

一般社団法人広島県中小企業診断協会 会報誌

診断ひろしま

2024.1

令和6年1月

新年号
WINTER

vol.
90



巻頭のことば（新年のご挨拶）

TOP
ICS

新年座談会「外から見た
広島」「中で思う広島」

中小企業診断士の日
記念シンポジウム報告

実務補習受講報告／活動報告

経営コンサルタント唯一の国家資格「中小企業診断士」が
広島の中企業の振興と地域経済の健全な発展のお手伝いをいたします



一般社団法人 広島県中小企業診断協会

www.hiro-smeca.jp

CONTENTS

診断ひろしま 2024 年新年号

目次



一般社団法人
広島県中小企業診断協会



表紙写真:

マツダスタジアム名物
「スカイジェットバルーン」

撮影: 小寺 崇之

コロナの影響で3年間中止となっ
ていましたが、2023年6月に復活
しました。空高く舞うバルーンの
ように、上を向いて勢いよく進ん
でいきたいものです。

巻頭
のことば

アフターコロナにおける市場の変化と
中小企業支援への新たな対応

会長 井上 明雄 3

新年の
ご挨拶

新年のご挨拶 本物になるために自己研鑽に努めます

副会長 大村 貞之 4

本格的なアフターコロナとなる

新たな年の始まりにあたり、初心にかえる

副会長 岡 佳弘 5

TOPICS

新年
座談会

「外から見た広島」
「中で思う広島」

～広島県の中小企業の課題とは～

岡本 康昭、加藤 寛幸
佐々木 健、立石 賀彦 6



2023 年
中小企業診断士の日
記念シンポジウム
実施報告

中小企業診断士の日実行委員会 10

実務補習 受講報告

令和5年度 夏季/5日間コース 第1班 受講報告
卸売業 / 漠然とした課題を文字や資料で明確に

奥 滋史 12

診断士コミュニティ

- 随筆・見聞録 「カープに感謝」 伊垣 洋介 14
- 書評 「ISO 9001 アンリミテッド ～事業成功へのホップ・ステップ・ジャンプ～」 馬上 元彦 15
- リレー訪問記 塩田 睦大 氏 伊藤 圭介 16
- 新入会員紹介 掲載2名 梶原 駿、田邊 智之 18
- おすすめのお店・企業紹介 vol.4 PÂTISSERIE PIECE (パティスリー・ピース) 植田 昌子 20

活動計画 / 報告

研 究 会	ISO 研究会	23	委 員 会	総務委員会	30	年間主要行事日程	37
	企業内診断士の会	24		広報委員会	31	事務局からの お知らせ	38
	ニューロビジネス研究会	25		試験委員会	32		
	事業承継研究会	26		診断実務委員会	33		
	カープを科学する研究会	27		更新研修委員会	34		
リスクマネジメント研究会	28	会員研修委員会	35	編集後記 協会会員数	裏表紙		
知的資産経営研究会	29	グループ研究委員会	36				

アフターコロナにおける市場の変化と 中小企業支援への新たな対応



会長 井上 明雄

新年あけましておめでとうございます。会員および中小企業支援機関の皆様には、健やかに新春を迎えられたこととお喜び申し上げます。

さて、2023年を振り返ってみますと、新型コロナウイルス感染症の位置づけが5月8日からの5類感染症の移行を受け、本格的なアフターコロナに入りました。特に需要が落ち込んだ飲食、旅行業では大きな巻き返しの機会となり、コロナ禍以前の経済回復に期待が膨らみましたが、「ニューノーマル」とも言われるライフスタイルや消費意識の変化への対応が求められている業種や業態も少なくありません。

新型コロナ禍による大きな変化として、テレワークの普及やオンライン化、DXの導入、働き方の多様性などがあげられます。

テレワークについては、コミュニケーション不足などの問題から、従来のオフィスワークへの回帰も見られますが、行政サービスを含むオンライン化や企業のDX化は、加速度的な進展が見られます。オンラインでの会議やセミナーの開催は、「ニューノーマルの新常識」として、日常の業務の中に定着しています。

消費市場の変化としては、非接触型の購買スタイルとしてのキャッシュレス決済の普及、巣ごもり消費によるネット通販利用の拡大があります。

ECサイトやSNSの利用が進む中で、ネット上の商品レビューに共感して商品を購入する「共感型消費」、商品開発のストーリーや背景にある価値観につながりを求める「応援型消費」など、

新たな消費スタイルが拡大しつつあります。

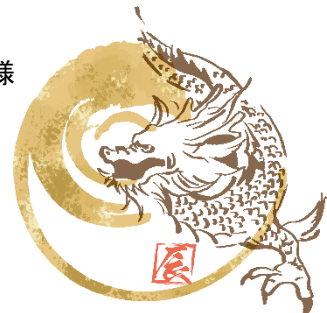
中小企業には、これらのアフターコロナ時代の新たな市場動向への対応と、より一層のデジタル活用の推進が求められています。

ロシアによるウクライナ侵攻が続く中、イスラエルとパレスチナの紛争勃発など、世界情勢の不安定化は、原油・資材等の高騰の問題をより深刻化・長期化させています。

サプライチェーン全体で、価格転嫁が進んでいる製造業がある一方、特に運送業においては、燃料価格の運賃への転嫁が困難な中、さらに2024年問題への対応に迫られるという極めて厳しい状況となっています。

「ニューノーマル」というライフスタイル、消費動向の変化、直面する資源・資材の高騰、地域の継続的な課題である事業承継等々の課題が多様化・複雑化する経営環境の中、広島県中小企業診断協会は、「中小企業経営に寄り添い、共に考え、共に歩み、より良い方向に導くパートナーとして、中小企業の成長・発展、地域経済の振興に貢献する」と掲げた使命の下、各中小企業支援機関との連携を強化し、中小企業と地域経済の発展・振興に尽力して参ります。

最後になりますが、皆様のご健勝とご多幸、地域経済の益々の発展を祈念し、新年のご挨拶とさせていただきます。



新年のご挨拶

本物になるために自己研鑽に努めます



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11月には「中小企業診断士の日」の記念イベントとして、久々にリアルでシンポジウムが開催され、大いに盛り上がりました。基調講演も素晴らしかったですし、4組の地元企業の皆様のプレゼンからも多くの学びを得ました。準備・運営等、ご尽力頂いた皆様に心から感謝します。

さて、昨年は、新型コロナが5類に移行したこともあり、以前の日常が戻りつつあります。それに伴い、生産・販売・財務・組織・労務・承継、等々、企業には様々な対応が求められています。我々中小企業診断士の支援も、その変化に応じた的確なサポートを行うことが大切です。

こうした中、最近では伴走支援が活性化しており、支援機関様と連携して様々な取組みが見られます。伴走支援をしているとチームの中に、その道に精通したコンサルタントがいらっしゃる事が多くあります。マーケティングであったり、現場支援であったり、DX・労務・目標管理等、様々な本物の先生方がいらっしゃいます。そのような本物の先生方と一緒に企業支援をする際、やはり、ある程度の広くて深い知識が必要となると感じております。隣で専門用語を語られている際には、自分自身がその言葉の理解が浅い事を痛感する場面も多く経験しました。自分が得意でない分野でも、ある程度は実践で活かせるレベルまで引き上げておかないと、企業からの信頼を得られないので、これからも自己研

鑽に努める所存です。また、自分自身が、何かの分野で誰にも負けないような強みを、身に付ける必要もあります。これからも強みを強化し、さらに、実戦で使える支援メニューを増やしていく事も考えています。自分の強みが、企業のニーズにマッチしない場合があるからです。

また、ここ数年特に、再生案件のご依頼が増えました。コロナの影響で、経営が大きく後退した企業が増えているからです。再生支援においても、ビジネスモデルから企業の価値が何かを再確認し、今後その価値をどのように発展させていくのかの方向付けをすることが大切です。最適な課題を設定し、アクションプランの設定とその実現可能性も重要となります。

再生支援はチームで実施する事もあります。お互いの強みを発揮しながら、企業の再生に向け、最適な方向性を見出し、的確な助言をしていきます。チームを形成しますので、日頃の活動から、診断士仲間とのつながりを深めておくことも重要になります。私は3つのグループ研究会に所属していますが、その活動を通じて、多くの仲間との交流を深めたいと考えています。

また、私は県東部在住ですので、以前から県東部地域の活性化を目標に掲げてきました。理論講習や実務補習に加え、グループ研究会が県東部地域で開催される機会も増えております。今後もさらに県東部地区会員の利便性向上や会員相互の交流の場が広がれば良いと考えています。

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。

本格的なアフターコロナとなる 新たな年の始まりにあたり、初心にかえる



副会長 岡 佳弘

新年、明けましておめでとうございます。会員および関係機関の皆様におかれましては、健やかに新春を迎えられたことと、お慶び申し上げます。

さて、昨年は、新型コロナウイルスの感染症法上の分類が5類へと移行され、街でもマスクを着用していない方が多くなる一方で、外国人観光客の姿が目立つようになり、2020年から続いた自粛傾向から、ようやく明るい兆しが戻ってきた年だったと感じています。

当協会においてもコロナ禍は多くの行事を中止し、研修会や会議はリモートで行っておりましたが、昨年からは、リモートの良いところは残しながらもリアルでの開催が増加し、多くの関係者の皆さまのご協力のもと、4年ぶりに「中小企業診断士の日記念シンポジウム」を開催することができました。

