

# 診断ひろしま

令和3年1月 第84号



## 新年号

■ 巻頭の言葉 『新年 ご挨拶』 会長 江川 雅典 .....	2
■ 巻頭の言葉 『新年 ご挨拶』 副会長 大村 貞之 .....	3
■ トピックス 『令和3年 新年座談会』 .....	4
■ スキルアップメニュー 令和2年度 実務補習報告 .....	10
■ 随筆・見聞録『ハラスメントに気を付けよう』 黒崎 崇貴 .....	12
■ 書評『フードテック革命』 馬上 元彦 .....	13
■ 会員『診断士リレー訪問記』 小島 三奈 .....	14
■ 新入会員紹介 .....	16
■ 事務所訪問『アントレプレナー事務所レポート』 森若 壽英 .....	16
■ 令和2年度 研究会活動報告 .....	18
■ 令和2年度 委員会活動報告 .....	22



一般社団法人 広島県中小企業診断協会

## 巻頭のことば

### 『新型コロナ対策として事業そのものを見直す』

会長 江川 雅典

新年、明けましておめでとうございます。

皆様におかれましては、お健やかに新年を迎えられましたこととお慶び申し上げます。と、開口一番お馴染みの言葉で始めたいところですが、昨年は思いっきり新型コロナに振り回されました。その影響により広島県中小企業診断協会の年度計画も大きく修正が入り、支援先事業所の業績だけでなく、家族のあり方や働き方が大きく変化した一年となりました。

最適なバリューチェーンを模索する中、世界規模で素材や部品・製品を調達していた企業が、軒並み物流機能マヒに陥り、生産や販売が止まり、様々な必要物資が手に入らなくなったことは記憶に新しいところです。加えて、ソーシャルディスタンスを考慮した人との間隔、常にマスクを装着することにより相手の表情が分からないなど、新しい生活様式の浸透により、これまでの常識が一転してしまいました。ただ、この場で不平や不満を書き並べたところで何も変わらないのであれば、思いっきり開き直り、この状況を如何に将来に生かしていくべきかを模索する方が得策と考えています。

私たちの事業が真の目的を達成するため、組織を構成しどのように頑張るべきか、改めて問い直し、目的達成に必要な手段を再構築することが重要です。古い慣習に囚われることなく、ゼロベースで事業を総点検し、これまでの手段が目的を達成するために、本当に必要なかどうかを再検討することから始めなくてはなりません。

広島県中小企業診断協会も、今現在このゼロベースの改革を推し進めています。これは新型コロナ感染症によるものではないのですが、将来のリスクをどのようにして低減させていくべきかを考えた際に、必然と診断協会内の事務処理等を改めて見直そうとした結果です。紙ベースの事務処理をデジタル化（ここでは金田診断士よりのお力添え）し、コンプライアンスの徹底（ここでは黒川診断士よりのお力添え）も踏まえた業務委託の構築など、事務処理内容の再検討と再配分を進めております。西村事務局長を中心に谷本事務局長補佐、村戸事務局員の方々のお力で、しっかりと推進できていることを改めて感謝申し上げ、会員の方々の期待に応えられるサービスを常に意識しながら試みているところです。

この新型コロナ感染症は、全世界を揺るがす大きな契機になっています。これまでの常識を総点検して無理無駄を省き、目的達成の手段を再検討する時期が到来したと、前向きに取り組むことが重要であると確信しております。ただし、コミュニケーションの増進に関しては、大いなる無駄も多分に必要で、無駄の中にこそ親しみや発見があると信じております。

今年も、皆様方よりのご支援・ご鞭撻のほどをお願い申し上げ、新年のご挨拶にさせていただきます。本年も何卒、よろしく願いいたします。



## 『新年のご挨拶』

副会長 大村 貞之

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

会員並びに関係機関の皆様におかれましては、日頃より当診断協会の様々な行事にご協力頂きまして、深く感謝申し上げます。

昨年からは、新型コロナウイルスが猛威を振るった事もあり、多くの企業の業績が下振れしています。今後についても、さらなる業績悪化が懸念されています。我々中小企業診断士は、この厳しい環境変化に立ち向かう企業に寄り添い、的確なサポートを行う必要があります。

この厳しい外部環境の中で、企業のサポートを行うためには、「ピンチをチャンスに変える」方策を見出す事が1つの解決方法だと考えます。「ピンチをチャンスに変える」方策は、クロスSWOT分析の中で、「強み」によって「脅威」を最小化する戦略となっています。よって、改めて企業の「強み」を深く洗い出すことが重要です。その上で、企業の将来の道筋を描き、様々な経営課題に向けた支援に取り組むことが必要と考えます。

また、企業を支援する中小企業施策は、とても複雑かつ多様であり、変化が激しいです。我々中小企業診断士は、高い志と使命を持って日々自己研鑽し、事業者や関係機関からの複雑化・高度化する支援ニーズに応えていく必要があります。

さて、我々広島県中小企業診断協会の「強み」について、他県診断協会の理事の方から聞いた事があります。広島県中小企業診断協会の特に素晴らしい所は、「会員研究会が活発」である事とのお話でした。同感です。私は3つの会員研究会に入会させて頂いておりますが、どの研究会にも、入って良かったと思っております。研究会に参加する事で、知識が深まると共に、会員の方々の事をそれまで以上に知る事ができ、私の事を知って頂く事も出来るからです。これからも積極的に参加して、自己研鑽して参りたいと思います。

私が副会長をさせて頂いて、3年目に入っています。私は県東部在住ですので、当初から県東部地域の活性化を目標に掲げてきました。平成28年2月から福山地区で開催されている理論更新研修は、多くの方々に受講して頂いて、高い評価を得ています。また、東部地域を活動拠点とする会員研究会も活性化が進んでいます。今後もさらに、東部地域会員の利便性向上支援や会員相互の交流の場を広げ、より多くの方々が県協会の事業にご参加されると同時に、東部地域の会員増強を図りたいと考えています。それが広島県診断協会全体のさらなる価値向上につながり、さらなる発展に寄与すると考えるからです。

最後に、会員の皆様並びに関係機関の皆様のご多幸とご健康・ご発展を心から祈念しまして、新年の挨拶とさせていただきます。



## トピックス

### 新年座談会『新型コロナウイルスと中小企業 ～診断士としてどうかかわるか?～』

広報委員 本庄 恭子

- (出席者) 会員 青谷 智晃 (ひまわり法律事務所 弁護士)  
会員 金河 哲成 (金河不動産鑑定士事務所 代表 不動産鑑定士)  
会員 砂口 たくし (合同会社アルファ経営 代表 社会保険労務士)  
会員 丸田 稔 (株式会社アンコード 代表取締役) (50音順)  
(司会) 広報委員 本庄 恭子

**本庄** 2020年は新型コロナウイルスの流行により中小企業を取り巻く環境が大きく変わり、様々な影響が出ました。本日は、それぞれ専門分野を持ってご活躍されている4名の会員の皆様にお集まり頂き、新型コロナウイルスによる業界の変化やこれからの中小企業診断士のありかた等について詳しく伺いたいと思います。



