

診 断

S H I N D A N

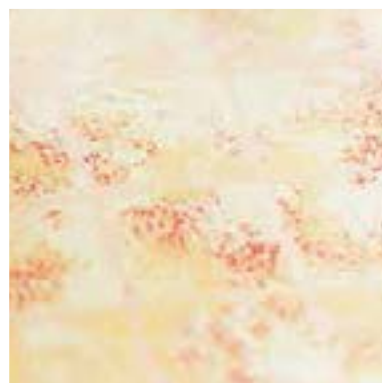
VOL. **331**

Interview

あらゆる制度を利用して、
「中小企業診断士」を上手に使いたおす。

酵素世田谷

中小企業の未来を示す、羅針盤



所巻 感頭	02 新年のごあいさつ	城南支部長 溝口晃子
	03 地域密着活動での職域開拓で、『実践の城南』を实践!!!	城南支部副支部長 椎木忠行
タ企 ビ業 ユニ オン	城南地区の企業訪問⑭	
	04 あらゆる制度を利用して、「中小企業診断士」を上手に使いたおす。	酵素世田谷
特 集	10 小田原のお土産屋のネットショップ立ち上げ支援活動	ITビジネスラボ
	12 クラウドソーシング	
診 断 士 の 会	14 一般社団法人東京大田中小企業診断士会の紹介	柄澤明久
	品川区中小企業診断士会のご紹介	林 啓史
	15 せたがや中小企業経営支援センターの紹介	入谷和彦
	目黒診断士会の近況	橋本良一
研 究 会 活 動 報 告	16 渋谷区中小企業診断士会設立のご案内	牧村博一
	17 城南支部の研究会	
	18 ニュービジネス研究会 第3土曜日の4時から	松本寿吉郎
	19 財務診断研究会「上期活動報告」	荒井康之
	20 ★毎月第1土曜日 は「まちづくり研究会」へGO!★シ	内田 圭
	21 ITビジネスラボ	並木政之
	22 労務管理研究会	平奈一博
	23 経営法務研究会	山下 洋
	24 中小企業政策研究会の活動報告	佐藤博之
	25 リスクマネジメント研究会のご案内	柄澤明久
	26 マーケティング研究会の活動報告	原田英明
	27 ものづくりイノベーション研究会活動報告	小泉誠二
	28 知的資産経営研究会の活動	中村良一
	29 今年も元気に実践能力開発中	塚平和実
	30 チームコンサル研究会活動紹介	中峰博史
	31 共創イノベーション研究会について	林 省吾
	32 Preziラボ(正式名称:次世代プレゼン研究会)	松井正明
	33 成長産業分野研究会	宮島 仁
	34 新談士の会の活動紹介	小林有紀
支 部 活 動 報 告	35 総務部の活動紹介	出水 進
	36 会員部の活動紹介	並木政之
	37 青年部の活動紹介	松 美奈子
	38 広報部の活動紹介	石井秀明
	39 国際部の活動紹介	北島貴三夫
	40 地域支援部の活動紹介 ～会員の皆様に診断実務の機会を提供します!～	吉田 勉
	41 地域事業開発部の活動紹介	山川茂宏
	42 能力開発推進部の活動紹介	宮島 仁
	43 研究会部の活動紹介	通堂重則
	44 コンサル塾部	宇野俊郎
便 会 員	45 新入会員からのメッセージ	
	47 一般会員からのメッセージ	
関 支 連 情 報 部	50 城南支部組織図	
	52 平成27年度城南支部 執行機関 組織と部員名簿	
	54 城南支部からのお知らせ	

新年のごあいさつ

城南支部長 溝口 晃子

m-a-mizoguchi@pop02.odn.ne.jp



平成28年の中小企業診断士

昨年は私たちにとって、新たな取り組みの年となりました。中小企業診断士の意義を広く社会にアピールするためのブランディング戦略の一環として、新たな「会員中小企業診断士バッジ」が制作され、また11月4日を「中小企業診断士の日」として制定し、全国で記念イベント等が開催されたことがそれです。

平成28年の支部活動を振り返って

「『実践の城南』を実践する」を基本方針とし、城南エリアにおける城南支部の役割の再構築および次世代人材育成のしくみ強化を図るべく、以下を実施しました。

1. 組織体制の整備

青年部、研究会部、地域事業開発部、およびコンサル塾(部)を新設し10部体制を敷き、また副支部長を5名に増員し、支部活動をより一層充実、強化するしくみを整備しました。

2. 新たな業務受託による職域拡大

大田区より“新・元気出せ！商店街事業”を受託、大田区内の商店街支援を実施し、会員の業務拡大に努めました。

3. 小規模事業者活性化事業の推進

本事業を本格的に稼働させ、城南地区における小規模事業者支援の一助として活動を推進しました。

4. ホームページの充実

会員専用ページの稼働を開始し、部長会報告や各部の活動報告等の情報公開およびコンテンツの充実に努めました。

5. 各種セミナー等の開催

会員の実務対応能力を向上させるため、各種セミナー等を開催しました。

6. 第12期コンサル塾

6月に開塾し20名が入塾、また、新たに実務実習指導員テキストプロジェクトを立ち上げました。

7. 規約類の整備

支部認定研究会規約案を策定し、執行委員会で承認を得ました。

一方、昨年緒に就いたばかりのことや実施できなかったこともあります。

新設部である青年部や地域事業開発部では、鋭意新たな事業に取り組んでいますが、本格的に実を結ぶのは今後となります。また、実務補習の指導員体制を強化するために副指導員を組織的に育成するしくみをつくることを目指していましたが、今後の課題となっています。

平成29年を迎えて

国内外において、社会、経済情勢が不透明感を増す中、消費税10%への移行は平成31年(2019年)10月まで再度延期されることになりました。一方、平成32年(2020年)東京オリンピック・パラリンピックに向けた業況回復が強く期待されているところです。

こうした中、中小企業・小規模事業者を支援する私たち中小企業診断士に対する期待は、さらに高まることが予想されます。私たちは、より一層自己研鑽に努めるとともに、支部においては会員のより一層の満足度向上を目指して、活動を推進していきます。

末筆となりますが、会員の皆様にとって本年が実りある一年となることを願い、新年のあいさつとさせていただきます。

地域密着活動での職域開拓で、『実践の城南』を実践!!!

城南支部副支部長(地域事業開発部担当) 椎木 忠行
td-siiki@jcom.home.ne.jp



1. 地域事業開発部の発足

地域事業開発部は平成28年度発足の新しい部組織です。以前、地域支援部内に小規模事業者活性化プロジェクトとしての活動に、今回新たに城南5区の地域企業等のさらなる問題解決を図るべく密着活動事業をも加えて当部が誕生しました。

発足した主な背景として、①地域に根差した各業界・業種の企業および各関連機関等の経営強化支援、②中小企業診断士活動のさらなる職域開拓、③東京都中小企業診断士協会(以下、「東京協会」といいます)の一員としてのさらなる活動などがあります。

2. 地域事業開発部の活動

①地域に根差した各業界・業種の企業および各関連機関等の経営強化支援

我々中小企業診断士の役割は、各企業等の経営支援・企業サポートにあります。現在、“中小企業診断士”という名称は皮肉にも、中小企業経営者よりも、大企業に勤める人のほうに知れ渡っています。診断士活動を知らない中小企業者へのアピールは、大変重要なことです。

特に中小企業は、販売力がない、資金はない、人がいない、行政の支援等知らない等、多くの悩みを抱えています。

我々中小企業診断士は、このような企業をさまざまな形で支援することができます。中小企業診断士各自の保有する得意技を活用し各視点から支援することが望まれます。このような実績を積むことで、中小企業診断士のさらなる知名度アップ、地位向上に繋がります。

②中小企業診断士活動の職域開拓

当城南支部会員には、独立して経験豊富な会員やスキルはあるけれど診断活動の実績が少ない会員、あるいはそれこそ一から診断活動を始めようとする人等、様々な会員がいます。

当部では、このような会員に少しでも診断機会を提供し、あるいは独立の一助になるように、強いては、社会に貢献できる活動ができるような環境のさらなる充実を図ろうとしています。

③東京都中小企業診断士協会の一員としてのさらなる活動

城南支部は、東京協会下の6支部の一つです。東京協会活動は、支部会員により構成され、また、各イベント時には支部の多数の会員が協力しています。このような中で、当部も東京協会内の部活動・イベント(例えば、渉外部、実務従事部等)に協力しています。

◆今後に際して

その実現には、今までの考え・方法に囚われない柔軟でかつ斬新な発想を持ち、実践することが重要です。

今回幸いにも地域事業開発部部長として、豊富な実務経験や実績を誇る山川部長を迎えることができたことは、当部にとって極めて幸運なことです。

当地域事業開発部が発足してまだ間がありません。実を結ぶには、まだ時間がかかるかもしれません。しかし“実践の城南”に恥じない活動を通じ、皆さまの期待に応え、かつ、多くの協力を仰ぐ次第です。

何卒、よろしくお願いいたします。

あらゆる制度を利用して、
「中小企業診断士」を
上手に使いたおす。

菊地代表

【酵素世田谷 概要】

本社所在地：東京都世田谷区千歳代2-37-8
設 立：平成19年4月

米ぬかの酵素風呂で起業なさった菊地夏果代表。美容と健康をサポートする入浴サービスと酵素風呂で起業したい方の開業支援に全国を飛び回っていらっしゃいます。今、法人化に向けて従業員の確保やマニュアル作りに励んでいます。

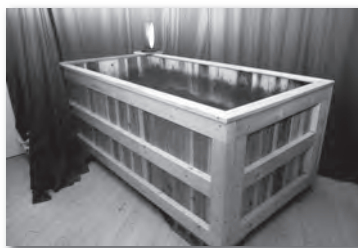
酵素風呂って？教えてください。

編集部：まず酵素風呂について教えてください。

菊地代表：砂風呂をイメージしてください。砂の代わりに、米ぬかの中にすっぽり埋まるお風呂とお考えください。60℃～70℃近くの高温のなかで包み込まれる感じです。

編集部：なぜそのような高温になるのですか。

菊地代表：当社の特徴として100%米ぬかを使用しています。米ぬかは培地なのです。他店と違うのは酵素菌を足すことなく、米ぬかの



酵素風呂

酵素風呂の中で常在菌が分裂を繰り返すことによって、発熱するのです。

編集部：でも高熱ですよね。一般のお風呂なら40℃前後、サウナ並みではないですか。長く入っていただけませんか。

菊地代表：そうですね、お湯と違い皮膚呼吸

できるので火傷の心配はありません。1回15分に設定しています。ただどうでしょうか、サウナのように苦行な感じはないと思います。米ぬかの中にすっぽり包み込まれる安心感で眠ってしまわれる方が多いですよ。酵素風呂の熱は放射熱ですから、身体の芯から温まる感じです。大量に汗をかき、代謝が高まる感じですね。

編集部：顧客層はいかがですか。やはり高齢者が多いとか。

菊地代表：そうですね、高齢者の方もいらっしゃいます。最高齢は91歳の方もいらっしゃいます。でも年齢層は満遍なくではないでしょうか。小さなお子さん連れのお母さんなどは、お二人とも眠っているなんて微笑ましい風景をよく見かけます。



編集部：多分、薬事法の関係で、効能効果などとは言えないと思うのですが。

菊地代表：そうですね。体験したお客様の個人的感想程度しか広告できませんね。ただ最近、口コミで酵素風呂の良さがネットで広がっています。ある有名な歌舞伎役者は、自宅に酵素風呂を作りたいと話題になりました。基本、身体を温め基礎代謝を高めるわけですから、デトックスやエステ効果、疲労回復が期待できるわけです。自分のマインドを高めるために利用しているタレントの方もいらっしゃいます。また近所に国士舘大学がありますから、その運動選手の方にも利用していただいています。

酵素風呂にハマったきっかけは？

編集部：そもそもなぜ起業しようと思われたのか教えてください。

菊地代表：私は昔から身体が弱くて、いろいろな病気にかかりました。その中でいろいろな治療や療法を試してきました。ある抗生物質を使った時は、髪の毛が白くなってしまったこともありました。そのような中で、酵素風呂と出会ったのです。私の体質にあったのでしょうか。それから酵素風呂にのめりこみました。当時、酵素風呂を研究している先生と出会いまして、その弟子のような形で、約10年間静岡で指導員を、またある時は開業もしていました。学びながら関わってきました。先生は高齢でもう亡くなってしまいましたが、先生から10年前に事業を受け継ぎました。

編集部：静岡ですか？

菊地代表：静岡って、酵素風呂のメッカなんです。その先生が有名で、酵素でご自分のキズを直したと聞いています。口コミでどんどん広がって、全国からお客さんが集まってきました。ですから静岡では私の所にもお客さんがついていました。毎日30人ほど集客がありました。

編集部：世田谷へはどうして？

菊地代表：主人が転勤族だったんですが、出身が世田谷の砦で、生まれた土地で落ち着こうと、引っ越してきました。それが10年前ぐらいでしょうか。それから、この



酵素世田谷本社

地で物件探しです。なかなか見つからなくて、ここに決まったのも1年くらいかかりましたね。立地はそんなによくないです。祖師ヶ谷大蔵の駅から歩いて結構ありますから、足腰の弱いお年寄りには大変ですね。静岡の田舎時代は、皆さんクルマで連れ立って来ていただいていたのですが、東京ですと駐車場ありませんし、ご苦勞をおかけしています。

編集部：酵素風呂の普段の手入れはいかがですか。けっこう面倒なのか、簡単なのか、教えてください。

菊地代表：米ぬかの手入れに、浴室1つ、約1時間半かかります。毎日2つはフルでメンテナンスし、酵素菌のついていない米ぬかを足していきます。残りの2つはスコップで空気を入れる作業をし、ローテーションを回しています。毎日3時間半以上の手間をかけているわけです。

編集部：先ほど酵素風呂の米ぬかを触らせていただきましたが、あれを全部かき混ぜるわけですね。

菊地代表：そうです。スコップで全体をよく混ぜないと、フカフカで熱々にはならないのです。60℃～70℃にならないと効果が望めませんから、手入れは欠かせません。体力的にもかなりの重労働です。

世田谷での創業時のご苦勞は？

編集部：創業後はいかがでしたか。思い通り、お客さんはつきましたか。

菊地代表：全然ダメでした。1年目、2年目は1日4～5人で、東京では酵素風呂が本当に知られていないことを実感しました。ただ暇で時間だけはありましたね。そこでHPを見よう見まねで作ったり、ブログを書いたり

で、知ってもらうことに努めました。だんだん口コミで広がるようになって。口コミの口コミで3周ぐらい回ると、やっと近所の人につながる感じでしたね。3年目ぐらいからでしょうか、事業が軌道に乗り出したのは。今では平日が12人ほど、土日になると20人を超えることもあります。

編集部：お店を拝見した所、創業資金がけっこうかかりそうですが、どうされましたか。

菊地代表：そうですね、お金はありませんでした。その時、世田谷区の制度融資を知りまして、創業融資を申し込みました。

編集部：すんなりに行きましたか。

菊地代表：イエイエ。書類を書いて持っていくと、ダメ出しを受けて。そうすると世田谷区産業プラザの一階下に、相談窓口というのが当時ありました。そこで相談したらとアドバイスを受けました。当時は何もわからないまま、事業計画を自己流で書いていましたから、渡りに船ということで相談しました。懇切丁寧に教えていただいて、何回か通いましたね。後で知ったのですが、その相談窓口の方が、中小企業診断士の先生でした。融資の斡旋を受けて、8年返済・据え置き1年で融資がおりました。本当は運転資金にも回したかったのですが、何だかんだでほとんど内装工事費で消えてしまいました。

編集部：その時が中小企業診断士との初めてのおつき合いだったのですね。

「酵素ラボ」という名刺をお持ちですが？



ロゴマーク

編集部：名刺の肩書きに「酵素ラボ」、そして名前の上に「酵素のチカラ伝道師」とあります。これは何でしょうか？

菊地代表：入浴サービスとは別のビジネスも行なっています。酵素風呂で創業したいという方の開業支援事業です。体験なさって、これはいいと賛同なさった人から、私もやってみたいという方がいらっしゃいます。

編集部：フランチャイズみたいな感じですか？

菊地代表：いいえ、フランチャイズとは違います。もっと原始的な、名刺にも書いてありますが、私は「酵素のチカラ伝道師」なのです。お教えすることは、酵素風呂を作る技術や作業の仕方をお教えするだけです。後は日々のお手入れに必要な白い米ぬかを購入していただくだけです。毎月の経費は家賃と水道光熱費、備品代、それと安価な白い米ぬかだけですから、本当にお金はかかりません。