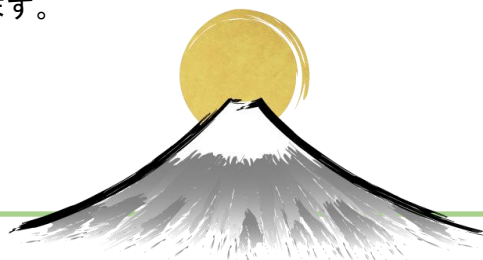
シンポジウムの詳しい内容は、本誌「実施結果報告」の頁に譲りますが、コロナ感染症の影響は収束してきているものの、エネルギー・原材料価格の高騰や物価高による消費低迷、慢性的な人手不足は依然として継続しており、企業によっては、いわゆる「ゼロゼロ融資」の返済がピークを迎えるなど、地域の中小企業にとって厳しい経営環境が続いている中であって、シンポジウムでプレゼンをいただいた企業のIT・AIを活用したデジタル化への積極な投資、顧客ニーズや経営環境変化を捉えた業容拡大、オリジナル商品の開発、さらには異業種連携による地域課題の解決など、新たなビジネスモデルを創出する取り組みは、私ども中小企業診断士にとって、貴

重なご示唆をいただいたと同時に、日頃から成長分野や先端技術の動向を収集し、診断能力に磨きをかけることにより、こうした投資やイノベーションを後押ししていかなければならないとの想いを新たにすきっかけとなったのではないのでしょうか。

話は少し変わりますが、昨年は、四国地区で初めて中小企業診断士一次試験が開催され、私も前日から3日間応援に入りましたが、運営を担われた愛媛県協会・香川県協会の皆さまの周到な準備とご努力のもと、大きな混乱もなく、非常に円滑な運営が行われていました。もちろん、長年試験に携わってきた当協会とは違い、経験やノウハウの蓄積はありませんので、監督員・事務局側では多少の慌たしさはありましたが、そうした中でも成果を上げられた一番の要因は、監督員や事務局のひとり一人が「受験生が受験に集中できる環境を提供しよう」との強い想いをもって取り組まれた結果だと思えます。

よく「初心にかえる」という言葉を使いますが、「初心」を辞書で引くと、最初に思い立ったときの純真な気持ちとあります。本格的なアフターコロナとなる新たな年の始まりにあたり、中小企業診断士の資格を目指した時の気持ちに立ち返り、中小企業事業者に真に寄り添った支援を行ってまいりたいと思えます。

最後になりますが、本年の皆様方のご健勝・ご多幸を心より祈念し、新年の挨拶とさせていただきます。





「外から見た広島」「中で思う広島」 ～広島県の中小企業の課題とは～



出席者（左から50音順）

（）内は診断士以外の保有資格



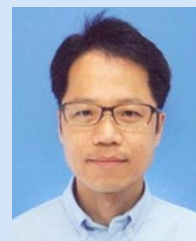
会 員
岡本 康昭
広島経済大学
経営学部 教授
(消費生活アドバイザー)



会 員
加藤 寛幸
製造業 電機メーカー
資材調達
(VE スペシャリスト)



会 員
佐々木 健
企業調査業 副部長
(宅地建物取引主任者
初級シスアド)



会 員
立石 賀彦
建設業 中国支店勤務
(キャリアコンサルタント
他)



広島県のデータ

人口	県全体 274 万人（うち、外国人 6 万人）（2023 年 12 月）。全国人口ランキング 12 位。
歴史	県内各地域に縄文・弥生時代の遺跡があり、帝釈峡遺跡群や三ツ城古墳が有名。平安時代に平清盛が安芸守となり、厳島神社を寝殿造りを模して造営。中世には武田氏が武田山に銀山城を築城。安土桃山時代に毛利輝元が広島城を築城し、その後干拓が進み太田川デルタが作られた。江戸時代には朝鮮通信使が下蒲刈や鞆に停泊。明治の廃藩置県後、広島県域が確定した。約 1 万人が集団移民としてハワイへ。日清戦争時に大本営が広島城内に移転され軍都として発展。1945 年、広島市に原爆投下。廃墟の街から復興し平和記念都市へ。2023 年 G7 サミット開催。
地勢	山間部が多く、森林面積が全体の 71.9% を占める（全国平均は 65.5%）。土砂災害警戒区域の指定数は全国 1 位。沿岸部は温暖少雨。県北部は四季の変化に富み帝釈峡や三段峡などがある。
経済規模	2020 年名目県内総生産は 11 兆 5554 億円。2022 年の都道府県別 GDP ランキングは 12 位。臨海部を中心に自動車産業、製鉄、造船などの工業が発展している（瀬戸内海工業地域）。県庁所在地の広島市は政令指定都市であり中国・四国地方最大の都市。海・山の豊富な自然にも恵まれ、農業・漁業も盛ん。広島・福山と県内に 2 つの都市圏を持つ。
業種	事業所数を業種別にみると、卸売業・小売業のウエイトが最も高く合わせて約 25%。次いで宿泊業・飲食サービス業となっている。従業者数ベースでみると、製造業や医療・福祉のウエイトが高い（それぞれ全体の 15～20%）。広島県の製造品出荷額等（2020 年）は、8 兆 8,699 億円であり、全国におけるシェアは 2.9%（全国 11 位）。業種構成をみると、自動車クラスターや造船業を中心とする輸送用機械のウエイトが最も高く、次いで汎用・生産用・業務用機械、鉄鋼となっている。全国対比でも、これら 3 業種のウエイトは高い。
スポーツ	広島東洋カープ（野球）、サンフレッチェ広島（サッカー）、JT サンダーズ広島（バレーボール）、広島ドラゴンフライズ（バスケットボール）などスポーツが盛ん。生の試合観戦率は全国トップ。
主要観光地	世界遺産：「厳島神社」、「原爆ドーム」（1996 年登録） 広島城、縮景園、宮島、尾道水道、千光寺公園、福山城、鞆の浦、大和ミュージアム等が有名。
特産	レモン、ネーブルオレンジ、わけぎ・くわい、牡蠣の生産量が全国第 1 位。
ご当地グルメ	お好み焼き、尾道ラーメン、つけ麺、汁なし坦々麺、あなごめし、牡蠣、広島菜、もみじ饅頭
その他特色	世界トップレベルのものづくり技術があり、他にはない製品や技術を持つオンリーワン企業や、世界を相手にトップシェアを誇るナンバーワン企業がたくさんあること。

広島県ホームページ、Wikipedia、日本銀行広島支店「広島県経済の特徴（2023 年）」等から引用



司会
広報委員
本庄 恭子

司会 本日は、他県から転入された4名の会員の方々にお集まりいただきました。「外から見た広島」「中で思う広島」をテーマに、広島県の印象や課題等について詳しく伺いたいと思います。

それぞれの自己紹介（資格取得時の協会名、その後の転入歴、診断士を目指した動機など）

司会 それでは皆様、よろしくお願いいたします。まずは、中小企業診断士資格を取得された時に入会した協会名と、その後の転入歴を含む自己紹介、および中小企業診断士を目指された動機についてお願いします。

岡本 私は、2002年に当時の東京支部中央支会に登録しました。住友銀行（現SMBC）に勤務していましたので、スタートは企業内診断士です。診断士の資格をどのように活かせばよいのか模索しながらのスタートでした。2020年に銀行を退職して今の仕事に就いたのを機に、広島県協会にお世話になっています。

40歳の時に資格取得の勉強を始めたのですが、「本当に企業のことを分かって仕事をやっているのか？」と自分に疑問を持った時期でした。

加藤 就職時に転居した愛知で資格を取得しました。当時は協会には入会せず、企業内診断士が多く集まるNPOに入会させていただきました。もともと製造業で資材調達をしており、業務の一環としての経営分析に加え、専門外のマーケティング他幅広く知識を得たいと思い取得を決意しました。転職で神奈川に転居し、診断士活動

のなかで協会誌（同友館『企業診断ニュース』）執筆の話をいただき初めて入会しました。2021年のコロナ禍の最中、転勤で広島県に移りました。

佐々木 中小企業診断士試験に合格後、東京都中小企業診断士協会に入会（三多摩支部に所属）し、2022年10月に広島県に転勤し、広島県中小企業診断士協会に転籍しました。企業調査会社に勤務しており、仕事にも通ずる部分があり中小企業診断士になりました。

立石 私は2013年に広島県協会に入会し、企業内診断士として活動をスタートしました。4年ほど活動したところで東京へ異動となったため、2017年に東京都協会に移りましたが、昨年広島へ帰任し、広島県協会に戻ることができました。

私が診断士を目指したのは、体系的な経営知識を身につけて会社の業務を俯瞰してみたいと思ったのがきっかけです。勉強を始めたら面白くてすぐに引き込まれました。

広島県転入以前と広島県転入後の、広島県の印象の変化について（広島についての所感等）

司会 それぞれ、様々なご経歴をお持ちで、色々な理由から診断士になられたのですね。広島県転入以前と広島県転入後の、広島県の印象の変化や所感、他県中小企業診断協会との違いについて教えてください。

岡本 平和都市広島の影響が強く、広島県の印象といわれると正直なところ明確なものはありませんでした。しかし当地へ来て、「たたら製鉄」をルーツとして、「安芸十り（あきてんり）」と

言われる鉄製品があり、こうした「ものづくり」の歴史が広島県の産業の中核を支えてきたことを勉強しました。今は、その研究も進めていると



ころです。

県協会は、所属する診断士の数も企業の数も東京と比較すると少ないですが、

その、ほどよい規模感が私は好きです。

加藤 関東にいた時に、事業再生の勉強会をきっかけに『捨てられる銀行』（橋本 卓典著）を読みました。広島銀行様の事例の言及もあり、地銀を中心に中小企業に寄り添った再生支援を行っている土地だという印象を持っていました。実案件で連携すると、やはり丁寧に支援されていますね。