#### ～新型コロナウイルスによる業界の変化について

**本庄** それでは、まず簡単な自己紹介も含めて、専門分野などをお聞かせください。併せてそうした専門的な立場から、新型コロナウイルスにより広島や業界にどのような変化があったかお聞かせください。

**青谷** 広島市内で共同事務所を経営している弁護士です。弁護士業20年以上に対して、診断士資格は5年前の取得ですので、弁護士業務が仕事の中心ですが、弁護士の業務を行うにあたって、診断士としての知識やスキルはとても役に立っています。

お付き合いのある中小企業でも、旅行業、イベント業、介護事業所といったところは売上がほとんどないか大きく落ち込んだ状況が続き、遊休資産の売却や金融機関からの緊急融資の利用で急場をしのいでいる危険な状況です。建設業、不動産業といったところは、影響は思ったより限定的なところで留まっているようです。

職場内で新型コロナ陽性者が出たがどうすべきか、といった相談もありましたし、職場内や接客時の感染対策をどうするかという問題は、コンプライアンスの問題として捉えられるようになってきていて、単なる売上の減少といった直接的なことに留まらず、業務のあり方全体に影響が出てきています。



**金河** 私は広島市で不動産鑑定業を行っております。主な業務としては、広島県の地価公示価格や相続税路線価に関する鑑定評価といった公的業務や、法人や個人の方からの依頼で土地・建物の時価の算定や賃料交渉にあたっての家賃の鑑定評価等を行っております。



地価動向という点から新型コロナの影響を考えると、新型コロナ以前までは地価は堅調な上昇基調にあり、例えば広島市の八丁堀交差点付近の公示地は平成31年1月時点で1㎡当たり3,550,000円と前年比+8.2%となっていました。ただ今回の新型コロナでは飲食店や観光業への影響が大きく、地価においても住宅地よりも商業地の方が大きな影響を受けているイメージです。したがって、先ほどの八丁堀を含め、特に飲食店が多くある商業地や観光業が盛んな地域の地価は、今までのような強気なものではなくなっていると思います。

**砂口** 広島市佐伯区楽々園で中小企業診断士、社会保険労務士の資格を生かし、合同会社アルファ経営、社会保険労務士法人経営・人事労務、認定経営革新等支援機関「経営・人事労務」（個人事業）を営んでいます。専門は人に関わる人事・組織・労務分野で、経営支援は職种的には建設業が多いです。



コロナによる変化を肌身で感じるのはリモートの利用が増えたことでしょうか。セミナーはもとより、経営相談もリモートでという動きがあり、変化を感じます。私自身、案外リモートが好き、というのも意外な発見でした。場の空気や顔色を読むのが苦手な人間にとってこのような変化は歓迎します。

社会保険労務士業務をやっている関係で雇用調整助成金の相談を数多く受けたりしましたが、今回のコロナによる影響で本来労務管理に無頓着な飲食業者や零細建設業者が、雇用調整助成金を使わざるを得ないがため、初めて労災保険や雇用保険を掛けたとか、労務管理のイロハや法規制についてかなり認識が深まったと思います。コロナがなかったらこれらの業界は労務管理の法規制について他人事だったと思います。

**丸田** 私は株式会社アンコードというコンサルとITサービス開発するベンチャーを経営しています。私を始めとするコンサルが、相談を頂いた会社の経営に必要なスマホアプリ開発、WEBシステム開発、ホームページ制作、収集したビッグデータ分析からの提案、マーケティングを行っております。



コロナによる変化はまず、今、私の会社でも依頼の多い案件なんですけど、対面販売からインターネット販売へのシフトに移っていると感じております。その他にも人と人

とが直に交わらない、インターネットを通じたサービスに移ってきており、今までのビジネスの王道は通じなくなってきているのではないかと思います。

### ～アフターコロナの予測

**本庄** アフターコロナはどうなるか、今後の予測について、考えをお聞かせください。

**青谷** 新型コロナの影響は、急性期と慢性期に分けられるのではないかと予想しています。

急性期は、現在のように、感染者数の注視が必要で、行動制限を含む様々な制約がある状態。慢性期は、感染拡大のおそれはひとまずなくなったものの、急性期の影響が残るだけでなく、新たな生活様式による人々の経済活動、消費行動の変化により、コロナ前とは異なる経済環境が継続していく状態です。

一般の旅行や飲食については、急性期を乗り切れば元に戻っていくと思いますが、例えば、大規模人数での宴会や団体バス旅行といった「密」になりやすい行動については、敬遠される傾向が続くと思います。ネット通販は、コロナで急拡大していますが、これはコロナ後に元に戻るとは考えにくいでしょう。逆に言えば、ネット通販に顧客を奪われた企業にとってはコロナ後も顧客が戻ってこないということです。食事のデリバリーも一定程度定着するでしょう。逆に、リモートワークは、あまり定着しないで元に戻っていくのではないのでしょうか。

慢性期に入ると、国による援助等は下火になるでしょうから、体力のない企業の倒産は増えていくと思いますし、そうでなくとも、大幅な事業縮小、リストラに踏み切らざるを得ない企業も多く出てくると思います。新型コロナの影響を急性期にはあまり受けなかった企業も、全体的な消費マインドの低下から、厳しい経営状況に置かれるところが多くなると思います。

**金河** 住宅需要でいうと、都心や駅近を好む需要者が多かったものが、コロナ後はテレワークの普及もあり郊外の住宅地を求めるケースが増えるとの話でしたが実際はそんなに多くないようです。需要がある地域とない地域ではっきり分かれる傾向は続くでしょう。なお、テレワークがしやすい業種が主ですが、オフィスを縮小したり解約する例はあるみたいです。ただ広島の都心では再開発の案件も進行していることから根強い需要があるため、いきなり需要がなくなるということはないでしょう。長期的に見た場合、新型コロナに関するワクチンが普及し、飲食業や観光業等への需要が回復すれば、新型コロナ以前のような地価動向に戻るとは思いますが、短期的には、新型コロナによる景気悪化を背景に全体的に地価は下落傾向になっていくと思われます。

**砂口** サラリーマン時代の平成12年頃、当時の支店長から今後世の中はどう変わっていくか、との質問に、インターネットが普及して今の過疎地域でも遠隔で働けるようになり、土地開発が進むのではないかと答えて周囲の失笑を買いましたが、やっとコロナをきっかけにそのような

方向に進むのではないかと期待しています。やはり、コロナの関係で自分自身の生き方や価値観を見つめ直した方は多く、都市部一極集中の流れや仕事一辺倒の考え方が今後少しずつ変わってくるのではないかと思います。

また IT 化が加速し、知識の囲い込みで商売することは難しくなってくると思います。我々中小企業診断士の生き残りのためにはノウハウを持ち寄り、スクラップアンドビルドを繰り返す仕組みを作り、より高度なサービスを提供できる仕組みが必要かと思われま

**丸田** 先程と同じことですが、人と人が直に交わらないサービスがビジネスの基本になると思います。すごく寂しいことだと思いますが、私達はここに人の暖かさをいくら盛り込めるかを毎日考えながらサービス開発をしています。DX（デジタルトランスフォーメーション）推進です。とはいえ実は IT 関係の人は DX という言葉は使いません。お上とか新聞社とかが使いたがる言葉です（笑）。DX の話をすると例えば、紙ベースの仕事は今や絶対 NG です。昨日も、ある美容系の会社の問い合わせから「美容診断カルテをなくすのですか？」といったクレームが来ていましたが、これはカルテをデジタル化すると必ずなくなるクレームです。

