるため、神奈川協会に即入会しました。

塩津:東京協会より人が少なく、住んでいる川崎に近い神奈川協会を選びました。先輩のアドバイスも参考にしました。入会後は、「先生」と呼び合わない文化が良いと感じています。

前田:横浜に住んでいて、地元というのが大きいです。東京協会は 人が多いと聞いていたのと、二つ掛け持ちするほどの魅力を感じな かったので、神奈川協会だけにしました。入ってみて、「さん」付け の文化が良いと感じています。

井上: 昨年は実務補習の先生が東京協会所属だったため、東京協会に入りましたが、自宅が横須賀市にあるため、今年から神奈川協会に入りました。入会後は、「さん」付けの文化が堅苦しくなく良いと思います。

-- 両会長から同期会のテーマについて教えていただけますか。

花村: これまでの理念「お互いが学び合う」「同期間の交流」を継続したいです。昨年度との大きな違いは、リアル対面が復活していることです。リアルとオンラインの両方で、リアルにも比重を置きたいと思います。

竹岡: 今年は「リアル」に加え、「オンライン」も大切にし続けたいと思います。また、先輩や後輩との縦のつながりも意識し、令和会のような取り組みも行いたいと考えています。

-- 次に、同期会の存在についてどう感じていますか。

花村:診断士になったばかりの頃は知り合いも少ないので、同期会は心強い存在です。診断士活動のスタートに役立ちます。

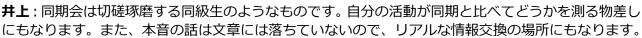
竹岡: 同じ同期と月1回会える場があるのは良いことです。このような場がなければ、なかなか交流が広がらないでしょう。活動のペースメーカーになります。

窪田:協会活動の第一歩として、敷居が低くてありがたい仕組みだと思います。

塩津:一緒に悩んでいる仲間として同期会は良い場所です。診断士は何でもできるので、最初は何をやって良いかわからないものです。企業勤めは生業があるので良いですが、独立だと「今日から何するの?」となることもあります。先輩の成功話も参考にはなりますが、同じステージの人と情報交換できるのは良いところです。また、飲み会も楽しみの一つです。

前田:同じような状況にある人がいるので、同期会は診断士活動の 基盤になります。縦だけではなく、横につながっていると別の情報

も入ってくるなど、メリットがあります。活動の第一歩としては良いです。



-- 2024年の診断士としての抱負を教えていただけますか。

花村:補助金申請支援をきっかけに、会社全体を見てほしいと言われることが増えました。2024年は自分の得意分野に特化した支援を通じて、会社の成長を支援したいと考えています。

竹岡: 初年度なので、補助金申請支援や協会の活動など、好奇心を持って色々と取り組みたいです。企業内での副業なので、バランスが難しいと感じています。

窪田:税理士と診断士の両方の仕事でシナジーを生み出したいです。PMI 研修を受けたので、その方向で進めたいと考えています。 また、ゴルフで煩悩切りをしたいです。

塩津:現在は事業として成り立っていないので、今年度は無償でも 実績作りを優先したいです。4 月からは収益を生む活動も始めた いと考えています。平日の昼間は暇なので、稼働率を改善したいで す。6 次産業化支援の食プロを受講しているので、地方と都会をつ なぐようなプロジェクトを1件でも始めたいと思っています。

前田:3年目に法人化を目指しています。これまで活動を抑え気味

だったので、これから始まる専門家募集や法人会への加入など、色々なことにチャレンジして、チャネル開拓を進めたいです。経営者と話す機会がなかなか無いので、増やしたいです。

井上: 大学で AI・データサイエンスを教えておりますので、中小企業への AI 導入などに貢献できればと考えています。また、ホームページを開設し、販路開拓を自分自身ですることで、そこで得たノウハウを中小企業の販路開拓に活用できればと考えております。さらに、継続的に執筆活動にも力を入れたいです。





-- 最後に、協会活動について教えていただけますか。

花村: テクニカルショーヨコハマ(テクヨコ)の事務局を担当しているので、そこに重点を置きたいです。本業が製造業なので、展示する会社が本業の顧客になる可能性があります。

竹岡: 同期会の運営や研究会、テクヨコには参加します。機会は多いので、本業とのバランスを考えながら活動していきたいと思います。

窪田: 再生承継研究会とはとば会にのみ参加していますが、他の活動とのバランスを考え、協会の活動には積極的に参加していません。

塩津:診断士フェスタやテクヨコの経営相談員をします。士会や研究会には4つ入っています。特に、かながわ補助金研究会では研究会の中に令5会だけの勉強会もやっています。

前田:理論政策更新研修の運営と講師探索以外には、経営相談員と してテクヨコに参加します。講師探索は、小規模企業だと本業が忙



しいため、講師依頼を断られることもあったりしますが、ユニークな企業や独自の支援活動をしている企業・団体を発掘する楽しみがあります。AI ビジネス研究会と神奈川モノづくり応援隊にも参加しています。いずれも、会員の発表に対して、様々な視点から議論するので、視野が広がる点が良いと思っています。

井上:診断士フェスタや広報部の活動に参加しています。また、私もテクヨコの経営相談員をする予定です。研究会は湘南診断士ネットに所属しており、その中の AI 分科会で、私が執筆した同友館「企業診断」12 月号特集記事について読書会を実施しました。また、同期会の勉強会で、記事の内容を一部共有する予定です。

【司会・構成 井上 雅之】

□ 秋のオリエンテーションの報告(会員支援1部)

2023 年 11 月 5 日(日)かながわ労働プラザにて秋のオリエンテーションを開催しました。入会を検討中の中小企業診断士の皆様や、主に春以降入会の会員の方などに向けて当協会の活動を紹介するイベントです。リアル&オンラインのハイブリッド形式で開催し、会場、オンライン共に多くの方にご参加いただきました。

■プログラム(17:00~20:00)

<第1部>

- ・会長メッセージ [天満正俊会長]
- ・神奈川県中小企業診断協会活動紹介 [天満正俊会長/各部・PJT 担当]
- ・かながわ士会紹介 [貝吹岳郎理事長]
- ・入会更新案内 [坂本尚隆事務局長]
- ・会員活動紹介「ある企業内診断士の失敗談を交えた活動事例紹介」[山本邦博会員]
- ・会員活動紹介「中小企業診断士資格ホルダーの歩き 方(カフェスナックママ編)」[島田透代会員]
- ・登録グループ 1 分間 PR [スピーチ 12 グループ、動画 4 グループ]
- ・入会案内

<第2部>

・交流会/相談会(会場参加ブース)

AI ビジネス研究会、神奈川医療介護経営研究会、かながわコンテンツ創造研究所、かながわ再生承継研究会、かながわサポートセントラルチーム、かながわ農食支援グループ、かながわ☆はとば会、神奈川ものづくり応援隊、湘南診断士ネット、強み経営研究会、マーケティング実践研究会 入会案内/入会受付、神奈川県協会エリア、かながわ士会

・オンライン交流会/相談会(ブレイクアウトルーム)

かながわサポートセントラルチーム、かながわ☆はとば会、湘南診断士ネット、パラレルキャリア研究 会、ほったらかしビジネス研究会

協会個別相談、かながわ士会

- ■今回の秋のオリエンテーションは企業内診断士(山本会員)、独立診断士(島田会員)から講演いただき、企業内、独立それぞれの立場から診断士としての活動についての事例とともに、神奈川県協会の魅力を伝えました。登録グループ、委員会活動では会場での1分間スピーチと1分間動画により参加者に活動内容をアピールしました。交流会/相談会は、会場ではブース(登録グループ 11 ブース、協会・士会 3 ブース)による交流、相談の場を設けました。オンラインでは、登録グループやテーマごとのブレイクアウトルーム(登録グループ 5 ルーム、協会・士会 4 ブース)を設け、交流、相談を行いました。会場参加者数 86 名(未入会参加者 22 名)、ウェビナーユニーク参加者数 52 名と多くの方に参加いただき盛況となりました。
- ■運営スタッフを公募し、明田知大会員、熊谷篤会員、酒井秀樹会員、長瀬真弓会員、宮川公成会員、山口修平会員、公募スタッフに任命しました。6 名の公募スタッフとともにイベントを実行しました。
- ■お忙しい中、事前のご案内や準備・当日運営にご協力頂いた関係者の皆様には、あらためて感謝申し上げます。
- ■今回の皆様の感想・ご意見を踏まえ、来期秋のオリエンテーション及び 2024 年 4 月 7 日(日) 開催予定のスプリング・シンポジウムについても、さらなる内容の拡充に努めてまいります。

【会員支援1部 齋木真紀子・上原航平・岩舘侑子】



□ 中小企業診断士の日フェスタ 実施報告(会員支援1部)

11月4日、中小企業診断士の日にちなむイベントとして、横浜そごう前地下広場「新都市プラザ」にて「中小企業診断士の日フェスタ」を開催しました。今年のテーマは「街のみらいの応援団」です。これは、「営利団体以外も広く支援対象と考え(街)、将来に向けた明るい道筋(みらい)を示し、支援、助言等を行う中小企業診断士(応援団)」の姿を示しています。

【開催までの活動について】

■広告宣伝

初の取組みとして、当協会の公式 Facebook を活用した宣伝、PR TIMES でのイベント告知、などにより 7 万を超えるインプレッションを獲得し、多くの方に中小企業診断士の存在を広めました。