広島県協会は新入会員でも分け隔てなく機会を与えていただけますので、主体的に行動できる方ほど実務で研鑽する機会が得られるように思います。

佐々木 広島県転入前のイメージはあまりないのですが、転入後の印象としましては、東京都と比較して業歴を有し企業規模・年商規模の大きい企業の数が多い印象があります。また、関東圏や関西圏と異なり、地元で商売するというような商圏を広島県に限定している企業が多く、経済圏を構成するエリアが限定的で、取引先も昔ながらの企業と長く取引しているという企業が多いというイメージがあります。

立石 東京都協会には6支部あり、所属した城西支部だけでも600名の会員がいました。東京は会員数が多いので、活動や研究会の選択肢も

多く刺激がありました。一方で、居場所が作りにくく早期に退会する方が多いという側面もありました。

東京と比較して一長一短あると思いますが、広島は活躍の場を得やすく、居場所も作りやすい環境ではないかと思います。

広島県転入がご自身や今後の中小企業診断士活動に与えた影響と、今後の目標ややりたいことについて

司会 広島は長寿企業も多く（広島県の100年企業数は860社。全国12位）、グローバルに活躍する会社もあれば、家族経営・地元密着の小規模事業者も多いイメージがありますね。

様々な公的機関をはじめ、地銀や信用金庫も熱心に中小企業をサポートしているのも特色かもしれません。

広島県協会は規模が程よく、分け隔てなく機会をいただけるというのは私も同感です。グループ研究会が多く活動が盛んなのも特徴ですね。

では最後に、広島県転入がご自身や今後の中小企業診断士活動に与えた影響と、今後の目標ややりたいことについて教えてください。

岡本 私自身のこれまでの企業との関わりは、ファイナンスを通じての視点であり、それは当事者であり利害関係者としての視点でした。それがここに来てからは、良い悪いは別として、当事者としての関わりからは少し距離を置いた立場で企業の在り方を考えています。今の立場をもどかしく思うこともあるのですが、逆に今の立場だからこそ出来ることもあるのではないかと思います。今後はこうして考えたことなどもまとめていくことが出来ればよいと思っています。

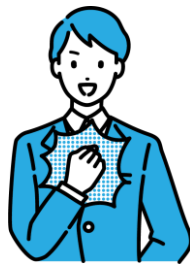
加藤 現在は福山市に転居し、3年が経とうとしています。福山の岡山側とのつながりも転入して知りましたが、先日は瀬戸内海の芸予諸島の企業の診断に携わらせていただき、南東部だけでも風土と文化の多様さに驚かされました。

今後も事業再生に注力したいと考えています。事業運営に苦勞されている経営者の方に処方箋を示し、建て直しの支援をしていきたいですね。そのなかで、県西部や北部も含めてご縁を広げていければと思います。

佐々木 広島に転勤してきて1年であり、現時点で中小企業診断士としての活動はさほどできていない状態です。東京都で活動していた時は、仕事の関係上システム開発会社や物流業などの業界に携わることが多かったですが、広島県内においては、今までさほど接触がなかった建設業やメーカーなどの企業と接触する機会が増えています。広島県内の経済や各業界を理解し、今までとは異なる業界向けの支援実績を積み重ねていきたいと考えています。

立石 広島に戻って思うことですが、地域の良さって、その地域にいる者には気づきにくいものかも知れません。

私は東京都協会で活動した経験を活かし、ホームである広島で研鑽や交流を重ねることで、これからも成長していきたいと思えます。



<対談や調査から考察する課題など>

●広島県の強み

- ・気候や自然に恵まれている
- ・陸海空の交通の便が良い
- ・中四国最大であり、程よい経済規模がある
- ・広島市と福山市の2つの経済圏がある

- ・歴史は古く、軍都として栄え、造船・鉄鋼等の技術を培ってきた。長寿企業も多い
- ・平和都市としてネームバリューがある
- ・観光客が多い
- ・高等教育機関が充実し、スポーツや文化を大切にしている
- ・県民性:「新しい環境へのチャレンジ精神やフロンティア精神がある」と言われている

●広島県の中小企業の問題・課題

①「社会・経済環境変化への対応」

- ・人口減少・景気低迷・ニーズ変化・原材料費の高騰による売上・利益減少で赤字化している事業者も多い
- ・新たな商品・サービス・顧客・販路の開拓が必要（ビジネスモデルの転換）
- ・差別化を行い、付加価値を付けて利益を確保しなければ存続するのは難しい
- ・IT化やDXが進んでいない企業もまだ多い

②「事業・技術承継」

- ・社長・社員の高齢化から、早急な世代交代が必要な企業も多い。技術承継できずに強みが失われるリスクがある

③「人手不足」

- ・採用ができず若手人材の育成が遅れている
- ・人手不足による倒産も起きている

④「支援体制」

- ・個別のケースにきめ細かく対応できる伴走支援人材の教育、支援体制の構築が必要
- ・中小企業診断士の活用促進

司会 改めて広島について学ぶことができ、新しい気づきをいただいた対談でした。

先生方、本日はお忙しい中、貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございます。今後益々のご活躍を祈念いたします。

お読みになられている皆様におかれましても、本年がより良い一年になりますよう心よりお祈り申し上げます。

2023 年中小企業診断士の日 記念シンポジウム 実施報告

中小企業診断士の日実行委員会

毎年 11 月 4 日は「中小企業診断士の日」として制定されている。コロナ禍が収束した今年は全国各地の中小企業診断士の協会にて記念イベントが実施された。当協会では、「新たなビジネスモデルを創出する中小企業」をテーマに記念シンポジウムを開催させていただき、地元事業者様、支援機関様、金融機関関係者様、コンサルティング事業者様等、約 90 名の方々にご参加をいただいた。



第 1 部の基調講演には、講師に株式会社 minitts の中村 朱美氏をお招きし、第 2 部では、地域で活躍する中小企業 4 組によるプレゼンテーションが行われた。



株式会社 minitts 中村 朱美氏

【地域で活躍する中小企業によるプレゼンテーション】

第 2 部では、4 組の広島の中企業の代表の方々にご講演いただいた。

『「結果的な IT 化」でも組織風土は変革する』

発表者：株式会社リノベートファーム

代表取締役 岡田 真規氏



IoT を活用してエアコンの稼働状況把握システムを開発し、稼働状況に応じて使用しない月は 0 円という業界初のサービスを飲食店等の店舗を中心に展開した。多くの地元企業がコロナ

【基調講演】

『「佰食屋」の働き方改革～飲食店常識を覆す新しいビジネスモデルに学ぶ～』と題し、株式会社 minitts の中村 朱美氏が登壇され、1 時間半にわたるご講演をいただいた。

11 年前に自身で立ち上げられた「佰食屋」について、「100 食という制約が生んだメリット」、「人手不足にならない組織づくり」、「ピンチをチャンスに変えるチカラ」等の力強いお話を聞かせていただいた。参加者から、「中村さんの想いに感動し、勇気をいただきました。」等の声が寄せられている。

禍で業績低迷する中、取引先の経費削減に貢献し、また、その流れを自社の組織風土改革にも繋げ、社内外でシナジー効果を生み出したという貴重なお話を拝聴した。

『うどん店の強みを活かした新事業展開』

発表者：有限会社太閤 丹井 輝之氏



老舗のうどん店が、なぜラーメン店として新事業展開に至ったのか、マーケティング分析をどのように行ない、分析から得た情報をどのように活用していったのかという興味深い話をお聞きした。うどんとラーメンの麺の茹で時間の違いが経営戦略の一つのカギになったという話がとても印象的であった。

『オリジナル商品の開発と事業再構築～商社からメーカーへの転換～』

発表者 シンワ株式会社

代表取締役 太原 真弘氏



商社からメーカーへ事業転換を進められてい

る舞台裏には、自社ブランド商品の開発に際し、自社の女性社員の方々の大きな活躍があったこと、また、それが会社全体の活性化にもつながっていったというお話を伺うことが出来た。

『Good Japan プロジェクト～吉和のために～』

発表者：一般社団法人 Good Japan

代表 川崎 貴太氏

アグリード株式会社 代表取締役 栗田 直樹氏



廿日市市吉和を愛する若者たちが、町おこしを掲げ一丸となって活動されている様子を、プレゼンテーションを通してひしひしと感じた。このプロジェクトの活動が県内外の地域に広がっていくことを期待したい。

4組の地元企業のみならず、本当にありがとうございました。みなさまのプレゼンテーションを拝聴し、我々中小企業診断協会として、今後も事業者様の応援を精一杯していきたいと改めて決意を固めることが出来た。

当日は天候にも恵まれ、約90名の方々にご来場いただき、盛況のうちに閉会を迎えることができた。改めて、講師の中村様、プレゼンテーションいただいた企業の発表者様、ご参加いただいた皆様に感謝申し上げます。



実務補習
受講報告令和5年度 夏季/5日間コース
第1班 受講報告

実務補習受講生：大河原 政男、國近 貴嗣、谷口 雄己、
山崎 翔理、米田 仁、奥 滋史（文責）

1. はじめに

令和5年7月7日から7月18日まで、井上明雄先生のご指導のもと、中小企業診断士実務補習に取り組んだ。班員は金融機関や商社、メーカ

ーなど幅広い業界から集まっていた。今回の実務補習では2人が2回目の、4人は初めての受講であった。

2. 診断先企業の概要

診断先企業は、広島県内の卸売を主軸とする卸売業者で、長年かけて培ってきた取引先との「信頼関係」を強みに幅広い依頼に対応してきた。新型コロナウイルスの影響はあったものの、