今後の予測で際立った話という、小売業はどうしても来店のある店以外は EC（インターネット販売）に移行していくと思います。なので、どうしても来店を誘引できる理由付けを私達診断士のコンサルとともに考えていく必要はありますね。

### ～新型コロナウイルスの影響があった企業に対する支援実績

**本庄** これまで、コロナによる影響が大きい企業に対して、どのような支援を行ってきたか教えてください。

**青谷** 直撃を受けてしまった業種には、直接的な経営アドバイスはできていません。何しろ、毎月の売上ゼロが続いてしまう状況では、なかなか手のうちようがなく、給付金や緊急融資を頼るほかありません。ある企業については、業務に関係のなかった不動産を売却することで資金ショートを乗り切ってお手伝いをさせていただいたことはあります。

比較的影響が限定的だった企業からは、労務的な相談をいくつか受けました。従業員に陽性者が出た場合、どのような指示をするべきか、社内や客先のどこまで周知させるのか等、プライバシーの問題との調整で困難な場面はいくつもあります。また、職場環境の中で、きちんと感染防止対策をとっておかないと、万一社内で感染が発生した場合には経営者が責任を問われるおそれすらありますので、そういった観点からの助言を求められることもありました。

**金河** ある飲食店の支援を行っていますが、やはり対前年比で売上は減少しています。ただ財務的には今のところ問題ないので、今回のコロナ禍を機に生産性を向上させ、より効率的な経営が

できるようにアドバイスを行っています。具体的には効率的な人員配置や、1人のパート・アルバイトの方が複数の作業ができるようにするための人材教育といった内容です。こういった生産性向上のための施策を行うことでコロナ禍を切り抜け、その後の飛躍に貢献出来たらと思っています。

ほかにも、私は広島県庁で事業者向けの経営相談員をさせていただいており、広島県の事業者さんから融資に関する相談や補助金・助成金に関する相談も受けました。特に持続化給付金が始まったころは多くの相談を受け、制度の概要や申請方法等について説明させていただきました。

**砂口** 今回上半期は飲食業者に対して、雇用調整助成金を受給するために労働時間設計をして合法的な労務管理体制にしてもらう支援が多かったです。実際の管理面では難しいところもありますが今回の取組で労務管理規制の一端を知ってもらえたことは良かったなと思います。また、収益性が確保できていないにもかかわらず、コロナ関連融資の関係で借入ができてしまった会社に対し、いかに収益性を確保しないことが危ないことか、できるだけわかりやすく説明し、収益性改善に前のめりになってもらうよう腐心しました。「経営者のための財務講座」と題した基礎的な説明資料を作成し、相談のたびに使いまわしています。

**丸田** 大きくは2種類あります。まず、小売店のEC化です。私の会社はIT導入補助金の支援事業者として支援をしておりますが、小売店のEC事業参入の支援は相当数実施しています。IT導入補助金を使った案件もあります。もう一つは、パーソナルジムのレッスンをアプリを使って受けられるサービスの開発です。パーソナルジムからの依頼で配信者のトレーナーとレッスンを受けられるユーザーが直接会うことなく「ウチトレ」というアプリを使ってレッスン受けれるシステムを開発しました。コロナ禍で直接会ってトレーニングを行えない今、アプリ、インターネットを使ってトレーニングが行えるサービス開発の支援を行いました。

### ～今後、中小企業にとって大切なことは何か、また中小企業診断士の関わり方

**本庄** 最後に、今後もコロナの影響は続くと考えられますが、中小企業診断士として中小企業にとって何が大切か、また我々はどうのように中小企業を支援していくべきか、お聞かせください。他に、中小企業診断士が新たに学ぶべきことなどがあれば教えてください。

**青谷** 経営資源の乏しい中小企業にとっては、厳しい環境が続くことは覚悟しておかなければならないと思います。そんな中、経営者は、感染対策や経費の節減、事業の見直しなど、縮小方向ではあらゆる方策を打っていて、疲弊してしまっていることが多いと思います。こうした状況の中、我々診断士としては、とにかく経営者に「前向きになってもらう」ことを目指さなくてはならないと思います。企業の内部の資源、変化する外部の環境をとにかく緻密に精査して、企業にとって将来のプラス材料となり得る「光るもの」を探し出して、経営者に前に進む勇気を持って



もらうこと、これが診断士に求められることになるのではないのでしょうか。

**金河** 私が思うに、中小企業にとって大切なことは、事業をいかに継続させるかということです。コロナ禍の中で国や県、市町が融資や補助金といった様々な施策を講じていますが、日々の業務に忙しい事業者さんはそういった情報に到達できない場合も多くあります。そういった情報を提供して、事業の継続可能性を高めてあげることも大事な役割だと思います。

また、新型コロナだけでなく、テクノロジーの急速な発展や経済のグローバル化、災害発生の可能性といった経済環境の不確実性が今後ますます高まっていくと予想されます。そのような不確実性の高い経済環境の中で、中小企業診断士が中小企業に対して事業継続に係る「道しるべ」になればと思います。例えば災害発生時のBCPに関する知識はより重要になっていくと思いますし、急激な経済環境の変化に対応するための適切な財務管理に関する知識も必要になると思います。私自身も今後そういった分野の知識を身につけて中小企業の支援を行い、事業の長期的継続・発展に貢献できればと思っています。

**砂口** 私自身が中小企業にとって大切なものとしてあげたいのは、「失敗から学ぶ体質を作ること」言い換えれば「失敗が宝の山に見える体質を作ること」でしょうか。組織構成員が失敗を、顔をしかめずに見ることができれば、また、そこから原因を探り、対策を打つことに面白みを感じてくれれば、その組織体の成長力は計り知れません。また、どのように支援すべきかについて、私自身は、経営者が自律的に経営できるように元気づけをしながら、ポジティブな思考に変わるよう支援するようにしています。自分自身がポジティブでいるためには体調管理が大切なので仕事のためにも運動習慣は欠かさないよう気を付けています。

現在興味があるのは「加齢学/ジェロントロジー」と「プロジェクト管理」です。加齢については自分自身が実験台であるし、先輩方の老い方を先行事例として学ばせてもらっています。「老眼」「物忘れ」「判断速度の遅滞」「複雑思考から簡略思考へ」誰でも通る道なのですが、案外若い方には理解してもらっていません。プロジェクト管理はISO研究会できっかけを作ってもらいました。自分自身の仕事の進め方に役立ちそうです。

**丸田** 今までの常識を常識だと思わないこと！新しいことに挑戦する企業を支援していくことが大切だと思います。我々中小企業診断士も今までの実績に甘んじることなく、常に新しい情報をどんどん取り入れていかないといけないと思います。それから、できれば誰もやったことのない新しいことをやっているベンチャー企業を助けてほしいですね。

**本庄** これまでの経験や苦勞に基づいた、大変示唆に富むアドバイスをありがとうございます。先生方の今後益々のご活躍を祈念いたします。本日はお忙しい中、様々なお話を聞かせてくださりありがとうございました。

---

---

---

## 連載

---

### 1. スキルアップメニュー

#### 令和2年度 夏期実務補習 5日間コース 第4班 受講報告

実務補習受講生：石元 玲、村本 裕一郎、藤村 靖治、  
國貞 茂明、末森 武志、小川 政希（文責）

#### 1. はじめに

落野洋一先生の指導のもと、無事に実務補習を修了することができた。受講者は、金融機関勤務・情報通信会社勤務・小売業勤務・弁護士（筆者）の6名で参加した。筆者は3度目の参加。勤務地は兵庫県であるが、3度の実務補習のうち2回を広島で受講した。1回目の実務補習で江川先生から熱い指導を受けた。遅くは午後11時に、早くは午前4時にメールでコメントを頂き、衝撃を受けた。今も忘れられない記憶になっており、改めて感謝を申し上げたい。広島での楽しく充実した補習が忘れられなかったことから、3度目の補習地も広島を選択し、結果として大成功であった。

