

企業診断ニュース4月号 令和6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〉 地域支援で輝く! 企業内診断士



一般社団法人 中小企業診断協会

2024 April No.778

# 4

# CONTENTS

## 企業診断ニュース 2024年4月号(通巻778号)目次



令和6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

### 特集

地域支援で輝く! 企業内診断士

- ◎第1章 独自の手法で地域活性化に取り組む企業内診断士  
「地域支援で輝く! 企業内診断士」執筆チーム……………3
- ◎第2章 東京と大分の2拠点で「三方良し」の働き方  
古城 秀明さん 永田 あゆみ……………4
- ◎第3章 平日は福島, 週末は愛知で現場志向の街づくりとITの融合  
小林 慶介さん 吉江 裕子……………8
- ◎第4章 「まちゼミ」の開催で豊中を大阪No.1の街に  
秦 博雅さん 梶川 拓哉……………12
- ◎第5章 地域興しのスペシャリストとして全国でにぎわいの仕組みづくり  
田村 和彦さん 佐藤 宗一……………16

### 連載

- ◎直撃 プロコンライフ!(第133回)  
岩崎 弘之<インタビュアー:平井 彩子>……………20
- ◎診断士の書評(『図解入門ビジネス 中小企業の基本と仕組みがよくわかる本』ほか)……………24

### 県協会レポート

- ……………27  
中小企業診断協会北海道/埼玉県中小企業診断協会/千葉県中小企業診断士協会/東京都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/神奈川県中小企業診断協会/兵庫県中小企業診断士協会/大阪府中小企業診断協会

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 地域支援で輝く！ 企業内診断士

## 第1章

# 独自の手法で地域活性化に取り組む企業内診断士



「地域支援で輝く！ 企業内診断士」執筆チーム

自分が住む地域、幼少の頃を過ごした故郷など、縁のある地域への恩返しや街の活性化を目的に「地域支援」を行う中小企業診断士は多い。独立診断士であれば、公的機関のよろず支援拠点や専門家派遣へ登録する方法もあるが、時間の制約がある企業内診断士は、地域支援のきっかけがつかめない人も少なくない。

本特集では、地方と都市部、新人とベテラン、本業の業務を生かした支援や、本業・副業両方で地域支援のケースなど、多様な場所・手法で地域支援を行う4人を取り上げた。

地域支援活動をスタートした契機や、現在の活動、本業と副業両立の工夫や周囲の人との連携などについてお話を伺った。4人からの共通したアドバイスは、「地域支援への思いがあるならば街に、研究会に飛び込み、かかわりを持ってみる」だった。これから地域支援を始める企業内診断士への一助になればと考える。

## 第2章

### 東京と大分の2拠点で「三方よし」の働き方 古城 秀明さん

テレビ局の記者やディレクターを経て、5年前に東京へ異動した古城さん。地元・大分の事業者支援を行うため、周囲を巻き込み、自ら新しい働き方を提案した。東京と大分、2拠点で活動するメリットや学び、本業と副業で目指す未来像を伺った。

## 第3章

### 平日は福島、週末は愛知で現場志向の街づくりとITの融合 小林 慶介さん

故郷・愛知の商店街活性化からスタートした小林さんの熱意あふれる活動は実践的だ。大手システムインテグレーターの本業では中小企業や地域とのかかわりが少ない。どのように支援活動を始め成果を出してきたのか。本業とは別に地域支援を志す新米企業内診断士には、考え方・方法論が参考になるだろう。

## 第4章

### 「まちゼミ」の開催で豊中を大阪No.1の街に 秦 博雅さん

中小企業診断士に行政書士、お寺の副住職と多様な顔を持つ秦さん。40万人都市の豊中市において「meet-upとよなか」の代表を務めながら、豊中市内の事業者とつながる。どのような心持ちで地域支援をしているのか、また具体的な活動を伺った。

## 第5章

### 地域興しのスペシャリストとして全国でにぎわいの仕組みづくり 田村 和彦さん

本業では文化施設の展示内装設計や事業計画策定、現在はPFI事業の企画推進で地域活性化に貢献する田村さん。副業でも派遣専門家として活躍し、歴史ある銭湯の顧問、地域活性化伝道師などで活動中。地域活性化への思いと支援を志す人へのメッセージを伺った。

特集 地域支援で輝く！ 企業内診断士

## 第2章

# 東京と大分の2拠点で「三方良し」の働き方

古城 秀明 さん



永田 あゆみ

東京都中小企業診断士協会

診断士登録からまだ1年半ながら、故郷の大分と東京で15社の中小企業を支援。現在住んでいる東京と大分を往復し、本業と診断士活動を両立。ほかにも複数の研究会や広報部へ積極的に参加する古城秀明さん。

本章では、地域支援へ強い思いを持ち、将来の目標に向けて少しずつ活躍の幅を広げている古城さんに、本業とのバランスや、東京と大分の2拠点で活動する工夫などについて、お話を伺った。



古城秀明さん

### 1. 資格を取得後、社内初の副業宣言

古城さんは株式会社大分放送で報道部署に所属し、地元で約16年間、記者やディレクターとして勤務。その後、2019年に東京の支社へ異動し、現在は広告代理店を通じた営業と、大分県内の放送番組を決める編成を担当

する。

一見、中小企業とは縁遠い職業に思える古城さんが、なぜ中小企業診断士を目指し地域支援活動を始めたのか。

#### (1) 資格を目指した3つのきっかけ

古城さんは「経営」に関する知識の必要性を感じ、独学で診断士試験の勉強を開始した。中小企業診断士を目指したのは、仕事をしていて感じた3つのきっかけだった。

まず、会社の労働組合で執行委員長を務めた際、団体交渉の相手である経営層と対等に話せる経営知識を身につけたいと思ったこと。

また、地方放送局の衰退を肌で感じており、将来についての危機感から会社を改革する必要があると考えていたこと。

そして、地元の飲食店や事業者を取材で訪問した際、「もっとここを改善したら良くなるのでは」と各事業者に対する課題や改善案が漠然と思い浮かぶものの、自分の役割ではその会社を報道することしかできない。いつか専門知識を取得し、地元企業の課題解決の一助になりたいという思いがあった。

#### (2) 独学での受験、社内初の副業申請へ

会社の仕事が夜遅くまでかかる日も多く、試験勉強は学校に通わず独学だったため、受験生時代は本当に大変な思いをしたという。

努力が実り、2022年に合格。10月の診断士登録後に、資格維持のためにも実務経験が必

要であることを会社へ説明し、副業を申請した。古城さんが社内初の副業申請者となった。

## 2. 最初の地域支援は縁のある地元企業

研究会やマスターコースで学ぶために東京都中小企業診断士協会へ入会。その後、大分県内の活動について問い合わせたことを契機に、大分県中小企業診断士協会へも入会し、地域支援活動を始める。

### (1) 出会いは異業種交流会

「最初の支援先は、実は報道記者時代の取材先で、個人的にもお世話になっていた会社でした」

東京で開催された大分県の事業者が集う異業種交流会で、株式会社村ネットワーク（以下、村ネットワーク）の應和春香氏と出会う。村ネットワークは業務用野菜の加工を行う会社だが、近況を伺うと「野菜パウダーを開発したので、これを世の中に広めたい」と相談された。ただ、広めたいという思いがあるものの、目指すターゲット像や売り方は不明瞭だった。

そこで、恩返しをしたいという気持ちと自身の勉強になるとの思いから、無償での支援を申し出る（後日、商工会より専門家登録を勧められ、専門家派遣として正式に活動することになった）。



古城さんが取材した村ネットワークの應和春香氏（写真右）  
（画像提供：株式会社大分放送）

### (2) 会社の進むべき方向を明確化

ブランド・プランナーの資格も有していた古城さんは、まずはブランディングの第一歩として、ターゲット像と目的の明確化を目指した。

もともと、家業とは別に臨床心理士としてさまざまな心の相談に携わっていた應和氏。子どもの野菜嫌いという子育ての悩みは野菜パウダーで解消できると思いつく。野菜パウダーをほかの食材と混ぜれば、食べやすくなるからだ。そこで、野菜嫌いのお子さんを持つ保護者をターゲットに、「野菜嫌いをなくす」ことをミッションとした。

### (3) 約半年間で顕著な成果、そして全国へ

ターゲットとミッションに合わせ、商品の打ち出しやPRを開始。支援から半年がたった頃には売上が順調に伸び、企業イメージの向上や雇用にも良い効果が現れ、インスタグラマーなど支援する人たちも増えた。

同時期に、應和氏が事業を承継し社長になることもあり「アトツギ甲子園」へ出場。見事九州大会を勝ち抜き、ファイナリストとして全国大会への出場を果たした。

最初の支援を終えた後、古城さんは、應和氏から「頭の中でボヤッとしていたものが、すっきりしました」と言われたことがうれしかったという。

## 3. 本業と副業、両立の工夫

支援活動を始めた頃、大分までの往復の交通費は自腹、有給休暇を使っていた。だが支援先は徐々に増えていく。そこで古城さんは本業の仕事との両立や、社内での診断士資格の活用法を考え、上司へ提案をすることを決めた。

### (1) win-winの働き方をプレゼン

大分放送では子会社の広告代理店が、主に地元の中小企業へCMなど広告枠を販売している。その相手はまさに中小企業診断士の支

援先候補でもある。そこで古城さんは、上司に資格を生かした新しい業務を提案した。

「現在の取引先の中で、経営に関する課題や悩みがある中小企業に対し、中小企業診断士として支援を行います。その企業の経営が改善すれば、大分放送に対する広告の継続や取引の拡大にもつながります。支援時に得られる報酬は、会社の収入として計上します」

上司はこの提案に理解を示し、本業の業務を軽減させ、旅費も会社負担とした。現在は月2回程度週末に大分へ移動し、週の前半は本業をリモートワークで行いながら、地元の企業を訪問し支援を行う。水曜の夜に帰京し、週の後半は東京のオフィスへ出社するという勤務スタイルを確立した。



支援先の事業者と打ち合わせる古城さん（右）  
（画像提供：古城秀明さん）

## (2) 営業担当者向けの説明会で認知度促進

「支援先を拡大するターニングポイントでした」

新しい職務の了承は得られたものの、中小企業の経営者と接する機会はなかなかない。そこで、古城さんは広告代理店の営業担当者へ説明会を開催した。

中小企業診断士の支援内容について、中小企業と接点がある営業担当者に知ってもらうためである。最初は半信半疑だった営業担当者も、交渉の場に同席し古城さんの説明を聞くうちに、相手企業にとってプラスになることを理解し、徐々に支援先の紹介へとつながったという。

## (3) 社内メールアドレスへ資格名を記載

古城さんは、中小企業診断士のほか、ブランド・プランナー（1級）、事業承継アドバイザー、事業再生アドバイザーなど複数の資格を保有している。これらの保有資格はメールの署名欄に列記し、関連する相談や質問は率先して受けている。

「常に社内外へ向けて自分を発信し、周囲への理解も広げています」

## 4. 東京と大分、2拠点活動の工夫

「都内の自宅から大分市までは移動に約6時間、正直、遠いのであまりお勧めしません」と古城さんは苦笑する。それでも2拠点で活動を行う意味は大きいという。

### (1) インプットとアウトプットのバランス

「東京は中小企業診断士の数も情報量も多い、まさに『インプットの場』。そこで吸収し学んだ知識を、大分で実践する『アウトプットの場』で生かす。このインプットとアウトプットのバランスがとても良いと感じています」と2拠点のメリットを語った。