■協会活動 PR

公益推進部の協力を得て、SDGs 推進プロジェクト、観光プロジェクトの活動紹介動画を作成し、協会の公式 YouTube チャンネルでの公開とイベント当日での上映を行いました。

■PR 品とパネルの新設

テクショウチームと共同でオリジナルハイチュウとオリジナル付箋を作成し、経営相談を受けた方へ配布しました。 また、SDGs、DX など近年のキーワードを含むパネルの新設を行いました。

【当日の活動について】

■情報パネルの掲示やチラシの配布、経営ワンポイント動画の上映、無料経営相談を行いました。コロナによる社会的規制が完全になくなった本年は、宣伝の効果と人通りの増加も相まって、3窓口設営した相談ブースがほぼ常時埋まっている状況で、盛会となりました。

【開催実績について】

■経営相談 24 件(相談内容別件数 31 件(重複あり): 創業 7 件、補助金 5 件、資金調達 3 件、経営計画 2 件、マーケティング 2 件、売上拡大 1 件、人材育成 1 件、事業承継 1 件、その他 9 件)でした。相談者には丁寧なヒアリングと情報提供を行い、非常に喜んで頂きました。

【体制について】

- ■メンバー全員がそれぞれの得意分野を活かし、広報・動画チーム、会場・運営チームに分かれて準備 と当日運営を行いました。
- ■メンバー(五十音順、敬称略)/井上雅之(令5会)、岩水宏至(令5会)、熊谷篤(令3会)、塩津進(令5会)、島田透代(令4会)、中野貴弘(令3会)、吉永純也(令5会)(執行役員:与那覇幸子・松葉慎弥、理事:齋木真紀子)

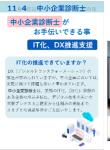
【最後に】

■新たな取り組みに複数チャレンジし、多くのノウハウも獲得できました。今回の経験を踏まえ、来年度は更に充実・進化した内容で、社会における診断士の役割・存在意義を世に伝えるべく、診断士の日フェスタを企画して参りたいと思います。











□ テクニカルショウヨコハマ 2024 告知(会員支援1部)

◆テクニカルショウヨコハマ(以下、テクヨコ)公式 HP https://www.tech-yokohama.jp/



首都圏最大級の工業技術・製品の総合見本市です。 当協会としての出展が 18 回目となる 2024 は、 リアル&オンラインでの開催です。

- ・リアル展示 (2/7〈水〉~2/9〈金〉)パシフィコ横浜 ・オンライン展示 (1/15〈月〉~2/16〈金〉)
- ・テクヨコ事務局&ミニセミナー講師&相談員の方総勢40名を超えるプロジェクトとして準備を進めました。会場では、DXゾーンで3小間でのブース出展、ぜひお立ち寄りください。 オンラインでもお気軽にアクセスいただけます!
- ◆協会 HP 特設ページ https://sindan-k.com/support/tech-yoko/
- ◆本年度の出展テーマ

~製造業のさらなる飛躍をサポートします~

<DX 化> <新市場開拓> <補助金・融資> <SDG s > <事業承継> <人財採用・育成>



♦PR

- ・中小企業診断士の PR のため、パネル展示やチラシ・ノベルティの配布を行います
- ◆出展者セミナー (2/8 〈木) 13-13 時 50 分 展示ホール内出展者セミナー会場 B)

・協会の SDG s プロジェクトが登壇します! 「SDG s 気づきのきっかけセミナー」〜SDG s メガネをかけて見えてくるビジネスチャンス〜

◆経営ミニセミナー(リアル会場 当ブースにて)

・30 分間のミニセミナーを実施。3 日間を通して、P J T メンバーでのべ23 本、横浜市信用保証協会様・神奈川県信用保証協会様・川崎市信用保証協会様、他士会補助金プロジェクト、協会 SDGs プロジェクトなどの活動の発表もあります。

◆経営ミニセミナー(動画)

・協会 HP 特設ページ https://sindan-k.com/support/tech-yoko に 20 本を掲載。

<DX 化>

DX のための業務フロー作成/DX 何から始める?/IoTで DX の事始め/製造業におけるはじめての AI 導入/製造現場の DX 化を成功させるためには/企業の DX 化に向けた情報セキュリティ対策/DX、始めの一歩

<新市場開拓>

中小企業における新規事業の作り方/少しでも効率を高める新規開拓営業の進め方/マーケティングに取り組もうと思った時に最初にすること/新市場の見つけ方

海外販路開拓~アジア現地展示会の活用の仕方~中小企業診断士がおこなう海外支援メニュー/

<補助金・融資>

中小企業経営者のための 補助金入門(パート1) /中小企業経営者のための 補助金入門(パート2) /

<SDGs>

これから始める SDGs:まだ取り組んでいない企業へのガイダンス

<事業承継>

事業承継~いつから始める、なにから始める

<人財採用・育成>

中小企業の業務を最適化する機能連携/ キャリア自律支援のポイント

<他>

事業継続計画 (BCP) 策定とデジタル活用

◆支援機関連携共同チラシ&スタンプラリー





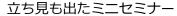
・県内の支援機関 P R のため、共同でテクニカルショウヨコハマ 2024 に出展している支援機関様とのチラシの作成、当日のスタンプラリーを実施! クイズや賞品もあります!

◆協会フェイスブック・ツイッター発信

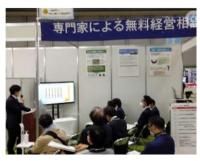
・PJTメンバーの皆さんの持ち回りで記事を執筆。発信中!

♦前回テクニカルショウヨコハマ 2023 の様子

経営相談実施中







前回 PJT の皆さん



テクニカルショウヨコハマ 2024 出展プロジェクト 事務局

武田潔会員・井手愼吾会員(ミニセミナー・動画) 中島亘一会員(経営相談) 野江泰介会員(設営・会員交流) 花村大祐会員(広報) 会員支援1部 執行役員/鈴木崇史・三嶋沙織、理事/齋木真紀子

【会員支援1部 斎木真紀子】

□ 新実践塾(第2回・第3回)の報告(会員支援2部)

会員支援2部では、今年度、新実践塾を10月から2月まで毎月開催しています。11月に第2回目、12月に第3回目をどちらも神奈川中小企業センタービル会議室にて実施しました。

第2回は11月18日(土)に「飲食店支援の勘所」と題し、福田幸俊会員を講師に開催しました。 飲食店の支援を多く手掛けた講師による実践的な話のあと、架空の飲食店を取り上げ、グループに分 かれ課題や解決方法を検討した結果を発表し、グループ相互に質疑を行いました。グループ毎に異なる 着眼点もあり、新たな気づきを得るという、実践的な研修になりました。

アンケートでは、「課題解決のために、アイディア出しではなく、まず方向性を決めることが大事、 という内容が参考になった」「ほかの参加者の考え方やまとめ方、発表の仕方など参考になった」など の声がありました。飲食店という業種を絞った内容だったため、ポイントが絞られ中身の濃い研修とな りました。

第3回は12月17日(日)に「診断士ができる金融機関へのトスアップ」と題し、金谷浩司会員を講師に開催しました。

前半は、銀行融資に関する基礎知識の講義、後半は銀行融資の支援事例のグループワークを行いました。前半は、なかなか聞くことができない金融機関の考え方などを診断士視点で聞くことができました。 グループワークでは、講師が過去に経験した事例をアレンジしたものを取り上げ、診断士としてアドバイスすべき点などを話し合いました。その後、グループ毎の発表を経て、講師の解説と続きました。

アンケートでは、「中小企業への融資にあたり、金融機関が要求する事項や思考法がわかった」「現在

金融機関が中小企業支援をどのように行おうとしているかが聞けたのがよかった」などの声がありました。

両方の回に共通しているのは、実践経験を豊富に積んだ講師の話を聞いた上で、具体的な事例をもとにまずは自分で考え、仲間と意見交換をし、さらに別の意見を聞いた上で、講師の解説を聞くという流れで、学び深まっていったという点です。新実践塾ならではの中身の濃い内容で、受講者の満足度はどちらも高くなりました。

研修は神奈川協会に所属する診断士仲間と知り合うチャンスでもあります。今年度は、あと2回を1月と2月に開催しますので皆様の参加をお願いいたします。



グループワークの発表の様子(第2回)

【会員支援2部 大野千佳】

□ 専門道場(第1回)の報告(会員支援2部)

会員支援2部の「専門道場」は、2021年度より開始し毎回好評の研修です。「新実践塾」が事例を通じて「現場力を磨く」ことを狙いとしているのに対し、「専門道場」では専門力の深掘りを目的としています。

12月10日(日)10:00~11:30、石川賢司会員を講師に迎え、「キャッシュフローを基にした計数計画作成」というテーマでオンライン開催しました。

収益性が低いまたは資金繰りが厳しい企業における将来の資金繰り状況を推定しながら改善計画を策定するという内容で、実際に講師が用いている計数計画の Excel (簡易版) を使い、キャッシュフローを基にした計数計画作成のポイントについてお話しして頂きました。受講者数は 31 名で、満足度アンケートは3.48 (4点満点) と高評価でした。受講者アンケートでは、

- ・計数計画を基にした CF の出し方、検討の仕方がよくわかった。
- ・経営計画の立案の際、目安にする項目や数値や算出方法などを把握できた。
- ・エクセルシートの提供があったため理解しやすかった

