

# 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〉 ソーシャルビジネスの 現状と支援のあり方



一般社団法人 中小企業診断協会

2024 March No.777

# 3



令和6年3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



## 特集

ソーシャルビジネスの現状と支援のあり方

- ◎第1章 ソーシャルビジネスの概要  
「ソーシャルビジネスの現状と支援のあり方」執筆チーム……………3
- ◎第2章 教育と地方の改革に挑むファーストペンギン  
株式会社Prima Pinguino 代表取締役社長  
藤岡 慎二 氏……………6  
小林 真美……………6
- ◎第3章 社会課題を希望へ変えていく  
株式会社ボーダレス・ジャパン 代表取締役副社長  
鈴木 雅剛 氏……………10  
中村 友一……………10
- ◎第4章 関係機関と連携して「資金と情報」の両面を支援  
株式会社日本政策金融公庫……………14  
永田 あゆみ……………14
- ◎第5章 ミッションへの共感, 未来を支える伴走支援  
ソーシャルビジネス研究会 副代表  
朝比奈 信弘 氏……………18  
増田 利弘……………18

## 連載

- ◎ちょっとお耳を〜中小機構からのお役立ち情報〜(第25回)  
末岡 賢也……………22
- ◎診断士の書評(『鬼滅の刃から学べ! チームを幸せに導くリーダーのあり方』ほか)……………25
- ◎直撃 プロコンライフ!(第132回)  
中谷 豪太<インタビュー>:平井 彩子……………26

## お知らせ

- ◎令和6年3月末から4月上旬に更新登録を迎える方へ……………30
- ◎実務補習修了後にご入会された方へ……………31
- ◎会員専用マイページ登録メールアドレスの確認および更新についてのごお願い……………32

## 連合会本部リポート

第2次試験合格者は1,555名 合格率は18.9%

## 県協会リポート

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／京都府中小企業診断協会／奈良県中小企業診断士会／大阪府中小企業診断協会／和歌山県中小企業診断協会／広島県中小企業診断協会／山口県中小企業診断協会／兵庫県中小企業診断士協会

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>

## 特集 ソーシャルビジネスの現状と支援のあり方

### 第1章

# ソーシャルビジネスの概要



「ソーシャルビジネスの現状と支援のあり方」執筆チーム

## はじめに

「ソーシャルビジネス」とは、教育、障がい者支援、地方活性化、環境保護など、さまざまな社会的課題（時に「社会課題」とも表現される）をビジネスの力で解決し、社会貢献、さらには社会変革を図る取組み・ビジネスのことである。

近年、この言葉を耳にする機会が多くなったように感じるのは、それだけ社会的課題が顕在化し、その解決にソーシャルビジネスの貢献が広く認知されつつあることの証左ともいえる。

今後、ますます社会への貢献が期待されるソーシャルビジネスであるが、事業者が抱えている課題も多い。ゆえに、中小企業の事業支援を得意とする中小企業診断士にとって、活躍の場となる可能性が高い。

本特集では、ソーシャルビジネスに携わる複数の事業者、それを支援する金融機関や中小企業診断士など、多方面に取材を行った。それらのレポートを通じて、ソーシャルビジネスの実状に迫り、これから支援のニーズが高まるであろう中小企業診断士の貢献のあり方について考察する。

まず本章では、特集の始まりにあたって、ソーシャルビジネスの定義や市場の現状、事業・取組み内容や抱えている経営課題など、全体的な概要を解説する。

## 1. ソーシャルビジネスとは

### (1) 認知されるきっかけはノーベル平和賞

ソーシャルビジネスが広く知れわたるようになったきっかけは、2006年にノーベル平和賞を受賞したムハマド・ユヌス氏による功績が大きい。

同氏によりバングラデシュに設立されたグラミン銀行は、マイクロファイナンス（低利子・無担保の貸付）を通じて貧困層に金融サービスを提供し、これまで数百万人の経済的な自立を支援してきた。

貧困の削減に貢献した実績は、社会的使命とビジネスの成功を結びつけたソーシャルビジネスの先駆者とされる。

### (2) 言葉の定義

ソーシャルビジネスという言葉は幅広い意味で使われることが多い。その言葉の定義については諸説ある。

経済産業省の「ソーシャルビジネス研究会報告書」（2008年）によると、「ソーシャルビジネスは、社会的課題を解決するために、ビジネスの手法を用いて取り組むものであり、そのためには新しいビジネス手法を考案し、適用していくことが必要である」と解説されている。そして、その主体をソーシャルビジネスとして定義し、「社会性」、「事業性」、「革新性」の3つを要件とした。

図表1 ソーシャルビジネスの定義

広義の定義	非営利事業	ソーシャルビジネス		営利事業
	非営利事業	非営利事業	株式会社	利益追求ビジネス
法人形態	非営利法人 (慈善型NPO)	非営利法人 (事業型NPO)	株式会社	株式会社 (営利追求企業)
最優先の 事業目的	社会的インパクトの最大化	社会的インパクトの最大化	社会的インパクトの最大化	経済的インパクトの最大化
収入源	寄付収入	寄付収入+事業収益	事業収益	事業収益
事例	寄付収入だけの非営利組織	事業収益のある非営利組織	グラミン銀行	利益追求民間企業

出所:長野県立大学大学院ソーシャル・イノベーション研究科講師の渡邊さやか氏の資料を基に執筆チーム作成

また、長野県立大学大学院ソーシャル・イノベーション研究科講師の渡邊さやか氏は、ソーシャルビジネスについて、図表1のように整理する。

その担い手である法人形態は、株式会社・合同会社・一般社団法人・非営利法人などさまざままで、事業者が事業目的に合わせて選んでいるのが実状だ。

共通しているのは、「営利ではなく、社会的課題の解決を目的として、その活動に必要な資金のすべてないしは一部を自らの製品やサービスで稼いでいるビジネス」という点である。

### (3) 市場の現状

ソーシャルビジネスをはじめとした事業活動が社会的、環境的に与える影響を「社会的インパクト」という。これを内閣府は「短期、長期の変化を含め、当該事業や活動の結果として生じた社会的、環境的なアウトカム」と定義する(2016年)。

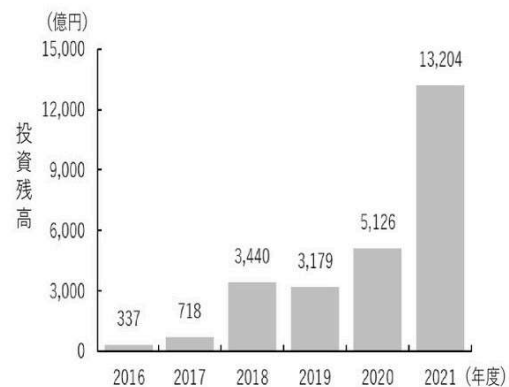
社会的インパクトと持続可能な開発目標(SDGs)は、双方、密接に関連している。SDGsは国際連合が提唱した17の目標であり、2030年までに地球上の課題に対処し、より持続可能で包摂的な未来を築くことを目指している。

社会的インパクトは、これらSDGsの達成に向け、事業がどれだけ寄与できるかを評価し、それを実現するための手段として位置づけられている。

また、社会的課題に対する意識・関心の高まりを背景として、社会的インパクトを生むことを企図した投資家などによる「インパクト投資」(財務的収益と社会や環境へのインパクトを創出する投資)が、年々増加している(図表2)。

今後、さらに社会的課題の解決に向けた投資や人材が集まり、そこに多くの機会が生まれていくと期待される。

図表2 インパクト投資残高(推計)の推移



出所:中小企業庁「2023年版中小企業白書・小規模企業白書概要」(2023年)を基に執筆チーム作成

## 2. ソーシャルビジネスの実状

### (1) 事業・取組みの内容

それでは、現在、ソーシャルビジネスではどのような事業や取組みがなされているのだろうか。

日本政策金融公庫総合研究所が実施した「社会的問題と事業との関わりに関するアンケート」(2014年)によると、最も多いのは「障がい者支援」であり、以下、「高齢者支援」、「子育て支援」、「環境関連」、「地域活性化関連」が続く。(図表3)。

総じて、身近な課題解決をきっかけに、社会的弱者や地域課題の支援に取り組んでいる事業者が多い。

### (2) 抱えている経営課題

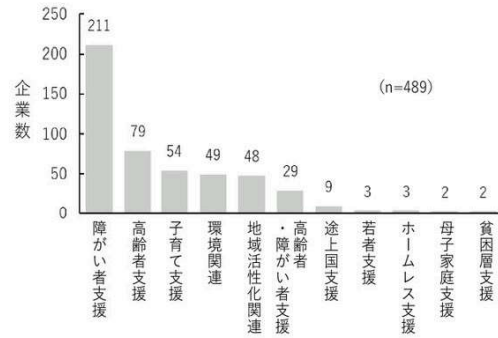
社会的課題の解決という使命を持ちながら、一般のビジネスと同様に、多くの経営課題に直面するのがソーシャルビジネスである。事業者は、資金繰り、人材、採算・組織運営、広報・PRなど、さまざまな課題を抱えている(図表4)。

特に「人材の確保」、「従業員の能力向上」、「売上の増加」など、ビジネス共通の課題を挙げる事業者は多い。これらは、ソーシャルビジネスにも「事業性」を確保するためのスキルやノウハウが必要であることを意味している。

また、「行政との連携」、「社会的問題への啓蒙活動」、「事業・取組みの周知」など、その活動が「社会性」を示すうえで重要となる経営課題を挙げている事業者も多い。行政や市民、ほかの企業などを巻き込み、必要な支援を獲得していくためには、関係機関との連携や、そこへの周知が不可欠である。これらは、ソーシャルビジネスならではの課題ともいえる。

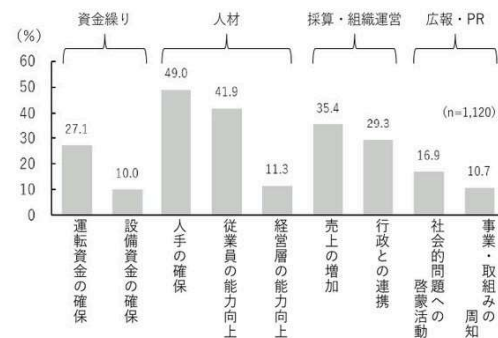
このように、ソーシャルビジネスは「事業性」と「社会性」の両面の課題に直面しているといえる。

図表3 ソーシャルビジネス事業者の事業・取組み内容



出所:日本政策金融公庫総合研究所編『日本のソーシャルビジネス』同友館(2015年)を基に執筆チーム作成

図表4 ソーシャルビジネス事業者の経営課題 (3つまでの複数回答)



出所:日本政策金融公庫総合研究所「社会的問題と事業との関わりに関するアンケート」(2014年)を基に執筆チーム作成

## おわりに

以上、ソーシャルビジネスの概要について論じてきた。次章以降は、ソーシャルビジネスに携わる実際の企業や、それを支援する機関および中小企業診断士の事例を紹介していく。取り上げた企業や個人の取組みには、それぞれ独自性がある。これらのレポートが、読者の診断士活動における今後の一助となることを願ってやまない。

特集 ソーシャルビジネスの現状と支援のあり方

## 第2章

# 教育と地方の改革に挑む ファーストペンギン

株式会社 Prima Pinguino 代表取締役社長 藤岡 慎二 氏



小林 真実

東京都中小企業診断士協会 / 長野県中小企業診断士協会

日本では、人口流出により過疎化・高齢化が進む地域が年々増加しており、大きな社会的課題となっている。

株式会社 Prima Pinguino（プリマペンギノ）は、そんな社会的課題の解決にいち早く取り組み始めた企業の1つである。同社が手がける学校教育の改革は、地域活性化・地方創生につながっている。本章では、代表取締役社長の藤岡慎二氏に具体的な取組み内容や、取組みにかける思いなどを伺った。



Prima Pinguino 代表取締役社長の藤岡氏

### 1. 「高校魅力化プロジェクト」とは

日本の公立高校は、少子高齢化の影響で統廃合が進み、その数は年々減少している。高校がなくなれば、その地域から子育て世代は出て行ってしまふ。そして人口が減れば、その地域の経済は衰退していく、という負の連鎖が起きる。それを食い止めるべく、同社が

取り組んでいるのが「高校魅力化プロジェクト」（「高校魅力化」とも表現する）である。

高校魅力化プロジェクトは、①高校でのカリキュラム改革、②公営塾、③教育寮、④放課後における特徴ある部活動の4つで構成される。本項では①から③について紹介する。

#### ①高校でのカリキュラム改革

高校が独自に設定する「総合的な探究の時間」や学校指定科目を活用し、その地域・学校でなければ学べない独自のカリキュラムを作る。たとえば、地域住民や行政とともに地域の問題を発見し、課題の設定から解決策の策定、実行を行う地域学などがある。

#### ②公営塾

地方には塾や予備校が少なく、都市部との教育格差につながっている。そこで、公営の塾を作り、ICTやAI、映像授業を活用した、生徒それぞれの志望校や進路に合わせた授業を行う。それに加え、公営塾でも地域の課題を発見・解決しながら学ぶことができるカリキュラムを組む。

#### ③教育寮

食事と寝床を提供するだけではなく、先輩や大学生、社会人とも交流できる場を作り、調和のある人格を育成する全人教育を施す。

これらの取組みで魅力ある高校を作り出し、学生の課題解決力やリーダーシップ、社会性などを育む。これらが評判となり、子育て世代を中心とした人口の流入等にもつながっている。



## 2. 「高校魅力化」との出会い

### (1) 学生からいきなり起業

藤岡氏は大学院卒業後、すぐに教育コンサルティング会社として同社を設立。父親も起業家ということがあり、起業への抵抗感はあまりなかったという。

自分自身がAO入試を経験し、学生時代もそのノウハウを教えていたことを生かして、推薦・AO入試（現在の学校推薦・総合型選抜）対策のための教材開発やコンサルティングを始めた。当時、そういった事業を行っている企業はほかになかった。

「やったことがないことを恐れても仕方がない。自分がやるしかないなら、やってみればいい」

藤岡氏が始めた事業は順調に成長し、他社から真似されるほどとなっていた。

### (2) 「高校魅力化」の世界に飛び込む

ある時、藤岡氏は推薦・AO入試対策に関する講演をするために秋田県へと向かった。そこで目にしたのは、下りたシャッターばかりが広がる街並みだった。夕方6時、本来あるはずの賑わいがない。「日本にこんなところがあるのか」と愕然としたが、同時に「自分に何かできないか」という思いがわいた。

その2ヵ月後、高校魅力化プロジェクトのプロデューサー・岩本悠氏からのメールが友人づてに届く。

「離島での教育改革に挑戦したい人はいないか」

教育業界で交友関係が広い藤岡氏に、「鳥根県の離島、隠岐島前（おきどうぜん）と一緒に高校魅力化に取り組んでくれる人を紹介してほしい」という意図で送られてきたものだった。

「いや、僕が行きたい」

とっさに手を挙げた。これが、高校魅力化プロジェクトにかかわるきっかけとなった。

### (3) 他人ごとから自分ごとへ

2010年3月、藤岡氏は周囲の反対を押しきって、鳥根県隠岐島前の海士町へ移住した。

自分は必ず成功させると意気込んでいた矢先、頼りにしていた役場職員から「半年間しゃべらないでいなさい」と言われてしまう。地域住民から、外から来た怪しい人間だと認識されていると諭してくれたのだ。それを聞いて「面白い。なら、半年間黙ってしよう」と思った藤岡氏。とにかく神社の掃除をしたり、スナックの看板の修理をしたりして過ごした。島のお祭りにも片っ端から参加した。

そして半年たったある日、島民の1人から「何のためにこの島に来たのか」と尋ねられる。ようやくしゃべることを許されたのだと思っていると、「なぜ話しかけたかわかるか」と聞かれた。わからないと答えると、「主語が変わったからだ」と返ってきた。

