

企業診断ニュース4月号 令和5年4月1日発行(毎月1回1日発行)

# 企業診断ニュース

変革する中小企業のナビゲーター, 中小企業診断士

〈特集〉  
本シエルジュが読む  
「新語」と中小企業診断士の  
付き合い方



一般社団法人 中小企業診断協会

2023 April No.766

4

# CONTENTS

## 企業診断ニュース 2023年4月号(通巻766号) 目次



令和5年4月1日発行  
(毎月1回1日発行)

編集発行人:野口 正  
制作:株式会社エーカース

本誌掲載の論文ならびに資料  
の掲載は当協会の承認を要す

### ■ ご挨拶

『企業診断ニュースデジタル』発刊のご挨拶

松枝 憲司……………3

### ■ 特集

本シェルジュが読む「新語」と中小企業診断士の付き合い方

◎第1章 「タイパ」は求めるべきか

——効率的に生きていくための時間管理, ライフハック術

村上 知也……………4

◎第2章 生き残り術としての「リスクリング」

——企業も人生も100年時代を乗り切るために

酒巻 秀宜……………8

◎第3章 「メタバース」で世の中はどう変わる

——新時代のビジネス・組織・社会への感度を磨く

大橋 功……………12

◎第4章 「ガクチカ」が書けない時代の働き方

——脱コロナで心と体の健康が未来人材を作る

三上友美恵……………16

◎第5章 「押し活」が顧客獲得のカギ

——ブランドストーリーでファン(顧客)の心をつかむ

荒尾 康宏……………20

### ■ 連載

◎直撃 プロコンライフ! (第121回)

伊藤 勝彦(インタビュアー:平井彩子)……………24

◎駆け出し中小企業診断士の企業支援(第2回)

安田 雅哉……………28

### ■ 連合会本部レポート

「診断士の書評」執筆担当者決定

……………32

### ■ 県協会レポート

中小企業診断協会北海道／宮城県中小企業診断協会／埼玉県中小企業診断協会  
／東京都中小企業診断士協会／神奈川県中小企業診断協会／山梨県中小企業診  
断士協会／富山県中小企業診断協会／滋賀県中小企業診断士協会／鹿児島県中  
小企業診断士協会／兵庫県中小企業診断士協会／大阪府中小企業診断協会

……………32

一般社団法人 中小企業診断協会

〒104-0061 東京都中央区銀座1-14-11 銀松ビル TEL.03-3563-0851 FAX.03-3567-5927

<https://www.j-smeca.jp>

# 『企業診断ニュースデジタル』 発刊のご挨拶



一般社団法人中小企業診断協会会長 松枝 憲司

当協会では、1959（昭和34）年の刊行以来、60年以上にわたり『企業診断ニュース』を冊子で会員の皆様にお届けしてまいりましたが、2023年4月号（通巻766号）から、より見やすく、またそのコンテンツをより活用していただくために、デジタル版（以下、J-smeca デジタル）に移行いたしました。

J-smeca デジタルは、これまでの『企業診断ニュース』をベースに、以下のコンテンツから構成されます。

- (1) 特集：旬のテーマや連合会本部主催の中小企業経営診断シンポジウム等、イベントの報告
- (2) 連載：「直撃 プロコンライフ」等、中小企業診断士や中小企業の関連テーマに関するもの
- (3) 投稿・お知らせ：会員の皆様からの投稿や中小企業支援機関の施策情報の紹介、会員の皆様へのお知らせ
- (4) 連合会本部レポート：診断士試験や理論政策更新研修等、連合会本部からの報告
- (5) 県協会レポート：各県協会の活動報告や翌月以降の活動スケジュール等

デジタル化の特徴として、情報の検索のしやすさがあります。これにより、記事等の検索や、新しく入会された方は過去のJ-smeca デジタル（本年4月以降に限定されますが）を見ることができるようになります。会員の皆様に読んでいただき、かつ活用していただけるよう、コンテンツの充実を一層図ってまいりたいと思っております。また、デジタル化に伴い、より多くの情報の掲載が可能となりますので、各県協会の皆様は、活動のPRにぜひご活用ください。

当協会は、1954年に社団法人中小企業診断協会として設立され、2013年に現在の連合会組織として一般社団法人化し、本年4月で10周年を迎えました。現在、連合会組織として果たすべき役割等を見直すため、「新しい診断協会の在り方に関する検討委員会」を発足させ、新しい協会の姿を探っております。その一環で、各県協会会員及び各県協会間の有効な情報提供サイトとして、kintoneの導入を計画しております（本年4月以降、各県協会でも順次導入）。今後は、J-smeca デジタルとkintoneの連携を図ること等により、会員の皆様にとってのより一層の利便性向上を目指してまいります。

J-smeca デジタルの活用と会員の皆様からの積極的なご投稿をお待ちしております。

特集 本シエルジュが読む「新語」と中小企業診断士の付き合い方

## 第1章

# 「タイパ」は求めるべきか

——効率的に生きていくための時間管理、ライフハック術



村上 知也

神奈川県中小企業診断協会

毎年、流行語や新語がメディアなどで発表されます。流行語は単なる流行り言葉で、しばらくして消えてしまうものが多い一方、辞書に掲載される「新語」は、今後も定着して使われるだろう言葉であり、ある程度浸透しているといえます。

この3年あまり続いているコロナ禍で、日本にもさまざまな面で変化が起きています。常に流行を追う必要はありませんが、我々は常に新しいものには対応していく必要があるでしょう。

今回の特集では、その変化の中で登場した新しい言葉を読み解きながら、その背景を理解、把握するためのビジネス書を紹介します。最初の新語は「タイパ」です。

### 1. 「タイパ」とは何か

「タイパ」とは「タイムパフォーマンス」の略で、時間や成果に対する満足度のことで、一方、「コスパ」は「コストパフォーマンス」の略で、支払った費用に対する満足度のことで、以前はコスパが「高い」と言っていたのですが、最近ではタイパが「良い」、コスパが「良い」という言い方が増えています。

時間の概念と費用の概念は異なるものの、「タイパ」という言葉を初めて聞いたとき、「コスパ」と大差ない言葉だと感じました。ライフハック（生活や仕事に役立つ裏技）を駆使して、時間効率を上げて仕事をしていくこと

なのだ。たしかに、「タイパ」にはそのような意味合いもありますが、次の2冊の書籍を読んで、「タイパ」という言葉から受け取る意味合いが変わりました。

友だちの間や仕事の中で、薄く広い教養や知識を効率的に得ることを「タイパが良い」と言っているのだと。

#### 映画を早送りで見ると ファスト映画・ネタバレ——コンテンツ消費の現在形

稲田 豊史 著  
光文社新書



映画を鑑賞するのではなく、コンテンツとして消費する。友だちとのLINEグループで共感するために、効率よくコンテンツを摂取したい。面白くない作品を見て失敗したくないから倍速で見る。そんな人たちの考え方を紹介している。

以下、本特集執筆メンバーとの対話形式をまじえてお届けします。

村上：映画を早送りで見ますか。

酒巻：いいえ。基本的には、ゆっくり見たいから通常速度で見ます。退屈に感じたシーンを早送りすることはありますが。

村上：私は本の場合、途中で興味がなくなったら無理して最後まで読むのはやめます。

酒巻：それはあります。当然、時間がもったいないですから。

村上：タイパという言葉が新語になるくらいですから、時間効率を優先したい人が増えているということなのでしょう。

酒巻：この本によると、早送りする理由はそれだけではないのです。

村上：というと、何が理由なのでしょう。

## 2. タイパを求める理由

日本の映画の公開本数は、2010年が716本だったのが、2019年は1,278本と1.8倍近くに増加しています（なお、コロナ禍では減少）。アニメの制作本数も、2000年には年間100本程度だったものが、2016年には約350本となっています。その後、アニメの作りすぎによる低単価、ブラック労働問題により制作本数は微減したものの、2020年でも278本制作されています。

これだけ本数が増えていると、どうしても見る時間が足りなくなってしまうため、タイパを良くするために早送りで見るのでしょう。私自身も一定数のアニメを見ますが、すべてを見るわけではありません。それほど新作を追わなくてもよいため、評判の高かったアニメを後から見ることで、楽しんでいきます。

しかし、若い世代はそうはいかないのでしょうか。「昨日の第3話、すごくなかった？」のような、最新の話題についていくためには、早いタイミングでコンテンツを「消費」する必要があります。

また、SNS普及前なら学校でそういう話をしてきたものが、LINEを中心としたSNSで話が進みます。「さっきのあのシーン、すごかったね!」といった会話がLINEで出てきたときにコンテンツを見ていなければ、話から取り残され、疎外感を感じてしまうでしょう。

コンテンツ数の増加、共感を求められるシーンの増加が、タイパを求める理由と考えられます。

## 3. ファスト教養の時代なのか

さらにアニメや映画などのコンテンツだけでなく、幅広い知識を教養として身につけたいという人も増えています。

次に紹介する一冊は、「ファスト教養」に関するものです。

### ファスト教養 10分で答えが欲しい人たち



レジー 著  
集英社新書

ファスト教養は人生ではなく財布を豊かにする!? 皆が将来に不安を感じているため、手っ取り早く教養を摂取して不安を解消したい。そんなファスト教養の“毒”にかかった人たちを“解毒”するためには、どうしていきべきなのか。

村上：映画などのエンタメ以外についても、効率的に摂取できるといいと思いませんか。

酒巻：そうです。最近、さまざまな分野について学ばないといけなくなって勉強する時間が足りなくて困っています。

村上：本を読むよりも、YouTubeで「まとめ動画」を見るほうが便利な面があります。

酒巻：ビジネス書まとめ動画も多いです。

村上：もっと短く、TikTok書評も人気です。10分どころか数十秒で要約を把握できてありがたいです。

酒巻：でもファスト教養を摂取していると、ちょっと不安になることはないですか。薄く広く知識がついている気がする一方で、深い知識がついているわけでもないから、これでいいのだろうか。

村上：診断士資格の特徴は、広く何でも知っていることにあるともいえますが。

酒巻：そうなのですが、とはいえ、専門分野では深い知識も持っておきたいです。

村上：いつまでたっても時間が足りなくて、タイパを求めてしまいそうです。

2018年の本シェルジュの本誌特集では、「リベラルアーツ（教養）の見つけ方」のテーマで執筆をしました。この5年あまりで教養の大切さは声高に言われてきました。その結果、教養を身につけようといった軽めの本やYouTubeチャンネルが乱立しています。私もよく見えています。短い時間でちょっとした知識が身につけて、教養がついた気がします。文字として読むより、動画はコンテンツを摂取しやすいのです。

簡単に摂取できるファスト教養は、果たして本当の教養と言えるのか。一方で、時間をかけて深い教養を身につけても、すぐには役に立たないと言う声もよく聞かれます。

**酒巻：**常に新しい何かを学ばないと、生き残れないという焦燥感を感じませんか。

**村上：**もちろん、いつも焦っています。一方で、すぐ役に立つ知識はすぐ役に立たなくなるというのも事実だったりします。

**酒巻：**本当の教養は、すぐには役に立たないものなのではないでしょうか。

**村上：**長い人生を生きていくうえで、教養が自分を支えてくれる基盤になってくるのではと期待はしています。

**酒巻：**タイパ優先ではなくて、時間をかけて何度も同じ本や映画を見直す時間があるのもいいとは思いませんか。ちなみに、村上さんは何度も読み返す本がありますか。

**村上：**ビジネス書ではありませんが、高校生の頃から田中芳樹さんの『銀河英雄伝説』は、外伝を含めて30巻を、何年かかけて何度も読み返しています。

**酒巻：**それで教養はつきましたか。

**村上：**どうでしょう。しかし、流行りのビジネス書を摂取して得た知識よりは、私を形作ってくれている小説だと感じます。

**酒巻：**タイパを求めてファスト教養を摂取するよりは、自分の好きなテーマを深掘りし続けるほうが効果的なのではないでしょうか。

**村上：**どっちでしょう。狭い範囲の好きなものだけを迫っていると、世の中についてい

けないようで怖いです。適度にファスト教養も摂取したい気がします。

**酒巻：**両方のバランスが必要ですね。

私自身のことを振り返ると、30歳前後の頃が最も焦燥感にさいなまれていたと思います。このままでは、人生に成功できないのではないかと。焦りから、さまざまな勉強をして教養をつけねば、と思い、中小企業診断士の受験勉強を始めたのもこの頃でした。個人的には、診断士資格の勉強は大人のファスト教養にふさわしい内容だと思っています。

しかし、実際に教養やビジネス力がついたと思うのは、たとえば、マーケティングなど特定の分野の専門書を何冊も読んだときでした。診断士資格の勉強で全体像を把握でき、そこから興味のあるテーマを深掘りできたことがよかったと感じています。ちょっとしたファスト教養で満足せずに好きな分野の勉強を続けられれば、本来のリベラルアーツにつながられると思います。

#### 4. ハックをしてタイパを良くしたい

ここまで、タイパを良くして効率的に知識や教養を身につけていくことの危うさについて述べてきました。最後にライフハック、まさにタイパを良くする人生術に関する書籍を紹介していきます。

圧倒的に自由で快適な未来が手に入る！

勝間式ネオ・ライフハック100



勝間 和代 著

KADOKAWA

変化を先取りし対応していくための、問題解決ハック、時間管理ハック、インプット／アウトプットハック、思考法ハック、人間関係ハック、ヘルスハック等々。人生をより豊かにするためのハック集。

本書では、仕事からプライベートまで総合的なライフハックを100個紹介しています。その中で、今回のタイパというキーワードに関連する「時間管理のハック」を抽出し、私なりに解釈して**図表**にまとめてみました。

図表 快適な自由時間を作り出す時間管理ハック

時間割引率を下げる	
余裕を常に作る	予定と人間関係を断捨離 労働時間を減らす 快適な時間を残す
やらなくていいことを決める	優先順位付けを習慣化 3分以内でできることはすぐやる 仕組みを作って効率化
時間を生む3つのコツ	完璧主義にしない 移動時間を減らす 1日単位ではなく長期単位で考える

出所：勝間和代著「圧倒的に自由で快適な未来が手に入る！ 勝間式ネオ・ライフハック100」KADOKAWAより筆者作成

「時間割引率」とは、現在価値計算の時間版の概念です。割引率が高いほど（時間の金利が高いほど）、欲望や本能に負けてしまい、現在の時間を使わず、つまりタスクを先送りしてしまいます。

しかし、時間割引率が低ければ、今現在をサボらず、すぐにやるべきことをやるでしょう。時間割引率を下げるには、やらなくていいことを決めて、常に余裕を作り、時間を生む3つのコツを実行し続けることがポイントです。

**酒巻**：ライフハックのネタは好きで、よく実行しています。うまくいったものもあれば、長続きしなかったものもあります。

**村上**：どんなハックがうまくいきましたか。

**酒巻**：3分以内ではないですが、すぐやれる仕事はその場でやってしまうのが有効でした。

**村上**：私は、労働時間を減らすのが有効だったと感じています。

**酒巻**：働く時間を減らして仕事を回せたのですか。

**村上**：独立から数年は昼夜問わず働いていたため、40歳を迎えると体調も悪くなってし

まいました。そこで、夜は働かないということに決めたら、結果として効率的に仕事が進みました。

**酒巻**：それは、むしろ健康ハックではないですか。

**村上**：そうなのです。勝間さんの本の中でも、健康ハックの項目のほうが共感するところが多かったです。1日1万歩歩くとか、歯の定期検診に行くとか。

**酒巻**：健康のためにも、タイパは大事になりそうですね。

## 5. まとめ——バランスが大事

2018年の『中小企業白書』の主要テーマは、「中小企業の生産性革命」でした。企業も個人も生産性を高めることが求められています。

多くの人が常に勉強を続け、日常的にやるべきことが増えたと感じています。毎日のタスクが山積みです。

効率的に生きていくためには、タイパを良くして活動していこうと思うのは当然と言えるでしょう。私もタイパを良くしたい。一方でタイパを突き詰めていくと、どんどん自分が薄くなっていくような感覚を味わうことがあります。

コロナ禍でテキストの時代が衰退し、動画の時代に突入しました。情報発信も収集も動画で簡単にということは、今後も進んでいくことでしょう。これからもタイパを求めて、YouTubeをたくさん見るし、倍速再生もすると思います。しかし、小説も学術書もじっくり読み込んで深掘りする時間も設け、バランスを取っていきたいと思います。

### 村上 知也

(むらかみ ともや)

2008年中小企業診断士登録。NTTデータ勤務後独立し、中小企業のIT化支援に取り組んでいる。また、ビジネス書書評の本シェルジュのサイトを運営している。

<https://bookclerge.jp/>



特集 本シエルジュが読む「新語」と中小企業診断士の付き合い方

## 第2章

# 生き残り術としての「リスキリング」

——企業も人生も100年時代を乗り切るために

酒巻 秀宜

東京都中小企業診断士協会／愛知県中小企業診断士協会



2023年の年頭記者会見で、岸田文雄首相は、「インフレ率を超える賃上げの実現をお願いしたい」と物価上昇分を超える賃上げを経済界に求めました。2022年は、企業の賃上げが物価上昇に追いつかず、実質賃金が前年比でマイナスとなる状況が続き、政府としても危機感を持っているのでしょう。