といったコメントをお寄せいただきました。

これらのコメントを今後の開催に活かし、会員の皆様にさらに満足して頂ける研修を提供できるよう努めて参ります。講師ならびに受講頂いた皆様、誠に有難うございました。第2回は2月3日の開催となりますので、皆様の参加をお願いいたします。



講師:石川賢司会員 コンピュータメーカーで システムエンジニアの人 材育成等に約38年間従 事。2014年に独立後 は、製造業や教育産業、 中古車関連業、運送業な どを中心に幅広い業種の 業務改善支援や経営改善 計画策定を実施。現在ま でに約80社を支援。

【会員支援2部 山上裕昭】

□ 観光事業プロジェクト(1)(公益推進部)

公益推進部の新規事業として、昨年令和 5 年 6 月に「観光事業プロジェクト」が発足しました。本プロジェクトは、公益社団法人神奈川県観光協会(以下、県観光協会)との連携により、神奈川県の観光産業の発展に寄与することを目的としています。

今回から4回連載で本プロジェクトの活動についてご報告いたします。

【プロジェクト発足の背景】

神奈川県は「神奈川県観光振興条例」に基づき、令和5年3月に「第5期 神奈川県観光振興計画」を 策定しました(計画期間:令和5年度~8年度の4年間)。この計画は、「観光により地域が輝く神奈 川」を目指し、県の観光振興に係る総合的かつ長期的な目標及び施策の方向性を定めるほか、観光振興 に関する施策を総合的かつ計画的に推進するうえで必要な事項を定めるものです。

県は本計画の一環として、昨年3月にDMO (Destination Management Organization、観光地域づくり法人) に登録された県観光協会と連携し、観光データの収集・分析等を行い、新たな施策を講ずる取り組みに着手しました。本取り組みにおける神奈川県観光 DI 調査プロジェクト (景況感調査) を県観光協会と県診断協会が連携して行うこととなり、本プロジェクトが発足しました。

【活動内容】

本プロジェクト発足に際しては、県診断協会内でメンバーを公募し、現在事務局を含め 18 名で活動しています。

最初の活動として、県観光協会が実施する景況感調査の「事業者インタビュー調査」を昨年8月に開始しました。この調査では県内を7つのブロックに分け(①横浜・川崎、②箱根、③湘南、④丹沢大山、⑤相模湖・相模川流域、⑥三浦半島、⑦足柄)、各ブロック2社程度の事業者を選定、四半期毎のサイクルで本プロジェクトメンバーが事業者インタビューを行い、調査報告書を作成します。

第 1 回報告書は昨年 10 月に県観光協会宛提出しました。 県観光協会は別途行った定量アンケート調査 と合わせて取りまとめた調査報告書を 11 月に神奈川県庁・観光庁他関係者に配布しています。

第2回インタビュー調査は昨年11~12月に行い、本年1月に報告書を県観光協会宛提出予定です。



神奈川県観光協会との連携内容(左)及び 同協会プレスリリース (右)

出典:神奈川県観光協会 HP【かながわ DMO の活動について】

「令和5年度の活動状況について」「第一回神奈川県景況感調査報道リリース」より抜粋

https://www.kanagawa-kankou.or.jp/?p=we-page-entry&spot=313212&nav=none&sbox=no

【今後の展開】

事業者インタビュー調査では、四半期毎に異なるテーマの質問を行っており、定量アンケート調査では知り得ない事業者の生の声を拾い上げることで、県観光業界の抱える真の課題を把握し、効果的な施策の策定・実施に繋げることを狙いとしています。本プロジェクトは、インタビュー調査で抽出された課題の解決に向け、診断士の立場からの支援を通じて県観光産業の発展に寄与したいと考えています。次回以降は、県内各地域の観光業の状況についてご報告する予定です。

【観光事業プロジェクト 小西龍一】

□ 令和を築く診断士 「一期一会を大切にして、社長の強みを見つける。」

「令和を築く診断士」では、様々な分野で活躍している協会員の方々をご紹介しています。今回は、 与那覇幸子会員にお話を伺いました。診断士登録から 1 年で、令4会の執行役 員、診断士の日フェスタ担当として、運営を担われています。

与那覇 幸子さん、まずは自己紹介をお願いします。

はい、与那覇幸子です。結婚してからは沖縄の方ですか?とよく言われますが、神奈川県の出身です。大手電機 (半導体)メーカーや、ベンチャーなどの小規模企業での経験を経て、現在は(公財)東京都中小企業振興公社に勤務しています。

● 診断士になる決断をした理由は何でしょうか?その背景や動機をお聞かせください。

まず、大企業勤務の時代に、セカンドキャリアを考えるきっかけがありました。今までの業務経験や、マーケティングのキャリアを形にできることができれば良いなと考え、その中で診断士の資格を活かせる仕事に魅力を感じ、勉強を始めました。また、転職活動とコロナ禍が重なったために、やむを得ず自宅



·会員支援1部執行役員 ·東京都中小企業振興 公社勤務

滞在時間が長くなったのですが、そのおかげで 診断士試験に集中して取り組む時間ができました。 子供も受験の時期だったので、親子で、励まし合いながらの試験勉強でした。

● 診断士としての活動について教えていただけますか?

診断士になったばかりの頃は、みなさんもそうだと思いますが、何から始めたらよいか、わかりませんでした。できるところから、いろいろな勉強会に参加したりもしました。2022 年 7 月に神奈川協会に入会した時期に、ちょうど運営委員の公募があり、すぐに立候補しました。診断士の日フェスタでは、相談員の経験を得るだけでなく、運営・設営などに取り組みました。他に、協会活動とは別に、関係のある企業の社長さんと一緒に商工会の無料経営相談に同行させてもらって、実際を学ぶ機会を得たこともありました。お金を稼ぐ、というよりは、社長の立場で考えることについて学んだ経験でした。独立しようと考えた時期もありましたが、多くの経験を積むことも大事だと考えました。

2023 年になって、公的機関の公募のお知らせが入るようになり、現在の(公財)東京都中小企業振興公社での仕事に繋がっています。毎日たくさんの事業計画書を読み、ブラッシュアップしています。事業計画書からは、社長さんたちの想いが溢れています。そして、実際にお会いすると、計画書に書かれていない、更にたくさんの想いにふれることができました。多様な社長さんがいますが、ヒアリングの中で、ご自身も気がついていない"強み"を見つけることがたくさんありました。対話を通して、そのようなことを社長さんと一緒に振り返って「活きた事業計画書」にしています。

● 診断士としてのポリシーや重要視している価値観などはありますか?

何よりも、一期一会を大切にしています。これまで多くの人との出会いがあり、ネットワークを築くことができました。特に、相手の強みを見つけることを心がけております。例えば、ヒアリングの際に、経営者や会社の強みがわかると、事業の解や新規事業の狙いを把握しやすくなり、アドバイスに役立ちます。また、強みが印象に残るので、忘れにくくなりました。おかげさまで診断士になって人脈がとても広がりました。最近では困っている人に適切な人を紹介するという、さらに新しい出会いを繋ぐ機会もあり、驚いています。

● 最後に、後輩診断士へのメッセージをお願いできますか?

焦らないで、とお伝えしたいです。クロネコヤマトで知られる宅急便システムを創設した「宅急便の 父」として知られる小倉昌男さんの「経営学」という書籍に、「サービスが先、利益は後」と書いてあ ります。まずは、利益のことは考えず、自分のできることをやっていけば、いずれ仕事につながると考 えています。また、診断士の世界は、まだまだ女性が活躍する余地があると思います。積極的に自分の 存在感を示すことが重要だと思います。

インタビューを通して、与那覇さんが、技術と経験を積まれているだけでなく、優しい人柄や積極的に相手を思いやって支援しようとする姿勢が伝わってきました。さらなるご活躍を期待しています。

□診断士の匠(滝沢 典之会員)「仕事の報酬は次の仕事である」

診断士として長くご活躍されている先輩から、その知恵やアドバイスをいただく『診断士の匠』。 今回は独立診断士であり、販路開拓、新市場開拓、創業支援、経営診断、経営改善、海外ビジネス支援、 事業承継と幅広く活躍されている滝沢典之さんにお話しを伺いました。

●ご経歴と独立までの経緯を教えてください

大学卒業後、大手総合電機メーカーに入社し、主に資材調達に従事しました。 資材調達部門の部署は取引先の多くが中小企業であり、そこで中小企業の経営 や課題を目の当たりにしました。部署内では多くの先輩が企業内中小企業診断 士で、その影響から私も 1987 年 29 歳の時に資格を取得できました。当時は まだ資格も旧制度下で、工鉱業部門での登録でした。その後、米国への海外駐 在も経験し、企業内でグローバルビジネスの経験も積みました。しかし、せっ かく取得した中小企業診断士資格を活かすべく、今まで培った経験や経営の知 識を活かし、全国の中小企業を支援したい、という思いから独立をしました。 独立後は、主に公的支援機関(中小企業基盤整備機構、東京都中小企業振興公 社、川崎市産業振興財団、商工会議所、信用保証協会等)の専門家として、多 くの分野の事業者の経営支援を行っています。



《プロフィール》 経済産業省認定経営革新等 支援機関 滝沢コンサルティングオフィス代表 1987 年(昭和 62 年) 中小企業診断士登録 ・人を大切にする経営学会会員