### (2) 移動時の工夫

片道約6時間の移動は、パソコンをずっと開ける環境ではないため、機上時間にはドラマやYouTubeを見るなど、新たな情報のインプット時間として活用。

今まであまり関心がなかった金融系のドラマも、診断士資格取得後に見ると新鮮に感じ、支援時のヒントにもなっているという。

### (3) ツールを駆使して効率化

「これがなかったら生きていけません」と笑う古城さん。ChatGPTによる文章作成や生成AIを使ったベルソナの作成など、最新の技術を駆使し、業務の効率化を図っているほか、支援に使うマーケティングのフレームワークを作成し、さまざまな企業の戦略を立てる際にアレンジして使えるよう準備している。



支援に活用する各種ツール類（画像提供：古城秀明さん）

## 5. 今後の活動について

中小企業診断士として念願の地域支援を始め、活動の幅を広げてきた古城さんに、将来の目指す方向や今後の活動、また、これから地域支援を行いたいと考えている企業内診断士へのアドバイスを伺った。

### (1) 中小企業診断士として描く将来のビジョン

「私のミッションは、大分など地方が暮らしやすい地域として維持できるように支援活動を行うこと。地方の企業が発展すれば、そこで雇用が生まれ人口が維持され、地方社会を保つことができます」

将来は、コンサルティングやマーケティング分野のグループ関連会社を立ち上げたい。放送局も報道や広告など従来の手法ではない新しいビジネスモデルを模索中だという。

### (2) 専門知識のスキルアップを目指す

「地域支援を経験し、自分のスキル不足を痛感しました」と話す古城さん。今保有している事業承継・事業再生アドバイザーの上級資格を取得することと、支援先企業のニーズが高いSNSやWeb関連について見識を持つインフルエンサーや専門家との人脈を拡大することを当面の目標にしている。

### (3) 身近な場所から支援のきっかけづくり

これから地域支援を始める人へのアドバイスを尋ねると、「まずは自分の身近な地域で中小企業診断士協会や商工会を通じ、早めに

支援を1件行うこと」と古城さんは断言する。

「1社目の支援を経験すると、自分のスキルで足りない部分に気づきます。その部分を埋めるために勉強し、2社目を支援。経験と学びを繰り返しながら件数をこなすうちに実力もつき、自然と次の仕事へ声がかかるようになるはず」。最初は無償でも仕事を引き受けることで自身の学びにつながると語る。

また、副業をするためには社内の理解も必要。上司や同僚に対し「会社のために自分が何をしたいのか」を明確に伝え、社内での認知度向上に努めるのが大事だという。

「社員が診断士活動を通じて成長することは、結果として会社の利益につながります。本業に貢献できることを見つけ会社に提案することで、チャンスが生まれるかもしれません。ぜひ行動を起こしてほしい」と語った。

本業で診断士資格を生かした新しい働き方を提案し、会社・支援先企業・自分の三者が「三方良し」となる道を切り開く古城さん。同じ診断士登録年の同期生として非常に刺激を受けた。

### 古城 秀明

(こじょう ひであき)

大学卒業後、大分放送に勤務し記者やディレクターを歴任。5年前より東京支社へ異動。2022年中小企業診断士登録。現在、東京都・大分県両方の診断士協会に所属し支援活動を行う。



### 永田 あゆみ

(ながた あゆみ)

大学卒業後、百貨店に勤務。商品開発や新人研修などを担当。2022年中小企業診断士登録。現在、小売業向けのマーケティング・ブランディングや店頭演出支援、執筆活動を中心に活動中。



特集 地域支援で輝く！ 企業内診断士

## 第3章

# 平日は福島, 週末は愛知で 現場志向の街づくりとITの融合

小林 慶介 さん



吉江 裕子

東京都中小企業診断士協会 / 神奈川県中小企業診断協会

## 1. 平日は福島, 週末は愛知

### (1) 平日も地域振興に携わるために転勤

何年も前から週末は商店街活性化活動が続けてきたが、「平日も地域振興・地方創生に携わりたい」と思うようになり、東京から思い入れのある福島への転勤に手を挙げた。会津若松市が政府の推進するスマートシティ構想を本格化させるのを契機に、2019年に会社が福島に拠点を構えることになったからだ。

小林慶介さんは、システムインテグレーターのTIS株式会社で、会津地方17市町村のカバーエリアにデジタルの地域通貨「会津コイン」を導入するプロジェクトで新規事業企画を担当している。



小林慶介さん（画像提供：小林慶介さん、以下同じ）

TIS社はここ数年、企業価値向上のために社会課題の解決を事業テーマに掲げるようになった。小林さんの「会津コイン」プロジェクトは、そのフラッグシップ事業である。

### (2) 週末の愛知は地域振興活動開始の地

週末の地域振興活動の場、愛知県津島市は小林さんの出身地で、活動のルーツでもある。2014年に活動を始めた当時は、東京で会社勤務を行いながら週末は津島市に戻って商店街活性化の活動をしていた。

遠い福島への転勤後は商店街活性化へのかわり方を少し変えて、後方支援や企画のサポートに回るとともに、津島市から副業人材の指定を受けて移住・定住促進企画の支援を行っている。

## 2. 地域振興に傾注する素地と契機

### (1) モノづくり志向と街づくり

IT企業を就職先に選んだのは、ITならプログラムを書けば自分の手でモノが作れると考えたからだ。もともと新しく何かを生み出すことが好きだった。それがしゃれた商店街や面白い場づくりへの意欲につながっているのかもしれない、と小林さんは振り返る。

### (2) きっかけは2つの無力感

実家は自営で服飾品卸業を営んでいる。仕入れた物品を仕分けして発送する事業で、取



引先が多く、伝票も大量になる。両親の物品発送や伝票処理に深夜までかかる姿をすぐそばで見えてきた。

IT企業に就職して改めて感じたのは、中小企業のほうが大企業よりIT化が必要であるのにもかかわらず、資金力が弱いためうまくコーディネートできないというもどかしさだ。また、ITでなくとも、的確に業務改善すれば解決する課題も多いが、IT企業に籍を置く以上、システムを導入しない解決策は選べないというジレンマもあった。

そのような無力感を抱えていたところに起きたのが、2011年の東日本大震災である。日常生活や仕事が奪われてしまった福島や宮城、岩手の地域に対して、「自分は寄付しかできなかった。ITは何もないところからさまざまな価値を生み出し、支援もできるはずなのに助けになれなかった」という無力感が生じた。

だから、「次にもし、このようなことが起こったら、しっかりと助けられる人になりたい」と思った。東北への思い入れは無力感の反動ともいえる。実家の苦労と東北の辛苦への思いが、「中小企業や商店街の支援をしたい」という目標に導くことになった。

### (3) 故郷の商店街の危機に遭遇

2013年当時は東京の勤務で、故郷・津島市には盆と正月の年2回ほど帰省していた。年末に津島駅に降り立つと、駅前から続く1キロほどの街並みがシャッター商店街化している景色を小林さんは目の当たりにした。

「昔、子どもの頃に遊んでいたときはすごくキラキラした場所だったのに、この商店街はもうなくなってしまっているのではないかと」

いずれ地域や中小企業の支援を生業にして、仕事が軌道に乗った暁には故郷に恩返ししたいと思っていた。しかし、「今やらないと自分がいた街がなくなってしまう」というほどの危機感に襲われた。街のにぎわいづくりへの取組みが始まったのはその日からだ。



人影が見えず危機感迫る2013年当時の津島駅前の商店街

## 3. 津島市での地域振興活動

### (1) 体当たりで町おこし

開いているお店がまったくないような第一印象だったが、歩いてみると若い店主が最近開業した店が1～2軒あった。商店街からお客さんの姿が絶えて若い店主が店を閉めてしまったら、本当にこの商店街の存続が危うくなる。しかし、「このような若い人のお店ができてるのはチャンスだ」と思い、面識もなかった店主に「何かやりませんか」と申し出た。さらに2店舗に声をかけて、自身を含めた4人で店を増やす活動を始める。

最初は、商店街の人通りを増やして「ここでお店を開くのは楽しそうだな」と思ってもらうためにマルシェのようなものを企画してみるところから始めた。活動するうちに津島市役所の人から「空き家対策を進めたいのでやってみないか」と声がかかった。市が市民の活動に対して補助金を出す事業を始めるという。「ではエントリーしましょうか」という流れになり、「津島ツムギマチ・プロジェクト」という団体を立ち上げた。活動テーマは「空き家を活用した街のにぎわいづくり」。現在ではこれが本格的な活動に育っている。

### (2) 空き家対策事業の実際

大家さんに空き物件の写真撮影と公開の交渉をして、物件紹介を始める。次に、広報活動やイベントを企画し実行する。まちづくり

に関するゲストを招いてのトークセッションやクラフトビールのイベント、地域フリーペーパー「つしまいろ」の発行などだ。

さらに、空き家の再生活動にも取り組む。皆で空き家を掃除するイベントを企画したところ、予想を上回る数の人が集まった。15年くらい使っていなかった家屋も、皆で掃除するとピカピカになって、物件として使えそうな気になってくる。借り手も付いた。江戸末期頃からある町家街のボロボロだった空き家は、壁や天井を全部剥がして皆で貼り直し、バーやアパレルショップが入るシェア店舗「本町ラクザ」に生まれ変わって運用するまでにいった。

### (3) プロデュース力の発揮

モノを生み出すことが好きな資質と地域貢献や社業に励む過程で磨かれた課題解決力がここで結び付いて、小林さんのプロデュース力が花開いた。地域の課題やニーズの把握、企画開発力、周囲を巻き込んで実行する力だ。フリーペーパーの発行や空き家再生事業では小林さんの能力が見事に生かされる。

雑誌編集のノウハウはなかったが、Webライターやフォトグラファーを招いて記事の書き方や写真撮影講座を開き、皆で学んだ。ライターの人にしばらく伴走してもらった後は、小林さん自身が編集長役で自走できるようになった。町家の改修でも、建築士や大工さんなどリフォームの専門家に来てもらって教えを受け、工具をそろえて皆で施工した。



建築関係者の指導を受け、築150年の空き家を本格リノベーションする様子（現：本町ラクザ）

### (4) 実践して感じた理論・手法の必要性

地域の活動を重ねるにつれて、現状を的確に分析して理詰めで解決策を構築する必要性を感じるようになった。経営分析や戦略立案などの手法が必要だ。小林さんは、そこで中小企業診断士を目指すことに決め、本業や地域活動の傍ら、9年を経て2022年に資格を取得した。実際に、活動の全体構想やアプローチがうまくできるようになったと感じている。

## 4. 全国さまざまな地域を盛り上げたい

### (1) 目標に向かっての現在地と課題

小林さんが本来目指す目標は、全国各地の地域を盛り上げることだ。

本業の会津若松エリアのデジタル地域通貨導入はそれ自体が地域振興に貢献するものであるし、立ち上げ時期の今はかなり忙しい。だから、福島では本業、故郷・津島市の商店街活性化は後方支援が中心になっている。

一方で、同じ福島でも沿岸部はまだ街ができ上がっていない。地域貢献を志す動機の源にもなった地なので、ゆくゆくは企業誘致や街づくり支援に取り組んでいきたい。

地域のIT化では、たとえば、高齢の方へのスマホの浸透に課題感がある。実際、今手がけている会津若松市のスマートシティ事業で、その重要性を痛感することになった。高齢者層にはスマホになじんでいない方も多いが、使ってもらえるようになれば、災害時の避難誘導にも有効なツールになる。小林さんは、日常の利便性だけでなく、非日常への展開も想定してチャレンジする必要があると考えている。