また、物価上昇は一過性のものとは考えにくいため、賃上げも一過性ではなく持続可能なものとする必要があります。そのために、意欲ある個人に着目した「リスキリング」による能力向上支援など「三位一体の労働市場改革」が打ち出されました。成長分野への雇用の円滑な移動を実現し、労働生産性を向上させることを目的としたものです。

「賃上げによる人への投資こそが日本の未来を切り開くエンジンになる」という岸田首相の言葉がそれを裏づけています。

### 1. 国が押し出す「リスキリング」

日本は長く労働生産性が向上していません。50年連続、G7の中で最下位を独走しています。「労働生産性の国際比較2022」（公益財団法人日本生産性本部）においても、日本の1人当たり労働生産性はOECD加盟国38ヵ国中29位と過去最低に落ち込みました。

そのうえに、日本企業の能力開発費用は、国際的に見てきわめて低水準です。アメリカ・フランス・ドイツ・イタリア・イギリスでは、

GDPの1%以上を能力開発費として投資していますが、日本は0.1%程度で10倍もの差があります。OJTや個人の自主的取組みに頼り、企業が社員の能力開発に投資していないのです。もはや、国を挙げてリスキリングに取り組み、労働生産性を上げ、成長分野へと人材を投入していかなければ、先がないと言ってよい状況でしょう。

リスキリングについて理解を深めるために、まずこの一冊を紹介します。

自分のスキルをアップデートし続ける

リスキリング



後藤 宗明 著

日本能率協会マネジメントセンター  
リスキリングとは何かを知りたいければ、まずはこの本を。リカレント教育との違いなど、定義をしっかりと学べる。なぜリスキリング

が必要なのか、実践する方法から新たな時代への提言までをカバーする。

著者の後藤氏は、リスキリングが誤って理解されていることをまず指摘します。

リスキリングは、よく「学び直し」と訳されますが、学ぶことだけが目的ではありません。獲得したスキルにより「新しい仕事に就く」ことまでを目的に行うものなのです。

もう1つ誤解されているのが、リスキリン



グを行うのは個人の責任であるという考え方はです。本来、リスキリングは、社員に成長分野へ移ってもらうキャリアチェンジを行うために「企業が」責任を持って行う「投資」なのです。

さらに言えば、企業が研修会社に丸投げし、さまざまな「教育コース」を用意するだけでは足りません。社員1人ひとりの希望や属性に応じた「個別の」プログラムを用意するのはもちろん、社員が最終的にキャリアチェンジを果たすような伴走支援まで含まれていないてはならないのです。

このような取組みを行って社員にスキルを身につけたさせたはよいが、他社へ転職してしまうのではないかと、という懸念もあるでしょう。リスキリングは成長分野への人材流動化を目的に行いますから、中小企業のように単一の事業しか持っていない企業にとっては、「その成長分野が他社にある」という状況も大いにありうることです。

しかし、そのようなことは言うてはられません。人的資本経営への取組みの本格化が目前に迫っており、人材投資に積極的でない企業は淘汰される時代が訪れるからです。

## 2. 人的資本経営の中核なのか

**酒巻：**人的資本経営という言葉をご存じですか。

**大橋：**最近何かと話題のワードですから、何となくは知っています。人への投資を行わないと企業が生き残れない時代、ということですよ。

**酒巻：**そうです。人的資本経営には「5つの構成要素」という概念があって、その中にもリスキリングが含まれているのです。

**大橋：**ほかにはどんな要素があるのですか。

**酒巻：**たとえば、「時間や場所にとらわれない働き方」があります。働き方改革関連法が2019年に施行されて4年が経ちますが、法律を順守するだけでは、まだまだ不十分だと思います。

### リデザイン・ワーク

#### 新しい働き方



リンダ・グラットン 著

東洋経済新報社

『LIFE SHIFT』で、人生100年時代という言葉が浸透させたのが本書の著者。コロナ禍によるリモートワークの浸透など、新しい働き方を通して、働き手と組織の関係を再構築するための実践的方法を、さまざまな事例とともに論じる。

前述したように、日本企業は長く生産性を向上させられていません。柔軟な働き方を認め、社員のキャリアアップを支援し、社員のモチベーションを上げることが重要といわれながら、なかなか実行できていませんでした。

そんな状況が一変したのがコロナ禍です。出勤がなくなったり、巣ごもりを余儀なくされたりしたことで生まれた時間を使い、資格取得などに目を向ける人も増えました。

しかし、リモートワークを実施できたのは一部の大企業にとどまり、紙の書類にはんこを押すためだけに会社に行く、いわゆる「はんこ会社」が話題となりました。コロナに感染するリスクにさらされながらも、仕事を進めるために会社を余儀なくされる状況が、果たして働く人が望んでいることなのでしょうか。

働く人が求めていることは何か。社員の言葉をよく聞いてニーズをしっかりとらえないと、働く人に「選ばれない」企業になってしまいます。リスキリングもその延長線上にあります。積極的にリスキリングを実施し、社員の能力開発に意欲的にならないと、社員が去っていくことにもなりかねません。

## 3. 虎穴に入らずんば虎子を得ず

**大橋：**中小企業診断士をはじめ、キャリアアップに役立つ資格を取ろうとする人が増えて

いるようです。

**酒巻**：日本経済新聞の「40代からの学び直しで取りたい資格」特集で、中小企業診断士が第1位に選ばれたこともあります。

**大橋**：多くの人が働きながら資格取得を目指すわけですから、企業の資格取得支援もリスキリングの一環といえそうです。

**酒巻**：まさにそうなのですが、リスキリングを推進するには、企業の取組みだけではうまくいきません。

**大橋**：社員にも挑戦してもらわないといけませんよね。

**酒巻**：社員全員がリスキリングに積極的であるとは限りませんから、企業から手を差し伸べて、寄り添って取り組んでいくことが重要になります。

いくらリスキリングが企業の責任で行われるといっても、社員に新分野に挑戦するマインドがなければ、成果は期待できません。社員が自らのキャリアをチェックし、改善点を見つけ、行動することができる仕組み作りが重要です。

リスキリングは、これまでまったく経験のない仕事に飛び込んでいくことを意味します。不安になるのは当然ですが、思い切って飛び込むと思いがけない発見がある、ということがよくわかる一冊があります。

ぼくはウーバーで捻挫し、



山でシカと闘い、水俣で泣いた

齋藤 幸平 著  
KADOKAWA

45万部を売り上げ、新書大賞2021を受賞した『人新世の「資本論」』で有名なマルクス研究者である著者が、机上の研究に打ち込むあまり「想像力欠乏症」になることを心配して、さまざまな現場に足を運ぶ。

有名なマルクス研究者である著者が、机上の研究に打ち込むあまり「想像力欠乏症」になることを心配して、さまざまな現場に足を運ぶ。

#### 4. すべての答えは現場にある

著者は、世界的に著名なマルクス研究者です。マルクス研究界最高峰の賞であるドイツチャー記念賞を、2018年当時、31歳で歴代最年少受賞かつ日本人として初受賞しています。2022年には東京大学准教授に就任。タイトルにもなっているような「行為」は、わざわざする必要はないとも思えます。

しかし、現場に行かなければ想像力欠乏症になるという危機感を持ち、学者は現場を知らないというSNSの声に反発するように、さまざまな現場を東奔西走します。コロナ禍で現場に出ることが難しい事態に直面しながらも、毎日新聞の文化面での連載企画をやり切り、まとめたものが本書です。

リスキリングの必要性を十分に感じている企業人は数多くいることでしょう。調査にもよりますが、リスキリングの必要性を感じている人は9割以上というデータもあります。一方で、リスキリングを実施している企業は3～4割程度と、リスキリングによるスキルの獲得や成長分野への人材の流動化は、なかなか進んでいないのが現実です。

しかし、人的資本経営の重要性が叫ばれ、人的資本への投資内容の開示が求められています。この流れが続けば、近い将来、中小企業にも人的資本経営が波及し、全体としてリスキリングを取り入れる企業が増えていくことにつながると考えられます。

そしてそのときには、働く人も否応なくリスキリングに取り組まなくてはなりません。今のままでよいということは許されず、進んで行動することが求められるのです。

どれほど成功している人でも、一寸先は闇であるという危機感を持ち、今いる場所に安住することなく、新しいことにどんどん挑戦することが重要なのです。

## 5. リスクリングは今に始まったことか

**酒巻：**大橋さんは企業内診断士として活動されていますが、本業がありながら中小企業診断士としての仕事もというのは大変ではないですか。

**大橋：**本業の傍ら執筆の仕事などもしているのですが、こここのところ忙しくて、読みたい本も10冊くらいたまっている状況です。

**酒巻：**それは大変ですね。

**大橋：**酒巻さんは独立診断士ですよ。

**酒巻：**はい。もともと自営業をしていたのですが、コロナ禍が来て、思うところあって中小企業診断士の勉強を始めた、という感じでした。

**大橋：**独立診断士として心がけていることはどのようなことですか。

**酒巻：**まだ独立して間がないので、自分の専門分野というか、強みになることを習得しようと勉強の日々です。

**大橋：**中小企業診断士は、資格取得後の学びが本当に重要だと思います。

### 学び続ける理由

#### 99の金言と考えるベンガク論。



戸田 智弘 著

ディスカヴァー・トゥエンティワン  
デカルトやドラッカーから、大江健三郎や落合博満まで、古今東西の偉人が「学ぶこと」に関して残した99の金言から、一生をかけて学び続けることの大切さを学べる。

この本では、多くの先人がその人生において体得した金言にまとめて触れることができます。また、取り上げられている偉人たちは多岐にわたり、多様性も確保されています。

たとえば、哲学者フランシス・ベーコンの「知は力なり」や、ドイツの鉄血宰相ビスマルクの「愚者は経験に学び、賢者は歴史に学

ぶ」など、広く知られた言葉もありますが、あまり有名ではない人物の言葉も多数、掲載されています。

99も金言がありますから、挙げているときりがありませんが、本書の最後は、マハトマ・ガンジーの「明日死ぬかのように生き、永遠に生きるかのように学びなさい」という言葉で締めくくられています。まさに、学びに終わりはないのです。

## 6. 人生100年時代とリスクリング

人生100年時代は、人の寿命が延びることを意味するだけではありません。企業の寿命（創業から倒産するまで）よりも長く人が生きることにもなるため、人生で何度も仕事を変える必要が出てきたことも意味します。そのためには、新しいスキルを学び続けることが求められます。

そして、企業が社員に「生産性のある」仕事をしてもらうためには、企業がリスクリングを行って社員に学んでもらう必要が出てきました。それがリスクリングの本質ではないかと思うのです。

企業もリスクリングに積極的にならざるを得ない事情ができましたが、このことで、働く人にとって学び続けてスキルを更新することはもはや避けられなくなりました。人生100年を生き抜くことは、一筋縄ではいかない時代です。

### 酒巻 秀宜

(さかまき ひでき)

サカマキ HRE Works 代表。2022年中小企業診断士登録。中小企業のメーカーの人事マネージャーとして、採用や教育に従事した経験を生かし、企業支援を行う。



特集 本シエルジュが読む「新語」と中小企業診断士の付き合い方

### 第3章

# 「メタバース」で世の中は どう変わる

——新時代のビジネス・組織・社会への感度を磨く



大橋 功

東京都中小企業診断士協会

「メタバース」は、インターネット上の仮想3次元空間にアバター（自己の分身であるデジタルキャラクター）で参加し、他者とコミュニケーションを行うサービスの総称です。

メタバースは、Facebook社のMeta Platformsへの社名変更（2021年10月）などを機に、SNSを発展させた新しいコミュニケーションツールとして注目を集めてきました。電通が行った「メタバースに関する意識調査2022」<sup>※1</sup>によれば、メタバースの認知度は7割を超え、前年比約4倍とのこと。2022年の「新語」にランクインするのもうなずけます。

今後どのように私たちの生活や仕事にかかわってくるのか、ビジネス、組織、そして社会の在り方といった切り口から、参考になる本を紹介しながら考えてみたいと思います。

※1 <https://www.dentsu.co.jp/news/release/2022/1222-010573.html>

## 1. 「メタバース」が注目される理由

メタバースが、なぜ注目されているのか。個別論に入る前に、まず次世代インターネットWeb3や、それを支える技術のブロックチェーン、NFT（Non-Fungible Token：非代替性トークン）など、メタバースを取り巻くテクノロジー全体の動向を把握したいという方々のために、コンパクトで読みやすいこの本はいかががでしょうか。

### テクノロジーが予測する未来



伊藤 稜一 著

SB新書

Web3, メタバース, NFTの3つのテクノロジーに焦点を当て、世の中がこれからどう変わるか、コンパクトながら、未来を見据えるのに必要十分な知識がまとまっている。

本書を読むと、VR（仮想現実）技術の進化を背景に、コロナ禍で「オンラインで人と会う」ことへの心理的障壁の低下が重なり、メタバースがブレイクするきっかけとなったことがわかります。

注目される理由を改めて整理すると、以下のとおりです。

- ①中核技術の進化：VRデバイスの高品質化・低価格化や高速・低遅延の通信規格5Gの整備が進み、仮想空間上で手軽に自然なコミュニケーションを行えるようになった。
- ②周辺技術の進化：NFTやブロックチェーン技術の進展により、暗号資産やデジタルコンテンツが財産としての価値を持ち、仮想空間上で多様な経済活動が行えるようになった。
- ③社会環境の変化：コロナ禍を経てオンラインでの対話やイベントが日常的な営みとなり、オンライン空間で豊かなコミュニケーション

ションや多様な体験ができるメタバースの魅力が高まった。

## 2. ビジネスへのインパクト

では、最初にビジネスに対する影響です。今後伸びそうな事業は何か。業務改善や効率化で活用できそうな分野は何か。

メタバースのプラットフォームとして知られる「Cluster」の運営会社の創業者、加藤直人氏の著書『メタバース さよならアトムの時代』では、メタバース市場の構造やプレイヤーのビジネスモデル事例などをわかりやすく説明しています。

### メタバース さよならアトムの時代



加藤 直人 著  
集英社

メタバースがもたらしたビジネスへのインパクトについて、起業家ならではの経験や観点を交え、幅広い分野にわたって解

説。日本のアニメやゲームでのスキルセットは、メタバース時代に強みとして生かせるという主張には説得力がある。

本書の中で著者は、メタバースにはこれまでのインターネットサービスにはない2つの要素があると指摘します。1つは、接触時間の長さ。利用者はメタバースの中で長時間ゲームや動画を楽しみ、1日の大半をその中で過ごす可能性があります。そしてもう1つは、現実からの解放。これまでの人生で積み重ねてきたものや、肉体的・精神的なハンディキャップなどから自由になり、メタバースの中で新しい自分に生まれ変わる魅力です。ここからどんなことが言えるのでしょうか。

**三上：**メタバースで伸びそうなビジネスというと、やはりゲームやバーチャルでのライブ音楽などエンターテインメント関連が頭

に浮かびます。ゲーム、アニメでの日本の強みをぜひ生かしたいところです。接触時間の長さからいうと、広告ビジネスにとっても大きな機会でしょう。

**大橋：**物理的な距離に関係なくどこへでも行けるし、アバターを通じて相手と交流もできるので、バーチャル旅行や観光の市場は広がると思います。オンライン教育や遠隔医療も、画面で向かい合うよりも臨場感が増すはず。あと、友人と一緒にメタバースのショッピングモールで買い物をするのも楽しくありませんか。

**三上：**それはもちろんです（笑）。アバター用の衣装や家具、調度品といったデジタルアイテムへの需要が生まれるでしょう。また、アバター同士でリアルっぽく、一緒に買い物に行けるのもメタバースの魅力です。

**大橋：**メタバースが注目されるのは、人々の交流の場と考えられているからだだと思います。人が集まる場には市場が生まれます。その一方で、リアルの間活動を前提とする業種には、マイナスかもしれません。たとえば、交通機関です。

**三上：**ほかの業界でも、現場の業務にメタバース内での共同作業を加えることで応用領域が広がることも見逃せません。たとえば、製造業の工場で、メタバースを使って共同で製品試作や評価を行ったり、建築・建設業の工事現場で、技能継承やリスクリングを行ったりすることができます。一般のオフィスでも、研修、マーケティング、業務効率化のためにメタバースを活用することが考えられます。

## 3. フラットで分権的な組織が増える

次に、メタバースが組織形態に与える影響について考えます。

メタバースの管理・運営においては、DAO（Decentralized Autonomous Organization：分散型自律組織）と呼ばれる仕組みが密接にかかわってきます。DAOと

