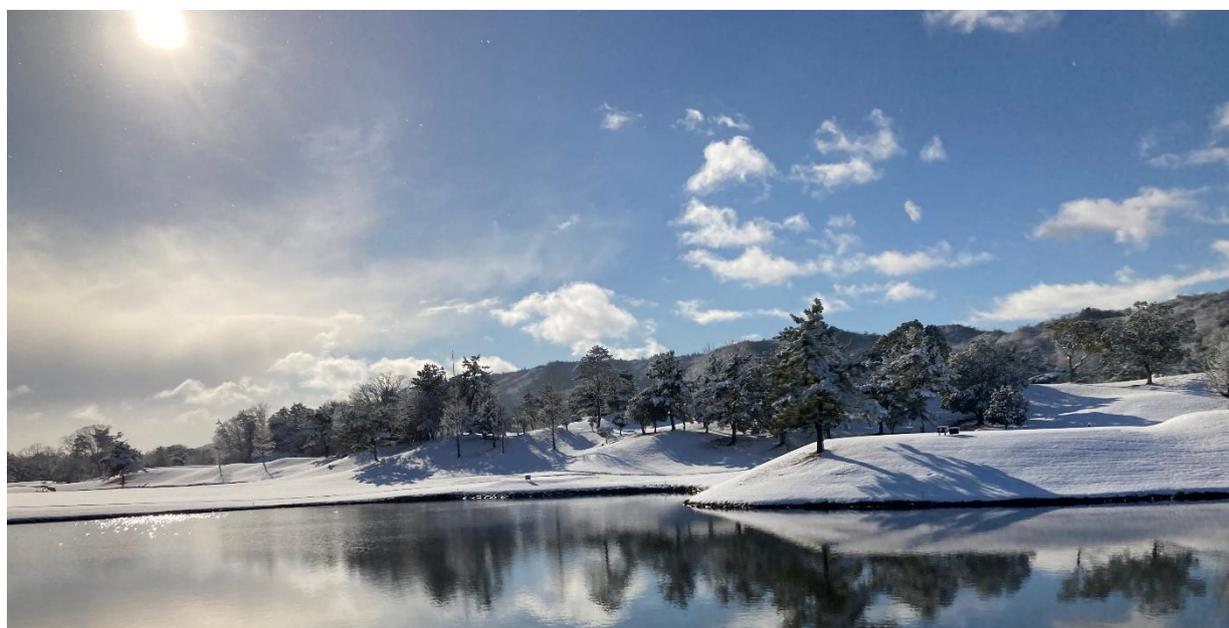


診断しが



「竜王GCの雪景色」(大石孝太郎撮影)

令和4年 冬 号

一般社団法人 滋賀県中小企業診断士協会

目 次

会長挨拶	1
特集記事	2
理論政策更新研修	2
中小企業診断士の日記念フォーラム	4
プロコンステージアップ塾	6
シガネット研究会2021	7
委員会報告	8
研究部会報告	10
活躍する診断士の横顔	14
新入会員紹介	16
中小企業支援機関、各種団体、企業、行政の皆様へ	..	18
無料経営相談	18
事務局から会員の皆様へ	18



会長挨拶

滋賀県中小企業診断士協会 会長 田畑 一佳



皆さま、あけましておめでとうございます。

本年も、当協会をどうぞよろしく願いいたします。

また、中小企業支援機関の皆さま、行政の皆さま、金融機関の皆さまには、日頃から当協会の運営にご理解ご協力を賜り厚くお礼申し上げます。

さて、昨年も一昨年に続いて新型コロナウイルスによる未曾有の危機が続きました。本原稿を執筆している今（12月下旬）は感染者が減少し落ち着いていますが、オミクロン株等またいつ感染が拡大するか予断を許さない状況が続いております。

国や地方公共団体も様々な施策を繰り出してはいるものの、全ての企業にその情報が伝達され効果的に運営されているとは言い難い状況と感じています。

さらに、昨年中に実施された金融支援において返済猶予期間を設けた方の返済が、今年、来年、再来年と始まっています。その返済を滞りなく進めていくためにも早急な経営立て直しが求められていることは言うまでもありません。国の施策の効果的な活用や資金繰り対策、さらに未来に繋がる事業計画策定など、中小企業診断士に求められていることは少なくないと感じています。今こそ、経営に関する幅広い知識を持つ中小企業診断士の活躍が期待される局面であることは間違いありません。

こうした中で当協会は、引き続き、認定支援機関として金融機関や各種経済団体と連携して経営改善計画策定支援事業等に積極的に参画する等、地域の中小企業・小規模事業者への支援を通じ地域経済の活性化に貢献していく所存です。また、上記の期待に応えるためにも各種研究会を通じて知識やスキルの向上に努め、コンサルティングの品質の向上に努めてまいります。