そう言われて気がついた。島に来たばかりのときは、「僕は」、「私は」と言っていた。しかし今は、「僕らは」、「島は」と言い始めていたのだ。島の人たちとともに過ごすことで、島での生活が自分ごとになっていた。

### (4) 魅力的な高校づくり

それからは、やりたいことをすべてやったと語る藤岡氏。自身が持つ推薦・AO入試対策のノウハウを活用し、地域の課題を発見・解決するプロジェクト学習を授業に取り入れ、第1節で述べた高校魅力化プロジェクトの取組みを次々に実行していった。

藤岡氏がプロジェクトにかかわり始めてから1年半後には、全国各地から生徒が集まるようになり、1学年1クラスだったのが2クラスに増えた。高校魅力化を始める前は5%だった大学進学率は、現在60%を超え、難関大学に合格する生徒も出ているという。移住者や、大学卒業後に島に戻る若者も増え、地域の活性化にもつながっている。

この高校での成功を皮切りに、同社は現在、全国各地の小・中・高校、大学の魅力化に取り組んでいる。



公営塾「隠岐國学習センター」での高校魅力化プロジェクトの様子（画像提供：株式会社Prima Pinguino）

### 3. ソーシャルビジネス企業として

#### (1) ソーシャルビジネスの7原則

藤岡氏が「ソーシャルビジネス」という言葉を認識したのは、2013年頃。その当時、周囲からは「地域活性化・地方創生はビジネスとして成り立つのか」と言われ、同社の取り組みはあまり理解されていなかった。

そんな中、ムハマド・ユヌス博士についての記事を見つけた。ユヌス博士が提唱する「ユヌス・ソーシャル・ビジネスの7原則」は、まさに自分たちの取り組みを言語化したものだと感じた。

現在、同社の定款には、この7原則が掲げられている（図表）。

図表 ユヌス・ソーシャル・ビジネスの7原則

1. 利益の最大化ではなく、社会問題の解決こそが目的。
2. 財務的な持続性を持つ。
3. 投資家は投資額を回収するが、それ以上の配当は受け取らない。
4. 投資額以上の利益は、ソーシャルビジネスの普及に使う。
5. 環境へ配慮する。
6. 従業員はまっとうな労働条件で給料を得る。
7. 楽しみながら取り組むこと。

出所：株式会社Prima Pinguino定款より筆者作成

#### (2) 財務的な持続性を持つ

ソーシャルビジネスとして事業を行ううえで最も困難なことは、財務的な持続性を持つことであろう。同社の収入源の多くは、国や支援先の教育機関が所属する地方自治体の予算である。教育改革の取り組みが、地域の活性化につながる。そのため、同社への報酬は地域活性化のための予算として計上される。

「今は国や地方自治体の財源を使っているが、これからは、それらに頼らない新しいビジネスモデルを作っていきたい」と藤岡氏は語る。

### 4. 「高校魅力化」と地域とのかかわり

#### (1) 地域の人が立ち上がる瞬間

「地域の人が立ち上がる瞬間です」

高校魅力化の一番のやりがいはいは何かという問いに、藤岡氏はこう答えた。

北海道天売島で高校魅力化プロジェクトに取り組んでいたときのこと。全国から生徒を集めようという話になった。しかし、受け入れる場所がない。寮は作れない。そこで受け入れ先の候補として声をかけたのが、地元の旅館だった。

旅館に泊まり、そこのご主人と酒を酌み交わした。「皆さんが動かなければ、この高校はなくなってしまおう」と説得するも、反応はよくなく、言い合いとなった。言い過ぎたと反省しながら迎えた翌朝、ご主人の妻からの一言に驚いた。

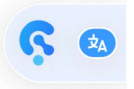
「夫が、昨日は楽しかったと言っていました」

その数日後、この旅館で生徒を受け入れることが決まった。藤岡氏とご主人は言い合いをした日以降、一度も会っていない。「会っていないけれども、協力してくれているのです」と、藤岡氏は嬉しそうに笑った。

#### (2) 地域の歴史をひも解く

高校魅力化の肝は、その地域ならではの授業を作ること。魅力ある授業づくりのヒントは、その地域の歴史にあると藤岡氏は言う。





広島県大崎上島の高校魅力化プロジェクトに参画したときのことである。大崎上島には昔、村上水軍の一派・大崎衆が住んでいた。村上水軍は潮流が激しい中で、潮目を読むのに長けていた。藤岡氏は歴史をさかのぼり、その潮目を読む力が時代の潮目を読む力につながっていることに気がついた。「生徒たちが潮目を読み、自分の道を切り開いていくことは、先が見えないこの時代に欠かせない力だ」と地域住民に力強く説いた。

その結果、地域住民の協力により、大崎上島から原爆ドームまでの約100kmの道のりを船に乗り、高校生とともに漕ぐというイベントを開催することとなった。1泊2日の行程の最後、数多くのフェリーが行き交う中、数分間のタイミングを見計らって厳島神社の大鳥居をくぐる。生徒たちは、えも言われぬ達成感と自己肯定感を味わった。

こうした試みが若者と地域とのつながりを生み、その地域に貢献したいという思いを育むのだろう。

## 5. ファーストペンギンでありたい

### (1) 自分のことばで生きる

藤岡氏が注力しているのは、高校魅力化プロジェクトだけではない。これから力を入れていきたいと考えているのが、起業家教育だ。

起業家教育は、中小企業庁が推進しており、チャレンジ精神や情報収集・分析力といった起業家に必要とされるマインドや能力を持つ若手人材を育成する取組みだ。藤岡氏は、起業家教育でも全国各地を飛び回っている。「地元に戻りたいが、仕事がない」と言う若者は多い。自ら仕事を作り出せる人が増えれば、地方で活躍する若者も増えるだろう。

こういった取組みの裏に、藤岡氏が掲げるミッションがある。そのミッションとは、「『自分のことば』でいきる、をふやす。」である。「他人の言葉に左右されるのではなく、自分の意思で行動する。そんな人たちが集まれば、世界が変わる。世界を変える人たちが

集まる未来を作りたい」と藤岡氏は語る。

### (2) 社名に込めた思い

社名「Prima Pinguino」は、イタリア語で「ファーストペンギン」という意味。ファーストペンギンとは、リスクを恐れず、新しい分野に果敢に挑戦する人を指す言葉だ。この名が藤岡氏や同社にふさわしいことは、ここまで紹介してきたエピソードからも明らかであろう。

今までもそうだったように、これからもファーストペンギンでありたい。そんな思いを社名に込め、藤岡氏は新しいことに挑戦し続ける。

## 6. 取材を終えて

筆者の住む地域でも、若者の人口流出の危機が叫ばれている。そんな地元の役に立ちたいという思いで、筆者も微力ながら、地元に戻ってくる若者を増やすための活動を行っている1人だ。本稿をきっかけにソーシャルビジネスに関心を抱き、自らも社会的課題の解決のために行動を起こしたいという同志が増えることを期待している。

### 藤岡 慎二

(ふじおか しんじ)

慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科修了。2006年に現株式会社Prima Pinguinoを設立。「高校魅力化プロジェクト」をはじめとした教育改革に取り組んでいる。



### 小林 真実

(こばやし まみ)

大学院卒業後、建材メーカーで商品開発業務に従事。2023年中小企業診断士登録。登録を機に、経営コンサルタントに転身。

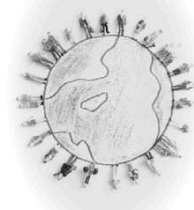


特集 ソーシャルビジネスの現状と支援のあり方

### 第3章

# 社会課題を 希望へ変えていく

株式会社ボーダレス・ジャパン 代表取締役副社長 鈴木 雅剛 氏



中村 友一

千葉県中小企業診断士協会

世の中には、気候変動・貧困・ホームレス・人権・就労支援・地域課題など、多くの社会課題が存在している。

株式会社ボーダレス・ジャパンは、そのような社会課題を解決したいと考える起業家のプラットフォームである。すでに同社を介して、132人の社会起業家が誕生している（2023年10月時点）。本章では、同社代表取締役副社長の鈴木雅剛氏に具体的な取組み内容や、そこにかける思いなどを伺った。



ボーダレス・ジャパン代表取締役副社長の鈴木氏

## 1. ボーダレス・ジャパンの仕組み

同社は一般的な企業概念では、ホールディングカンパニーといえる。同社が出資し、各社が各社会課題解決のためのビジネスを行っており、2023年12月現在、51の事業を展開している。また、同社には「カンパニオ」、「恩送り資金」という特徴的な仕組みがある。

### (1) 「カンパニオ」とは

同社ではグループの事業会社をカンパニオと呼んでいる。カンパニオとは、カンパニー（会社）の語源となったラテン語で、「パンを分かち合う仲間」を意味する。

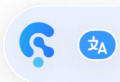
「メンバー各自が主役のフラットな組織を作りたかったのです。創業者風は永遠に吹かせられるが、いかに早くなくせるかにチャレンジしています。共同で社会を良くしていく仲間たちという意味を込めて、グループではなく、カンパニオと呼称することにしました」と創業メンバーであり株主でもある鈴木氏は語る。

同社の株主は鈴木氏のほか、田口一成代表ともう1名の計3名であるが、株主としての権利を行使したことはこれまでに一度もない。

「株式は既得権になります。最初にリスクを取って出資した人間が永遠に稼げることに、違和感があるのです。既得権とせず、共有資本と考えれば、たくさんの人に貢献できます」

同社では、新規事業会社の立ち上げにあたり、創業資金として500万円を資本金として拠出している。この資金を同社では「ペイシエントマネー」（社会起業家が忍耐強くチャレンジし続けることを支えるためのお金）として、配当やエグジット（投資回収）を求めるとはしない。

カンパニオでは、互いに支え合い、高め合い、社会的インパクトを最大化するための仕組みを作っている。創業資金や起業プログラ



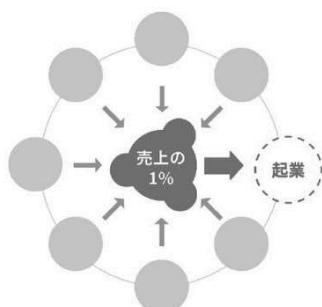
ムの提供から始まり、黒字化プロジェクト、マーケティングや会計・労務などを支援する経営のバックアップオフィス、起業家の「孤独」による行動停滞を防ぐための仲間との相互支援などが用意されている。

## (2) 「恩送り資金」とは

前述したカンパニオのもう1つの仕組みが、「恩送り資金」である。各事業会社が売上の1%を拠出することで、新たな起業家の創業資金とする仕組みだ。応援出資を受けた起業家も同様に、創業後は売上の1%を拠出する側に回り、次の起業家を支えていく(図表)。

この「恩送り資金」は、経営バックアップの運営資金などにもなっている。また、出資を受けた起業家は、いつでも好きなきに全株を買戻すことも可能としている。資本構成に対する制約はなく、自己資金や他社からの資本を入れることも起業家の判断で行える、きわめて自由度の高い設計となっている。

図表 「恩送り資金」イメージ図



出所:株式会社ボーダレス・ジャパン

## 2. 「ソーシャルビジネス」への思い

田口代表とともに同社の経営に今日まで携わってきた鈴木氏に、ソーシャルビジネスに取り組むきっかけや思いを伺った。

### (1) 今日に至るきっかけ

鈴木氏は、社会課題についての自身の原体験はないという。学生時代にアルバイトで塾の講師をしていた鈴木氏は、創意工夫をしな

がら生徒へ学ぶ楽しさを教えていた。一方で、外に目を向けると通勤電車に乗る大人たちが、ひどくつまらなそうに見えた。

「みんなが素敵な力を持っているはずなのに、世の中には働きたくても働けない人がたくさんいるのに。みんなが働く意義をきちんと持てる、そんな社会を作れないか」

そう考えたことが今日に至るきっかけとなっている。

### (2) 「ソーシャルビジネス」は楽しい

同社では、「ソーシャルビジネス」を「非効率なものを含め社会を再構築するビジネス」と定義する。「今の世の中は経済効率を求め、稼げないものが置き去りにされています。取り残されている人々や地域がみんなで行えることを持ち寄り、どうやれば一緒にハッピーになれる状態を作れるかを考える。これがソーシャルビジネスの根本的な考え方です」と鈴木氏は語る。

「修行僧みたいだ」、 「ソーシャルビジネスは自己を犠牲にして、一生懸命に社会のために頑張っている」などのイメージを持たれていることに危機感を感じるという。

「普通に楽しく一生懸命に仕事をしているだけです。困っている当事者の人たちを巻き込み、力を合わせ、みんながハッピーになる。その構造をビジネスの力で実現している。それぞれが将来に対し希望を持てる社会を作るのはすごく楽しいものです」

## 3. ソーシャルビジネス起業家を支援

同社では、社会に与える影響を最重要指標「ソーシャルインパクト」と設定しており、その中には新たに生まれた雇用や解決できた項目の数だけでなく、同社を介して生まれた「社会起業家の数」などもある。

同社の社会起業家の支援策として、「ボーダレスアカデミー」と「インキュベーションプログラム」がある。



### (1) ボーダレスアカデミー

ボーダレスアカデミーは、「社会課題解決に取り組むため起業準備をしている方」、「すでにNPO・一般社団法人等を立ち上げていて事業のブラッシュアップをしたい方」、「ソーシャルビジネス・社会起業に関心があり学んでみたい方」などを対象とする社会起業家養成所である。

2日間の「集中講座」でソーシャルビジネスの基礎を学び、その後の3ヵ月間でビジネスプランを完成させる「社会起業伴走プログラム」により、自身のソーシャルコンセプトとビジネスコンセプトを作り上げる。



ボーダレスアカデミーの講義の様子（画像提供：株式会社ボーダレス・ジャパン）

### (2) インキュベーションプログラム

アカデミーが同社の内外問わず起業予備軍を対象としているのに対し、インキュベーションプログラムはボーダレスカンパニオの中で起業するプログラムである。

「ソーシャルコンセプトの設計」からスタートし、「ビジネスモデル」、「収支計画」、「事業計画」を作成する。最終的には社長会でのプラン発表を経て会社を設立する。その際には、カンパニオより創業支援として500万円が拠出される90日間のプログラムである。

起業のためにはカンパニオの社長47名全員（2023年12月現在）の賛同が必要で、1人でも反対があれば起業できない仕組みとなっている。多数決ではない点も同社の特徴である。

### (3) ソーシャルコンセプト

同社の起業支援策において特徴的なものに「ソーシャルコンセプト」がある。「事業は捨ててもいいが、夢は捨てるな」と鈴木氏は言う。

「事業計画においては、まず解決したい社会課題の景色が具体的になっていて、対象の当事者が明確に定義されているか、が一番大事です」

対象の当事者についても「ペルソナというよりも実在の人物です。誰々というところにちゃんとフォーカスが当たっていないと、どうリーチすればよいのか読めません」と言う。対象が不鮮明だと、誰の、どのような状況を、どう変える仕組みを作るのかがぶれてしまうからだ。

同社においては社会課題を解決するためにビジネスがある。このため社会課題の解決につながらないと思えば、ビジネスプランの見直しを検討することになる。ソーシャルコンセプトが第一義なのである。

ソーシャルビジネスを支援する外部専門家へのアドバイスを鈴木氏に伺ったところ、次のように熱く語ってくれた。

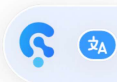
「稼げる、稼げないといった経済目線で支援しないでほしい。社会課題を解決するためのビジネスは難しいに決まっています。社会の問題を解決してみんなが希望を持てる、その状態をきちんと理解してあげてほしい。そして一緒に実現していくパートナーになってもらいたいのです」

