

診断しが



「石山寺の中秋の名月」(大石孝太郎撮影)

令和6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
中小企業診断士の日記念フォーラム	2
調査研究事業報告	3
プロコンステージアップ塾	8
海外視察旅行報告	10
新入会員歓迎会兼会員交流会	11
近畿ブロック会議	12
滋賀自由業団体連絡協議会	13
委員会報告	14
研究部会報告	17
活躍する診断士の横顔	22
新入会員紹介	24
中小企業支援機関、各種団体、企業、行政の皆様へ	..	26
無料経営相談	26
事務局から会員の皆様へ	26



会長挨拶

滋賀県中小企業診断士協会 会長 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。

また、中小企業支援機関や行政並びに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まして厚くお礼申し上げます。

さて、新型コロナウイルスが終局に向かいつつあり、観光地には大勢の海外の方が押し寄せるなど海外との交流も復活しつつあり、少し明るい兆しが見えてきました。

しかし、その一方で、海外に目を向けるとウクライナ情勢やイスラエル情勢、国内では政情不安やダイハツ不正問題等、先行き不透明な時代が続いております。

そのような状況のなか、中小企業の経営も非常に厳しい状況におかれているのは間違いありません。中小企業診断士には、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、様々な場面での活躍が期待されています。

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及び地方公共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及び地域課題に取り組むことで地域経済の活性化に貢献
していきたいと考えています。

また、上記の期待に応えるためにも中小企業診断士としてのブランドを強化するため
に、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
努めていく所存です。

今年度も前年度同様に五つのC（①コア・コンピタンス、②コーポレート・ガバナン
ス、③チャレンジ精神、④カスタマーファースト、⑤CSR）を重視して、強いラグビ
ーチームのように、会員相互が切磋琢磨してワンチームで仕事ができるよりよい組織づ
くりを努め、事業を遂行していく所存です。

今年も引き続き、どうぞよろしく願いいたします。

2024年1月9日



中小企業診断士の日記念フォーラム 2023

岩崎弘之

【中小企業診断士の日記念フォーラム 2023】を開催いたしました。今年は「ヒトの重要性を考えるシンポジウム」と題し、人材不足が叫ばれる中小企業支援現場において最重要課題となっている「人」の問題をメインテーマと致しました。

1 部の基調講演では、過去、団体旅行の減少や価格競争の激化により苦境に陥った経験を踏まえ、現在は「ペットと泊まる宿」に特化し、客単価の向上と客室稼働率の劇的な向上を遂げられている「きくのや」様の経営改革のお話をお伺いしました。ペットに特化することで、働く人もその分野に強い人、興味がある人が集まって来て、結果的に離職率の低下、採用の強化につながっている。というお話に参加者は共感していました。

また、2 部では滋賀県東近江市が主催する人材の活性化計画に対し、中小企業診断士がマーケティングの視点を持って支援することで大きな成果を上げた事例や、人不足に悩む事業者へ、「外国人人材」という新たな切り口で支援している事例を2つの研究会から報告いただきました。

【セッション1】基調講演

テーマ:「独自の価値(こだわり・強み・差別化)で顧客満足度の向上を追求する経営」

講師:おごと温泉 株式会社きくのや

代表取締役社長 池見 喜博氏

(おごと温泉旅館協同組合理事長・おごと温泉観光協会会長)

【セッション2】研究事例発表

1. テーマ「マーケティング視点からの東近江市地域人材の活性化計画策定～検証まで」

発表者:滋賀県中小企業診断士協会 地域経営研究会

若岡 聡子・佐々木 武・栗田 一人・伊東 豊二・北村 義浩

2. テーマ「滋賀県の人手不足と外国人材活用」

発表者:滋賀県中小企業診断士協会 国際マーケティング研究会 河原 進吾

コロナ禍に他業界へ流出した人材が戻らず、人材不足問題が最も顕著化している観光業界において、客単価が20年前の約4倍、平均稼働率が90%を超えるという驚異の数字を残されている「きくのや」様のお話は、逆境をチャンスに変える好事例であり、我々支援する立場の者にとっても大変勇気の頂けるお話でありました。



< 記念フォーラムの様子 >

調査研究事業報告 1

「マーケティング視点からの東近江市地域人材の活性化計画策定～検証まで」

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(記)

地域経営研究会では、地域企業を面的に支援し、地域経済の活性化を図るべく、地域資源や強みを活かした自律的な「地域の豊かさを創造」するとともに、地域中小企業の「労働生産性の向上」を目指して取り組んでいます。

そして、地方自治体と中小企業診断士が連携して、「社会・地域課題」と「地域企業の課題」の両面から、地域および地域企業と向き合い「官民一体の取り組み」をすることで、より実効性の高い政策が可能との観点から、東近江市(商工観光部商工労政課)様と地域の経営課題(経済・産業活性化)について議論を重ねました。その結果、東近江市の最優先課題は「地元企業の人材不足」の解決であるとの結論に至りました。



そこで、東近江市様と連携し地域人材の活性化に向けた人材採用マーケティングに取り組み、地域人材の活性化計画とその検証までの調査研究を行いました。

【第1章】「東近江市の地域課題および地域人材採用計画」・・・佐々木武

合同就職説明会に向けて「人材採用＝労働市場マーケティング」視点から計画を策定した。

【課題1】合同就職説明会の成果・GOALの最大化

(「来場者数を増やす」+「企業訪問希望者を増やす」)

- ・施策①: 企業検索の要である「事業所紹介シート(求人票)」の充実
- ・施策②: 求職者の来場促進→認知・集客導線と興味・関心の醸成
- ・施策③: 求職者が興味を惹くブースづくりとプレゼンテーション

【課題2】東近江市＝地元企業と求職者のコミュニケーターとしての役割強化

- ・STEP1: 潜在客発掘＝アクセス数(来場者数)→KPI: 来場者数、面談回数
- ・STEP2: 見込客化＝コンバージョン数(希望者数)→KPI: 名刺・情報シートの交換数
- ・STEP3: クロージング＝内定・採用→KPI: 企業訪問者数