小林さんの課題意識は、時間的・空間的制約を抱えながらも、現場志向に加えて、ITをどう活用していくかといった大きな視点で新たな目標に向かっていこうとしている。

### (2) 次ステップは各地での経験とITの融合

地域が抱える課題は各地各様である。1カ

所の地域の経験はほかの地域でも生かせるものか、小林さんに尋ねてみた。

「生かせると思います。どの地域にも特色や事情がありますが、カスタマイズしながら、ポイントを少し変えてみればよいのです」

小林さんがさらに思い描いているのは、各地で得られた経験を自分の血肉にして、さまざまな地域で活動することだ。かつて住んでいた東京では、ITを地方創生にどう活用するかという汎用的な研究会に参加している。

今は地域ごとに活動テーマが異なっているも、これらに関係づけて融合させることは、今後大いにあると考えている。たとえば、愛知でもう少しIT寄りの取組みをしたり、福島に愛知でやっているようなにぎわいづくりを持って来たりというようなイメージである。

小林さんの豊富な実体験と地域間ネットワーク、そこに加わった中小企業診断士の知見。これらがITとどう融合するのだろうか。小林さんの物語はまだ途中だ。これからどのように飛躍していくのか目が離せない。

## 5. 地域振興・地方創生の志を抱く人へ

小林さんの場合は、地域に深くかかわりたいと思っていたところ、帰郷時に強く感じた危機感に押されて故郷で活動をスタートした。「まず思い切って地域に飛び込んでみたらどうでしょうか」と小林さんは言う。

地縁があれば人々との距離を縮めやすく、出身校の話などをすれば一気に仲良くなれる。ただ、地縁がなくとも最初はお客としてお祭りやマルシェに顔を出してみたらどうだろう。面白いものを見つけたらお店の人と話してみるのがいい。何度か通ううちに「また来たね」となり、少しずつ関係性ができてくる。

次に一緒に楽しんで汗をかいてみることだ。そのうち、「それができるなら、こういうこともやってみるか」と言われる。また、地域には面白い人材や会社が結構あり、そういう人たちと話す、地域を超えて「じゃあ、これを一緒にやってみないか」と発展する。



商店街に再び子どもたちを集めるマルシェイベント「つしまさんぽ」

実際に、津島市の活動を通して交流が生まれ、東京や岐阜県白川郷のプロジェクトに呼ばれて参加した経験があるそうだ。

実践を重ねてきたからこそそのアドバイスには、説得力が備わっている。最初の一步の踏み出し方に迷う、自分の背中を押された気がした。

### 小林 慶介

(こばやし けいすけ)

大学卒業後、システムインテグレーター・TIS株式会社にて金融系ITの経験を積む。2019年からデジタル地域通貨などのスマートシティ、新規事業企画を担当。空き物件を活用した街のにぎわいづくりの団体「津島ツムギマチ・プロジェクト」を立ち上げ、イベント等を企画運営。築150年の古民家をリノベーションした商業シェアスペース「本町ラクザ」の運営のほか、エリア活性化の企画支援等も実施。2022年中小企業診断士登録。



### 吉江 裕子

(よしえ ゆうこ)

大学卒業後、電機メーカーに勤務。マーケティングをベースに事業企画、商品企画、販促企画などさまざまな企画業務を担当。2022年中小企業診断士登録。企業内診断士として活動中。



特集 地域支援で輝く！ 企業内診断士

## 第4章

# 「まちゼミ」の開催で 豊中を大阪No.1の街に

秦 博雅さん



梶川 拓哉

富山県中小企業診断協会

株式会社エッグレイの代表取締役社長、行政書士、見徳山安楽寺の副住職。多様な顔を持ちながら、さらに「meet-upとよなか」という任意団体の代表を務め、地域支援を行っているのが、秦博雅さんだ。

「人に会う、横のつながり」、「豊中を大阪No.1の街に」をモットーに掲げる団体の代表が考える、地域支援について話を伺った。



秦博雅さん（画像提供：秦博雅さん）

## 1. 現在の主な活動は中小企業診断士

### (1) 多様な顔を持つ

秦さんが経営するエッグレイでは、コワーキングスペースの運営、ホームページ制作を手がけている。その一方で、お寺の副住職と行政書士の業務も行っている。

ちょうど新型コロナウイルス感染症が拡大した2020年に、秦さんは診断士登録を行った。コロナ禍で苦しむ事業者向けの公的支援、具

体的には地域金融機関や商工会議所などから依頼を受けた専門家として活動していたという。

一方で、日本初のお寺の境内にあるコワーキングスペース「Umidass」の運営や、副住職としてお盆の時期には檀家に訪問するなど、多様な仕事をこなしている。最近では、趣味のボクシングに加え、週末は2人の子どもを持つ父親としてレーシングカートを楽しんでおり、充実した毎日を送っている。

### (2) 大きい会社より小さい会社

秦さんの診断士活動は、地元・豊中市内のケーキ屋や本屋、美容室など小規模事業者向けの支援が中心。

「経営者に直接会えるという意味で、大きな会社ではなく小規模事業者支援にやりがいを感じています」

前職は、一部上場企業の大規模ECサイトのビジネス設計やシステム設計などのコンサルティングを行っていたが、現在は異なる道を選択した。

「診断士資格を取得する人には大手企業在籍の方も多いと思いますが、必ずしも売上を10倍にしたいとか、上場したいと思っている事業者ばかりではありません」

2013年に個人事業主として独立した後は、いっそう小規模事業者の立場を理解し、寄り添いたいという気持ちが芽生えたと秦さんは話す。

## 2. 思い出した診断士資格

### (1) 20年前の挑戦

秦さんは、先述した一部上場企業向けコンサルティング会社へ転職前の20歳代に一度、中小企業診断士にチャレンジしたことがあったが、その時は試験に合格できなかった。いったん中小企業診断士は断念し、転職活動に精を出した。

転職先のコンサルティング会社は京都市にあり、当時、秦さんを含め数名のスタートアップ企業であった。創業間もない企業ということもあって身を削って働いた。

「その当時は忙しく、3日に1回くらいしか家に帰らないほどでした」

ちなみに、その会社は現在、従業員数100名以上、売上高十数億円規模の中堅企業にまで成長した。

### (2) 個人事業主として開業

大企業向けのコンサルティングはスケールが大きく楽しくもあったが、秦さんは「顔の見える人の支援がしたい」という気持ちから2013年に個人事業主として独立。2015年にコワーキングスペース運営、ホームページ作成支援のエググレイを創業した。

「日本初のお寺の境内にあるコワーキングスペースには診断士試験の勉強をする方々もいて、もう一度、中小企業診断士の勉強を試みようかと思いました」

寺子屋を彷彿とさせるコワーキングスペースは、まさしく豊中市内に住む人向けの地域密着型施設。そのような地域に根差した施設で出会った、診断士受験生の姿を見て奮い立った。

一方で、副住職ならではの問題があった。中小企業診断士の1次試験とお盆の時期が重なり、受験できないのである。そこで、父である住職に頼み込んでお盆に休みをもらい、2019年に受験。約20年越しで見事に合格を勝ち取った。



「meet-up とよなか」の集まりの様子（画像提供：「meet-up とよなか」ホームページ）

## 3. 地域支援活動への参画

### (1) 「meet-up とよなか」との出会い

40万人都市の豊中市には、「meet-up とよなか」という任意団体がある。豊中市内の商店主が中心となり2011年頃にスタートしたこの団体には、現在、約50の事業者が加盟している。エググレイ創業と同年の2015年に秦さんもこの団体へ入会し、2021年には代表に就任。

「加盟する事業者さんがコロナ禍の影響を受け厳しい状況の中、『中小企業診断士が代表を務めることが良いのではないか』という後押しを受け、代表に選出されました」

勉強会などの各種イベントは豊中市や商工会議所と連携することも多く、橋渡しとしての役割や信頼感が求められたのだ。

### (2) 魅力は「横のつながりができること」

「meet-up とよなか」のホームページを一度見てほしい。「豊中を大阪No.1の街に」という言葉とともにYouTubeがアップされている。「豊中市のお店に行ってみよう」という声や「何だか楽しそう」といった声が聞けそうな愉快的な様子が伝わってくる。

「稼ぎたいという気持ちだけでなく、豊中市を良くしよう、地域を良くしようという団体の大義名分があることが事業者同士の横のつながりを強くするのだと思います」

横のつながりが強くなることで何か困っていることがある顧客には、団体加盟の顔見知り事業者を紹介することも多々あるという。



「まちゼミ」のチラシ（画像提供：「meet-upとよなか」ホームページ）

### (3) 毎年実施される「まちゼミ」

「meet-upとよなか」の柱となるイベントは年に一度、秋口に開催される「まちゼミ」である。「豊中のお店によるワークショップの祭典」と題したこのイベントは約1カ月にわたり開催され、今年で14回目を迎える。

この期間中は団体に加盟するお店の人が講師になり専門的な知識や技を無料で提供したり、店に顧客を招いて体験型ワークショップを実施したりする。

具体的には、ケーキ屋の「親子で楽しいバター作り」、ネイルサロン店の「1 dayセルフネイル体験」とイメージしやすいものから、助産院の「乳幼児からの性教育」、税理士法人の「相続・税金対策」など幅広い。ちなみに昨年、開催された「第13回まちゼミ」で秦さんは、コワーキングスペース「Umidass」にて「起業に必要なお金の知識」と題した無料のセミナーを開催した。

「まちゼミ」自体は、豊中市独自のものではなく、全国約165カ所で開催されている。

「店主がお客様にプロの技を伝えることを通じて信頼を得るイベントです。たとえば、店主がおいしい魚のさばき方を教えるとします。さばき方を教えてもらったことで、またあの店で魚を買おうと思ってもらえるのではないかと、といった発想です」

この「まちゼミ」は商店街で開催されてい

ることが多く、豊中市のように市内全域で開催されていることは少ない。それは、以前の運営母体が豊中市であったことに起因するが、予算などの関係から打ち切れそうになったことがある。

しかし、「それではもったいない」という事業者の声が多数寄せられ、民間で運営するようになったのが「meet-upとよなか」発足のきっかけで、現在では毎年の恒例行事となっている。

秦さんが代表に就任する前は、毎年、夏に開催されていたが、「夏休みで時間が取れないという声や、年末年始は繁忙期で忙しい」という事業者の声を汲み取り、1年の集大成として秋開催に変更した。

### (4) 運営にあたっての苦労

「まちゼミ」を中心に「meet-upとよなか」の活動は、豊中市内全域に広がっている。

「『meet-upとよなか』の活動は、豊中市や商工会議所が協力してくれるのも、ありがたいことの1つです」

たとえば、「まちゼミ」の開催が近づくたびにチラシが市内の図書館など公共施設にも貼り出される。チラシを目にする機会が増えるだけでなく、安心感も生まれるという。

しかし、あくまでも任意のボランティア団体であり、苦労もある。

「事業者全員の意思統一が難しいですし、損得勘定を持ち出されると運営自体が困難になることもあります」

大義名分があるからこそ、横のつながりができ、強力なものになる一方で、加盟する事業者数は50近くになり、代表として全体をまとめる難しさを感じることもあるという。また、豊中市は人口も40万人近く、北、南、東と中心地が3つに分かれていることも、一体感の醸成を難しくさせている。加えて、コロナ禍で加盟する事業者数が減る問題もあった。