当協会の掲げている五つの C「コア・コンピタンス（独自能力の強み）、「コーポレートガバナンス（企業統治）」、「チャレンジ精神」、「カスタマーファースト（顧客第一主義）」、「CSR（企業の社会的責任）」の精神のもと、中小企業支援機関の皆さま、行政の皆さまとともに中小企業支援や地域創生に力強く取り組んでまいります所存です。

本年もどうぞよろしく願いいたします。



理論政策更新研修

第2講、第3講担当

事業承継研究部会メンバー 伊佐 嘉仁

例年8月に開催されている滋賀県中小企業診断士協会が主催する理論政策更新研修を、今年度は事業承継研究部会が担当しました。

今年度は、コロナ禍の影響により昨年に引き続き、会場収容人数 210 名のところ、定員を 70 名として十分に座席の距離を保ち、換気に配慮して、感染対策を行い開催しました。

開催日時：令和 3年 8月 7日(土曜日) 12:40～17:00

会場：コラボしが21 3階 大会議室

時間	時間	テーマ
12:40 ～13:40	1	①「新しい中小企業政策について」 滋賀県商工観光労働部 中小企業支援課 課長 梶 一哉 氏
13:50 ～15:20	1.5	②「中小企業の事業承継支援」 ～ 事業承継支援のポイント、承継計画作成のポイント ～ 滋賀県中小企業診断士協会 事業承継研究部会メンバー 伊佐 嘉仁
15:30 ～17:00	1.5	③「中小企業の事業承継支援」(演習) ※個人ワーク ～ 事業承継計画書作成演習、支援事例紹介 ～ 滋賀県中小企業診断士協会 事業承継研究部会メンバー 伊佐 嘉仁

第2講では、経営者の高齢化も進む中で社会的な課題として認識されている中小企業の事業承継の現状や事業承継に関する政策を概観し、事業承継支援や事業承継計画作成のポイントについて話しました。

また、感染対策の一環として行った新たな取り組みとして、Google Form を活用して随時質問を受け付けました。結果として、多くのご質問をいただけたと感じています。

「中小企業診断士の日」記念フォーラム

しが観光経営研究会 佐藤一朗 加瀬秀樹

2021年11月2日(火)にコラボしが21大会議室において「滋賀を、元気に。」をテーマにあげ、中小事業診断士の日記念フォーラムを開催しました。コロナ渦の折り、感染症対策を十分に行いつつ、50名限定で行われました。



◆【セッション1】基調講演

「トレンド変化とブランディングについて」

株式会社 ナンガ 代表取締役社長 横田 智之氏

〔概要〕

株式会社ナンガは米原に本社を置く世界的なアウトドア用品メーカーです。ナンガは1941年現社長智之氏の祖父が蚕の繭を原料として作られる近江真綿の産地で創業した布団縫製工場が起源となっています。人件費の安い中国に親会社が布団生産をシフトしたことを機に、智之氏の父である2代目社長智氏が寝袋生産をメインとすることを決め1995年にナンガを設立しました。寝袋生産は布団の製造設備やノウハウをそのまま活用できるメリットがありました。

2001年に智之氏がナンガに入社しました。寝袋は9月から12月以外は受注が少なく安定操業に課題をかかえていたところ、ダウンジャケットのOEMの話がありました。寝袋で培った縫製技術やダウンのノウハウが生かせると思い受注し、試行錯誤で取り組みました。OEMにナンガのブランドを加えたダブルブランドとして知名度をあげ独自ブランド立ち上げにつなげてゆきます。

2009年に智之氏が社長就任、弟の敬三氏に寝袋事業を任せ、アパレル部門に専念します。2015年には東京にナンガ初の直営店「NANGA SHOP TOKYO」を設立しました。2017年にはアメリカおよびアジア市場に本格参入を果たしています。2019年には春夏商材をスタートさせるなど休みに特化したメーカーを目指して発展を続けています。

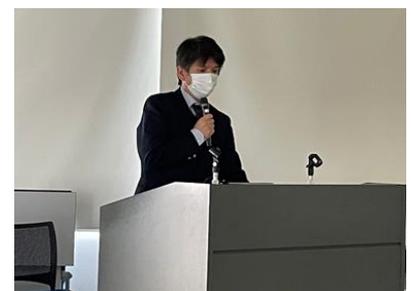
今ある設備とスタッフを継承して業態を開拓しイノベーションを起こしてきた歴史、「NANGA SHOP TOKYO」が社員の発案であったという働く人一人一人のビジョンが会社の夢になるという取り組みが印象に残りました。