●現在のお仕事について教えてください

大きく三つの仕事を柱としています。一つ目は、東京都中小企業振興公社のビジネスチャンス・ナビと中小機構のジェグテックという中小企業の販路開拓、市場開拓を目的としたビジネスマッチング支援を行っています。二つ目は川崎市産業振興財団にて、かわさき起業家塾の責任講師をしています。地域の起業、創業に関心のある方向けに、ビジネスプラン・創業計画書の作成支援をしています。三つ目は各支援機関からの依頼で経営診断、経営改善計画の実践支援です。この支援活動を通して、中小企業の真の意味での経営改善に注力しています。過去に経営革新優秀賞を受賞した支援先も数社あります。

●仕事の中で大切にしていることを教えてください。

大切にしていることは二つあります。一つ目は、経営を立て直す、事業を推進していくのはあくまでも経営者である、ということです。自分が立て直そうと考えず、いかに経営者に前向きな行動を起こさせるか、が重要です。それには、まず経営者との信頼関係構築が必要です。経営者が気づいていない会社の良いところ、強みを褒めることも信頼関係構築には有効です。二つ目は、より多くの現場に出向き、たくさんの経験を積むことです。経営診断では、自分の知らない相談内容も多く、その時は自ら積極的に勉強し、少しでも事業者の支援に繋がるよう努力しています。特許、事業承継、海外、IT 関連はそうした経験から学んでいきました。スキルの幅を広げるには、まず会社の現場で経営者と向きあうこと、また、常に学ぶ姿勢を持つことを大切にしています。

●今後のビジョンを教えて下さい。

「人を大切にする経営学会」に所属しており、その活動を通して、「人を大切にする経営」を全国の中小企業に普及させたいと考えています。また、実務補習や実務従事を通して、若手や新人診断士の育成を継続し、将来事業者からありがとう、と感謝される支援を若手も目指して欲しいです。

●若手や新人診断士に向けてアドバイス、メッセージをお願いします。

一つ目は「自分をマネジメントする」です。特に独立診断士は、最低限の安定した収入源を持つことで精神的な余裕を保つことです。収入面が安定しないと、良い支援もできないと思います。二つ目は「ネットワーク作り」です。診断士はいかに支援機関、診断士仲間、中小企業経営者から信頼されるかが重要です。ボランティア的な活動にも積極的に参画することもポイントです。最後に、私は「仕事の報酬は次の仕事である」と考えています。良い仕事をすれば、必ず、次の仕事に繋がります。報酬の多寡にかかわらず、「ありがとう」と感謝の言葉をいただいた時が診断士として一番幸せを感じる時です。

【須藤 弘幸】

□ 零細企業への公的支援の認知と活用の促進(3)「成功している零細店の共通事項」

1回2回と零細企業と公的支援との関わりをご紹介してきました。3回目は、成功している零細店の共通事項を確認し、零細店が、公的支援をきっかけに、持続的な売上拡大に結び付くようになればと思います。

私が通った養成課程では、「地域における零細小売業のマーケティング戦略」を研究していました。 零細小売業は、製造業と違って差別化が難しく、スーパーマーケット、コンビニエンスストアの台頭な どにより、縮小が加速しております。更に郡部は、過疎化、少子高齢化が進んでいるだけに、厳しさは 増しております。それでも何とか生き残ってほしいとの思いから関心の有るテーマでした。

(仮説設定などプロセスは割愛しますが) 最終的なアプローチとして、地域で成功している小売業へのヒアリング、日本政策金融公庫の調査月報にて紹介されている事例 (2013 年~2022 年) 約 25 社を図-1のようにグルーピングしました。横軸に、販売商品を通常品・地域資源どちらに重点をおいて、販売するか、縦軸に、それは地域内だけか、地域外にも販売するかで4つのカテゴリーにわけ、零細小売業は、②地域資源中心に販売し、域外需要を取り込む「地域成長型へと向かうことを理想としました。

結果、②地域成長型となるマーケティング戦略の共通事項は、「『商品』=地域資源、『価格』=付加価値により高く、『販促』=地域資源活用による人的接客、『販路』=Web 活用による域外需要を獲得する。更にその戦略を強力的かつ継続的に推進していくためには、経営者がしっかりとした『経営理念

図1 販売商品・販売先別による小規模小売業の類型



= (熱い思い)』を持ち、それを従業員にも浸透させる」となりました。具体的なビジネスモデルは図2のようになります。全てを達成する必要はありませんが、ポイントをおさえることは重要です。

アドバイス先に補助金を進め、何とか獲得できたとしても、やる気スイッチがはいり、継続することが大事です。 その意味でも同じ環境の他店成功事例は有効と思われます。

図2 ②地域成長型 ビジネスモデル (食品小売業の場合)

| 因2 登地域成長室 レンヤヘモナル (長品小元末の場合) | | | | | | |
|------------------------------|-----------------|----------------|-------------|--------------|----------|--|
| キーパートナー | 主要活動 | 価値提案 | | 顧客との関係性 | 顧客セグメント | |
| | 直接仕入(地域 | ・地元で採れた新鮮な肴・野菜 | | FacetoFace | | |
| 農林水産業者 | 資源) | を最高の食べ方を提案しな | | CRMによる | 地元主婦 | |
| 市場 (魚・野菜) | 食品加工 (惣菜他) | がら提供 | | Web客固定客化 | 高齢者 | |
| 加工業者 | 販売 | ・お客様同志がコミュニケー | | | 帰省客 | |
| 商工会メンバー | キーリソース | ションできる快適空間演出 | | 販路 | 観光客 | |
| 同業他社 | 目利きある人 | ・地域資源の組み合わせギフト | | 店頭 | 業者(料理店他) | |
| | 食材加工スキル | ・地域資源を活用した新製品 | | Web (HP·SNS) | 域外の主婦 | |
| | イノベーション | ・新サービス・イベントの提案 | | マーケットプレイス | 仕入業者 | |
| | | ・経営理念のも | とで価値提案継続 | | | |
| コスト構造 | | | 収益の流れ | | | |
| ・店舗運営費 | 話舗運営費(電気代他) | | 店頭販売・通販よる回収 | | | |
| ・従業員人件 | 件費 受託手数料 | | 受託手数料 (農産 | 物の販売委託料) | | |
| ・仕入費 | ・仕入費・ネットワーク会合費等 | | | | | |
| ・Web運営費 ・新規商品開発費・イベント代 | | | | | | |

次回最終回は、「零細企業への公的支援の認知と活用の促進」についての提言をしたいと思います。
【明田 知大(あけだちひろ)】

□ データ活用経営のすすめ(3)

データ活用経営の導入は、大企業から中小企業においても緩やかですが徐々に進展しています。特に中小企業におけるこの進展は、業務の効率化と競争力の向上に不可欠です。前回は、中小企業におけるデータ活用の土台となる「業務プロセスの可視化」について解説しました。今回は、中小企業がデータ活用経営を導入する際の効果的な取り組み方法、および注意すべきポイントに焦点を当てます。

1. データ活用経営の導入段階

データ活用経営を実践するには、以下の段階を経て進めるのが一般的です。

- ・データ収集:業務の中で生まれるデータを系統的に収集します。中小企業においては、まだ紙ベースで業務をされている場合が多いので、まずは紙データのエクセルへの転記などできるところからデータ化することをお勧めします。
- ・データ分析: 収集したデータから有用な情報を抽出するための分析を行います。平均や分散、標準偏差、相関係数などまずは基本的な統計量を算出するところから分析を開始することをお勧めします。また、データのグラフ化なども有効です。
- ・データ活用:分析結果をもとに、業務改善や新しいサービスの提供など、具体的なアクションを起こします。

2. 中小企業の取り組み方法

<u>中小企業がデータ活用経営</u>を導入する際の取り組み方法を3つご紹介します。

- ・DX 化に強い中小企業診断士などの外部の専門家を活用する:データの収集や分析には専門的知識が必要です。立上げの段階では、外部の専門家の力を借りて、徐々に内部でのノウハウを蓄積していく方法が効果的です。
- ・クラウドサービスを利用する:現在、多くのクラウドサービスが提供されており、中小企業でも容易にデータ活用のインフラを構築することができます。
- ・従業員の教育と研修:データ活用文化を根付かせるためには、従業員の理解と協力が欠かせません。 定期的な研修やセミナーを開催し、データ活用の重要性を伝える努力が必要です。

3. 中小企業の注意点

- データ活用経営の導入にあたって、以下の点に注意して進めるとスムーズに取り組むことができます。

- ・データの保護とプライバシー:データの収集や活用に際して、顧客のプライバシーを尊重し、データ 保護に関する法律や規定を遵守することが重要です。
- ・段階的な導入:一気に大規模な導入を試みるのではなく、まずはデータを活用した小規模な業務改善活動から始め、成功体験を積み重ねながらスケールアップしていくのがお勧めです。
- ・経営層の理解とサポート:データ活用経営の推進には、経営層の理解とサポートが必要不可欠です。 ビジョンや方針を明確にして、組織全体での取り組みを、社長を含む経営層が後押ししていくことが大 切です。データ活用経営に成功している中小企業をみると、社長自らが推進役となっているケースを多 く見かけます。