は意思決定に関与できる「投票権」（ガバナンストークン）を持った人たちが運営される、インターネット上の新しい組織形態です。

その特徴や具体例などを知りたい人にお勧めしたいのは、この本です。

**Web3とDAO**

**誰もが主役になれる「新しい経済」**



亀井 聡彦, 鈴木 雄大,  
赤澤 直樹 著  
かんき出版

Web3が組織の在り方から、DAOについて幅広く解説している。DAOの作り方、入り方から解散まで体系的に整理しているため、実務的にも重宝する。

DAOの最大の特徴は、上に立つトップや中心となるリーダーが存在しない、分権的・自律的な組織という点です。

本書では図表のような比較表で、従来型の会社組織とDAOの違いを整理しています。

図表 従来の会社組織(株式会社)とDAOとの比較

	従来の会社組織	DAO
ガバナンス	取締役会による決議	コミュニティドリブン(トークン型)
プロダクト	自社のアセット	パブリックプロトコル(公共財)
ソースコード	非公開	オープンソース(公開)
利益	競争主義による独占	共創
データ	内部データベースに格納 アクセス不可	誰にでも検証可能
参画機会	閉鎖的, 排他的	誰でもコミュニティへ参加可能

出所: 亀井聡彦, 鈴木雄大, 赤澤直樹著「Web3とDAO 誰もが主役になれる「新しい経済」」かんき出版より筆者作成

DAOの先駆的な事例として知られるのは、2021年11月に始まった新潟県の旧「山古志村」での「仮想山古志村」プロジェクト<sup>※2</sup>です。

この村は中越地震で被害を受け、市町村合併により行政区としては消滅しました。しか

し、村の象徴である錦鯉のアートをNFTとして販売し、購入した人は山古志村の「電子住民票」を持つデジタル村民になることができます。こうして、もともとの住民であるリアル村民とデジタル村民が共存し、デジタル村民も村の事業に対する投票権を持つため、自治に参画できます。

メタバース上で旧山古志村が再現され、デジタル村民がアバターで村に「帰省」し、リアル村民とアバター同士でイベントなどを通じて交流する試みも行われています。

三上: 山古志村のプロジェクトは、ある地域を応援したい人たちが、場所を超えて1つのコミュニティをつくれるという点で、メタバースをうまく活用しています。NFTの錦鯉アートも魅力的です。

大橋: そうですね。このようなNFTを利用したメタバース上のコミュニティでは、フラットで分権的なDAO型の組織運営がフィットすることも理解できます。

三上: たしかに意思決定に参画できれば、一人ひとりのモチベーションは上がると思います。しかし、ヒエラルキー型の組織に比べて合意形成には時間がかかりそうです。参加者の投票を一定の基準で重み付けするなり、意思決定のプロセスを工夫する必要はありませんか。

大橋: そのとおりです。ただ、DAOの特徴は、個人がNFTやトークンを購入することで、自分が関心を持った組織の運営に気軽に直接参加できることです。山古志村のように、物理的な距離を超えてメタバース内で運営される組織やプロジェクトが増えていけば、地方企業の人手不足問題を解決する道が開けるかもしれません。

三上: 副業で働きたい人や、定年後もまだまだ働いて社会貢献したい元気なシニアとのマッチングができそうです。

※2 <https://www.city.nagaoka.niigata.jp/shisei/cate08/file/inobetiku-06.pdf>

#### 4. 社会問題解決にどう役立てるか

最後に、ビジネスや組織よりも大きな視点で、メタバースが社会の仕組みをどのように変える可能性があるかを考えます。

社会の仕組みということで頭に浮かんだのが、「生態系（エコシステム）」という概念でした。生態系は、人間が所属し生活する社会（国家、地域社会、サークル、家庭等）のルールや環境を意味します。メタバースは社会の生態系をどう変えるのか、住みやすくしてくれるのか、それとも逆でしょうか。

##### 世界2.0 メタバースの歩き方と創り方



佐藤 航陽 著  
幻冬舎

本書では、メタバースは「神の民主化＝世界の創造」ともいべき大きな変革と説く。「視空間」と「生態系」という著者独自の視点

から、メタバースが普遍的なサービスとして進化するための条件を論じている。

本書は、メタバースが生み出す社会の「生態系」の描写にも踏み込んだ興味深い本です。著者によれば、今後VRや3次元CG技術が発達すると、個人がSNSのアカウントを作るように、手軽に現実と錯覚するような品質の仮想空間を創れるようになるといいます。

**三上：**そうすると、個人の作った完成度の高い「世界」が多数並存し、1つしかないリアルの世界を奪い合ったり、限られた土地や富を巡って争ったりする必要性が減るため、人間社会の生態系も変化するでしょう。しかし、水や食料、エネルギー、医薬品など人間の生存にかかわる資源やサービスの取り合いはどうしても残りますよね。

**大橋：**ただ、メタバースとAIを活用すれば、現実社会のさまざまな課題について精度の

高いシミュレーションができるはずですよ。たとえば、経済格差、環境、食糧、自然災害などの社会問題に対してAIでアルゴリズムを作り、放っておくところなるが、このような対策を取れば、こうなると、メタバース空間で体験してもらおうのです。

**三上：**自分のアバターが被災してしまったら、映像よりも説得力があるでしょうね。

**大橋：**現実世界では準備や再現の難しい環境をメタバース上で作り、多様な分野の人々（のアバター）が集合して作業すれば、現在の社会的な課題を解決する糸口になるかもしれません。

**三上：**あとは受けとめる側の意識の問題ですね。いくらシミュレーション結果を示しても、「そんなのはフェイクだ」と切り捨ててしまうようでは意味がありません。

**大橋：**今後を担う若い世代には、AIやメタバースネイティブの人が増えてきます。テクノロジーを活用して社会を住みよいものにしていくためにも、人間の理性・良心の可能性を信じたいです。

ここまで見てきたように、メタバースの認知度は近年急速に高まり、新しいビジネスや業務プロセスの出現、オープンでフラットな組織（DAO）の増加、そして社会課題の解決まで、多くの可能性を秘めています。SNSのように身近なサービスとなるためには、まだ課題が残されていますが、現実世界の制約から解放され、活動範囲が無限に広がる点はメタバースの大きな魅力です。我々1人ひとりとしては、熱中するあまり現実を忘れて没入しすぎないように、「日常生活を豊かにする手段」として使いたいものです。

#### 大橋 功

（おおはし いさお）

2013年中小企業診断士登録。金融機関を経て通信業界の会社に勤務。事業計画策定、資金調達、海外進出などへの支援を得意とする。財務・管理会計、コンセプトづくり、SDGsなどの分野で講演や執筆活動にも取り組んでいる。



特集 本シエルジュが読む「新語」と中小企業診断士の付き合い方

## 第4章

# 「ガクチカ」が書けない 時代の働き方

——脱コロナで心と体の健康が未来人材を作る



三上 友美恵

東京都中小企業診断士協会

「ガクチカ」が新語に入ったとき、何の言葉か、恥ずかしながらわかりませんでした。興味を持って調べてみると、「学（ガク）生時代に力（チカ）を入れたこと」を省略した言葉でした。新語に入るということは、それだけ、ガクチカが使われているということです。

仕事で新卒採用にかかわっている方以外にはなじみがない略語ですが、就職活動に臨む学生にとっては、ガクチカは自分をアピールする重要なキーワードです。しかし、ここ数年は「ガクチカが書けない」悩みを持った学生が多くなっています。

コロナ禍が長引くことで、学生生活は多くの制限を受けました。サークル活動もアルバイトも十分にできず、授業もリモートばかりで、新しい友だちを作る機会すらなかったため、ガクチカもなかった。そういった悩みを持つ学生は、ガクチカがなかった要因としてコロナ禍を挙げています。

### 1. 採用で「ガクチカ」が問われる理由

そもそも、なぜ採用面接で「学生時代に力を入れたこと」を質問するのでしょうか。採用にあたっては、就職差別を是正するため、聞いてはいけないNG項目がいくつかあります。その中に「尊敬する人」、「愛読書」などがあるのですが、それを聞くことによって、本人の思想調査につながるからという理由のようです。質問の制限項目が多い中、学生の

考え方や人となりについて、ガクチカを聞くことで採用判断の1つとすることが、採用企業側のセオリーになっていったようです。

そう考えると、アルバイトやサークル活動といった定番の答えではなくても、コロナ禍で感じたことや気づきでも「自分らしさ」を表現できればよいはずですが、学生に限らず、私たちもまた、中小企業診断士としての活動や企業内でのキャリアなど過去の自分がさまざまな経験を得て、将来のキャリアを選択した結果で成り立っています。転職や昇進、スキルアップなどの節目に、自分のキャリアの棚卸しとして「過去に夢中で取り組んだこと」、「これから力を入れていきたいこと」を考えてみるのは大切なことだと思います。

### 20代で得た知見



F 著

KADOKAWA

『20代の人生は、忘れたがたい断片にいくつ出会い、心を動かされたかで決まる』私はその断片を『20代で得た知見』と名づける

ことにしました。著者が集めた183の知見。仕事・恋愛・人生に対して語られた言葉から、多くの気づきを得られる。20代への応援メッセージでありながら、世代を超えて言葉が持つエネルギーを再発見する本。



## 2. コロナ禍が生んだ不完全燃焼

例えば、昭和の時代は怒られながら仕事を覚える時代でした。勤務時間も長時間、休みも週1日が普通で、誰もががむしゃらに仕事に取り組んでいた時代。今は法律によって労働者は保護され、長時間勤務やパワハラのある労働環境は許されていませんが、「仕事はプライベートを削減してでも最優先すべき」という考えを持つ管理職もまだ多くいるように思えます。

その一方で、Z世代といわれる新入社員は、仕事はほどほどに無理をせず、自分のやりたいことを大切にして人生を楽しみたい世代だといわれています。昭和世代VS平成世代といった「働き方の世代間格差」が話題になりますが、長引くコロナ禍によって少し状況が変わってきたようです。

2021年にプレジデントオンラインで配信された産業医の武神健之さんの記事によると、コロナ禍で多い新入社員の相談は、仕事量や職場の人間関係などネガティブな相談よりも、社会人1年目としてやる気満々な気持ちがあるのに、リモートワークによって仕事が十分に覚えられない不完全燃焼の相談が目立つそうです。ガクチカが書けないと悩む学生は、入社した後に「会社（カイ）で力（チカ）を入れたこと」も見つけられずに悩んでいるようです。

しかし、20歳代で自分のやりたいことが明確にわかっている人は少ないのではないのでしょうか。「もっと仕事を覚えたい。物足りない」というコロナ禍入社の新入社員たちには、器用に最短ルートで仕事を覚えようとせず、人の嫌がる仕事を率先して引き受けて、がむしゃらに挑戦してほしいと思います。情熱を注げる仕事は、人から与えられるものではなく、自分でつかみ取るものだと思います。

仕事にどのように取り組むか。そのヒントになる一冊を次に紹介します。

### 三流シェフ



三國 清三 著  
幻冬舎

「苦勞する覚悟があればどこかに居場所は見つかる。見つけた場所で、一生懸命にやれば道は開ける。本当に開けるとは限らないけど、自分にはそれしかやれることがないなら、楽観的にやり続けるしかないと思っている」。37年にわたって日本のフランス料理界を牽引してきた「オテル・ドゥ・ミクニ」の三國シェフの自伝。70歳を機に新しい挑戦をする三國シェフの姿に、仕事への情熱とは何かを改めて考えさせられる。

## 3. ニューノーマル時代の働き方

コロナ禍によって、「やりがい」が見つからなかったかもしれません。テレワークによって、コミュニケーションが希薄になったという意見もあります。しかし、おそらくもうコロナ前のような生活に戻ることはなく、テレワーク前提の新しい働き方が始まります。その中で、今まで以上に注目されているのが、「健康経営」ではないでしょうか。

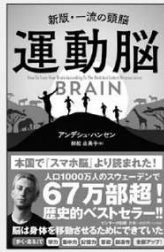
健康経営がクローズアップされ始めた当初、従業員の健康維持がどこまで経営に影響するのかあまり実感が持てませんでした。しかし、コロナ禍によって、従業員の療養や自宅待機で10日以上も業務が滞る状況も発生し、従業員の健康維持が企業にとって大きな価値を持つことを改めて実感しました。

長寿国として有名な日本ですが、フィットネス人口（フィットネスクラブに通う人口比率）は4.4%（2019「GLOBAL REPORT」/IHRSA）と、アメリカの19.6%、イギリスの15.6%などと比較すると大差がついています。これは日本の就労時間が長く、フィットネスクラブに通う時間を捻出することが厳しいと

いう背景があるのかもしれませんが。

しかし、健康に対する意識も高まり、働き方の多様化で勤務場所・時間の選択肢が広がりました。いつでも気軽にジムに行きたいというニーズが高まり、24時間ジムの出店拡大が続いています。フィットネス人口が欧米並みになる日も近いかもしれません。

運動脳



アンデシュ・ハンセン 著  
サンマーク出版  
「ランニングで体力がつく、あるいはウエイトトレーニングで筋肉が増強できることは知っているはずだ。

それと同じく、運動によって脳は物理的に変えられる」。運動することで脳の機能を活性化し、ストレスを解消、モチベーション・集中力・記憶力がアップし、うつ、認知症を改善して健康になることを科学的に証明した一冊。

4. 社員の健康が業績を伸ばす

荒尾：三上さんは人材紹介会社で、新卒採用にもかかわっているのですか。

三上：弊社は、出版業界の派遣をメインにした人材紹介サービスを展開しているため、直接新卒採用にはかかわっていません。ただ、最近は3年目くらいで転職を考える方も多く、第二新卒と呼ばれるキャリアの方に仕事を紹介することはあります。

荒尾：ガクチカを質問することはありますか。

三上：それは聞きませんが、職務内容で力を入れて取り組んできたこと、自身で強みと思っていることなどは聞きます。ここ数年、転職市場は冷えていましたが、コロナ禍の収束が見えてきたこともあって、転職希望者も増えてきました。ただ、新卒と同じく第二新卒の年代では、まだキャリアで強みを主張できない方も多く、近年は、ガクチ

カが書けない学生の悩みと同様に、コロナ禍で業績が低迷していた業界は経験を積むことが難しかったように思えます。

荒尾：コロナ禍によってニューノーマルな働き方が増え、それによって採用市場も変化したということでしょうか。

三上：そうです。毎年母校の大学で1コマ授業をするときに、学生に「なぜ本を読まないのか？ どんな本屋があったら行きますか？」というアンケートを取りますが、ここ数年は「サウナ併設」、「猫カフェ併設」など、癒しを求める回答が多く、20歳代でもう疲れているのかと驚きました。

荒尾：リモート授業ばかりで、友人とも会えないから疲れているのかもしれませんが。ところで、三上さんは、最近だいぶ体重を落とされたと聞きました。きっかけは何だったのですか。

三上：きっかけはコロナ禍です。コロナ禍で、人材派遣業は大きなダメージを受けました。派遣社員さんから「正社員はリモートで仕事できるのに、なぜ派遣社員だけ出社なのか」と怒られたり、派遣先から会社を一時休業するが、休業手当は支払わないという通告を受けたり、一時はストレスでうつ病の症状が出始めました。そのときに、このままだと死ぬと感じたのです。また、新型コロナウイルス感染症で重症になる基礎疾患の1つが「肥満」と知り、衝撃を受けました。

荒尾：どのように体重を落とされたのでしょうか。

三上：筋トレと食事療法の王道です。体重は26kg、体脂肪も33%、ウエストも28cm減りました。コロナで長く会えなかった方と再会すると、病気ではないかと心配されます。でも急に体重を落とすのではなく、2年くらいかかっているのです。

荒尾：体重を落としてから、今までと変わった点とかはありましたか。コロナ禍では、リモートワークで通勤がなくなり体重が増えたという話もよく聞きます。

三上：今回のことで本当に健康の重要性を実感しました。健康に興味を持って栄養と身体について何冊も本を読んで、自分が自分の体に適当に食べ物を放り込んでいたことに初めて気づきました。そのときに、これは仕事に似ているなど感じたのです。

目の前のことだけにとらわれず、中長期的に戦略を練る。今日の仕事は明日を作る。適当に仕事をすれば、将来それが跳ね返ってくる。仕事も健康も突然改善されるということはありません。日々の積み重ねで将来が変わっていく。私は筋トレを始めてから、自己肯定感がとても上がりました。健康経営はどこか偽善的だと正直思っていたのですが、ジムで知り合った方々は皆前向きで、向上心のある方が多いです。

荒尾：社員が健康だと会社の業績が上がるということですか。

三上：今回紹介した『運動脳』では、走ることで脳が活性化されて、仕事のスキルが上がることを科学的に説明していますし、海外の企業やITの会社などでは、社内にヨガスペースやジムを併設しているところも多いそうです。中小企業診断士で走っている方が多いのも、運動することで仕事がかどることを実感されているからではないでしょうか。

荒尾：たしかに、コロナ禍によって日本人の健康意識も高まっています。あちこちで24時間ジムが増えていきますし、健康を意識した商品をコンビニでもよく見かけます。

三上：寝たきりで長生きしても意味はないと私は思っています。少子高齢化で、特に中小企業は今後従業員の高齢化に対応する必要があります。従業員の健康を保ち、QOLを上げることが業績を牽引することになっていくため、もっと健康経営について、中小企業の経営者に広めていきたいと最近は思っています。新卒の学生も自身が疲れているからか健康意識は高いようなので、健康経営に力を入れることで採用率や定着率も変わってくると思います。