## 4. 社会を変えていく

同社は現在、「ボーダレス・アライ」、「ふるさと納税for Good!」などの取り組みを開始している。

### (1) 新しい仲間「ボーダレス・アライ」

「希望をつくる仲間になりませんか」。同社のホームページにある言葉である。アライとは、「賛同し、支援する人」のことをいう。



「カンパニオをグループとしてとらえると、内向きで閉じた世界になってしまいます。感覚的に閉じた世界は発展しなくなります。そこで外に開こうと考えたのが、ボーダレス・アライです。ボーダレス・ジャパン、カンパニオに共感してくれている人が、全員社会起業家になるわけではありません。消費者として貢献してくださる方もいますが、もう少し関与したいと考えてくださる方もいます。そのような方たちと力を合わせて取組みを加速させる仕組みが作れば、と考えました」

鈴木氏はアライメンバーとして個人だけでなく、学校などの教育機関や自治体なども想定している。

現時点でアライメンバーに対して、「起業家のプラン発表会参加」、「アライ限定イベント」などが用意されている。ボーダレス・ジャパンの活動内容を双方向的に発信することで、ボーダレス・ジャパンを応援してもらう。それと同時に、良い社会づくりのための仲間を増やしたいと考えているのだ。

## (2) 「ふるさと納税 for Good!」での取組み

同社は「自分の納税先を、自分の意思で選ぶ」というふるさと納税の本来の趣旨を発揮する仕組みが必要と考え、2023年11月に「ふるさと納税 for Good!」の提供を開始した。

これはクラウドファンディングの仕組みを活用し、地域が解決したい課題や税金の用途を明確にすることで、より多くの人々が社会課題に関心を持ち、積極的にかかわることができる機会を作るといったものだ。

同サイトを見てみると、「for 高齢者の生きがい」として「鹿児島県宇検村 おばあ・おじいの『人生が輝く』職場づくり」、「for 夢を見つける機会」として「宮城県女川町 奨学金で、子どもたちの学ぶ機会を守りたい」など、多数の案件が並んでいる。

そこには、ふるさと納税で寄付されたお金が具体的にどのように使用されるかが記載されている。納税者が税金の用途に関心を持つことで、それぞれの市町村がより良いまちづ

くりをするようになってもらいたい。併せて納税者に、自身の住む町の税金の使い方に対しても関心を持ってもらうことが狙いである。

## 5. 取材を終えて

鈴木氏は事業会社のポイントとして、ソーシャルコンセプトにこだわりながらも利益を出すことが大事だという。稼いだお金をどう使うかが経営哲学であり、経営者は「社会のプロデューサー」だという。

『9割の社会問題はビジネスで解決できる』。これは同社代表取締役社長である田口氏の著書のタイトルであるが、鈴木氏の話を知っていると、どんな社会課題もビジネスで解を得られるように思える。

同社の経営理念「SWITCH to HOPE～社会の課題をみんなの希望に変えていく～」、これこそがまさしく、ボーダレス・ジャパンの存在意義なのであろう。

### 鈴木 雅剛 (すずき まさよし)

2007年、株式会社ボーダレス・ジャパンを同社社長の田口一成氏とともに創業。代表取締役副社長。環境省事業「アフターコロナ・ウィズコロナ時代のサステナブルな社会の在り方に係る研究会」委員就任（2020年）。



### 中村 友一 (なかむら ゆういち)

法政大学卒業後、地域金融機関勤務を経て、2023年より中小企業支援業務に従事。得意分野は事業承継と資金繰り支援。2013年中小企業診断士登録。



特集 ソーシャルビジネスの現状と支援のあり方

第4章

# 関係機関と連携して 「資金と情報」の両面を支援

株式会社日本政策金融公庫



永田 あゆみ  
東京都中小企業診断士協会

ソーシャルビジネスは、「ビジネスとして持続化できる仕組みづくり」がポイントの1つとなる。社会的課題に対する強い意識を持ち創業しても、資金面や運営面などで持続が困難となるケースもある。

株式会社日本政策金融公庫（以下、日本公庫）では、融資制度による支援をはじめ、多方面からのソーシャルビジネス支援を行っている。日本公庫の支援内容について、下記の関連部署の方々にお話を伺った。

資金融資など、国民生活に密着した融資を行っている。セーフティネット機能の発揮に加えて、創業・スタートアップ支援や事業継承支援など主に成長分野への支援を積極的に推進しており、その1つがソーシャルビジネス支援である。

日本公庫は、政府の成長戦略などに沿って、2015年に「ソーシャルビジネス支援資金」を創設。2017年に専門部署としてソーシャルビジネス支援グループを設置した（図表1）。

**国民生活事業本部創業支援部**  
副部長 平田 昇世 氏

**国民生活事業本部創業支援部**  
**ソーシャルビジネス支援グループ**  
グループリーダー 玉木 舞 氏  
グループリーダー代理 武井 勇太 氏

**東京広域営業推進室**  
室長 上田 聡 氏  
室長代理 橋本 綾華 氏

図表1 国民生活事業の概要～取組みの内容～

- ◆ セーフティネット機能を発揮しています。
- ◆ 政府の成長戦略等に沿って、ソーシャルビジネス等の分野で積極的に支援しています。



出所：株式会社日本政策金融公庫

## 1. 日本公庫とソーシャルビジネス支援

### (1) 日本公庫の概要

日本公庫は、「国民生活金融公庫」, 「農林漁業金融公庫」, 「中小企業金融公庫」の3つの組織が2008年に統合され設立された。

国民生活金融公庫を前身とする国民生活事業は、小規模事業者への事業資金融資や教育

### (2) ソーシャルビジネス支援資金の対象

日本公庫では、次に掲げる事業をソーシャルビジネス支援資金の対象としている。

- ① NPO法人が行う事業
  - ② 介護・福祉事業
  - ③ 社会的課題の解決を目的とする事業
- 融資実績では、③の「社会的課題の解決を目的とする事業」への貸付が増加している。

### (3) 資金面と情報面、両面からのサポート

2014年に日本公庫総合研究所が実施したソーシャルビジネス事業者に対するアンケートでは、経営上の課題として資金繰り、人材、採算、組織運営など、多岐にわたる課題が挙げられた。

また、「社会性と事業性の両立」というソーシャルビジネス特有の課題も明らかになった。政策金融機関としての資金繰り支援に加えて、「情報面」での支援の重要性が改めて認識された。

そこで、ソーシャルビジネスや創業に関するさまざまな情報の提供とともに、全国各地の関係機関と連携し、セミナーや相談会の開催などに取り組んでいる。

このような「資金面」と「情報面」の両面でのサポートが、日本公庫のソーシャルビジネス支援の特徴である。

## 2. 資金面～最適な融資制度を提案～

日本公庫では、「ソーシャルビジネス支援資金」によりソーシャルビジネス事業者を資金面で支援している。

「融資の相談に来られるお客様のうち、自分が始めようとしているビジネスが『ソーシャルビジネス』だと明確に認識している方は意外と少ないです。お客様のお話を伺いながら、ソーシャルビジネス支援資金など、お客様に適した融資制度をご案内しています」



創業支援部副部長の平田氏

図表2 ソーシャルビジネス関連の融資実績

◆ 2022年度のソーシャルビジネス関連の融資実績は、15,296件（前年度比122.7%）、1,265億円（同111.3%）となりました。



※ソーシャルビジネス支援資金に限らず、ソーシャルビジネス事業者への融資実績

出所：株式会社日本政策金融公庫

ソーシャルビジネス関連の融資実績は、コロナ禍の2020年度を除き、毎年着実に件数が増加。2022年度の融資件数は15,296件と過去最高となった（図表2）。

ソーシャルビジネスは受益者から対価を得ることが難しい事業形態である。仮に資金調達に成功しても、その後、お金をきちんと循環させなければ持続化は難しい。「社会性」と「事業性」の両立がソーシャルビジネスの肝になる。

## 3. 情報面～支援体制を整備～

情報面では、幅広い経営課題に対応するため、関係機関との連携などを通じた支援に取り組んでいる。

### (1) ソーシャルビジネス支援ネットワーク

日本公庫は、地方公共団体、地域金融機関、NPO支援機関などと連携し、経営課題の解決を支援するネットワークの構築に取り組んでいる。2023年3月末時点で、全国に110のソーシャルビジネス支援ネットワークを構築。ネットワークを構成する各支援機関の施策・サービスをワンストップで提供している。

また、毎年9・10月を「ソーシャルビジネ

ス相談月間」と位置付け、ネットワーク構成機関と連携し、全国の支店でイベントを開催。

「今年で5年目です。新型コロナウイルス感染症の影響で開催を中止した2020年度以外は、毎年同時期に開催することで、少しずつ認知度が高まってきました」

この2ヵ月間はソーシャルビジネス事業者や起業を目指す方に向け、セミナーやワークショップ、相談会などのイベントを集中的に開催。富山県での中小企業診断士による相談会をはじめ、2023年度は40件ほどのイベントを実施した。

「すでに具体的な計画がある方には、ご希望に応じた融資など、資金面での支援へとつながる場合もあります。これから計画を作る段階の方には初めの一步として、事業構想の一助になればと考えています。これらのイベントは情報面での支援策の1つとして、それ自体に意義があると考えて取り組んでいます」

## (2) ビジネスプラン見える化BOOK

日本公庫では、起業を目指す最初の一步として、事業計画が必要な場合は、『ビジネスプラン見える化BOOK』の活用を勧める。

「課題解決の意識を持って起業を目指す際、社会的課題の解決に重点を置くあまり、収益面についての検討が不十分なことがあります。持続的に社会的課題の解決に取り組むには、一定の利益を確保できるビジネスモデルの確立が重要であるため、まずは事業計画をしっかり立てることが必要だと伝えています」

『ビジネスプラン見える化BOOK』のワークシートに沿って自分自身の考えを書き進めていくことで、事業計画の策定が可能となる。日本公庫では、本書を活用したワークショップ形式のセミナーも開催している。



ビジネスプラン見える化BOOK

出所：株式会社日本政策金融公庫

## (3) ソーシャルビジネスお役立ち情報

日本公庫ホームページ内には、情報発信としてソーシャルビジネス支援サイト「社会的企業・NPO向けソーシャルビジネスお役立ち情報」が開設されている。ここでは、「ソーシャルビジネスとは？」という導入から、専門家による経営ノウハウの講義動画や業界動向の解説、融資制度や統計情報、経営・借入のヒントなど多彩なメニューをそろえている。

2023年7月には「ソーシャルビジネス情報局」を公開。ソーシャルビジネス事業者の事例や、支援機関の活動などを紹介している。



日本公庫ホームページ「ソーシャルビジネスお役立ち情報」の詳細はこちらをご覧ください。



<https://www.jfc.go.jp/n/finance/social/index.html>

出所：株式会社日本政策金融公庫

## 4. 将来予想と今後の活動について

最後に、ソーシャルビジネスの将来予想と、日本公庫が強化する取組み、中小企業診断士に期待する支援のポイントを伺った。

### (1) ソーシャルビジネスは垣根がなくなる

「成熟社会の今、社会的な課題を解決するというのは起業におけるスタンダードになりつつあるのではないのでしょうか。そう考えると一般のビジネスとの境が徐々になくなり、ソーシャルビジネスの事業者数は今以上に増加すると考えられます」

今後を見据え、日本公庫でさらに強化をしていく活動として以下の3点が挙げられた。

#### ① 関係機関との連携強化

ソーシャルビジネス事業者が抱える経営課題は多岐にわたり、日本公庫のみでは解決が



困難なため、ソーシャルビジネス支援ネットワークなどの関係機関との連携が欠かせない。

そのうち、民間金融機関とは密接な関係を築き、協調融資などで連携している。2023年度は日本公庫主催の社内研修において、民間金融機関から職員の受け入れを試行し、ソーシャルビジネス支援における連携強化や職員間の相互啓発に取り組んだ。

このほかにも、中小企業診断士などの専門家が在籍するよろず支援拠点や、商工会・商工会議所なども日常的に連携しており、資金面、経営面でのサポート体制を構築している。今後も引き続き関係機関との連携を強化していく。

### ②裾野を広げるための情報発信

ソーシャルビジネスの裾野を広げるために、事例紹介やイベント開催など、ソーシャルビジネスに取り組みたい方や、支援したい方などを対象とした情報発信にも引き続き力を入れる予定だ。

### ③社内外の理解促進に向けた人材育成

事業者からの相談に的確に対応するには、ソーシャルビジネス特有の知識・支援ノウハウなどが必要であり、研修にも力を入れている。ソーシャルビジネス事業者への支援を充実させるためにも、公庫内にとどまらない人材育成に貢献できれば、と考えている。

## (2) 診断士は「思い」を受け止めてほしい

中小企業診断士に対して望むことを伺うと、全員から出た回答は、「事業者の思いを大切に受け止めてほしい」という言葉だった。

ソーシャルビジネスを志す人は、社会的課題を解決するという強い思いはあるが、経営について利益を創出し、循環していく仕組みづくりに関しては、どうしても二の次になってしまうことがある。

その際に、「これでは利益が出ません」と一刀両断にしてしまうと、そこで終わってしまう。批判する意図のない発言だったとしても、相手にそう伝われば、事業者はそれ以上相談できなくなる。



左から、日本政策金融公庫の橋本氏、上田氏、平田氏、武井氏

「本人の思いを尊重しつつ、その思いを実現できるビジネスモデルに仕上げたうえで、事業性・収益性を踏まえた強固な事業計画を作る手助けを期待しています。ぜひ、事業者の壁打ち相手になってもらいたいです」

ソーシャルビジネスは、事業者の思いを周りに届け、共感を得ることや、関係機関との連携体制をきちんと構築することが重要となる。その際、周囲の共感を得られるように、「思いの言語化や効果的に伝える力」も必要になる。また、経営が順調な企業は、事業計画を常に見直してブラッシュアップしている。

皆さんからは、「中小企業診断士の方々には、それらの点を踏まえたサポートを期待しています」との言葉をいただいた。

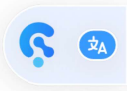
今回の取材で、今後は一般的な起業や事業拡大においても「社会的課題の解決」が欠かせない要素になることを実感した。また、ソーシャルビジネス事業者に対する中小企業診断士の支援として、事業化の仕組みづくりや事業計画の策定以外にも、共感を得る言語化や事業の認知の拡大など多方面の方法があると感じられた。

### 永田 あゆみ

(ながた あゆみ)

大学卒業後、百貨店に勤務。商品開発やテナント管理などを担当。2022年中小企業診断士登録。現在、小売業向けのブランディング、店頭演出支援や執筆を中心に活動中。





特集 ソーシャルビジネスの現状と支援のあり方

## 第5章

# ミッションへの共感、 未来を支える伴走支援

ソーシャルビジネス研究会 副代表 朝比奈 信弘 氏



増田 利弘

埼玉県中小企業診断協会

「ソーシャルビジネスに貢献したい」

そんな思いで、中小企業診断士になったという朝比奈信弘氏。本章では、東京都中小企業診断士協会のソーシャルビジネス研究会副代表を務め、個人としてもソーシャルビジネスを支援する同氏に、そのきっかけや取組みを伺った。

### 1. ソーシャルビジネスとの出会い

朝比奈氏とソーシャルビジネスとの出会いは衝撃的だったという。きっかけは、前々職の印刷会社の取材で訪れた栃木県のココ・ファーム・ワイナリー。九州・沖縄サミットや北海道洞爺湖サミットの公式晩餐会に採用された日本を代表するワイナリーである。

同ワイナリーは、重度知的障がい者を「1人の農夫」として尊重し、収益を株主ではなく、彼らの生活支援に供することをミッションとした、ソーシャルビジネスとしての顔も併せ持っていた。

創業者の娘さんからワイナリーのミッションを聞き、現場を目の当たりにした朝比奈氏は、強い衝撃を受け、感動を覚えた。ビジネスは大きな社会的インパクトを与えることができると、この時に初めて知った。