◆【セッション2-1】令和2年度「調査・研究事業」成果発表

「観光関連事業の持続的成長に向けた新しい手法」～コロナ渦における観光版BCM(事業継続経営)の策定～
滋賀県中小企業診断士協会 濱中 正人氏

〔概要〕

観光関連事業の持続的成長に向けた新しい手法への取組を、1. 観光関連事業者はどのように持続的成長を図るか、2 観光地開発事業者はどのように持続的成長を図るか、3 関係機関や団体は持続的成長に向けてどのように支援すればいいか、といった3つの側面で発表しました。



コロナ禍の中でも成長している観光関連事業者は、収容人数が少ないことや交通の便が悪いといった通常期には弱みとなっている側面を地道な努力でコアなファンを引きつけ、コロナ渦ではリピート客による安定経営といった強みに変換するなど、絶えず世の中のニーズ拡大の変化をとらえ、かつ、自社の経営資源の活用方法を考え続けていました。

コロナ渦でも成長する観光地開発事業者は①地域全体を活性化し、全体最適を目指す。②仕組構築による資金面のゆとりを、共感により地域の人を引きつけ人材のゆとりを、地域資源を見つけ出す力によるモノのゆとりを得る。③主体的に地域振興の政策との連動し事業機会を活かすことで地域全体の付加価値を高めていました。

関係機関や団体は、多面的評価による住民の生活環境に配慮した滋賀らしい成長＝「生活」＋「観光」の緩やかな成長に配慮することでコロナ渦でも持続的成長を続けられる観光関連事業に向けて支援することができるでしょう。



◆【セッション2-2】ショートトーク

「観光地域作りの新たな要請に応える」-岐阜県での持続可能な観光の取り組みを例に-

合同会社久悦 代表社員 宮田 久司氏

これまでの観光入込客数だけでなく地域独自の目標と指標を策定することで、地域の関係者が将来目指すべき方向性を同一のベクトルで共有できる。持続可能な観光を目指すためにはまずは地域の皆が議論できる土台(組織)が存在し、そして共通の目標を設定してPDCAを回すことが重要であるとの発表をいただきました。

◆【セッション2-3】パネルディスカッション

「滋賀の観光発展に向けてどんな戦略をとるべきか」

パネラー:合同会社久悦 代表社員 宮田 久司氏

びわこビジターズビューロー 部長 西田 秀孝氏

株式会社ツールドラック 代表取締役 川口 洋美氏

モデレーター:滋賀県中小企業診断士協会 岩崎 弘之

川口氏: 何かで尖らなくては差別化できない。どこを尖らせるか、思い切った戦略が必要。

滋賀県には、「棚田+びわ湖」の唯一無二の風景がある。鶯川棚田とびわ湖の距離が非常に近いのが特徴で、棚田から見下ろす琵琶湖の景色は絶景である。

西田氏: 「しがリズム」はびわ湖を始めとした自然と歩みをそろえ、ゆっくり、ていねいに暮らしていくことである。滋賀の時間の流れや暮らしを体感することで心のリズムを整える新たな旅の提案が必要であると考えます。

宮田氏: 地域の品格(ブランド力)を高めることが大切であり、何度も来てもらえるリピーターが大事。新しい観光の視点があっても良いと考える。

終了後、参加者と質疑応答を行いました。持続可能な観光に向けて議論は十分に尽くせませんでした。コロナ時代に「観光は大きく変わる」という感を強く受けた。旅行者、受け入れる人、観光業者等、それぞれにメリットがあることがサステナビリティな観光に必要なと感じました。

第5期 プロコン・ステージアップ塾

山本 邦博

滋賀県中小企業診断士協会では2017年から毎年プロコン・ステージアップ塾を開催しております。

本塾は、診断実習と実際のプロコンに求められるコンサルティングのレベルとの間に大きな差がある現状を鑑み、実際にプロのコンサルタントがどのような考えを基に日々活動をしているかを学んでいただくことを目的に開講されました。

プロコンとしての考え方の基準を示すことで、自己研鑽、相互研鑽を続ける優秀な中小企業診断士を増やすことができると考えています。

本塾では、プロコン・ステージアップ塾の卒業者が、事務局や講師側にまわりサポートしており、2021年は講師・事務局を6人体制で行いました。そのため、長年独立した先生だけでなく、独立して間もない先生との交流をすることもでき、知識以外の価値を得て頂いております。



卒業証書授与 伊東先生



卒業証書授与 栗田先生



卒業証書授与 滝本先生



卒業証書授与 芦田先生

シガネット研究会 2021

山本 邦博

シガネット研究会は、滋賀県協会では研究会活動が今日のように活発ではなかった時期に、会員の有志のメンバーが集まり講師を招いたり、自分たちで勉強会を開いたりするなど研鑽を積んだ会を起源としています。