#### 食べる筋トレ。



谷川 俊平 著  
かんき出版

「自分の体は世界にたった1つしかありません。粗末に扱うのではなく、食事に気を遣い、適度に筋トレをして、大事に手入れしてってください。不思議なことに、自分自身を大切に扱っていると、人からも大切に扱われるようになります」。多くのアスリートが通う「筋肉食堂」。人間は食べたものでできている。今日の食事が明日の自分の体、そして輝かしい未来をつくるという谷川社長のメッセージには、健康は食事が9割というメッセージが込められている。

昨年末に大学ラグビーを国立競技場で観戦した際に、学生時代の仲間たちと旧交を温めている先輩方のグループをいくつも見ました。学生時代に得た経験は、後の人生においてとても大きな意味を持っていると思います。

ガクチカが書けずに悩む学生は、コロナ禍で思ったような学生生活ではなかったかもしれません。しかし、コロナ禍で得た経験もまた、ほかの世代では得られなかった貴重な経験です。その経験を生かして情熱を注げる仕事を見つけてほしいと思います。

#### 三上 友美恵 (みかみ ゆみえ)

株式会社トーハン・コンサルティング取締役営業部長。2013年中小企業診断士登録。書店営業を20年経験し、書店の開業に100店舗以上携わる。1日8冊読める速読派。コロナ禍で筋トレに日覚め、ボディコンテスト出場中。



特集 本シエルジュが読む「新語」と中小企業診断士の付き合い方

## 第5章

# 「推し活」が顧客獲得のカギ ——ブランドストーリーでファン(顧客)の心をつかむ



荒尾 康宏

東京都中小企業診断士協会

2022年版の中小企業白書では、急激な原料高の影響を受けた中小企業は、無形資産であるブランドの構築に努める必要があると指摘しています。ブランド構築に取り組む中小企業の割合は36.9%と低く、その意識は決して高いとはいえません。

2023年も不安定な市況が継続する中で、顧客との価格交渉を強いられている企業も多いはず。顧客には納得感を持って高価格を受け入れてもらわなくてはなりません。そのためには、自社のブランド力を向上させる必要があります。しかし、いきなりブランド力を強化しようといわれても、それに戸惑う中小企業経営者も多いと思います。

そこで、ブランド力向上のヒントとしたいキーワードが、新語の「推し活」です。

### 1. 「推し活」とは

「推し活」とは、アイドルやキャラクターなどの自分の好きになった対象に行う応援活動のことです。一見すると、エンターテインメント分野特有の活動と思われるかもしれませんが、しかし、消費活動においても、重要な示唆を与えてくれます。

村上：推し活といえば、アイドルグループの「総選挙」が象徴的です。

荒尾：アイドルグループ内の一種の人気投票ですね。自分が好きなメンバーへの投票権

を得るために、同じCDを何枚も購入するファンがいるというのをニュースで見たとがあります。

村上：消費者の購入行動としては、合理的とは言えないですね。

荒尾：そうですね。しかし、ファンにとっては「推し」が喜ぶ姿を見たいという気持ちと、自分が「推し」を成長させたいという思いが重なって、消費マインドが動かされてしまうようです。

この例は少し極端ですが、応援をしたいという気持ちが消費者の消費マインドを動かす例はほかにもあります。そのような消費者心理を知るうえで参考となる本が、こちらです。

#### Makuake式「売れる」の新法則

坊垣 佳奈 著

日本経済新聞出版



クラウドファンディングサービスを展開するマクアケ共同創業者の坊垣氏が、これからの時代において売れるための新法則を8つに

まとめて紹介。作り手・担い手の思いやその背景に共感して、応援の気持ちを込めて購入する体験である「応援購入」というコンセプトが、これからの時代における消費行動であると解説する。

村上：私も、Makuakeのクラウドファンディングのサービスを購入したことがあります。私の取引先企業でも、このサービスを活用して資金を募り、新商品発売に成功したと聞きます。

荒尾：坊垣氏は、Makuakeで売れる商品には、「作り手と担い手の思いがストーリーになって消費者の共感を呼ぶことができる」としています。Makuakeが提唱する「応援購入」のスタイルは、まさに「推し活」といえるでしょう。インターネットによって、消費者と製品やサービスの生産者、担い手の距離が近くなりました。

村上：そういえば、推し活のきっかけとなったアイドルグループの売り文句も、最初は「会いにいけるアイドル」でした。

荒尾：そうですね。距離が近い＝そばにいるから応援したい、共感したいとの思いを生み、応援購入につながっているのです。

## 2. ファンベース・マーケティングとは

村上：新規ビジネスをスタートさせる前段階で、クラウドファンディングによってファンの共感を生むことに成功する、という話については納得です。一方で、実際に事業として考えた場合、一部のファンの支持だけで事業性が確保できるのか、という課題は残ります。

荒尾：少数の固定顧客だけに売れても、その人たちが飽きてしまうと売れなくなるのではないかと、という不安はあります。ファンだけに目を向けていて新規顧客を引き付けることができるのか、という不安を解消してくれる本がこちらです。

### ファンベースな人たち

#### ファンと共に歩んだ企業10の成功ストーリー



佐藤 尚之, 津田 匡保 著  
おぐら なおみ 漫画  
日経BP

ファンベースとは、自社のサービスやブランドを愛してくれるファンを基盤として、中長期的な売上と企業価値の向上を目指すもの。『ファンベース』著者の佐藤氏が、ファンベースを実践するための手法を10社の成功事例とともに漫画と対談を用いてわかりやすく解説する。

まず、ファンマーケティングと、ファンベース・マーケティングは意味が異なることを理解する必要があります。

ファンマーケティングは、ファンを増やして売上を拡大しようとするものです。一方で、ファンベース・マーケティングは、「ファンを大切に中長期の売上や事業価値を高めようとする」ことです。

要するに、一時的なファンへのマーケティングではなく、中長期の関係構築がファンベースの考え方です。

佐藤氏は、ファンベースを重要視する理由として、「売上」、「時代」、「類友」の3つのキーワードを挙げています。

1つ目の売上は、これはパレートの法則(80:20の法則)のことです。熱狂的なファンが売上の8割以上を占めているため、新たなファンを増やすよりもコアのファンのLTV(Life Time Value:顧客生涯価値)を上げていくほうがよいという考えです。

2つ目の時代については、現代の背景として、人口減少、高齢化、成熟化社会などがあるということです。特にモノがあふれ、新商品でもすぐに同等品が店頭で並ぶような時代ですから、どれだけ差別化をしても顧客が1つひとつ時間をかけて選んではくれません。

3つ目の類友は、口コミ効果のことです。

SNSの普及によって口コミの重要性が高まっています。特にファンは、周りの友人や家族に熱意を伝えてくれます。熱意のこもった口コミが新たなファンを作ってくれるという考えです。ファンベースによって、中長期の売上と事業価値の向上が確保できるのです。

### 3. 愛着を抱かせるブランドストーリー

**荒尾:** それでは、どのようにしてファンを作っていけばよいかが、次の課題です。ところで、村上さんは現在、何か愛用しているものはありますか。

**村上:** 私の宝物は、ドイツ製の万年筆です。この万年筆は、アメリカ大統領や著名な作家が愛用したもので、ブランドの持つ歴史の重みを感じながら執筆を楽しんでいます。

**荒尾:** 万年筆のような高級品を持つ方は、そのブランドが持つストーリーに引かれて、共感し、高揚感を感じることに価値を見いだしているように思います。

**村上:** そうですね。愛用の万年筆を使うと、仕事がかどるように感じます。

**荒尾:** ブランドの持つストーリーが人の気持ちを引き付けて、モチベーション向上にも役立っているのです。

そこで、次に紹介したいのがこちらです。

#### ストーリーで伝えるブランド

##### シグネチャーストーリーが人々を惹きつける



デービッド・アーカー 著

阿久津 聡 訳

ダイヤモンド社

ブランディングの大家・

デービッド・アーカー教授

が、企業が社内外に伝える

メッセージをストーリーに

することの重要性を説く。ストーリーとは何か、具体的な作り方、要素となる主役、注意点について事例を交えて解説する。

ブランド論の大家・アーカー教授は、本書で「シグネチャーストーリー」という言葉を使っています。シグネチャーストーリーとは、「戦略的メッセージブランド・ビジョン、顧客との関係、組織の価値観や事業戦略などを明確に強化するメッセージを伝える物語である」としています。また、ストーリーについては「興味をかき立て、人を引き込み、真実味がなくてはならない」としています。

**村上:** ストーリーが人の心をつかみ、その人がファンになって支えてくれることでブランド力が強化されるのです。では、ストーリーはどのようにつくのでしょうか。

### 4. ブランドストーリーの作り方

**荒尾:** 本書では、ストーリーの主役になれるものとして、以下の10種類を挙げています。

#### 【ストーリーの主役となれる主な10種類】

- (1) 顧客
- (2) 製品、サービス
- (3) ブランド
- (4) ブランドのエンドーサー
- (5) 供給業者
- (6) 従業員
- (7) 組織のプログラム
- (8) 創業者
- (9) 再活性化戦略
- (10) 成長戦略

上記のうち、(1)~(5)は外部、(6)~(10)は組織内に意味があるものとされる。

先ほど紹介した『Makuake式「売れる」の新法則』にも書かれてありますが、作り手、担い手の思いはストーリーとなります。

そして日本には、社歴が100年を超えるような老舗が中小企業にも多く存在します。自分たちの歴史をさかのぼってみることで物語を見つげられるかもしれません。

もう1つ重要なことは、ストーリーは決してポジショントークではなく、自分たちの今できていないところも含めて、素直に思いを

伝えるということです。人は真摯なストーリーにこそ心を引かれます。

## 5. ストーリーの源泉はパーパス

**村上：**ブランドストーリーは、自社ブランドに多額の投資をしてデザインを変えていくようなものではありません。そのため、中小企業の経営者の方にも、じっくりと取り組んでいただきたいと思います。

**荒尾：**もう1つ、ストーリーを築くうえで重要なキーワードがパーパス経営です。パーパスについてはこちらの本を紹介します。

**THE HEART OF BUSINESS (ハート・オブ・ビジネス) —「人とパーパス」を本気で大切にす新時代のリーダーシップ**



ユベール・ジョリー、  
キャロライン・ランバート 著、ほか  
英治出版

経営危機にあったベスト・バイ（アメリカの大手家電小売店）をパーパス経営によって再生させたユベール・ジョリー氏の書籍。事業再生においてもリストラや事業縮小は行わず、企業の存在価値であるパーパスを起点にして、従業員、顧客とパーパスを通じてつながることこそが経営の核心であると示した。リーダーシップ論としても非常に優れた一冊。

ユベール・ジョリー氏の書籍。事業再生においてもリストラや事業縮小は行わず、企業の存在価値であるパーパスを起点にして、従業員、顧客とパーパスを通じてつながることこそが経営の核心であると示した。リーダーシップ論としても非常に優れた一冊。

近年、パーパス経営については、さまざまな場面で目にするようになりました。企業のパーパスは、人の心を引き付けるストーリーとなります。特に本書において重視しているのは、人です。パーパスを実践するうえで人を重視すること。利益は、あくまでその結果で生み出されるとしている点です。

**村上：**人間重視の経営は、日本企業においてもよく実践されてきたスタイルですから原点回帰のようにも感じます。

**荒尾：**株主重視経営のアメリカの小売業が、人間の重要性に改めて気がついたともいえます。しかし、これは多くの日本企業も忘れていた大事なことなのかもしれません。どれだけ感動と共感を生むストーリーができて、それを実践するのは社員です。社員が自分たちの存在意義を認識するうえでも、重要なパーパスを理解し、実践することでストーリーの真実味が深まります。

**村上：**今年は、クライアントにパーパスを見つめてブランドストーリーを語ることを勧めたいと思います。

## 6. 特集の終わりに—5つの新語を読んで

特集の終わりに、5つの新語からの学びをまとめると、以下のとおりです。

- タイパ：効率的に知識・教養を得ながら人生を有意義にする
- リスキリング：人生100年時代を前向きに生きる
- メタバース：テクノロジーによって生み出される新たなビジネスの可能性
- ガクチカ：コロナ禍から生まれた価値の発見と健康が会社の業績を伸ばす
- 推し活：顧客をファンにするストーリーの重要性

2023年には、どのような新語が生まれてくるのでしょうか。中小企業診断士としてトレンドにも感度を高めて、経営のヒントを見つけていきましょう。

### 荒尾 康宏 (あらお やすひろ)

2002年中小企業診断士登録。やすマーケティングコンサル事務所代表。商社勤務の後、ヘルスケア業界にてグローバルマーケティングに10年以上従事。現在は、中小企業診断士として製造・流通業などのマーケティングおよび営業コンサル



マーケティング業務に従事する傍ら中小企業の役員も務める。趣味はマラソン、テニス、サッカー観戦（Jリーグ）。経営学修士（MBA）、Marketing Specialist（公益社団法人日本マーケティング協会公認）。

連載  
第121回

直撃

# プロコンライフ!

【ゲスト】伊藤 勝彦さん

●インタビュー  
平井 彩子 中小企業診断士

## 【今回のゲスト】

profile：伊藤 勝彦（いとう かつひこ）  
シンプルシステム株式会社代表取締役。情報処理技術者。2009年中小企業診断士登録。2010年に山口県・周防大島町へUターン後、個人事業としてシンプルシステム創業。2013年にシンプルシステム株式会社設立。2013年に株式会社山口経営サポート、2016年にトライワークスジャパン株式会社の取締役役に就任、会社設立・資金調達・マーケティング・IT・労務や法務や財務の管理などの実務を担当。得意領域は、インターネットビジネスやフランチャイズビジネスの新規事業立ち上げ支援、IoTを活用したITコンサルティングなど。また、自身の会社でクラウドサービスを展開し、DXにも取り組んでいる。



第121回のゲスト・伊藤勝彦さんは、周防大島出身で、IT企業を数社経験後、Uターンして独立開業し、現在は広島にも拠点を持つ中小企業診断士です。

現在は、コンサルティングやセミナーに加え、活躍の幅を異なる事業にまで広がられています。Uターンのきっかけ、さらには今後の展望まで、幅広くお聞きしました。

## 周防大島に Uターンしての独立

平井：本連載内で、山口県協会の中小企業診断士は初めてのご紹介です。伊藤さんは、創業したのが周防大島という島になるのですね。

伊藤：元々、結婚して広島で暮らしていましたが、子どもが小学校に上がるタイミングで家族とともに周防大島にUターンして独立しました。戻った理由は、きれいごとを言えば、故郷に戻って暮らしてみたいという思いでした。しかし、正直なところでは、経験したことのない中小企業診断士の業務を広島で続ける自信がなかったという点もあります。そのため、極限まで固定費を下げようという思いで、どちらかというと攻めよりも守りを重視したスタートでした。今は、息子の進学に便乗し、僕も妻もほとんど広島におり、月に1、2度は周防大島に戻る生活をしています。



平井：キャリアのスタートはITの世界ということですが、なぜ診断士資格を取ろうと思われたのでしょうか。

伊藤：2つの理由があります。1つは、ITの技術職に従事した後、お客さまに直接ご提案する立場になったため、経営の知識が必要だと感じたことです。もう1つは、いずれは起業したいという気持ちがあり、ITだけで起業するより、診断士資格を取得できれば自信にもつながると思ったからです。

平井：起業したいというのは、いつ頃から思っていたのでしょうか。

伊藤：若い頃からありました。よく覚えているのは、妻にプロポーズをする時に「僕はいつか独立するけれど、それでもよかったら結婚してほしい」と言ったことです。格好つけたというより、1つの逃げ道みたいなものですよ（笑）。安定した人生じゃないかもしれないよ、という。今でこそDXといわれていますが、もともとクラウドサービスの開発や営業で独立して仕事にしていこうというビジョンを描いていました。

平井：独立のタイミングはどのように訪れましたか。

伊藤：息子が小学校に上がるタイミングで思い切ったというのが一番です。その前年に診断士登録を済ませており、もうこしかなという思いで、経験も準備も不足したまま飛び出しました。

平井：息子さんの成長に合わせて仕事の転機が訪れていますね。

伊藤：はい。結果として息子が大学に進学して広島に戻っていますからね。昨年が開業13年目で、干支が一回りして広島に戻っています。12年は周防大島にいて、13年目にリセットして広島に戻っていることになりましたね。