【第2章】「中小企業を取り巻く環境(人口動態、労働市場動向等)」・・・北村義浩

1. 全国の労働市場の状況: 生産年齢人口の推移、人材不足の状況と今後の見込み
2. 企業の求める人材像: 中小企業・小規模事業者は中途採用がメインとなっている。
3. 求職者の状況: 正社員の転職状況・転職理由では、内発的動機を原因とする理由が多く、転職者をしっかり活かせる企業運営やキャリアアップが図れる魅力的な企業づくりが必要となる。
4. 東近江市の状況: 東近江市の人口推移、事業所数・従業員数、東近江市の産業構造
5. 滋賀県の求人、求職状況: 滋賀県の有効求人倍率の推移
6. 外部分析の結果: 人材育成を含むしっかりした経営体制構築が重要であり、選んでもらえる企業、離職しない企業を目指した、中小企業・小規模事業者の経営支援が必要である。

【第3章】「求職者を取り巻く環境」・・・伊東豊二

1. 人材を最重要戦略に位置付ける: バランスト・スコアカードの4つの視点で考えると、「学習と成長の視点」すなわち「人を育てる」ことが、最も早期に取り組みを開始すべき課題である。
2. 求職者(顧客)は何を求めているのか: 主な求職者の要望と不安の払拭、合同説明会に参加した求職者へのヒアリングから求職者のセグメンテーションと狙うターゲットについて言及した。
3. 求職者(顧客)にどんな価値を提供できるのか: 東近江市の企業と東近江市役所の課題を抽出し、企業と自治体の連携体としてのポジショニング戦略について提言した。
4. 求職者(顧客)はその価値を選んでくれるのか: 採用戦略および採用活動を通して自社の魅力の増強を図ることの重要性について論述した。
5. どのように求職者(顧客)にアピールするのか: 求職者の立場に立って、自社も求職者も望む教育プログラムを考案し、アピールしていくことが重要である。求人活動は、どのような会社になりたいのか? そのためにどのような人を採用したいのか?などを改めて考える機会である。

【第4章】「取り組みの実施」・・・若岡聡子(プロジェクトリーダー)

東近江市の「地元企業と求職者のコミュニケーター、パイプ役としての役割強化」を目指し以下の支援を行った。「事業所の魅力を整理する取組み」「求職者を呼び込む取組み」「当日の面談で成果を上げる取組み」のそれぞれで、「求職者にとっての魅力と分かりやすさ」を追求したマーケットインの支援となった。



取り組み課題	支援内容
企業検索の要である「事業所紹介シート(求人票)の充実	①「求人票のつくりかた」セミナー企画・運営 ②個別相談実施
求職者の来場促進	①「合同就職説明会」パンフレットの改良 ②ポスター・チラシ改良とハローワーク・大学への協力依頼
求職者の興味を引くブースづくりとプレゼンテーション	①求職者向け・参加企業向けアンケートの改良 ②「合同就職説明会」会場マップの策定 ③出展事業者の事前・当日・事後支援

【第5章】「取り組みの成果～セミナー、個別支援、合同説明会～」・・・栗田一人

1. 「求人票のつくりかた」セミナー: 参加企業 5社・6名(経営者・役員2名、人事担当4名)
 - ・参加企業の少なさから、経営層の危機感不足、人事担当の意識の欠如(経営と人事が分離)。
 - ・経営課題である「人材採用」の相談先としての「中小企業診断士」の認知度の低さ、人材紹介企業頼み(資本金力>企業の魅力)。
2. 「合同就職説明会」: 求職者数合計: 62人(前年比: +28人)
 - ・企業の認知度や担当者の雰囲気・姿勢によるところが大きい。
 - ・企業側の人数の多さと訪問者数の多さには相関が見られた。

人材採用においては、経営理念、経営計画、自社の強みの棚卸など、「経営」のプロである診断士のスキル、経験が求められている。



調査研究事業実施報告2

「滋賀県における人手不足と 外国人材活用の課題」

付随する経営課題の解消と中小企業診断士の役割

国際マーケティング研究会

鐘井輝、仲西貞之、麻生英範、島渕裕一、河原進吾

- I 章 研究背景と目的、研究手法と調査対象
- II 章 外国人材活用の現状と経緯
- III 章 介護における人手不足・外国人材の現状と課題
- IV 章 外国人材への日本語教育の現状
- V 章 外国人材活用事例とその教訓
- VI 章 提言と期待される効果

I 章の要約

研究目的: 人手不足の現状を明らかにし、外国人材の活用に向けた課題と可能性を探究すること。

II 章の要約

○生産年齢人口（15～64歳層）の減少という「人口オーナス（重荷）」は「労働力不足」「社会保障制度の持続可能性への危機」という深刻な問題を起していること、

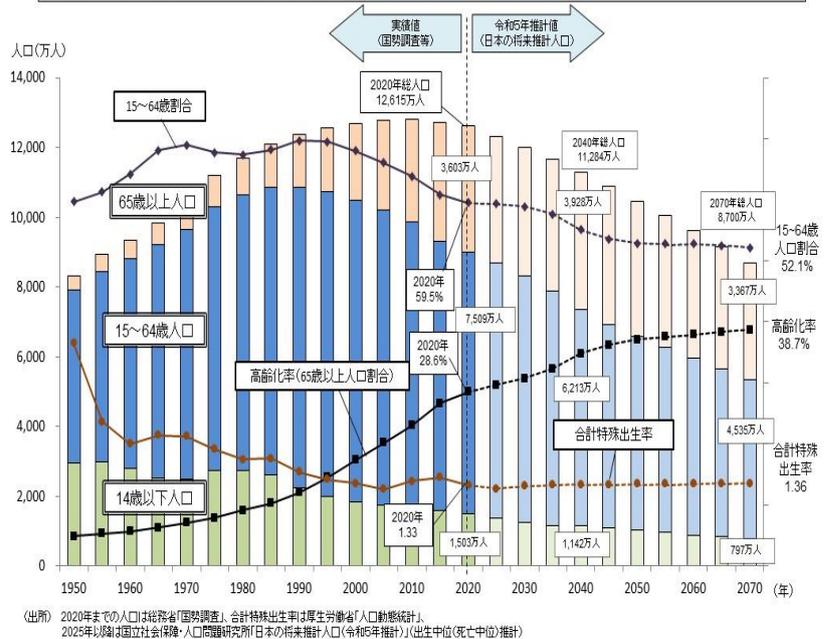
○また、外国人雇用の構造的な問題として、派遣・請負率と非正規雇用率の高さが上げられること。本来は外国人を定着させ、中堅から幹部への道筋を開く想定での受入が必要であったことが明らかとなった。