編集部：ネットで調べてみますと、酵素風呂といってもヒノキ酵素とかいろいろなやり方があるようで、さらに米ぬかに限ってもたくさんの方があるようです。

菊地代表：どう差別化していくか。自分ではこの方法が最高だと思っていますが、難しいところですね。ただ「酵素ラボ」で商標も取りましたし、特許も持っています。この辺りの知財関連でブランド化を図っていきたいと思います。開業支援は30件ほど手伝わせていただきました。

編集部：他にサプリメントもやっていらっしゃいますね。

菊地代表：ええ、天然の米ぬかを原材料としたサプリメントでMy Enzyme(マイエンザイム)という商品です。いわば「飲む酵素風呂」です。



飲む酵素風呂「マイエンザイム」

編集部：売れ行きはいかがですか。

菊地代表：ネットと店舗で売っています。私のところはそんなに売れていないのですが、開業支援したお店では結構売れているみたいで、評判がよいですね。私ももっと力を入れなければならないと思っています。

大橋診断士との関わりは？



菊地代表と大橋診断士

編集部：大橋診断士との関わりを教えてください。

菊地代表：少し話が長くなるのですが、一昨年ですか、世田谷区の方で「創業スクール」というのがありました。確か一般社団法人で「せたがや中小企業経営支援センター」という中小企業診断士の集まりが主催したスクールです。そのオープンセミナーということで、創業者の先輩として少しお話をさせていただきました。私も経営の勉強をしないといけないということで、「第二創業コース」に申し込みまして。将来のことも見据え、主人も一緒に参加しました。

編集部：でも菊地代表はもう創業10年程度のベテランですよね。

菊地代表：そうなんですけど、私、何も知らないのです。商標権や特許を取った時も、弁理士さんに言われるままにお金を支払って、後で税理士さんに呆れられたこともありました。内装工事の時もそうだったのですが、相見積もりを取ったりすることもなく、話を進

めてしまっ。

編集部：少し経営者としての勉強をしたいと…。では大橋診断士と関わりを持たれたのは？

菊地代表：その創業スクールで、ミラサポという制度を教えてくださいました。それを使えば無料で支援が受けられると。当時の課題として、ホームページの改定と創開業支援者向け資料というのがありました。その方面で実績のある大橋さんを指名し依頼しました。

編集部：具体時にどのような支援を行ったのですか。



酵素世田谷HPのトップページ

大橋診断士：そうですね、ホームページについては、ターゲットごとに伝える内容が違うのに、情報が混在していて、サイトの訪問者が迷子になってしまう懸念がありました。

菊地代表：そうなんです。書きたいこと、伝えたいことを整理しないで、全部を掲載していました。それではサイト訪問者は混乱してしまいますよね(反省)。

大橋診断士：まずヒアリングを行いまして、ターゲットが3種類あることが確認できました。誰に何を伝えなければならないか、ターゲットごとに情報を整理して、サイトマップを可視化し、メニュー構造を再構成し直しました。一部のコンテンツは修正し、足りないコンテンツは作成しました。ただ菊地さんは

自分でWebサイトの編集ができる方だったので、私は制作には関わらず、ディレクションだけに徹しました。

編集部：開業支援者向けのプロポーザル資料はいかがでしたか。

菊地代表：大橋さんからは、宿題をいっぱいもらいました。

大橋診断士：これもまず情報を整理することから始めました。



開業支援者向けの資料

基本的に、創業者に出向いて、技術指導や創業にまつわる相談に乗るわけですから、一度出張したら、無駄なくもれなく話ができなといけません。菊地さんの酵素風呂の強みから、技術的なポイント、さらに開業に向けての保健所への届け出や物件賃貸の注意点、そして契約や必要な資金へのアドバイスなど、事細かにありますが、二度手間、三度手間にならないように、項目を全て洗い出していました。それが今言われた宿題です。それを整理しながら、プロポーザル資料づくりのお手伝いをしました。

そのほかに診断士との関わりは？

編集部：いろいろなスキームを使って、中小企業診断士に支援いただいているとお聞きしましたが。

菊地代表：そうですね、商工会議所のエキスパート派遣制度は4回ほど受けています。本当によく利用させていただいています。「小規模持続化補助金」や「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」の申し込みのために書類作りの支援をお願いしました。東京都の中小

企業振興公社の専門家派遣も利用させていた
だきました。ちょうどその時「小規模持続化補
助金」が採択されたので、実行計画や申請書類
制作、またチラシデザインなどの手配の支援
をいただきました。全8回で、確か半額負
担だったと思います。

編集部：現在は何か利用なさっていますか。

菊地代表：いま、法人化に向けて、東京商工
会議所の「中小企業活力向上プロジェクト」の
支援を受けています。全9回で、5回目が終
わったところです。

編集部：法人化に向けてですか？

菊地代表：創業支援を増やしていきたいと
思っています。しかし入浴サービスと開業支
援の両方をやっていくためには、個人事業主
では限界があります。やはり組織化する必要
を感じています。地方出張ということになると、その間、入浴サービスの方をお休みしな
ければなりません。お客様に不便をかけるこ
とにもなりますし、人を入れて組織で対応し
ていく必要があります。そこで従業員の確保
やマニュアルづくり、クラウドでの顧客管理
システムの導入や開業支援パッケージづくり
の準備を、中小企業診断士の先生の力を借り
て、進めています。従業員の確保ですが、で
きれば世田谷区産業プラザにある「お仕事カ
フェ」を活用して女性を応援したいと思いま
す。母子家庭のお母さんやシングルマザーを

雇用できればと思っています。事業を発展さ
せていくことで、地域社会に貢献できるの
で、これからを楽しみにしています。

編集後記

中小企業診断士を上手に使って、事業を推進
していらっしゃる世田谷酵素の菊地代表。現
在は、法人化に向けて、中小企業診断士と二
人三脚で頑張っているようです。

ぜひ城南支部エリアの中小企業の経営者の方
々も制度の使い方を参考にさせていただき
たいと思います。

(取材：広報部 石井 秀明、富岡 淳)



インタビュー企業募集

この特集では城南支部エリア(大田区、品川区、渋谷区、世田谷区、目黒区)の注目すべき中小企業
の社長様にお話を伺っています。皆様の支援先等をぜひご紹介ください。

(候補企業多数の場合、掲載されない場合もございます。ご了承ください。)

問い合わせ先

城南支部広報部

shindan_toko@rmcjohnan2.sakura.ne.jp

【はじめに：並木政之(研究会代表)】

ITビジネスラボは城南支部の中ではユニークなIT系の研究会です。面白く・気楽に・真面目に、をモットーに半歩先を行くITの研究を行っています。

今回は「診断」の貴重な枠をいただきましたので、皆様のお役に立ちそうなテーマを取り上げて発表させていただきます。これから実務ポイント取得の企画も進めていきたいと思っています。興味がわいてきましたら一度、見学にいらしてください。

では、わが研究会のエース級の2人に発表してもらうことにいたしましょう。

小田原のお土産屋のネットショップ立ち上げ支援活動

城南支部 ITビジネスラボ 廣澤 東

Fwhf1835@mb.infoweb.ne.jp

1. 活動の背景・経緯

当研究会では、常々、研究会等で身につけた知識やスキルを活用し、実際に中小企業の経営に貢献できる活動することを考えておりました。そのような中、会員の知人の経営者から、ネットショップの立ち上げ支援の依頼を受けました。

2. 実務ポイント獲得ができる活動の実現

支援メンバーを募ったところ4名の支援体制が組成できました。4名全員が企業内診断士であったこともあり、キックオフ会議では、進め方の検討のほかに、今回の活動で、当研究会における「実務ポイント獲得のスキームの開始&確立」を実現することも話し合いました。

3. 支援先企業のプロフィール情報

属性	内容
業種	小売り(お土産屋)
所在地	小田原駅前に出店
事業内容	・海・山の幸(ひもの・塩辛・梅干・わさび)のオリジナル商品の製造販売 ・箱根・伊豆・小田原の観光名産品の販売 ・全国各地への産地直送品の通信販売 ・百貨店・大型スーパー等への卸売販売
販売品目	・かまぼこ・ひもの・梅干 ・塩辛・わさび漬・地酒 ・海産物・箱根細工

従業員	家族・親族で運営
ネット活用状況	・ファクスで注文受付、発送 ・注文は月数件程度 ・商品発送後→代金不払い→連絡先に連絡するも連絡がとれないこともあった

4. 第一回社長ヒアリング開催

店舗近隣の打合わせができる場所で第一回社長ヒアリングを開催しました。現在の経営状況や認識している経営課題などについてお聞きしました。このなかで、社長より、ネットショップを立ちあげの要否から評価してほしい、との依頼がありました。社長自身はネットショップを開設するべきと考えているけれど、本当に正しい意思決定なのか不安があるとのことでした。我々の提言が支援企業の経営に関する意思決定の要素になることに、あらためて身の引き締まる思いがしました。

5. 活動方式

メンバー全員が企業内診断士であることから平日の活動は計画的に進めることが難しく、かつ、時間的・場所的な制約もありました。そこで、ITスキルを存分に活かした活動方式とすることで時間的・場所的制約を抑制する方針としました。具体的には、リアルの打合わせはSkype、非同期の打合せはFacebookの専用グループ、成果物はDropboxを使用しました。当初はそれぞれのツールに不慣れなメンバーもいましたが、IT系研究会のメンバーでもあることから、すぐに慣

れ、使いこなせるようになりました。今回の活動での大きな武器となりました。

6. 社長向けプレゼンテーション

社長ヒアリングから1カ月後に社長向けプレゼンテーションを行いました。社長からの依頼に応えるために、ネットショップの立ちあげ要否の提言を含ませた構成としました。

自社をめぐる外部環境と内部環境を理解していただくことから始まり、自社の課題についての理解、以上を踏まえて、ネットショップを立ちあげるべきかの提言、そして、ネットショップを立ちあげるための具体的な活動計画の説明、最後に、ネットショップを立ち上げる場合の経営リスクと抑制策についての説明を行いました。プレゼンテーション終了後の質疑応答を含めて1時間。熱い時間が共有できました。

7. 小規模事業者持続化補助金の認定へ

社長向けプレゼンテーションの後、社長は、商工会主催の小規模事業者持続化補助金の説明会に参加しました。そこで、ネットショップの立ちあげについても申請できることを知り、我々が作成した成果物を携えて商工会の指導員に相談したところ、「この内容でOK。これを活用して申請すれば内容的には問題ない」と太鼓判をもらいました。その言葉通り、見事小規模事業者持続化補助金が採択されました。社長は、当初想定していた初期費用の支出が大幅に抑えられたと喜んでいました。

8. 活動を振り返って(社長)

活動終了後、社長に今回の活動を振り返っての感想をヒアリングしました。

- ・知っている知識でもペーパーに落と

してくれると受け止め方が違う

- ・神奈川県西地区の状況がよくわかった
- ・特に、通信販売の動向は参考になった
- ・SWOT分析の結果は自分が思っていると通りの認識だった
- ・取り組むべき方向性はクロスSWOTに示してもらったと思う。取り組むべきことをわかりやすく整理いただいた
- ・ネットショップの立ち上げとともにリアル店舗の改善についても言及いただいた。とても的確な内容だった
- ・ネット販売の強化に早急に取り組まないといけないと強く感じた

そして、最後に「ネット販売強化の取り組み活動も継続して、お手伝いいただけないか」との言葉もいただきました。

9. 活動を振り返って(メンバー、研究会)

支援メンバーは無事に更新ポイントを獲得することができました。また、研究会としても、更新ポイント獲得のスキームを開始・確立することができました。

10. その後

お土産屋のネットショップは予定通り開設できました。ネットショップができあがったところで、テスター・レビューアールとして別途支援体制を組成して、支援活動に取り組みました。ネットショップは段階的にレベルアップしていく方針としたので、今後も支援の話が出てくると思います。

11. おわりに

「実践の城南」の名に恥じぬよう、今後とも、会議室だけの活動にとどまらず、中小企業経営に寄与できる実践的な活動を積極的に行っていきたいと思います。

クラウドソーシング

城南支部 ITビジネスラボ 吉田高宏

Takahiro_yosida1224@hotmail.com

本研究会ではスプリングフォーラム時に、研究会紹介のチラシを配布しました。このチラシのデザインは「クラウドソーシング」を通して依頼したものです。本稿では我々が今回クラウドソーシングを利用したことで得られたノウハウ、利用してみてもの気づき、診断士としてクラウドソーシングを利用したい顧客へどのような助言ができるかについてまとめました。

1. クラウドソーシングとは

クラウドソーシングとは発注者がインターネット上のウェブサイトで受注者を公募し、仕事を発注することができる仕組みで、「群衆(crowd)にアウトソーシング(outsourcing)」が語源とされています。



クラウドソーシングの国内市場規模は、2017年度に1,474億円になるという予測がされており、中小企業におけるリソース確保手段の1つになることが期待されています。発注可能な仕事は企業のホームページの作成、デザインなど多岐にわたります。

2. クラウドソーシングの利用の流れ

今回は次のような依頼を行いました。

募集内容	当研究会の新入会員募集のチラシ
予算	30,000円(税抜)
利用サイト	 クラウドワークス
依頼形式	コンペ形式 (複数の提案から気に入ったものを選ぶ)

依頼から納品・支払いまでは以下のように進みました。



依頼登録	依頼をクラウドソーシング業者が運営するサイトに登録
仮払い	クラウドソーシング業者に発注予定金額を前納
依頼公開	依頼をサイト上で公開(通常は2週間)
公募	公開中にサイト上で提案者と質疑応答を行う
決定	提案者から採用作品を選定。補正交渉も可能
支払	採用者を決定し支払を行う

基本的に、クラウドソーシング業者は「場の提供」のみであり、細かいやり取りは双方で行うものと考えたほうがよいでしょう。

14日間の募集期間中に依頼掲載ページが約450回閲覧され、最終的に8人の方から11個の提案を受領しました。研究会メンバー内で協議した結果、右の作品を採用しました。



ITビジネスラボ

3. 中小企業診断士としての関与の可能性

我々のクライアントがクラウドソーシングを利用する際、中小企業診断士として、どのようなアドバイスができるのかについて利用経験を踏まえまとめました。

①募集要件の作成支援

基本的にWebベースでのやりとりとなるため、いかに正確に要件を伝えるかが重要です。これは、「要件の引き出し」と「文書化」の2つからなります。

「要件の引き出し」については、記載事項の整理・チェックをいかに行うかが重要です。今回のチラシの例では、意外にも、研究会の会費や開催場所など基本事項ほど見落とす傾向にありました。いかに必要事項が漏れないようにチェックするかが問われます。また伝えたいことの優先順位により、デザイン上の強調部分が変わってきます。必要事項を盛り込むだけではなく、何を一番訴えたいかという重みづけを行うことも求められます。

また、クラウドソーシングサイトは常時多くの公募であふれているため、提案者の目に付きやすくするための文書化の工夫が必要となります。今回、応募者に最後にヒアリングを行ったところ、「イメージが湧かないような記載の案件」や「長々と文章で書かれただけの案件」には手を出しづらい、という意見が得られました。いかに多くの提案者に手を挙げてもらいやすい文書にす

るか、という工夫も必要です。今回は、募集要項のタイトルはあえて提案者の聞きなれないであろう「診断士の研究会」というタイトルにせず「社会人向けの勉強会」とし、提案者の心理的障壁を下げるような工夫をしました。

②採用判断基準の作成支援

実際に応募作品を目にしてしまうと、見た目に惑わされしまい、最適なものを選定できない可能性があります。そこであらかじめ評価基準を作成しておくことで客観的な評価が可能となります。

今回は必須記載項目があるかという最低条件を満たしていることの確認と、字の大きさやロゴの有無といったデザイン面での評価の2面から採用作品を決定しました。

4. まとめ

2014年度の中小企業白書では、発注者側のクラウドソーシング利用のメリットとして、「必要なときのみ発注可能」、「質の高い成果物」などがあげられています。一方で課題としては、「仕事の質が不安定」、「受注者との意思疎通が難しい」、などがあげられています。

我々中小企業診断士は、クラウドソーシングのメリット、デメリットを把握した上で、クライアントが安全に活用できるようサポートすることが求められるのではないのでしょうか。