近年では、滋賀県協会でもっとも歴史のある研究会として、年に1度開催を恒例としています。本年度は、2021年12月11日（土）に、コラボしが21にて開催しました。

研究会のメインは、新しく滋賀県協会に加わった会員の方々の発表です。会員の人やこれまでの経験、診断士としてどのような活動を目指しているかを知る機会は意外と限られ、まとまった形で話を聞くことのできる貴重な場になっています。

今回は10名の新入会員の歴代のシガネット研究会の中でも最大級の参加者の中で活気ある中でお話しを聞くことができました。

発表者リスト（敬称略）		
芦田純寛	山口育男	滝本勝
栗田一人	伊東豊二	北村義浩
谷口 賢	瀬川隼也人	栗山誠司
仲西貞之		





受託委員会

受託委員会 委員長 田畑一佳

あけましておめでとうございます。
本年もどうぞよろしく願いいたします。

さて、受託委員会では、個別企業様や各種経済団体及び金融機関等からの支援依頼を受託し、協会会員に業務を依頼する役割を担っております。

お陰様で、経営革新等認定支援機関として、経営診断、事業計画策定、創業、事業承継、事業再生、BCP 策定、景況調査、補助金申請支援、各種セミナー講師の派遣等、多岐に渡りご支援させていただいております。

当協会に依頼いただいた案件に関しては、基本的に全会員向けに公募しております。全会員向けに情報を公開することで、協会がどのような活動をしているのかを会員同士で共有したり、また決定した担当者名から、その方の得意分野を認識できたりと、会員同士の情報共有を促進する場としても機能しております。

また、協会という組織で受託することで、チェック機能を果たし、成果物の品質保証にもつなげております。

外部環境が急激に変化するなか、今まで経験したことのない経営課題に直面することが多くなってきていると感じています。そのような時、ワンストップで経営の課題を解決できる当協会にご相談いただければ、その分野を得意とする会員を派遣することができます。

何か経営でお困りのことがあれば、ぜひ当協会にご相談いただけましたら幸いです。

本年もどうぞよろしく願いいたします。

厚生委員会

鐘井輝(委員長)西村剛史、稲田忠夫、山本善通、吉川嘉一、河原進吾、稲田忠夫
岩崎弘之、下村裕彦、森部修、島渕裕一、山本邦博、奥田謙一、山口育男

2021年ゴルフ交流会実績

3月16日(火)信楽カントリー倶楽部	参加者9名	優勝者	山本邦博氏
4月18日(日)蒲生ゴルフ倶楽部	参加者8名	優勝者	小川宗彦氏
5月23日(日)大津カントリー倶楽部	参加者11名	優勝者	河原進吾氏
6月13日(日)蒲生ゴルフ倶楽部	参加者9名	優勝者	林 弘彦氏
7月22日(祭)ジャパンエースゴルフ倶楽部	参加者12名	優勝者	西村剛史氏
8月22日(日)滋賀カントリー倶楽部	参加者7名	優勝者	今井滋彦氏
9月26日(日)京阪カントリー倶楽部	参加者6名	優勝者	鐘井 輝
10月20日(水)大津カントリー倶楽部	参加者7名	優勝者	西村剛史氏
11月24日(水)多羅尾カントリー倶楽部	参加者8名	優勝者	岩崎弘之氏

なお、5月23日は第三回滋賀県中小企業診断士協会会長杯として実施しました。

2022年度の活動については3月以降に実施することになっています。

本交流会は非会員にもオープンであり、初級者から上級者まで楽しめるものとなっております。
皆様のご参加をお待ちしております。



7月22日(祭)ジャパンエースゴルフ倶楽部にて



事業再生支援研究部会

リーダー:田中 清行 記:森部 修

1.研究部会の目的と活動内容

研究部会の目的は、経営資源が乏しいこと等で業績が不芳で苦勞されている中小零細企業の事業再生や経営改善を支援するスキルを身に付けることです。

具体的活動は、当協会が平成27年以降、滋賀県信用保証協会から「経営安定化支援事業」を受託し、本研究会参加の診断士が、企業の経営診断活動を行っています。実務経験の浅い診断士は副担当として入り、経営診断の基礎となる実践経験を積みます。その後、主担当として実践現場でさらに経営診断能力を磨きます。そして、経営診断の後、「経営改善計画策定支援事業」や「生産性向上計画策定支援事業」へ移行するケースもあります。さらには経営改善計画をモニタリングするコースもでき、平成3年度からは新たにIT入門コースもできました。それらの事例を、守秘義務遵守の下、毎月3件 事例発表し、これを題材に活発に意見交換して、相互研鑽しています。書物や個人活動からだけでは得られにくい、実践的な経営診断スキルや経営支援の知見・能力を磨き上げることができます。