ワイナリーからの帰路、「経営」、「勉強」のキーワード検索でヒットしたのが中小企業診断士。初めて聞く資格を本気で目指すきっかけとなった。

激務の中、目標のために勉学に励み、ようやく手にした中小企業診断士の資格。真っ先に入会したのが、ソーシャルビジネス研究会だ。

### 2. 一般社団法人の設立

同研究会の目的は、ソーシャルビジネスに関心を持つ中小企業診断士を1人でも多く輩出し、第一歩を踏み出す機会づくりをすることにある。そのためにセミナーや勉強会による知見獲得に加え、実務の機会を提供する。

地域で社会課題に取り組む非営利団体への支援が足りないと指摘する朝比奈氏は、研究会の副代表を務め、仲間づくりに余念がない。

朝比奈氏は同研究会を母体とした一般社団法人ソーシャルビジネス・コンサルタントグループの立ち上げにもかかわり、その理事に名を連ねている。



ソーシャルビジネス研究会副代表の朝比奈氏

行政などの機関から要請される支援には、団体のような受け皿が必要であるため、2016年に同法人を設立。これまで行政や金融機関と組み、非営利団体を伴走支援する枠組みを構築し、多くの実績がある。

### 3. 事例紹介

朝比奈氏が団体や個人としてどのような活動を行ってきたのか、事例を伺った。

#### (1) 東京キッズサポーター

おいしいごはんと楽しい学びの場「ごはんと学び」を展開する「東京キッズサポーター」は、新宿区を拠点に活動する非営利の任意団体である。代表は獣医学博士の平川ミア氏。仕事の傍ら、強い特性や個性を持つ子どもたちや家族が地域で孤立せずに暮らせる、多様性のある社会の実現を目指し、団体を立ち上げた。

新宿区の助成を受けながら「人とのつながりを感じるごちゃまぜ交流」をテーマに毎月、小中高生と家族向けにリーズナブルな食事や、本や教材による学びの場を提供している。

2022年当時、平川代表の悩みは「活動の周知と集客」であった。ちょうどその頃、新宿区が地域活動団体などを対象とした「専門員によるコンサルティングを活用した支援」を開始した。そのスキームとは、新宿区が一般社団法人ソーシャルビジネス・コンサルタントグループに有償で専門家の派遣を要請し、専門家が活動団体に伴走型支援を行うものであった。平川代表は真っ先に手を挙げた。

そこに専門員として派遣された朝比奈氏は、初めて平川代表に会った時に「この人は本気だ」と感じたという。共鳴するように支援にも熱が入った。朝比奈氏は対話の中で、団体の抱える課題を分析していった。「周知と集客」を課題とする平川代表に、朝比奈氏が最初に提案したのは「人材確保」であった。

当時の同団体には「ごはん」、「学び」、「管理・広報」の各部門があり、すべてに平川代

表が主体的にかかわる運営体制だった。そのため、団体の運営が「ワンオペ」状態になっていると朝比奈氏は分析した。問題の本質は人手不足であり、まずは多忙な代表をサポートする人材確保から着手することを進言した。

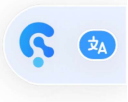
客観的な立場からの提言で平川代表は団体の問題に気づき、具体的な課題の対応を進めることとなった。団体としての目標を設定し、全体計画にマイルストーンやKPIを置きながら、今後の展開をイメージできるようにした。その過程においては、活動メンバーと相談しながら決めることで、関係者の主体性とモチベーションの向上を心がけた。

周知・集客活動に協力するプロボノの募集にも、朝比奈氏の人脈や知見が生かされた。これまでの研究会活動でつながりのあった副業・兼業プラットフォーム「ふるさと兼業」のソーシャルビジネス支援プログラムを活用して募集を行った。また、団体のミッションや活動内容など、募集ページにおける訴求方法のアドバイスもあり、3名を採用することができた。新メンバーの参画も相まって、現在は組織的な運営体制が構築されつつある。

朝比奈氏の支援は今も続いており、毎月、施策の進捗状況を確認しながら、次なる目標であるNPO法人の設立に向けて準備を進めている。そして、平川代表が持つ「子どもがいつでも集える常設の場を実現する」という大きな夢をかなえるため、伴走はこれからも続いていく。



「ごはんと学び」スタッフ。左奥2番目が平川代表（画像提供：東京キッズサポーター）



専門家の支援は、平川代表にとって大きな力となった。経営に関する豊富な知識と経験を持つ朝比奈氏との対話から、1つひとつのマイルストーンが決まり、目標実現までの道筋を明確にイメージできるようになった。

そして、朝比奈氏がこの団体の活動に深く共感していたことも、平川代表にとって精神的な支えとなった。社会や人のために活動するという目的を理解し、傍らで支えてくれる人がいるのは大きな助けとなる。支援する専門家の存在を知れば、続く次の世代も活動しやすくなり、社会課題に取り組む人はさらに増えると、平川代表は今後の広がり期待する。

朝比奈氏はこの取組みで「中小企業診断士が持つ普遍的なポテンシャルは、非営利団体の課題解決に資する」と確信した。こうした取組みを横展開することができれば、非営利団体への支援が増えるとともに、中小企業診断士の活躍できるフィールドがさらに広がると確かな手応えを感じていた。

#### (2) 小学生のためのオープンキャンパス

朝比奈氏は団体として活動する傍ら、個人としても社会課題解決の種まきをしている。それが「小学生のためのオープンキャンパス」という社会事業だ。この事業では、大学生が地域の小学生をキャンパスに招き、学びの場の魅力を紹介するイベントを開催する。朝比奈氏はその企画から集客まで幅広く学生を支援している。



横浜国立大学の「小学生のためのオープンキャンパス」(画像提供: Yokohama Univer-City)

大学生という身近なお兄さんお姉さんが、「その学部学科を選んだ理由」、「将来やりたい仕事」などを小学生と同じ目線で語る。その対話により、「学力から選ぶ大学」という現在の偏差値基準から、「知りたいことを学べる学部学科を有する大学」という興味・関心基準への変化を促す。勉強の目的や将来像を小学生の頃から考えることで、義務教育における勉強のモチベーションを上げられると朝比奈氏は力説する。

横浜国立大学で始まった取組みは、東京農工大学にも広がった。1つのひな型を完成させた朝比奈氏は、周知プロセスや座組(組織や構成)を考案し全国に広めるつもりだ。

## 4. 求められる中小企業診断士の貢献

### (1) 多くのプレーヤーが必要

「今後のビジネスには『事業性』と『社会性』の両面で最大化が求められ、さまざまな社会課題にビジネスのスポットを当てる必要があります」と朝比奈氏は説く。

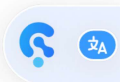
現在、大きな資本を元手に、社会的インパクトを求めて事業展開するスタートアップが増える一方、身近な課題を解決するために立ち上がる非営利団体もある。ソーシャルビジネスには、社会や地域の課題を自分ごととしてとらえ、解決に取り組む多くのプレーヤーが必要だ。

### (2) 最適な収益ポートフォリオの組み立て

しかし、市場性の乏しい領域で活動するソーシャルビジネスにとって事業採算性は常につきまとう課題であり、その収益ポートフォリオは千差万別だと朝比奈氏は説明する。

たとえば、介護・福祉系事業であれば事業収益は比較的獲得しやすい一方、シングルマザーや貧困家庭の支援事業では受益者からのマネタイズは難しい。事業収益が得られない部分をどう埋めるかが事業者の大きな課題だ。

それには、事業収益、寄付金、助成金の各々のメリット・デメリットを理解しつつ、最適



な収益ポートフォリオを短期・長期の視点で組み立てていくことが必要だ。

しかし、そうした戦略を事業者が単独で検討することは、営利企業以上に難しいのが実態である。

### (3) 「社会性」と「事業性」の両輪

ソーシャルビジネスの特性に起因した課題もあるという。代表者は社会課題解決に向けて志高く熱意もあるが、事業や継承には不得手であることが少なくない。代表者の力や人脈で事業を立ち上げたものの、身内だけで活動していると組織的な運営に昇華できないまま、代表者の引退で事業も終了するケースは珍しくないという。

また、思いや共感力だけに頼りすぎると、代表者と同じ熱量を持った人しか参加できなくなってしまう。組織を継続・継承していくには、「社会性」と「事業性」の両輪を回していくことが大切だ。

### (4) 中小企業診断士は「事業性」で貢献

その「事業性」において中小企業診断士は貢献できると朝比奈氏は断言する。中小企業診断士は、事業活動に必要な広範な知識と経験を持つ専門家だ。事業目的を理解しつつ課題を解決する能力は、事業を問わず汎用性が高い。

「中小事業者、ひいては社会に貢献したいというマインドを持つ中小企業診断士は多い。そのポテンシャルはソーシャルビジネスにおいても発揮されることは間違いありません」

では、どのように中小企業診断士がソーシャルビジネスにかかわることができるだろうか。朝比奈氏は自身が携わる研究会への参加以外にも多様な機会があるという。

たとえば、「ふるさと兼業」、「YOSOMONI」、「サービスグラント」などのマッチングプラットフォーム。これらはプロジェクトごとに人材を募集するため、かかわり方を選んで参加することが可能だ。また、定期的に説明会も開催され、雰囲気や条件の把握から始めるこ

とができる。

## 5. 取材を終えて

産業や技術の進展に伴い、市場性を伴う課題の多くは解決されてきた。しかし、市場性を伴わない社会課題が顕在化している。

「多くのプレーヤーが、さまざまなアプローチで課題に取り組んでいくことが大切です。中小企業診断士がそうした取組みを支援できれば、社会課題の解決に貢献できます」

朝比奈氏は今後の展望についてこう続ける。

「すべての社会課題を我々の世代だけで解決することはできませんが、支援する環境を整えることは『今』できます。次世代にすてきな日本を継承していく、それもソーシャルビジネスの醍醐味です」

「ビジネス」とは誰かの課題を解決することにほかならない。中小企業診断士の持つ能力とマインドは、経済を活性化する面と、社会課題を解決する面の双方において必要とされている。朝比奈氏の活躍と同氏に続く支援者が増えることを期待したい。

### 朝比奈 信弘

(あさひな のぶひろ)

東京都中小企業診断士協会ソーシャルビジネス研究会副代表。品川区立西大井創業支援センターインキュベーションマネージャー。Scalar株式会社取締役。2014年中小企業診断士登録。



### 増田 利弘

(ますだ としひろ)

大学院卒業後、住宅メーカーを経て、自動車メーカーに勤務。エネルギー関連の新商品開発・新規事業の立ち上げに携わる。カーボンニュートラル社会の実現に向け活動中。2020年中小企業診断士登録。



# 中小企業の人手不足の深刻化、 長期化に対応するための相談体制を強化

独立行政法人中小企業基盤整備機構 広報・情報戦略統括室 広報課  
末岡 賢也

本稿では、中小企業・小規模事業者（以下、中小企業等）の経営課題の解決をサポートされている中小企業診断士の皆様に、独立行政法人中小企業基盤整備機構（以下、中小機構）が提供する人手不足への支援策等をご紹介します。

中小機構では、中小企業等の人手不足が深刻化、長期化していることを踏まえ、人手不足の課題を抱える中小企業等への相談体制を強化するため、2024年1月より全国9カ所の地域本部およびオンラインにて、新たに「人手不足相談窓口」を開設しました。

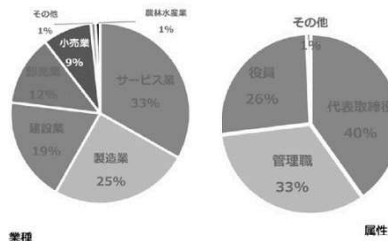
また、各支援施策のアクセス改善による利便性向上のため、中小企業ビジネス支援サイト「J-Net21」の特設サイトを拡充し、2023年11月に実施した緊急アンケート調査「人手不足に関する中小企業・小規模事業者の意識調査」の結果を併せて公表しました。

## 1. 「人手不足に関する中小企業・小規模事業者の意識調査」から見える最近の実態

### (1) 調査概要

- ・調査日時: 2023年11月2日～11月9日
- ・調査方法: オンラインでのアンケート調査
- ・調査対象: 全国の中小企業・小規模事業者 1,560人
- ※本調査は人手不足への対応状況の実情を把握するため、あえて「人手不足」に対して関心の高い層に絞り込んで実施

図表1 調査対象の構成比(%)



### (2) 人手不足の現状

本調査回答者の3割強が深刻と捉えており、建設業、その他サービス業、飲食・宿泊業等において深刻度が高いという結果となった。

図表2-1 人手不足の深刻度(%) (単一回答)



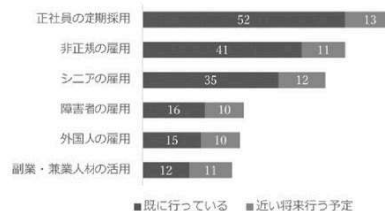
図表2-2 人手不足の深刻度 業種別(%) (単一回答)

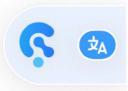


### (3) 人材確保対策の取組状況

正規・非正規採用の取組は進んでおり、高齢者雇用の取組も目立つ一方、副業・兼業人材の活用、外国人・障害者の雇用についてはほとんど進んでいない。

図表3 取組の具体例(%) (複数回答)





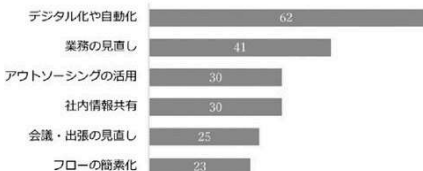
#### (4)業務効率化の取組

本調査回答者の7割が「実施済」または「近い将来行う」と回答。取組の具体例は、デジタル化や自動化が中心である。

図表 4-1 取組の進捗状況(%) (単一回答)



図表 4-2 取組の具体例(%) (複数回答)



#### (5)人材育成と活用への取組

本調査回答者の6割が「実施済」または「予定有」と回答。取組は、人事評価・報酬の見直し、研修の実施などが中心である。

図表 5-1 取組の進捗状況(%) (単一回答)



図表 5-2 取組の具体例(%) (複数回答)



#### (6)職場環境の整備への取組

本調査回答者の半数が「行っていない」「予定なし」と回答。一方、テレワークなど働き方改革に取り組む企業も見られる。

図表 6-1 取組の進捗状況(%) (単一回答)



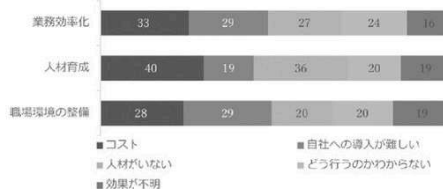
図表 6-2 取組の具体例(%) (複数回答)



#### (7)取組を行わない理由

コストやノウハウ不足が課題となって、対策に取り組めないという現状が明らかになった。

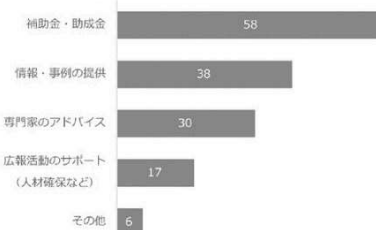
図表 7 取組を行わない理由(%) (複数回答)



#### (8)必要と考える支援

補助金・助成金に対する高い期待が伺えると共に、情報や事例の提供や専門家によるアドバイスに対する期待も高いことがわかった。

図表 8 必要と考える支援(%) (複数回答)



#### (9)まとめ

人手不足に対し、本調査回答者の3割強が深刻、6割強が重要または将来的な課題として認識している。人材確保対策への取組は、シニアの活用は進んでいるものの、副業人材・外国人・障害者の活用は進んでいない。人材確保以外の対策として、業務効率化や、人材育成・活用に関する取組に、多くの回答者が「実施済」「予定有」と回答していた。このように解決に向けた意欲は感じられるが、一方で、資金面の課題に加え、ノウハウ不足や情報不足が課題となっており、公的支援機関や専門家による支援のニーズが高いことが認められた。