一般社団法人東京大田中小企業診断士会の紹介

城南支部事務局長 柄澤 明久

DQN04522@nifty.ne.jp

平成28年5月～11月の活動実績

1. 例会セミナーの開催

① 6月23日(木) PIO C会議室

元日銀マンが語る「マイナス金利の狙いと影響」

講師：小松英二氏 FP事務所「ゴールデンエイジ総研」代表

② 7月26日(火) PIO D会議室

「人が集まる講座とチラシの作り方」

講師：坂田静香氏 女性向け創業支援施設「パシオンTOKYO」代表

③ 10月5日(水) PIO D会議室

創業審査のポイントと融資制度

講師：杉村孝一氏(株)日本政策金融公庫
国民生活事業 融資第2営業課長

④ 11月15日(火) PIO 東京都研修室

松原大田区長が語る大田区政

～その想いと有志に寄せる大きな期待

講師：松原忠義大田区長

2. 経営者向けセミナー

5月12日(木)から7月28日(木)にかけて6回にわたり、大田区の異業種交流会の経営者向けに、経営セミナーを実施した。

講師：当会会員

3. まちかど経営・創業相談会(図書館無料経営相談)実施

蒲田駅前図書館と入新井図書館(大森)で毎週土曜日の午後に交互に実施。

問合せは上記の事務局柄澤アドレスまで

品川区中小企業診断士会のご紹介

理事事務局長 林 啓史

kcetsu@nifty.com

1. 当会の概要

当会は平成22年9月に城南支部と連携を図り品川区の産業経済に貢献する目的で発足しました。現在の会員数は42人です。

当会の会員資格は品川区内に居住または勤務する城南支部会員または会長・顧問が推薦する中小企業診断士です。

また当会は平成28年10月23日の臨時総会・設立総会により任意団体から「特定非営利活動法人品川中小企業診断士会」への移行が決議され、平成28年度末を目標に特定非営利活動法人へ移行の予定です。

2. 活動内容

★品川区の創業支援事業への協力

・創業専門診断士の派遣提案、実施等

★各種セミナーの開催

＊会員各位に、セミナーの企画・プログラムを積極的に提示いただき、右記セミ

ナーを実施しました。

「知っておきたい商店街支援の基礎」

★行政・中小企業支援団体・議員との交流

＊品川区選出の都議会議員、品川区議会議員との交流を深めています。

3. 創業セミナーの開催予定

当会は品川区、(一財)品川ビジネスクラブ、東京商工会議所・品川支部と共催の形で品川区創業支援事業の一環として、「実践－創業・新事業計画策定セミナー」を創業希望・予定者および中小企業における第二創業・新事業開発を希望・予定している方を対象に、「品川区産業交流支援施設(通称：SHIP)」で、11月5日より4回に亘り実施いたします。

※尚入会ご検討の方は下記連絡先へご連絡ください。

事務局長 林 啓史 kcetsu@nifty.com

せたがや中小企業経営支援センターの紹介

広報部長 入谷 和彦

ka-iritani@nifty.com

一般社団法人せたがや中小企業経営支援センター(以下SKC)の今年度の主な活動を紹介します。

①中小企業庁地域創業促進支援事業に基づく「せたがや創業スクール」を、一昨年度、昨年度に引き続いて開催しました。今年度は、ベーシックコース(土日日中、10/16～11/27、受講者35名)、第二創業コース(平日夜間、10/7～11/25、受講者21名)の2コースを開催しました。今年度は受講者が多く、盛況なスクールとなりました。

②10月22日に開催された「せたがや産業フェスタ2016」に、城南支部と共催で相談ブースを出展しました。13年連続の出展で、今年度も保坂区長、三宅都議をはじめ、世田谷区、世田谷区産業振興公社、区商連、信用金庫等、多くの方が来訪されました。

③世田谷区内の商店街の顧問中小企業診断士制度では20名の会員が活動しています。このうち、今年度は予定も含め、8商店街で「まちバル」、2商店街で「まちゼミ」が開催されました。10/22には伊丹市で開催された「まちバル」、「近畿バルサミット」の視察会を開催しました。「まちバル」、「まちゼミ」のノウハウの共有も進めています。

④世田谷区の「経営支援コーディネーター制度」には、今年度もSKC会員からコーディネーターを派遣しています。

⑤その他、4月26日に顧問診断士のための勉強会を開催、5月11日に研修会(「世田谷区の施策について」)を開催、6月17日に総会を開催、7月7日に昭和信金主催のビジネスマッチング会に出展、8月20日にせたがやグルメクラブを開催、情報交換会を隔月で開催しています。

目黒診断士会の近況

NPO法人 目黒中小企業診断士会 理事 橋本 良一

ryol-hassy@pa2.so-net.ne.jp

1. あらためて目黒診断士会のご紹介

「目黒区内および他の地域の中小企業、商店街等ならびに消費者をはじめとする一般市民に対して、創業、経営の合理化・革新・IT化、人材の育成等の幅広い経営支援活動を行い、もって地域経済および地域社会の活性化に寄与すること」を目的に現在45名の会員が活動しています。入会にあたり特に資格要件はありませんので、住所や勤務先が目黒区でない方でも「目黒を愛する気持ち」があれば入会できます。会員の約13%は直近の2年で新規入会しており、常に新しい力を加えています。

最近の具体的な活動としては、9月に東京都中小企業診断士協会の地域支援部部長の藤田千晴先生をお招きし、「中小企業のBCP策定～BCPの考え方、組み立て方～」をテーマに研修会を開催しました。

また、10月には第53回目黒区商工まつりで取ったアンケート結果をまとめて報告会を行い「調査報告書」を青木目黒区長に提出した他、学芸大学東口商店街において2013年以来2度目となる来街者アンケート調査を実施するなど活発に活動しています。

2. 今後の活動予定

新年の視察会や研修会、目黒法人会でのセミナー及び経営相談会の開催を予定しています。佐々木理事長の地元でのネットワークを活かし、区長・都議・区議・行政の方々・経営者・商店街関係者・他士業の方の協力を得ながら、我々診断士の力を存分に発揮し、一丸となって今後も地域経済・社会の発展に資する活動を行っていきたいと考えております。力を貸していただける人材を随時募集中ですのでご興味のある方はご連絡いただければ幸いです。

渋谷区中小企業診断士会設立のご案内

副会長(広報・会員部担当) 牧村 博一

makie.consulting@nifty.com

渋谷区診断士会は、昨年12月1日に任意団体として発足いたしました。その後、本年4月1日に法人化され、現在は「一般社団法人渋谷区中小企業診断士会」となっております。そして、本年7月25日には、「認定経営革新等支援機関」に登録されました。このように渋谷区内の関連機関と連携して、区内の中小企業・商店街等の支援を行っていく体制が整いました。

会員数も46名(10月1日現在)となり、それぞれ総務部、経理部、広報・会員部、地域支援部に所属し、活動しております。

皆さんもご存知のとおり、渋谷区はターミナル駅である渋谷駅を中心とした副都心のひとつであり、原宿・表参道に代表されるように最先端の流行やファッション、音

楽など若者文化の街となっています。代官山周辺や恵比寿にも商業施設やファッション関連の産業が集積しています。

また、代々木や千駄ヶ谷にはオフィス街・繁華街が形成され、区内北部の甲州街道や京王線沿いの笹塚、幡ヶ谷初台に過密な住宅商業地区となっています。

さらに神泉は、「ビットバレー」と呼ばれ、IT関連のビジネス街となっています。

一般社団法人渋谷区中小企業診断士会は、このような渋谷区において、「渋谷区で事業を営む経営者の皆様が幸せになっていただく」をモットーとして活動していきます。

一緒に活動することを希望される方、興味のある方は、連絡ください。一緒に渋谷の街を盛り上げて行きましょう！



城南支部の研究会

城南支部には19の研究会があります。それぞれビジネスに関係するテーマについて熱心に取り組んでいます。関心のある方は積極的に参加してください！

研究会名	リーダー名	メールアドレス	連絡担当名	メールアドレス
ニュービジネス研究会	松本寿吉郎	jm-mt2@w7.dion.ne.jp	手島 伸夫	tejima@dab.hi-ho.ne.jp
財務診断研究会	森川 雅章	pht1125@siren.ocn.ne.jp	荒井 康之	arai.smec@gmail.com
まちづくり研究会	内田 圭	ucd@kc5.so-net.ne.jp		
I T ビジネスラボ	並木 政之	namikim@jcom.zag.ne.jp		
労務管理研究会	平奈 一博	k-hirana@eos.ocn.ne.jp		
環境経営研究会	植田 秀明	keieisoudan@gmail.com	渡邊 正広	m-wtnb@f7.dion.ne.jp
経営法務研究会	山下 洋	hiroshiyam0214@gmail.com	磯村幸一郎	kisomura@kc4.so-net.ne.jp
中小企業政策研究会	佐藤 博之	h.sato.0527.read@gmail.com		
リスクマネジメント研究会	椎木 忠行	td-siiki@jcom.home.ne.jp	柄澤 明久	DQN04522@nifty.ne.jp
デジタルコンテンツ研究会	小田 恭央	oda@zunko.jp		
マーケティング研究会	原田 英明	hharada@myad.jp	小森 勲	komorijp@mb.infoweb.ne.jp
ものづくりイノベーション研究会	小泉 誠二	skozumi@fusionknowledge.co.jp	福田 和彦	kazzu.fukuda@gmail.com
知的資産経営研究会	中村 良一	r-nakamura@smesolution.jp		
ネットショップ研究会	藤田 聡	fs961731@gmail.com		
実践能力開発研究会	塚平 和実	tsuka16th@yahoo.co.jp	遠藤 光輔	mail@kousuke-endou.jp
共創イノベーション研究会	林 省吾	shougo1001@gmail.com		
チームコンサル研究会	中峰 博史	hiroshi.nakamine@trad.ocn.ne.jp	中川憲一郎	ken1ro@road.ocn.ne.jp
次世代プレゼン研究会	松井 正明	matsuishomei@gmail.com	遠藤 光輔	mail@kousuke-endou.jp
成長産業分野研究会	森川 雅章	pht1125@siren.ocn.ne.jp	宮島 仁	mail@miyajin.net

※34ページの「新談士の会」は研究会ではないのですが、比較的新しい会員の方のための組織です。合わせて入会をご検討ください。

■ ニュービジネス研究会 ■ 第3土曜日の3時から

■ リーダー 松本 寿吉郎 090-5776-2330
jm-mt2@w7.dion.ne.jp

1. 最古を誇る研究会

当研究会は、1980年に発足して36年間、毎月休まず430回以上の開催を継続していることを研究会の誇りとしています。

2. 開催目的

- ①経営コンサルタントに必要とされる情報感度を研ぎ澄まし、時代の風向きを察知して俊敏に動くこと。
- ②ゲストスピーカー（ニュービジネス社長）を囲んでのディスカッションをベースにコンサルティングに重要な傾聴能力（Active Listening）を磨くこと。
- ③ディスカッションの結果をまとめるレポート作成能力を磨くこと。
- ④参加者相互の人的ネットワークを最大の情報源としてナビゲーター（水先案内人）であること。

3. 開催日時

毎月第3土曜日 午後3：00～4：50
(5時には退出)

4. 場所

渋谷区内区民館
または渋谷区立商工会館
メールでお知らせ

5. 参加費（入会金なし）

1,000円/回

6. 参加申し込み

連絡不要。そのままおいでください。

7. 運営方法

- ①前半の45分でゲスト企業から次の3項目についてお話いただきます。

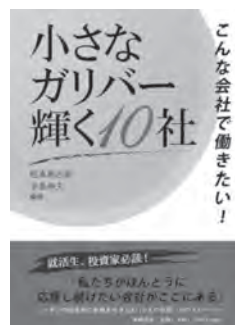
- ・創業の動機とその背景について
- ・今日までの苦労談と現状の課題について
- ・今後の夢や構想について

- ②後半の45分は、ゲストから聞いた内容を中心に、参加者各々がフリーディスカッションを展開します。
- ③参加の中小企業診断士が代表して、内容をまとめて機関誌SMECAに投稿します。

8. 記念出版

35年間にゲストとして参加された企業数は、420企業（2016年4月）です。その中から10社に絞り出版しました。

10人の社長の生い立ちからみる「経営の原点」を中核にドキュメンタリーにまとめています。



出版社：東峰書房

共著 松本寿吉郎・手島伸夫 1,296円
(サブリーダー：手島伸夫 090-1995-8730)





財務診断研究会「上期活動報告」



荒井 康之

arai.smec@gmail.com

財務診断研究会は毎月第3水曜日にJR大崎駅近くの南部労政会館で開催されている財務分析を行う研究会です。毎月異なる分野の業種から3社前後の有価証券報告書発行企業を選択して経営の分析、課題の検討、問題の抽出などを行います。紙面をお借りして上期の活動を報告させていただきます。

1. 関西私鉄（4月）

「鉄道事業法」の下で営まれる社会インフラ事業ですが人口減少時代に入り、輸送から沿線地域開拓、商業施設開業など周辺事業の強化を進めています。財務では鉄道施設の建設費に対する固定資産税の特例により負担の急増を緩和する措置があります。また運賃は「総括原価方式の下での上限価格制」により決められ、ICカード乗車券は前受運賃として計上する処理を行います。

2. 有価証券報告書の読み方（5月）

キューピー株式会社の有価証券報告書をEDINETから各自入手し、同資料の構成、研究会で主に扱う項目、企業経営で注目すべき点などの読み取り方を勉強しました。特に「経理の状況」は当該企業の財務状況が詳しく記載されており、注記事項までの項目を深く追っていくとその内訳や細目から会計処理の明細まで見えてきます。

3. 電池・バッテリー業（6月）

数量では一次電池が生産総数の6割を占めますが、金額は9割が二次電池でその半分以上はリチウムイオン電池の生産額です。電池製造を中心に行う「(株)ジーエス・ユアサコーポレーション」と「古河電池(株)」、リチウムイオン電池で使用するセパレータを生産する「ダブル・スコープ(株)」を取り上げ、収益構造の違いを検討しました。

4. 味噌・醤油製造業（7月）

同消費市場は縮小しており、輸入大豆原料費の高騰など事業環境は厳しさを増しています。企業は海外市場の開拓や商品開発力の強化を進めています。「マルサンアイ(株)」は豆乳事業、「キッコーマン(株)」は海外進出、「ヒゲタ醤油(株)」は販売チャネルをキッコーマンに依存した事業展開を行っており、その指標を財務諸表で検討しました。

5. 特殊車両業（8月）

消防車やゴミ収集車などを製造する同業界は景気や環境規制などで影響は受けるものの規模は成長しており、各社は企業買収や海外進出を積極的に行っています。国内における公官庁からの受注に関して納期と在庫、売上計上、代金回収時期が財務諸表にどのように反映されているか議論しました。

6. 百貨店（9月）

景気の動向やインバウンド消費などの外部環境で業績の影響を大きく受ける同業界は都市部の好調に対し、地方は減収店舗の多い厳しい状況となっています。財務の特色の1つとして商品券の会計処理があります。発行時に負債として計上し、商品の引き換え時に売上、一定期間未使用のものは雑収入とします。未使用の処理後に使用されると雑損失で計上します。

財務診断研究会では、業種別に財務分析を行うことで共通の課題や指標の特徴を把握し、中小企業支援に役立てたいと思って活動しています。今後は、管理会計や原価計算などの研究も行う計画です。予定は、<http://www.zaimu-shindan-kenkyukai.jp> または城南支部のHPでご確認ください。皆さまのご参加をお待ちしております。

★ 毎月第1土曜日は 「まちづくり研究会」へGO! ★

内田 圭
ucd@kc5.so-net.ne.jp

★まちづくり研究会

国・自治体やデベロッパーに限らず、住民、商店街、企業など「まち」をよくしようとする幅広い活動を対象にし、意味を限定しない“ひらがな「まちづくり」”を使っています。幅広くとらえていますので、テーマも、商業、都市、歴史、環境、技術、法律、システムなど、さまざまです。

★毎月第1土曜日

原則第1土曜日13:30~16:30に開催します。平日勤務の企業内診断士も出席しやすい設定です。メインの会場は「新宿NPO協働推進センター」（最寄駅：高田馬場）を使用しています。1月は年始にあたることもあり毎年休会としています。

★参加費1回100円

会費は、参加した時に会場費として100円（会場により変動あり）をお支払いください。年会費制ではないので、参加できる時だけ参加してください。

★アウトプットとインプットの間

通常は、出席者の報告（アウトプット）とそれをもとに意見交換をし、各自のポケットに情報を持ち帰る（インプット）というスタイルです。講義スタイルではありませんので、教えてもらうことを期待するのではなく、「何か得れたらいいね」という気楽なスタイルの参加をおすすめします。何かのヒントになるようなものを探しに来てください。現在の仕事にまちづくりの要素を加えた報告をもとに意見交換することもあります。発表者も思わぬ発想・視点が展開すること

もあります。

まちづくりには中小企業診断士のコーディネートが必要という視点ですが、研究会として商店街診断などの事業に取り組むことはしていません。中小企業診断士として、ビジネスマンとして、一個人として、自分を深める場としています。

今年度のテーマは「まちづくりの基本から『地方創生』を考える」。「地方創生」を改めて基本から考えられるような個別テーマで毎月展開しています。

☆2016年度の各月テーマ（実績・予定）

4月	新アテネ憲章とまちづくり
5月	IoTと地方創生
6月	まちづくりコミュニティの合意形成
7月	エリアマネジメント
8月	江戸の都市計画
9月	コンパクトシティ富山の概要について
10月	商店街活性化における商店のスキルアップ具体策
11月	二子玉川ライズ（視察）
12月	城南支部研究成果発表会
1月	（休会）
2月	未定
3月	今年度のまとめ