強みを活かし利益は確保し続けていた。一方で、社長は収益性の低い卸売業からの脱却や各事業の強化などに課題意識を持っており、具体的な対応方法を模索している最中であった。

3. 実務補習期間（1、2日目）

1日目は事前にいただいた資料を基にまとめたヒアリング内容を確認し、実際に診断先企業へ赴き社長へヒアリングを行った。ヒアリング前には先生より「質疑応答の形式にはならないように、会話を心掛けること」というアドバイスをいただいた。自然な会話の中で社長との信頼関係を築くことで、質問に対するさらに深い回答や本音を聞き取れる可能性が高まるということだった。班員は会話を意識したヒアリングをすることを心掛け、各担当分野における現状の情報収集と課題の特定に注力した。

2日目はヒアリングした内容をまとめ、班員でSWOT分析を行い、報告書全体と各分野の方向性をまとめた。午前中は1日目にヒアリングした内容を分野毎に担当者が順番に報告し、残りの班員で情報の追加や修正を行い、現状を洗い出した。午後は洗い出した現状をもとにSWOT分析を行ったが、診断先企業において明白な課題が見つからず、議論が止まってしまった。しかし先生のアドバイスにより方向性を定めることができ、報告書の作成に取り掛かった。

4. 実務補習期間（3～5日目）

自主学习期間中に生じた疑問点を社長へ質問しつつ報告書を各自作成し、3日目を迎えた。3、4日目は各担当者が報告書を共有し、時には内容の加筆・修正を行い、プレゼンテーション練習を行った。

私は唯一の広島日程の実務補習2回目の参加であったため班長を担当したが、班では20代の最年少であり、同じ班員は私より経験も知識もずっと豊富であった。そのため知識不足の分野や高度な議論においては苦労したが、班員に助けをもらいつつ自分なりの意見を述べることを心掛けた。実務補習は普段の業務では決して関われない人、また上司や部下の年代の人と対等に議論ができる不思議な環境である。活躍する業界は違っても診断先企業の役に立ちたいという熱意は同じであり、自らの未熟さで委縮してしまっただけでいい。そのため私は、間違っただけでも教えてもらえばよいと割り切った。このような議論を経験できるのは「実務」ではなく「実務補習」ならではだと考えている。

プレゼンテーション練習においては先生より

「原稿を読むな」と何度もご指摘を受けた。報告書の作成に熱量があったためすべての内容を伝えたいという気持ちが空回りしてしまっていたことに気が付いた。時間制限がある以上、口頭で伝えられる内容には限界があり、最終的に渡す報告書を読めば詳細は伝わる。それならばプレゼンテーションでは特に重要な内容に絞り、端的に説明をすることが重要である。自らの経験不足や改善点を知ることができた。

5日目の朝、推敲を重ねた資料を携え緊張を抑えつつ社長に報告をした。社長には「頭の中のもやもやをクリアにしてもらった」という言葉をいただいた。前回の実務補習でもそうであったが、私たちの示す課題や提案は画期的なものではない。しかし社長からは「漠然とした頭の中の課題を文字や資料で明確にしてもらえた」という旨の言葉を共通していただいた。

プロの診断士としてはまだまだ経験も知識も未熟であるが、「中小企業診断士」としての実務を通して社長の役に立てたことに班員の一人一人が喜びを噛み締めていた。

5. 御礼

最後にご多忙の中長時間にわたるヒアリングや追加質問に快く回答して下さった診断先の社長、グループワーク中に適宜アドバイスをく

ださった井上先生、そしてこの実務補習のご準備をしてくださった広島県中小企業診断士協会の皆様に深く感謝申し上げます。



取引先との「信頼関係」を強みに幅広い依頼に対応してきた卸売業者の課題を整理し、提案を行いました。社長からは「漠然とした頭の中の課題を文字や資料で明確にってもらえた」という旨の言葉をいただきました。

随筆・見聞録

カープに感謝

中小企業診断士 伊垣 洋介

私は現在、企業内で人事部門も担当しているが、人事コンサルの方と話をしていると、人材育成の話題で、最近の若手教育はコミュニケーションが取りにくく難しいと感じることが無いか？という話に度々なるが、その度に私は「小学生の子どもたちに教えるよりは全然難しくない」と答えている。

2016年の後半から2022年までの約6年間、小学生の子どもソフトボールに携わっており、最後の2年間はコーチをやらせてもらっていた。

2016年はカープがリーグ3連覇の最初の年で、当時、小学2年生の長男がカープの試合を見て野球をやりたいと言ったことがきっかけだった。地域に野球チームは無かったが、ソフトボールチームがあり、そこに入ることにした。

6年間、子どもたちと一緒に私も成長させてもらったが、ソフトボールのチーム運営は企業経営に通ずる所がある。大雑把に言うと、目標を作り、そこに向かってチームワークと個人スキルを日々磨いていくという組織運営は良く似ていると思う。また、チームが継続していくために、新たな子どもたちに入団してもらわなければならない（採用活動も必要）。

役割のイメージだが、監督は社長、コーチは管理者、子どもは社員で、主に保護者がステークホルダーである。

チームの目標は県大会出場で、チーム運営方針は人を大事にする。物を大事にする。挨拶をする。の3つであった。

一番苦労したのは、子どもたちとの接し方であり、彼らのモチベーションを維持し、大会にピークに持っていく事であった（最初は他人の子を叱るのは苦労した）。

大人でもそうだが、子どもは特に日によってやる気のある時と無い時の差が激しい。グローブやバットが乱雑に転がっていたら、注意をしなければならない。注意の仕方によっては、子どもが拗ねてモチベーションが下がり、練習にならないこともある。

優しいと子どもたちに甘えられる。厳しいと子どもたちが付いてこない。絶妙なバランスが求められる。

昭和世代の私には、怒りたい場面もあったが、怒りをグッと飲み込み「どうしてこうすると良くないのか、こうするともっと良くなる」と叱りや説明を行い理解してもらおうよう努めた（飲み込めない時や、説明しても理解してくれない時も多々あったが説明の仕方が悪かったかと後から反省）。怒りのコントロール（アンガーマネジメント）は特に培われたと思う。

最後に、チーム目標の県大会出場だが、6年間で1回達成することが出来た（チャンスは1年に2回で福山地域で約20チーム中上位3チームが県大会出場）。ソフトボールを通じ、子どもたちや保護者と喜怒哀楽を共にできた事はかけがえのない宝になり、きっかけを与えてくれたカープに感謝である。



書評

中小企業診断士
製菓衛生師
馬上 元彦



ISO 9001 アンリミテッド ～事業成功へのホップ・ ステップ・ジャンプ～

著者：丸山 昇 出版社：日科技連出版社
発行日：2020/6/20 価格：2,600円＋税

自社の業績を向上させ、真の品質経営を目指す目的のために、ISO 9001 を活用しつつして組織のQMS（品質管理システム）を再構築していくステップを提案・紹介する書籍

まず、広島県診断協会のISO研究会では、今年度は本書を用いて、ISOを認証取得したが有効活用できていない企業に対するレベルアップ支援などを目指し、「リスク及び機会への取り組み方法」等のノウハウを開発中であることを紹介しておく。

本書は、自社の業績を向上させ、真の品質経営を目指す目的のために、ISO 9001 を活用しつつして、組織のQMS（品質管理システム）を再構築していくステップを提案し、中小企業での実践例とともに紹介する書籍である。

ISO 9001は、本質を見極め、自らが自らの特徴や強み・弱みを理解し、自らの経営管理体制を強化するという気持ちで取り組まなければ、有用な経営ツールとはなり得ない。

本書は6つの章と付録から構成されている。第1章は、ISO 9001に対する典型的な誤解を整理し、各誤解に対して、具体的な事例を用いながら解説し、その誤解の先にある解決案まで示唆している。

第2章は、ISO 9001を利用したQMSを、「3ステップ」で段階的に進めて、真に経営パフォーマンスを上げるための概要と留意点を解説している。ステップ1はQMSの目的づくり、ステップ2はQMSへの実装、ステップ3は持続的成功のためのQMSについて述べている。

第3章は、ISO 9001規格の4.1項、4.2項、6.1項と、この流れの中に、「顧客価値経営」の考え方を導入して、「事業の成功」を目的とした具体的なQMSの計画を明確にしようとしている。経営者の「思い」を、この規格の流れに沿って、ロジカルに可視化していくことで、経営者にと

ってはまさに自分の思いが体系的に表現されることになる。

第4章は、ISO 9001:2015規格で強化された「プロセスアプローチ」を活用して、規格要求事項と、「ステップ1」で決めた自社の課題に対する取り組みを、自社の業務プロセスの中に組み込むことを示している。すなわち、マネジメントシステムに魂を吹き込む方法である。また、プロセスアプローチの正しい理解により効果的に運用することは、リスク及び機会（当社の競争力となる組織能力を維持・強化する取り組み）を、QMSプロセスの中に積極的に取り込んでいこうとするものである。

第5章は、第3章と第4章で構築されたマネジメントシステムを、「品質経営」の側面からさらにチューンアップして、真の顧客満足を柱としたマネジメントシステムへと進化させることをねらいとしている。また、自社の持つ「特徴」「能力」を見極めて、これを効率よく使いながら「顧客価値」を提供する「成功のための事業シナリオ」を明確に描くこと、このために必要な能力を「システム化」することが必須の条件であることも説いている。