一昨年来 新型コロナウイルスの感染拡大で外出自粛が要請され、飲食業、宿泊業のみならず卸・小売業、運輸業、製造業等も売上の大幅低下を余儀なくされて窮境に陥り、国の金融施策等で急場を凌いでいますが、コロナが収まった後には増加した借入金の返済のために経営改善計画の策定要請が増加すると考えられます。本研究会に参加することで、その経営改善計画策定支援を学ぶ絶好の機会を得られます。

2.令和3年(7月～12月)の活動状況

毎月1回(第3水曜日夜)、「コラボしが21」3階会議室で研究部会を行っています。新進気鋭の若手会員からベテラン会員まで毎回20名余の研究部会メンバーが、各自の診断手法を披露し、活発な議論を行っています。



本年後半期の経営診断/経営改善計画策定発表者と発表事例	
7月	佐々木武「仏壇仏具卸小売り」、松山茂樹「管設備工事業」、河原進吾「下着縫製業」
8月	岡村善裕「ラーメン店」、三木正博「うどん店」、山元岳司「日本料理店」
9月	柿添正和氏「中小企業再生支援協議会の事業」、竹内一彦氏「中小企業経営改善センターの事業」 いずれも ZOOM によるリモート研修
10月	佐々木武「繊維卸」、井上 稔「カフェレストラン」、森部 修「料理旅館」
11月	松島明男「家電小売り」、田中清行「スポーツ用品・茶販売」、松永尚文「雑貨輸入卸」
12月	佐々木武「観光バス」、森部 修「和食・仕出し」、三木正博「カイロプラクティック」

事業承継研究部会

松島 明男/中川 学

活動目的	◆ 「親族内承継」、「親族外承継(従業員等/第三者=M&A)」など事業承継に関連する会社法や民法など各種の法律や、相続税・贈与税など税制の概要の把握 ◆ 親子会談や家族・親族会議の進め方、経営権移譲の進め方、後継者教育、具体的な事業承継計画策定、人事組織・経営計画・資金計画など事業承継に関する様々な項目について学習・研鑽を重ね、事業承継支援への実践的な能力を培う		
開催日	原則 第2水曜日 18:00～	開催場所	Zoom によるオンライン形式
代表者	松島 明男(サブ:中川 学)	連絡先	vortexmatsushima@zeus.eonet.ne.jp

1. 中小企業の事業承継の現状

経営者の高齢化が進む中、後継者がいない、いても話し合っていないなど、事業承継が上手く進められておらず、多くの会社が廃業に至り、雇用が喪失されています。一方で、後継者選びや教育、M&A の活用など事業承継を進めるに当って「**相談相手がない、見つけれない**」といった状況も多く見られる中、事業承継支援が今後益々必要とされる時代になってきています。

2. 主な活動内容

コロナ禍の中、コラボしが 21 の会議室での開催からオンライン形式に変更し、今ではすっかり Zoom オンラインによる研究会が定着してきました。事業承継に関連する法律や相続税・贈与税など税制の知識、具体的な事業承継計画の策定や事例研究など、事業承継支援への実践的な課題解決能力向上を目指して学習・研鑽を重ねています。

□最近の研究会で実施した主な学習テーマ

「事業承継計画の作成のポイント」「後継者育成のポイント」「診断士と小規模 M&A 業務」「経営者保証の基礎知識」「事業承継における中小企業投資育成制度の活用」「事例から考える承継支援の留意点」「後継者育成塾 実施内容の総括と意見交換」「個人事業主の承継と税金」など

3. 各支援機関との連携

中小機構近畿本部から事業承継コーディネーター講師派遣の連携の他、事業承継研究部会の活動展開の一環として、当診断士協会は滋賀県事業承継・引継ぎ支援センター(ネットワーク事務局)や滋賀県中小企業団体中央会など中小企業支援組織との連携を図り、研究部会活動で培った事業承継支援の実践的な課題解決能力を活かして、会員診断士を専門家として派遣しています。また、診断士個人では不安なことも、研究部会での事例研究や質疑応答を通じて、よりよい解決策や対応策を導き出していきますので、安心してご参加ください。

□研究部会員の主な派遣先・連携先

事業承継エリアコーディネーター、マッチングコーディネーター、経営者保証ガイドライン専門家((滋賀県事業承継・引継ぎ支援センター))、組合活用事業承継支援モデル創出促進事業(中央会)、事業承継支援スキルアップ研修(大津商工会議所)
(初めて研究部会へ参加される際に守秘義務誓約書へ署名が必要ですのでご留意ください。)