まとめ

データ活用経営の導入は、単に技術やツールを取り入れるだけではなく、組織文化や人材の育成も含めた全社的な取り組みが求められます。中小企業でも、現場のレベル感や担当者の声を聴きながら、無理のない適切なステップと注意点を踏まえながら進めれば、大きな成果を上げることが可能です。次回は、実際の成果を上げるための3つのステップについて解説します。

□中小企業の SDGs 戦略 (3) 地方自治体 SDGs パートナーのお薦め

中小企業の SDGs (Sustainable Development Goals = 持続可能な開発目標) 戦略についての連載 3 回目。今回は、SDGs に取り組む企業などを地方自治体が登録する「SDGs パートナー」の活用を取り上げます。

■神奈川県では9自治体が創設

SDGs は国連が採択した国際目標であり、達成に向けた責任は、一義的には日本政府にあります。しかし、地方自治体でも SDGs の活動は広がっており、内閣府は 2018 年から、優れたSDGs の取り組みを提案する地方自治体を「SDGs 未来都市」として選定しています。

SDGs 未来都市は、18 年度に 29 都市が選ばれたのに始まり、現在は計 182 都市に広がりました。神奈川県内では、18 年度に神奈川県、横浜市、鎌倉市、19 年度に川崎市、小田原市、20 年度に相模原市、21 年度に松田町の計 7 都市が選定されています(県も1都市としてカウントします)。

さらに、地方自治体では、SDGs に取り組む 地域の企業を、「SDGs パートナー」などの名 称で登録する制度も進んでいます。

| 自治体 | 登録名 | 登録数 |
|------|-------------------|-------|
| 神奈川県 | かながわSDGsパートナー | 1215者 |
| 横浜市 | Y-SDGs | 674者 |
| 川崎市 | かわさきSDGsパートナー | 480者 |
| | かわさきSDGsゴールドパートナー | 2808者 |
| 相模原市 | さがみはらSDGsパートナー | 970者 |
| 藤沢市 | ふじさわSDGs共創パートナー | 95者 |
| 小田原市 | おだわらSDGsパートナー | 312者 |
| 厚木市 | あつぎSDGsパートナー | 107者 |
| 大井町 | おおいまちSDGsパートナー | 35者 |
| 松田町 | 未来ヘツナグSDGs宣言制度 | 297件 |

図表 1 神奈川県内の SDGs パートナー制度 (筆者調べ、2023 年 12 月現在、松田町は 1 者の複数の取り組みを 1 件ごとに登録)

神奈川県には、県を含めて 34 の地方自治体がありますが、筆者が調べたところ、SDGs 未来都市を中心に、9つの地方自治体が登録制度を設けていました(図表 1)。

中小企業が SDGs を経営に取り入れる際には、これらの制度への登録を目指すことをお勧めします。 また、診断士もその後押しをすべきだと思います。

■様々なメリット、実利にも期待

メリットは以下の通りです。

まず、パートナーに登録されると、多くの地方自治体では登録証を発行します。それを玄関やオフィスに掲げたり、会社の HP に掲載したりすることで、従業員のモチベーションアップや人材採用へのプラス効果が期待できます。

地方自治体の HP でも企業名や取り組みが紹介されるという PR 効果もありますが、その紹介スペースは、大企業でも中小企業でも同じ。著名企業に肩を並べることができます。

また、ひな形が決まっている登録申請書を書き、それをチェックしてもらうことで、自社の取り組みを整理でき、よりブラッシュアップすることもできます。登録者同士の交流会をする例もあります。 さらに、補助金獲得に有利になるなどの実利もあります。

横浜市が進める「Y-SDGs」は、企業の SDGsの取り組み内容を評価し、「最上位の Supreme」「上位の Superior」「標準の Standard」の3区分で認証します(図表 2)。



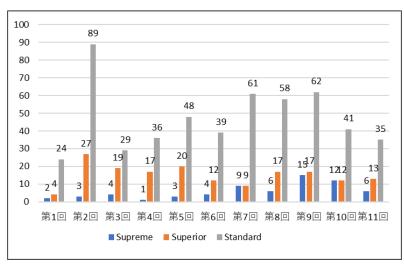
認証されると、

図表 2 Y-SDGs の区分とロゴ (Y-SDGs ホームページから)

- ①認証マークを企業のホームページなどに表示できる
- ②認証事業名や取組内容を、横浜市などのホームページ等でPRできる
- ③「横浜市総合評価落札方式」の評価項目で加点となる(Supreme は3点、Superior は2点、Standard は1点)
- ④「SDGs よこはま資金(中小企業融資制度)」の利用対象となるなどのメリットがあります。③④は実利と言っていいでしょう。

「SDGs よこはま資金」は、中小企業が、SDGs 達成のため脱炭素社会実現に向けた取り組みを行うのに必要な運転資金や設備資金を調達できるよう、横浜市が金融機関、横浜市信用保証協会と連携して行っている融資制度です。再生可能エネルギーシステムの設置、省エネルギー改修・機器の導入等を行う際に、2億8000万円以内の低利融資を行うものです。

「Y-SDGs」に登録したい事業者は、まず「ヨコハマ SDGs デザインセンター」のホームページから同センターの会員となり、「Y-SDGs 認証申請書・チェックシート」に自己診断を記入して提出します。デザインセンタ



図表 3 Y-SDGs の認証数の推移 (Y-SDGs ホームページから筆者作成)

ーから派遣される調査員(中小企業診断士)がヒアリングを実施し、センターが作成した評価書を基に 横浜市がする仕組みです。

「チェックシート」は、「社会 (12 項目)」「環境 (8 項目)」「ガバナンス (5 項目)」「地域 (5 項目)」 の 4 分野、30 項目で評価します。

「Y-SDGs」は20年8月に第1回応募が始まって以来、年3回の応募があり、23年9月の11回目まで、延べ674者が認証されています(図表3)。

■登録者数は川崎が圧倒

圧倒的に登録者数が多いのが川崎市です。SDGs の達成に向けて取り組むことを意思表示する「かわさき SDGs パートナー」と、SDGs への取り組みを自己評価して今後に向けた目標設定をする「かわさき SDGs ゴールドパートナー」の 2 制度があり、地元金融機関も登録を後押ししています。

「かわさき SDGs ゴールドパートナー」に認証されると、ロゴの使用許可、市の HP での紹介のほか、市の融資制度による信用保証料の補助、市の入札契約制度での加点などのメリットもあります。「かわさき SDGs パートナー」は 480 事業者、「かわさき SDGs ゴールドパートナー」は 2808 事業者が認証され、延べ 3288 事業者に上ります

神奈川県が進める「かながわ SDGs パートナー」は全県から応募できます。

メリットとして

- ①神奈川県中小企業制度融資の「SDGs パートナー支援融資」の保証料について、県による保証料補助に加え、神奈川県信用保証協会による割引が受けられる。
- ②「かながわ SDGs アクションファンド」を通じた資金調達など、中小企業者の SDGs 経営に向けた取組支援が受けられる。

などがあります。

■筆者も体験

私事ですが、筆者は勤務先の人事異動のため、現在、富山県で勤務しております。

富山県の地方自治体も SDGs の取り組みは盛んで、同様のパートナー制度があります。

「隗より始めよ」ではありませんが、この連載を書く前に、勤務先の SDGs の取り組みをまとめ、「富山県 SDGs 宣言」「たかおか SDGs パートナー」に申請し、無事に登録されました。何やら公的機関の"お墨付き"を得たような感じで、登録証は玄関やオフィスに飾っています。

また、本稿の取材の過程で本協会が、「かながわ SDGs パートナー」「ふじさわ SDGs 共創パートナー」に登録していることも知りました。さすが、県と連携して SDGs 推進プロジェクトに取り組んでいる協会だけのことはある、と誇らしい気分となりました。

皆さんの支援先や職場でもぜひ挑戦してみて下さい。

【遠田昌明】

□ 中小企業が知っておくべき組織作り(3)

前回の連載では、組織作りの土台として組織定義と定義に沿った基礎教育の必要性について掲載致しました。基礎教育では若手社員の導入教育と管理職教育で中堅社員の改善を行っていきます。若手社員には「社会とは何か?会社とは何か?」をきちんと伝えます。業務知識や OJT 教育も必要ですが、「なぜ自分は働くのか?」を問いて働く意義を考え、社会と会社の仕組みを教えます。特に入社直後は壁にぶつかり理想と現実のギャップに悩む時期です。そのため「自分の幸せは自分の仕事を通じて自分で作る。自分の人生は自分が仕事を通じて成長し切り拓く。そのために会社があり、社会に貢献することで実現する」といったメッセージで成長意欲を引き出します。

次に組織作りのキーとなるのが中堅社員を中心とした管理職の育成です。会社全体のムードは現場リーダーである中堅社員にかかっていると言っても過言ではありません。そこで管理職の育成の中でも最も重要なものが「人を育てる技術」「人を動かす技術」になります。今回はその2つの技術の中で人を育てる技術について掲載致します。

【第3回:中堅管理職教育 人を育てる技術】

現在、多くの企業では人材不足や採用難が問題となっています。そうした中でいかに現有戦力である 現場社員の生産性を上げるかが課題となります。特に現場は毎日煩雑な業務の傍らで人材育成を行うな ど一筋縄ではいかないケースがほとんどです。また昨今では中堅管理職の負荷が大きくなり、昇進を望 まない若手社員も出てきています。そうした中でいかに段階的、組織的に人を育てていくかがポイント になります。