「コロナ禍前は、加盟する事業者数は70近くに上りましたが、コロナ禍を境に加盟店は減少しました。交流会を開催しても参加する事業者の戻りが鈍い印象です」

豊中市を良くしたいという思いを持つ事業者が多いほうが良いことは明らか。そのためには加盟店を増やすだけでなく、維持させる工夫も必要なのだ。

豊中市は大阪一の繁華街である梅田まで10分程度で行ける便利な街。だからこそ、豊中市民には、梅田で買い物せずとも豊中市内で買い物をしてほしいと願う。

「梅田もすぐに行けますが、地域事業者のほうはその土地の事情をよく理解していたり、実は値段が安かったりします」

地域で消費を回していくことが理想と秦さんは話す。

#### 4. 地域支援のこれから

##### (1) 「地域の課題は、地域で解決」

豊中市には、商工会議所と連携して運営する「とよなか起業・チャレンジセンター」がある。そこでは、地域の事業者を支援するためにセミナーや交流会が開催されている。

「地域の課題は地域で解決する、この取組みに私も賛同してセミナーにも協力しました」

取組みの背景には、豊中市を起業の街にしたいという理念も存在するという。さらに秦さんは、「北摂診断士の会」という中小企業診断士が集まる地域独自の会にも加入している。



「meet-upとよなか」総会の様子（画像提供：秦博雅さん）

##### (2) 一生、継続できたらよい

改めて、「meet-upとよなか」をどうしていきたいか、秦さんに尋ねた。

「私は、経営者としての10年でさまざまな人と出会いました。会社を大きく成長させている人もいれば、破産した人もいます。経営者として目指すところとして、『一生、継続できることが大切』と考えています。この地域支援も一緒でずっと続いて、途中で頓挫しないことが大切だと思います」

そして、秦さんは地域支援事業を考えている方に向けてこう語る。

「地域の中小企業診断士が集まり、皆で考えたらよいと思います。人が集まれば、きっと何かが生まれると思います」

##### 秦 博雅

(はた ひろまさ)

2020年中小企業診断士登録。現在、株式会社エッグレイの代表取締役、見徳山安楽寺の副住職、行政書士としても活動中。



##### 梶川 拓哉

(かじかわ たくや)

大学卒業後、地方金融機関に勤務。2021年中小企業診断士登録。



特集 地域支援で輝く！ 企業内診断士

## 第5章

# 地域興しのスペシャリストとして 全国でにぎわいの仕組みづくり

田村 和彦 さん



佐藤 宗一

東京都中小企業診断士協会

本業と副業の両方で地域活性化支援に取り組んでいる中小企業診断士がいる。公共・商業・イベントなどの社会交流空間づくりを行っている株式会社丹青社の田村和彦さんだ。田村さんは、同社の文化・交流空間事業部でプリンシパルビジネスプロデューサーを務めている。

田村さんは社内で文化施設の運営事業部門を立ち上げ、拡大してきた。一方、副業でも地域活性化にかかわるとともに、内閣府地方創生推進事務局が登録する、地域興しのスペシャリスト「地域活性化伝道師」として活動している。

### 1. 本業での地域活性化

#### (1) 地域活性化とのかかわり

田村さんのキャリアは、行政とかかわる仕事が多い。1987年に大学院を修了した後、シンクタンクに就職した。

そこでは、地方自治体などの防災や子ども・子育て分野の行政計画に携わり、公共施設やシステムなどの企画・計画・設計なども担当した。その中で、行政目的を達成するためには「地域の人たちが主体的にかかわっていく仕組みづくりが大切」ということを実感した。

2002年に丹青社に転職後は、その思いをいっそう強くしていく。

#### (2) 自治体などの文化施設の運営

転職後、指定管理者などの公共文化施設の管理運営事業に取り組む。ミュージアム、広報・PR施設、こども施設、防災学習施設などの運営業務を次々と受託、多くの施設運営を手がけていく。

施設の運営で重要なのは、「多くのスタッフがそれぞれ主役となること」。そのためには、本社のスタッフに加え、現場に勤務する施設の責任者から、事業・広報・総務などの担当者、ショップやカフェのスタッフに至るまで、同様に施設運営の理念や事業展開の方向性を共有することが必要となる。

特に大切にしてきたのは「施設がある地域のさまざまな人材や企業、大学、組織と連携することで、地域のにぎわいをつくり出し、人材育成につながる事業を展開する」ことである。



田村和彦さん



たとえば、「地域の人々がさまざまな講座の講師となる、ショップやカフェの商品は地元産品を使用し、地域の人たちと共同で開発する」といった取組みを重視してきた。

本業で30年以上自治体の仕事をしていると、自分の仕事が地域のためになっているという実感があると田村さんは言う。

## 2. 中小企業診断士の知見を本業で活用

### (1) 資格取得まで

田村さんは、50歳を目前に将来のキャリアに漠然とした不安を覚えた。

「何か資格を取っておいたほうがいいかな」

そのようなときに診断士資格の存在を知る。第1種情報処理技術者の有資格者で経営情報システムの試験は免除となり、本業での事業計画、マーケティング、労務管理、知財などの経験を生かせば、資格取得は容易に思えた。しかし、勉強時間の確保が難しく、すべて独学で、合格までに6年間に要した。

思いがけず長期間勉強した資格となったが、その過程で本業への相乗効果が生まれていた。

### (2) 中小企業診断士の知見を生かしていく

運営する文化施設の併設ショップやカフェの企画で相乗効果の一例がある。「敦賀赤レンガ倉庫」（福井県敦賀市）で、地元企業と連携して「敦賀赤レンガ倉庫ビール」の商標を取得し、販売したのだ。

「運営施設の地域を活性化するにはどうしたらよいか、チームメンバーが出したアイデアを事業化しました。地元企業と連携し、施設運営が活気づき、地域全体の活性化につながる。皆がwin-winになる取組みは、いかにも中小企業診断士の2次試験に出てきそうな事例となりました」

### (3) 地域活性化の2つの仕組み

田村さんの思い入れの強い施設に「静岡市子どもクリエイティブタウン ま・あ・る」がある。



「ま・あ・る」の子どもバザール（画像出所：丹青社ホームページ、撮影：フォワードストローク）

ここでは、子どもたちにさまざまな仕事やものづくりを体験する場を提供し、未来の地域産業を担う人材を育てることを目的としている。田村さんはここで、「地域の人たちが、自分が主役になり取り組む仕組み」を実現させた。

主要なプログラムであるおしごと体験「子どもバザール」は、小学校高学年の「子ども店長」たちが自らお店の企画、商品開発、店舗運営を取り仕切る。子ども店長の会議では、子どもバザール全体の運営方法も検討されるという。

また、地元企業や商店街・大学・専門学校などとも連携するプログラム「しごとのづくり講座」では、地元の個人、企業、大学などの人材のみならず、大学生になった「子ども店長」OBが講師を務めるなど、魅力的なプログラムを提供し続けている。

「地域の人たちとともに運営する仕組みと、子ども店長・子ども会議などの利用者が運営にかかわる仕組みが、地域の活性化につながると実感しました」

## 3. 副業としての診断士活動

### (1) 支部活動に参加

田村さんは、2018年に診断士登録を行い、東京都中小企業診断士協会城北支部や杉並中小企業診断士会、板橋中小企業診断士協会などに入会して活動を始める。

文化施設の運営や直営ショップ・カフェの経験はほかの会員の関心を引く。すぐに、東京商工会議所や武蔵野商工会議所の派遣専門家に登録する機会に恵まれ、中小企業の経営改善や創業支援、創業後の成長支援などの活動を本格化させていった。

また、城北支部では、公的サポート研究会のメンバーとして南伊豆町などの地域支援に携わるほか、社会貢献事業推進委員会にも所属し、活動を行っている。

## (2) 小杉湯との出会い

活動をする中で、1933年創業の杉並区の銭湯「小杉湯」3代目の経営者、平松祐介さんと出会い、その経営にかかわることになった。法人化した直後で、平松さんは「家業」から「法人」経営に転換しようとしていた。

平松さんは「50年後も、100年後も小杉湯を続けるために、どのようなことができるか」を考えていた。

「小杉湯には初代から続く『きれいで、清潔で、きもちのいいお風呂』というモットーや宮づくり建物、ミルク風呂などの特色があります。この小杉湯らしさを残したうえで、小杉湯が大好きな多くの人たちと、今の時代の小杉湯をつくっていく。さらには高円寺という場所に根差し、まちの活性化につながる小杉湯をつくっていきたい」

その話を聞き、田村さんは平松さんのさまざまな相談に乗る形で顧問としてかかわっていくことになる。



小杉湯の外観（画像出所：小杉湯ホームページ）

ちょうどその頃、小杉湯の隣地に建物を建築する計画があり、平松さんは小杉湯に来ているお客様に「一緒に施設運営をやりませんか」と声をかけ、多くの人に計画に参加してもらった。参加した人たちの勤務先は、設計事務所やマーケティングの会社など多様だ。

田村さんは、本業での豊富な経験を生かしたアドバイスを実施。「小杉湯となり」と名づけられたこの施設は会員制で、くつろいだり、仕事をしたり、ご飯を食べたりと思いの過ごし方ができる場所として、地域の人たちが集う場所となっている。

これまで、事業計画の立案やチェック、コロナ禍における資金調達、小杉湯名物「ミルク風呂」入浴剤の商品化、物販事業拡大など、平松さんの良き相談相手となってきた。現在は、2024年春にオープンする原宿の商業施設「ハラカド」内に開業予定の「小杉湯原宿」出店計画への助言など、支援の範囲を広げている。

田村さんが、本業と中小企業診断士という副業の両方で大切にしているのは、「地域のにぎわいをつくり活性化を実現するには、地域の人たちや関係する人たちが主役になる必要がある」という思いである。

本業では、田村さんがプロデュースする企画・計画を周りのスタッフが主役となり作り上げていく。小杉湯でも同様で、平松さんや小杉湯のスタッフたちが試行錯誤しながら「今の時代の小杉湯をつくっていく」チャレンジを田村さんは見守り、応援している。

## 4. 地域活性化支援は続く

### (1) PFI事業

現在、田村さんは丹青社でPFI事業（公共施設の建設、維持管理、運営管理などを民間の資金とノウハウなどを活用して行う事業手法）を推進しており、滋賀県立琵琶湖文化館および海上自衛隊呉史料館の2つのPFI事業では、特別目的会社（SPC）の代表取締役を務めている。



滋賀県立琵琶湖文化館遠景イメージ(画像出所:丹青社ホームページ) ©kengo kuma and Associates

設計・建設・維持管理・運営・ファイナンスなどの構成企業をまとめるSPCを設立・経営していく際も、中小企業診断士の知識や経験が広く生かしているという。

琵琶湖文化館では、従来の博物館機能に文化観光の中核拠点の役割を加え、2027年12月の開館を目指している。まず「文化観光とは何か」から考え始め、地域の気運醸成やにぎわいづくりのためのコンテンツを組み合わせ、開館に向けて準備している。