#### 2. 診断先企業の概要

製造業の小規模事業者で、現社長が先代から事業承継。若い社長が孤軍奮闘して目の前の業務をこなしているが、収益性・安定性ともに厳しい状況であった。

#### 3. 実務補習の状況

##### (1) 実務補習開始前

落野先生から、担当分野の配属希望の確認があり、診断初日を迎える前に各自の担当分野が決定した。実務補習の開始前に担当が決まることは、受講生にとっては事前準備の観点から有り難かった。各自が担当分野のヒアリング事項や仮説の設定をして初日を迎えた。

##### (2) 「Slack」の活用

ビジネスチャットツールの「Slack」を初めて活用した。スレッド（メッセージのまとめ機能）があり、メンバー全体への発信と特定のメンバーへの発信を容易に区分できる点、宛先の入力が不要であることにより誤送信のおそれが少ない点など、メールとは違うメリットや新鮮さを感じた。

##### (3) 初日（ヒアリング）

社長に、一つ一つの質問に丁寧に答えていただいた。各自、制限時間内で社長にヒアリングすることの難しさを感じたようであった。良い質問をするためには、事前準備・想像力・分析力が必要であることを改めて学んだ。

---

---

---

#### (4) 2日目以降

診断先企業の現状認識一言集約を行った。全員で意見を出し合っ、診断先企業の問題点の根本原因を議論した。最終的に、皆納得のうで各自のパートでの経営課題と提言に取り掛かることになった。

社長は多忙を極める中、追加質問にも応じて下さった。班長から代表で社長にメールで質問したところ回答締切日(9/16中)を設定して下さい。社長は締切の12分前(9/16 PM11:48)に返信して頂き、お忙しいところ有言実行で約束を守って下さったことに感動した。社長からの追加のご回答を踏まえて、各自で診断報告書の内容をブラッシュアップした。指導担当の落野先生からも、ご多用の午前6時台から受講者の各提案書に的確なコメントを頂き、大変勉強になった。地に足のついた具体的な提言をすることの重要性、企業の成長段階に応じた step by step で実践可能な提言をすることを助言頂いた。また、受講生が知らない補助金についても教示して頂いた。

#### (5) 最終日

報告会において、各自の発表のあと、社長から各パートでの発表内容を掘り下げる追加のご質問をいただき、大変嬉しかった。社長の会社再建に対する熱意を改めて感じ、身が締まる思いであった。

また、診断士としては当然のことであるかもしれないが、施策を広く熟知することの重要性を改めて痛感した。過当競争による単価下落・コロナ禍による景況悪化の中で会社再建に向けたアドバイスをするためには、施策活用のプロである診断士が、診断先の会社に合った施策およびその活用方法を適時適切に提言することで診断先の力になることができ、その重要性が一層高まっているように感じた。

#### 4. 御礼

今回の実務補習を通じて、期限を決め、段取りを逆算し、制限時間内に成果物を出すことの大切さも、落野先生、江川先生、そして経営者から学ぶことができた。

班員にも恵まれ、他業種の優秀な受講者から刺激を受けた。「Slack」は現在も残しており、各班員が活動を報告し合っている。

落野先生、江川会長をはじめ広島県中小企業診断協会の皆さまに、改めて感謝を申し上げる。コロナ禍で、実務補習を安全かつ円滑に実施するためのご準備が一層大変だったと思われる中、私ども受講生のために色々のご準備頂き、また、熱心に(楽しく)指導して下さい、本当によい経験を積むことができた。教えて頂いたことを、今後の診断・助言に活かして、社会に還元していきたい。

---

---

## 2. 診断士コミュニティ

### 随筆・見聞録『ハラスメントに気を付けよう』

中小企業診断士 黒崎 崇貴

この号の発刊は令和3年1月とのこと。執筆時は令和2年11月末だが、早いものでもう1年。令和2年はコロナに始まりコロナに終わった、ともならず第3波が始まってしまった。もともとインド志向な上にコロナ禍も加わり、皆様に魅力を伝えられるような見聞録のネタは持ち合わせていない。最近の楽しみと言えば映画くらい。

映画の話題と言えば、やはり「鬼滅の刃」だろう。この記事が読まれる頃には邦画歴代興行収入の最高記録を塗り替えているかもしれない。

「皆さんは「鬼滅の刃」、もう見ましたか?」「え、興味ない?絶対見た方がいいですよ!」この一連のやり取り、キメハラ（鬼滅の刃ハラスメント）と受け取られる可能性があるらしい。キメハラとは「鬼滅の刃に対する否定的な意見を許さない風潮を表す造語。興味がないのに見ること押し付ける行為などを指す」ようだ。

一昔前は、ハラスメントと言えばセクハラ・パワハラのイメージだったが、ここ数年でモラハラ・マタハラなども対応が必要なハラスメントとして理解が広がりつつある。キメハラは半分冗談の造語だとしても、ネットで検索すると職場に関するものだけでも30種類以上のハラスメントが列挙されている。「アルハラ」「ジタハラ」「オワハラ」「パタハラ」「ハラハラ」「エンハラ」「オカハラ」「テクハラ」「グルハラ」・・・正直、聞いたことがないものも多くある。

先日あるテレビ番組では「ロジハラ（ロジカル・ハラスメント）」が取り上げられていた。ロジカルであることを求められる場合が多いはずの職場でロジカルなハラスメントとは、一体どんな状況なのか。ネットの記事によると「ロジハラとは、正論を振りかざして相手を追い詰めることを指す」とある。なるほど。確かに、現場での業務改善を進める際の注意点として「人は感情の生き物。論理だけでは動かない」という趣旨のものを聞いたことがある。正論を言って突き放すのではなく、共感できることを見出し同じ方向を向いて当事者となって一緒に進むようにすべき、という意味では以前からある考え方とも近そうだ。これを「ハラスメント」と言われてしまうとやはり違和感はあるが、企業に勤める身としては、後輩や新人の教育でも注意すべきだろう。

これから職場における多様性はますます進んでいこう。多様な人がいれば、ハラスメントと感ぜられる振る舞いの種類も増えていく。何がハラスメントと受け取られる可能性があるのか、宗教や文化的背景なども踏まえて理解していく必要があるようだ。情報のアップデートを怠らないようにしよう。