○そうしたなかで、外国人に選ばれる日本になれるために、教育だけでなく、福祉なども含めて外国人受入のあり方を考え直し、加えて「移民政策はとらない」「単純労働者は受け入れない」といった制約を取り払い、これからは外国人受入れ環境を整備していかなければならない。

III 章の要約

日本の人口の推移

○日本の人口は近年減少局面を迎えている。2070年には総人口が9,000万人を割り込み、高齢化率は39%の水準になると推計されている。



- 介護における外国人材は、技能実習が半分近く。
- 外国人雇用で困ったことは、費用負担が大きいことが40%。
- 日本語については、高コンテキスト故の日本語の分かりにくさが課題。
- 日本人特有の未知の事態に遭遇することへの不安が強すぎるという面が、外国人材の受入や介護施設の経営において意思決定力・行動力が弱いという欠点となって現れていると言える。

IV章の要約

- 日本語教育はボランティア頼り。
- 教師の高齢化目立つ。
- マンパワー不足、予算不足の状況。
- 日本語教育推進法の外国人材受け入れ企業の教育努力義務について周知不十分。
- ・人的財政的資源の拡充が必要
 - ・日本語教育推進法の周知も必要
 - ・企業版「やさしい日本語」教師の認定をすべき

V章の要約

- 倒産寸前から外国人材の受入により最悪の事態を免れた事例が複数あった
- 中小企業診断士の経営アドバイスを気軽に定期的的に受けられる事例では、外国人材と相乗効果により飛躍的に業績と規模の拡大を果たした可能性がある
- 監理団体・支援団体の支援が不十分な場合は重大なトラブルにつながっていること
- 日本語学習への意欲と学習成果のない外国人材は失踪などにつながりやすいこと
- 中小零細企業では、社長と言いつつその勤務時間の大半は現場仕事で、社長業をしているとは言えない事例も散見
- 社長に相談相手がおらず、経営に関しては孤独

人手不足を解消すれば問題解決ではなく、中小企業診断士が経営の専門家としてサポートすることにより、より効果的に経営改善・業績拡大が期待できる。

中小企業診断士が、アドバイスをして終わりではなく、定期的・継続的に伴走支援していくことがより効果的である可能性が高い。

VI章: 提言と期待される効果

1, 地方自治体への提言

- 中小企業診断士を定期的継続的に活用することで、より効果的に経営改善が期待できる。よって伴走型経営支援への助成・支援を増やしてもらいたい。
- 外国人材を受け入れる企業は経営に積極的で、受け入れ前より売上が拡大している傾向。よって外国人材受入企業が中小企業診断士を利用する際に助成・支援を優遇すれば、相乗効果的に規模の拡大による生産性の向上が期待できる
- 外国人材受入れ企業には、日本語教育推進法により日本語教育努力義務があることを、周知徹底すべき。

- 日本語教育の人的・財政的リソースの支援が必要。
- 企業版やさしい日本語教師の認定制度も制定し、企業の日本語教育支援を推進していくべきである。
- 高度人材・高度でない人材にかかわらず、外国人材を受入れる企業や監理・支援団体に対し積極的に支援。例) 助成金の拡充、相談機関の拡充など

2, 中小企業への提言

- 外国人材を積極的に受け入れるべき。
- 売り上げ・利益を増やし、再投資による規模の拡大と生産性の向上を目指すべき。
- 中小企業診断士の積極的・継続的な活用を考えるべき。

3, 提言により期待される効果

- 外国人材の増加により日本経済の拡大と社会保障制度の維持が期待される。
- 外国人材の日本語力向上により、生産性の向上、日本への定着、良き隣人の確保、治安の維持、海外展開の布石、母国の経済発展、が図られる。

○中小企業診断士による継続的伴走支援により、中小零細企業の規模の拡大、生産性の向上、賃金の上昇、可処分所得の向上、GDPの向上が期待できる。

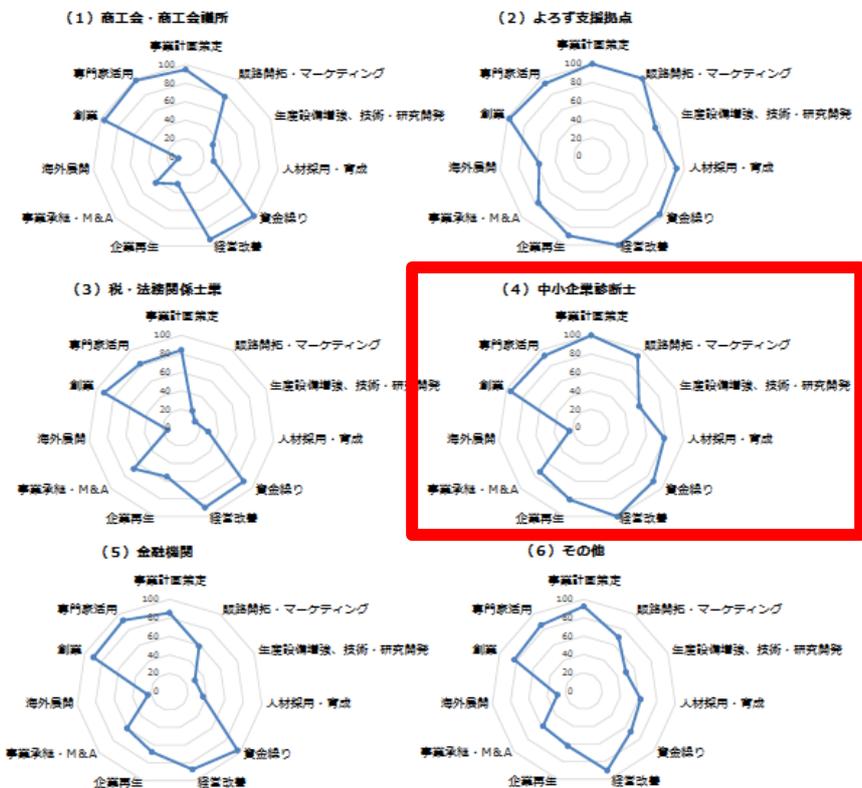
(左出典: 中小企業白書 2023 年版)