第6章は、第2章以降で述べた「3ステップ」を効果的に実践するための留意点について、企業のタイプや状況に応じて説明している。特に、この章の前半部分で、自社の今あるマネジメントシステムの弱いところを、自社の事業の成功という視点からあぶりだそうとしている。ここで有効活用できるのが、付録の「QMS再構築のためのチェックリスト」である。このリストは使いやすいので、是非利用していただきたい。

診断士リレー訪問記



いとう けいすけ
中小企業診断士 伊藤 圭介



しおだ むつひろ
中小企業診断士 塩田 睦大 氏



今回は中小企業診断士のみならず、様々な資格を取得されオールラウンドで活躍されている塩田さんをご紹介します。塩田さんとは二次試験合格のタイミングが同じという接点はありましたが、「カープを科学する研究会」においていろいろと人となりを知ることができました。カープファンの方必見です。



選手名鑑：①新井さんと同学年 ②右両 ③東京 ④法大-中大大学院-カープ移住 11① ⑤07.9.1旧広島市民球場 ⑥12年 ⑦試5勝1負4回45防3.20 ⑧CS1st勝1負0回11防1.64 ⑨昨季の観戦成績は低迷もCSで復調のきっかけを掴んだ。今季は2ケタ勝利がノルマで優勝・日本一だ！！

【見方】①年齢 ②投打 ③出身地 ④出身校・球歴 ⑤初広島 ⑥広島在籍年数 ⑦昨年成績 ⑧CS成績 ⑨寸評

Q1：今どのようなお仕事をされているのか教えてください。

広島東洋カープの応援・戦力分析、カープグッズの購入をメインに、ペルドモさんのように中小企業診断士と不動産鑑定士のリアル二刀流などで頑張っています。また、協会の活動として、「カープを科学する研究会」では、カープOB、ベ이스ターズOBの元プロ野球選手の方に対してアスリートのデュアルキャリアに関する実態調査などを行い、「更新研修委員会」では委員として更新研修の準備に携わっております。「カープを科学する研究会」、「更新研修委員会」とも一緒に楽しく活動をしていただける仲間を募集しておりますので、ご興味のある方は是非お気軽にお声がけください。

Q2：診断士を目指そうと思ったきっかけは何ですか？

大学が経営学部出身であったこと、また、他資格を取得していたことにより、第1次試験が数

科目免除だったので、診断士を目指しました。

Q3：東京ご出身とのことですが、なぜ広島に移住しようと思ったのですか。そして広島の第一印象はどうでしたか。

移住をした理由は、生まれる前からのカープファンであることに加え、2007年9月1日に旧広島市民球場に前田智徳さんの2000本安打を観戦するため、初めて広島を訪れた際、「広島のみち」が私を呼んだからです。広島の第一印象は、町中にカープが溢れ、「広島のみちが俺を呼んでるぜえ」といった印象です。「絶対ここに住みたい」と思いました。その後、2011年に念願叶ってドラフト1位でカープ移住をし、「広島のみち」に呼ばれた経緯もあり、広島には知人友人は一切いませんでしたが、カープの話を熱く語っているうちに、段々と広島の方々と仲良くなっていただくようになりました。

また、東京では幼少の頃から周りがドン引きするぐらいカープの素晴らしさを熱弁していました。そのおかげもあり、約25年ぶりに奇跡的

に再会した小学校や中学校の同級生たちも「カープファンの塩田くん」として強烈に覚えていてくれており、東京の同級生との交流が再び始まりました。まさに「カープがつないだ奇跡」で、地域や時空を超えて、人と人をつなぐカープは本当にすごいと思いました。

「カープファンに生まれてよかったあ！！」

Q4：昨シーズンのカープはどうでしたか。

大変失礼ながら、全く期待をしていなかったもので、新井さん、コーチ、選手の頑張り、ファンの熱い応援は本当に素晴らしく、感動しました。

ペナントレース中盤から終盤は、選手が満身創痍で漫画・アニメの「キャプテン」（ちばあきお先生の大名作）の墨谷二中を彷彿させるような戦い方で応援にも熱が入りましたね。新井さんが「谷口タカオ」キャプテンに見えました。

前年と戦力がほとんど変わらない中、新井さんの「カープは家族」、「好き嫌いで起用しない」、「失敗しても怒らない」、「否定しない」といったブレない采配と卓越したコミュニケーション力で、チームに一体感が生まれ、若手・中堅選手もそれぞれの役割を果たし、ベテラン選手もよい場面で活躍して復活のきっかけを掴みました。

また、新井さんを支えたコーチ陣も見逃せません。カープは他チーム出身の方がコーチに就任するのは珍しく、新井さんの人脈により藤井コーチ、新井良太コーチが入閣したことで、チーム内に新しい風が吹き、組織が機能したことも2位躍進の大きな要因でしょう。

この新井さんの選手とのコミュニケーションの取り方やモチベーションアップの方法、組織作りなどは、我々診断士にとっても大変参考になりますので、今季もカープ観戦をすることで、診断士としての能力向上に努めます。

Q5：今シーズンのカープにはどんなことを期待しますか。

今季もおそらく球界全体として投高打低の傾

向が続くと思いますので、いかに投手と守りを中心としたカープ本来の野球で、僅差の試合を拾えるかが命運を分けると思います。

投手陣は、特に中継ぎ陣が近年、言葉は悪いですが、使い捨ての状態が続いており、3連覇に貢献した中継ぎ投手が勤続疲労で若くして引退する姿を見ると、先発からの配置転換なども行い、中継ぎの層を厚くしてローテーション制を導入する時期に来ているのではないかと思います。

打線は、西川選手がFA宣言し、カープを退団することが濃厚になりました（執筆時2023年11月14日FA宣言日）ので、打力低下は否めません。そこで、若手選手の台頭はもちろんのこと、「最高のファーストゴロ」、CSでの「羽月選手の三盗」によるヒットなしでの得点など、見た目の派手さはないものの、コツコツ得点していく本来のカープ野球を完全復活させてほしいです。

あとは、とにかく、カープのペナントレース優勝からの日本一が見たい！！新井さん、チームの皆様、私を含むカープファン全員の夢を叶えてください！！よろしく願いいたします。

Q6：今後のビジョンについて教えてください。

50歳手前のおっさんが言うのもお恥ずかしい限りですが、私になりたいものは、①カープの監督、②九州スポーツ（東京スポーツ）の競馬予想家、グリーンチャンネルの「競馬場の達人」に出演すること、③経済的な理由で資格取得の勉強をすることが困難な若い方々に対して勉強を教える塾（「笑い飯・哲夫さん」が経営する学習塾のイメージで受講者の年齢層は少し高め）です。

一方、私は、リアルドラクエ冒険中のような人生を歩んでおり、元々「ドラクエⅢ」で言うところの「遊び人」みたいなもので、Lv.30（歳）のときに士業に転職したので、最終的には、「遊び人」に戻って、平凡な日々を楽しく過ごしたいと思っています。「今も遊び人と変わらないじゃないか」と言われれば、返す言葉はありませんが。

新 入 会 員 紹 介

正 会 員 梶原 駿 (かじわら しゅん)



はじめまして！梶原 駿と申します。令和5年6月に中小企業診断士登録し、同年7月に広島県中小企業診断協会に入会させて頂きました。

出身は熊本ですが、大学進学以降の約10年間、関西に住んでいました。令和5年5月から妻の実家近くに引越し、現在は福山に住んでいます。

新卒から数年、広告業界で法人営業に従事しました。その後ITベンチャーに転職し、経営戦略業務に携わった後、最後は代表と二人三脚で法人を売却しました。現在はその代表と、ハイクラス飲食人材特化の人材紹介業を営んでいます。

二足の草鞋で教育哲学を研究しています。20世紀アメリカの哲学者デューイの美的経験論や、鶴見俊輔の限界芸術論が研究対象です。大学・専

門学校で教育学の非常勤講師もさせて頂いております。目下の目標は博士号の取得です。

中小企業診断士資格は、会社を経営するようになり、知識不足を痛感したことが取得のきっかけでした。結果的に、学べば学ぶほどわからないことが増え、取得後も知識不足を痛感する日々です…。しかし協会加入をきっかけに、取得前には想像していなかった嬉しいことがたくさん起きました。例えば、現在お世話になっている研究会(知的資産経営と事業承継)の皆さまや、熱い想いを持った社長さまとの出会いです。この場を借りて改めて、心より感謝申し上げます。

経営者としても、研究者としても、中小企業診断士としても、全てにおいて経験が浅く未熟者ですが、一つひとつ謙虚に学び、お役に立てるよう精進していく所存です。皆さま方のご指導、ご鞭撻のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

正 会 員 田邊 智之 (たなべ ともゆき)



この度、広島県中小企業診断協会に入会しました田邊智之と申します。2021年度に試験合格し、実務補習を経て2023年度に登録を行いました。

出身は鳥取県境港市で、広島市に本社を置く企業へ就職し、いつの間にか広島市在住も通算で10年近くになりました。現在は、本社にて現

業機関の効率的な運用の検討等を行う業務に従事しています。

中小企業診断士を志したきっかけは、単純ですが上司からの助言です。「中小企業診断士を勉強すると、会社の動きや取りまく環境が見えやすくなるからおすすめだよ」との言葉をいただき、30歳を迎える節目ということもあり勉強を始めました。