うーん。書くことが無くなってしまった。もう少し文字数があつた方がいいかな。A型の人って、こういう細かいところが気になるんですね。

おっとこれはブラハラ（ブラッドタイプ・ハラスメント）かも。



## 書評『フードテック革命 世界 700 兆円の新産業「食」の進化と再定義』

中小企業診断士 馬上 元彦



## フードテック革命

世界 700 兆円の新産業「食」の進化と再定義

著者：田中 宏隆ほか

出版社：日経 BP 社

発行日：2020/7/29

価格：1,980 円（税込）

タイトルを一見すると、単に食とテクノロジーの話題について書かれている本かと思っていたが、本書を読み進めていくうちに今後の日本の食産業に危機感が高まってきた。

世界では、食のシーンにデジタル技術やバイオサイエンスなどが融合することで起こるイノベーションがすでに起きている。また、サイエンスと食の融合、フードビジネスとしてのプラットフォームの勃興、そしてライフスタイルの中での「顧客体験」に価値創造の主軸が移りつつあるという事実もある。一方、日本では、相変わらず健康や時短、利便性を追い続けている。「スマートキッチン」に対する反応も鈍い。先ほど述べたこの転換についていけなければ、日本の食産業はグローバルで加速するイノベーションの主導権を決して握れないと危惧する。

本書の目的は大きく 2 つあると思う。1 つは、フードテックの全体像が興ってきた背景と注目される個別トレンドの徹底解説を通して、フードテックのトレンドを理解することである。そして、もう 1 つは事業創造のトレンドを知ることである。食に関わる、あるいは今後関係し得る企業、研究者、投資家、あらゆる分野の専門家の方々が、どのように新産業を共創していくか、その道筋の一端を知ることができるのではないかと思う。

今般、新型コロナ禍で社会情勢は不安定化している。本書では、with&アフターコロナ時代のフードテックについても触れられており、最新の知見を知ることができる。アフターコロナで求められる注目の領域については、食に直接かわからない方にも読み進めていただきたい。

さらに、本書の中でインパクトのある分野は、「代替プロテイン」である。この項では、「代替肉」に関する進化が興味深い。本物の肉と遜色のないレベルに達していて、宗教上、肉を口にできない方への期待についても触れられている。「大豆たんぱく」を使った代替肉の分野では、アメリカが先行しており、市場も形成されつつある。日本では、「培養肉」の研究が進んでおり、早ければ、2023 年にも一般にお目見えするかもしれない。この先は、培養マグロや培養ウナギ等

にもチャレンジしていきたい意気込みが書かれていた。

最後に、本書の情報は客観的なデータが根拠になっており、自分で興味ある分野を深掘りするときに役立つ。非常に有益な本を世に出していただき、心より感謝している。

## 『診断士リレー訪問記』

中小企業診断士 小島 三奈

### 鉄本 一生（てつもと いっせい）氏

今回は、福山市で企業内診断士としてご活躍されている、鉄本さんをご紹介します。

鉄本さんと私は、診断士の二次試験を一緒に勉強していたグループの仲間でもあります。初めてお会いしたときからずっと変わらず、温厚で周りからの信頼も厚い印象の鉄本さん。

今回は、改めて鉄本さんを深掘りしたいと思い、お話をお伺いしてきました。



Q：鉄本さんは今どのようなお仕事をされているのか教えてください。

A：福山市にある池永経営会計事務所で企業内診断士として勤務しています。税理士事務所なので財務、会計、税務のご相談を軸に会社経営に関するご相談を多くお受けしています。M&A やシステムも担当しています。

Q：診断士を目指そうと思ったきっかけは何だったんですか？

A：きっかけの1つは広島県事業引継ぎ支援センターの平野さんと名刺交換をした時です。当時、当事務所内でM&Aの実務担当者として実務に従事していました。M&Aの業務は範囲も広く、難しい事も多く悪戦苦闘していました。会社全体を俯瞰的に見る視点と重大な落とし穴が無いか1つずつ確認する焦点化する視点、そして2社を繋ぐ仲人の視点、その全てが必要です。確認する分野も経営戦略、人事戦略、財務、法務、労務、生産管理と多岐にわたります。この業務を行う以上、どこかで体系的な知識を身に付けたいと考えていました。そんな時に平野さんの名刺の肩書に「中小企業診断士」と書かれているのを拝見し、M&Aをするのにピッタリの資格だと思いました。父が若いころに中小企業診断士の資格を目指していたこともあって余計に響いたのだと思います。

Q：鉄本さんといえば、「事業承継」というイメージがやっぱり強いですが、改めてご自身の強みや活かしていこうと思うことは何ですか？

A：私にとって一番困る質問がこれです（笑）。今の職場での業務経験が所長秘書、会計監査、営

業、広報、情報システム、経営企画と多岐にわたります。担当したお客様の業種も実店舗型小売、WEB 店舗型小売、製造業、建設業、就労支援事業、飲食業、卸売業、サービス業と、さらに同業種でもビジネスモデルはBtoB もあればBtoC もあるわけです。年商規模も数百万円から数百億円まで携わりました。ご相談でよく頂く内容は税務、財務、資金繰り、システム、マーケティング、組織再編、経営計画、原価計算、契約内容の確認などです。このように色々なものに様々な角度から携わっているため、正直自身の強みがよくわかっていません。

ただ、事業承継のサポートをさせて頂く際にはこの広すぎる経験が活きていると思います。中小企業の経営者の業務は本当に多岐にわたります。会社の中で担当が決まっていけないものは全て経営者の業務といっても過言ではないと思います。経験の少ない後継者の方は特に迷います。先代に聞いても、最近の動向やシステム関係などのサポートを受けるには限度があります。器用貧乏な経験と中小企業診断士という資格、そして事業承継という業務が私の中で上手くマッチしているように思いますので今後さらに活かしていきたいと考えています。

Q：企業内診断士で良かった点は？

A：当事務所には税理士7名、社会保険労務士4名、行政書士2名、中小企業診断士3名、宅地建物取引士1名が在籍し、非常に近い場所に提携司法書士もおり、スペシャリストが多数います。専門の違う複数のスペシャリストに囲まれているため、お互いに刺激を受けることが多く、また非常に高度な仕事ができる環境です。現在のような高度な仕事に多数携わることができるのは、専門家集団に所属する良さの1つだと感じています。

また、現在システム部として6人のチームを率いて活動することも多くなりました。コロナ禍以前からシステム関連業務は進めていきましたが、テレワーク対応に関わる業務量が増えたことと、そのノウハウをお客様に提供するために広報活動を強く進めているためです。

時代に即対応し、急速に変化させることは、1人の力ではなかなか難しいと思います。チームで動くということ、そしてチームメンバーと一緒に成長を感じられるということが企業内診断士で良かった点だと思います。

Q：今後の活動のビジョンや方向性、夢など思い描いていらっしゃることを教えてください。

A：中小企業診断士を取るきっかけとなった事業承継は私のライフワークだと思っています。ただ、一人で解決できるほどこの問題は簡単ではありません。日本全体で解決しないといけない大問題です。この大問題を解決するために私が知っている知識は色んな方にお伝えしようと考えています。そして新しい時代への変革に関わっていけると面白いなと夢想中です（笑）。

また、知識は、アウトプットを多くすると自然とインプットも増えていくと考えています。私としてはこのサイクルをより活性化し、自らも知識やノウハウをもっと蓄えて「困った時に頼れる人」になれたらいいなと思っています。

## 『新入会員紹介』

### 正会員

#### 本庄 恭子 (ほんじょう きょうこ)



この度、広島県中小企業診断協会に入会致しました、本庄恭子と申します。生まれも育ちも広島県呉市倉橋町で、現在は広島市在住です。デザイン系の専門学校を卒業後、様々な会社で「コトづくり」をメインとしたプロモーションの企画提案やWeb制作全般・印刷物デザイン、ブランディングの戦略立案等の経験を積んできました。現在は個人事業主として、デザイン・コンサルティング・カウンセリングを行っています。また社会人大学院に通っており、女性後継者の事業承継について研究をしています。