---

### 異なる業種での役員就任が 自身の転機

---

平井：実際に、独立してどのような仕事をしようと思ったのでしょうか。

伊藤：中小企業の支援のためですが、何か仕事を得なければという思いも強くありました。もちろんITが得意分野ですから、当時からIT化を支援する機会があればという気持ちで必死でした。当時の山口県協会の会長には大変お世話になり、チャンスをいただきました。協会の事業に参加させてもらったり、いろいろな商工会、商工会議所に連れていってもらったりと、それが広がって今に至っています。当時30～40歳代の独立診断士が山口県には少なく珍しかったため、いろいろな先輩診断士からたくさん声をかけてもらいました。あの頃は、報告書の書き方も、専門家派遣に行っただけで何をすればよいかもわかりませんでした。セミナーの依頼を受けた時は、ネタがなくて1時間の予定が50分しか話せず、時間を余して終わってしまったほどでした。

平井：独立当初はわからないことも多い中、先輩たちの愛には本当に感謝ですね。

伊藤：はい。診断士資格の取得は結構大変でしたが、食べていくためには、さらなる知識や経験が本当にたくさん必要だとよくわかりました。そういう意味では、経験を積むチャンスをもたらえたことは良かったと思っています。業種や規模、IT環境も異なる会社に対して、状況やレベルに応じてアドバイスをするうえで、数をこなして経験を力に変えていくことが重要で、それができたことは大きいと思います。

平井：今は、どのような事業を展開しているのでしょうか。

伊藤：現在は、ITのコンサルティング、クラウドサービスの開発運用、セミナーなどの講演を行っているのと、業種の異なる数社の取締役を兼務しています。

平井：これまでの活動で転機になったことはありますか。

伊藤：カーエアコンのクリーニングを展開しているトライワークスジャパン株式会社に出資し、役員に就任して会社経営を始めたことは自分にとって転機になりました。これまで、自身が事業を行っていることはセミナーでも話してこなかったのですが、商工会議所の指導員

さんから「どんどん話してほしい」と言われることが多く、コンサルタントと実務家としての見地から話をするようになりました。話さなかった理由は、コンサルティングがメインの中小企業診断士が他の事業を営んでいることをネガティブに捉えられるのではないかと、という思い込みからでした。ただ、私自身、一人の経営者として話をすると、受講者である目の前の経営者の表情や聞く姿勢がみるみる変わっていくのがわかるようになりました。このスタンスは人それぞれだと思いますが、コンサルタントの視点よりも、同じ経営者の視点で話をするほうが自分に合っているようです。

**平井**：出資や役員就任などは、どのような経緯からだったのでしょうか。

**伊藤**：出会いとタイミングです。個別相談で出会った経営者が、「新規事業を始めたい」ということで支援していたところ、いつの間にか「一緒にやりましょう」という流れになっていったのが経緯です。トライワークスジャパンに関しては、今、全国展開という位置づけで、全国にフランチャイズの加盟店さんを募集している段階です。技術的なことは社長の担当ですが、契約やWebマーケティング、資金調達などは私が担当しています。

---

### 事業家タイプの 中小企業診断士として

---

**平井**：大変お忙しいと思いますが、どのように時間を作っているのでしょうか。

**伊藤**：私の場合、大半は中小企業診断士としての業務時間です。1ヵ月のうち平日の6~8割は、商工会議所や商工会の個別相談会で日中のスケジュールが埋まります。それ以外の夜間や休日に、セミナーの資料づくりやトライワークスジャパンの仕事をしています。自分の仕事は、日中の空き時間に行っています。専門がITなので、業務はパソコン1台で解決できるようにしています。ITツールのおかげで、時間の使い方は工夫できていると思います。

**平井**：中小企業診断士は、コンサルタントタイプと事業家タイプに分かれるような気がしていますが、伊藤さんはご自身でどちら寄りだと思いますか。

**伊藤**：明らかに事業家寄りだと思います。中小企業診断士は、分析、診断、そして助言が本来の仕事だと思います。しかし、自分はどちらかといえば、とりあえず動いてみようという前に進むタイプであるため、事業家タイプでしょう。

**平井**：物事にのめり込みすぎないタイプでしょうか。

**伊藤**：1つのことを突き詰めるよりは、いろいろなことを実施しているほうが自分に合っていると思います。最近でいうと、NFT（非代替性トークン）もキーワードの一つですが、当社でもNFT事業を試しに始めています。作家さんからデジタルアートを預かり、当社がNFTのプラットフォームでギャラリーを出し、代わりに販売するスキームです。自身がデジタル著作者ではないため、預かって販売することが法的にどうなのかという点を弁護士に相談しており、始めるまでには随分とお金がかかりました。今はあまり売れていませんが、いろいろなことに挑戦するのが好きなので、少しずつ足突っ込んで経験値としてセミナーや他の事業でアウトプットしています。

**平井**：経験したことを別の事業でアウトプットできるのは大きいですね。

**伊藤**：セミナーのネタがなかった時代からすると、全然違うことを質問されても答えられるような引き出しが増えていきますし、自分が経験していれば、「～らしいよ」ではなく、「自分の場合はこうだったよ」と発言できるため、自信になりますね。

**平井**：伊藤さんにとっては、いろいろな事業や立場があることは、大変ではないのですか。

**伊藤**：そうですね。自分にとっては、いろいろな事業や立場があるほうが励みになるのです。全然大変ではなく、むしろ「こうありがたい」なのです。

## 成功体験をアウトプットし 中小企業のお役に立ちたい

**平井**：独立13年、先ほどは転職についてお伺いしましたが、これまでの変化や今後の課題など、どのように捉えていますか。

**伊藤**：基本的には、順調に仕事が増えています。ただ、3～5年目くらいのところで仕事の依頼が少し減り、一種のスランプを感じたことはありました。飽きられたのか、もしくは努力が足りなかったのかはわかりませんが、思うように伸びない時期を経験しています。

今も、一言で表すと伸び悩みは感じています。私は、従業員は抱えないというポリシーで労働集約的に働いているため、単価が2倍にでもならない限りは収入も2倍にはなりません。ただ、それを補うのが別会社への出資や経営参画です。そういう意味でも、これからもいろいろな事業にかかわっていきたいと思っています。

**平井**：ITコンサルティングやクラウドサービスの開発については、どのようにお考えでしょう。

**伊藤**：ITは今も頑張っています。スマートフォンのカメラ機能と顔認証技術を使って、マーケティングと防犯を組み合わせたサービスを開発しています。根本的には、デジタルの力でもっと世の中を安全にとか、店舗も安心して経営できるようにという思いでシステムを開発していますが、まだ越えるべき壁があり、やや苦戦しているところです。

**平井**：今後の展望についてはどのように考えていますか。

**伊藤**：中小企業診断士として中小企業の支援をしたいという気持ちに変わりはありませんが、どちらかという事業家タイプなので、自身の成功体験やノウハウをフィードバックするような形でアウトプットしていきたいと思っています。そのため、身をもって成功事例になりたいという思いが強いです。「自分はこうして成功しました」という事例ができれば、セミナーの受講者ももっと増えるだ

ろうし、講師業でも活躍の幅も広がっていくような気がします。必要なのは、ブランディングになるのかもしれませんが。理論と実践でいえば、実践をしっかりと続けながら、それをセミナーやコンサルティングで還元する形で、中小企業の皆さんのお役に立ちたいですね。

### 【取材後記】



第121回目のゲストは伊藤勝彦さんでした。

ITを軸にしながらも、異なる事業にも参画したり、新しいサービスに果敢に挑戦したりするなど、好奇心旺盛で行動力のある方でした。事業家タイプでありながら、その経験を中小企業の役に立てようとアウトプットし、さらに事業へと循環するような仕組みがご自身の中でできており、経験を応用する能力の高さに驚きました。

次にお会いするときは、また新しいチャレンジをたくさんして、経験値を上げているのでしょう。今後の活躍が大変楽しみです。ありがとうございました。

次回は、畠山和敏さんからお話を伺います。

(取材日：2023年1月17日)



## 瀕死のブランドを守るために 駆け出しが果たせた役割とは

安田 雅哉 東京都中小企業診断士協会

駆け出し中小企業診断士として筆者が特に思い出深いのが、今回の診断案件である。経営者との会話の頻度が多かったからかもしれないが、一番は経営者の自社ブランドへの思いを強く感じたからだと思う。その経営者は外部から招かれて入社したが、販売しているブランドを再生させたいという強い熱意を創業者と同じくらいに持っていた。それが筆者に憑依したのだろう。

これは、劇的なサクセスストーリーではない。この企業の改革は、まだ道半ばである。いったん案件は終了したが、その熱意ゆえに、陰に日向に今後もこの企業をサポートしていきたいと思っている。

### 1. 瀕死のブランドを守る

#### (1) オンライン企業診断への応募

「オンラインで対応可能な企業診断案件」。2年前の初夏、登録してあった大手情報プラットフォームから電子メールで案内が来た。連載第1回で触れたのと同じシステムである。当時、国外にいた筆者はすぐに飛びついた。

この頃、世界では新型コロナウイルスが広がり始め、国内外の移動制限も始まりつつあった。社会はこの新しいウイルスとの距離感をつかめずにて、企業診断募集も従来どおり、対面で行うことがほとんどの前提だった。オンライン診断の機会は当時、貴重だったことを記憶している。

企業診断のオンライン化は、多くの企業で抵抗感があったと聞く。Zoomのようなツールが普及半ばであったし、そもそも企業側も使ったことがないからわからない、といった実務面での問題もあった。そのうえ、オンラインで診断といわれても、企業側はピンと来ないというのが実態だった。そのような中でオンライン診断でも可とした企業は、先見性があったともいえる。2023年の今では、オンラインは世界中で日常的なものになっているのだから。

話を実務に戻す。今回の診断対象企業は食品卸だという。筆者はこれまで、実務で重厚長大型の産業に長らくかかわってきた。そのため、食品といった消費者に近いビジネス事情には疎かった。うまくやれる自信もなかったし、その企業の向かうべき道、あるべき姿を描くだけのビジョンも当初はなかった。

それでも、目の前に機会がある。中小企業診断士を名乗る以上、中小企業の課題を解決する責務がある（と自分では思っていた）、何かお役に立てることがあるはずだと思い（思い込み）、目をつぶって応募した。

#### (2) 海外産食品の専門卸

その企業は、海外産の食品素材を専門に扱っていた。同業は多くあるが、特に高純度、高品質を強みとして、富裕層を中心に固定顧客を持っており、贈答用や日常での需要をしっかりと捉えていた。

その商品は、過去に著名な料理雑誌にも取り上げ

られたことがあり、海外から厳選して直輸入されていた。経営者の1人は外国人であり、海外の特定の仕入先と長年の付き合いがあった。年間では億単位の売上があった時期もあり、数十年前は仕入れれば仕入れるだけ飛ぶように売れたという。結果、現在の顧客層を得て、その勢いに乗り、別の国から飲料も仕入れるようになった。多角化である。ビジネスをさらに大きくする契機と捉えたのだ。

しかし、時が経つにつれ、状況が変わってくる。仕入先とは過去からの長い関係性もあり、従来からロット単位で仕入れてきた。仕入を途絶えさせてしまつては関係を維持できず、今後のビジネスに悪影響があるかもしれないと、仕入先の求めに応じて仕入を続けてきた。その間に消費者の嗜好が多様化した。安価な競合品も市場に出回るようになった。競争環境が変わつたのである。

売上が低迷する中、気がつけば、事務所兼倉庫は在庫の山に囲まれ、会社の財務状況は日に日に悪化していた。そして、ついに経営診断を相談するに至るのである。

### (3) もう一度、ブランドを取り戻したい

企業診断の依頼内容はシンプルだった。売上が下降している。会社の運転資金が足りず、創業家から経常的に借り入れている。その結果、創業家の個人資産も大きく目減りしている。この状態を何とかしたい、何とかブランドを立て直して往時のような輝きを取り戻したい、というものだった。

経営相談を決断した経営者は、過去には別の会社において、この会社とは取引があった。ある時、ブランドに魅せられてこの会社に転職した。この経営者は、創業家出身ではないが、営業力もあり創業家からも全幅の信頼を寄せられていた。

## 2. 駆け出し中小企業診断士の経営診断

### (1) チームの取りまとめ役として

話が前後してしまったが、応募の結果、筆者は運よく診断チームの一員になることができた。そして、

数名の中小企業診断士とともに、この企業の診断を担当することになった。

筆者以外のチーム員は日本居住であったが、住んでいる場所は皆バラバラであった。したがって、すべての打ち合わせがオンラインで行われた。余談になるが、筆者はいまだに、経営者および診断チームの皆さんとは、画面を通してしかお会いしたことがない。

最初の顔合わせであるキックオフの打ち合わせにおいては、まずそれぞれの担当を決める。営業、財務、オペレーション、ITという側面で担当を決め、それぞれの分野の視点から助言を行う準備を始めた。

筆者は全体の取りまとめを担当した。実は連載第1回で紹介した案件も、筆者は取りまとめを担当している。この案件も、第1回と同様に中小企業診断士1年目、いわゆる駆け出しで、営業、財務、オペレーション、ITのいずれについても、誰かに比べて圧倒的に自信がある分野はなかったが、とにかくいろいろな経験をしたいという強い思いから、取りまとめを担当させてもらった次第である。

チーム内での打ち合わせの設定や、Zoomの会議設定（このためにZoomの有料アカウントを取得した）、毎回のチーム内打ち合わせの議題設定やタマ出し、そして打ち合わせ後の議事録作成（打ち合わせの後に、次回重複した議論をすることないように、そして取り決めた次回までの各自の宿題に見える化することを目的に毎回作成し、メンバーに共有していた）、といった診断のコアとなる部分ではなく、いわゆる裏方ともいえる部分を中心に請け負ったことになる。

もちろん、裏方作業だけでは中小企業診断士として貢献していることにはならない。チーム内で出てきた視点に、自分なりの視点を加えるように努めた。知らない業界のことだっただけに、業界特有の内容について自分の意見を提示することは難しかったが、チーム内の専門家の意見を聞き、それに対して経営の専門家としての意見、アイデアを述べることはできたのである。

たとえば、専門家が「この商品は世の中に出た後

の品質クレームが出てきた際の体制について、このように構築している。ただ、ここはこう改善すべきではないか」という意見を出す。門外漢の筆者には、その切り口を持ち出すことはできなかったが、それを聞いて、「そうであれば、いま担当しているこの方には、こういう役割を持ってもらう手法もあるでしょう」と、専門家の言葉から一般化された言葉に置き換えることはできたと思う。

チームの活動が始まると、企業から財務情報や組織情報、その他診断チームで必要と思われる資料の提出をお願いする。これらを各自の視点で読み込み、経営者へのヒアリングの準備をする。

資料を読み込む過程でわからない点が出てくると、チームの定例会で相談する。他のチーム員からあっさり答えが返ってくることもあるし、メンバー間で異なる答えが返ってくることもある。そして、チーム員は個々の残った疑問点を経営者ヒアリングで確認していき、さらに企業診断に必要な情報を収集していった。

## (2) やはりチームの力

筆者は主に定例打ち合わせの段取りや資料の取りまとめに注力し、詳細な戦略面については、チーム員の意見を集約するように努めた。

営業面を担当したチーム員は、食品業界にいて日々の業務でも食品を扱っていた。そのため、食品業界に求められる品質や、ブランド面の考慮などの知見が豊富に備わっており、この人なしではおそらく企業診断が成り立たなかつただろう。

生産面を担当した人は、業務で製造業に従事しており、製品在庫や半製品在庫の考え方、その取り扱い方などのノウハウを惜しむことなくチームの打ち合わせで紹介してくれ、診断企業の在庫管理の問題点、今後の在り方などを次々と提言していった。

また、IT面を担当した人は、電子商取引の在り方、その始め方などの深い知見の中から、診断企業に最適と思う方法を紹介し、提案、提言をしていった。

結果的には、どのチーム員が欠けても、しかるべき診断結果が得られなかったことと思う。

## (3) 個の強みを全体に生かす

筆者1人であれば、対象企業に寄り添った提言は難しかっただろう。しかしながら、ここで筆者が気づくのは、中小企業診断士はあらゆる分野に精通する必要はおそらくない、ということである。これは第1回で触れた論点と、実はまったく同じである。

もちろん、顧客企業への提案の幅を増やすための自己啓発は絶対に必要である。筆者もその点は承知しており、スキルアップを図る必要は常に感じている。しかし、いくら自分の力で知識、知見を増やそうと思っても、それには限界がある。各個人に与えられているのは24時間しかない。目の前に課題を解決したい企業がいるときに、中小企業診断士である自分にその知識、経験が備わるまで待ってください、とは言えない。

そうなると、企業の課題に直面したときに、課題の内容に応じて解決できそうな人をすぐに思い浮かべられるようになっておくことが重要である。つまり、中小企業診断士としては、広く自らのネットワークを持っておくことが必要なことではないか、と思うのである。

それらの中小企業診断士がチームを構成し、それぞれが他のチーム員と重複なく強みを発揮することができれば、1人で企業診断を行うよりも大きなことができる、ということである。今回のチームにおいては、筆者は取りまとめという部分を担ったに過ぎないが、他のチーム員と役割が重複していなかったため、うまく機能したように思う。