中小企業診断士は企業の経営課題について幅広く対応出来る存在であることが分かる。

ただし、海外展開については、他の支援機関同様対応が弱い。

当研究会が全国的にも貴重な存在であることが分かる。

第2-3-58図 支援機関が単独で対応できる経営課題（支援機関別）



資料：(株) 野村総合研究所「中小企業支援機関における支援能力向上に向けた取組等に関するアンケート」
 (注) 1. 各支援機関において、それぞれの経営課題に対し「単独での支援対応が可能か」について、「十分に対応できる」、「ある程度対応できる」と回答した割合を累計し、レーダーチャート化している。
 2. 数字の単位は%。
 3. 回答数 (n) は以下のとおり。商工会・商工会連所：n=1,282、よろず支援拠点：n=47、税・法務関係士業：n=207、中小企業診断士：n=179、金融機関：n=365、その他：n=132。

第7期 プロコン・ステージアップ塾について

プロコン・ステージアップ塾事務局 堀江 明

1 概要

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います。第7期を迎える今年度は、企業内診断士4名、独立診断士1名、他士業(弁護士)1名の計6名にご参加いただいています。本塾のカリキュラムは次のとおりです。

回	時間	内容	担当
第1回 (9/2)	9:00- 9:30	開講挨拶、講師紹介、塾生自己紹介	
	9:30-12:00	プロのコンサルタントとは何か	田畑講師
	12:45-14:45	決算書の見方	西田講師
	14:50-15:40	財務分析	西田講師
	15:45-16:50	強み・スキルの洗い出し【講師面談】	
第2回 (10/7)	9:00-12:00	プロコンのスキル(コンサルタント業務編)	田畑講師
	12:45-13:45	プロコンのヒアリング	井上講師
	13:50-15:40	深掘りのためのヒアリング技術	井上講師
	15:45-16:50	商品開発・スタートアッププラン【講師面談】	
第3回 (10/28)	9:00-12:00	プロコンのスキル(経営戦略編)	田畑講師
	12:45-13:45	プロコンのライティング	磯野講師
	13:50-16:50	ビジネスプランの発表【プレゼンテーション】	
実習	—	実習先訪問・ヒアリング	
第4回 (12/2)	9:00-12:00	プロコンの営業	磯野講師
	12:45-13:45	公的機関との関わり方	栗田講師
	13:50-16:50	経営診断骨子の報告【プレゼンテーション】	
第5回 (2/7)	9:00-16:30	経営診断模擬報告【プレゼン】	
実習	—	実習先訪問・経営診断報告会	

2 本塾の特徴

① 売上 1,000 万円以上！プロコンによる実践的な座学

- プロコンとして第一線で活躍する講師陣による講義。
- 机上の空論ではない、具体的な仕事の進め方や営業のポイントを深く理解できます。

〈実際の講義資料〉

コンサルタント業のワークフロー

論を作る → 売る → 実施する → 続ける

論を作る: 目的性、実現の可能性、高収益性、バリエーション分け、継続性・必要性、学習性、V/e、実字種

売る: ターゲット、営業、営業トーク、商談変化、商談決め、契約トーク、契約フォロー、契約書作成

実施する: ヒアリング、ビジョン設定、課題分析、提案、実演、効果測定、修正

続ける: 顧問契約、他のプロジェクト展開、他のサービス提供、(プロジェクト継続)

目次

1. コンサルタントが仕事を請けるために必要な営業方法
2. 営業が苦手な士業の中だからこそ成功する普通の営業
3. 適切な営業先に営業をする
4. 具体的な営業方法について (総論)
5. 具体的な営業方法について (各論)
6. やってはいけない営業パターン
7. Isono Revitalizing Office 合同会社の実践した内容

1～3 はマインド的な部分
4～6 は技術的な部分

毎回、懇親会を開催。
講義を振り返り、学びと親睦を深めます

**売上 1,000 万円以上の
診断士は 3 人に 1 人！**

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 300万円以内	83	14.3
2. 301～400万円	51	8.8
3. 401～500万円	58	10.0
4. 501～800万円	124	21.4
5. 801～1,000万円	66	11.4
6. 1,001～1,500万円	89	15.4
7. 1,501～2,000万円	39	6.7
8. 2,001～2,500万円	25	4.3
9. 2,501～3,000万円	16	2.8
10. 3,001万円以上	28	4.8
合計	579	100.0

出所：一般社団法人中小企業診断士協会「中小企業診断士活動状況アンケート調査」(令和3年5月)

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(大阪協会)、櫻本政士(大阪協会)

実施日 2023年10月27日～11月1日 視察先 ベトナム・ホーチミン

訪問視察先 10月27日(金)ジェトロホーチミン事務所



ジェトロホーチミン事務所次長井田浩司氏よりのブリーフィング

10月30日(月)

LONG AN省の日系企業2社、「ベトナム OHKUBO 有限会社」、「ベトナム KINSEI 有限会社」
視察訪問

10月31日(火) ベトナム人送り出し機関「JACOMEX」訪問



ベトナム全域で日本語教育を実施している団体のベトナム人学生と意見交換

次年度も海外視察旅行を計画いたしますので、ご参加よろしくお願いたします。

第一回 新入会員歓迎会兼会員交流会

岩崎弘之

これまで「しがネット研究会」として毎年開催されておりました新会員との交流会を今年から「新入会員歓迎会兼会員交流会」という名称に変更し新たに開催いたしました。このイベントは、年に1度開催を恒例とし、今年新たに会員に加わっていただいた方にミニセミナーを通じこれまでのご経験や、今後診断士としてどのような活動を目指しているか、などについて報告いただいております。

本年度は、令和5年12月3日(日)に、おごと温泉「暖灯館きくのや」にて開催致しました。当ホテルは、「診断士の日イベント」でお世話になった池見喜博様が経営されるお宿で、到着後、まず旅館内の施設見学を実施頂きました。ペット専用露天風呂のついたお部屋や、事業再構築補助金を活用して導線を改善したお部屋などを見学させていただき、私ども診断士の活動に大変参考になりました。

当日の発表は、藤村航太郎先生、森寛隆先生、浅井志郎先生の3名にお願いし、参加者は、田畑会長、大石副会長はじめ総勢16名でした。

藤村先生より「医療法人の円滑な事業承継の実現」、森先生より「滋賀県における商工会の活動と支援について」、浅井先生より「店舗経営へのデータ活用事例」など大変興味深い発表を頂き、参加者からは「とても役に立った、今後の支援に活かしたい」などの声が上がっていました。