私は中小企業が好きです。それぞれ強みを持って様々なステークホルダーに価値を届け、社会を構成している企業の姿や、やりがいや生きがいを持って働いている人を見るのが好きです。デザインだけでなく、もっと根本的に企業に関わり、企業活動の支援をしたいと思ったのが中小企業診断士を目指したきっかけです。本当に何もわからないところからのスタートだったので、合格まで足掛け5年かかりました。今こうして皆さまの仲間に入れて頂くことができ非常に嬉しく思っています。

今後は、診断協会活動に参加させて頂き、先輩先生方と関係を築いていながら自己研鑽に励み、地域にも貢献出来る活動を行いたいと考えておりますので、皆様ご指導ご鞭撻の程よろしくお願ひ申し上げます。

## 『アントレプレナー事務所レポート』

中小企業診断士 森若 壽英

### 新規法人設立の件

2020年、中小企業診断士の日である11月4日に私はKYSコンサルティング株式会社を設立した。2019年に『合同会社設立・登記・運営がまるごとわかる本』という書籍を共著で出版しておきながら、完全に株式



完全に株式



会社として設立した。法人設立するにあたってやることはかなりたくさんあった。特定創業の認定取得（登録免許税が半額になるし、小規模事業者持続化補助金の上限額が100万円にかさ上げされる）、司法書士への依頼、税理士の選定、法人用口座開設、法人用クレカ作成、健康保険・厚生年金の手続き等である。また、役員報酬をいくりに設定すべきか、妻は役員にするのか従業員にするのか専業主婦にするのか、認定支援機関の認定は個人に残すのか法人に移すのかなど、色々意思決定をしなければならないこともあった。まだまだホームページ作成やロゴ作成など、やるべきことは山ほどある。

そのようにしてまでも法人設立したのはいくつか理由がある。

#### ①設立することによる責任感の醸成

診断士の日を選んだのは、自分がこれから診断士として正しい意思決定を支援することで中小企業へ、ひいては日本社会へ価値を提供していきたいという考えがあったからで、不転退の覚悟でミッションを遂行していきたくったからである。

#### ②信用力の向上

個人と法人ではどうしても信用力が異なる。法人でないと契約しない会社もあることからそれは明らかである。自身の信用力やブランディングを考えれば、少なくとも将来的には絶対に法人化の一択だと感じたためである。

#### ③社長と対等の立場で話ができる

自分も法人を設立していないと、本当の意味で社長の痛みが分からないと感じたからである。消費税の支払いで資金繰りがピンチとか、個人資産と法人資産の明確な分けとか、助言に際して自分が実際に経験したからこそできることがあると考えたためである。

今後も、簡易課税制度にするのかしないのか、設備はリースにするのかしないのか、随時意思決定を迫られることが必ず出てくる。大変だとは思いますが、成功しようが失敗しようが、意思決定までのプロセスを含めて社長に価値を還元していけると考えている。

なお、仕事については、現状はもの補助をはじめとする補助金申請支援や、事業継続力強化計画などの計画書の作成支援、事業承継支援、またセミナー等で仕事を頂けることが多いが、コロナの影響もあり徐々に再生案件が増加しており、メイン領域が企業再生（いわゆる405事業）へシフトしつつある。企業再生は非常にやりがいがあると感じており、今後の主領域として考えている。この領域でのプロフェッショナルとなるべく、日々勉強に努め、研鑽を積んでいきたい。

## 令和2年度 研究会活動報告

### 『ISO研究会』

代表 栗山 琢次

ISO研究会では、ISOの認証取得を目指す企業、または認証取得したが経營業績に有効に機能していない企業、組織的で継続的な改善のニーズのある企業に対する支援に生かせる効果的なツール作りに取り組み、支援実務での活用をすすめている。令和3年度も継続した計画とする。

●メンバー：砂口たくし、宮前美方子、野崎義博、栗山琢次

●活動のねらい

中小企業の経営管理（計画・改善のプロセスを回す）のレベルアップ支援で重要なこととして、

①プロセスアプローチの手法を活用する。多岐にわたる業種特有のプロセスを理解し、企業と一体的な活動を進める上でキーとなる活動のプロセスを具体的に把握、理解した上で支援することが極めて重要で、一歩踏み込んだ核心に迫れるマニュアル作りを目指す。

会員の得意領域での事例の共有、発展につなげる。

②プロジェクトマネジメントの手法を活用する。組織的で計画的な改善を根付かせる上でパフォーマンス評価をベースとしたPDCAを回す。中小企業にも取り組みやすい実践的なツール作りを目指す。

支援業務での事例(成功・失敗)の共有。

●活動の進め方

①定例ミーティングは、2ヶ月に1回（土曜日午前中）で指導マニュアルの検討・策定、企業への支援計画策定、活動実績の整理等を行い、まとめていく。

②関連書籍の自由な勉強、まとめ、ズーム会議での発表を組み込み、レベルアップを図る。

③中小企業、ISO審査機関からの問い合わせ、支援要請へは対応していく。



## 『企業内診断士診断能力向上研究会』

研究会広報担当 岡本 志朗

企業内診断士診断能力向上研究会（企業内診断士の会）では、“企業内診断士の企業診断等にかかる能力の向上（研鑽）”、“中小企業経営の改善・革新の支援（貢献）”、“診断士の活動に必要なネットワーク作り（連携）”を目的として、活動に取り組んでいる。

毎月第3土曜日午後の月例会合については、Web会議にて開催し、会員がそれぞれ研究成果を発表した。

夏期（7月）と秋期（11月）に例年開催している交流会については、夏期は新型コロナウイルス感染拡大の影響もあり開催を見送ったが、秋期は、11月28日（土）夕方に、当会OB（転勤等により当会を退会された方）も招いたうえでWebによるリモート交流会（初の試みのため会員のみ）を開催し、月例会合ではなかなか聞けない話題で大いに盛り上がった。

また、実務診断についても、協会本部の「企業内診断士におけるプロボノ活動の支援に向けた実証実験事業」による2件目の案件として、尾道の協同組合の診断を実施した。こちらも新型コロナウイルスの影響による制約を受ける中ではあったが、Web会議やITツールを活用しながら提言をとりまとめ、9月に最終報告を行った。診断先からは提言内容について前向きに取り組みたいと高い評価をいただいた。



<令和2年11月リモート交流会の様子>



## 『ニューロビジネス研究会』

代表 西村 英樹

AIの実用化に向けた取組みは各方面で着実に進んでいるが、当研究会は診断協会会員だけではなく、AIに関心を持つ中小企業経営者（ユーザ、ベンダー）もメンバーに加え、中小製造業が抱える経営課題について、AIの具体的な活用方法についての調査研究を行っている。

今年度は、新型コロナの感染拡大に伴い毎月の研究会をZOOMで行って来たが、毎回10名以上の参加がありAIの新たな活用方法について検討してきた。その中でもユニークな試みとして、近年日本各地で問題となっているイノシン等から農作物の被害を防ぐ方法としてAIを活用するものが挙げられる。監視カメラの画像をAIで識別し、自動走行のロボット車で畑の外に害獣を追い払うというものである。当研究会は様々な専門家の集まりでもあるため、一つ一つの課題に対して専門家からのアドバイスがその場で得られるメリットがあり、話が先に進みやすい。まさに、異業種連携の醍醐味を実感する瞬間である。製造業だけでなく、身近な問題に対するAIの活用方法について今後も取組んで行きたいと思う。