## (4) 駆け出し中小企業診断士の出幕

筆者にとっては畑違いの分野だったが、結果的には診断することができた。この診断における筆者の貢献度はきわめて限定的だったと思うが、ここで強調しておきたかったのは、応募段階において、自分とは業界が違うとか、自分には到底あるべき姿が描けないとか思っていたら、畑違いのこういう機会には出会わなかったに違いない。

そして、第1回と同様、チーム員の皆さんの専門性に助けられた。診断ができたし、自らも業界やそ

の企業について、より深く知ることができた。結果的には、新しい学びを得たのである。学んだだけではない。自らの経験に基づいて、チーム員の議論に新しい視点を付加することもできた。

駆け出し中小企業診断士であっても、出る幕はあったのだと思う。新しい世界であるという理由で物怖じする必要はないと感じている。

### 3. 診断企業のその後

我々のチームの診断によって、診断企業はどのように変わったのか。

我々の経営診断が終了した後も、道のりは平坦ではなかった。一定の収入源であった大手百貨店内の店舗も、その方針転換により撤収せざるを得なくなり、大きな売上の柱を失ってしまった。

我々のチームの診断によると、過去に積み上げてきた商品のブランド価値は高く、独特の世界観を提供できることはわかっていた。しかし、残念ながら売上に結びついておらず、在庫過多で経営を圧迫していたため、まずはその具体的な処分方法についていくつか提言をさせてもらった。

経営診断が完了し、しばらく経ったある日、創業者出身の代表者が志半ばにして他界してしまう。残された親族は、事業をたたむことをいったんは決意した。

しかし、経営全般を任されていた非同族の現経営者は違った。ブランドへの熱い思いと、定期的に購入してくれる顧客のために、周囲の反対を押し切り営業継続を主張、商品をひたすら売り歩いて少しずつ売上を回復した。

大量にあった在庫も大きく減らすことに成功した。いまでは在庫不足を心配しなくてははいけなくらいにまでなったという。

また、大手百貨店から撤退したことによる売上の穴を埋めるための営業に奔走し、ついには有名ケーキブランドや大手製菓メーカーが次々と商品の採用を決断するに至った。

改革は端緒についたばかりで、越えるべき課題も

山積ではあるが、少しずつハードルを乗り越えて、その会社は明るく元気に活動中である。

現経営者の中には、チームが診断する前からすでに課題認識はできていた。それを第三者視点でチームが提言したことで、よりはっきりと課題として認識してくれたようである。

チームの提言が、業績回復に与えた効果は小さいかもしれない。しかし、企業に元気になっていただくことはできた。そして、現経営者はブランドに誇りを持ちながら、今日も元気に商品を売り歩いているのである。

筆者は中小企業を支援し、そのことによって日本経済を良くしたい、という思いで中小企業診断士を目指した。かかわった会社が活力を取り戻して大きく成長しようとしている姿を見ると、中小企業診断士という仕事は、世の中になくはない存在なのだと思う。

診断を受けた企業の業績が上がり、従業員のモチベーションも上がって幸せとなる。診断を行った中小企業診断士も、自らの知見が誰かの役に立てたことに幸せを感じ、そのことが結果として日本経済を活性化させる。まさに「三方よし」。こうした達成感のある仕事である。これだから、中小企業診断士はやめられない。

#### 安田 雅哉

(やすだ まさや)

大学卒業後、大学院（理工系）に進み機械工学を研究。卒業後、建設会社のエンジニア、海外勤務を経て電機会社に転じ自動車市場向けマーケティングを担当。2006年からは貿易会社に勤務。現在は新エネルギー系のビジネス開発を目指している。2018年1級FP技能士取得。2020年5月中小企業診断士登録。日本の宝である中小企業への支援を通して日本経済を元気にしたいと思っている。



# 連 合 会 本 部 リ ポ ー ト



## 「診断士の書評」 執筆担当者決定

本誌2月号および3月号で募集いたしました「診断士の書評」の執筆担当者につきましては、以下のとおり決定いたしました。

なお、執筆担当期間は、2023年4月号～2025年3月号までとなっています。

### 【応募者数】

12名

### 【採用数】

12名

### 【「診断士の書評」執筆担当者一覧（敬称略）】

秋山 誠一郎（東京）  
井手 慎吾（東京）  
井上 祐陽（埼玉）  
大川 鉄太郎（静岡）  
大須賀 健一（東京・福島）  
高千穂 香織（東京）  
高野 裕（新潟）  
高野 将臣（神奈川）  
戸田 啓介（東京）  
中田 紀夫（埼玉）  
松田 慎二（岡山）  
森川 大介（京都）

## 中小企業診断協会北海道

### 診断北海道 49号

中小企業診断協会北海道（山崎記敬会長）が、会報「診断北海道 49号」を発行した。

トピックスは、次の2氏からの年頭所感。

- 北海道知事  
鈴木 直道 氏
- 経済産業省北海道経済産業局長  
岩永 正嗣 氏  
次に、「理事会からの発信」が5件—
- 協会会長 年頭ご挨拶  
山崎 記敬 会長
- 協会副会長 年頭ご挨拶  
後藤 英之 副会長
- 協会副会長 年頭ご挨拶  
沖 良男 副会長
- 令和4年度の新型コロナ専門家派遣事業について  
北村 耕司 専務理事
- 中小企業診断士の日「情報交換・会員交流会」報告  
鈴木 建 会員  
続いて、国税庁からのお知らせ「令和5年10月1日から消費税のインボイス制度が開始されます」。  
さらに、「会員からの寄稿」が3件—
- 企業再生とコンサルタント  
宮本 大 会員
- 経営支援に活用するBI（ビジネスインテリジェンス）ツール  
宮井 佑輔 会員
- 意思決定の「スピードと質」向上のためのIT活用  
中山 宗 会員  
このほか、「新入会員ご紹介」は名取陽・山岡和博・番場啓・安齋亮平・皆川岳大・佐藤伴成・嶋田雅人・渡邊千尋・菊地信奈・大関太一・寺田卓尚・影山幸人・



齊藤永・岡田康孝・三井雄人・山谷謙太の16会員，研究会ご紹介は4研究会（SDGs・コンサルティングビジネス・事業承継・北海道中小企業診断士ゴルフラウンド），事務局だより，編集後記も。

1月発行

## 宮城県中小企業診断協会

診断みやぎ No.27(2023年新春号)

宮城県中小企業診断協会（菊田克樹会長）が，会報「診断みやぎ No.27（2023年新春号）」を発行した。

巻頭言は，戸邊千広・東北経済産業局長からの「令和5年 年頭所感」と，菊田会長からの「新年のご挨拶」。

今号の特集1は「事業を前進させる伴走支援」で2件—

- ・経営力再構築型伴走支援の実態と支援ノウハウ  
佐藤 創 会員
- ・伴走支援におけるビジネスコーチングとコンサルティングの手法  
里館 智大 会員

今号の特集2は「研修会プニバック」で2件—

- ・経営工学の歴史的トピックスと改革改善の本質  
赤木 秀幸 会員
- ・中小M&Aの現状と中小PMIガイドラインにみる診断士の役割について  
飯田 良子 会員

さらに，トピックとして里館智大会員からの「診断士フェスタ大阪2022に行ってきました」，診断みやぎウェブ版についてのお知らせ，令和4年度研修交流会 活動報告，4研究会（介護福祉事業，食品MD，産廃業経営診断，事業承継）からの活動紹介，新入会員紹介は相澤和彦・安藤直輝・伊藤翔太・大内太・長田伸之・熊谷治・浄土禎子・須田幸宏・高橋麻奈美・千葉勇人・都築直哉・経澤進・藤本久志の13会員，令和4年度協会の活動，入会のご案内も。

1月19日発行，A4サイズ，55ページ



## 埼玉県中小企業診断協会

埼玉県協会の活動報告

「彩の国ビジネスアリーナ2023出展」

2月8日(水)・9日(木) さいたまスーパーアリーナ



「彩の国ビジネスアリーナ」は，県内の中小企業の受注確保，販路開拓，技術力向上の促進を目的に毎年開催されてきたが，今年は3年ぶりにさいたまスーパーアリーナにて会場開催が行われ，オンラインとリアルのハイブリッド開催となった。

そのリアル会場に，当協会も経営相談対応のブースを設置し，2月8日(水)に相談員として終日勤務した。

当日は金融機関をはじめ，お取引企業や公的機関等から多くの方々にご訪問いただいた。リアル会場への来場者は2日間で12,685人と大変な盛況で，県内の中小企業のパートナーを求める意欲と熱気を肌で感じることができる大変貴重な体験であった。

（文責：曾山 勝 会員）

「2月度定例研修会に参加して」

2月18日(土) 県協会会議室・Zoom開催

比較的あたたかく春を感じさせる陽気の中，2月度の定例研修会が県協会事務所4階会議室で行われた。年度末に近いこの時期の研修では，次年度の施策の方向性やトピックを聴くことができる。

今回は，関東経済産業局産業部部長の勝本光久様に，「新しい中小企業支援施策について」というテー

# 県協会レポート



マでご講演いただき、次年度の補助金に関するトピックが多く紹介された。事業再構築補助金では売上減少要件の撤廃、ものづくり補助金では大幅賃上げによる補助上限額引き上げの特例、小規模事業者持続化補助金ではインボイス転換事業者の補助上限額が100万円と設定されるなど、重要な論点をわかりやすくお話しいただいた貴重な1時間だった。

(文責：大竹 寛征 会員)

## 「建設業経営研究会」に参加して

2月22日(水) 県協会会議室 16名



今回の研修では庄司憲生会員が講師となり、「私が当事者として体験した事業承継と企業内紛争」というタイトルでご講義いただいた。

同族会社の事業承継において、経営改善が求められる状況にもかかわらず、保守的な株主や役員との対立が生じてしまい、株式が分散していたこともあってうまく進まなかったという内容を、当事者ならではの観点から詳しくご説明いただき、大変参考になった。

事業承継を考える際には、事業をどのように引き継ぐかが重要であることはもちろんだが、計画的かつ確実に行うためには経営権をどのように集約するかといった事前対策も非常に重要であると、改めて考えさせられた。

(文責：徳田 憲司 会員)

「生産性向上支援訓練（ビジネスとSDGsの融合）」を受講して

2月23日（木・祝） 県協会会議室 16名



今回の研修では、当協会の高重和枝会員が講師となり、「ビジネスとSDGsの融合」についてご講義いただいた。内容は①SDGsの概要と演習（ビジョン策定）、②SDGsの事例紹介、③開発目標の戦略と応用演習（SDGs経営のシミュレーション）の3部から構成され、SDGsの初心者でも10社の事例紹介や支援当時の実話からSDGs経営をイメージすることができる。

演習においては、中小企業における事業活動をSDGs17のゴールに分類する課題があった。中でも、マングローブ植林活動に関する価値観は大きく異なっていたが、相手の考え方を理解し受け入れる受講者の姿を見て驚いた。

SDGs経営を理解するにはまだ遠いが、多様性の尊重から学びを深めたいと思う。

(文責：谷口 仁 会員)

## 東京都中小企業診断士協会 TOKYO SMECAニュースデジタル2023年3月号(No.498)

東京都中小企業診断士協会（森川雅章会長）が、会報「TOKYO SMECAニュースデジタル2023年3月号(No.498)」を発行した。

今号の特集は、令和4年度「中小企業経営診断シンポジウム」第3分科会にて発表された、ワールドビジネス研究会の酒向敦会員の論文「中小企業の身近な国際化相談～国際派中小企業診断士による身近な国際化の進め方～」。

続いて、イベント案内が4件、会員執筆図書紹介が1書、さらに東京協会・研究会・同好会の3月度スケジュール、「支部だより」は中央・城東・城西・城南・城北・三多摩の6支部。

また、会員の投稿は「会員コーナー」に14編。  
3月1日発行

## 神奈川県中小企業診断協会 コンサルかながわニュース No.113

神奈川県中小企業診断協会（天満正俊会長）が、会報「コンサルかながわニュース No.113」を発行した。

トップは、天満会長からの会長あいさつ。

次に、会員などからの開催案内や報告、投稿が15件—

- 令和5年 賀詞交歓会  
白井 克昌 副会長
- 令4会同期会座談会  
小泉 孝朗 会員
- 秋のオリエンテーションの報告（会員支援1部）  
齋木 真紀子・上原 航平・岩館 侑子 会員
- 中小企業診断士の日フェスタ 実施報告（会員支援1部）  
渡邊 一弘 会員
- テクニカルショウヨコハマ2023告知（会員支援1部）  
齋木 真紀子 会員
- 新実践塾（第2回～4回）の報告（会員支援2部）  
和泉田 宏 会員
- 令和を築く診断士（松山ゆりか会員）  
売上向上の支援を  
鈴木 洋路 会員
- 診断士の匠（小倉仁志会員）  
自分なりのコンテンツを作ろう  
具志堅 智彦 会員
- ベンチャー企業支援のいろは（3）  
小野 慎介 会員
- Webマーケティング（3）  
—ヒートマップを活用しよう  
具志堅 智彦 会員
- トレンドを見据えた成長戦略（3）攻めの健康経営  
小泉 孝朗 会員
- 診断士における伴走型支援の在り方について（3）  
鈴木 洋路 会員

- 2050年の日本（1）  
関澤 充 会員
- 経営資源が限られる中小企業における経営管理の環境整備（3）  
山盛 朋哉 会員
- 会員寄稿記事「女性診断士懇談会」  
大野 千佳 会員

このほか、編集後記も。

1月30日発行、A4サイズ、25ページ



## 山梨県中小企業診断士協会 しんだん山梨 No.42号

山梨県中小企業診断士協会（市川勝茂会長）が、会報「しんだん山梨 No.42号」を発行した。

トップは、市川会長からの「会長就任挨拶」および齊藤竜・仲西哲志両副会長からの「副会長挨拶」。

次に、報告や投稿などが3件—

- 理論政策更新研修報告  
安野 克巳 会員
- 「中小企業診断士の日」オンラインイベントの開催  
浅利 栄文 会員
- 来年度の中小企業支援の展望  
大輪 駿文 会員

さらに、5研究会（事業承継、食と農、観光、SDGs、創業）からの活動紹介と、新入会員紹介は村岡隆志・薊木正史の2会員。

2月発行、A4サイズ、8ページ



## 富山県中小企業診断協会 診断とやま 令和4年度第3号

富山県中小企業診断協会（丸亀徹会長）が、会報「診断とやま 令和4年度第3号」を発行した。

開催報告等は、以下の5件—

- 「中小企業診断士の日」無料経営相談会 開催報告
- 受託事業 実施状況報告
- 経営改善計画策定支援事業 実施状況報告



## 県協会レポート

- ・診断実務従事事業 実施報告
- ・中部ブロック会議 開催報告

このほか、「きときと診断士」は川波大介・林拓生の2会員、「事務局からのお知らせ」も。

2月発行、A4サイズ、2ページ

### 滋賀県中小企業診断士協会

#### 診断しが No.50

滋賀県中小企業診断士協会（田畑一佳会長）が、会報「診断しが No.50」を発行した。

トップは、田畑会長からの「会長挨拶」。

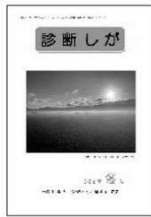
続いて、今号の特集記事は4件—

- ・近畿ブロック会議 開催報告  
大石 孝太郎 副会長
- ・第6期 プロコン・ステージアップ塾  
栗田 一人・磯野 研 両会員
- ・シガネット研究会報告  
岩崎 弘之 会員
- ・中小企業診断士の日記念セミナー  
鐘井 輝 会員

次に、3委員会（受託、会員サービス強化、厚生）と3研究部会・研究会（事業承継、事業再生、国際マーケティング）からの活動に関する報告。

このほか、「活躍する診断士の横顔」は岡本香・杉律子の2会員、「新入会員紹介」は松尾真平・川上貴志・中村和男・豊平悟の4会員、「中小企業支援機関、各種団体、企業、行政の皆様へ」、「無料経営相談」、「会員の皆様へ」も。

2月25日発行、A4サイズ、18ページ



- ・令和4年度中小企業診断士理論政策更新研修 開催報告

久保 武志 会員

- ・会員向け研修会 開催報告

福岡 正人 会員

- ・秋のゴルフコンペ 開催報告

今別府 忍 会員

- ・中小企業診断士の日イベント 開催報告

武田 清孝 会員

- ・3年ぶりに新年会開催！

瀬戸口 晴子 会員

次に、「新入会員の皆様からの寄稿」が5件—

- ・自己紹介及び新年のご挨拶

長友 翔 会員

- ・入会のごあいさつ

吉田 真人 会員

- ・自己紹介とご挨拶

中畑 寿子 会員

- ・入会のご挨拶

吉満 秀明 会員

- ・自己紹介とご挨拶

庭月野 康 会員

さらに、会員寄稿文が6件—

- ・「玉乗り兎」（山形張子）

岩元 耕児 会員

- ・分散ネットワーク

久留 正成 会員

- ・企業が成長・発展するための継続的改善の重要性

奥 浩昭 会員

- ・事業承継支援を通じて

鮫島 省吾 会員

- ・オススメ新スキル？「焼酎マイスター」

瀬戸口 晴子 会員

- ・年頭雑感

黒坂 和民 会員

このほか、鹿児島最新夜景、令和5年度活動予定、編集後記も。

2月22日発行、A4サイズ、23ページ



### 鹿児島県中小企業診断士協会

#### 令和4年度会報(会報第23号)

鹿児島県中小企業診断士協会（今別府忍会長）が、会報「令和4年度会報（会報第23号）」を発行した。

トップは、今別府会長からの「会長あいさつ」。

続いて、令和4年度活動報告が6件—

- ・3年ぶりに総会&懇親会 リアル開催！

瀬戸口 晴子 副会長

## 埼玉県中小企業診断協会の今後の研修スケジュール

詳しくは、協会 HP まで。[埼玉 診断協会](#)→検索 活動報告発信中 [FB 埼玉県診断協会](#)→検索  
 申込は、協会 HP または、【E-mail】[rmcsai@nify.com](mailto:rmcsai@nify.com)まで