会議後は、琵琶湖一面を眺める露天風呂に浸かり1年間の疲れを癒すと共に、新旧会員の交流・親睦を深めました。

温泉地での宴会は盛り上がり、昨年好評を得たカラオケ大会も実施し全員が得意の持ち歌を披露しました。

その後も話は尽きず、新人の先生から出た普段は聞けない本音の質問や意見にベテラン会員がアドバイスするなど、親交を深めることができました。



<「暖灯館きくのや」での新入会員歓迎会兼会員交流会の様子>

来年もこの盛り上がりを継続させたいと思っております。今回参加できなかった先生方も来年は是非ご参加お願いいたします。

令和5年度近畿ブロック会議 参加報告

大石孝太郎

- 1 開催日時 令和5年11月24日(金) 13時30分～17時00分
- 2 開催場所 ホテルフジタ福井 別館 4階 栄の間
- 3 出席者
 - (1)連合会本部 松枝憲司会長 野口正専務理事 菊島大事務局
 - (2)各府県支部代表 16名
 - (3)総数 19名

令和5年度近畿ブロック会議が福井県主催で開催され、田畑一佳会長と大石の2名が参加してまいりました。

連合会本部の報告は、多岐にわたり、詳細を記すスペースがないため主要な項目のみ、報告させていただきます。

1. 連合会本部報告

- (1) 令和6年度中小企業・小規模事業者・地域経済関係
概算要求のポイント
- (2) 新しい診断協会の在り方に関する検討について
 - ①.当協会定款変更案等について
 - ②.当協会70周年記念式典の開催について
 - ③.各県協会における kintone の契約活用状況について
 - ④.その他
- (3) 「企業診断ニュース」WEB版アンケートについて
- (4) その他

特に身近な話題として、「新しい診断協会の在り方検討」と各府県の状況について、簡単に報告させていただきます。

「新しい診断協会の在り方検討」の中では、これまでの名称「一般社団法人 中小企業診断協会」から「一般社団法人 日本中小企業診断士協会連合会」への変更が検討されています。まだ決定されてはいません。これにより、従来の「JSMECA」も「JF-CMVA」へ変更される予定です。定款の目的なども見直しを検討されています。併せて運営体制の見直しなども検討されているとのことでした。

各県協会状況報告について、私が感じたところとして、府県により会費の開きが大きいところがあるなということです。滋賀県協会では、滋賀県協会の紹介や連携先の案件の受託については、会費による制限がありませんが、他の地域では、協会案件の受託に制限があるようです。全国では、様々な特徴ある活動をされている府県協会もあるとのこと。それぞれの地域の協会が行政や民間団体等と様々な工夫して発展していることが伺えました。

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

令和5年度、滋賀県土地家屋調査士会、滋賀県社会保険労務士会、大津公証人会、近畿税理士会滋賀県支部連合会、日本弁理士会関西会滋賀地区会、滋賀県行政書士会、滋賀県中小企業診断士協会、滋賀県司法書士会の8団体の幹事団体を担当しました。



11月23日アルプラザ草津2階にくらしの一日「無料相談所」開設

アルプラザ草津2階「ヤシの木広場」で開催し、28件の相談を受けました。

当日は「滋賀自由業団体連絡協議会」から14名の相談員が対応しました。

予約の相談者はもちろん、当日の飛び込みの相談者も多数参加されました。

来年度も実施される予定ですので、ご参加ご協力よろしくお願いたします。

専門家による **くらしの一日**

無料相談所 開設

税金に関する申告、書類の手続きなど	アイデアなどの事業に価値ある情報(知的財産)の保護・活用に関すること
労働に関する諸問題、年金・健康保険・雇用保険などの社会保険に関すること	遺言や各種契約の公正証書作成に関することなど
相続手続き、不動産・商業登記手続き、成年後見、消費者問題、ご近所同士のもめ事など	家の新築・増築、土地の分筆・合筆の登記、土地の境界問題など
事業再構築補助金、ものづくり補助金、販路拡大、海外展開、外国人の採用・戦力化インバウンド経営、飲食・ホテルビジネス、経営全般	営業(商売)を始めたいとき、官公署への申請等の手続きについてなど

その他、日常生活でお困りのことなど

日時 **令和5年 11/23 祝**

会場 **アルプラザ・草津 2階「ヤシの木広場」**
草津市西渋川1丁目23-30 (草津駅西口より徒歩すぐ)

13:00~16:00

*相談時間は、お一人様40分以内とさせていただきます。

当日受付OK / 事前予約も承ります 予約締切日 **11/17(金) PM5:00まで**

主催

滋賀自由業団体連絡協議会

構成団体

近畿税理士会滋賀県支部連合会 大津公証人会
 滋賀県社会保険労務士会 滋賀県行政書士会
 滋賀県司法書士会 日本弁理士会関西会滋賀地区会
 滋賀県土地家屋調査士会 滋賀県中小企業診断士協会

〒520-0806 大津市打出浜2番1号 コラボしが214階

077-511-1370



厚生委員会2023年活動報告

鐘井輝(委員長) 西村剛史、稲田忠夫、山本善通、仲西貞之、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、古澤 智



11月29日(水)甲賀カントリー倶楽部

2023年ゴルフ交流実績

5月22日(月)甲賀カントリー倶楽部	参加者10名	優勝者西村剛史氏
6月13日(火)近江カントリー倶楽部	参加者12名	優勝者西村剛史氏
7月13日(木)多羅尾カントリー倶楽部	参加者 7名	優勝者田畑一佳氏
8月24日(木)信楽カントリー倶楽部	参加者10名。	
10月18日(水)近江ヒルズゴルフ倶楽部	参加者 8名	優勝者岩崎弘之氏
11月29日(水)甲賀カントリー倶楽部	参加者 9名	優勝者今井滋彦氏



10月18日(水)近江ヒルズゴルフ倶楽部

今年も3月頃からゴルフ交流会を行います。オープンな会なのでどなたでもご参加いただけます。皆様のご参加お待ちしております。

受託委員会活動報告

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様及び金融機関様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々、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。

会員サービス強化委員会の取り組み

西村 剛史

会員サービス強化委員会では、本年度も診断技術向上を図りながら実務従事ポイントを取得するための、診断実務実習を実施しています。

◆日程

2024年1月13日(土)～2024年3月末の間の6日間

◆対象者: 中小企業診断士

◆参加費用: (一社)滋賀県診断士協会会員(12,000円) それ以外の方(36,000円)