- 1) 回答者の3割強が人手不足状況を深刻と捉え、6割強が重要または将来的な課題と認識している。
- 2) 業種によって人手不足の深刻度に差があり、特に建設業やその他サービス業では深刻度が高い傾向にある。
- 3) 人材確保対策の取組は、シニアの活用は進んでいるものの、副業人材・外国人・障害者の活用は進んでいない。
- 4) 業務効率化や職場環境の整備には、コスト・ノウハウ・情報の不足が課題で、さらなる支援が求められている。

以上の実態に加え、中小企業からの高い支援ニーズ(人手不足に関する相談窓口の開設、補助金制度、情報提供等)に対応するよう、中小機構では2024年より、人手不足に関する支援体制を順次、強化しています。

## 人手不足の解決に繋がる中小機構の支援メニューの体系化



「人材」と「省力化」の課題に対し、4つの中小企業者ニーズごとに対応する支援メニューを用意

人材の確保・定着・育成	J-Net21 WEBサイト上で人手不足の支援に係るコンテンツを拡充 (令和6年1月～)	人手不足相談窓口(リアル) 専門家を増員し、全地域本部で対応 (令和6年1月～)	人手不足相談窓口(オンライン) 自社からでも相談可能なオンライン相談窓口を新設 (令和6年1月～)	中小企業大学校研修 人材採用等に関する研修を拡充 (令和6年3月～)	ハンズオン支援 専門家派遣による課題解決に向けた支援 (支援例) ・採用に向けた課題整理と解決に向けた計画づくり ・自社の魅力構築支援 ・リーダー経験による中核人材の育成 ・人事制度構築等による人材定着支援 ・IT導入支援	赤字:新設 青字:拡充
	省力化	ちよこゼミ 人手不足解決に繋がるショート動画の講座を拡充 (令和6年3月～)	IT経営サポートセンター IT導入(省力化)に関する対面型オンライン相談を、全地域本部での対応に拡充 (令和6年4月～)	—	ものづくり・商業・サービス補助金 省力化(オーダーメイド)枠を新設 (令和6年1月～)	中小企業省力化投資補助事業 省力化に特化した補助金を新設
中小企業者ニーズ	I 情報収集をしたい	II 専門家に相談したい	III 計画づくりや実行を支援してほしい	IV 補助金を活用したい		

### 2. 「人手不足相談窓口」の開設等、支援体制の強化

中小企業の人手不足支援に精通する専門家を配置した「人手不足相談窓口」を、全国9カ所の地域本部およびオンラインにて開設しました。利用料は無料で、2024年1月より開始しています。

また、IT導入(省力化)に関する対面型オンライン相談(IT経営サポートセンター)を、2024年4月より全地域本部に拡充します。

なお、「中小企業における人材採用のポイント」をテーマとしたオンライン研修(第1回)を2024年3月に開催します(インターネットにて視聴できます)。

(1) 地域本部における人手不足相談窓口へのお申し込みは以下のサイトから

【経営アドバイス(対面相談・Web相談)】にて最寄りの地域本部をクリックし、【経営に関する相談 経営アドバイス】からお申し込みください。  
<https://www.smrj.go.jp/sme/consulting/tel/index.html>

(2) オンラインにおける人手不足相談窓口へのお申し込みは、以下のサイトからお願いいたします。

<https://www.smrj.go.jp/institute/bkmqel000000bdeg.html>

(3) IT経営サポートセンターへのお申し込みは、以下のサイトからお願いいたします。

<https://it-sodan.smrj.go.jp/>

### 3. 人手不足に関する支援施策や成功事例等を特設サイトにて情報発信

中小企業等が人材採用や人材定着を実現するための支援情報(Q&A、相談窓口、補助金・助成金・融資情報等)を掲載したJ-Net21特設サイト「人手不足に対応するための支援情報」を拡充しました。アンケートの内容も本サイトにてご覧いただけます。

<https://j-net21.smrj.go.jp/special/hr/index.html>

### 4. 今後も人手不足に関する支援をさらに拡充

人手不足にお悩みの中小企業にフォーカスした支援をさらに拡充していくとともに、「中小企業支援機関や地域金融機関を通じた間接支援」も展開していくことにより、人手不足の解決を促進してまいります。

中小企業診断士の皆様におかれましては、ご協力をたまわりますよう、よろしくお願いいたします。



当コーナーは、ご応募いただいた診断士の方に持ち回りで会員執筆の書籍を評していただいております。



## 鬼滅の刃から学べ！ チームを幸せに導くリーダーのあり方



矢崎 誠一・高橋 謙一  
盛澤 陽一郎 著  
ロギガ書房  
四六判 308頁  
2,420円

本書は、公認会計士・社会保険労務士・中小企業診断士3名による共著で、抽象的な理論を噛み砕いて理解するため、大ヒット作品「鬼滅の刃」の登場人物の生き様を通してリーダーシップを解説している。

本書の構造は、困難を乗り越えるリーダーの心構え（1章）から始まり、メンバ育成やチーム作りなどチームをまとめる他者へのマネジメント力（2～4章）、最後に、モチベーションコントロールやリーダー自身のスキルアップなど自分へのリーダースキル（5～6章）でリーダーシップ論を整理している。

また、各節の構成は、想定する読み手の目的を言語化した導入から入り、P・F・ドラッカーな

ど理論を引用しながらリーダーシップの問題点を提起し、鬼滅の刃の具体的なシーンや言葉を用いて著者が解説、最後に要点をまとめる形で節当たり4ページ程度にまとめてあり、気になる論点のみでも読みやすい。

たとえば、ドラッカーはリーダーの4条件を定義しているが、映画の無限列車編で有名になった煉獄杏寿郎の1シーンからこの条件を解説している。

①緊急時に即座に状況把握して的確にメンバ指示、②「俺の責務を全うする」と周囲への責任感ある発言、③弱き者を助ける行動でメンバから信頼獲得、④情熱を発信しメンバを動機付け、と臨場感ある解説で納得感がある。

鬼滅の刃が好きの方にとって、中小企業診断活動における組織論の具体的なイメージをつかむ解説書として本書は有効であると考ええる。

（著者のうち、盛澤氏は東京都中小企業診断士協会会員）

評・高野 将臣

（神奈川県中小企業診断協会）



## ロマンと冒険の地図を描く 大航海経営術



市川 聡 著  
ゴマブックス  
四六判 212頁  
1,650円

「大航海経営術」というタイトルには、現代の企業経営を、かつての新大陸を目指した挑戦者たちになぞらえ、経営者が舵を握り、経営コンサルタントがチームの一員としてその成功を支えたいという著者の思いが込められている。企業が幾多の嵐を乗り越え、目標を達成するための解決法を示したのが本書である。

本書は4章構成となっている。第1章は著者の今までのキャリアを振り返り、“地元を元気にしたい”“頑張る中小企業の経営者を応援したい”という熱い気持ちが述べられている。第2章は本書の中核部分であり、著者が主催する中小企業経営者向けの「大航海経営塾」のエッセンスが紹介さ

れている。当塾で学ぶ「ビジョン・戦略策定」「計画策定・実行管理」「チームビルディング」の3つの柱とそれらに用いられる分析手法やコミュニケーションの方法が網羅的に示されている。ここで挙げられている各ツールは筆者のオリジナルばかりではないが、たとえば、経営目標を設定する場合にその根拠をしっかりと持つことの大切さを説くなど、筆者の豊富な経験に基づいたこだわりが随所に盛り込まれている。続く第3章は筆者と経営塾受講生の対談、第4章は受講生5名の体験談の紹介となっている。

考えてみると、著者自身も熱い思いを持って大海原に漕ぎ出し、目標にチャレンジする船長の一人なのであろう。著者の今後の活躍を応援したくなる一冊である。

（著者は福島県中小企業診断協会会員）

評・戸田 啓介

（東京都中小企業診断士協会）



# 直撃 プロコンライフ!

【ゲスト】中谷 豪太さん

●インタビュー  
平井 彩子 中小企業診断士

## 【今回のゲスト】

profile: 中谷 豪太(なかや ごうた)  
合同会社GIN代表取締役。第三種電気主任技術者、第二種電気工事士、高圧ガス製造保安責任者(乙種機械)、液化石油ガス設備士、ファイナンシャルプランナー2級、POY国際認定トレーナー。2009年、大阪大学大学院工学研究科修士課程修了後、岩谷産業株式会社入社。新規事業立ち上げ、営業企画運営、営業管理、設計、施工管理などに6年間従事。2014年、中小企業診断士登録。2015年に独立し、2019年に合同会社GIN設立。得意領域は、GX、スタートアップ、BCP、知財事業化、資金調達、M&A、産学連携など。



第132回のゲスト・中谷豪太さんは、大学院で量子コンピュータの理論やデバイスについて研究後、エネルギー系の商社にて電気関係を中心に営業や新規事業立案に携わっていましたが、かねてからの独立志向で、診断士資格を取得し、独立しました。現在は新規事業開発、BCP、GXなどの分野で活躍中です。

独立のきっかけから仕事の広げ方まで、幅広く語っていただきました。

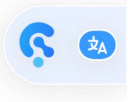
## 独立を視野に商社へ就職

平井：大学院での研究の道から、就職へと向かったきっかけは何でしょうか。

中谷：元々、大学では理学部物理学科で光の研究をしていましたが、大学院では工学部工学研究科に移りました。もっと社会に役立つことを勉強しようと、量子コンピュータの理論やデバイスについての研究をしていました。しかし、3年間続ける中、自分は研究すること自体があまり好きではないことに気がつき、商社への就職を思い立ちました。

平井：なぜ、商社を選んだのでしょうか。

中谷：父が起業しており、商売を営んでいる姿を幼い頃から見ていたため、自分もそのうち独立するのだろうという漠然とした思いがあ



りました。そのため、就職するならビジネスを勉強できるのがよいと、商社である岩谷産業を選択しました。

**平井**：どのような業種での独立を考えていたのでしょうか。

**中谷**：岩谷産業はガスの会社ですが、私は変わり種で電気関係の仕事にばかり従事していました。そのため、電気関係で独立できないかと考えていました。

**平井**：会社ではどのような仕事に従事していたのですか。

**中谷**：最初は燃料電池の仕事に携わっていました。燃料電池は、水素と酸素から水を作り、その反応を利用して発電するものです。当時、エネファームという家庭用燃料電池の機械が、世界で初めて日本で発売されました。私は、この製品の全国への導入に携わっていました。そうこうしているうちに太陽光の電力買取制度が始まり、「電気系に詳しいなら、そらちも担当してほしい」と指示され、さらに電気の勉強をするようになりました。

当然、電気工事士の資格も取得しましたし、ビルや工場などの電気管理ができる第三種電気主任技術者の資格も取得しました。第三種電気主任技術者は、電気関係の資格の最高峰と言われています。ここまで取れば独立しても何かできるかなと思っていたのですが、調べれば調べるほど電気業界は奥が深く、広い視野が必要であることがわかりました。そして、下請けがたくさんある業界なので、あと10年は修業しないと商売にならないだろうと気づき、電気関係での独立はあきらめました。

**平井**：年齢的には何歳くらいで独立しようと考えていたのですか。

**中谷**：父が30歳過ぎで独立していたため、そのくらいで自分も独立するのがよいだろうと思っていました。かつ、独立するなら、うまくいなくてもリカバリーができる、30歳代のうちがよいだろうという思いもありました。

---

## 来た球を打ちながら種まきも欠かさず

---

**平井**：診断士資格の存在は、どのようにして知りましたか。

**中谷**：当時、主に社内研修で経営の勉強もしていて、自分は経営面を考えることが向いているかもしれないと思っていた時に、新聞記事で診断士資格の存在を知りました。また、中小企業診断士として独立している人がいるという話も聞き、それなら自分も独立できるかもしれないと、資格学校に通い始めました。

**平井**：2014年に診断士資格を取得し、2015年に独立していますね。独立のきっかけは何でしたか。

**中谷**：当時、私は九州駐在として福岡で勤務していましたが、独立の準備をしていた矢先、東京に異動の辞令が出て、また戻って来いと言われたのです。当時、電力自由化になり、電気の資格を持っているからと一本釣りの異動の話でした。しかし、また戻って独立の準備をしていくことは大変だなという思いが頭をよぎりました。しかも、すでに独立を考えた種まきをしており、固定の仕事も2つほど決まりかけていたため、それなら独立してしまおうと決意が固まったのです。

**平井**：独立しての不安はありませんでしたか。

**中谷**：不安は少なからずありましたが、来た球はとにかく打ち返すという意識で動いていました。最初の動きとしては、福岡県中小企業診断士協会に入り、研究会に顔を出して交流を深めていくようにしました。当時、まだ30歳くらいと比較的若かったため、その点で注目してお声がけいただくこともありました。

**平井**：独立してどのようなことに携わろうと考えていましたか。

**中谷**：最初は、創業を手伝ったり、商工会議所の仕事をしたりと、少しずつ何かに携わっていくような形で始めました。仕事を選ぶのではなく、まずは生計を立てようということに



一生懸命でした。

**平井**：一生懸命に取り組みつつも、自分の流れをつかむ力が大事そうですね。

**中谷**：そうなんです。自身の事業計画を固めていろいろと思案するよりも、実際に取り組みながら試行錯誤したほうが早いのです。そういう意味では、リクルート社の旧社訓、「自ら機会を創り出し、機会によって自らを変えよ」ということなのだと思います。このことの大切さは、独立してからのほうが強く実感しています。

**平井**：営業活動にも、しっかりと取り組んでいるようですね。

**中谷**：いつ仕事が途切れるかわからないため、営業活動を続けている感じではあります。営業スタイルとして、同業者の方には、ほかの方が取り組んでいないようなことを営業して、種まきをしています。異業種の方には、誰でもできるようなことでも営業しています。とはいえ、いわゆる営業ではなく、「このようなことができますよ」とアピールする程度です。「ほかのところ、こういうことに困っている方がいますが、どうですか？ 私はこうしたことを提供できますよ」という話の広げ方で、種だけまく感じです。

その中で可能性を感じる案件には、パイプを作れるように動いています。たとえば、福岡県の取組みである「福岡ベンチャーマーケット」では、担当に顔出しをし、自分ができるサービスについて話していたところ、ちょうど人材の入れ替え時期でもあったため、お声がけをいただくことができました。

最近では、BCP案件も同様です。岩谷産業時代に非常用発電機を販売していた経緯があったため、BCP関係のセミナーも自ら提案し、商工会議所や中小企業基盤整備機構などで実施しています。

**平井**：中谷さんは、研究者というよりは商売人気質をお持ちですね。

## カーボンニュートラル分野での 取組み

**平井**：カーボンニュートラルにも携わっているそうですね。

**中谷**：これも、岩谷産業でエネルギー関係にかかわっていたことが大きく影響しています。トレンドでもありますから、高いニーズがあります。

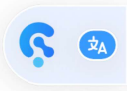
**平井**：今、カーボンニュートラルでは、どのような取組みが一般的なのでしょうか。

**中谷**：一般的に、まず太陽光発電を入れる点ですね。あとは、省エネルギー設備の導入です。基本的に、カーボンニュートラルに関しては大きく分けて3つしかありません。1つ目が省エネルギー、2つ目は燃料を電力へ変更する、3つ目が創エネルギーといって、自分で再生可能エネルギーを作るしかありません。それらが難しければ、カーボンオフセットで排出権を購入するパターンです。

もう少し経つと、CO<sub>2</sub>に対して税金がかかる可能性も出てきます。たとえば、今後はヨーロッパで製品を販売する際に、その製造で発生するCO<sub>2</sub>量に対して税金をかけるようになるかもしれません。したがって、現段階で採算ベースを考えると何も進まなくなってしまうため、カーボンニュートラルは体力のある企業から始めているのが日本の現状です。アップル社は、RE100（企業が再生可能エネルギーを100%利用することを目標とした国際的イニシアティブ）に加盟しています。こういった規格が世界中で次々に出来上がっていますが、ルールづくりが下手といわれる日本はやや遅れている状況です。