国際マーケティング研究会－アジアの市場動向－

河原進吾(会長)、稲田忠夫、森部修、下村裕彦、島渕裕一、鐘井輝

2020年2月中国武漢での新型肺炎の報道以降、国際間の往来は制限された。当研究会も海外活動が困難となったため、今回の報告はアジアでの市場動向についてコロナ禍前後を整理し、動向を共有したい。2019年までのコロナ禍前はそれぞれの国により若干の違いはあるもののSNSのアプリケーションソフト、キャッシュレス化の動きのなかでのスマホ決済送金に使用される決済アプリと決済普及、スマホを使ったネットでの出前サービス、デリバリー宅配サービスなど、「スマホが生む新たな消費」ともいえる大きな潮流があった。

東アジア2019年ヒット商品

愛国消費

中国	
愛国消費	ファーウェイスマホ、中国伝統化粧品百雀羚、スニーカー
ライブコマース	ライブ配信で動ける商品の購入3800万人独身の日視聴 <small>アジア拡大の可能性</small>
国産アニメ映画	興行収入歴代2位 ナタ・魔童降世
韓国	
キヤクシーフォルド	5Gサービス4月開始
スマホ決済	ネイバー、カカオ
国産ビールテラ	日本製品不買
台湾	
ネット出前サービス	「フードパンダ」飲食店の2割ネット出前対応
同性婚特需	5月合法化、関連需要90億超
即食沙粒胸	調理不要の鶏胸肉



出所 日本経済新聞 2019 12/24

一方、2020年、2021年と2年間も続いているコロナ禍下ではコロナ禍前とは異なる人気となった商品やサービスがでてきている。新型コロナウイルスの感染拡大で海外への渡航制限が続くなか、自国を見つめ直す機運が高まり、中国の「華流ブランド」、シンガポールでの地元シースポーツ、マレーシアでの自国ビーチリゾートへの地元客の訪問など近場の観光や自国製品の購入といった地元消費の芽が育つ結果を招いた。また、この2年間、「巣籠り消費」の傾向も堅調に継続している。一方、世界的に「サステナビリティ」や「カーボンゼロ」が話題になり、電気自動車や電動スクーター、使い捨てしない容器への変更など環境に優しい消費スタイルも広がってきた。

アセアン主要国2021年ヒット商品

手軽なスポーツ、自宅環境改善

タイ	
スケートボード	商業集積専用広場を開設、空前のブームに
音声SNSクラブハウス	若者の政治談議の場、10万人以上
コンビニ自販機	コンビニ営業時間短縮の代替策
フィリピン	
縄跳び	家で手軽にできるスポーツとして人気
家具購入	自宅環境改善、イケアがマニラで活況
スケートボード	東京五輪で自国選手活躍、若者が夢中に
ベトナム	
都市鉄道	ベトナム初、11月開業
マンション内市場	居住者が商品調達し、同じマンション内顧客に販売
自転車	都市部で週末に楽しむ、販売台数5割増加



出所 日本経済新聞 2021 12/22

当研究会会員の鐘井輝氏が当会と同名の図書を出版されることになりました。3月9日からアマゾンでも購入できる予定です。

●新刊のご案内 2022年3月9日発売

国際マーケティング入門

鐘井 輝 著

中小企業診断士として25年近く中小企業の支援を行うと共に幾つかの大学でマーケティング関連の授業を約20年担当してきた経験を生かし、これからのビジネスや団体、個人の国際活動の基礎となる知識や理論を実践的に解説した一冊。



◆目次

- 第Ⅰ章 なぜ、国際マーケティングなのか
- 第Ⅱ章 国際マーケティングへの影響要因
- 第Ⅲ章 貿易システムと経済統計からのマクロ環境把握
- 第Ⅳ章 所得分布と市場成長性からのマクロ分析
- 第Ⅴ章 事業活動の地域別コスト比較
- 第Ⅵ章 アジア主要国の近年の市場動向
- 第Ⅶ章 海外市場ミクロ環境把握
- 第Ⅷ章 フィジビリティ調査
- 第Ⅸ章 マーケティング戦略と事業活動

◆著者紹介

鐘井 輝 (かねい あきら)

1976年 立命館大学法学部卒業
1998年 同志社大学大学院経済学研究科応用経済学専攻
博士課程前期課程修了
2015年 滋賀県知事表彰（中小企業功労）
2018年 藍綬褒章受章（中小企業功労）

現在 一般社団法人滋賀県中小企業診断士協会副会長、日台中小企業交流促進協会会長、日本販売促進学会関西会長
滋賀県経営革新計画承認審査会委員、ながはまグローバルチャレンジ応援事業審査会委員、（公財）滋賀県建設技術センター 評議員、大津商工会議所小規模企業振興委員、大阪経済大学経営学部非常勤講師、びわこ学院大学非常勤講師

主著 『マーケティングの諸問題』（共著、同友館）、『マーケティングの歴史的視角』（共著、同友館）、『流通業態化への運動法則』（評言社）、『中小企業診断士試験6新規事業開発』（共著、評言社）、『中小企業診断士試験8助言理論』（共著、評言社）、『コンサルタントによるマーケティング理論とマネジメント実践』（共著、エコ出版）