◆詳細日程 ※主に土日を主体に考えておりますが、平日になる場合もあります。

オリエンテーション日	2024年1月13日(土) 14:00～16:00
①準備	コラボ滋賀21会議室 ・グループ分け及び担当指導員紹介 ・診断の進め方についての説明 ・報告書の作成方法の説明 ・グループ毎の日程説明
②ヒアリング	・担当指導員同行の下でヒアリング実施(平日の場合あり)
③経営診断	・各グループで実施(主に土日とメールでのやり取り)
④経営診断	
⑤経営診断	
⑥診断報告会	・2024年3月末までに担当指導員同行の下で実施 (平日の場合あり)

本年度は20名の参加申し込みがありました。

上記の日程で、各5名ずつの4班に分かれて、4名の指導員のもと、甲賀の酒類販売業、東近江の洋菓子製造販売業、飲食業、大津のクリーニング業を診断します。

毎年、企業様から「作成いただいた報告書は、これからの経営の指針にしていきたい。」などのお褒めの言葉をいただいています。本年度も当協会の実務従事事業にご協力いただいている企業さまに喜んでいただけるように頑張っております。

また、参加者のみなさまにも毎年、内容の濃い実習で、スキルアップにつながった。」などの声をいただいております。本年度もとても有意義な実習となるようにしていきたいと考えています。



国際マーケティング研究会

河原 進吾

活動内容	外国・外国人・海外・国際的なものは幅広く扱っていき、会員の知見や国際的な人脈構築、国際的なビジネスに広く貢献できる研究会にしていきたいと思います。		
開催日	原則毎月最終金曜日	開催場所	コラボしが3階会議室
代表者	河原 進吾	連絡先	k_housei@yahoo.co.jp

1, 今年度の活動状況

7月28日第1回実施。12名参加。「インド・フィリピン最新情報」(講師:河原)
 8月25日第2回実施。11名参加。「LINE マーケティングによる販売戦略」(講師:望月)
 9月29日第3回実施。14名参加。「MQ会計 効果的な財務戦略」(講師:萩)
 11月24日第4回実施。7名参加。「2024年マーケットが望めるコンサル分野」(講師:西河)
 12月22日第5回実施。11名参加。「海外ビジネススタートの教科書概説」(講師:鐘井)
 1月26日第6回実施。13名参加。「ビッグデータから見た労働需給」(講師:若島)
 各会とも講演後、懇親会を実施しました。懇親会開催も当研究会の目的のひとつです。
 10月27日～11月1日ホーチミン視察旅行。5名参加。
 11月12日診断士の日調査研究事業報告実施。

2, 今後の予定

●第7回国際マーケティング研究会

日時:2月24日土曜日18時から1時間程度。その後懇親会実施予定。

場所:コラボしが3階会議室

テーマ:「生成アプリ Copilot を使って育成就労制度のプレゼン資料をつくってみよう」

講師:上杉嘉邦

●第8回国際マーケティング研究会

日時:3月29日金曜日18時から1時間程度。その後懇親会実施予定。

場所:コラボしが3階会議室

テーマ:「教育目的の海外移住ビジネスに関する現地視察報告」

講師:浅井史郎

参加希望者は協会からの告知メールの「調整さん」か、河原まで。

●海外視察旅行

候補地:東南アジア・南アジアの都市の中からアンケートを実施する予定です。



クチトンネル



ランドマーク 8 1

国際マーケティング研究会 会員の鐘井先生が「海外ビジネススタートの教科書」を執筆されましたのでご紹介します。

●新刊のご案内 2023年9月29日発売

海外ビジネス スタート の教科書

鐘井 輝・西河 豊 著

中小企業診断士として20年余り中小企業の支援を行うと共に幾つかの国での海外ビジネス支援やマーケティングサポートを行った経験を生かし、これからの海外ビジネスや企業、個人の国際的活動の基礎となる知識や情報、理論を実践的に解説した一冊。



◆目次

- 第Ⅰ章 近年のアジア市場の動向
- 第Ⅱ章 国際的ビジネス活動への参入
- 第Ⅲ章 インバウンドの動向と今後の対応
- 第Ⅳ章 フィジビリティ調査
- 第Ⅴ章 ビジネスの種類
- 第Ⅵ章 ビジネス参入時の異文化理解
- 第Ⅶ章 ビジネスの基本－世界標準（グローバルスタンダード）
- 第Ⅷ章 公的支援制度の活用
- 第Ⅸ章 先進事例紹介

◆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専務理事、
 日台中小企業交流促進協会会長、ながはまグロー
 カ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 『国際マーケティング入門』（単著、三恵社）
 『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）、『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、エコハ出版）

西河 豊 (にしかわ ゆたか)

1984年 大阪外国語大学 中国語学部
 （現大阪大学 国際学部）
 1984年4月～2000年2月 金融機関勤務
 2000年 独立開業
 2016～2017年 大山崎町商工会会長
 2022年 株式会社西河マネジメントセンター 設立
 現在 西河経営・労務管理事務所、株式会社西河マネジ
 メントセンター代表中小企業診断士、社会保険労
 務士、経営革新支援認定機関、M&A支援認定機
 関、IT導入支援事業者
 主著 『補助金獲得へのロードマップ』『助成金獲得への
 ロードマップ』『待ったなし！外国人雇用』『非
 接触ビジネス推進と事業再構築』『事業再構築の
 教科書』『EX-CFOを使い！』『労務管理技
 術便覧』以上 三恵社

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
	冊	鐘井 輝・西河 豊 [著] 海外ビジネス スタート の教科書 232頁 / A5判 / ソフトカバー 定価 2,300円(税別) ISBN978-4-86693-847-9 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。

DX 研究部会

岡本香、望月啓司、堀江明

1 概要

DX 研究部会では、「県内企業への DX 支援事業(以下「受託事業」)」に取り組みながら、毎月第二金曜日デジタルツールの使い方や DX の知見を深めるため研究活動を行っています。

2 令和 6 年の受託事業について

令和 6 年 1 月 13 日(金)の研究部会で決定した今年の活動方針は次のとおりです。

(1) ターゲット

企業規模	小規模事業者(概ね従業員 20 名未満)
デジタル化の状況	デジタルツール※を導入したけど上手く活用できていない企業 ・補助金で自社ウェブサイトを作ったけど集客に繋がっていない。 ・流行っているのに kintone を導入したけどほぼ使っていない。 ・Microsoft365 を導入したけどワードとエクセルくらいしか使っていない。
業種	主に製造業