★ユルイ気持ちの参加OKです

外部講師の招聘や、視察に行くこともあります。「数年ぶりに参加してみようかな」という方も大歓迎です！
いつでもご参加ください d(￣ー￣)

★★★★★★★★★★★★★★★★★★★★



ITビジネスラボ



代表 並木 政之

namikim@kamakuranet.ne.jp

ITビジネスラボ（以降ITBLと略す）は半歩先を行くITを勉強して中小企業支援に役立てようという趣旨の研究會です。

世の中には普遍的に変わらないものと短期間のうちにどんどん潮目が変わっていくものとがあります。「IT」は後者であり、数年前の技術や情報が陳腐化して使い物にならなくなったりします。身の回りにあるケータイやパソコンを見てもわかんと思います。

ITBLでは連絡や意見交換、成果物共有にメーリングリストや紙の配布は行いません。すべてがフェイスブック経由です。これも半歩先を行く取り組みです。SNSが連絡や情報発信の中心になってきている時代を見据える必要があります。フェイスブックも寿命がありますから、次なるコミュニケーション手段が現れたら積極的に取り込んでゆくことになるでしょう。

ITBLの活動は下記の三本柱からなり立っています。

① ITクイズ

毎回例会ごとに輪番制でITキーワードをクイズ形式で出し合い、どういう意味なのかを共有します。

② みんなプロ

みんなのプロジェクトの略称です。チームによる自由研究です。この指とまれ方式でメンバーを募り、チーム内で研究を行い、発表を通じて情報を共有していきます。

③ 教えてITの人

IT初心者向けにITの達人が優しく説明する新しい取り組みです。

④ ワクド企画

ワクワクドキドキするような企画を試みようというところから始まった「ワクド企画」。年に2回ほどオープンセミナーを実施し、研究会会員以外からも講師を招聘して発表しています。6月には「世界一受けたいデザイン思考の授業」で好評を博し、1月には「中小企業の新サービス創出のためのイノベーションとIoT」と銘打ってセミナー開催予定です。会員の実務従事支援の一環として中小企業の診断・助言活動も実施してまいります。ますます、成長するITビジネスラボにご期待ください。

開催曜日：毎月第三土曜日 14:00～

開催場所：大田区内の集会所（蒲田・大森）

年会費：正会員¥5,000、ネット会員¥1,000

※ネット会員は会合には参加せずネット上だけでつながっている会員です。

中小企業診断士なら、IT知識は必須のスキル
経営の明日を支えるIT知識を毎日アップデート

楽しみながら 半歩先のITの世界を 知ろう！

これがITビジネスラボの三本柱

- 1 ITクイズ**
楽しく知識が身に付く
- 2 気になるIT記事**
自然とアンテナが高くなる
- 3 みんなプロ**
（自分のプロジェクト）
この指とまれ方式のチーム研究

中身の主な研究活動

- ・ヘルスケアアプリとウェアラブルデバイスの研究
- ・Sim tree の研究
- ・Office lensの研究
- ・小売店のIoT構築も評価

これからの研究活動予定

- ・Open Dataの研究
- ・クラウドソーシング実践
- ・Virtual Realityの研究
- ・ポイント戦略実践評価

【事務局】
14時～17時
場所：大森中央公民館
大森駅前東口
500円（ネット会員1,000円）
11:00～12:00
13:00～14:00

【お問い合わせ】
代表 並木 政之
namikim@kamakuranet.ne.jp

ITBL 東京都中小企業診断士協会
「ITビジネス・ラボ」(ITBL) 代表 並木 政之
namikim@kamakuranet.ne.jp



労務管理研究会



リーダー 平奈 一博
k-hirana@eos.ocn.ne.jp

1. 労務管理研究会とは

人事労務管理に関する研究活動と会員相互の情報交換を通じて、中小企業診断士が、中小企業経営に役立つ助言や支援を行うためのコンサルティングスキルを身につけることを目的としています。

主な活動内容は、全員参加の「テーマ別研究」と会員相互による「ミニ勉強会」の開催です。

2. 今年度のテーマ別研究活動の内容

今年度の研究テーマは、「非正規雇用労働者の労務管理」、「中小企業の残業対策」、「中小企業における解雇問題と実務対策」です。テーマ別研究活動の概要は次の通りです。

(1)「非正規雇用労働者の労務管理」班

①活動目的：最近の非正規雇用労働者の現状や中小企業における非正規雇用労働者の課題について考察し、中小企業への活用策を提案する。

②活動概要：非正規雇用労働者に関する課題と活用のポイントを研究する。

③活動の成果物：Q&A集・非正規雇用管理のチェックリストを作成する。

(2)「中小企業の残業対策」班

①活動目的：人材不足に悩む中小企業が、女性や高齢者などを活用して、働き過ぎを防止する残業削減策を提案する。

②活動概要：働き過ぎ防止の新しい働き方を研究する。

③活動の成果物：労働時間管理Q&A集・チェックリストを作成する。

(3)「中小企業における解雇問題と実務対策」班

①活動目的：個別労働紛争の未然防止や発生時の迅速かつ適切な対応のため

の実務対策を提案する。

②活動概要：中小企業の解雇の現状と解雇法制の課題を研究する。

③活動の成果物：労務管理チェックシート・解雇問題Q&A集を作成する。

3. 今年度の「ミニ勉強会」の活動実績

開催日	テーマ
4月例会	人事の定量分析
5月例会	女性活躍推進法について
6月例会	自立型組織とリーダーシップ
7月例会	中堅・中小企業における企業年金制度の見直し
8月例会	—休会—
9月例会	パートタイム労働法ポイントQ&A集

4. 研究会の開催

人事労務管理に興味をお持ちの診断士は、ぜひお気軽にご参加ください。

(見学大歓迎です!!)

<開催日時>

・毎月第2土曜日(原則)

・13:30 ~ 16:30

<開催場所>

・大田区産業プラザ会議室(京急蒲田駅)

・エセナおおた学習室(JR大森駅)

<会費>

・年会費:4,000円

(10月以降入会は初年度2,000円)

・臨時参加:1回1,000円(見学無料)

<連絡先>

・平奈一博 k-hirana@eos.ocn.ne.jp



1. 経営法務研究会平成28年度上期の活動

当研究会の活動としては、昨年度に引き続き「発信力と会員相互の協力関係強化」に注力しています。例会での法律テーマ研究以外に、主に次の3項目に取り組みました。

- ・ もの補助採択企業の支援（10月完了）
- ・ 裁判傍聴セミナーの実施（9月実施）
- ・ 経営者向け経営法務Q&A出版（執筆中）

平成28年度経営法務研究会例会テーマ

4月	本年度の方針話し合い
5月	改正法案で始める民法（その2）
6月	中小企業等経営力強化法
7月	単行本出版コンセプト打合せ
8月	産業力強化法の概要と課題
9月	裁判傍聴セミナー（東京地裁）
10月	単行本出版章立て打合せ

5、6、8月のテーマはブログで確認できます。

「法律とつきあう経営」

<http://blog.livedoor.jp/keieihoumu_johnan/>

2. 会員間の連携強化

これまでの例会を振り返ってみると「よく議論したな～」という印象が真っ先に頭をよぎります。今年度は4人の新人診断士を会員に迎えました。これらの方々は企業内法務責任者、弁理士資格保有者などといった構成で、これまで以上に、法律起点のよき経営アドバイスにつながる、信頼度の高い議論ができていくように思います。

メンバー間連携では、前回報告した27年度補正予算のものづくり補助金申請がめでたく「採択」となりました。その後の継続支援の結果、交付決定、完了報告まで進めることができ、当研究会メン

バーとしての良い実務経験になりました。研究会の目的を単なる診断士メンバー間の勉強会に留めることなく、クライアントへの経営サポートつなげることの意義をあらためて実感しているところです。

3. オープンセミナー「裁判傍聴会」開催

9月の例会はオープンセミナーとして「裁判傍聴会」を実施しました。城西支部ビジネス法務研究会からの参加者を含め12名が刑事裁判を体験しました。引率の木村弁護士から「裁判の流れ」についての解説を受けたあと、全員が東京地裁法廷で刑事裁判を傍聴しました。被告が2名の珍しい公判で、さらに罪状認否で一方の被告が一部を否認するという興味深いものでした。傍聴後は裁判官や検察官、弁護士そして被告の発言内容について質疑応答を行い、刑事裁判への理解を深めました。



傍聴後の質疑応答の様子（弁護士会館にて）

4. 中小企業経営者向け経営法務Q&A出版

29年度早々の出版を目指して、当研究会有志による中小企業経営者向け経営法務本（単行本）の執筆を進めています。



中小企業政策研究会の活動報告



中小企業政策研究会 佐藤 博之
rmc.seisakuken@gmail.com

1. 中小企業政策研究会が目指すこと

中小企業政策研究会は、平成15年10月に発足し、今年で13年を迎えます。

中小企業の発展に寄与すべく、毎月、中小企業に関する諸施策等を学習し、会員はもとよりその道の専門家を講師にお招きし、講演・講義を開いています。

より多くの中小企業ニーズに会員各自が十分な対応を取れるように、約350名という会員規模を活かし、人的ネットワークの構築にも重きを置いた活動をしております。

2. これまでの活動実績

一昨年より、各月の定例会テーマを、会員からの意見を集めるコンペ大会を行い決定しており、開催後にはアンケートを実施しております。

上記を行うことで、参加者の満足度向上、各会の質の向上に努めております。

昨年度のいくつかの活動を以下に紹介いたします。

月	テーマ
4月	【講演】 素敵！と言われる話し方になれる秘訣
5月	【会員発表】 ～企業内でもここまでできる！～ 企業内診断士けもの道★真打
6月	総会、定例会コンペ大会
7月	【講演】 診断士よ、今こそ最強の経営ゲーム「囲碁」を知ろう！
8月	【講演】 残業をなくす業務プロセス改善術 ～ITIL活用した問題解決法～

9月	【講演】 弱者の集客方法～超貧乏で超田舎の弱点だらけの水族館の年間集客数が15倍（30万人）に！～
10月	【講演】 元中小企業庁長官に聞く「中小企業政策の課題と中小企業診断士への期待」

3. 今後の活動予定

今後のいくつかの活動予定を紹介いたします。

月	テーマ
1月 22日	新入会員向け 政策研究会説明会
2月 14日	【会員発表】 レベルアップ！パワーポイント術
3月 14日	【会員発表】 診断士だからこそ今「デザイン思考」を！
4月 11日	【講演】 事例に学ぶ、中小企業の社長はどのような支援を求めているのか？
5月 16日	【会員発表】 今さら訊けない！事業承継入門講座

* 詳細は、城南支部および当研究会ホームページをご覧ください。

当研究会ホームページ
<http://www.shindan.gr.jp>



リスクマネジメント研究会のご案内



リスクマネジメント研究会 柄澤 明久
DQN04522@nifty.ne.jp

1. 研究会の目的

吉田兼好は徒然草の第百五十五段の中でこのように言っています。

「死期は序（順番）をまたず。死は前よりしも来らず、かねて後に迫れり。人皆死ある事を知りて、待つことしかも急ならざるに、覚えずして来る。」

つまり死というリスクは前もって知ることができない、人はいつか死ぬということは分かっているけれども、いつの間にか死はやってくるということです。

この死というリスクは回避は不可能ですが、生命保険をかけることで、リスクの保有は可能なわけです。保険制度はリスクに対応するための人類による素晴らしい発明ということが出来ます。

リスクマネジメント研究会は、経営リスクを中心としてあらゆるリスクに関する研究を行っています。

2. 取り上げるテーマの例

- ・ リスクマネジメント全般
- ・ 事業継続管理（BCP、BCM）
- ・ コンプライアンス
- ・ 企業倫理
- ・ コーポレートガバナンス
- ・ カントリーリスク
- ・ セキュリティ
- ・ 法律・規格・ガイドライン
- ・ 事業承継
- ・ クラウドコンピューティング
- ・ ソーシャルネットワーク
- ・ IT、Web
- ・ その他最近の事例や話題

3. 最近の研究会の実績

最近の研究会の研究内容は多岐な領域

にまたがった内容となっています。

<平成27年度>

27年7月：イスラームのリスク 基礎編

8月：イスラームのリスク 歴史編

9月：マイナンバーとそのリスク

10月：情報セキュリティ10大脅威2015

11月：錯覚とリスク

12月：プライバシーマークにおけるマイナンバー対応

28年1月：ロシアというリスク

2月：戦後経済とアベノミクスリスク

<平成28年度>

4月：人工知能（AI）のリスク

5月：リスクマネジメント入門

6月：AI（人工知能）とリスク

7月：個人情報保護法の改正

9月：情報セキュリティ10大脅威2016

10月：インドとリスクマネジメント

4. 研究会の開催

日時：毎月第4水曜日の18時30分から
1時間30分程度

場所：大井町または大森付近の集会所
詳細は事前に連絡します。

年会費：なし

参加費：1回1,000円

会員による研究成果の発表とQ&Aによる情報交換を行っています。ときには外部講師を招聘することもあります。

申込・問合せは

椎木忠行(代表) td-siiki@jcom.home.ne.jp

柄澤明久(連絡先) DQN04522@nifty.ne.jp



マーケティング研究会の活動報告



マーケティング研究会 代表 原田 英明
hharada@myad.jp

1. 研究会の目的と活動内容

当研究会は「ツカエルマーケティング」をコンセプトに、中小企業の抱えるマーケティング面の課題解決に向けた支援、会員が実践的なマーケティングスキルや手法を身につけることを目指しています。活動内容は次の3つです。

①会員の研究発表

会員が業界や業種に特徴的なマーケティングの現状と課題を取り上げ、自分が実践した解決策や解決手法などについて発表します。その後に参加者と質疑応答や意見交換を行い、マーケティングのスキルの習得やノウハウの共有化を図っています。

②経営者とのディスカッション

マーケティングに課題をもつ中小企業の経営者に来ていただき、現状の取り組みの発表後に参加者とディスカッションを行います。これによって、課題解決のヒントを提供するとともに、企業の具体的なニーズを収集し、ご要望があれば継続的な支援を行っています。



③他の研究会とのコラボレーション

今年度は実施しておりませんが、昨年度は城南支部研究会にも講師をお願いし、成果発表をしていただきました。

2. 平成28年度の活動状況

- ・ 4月 「診断士のマーケティングスキルが活かせる小規模持続化補助金支援」
原田英明 当会会員
- ・ 5月 「当社が支援するクラウドサービス会社のプロモーションのご紹介とご相談」 (株) Piクリエーション
櫻井かよ 代表取締役
- ・ 6月 「女性起業家支援の現状と支援のポイント」 (株) Ideal Works
井手美由樹 代表取締役
- ・ 7月 「『未知への挑戦』～それは1本の電話から始まった～」
太洋塗料 (株) 林清史 常務取締役
- ・ 8月 「飲食業のマーケティング支援のポイント」 高田泰弘 城南支部会員
- ・ 9月 「【新事業・ブランド立上げ】体験的マーケティング論：ユニクロEC、アンダーアーマー、エアウィーヴ」
竹上創 当会会員
- ・ 10月 「販路開拓」株式会社ガードアイ
藤沢雅憲 代表取締役
- ・ 11月 「eラーニング教材『workout』の事業戦略」 (株) ボンサマ
安居夏生 代表取締役
- ・ 12月 反省会を兼ねての忘年会

3. 研究会の開催日

原則毎月第3火曜日に開催。T-SMECA ニュースか城南支部HPの研究会スケジュールに掲載。年会費6,000円、スポット参加も可能で1回1,000円。当会の問合せ先：小森 勲 komorijp@mb.infoweb.ne.jp

ものづくりイノベーション研究会 活動報告

ものづくりイノベーション研究会 小泉 誠二
skoizumi@fusionknowledge.co.jp

1. 活動概要

ものづくりイノベーション研究会は製造業の企業環境の変化や個別のニーズに対応するため、会員相互の研鑽や情報交換を通じて工場診断に関するスキルを高め、ものづくりイノベーションの情報やノウハウを共有し、相互研鑽を目的としています。

城南地区（大田区や品川区）の製造業の診断能力を強化すべく、月例会は設立から84回（10月現在）と回を重ね、毎回25名程前後と多くの初心者を含めて、活発に活動しています。