### ● 4月定例会 4月15日(土) 13:30～ 会場:県協会 会議室・Zoom オンライン配信(予定)

研究会名	開催日	次回予定	会場	連絡先
IT研究会	毎月第1土曜日	4月1日(土) 13:30～	オンライン	小林 健了
企業内診断士の会	隔月第2金曜日	5月12日(金) 20:00～	浦和コミセン IT研修室	仲野 祐史
経営改善研究会	不定期	4月22日(土) 13:30～	県協会 会議室	野崎 昭彦
建設業経営研究会	不定期	未定	県協会 会議室	加藤 清孝
国際化支援研究会	毎月第2土曜日	4月8日(土) 10:00～	オンライン	丸山 康明
知的資産経営研究会	毎月第1土曜日	4月1日(土) 10:00～	オンライン	坂本 真人
街づくり研究会	隔月	4月21日(金) 19:00～	オンライン	秋山 敏生
ものづくり研究会	毎月第4土曜日	4月22日(土) 9:30～	武蔵浦和コミセン またはオンライン	寺田 正保
コンサルティング・ コーチング研究会	毎月第1土曜日	4月1日(土) 10:00～	オンライン	神吉 耕二
さいたま実践経営塾	毎月第2木曜日	4月13日(木) 19:00～	川口キューボ・ラフメディア セブンまたはオンライン	勝海やすし
BCP研究会	不定期	未定	未定	菊地 俊光
小規模企業支援実践研究会	毎月第1日曜日	4月2日(日) 9:00～	県協会会議室 またはオンライン	長尾 幹彦
SDGs共創経営研究会	毎月第3水曜日	4月19日(水) 19:00～	オンライン	村岡 滋
農業ビジネス研究会	隔月第4金曜日	5月26日(金) 19:30～	浦和コミセン またはオンライン	真鍋 伸次
省エネ研究会	毎月第1月曜日	4月3日(月) 20:00～	オンライン	町田 浩一
ビジネスモデル研究会	毎月	未定	県協会 会議室	川崎 淳
人事労務問題研究会	偶数月	4月27日(木) 18:30～	武蔵浦和コミセン 第1集会室	加藤 剛毅
診断指導歴史研究会	偶数月第3水曜日	4月19日(水) 18:30～	浦和コミセン第10集会室	吉田 幸夫
SDMウェルビーイング 経営研究会	奇数月	未定	オンライン	太田 泰嗣

新型コロナウイルス感染拡大状況によっては、オンライン開催もしくは中止となる場合もありますのでご注意ください。

# 県協会レポート

## 神奈川県中小企業診断協会 協会からのお知らせ・登録グループ定例会スケジュール

### ◇協会からのお知らせ

<https://sindan-k.com/>

#### ◆かながわスプリング・シンポジウム2023

<https://sindan-k.com/support/newface/>

4/2(日)14時～17時30分(予定) 会場/かながわ労働プラザ多目的ホール+オンライン(全国からご参加いただけます)

「診断士としての初めの一步をサポートいたします」～オープン&フラットなオールかながわの魅力を発信。

- ・第1部/組織紹介, 活動紹介, 新入会員支援, パネルディスカッション(会員活動紹介), 委員会活動・登録グループ1分間PRスピーチ(AIビジネス研究会・かながわ再生承継研究会・神奈川医療介護研究会ほか多数参加)
- ・第2部/交流会(企業内・独立ほか), 個別相談会, 登録グループ説明ブース※興味があるところを自由に回れます。
- ・「県協会ここがおススメ」記事 <https://sindan-k.com/joinus/recommend/>
- ・「会員によるメールマガジン【自分の強みPRレポート】等」 [https://sindan-k.com/mail\\_magazine/](https://sindan-k.com/mail_magazine/)

#### ◆協会HPテコヨコ特設ページにて経営ミニセミナー動画掲載中

<https://sindan-k.com/support/tech-yoko/>

(販路拡大) 小さいからこそ攻める/ブランドづくりの3つのツボ/なぜ2回で, 普段の営業情報を新商品のヒントに  
(補助金・資金調達) 中小企業のIPOのススメ/ベンチャー投資について/補助金申請のための“虎の巻”/中小企業のM&A入門/5分でわかる! 補助金って何? 仕組みと注意点/5分でわかる! ものづくり補助金/経営改善計画策定支援事業の概要

(SDGs) 中小企業にもSDGsは必要なの? /中小企業のSDGs・ESG経営のツボとは/利益を生む正しいSDGsとは

(デジタル化) 企業のDX化に向けた情報セキュリティ対策/賢くコスト削減できる情報セキュリティ対策のポイント/Pythonによる仕事効率化/エクセル業務改革～自動計算自動集計からRPA自動化まで/Being Digital～DX導入前に考えるべきこと

(事業承継) 今から始める事業承継計画/事業承継の5ステップ

(人財) 中小企業の採用戦略/中小企業の人財戦略/激動する環境変化の中, 中小企業が勝ち抜くための人材育成 With/afterコロナでの人事管理(採用, 育成, 勤務, 評価)/明日からできる! 社員定着と組織活性化ポイント

(その他) 生産性向上の3つの視点/新製品開発の3つのポイント/カーボンニュートラル販促計画/ポストコロナ期におけるKAIZEN/中小企業のための技術ブランディングの勧め/外国人が日本で起業するには 等

#### ◆SDGsへの取り組み

<https://sindan-k.com/sdgs-1/>

当協会は, 協会活動を通じSDGs(持続可能な開発目標)への取り組みを推進し, サステナビリティに貢献します。今期, 神奈川県いのち・未来推進本部SDGs推進グループ様と協働で, SDGsを推進するためSDGs推進プロジェクトを立ち上げました。

### ◇登録グループ ★: HP動画掲載。定例会HP参照。オブザーブ歓迎いたします。

<https://sindan-k.com/support/group/>

登録グループ名	代表者	登録グループ名	代表者
AIビジネス研究会★	小泉 昌紀	川崎・横浜北地域創成ネットワーク	吉井 弘治
EMS認証取得支援プロジェクト	岡田 章	経営デザイン実践グループ	久保田 弘
海外ビジネス研究会★	高木 富士夫	健康経営支援プロジェクト	野村 剛正
神奈川医療介護研究会	折笠 勉	現場改善研究会	山寺 哲二
かながわ☆ガチコン研究会	漆間 聡子	事業革新研究会	山永 峯造
かながわコンテンツ創造研究所	小倉 正嗣	湘南診断士ネット★	山本 邦博
かながわ再生承継研究会	染谷 勝彦	たまがわ経営研究会	荒川 純一
かながわサポートセントラルチーム★	辻 徹	つぎ夢経営研究会	高久 広
神奈川実践IT研究会★	村上 知也	「強み」経営研究会★	寺野 仁
かながわ農食支援グループ★	高木 敏明	パラレルキャリア研究会★	長島三氣生
かながわ☆はとば会	伊藤由美子	ビジネスIT研究会	後藤 昌治
かながわ補助金研究会	石崎 優子	平29会	和泉田 宏
神奈川ものづくり応援隊★	島崎 浩一	マーケティング実践研究会★	小泉 昌紀

お問い合わせ: 会員支援1部/齋木 真紀子・杉本 靖英 kaiin@sindan-k.com

## 兵庫県中小企業診断士協会の今後の研修スケジュール

### 1. 診断技術向上研究会

日時	場所	テーマ	講師
4月13日(木)	神戸市産業振興センター 906号室	診断技術向上研究会を考える	楠田 貴康 氏
開催日は原則、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			

### 2. 地域産業活性化研究会

日時	場所	テーマ	講師
4月 (日程調整中)	朝来市	朝来市産業振興部署訪問・意見交換	全員
連絡先: 代表 中澤 悠平(なかざわ ゆうへい) y-nakazawa@aimable-consulting.com			

### 3. プロコンスキル研究会

日時	場所	テーマ	講師
5月8日(月)	神戸市産業振興センター 905号室	第86回 支援事例等による実践スキルの研鑽	岡部 清一 氏
開催日は原則、奇数月第2月曜日。時間: 18:30~20:30。参加はプロコン育成塾修了者と講師に限ります。 連絡先: 井上 陽介 inoue@be-consulting.jp			

### 4. 青年部会

日時	場所	テーマ	講師
4月3日(月)	中央区文化センター 及びWeb	企業の支援方法・スキルの共有等	全員
開催日は原則、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: 稲垣 賢一 inagakik@crlion.co.jp			

### 5. ものづくり&SCM研究会

日時	場所	テーマ	講師
4月1日(土)	兵庫県民会館	①「脳と人口知能をつないだら人間の能力はどこまで拡張できるのか」 ②「ものづくり企業における知財活動について—人事・財務会計・営業部門等との関係も含めて—」	①鯉谷 友樹 氏 ②中川 淳子 氏
開催日は原則、第1土曜日。時間: 14:30~17:00(1, 5, 8, 12月除く)。 企業内・独立問わず、経営全般の幅広い専門知識の情報交換を目指し、現場見学も取り入れて開催しています。 連絡先: 三村 光昭 QZE02753@nifty.com			

### 6. ひょうごデジタル経営研究会

日時	場所	テーマ	講師
4月25日(火)	Zoom	RPA活用事例『RoboTANGO』の機能と導入課題について	ナレッジスイート株式会社 谷口 明日香 氏 楠田 貴康 氏
開催日は毎月第4火曜日。 連絡先: 代表 堂山 一成 douyama@sai-support.net			

# 県協会レポート

## 大阪府中小企業診断協会の4月度の研修スケジュール

会合名	日 時	会 場	担当委員会
(スキルアップ研修) 『データサイエンティストと中小企業支援』 講師:石井 康夫 氏(大阪府中小企業診断協会会員)	4月26日 (水) 18:30~	大 阪 商 工 会 議 所	研修委員会
会合名	日 時	会 場	担当委員会
(オンラインショートセミナー) プロコン直球インタビュー(3) 『美容業界に特化してコンサルティング成果を上げるには?』 講師:畑中 修司 氏(東京都中小企業診断士協会会員)	4月20日 (水) 19:30~	Z o o m	研修委員会
会合名	日 時	会 場	代表者
(業種別交流会) 不動産業界交流会	4月14日 (金) 18:30~	マイドームおおさか	大倉 啓克
(部会) 独立希望者の会	4月18日 (火) 18:30~	大 阪 産 業 創 造 館	間部 勝
会合名	日 時	会 場	代表者
(登録研究会)			
ISO研究会	4月13日 (水) 18:30~	マイドームおおさか及びZoom	高野 淨
アプリ活用研究会	未 定	未 定	笠井 健一
WEBマーケティング研究会	4月22日 (土) 8:00~	Z o o m	石井 誠宏
エリアファイナンス研究会	4月20日 (水) 18:30~	未 定	田中 道彦
観光・サービス経営研究会	4月19日 (水) 18:30~	マイドームおおさか及びZoom	鈴木 英之
企業内診断士活性化研究会	4月6日 (水) 18:30~	マイドームおおさか	山元 教有
企業リスクマネジメント(ERM)研究会	未 定	未 定	畚野 信重
技術向上研究会	4月27日 (水) 18:30~	マイドームおおさか及びZoom	諸 勝文
経営デザイン研究会	未 定	未 定	井上 朋宏
原価管理研究会	4月7日 (金) 18:45~	マイドームおおさか及びZoom	中本美智子
健康経営・ウェルビーイング経営研究会	未 定	未 定	品川 聡
コーチング研究会	4月7日 (金) 18:30~	未 定	奥野 智洋
顧客満足経営研究会	未 定	未 定	佐藤 雅一
国際派診断士研究会	未 定	未 定	中川 雅之
最先端ビジネス研究会	4月5日 (水) 19:00~	マイドームおおさか及びZoom	松田 淳
サステナブル経営/SDGs研究会	未 定	未 定	横山 哲朗
サプライチェーン・マネジメント研究会	未 定	未 定	板垣 大介
事業革新研究会	4月3日 (月) 19:00~	未 定	若松 敏幸
事業継続力強化・BCP研究会	4月27日 (水) 18:30~	未 定	森 克巳
事業承継&ファミリービジネス研究会	4月17日 (月) 18:30~	マイドームおおさか	福地 真一
実践ITコンサルティング研究会	未 定	未 定	松尾 健治
実践イノベーション&エフェクチュエーション研究会	未 定	未 定	上野 浩二
住環境研究会	未 定	未 定	荒牧 裕一
組織開発研究会	未 定	未 定	柳瀬 智雄
WBP研究会	4月8日 (土) 10:00~	Z o o m	数本 優
知的資産経営研究会	4月18日 (火) 18:30~	中央公会堂及びZoom	森下 勉
中小企業人づくり研究会	未 定	未 定	栄元 祥悟
電機業界研究会	4月12日 (水) 18:30~	大阪産業創造館及びZoom	林 覚
農業経営研究会	4月18日 (火) 19:00~	マイドームおおさか	山本 文則
万博×未来社会イノベーション研究会	未 定	未 定	藤森 薫
ビザの会	未 定	未 定	左川 睦子
ビジネスゲーム研究会	4月21日 (金) 19:00~	マイドームおおさか	薄木 栄治
フードビジネス研究会	4月7日 (金) 20:00~	Z o o m	荒武 宏明
VR・AR研究会	4月17日 (月) 19:30~	Z o o m	小林 敬
プライベートバンク研究会	4月18日 (火) 19:00~	マイドームおおさか及びZoom	荒武 貞雄
プレゼンスキルアップ研究会	未 定	未 定	田代 博之
モノづくり活性化研究会	未 定	未 定	瀬戸 文雄