## 『カープを科学する研究会』

代表 西村 英樹

## 【活動目的】

リーグ3連覇を達成したカープ球団は、個性あふれる選手の活躍やBBQも楽しめるユニークな球場、カープ女子をはじめとするファンの広がり等により、ここ数年世間の注目を集めている。華々しい選手の活躍やマスコミ報道の裏には、豊富な経営資源を有する他球団には無い地方球団としての知恵を使った球団経営があることを忘れてはいけない。

独自の歩みを進めるカープ球団を中小企業診断士の立場から科学的に研究し、ファンを魅了し応援したくなる秘密に迫りたい。研究成果は地域における中小企業経営支援に役立てて行きたいと考える。

## 【活動報告】

## (1) グループ研究活動成果発表会

昨年9月5日に開催された「研究活動成果発表会」の「新規研究会活動紹介コーナー」において伊藤会員が研究テーマである「カープ球団のマーケティング」について研究概要を発表した。短い時間ではあったが、鋭い考察に基づく緻密な研究が聴講者から高評価を頂いた。

## (2) 会合場所等

会合は毎月1回 ZOOM会議にて実施した。

## 【研究会メンバー】

伊藤 圭介	江川 雅典	大村 貞之	木村 武則
塩田 睦大	西村 英樹	古川 佐千夫	藤川 裕志
牧野 恵美子	森島 重樹	渡辺 敏明	

## 『総務委員会』

総務委員長 波出石 誠

## 令和2年度 委員会活動報告

令和2年度の総務委員会の活動状況は、以下のとおりである。

## (1) 通常総会

新型コロナウイルス感染リスク回避のため当初の5月16日(土)から6月20日(土)に変更し、広島県情報プラザにて開催した。総会では活動報告・計画、収支・予算議案等が承認可決された。なお、懇親会は中止した。



## (2) 理事会

理事会	開催日	議題
第1回	5月13日(水)	令和元年度各委員会活動報告、令和2年度各委員会活動計画他。(新型コロナウイルス感染リスク回避のため会場開催から書面決議に変更)
第2回	8月19日(水)	各委員会活動報告、令和2年度収支状況、コンプライアンス関係、診断士の日イベント、寄付金関係他。 (リモート会議にて開催)
第3回	11月15日(日)	各委員会活動報告、令和2年度収支状況、会員研修報告、グループ研究会の発表会報告、実務補習の正副指導員謝金関係他、(リモート会議にて開催)

## (3) 中国ブロック連絡会議(全国本部及び中国5県の診断協会との連絡会議)

10月23日(金)にリモート会議にて開催。東京本部、中国5県協会の関係者が参加。

## (4) 第6回士業交流会(広島自由業団体連絡協議会の若手会員同士の交流会)

新型コロナウイルス感染リスク回避のため中止された。

## (5) 診断士の日関連イベント

新型コロナウイルス感染リスク回避のため、例年の会場でのシンポジウム開催等から当協会ホームページに中小企業診断士の活動をPRする動画を掲載することに変更した。

## (6) 第28回無料よろず相談会(広島市、広島自由業団体連絡協議会が開催する無料相談会)

新型コロナウイルス感染リスク回避のため中止された。

## (7) 図書館無料ビジネス相談会

## 『試験委員会』

試験委員長 落野 洋一

今年度4月～11月の相談件数は、広島市立中央図書館(第2土曜日)が17件。福山市中央図書館(第4土曜日)が5件であった。各相談会とも新型コロナウイルス感染リスク回避のため相談件数が減少した。

## ◆令和2年度中小企業診断士試験(広島地区)

## 1. 第一次試験

令和2年7月11日(土)、12日(日)広島工業大学専門学校にて実施。843名(前年は779名)の受験者に対し、合格者191名(前年は162名)、合格率22.7%(前年は20.8%)であった。

## 2. 第二次試験(筆記)

令和2年10月25日(日)広島県情報プラザ、RCC文化センターにて実施。279名(前年は217名)の受験者に対し、合格者40名(前年は46名)、合格率14.3%(前年は21.2%)であった。

## 3. 第二次試験(口述)

令和2年12月20日(日)に広島県情報プラザにて実施した。



## 『診断実務委員会』

診断実務委員長 落野 洋一

今年度は開催延期となった東京オリンピックや新型コロナウイルス感染症の影響により第一次試験の7月実施、第二次試験(筆記)を2会場で実施するなど対応が必要となったが、特に滞りなく試験業務を実施することができた。

診断実務委員会では今年も、①中小企業診断士の登録要件である実務補習、②登録更新に必要な実務従事ポイント取得のための実務従事、の二つの事業を執りおこなう。新型コロナウイルスなど感染症対策もおこない、集合作業での感染が発生しないよう注意し取り組んでいく。また、実務補習・実務従事の指導員登録者の増員・育成についても重点に取り組んでいく。

## ◆令和2年度中小企業診断士 実務補習

冬季コース(5日間コース・15日間コース):RCC文化センター

第1回:令和3年2月5日(金)～2月15日(月)

第2回:令和3年2月19日(金)～3月1日(月)

第3回:令和3年3月5日(金)～3月15日(月)

## ◆令和3年度中小企業診断士 実務補習(予定)

## 『更新研修委員会』

更新研修委員長 宮前 美方子

夏季コース（5日間コースのみ）、冬季コース（5日間・15日間コース）の実施

## ◆令和2年度中小企業診断士 実務従事（予定）

10月コース、11月コースの2回実施



更新研修研究委員会は、中小企業診断士の更新要件のひとつである「新しい知識の補充に関する要件」となる研修を実施している。

本年度は、コロナウイルスの影響もあり、感染予防に十分配慮できるよう、定員を考慮し、会場を確保したうえで、開催を予定している。

第1・2回は、8月29日・30日に広島コンベンションセンター大ホールにて両日とも100人を定員として開催した。受講者には、マスク着用、手指の消毒、受付での検温をお願いし、席間隔を通常の2倍にして実施した。少し物々しい雰囲気での開催であったが、受講者のご協力もあり、無事に終了することができた。

講義は、中国経済産業局産業部中小企業課長 浜本幸男氏、課長補佐 佐渡克利氏より、「新しい中小企業施策について」と題し、新型コロナ感染症関連の施策を交えて令和2年度予算について、ご講義頂いた。次に、「中小企業の防災・減災対策支援」と題し、当協会の会長である江川雅典氏に、事業継続力強化計画策定支援についてご講義いただいた。受講者からは、時節に合った講義を聞くことができ大変参考になったと好評をいただいた。

第3回は、11月21日に、福山市商工会議所にて開催した。1時限目は中国経済産業局産業部中小企業課長 浜本幸男氏より、「新しい中小企業施策について」と題して、新たな新型コロナ感染症関連の支援施策なども交えながらご講義を頂いた。ついで、「中小企業の事業承継支援」について、鉄本一生氏よりご講義いただいた。受講者からは、具体的な事例について質疑応答を交えることで知見が深まったという声をいただいた。