※デジタルツール…SaaS、SNS、HP、独自システムなど、幅広いツールを対象とする。

(2) 支援の内容

DX 診断	業務フローやシステムの利用状況を分析し、課題を抽出。
改善支援	・業務フローとツール利用環境を相互に見直し、改善。 ・要件を整理し、必要に応じて新たなツールを選定。 ・経営者や従業員向けの研修を行い、IT リテラシーを向上。
運用支援	・ツール運用に必要な体制作り、マニュアル策定を支援。 ・ツールの運用状況を評価して改善方法を提案。

一緒に活動いただける方募集中です！
IT に詳しくない方も歓迎します。

(3) マーケティング

Price	令和6年は、実績を積むことを優先し、安価で支援を行う。
Place	①企業への直接支援 ②市町、商工会議所、商工会、金融機関の事業との連携(間接支援)
Promotion	①リスティング広告とホワイトペーパーによるコンテンツマーケティング。 ②連携候補先と定期的に接触して情報交換や事業提案を行う。

3 研究部会について

(1) 開催日時

毎月第二金曜日の 18 時 30 分から 20 時 00 分まで

(2) 開催場所

コラボしが 21 3 階会議室(対面とオンラインのハイブリッド開催)

(3) 内容

- ・受託事業に係る協議
- ・研究部会員による発表(SaaS 等のデジタルツールの使い方など)
- ・IT ベンダー、デジタル marketer、官公庁職員等の専門家による講演

随時、発表者を募集しています。
「得意なツールがある」「支援実績を発表したい」という方は、ぜひお声掛けください。
逆に「このツールの話を聞きたい」という要望もお待ちしております。

事業再生研究部会

リーダー：田中 清行 :山元 岳司

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思わしくなく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。

活動内容は、当協会が滋賀県信用保証協会から受託している「経営安定化支援事業」ならびに「創業支援強化事業」の実践および事例共有と意見交換等による相互研鑽です。

具体的には、本研究会参加の診断士が、企業の経営診断等を行います。その際に、実務経験の浅い診断士は副担当として入り、経営診断等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等の能力を磨きます。

実践する経営診断等は以下のとおりです。

- ・経営診断(経営改善コース、事業承継コース、生産性向上コース、チャレンジコース、創業支援コース、フォローアップコース、創業フォローアップコース、IT入門コース)
- ・経営改善計画策定
- ・生産性向上計画策定

事例共有と意見交換等は、守秘義務順守の下、経営診断等の事例を担当した診断士が毎月3件発表し、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。

新型コロナウイルス感染症の拡大で、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、国の金融施策等によって急場を凌いでいた企業が多い状況です。未だ新型コロナの経営への影響が残る中で、増加した借入金の返済を開始している企業もあり、国も新たな信用保証制度(コロナ借換保証)を開始するなど対応を図っています。これらに対応するために経営改善計画等の策定要請が増加すると考えられます。本研究部会に参加することで、その経営改善計画策定支援等を学ぶ絶好の機会を得られます。

2.令和5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。



	令和5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	森部修「卸売業」、佐々木武「卸・小売業」、窪津正充「美容業」
8月	松島明男「電気工事業」、三木正博「福祉用具貸与・販売業」、加瀬秀樹「飲食業」
9月	岩崎弘之「エステティック業」、栗田一人「販売代行業」、佐々木武「建設業」
10月	井上稔「建設業」、松山茂樹「飲食業」、森部修「製造業」
11月	伊東豊二「フィルム製造業」、岡村善裕「飲食業」、堀江明「児童福祉業」
12月	磯野研「仏具等製造卸業」、田畑一佳「飲食業」、杉律子「和菓子製造小売業」

事業承継研究部会

リーダー： 松島 明男/中川 学

1. 研究部会の目的・ビジョン

◎ビジョン:「次の世代へつなげる“よい”会社づくり」へのお役立ちをめざします。

◎活動目的

～当研究会は、「親族内承継」、「親族外承継(従業員等/第三者=M&A)」など、様々な事業承継の現場で必要となる、親子会談や家族・親族会議の進め方、後継者教育、経営権や事業資産の移譲の進め方、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、診断士が承継の場面で支援できることを想定しながら、これまでに取り組んだ承継支援事例や各支援機関からの情報を元に、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ことを目的としています。

2. 活動内容・研究会の特色

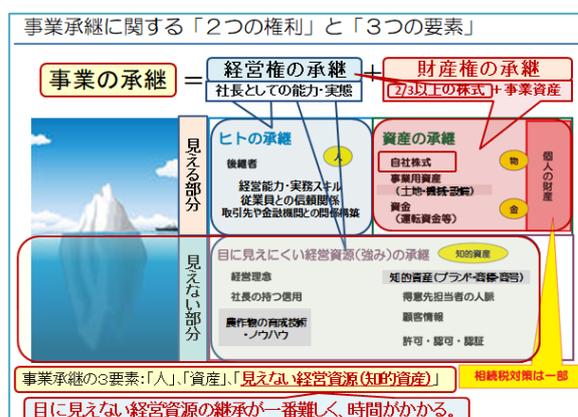
◎開催日 :原則 毎月第2水曜日 18時30分～20時30分

◎開催場所 :オンライン(Zoom)

◎運営チーム メンバー :松島明男、中川学、岡本香、加瀬秀樹

～研究会メンバーの承継支援事例の紹介と意見交換をメインに、事業承継ネットワークや支援機関と連携しながら、新たに入会した会員への基礎的な承継知識の学びを支援するとともに、承継に関連する会社法や民法、相続税・贈与税などの概要の把握、M&A後に必要となる「中小PMIガイドライン」への対応など、承継支援に必要な知識と対応力を身に付けることを目指します。

～原則オンラインでの開催なので、参加アクセス



も楽で、初めての方へのフォローも行っており、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・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。(研究部会へ初参加される際に守秘義務誓約書の署名提出をお願いしています。)

～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、当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。

□最近の研究会で実施した主な学習テーマ

「特例事業承継税制の実務と問題点」、「3世代にまたがる承継計画策定」、「事業承継の5つのステップ」、「親族内・従業員承継の課題と対応策」、「第三者承継の課題と対応策」、「PMI(M&A後の統合作業)の進め方」、「経営不振企業や後継者不在企業の承継支援」、「事例から考える事業承継の留意点」、「承継計画書作成の押さえどころ」、「事業承継支援手法の紹介」など