ご注文申込書 貴店名 / 帖合	注文数	発売：株式会社三恵社 TEL:052-915-5211 FAX:052-915-5019
		鐘井 輝 [著] 国際マーケティング入門 冊 267頁 / A5判 / ソフトカバー 定価 2,409円(税別) ISBN978-4-86693-604-8 C3034
ご注文は、JRCへ FAX：03 - 3294 - 2177(TEL：03 - 5283 - 2230) 株式会社 JRC 経由で、すべての取り次ぎへの出荷が可能です。返品は長期にお受け致します。		

※取次配本はありません。



活躍する診断士の横顔

会社も個人も笑顔にする！

Life x fun project (ライフファンプロジェクト)

代表 : 栗田 一人

ホームページ: <https://www.lifexfun.com>

得意分野: 創業支援、経営支援、人材育成支援

業種 : 製造業を中心に幅広く支援



【プロフィール】

大津市(瀬田エリア)在住。

18年間、製造業(工作機械)にて設計、生産技術に携わったのち、2020年9月に開業届を提出し、コンサルタントとして独立。その後、2021年2月に滋賀県協会に準会員として登録し、5月の診断士登録と同時に、本格的に活動を開始しました。

ミッション:「誰もが自分らしい生き方を見つけ、自分らしく人生を楽しむ社会をつくる」

ビジョン:「日本人全員が起業できるスキルを身につける」

【顧客開拓での苦勞】

当初は交流会などでの名刺交換、中小企業119などに登録するものの、なかなか仕事につながらず、苦勞しましたが、以前お世話になった方々から依頼をいただくなど、自分を理解、信頼してくれる「人」のおかげで活動できていることを実感します。

- ①補助金申請支援:Facebook に診断士試験合格の記事を掲載したことをきっかけに、事業者様から「頼むのなら、(性格・想いを)知っている人に頼みたい」とご依頼いただきました。新規事業の計画はやりがいがありました。
- ②創業セミナー:起業前に参加した創業塾で、受講生のLINEグループ管理者をしたことから、商工会議所の担当者の方と懇意にさせていただき、そのご縁で、ご依頼いただきました。現在も、商工会議所の経営アドバイザーという形で関わらせていただいております。
- ③公的機関の支援等:協会の各研究会、「プロコン・ステージアップ塾」にて、諸先輩方からアドバイスをいただきながら、実績を積む機会をいただいております。
- ④地域活性化:地元の商工会の活動(「絆づくりビジネスネットワーク」)に自主的に参加し、商工会職員、地元の事業者様と一緒に取り組んでいます。

【今後の展開】

自身の強みである、製造業で培った業務効率化、人材育成のスキルを活用し、事業者様の経営課題の対策、収益力強化に貢献します。

また、起業、副業にチャレンジする人を支援できるよう、創業支援、事業計画作成に関する専門性を磨き、サービスの開発を行い、提供します。

「販売促進だったら若岡さんかな」と声がかかる存在を目指して

令和3年4月登録 若岡 聡子

独立にあたって、自分は「診断士として何ができるのか」を認識できていないことが大きな課題でした。

現在は、表記のように専門領域を持つことで、提供できる価値が明確になり顧客開拓につながると考えています。独立後に行っている取り組みは下記の通りです。



①自分を知ってもらうこと

協会へ入会後は、3つの研究会で発表をさせていただきました。

7月 地域経営研究会 「地域に根差す中小企業の成長記録(寒川エコノミックガーデニング)」

7月 飲食業口福繁盛研究会 「フランスのレストラン」

9月 ものづくり研究会 「買いたくなる！売り場づくり・現場のコツ」

発表は、パティシエとしての留学や家電メーカーでの営業など、経験に基づいています。聞いてくださった先生方は皆様丁寧に感想を下さるため、診断士として通用する能力が含まれているか、知る目安になりました。

自分が何者で、何ができるのかを発信していくことは、とても重要だと考えています。

②フィードバックをいただき、強みを確認すること

依頼主と対話が可能な場合は、依頼してくださった理由と支援後の感想を聞くようにしています。これはジョハリの窓でいうところの「盲点の価値」を発見していくことに繋がります。

私の場合は、事業を俯瞰的に捉える力や、支援先に合わせたコミュニケーション能力など、自分で認識していなかった強みが見つかりました。この強みを販売促進能力と共に自覚したことは、販路開拓支援業務の挑戦のきっかけになりました。

③事業領域を決定すること

①②を行っていった結果、今後は自分の専門分野を BtoC の「販売促進」「販路開拓」に絞り、注力していこうと考えています。

顧客・女性視点で販売促進のアドバイスができることを独自の強みとして磨き上げ、事業者様のお役に立てるよう、今後も精進して参ります。



新入会員紹介

有限会社 Next Door

大阪市東成区大今里 4-1-1

代表取締役 共田 薫(ともだ かおる)