非製造業等で活躍される企業内診断士向けに、ものづくりの基礎や業界の情報などをわかりやすく紹介することに力を入れております。

会員相互のものづくりに関する情報交流を促進するため一方的な発表ではなく双方方向コミュニケーションを基本として進めております。

またオープン参加を基本としており、他支部からの参加者も多いのが特徴です。できるだけ多くの会員が製造業の支援をすることができることを推進しております。

2. 平成27年度後半の活動実績

10月「新経営力向上TOKYOプロジェクト」

小黒光司名誉会員 福田和彦会員

11月「中小製造業の展示会出展支援」

中川憲一郎会員

12月 年間計画と忘年会

1月「板金加工業の基礎知識」

小泉誠二会員 福田和彦会員

2月「おおた工業フェア」見学 社長講演

大洋塗料(株) 常務取締役 林清史氏

3月「ものづくり補助金（H27年補正）」

中尾孝則会員 小泉誠二会員

3. 平成28年度前半の活動実績

4月「組み立て加工の基礎知識」

福田和彦会員

5月「中小製造業の知的資産経営」

坂野直人会員

6月「製造業における資材発注」

尾崎康三会員 野寄晃裕会員

7月「工場診断の知識と着眼点」

福田和彦会員

8月 工場診断実践 大田区昭和機器計装(株)

見学/ヒアリング/提案検討会/報告会

9月「工場コスト管理の手法」

中川憲一朗会員

今後は、ものづくり基礎知識と支援実践スキルを交互に繰り返しながら研究会を運営する予定です。終了後の懇親会はいつも有益な情報が飛び交います。

4. 月例研究会の開催

- ・開催日：原則毎月第2木曜日
- ・開催時間：原則18:30～20:30（後懇親会）
- ・会場：大崎南部労政会館
（品川区大崎1-11-1 ゲートシティ大崎ウエストタワー2階）
- ・参加：事前登録が必要。参加を希望される方は、以下の事務局担当までご連絡ください。
【申し込み先】城南支会 福田和彦
電子メール：kazzu.fukuda@gmail.com
- ・会費：年会費6,000円（都度1,000円）



知的資産経営研究会の活動



中村 良一

r-nakamura@smesolution.jp

1. 創業スクールのカリキュラムに参加

本年度も、知的資産経営研究会メンバーはNPO法人横浜中小企業診断士会が主催する創業スクールのカリキュラム「事業アイデア・コンセプトの創り方」カリキュラムに参加、ワークショップを実施しました。今年で3期、6回目となり、会員がファシリテータとなって受講生のビジネスプラン作成の支援を行いました。



最初はぼんやりしていたアイデアがビジネスモデルとして形をなし、SWOT分析を経て、独自のビジネスプランが構築される過程を見ていると、受講生の皆様の熱意に感動します。起業の時期が待ち遠しいですね。

2. 地域金融機関のあり方

本スクールでは、横浜信用金庫、かながわ信用金庫の共催をいただいております。担当の方とお話しする機会がありました。社内では、「捨てられる銀行」がベストセラーとなっているとのこと。金融検査マニュアルにもとづき、債務者を正常先、要注意先、破綻懸念先、実質破綻

先及び破綻先に区分し、引当金を積むことが業務のすべてであったようなことをやめ、事業性評価つまりコンサルティング機能を発揮してリスクをとって貸し出す姿勢が大切だとする内容に、たいへん盛り上がっているようです。中小企業診断士との協力関係ももっと進めたいのご意見、たいへんありがたくお聞きしました。リレバンは知的資産経営と切っても切れない関係であり、研究会としても地域金融機関とは協力関係を深めていきたいと思っています。

3. 知的資産経営研究会の活動

本年度の研究会の発表テーマは下記のとおりです。

4月5日

ものづくり企業の知的資産経営（坂野直人）

5月10日

創業支援と知的資産経営（中村良一）

6月7日

トランザクティブ・メモリー概説（柳澤貴）

7月5日

紙一枚で事業採算を掌握する方法（金森亨）

8月9日

経営理念の作成と発信（樋口忍）

9月6日

行政書士の知的資産経営に関する取組みについて（梶原恭子）

10月4日

人的資産を組み上げる！営業力向上プログラム（堀内仁）

何と広範なテーマでやっているのでしょう。でもコアな部分は知的資産なのですね。



Copyright © 2010-2016 IA&M



今年も元気に実践能力開発中



塚平 和実（つかだいら かすみ）

tsuka16th@yahoo.co.jp

1. 覚えやすく覚えにくい研究会

実践能力開発研究会の名前をぜひ覚えてください。唐突なお願いですが。覚え方は簡単です。

「実践の城南の“実践能力開発研究会”」です。すぐに頭に入ってくるフレーズですね。覚えやすい研究会です。でもよく聞かれます。

「実践能力開発研究会？何しているの？」活動内容をなかなかイメージしてもらえないようです。そういう意味では覚えにくい研究会です。せっかく「実践」の名を冠した研究会なのに、覚えやすく覚えにくい研究会のままでは寂しい。研究会の活動について説明します。

2. 覚えやすい活動目的

「プロコンサルタントとしての実践的能力向上をめざし、会員相互の啓発の場として新しいスタイルの研究会を目指す」

これが研究会の活動目的です。「プロコン用の研究会？」そんな声が聞こえてきそうですが大丈夫です。企業内診断士でも入会できます。「プロコンサルタント」とは本人の心の持ちようのこと。中小企業支援のために必要な様々な実践的ノウハウを身につけたい。お互いの持つ専門知識を共有したい。そんな気持ちがあれば、「いつかはプロコン」と思っている企業内診断士の方でも大歓迎です。現在の会員構成もプロコンと企業内診断士が半々の状況です。

3. 覚えて欲しい活動内容

では具体的にどんなことをしているのか。今年度は年間を通して2つのテーマに取り組んでいます。1つ目は中小企業向け

に自社HP改修・更新ツール開発を行っているIT系中小企業とコラボし、プロモーションツール開発を行うこと。中小企業支援の現場でニーズの高いテーマに対してどのように効果的な支援を行えるか。この視点に立ち、ツールやノウハウの蓄積、プロモーション展開方法の開発を行っていきます。

2つ目は事業承継をテーマにツール開発を目指しています。今後ニーズが高まる分野ですので、会員一同張り切って開発に取り組んでいます。今年度末までに一定の成果を上げられるよう会員一同取り組んでいます。いかがですか？ぜひ活動内容を覚えてください。興味・関心を持ってください。

4. 後は実践するのみ

実践能力開発研究会では、「着実に成果を出すために考え、行動できるなかま」を探しています。興味を持ったあなた、さっそく見学を実践しませんか。ご連絡をお待ちしております。



チームコンサル研究会活動紹介



中峰 博史

hiroshi.nakamine@trad.ocn.ne.jp

1. 研究会の目的

チームコンサル研究会は、診断士個々の力を結集し、顧客企業の高度で多岐にわたる要望に応えたい実践診断士のための研究会です。不透明な景気状況は依然続き、多くの中小企業が苦しい経営を続けています。そのような中小企業の経営者に元気になって頂けるよう、会員の力を結集した支援を目指しています。

最近では会員も増え実際に企業支援を行うための実践的な準備や議論ができるまでになりました。わきあいあいの中にも熱い活動を行っています。今後は研究会メンバーと企業経営者との交流を行えたらと考えています。現場で活躍したい診断士のご参加をお待ちしています。

2. 研究会の内容

これまでは、経営コンサルティングに関する知見の共有や新たなコンサルティング手法の研究を進めてきました。特に、この1年は営業に対するコンサル支援ツールの検討に力を注いでいます。

最近の主な研究内容は次の通りです。

- ・「営業に対するコンサルティング商品の開発会議」

製造関連のコンサルツールは世の中に多くありますが、営業力を高めるための支援ツールに適切なものは多くありません。実際に議論してみると営業活動は幅広くツールをまとめるのは至難の業です。業種や営業活動のステージを絞って議論を重ねています。単純にフォームを集めるのではなく、議論を通じてメンバーが現場で活用できる支援ツールを目指しています。議論の中で現場対応の方法を議論し、ノウハウの蓄積を行って

ます。

- ・「アドラーに学ぶ経営・・・」

日本ではフロイトの陰に隠れてそれほど有名ではなかったのですが、近年爆発的に人気の出ている心理学者アドラーの研究について学びました。人と人の関係を考え自身の行動を変える方法は、企業支援の現場にも大いに活用できそうです。

- ・「東北被災地における診断士の復興支援体験報告」

東日本震災の被災地復興支援を行う会員から復興状況、支援の現状、問題・課題を学びました。「もう少し早く相談してくれていたら・・・」、支援をする会員の熱い思いを知り、輪を広げられたらと、災害時における企業支援のあるべき姿を議論しました。

- ・「不動産と代位弁済。診断士が知っておきたい究極の裏話」

代位弁済は私たちの日頃の支援現場で遭遇することはあまり多くはありませんが、いざという時の実践的な知識や裏技を知っておくのは有益です。経験談から、実践で役立つノウハウを学びました。

3. 月例研究会参加のご案内

例会は次の要領で毎月行っています。

- ・開催日：原則毎月第4水曜日
- ・開催時間：原則18時30分～20時30分
- ・会場：品川中小企業センター
(品川区西品川1-28-3)
- ・会費：年会費5,000円
(または毎回1,000円)

参加希望の方は、下記事務局までご連絡ください。

連絡先：中川憲一郎

(ken1ro@road.ocn.ne.jp)



共創イノベーション研究会について



林 省吾

shougo1001@gmail.com

本研究会は「共創」によるイノベーションとは何か、そのプロセスをどのようにビジネスに活用できるか、など事例研究や実践を通じて学ぶことを目的としています。「共創」には様々な定義が存在しますが、本研究会では「顧客の経験や顧客との積極的な関係を創造するためのビジネス戦略であり、顧客の経験価値を高めるための方法」と定義しました。

製品やサービスが多すぎるほどあふれている昨今、魅力的な製品やサービスを創造することは簡単ではありません。顧客の嗜好が多様化し、また社会の仕組みが複雑になる中で、マクロ的な調査・分析により顧客のニーズを特定することだけでは、本当のニーズを探り当てることができなくなっています。そもそも、顧客自身も自分のニーズを特定できなくなっているとも言われています。

「共創」の目的は、このような時代に対して、顧客との共感を得る体験を実現し、本質的なニーズに近づくことです。このプロセスを活用し、顧客のニーズにフィットした製品やサービスを創出することが最終的な目指す姿になります。

「共創」を実現する具体的な方法はデザイン思考、リーンスタートアップ、アジャイルプロセスなど様々なものが世の中には存在します。中には専門的なデザインや開発スキルが必要なものもありますが、本研究会では専門的な知識・スキルには深入りすることなく、幅広く活用できる「共創」の考え方やプロセスを知ることができるようにしています。

研究会ではワークショップやファシリテーション、またそれらに関係する知識は手法を実際に体験します。また、「共

創」に関わる実践者をゲストにお招きして、そのお話を聞くこともしています。今まではUXD(ユーザ体験のデザイン)やアイデアソン・ハッカソンなどを専門としているゲストに来ていただきました。

またワークショップでは、ゲーミフィケーション・アイデア発想などをテーマにしています。手法だけではなく、実践しながら学ぶことも重視し、外に出て課題を発見するフィールドワークを行いました。去年は築地で外国人観光客にインタビューを行い、ニーズの特定とソリューション案のアイデア発想を短い時間で実施したりもしています。

《研究会の概要について》

本研究会は主に第三週または第四週の土曜日夜に開催しています。

研究会には様々な企業に属している企業内診断士が多く、自ら「共創」のワークショップを実施しています。研究会メンバーが自分の組織や、中小企業診断士として関わる組織に対して、イノベーションを起こすための「共創」活動を実施できるように、知識や経験を増やせることに努めています。ぜひ、ご興味のある方はご連絡ください。質問も受け付けています。(連絡先は上記)

Preziラボ (正式名称：次世代プレゼン研究会)

代表 松井 正明
Preziラボ事務局 info@prz-lab.jp

1. Preziラボって？

私たち「Preziラボ」は平成25年5月に発足したばかりの新しい研究会です。正式名称は次世代プレゼン研究会となっており、目指すべきところはプレゼンテーションの革命です。情報を視覚化する刺激的なプレゼンツール「Prezi」を使いプレゼンテーションというアートを、新たに考案します。

2. 活動内容

(1) 具体的活動内容

具体的な活動内容は都度決定しています。場合によってはプロジェクトチームを結成し、短期間で行うものもあり、月に複数回打ち合わせをすることもあります。ここではその一部を紹介します。

○プレゼンテーション

Preziを使用し10分程度のプレゼンを実施します。多様なプレゼンテーションをそれぞれが研究し発表し、相互に評価を行うことにより、会員のプレゼン能力の向上を目的としています。

○企業向け3分間プレゼンテーション

中小企業が展示会や商談などにてプレゼンテーションする機会があります。限られた時間の中で「どうすれば効果的に自社商品をアピールできるプレゼンテーションが実践できるのか」ということを、実際に中小企業の方との打合せを重ねながら成果物として作成しております。

○金融機関向けセミナーの企画

金融機関向け・土業向けのセミナーを、各会員が分担して作成します。

(2) 今後の活動予定

今までの活動は継続しつつ、より具体的なコンテンツの開発を行います。継続的にセミナーを提供できるよう、コンテンツの作成を行う予定です。

3. 最後に

私たちは、プレゼンテーションの革命に本気で取り組んでいます。幅広い範囲との提携なども踏まえ、成果物としての出版など目標としております。

【研究会データ】

代表者 松井正明
定例会 原則：毎月 第3木曜
会場（秋葉原中心）
会費（年間1万円）
会員数（14名：プロコン比率50%）

問い合わせ先：

Preziラボ事務局 info@prz-lab.jp
担当：遠藤光輔



成長産業分野研究会



事務局 宮島 仁
mail@miyajin.net

1. 設立趣旨、目的

「成長産業分野研究会」は東京都が特に力を入れている、①医療・介護・健康関連産業、②環境・エネルギー、③観光、④クリエイティブ等の、今後大きな成長性が期待される分野を対象としています。これらの分野に対応できるように、成長分野での知識や経験を共有する専門家のための場を設け、伴走型支援に必要となる手順と手法、その実践的活用の研究を目的として、平成27年6月に設立した新しい研究会です。

〔会長〕森川 雅章

〔会長代行〕松井 正明

〔会員数〕17名

- ・7月：「補助制度について」
会員有志による発表
- ・8月：「中小企業等経営強化法に基づく経営力向上計画について」
宗像 怜央 会員
「補助金申請支援について」
宮島 仁 会員
- ・9月：「補助金の獲得と活用に役立つ事業計画の策定」
木島 研二 会員
「補助制度申請支援マニュアル」
宮島 仁 会員
- ・10月：「知っている人は知っている“補助金”のオキテ」
松浦 尚之 会員

2. 定例会

毎年4月は総会ですが、4月も含めて以下の要領にて定例会を開催しています。

◆日時：毎月第4木曜日 18:30～2時間

◆場所：和泉橋区民館を基本

秋葉原駅徒歩2分、東京都中小企業振興公社の並び

◆内容：会員や外部講師が、特定の成長産業分野の業界情報、活動内容などをテーマに講演

3. 平成28年度活動実績

平成28年度の定例会の活動実績は以下のとおりです。

- ・4月：総会
「エネルギーの現状と今後」
伏見 隆夫 会員
- ・5月：「補助制度について」
会員有志による発表
- ・6月：「補助制度について」
会員有志による発表

4. 入会について

定例会の出席者は平成27年度では平均10名弱で、比較的こじんまりした研究会です。

入会は随時受け付けています。事務局へご連絡の上、定例会にご参加ください。初回は見学参加としています。

入会金は無し、年会費は6,000円です。中途入会の場合、年会費は別途協議します。

5. 連絡先

事務局：宮島 仁

mail@miyajin.net

まで、お気軽にお問い合わせください。



新談士の会の活動紹介



小林 有紀

renais.t.vodafone.ne.jp@gmail.com

1. 新談士の会とは

新談士の会は、1～5年目の診断士のための交流および今後の診断活動を推進する会です。7年前に数名の有志の方々が「新米診断士の最初の拠り所を作ろう!」という後輩を思いやる精神で立ち上げました。

入会資格については、『中小企業診断士登録5年以内』または『45歳以下』、ただし『入会后5年経過したら自動退会』と定めています。上記を満たす方であれば、新人でも2年目以降の方でも気兼ねなく参加頂けます。

2. 平成28年度の基本方針

- ①新米診断士の交流
- ②新米診断士の診断活動の推進

3. 平成28年度上期の活動実績

定例会

- ・懇話「人はなぜ診断士になるのか」
- ・発表「街バルによる復興支援」
- ・発表「商店街・商店街支援とは」
- ・発表「企業内診断士の副業について」等

4. 平成28年度下期の活動予定

定例会

- ・懇話「診断士になって変わったこと」
- ・発表「統計分析の基礎」等

新談士の会は研究会のような特定のテーマは定めておらず、定例会においては専門領域も興味のある分野も違う人たちが、中小企業診断士としての活動や各自の研究等、毎回多岐に渡るテーマを発