今後も現在の企業に勤務しながら中小企業診

断士として活動していきたいと考えており、先般、企業内診断士の会に入会させていただきました。幅広い業種で日々活躍されながら診断士としての活動にも努めておられる諸先輩方の姿に、あらためて自身のさらなる研鑽や成長の必要性を痛感しているところです。

具体的な診断士としての経験も無く、勉強のきっかけである「会社の動きや取りまく環境が見えるようになる」という目標も道半ばの若輩者ですが、皆様のご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

広報委員会（診断ひろしま編集部） からのお願い

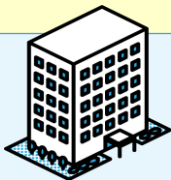
診断士コミュニティ 「随筆・見聞録」「書評」 コーナー執筆者募集中！



「随筆・見聞録」「書評」コーナーは、長らく企業内診断士診断能力向上研究会（企業内診断士の会）の先生方のご協力のもと、連載を続けております。

改めて深くお礼申し上げます。

ご講読の先生方も、診断士として思うこと、日常の中で感じること、これまでの経験談（成功・失敗談）、おすすめの書籍等がありましたら、ぜひ投稿ください。ご連絡お待ちしております！



「おすすめのお店・企業紹介」 掲載企業（執筆者）募集中！

支援先や知り合いのお店・企業を、診断ひろしまで紹介しませんか？
経営のポイント、独自性、課題や改善点、診断士がどのように関わっているか等
についてぜひご紹介ください。紹介希望の方は事務局までご連絡ください。

ご連絡先

広島県中小企業診断協会
E-mail : jsmecca34@sunny.ocn.ne.jp



みんなで地元応援！



おすすめのお店・企業紹介 ～支援の現場より～ vol.4

三原市円一町／洋菓子店

PÂTISSERIE PIECE
(パティスリー・ピース)

中小企業診断士 植田 昌子（支援者：牧野 恵美子）

診断士の支援を受け、店舗改装・EC販売・補助金活用を行い、
利益率・客単価向上で増収増益を達成。

限定・季節商品開発、イベント出店等も積極的に実施し、予約完売するほどの人気店に！



改装後のオシャレな外観



父の日の
特別商品

パティシエの升本さん



会社名 PÂTISSERIE PIECE
(パティスリー・ピース)
代表者 升本 慎之介
業種 洋菓子店
設立 2019年8月
所在地 広島県三原市円一町3丁目9-1
連絡先 0848-51-5607
URL <https://pat-piece.com/>

升本さんは製菓学校を卒業後、兵庫県の大手ケーキ店や、世界王座のパティシエを輩出した東京の有名店などで働きながら菓子作りの腕を磨き、独立の準備をしてきました。人気のチーズケーキもこの間に考案されています。「広島で1番になる」との目標を掲げ、勉強熱心で商品開発に余念がありません。また毎日インスタグラムで「本日のショーケース」やおすすめ商品の情報を発信し、さらにできるだけ売場に立ちお客様とリアルなコミュニケーションをとっています。

寒い季節に暖かい部屋で食べるおいしいスイーツ。これも幸せな時間の一つです。今回は4年前に三原市で開業し注目を集めている洋菓子店をご紹介します。

三原は小早川 隆景が築城した三原城の城下町で、古き日のおもかげが残る街です。パティシエの升本 慎之介さんは、2019年8月、この街にPÂTISSERIE PIECE（パティスリー・ピース）をオープンしました。「みんなの幸せのかけら（PIECE）になりたい」という思いが、店名の由来です。

店内のショーケースには、イチゴのショートケーキを始め、モンブランやタルトなど、季節のフルーツやチョコレートなどを使った色鮮やかなケーキが並んでいます。特にチーズケーキはオープン当初から大人気で、4種類のチーズと独自の焼成法によるしっとり滑らかな口当たりが多くのリピーターに愛され主力商品となっています。開業した年のクリスマスも、店の前に車が行列を作るほどの盛況ぶりでした。



人気の
チーズ
ケーキ

開業後は三原商工会議所で経営相談を続け、複数の専門家から支援を受けています。その中の一人が牧野 恵美子先生でした。

当時の店舗は小売店としては売場が狭く、お客様1組でいっぱいになり次の客は外で待つこともありました。升本さんには商品を並べるショーケースを大きくし、お客様にゆっくりと選んでもらえる店にしたいという思いがありました。またケーキは夏場に売上が落ちるなど季節変動があり、1年を通じて安定した収益を得られる商品展開も課題でした。

牧野先生たちの支援により、店舗の拡張改装工事や新規備品導入等の設備投資、EC販売の強化はものづくり補助金と2度の持続化補助金を利用して行いました。

提供する「プレミアム」を土日限定で販売し、高価格商品として差別化しました。また洋菓子を生活文化に根付かせたいとの思いもあり、クリスマスのシュトーレンや、1月のガレット・デ・ロワ（仕込ませた豆人形を当てた人が王様になれるフランスの伝統菓子）、その他イベントに合わせた限定商品を出し予約完売する人気商品も生まれています。常にお客様に新鮮な驚きを与え飽きさせない仕掛けを考えています。

お客様に手に取ってもらわなければ、いいものを作っても喜んでもらえないとの思いから、百貨店やイベントなど各地の催事に積極的に出店しています。道の駅などにも商品を置き、夏場の売上減少にはフロートなど冷たい商品を用意しました。

また2022年5月、牧野先生の紹介で広島県中小企業診断協会の知的資産研究会でローカルベンチマーク作成支援を受けました。商流・業務フローや経営理念、顧客や取引先から選ばれている理由など目に見えない非財務情報を可視化し整理していくことで、自身の強みを再認識し差別化や課題改善に向けて活用する機会を得ています。

進化する升本さんが次に出すスイーツ、それが楽しみで通いたくなるお店です。

バレンタイン・チョコレート



焼き菓子も充実



2022年8月にリニューアルオープンした店舗はオークブラウンのシックな外装で、店内の広がったショーケースには鮮やかな多種類のケーキと、三原ではあまり売られていないボンボンショコラなども並べ、焼き菓子のスペースも充実させました。ゆったりとした売り場で客はあれこれと品定めしながら、ゆっくり商品を選ぶことができます。結果として、利益率の高い商品のラインナップを増やし、客単価も上がったため、増収増益となりました。

その後も販路拡大や原価計算、従業員との関係など経営相談は続きます。一方で升本さん自身も中小企業家同友会に参加し研鑽を積んでいます。

開業当初はあまり得意ではなかった数字についても、原価を見直し利益のとれる価格設定を意識するようになりました。看板商品のチーズケーキは、従来品とは別に当日の作り立てを提

人気のクリスマス商品



中小企業経営者・中小企業支援機関ご担当者さまへ

経営改善・資金繰り改善・補助金活用・
販売促進・生産性改善・事業承継・IT/DX

経営のお困りごとは 中小企業診断士へ

このままではいけない…
と思っている方
一度ご相談ください

私達は中小企業に役立つ各種専門分野を
日々研究し続けています！

ISO 研究会

建設業 研究会

資金繰り表 研究会

原価管理 研究会

事業承継 研究会

企業再生実践 研究会

「グループ研究会」へのご依頼・ご相談承り中！

経営コンサルタント唯一の国家資格「中小企業診断士」が、研究分野の専門性を活かした、経営診断・助言・セミナー・研修会開催などを実施します。
ホームページから、お気軽にお問い合わせください。

当協会のグループ研究会では、研究分野の専門性を活かした経営の診断や助言をはじめ、セミナー・研修会等を随時実施しております。

協会ホームページ上にグループ研究会へ直接連絡可能な「ご依頼・ご相談窓口」を設置しておりますので、お気軽にお問い合わせください。



広島県中小企業診断協会ホームページ www.hiro-smeca.jp



経営者・支援機関さまへ

グループ研究会へのご依頼・ご相談
研究分野の専門性を活かした
支援・セミナー等を実施します

各研究会の研究内容・支援内容についてはこちらをクリック！

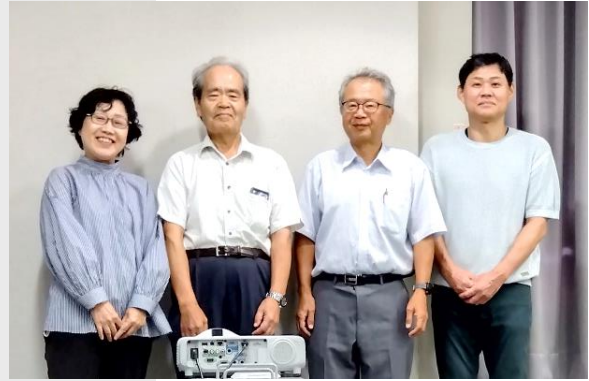


(注) 報酬その他要件は、研究会「ご依頼・ご相談窓口」へ直接メールでお問合せください。なお、ご依頼・ご相談にかかる一切の行為について、一般社団法人広島県中小企業診断協会は、何ら責任を負うものではありませんので予めご了承ください。

ISO研究会

代表 栗山 琢次

研究会では、ISOの認証取得を目指す企業、認証取得したが経営業績に有効に機能していない企業に対するレベルアップ支援、及び経営改善支援への適用を目指して昨年度は、「プロセスアプローチ」、「リスク及び機会への取り組み」の手法について業種別にマニュアル作りとその運用事例の研究を進めた。