中小企業診断士

経営管理修士(関西学院大学専門職大学院)

会計事務所で主に法人企業を担当後、経営コンサルタント会社を経て独立しました。

通信教育企業のエリア・マーケティングや飲食チェーン店の財務・会計の業務プロセス再設計、営業・組織管理業務、M&A 支援を行ってきました。

大学院では、主にマーケティング(ブランド、サービス)を中心に研究しており、今後も得意分野を伸ばしながら、企業発展のお手伝いをしたいと存じます。皆さま、ご指導よろしくお願いたします



仲西貞之

〒520-2101 大津市青山

携帯 090-7871-6728。

メール naka0825@athena.ocn.ne.jp

(事業分野)

専門商社40年間で仕入責任者・部長歴任。

M&Aに買収側として各社実績。

セラピスト、リフレクソロジストとして全身および足裏整体マッサージ実践。

現在、認知症者様対象のグループホームで現場介護 実践経験中。

今後介護福祉士、ケアマネージャー目指し、介護中心に経営と整体マッサージの融合を図り貢献させていただく予定。



(専門分野)

経営・財務・SWOT分析、経営計画、経営改善、PDCA回転運営

M&A構築、仕入管理、在庫管理、商社卸売業運営。

全身筋肉整体改善・癒し。足裏脚整体改善・癒し。介護支援。

経営・整体・健康・介護相談。

氏名：一丸 堅司(いちまる けんじ)

財務省の出先機関に所属。

昨年からは行政の立場で自治体や関係機関の皆様と連携して滋賀県内の地方創生の取組を企画・推進しております。

兼業規制の制約に留意し、中央省庁での経済財政分析や関空での広報・マーケティング、大学院(MBA)での学びといったこれまでの経験や、培ってきたネットワークも活用しながら邁進してまいります。

研究会などにも可能な限り参加し、協会の諸先輩方との交流も楽しみにしております。ご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。



氏名 栗山 誠司 (くりやま せいじ)

住所 滋賀県大津市

令和2年度診断士試験合格、2021年12月登録の「役所内」診断士です。

これまで国家公務員や地方公務員として約20年間、税、社会保障、財務、人事、産業振興と幅広い分野の業務に携わってきました。

また、社会保険労務士としても2013年より滋賀県会に所属しており、得意分野は人事制度構築、給与計算、労使トラブル解決です。

診断士としては駆け出しですが、今後は研究会等にも積極的に参加し、県内の企業支援に貢献できるように活動していきたいと考えています。皆様のご指導ご鞭撻をよろしくお願い申し上げます。





中小企業支援機関、各種団体、企業、行政の皆様へ

当協会会員は、経営革新セミナー、創業塾などのセミナー、講演会、研究調査等の企画、実施まで責任を持って実行します。また、商店街などの中小の集積から個別企業まで、多くの業種の経営計画の支援や実務支援等を現場で行っています。企業内研修、団体研修、専門家の派遣等でも多くの実績があります。

当協会会員には、中小企業診断士だけでなく、弁護士、税理士、司法書士、行政書士、社会保険労務士、ISO9000,14000 等審査員、情報システム、不動産鑑定士、など他の資格者も擁する人材の宝庫でもあります。

専門家とのマッチング、費用のご相談など、無料窓口相談で行っていますので、業界に関わらず広く経営に関することなら、お気軽にご相談ください。



無料経営相談

当協会では、平日の午後1時より午後5時まで、予約制で、中小企業診断士による無料経営相談を実施しています。経営者を始め、営業担当者や創業を考えている方、各種団体との連携を求めておられる方など、多くの方に安心して利用いただいています。

特定の分野での専門家をお探しの場合は、電話やメールであらかじめ、ご相談していただくことも可能です。



会員の皆様へ

当協会のホームページでは、皆さまの専門領域や経歴等のプロフィールを「会員情報」として発信しております。内容をご確認いただき、最新情報の掲載にご協力をお願いいたします。原稿をお送りいただければ、ホームページ掲載の情報を更新いたします。

受託事業をご担当されている方は、必ずご掲載いただきますようお願いいたします。

- 発行者：一般社団法人 滋賀県中小企業診断士協会
- 住所：〒520-0806
滋賀県大津市打出浜2-1 コラボしが21 4階
TEL: 077-511-1370 FAX: 077-511-1371
email: jsmeca25@jade.dti.ne.jp HP: <http://shiga-smeca.net>
- 交通：○京阪電車・石場駅より徒歩3分 ○大津駅からバス「びわ湖ホール」又は「商工会議所前」下車徒歩2分