表しています。活発な議論が行われ、会員同士で切磋琢磨しながらスキルアップできます。また今後の診断活動につながるような会員同士の情報交換や案件の紹介も活発に行われています。

新たに診断士となった方が臆することなく参加できる雰囲気の維持を重視した会です。診断士としてののはじめの一步に、診断士として今後何をしたらよいか迷っている、診断士のことをもっと知りたい、そんな方にぜひ一度参加頂くことをおすすめ致します。



定例会の様子

<定例会>

日時：毎月第4金曜日19：30～21：00

場所：渋谷区商工会館

会費：500円／回（初回は無料）

総務部の活動紹介

総務部長 出水 進

sdemizu@coda.ocn.ne.jp

1. 総務部の業務

総務部は、城南支部のインフラストラクチャー、バックボーンとして支部運営の基本的業務である総務業務と経理業務を担当しています。



2. 行事計画

平成29年1月～6月は、次の行事を予定しています。

①新年祝賀会

平成29年1月27日(金)

渋谷エクセルホテル東急

②執行委員会

平成29年2月24日(金)

平成29年度予算審議

平成29年4月下旬の金曜日

平成28年度決算審議

③新緑フェスティバル2017(支部大会)

平成29年5月20日(土)

目黒雅叙園

3. 総務部の活動

総務部は役割ごとにグループと担当副部長を置き、以下の業務に取り組んでいます。

①経理グループ

予算の集計、決算業務、会費の入金管理、現預金出納、会計監査対応など経理業務全般を担当しています。

②企画・管理グループ

企画業務として支部大会、執行委員

会等の議案書や議事録の作成などを担当しています。

また管理業務として支部規程の制定・改廃管理、議事録をはじめとする重要書類の保管、個人情報に関する事項などを担当しています。

③行事グループ

支部大会、新年祝賀会、執行委員会など各種行事の企画・運営を担当しています。

支部大会や新年祝賀会のご案内はメーリングリストで行い、Myページから参加申込を行います。メールのチェックとMyページの登録を忘れずをお願いします。

④会員グループ

会員の慶弔に関する通知、会員の入会・退会管理、会員属性の把握、各種名簿の管理などを担当しています。

4. 総務部会

これらの業務を実施するために、毎月第2水曜日に渋谷区立商工会館で総務部会を開催しています。

総務部会では、行事の企画・運営方法の検討、準備・当日の役割分担、収支計画及び収支決算などを行っています。特に、支部大会や新年会など多くの来賓や会員が参加する行事においては、当日の受付・運営がスムーズに進行するよう準備をしております。

総務部は協会や支部の動きがよくわかります。

協会のために、支部のために、支部会員のためにお手伝いをしたい、とお考えの方の参加をお待ちしております。

会員部の活動紹介

会員部長 並木 政之
namikim@jcom.zaq.ne.jp

支部活動報告

1. 会員部とは

会員間のコミュニケーション活動の促進やレクリエーション活動を通じて、城南支部の活動を推進することを目指しています。会員部メンバーみんなが楽しみながら繋がるような企画を作成し発信してまいります。

2. 平成28年度の基本方針

- ①会員の福利厚生・会員の交流
- ②会員の維持活動
- ③上記を目的とするイベントの運営

3. 平成28年度の活動の紹介

平成28年度は以下のイベントを実施しました。

①江の島散策と江の島水族館の見学

平成28年6月4日(土)実施

アウトドアイイベントとして人気の湘南エリアで会員の方々と水族館めぐりを楽しみました。見学後は湘南モノレールを使い大船で懇親会を行いました。



②江戸風鈴製作体験

平成28年11月12日(土)実施

老舗「篠原まるよし風鈴」にて手作りのガラス風鈴「江戸風鈴」の製作体験をしていただきました。ガラス吹きから絵付けまで、ものづくりの一端を垣間見ることができました。

4. 28年度下期の予定

次のイベントを予定しています。

①おいしい珈琲の淹れ方教室

平成29年2月18(土)実施

5. 支部行事の支援

①スプリングフォーラム・秋大会の支部説明会支援

両大会の支部タイムを仕切ります。

②新緑フェスティバルの運営支援

新入会員の自己紹介と懇親パーティの進行を実施します。

6. 29年度の方向性

アウトドアイイベントにとらわれず、より多くの会員に参加いただけるようなセミナー、ディスカッション形式のインドアイベントも企画していく予定です。

会員部では現在、楽しい企画と一緒に考えてくれる仲間を募集中です。興味のある方はご一報ください。

※会員部会：毎月第2水曜日渋谷商工会館
にて19：00から開催
(8月のみ休会)

青年部の活動紹介

青年部長 松 美奈子

minahashgogo@gmail.com

青年部は「若手会員の交流促進等に関する事項」を分掌する部として今年度新たに設置された部で、「研鑽の場の提供」および「相互親睦の促進」を目標として活動しています。

1. これまでの活動

【青年診断士フォーラム

～古民家に集まれ青年診断士～



このイベントは、ボードゲーム「カタン」の世界観の中で参加者同士の交流を促進する異色企画でした。ゲームは、他のプレイヤーとのネゴシエーションやブラフ＝心理

作戦や妨害工作などを駆使して利益を引き出し、最大の収益を得たものが勝者となるというストーリーで、真夏の休日、昼下がりの古民家で熱戦が繰り広げられました。

2. これからの活動

【城南キャラバン！】

「みんなで集い、語り合う場を一年を通して設けたい」という趣旨で、城南地域のさまざまな場所を会場とする企画「城南キャラバン！」を開催します。第1回は恵比寿で「ワイン」をテーマに、そして第2回は渋谷公園通りでの懇親会の開催を予定しています。また、「会員おすすめのお店」を会場とする企画も順次ご案内する予定ですので、SMECAニュースや城南メーリングリスト、HPのほか、twitter／Facebook(下記参照)

などでの告知もお見逃しのないようお願いします。

【診断士2、3、4年目の会】

本年度は、中小企業診断士資格更新の年である「5年目の前に考える事」と題して、診断士登録後2年目から4年目までの会員の交流の場を提供します。同期会的な雰囲気のもと、事前に実施する会員へのリサーチの結果を踏まえた情報提供や、会員相互の協働の促進を目指します。

3. その他の活動

- ・城南新緑フェスティバルの運営(総務部、会員部と協働)(5月)
- ・東京都中小企業診断士協会 会員部への出向(2名)
- ・東京都中小企業診断士協会会員部イベント「企業内診断士交流会」「1年目の会」への派遣要員推薦

なお、青年部では、イベントの運営や支部のさまざまな活動を担っていただく部員を募集しております。支部や東京協会の活動に参加してみたいとお考えの方ももちろん、お祭りイベントが大好きという方も大歓迎です。ぜひとも一度、部会を見学にお越しください。

☆twitter/Facebookははじめました：

twitter：@tsjseinen

(フォロー申請をお願いします。城南支部会員の方であればどなたでも参加・閲覧OKです。DMによるお問い合わせもお待ちします。)

Facebook：FBページより“東京都中小企業診断士協会 城南支部 青年部”で検索してください。

広報部の活動紹介

広報部長 石井 秀明

ishii_jplanning@vivid.ocn.ne.jp

“「実践の城南」を実践する”これが私たち城南支部のスローガンであり、ブランド・メッセージです。支部の方針としても情報発信の推進、強化が求められています。従ってこの「実践の城南」を具現化する活動や情報を発信するのが広報部の役割だと考えています。

1. ホームページ運営

リニューアルされた城南支部ホームページは行事予定や研究会案内の発信インフラとしてなくてはならない存在になってきました。去年の8月には、会員向けページを新設し、情報開示を一層進めました。今後は更新頻度を高めながら、コンテンツの充実と外部に向けた情報発信にも力を入れようとしています。そのためにもアクティブな若い力が必要となってきました(ここでいう若さとは何事にも積極的に取り組むという姿勢を言っています)。動画や画像を使ったコンテンツにもチャレンジしていきたいと思っています。

<http://www.rmcjohnan.org/>

2. 「診断」の編集

城南支部の会報である「診断」を年2回、1月と7月に発行しています。4か月前から準備にかかっていますので1年の半分以上は診断の編集に時間を割いていることになります。診断は多くのパーツから構成されています。巻頭所感、企業インタビュー、会員の投稿、研究会活動、支部活動報告、会員だより、会員の薦める店など実に多くあります。これら

を部員が手分けして収集・校正を行います。企業内診断士の方も多く、定例会に参加できないメンバーもいるのですが、オンラインでつながりながら共同校正作業することができます。今年度より「診断」は年1回の発行とし、コンテンツをホームページにシフトさせていこうと計画しています。年1回になった場合、「診断」の役割も変わってきますので、内容の大幅なリニューアルも考えています。

3. SMECAニュースの編集

支部の会報同様に協会の会報であるT-SMECAニュースについても校正を行っています。これは毎月行われます。作業は各支部の代表の方々と共同作業を行うこととなります。ここでは支部横断的なコミュニケーションをとることができます。

4. メーリングリストの運営

城南支部では会員同士がメールでつながるメーリングリストも運営しています。ここでのポイントは会員の資格管理になります。会員の入退会状況に照らし合わせながら登録を行っていきます。途中で資格失効される方もいらっしゃるのですが、地味ではありますが大切な仕事になっています。

5. メールマガジン発行

城南支部では「経営ねっとわーくマガジン」というメルマガを毎月発行しています。これは一般企業の経営者にも読んでいただけるような内容のものをチョイスして発信しています。

国際部の活動紹介

国際部長 北島 貴三夫

nca00225@nifty.com

1. 国際部の機能

会員が関わる国際ビジネスへの支援、中堅・中小企業の国際化対応への支援等の活動を行っています。

2. 平成28年4-10月に実施した主な事業

(1) 城南国際セミナー

国際ビジネスに関心のある診断士および中小企業経営者を対象とした城南国際セミナーを毎年開催しています。

今年度は、『中国の本当の実態』と題して、長らく上海で税務・会計を専門とする会社を経営され、つい最近帰国された鈴木文人氏に話していただきました。

中国市場は、投資主導から消費主導へ経済が移行しているただ中にあり、成長率が6%台、そして巨大な人口を兼ね備えた中国の消費市場の魅力は今なお大きいものがあります。しかし、中国相手のビジネスでは留意すべき点が多々あるようです。



中国では「信用する方が悪い」が根底の考え方としてあるようです。進出企業にとって重要な会計数字が本当に正しいのかどうかを良く確認する必要があります。具体的には、検品や監査が確実に実行される仕組みを作ったり、5W(Who、What、When、Where、Why)、不履行時の罰則等を明確にした契約書を交わしたりなど留意すべき点を示していただきました。

セミナー後半は、城南支部会員をパネラーに交えたパネルディスカッションを行いました。来場者から多くの質問が出るなど、有意義なセミナーとなりました。

(2) 国際ビジネス推進活動

会員の国際ビジネス活動の支援を目的として、国際ビジネス講座を開催しました。

○国際ビジネス講座

国際ビジネスに関心をもつ診断士を対象として、第1回は『診断士必聴！中小企業の国際展開を支える日本政策金融公庫の支援制度』と題して、中小企業の海外展開支援を担当されている日本政策金融公庫中小企業本部の三好純国際業務部長(診断士です)、新宿支店三澤幸治中小企業事業統轄(支店長)・金井秀文融資課長を講師に招き、公庫の海外展開支援制度について、具体的な事例を交えご講演いただきました。



具体的には、外貨貸付やスタンドバイ・クレジット制度のあらし、海外で開催している融資先へのサポート体制などでした。また、海外現地のフレッシュな情報はその国の放送機関による日本語放送から得ることができるなどのヒントもいただきました。

※国際部会：毎月第3月曜日

渋谷商工会館にて開催

地域支援部の活動紹介

～会員の皆様に診断実務の機会を提供します！～

地域支援部長 吉田 勉

tsutomu@yoshida.nifty.jp

1. はじめに

地域支援部は、城南地域の中小企業および小規模事業者に対する事業活動支援ならびに支部会員に診断実践の機会を提供する活動を行っています。

当部は、平成18年に新設されたコンサルティング部を前身としますが、さらに遡ると、かつての診断部が嚆矢となります。「実践の城南」の伝統を継承し、行政機関等からの業務受託により会員の皆様に対して、商店街支援や企業経営診断等の実践の機会を提供しています。

平成24年度補正予算以降、ものづくり補助金、創業補助金、小規模事業者持続化補助金等の中小企業・小規模事業者向けの支援予算が拡充されています。こうした中で、中小企業診断士が活躍する場が増えてきており、当部においても今年度から‘新元気’商店街支援事業が新たにスタートしています。

2. 今年度の活動状況

今年度の地域支援部の活動は、以下のとおりです。

(1) 東京協商会店街支援活動

東京協会の商店街支援事業として、今年度は、城南地域5区内の8商店街に10名の診断士を派遣しています。派遣診断士は、商店街の毎月の役員会に参加して、商店街活動に対する助言やイベント企画・実施のサポートを行っています。

今年度は、6月にキックオフミーティング、10月に支部会員向け勉強会を実施しており、11月に中間報告会、3月に最終報告会を開催する予定です。

(2) ‘新元気’商店街支援事業

今年度からの新規事業としてスタートした受託業務です。大田区の‘新元気’イベント等を実施する商店街に対して診断士を派遣し、イベントの実施および補助金手続の支援を行っています。今年度は、約140件のイベント事業等に対して、約40名の支部会員が支援を行っています。

新規事業で試行錯誤の部分も多々ありますが、派遣診断士とともに当部の事務局員5名が鋭意取り組んでいるところです。

(3) 融資診断事業

大田区の中小企業融資あっせん制度である「チャレンジ企業応援資金」の経営診断業務です。診断士が申込企業を訪問して実査を行い、あっせんの妥当性について診断します。この制度融資では、大田区が全額利子補給するため、企業は実質的に無利子で融資を受けられます。診断後は、概ね6か月後に再訪問し、状況確認を行います。今年度は、上期で13件の診断を実施しています。現在14名の支部会員が対応しています。

(4) 工場入居診断事業

大田区から委託された指定管理者から受託している診断業務です。大田区内の4つの公設工場への入居希望企業に対して、事業の妥当性や適格性を診断しています。

今年度は、上期で19件の診断を実施しています。現在20名の支部会員が対応しています。

地域事業開発部の活動紹介

地域事業開発部長 山川 茂宏
jonan.manage@gmail.com

1. 地域事業開発部とは

今年度、平成28年度に新たに創設した部です。当部の理念は、城南地域の中小企業の問題解決を行い、経営者から満足される診断士を増やすことを掲げています。行動指針としては、城南支部の営業部として活動します。目標としては、「仕事をするなら城南支部へ」と多くの診断士から評価される支部になることを目指しています。企業内、プロコンを問わず、城南支部の会員が診断やコンサルなどさまざまな中小企業の支援を行う、「実践の城南」の先鋒になるよう努めていきます。

2. 平成28年度の基本方針

- ①小規模事業者等活性化事業の強化
- ②地域密着事業の立ち上げと行動
- ③東京都協会関連事業への協力

3. 平成28年度の活動紹介

平成28年度、以下の活動を実施いたしました。

①小規模事業者等活性化事業

7月22日に大田区入新井集会所にて今年度第1回目の説明会を開催しました。19名の参加者のうち、新規に当事業の専門家データベースに登録され、専門家として行動する意思を持たれた方は15名いました。昨年度と合わせて90名を超える当事業の専門家体制となりました。より多くの中小企業の問題解決にあたることが可能になりました。今年度はさらに第2回目の説明会を11月24日(木)に同会場で18時30分より開催いたします。

この機会に当事業にて専門家として活動したい、あるいはこの事業を利用して中小企業を紹介したいという会員のみな

さまからの案件をお待ちしております。

②地域密着事業

城南支部の営業部であるという認識を持ち、城南支部の会員のみなさまの収入を増やすということを目標の一つに掲げて今年度、行動しています。11月に完成予定ですが、地域密着事業のホームページを作成しました。URLは、以下です。

<http://jonan-manage.jimdo.com>

このホームページには城南支部の会員がチームを作って地域の中小企業の問題解決にあたる内容や、城南の地元5区について優位な中小企業政策を案内するページもあります。城南支部という公的な立場上、特定の会員のみをPRすることは避けるようにしています。多くの中小企業の問題解決を行う実力派の会員のみなさまをPRしていきたいと思いますので、ご関心ある方はメールにてご相談ください。

jonan.manage@gmail.com

③東京都協会関連事業への協力

当部では、東京都協会の渉外部に2名、実務従事部に3名、中小企業活力向上事業(各地区担当5名)にメンバーを派遣しています。東京都協会で決定された事業に対して円滑に業務運営ができるように積極的に協力体制を整えるべく、メンバーとの協議を実施しています。