まずはなぜ人材育成をするのか、目的を明確化します。主な目的は以下の通りです。

- 1. 社員の実務能力、意識、やる気を高め、組織の目標を達成するため
- 2. 部下の成長で、上司がより創造的な仕事に専念できる環境を作るため
- 3. 教育を通して、上司部下の強い結束を築くため
- 4. 教育的な組織になることで、若い社員の定着化を図るため
- 5. 若年層からリーダーを育て、組織の拡大・発展に備えるため

また育成を通して求める人材像は「自主的に働き、自主的に学び、成長を続ける人」「チームワークを重視し、仲間と会社に貢献できる人」と言えます。そうした目的や人材像をまずは共有し、以下のステップ感で管理職の部下育成スキルを体系立てて習得します。

部下育成の前提条件としては①安全な場を作る、②信頼関係を築く、③自信を持たせる、④成長意欲を持たせる、です。安全な場とは部下が自由に質問し意見できる職場を指します。上司の価値観を押しつけたり決してイライラを見せることなく、安心して過ごせる場所をつくることです。また部下との信頼関係構築も重要です。信頼、信用しない人の言うことは聞いてくれません。ここではいかに上司から部下に関心を持つかがキーとなります。さらにできたことを単純に褒めるだけではなく、困難な仕事に対し部下を信じ勇気づけることで「自分ならできる!」といったやる気と自信を持たせることです。前提条件の最後は部下の成長意欲を引き出すことです。誰でも成長したいと思っており、上司は部下ができると信じ、成長した先の素敵な未来を見せていくことがポイントです。

前提条件を踏まえ、次に⑤内面指導をする、⑥業務指導をする、⑦キャリア指導をする段階になります。内面指導は部下の考え方、大事にしていること、生き方を探り問題行動に対してなぜできないのか?を指導していきます。特に部下が内面的な問題で失敗した時は内面を改善し大きく成長させる機会となります。ここでは部下へ「注意が足りていない、勇気がない、真剣でない」など、ストレートに厳しく指導する必要があります。次に業務指導のポイントは細かい行動レベルまで落とし込み、丁寧に説明していくことです。その上で一度目の前でやらせてみて、できたらすぐに褒めることです。この繰り返しで仕事が定着します。もし部下が、仕事ができない時は、仕事の正確なやり方をわかっていないと一度検証してみることです。キャリア指導は上司、先輩という立場を離れ、人として部下と向き合うことです。上司、先輩は部下にとって影響力の大きな存在です。上司や先輩は部下の人生に責任を持ち、立派な社会人として育てる、成長させる責任を持ちます。そうした中で部下の将来を共に考え話しをするこ

とで、部下は上司との時間に価値を感じ、向き合っていけるのです。

上記の7つの環境下で最終的には部下に仕事を任せ、多くの経験を積ませることです。ここでは決して丸投げではなく、どうして任せるのか目的と背景を説明します。また定期的な進捗確認で常に気にかけ、成功したら部下に感謝し、失敗したら上司の指導責任として謝ることも大事です。そうして部下は成長し、信頼と自信を積み重ね一人前になっていきます。私も前職でマネージャー時代は部下の育成に悩みましたが、仕事を任せることで共に悩み、喜びを分かち合いながら一緒に成長していけました。

上司、リーダーの仕事は人を育てながらチームを目標達成に導いていく事です。この「人を育てる技術」を磨く事で、組織の成長と自身の成長にも繋がっていきます。

次回は中堅管理職教育のもう一つのキーである「人を動かす技術」をテーマに掲載致します。

【須藤 弘幸】

□ 中小企業診断士が知っておくべき「認知症」理解(3)

2回にわたって、認知症が増えていることや、認知症について、社会がどのように向き合うかについて、 お話ししてきました。

今回は、少し視点を変えて、認知症や、脳の健康に大変重要な睡眠に着目したいと思います。睡眠が、 健康維持だけでなく、労働生産性や経済的損失とどのように関連するか、お話したいと思います。

① 認知症と、睡眠の関係

アルツハイマー型認知症になると、睡眠の量も質も変化していきます。眠る時間は短く、浅い睡眠が多くなります。また、睡眠が分断され、途中で起きてしまうことや、朝早く目覚めてしまうことが多くなります。しかし、熟眠感は得られていることが多いです。ただし実際の睡眠は浅いため、日中の眠気を訴えることが多く、昼寝をすることが多くなります。眠る時間も早くなりやすいです。

軽度認知機能障害の人の睡眠も、浅く、短く、分断されている、良くない睡眠になっています。興味深いのが、このような良くない睡眠に対して、熟眠感を感じている人ほど、認知症へ移行しやすいといわれています。自分の睡眠の質が、自分でわかりにくくなることは、一種の症状ととらえることができます。[1]

② 睡眠と、認知症の関係

睡眠の量は、認知症のリスクに関係します。4時間未満の睡眠時間の人は、認知症の発症リスクが7時間前後の人と比べて高いといわれています。不眠症があることも、認知症のリスクであるといわれています。睡眠薬については、認知症のリスクと言われていますが、眠れないよりは、眠った方がよいといわれています。短時間睡眠が、認知症のリスクになることの理由として、グリンパティックシステムが知られています。深い睡眠状態になると、脳のグリンパティックシステムの作用により、アミロイドなどの老廃物が除去されることがわかっています。毎日深い睡眠をとることで、毎日脳の老廃物を除去するということが行われています。毎日良い睡眠をとることは、脳の健康を維持するためにはよいだろうと考えられています。一方で、9時間以上の長時間睡眠をとることは、脳出血のリスクを高めるとも言われています。横になっている時は、脳には血圧が高くかかることと関係します。[2]

昼寝についてですが、どうしても長く眠れないときや、日中眠たいときに、昼寝をすることは悪いことではありません。30分以内の昼寝をとっている人は、むしろ認知症の発症率が低かったといわれています。しかし、それ以上の長い時間の昼寝をする人は、認知症の発症率は高いといわれています。[3]

③ 睡眠が、日中のパフォーマンスに与える影響と、経済に与える影響

睡眠時間が足りない睡眠不足の状態では、脳の中の掃除が行われていない状態ですので、当然集中力などが低下します。そこで休日に長く寝る、いわゆる寝だめをすると解消するかというと、実はそうではないことがわかっています。一日だけ長時間睡眠をとっても、脳の機能は十分回復しません。継続が必要です。このことから睡眠不足は、負債をため込んでいる状態と考えられ、睡眠負債という言葉が注目されています。睡眠負債は、様々な健康リスクと関連するといわれ、疾病のために欠勤や休職といった問題を引き起こします。これは、「アブゼンティイズム」といわれます。一方、欠勤などはせず、出社はしているけれども、心身の問題のために十分な能力を発揮できない状態を「プレゼンティイズム」と呼ばれます。アブゼンティイズムよりも、プレゼンティイズムの方が労働生産性の低下が大きく、企業にとって影響が大きいことがわかっています。

2006年に日本で行われた調査では、睡眠不足、睡眠負債を軽視したことで、産業事故などのリスクも高まり、年間3兆5千億円ほどの経済的損失があることがわかっています。シフトワーク、長時間勤務、リモート勤務といった睡眠時間、睡眠衛生に影響しうる就労環境では、特に注意が必要でしょう。[4]。健康経営の取り組みに、睡眠時間の確保だけでなく、積極的な睡眠評価サービスを利用するなど睡眠を項目に取り入れることは、健康維持・向上と、疾病リスクの低減、労働災害の低減、生産性の向上といった多くの効果があると考えられ、多くの企業で取り組まれています。

【千葉悠平】

引用

- [1] Sun Q et al. Int Psychogeriatr 2016; 28:1493-1502.
- [2] Kripke DF et al. Arch Gen Psychiatry. 2002; 59: 131-6.
- [3] Asada T et al. Sleep.2000; 23:629 34.
- [4] 西野精治 睡眠医療 2018; 12:291-298

□ ものづくり企画(3) プロダクトライフサイクルから商品性を導く

新製品の方向性やアイディアを考えるとき、どのような切り口を使われていますか?