**平井**：中小企業には、どのような影響がありますか。

**中谷**：規格としては、今、話をしたRE100とSBT（Science Based Targets）があります。SBTに関しては、日本でも多くの会社が取得



しています。ただ、先日、展示会で見てきた感覚でいえば、まだまだ現場まで話が下りていない温度感がありました。しかし、SBTの規格を取得したところは、排出削減目標を達成していこうと動いていくため、その下請けや販売先などにも、多かれ少なかれ、影響が出てくると思います。中小企業も、注意しておいたほうがよいでしょうね。

**平井**：中小企業向けSBTもあるのですね。

**中谷**：それもあって、たとえば、自動車関連の中部エリアにおいて、1次サプライヤーは軒並み取得していますし、これから他の地域でも増えてくると思います。

### チームでのコンサルティング活動

**平井**：今後、どのようなことに取り組みたいと考えていますか。

**中谷**：今は、海外に興味があります。実は昨年11月下旬に、とある商品の海外販路開拓のために、カンボジアに行ってきました。国内市場は今後シュリンクするため、新しい世界に向かいたいと思います。私自身、北海道出身で、大学から大阪へ行き、就職してからは東京、福岡と転々としているため、ほかの土地に行くことにはまったく抵抗がありません。そのため、次は海外へ行くか、くらいの感じです。これから絶対に伸びることがわかっている、伸びしろの大きい国に進出したいと思っています。

**平井**：本当にフットワークが軽いですね。

**中谷**：私の仕事は、私を含めて8名のチームで行っています。全員がフルリモート、フルフレックスで、事務所もなく自由です。中小企業診断士は私を入れて4名、金融機関出身や、IT出身、シンクタンク出身などの専門家がいます。何か案件が生じたら、お互いに振り合いながら支援しています。

**平井**：仕事が幅広く取れてよいですね。今後、ご自身の会社をどのように展開させたいか、

目標はおありですか。

**中谷**：会社の規模拡大も必要に応じてのことだと思っています。独立して10年目になりますが、本当に拡大すべきなのかは、いまだに悩みますね。今後、拡大するなら営業担当を入れていく必要もあるでしょう。私一人が営業していても回らないため、そこが課題です。コンサルティングの営業は難しいですからね。

#### 【取材後記】



第132回目のゲストは、中谷豪太さんでした。

「いつかは独立する」とDNAに刷り込まれたかのように、幼い頃から漠然と思っていた中谷さん。診断士資格を取得してからは、何かのチャンスを得ようと種まきをし、その機会を窺っていたのでしょう。異動の話をつきかけに独立され、自然な形で仕事を広げていかれたことも、その行動力のなせる業と感じました。

また、古巣で学んだエネルギー関係の知識や経験もしっかりと生かし、これからますますニーズの高まるカーボンニュートラルの分野で専門性をさらに磨いている話からは、フットワークの軽さやアンテナの高さの大切さを改めて実感しました。

営業力の高い中小企業診断士に出会えて、大変面白い取材でした。ますます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、岩崎弘之さんからお話を伺います。

(取材日：2024年1月9日)



## 〈お知らせ〉 令和6年3月末から4月上旬に更新登録を迎える方へ

令和6年3月末から4月上旬に、登録の有効期間が満了となる中小企業診断士の方におかれましては、更新の申請書類の提出はお済みでしょうか。対象の方には、昨年12月上旬に「中小企業診断士更新登録申請手続きのご案内」をお送りしておりますので、書類の提出がまだの方は、案内に沿って更新登録申請手続きを行っていただきますよう、お願いいたします。

### 1. 更新登録申請に必要な要件

次の(1), (2)の両方です。

(1) 「新たな知識の補充要件」(主に次の①, または②の組み合わせで5回以上)

- ①理論政策更新研修受講
- ②論文審査合格

(2) 「実務の従事要件」

中小企業に対する経営診断または窓口相談の実務を30ポイント以上

記載例 様式19

(記載例)

### 診断助言業務実績証明書

東京都新宿区本町  
〇丁目〇番地  
中小 太郎  
昭和40年1月1日生

当社(当団体)は、下記のとおり上記の者から診断助言業務を受けたことを証明します。  
令和4年6月1日

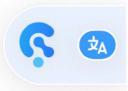
銀座物産株式会社  
東京都中央区銀座〇丁目〇番地  
〇3(3563)0851  
代表取締役 診断 二郎 印

証明者の職名が入った印(代表者印)を押印してください。

	受診企業名 (団体名)	実施年月日		実施日数	ポイント (点)
		開始日	終了日		
診断助言業務実績	銀座物産株式会社	令和4年 2月10日	令和4年 5月25日	4	4
		4年 2/10, 2/25	4/10, 5/25		
合計					4

開始日と終了日の期間があいている場合は、実際の診断日を空欄に記載してください。(手書きでも可)

診断先の企業名のみ記載し、業務内容など項目にないものは記載しないでください。



## 〈お知らせ〉

# 実務補習修了後にご入会された方へ

このたびは都道府県協会へご入会いただき、誠にありがとうございます。ご入会いただいた会員の皆様は、会員専用マイページをご利用いただけます。

### 【会員専用マイページでできること】

- (1) 住所やメールアドレスなどの登録情報を、リアルタイムに変更することができます。
- (2) 各種イベントや理論政策更新研修の申込みがWebで行えます。
- (3) 資格維持に必要な「知識の補充要件」、「実務の従事要件」のポイント情報が確認できます。
- (4) 自分の得意分野や実績などのキャリア情報を登録・更新でき、ビジネス創出に活かせるなど

### ○初回ログインの方法

- ① ホームページ (<https://www.jsmecca.jp/>) の右側「会員専用マイページ」をクリックする。
- ② ログイン画面で以下のとおり入力する。



#### (1) ログイン ID (半角)

実務補習申込み時に登録したメールアドレスを半角で入力します。

※実務補習修了後に診断士の登録申請をされた方は、登録情報が公示されますと、ログインIDは6桁の診断士登録番号に変わります。その際は、当協会よりメールでご連絡いたします。

#### (2) パスワード (半角)

実務補習インターネット申込み時に登録したパスワードを半角で入力します。

※パスワード未設定の方は、ログイン画面下部にある「パスワード未設定の方はこちらからログインしてください。」をクリックし、ログインID (メールアドレス)、カナ氏名、生年月日を入力してログインしてください。

上記(1)(2)を入力後、「ログイン」ボタンをクリックすると、会員専用マイページ画面に移ります。パスワードを忘れた場合は、ログイン画面下部にある「パスワードを忘れた方はこちらの手続きをご参照ください。」をクリックし、「パスワードの初期化申請について」をご確認のうえ、手続きを行ってください。



〈お知らせ〉  
**会員専用マイページ登録メールアドレスの確認および更新についてのお願い**

会員の皆様には日頃より会員専用マイページをご活用いただき、誠にありがとうございます。  
 会員専用マイページをご活用いただいている方は、登録メールアドレスの確認および更新をお願いいたします。メールアドレスが正しく登録されていませんと、メールマガジンを受信できなかったり、理論政策更新研修や各種イベントの受付完了メールなどを受信できなかったりするなど、会員専用マイページのメリットを十分に受けることができません。  
 下記をご参照のうえ、必ず正しいメールアドレスをご登録ください。

○**会員の皆様へお願い**

- ・会員専用マイページにメールアドレスを登録されていない方は、登録をおすすめいたします。
- ・すでに登録されている方も、常に最新のメールアドレスに更新してください。

○**メールアドレス登録にあたっての注意事項**

- ・Gmail などのフリーアドレスを登録する場合は、こまめなメンテナンスをお願いいたします。
- ・メールマガジン、理論政策更新研修や各種イベントなどの受付完了メールなど、協会から会員の皆様に送信されるメールのドメインは「@j-smeca.jp」です（ただし、都道府県協会の事務局から送信されるメールのドメインは、この限りではありません）。

○**メールアドレスの確認および更新方法**

- ・会員専用マイページにログイン後、ページ下部にある「基本情報」で、現在登録されているメールアドレスを確認することができます。
- ・メールアドレスを登録・更新する場合は、「メールアドレスの変更」からお願いいたします。

<p><b>▼ 個人情報の入力・修正・照会</b> <span style="float: right;">?</span></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="radio"/> <b>基本情報</b></li> <li><input type="radio"/> 診断士登録更新要件情報</li> <li><input type="radio"/> キャリア情報</li> <li><input type="radio"/> パスワード設定・変更</li> </ul>	<p><b>▼ 各種手続き</b> <span style="float: right;">?</span></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="radio"/> <b>メールアドレスの変更</b></li> <li><input type="radio"/> 住所・勤務先・氏名の変更、所属県協会の変更</li> <li><input type="radio"/> その他の手続き</li> </ul>
<p><b>▼ 会員診断士検索</b> <span style="float: right;">?</span></p> <p>会員診断士のキャリア情報やコンサルティング実績を検索できます。</p> <p style="text-align: right;"><a href="#">会員診断士検索ページへ</a></p>	<p><b>▼ 全国のメールマガジン登録</b> <span style="float: right;">?</span></p> <p>是非、興味のあるメールマガジンをお申し込みください。</p> <p style="text-align: right;"><a href="#">購読可能なメールマガジン一覧へ</a></p> <p><b>現在購読中のメールマガジン</b></p> <p><input type="checkbox"/> 企業診断トピックス</p>

一般社団法人中小企業診断協会 情報システム室  
 TEL : 03-3563-0851    FAX : 03-3567-5927    E-mail : system@j-smeca.jp



# 連 合 会 本 部 リ ポ ー ト



**第2次試験合格者は1,555名  
合格率は18.9%**

当協会は、さる1月31日(木)に「令和5年度中小企業診断士第2次試験」の結果を発表しました。

第2次試験の合格者数などは、以下のとおりです。

申込者数	筆記試験の受験者数 (A)	合格者数 (B)	合格率 (B) / (A)
8,601名	8,241名	1,555名	18.9%



**宮城県中小企業診断協会**  
診断みやぎ No.28(2024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.28(2024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6年 年頭所感」と、菊田会長からの「新年のご挨拶」。

今号の特集は「中小企業も手軽に高速化! ノーコードDX」で2件一

- kintoneを活用した東北企業のDX事例とポイント  
サイボウズ株式会社リージョナル営業部東北営業G  
鈴木 涼夏 氏

- kintone導入の記録と地方の中小企業活性化への期待と可能性 里館 智大 会員

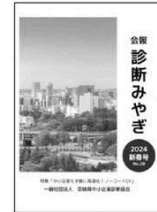
次に、診断協会入会20年記念メッセージが2件一

- 入会20年はあっという間 一瞬の夢  
高橋 香代子 会員

- 入会20年を振り返って 佐藤 健 会員

さらに、診断みやぎウェブ版についてのお知らせ、令和5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、新入会員紹介は大概淳一・大友博文・大藪伸介・小川靖史・草薮達史・佐藤真悟・清水仁美・清野恵介・田中佳紀・乗田宏悦・安田若菜の11会員、令和5年度協会の活動、入会のご案内も。

1月30日発行、A4サイズ、45ページ



## 埼玉県中小企業診断協会

埼玉県協会の活動報告

「1月度定例交流研修会」を開催

1月20日(土) 県協会会議室・Zoom



JETRO内田様



SAITEC宇野様・渡邊様

## 県協会レポート

2024年初の定例交流研修会が、リアルとZoomのハイブリッドで開催された。

ものづくり研究会、さいたま実践経営塾の活動紹介の後、独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）埼玉貿易情報センターの内田政義様より、海外ビジネス支援メニューや活用事例等について、続いて埼玉県産業技術総合センター（SAITEC）の渡邊哲様と宇野彰一様より、公設支援研究機関の支援内容や重点取組みについて、それぞれお話をいただいた。中小企業においても海外進出やIoT・AIの導入等は重要施策となり得る分野であり、出席した会員からの質問も多く、関心の高さをうかがわせた。

会場では、お互いに新年の挨拶からスタート。新入会員の参加も多く、非常に賑わう会合となった。

（文責：濱田 健嗣 会員）

### ステップアップ研修

#### 「診断士のための脱炭素経営基礎講座」を開催

1月21日(日) 県協会会議室 参加者12名



平均気温上昇や異常気象など、地球温暖化の進行を実感する中、脱炭素経営に関心の高い会員に対して基礎講座を開催した。

カーボンニュートラル経営タスクチームが講師となり、①最新動向を踏まえた脱炭素の環境認識、②炭素排出量の見える化の実践、③脱炭素経営支援アクションプラン策定のグループワーク、④2023年に新設された脱炭素アドバイザー資格取得、などの研修を行った。

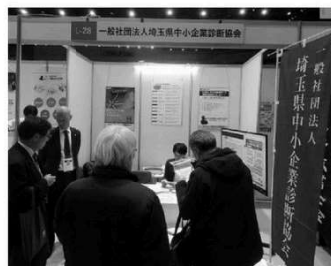
脱炭素に向け、全社方針・戦略立案やサプライチェーン全体を通じたさまざまな施策に関して活発な意見交換がなされ、参加者同士の交流が深まるとともに、脱炭素への意識が高まる学びの場となった。中小企業の

カーボンニュートラル支援に貢献できるよう、今後も研鑽を深めていきたい。

（文責：武田 孝治 会員）

### 「彩の国ビジネスアリーナ2024」に出展

1月24日(水) 25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、埼玉県内の中小企業の受注拡大・販路拡大に向けたビジネスマッチングイベントとして、リアル展示・オンラインのハイブリッド形式で開催され、今回で21回目を迎えた。

サーキュラーエコノミーなど新たな産業区分での出展も旺盛で、600を超える企業・団体が出展し、2日間で13,749名が来場と、昨年を超える大変盛況なイベントとなった。

埼玉県協会では今年もブースを設け、金融機関・公的機関など多くの方々にご訪問いただくとともに、相談員による企業様への経営相談対応を行った。ビジネスパートナーを求める多くの事業者様と直接触れ合うことができる貴重な機会となった。

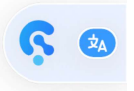
（文責：鈴木 俊治 会員）

### ステップアップ研修

#### 「伴走支援実践コンサルティング研修」を開催

1月28日(日) 県協会会議室 参加者6名





コンサルティング・コーチング研究会が主体となり、ステップアップ研修として本研修を開催した。

当研究会では、経営者の意識と行動の変容を促す「パートナー型コンサルティング≡伴走支援」の手法を確立し、普及を目指している。今回は、コーチングの講義とともにケースを使ったロールプレイングの実践演習を実施した。

6名の参加者は、実践さながらの演習で場づくりや経営者の想いの引き出し、ありたい姿や経営課題の設定に挑戦し、苦戦しながらも多くの気づきを得られたようである。また、受講者全員がフィードバックを受けることができ、貴重な機会だったとの感想をいただいた。

(文責：神吉 耕二 会員)

## 東京都中小企業診断士協会 TOKYO SMECAニュースデジタル 2024年2月号(No.509)

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2024年2月号(No.509)」を発行した。

今号の特集は、令和5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、事業承継支援コンサルティング研究会の清水一郎会員の論文「事業承継支援業務と知識体系の改訂」。

そのほか、イベント案内が4件、イベント開催報告が2件、さらに東京協会・研究会・同好会の2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17編。  
2月1日発行

## 神奈川県中小企業診断協会 神奈川県協会の活動報告

### 所在地の変更について

このたび、神奈川県中小企業診断協会(天満正俊会長)の所在地が変更となりましたので、お知らせします。  
〒231-0015 神奈川県横浜市中区尾上町5-80  
神奈川中小企業センタービル12階1201号室

### コンサルかながわニュース No.117

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.117」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19件—