## 東京都中小企業診断士協会の4月度研究会・懇話会スケジュール

会 合 名	開催日	時 間	予定会場	代表者
診断士FP研究会	1日(土)	13:30 ~ 17:00	目黒中小企業センター	赤沼 直子
住宅ビジネス研究会	2日(日)	13:30 ~ 17:00	新富区民館	古川眞理夫
診断士ITC研究会	4日(火)	18:30 ~ 20:30	京橋区民館(予定)	清水 淳二
ダイバーシティ研究会	4日(火)	19:30 ~ 21:00	オンライン	佐藤 一樹
6次化農業研究会	6日(木)	18:15 ~ 20:30	Zoom	竹口 隆美
BCP・CSR研究会	6日(木)	18:30 ~ 20:30	品川区立中小企業センター	足立 秀夫
自転車ビジネス振興研究会	6日(木)	19:00 ~ 21:00	東上野会場およびオンライン	河村 康孝
建設業経営研究会	7日(金)	18:30 ~ 20:00	京橋区民館	藤原 一夫
ベンチャービジネスサポート研究会	7日(金)	19:00 ~ 21:00	詳細はお問い合わせください	大崎 康史
医薬品等研究会	7日(金)	19:00 ~ 21:00	文京区シビックセンター 区民会議室 3階会議室C	平田雄一郎
Cの会	7日(金)	20:00 ~ 21:30	オンライン	佐藤 正樹
企業金融研究会	8日(土)	10:30 ~ 12:00	オンライン	吉田 勉
事業承継研究会	10日(月)	18:30 ~ 20:30	中央区内区民館とオンラインのハイブリッド(予定)	佐々木文安
工場診断研究会	11日(火)	11:00 ~ 13:00	横浜市中区(詳細はお問い合わせください)	酒井 幸三
中小企業施策研究会	11日(火)	18:30 ~ 20:00	東京協会会議室(東京都中小企業会館地下1階)およびZoomによるハイブリッド	牛嶋 一朗
研究会女性診断士の会"Ami"	11日(火)	18:30 ~ 20:30	オンライン	油井 文江
WEBマーケティング研究会	11日(火)	19:00 ~ 21:00	会場未定・ハイブリッド(予定)	小泉 悟志
経営デザイン研究会	11日(火)	19:00 ~ 20:30	オンライン	佐々木陽三朗
食品業界研究会	12日(水)	18:30 ~ 20:30	久松町区民館	作井 正治
地方創生・グローバル研究会	12日(水)	18:30 ~ 20:30	Zoom	阿部 仁志
中小企業再生承継研究会	14日(金)	18:00 ~ 20:30	中央支部事務所(日比谷線「小伝馬町駅」徒歩2分 Zoom併用)	筒井 恵
知財活用ビジネス研究会	14日(金)	19:00 ~ 21:00	東京都中小企業会館地下会議室およびZoom	中村 貴彦
新市場創造研究会	14日(金)	19:30 ~ 21:30	オンライン	青木 弘文
営業力を科学する売上UP研究会	15日(土)	9:30 ~ 12:00	南部労政会館(「JR大崎駅」徒歩5分)会議室	渡邊 卓
コンサルティング・ビジネス研究会	15日(土)	14:00 ~ 17:30	としま区民センター	佐藤 一彦
商店街研究会	15日(土)	15:00 ~ 16:30	Zoom	鈴木 隆男
マネジメント・カウンセリング研究会	17日(月)	18:30 ~ 20:30	ヒューマンギルド事務室(「神楽坂駅」)	岩井 俊憲
ものごとづくり実践研究会	18日(火)	19:00 ~ 21:00	人形町区民館	吉倉 英代
農水ビジネス(卸売市場)研究会	18日(火)	20:00 ~ 21:00	Zoom	山下 義
経営イノベーション研究会	19日(水)	20:00 ~ 21:00	Zoom	根本健太郎
知的資産経営研究会	19日(水)	18:30 ~ 20:30	株式会社ビジネスクロス・Zoom併用	宮崎 博孝
実戦プレゼンテーション研究会	19日(水)	18:45 ~ 20:15	ハイブリッド(京橋区民館・Zoom)	田中 研二
経営力アップ診断士の会	19日(水)	18:15 ~ 20:30	オンライン	小峰 正義
人を大切に経営研究会	19日(水)	18:15 ~ 20:30	中央支部事務所	才上 隆司
人財開発研究会	20日(木)	18:30 ~ 20:30	オンライン	上井 光裕
フランチャイズ研究会	20日(木)	18:30 ~ 20:30	人形町区民館(予定)	山岡 雄己
IT活用研究会	20日(木)	19:00 ~ 21:00	Zoom	吉本 明弘
良い食品販売研究会	20日(木)	19:00 ~ 20:30	オンライン	齊藤 昭彦
経営研究会	20日(木)	19:00 ~ 21:00	和泉橋区民館	柄澤 明久
デジタル経営研究会	22日(土)	13:00 ~ 17:00	江東区 豊洲文化センター 第7研修室	魚谷 幸一
企業評価システム実践研究会	22日(土)	14:00 ~ 16:00	オンライン(予定)	重富 剛志
致知ヒューマンスキルの会	24日(月)	18:30 ~ 20:30	中小企業会館地下会議室	松波 道廣
医療ビジネス研究会	24日(月)	19:00 ~ 21:00	中央支部事務所(日本橋)・ハイブリッド	北原 一憲
コンピュータ研究会	24日(月)	19:30 ~ 21:30	オンライン	本田 卓也
健康ビジネス研究会	24日(月)	20:00 ~ 21:30	オンライン	弥富 尚志
チェーンストア・ビジネス研究会	25日(火)	19:00 ~ 21:00	未定	山下 義
ファッションビジネス研究会	26日(水)	19:00 ~ 21:00	オンライン	今宿 博史
エリアマーケティング研究会	26日(水)	19:00 ~ 21:00	池袋IKE・Biz としま産業振興プラザ 第2会議室	齊藤 睦美
経営革新計画・実践支援研究会	28日(金)	18:15 ~ 20:15	中央支部事務所	八木田鶴子
福祉ビジネス研究会	28日(金)	19:00 ~ 21:00	オンライン	大場 勝仁
コンテンツビジネス研究会			休会	堀内 靖
M&A研究会			休会	鈴木 一秀

●次号予告●

〈2023年5月号〉

●特集

「企業内診断士のキャリアパス」

中小企業診断士の多くを占める企業内診断士のキャリアパスがどうなっているのか。資格取得から間もない企業内診断士の取組み別にフォーカスし、その活躍の場を広げていく姿を探っていく予定です。

そのほか、各種連載・連合会本部／県協会レポートなどのラインアップでお届けする予定です。どうぞお楽しみに。

●協会情報●

●事業カレンダー

【5月度】

5月11日(木)

監事会

5月17日(水)

新しい診断協会の在り方に関する検討委員会  
理事会

【編集後記】

◎「企業診断ニュース」は本号より、Web版で皆様にお届けいたします。検索のしやすさや、より多くの情報を掲載できるWeb版の利便性を生かしつつ、より一層のコンテンツの充実を図ってまいりたいと思います。引き続きのご愛読をよろしく願いたします。◎すぐそこに春の足音を感じる季節になりました。とはいえ、朝晩はまだまだ冷え込みも厳しい時節柄、皆様どうぞご自愛くださいませ。

(N)

【投稿募集のお知らせ】

『企業診断ニュース』では、会員の皆様からの投稿を募集しております。

記事：実務的な内容のものを歓迎いたします。6,000字を目安にご執筆ください。

宛先：〒104-0061 東京都中央区銀座1-14-11 銀松ビル

一般社団法人中小企業診断協会『企業診断ニュース』係

E-mail：news@j-smeca.jp

(なお、内容によっては不採用とさせていただきますので、あらかじめご了承ください。)

## 47県協会連絡先一覧

### 北海道・東北ブロック

県協会名	住所 ホームページ	電話 FAX
(一社) 中小企業診断協会北海道	060-0004 札幌市中央区北4条西6丁目1番地 毎日札幌会館4F <a href="https://www.shindan-hkd.org/">https://www.shindan-hkd.org/</a>	011-231-1377 011-231-1388
(一社) 青森県中小企業診断士協会	030-(801) 青森市新町2-4-1 青森県共同ビル7F 21あおもり産業総合支援センター内 <a href="http://rmc-aomori.sakura.ne.jp/index.html/">http://rmc-aomori.sakura.ne.jp/index.html/</a>	017-722-4053 017-721-5040
(一社) 岩手県中小企業診断士協会	020-(878) 盛岡市肴町4-5 カガヤ肴町ビル2F 岩手県中小企業団体中央会内 <a href="http://www.shindan-iwate.jp/">http://www.shindan-iwate.jp/</a>	019-624-1363 019-624-1266
(一社) 宮城県中小企業診断協会	980-(811) 仙台市青葉区一番町2-11-12-303 <a href="http://www.shindan-miyagi.jp/">http://www.shindan-miyagi.jp/</a>	022-262-8587 022-302-3412
(一社) 秋田県中小企業診断協会	010-(013) 秋田市南通築地1-1 2-C号 <a href="http://www.shindan-akita.com/">http://www.shindan-akita.com/</a>	018-834-3037 018-834-3037
(一社) 山形県中小企業診断協会	990-8580 山形市城南町1-1-1 霞城セントラル2F <a href="https://www.jsmece.net/">https://www.jsmece.net/</a>	050-3681-2427 0235-64-3713
(一社) 福島県中小企業診断協会	960-8053 福島市三河南町1-20 コラッセふくしま7F <a href="http://www.f-smeca.com/">http://www.f-smeca.com/</a>	024-573-6370 024-573-6380

### 北関東・信越ブロック

県協会名	住所 ホームページ	電話 FAX
(一社) 茨城県中小企業診断士協会	312-(032) ひたちなか市津田2454 <a href="https://iba-smeca.com/">https://iba-smeca.com/</a>	0299-56-4301
(一社) 栃木県中小企業診断士協会	321-(0152) 宇都宮市西川田7-1-2 <a href="http://www.rmc-tochigi.or.jp/">http://www.rmc-tochigi.or.jp/</a>	028-612-8880 028-612-8834
(一社) 群馬県中小企業診断士協会	371-(854) 前橋市大渡町1-10-7 群馬県公社総合ビル5F <a href="http://www.g-smeca.jp/">http://www.g-smeca.jp/</a>	027-288-0257 027-288-0062
(一社) 新潟県中小企業診断士協会	950-(944) 新潟市中央区愛宕1-4-15 ジャスビル203号 <a href="http://www.n-smeca.jp/">http://www.n-smeca.jp/</a>	025-378-4021 025-378-4022
(一社) 長野県中小企業診断士協会	390-(875) 松本市城西2-5-12 城西ビジネスビル2F <a href="https://www.keiei.gr.jp/">https://www.keiei.gr.jp/</a>	0263-34-5430 0263-34-5430

### 南関東ブロック

県協会名	住所 ホームページ	電話 FAX
(一社) 埼玉県中小企業診断協会	330-0063 さいたま市浦和区高砂4-3-21 三協ビル5F <a href="https://sai-smeca.com/">https://sai-smeca.com/</a>	048-762-3350 048-762-3501
(一社) 千葉県中小企業診断士協会	260-0013 千葉市中央区中央3-10-6 北野京業ビル3F <a href="https://chiba-smeca.com/">https://chiba-smeca.com/</a>	043-301-3860 043-306-3915
(一社) 東京都中小企業診断士協会	104-0061 中央区銀座2-10-18 東京都中小企業会館7F <a href="https://www.t-smeca.com/">https://www.t-smeca.com/</a>	03-5550-0033 03-5550-0050
(一社) 神奈川県中小企業診断協会	231-(015) 横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル3F 307号室 <a href="https://www.shindan-k.com/">https://www.shindan-k.com/</a>	045-228-7870 045-228-7871
(一社) 山梨県中小企業診断士協会	400-(042) 甲府市高畑2-2-15 <a href="http://www.shindan-yamanashi.com/">http://www.shindan-yamanashi.com/</a>	055-222-7508 055-213-0204
(一社) 静岡県中小企業診断士協会	420-(857) 静岡市葵区御幸町3-21 ベガサート3F <a href="http://www.shindan-shizuoka.jp/">http://www.shindan-shizuoka.jp/</a>	054-255-1255 054-255-1256

### 中部ブロック

県協会名	住所 ホームページ	電話 FAX
(公社) 愛知県中小企業診断士協会	450-0002 名古屋市中村区名駅3-22-8 大東海ビル8F 809A <a href="http://www.rmcaichi.jp/">http://www.rmcaichi.jp/</a>	052-581-0924 052-581-7889
(一社) 岐阜県中小企業診断士協会	500-8833 岐阜市神田町1-8-5 協和興業ビル5F 高橋和宏税理士事務所内 <a href="http://www.shindan-gifu.com/">http://www.shindan-gifu.com/</a>	058-263-1500 058-213-2501
(一社) 三重県中小企業診断協会	514-0004 津市栄町1-891 三重県合同ビル5F <a href="https://www.shindan-mie.com/">https://www.shindan-mie.com/</a>	059-246-5911 059-246-5911
(一社) 富山県中小企業診断協会	930-(866) 富山市高田527 情報ビル2F <a href="https://www.toyama-smeca.com/">https://www.toyama-smeca.com/</a>	076-433-1371 076-433-1371
(一社) 石川県中小企業診断士協会	920-8203 金沢市鞍月2-20 石川県地場産業振興センター新館3F <a href="https://shindanishikawa.com/">https://shindanishikawa.com/</a>	076-267-6030 076-204-6033

## 47県協会連絡先一覧

### 近畿ブロック

県協会名	住所 ホームページ	電話 FAX
(一社) 福井県中小企業診断士協会	910-0804 福井市高木中央3-1001 2F <a href="http://www.shindan-fukui.jp/">http://www.shindan-fukui.jp/</a>	0776-53-8539 0776-97-8773
(一社) 滋賀県中小企業診断士協会	520-0806 大津市打出浜2-1 コラボしが21 4F <a href="http://shiga-smeca.net/">http://shiga-smeca.net/</a>	077-511-1370 077-511-1371
(一社) 京都府中小企業診断士協会	600-8009 京都市下京区四条通室町東入函谷鉦町78 京都経済センター403 <a href="https://www.shindan-kyoto.com/">https://www.shindan-kyoto.com/</a>	075-353-5381 075-353-7540
(一社) 奈良県中小企業診断士協会	630-8217 奈良市橋本町3-1 きらっ都 奈良3F 302号 <a href="https://www.nara-shindanshi.jp/">https://www.nara-shindanshi.jp/</a>	0742-20-6688 0742-20-6788
(一社) 大阪府中小企業診断士協会	540-0929 大阪市中央区本町橋2-5 マイドームおおさか7F <a href="https://www.shindanshi-osaka.com/">https://www.shindanshi-osaka.com/</a>	06-4792-8992 06-4792-8993
(一社) 兵庫県中小企業診断士協会	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 <a href="https://www.shindan-hg.com/">https://www.shindan-hg.com/</a>	078-362-6000 078-361-8722
(一社) 和歌山県中小企業診断士協会	640-8152 和歌山市十番丁19 Wajima十番丁5F 水城会計事務所内	073-428-8151 073-428-8161

### 中国ブロック

県協会名	住所 ホームページ	電話 FAX
(一社) 鳥取県中小企業診断士協会	683-0063 米子市法勝寺町70 <a href="https://www.tottori-smeca.org/">https://www.tottori-smeca.org/</a>	0859-46-0663 0859-39-1970
(一社) 島根県中小企業診断士協会	693-0001 出雲市今市町884 <a href="https://s-smeca.com/">https://s-smeca.com/</a>	0853-25-0405 0853-25-0405
(一社) 岡山県中小企業診断士協会	700-0985 岡山市北区厚生町3-1-15 岡山商工会議所5F 501号 <a href="https://osmecca.org/">https://osmecca.org/</a>	086-225-4552 086-225-4554
(一社) 広島県中小企業診断士協会	730-0952 広島市中区千田町3-7-47 広島県情報プラザ3F <a href="https://www.hiro-smeca.jp/">https://www.hiro-smeca.jp/</a>	082-569-7338 082-569-7336
(一社) 山口県中小企業診断士協会	753-0074 山口市中央4-5-16 山口県商工会館2F <a href="https://www.yamashindan.com/">https://www.yamashindan.com/</a>	083-934-3510 083-934-3533

### 四国ブロック

県協会名	住所 ホームページ	電話 FAX
(一社) 徳島県中小企業診断士協会	770-0804 徳島市中吉野町3-27-4 <a href="https://shindan-tokushima.com/">https://shindan-tokushima.com/</a>	088-655-3730 088-655-3730
(一社) 香川県中小企業診断士協会	761-0301 高松市林町2217-15 香川産業頭脳化センター402号 <a href="https://www.shindan-kagawa.org/">https://www.shindan-kagawa.org/</a>	087-814-6456 087-840-0321
(一社) 愛媛県中小企業診断士協会	790-0003 松山市三番町4-8-7 第5越智会計ビル1F <a href="http://shindan-ehime.com/">http://shindan-ehime.com/</a>	089-961-1640 089-961-1640
(一社) 高知県中小企業診断士協会	781-8121 高知市葛島2-7-30 サントノーレ葛島式番館1102 梅原経営コンサルティング内 <a href="http://shindan-kochi.com/">http://shindan-kochi.com/</a>	090-9552-3334 088-882-9635

### 九州・沖縄ブロック

県協会名	住所 ホームページ	電話 FAX
(一社) 福岡県中小企業診断士協会	812-0013 福岡市博多区博多駅東2-9-25 アバンダント84-203 <a href="http://shindan-fukuoka.com/">http://shindan-fukuoka.com/</a>	092-710-7781 092-710-7782
(一社) 佐賀県中小企業診断士協会	840-0826 佐賀市白山1-4-28 佐賀白山ビル3F <a href="http://www.saga-shindan.com/">http://www.saga-shindan.com/</a>	0952-28-9060 0952-24-2611
(一社) 長崎県中小企業診断士協会	850-0862 長崎市出島町1-43 ながさき出島インキュベータ302 <a href="http://shindan-nagasaki.jp/">http://shindan-nagasaki.jp/</a>	095-832-7011 095-832-7012
(一社) 熊本県中小企業診断士協会	860-0812 熊本市中央区南熊本3-14-3 くまもと大学連携インキュベータ208号室 <a href="http://shindan-kumamoto.jp/">http://shindan-kumamoto.jp/</a>	096-288-6670 096-288-6243
(一社) 大分県中小企業診断士協会	870-0037 大分市東春日町17-20 ソフトパークセンタービル2F <a href="http://www.oita-smeca.com/">http://www.oita-smeca.com/</a>	097-538-9123 097-594-5606
(一社) 宮崎県中小企業診断士協会	880-0013 宮崎市松橋2-4-31 宮崎県中小企業会館4F <a href="http://www.rmc-miyazaki.jp/">http://www.rmc-miyazaki.jp/</a>	080-2744-2686 0985-25-0101
(一社) 鹿児島県中小企業診断士協会	890-0082 鹿児島市紫原2-7-1-105 <a href="http://www.shindan-kagoshima.com/">http://www.shindan-kagoshima.com/</a>	090-9101-8789
(一社) 沖縄県中小企業診断士協会	901-0152 那覇市小禄1831-1 沖縄産業支援センター3F 314 <a href="http://www.oki-shindan.or.jp/">http://www.oki-shindan.or.jp/</a>	098-917-0011 098-917-0022