「PFI事業は地域に貢献することが求められます。地域全体を巻き込み、皆で盛り上げていく考え方がここでも大切になります」

## (2) これからの活動

田村さんに今後の活動予定を伺った。

「60歳を過ぎましたが、何も変わっていません。PFI事業を中心とした本業と中小企業を応援する副業は今までどおり継続して、さらに地域活性化伝道師としての地域支援も、もう少しできるといいと思っています」

本業では、PFI事業を中心としつつ、新たな事業に携わることも見据えている。本業・副業ともに地域活性化支援は続いていく。

## 5. 地域活性化支援を志す人へ

最後に、これから地域活性化支援を行いたいと考える人へのメッセージを伺った。

田村さんがまず勧めるのは、地域支援を行いたい人や、近い考えを持った人たちが集まっている研究会に参加することだ。

「結局、それが一番の近道。同じような思いを持った人の近いところにおいて、一緒に話したり、プロジェクトに参加したり、というきっかけが最適だと思います」

ただし、参加するだけでは意味がないという。何か活動しようとするときには、自分が本業で続けてきたことを、多少は強引でも行いたい活動に結び付けて発信することが大切で、単に待っているだけでは声はかかりにくい。

「たとえば、『IT業界でプログラミングが得意』というだけではアピールになりません。『地域を紹介し、販促につながる簡単なホームページやアプリくらいならつくれます』となれば、『やってみますか』となる。地域のお祭りの幹事や少年野球のコーチなどの経験も、視点を変えれば地域の活性化や人材育成などにつながります。そう考え、自分の経験を周りに伝えていくことが大切です」

### 田村 和彦

(たむら かずひこ)

早稲田大学大学院修了。株式会社丹青社にて文化施設の展示内装設計や事業計画策定を担当。現在はPFI事業の企画推進をプロデュースしている。2018年中小企業診断士登録。派遣専門家として中小企業の経営改善や創業支援、地域支援や社会貢献事業で活動するとともに、2020年より内閣府地域活性化伝道師としても活動中。



### 佐藤 宗一

(さとう そういち)

早稲田大学卒業後、都市銀行に入行。法人・個人営業・マネジメントなど幅広く経験。現在は都内信用組合に勤務。2000年中小企業診断士登録。事業計画策定支援やセミナー講師、経営指導員などで活動中。



直撃

# プロコンライフ!

【ゲスト】岩崎 弘之さん

●インタビュー  
平井 彩子 中小企業診断士

## 【今回のゲスト】

profile:岩崎 弘之(いわさき ひろゆき)  
株式会社 VITA コンサルティング代表取締役。  
MBA(経営管理修士)。総合旅行業務取扱管理者。  
認定経営革新等支援機関。立命館大学法学部卒業後、株式会社日本旅行入社。以降29年間、主に法人営業部にて、国内外の旅行の企画や催行に携わり、支店長などを務める。2018年中小企業診断士登録後、独立。主に観光業のトータルサポートとして、旅行会社、ホテル・旅館、民泊、バス会社、観光振興に取り組む自治体などを顧客とし、国内外の観光客を呼び込むブランディングを得意とする。共著に『観光ビジネス未来白書』(2019年版~2022年版、同友館)など、執筆多数。



第133回のゲスト・岩崎弘之さんは、大学卒業後、株式会社日本旅行に入社し、約30年間、国内外の旅行を企画してきました。「いつかは独立を」という夢を抱き、診断士登録とともに、観光業を専門としたコンサルタントとして独立しました。独立の理由やきっかけ、さらには観光業の現状や課題感まで、幅広く語っていただきました。

## 旅行会社勤務から独立の道へ

平井:なぜ旅行会社に就職しようと思ったのでしょうか。

岩崎:楽しい仕事をしたいなど、第一希望はマスコミでテレビ局や広告代理店を考えていましたが、願いが叶わず同時に検討していた旅行会社に就職しました。

平井:旅行会社のどのようなところに楽しさを感じていましたか。

岩崎:学生の頃にスキーツアーが流行っていて、自らバスをチャーターして学生を集客する、いわゆる「学生ツアー」の主催者のようなことをすでに経験していました。旅にかかわるとお客様から喜んでくれますし、感謝してもらえますし、頑張れば頑張っただけお客様の声をもらえる良い仕事だなと思ったのです。私自身、企画や提案は得意ですし、社交的なほうでしたので、向いているだろうとも思っ

ていました。

**平井**：法人営業をされていたそうですね。

**岩崎**：当時は慰安旅行、インセンティブ旅行など、団体旅行が多い時代でした。日本旅行に入社後、京都駅前支店に配属され、アタッシュケースにパンフレットを山のように入れて、呉服問屋街の「室町へ配ってこい」と言われました。当時は、半日あれば50件くらいを訪問できるほど、呉服問屋がたくさんありました。

**平井**：飛び込み営業で仕事が取れましたか。

**岩崎**：いえいえ。100件行って10件話を聞いてもらって、やっと1件見積もりを出せるくらいの確率です。京都は一般的に言われているように、「一見さんお断り」の文化が今も残っているように感じますし、飛び込みで来る人間は「どなたさんのご紹介です」などと言われ、紹介がないと言えど丁重に断られます。ところが、1度入り込んで認めてもらえると、失敗しない限りは長きにわたってつながっていきます。私も、入社して1年目に取れた案件の旅行が、その企業の社長が引退するまで25年ほど競合なしで続きました。

**平井**：日本旅行一筋のキャリアでしたが、途中で転職などは考えなかったのでしょうか。

**岩崎**：人と触れ合うことが楽しかったので、転職は一度も考えたことはありません。旅行会社の魅力は、若い時から普通では会えないような方たちと会えることでした。経営者には、旅行を活用して企業の成長につなげたいと思っている方が多くいます。特に会社のイベントで旅行する際は、経営者はいかに社員に喜んでもらえるかを真剣に考えるため、その思いや考えに触れられることも楽しかったのです。

ただ、独立についてはずっと考えていました。30歳過ぎて京都地区のトップセールスになれた時は、旅行会社として独立しようかと思っていました。ただ、冷静に考えると、旅行は価格競争が激しく、どこの旅行社で予約しようが泊まる場所は一緒であるため、差別化は難しいと気づきました。

**平井**：そのような中で、診断士資格を取得しようと思ったのはなぜでしょうか。

**岩崎**：旅行会社で起業することが難しいとわかり、自分に何ができるかを考えたとき、営業力には自信があり仕事を作る力はあると思ったのですが、何をするにしても資格があったほうが良いと思い、中小企業診断士にたどり着きました。仕事上、経営者と接する機会は多くありましたし、経営についても面白そうだという思いもあり、すぐに資格学校の門を叩いたのです。

---

## 観光専門のコンサルタントとして

---

**平井**：独立のきっかけを教えてください。

**岩崎**：会社員は、会社の思惑で1週間前に転勤を命じられて、人生をコロッと変えられてしまうようなところがあります。それを経験すると、やはり独立したいという思いが強くなってきました。そこで、資格を取得したら辞めようという決意を、2018年4月に独立しました。

**平井**：独立されてどのように仕事を獲得していききましたか。

**岩崎**：おかげさまで旅行会社時代の人脈が広がったため、まずは独立開業しましたと300通ほどご挨拶状を出しました。ただ、先輩診断士からアドバイスをいただいた公的機関の仕事もその時期には募集が終わっていて、唯一、中小企業基盤整備機構の販路開拓コーディネーターと、大阪や滋賀の診断協会で紹介してもらった仕事がある程度で、当時は、退職金がどんどん減っていきました。

**平井**：それは不安でしたね。

**岩崎**：2年目からは京都府よろず支援拠点で活動しながら、各地の公的機関で専門家派遣の仕事を得て安定していきました。観光に特化しているため、覚えてもらいやすいこともあり、旅館、旅行会社、飲食店などの案件が出てくると専門家派遣でご依頼をいただくようになり、次第に仕事が広がっていくようになりました。とてもありがたかったですね。

**平井**：専門家派遣ではどのような案件が多いのでしょうか。

**岩崎**：多いのは、小・中規模の宿泊業です。い

いわゆるビジネス旅館や料理旅館、民泊などです。シティホテルでも客室数が80程度の規模です。ただ、アドバイスは難しいと感じています。旅行会社と契約すれば集客ができると思われがちですが、実際、それだけでは集客はできません。自社のホテル、旅館の強みや特徴をしっかりと発信して、旅行会社と人間関係ができ、営業担当者がその宿泊先を認識していくところまで取り組まないと集客にはつながりません。

また、旅行会社は今でもアナログな業務が多く、FAXでのやりとりもあり、生産性は高くありません。しかも、絶対に設備投資が必要な事業であるため、生産性の悪さが良くない方向に振れると負のスパイラルに陥ります。稼げないから設備投資ができないし、施設が老朽化すると集客に悪影響となり、売上がどんどん落ちていきます。それをどう食い止めるかが、難しいのですが大事なポイントになります。

---

### 観光業の現在、未来

---

**平井**：コロナ後の観光業の状況はいかがですか。

**岩崎**：旅行の価格がとてもし上がっています。現在、旅行の機運自体は高まっていますが、観光業もそこで胡坐をかいてはダメだと、どのお客様にも話しています。むしろ今は淘汰される時期なので、しっかりと取り組んでいかないとはいけませんし、価格以上の価値を生み出さないとお客様はリピートしてくれません。旅行会社時代に経験がありますが、「ここ、すごくいいですよ」と言えば、1回は行きます。その時に本当に良かったとなれば常連になるし、不満足となれば2度と足を運んでもらえません。ですから、今は頑張っって来年以降にしっかりとお客様を獲得できるように提供価値を上げていきたいと思いますところとご支援しているところとです。

**平井**：海外のお客様が殺到している地域も多いようですね。

**岩崎**：外資に買収されているホテルも増えてき

ています。これからはインバウンドと日本人の共存をどうしていくかが、業界全体の課題になってくると思います。とはいえ、インバウンドであろうが日本人であろうが、観光で身を立っていかないといけない地域が多いため、そこは私もお手伝いしたいと思います。自治体もそういうことがわかっている、観光に力を入れたいところがたくさんありますが、地域の人は地域の中のことしか見えていないことが多いため、私たちが外からの視点でアドバイスすることは意味があると思っています。

---

### ワーケーション®の展開

---

**平井**：今後は、仕事をどのように広げる予定でしょうか。

**岩崎**：独立してからの5年間は、本当にどのような仕事にも取り組んできました。このあたりで、新しい事業に挑戦したいという思いもあり、滋賀のアウトドア空間を活用した合宿型組織開発研修というユニークなアプローチ「ワーケーション®」を開発しました。ワーケーションとキャンプでワーケーションという意味です。商標登録も行い、今後広げていこうとしています。

人は、旅先に行くと、普段の顔とまったく違う表情を見せるものです。人と人の距離感もとても縮まるのです。私は旅行業に携わる中で、その良さを感じていましたので、中小企業診断士×旅行社の視点で研修と旅を融合させたものがないかとコロナ前から温めて実施していました。昨年くらいから少しずつ引き合いが来るようになってきたため、今後はこのワーケーション®を観光業支援と並行した2本目の柱になる事業に育てたいと思っています。

**平井**：どのようなことを実施するのでしょうか。

**岩崎**：短いものは1泊2日、理想的には3泊くらいで、組織開発研修と各種体験とショートトリップを組み合わせで実施しています。全国規模の手配力は大手旅行会社にかなわないため、私の拠点である滋賀県に特化したフィー

ルドで開催しています。その代わり滋賀県はほぼ知りつくしているため、大手旅行会社や通常の研修会社にはできない手配ができます。森の中や湖の前で、それが一望できる会議室もありますし、小さいところならのどかで何もない古民家みたいなところを1棟貸し切って、寝食をともにするようなことも可能です。そういうメニューもたくさん作っており、乗馬したりバーベキューしたりと「半分研修、半分旅行」というイメージです。