新製品の商品性を考える上でよく使われるのは、

- ・世の中(社会環境など)の流れにより変化する顧客経験価値に合う商品 ⇒ トレンド分析
- ・競合他社が未だ提供していない、新たなポジションの商品 ⇒ ポジショニング分析
- ・消費者が(潜在的に)感じている不便と解消する商品 ⇒ ニーズ分析

今回は、これらに加えて、プロダクトライフサイクルから考えるという切り口をご紹介します。

プロダクトライフサイクル(以降、PLC)は、ご存じの方も多いと思いますが、製品の売上と利益の変遷を4つの段階で説明するモデルです。「導入期」「成長期」「成熟期」「衰退期」それぞれの段階における戦略策定に示唆を与えてくれます(出典:株式会社野村総合研究所のWebサイト)。

PLCで語られる戦略は販促・販売施策や資金配分などに重点が置かれることがほとんどですが、商品性を考える際にも利用できます。どの段階の商品を開発しようとするかで競争軸が変わってきて、結果、差別化ポイントも変わってくるためです。

段階ごとの具体的な競争軸(差別化ポイント)は次のとおりです。

「導入期」: 普及率 2.5%未満

- ・革新的なコンセプトでオピニオンリーダーを惹きつける時期。新たな価値軸がポイントです。
- ・新たな価値を担保するための性能が重要です。

「成長期」: 普及率 2.5%~50.0%

・競合が増えてくるので、便利機能の搭載がポイントになってきます。

「成熟期」: 普及率 50.0%~84.0%

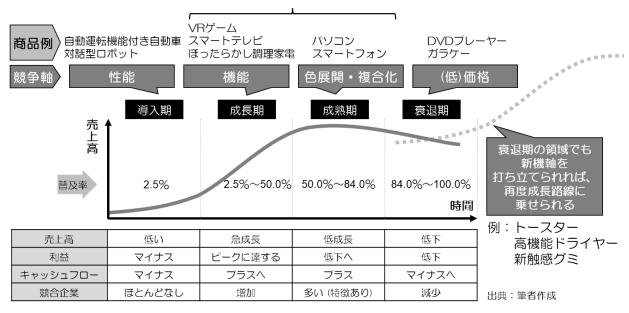
・機能差も無くなってきて、カラーバリエーション展開や複合化がポイントになってきます。

「衰退期」: 普及率 84.0%~100.0%

・性能・機能開発競争は終焉を迎え、価格競争になってきますが、新機軸により新しい差別化ポイントを創出することも可能です。

図)プロダクトライフサイクルと商品の競争軸の関係

参入に適した時期



新商品を投入しようとする領域内の普及率や競合数から現在プロダクトライフサイクルのどの段にあるかを推定し、差別化ポイントを絞り込んでからアイディア創出をしてみてはいかがでしょうか。 【吉江 裕子】

□ 中小企業診断士なら最低限知っておきたい!広報 PR 支援の方法(3)

中小企業診断士として最低限知っておきたい広報 PR メソッドについて、4回に渡って解説する連載。 3回目の本稿では、作成したプレスリリースを記者に届ける方法の一つである、記者クラブについて解説します。せっかくつくったプレスリリースを記者に届けたくても…これまで広報 PR をしたことがない方は、記者との人脈がないことがほとんどです。しかし、記者との人脈が 0 でも、記者に直接プレスリリースを届けることができる場所があります。それが「記者クラブ」です。

●記者クラブとは?

記者クラブとは、新聞社やテレビ局、通信社などから派遣された報道機関の記者が常駐しているところです。各大手メディアの記者が常駐する拠点でもあり、継続的な情報収集と取材活動を行っています。 約800の記者クラブが各地に存在し、中央省庁・国会・政党、企業・業界団体、地方自治体などに設置され、それぞれ各機関に特化した情報の収集と取材活動を行っています。(参考:共同通信 PR ワイヤー「記者クラブとは」https://kyodonewsprwire.jp/corp/shioj/5455/)

●神奈川県内の企業におすすめ!な記者クラブの場所

神奈川県内に本社がある企業におすすめの記者クラブをご紹介します。

①神奈川県政記者クラブ

神奈川県内の情報を集めている記者が集まる記者クラブです。県内に本社がある場合はまずここの記者クラブに情報を届けましょう。

場所:神奈川県庁 新庁舎 4 階 電話: 045-210-1111 (代表)

②横浜市政記者クラブ

横浜市内の情報を集めている記者が集まる記者クラブです。横浜市内に本社がある場合はここにも情報を届けましょう。

場所:横浜市役所 9階 電話: 045-664-2525 (コールセンター)

③横浜経済記者クラブ

横浜市内の経済分野の情報を集めている記者クラブです。横浜市内に本社がある中小企業のネタを集めている記者さんがいるほか、直接記者と名刺交換やお話もできます。この記者クラブに情報を届けると記事にしていただけることが多い記者クラブの一つです。

場所:横浜商工会議所(産業貿易センタービル8階) 電話:045-671-7465(記者クラブ直通) https://www.yokohama-cci.or.jp/pr/support/press.html

ほか、各市役所にも記者クラブがある場合があります。市役所の代表電話で「記者クラブはありますか」と聞くと教えてもらえます。

●記者クラブヘプレスリリースを届ける方法

記者クラブにプレスリリースを届ける方法は次のとおりです。

①記者クラブに電話する

役所の代表電話か記者クラブ直通電話に電話し、「プレスリリースを配布したい」旨を伝えます。「何 部必要か」を係の人に必ず確認しましょう。

②プレスリリースを印刷する

プレスリリースは印刷して配ります。A4 片面カラー印刷、複数枚になる場合は左上をホチキスで止めます。

③記者クラブに訪問し、プレスリリースを渡す

各記者クラブに直接訪問し、プレスリリースを渡します。受付の人にまとめて渡す場合か、記者クラブに用意されている箱に自分でいれる場合があります。やり方がわからない場合は受付の人に聞いてみてください。一部の記者クラブでは、記者と直接名刺交換ができたり、お話ができますので、ぜひプレスリリースをもって話しかけてみてください。記者から思いがけないフィードバックをもらえることもあります。これまでの経験則ですが、記者は午前中はあまりおらず、午後だと席にいることが多いようです。

次回は記者クラブ以外でプレスリリースを届ける方法について解説します。

□ 矛と盾 - DXと情報セキュリティ(3)

経営を戦いに例えるならば、常に攻め(矛)と守り(盾)のバランスを取り、限られた経営資源を配分していく、まさに"矛盾"を抱えながらも前へと進む営みです。IT・デジタルの分野で言えば、矛となる活動がDX、盾となる活動が情報セキュリティ対策となりましょう。本連載では、4回にわたり、小さな会社(※)のDX・情報セキュリティ対策支援について、考察していきます。

(※) 本連載では、従業員 20 名以下の事業者さんを「小さな会社」と呼ばせていただきます。

連載3回目の今回からは、"盾"編として、情報セキュリティ対策のお話です。

●情報セキュリティ対策は、儲からない

残念ながら、情報セキュリティ対策をいくら頑張ったところで、本業の売上や利益に直結することはほとんど無いでしょう。長期的には企業の信頼やブランド価値の向上につながる活動とはいえ、短期的に売上を拡大する効果はありません。むしろ対策に手間がかかり、利益が減ると感じられることの方が多いかと思います。特に経営資源の余力が乏しい小さな会社では、この傾向は顕著に表れます。これが、情報セキュリティ対策が進みにくい、問題の本質です。

そこで支援者として大切になるのは、<u>いかに楽をして効果的な対策を実施して頂くか</u>、という意識だと思います。

●楽をするには、真似をするべき

情報セキュリティ対策に限ったことではありませんが、なるべく楽に早く効果を得ようとするならば、 実績のあるやり方を真似ることが近道です。そこで筆者がぜひお勧めしたいのが、IPA より公開されて いる「中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン」です。

(https://www.ipa.go.jp/security/guide/sme/about.html)

こちらのガイドラインは、情報セキュリティ対策として必要なことが網羅的に掲載されており、また数年ごとに社会情勢に合わせアップデートもされています。ガイドラインに沿って進めていけば十分な対策が行えるよう、とても工夫されています。

2023年11月23日現在、ガイドラインの文書構成は以下の通りです。

- ・本編(第3.1版)70ページ
- ・付録 1:情報セキュリティ 5 か条
- ・付録2:情報セキュリティ基本方針(サンプル)
- ・付録3:5分でできる!情報セキュリティ自社診断
- ・付録4:情報セキュリティハンドブック(ひな形)
- ・付録5:情報セキュリティ関連規定(サンプル)
- ・付録6:中小企業のためのクラウドサービス安全利用の手引き
- ・付録7:リスク分析シート
- ・付録8:中小企業のためのセキュリティインシデント対応手引き

ご覧のように、単なる読み物にとどまらず、すぐに使えるサンプルやひな形が充実している点もお勧めする理由です。ただ、ここに文書名を列挙しただけでも察しが付くかと思いますが、よくまとまっているガイドラインとはいえ、実はかなりのボリュームがあります。IT リテラシーに自信がある筆者でも、実際に活用するつもりでじっくり読みこむと、かなりの時間と労力を要します。そのため、このガイドラインを丸投げしても、小さな会社では有効活用できない可能性があり、効率的で効果的なガイドラインの使い方を助言していくことが支援者には求められていると考えます。

●100%の対策は出来ないから・・・

情報セキュリティ対策においては、いたちごっこのように日々新たな脅威が現れ、対策が確立される前の脆弱性を狙った攻撃も珍しくはなく、どんなに時間や労力を費やしたとて 100%の対策を行うことは出来ません。そのため、どこまでの時間や労力をかけて対策を行うのか、裏を返せば、どこまでの事件や事故であれば許容できるのか、を会社の経営方針の一部として決めておくことが求められます。

つまり、情報セキュリティ対策は必ず経営者の判断が求められる活動なのです。

従って、支援者においても、情報セキュリティ対策はつまるところ経営判断となる、という認識を持ち、まずは経営者に働き掛けることが求められるでしょう。ガイドラインにおいても、本編の冒頭は「経営者の皆様へ」という呼びかけで始まっています。

●判断をはしょるのはダメ

情報セキュリティ対策製品・サービスの中には、「よくわからなければ、コレさえ入れておけば大丈夫!」といった売り文句を付けているものもあります。ですが、いくら楽をするべきと言っても、本当に何もわからずに導入してしまうと、当該製品・サービスの効用と当社が必要とするセキュリティ対策が合致せず、無駄な費用となってしまう可能性もあります。そうならない為には、判断するための最低限の知識と考え方を学ぶ必要があり、その教材としてもこのガイドラインは最適です。ガイドラインを熟読することは難しくても、その骨子を理解し上手に活用していくことは、経営者およびその支援者にとっては、大変重要であると考えます。