以上のように本年度創設された部ですが、城南支部の会員のみなさまのご発展のために尽力していきます。ご協力よろしくお願いします。

能力開発推進部の活動紹介

能力開発推進部長 宮島 仁
mail@miyajin.net

1. 活動方針

事業内容は従来通りセミナーや見学会の企画・開催です。今年度からは特に、城南支部会員の中小企業診断士のスキルアップはもとより、具体的に仕事につながる、または仕事につながる人脈作りとなるようなセミナーや見学会を意識して企画します。

〔部長〕宮島 仁

〔副部長〕木村 春夫・橋本 良一

〔部員数〕部長以下総勢11名

2. 平成28年度活動内容

①伴走型支援のコンサルノウハウ習得の研修

経営発達支援法の施行など、小規模事業者支援のニーズが高まっています。平成28年度活動第一弾として、以下のセミナーを開催し、一般参加者44名のご参加でした。

■テーマ：「伴走型支援のコンサルノウハウ習得セミナー」

■日 時：平成28年7月22日(金)

■場 所：品川区中小企業センター

■講 師：(株)流通プランニング研究所
代表取締役 川上 正人 氏
高知商工会議所 経営指導員
(中小企業診断士) 茂井 康宏 氏

②短期集中スキル アップ講座

大消費地であり、百貨店等小売業、卸売業が集中する東京は、地方に比べ、東京の診断士が優位性を発揮できる状況にあります。販路開拓は国が力を入れていこうとする重点施策であり、今後取得すべき必須ノウハウです。販路開拓のスペシャリストの講師をお招きし、実践的な研修を実施します。

平成28年度活動第二弾として以下のセミナーを実施しました。

■テーマ：「マスコミからドンドン取材に来るプレスリリース作成講座～お金をかけずに宣伝する方法」

■日 時：平成28年11月15日(火)

■場 所：品川区中小企業センター

■講 師：(株)マジックマイスター・コーポレーション
代表取締役 大谷 芳弘 氏

③その他計画中のセミナー

- * 中小企業等経営強化法、特に「経営力向上計画」認定について
講師：中小企業庁ご担当を予定
- * 医工連携の事例と実務について
講師：国立研究開発法人日本医療研究開発機構職員(中小企業診断士)と事例企業代表を予定

3. 部会などの活動

セミナーや見学会の企画・開催については、毎月第3月曜日に渋谷区商工会館で開催している部会で具体的な検討を実施しています。部の活動にご興味のある方は、本ページ見出し部分に記載の部長までご意見をお寄せください。



研究会部の活動紹介

研究会部長 通堂 重則
BZB00203@nifty.com

1. 研究会部の役割

研究会部は、城南支部認定研究会の活動を支援し、研究会活動の活発化を通じて会員の能力・実践力向上を図ります。

- (1) 会員の自主的な研鑽・研究会活動の活発化を促進することを目的に各種支援を行います。
- (2) 研究成果発表会を通じ、各研究会の研究成果を城南支部会員に共有します。

2. 研究会活動支援

研究会はそれぞれ研究テーマを持っており、研究内容は会員のスキルアップや新しい知識の習得、診断活動におけるツールの開発など、診断士としての活動を支えるためのベースとなる有益な内容です。また、成果を出版物・印刷物としてまとめている研究会もあります。研究会活動は、診断士個々の切磋琢磨の場でもあります。

城南支部では研究会規程を制定しました。研究会部では、リーダー会議を開催し研究会とのコミュニケーションをとるとともに、これら研究会活動に対し、継続的・安定的活動が行えるよう、研究会の設立、運営をサポートします。

3. 研究成果発表会

研究成果発表会は、各研究会の成果を周知する機会であるとともに、成果発表を一つの目標とすることで、研究活動を促進する効果もあります。

研究会部では、研究会の研究成果を発表する場を作り研究会参加者以外の会員に共有することで、知識の共有や気づきの機会を提供します。これにより会員の実践力の底上げや活性化が図れると考えています。



リーダー会議模様

★城南支部の研究会

ニュービジネス研究会
財務診断研究会
まちづくり研究会
ITビジネスラボ
労務管理研究会
環境経営研究会
経営法務研究会
中小企業政策研究会
リスクマネジメント研究会
デジタルコンテンツ研究会
マーケティング研究会
ものづくりイノベーション研究会
知的資産経営研究会 (IAbM)
ネットショップ研究会
実践能力開発研究会
共創イノベーション研究会
チームコンサル研究会
次世代プレゼン研究会 (Prezi Labo)
成長産業分野研究会

コンサル塾部

コンサル塾部長 宇野 俊郎

Toshiro.uno@xone-consulting.co.jp

1. コンサル塾の事業目的

城南支部のコンサル塾は、平成10年に開塾した東京協会において最古のプロコン塾です。コンサル塾はプロコンの育成を目的としているのではなく、中小企業を支援する専門家を養成することを目的としています。6月より20名の塾生を迎え、第12期がスタートしました。

2. コンサル塾が重視するもの

【専門家ネットワーク】

コンサル塾では実践的な専門家のネットワークの構築に力を入れています。コンサル塾をハブとして、塾生、卒塾生、講師、支援機関等とのネットワークを強固にし、知識プラットフォームとしての役割を構築していきたいと考えています。

【稼ぐ力の強化】

安い単価を数で補う診断士ではなく、付加価値の高い仕事をし、それに見合った報酬を得ることのできる診断士になって欲しいと考えます。稼ぐ診断士とそうでない診断士の違いは、市場ニーズ、企業のニーズを掴む能力の差です。クライアントニーズの的確な把握、経営状況の分析、施策、表現力など付加価値の高い仕事をするための支援ノウハウとネットワークを提供します。

【名物の模擬講演】

私たちは講演においてスライドや話し方などデリバリーよりも話の組み立てとなるレッスンプランを重視しています。これは、仕事の受注につながる機会として講演を捉えているためです。この講師の話をもっと聞きたい、この講師に経営のサポートをお願いした

い。そう思って頂けるような講演の中身に注力しているのです。

【全国から選定された講師陣】

コンサル塾の事業目的に共感して頂き、かつ仕事のネットワークを幅広く持っている講師を全国から選定しています。そのため、コンサル塾を受講しながら講師とのネットワークを持つことにより仕事の機会を得ることも可能です。

3. 第12期コンサル塾のカリキュラム概要

プロコン活動の基本と営業活動、セミナー企画書とレッスンプランの作り方など基礎的な講義からスタートします。その後、創業支援や経営革新、事業再生、事業承継といった成長フェーズに合わせた支援実務を学びます。また、小規模事業者対応の伴走型支援として経営分析や業種別コンサルティングといった近年診断士に求められているテーマにも取り組みます。

上記に加え8月の合宿(2日間)、10月の工場見学、3社の実務実習などが開催される充実したカリキュラムとなっております。



合宿 多摩永山情報教育センターにて

オフィシャルサイト

<http://johnan-consul.com>

真剣な遊びの場で思うこと

志水 玲子

私が所属する、ある組織のリーダーが我々メンバーに言います。「主体性を持って」「注意される前に自分で考えて」「自分の役割を理解して」

ー社長の従業員への不満？ー

そうではありません。場面は吹奏楽団の練習風景。リーダーとは演奏指導をする指揮者です。20年近くアマチュアの市民吹奏楽団でクラリネットを吹いています。週末になると4、50人が集まって基本3時間、本番直前期には1日9時間も練習するという生活が毎週です。気ままに楽しむ趣味というよりは、大人の"部活動"です。歳を重ねるごとに音楽を創る面白さと難しさにハマっています。それでも満足するレベルにはなかなか到達しません。

そして冒頭の言葉。指揮者は全体の方向性を示しますが、演奏者自らも、与えられた譜面をどう吹くか、主体的に考えて表現することが大事だと教わっています。技術が未熟なアマチュアほど、心構え次第で演奏の良し悪しが変わってしまう不思議さがあります。

楽団で“受け身姿勢”の演奏を注意される度に、高いパフォーマンスを発揮する“組織のあり方”についてふと考えてしまうのです。

* * * * *

第二の社会人生活のスタート

江原 博

新入会員の江原と申します。この9月に中小企業診断士登録し、10月から城南支部に所属させて頂いたばかりの新人ですが、実年齢はもう少しで定年を迎えるオジサンです。

IT系企業の調達部門で調達関連システムの開発・運用や関連する法制度の対応など、調達業務の裏方的な仕事に長らく携わってきました。調達という業務上、これまではご協力頂いている中小企業に心ならずも厳しい要求をせざるを得ない場面も多々ありました。この先の第二の人生では、中小企業診断士としてこれまでお世話になった中小企業をできる限り支援していきたいと考えています。

これから学ばなければならないことが山積みで目が回る思いですが、第二の社会人生活のスタートと思い張り切っています。皆さま、宜しくお願い致します。

* * * * *

Second-Life

榎 純伊知

2016年9月に診断士登録をして城南支部に入会しました榎純伊知(エノキ・ジュンイチ)です。食品会社で財務・経営管理関係の仕事をしている59歳の企業内診断士です。

会社のライフセミナーで、「第二の人生何をしたいですか?」という問いかけに、「経営コンサルタントになって社会に貢献したい!」と書いたのが、診断士試験に挑戦するきっかけになりました。将来は、地元(滋賀県や京都府)に帰って、中小企業のお役に立ちたいと考えています。

昨今の年金制度の変化から、第二の人生のスタートはもう少し先になりそうですので、「実践の城南支部」の仲間に入れていただいて、診断士としてのスキルを磨きたいと考えています。どうぞよろしくお願いします。

「よろしくお願いします！」

園部 吉章

2016年8月に城南支部に入会しました園部吉章と申します。よろしくお願いします。私は政令市に勤務していますが、中小企業診断士の資格を取得したことで、役所人生の約半分を創業支援、制度融資、企業立地などの経済分野の施策・事業に従事してきました。

最近では、アメリカンフットボールの観戦が楽しみとなり、NFLのシーズンが始まると睡眠不足の日々が続きます。また、学生や社会人の試合に出掛けています。きっかけは、息子が中学からアメフトを始め、高校、大学では、オフェンスラインとして強豪チームを相手に奮闘していたことから、次第に応援に行くようになり、選手の特徴や、各プレイ、フォーメーションなどが少し分かってくるとその面白さが増しました。

アメフトはパワーやスピードに加え、戦術が重要であり、勝敗を左右するとされています。そのため敵チームの試合を分析し、有効な戦術の選択や敵の戦術予想を行います。試合に臨んでは、攻撃時に敵の弱点を突き、戦況に応じて戦術を修正するなど、組織的で戦略性の高い駆け引きの展開に魅力を感じています。

* * * * *

“思い” を大切にがんばります

熊澤 文隆

2016年4月に中小企業診断士登録し、10月に東京協会城南支部に入会しました熊澤文隆と申します。

半導体、社会インフラ製造・販売業の上場企業で約30年、経理として財務会計・管理会計・原価計算・法人税務などを経験し現在は管理職として従事しています。

「知命」の年齢を過ぎ、アラフィフにして診断士を目指したのは、これまでスタッフとして経理一辺倒で仕事をしてきましたが、製造や営業などの事業運営を経理視点からだけでなく、経営視点でより幅広く、深く現場を支援できるようになりたい、という“思い”でした。

さらに、実務補習で実際に中小企業の経営に触れることができ、社内に限らず自分が少しでも役に立てないか、という“思い”も強く持ちました。

実現するためにはまだまだ勉強しなければならないのですが、初心忘るべからずの精神でこれらの“思い”を大切に強く永く持ち続け、社長の“思い”に寄り添った支援ができるよう精進していきますのでよろしくお願いします。



短歌の効用

並木 政之

昨年より某診断士のグループで定期的に「短歌」作りをしています。三流コンサルはしゃべるだけ。二流コンサルはやって見せるだけ。一流コンサルは相手のハートに火をつけるということで、しゃべりすぎず、短い言葉に思いを込めて相手（経営者）の心に突き刺さる言葉を紡ぐという訓練をしています。まだまだ、五七五七七の形に納めることに四苦八苦していますが、作成時間は短縮してきています。

これも習慣化させると役に立つのではないかと考えています。

* * * * *

選ぶということの難しさ

吉田 高宏

妻の実家が古くなったため、建て替えを検討しています。

色々なハウスメーカーの住宅展示場にも足を運び、複数社に相見積もりをとっているのですが、契約前にも関わらず打ち合わせや設計の提案に、営業だけではなく設計士やインテリアコーディネーターなどの多くの方が、数か月もの時間をかけてくれるハウスメーカーもあります。

住宅には素人でも、気持ちがこもっている良い提案というのはわかります。逆に気持ちがこもっていない提案もわかります。

私自身も、自分の仕事が気持ちのこもっていない単なる流れ作業になっていないか、本当に気持ちがこもっているかということを常に問いながら仕事をしていきたいと思っています。

* * * * *

日本文具大賞グランプリを取りました

佐川 博樹

支援先が取ったのではなく、私の会社「株式会社あたぼう」が日本文具大賞のデザイン部門グランプリを取りました(笑)。日本文具大賞は25回目(25年)を数える由緒ある賞です。

応募は約500種類あったそうで、その中のトップに立ったことは大変な栄誉だと感謝しています。その後の展示会ではたくさんの方がブースに訪れて、お話をしたり、ご注文を頂戴したりしました。まだまだ、この賞を取ったからと言って有名メーカーになれたわけでは全くありませんが、これまでの小さな努力の積み重ねがこういった賞につながったのではないかと思います。周囲の方々の協力があってこそこの賞ですが、これからはその方々に少しでも恩返しができるいいかなと思って、また頑張ります。

なお、賞を取った商品は「飾り原稿用紙」と申します。ぜひ、お近くの文具店でお買い求めください(笑)。

海外ミステリーって、素敵だ。

石井 秀明

いろいろジャンルを問わず本を読むのですが、その中でも好きなジャンルに、海外のミステリー小説があります。そしてここ1〜2年出色だと思うのが、フランス人作家のピエール・ルメートル。最初にハマったのが「その女アレックス」という一種のサイコでノワールな小説です。犯罪者が主人公で、グイグイ引き込まれていきます。次への展開がほとんど予測不可能です。間を置かずして出たのが「悲しみのイレース」。緻密なプロットの積み重ねに脱帽。

他に長編の「天国でまた会おう」、「その女アレックス」の原点とも言える「死のドレスを花婿に」。そして最新作「傷だらけのカミーユ」は、未読です。

* * * * *

WOWOWに入った話

富岡 淳

有料放送であるWOWOWに入りました。きっかけは、テニスの全米オープンです。

錦織選手の活躍をどうしても観たかったのです。ふだんあまりテレビを観る時間がとれないので、少し悩みましたが入っちゃいました。月額2,484円(税込)、結果としては満足しています。入ってみて分かったのですが、WOWOWオンデマンドというのがありまして、ON AIRを見逃しても、あとでパソコンで観られるコンテンツがたくさんあるので。

その中にはON AIRされなかったコンテンツも含まれます。たとえば全米オープンであれば、ジュニアの試合とか、ダブルスの試合とか。なので、ちょっと時間が空いたときなど、パソコンでもスポーツの試合を楽しんでいます。映画も毎日たくさんやっているのですが、さすがに観る時間はあまりありません。

* * * * *

地元の猫ちゃんのお話し

木村 春夫

近年の猫ちゃんブームはしばらく続きそうですが、小生も7年前から猫を飼うようになり、現在、2匹飼っています。小生が住んでいる地域はもともと農家が多いこともあり、野良猫には寛大のところもあったようで、多くの野良猫がいました。このまま放置していたら大変なことになると懸念していましたが、5年前くらいから、地域のネコ好きの方が集まり、これ以上、野良猫を増やさないで地域猫として共存しようとする機運が高まりました。

そこで、賛同してもらう方から古着等を提供してもらい、近くの神社でフリーマーケットを開催して去勢・避妊手術の資金集め、手術を行っています。その成果もあり、近頃は、野良猫はあまり見かけないようになりました。もっとも、猫ちゃんブームで地域猫を家の中で飼う方が増えたせいかもしれませんが…。以前は野良猫を見ると食事はどうしているか心配していた小生ですが、心配事が一つ減って少しスッキリしている今日この頃です。

* * * * *

マイナス金利

田島 典裕

1月下旬の日銀政策決定会合で決まってから、10年国債の金利がマイナスになったり、フラット35の金利が1%を下回ったりと、徐々に金利が低下しています。当初はマイナス金利対応で残業の日々でしたが、今では大きな問題が起きないように準備が整いました。

それでも前例がない以上、万一の事態に備えて緊張感のある日々です。

『尾山台のアイドル・オッポン』に思うこと

片岡 由美

世田谷区産業振興公社による産業活性化アドバイザー派遣により、尾山台駅周辺商店街連合会(尾山台商栄会商店街振興組合、尾山台振興会、東栄会、二葉会)を担当しています。