- 令和6年賀詞交歓会 広報部 増田 竜雄 会員
- 令5会同期会座談会 前田 浩光・塩津 進・井上 雅之・窪田 紀子・竹岡 靖真・花村 大祐の6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) 松葉 慎弥 会員
- テクニカルショウヨコハマ2024告知(会員支援1部) 齋木 真紀子 会員
- 新実践塾(第2回・第3回)の報告(会員支援2部) 大野 千佳 会員
- 専門道場(第1回)の報告(会員支援2部) 山上 裕昭 会員
- 観光事業プロジェクト(1)(公益推進部) 小西 龍一 会員
- 令和を築く診断士「一期一会を大切に、社長の強みを見つける。」(与那覇 幸子 会員) 千葉 悠平 会員
- 診断士の匠「仕事の報酬は次の仕事である」(滝沢 典之 会員) 須藤 弘幸 会員
- 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」 明田 知大 会員
- データ活用経営のすすめ(3) 井上 雅之 会員
- 中小企業のSDGs戦略(3) 地方自治体SDGsパートナーのお薦め 遠田 昌明 会員
- 中小企業が知っておくべき組織作り(3) 須藤 弘幸 会員
- 中小企業診断士が知っておくべき「認知症」理解(3) 千葉 悠平 会員
- 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 吉江 裕子 会員

## 県協会レポート

- ・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） 米澤 智子 会員
- ・矛と盾—DXと情報セキュリティ（3）  
若杉 廣 会員
- ・会員寄稿記事（かながわ☆はとば会・かなゴル）  
小倉 正嗣・牧口 昌代・鈴木 崇史  
会員  
このほか、編集後記も。  
1月31日発行、A4サイズ、28ページ



### 京都府中小企業診断協会

診断京都 No.144

京都府中小企業診断協会（坂田岳史会長）が、会報「診断京都 No.144」を発行した。

トップは、坂田会長からの「今年は、甲辰年！ 躍動する中小企業を支える中小診断協会へ！」。

続いて、会員などからの報告や投稿などが8件—

- ・診断士の私の仕事 vol.12 「SNS運用支援を得意とする診断士として地域ファンマーケティングの実践から、地域おこしへ！」（岩橋 亮さん）  
阪本 純子 会員
- ・京の起業家39 佐藤 智美 会員
- ・ねえねえおしえて！ 支援機関さん！  
福知山市商工会 木谷 重幸 会員
- ・協会事業活動紹介 インボイス制度対応経営相談窓口事業（金融・経営一体型支援体制強化事業）  
事業リーダー：藤井 明登 会員  
税務監修：鬼形 順子 会員
- ・研究会紹介「女性事業者支援研究会「チームにここにこ」」 佐藤 智美 会員
- ・5RULES “ルールが経営を映し出す”  
楽集会：内藤 朗人・松田 健・池田 瞬介 会員
- ・協会活動報告「令和5年度第2回理論政策更新研修開催」 杉村 麻記子 会員
- ・協会活動報告「5年ぶりに厚生事業を実施」  
賀長 哲也 会員

このほか、「はんなり診断士 年男・年女」は赤坂美保・伊藤友重・上杉龍吾・高橋佳希・松田浩一・

三木壽の6会員。「My favorite」は谷口正人会員の「心・身体“ととのう”オアシス「サウナ&カプセル アムザ」」、京都の診断士だったら知っておきたい基礎問題にチャレンジ!!、編集後記も。  
1月発行、A4サイズ、12ページ



### 奈良県中小企業診断士会

診断なら 2024新年号

奈良県中小企業診断士会（渡辺淳会長）が、会報「診断なら 2024新年号」を発行した。

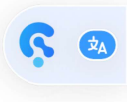
トップは、渡辺会長からの新年のご挨拶。

次に、理事・会員などからの活動報告や投稿等が10件—

- ・令和5年度中小企業診断士理論政策更新研修  
岸 克行 理事
  - ・大和高田創業塾2023 本田 秀継 理事
  - ・奈良県立図書館「体験学習会&無料経営相談会」実施報告 上野 浩二 会員
  - ・活性化研究会実施報告 保延 薦 副会長
  - ・中小企業診断士の日実施報告 保延 薦 副会長
  - ・令和5年度「診断助言実務事業」実施報告  
戸森 宣昭 理事
  - ・共通EDIを入口とした中小企業DX戦略研究会  
渡辺 武久 事務局長
  - ・第37回診友会開催報告 コロナ後3回目の「診友会ゴルフコンペ」 原田 高峰 会員
  - ・「頭がいいだけの銀行員はもういない」という本を共著で執筆しました 林 大祐 会員
  - ・趣味で続けているアマチュアバンド「まほろばclub」の15年の軌跡 泉 浩司 会員
- このほか、3研究会（企業内診断士・共通EDIを入口とした中小企業DX戦略・奈良活性化）のご案内、「新入会員のご紹介」は、石原健二・上田恭史・北島誠士・野口忠裕・迎谷昌哉・横山有史の6会員、編集後記も。

1月発行、A4サイズ、22ページ





## 大阪府中小企業診断協会

### 中小企業診断士 第245号

大阪府中小企業診断協会（北口祐規子理事長）が、会報「中小企業診断士 第245号」を発行した。

トップは、次の3氏からの年頭所感。

- ・吉村 洋文 大阪府知事
- ・横山 英幸 大阪市長
- ・信谷 和重 近畿経済産業局長

今号の特集は「ファンマーケティング」で、次の2件—

- ・サッカー観戦を通じて考察するファンマーケティング 永井 俊二 会員
- ・私はなぜアップル製品を買ってしまうのか〜ファンマーケティングの視点から〜 岸本 行正 会員  
また、会員などからの投稿や報告が13件—
- ・スキルアップ研修報告（8月）「あなただけの『模倣困難な強みの構築』と『新たなキャリア形成』へつなげるワークショップUSPセミナー」
- ・スキルアップ研修報告（9月）「人工知能とデータサイエンスによる中小企業支援の事例」
- ・スキルアップ研修報告（10月）「プロの経営コンサルタントとして自立するために〜好きな顧客・やりたい仕事で稼ぐ方法〜」
- ・土曜セミナー報告「中小企業診断士が知っておくべき「不動産価格変動のしくみと資産価値の高い不動産の選び方」
- ・オンラインショートセミナー報告「人権デュー・デリージェンスの基礎知識」
- ・オンラインショートセミナー報告「プロコン直球インタビュー 津田副理事長に聞く！〜ぼくの売り上げが2年目で4千万円になったわけ〜」
- ・オンラインショートセミナー報告「元教師の診断士が語る、組織開発の基本と具体的事例」
- ・オンラインショートセミナー報告「中小企業に入ってみたらこうだった〜中小企業の内側からの報告〜」
- ・2023 中小企業診断士の日 記念イベント 開催報告 診断士フェスタ大阪2023〜イノベーションと価値創造〜  
連携事業委員会副委員長 田中 聡 会員

- ・知っておきたいトピックス 森本 浩臣 会員
- ・私のおススメ「Power Automate」梅田 耕嗣 会員
- ・第6期「ゆるつなカレッジ」第2講を開催しました！ 福田 浩之 会員

- ・シン・診断士交流会 第4回・第5回 会員サポート委員会 上村 拓也 会員

このほか、今後の予定（研修等）、青年部だより、士会のページ、主要行事、編集後記も。

1月1日発行、A4サイズ、27ページ



## 和歌山県中小企業診断協会

### 所在地などの変更について

このたび、和歌山県中小企業診断協会（中村達也会長）の所在地などが変更となりましたので、お知らせします。

〒640-8331 和歌山県和歌山市美園町5-5-1

電話：073-499-1323

FAX：073-488-7577

## 広島県中小企業診断協会

### 診断ひろしま 第90号

広島県中小企業診断協会（井上明雄会長）が、会報「診断ひろしま 第90号」を発行した。

「巻頭のことば（新年のご挨拶）」は、次の3氏から。

- ・アフターコロナにおける市場の変化と中小企業支援への新たな対応 井上 明雄 会長
- ・新年のご挨拶 本物になるために自己研鑽に努めます 大村 貞之 副会長
- ・本格的なアフターコロナとなる新たな年の始まりにあたり、初心にかえる 岡 佳弘 副会長  
次に、トピックスが2件—
- ・岡本康昭・加藤寛幸・佐々木健・立石賀彦・本庄恭子（司会）の5会員による新年座談会「外から見た広島」「中で思う広島」〜広島県の中小企業の課題とは〜。
- ・2023年中小企業診断士の日記念シンポジウム 実施報告

## 県協会レポート

続いて、会員などからの連載・投稿が5件—

- ・実務補習受講報告「令和5年度夏季／5日間コース第1班受講報告」 大河原政男・國近貴嗣・谷口雄己・山崎翔理・米田仁・奥滋史（いずれも実務補習受講生）
- ・随筆・見聞録「カーブに感謝」 伊垣 洋介 会員
- ・書評「ISO 9001アンリミテッド～事業成功へのホップ・ステップ・ジャンプ～」 馬上 元彦 会員
- ・診断士リレー訪問記「塩田 睦大 氏」  
伊藤 圭介 会員
- ・おすすめのお店・企業紹介～支援の現場より～  
vol.4「PATISSERIE PIECE」 植田 昌子 会員  
（支援者：牧野 恵美子 会員）

このほか、新入会員紹介は梶原駿・田邊智之の2会員、広報委員会（診断ひろしま編集部）からのお願い、中小企業経営者・中小企業支援機関ご担当者さまへ、7研究会（ISO、企業内診断士診断能力向上、ニューロビジネス、事業承継、カーブを科学する、リスクマネジメント、知的資産経営）からの令和5年度活動報告、7委員会（総務、広報、試験、診断実務、更新研修、会員研修、グループ研究）からの令和5年度活動報告、令和5年度年間主要行事日程、事務局からのお知らせ、編集後記も。  
1月12日発行、A4サイズ、39ページ



このほか、行事予定なども。

1月発行、A4サイズ、8ページ



## 山口県中小企業診断協会 山診だより 第161号

山口県中小企業診断協会（金田孝三郎会長）が、会報「山診だより 第161号」を発行した。

トップは、金田会長からの年頭のご挨拶。

次に、開催報告等が2件—

- ・行事報告（第2回経営診断フォーラム、理論政策更新研修）
- ・中小企業診断士の日

続いて、「相談役・監事リレー」は谷口修相談役・原義夫監事、「新入会員紹介」は案野健治・濱中辰夫の2会員。



## 埼玉県中小企業診断協会の今後の研究会スケジュール

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  
申込みは、協会 HP または【E-mail】[rmcsai@nifty.com](mailto:rmcsai@nifty.com) まで

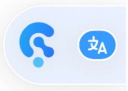
### ● 3月定例会 3月16日(土) 13:30～ 会場：県協会会議室・Zoom オンライン配信(予定)

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	3月2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	3月8日(金) 20:00～	浦和コミセン IT研修室	増田 利弘
経営改善研究会	不定期	3月9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	3月9日(土) 10:00～	県協会 会議室+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	3月2日(土) 10:00～	オンライン	坂本 真人
街づくり研究会	隔月第4週	4月 第4週	浦和コミセン	梅津 充幸
ものづくり研究会	毎月第4土曜日	3月23日(土) 9:30～	県協会 会議室	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	3月2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	3月14日(木) 19:00～	川口キューポ・ラ7Fメディアセブン またはオンライン	勝海やすし
小規模企業支援実践研究会	毎月第1日曜日	3月3日(日) 9:00～	県協会会議室およびオンライン	原田 栄治
SDGs共創経営研究会	毎月第3水曜日	3月20日(水・祝) 19:30～	オンライン	武 宏之
農業ビジネス研究会	隔月第4金曜日	4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	3月4日(月) 20:00～	オンライン	町田 浩一
ビジネスモデル研究会	毎月第4金曜日	3月29日(金) 18:00～	県協会 会議室	川崎 淳
人事労務問題研究会	不定期	未定	武蔵浦和コミセン	加藤 剛毅
診断指導歴史研究会	隔月第2水曜日	4月10日(水) 18:30～	浦和コミセン第9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2024

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

4/7(日)14時～18時(予定) 会場/かながわ労働プラザ多目的ホール+オンライン配信 ※懇親会もあります!  
 ・オールかながわの魅力を発信し、入会を検討される方への活動紹介と既存会員への情報提供を目的に開催。他の県協会の方も、神奈川県協会がどのような活動をしているのかを知ることができます。オンラインでもお気軽にご参加いただけます。

### ■県協会テクニカルショウヨコハマ2024経営ミニセミナー(動画)

<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, 始めの一步
- 〈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: まだ取組んでいない企業へのガイダンス
- 〈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
- 〈事業承継〉 事業承継~いつから始める, なにから始める
- 〈他〉 事業継続計画(BCP)策定とデジタル活用

### ■県協会HPにて各種情報を発信中

「オールかながわの取り組み」: スキルアップからプロコンサルまでサービス提供

<https://sindan-k.com/about/all-kanagawa/>

- ・神奈川県中小企業診断協会 <https://sindan-k.com/>
- ・一般社団法人 神奈川中小企業診断士会 <https://k-shindanshi.com/>

「診断士の匠」: 中小企業診断士として長く活躍されている会員にスポットを当てたインタビュー記事

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

「コンサルかながわニュース」: 会員診断士以外の皆様もご覧いただける会報

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

「会員によるメールマガジン」

[https://sindan-k.com/mail\\_magazine/](https://sindan-k.com/mail_magazine/)

### ■SDGsへの取り組み(公益推進部/SDGsプロジェクト)

- ・私たち神奈川県中小企業診断協会は、著しく変化していく時代の中小企業の皆様が、能動的に新商品・サービスを創出し、以て持続可能な発展を達成できるように支援することを通じて、地域の経済・社会・環境に貢献することを使命としております。神奈川県と連携してSDGs推進プロジェクトを進めていくことで、より一層「公益に資する事業」を推進してまいります。
- ・県内先進企業のSDGs取組事例(神奈川県SDGsパートナーに登録されている先取組企業様インタビュー記事)を掲載。

## ◇登録グループ ★: HP動画掲載。定例会HP参照。オプザープ歓迎いたします。

<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	経営デザイン実践グループ	久保田 弘
EMS認証取得支援プロジェクト	岡田 章	健康経営支援プロジェクト	野村 剛正
海外ビジネス研究会★	高木 富士夫	現場改善研究会	枇榔 竜二
神奈川医療介護研究会	折笠 勉	湘南診断士ネット★	山本 邦博
かながわ☆ガチコン研究会	漆間 聡子	診断士ビジネスモデル研究会	小泉 孝朗
かながわコンテンツ創造研究所	小倉 正嗣	たまがわ経営研究会	石井 信裕
かながわ再生承継研究会	染谷 勝彦	つぎ夢経営研究会	高久 広
かながわサポートセントラルチーム★	辻 徹	「強み」経営研究会★	寺野 仁
神奈川実践IT研究会★	村上 知也	パラレルキャリア研究会★	長島 三氣生
かながわ農食支援グループ★	高木 敏明	ビジネスIT研究会	後藤 昌治
かながわ☆はとば会	伊藤 由美子	平29会	和泉田 宏
かながわ補助金研究会	石崎 優子	ほったらかしビジネス実践研究会	小林 祐介
神奈川ものづくり応援隊★	島崎 浩一	(ほったらかし研)【新設】	
川崎・横浜北地域創成ネットワーク	吉井 弘治	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・研究会スケジュール

### 1. 診断技術向上研究会

日時	場所	テーマ	講師
3月14日(休)	神戸市産業振興センター 902号室	自治体のトリセツ	中道 真氏
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. HOO経営研究会

日時	場所	テーマ	講師
3月19日(火)	リアルまたはZoom	県内SDGs企業の現状調査	全員で討議
代表: 福島 繁 開催日は原則、奇数月第3火曜日。時間: 18:30~20:30 連絡先: 加藤 慎祐 MLD11291@nifty.com			