次回は、「中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン」の具体的な内容について触れていきたいと思います。

【若杉 廣】

□ 会員寄稿記事(かながわ☆はとば会・かなゴル)

広報部では、会員の皆さまが情報発信できる場として、会報を活用していきたいと考えております。 登録グループでの活動やご自身の診断士活動のご紹介、イベントの周知等、もちろん会報の目的・趣旨 に反しない範囲ではありますが、情報発信したい案件があれば、ぜひ寄稿していただけますと幸いです。

今回は、神奈川県中小企業診断協会の登録グループのひとつである、「かながわ☆はとば会」の分科 会である「かなゴル」からご寄稿いただきましたので、ご紹介いたします。

会員の皆さまからのご寄稿は随時受け付けております。積極的なご寄稿をお待ちしております。

<第一回南関東中小企業診断士対抗コンペが開催されました>

去る 2023 年 12 月 13 日千葉県の姉ヶ崎カントリー倶楽部にて「第一回南関東中小企業診断士対抗コンペ」が開催されました。首都圏中小企業診断士業界での初めての試みとして、1 都 3 県(東京都・千葉県・神奈川県・埼玉県)の診断士が集う県を跨いだ合同コンペで、総勢 5 4 名の参加となりました。かねてより個人的なつながりのある診断士のゴルフ仲間同士や、他協会で既に認められているゴルフサークルのコンペで知り合った仲間内で、「県対抗戦がそのうち出来たら良いね」と話をしていたのですが、この度千葉県協会の石井会長の発案、千葉県協会の有志の方々が幹事を買って出られたことにより実現する運びとなりました。

~コンペ実現までのみちのり~

千葉県協会の幹事の方から東京、埼玉、神奈川協会会員へ幹事の打診がありコンペ開催の半年ほど前から企画が練られることになりました。そのような中で、まずは「各県企画担当者同士の懇親を」と8月9日、千葉県協会の石井会長、今井元会長、東京協会からは森川会長参戦のもと、千葉県の泉カントリー倶楽部にて前哨戦となる懇親コンペを開催しました。各県のトッププレイヤーたちのゴルフの腕前は驚愕のレベル!! 70~80台で回るプレイヤーが趨勢を占める中、優勝は千葉協会の北島氏、ベスグロ賞は77で埼玉協会の小原氏が奪取。激戦を制しました。

コンペ後の懇親会も大いに盛り上がり、前哨戦の仕切りにおいても、千葉県協会のメンバーの方々がゴルフ場と懇親会会場の車移動などを一手に引き受けて下さるなど、ホスピタリティの高さに感銘を受け、本番への期待が高まっていきました。

~12月13日コンペ戦績~

今回当コンペの実現にご尽力頂いた千葉県中小企業診断士協会会長の石井孝昌氏は、早稲田大学の体育会ゴルフ部に現役時代は所属しておられ、OUT40 IN39 合計 79 ストロークで全参加者の中で最も素晴らしい成績を収められました。そのほかにも、年間 100 ラウンド以上プレーされる猛者の方々も参加されていて、総勢 54 名のうち 80 台が 8 名、90 台が 12 名と大変レベルが高い結果となりました。

また、大会会場となった姉ヶ崎カントリー倶楽部は、昭和35年オープンの長い歴史を持つゴルフ場で、数々のビックトーナメントの舞台となった千葉県でも有名な名門ゴルフ場です。戦略的に設計されたコースレイアウトと傾斜が強いグリーンには、大変苦しめられたのですが、そのようなコンディションの中においても、団体の部で優勝された千葉県中小企業診断士協会に所属する皆様は100ストロークを切っている方が多く全体を通じてレベルの高さを感じました。

ところで、神奈川県の診断士の活躍はどうだったのでしょうか?

今回のイベントにおいて特筆すべきは、出場 54 名中 17 名が当協会会員で 4 県の中で最多出場人数だったことです。団体戦において優勝は逃したものの準優勝となり、個人戦では片山大弐郎氏(かなゴル所属)が優勝、そして女性の部では牧口昌代会員が優勝しました。団体優勝は逃したものの、個人戦

での優勝、10 位以内に神奈川県からの参加者が 5 人も占めるなどのめざましい活躍は、団体優勝の千葉県協会の脅威となりえたのではないかと思うとともに、次回団体戦優勝への期待も大きく膨らんだのでした。

また、他 3 協会からは女性会員の参加が無い中、神奈川からは女性が 4 名参加しました。他県の参加者からは羨ましがられ、診断士業界において活躍する女性の勢いを大いにアピールする機会になりました。

~参加者の声~

ここで当日の臨場感を感じて頂けるように、参加者のコメントをご紹介します。

2年半ほど前に神奈川協会の有志で始めた「かなゴル(かながわ☆はとば会 ゴルフ分科会)」でのメンバーラウンド、交流が質量ともに盛り上がっており、みんなで団体戦に参加してみたかった。個人戦とは違ったワクワク感があり、とても楽しかったです。また、他県協会の診断士の方々とゴルフを通じた交流ができ、有意義な一日となりました。(森岡誠希会員)

同じ診断士であることから、共通の話題もあり「同じ空気感」とでも言うのでしょうか。 スコアは相変わらずでしたが、楽しくてまた参加しようという気持ちになりました。(斎藤肇会員)

スコアはイマイチでしたが、ベテランゴルファーの方から、「昨年始めたばかりにしてはいいスコアだ!」「スイングはいいので後は経験あるのみ」など、優しい声かけをいただき嬉しく思いました。景色も最高で楽しくプレーできました!

神奈川しか女性参加者がいなかったのは残念でしたが、初心者でも女性でも参加しやすい会なので是非一緒に楽しみながら上達しましょう! (伊藤由美子会員)

~第一回対抗コンペを終えて~

このように、第一回対抗コンペは盛況のうちに終えることができました。まずは幹事を務めて頂いた 千葉県協会のご尽力に感謝するとともに、ご参加頂いた皆様にも感謝いたします。今後このコンペを継続していくことが大切だと千葉県協会の石井会長をはじめ、多くの参加者の方々もお話をされていました。普段、他県診断士との交流を図る機会はそれほど多くはないことから、ゴルフという趣味のイベントの場ではあるものの、貴重な交流の場所になりえると感じました。

コンペ後、各県の幹事メンバーで今後のことについて話し合いを始め、反省会と今後について検討するためのコンペ&懇親会も予定しています。長く継続を図りたいということになると、各県の診断士協会を巻き込んだ形での開催運営を検討したほうが良いのではないか?という話も出てきています。また、今回は4県対抗という形をとりましたが、将来的には4県にこだわらない、団体戦に参加しない個人戦だけのオープン参加の形式をとってもよいのではないかという話もあります。今回、神奈川県の参加



者は神奈川県協会として参加した訳ではなく、幹事を務めた牧口昌代会員のプライベート募集の形をとったため、登録グループである「かながわ☆はとば会」の分科会である「かなゴル」のメンバーがメインに参加することになりました。しかし今後の本コンペのあり方を南関東幹事間で検討する中で、「将来的には神奈川県協会にも正式にご協力頂きたい」との意見がありました。趣味のゴルフではありますが、人事交流するには何よりの場所であり、診断士活動の幅を広げる機会にもなりますので、次回コンペ開催の際には広く神奈川県協会のゴルフ愛好者の方にもご参加いただければ大変嬉しく思います。

□編集後記

このたび「令和6年能登半島地震」により、お亡くなりになった方のご冥福をお祈りするとともに、 被災者とそのご家族、並びに関係者の皆さまに、謹んでお見舞い申し上げます。

自然災害とあわせて、経済・ビジネスでも今は何がおこってもおかしくない予測が困難な VUCA の時代です。だからこそ、賀詞交歓会時に天満会長が言われた「社会に必要とされる診断士」を目指し、社会に貢献していくことが、今重要であると強く感じました。

さて、今回会報 117 号を編集する機会を頂くことになりました。編集作業していく中で、これまで以上に会報メンバーの連載記事を読み込みました。そこで、それぞれの方が、得意の分野で豊富な知識とスキルをもって活躍していることを改めて認識しました。よって、協会会員約 700 名の診断メンバーが、結集し、協業し、さらに中小企業に寄り添う気持ちをプラスすると、あらゆる支援ができることを感じました。

ただし、そのパワーを維持していくためには、県協会メンバーが心身ともに健康であり続けることが、 重要な課題と再認識しました。 私を含め 60 歳以上の方も大変多いです。

そのとき「常に挑戦!100歳まで」と、80歳になる令5会メンバーの方が力強く言われていたことを思い出しました。

「『社会に必要とされる診断士』 100 歳まで!」 を今年からのテーマにすることを年始に誓いました。

【明田知大(あけだちひろ)】

発行者 _{一般社団法人}神奈川県中小企業診断協会 会長 天満 正俊

発 行 一般社団法人神奈川県中小企業診断協会 〒231-0015 中区尾上町5丁目80番地

神奈川産業振興センタービル3階307号室

※2月19日より12階1201号室へ移転します。 TEL 045-228-7870 FAX 045-228-7871

執務時間 午前10 時~午後4時

URL https://www.sindan-k.com/