令和6年度活動計画

① メンバー構成

会員5名、オブザーバー参加1名で活動頻度は、1回・2H/2ヶ月で土曜日、活動形態はリモート会議またはリアル会議とする。

② 活動方法

テーマを絞り日常業務や関連書籍の購読などで業種汎用的な研究とする。

③ 活動の背景

品質、環境、食品安全、情報セキュリティ、脱炭素化、事業再生強化（BCP）、健康経営、SDGsなどリスク、機会に対する取り組みが中小企業へ波及しつつある。

④ 活動のテーマ

メンバーが業務上関わりを持つ、各種業界、分野のプロセス、システムの改善を進める際にリスク及び機会との関係を整理・理解し、対応する事が重要となっている。関連する事例を取り上げてマネジメントへの影響（良・否）、個別の運用プロセスへの影響及びその重大性、発生の頻度・可能性などを研究、相互研鑽・深掘り共有財産とする。

⑤ 意図するアウトプット

企業診断、改善に有効性のあるマニュアル作りとする。

企業内診断士診断能力向上研究会

研究会広報担当 黒崎 崇貴

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。

会員数については、13年目を迎える今年度は、37名（11月時点）となっている。

今年度の活動計画は、毎月第3土曜日に月例会合を開催し、会員それぞれがグループ研究、個人研究を行い、発表を行っていく。今年度はオンライン＋リアルハイブリッド開催を数回実施する方針であり、対面による交流を増やしていく。

また、会員からの紹介や協会本部の「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」等による実務診断にも積極的に取り組んでいく（協会本部の実証実験事業は3件実施済である）。



なお、コロナ禍ではオンライン開催していた交流会も、当研究会会員以外の方にもご参加いただけるリアル形式での開催を計画している。

7月には経済産業省 中国経済産業局の伊東直人様を講師としてお招きし、夏季交流会を開催した。12月にもセミナー・交流会を実施し、昨年度から始まった他県（愛知・大阪）の「企業内診断士の会」との交流も継続して行っていく予定である。



ニューロビジネス研究会

代表 西村 英樹

活動目的

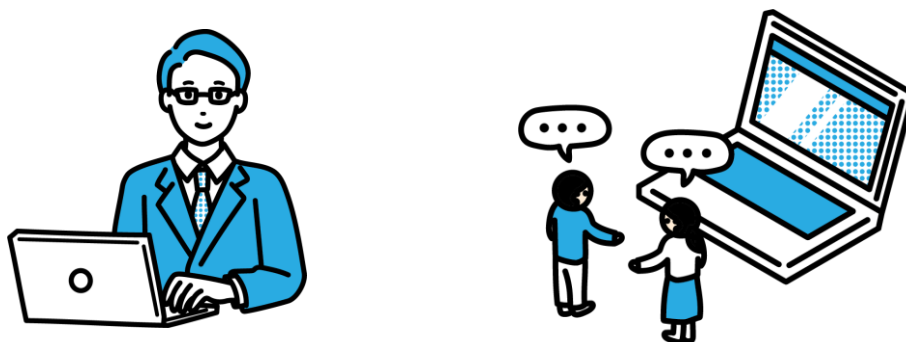
当研究会は、AI、IoT、ロボティクスなどのデジタル変革（DX）技術に関心を持つ中小企業の経営者も含め幅広いメンバーにより構成されている。私たちの目的は、中小製造業が直面する経営課題をDX技術を活用して解決するための調査と研究を行うことである。



活動計画

（1） ChatGPT の登場から1年が経過し、生成AI技術は目覚ましい進歩を遂げている。これに伴い、診断士を含む専門家の経営環境は大きく変わることが予想される。DX技術の活用を前提とした新しい診断士像の創出を目指す。

（2） 中小製造業をはじめ、様々な業種におけるDX技術の実装現場への参加を通じて、実地での知見を深める。



事業承継研究会

代表 植田 昌子

活動目的

事業承継は企業が継続するために避けられない課題であり、近年の後継者不在企業の増加は喫緊の課題となっている。当研究会では事業承継計画の策定やその実行支援、問題解決等のスキルを研究し、中小企業診断士が事業承継のコンサルタントとして果たす役割の向上を図る。



活動内容と計画

2017年8月設立。現在会員数は32名。

① 事業承継事例研究

毎月1回、定例会を行う（リアルとZOOMのハイブリッド開催）。毎回事例問題が出され、4班のグループ（各5～6人）のうち担当班が解答・解説を発表し、その後全員により質疑・意見交換を行う。各会員の経験・実績と得意分野を生かした多種多様な意見が交わされ、お互いに学びあうことで、事業承継問題解決への対応力向上を図っている。

② 事例紹介・検証

会員が担当する案件等について、守秘義務の範囲内で紹介や相談を行う。

③ 中国経済産業局セミナーへの講師派遣

2021年度より中国経済産業局の職員向け中小企業支援能力向上研修に講師を派遣している。各年2～4回実施。

④ 事業承継セミナーの開催

これまでに経営者向け、専門家向けなどのセミナーを企画・実施した。今後も上記を踏まえ、ノウハウの取得とスキルの向上に努める。



ZOOMでの定例会の様子

会員の鉄本 一生先生が事業承継の書籍を出版

『ストーリーで読む スモール M&A の実務』

良く知っている企業同士が行う小さな M&A。私たち診断士が実際に接する案件にはそうしたケースも少なくありません。様々な承継案件に携わってきた鉄本先生が、小さな M&A を進めるポイントをストーリー仕立てで紹介しています。

著：鉄本 一生
共著：池永 章
刊行：大蔵財務協会
価格：1,980円（税込）
248 ページ



最後に

定例会など会の活動は主に福山市で行っていますが、広島市内からの参加者も半数を占めていますので、距離を気にせずご参加ください。

カープを科学する研究会

代表 伊藤 圭介

活動目的

中小企業診断士の立場から独自の歩みを進めるカープ球団を科学的に研究し、ファンを魅了し応援したくなる秘密に迫る。研究成果は地域における中小企業経営支援等に役立てて行く。



2023年の活動内容

2023年はプロ野球においても、全席開放、鳴り物応援復活、ジェット風船復活など、興行面ではほぼコロナ禍前に戻ったとあっていい状況であった。加えて、新井新監督の下、カープは下馬評を覆す戦いぶりであり、研究会メンバーの応援にも自然と力が入った。

そんな中、当研究会においては次のような活動を行った。

●キャンプレポート

シーズン開幕前の2月に、伊藤会員が日南にキャンプ視察を行い、その状況をレポートとして研究会の定例会で報告した。キャンプの様子のみならず、キャンプを1つのビジネスチャンスとして捉えた場合の、他球団との違い等についても考察するなど内容にも工夫を施した。

●プロ野球選手のデュアルキャリア支援

以前から活動しているテーマであるが、2023年も2名の元プロ野球選手へのヒアリングを実施することができた。

2024年も引き続き実施していき、継続的に調査研究を行っていく予定である。

●「岡山ダイアログ」への参加

岡山において、公務員や金融機関、地元企業な

どの有志が参加して勉強会等の活動を行っている「岡山ダイアログ」という団体がある。

この「岡山ダイアログ」に、参加メンバーでもある森島会員を通じて当研究会が招待され、活動内容についての発表を行った。

【日時】10月21日（土）

【場所】岡山国際交流センター

【メンバー】西村代表（当時）・森島会員・大村会員・塩田会員・伊藤

【発表内容】「研究会の紹介」「カープのマーケティング」「プロ野球選手のデュアルキャリア」

【聴衆】約30名



2024年の活動計画

●全体研究

継続的に行っている「デュアルキャリア支援」ともう1本柱を立てて行うことを検討中。

●個人研究

会員がそれぞれ関心を有するテーマについて調査研究を行い、その結果を研究会で発表する。

●会場場所

基本オンラインで実施中。そろそろリアル開催も実施することを考えている。

※2023年11月に代表を交代し、新代表に伊藤会員が就任している。

リスクマネジメント研究会

代表 三村 雅彦

一緒にBCPを広めませんか ～リスクマネジメント研究会～

世の中はリスクに満ち溢れています。

例えば、今日の私を振り返れば、

- ・家を出て大通りを横断するので、交通事故に遭わないか。
- ・バスが交通渋滞で遅れて遅刻しないか。
- ・大好きなお弁当が売り切れてしまわないか。

みなさん、いかがでしょうか。

企業経営も同じ。

- ・台風で工場が浸水して、大切な機械が使えなくなってしまうか。
- ・南海トラフ巨大地震で、取引先から商品が供給されなくなるか。
- ・感染症で売上が落ちて、従業員に給与を支払えなくなってしまうか。



この研究会では、中小企業にリスクを伝え、対応策まで周知できればとの思いで立ち上げました。

ところで、この秋は台風が日本に来なかったですね。そもそも台風はどのくらいの確率で来るものなのでしょうか。

台風が1年間に首都圏を通過するリスクは、ほぼ100%です。しかしながら、台風で罹災する確率は0.3%程度なのです。リスクは正確に把握することが大切なのです。

一般にリスクへの対処方法は、

- ① 回避（例：台風が来ない場所に移住）
- ② 軽減（例：頑丈な家に建て替える）
- ③ 移転（例：保険に加入して、罹災したら保険金で対応する）
- ④ 保有（例：リスクを受け入れる）

とされています。

2023年2月開催の
セミナーの様子



リスクマネジメント研究会は2021年に立ち上げました。中小企業の方々に「リスクに気づいてもらう」セミナーを企画していきます。商工会議所や県の商工労働局、さらには他県の研究会、損害保険業界との連携も模索しています。