### 3. プロコンスキル研究会

日時	場所	テーマ	講師
3月11日(月)	神戸市産業振興センター 905号室	第91回 支援事例等による実践スキルの研鑽	①杉原 努氏 ②高橋 秀仁氏
開催日は原則、奇数月第2月曜日。時間: 18:30~20:30。連絡先: 大槻博司 herakleidai@gmail.com 参加はプロコン育成塾修了者と講師に限ります。			

### 4. 青年部会

日時	場所	テーマ	講師
3月4日(月)	中央区文化センターおよびWeb	企業の支援方法・スキルの共有等	全員
4月1日(月)	中央区文化センターおよび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
3月2日(土)	兵庫県民会館	①「標準化ビジネス戦略大全」江藤 学 著 ②経営改善事例	①中川 純子氏 ②新田 真三氏 (ゲスト講師)
4月6日(土)	兵庫県民会館	①参謀の教科書 伊藤 俊行 著 ②「ローカルベンチマークの活用~理論と実践~」	①藤本 太郎氏 ②太田 真行氏
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. Shobai Lab. (商業研究会)

日時	場所	テーマ	講師
3月21日(休)	88base エスペース	次年度の実施内容検討	全員による協議
会場所在地: 西宮市馬場町3-20-2F「88base エスペース」(最寄り駅: 阪神西宮) 開催日は原則、毎月第3木曜日。時間: 18:30~21:00(8月は日程変更の可能性あり) 連絡先: 代表 木之下 尚令 info@ut-mana.jp			

### 7. 事業性評価研究会

日時	場所	テーマ	講師
3月25日(月)	神戸市中央区文化センター 1102号室	支援事例の発表	堀本 修一氏
開催日は毎月第4月曜日。時間: 18:30~20:30(4, 8, 12月除く) 連絡先: 代表 西口 延良 ANC11775@nifty.com			



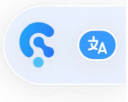
## 大阪府中小企業診断協会の3月度研修・研究会スケジュール

研修名	日時	会場	担当委員会
(スキルアップ研修) 「攻めと守りのDX ～事例を交えて～」 講師：古宮 浩行 氏 (SCSK 株式会社 エバンジェリスト 株式会社BeeS 代表取締役社長)	3月27日 (水) 19:00～	Z o o m	研修委員会
研修名	日時	会場	担当委員会
(オンラインショートセミナー) 「中小企業診断士の過去・現在・未来～AI時代の診断士～」 講師：中島 康明 氏 (独立行政法人中小企業基盤整備機構近畿本部長)	3月8日 (金) 19:30～	Z o o m	研修委員会
研修名	日時	会場	担当委員会
(青年部) 青年部例会「青年部の歩みとこれから」	3月9日 (土) 13:00～	マイドームおおさか	総務委員会
会合名	日時	会場	代表者
(診断士交流会) 水曜日交流会	3月13日 (水) 18:00～	マイドームおおさか	加納 孝幸
会合名	日時	会場	代表者
(業種別交流会) 不動産業界交流会 (部会) 独立希望者の会	3月8日 (金) 18:30～ 3月26日 (火) 18:30～	未 定 大阪産業創造館	大倉 啓克 間部 勝
会合名	日時	会場	代表者
(登録研究会) ISO研究会 アプリ活用研究会 WEBマーケティング研究会 エリアファイナンス研究会 観光・サービス経営研究会 企業内診断士活性化研究会 企業リスクマネジメント(ERM)研究会 技術向上研究会 経営デザイン研究会 原価管理研究会 健康経営・ウェルビーイング経営研究会 コーチング研究会 顧客満足経営研究会 国際派診断士研究会 最先端ビジネス研究会 サステナブル経営/SDGs研究会 サプライチェーン・マネジメント研究会 事業革新研究会 事業継続力強化・BCP研究会 実践ITコンサルティング研究会 実践イノベーション&エフェクティブイノベーション研究会 住環境研究会 組織開発研究会 WBP研究会 知的資産経営研究会 中小企業人づくり研究会 電機業界研究会 農業経営研究会 万博×未来社会イノベーション研究会 ビザの会 ビジネスゲーム研究会 フードビジネス研究会 VR・AR研究会 プライベートバンク研究会 プレゼンススキルアップ研究会 モノづくり活性化研究会 脱炭素経営研究会 スモールM&A研究会 ケアビジネス研究会	3月14日 (木) 18:30～ 未 定 3月23日 (土) 8:30～ 未 定 3月20日 (水祝) 18:30～ 未 定 3月26日 (火) 19:30～ 3月28日 (木) 18:30～ 未 定 3月1日 (金) 18:45～ 未 定 3月8日 (金) 18:30～ 未 定 3月26日 (火) 18:30～ 3月6日 (水) 19:00～ 未 定 未 定 3月4日 (月) 19:00～ 3月28日 (木) 18:30～ 3月19日 (火) 19:00～ 未 定 未 定 3月6日 (水) 20:00～ 未 定 3月19日 (火) 18:30～ 未 定 3月13日 (水) 18:30～ 3月19日 (火) 19:00～ 未 定 3月23日 (土) 14:00～ 未 定 3月8日 (金) 20:00～ 3月11日 (月) 19:30～ 3月19日 (火) 19:00～ 未 定 未 定 3月16日 (土) 20:00～ 3月13日 (水) 20:00～ 3月30日 (土) 19:00～	マイドームおおさか及びZoom 未 定 Z o o m 未 定 マイドームおおさか及びZoom 未 定 Z o o m マイドームおおさか 未 定 マイドームおおさか及びZoom 未 定 Z o o m 未 定 マイドームおおさか及びZoom 未 定 未 定 マイドームおおさか及びZoom Z o o m Z o o m 未 定 未 定 未 定 福島区民センター及びZoom 未 定 大阪産業創造館及びZoom マイドームおおさか 未 定 マイドームおおさか及びZoom 未 定 Z o o m Z o o m マイドームおおさか及びZoom 未 定 未 定 Z o o m Z o o m マイドームおおさか	高野 淨 笠井 健一 前 亮太郎 田中 道彦 鈴木 英之 山元 教有 畚野 信重 諸 勝文 井上 朋宏 中本美智子 品川 聡 奥野 智洋 佐藤 雅一 中川 雅之 松田 淳 横山 哲朗 板垣 大介 若松 敏幸 森 克巳 古川 佳晴 上野 浩二 北地 範行 柳瀬 智雄 数本 優 森下 勉 栄元 祥悟 大萱 芳久 山本 文則 藤森 薫 左川 睦子 薄木 栄治 荒武 宏明 小林 敬 荒武 貞雄 谷崎 雄大 瀬戸 文雄 小西 豊樹 田中 寛也 天野 陽介



## 東京都中小企業診断士協会の3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
建設業経営研究会	1日(金)	18:30～20:30	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	1日(金)	19:00～21:00	人形町駅周辺の区民館(未定)	大崎 康史
Cの会	1日(金)	20:00～21:30	オンラインまたは中小企業会館(銀座)	佐藤 正樹
診断士FP研究会	2日(土)	13:30～17:00	目黒区中小企業センター	赤沼 直子
事業承継支援コンサルティング研究会	4日(月)	18:30～20:30	京橋区民館	岸田 康雄
診断士ITC研究会	5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	5日(火)	19:30～21:00	オンライン	佐藤 一樹
6次化農業研究会	7日(木)	18:15～20:30	オンライン	竹口 隆美
BCP・CSR研究会	7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	7日(木)	19:00～21:00	東上野会場, オンライン	河村 康孝
製造業革新研究会	7日(木)	19:00～21:00	中央区区内民館	松井 淳
中小企業再生承継研究会	8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	簡井 恵
知財活用ビジネス研究会	8日(金)	19:00～21:00	東京協会地下会議室&ZoomまたはZoomのみ	中村 貴彦
新市場創造研究会	8日(金)	19:30～21:30	オンライン	青木 弘文
工場診断研究会	9日(土)	10:00～12:00	オンライン	谷川 大致
商店街研究会	9日(土)	14:30～16:30	水門通り商店街	鈴木 隆男
コンテンツビジネス研究会	9日(土)	18:00～20:00	北沢南区民集会所 1階会議室(小田急線, 京王井の頭線「下北沢駅」徒歩5分)	堀内 靖
事業承継研究会	11日(月)	18:30～20:30	中央区区内民館とオンラインのハイブリッド	佐々木文安
中小企業施策研究会	12日(火)	18:30～20:00	東京協会会議室(中小企業会館地下1階)およびZoomによるハイブリッド	牛島 一朗
経営デザイン研究会	12日(火)	18:30～20:30	渋谷文化総合センター大和田, オンライン併用	佐々木陽三朗
まちづくり研究会	12日(火)	18:30～20:30	京橋区民館(WEB研究会併催)	名取 雅彦
研究会女性診断士の会"Ami"	12日(火)	19:00～20:30	Zoom	高田 直美
WEBマーケティング研究会	12日(火)	19:00～21:00	オンライン	小泉 悟志
(酒と食)マーケティング研究会	13日(水)	18:30～20:30	中央区区内民館(予定)	岳藤 賢市
フランチャイズ研究会	13日(水)	10:00～17:00	東京ビッグサイト, 西1・2ホール	山岡 雄己
人を大切に作る経営研究会	13日(水)	18:15～20:30	中央支部事務所	村上 隆司
食品業界研究会	13日(水)	18:30～20:30	人形町区民館(予定)	作井 正治
地方創生・グローバル研究会	13日(水)	18:30～20:30	Zoom	阿部 仁志
ノーコードビジネス実践研究会	13日(水)	19:00～21:00	サイボウズ株式会社 日本橋オフィス	雲岡 純司
コンサルティング・ビジネス研究会	14日(木)	19:00～21:30	サイボウズ株式会社 日本橋オフィス	佐藤 一彦
経営革新計画・実践支援研究会	15日(金)	18:15～20:15	中央支部事務所	八木田鶴子
営業力を科学する売上UP研究会	16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
人材開発研究会	18日(月)	18:30～20:30	オンライン	上井 光裕
マネジメント・カウンセリング研究会	18日(月)	18:30～20:30	ヒューマンギルド研修室	岩井 俊憲
コンピュータ研究会	18日(月)	19:30～21:30	オンライン	本田 卓也
知的資産経営研究会	19日(火)	18:30～20:30	株式会社ビジネスクロス, Zoom併用	宮崎 博孝
もの・ことづくり実践研究会	19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	19日(火)	20:00～21:00	Zoom	山下 義
経営力アップ診断士の会	20日(水・祝)	18:30～20:30	オンライン	小峰 正義
良い食品販売研究会	21日(木)	19:00～20:20	オンライン	齊藤 昭彦
ワールドビジネス研究会	21日(木)	19:00～20:30	アクセア半蔵門貸会議室	酒向 敦
経学研究会	21日(木)	19:00～20:30	和泉橋区民館	柄澤 明久
ソーシャルビジネス研究会	21日(木)	19:00～21:00	オンライン	長田 和弘
Cの会	21日(木)	19:00～21:00	Zoom	吉本 明弘
経営イノベーション研究会	21日(木)	20:00～21:00	Zoom	根本健太郎
東京企業内診断士実践研究会	22日(金)	18:30～20:30	オンライン	山本祐一郎
デジタル経営研究会	23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	23日(土)	14:00～16:00	神田駅近辺の貸会議室	重富 剛志
医療ビジネス研究会	25日(月)	19:00～21:00	ハイブリッド(中央支部日本橋事務所)	北原 一憲
致知ヒューマンスキルの会	25日(月)	18:30～20:30	中小企業会館地下会議室	松波 道廣
ファミリービジネス研究会	25日(月)	19:30～21:30	オンライン	荒尾 正和
健康ビジネス研究会	25日(月)	20:00～21:30	オンライン	弥富 尚志
ロスプリベンション研究会	26日(火)	19:00～20:30	未定	秋元 肇
チェーンストア・ビジネス研究会	26日(火)	19:00～21:00	オンライン	山下 義
SDGs経営支援研究会	26日(火)	18:30～20:30	京橋区民館(予定)	進藤 裕生
ファッションビジネス研究会	27日(水)	19:00～21:00	オンライン	今宿 博史
実戦プレゼンテーション研究会	27日(水)	18:45～20:15	京橋区民館(ハイブリッド)	田中 研二
エリアマーケティング研究会	27日(水)	19:00～21:00	人形町近辺の集会場(予定)	齊藤 睦美
中小PMI研究会	28日(木)	18:30～20:00	株式会社バトンス会議室(東京メトロ日比谷線「築地駅」)	坪田 誠治
医薬品等研究会			未定	平田雄一郎



●次号予告●

〈2024年4月号〉

●特集

「地域支援で輝く！ 企業内診断士」

自身の故郷や居住地にて、街おこしや地域活性化、地元の人材育成などの支援に取り組んでいる企業内診断士のさまざまな活動事例を紹介しながら、地域貢献で果たせる役割について考察します。

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

【3月度】

3月15日(金)  
理事会

【編集後記】

◎四季の境目がはっきりとしない昨今ではありますが、少しずつ春を感じる陽気になってまいりましたが、とはいえ、朝晩は冷え込む時季です。皆様、お身体にはどうかご自愛ください。◎今月号も、登録更新手続きにかかるご案内を掲載しております。3月末から4月上旬に登録の有効期間が満了となる皆様におかれましては、忘れずにお手続きをお済ませください。よろしくお願いいたします。(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	030-0801 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	020-0878 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	980-0811 仙台市青葉区一番町2-11-12-303 <a href="https://www.shindan-miyagi.jp/">https://www.shindan-miyagi.jp/</a>	022-262-8587 022-302-3412
(一社) 秋田県中小企業診断協会	010-0013 秋田市南通築地1-1 2-C号 <a href="https://www.shindan-akita.com/">https://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
(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	312-0032 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	371-0854 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	950-0944 新潟市中央区愛宕1-4-15 ジャスピル203号 <a href="https://www.n-smeca.jp/">https://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	390-0875 松本市城西2-5-12 城西ビジネスビル2F <a href="https://smeca-nagano.jp/">https://smeca-nagano.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	260-0028 千葉市中央区新町1-20 江澤ビル5F <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	231-0015 横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル12F 1201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	400-0042 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	420-0857 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="https://www.rmcaichi.jp/">https://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="https://www.shindan-gifu.com/">https://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	930-0866 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="https://www.shindan-fukui.jp/">https://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="https://shiga-smeca.net/">https://shiga-smeca.net/</a>	077-511-1370 077-511-1371
(一社) 京都市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 きらつ都 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	540-0029 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	640-8331 和歌山市美園町 5-5-1	073-499-1323 073-488-7577

### 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://osmeca.org/">https://osmeca.org/</a>	086-225-4552 086-225-4554
(一社) 広島県中小企業診断士協会	730-0052 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	760-8515 高松市番町 2-2-2 高松商工会議所会館 5F <a href="https://www.shindan-kagawa.org/">https://www.shindan-kagawa.org/</a>	087-884-1104 087-884-1105
(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 サントノール葛島式番館 1102 梅原経営コンサルティング内 <a href="https://shindan-kochi.com/">https://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="https://shindan-fukuoka.com/">https://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="https://www.saga-shindan.com/">https://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	850-0036 長崎市五島町 5-34 トーカンマンション五島町 212 <a href="https://shindan-nagasaki.jp/">https://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="https://shindan-kumamoto.jp/">https://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	880-0812 宮崎市高千穂通 1-1-8 高千穂プラザビル 3F <a href="http://www.rmc-miyazaki.com/">http://www.rmc-miyazaki.com/</a>	080-2744-2686
(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="https://www.shindan-kagoshima.com/">https://www.shindan-kagoshima.com/</a>	090-9101-8789
(一社) 沖縄県中小企業診断士協会	901-0152 那覇市小嶽 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