第4回は、R3年2月6日に、広島県情報プラザで開催予定である。今後も、コロナ禍の集合研



広島市 コンベンションセンター



福山市 福山商工会議所



修のガイドラインに従いながら、理論政策更新研修を実施していく所存である。

## 『グループ研修委員会』

グループ研究委員長 岡 佳弘

当協会の研究会は、現在、12 グループが企業診断や中小企業支援事業等にかかる専門技術・能力の向上を目指し、活発な活動を展開しており、毎年、各研究会の研究成果を発表する「研究活動成果発表会」を開催している。

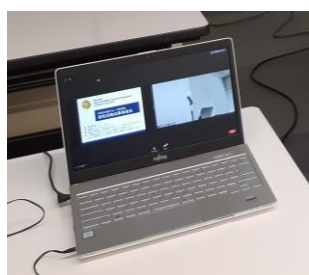


今年度は、新型コロナウイルス感染症の影響により開催が危ぶまれていたが、初めての試みとしてWEBによる同時配信を行うことで、メイン会場のソーシャルディスタンスを確保することが可能となり、9月5日（土）に開催することができた。

当日は、広島県情報プラザ第1研修室をメイン会場とし、「建設業研究会：砂口たくし先生」「販路開拓研究会：川上正人先生」「海外展開支援研究会：平見尚隆先生」の3研究会が成果事例の発表、「カーブを科学する研究会：伊藤圭介先生」が新規研究会活動紹介を行い、48名（会場24名、WEB24名）の聴講者が活発な質疑を行った。



今回は、実開催とWEB配信を同時に進行する初めての試みであったため、委員会内に準備チームを立ち上げ、同時進行にかかる機材のセッティングや、3台のPC管理による運営方法、



メイン会場の新型コロナウイルス感染症対策など、ミーティングやテスト配信等の試行錯誤を繰り返しながら準備を行い、当日は、会場参加者とWEB参加者とのタイムラグ等による多少の戸惑いはあったものの概ねスムーズな進行ができた。改めて、準備・運営にご協力いただいた委員をはじめ、協会事務局、発表いただいた研究会の先生方に感謝申し上げたい。

此度は、新型コロナウイルス感染症対策として緊急避難的にWEBによる同時配信を行ったが、これを契機に今年度の反省等も踏まえながら、研究会や聴講者にとって有意義かつ参加しやすい発表会となるよう、今後も新たな取り組みにチャレンジしていきたい。

[グループ研究会の活動紹介ホームページ]

<https://www.hiro-smeca.jp/グループ研究会-1/>

『品質保証委員会』

品質保証委員長 西村英樹

品質保証委員会はこれまで受託委員会が築いてきた数々の実績をベースに、県協会が受託する事業の拡大及び受託事業の品質向上を目的に活動している。



【委員会メンバー】

黒川 睦郎	田辺 稔
西村 英樹	松浦 和夫
松浦 由浩	

【活動方針】

①協会の受託事業の円滑な運営

- ・受託事業の受入態勢・運用規定等の構築、申請書の作成等を行う。

②新規受託事業の拡充

- ・公的支援機関との連携維持・強化、金融機関・民間支援団体等との連携活動の新規開拓を行う。  
中小企業診断士の認知度の向上や診断士の日のキャラバン活動等を通じた関係機関との連携を強化する。

③専門家登録会員への活動の機会配分と品質向上の実施

- ・派遣専門家の研修機会の拡大（会員研修委員会と連携）、成果物に対する品質向上への助言・是正等を通じた品質保証を行う。

【活動状況】

①今年度より試行運用を開始した専門家登録システムの運用状況を確認しながら、機能の改善・追加を随時実施している。

②これまでの検討結果を「診断品質保証マニュアル（仮題）」に纏め、次年度からの試行実施に向けた準備を行っている。

委員会の開催状況

開催月日	内 容
6月20日(土)	年度計画打合せ
7月18日(土)	年度活動打合せ (ZOOM 会議)
8月22日(土)	プロボノ審査会 (ZOOM 会議)
9月19日(土)	診断マニュアル打合せ (ZOOM 会議)
10月17日(土)	〃
11月15日(日)	〃

## 巻末のお知らせ

### 『令和2年度 年間主要行事日程表』

日 付	行 事
5月13日(水)	令和2年度 第1回理事会 書面による決議
6月20日(土)	令和2年度 通常総会
7月11日(土)～12日(日)	中小企業診断士第1次試験
7月17日(金)～27日(月)	夏期実務補習①(5日間)
8月19日(水)	令和2年度 第2回理事会(ZOOM会議)
8月22日(土)	第1回 会員研修(ZOOM会議)
8月29日(土)、30日(日)	第1回、第2回 理論政策更新研修(広島会場)
9月5日(土)	グループ研究会 研究成果発表会
9月11日(金)～23日(水)	夏期実務補習②(5日間)
10月25日(日)	中小企業診断士第2次試験(筆記試験)
11月4日(水)	診断士の日
11月15日(日)	令和2年度 第3回理事会(ZOOM会議)
11月21日(土)	第3回 理論政策更新研修(福山会場)
12月20日(日)	中小企業診断士第2次試験(口述試験)
2月5日(金)～15日(月)	冬期実務補習①(15日間・5日間)
2月6日(土)	第4回 理論政策更新研修(広島会場)
2月17日(水)	令和2年度 第4回理事会
2月19日(金)～3月1日(月)	冬期実務補習②(15日間)
3月5日(金)～15日(月)	冬期実務補習③(15日間)

※新型コロナウイルスの感染状況により、各行事の開催日程、開催方法等が変更となる場合がありますので、開催前に必ずご確認頂きますようお願いいたします。

## 『編集後記』

新春を迎え、会員および関係機関の皆様におかれましては健やかな日々をお過ごしのこととお慶び申し上げます。併せて、広報誌発行にあたりご協力下さった皆様に心よりお礼申し上げます。

昨年の年明けには予想もしていなかったほどの世界的な感染拡大を見せた新型コロナウイルスの影響も未だ衰える事なく、先の見えない状態が継続しています。これまで直面したことのない経営環境に適合するため多くの企業が様々な対策を講じている中で、困窮した中小企業に対し、私たち診断士がどのように関わっていくかを今一度考えていく必要があると考えます。そこで本号では、新年座談会として様々な業種に関わる会員の先生方にお集まりいただき、新型コロナウイルスが中小企業に与えた影響をはじめ、その打開策、アフターコロナに向けた取り組みなどについてお話を聞かせていただきました。この国難とも言える非常事態を国、自治体、民間が一体となり乗り切ろうとしている中で診断士として何ができ、何をすべきなのかを見つめ直すきっかけとしてもらえると幸いです。

この令和3年が皆様にとって未来に繋がる実りある一年になるようご祈念申し上げます。

(広報委員長 小寺崇之)



表紙写真「商売繁盛を祈る胡子講」 撮影：小寺崇之

※広島三大祭の一つと称される胡子講（えびすこう）。  
商売繁盛の神様である恵比寿様を祀り、熊手（こまざらえ）を  
買い、祈祷してもらう慣わしがあります。

一般社団法人広島県中小企業診断協会会報 第84号

発行：令和3年1月15日

一般社団法人 広島県中小企業診断協会

〒730-0052

広島市中区千田町3丁目7番47号 広島県情報プラザ3階

TEL (082) 569-7338 FAX (082) 569-7336

E-mail: jsmeca34@sunny.ocn.ne.jp

発行人 会長 江川 雅典

編集人 広報委員長 小寺 崇之