この4商店街の地元マスコットキャラクター『オッポン』に対する愛情は、格別なものです。3年前の募集コンテストで、山をモチーフに圧倒的なかわいらしさで選ばれた「オッポン」は、その後、世田谷区の支援により着ぐるみになりました。

地元イベントがあれば、名刺を配りながら、ボディガードに守られて歩いていきます。子供たちも優しくオッポンを撫ぜたり、握手できたりするのがうれしいようです。イベント、まちゼミ、街路灯フラッグ、Tシャツ、お店のオリジナルクッキーにもオッポン。オッポン体操のCDまで出ました。

オッポンを見ると、なぜかみんなが笑顔になっていきます。たくさんの人の手を経て生まれた存在は、長く大切に育てられていくのだと、そんな場面に遭遇するたびに、いつも、じ〜んと温かい気持ちになります。

* * * * *

七福神巡り

小森 勲

七福神とは、大黒天、毘沙門天、恵比寿天、寿老人、福祿寿、弁財天、布袋尊の七つの神様の総称で、七福神を参拝すると七つの災難が除かれ、七つの幸福が授かると言われています。七福神巡りはご開帳や御朱印にこだわらないならいつでも可能ですが、一般的には正月(松の内)に行きます。だいたい2時間程度で一巡できるので、食べ過ぎの正月早々にはちょうどいい運動になりますし、御朱印を押してもらった色紙は結構記念になります。

東京には30ほど七福神があり、“おすすめ”はネットでいろいろと紹介されています。“おすすめ”の常連ですが「谷中七福神」が個人的には一番印象に残っています。一時期、友人と毎年場所を変えて七福神巡りをしていましたが、最近はお無沙汰しているので、久しぶりに女房といっしょにまわろうと思っています。

* * * * *

年の初めのネタ卸し

井田 義人

皆さんは「棚卸し」をしていますか？ 商店主の皆さんをはじめ、リアルな棚卸資産を扱う方や、それを支援されている診断士の皆さんにとっては大変身近で大切な言葉です。私たち中小企業診断士にとっても、商品といえる経験や知識、それに基づく話題やノウハウといった無形の知的資産を整理整頓し、必要な時にすぐに取り出せるようにしておくことはとても重要です。

しかし、これまでの私を省みるとどうでしょう、「えーとなんだったかなあ…」「お、知ってる！でも細かいことは忘れちゃった、何処で見たんだっけなあ…」の連続です。もはや口癖です。これまでに得た数々の経験、行き詰まる状況で絞り出した思考プロセス、泣きながら勉強して身につけた知識、酩酊と妄想の中に見出した卓越(!)したアイデアなど、多くの「ネタ」は頭の中の小さな小さな棚に雑然と詰め込んだままになっているためです。このまま放置すれば、きっと未来永劫同じことを続けてしまうでしょう。

なので、このお正月こそ、去年までに棚に詰め込んだ諸々を棚から下ろし、体系的に整理・整頓してみようと思います。「ネタ卸し」です。

城南支部組織図

平成28年4月 1 日改定
平成28年5月21日施行

支部大会

審議機関

執行委員会

部長会

監査機関

内部監査委員

意見聴取

顧問・相談役・参与

↓
部長会構成メンバー
支部長
副支部長
各部長
(内部監査委員)

執行機関

支部長

副支部長：広報部・地域支援部担当

副支部長：総務部・コンサル塾担当

副支部長：能力開発推進部・研究会部担当

副支部長：地域事業開発部担当

副支部長：会員部・青年部・国際部担当

総務部長

会員部長

青年部長

広報部長

国際部長

地域支援部長

地域事業開発部長

能力開発推進部長

研究会部長

コンサル塾部長

人脈形成・情報収集

地域密着

人材育成

各部の機能および業務分掌

総務部

・ 会議運営、行事事務、規程管理、会員管理、会計事務等に関する事項

会員部

・ 会員の入会促進及び維持、会員の福利厚生に関する事項

青年部

・ 若手会員の交流促進等に関する事項

広報部

・ 各種広報業務並びに情報収集等に関する事項

国際部

・ 国際化推進企業の経営支援、会員の国際化推進活動に関する支援、国際関連の情報収集等に関する事項

地域支援部

・ 診断実務、地域支援関連実務等の主として対外的活動に関する事項

地域事業開発部

・ 行政機関等に対する交渉・渉外活動および地域事業開発に関する事項

能力開発推進部

・ セミナー、見学会等の実施・運営に関する事項

研究会部

・ 研究会の運営・管理、成果発表会等の実施・運営に関する事項

コンサル塾

・ プロコンサルタント養成のための人材育成に関する事項

平成28年度 城南支部 執行機関 組織と部員名簿

平成28年10月31日現在

支部長		溝口 晃子
副支部長		田川 幸平 (広報部、地域支援部) 松井 正明 (総務部、コンサル塾) 柄澤 明久 (能力開発推進部、研究会部) 椎木 忠行 (地域事業開発部) 小松原 拓 (会員部、青年部、国際部)
総務部	部長 副部長 部員	出水 進 永森 功一、野田 欣也、赤堀 正幸、藤田 潔 上野可南子、坂間健一郎、西川 勝正、砂村栄三郎、森本 俊光 井田 義人、大川 隆司、川村 敬太、小林 翼、小幡 貴弘 中尾 孝則、森田 英臣、岩立 誠、大槻 美菜、小林 孝太 長坂 頼人
会員部	部長 副部長 部員	並木 政之 石橋 英雄、中峰 博史 大西 隆宏、服部 多希、徳田 進、三海 泰良、猪瀬 記利
青年部	部長 副部長 部員	松 美奈子 丹田 浩司、下田 浩二 里 政幸、木下 綾子、濱田 良祐、盛澤陽一郎、大塚 祐貴 多賀 恵子、折原 健治
広報部	部長 副部長 部員	石井 秀明 高橋 美紀 田島 典裕、富岡 淳、西川 功一、高山 学、太田佐和子、 宮坂 芳絵、林 省吾、藤井 啓伸、小森 勲、朝比奈信弘、 吉田 高宏、羽田 巧
国際部	部長 副部長 部員	北島貴三夫 坂野 直人、西宮 恵子、松村 正之 清水 英明、瀬川 和彦、服部 慶吾、小島 洋介、佐藤 誠吾 草刈 利彦
地域支援部	部長 副部長 部員	吉田 勉 原田 英明、牧村 博一、尾崎 康三 大橋 康彦、昌子 弘明、佐藤 真紀、檜山 敦子、高野 孝重 島津 公美、橋口 政弘、三瀬 隆、浅井 久平
地域事業 開発部	部長 副部長 部員	山川 茂宏 長谷川安希子、入谷 和彦、福島 一公、岩田 修 加藤 雄紀、折田 浩範、木本 隆、河野 修身、高橋英士朗 河野 公彦、牧野 正俊、志水 玲子、小塚 達也、田口 哲夫 川北 知加、田口 裕輔、松本 真也
能力開発 推進部	部長 副部長 部員	宮島 仁 橋本 良一、木村 春夫 佐藤 勝裕、杉野 眞、塚平 和実、宗像 令夫、井上 拓哉 伏見 隆夫、歌田 弘子、磯島 裕樹
研究会部	部長 副部長 部員	通堂 重則 福田 和彦、中川憲一郎、高田 泰弘、山口 亨 櫻田登紀子、松本 圭介、森谷 啓史、松浦 睦子
コンサル塾	部長 副部長 部員	宇野 俊郎 安部 一光、星野 裕司 遠藤 光輔、岩崎 彰吾、嶋田 弘僧、鈴木 一秀、須鐘 孝彦

※下線は執行委員

(敬称略)

執行委員	赤堀 正幸・安部 一光・井川 和美・石井 秀明・石橋 英雄・入谷 和彦
	岩崎 彰吾・岩田 修・上野可南子・宇野 俊郎・遠藤 光輔・大西 隆宏
	大橋 功・大橋 康彦・尾崎 康三・加藤 雄紀・柄澤 明久・北島貴三夫
	木村 春夫・小泉 誠二・小松原 拓・坂間健一郎・佐川 博樹・櫻田登紀子
	椎木 忠行・下田 浩二・高田 泰弘・高橋 美紀・田川 幸平・田島 典裕
	丹田 浩司・出水 進・通堂 重則・中川憲一郎・中峰 博史・永森 功一
	並木 政之・西川 勝正・西宮 恵子・野田 欣哉・橋本 良一・長谷川安希子
	原田 英明・坂野 直人・福島 一公・福田 和彦・藤田 潔・星野 裕司
	牧村 博一・松 美奈子・松井 正明・松村 正之・溝口 晃子・宮島 仁
	山川 茂宏・山口 亨・吉田 勉 (57名)

※アンダーラインは部長会メンバー

内部監査委員	井上 美夫・沼田 邦男
顧問	古屋 良隆・佐々木 泰・小黑 光司・足立 秀夫・森川 雅章
相談役	古場 暉敏・相楽 守・清水 英明・八嶋 憲治・安藤 一彦
参与	磯村幸一郎・小林 巽・古屋 弘隆・松本寿吉郎・吉池 正樹



●以下の慶弔事項等が発生した場合は東京協会宛にご連絡ください。

結婚	2万円
本人の死去	生花二基(会長・支部長名)または香典3万円
配偶者の死去	生花一基または香典2万円
父母の死去	生花一基または香典2万円
配偶者父母の死去	生花一基または香典1万円
子の死去	生花一基または香典1万円
災害	2万円
疾病負傷(1ヶ月以上)	2万円
叙位・叙勲、褒章、顕彰	祝金(理事会決議)
古希(70歳)入会10年以上	記念品

連絡先：一般社団法人 東京都中小企業診断士協会

info_tokyo@t-smeca.com Tel. 03-5550-0033 / Fax. 03-5550-0050

城南支部からのお知らせ

研究会の新規設立又は既存研究会の認定申請手続きについて

支部認定研究会とは、主に支部に所属する会員で構成する任意団体で、診断支援に関する資質向上に資する研究等を目的とする独立した組織で支部が認定したものをいいます。新規に支部認定研究会として設立する場合、及び既存研究会で城南支部認定を受けようとする場合は、以下の会員要件を満たしたうえ、手続きにそって対応してください。

1. 支部認定研究会の会員要件

(1) 会員要件

支部認定研究会の会員は一般社団法人東京都中小企業診断士協会(以下、「協会」という)の会員であることを要件とする。東京協会に加入していない中小企業診断士は、支部認定研究会に入会することができない。

ただし、東京協会への入会を前提とした体験参加は1回に限り認める。

(2) 会員数等

支部認定研究会の会員数は10名以上であって、そのうち3分の2以上は城南支部の会員で構成されること。

(3) 会員の特例措置

(1)の規定にかかわらず、他の士業や専門性のある民間コンサルタント等は、支部認定研究会に入会することができる。ただし、会員の1/3を超えることはできない。

(4) 役員

支部認定研究会の役員は、代表、会計、連絡担当等とし、代表者、会計、連絡担当は城南支部会員であること。

2. 手続き

(1) 認定申請

前条の目的を以て城南支部会員が支部認定研究会を設立するには、次の各号の内容による「支部認定研究会認定申請書」を研究会部長に提出しなければならない。

①名称 ②目的、テーマ ③会員名簿(所属支部、氏名、登録番号、協会会員でない専門家等がいる場合は、専門家の資格名称等) ④代表者、会計、連絡担当者および各人の連絡先 ⑤運営方法(年間開催回数、会合場所、実施計画等) ⑥会則

(2) 認定承認

研究会部は、前項の申請内容を審査し、支部認定研究会として適切であると認められる場合は、部長会に諮り、支部長が認定する。

3. 連絡先

研究会部長(通堂重則 BZB00203@nifty.com)

城南支部ホームページをご利用ください ➡ <http://www.rmcjohnan.org/>

支部ホームページでは、主に以下のコンテンツを提供しております。ぜひアクセスしてください。

- ・支部の概要
(組織図、部・研究会などの紹介)
- ・支部の活動予定および報告
- ・会員による中小企業経営者向けコラム
- ・各部会の議事録
- ・「診断」バックナンバー



※外部への情報発信に力を入れるとともに、会員向けコンテンツ(セキュリティ管理あり)も徐々に充実させています。城南支部の情報は、ぜひここからご覧ください。

会員のホームページ・ブログ相互リンク受付中

会員が持っているホームページ・ブログをアピールしてみませんか。城南支部ホームページへリンクを貼れること、適宜更新いただけることなどを条件としております。詳細は link_reg@rmcjohanan2.sakura.ne.jp までお問い合わせください。

城南支部メールマガジン・ホームページコラムへの投稿募集

中小企業経営に役立つ知恵や情報を、メールマガジン、コラムに投稿してみませんか？

月1回発行の城南支部メールマガジン「経営ねっとわーくマガジン」に掲載後、支部ホームページに同一内容をコラムとして転載しています。

お問い合わせは column-post@rmcjohanan2.sakura.ne.jp まで
(城南メーリングリストを通じて適宜募集をかけます)

城南支部メールマガジン「経営ねっとわーくマガジン」の購読申込みはホームページ、もしくは http://www.melma.com/backnumber_153307/ からどうぞ(バックナンバーもご覧いただけます)。

～ 城南支部 今後の主要日程 ～

平成29年1月27日(金) 新年祝賀会(於 渋谷エクセルホテル東急)

平成29年2月24日(金) 平成28年度 第4回執行委員会

平成29年5月20日(土) 城南支部新緑フェスティバル2017(於 目黒雅叙園)

次回「診断」への原稿を募集します

次回「診断」第332号は、2017年8月の発行予定です。

中小企業診断士として皆様が行った中小企業への支援や提言について、その活動成果を「診断」で発表してみませんか。応募要領は次の通りです。

入稿期限 2017年6月初めを予定

執筆要領 ①ワードファイルにて作成し、タイトルをつけてください。

②本文：19文字×36行×二段組 1,368文字以内(タイトルは含みません)。
写真、図はスペースに含めます。文章とは別にデータでお送りください。

③読みやすくなるように、本文中に1～2箇所、中見出しをお付けください。

投稿および連絡先アドレス shindan_toko@rmcjohanan2.sakura.ne.jp

執筆していただける方には、上記アドレスにご一報をお願いします。原稿フォーマットと執筆要領をお送りいたします。質問等はこちらへ送信してください。

掲載された方には薄謝を進呈いたします。

*応募多数の場合は選考になる場合があります。掲載にあたっては、支部機関誌掲載にふさわしいかを判断し、編集方針に照らし合わせて文章の修正をお願いする場合があります。恐縮ですが、上記の点についてあらかじめご了承ください。

編集後記

「女性活躍推進法」の成立を受け、私自身にとってはその関連のお仕事が増えた1年でした。しかし実際は進めづらさも感じています。表だって反対する人はほとんどいないこのテーマ、一步踏み込むと、「これまで女性は補佐業務と決まっていたし、今からどのように能力開発を進めればいいのか」「出産後も働いてほしいけれど、簡単には保育園に入れない」「残業できない人には任せにくい業務もある」といった、企業経営者、人事担当者の戸惑いの声。一方で女性も「男性が変わらないと、何も変わらない」「労働人口が減るからって、都合よく活躍を急き立てられても…」というのが本音のようです。この溝を埋めるのが支援者の役目と思いつつ、長年にわたり蓄積されてきた価値観は簡単には変わらないと、頭を悩ませる日々が続いています。(高橋美紀)

2016年も様々なことがありました。政治経済面では、日銀のマイナス金利導入、イギリスのEUの離脱問題、アメリカ大統領選挙、スポーツ面では、リオオリンピック・パラリンピック、イチロー選手のMLB通算3,000本安打達成、広島カープの活躍などがあげられると思います。熊本地震や、世界各地でのテロといった痛ましい出来事も多くありました。

一方で我々診断士にとっては、今年から「中小企業診断士の日」が制定され、診断士の認知度やブランドの向上が期待されています。4年後の東京オリンピックの時には、社会全体や我々診断士を取り巻く環境はどのように変わっているのでしょうか。(吉田高宏)



一般社団法人 東京都中小企業診断士協会 城南支部

- 発行人 支部長 溝口 晃子
〒146-0085 東京都大田区久が原2-8-22
溝口マネジメント事務所 内
TEL 090-4012-5383
- 印刷所 株式会社 文成社 代表取締役社長 西野 滋
〒112-0013 東京都文京区音羽2-2-2 アベニュー音羽111
TEL 03-3942-8688
- 編集責任者 広報部長 石井 秀明
〒216-0003 川崎市宮前区有馬3-3-2-602
TEL 090-4050-1242
-

※ 城南支部機関誌「診断」は国立国会図書館に所蔵されています。