活躍する診断士の横顔

株式会社ANEMOS

代表取締役 加瀬秀樹

保有資格: 事業承継アドバイザー (BSA)
ファイナンシャルプランナー2 級
認定経営革新等支援機関



クライアントからの『ありがとう』が何よりの喜びです

私が中小企業診断士資格を取得したのは2020年4月、63歳になったばかりの時です。それまでは電器メーカーの営業職に長年従事し、退職前5年間は社内の人材育成部門に所属していました。中小企業診断士の資格登録と同時に独立しましたが、診断士としては甚だ未熟でしたので、協会のプロコン塾や研究会活動で先輩診断士の流儀や作法を数多く学ばせていただきました。今でも変わらずお世話になっており、感謝の気持ちでいっぱいです。この間、目の前の仕事をただただ懸命に取り組んで参りました。気が付くと4年が経とうとしているところです。

主な診断士活動としては滋賀、京都を中心とした中小企業の創業支援、経営安定化支援、事業承継支援、そして前職から行っている全国の地域電器店経営支援、電器店を継ぐ後継者育成支援を行っています。豊富な営業経験が私の強みですが、特別な専門性は持ち合わせておらず、業種、職種を絞った支援は行っておりません。結果としてこれまで経験できなかった様々な分野の皆様とお会いする事につながっています。正直なところ、毎回緊張しながら支援にあたっておりますが、全力で支援を行った後に企業経営者様からいただく『加瀬さん、ありがとう』の一言は中小企業診断士活動での最高の喜びであり、私の人生を格段に豊かにしてくれています。

仕事の合間を見つけてはテニス、ゴルフ、船釣り、家内との旅行を楽しんでいます。今年の目標は「ブリ、カンパチ、ヒラマサ等の大型青物を釣ること」、「美味しい魚料理を作ること」です。これからも健康である限り中小企業診断士活動を通して中小企業経営者の皆様、そして地域のお役に立っていきたくと考えています。どうぞよろしくお願いいたします。

湖都経営法律事務所

弁護士・中小企業診断士 山口 智之

滋賀県診断士協会に入会したのが2015年です。入会した時にどんなことを自分は考えていたのかと思って、過去の診断しが(平成28年冬号)の自分の新人紹介ページを見返してみました。

まず目に飛び込んできたのは、自分の写真です。性能がよくなかったiPhoneのカメラで撮影しているからか、ぼやけて全体的に白く霧がかかっています。他の新人の方は正面を向いて写っているのに、私は本棚の前に座り、何故か遠くの方を見て不敵な笑みを浮かべています。



ただ、霧のかかった写真からでも、今よりも肌つやが良いことが何となく分かります。写真から時の流れを実感しますし、自分が何故この写真を使ってしまったのかもまったく思い出すことができません。9年というのは長いですね。

さて、肝心の中身ですが、「診断士協会会員の先生方とお話をする中で、ますます診断士の仕事の魅力の大きさ、やりがいを実感しています。」と書いています。私は弁護士になってから5年目に中小企業診断士の資格を取得しました。

診断士の先生方からお聞きする診断士の業務はとても新鮮に映りました。弁護士は「過去」を明らかにしていく作業であるのに対して、診断士は「未来」を作る仕事だからかもしれません。そのような感じ方は今も変わりません。

また、「事業承継、事業再生分野に力を入れています。」とも書いています。これも同じで、現在も事業承継・事業再生分野に力を入れています。令和4年4月には「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」が公表され、弁護士として事業再生や事業承継・M&Aに携わる機会がさらに増えました。ガイドラインを進める際には、診断士としての未来思考の考え方や視点が本当に役立っています。

今後も診断士や弁護士という枠にとらわれず、変化に対応し、未来を作っていく中小企業のお手伝いをしたいと思っています。



新入会員紹介

氏名：中西 典子（なかにし のりこ）

住所：滋賀県大津市

得意分野：マーケティング、ブランディング

東京都内の広告制作会社でリモート勤務している企業内診断士です。

美術大学を卒業後、デザイナーを経て、現在は WEB サイト / SNS の企画・ディレクションをしています。



住み始めて 2 年ほどですが、滋賀は豊かな自然と文化があり、知れば知るほど良い場所だと感じています。

地域に根ざした活動ができればと思っていますので、ご指導ご鞭撻よろしくお願いたします。

・氏名：森 寛隆（もり ひろたか）

・住所：滋賀県長浜市

・連絡先(Email):hirotaka.mori0000@outlook.jp

・専門分野等情報：創業支援、補助金申請支援、事業計画策定支援、地域経済支援



はじめまして、森寛隆と申します。現在、滋賀県長浜市にあり長浜市商工会で勤務しております。

主な仕事内容は、各種補助金の申請支援や融資の斡旋、新商品の販路開拓支援として展示会への出展サポートもおこなっています。

また昨年は「第 14 期 実践ながはまこほく創業塾」の講師をさせていただきました。

まだまだ未熟な部分もありますので、これからも日々研鑽に努めていきます。よろしくお願いたします。

氏名：雲林院智史（うんりんいんさとし）

住所・連絡先：大津市

団体職員で平成11年4月登録の企業内診断士です。

これまで農業団体の経営指導・監査・教育等の業務に従事してきました。

農業経営に関するコンサルティング・ケースメソッド教育（事例研究）・行動経済学等に興味をもっています。

研究会やゴルフコンペにも可能な限り参加し、協会の諸先輩方との交流を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：藤村航太郎

2022年4月中小企業診断士登録、2023年9月滋賀県中小企業診断士協会に入会し、プロコン塾（7期）にて、田畑先生をはじめとする先生方から、中小企業診断士の心技体を体得できるように奮闘中。

大阪市在住。大阪市で開設した法律事務所では、代表弁護士として、中小企業法務、労働法務、M&A、相続（遺言、遺産分割）、後見業務を主に担当する一方、医療法人・社会福祉法人の役員、大阪産業会館の経営相談員もしています。

栗田先生のように色々な研究会に参加し、実践的な知識・スキルを習得したいと思っています。ご指導のほどよろしくお願いいたします。

名前：中村文香(なかむらあやか)

住所：滋賀県守山市

事業内容・専門分野：

・化学系の大学院を卒業して化学メーカーに入社し、今日まで研究開発に従事してきたため、技術調査や技術を生かした商品企画やマーケティングに強みを持ちます。

・コーチングスクールを卒業しているため、コーチングと診断士の知識を用いて、心から達成したいビジネスプランを作成いたします。ビジネスプラン達成のための事業主様向けおよび従業員様向けコーチングが可能です。

<https://roots-routes.jimdofree.com/>



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