**平井：**旅と研修で新たな発見が生まれそうですね。

**岩崎：**そうですね。組織は同じような人ばかり集まってもダメで、得意分野がそれぞれありますし、さまざまな人が集まってこそ強い組織になりますよね。しかし、フィールドを変えないと、それぞれの良さが見えてこないんです。仕事の側面での固定化されたそれぞれのイメージが出来上がってしまうため、旅先でそれぞれの良さに気づくことは、組織を強くするうえでとても大切だと思います。

## 定年なく働けるように

**平井：**最近、強化していることは何でしょう。

**岩崎：**今、強化しているのが連携です。今は1人企業ですが、ワーケキャンプ®を通じて中小企業診断士の方々や地域プロデューサー、イベント会社などと連携してプロジェクトを作って広げようとしています。

**平井：**岩崎さんは旅行業出身ですので、アレンジすることが楽しいのでしょうか。

**岩崎：**それはありますね。その活動が相手企業の業績にも、もっとつながっていくようになれば一番です。ただ、楽しかった、仲良くなっただけでは、旅行会社のサービスで終わってしまうため、さらに「あの日から会社が変わった」といったきっかけになってほしいと思っています。

**平井：**現在の課題はどのように考えていますか。

**岩崎：**この5年間、目先の仕事をこなすことに精一杯で、積極的な営業ができていませんで

した。自分の仕事は自分で作っていくことが必要なので、次の5年間はワーケキャンプ®事業を展開することと、YouTubeなどの動画配信、顧客獲得セミナーなどにもチャレンジして営業活動を強化してみようと思っています。

**平井：**かなり事業としてしっかりと展開しているということですね。

**岩崎：**そうできたらいいなと思っています。人生100年時代となり、身体の動く限り仕事を続けたいですし、ここ2、3年で事業が軌道に乗り、スタッフが必要になるくらいにしていきたいですね。会社勤めをしていたら、いくら頑張っても一定の年齢になるとそろそろゴールも見えてきますし、しんどい時期に差し掛かりますが、年齢に関係なく未来を夢見てワクワクできるため、独立して良かったなと本当に思います。

### 【取材後記】



第133回目のゲストは岩崎弘之さんでした。

営業出身、旅行業出身ということで、ホスピタリティとアレンジ力の高さが話しぶりから垣間見えました。

また、会社員時代から現在まで、一貫して仕事に対してとても前向きで、楽しそうなのが印象的でした。仕事を楽しめるからこそ、ワーケキャンプ®事業を創出できるのでしょう。多くの組織が、岩崎さんの明るさで活気づく様子が目に浮かびました。

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。

今回は、岡本崇志さんからお話を伺います。

(取材日：2024年2月14日)

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。

## 図解入門ビジネス

### 中小企業の基本と仕組みがよくわかる本



阿部 守 著  
秀和システム  
A5判 246頁  
1,760円

中小企業の支援を行っている立場から、中小企業の多様な実態や課題、可能性などを解説した「中小企業診断士への副読本」である。中小企業白書、小規模企業白書などの図表を多く用い解説しているハンドブック的な内容であり、随所に用語の解説、著者の実務経験に基づくアドバイス、コラムなどが盛り込まれ、読者の理解を手助けしている。

中小企業経営に関するテーマを網羅的に解説している中で、2章「中小企業の経営」、4章「中小企業の課題」に比較的ボリュームを割いている。「中小企業の経営」では、組織や人事、販路開拓や会計といった基本的な仕組みに加え、商工会議所・商工会、中小企業診断士や税理士などの支援

機関についても紹介されており、中小企業の経営者にとっても有益な内容と思われる。「中小企業の課題」では、事業承継やM&A、技能承継など中小企業が直面している課題に加え、補助金や経営診断など経営支援策についても取り上げられておりバランスが良い。

中小企業について広く浅くまとめられているがゆえ、「中小企業診断士の副読本」としてはやや物足りない感はあるが、たとえば、経営者の高齢化と事業承継が課題であることの具体的な解決策にまで踏み込めばさらに有用と思われる。むしろ本書は、経営全般を改めて俯瞰したい経営者、次世代の経営者（親から子に事業承継する際の子など）、さらには診断士試験の受験生にお勧めしたい。（著者は東京都中小企業診断士協会会員）



評・中田 紀夫  
(埼玉県中小企業診断協会)

## 海外ビジネス スタートの教科書

### ―マーケット変化と参入方法 ケーススタディー―



鐘井 輝・西河 豊 著  
三恵社  
A5判 222頁  
2,530円

『海外ビジネス スタートの教科書』は、アジア市場を中心に、マーケット動向や国際ビジネスへの参入方法、異文化理解など、海外ビジネスに関する幅広いテーマを網羅している。特に注目すべきは、第四章の「フィージビリティ調査」である。ここでは、アジア各国の実例を基に、市場調査の重要性と具体的な方法論が示されている。また、第五章の「ビジネスの類型」では、異なる事業形態とその注意点が整理され、中小企業が自社に適したビジネスモデルを見つけるのに役立つ内容となっている。

海外ビジネス参入の先進事例として、著者が支援した実例などがインタビュー形式で記載されて

いる。本書がターゲットとする読者層をこれから海外ビジネスに参入しようとする中小企業とした場合、これらの事例は具体的な参入戦略を描くためのロールモデルとして非常に参考になるだろう。ただし、先進事例については概要レベルに留まっており、より詳細な事例が記載されていれば、さらに有益であろう。特に、参入前、参入中、参入後の各フェーズにおける活動や、挑戦したが断念した事例などが実例を交えて記載されていると、より一層参考になると思われる。

総じて、本書は中小企業が海外ビジネスに取り組む際の基本的な理解を深めるのに役立つ一冊である。海外ビジネスに関心を持つ中小企業経営者や担当者にとって重要な一冊となるだろう。

（著者のうち、鐘井氏は滋賀県中小企業診断士協会会員、西河氏は京都府中小企業診断協会会員）



評・松田 慎二  
(岡山県中小企業診断士会)



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。

### 中小企業の「銀行交渉と資金繰り」 完全マニュアル



安田 順・池田 聡 著  
日本実業出版社  
A5判 456頁  
3,300円

本書は、『『中小企業の外部CFO』の顔を持つ中小企業診断士』と「元銀行支店長の経歴を持つ弁護士」による共著で、中小企業に必要な資金繰り、銀行交渉、経営改善の3つのテーマについて、具体的事例や数値・図表を随所に用い、Q&A形式を取り入れながら解説されている。最初から読むことも、必要な部分だけを読むこともでき、いずれにしても読者の行動変容が期待できる。「資金繰りで追い込まれることが社長にとっていかに苦しいか」といった経営者の視点も大事にされており、中小企業の経営者や経理担当者はもちろんのこと、多くの支援機関の担当者にとって、言わば「手引き」になるであろう。

第1章～第5章では、銀行の目線を踏まえた売上利益計画の立て方、売上高支払利息率と過剰債務の関係、返済負担を軽減する際の着眼点など、自社の状況を正確に把握し、対策を講じるためのポイントについて記載があり、第6章～第11章では、銀行融資の基本原則や銀行交渉における留意点などに加え、経営者保証ガイドラインも織り込まれている。

著者の知見をもってすれば中小企業活性化協議会への展開等についての記載も難しくはなかったはずである。

本書が資金繰りに困っている会社が融資を受ける際の一助となり、融資を受けた会社の成長へとつながり、ひいては経済発展に結びつくことを切に望む。

(著者のうち、安田氏は東京都中小企業診断士協会会員)



評・森川 大介  
(京都府中小企業診断協会)

### 行政書士・社労士・中小企業診断士 副業開業カタログ



林 雄次・ado 編著  
中央経済社  
A5判 168頁  
2,090円

企業内診断士としての活動を模索している方は、副業や開業のノウハウ本を読み漁った経験がないだろうか。私自身もその経験があるが、副業は情報があまりオープンになっておらず、自分ひとりで取り組むにはハードルが高いと感じる方が多いに違いない。

本書は、副業の体験談やノウハウを掲載するだけでなく、「副業開業のすすめ」セミナーの内容から、著者自身の開業までの流れや副業を軌道に乗せる秘訣までを公開している。

Part 1では、副業開業と複数資格取得のメリット・デメリットを挙げた上で、資格やキャリアはかけ合わせが強みとなり差別化が可能であると主

張しており、共感を覚えた。Part 2では、会社が副業禁止かどうかの確認方法や対応方法について、社会保険労務士として法的な観点を含めてアドバイスしている。「ネーミングからはじめる開業戦略」の項では、ブランディングは自分が何者であるかを社会に示し、お客様に仕事を頼まれる理由を作ることという指摘に腹落ちした。Part 3では、17人の副業開業体験記を掲載している。資格の種類や年齢・副業形態が偏らないようバランスが取られており、どんな読者にも参考になる事例が見つかると思う。

これから副業を始めたいという方のほかに、すでに副業をしている方も活かせるヒントが見つかるのではないかと。まずは一歩踏み出すことの大切さを説いているが、もっと踏み込んだ成果を強調することができれば、さらに読者の背中を押す内容になるであろう。(編著者のうち、林氏は東京都中小企業診断士協会会員)

評・秋山 誠一郎  
(東京都中小企業診断士協会)



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。

### AIの未来予想



今井 豊治 著  
現代書林  
四六判 176頁  
1,760円

本書は、AIの誕生からChatGPT誕生までの流れとAIの現状、さらにはAIの近未来・進化の到達点という、過去・現在・未来の3つの時間軸に沿ってAIについて記されたものである。2023年にChatGPTがブームとなったが、近年のAIの動向に踊らされるのではなく、AI発展の歴史を俯瞰する大局観を持った上で、今後のAIの進化のありようを把握することが本書のメインテーマとされている。

実際、昨今の生成AIのブームを受け、AIに過度な期待を抱いたり、AI導入自体が目的化したりすることがあるだろう。逆に、精度の低さなどを理由にAIを敬遠したり、畏怖したりすることもあるだろう。そのような偏重な見方に陥らずに正しい認識を持ってAIを活用できるよう、本書

では「AIは目的達成の手段」、「人間が主でAIが従」、「AI活用にはリテラシーが必要」など、我々が持つべき心構えについて繰り返し述べられており、ブームに踊らされずに大局観を持ってAIと向き合うべし、という筆者の強いメッセージがひしひしと伝わってくる。AI活用を検討する際、またはAI活用を支援する際、自分自身のバランス感覚を維持する上で常に心に留めておくべきだ。

「未来予想」についても、未来のAIに関する空想的な議論が展開されるのではと想像したが、終始事実や論拠が示され、地に足の着いた議論が展開されるため読みやすい。一読することでAIの歴史の概観やChatGPTブームの振り返りもできるため、AIに明るくない方にもお勧めしたい。

(著者は東京都中小企業診断士協会・香川県中小企業診断士協会・沖縄県中小企業診断士協会会員)



評・井上 祐陽  
(埼玉県中小企業診断協会)

### 失敗事例から学ぶ！

#### 中小企業診断士の独立開業のリアル



日沖 健 著  
税務経理協会  
四六判 192頁  
1,760円

本書は中小企業診断士の独立開業に関する失敗事例を通して、「独立開業のリアルと成功の秘訣」を解説するビジネス書である。診断士資格を取得し、独立開業を検討している人にはぴったりの内容である。2部構成となっており、前半は「失敗事例の紹介と解説」、後半は「成功と失敗の分岐点」に焦点を当てている。

著者の日沖健氏は、長年、中小企業大学校で養成課程の講師を務め、「日本で最も診断士をよく知る診断士」と自己紹介しており、前半はこれまでの著者の見聞を活かした8つの失敗事例を紹介、解説している。30歳代から60歳代まで幅広い年代

の中小企業診断士の事例が取り上げられ、業務も公的業務を中心とする方から民間業務を中心とする方まで多岐にわたる。今後の営業活動のやり方や取扱業務を考えていく際の参考になるであろう。

後半は「成功と失敗の分岐点」の解説である。成功者を開業以前からの専門性を活かして活動する「一貫型」と、開業以降に経験を積んで専門領域を確立する「チェンジ型」に分けて解説している。いずれのパターンにおいても、業務を受注していくための実践的なやり方が紹介されており、読者のモチベーションを高める効果も期待できる。

短時間で読め、多くの気づきを得ることのできる良書。独立開業を目指す中小企業診断士にぜひお勧めしたい1冊である。

(著者は東京都中小企業診断士協会会員)



評・井手 慎吾  
(東京都中小企業診断士協会)



## 中小企業診断協会北海道

診断北海道50号(2024年春号)

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50号」を発行した。

最初に、山崎会長からの「会長挨拶」。

次に、報告が1件—

- 令和5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

続いて、「イベント紹介・会員からの寄稿」が6件—

- 北海道協会情報交換・委員交流会報告

鈴木 建 会員

- 事業承継支援を通じて思うこと

佐藤 潤一 会員

- 飲食店の原価コントロール

戸枝 俊太 会員

- 中小企業診断士独立体験記～地方都市での開業～

番場 啓 会員

- プレシード期のスタートアップ支援と診断士について

吉田 学 会員

- 独立2年目のあゆみ

渡邊 千尋 会員

このほか、「新入会員をご紹介」は浜村弘寿、濱尚、小山大志郎、本間裕貴、加藤暢敏、小田明彦、小島正之、梅津聡、鎌田真行、篠ヶ瀬将之、若藤和尚、朝倉健太、大塚正明、鈴木邦明、齋藤良治、小林徹、和田稔、大留光博、滴草久人、黒木敬介の20会員、「研究会ご紹介」は7研究会(実践的企業再生・SDGs・事業承継・コンサルティングビジネス・農業ビジネス・建設業・北海道中小企業診断士ゴルフラウンド)、事業局だより、編集後記も。

2月15日発行

## 埼玉県中小企業診断協会

埼玉県協会の活動報告

「『埼玉県清酒業界の海外展開に関する調査・研究』事業報告会 兼 国際化セミナー」に参加して

2月10日(土)

会場26名 / Zoom 15名 (企業・他県協会含む)



国際化支援研究会は、県内清酒業界の現状分析と海外展開に向けた調査研究を実施し、報告会兼セミナーを開催した。

埼玉県産清酒は出荷量全国4位で、魅力的なブランドが多数存在する一方、県内事業者数や生産量・輸出品量の停滞を課題と認識し、本事業をスタートした。

埼玉県産業労働部の鳥田氏、関東農政局の花田氏、SAITECの斎藤氏より基調講演を賜り、千葉県協会、日本酒講師の宮前氏には議論の場に登壇いただいたほか、研究会代表の鈴木氏からは事業報告と支援の在り方を提言した。また、試飲会・パネルディスカッションでは、現場感などの具体的な意見交換を通じ、支援ニーズや方向性、「お酒のあるところに笑顔あふれる」地域振興の可能性を再認識している。

中小企業診断士として、①戦略立案・改善支援、②各組織・業界団体の強み等を把握した連携促進等、県内清酒の海外進出と地位向上へつながる具体的なアクションを学ぶ機会となった。

(文責：南 晃二郎 会員)

# 県協会レポート

## 農業ビジネス研究会

### 「狭山茶価値創造フォーラム」を実施

2月15日(木) 県協会会議室 25名



本フォーラムは、狭山茶の付加価値向上・活性化に関する調査・研究報告のため、茶事業者や県関係者等を招き実施した。

第1部では、茶事業者へのヒアリングから得た課題に対し、茶業界の動向や他地域の取組事例、最新の知見等を踏まえて4つの提言を行った。

第2部では、茶事業者の現在の取組み、ファン作りの方法、茶を活用した飲用以外の商品開発等について、活発な意見交換がなされた。

また、休憩時間に行った飲み比べでは、手もみ・有機栽培など多様な煎茶のほか、紅茶や烏龍茶、フレーバー茶の個性豊かな味に感嘆の声が上がり、やはり多様性こそ狭山茶の最大の魅力だと感じた。

(文責：市川 三友紀 会員)

## SDGs共創経営研究会

### (中小企業×地域版SDGsの推進に向けて～連携の力を最大限にするために必要なこと～)

2月22日(木) オンライン開催



全国の自治体・企業・大学関係者等を含む72名が参加した本セミナーでは、地域版SDGsの推進のための視点と手法を提供した。

基調講演では、「サステナビリティ／SDGsを経営に活かすためには」と題し、SDGsと密接に関連するESGの新たな動向について語られた。研究会調査報告では、地方自治体と中小企業が地域版SDGsに取り組む際に、中小企業診断士が双方間の連携を図る上で重要な役割を果たすことが示唆された。

また、パネルディスカッションでは、地域版SDGs推進の課題と連携の力を最大限に活用するための施策等について議論が交わされた。

参加者は地域版SDGsの推進の必要性を学び、その取組みにおいて「連携」が不可欠であるという新たな認識を深めた。

(文責：小笠原 陽子 会員)

## 「埼玉県協会と立正大学との包括連携協定締結式」

2月22日(木) 立正大学品川キャンパス



埼玉県中小企業診断協会(会長：高澤彰)と立正大学(学長：寺尾英智)は、両者が持つリソースを互いに提供し、産学連携や教育・研究活動につなげていくために、包括連携協定を締結した。

本協定は、両者が包括的な連携のもと相互に協力し、地域社会の課題解決及び教育・研究機能の向上を図り、もって地域社会の発展に寄与することを目的としている。

締結式には、高澤会長、山田副会長、江田専務理事、本稿執筆の野崎が出席し、立正大学からは寺尾学長以下、同大学関係者4名の出席のもと開催され、協定書締結後は出席者による活発な意見交換が行われた。

埼玉県協会のプレゼンス向上が図られるとともに、同大学との連携による今後の可能性を強く感じた締結式であった。

(文責：野崎 昭彦 会員)

## 千葉県中小企業診断士協会 千葉県協会の活動報告

### 生成AI研究会の発足について

千葉県中小企業診断士協会（石井孝昌会長）はこのたび新研究会を発足し、2月27日(火)に第1回目の勉強会を開催した。詳細は当協会Facebook参照。

#### 新研究会の概要

【名称】生成AI研究会（幹事 西 優）

【趣旨】中小企業診断士の経営者支援のための生成AI活用をめざす。

#### 【活動内容】

##### (1) 方向性

- 生成AIを活用して中小企業診断士としての業務効率改善やビジネススタイルの活用を目指す。
- 中小企業経営者の生成AI導入の提言や利用ニーズ対応ができる基礎知識を習得する。
- 生成AIを活用した経営者支援手法を創出する。
- 生成AIの進化に追いつき、専門家として経営者を支援できるスキルを習得する。

##### (2) 活動内容

- 生成AIのさまざまな手法やフレームワークを習得するための勉強会を開催し、基礎知識を習得する。
- 実際の利用環境を構築し、生成AIについて実践的に学び、各自が業務に活かす方法を検討する。
- メンバー自身の具体的な活用事例の情報共有を通じて生成AI活用の実践力を習得する。

#### 【定例会もしくは行事の開催頻度】

##### (1) 頻度

年6回

##### (2) 具体的な内容：

###### ①生成AIについての学習

- ChatGPTを中心に各種生成AIについての基礎的知識やフレームワークの相互学習
- 生成AI情報のアップデートのための最新情報共有

### ②具体的活用事例の研究

- 各自の実践や学習を通じた活用事例報告
- 生成AIを活用した診断士協会活動への貢献

### 会員向けアンケートの実施について

初の試みとして、千葉県協会に対する率直なご意見をいただき、協会運営に活かしていくために、全会員に向けてアンケートを実施した。

会員の7割近くにあたる347名から回答をいただいた。今後協会誌「アンフィニ」やメーリングリストにて結果をフィードバックすると同時に、協会の運営方針や今後の活動計画に反映していく。

### イベントレポーター向け「動画スキルアップ研修」実施について



協会イベントなどをレポートし、動画としてホームページや千葉県協会YouTubeチャンネルに搭載し千葉県協会の活動をPRするために、今般新規にイベントレポーターを公募し、5名の方に応募いただいた。

新規レポーター向けに、2月18日(日)「動画スキルアップ研修」を協会事務局にて実施した。

【講師】渡邊 奈月（千葉県中小企業診断士協会会員）

【目的】イベントレポートチームの方に必要な操作を伝える。事業者支援にも役立つ情報提供を行う。

#### 【カリキュラム】

##### (1) ゴール

レポート動画制作を体験することで、動画マーケティングを一人で実践し、支援に活かせるようになる。

##### (2) ポイント

事業者様の動画への関心は高く、支援のフックとして最適。

無料アプリを活用して、窓口支援でも気軽にご案内できることを目指す。

# 県協会レポート

## (3) 内容

- 今、動画をやるべき理由
- 企画・構成
- 準備から撮影までの流れ
- 撮影テクニック・注意点
- 動画マーケティング基本戦略  
など

## 東京都中小企業診断士協会

TOKYO SMECA ニュースデジタル 2024年3月号(No.510)

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3月号(No.510)」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、城南支部 成長産業分野研究会の論文「『イノベーション・ツールブック』の開発」。

そのほか、イベント案内が4件、イベント開催報告が1件、会員執筆図書紹介が1件、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・三多摩支部の6支部。

また、会員の投稿は「会員コーナー」に17編。  
3月1日発行

## 富山県中小企業診断協会

診断とやま 令和5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5年度第3号」を発行した。

報告が2件—

- 富山大学 寄付講義 実施報告  
丸亀 徹 会長

- 「中小企業診断士の日」無料経営相談会 開催報告

このほか、「きときと診断士」は能松弘樹・高木良輔の2会員、「受託事業 実施状況報告」が5件、「経営改善計画施策支援事業 実施状況報告」、「診断実務従事事業 実施報告」、「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.52

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.52」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8件—

- 中小企業診断士の日記念フォーラム2023  
岩崎 弘之 会員
- 調査研究事業報告1  
地域経営研究会  
若岡 聡子・伊東 豊二・北村 義浩・栗田 一人・佐々木 武 会員
- 調査研究事業報告2  
国際マーケティング研究会  
鐘井 輝・仲西 貞之・麻生 英範・島淵 裕一・河原 進吾 会員
- 第7期プロコン・ステージアップ塾について  
堀江 明 会員
- 海外視察報告(ベトナム・ホーチミン)  
鐘井 輝・河原 進吾・竹村 義治・田中 晋次(大阪)・櫻本 政士(大阪)の5名
- 第一回 新入会員歓送迎会兼会員交流会  
岩崎 弘之 会員
- 令和5年度近畿ブロック会議 参加報告  
大石 孝太郎 会員
- 令和5年度「滋賀自由業団体連絡協議会」幹事団体を担当  
鐘井 輝・河原 進吾・黒川 勝利 会員

次に、3委員会(厚生・受託・会員サービス強化)と4研究部会(国際マーケティング・DX・事業再生・事業承継)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」は加瀬秀樹・山口智之の2会員、「新入会員紹介」は中西典子・森寛隆・雲林院智史・藤村航太郎・中村文香の5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、26ページ



## 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

### ● 4月定例会 4月20日(出) 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6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10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	5月11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13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	4月6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25日(木) 19:00～	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	4月27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	4月6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11日(木) 19:00～	川口キュポ・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	4月7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	4月17日(水) 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	4月1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	4月26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	5月15日(水) 18:30～	武蔵浦和コミセン第2集会室	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～19時 ※交流会・懇親会もあります！会場／かながわ労働プラザ多目的ホール+オンライン配信
- ・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。他の協会の方も、神奈川がどのような活動をしているのか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。
  - ・協会PJTや登録Gグループがブース出展。興味があるブースを自由に回って情報交換や交流ができます。
  - ・ブース出展登録グループ（予定）（神奈川医療介護経営研究会、かながわコンテンツ創造研究所、かながわ☆はとば会、かながわ補助金研究会、ビジネスIT研究会、診断士ビジネスモデル研究会、湘南診断士ネット、かながわ農食支援グループ、かながわ再生承継研究会、神奈川ものづくり応援隊、強み経営研究会、パラレルキャリア研究会、AIビジネス研究会、マーケティング実践研究会、健康経営支援プロジェクト）

### ■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みもうと思った時に最初にする事／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
- 〈その他〉 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ご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/>

## ◇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	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	【新設】継ぐ！継がない？後継者の「決断指南書」研究会	辻岡 珠磯
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	池田 篤	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	ほったらかしビジネス実践研究会	小林 祐介
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](mailto: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
4月11日(木)	神戸市産業振興センター 902号室	顧客満足(CS)／出会えてよかったと思われる診断士になるために！	岡部 清一 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. 青年部会

日時	場所	テーマ	講師
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			

### 3. ものづくり&SCM研究会

日時	場所	テーマ	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旨とし、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			

### 4. Shobai Lab. (商業研究会)

日時	場所	テーマ	講師
4月18日(木)	(株)けいえいまち事務所 (@88base)	会員による事例発表	会員
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			

### 5. ひょうごデジタル経営研究会

日時	場所	テーマ	講師
4月23日(火)	Zoom	A I・デジタルツールの実務での事例発表 I	塩川 圭佑 氏 尾形 吉通 氏 西本 文雄 氏
開催日は毎月第4火曜日 連絡先：代表 山上 和男 ymgmkzo@gmail.com			

# 県協会レポート

## 大阪府中小企業診断協会の4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) 『ローコードツールのカスタマイズに興味のある人への生成AI活用入門』 講師:足立 昌浩 氏(大阪府中小企業診断協会会員)	4月23日 (火) 18:30~	マイドームおおさか	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) ギョーカイの診断士(4)『生協の宅配事業』 講師:本田 沙織 氏(大阪府中小企業診断協会会員)	4月11日 (木) 19:30~	Z o o m	研修委員会
会合名	日 時	会 場	代表者
(診断士交流会) 水曜日交流会	4月17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)	4月12日 (金) 18:30~	未 定	大倉 啓克
独立希望者の会	4月23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研究会プラス	未 定	未 定	福嶋 康德
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	未 定	未 定	前 亮太郎
エリアファイナンス研究会	4月18日 (木) 20:30~	未 定	田中 道彦
観光・サービス経営研究会	4月17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	未 定	未 定	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
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5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	未 定	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3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	未 定	未 定	若松 敏幸
事業継続力強化・BCP研究会	未 定	未 定	森 克巳
実践ITコンサルティング研究会	未 定	未 定	古川 佳晴
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	北地 範行
診断技術向上研究会	4月25日 (木) 18:30~	マイドームおおさか	諸 勝文
組織開発研究会	未 定	未 定	柳瀬 智雄
WBP研究会	未 定	未 定	数本 優
知的資産経営研究会	4月16日 (火) 18:30~	福島区民センター及び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10日 (水) 18:30~	大阪産業創造館及びZoom	大萱 芳久
農業経営研究会	4月16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	未 定	未 定	薄木 栄治
フードビジネス研究会	4月12日 (金) 20:00~	未 定	荒武 宏明
VR・AR研究会	4月8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 (木) 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	谷崎 雄大
モノづくり活性化研究会	4月7日 (日) 14:30~	Zoom 及び リアル	瀬戸 文雄
脱炭素経営研究会	4月20日 (土) 20:00~	Z o o m	小西 豊樹
スモールM&A研究会	未 定	未 定	田中 寛也
ケアビジネス研究会	未 定	未 定	天野 陽介
プロコン研究会	未 定	未 定	石井 誠宏

## 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ITC研究会	2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	2日(火)	19:30～21:00	オンライン	佐藤 一樹
事業承継支援コンサルティング研究会	2日(火)	18:30～20:30	京橋区民館	岸田 康雄
6次化農業研究会	4日(木)	18:15～20:30	オンライン	竹口 隆美
BCP・CSR研究会	4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	4日(木)	19:00～21:00	東上野会場, オンライン	河村 康孝
建設業経営研究会	5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	5日(金)	19:00～21:00	中央区堀留町区民館	大崎 康史
Cの会	5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
住宅ビジネス研究会	7日(日)	13:30～17:00	久松町区民会館	古川眞理夫
事業承継研究会	8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	佐々木文安
ファッションビジネス研究会	8日(月)	19:00～20:30	中小企業会館地下会議室	今宿 博史
中小企業施策研究会	9日(火)	18:30～20:00	中小企業会館8階 会議室C およびZoomによるハイブリッド	牛島 一朗
研究会女性診断士の会"Ami"	9日(火)	19:00～20:30	Zoom	高田 直美
WEBマーケティング研究会	9日(火)	19:00～21:00	オンライン	小泉 悟志
食品業界研究会	10日(水)	18:30～20:30	未定(中央区内)	作井 正治
地方創生・グローカル研究会	10日(水)	18:30～20:30	Zoom	阿部 仁志
中小企業再生承継研究会	12日(金)	18:00～20:30	中央支部事務所 日比谷線「小伝馬町駅」(Zoom併用) <a href="https://www.rmc-chuo.jp/id/access.html">https://www.rmc-chuo.jp/id/access.html</a>	筒井 恵
医薬品等研究会	12日(金)	19:00～20:30	文京区シビックセンター 区民会議室	平田雄一郎
気候変動・生物多様性経営研究会	12日(金)	19:00～21:00	都内区民館とオンライン併用(予定)	大石 正明
新市場創造研究会	12日(金)	19:30～21:30	オンライン	青木 弘文
企業金融研究会	13日(土)	10:00～11:30	豊洲文化センター 8F第3研修室	吉田 勉
工場診断研究会	13日(土)	10:00～12:00	オンライン	谷川 大致
診断士FP研究会	13日(土)	13:30～17:00	産業貿易センター台東館	赤沼 直子
人材開発研究会	15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	15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	15日(月)	19:30～21:30	オンライン	本田 卓也
農水ビジネス(卸売市場)研究会	16日(火)	20:00～21:00	Zoom	山下 義
人を大切に作る経営研究会	17日(水)	18:15～20:30	人形町区民館	才上 隆司
知的資産経営研究会	17日(水)	18:30～20:30	株式会社ビジネススクロス, Zoom併用	宮崎 博孝
経営力アップ診断士の会	17日(水)	18:30～20:30	オンライン	小峰 正義
可視化経営研究会	17日(水)	18:30～20:30	品川イーストワンタワー19階 NIコンサルティングセミナールーム	本道 純一
DX&ビジネスプロセスIT化研究会	17日(水)	19:00～21:00	中央区内区民館とオンラインのハイブリッド	松井 淳
経営イノベーション研究会	17日(水)	20:00～21:00	Zoom	根本健太郎
フランチャイズ研究会	18日(木)	18:30～20:30	人形町区民館(予定)	山岡 雄己
経営研究会	18日(木)	19:00～20:30	和泉橋区民館	柄澤 明久
IT利活用研究会	18日(木)	19:00～21:00	Zoom	吉本 明弘
良い食品販売研究会	18日(木)	19:00～21:00	オンライン	齊藤 昭彦
商店街研究会	20日(土)	14:00～16:30	新大久保商店街	鈴木 隆男
営業力を科学する売上UP研究会	20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	20日(土)	14:30～17:30	としま区民センター	佐藤 一彦
コンテンツビジネス研究会	20日(土)	18:00～20:00	北沢南区民集会所 2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
医療ビジネス研究会	22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
健康ビジネス研究会	22日(月)	20:00～21:30	オンライン	弥富 尚志
SDGs経営支援研究会	23日(火)	18:30～20:00	京橋区民館	進藤 裕生
ロスリベンション研究会	23日(火)	19:00～20:30	未定(リアルでの実施を予定)	秋元 肇
チェーンストア・ビジネス研究会	23日(火)	19:00～21:00	オンライン	山下 義
実戦プレゼンテーション研究会	24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	24日(水)	19:00～21:00	人形町区民館(予定)	齊藤 睦美
致知ヒューマンスキルの会	25日(木)	18:30～21:30	中小企業会館地下会議室	松波 道廣
中小PMI研究会	25日(木)	18:30～20:00	パトンス 東京本社(+SHIFT TSUKIJI 6階 会議室)	坪田 誠治
ファミリービジネス研究会	25日(木)	19:30～21:30	オンライン	荒尾 正和
東京企業内診断士実践研究会	26日(金)	18:30～20:30	中小企業会館	山本祐一郎
デジタル経営研究会	27日(土)	13:00～17:00	江東区 豊洲文化センター 第6研修室	魚谷 幸一
企業評価システム実践研究会	27日(土)	14:00～16:00	神田近辺の貸会議室, ハイブリッド	重富 剛志

●次号予告●

〈2024年5月号〉

●特集

「高度外国人材を中小企業の力に」

高度外国人材の採用を検討する中小企業に対し、中小企業診断士はどのように支援すればよいのか、実際に事業に生かしている事例を取材し、登用のメリットや活躍してもらうために留意すべき点などを考察します。

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

【5月度】

5月17日(金)

監事会

5月24日(金)

理事会

【編集後記】

◎「企業診断ニュース」がWeb版での発行となつてから、1年が経過しました。3月からは、お読みいただく際にIDおよびパスワードの入力が不要となり、よりアクセスいただきやすくなっております。皆様におかれましては、引き続きのご愛読をよろしくお願いいたします。◎すぐそこに春を感じる季節ですが、朝晩はまだまだ冷え込みます。皆様、どうぞご自愛ください。(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く場合もございますので、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士協会	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士協会	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.sindan-k.com/">https://www.sindan-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士協会	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士協会	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://sindanishikawa.com/">https://sindanishikawa.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.sindan-fukui.jp/">https://www.sindan-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	540-0029 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://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	730-0052 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="https://www.rmc-miyazaki.com/">https://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 那覇市小祿 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