知的資産経営研究会

代表 森島 重樹

2023年の活動内容

- ◆知的集会開催（毎月第4火曜日開催の例会）
例会の中で知的資産経営に関する情報や他県の知的資産研究会の活動内容を共有している。
- ◆知的資産経営報告書の作成支援
一昨年12月から昨年5月まで、高砂市の企業向け知的資産経営報告書の作成を支援し、無事報告書が完成した。
- ◆知的資産経営サミット2023 in 岐阜(飛騨高山)への参加
9月30日に岐阜県高山市で開催された知的資産経営サミットに研究会として参加した。サミットでは当研究会の活動報告やパネルディスカッションによる意見交換をおこなった。



- ◆知的資産経営勉強会の開催
10月9日にコロナ収束後初めてリアルで勉強会を実施した。第1回目は大阪の知的資産経営研究会から講師を招いて、ある企業の紹介DVDを鑑賞した後、グループごとにその企業の持ち

味を整理し価値ストーリー一図まで作成する演習をおこなった。



今後の計画

- ◆金融機関主催セミナーでの支援
広島県の金融機関が主催する経営デザインシート活用セミナー（全3回実施）で、当研究会から3名が参加企業を支援する予定である。
- ◆ロカベンセミナー開催予定
広島県内の金融機関や商工会等からロカベンセミナーの要望があり、逐次実施する予定である。

研究会メンバー

森島 重樹・牧野 恵美子・綿谷 伸二
槇田 雄治・植田 昌子・益野 実・大形 光昭
高野 智也・大村 真司・林 晃司・梶原 駿
城川 雅晶・高木 健次・棚田 勇作
原田 涼平（計15名 2023年10月現在）

総務委員会

総務委員長 田村 善光

令和5年度の総務委員会の活動報告については、以下の通りである。

(1) 総会

6月3日(土)にメルパルク広島でご来賓を招待して総会及び懇親会を実施した。総会では令和4年度の活動報告・予実報告、監事による令和4年度の監査報告、令和5年度の活動計画・予算等の議案が承認・可決された。

また、懇親会では14名のご来賓が参加され、コロナ禍で懇親会を中止していた期間に新たに広島県協会に入会・転入された会員診断士の紹介が行われた。

(2) 理事会

第1回4月19日(水)ハイブリッド開催

令和5年度総会の式次第(案)、令和4年度の活動報告・予実報告(案)、令和5年度の活動計画・予算(案)の各議題案について討議し、総会提出内容を承認・可決した。また、診断士の日企画構想、利益相反取引、会員に関する規定等について討議し、承認・可決された。

第2回8月23日(水)ハイブリッド開催

令和5年度各委員会活動報告、令和5年度収支報告、診断士の日のシンポジウム開催等の議題について討議し、承認・可決された。

第3回11月22日(水)ハイブリッド開催

第4回2月予定

計画通りに進捗している。

(3) 中国ブロック 連絡会議・勉強会



連絡会議：10月13日(金)
に山口県で実施。

本部及び中国5県診断士会との会議・交流会を実施した。当会からは2名参加した。

勉強会：1月予定

(4) 広島自由業団体連絡協議会

第1回7月26日(水)に広島県土地家屋調査士会担当で、メルパルク広島で実施した。よろず相談会について中国税理士会より説明があり提案内容を討議した。2名参加した。

第2回は2月26日に開催予定。

(5) 無料よろず相談会

当番幹事団体の中国税理士会のもとに、11月13日(月)に当会から3名参加で準備し、11月14日(火)に広島市役所講堂で当会から3名参加で実施した。

(6) 図書館相談会協力

4月から10月の間で、広島市立図書館で累計23名、福山市立図書館で累計13名の相談者に助言した。

広報委員会

広報委員長 古川 佐千夫

1. 委員会メンバー

令和5年度の広報委員会は、委員長に古川佐千夫、副委員長に本庄恭子、委員に青谷智晃、伊垣洋介、三本木至宏、原信之介の合計6名の体制で遂行した。



2. 活動内容

広報委員会は、中小企業診断士の認知度向上および中小企業診断士の能力向上のために県協会が行う活動を支援することを目的とし、次の活動を行った。

(1) 協会広報誌「診断ひろしま」の発行

診断ひろしまでは、協会・各委員会・研究会の計画や活動の紹介、スキルアップメニュー（診断助言事例、実務従事報告等）や診断士コミュニティ（随筆見聞録、書籍出版紹介、診断士リレー訪問記、新入会員紹介、事務所レポート）等を、1月発行の新年号では県外から転入された先生方の座談会を掲載した。

本年度は、7月と1月（本号）の2回発行した。



(2) 広報活動の推進

協会の活動および取り組みについて、会員や各関係機関等に広く周知を図るため、その他広報活動を行う。具体的な活動内容については今後の委員会にて話し合いを行い決定していく。

試験委員会

試験委員長 木村 義洋

試験委員会は、後述する委員会メンバーが活動方針に基づき、協会事務局と協力しながら広島地区で実施する中小企業診断士第一次試験、第二次試験（筆記・口述）の計画の立案、運營業務を実施している。



1. 委員会メンバー

委員長	木村 義洋	委員	岩井屋 忠昭、植田 昌子、馬上 元彦、梅木 雄司、 藤原 貴徳、牧野 恵美子、渡部 宗広
副委員長	松浦 由浩		

2. 活動方針

- (1) 中小企業診断士試験受験者が試験会場で本来の実力を発揮できるようにするため、『安心・安全・快適な受験環境づくり』と『不正防止の徹底』に全力で取り組む
- (2) 広島県中小企業診断協会が質の高い試験事業を継続して実施できるようにするため、『試験業務の改善』と『試験監督者・試験運営員の育成』に継続して取り組む

3. 令和5年度中小企業診断士試験日程

(1) 第一次試験	令和5年8月5日・6日（土・日）
(2) 第二次試験（筆記）	令和5年10月29日（日）
(3) 第二次試験（口述）	令和6年1月21日（日）

4. 令和5年度活動報告（11月時点）

今年度も多くの協会会員の皆様に試験監督者・試験運営員としてご協力いただき、第一次試験および第二次試験（筆記）を無事に終えることができた。心より御礼申し上げます。

ご協力いただいた皆様から頂戴した多くのご意見、ご感想は、kintoneを活用して協会事務局や委員会メンバーの間で共有し、試験業務の確実な実施と更なる改善につなげている。皆様には引き続き、中小企業診断士試験の運営に積極的かつ前向きなご協力をお願いしたい。

診断実務委員会

診断実務委員長 落野 洋一

診断実務委員会では、

- 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
- の二つの事業をおこなっている。今年度の活動報告については以下のとおりである。



◆令和5年度中小企業診断士 実務補習（夏季）

広島市と福山市にて7月（4班）・9月（5班）の各5日間で実施した。

◆令和5年度中小企業診断士 実務従事

11月から計6日間、1班で実施した。

◆令和5年度中小企業診断士 実務補習（冬季）

以下の予定で実施する。開催場所は広島市・福山市、5日間・15日間コースの合計11班での実施を予定している。

第1回	令和6年2月2日（金）～2月13日（火）
第2回	令和6年2月16日（金）～2月26日（月）
第3回	令和6年3月1日（金）～3月11日（月）

以下3点について重点的に取り組んでいく。

- ① 感染症対策の徹底
- ② 実施中に公共交通機関の遅延が発生した場合の対策整備
- ③ 実務補習・実務従事の指導員登録者の増員・育成。

更新研修委員会

更新研修委員長 金田 賢二

更新研修委員会は、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。



第1回は、7月15日（土）に福山市のまなびの館ローズコムにて開催した。

講義は、経済産業省中国経済産業局産業部中小企業課課長 宇山正樹氏に「新しい中小企業施策について」と題し、中小企業の業況、施策についてご講義いただいた。

次に、「中小企業の事業再構築支援」について、有限会社ツトム経営研究所所長 森下勉氏にご講義いただいた。知的資産の観点から、ローカルベンチマークを用いた実務的なコンサル手法、事業再構築やDXに関する提案手法をご教授いただいた。



7月15日 まなびの館ローズコム

第2回は、11月18日（土）にリモート環境で開催した。

「経営力再構築伴走支援について」と題し、経済産業省中国経済産業局産業部中小企業課 課長 宇山正樹氏にご講義いただいた。経営者と

支援者の信頼関係構築、対話と傾聴による経営者の気付きを促す、自己変革意欲による自走化、フォローアップなど伴走支援におけるポイントを詳しくご説明いただいた。

次に、「中小企業の生産性支援」について(株)経営技術研究所 代表取締役 藤井春雄氏にご講義いただいた。論理的・科学的手法で無駄をなくし、生産性を向上させる IE (Industrial Engineering) について、具体的事例を交えながらご説明いただいた。また特性列挙法を用いたアイデア発想法のワークを実施いただいた。

第3回は、12月16日（土）に、広島県 JA ビル講堂にて開催した。中国経済産業局産業部中小企業課課長補佐 山根 保子氏より「新しい中小企業施策について」、またディスプレイ株式会社 代表取締役 桑原 良弘氏より「中小企業の伴走支援」についてご講義いただいた。

受講者からは、いずれの講義も多くの事例が大変参考になったという声が聴かれた。

令和6年度も参加いただく皆様に、知見をお届けできる研修を開催する予定である。

会員研修委員会

会員研修委員長 上垣内 邦典

会員研修委員会は、協会員診断士のスキルアップを目的として、今年度計3回の会員研修を予定している。
本稿執筆時点で1回の会員研修を開催済みである。



第1回会員研修

第1回は9月25日（月）に、「診断士の経営者が上場まで果たしたその歩み」と題する研修をZoom形式で行った。

IT営業アウトソーシング事業・ヘルスケアビジネス事業を運営するBCC株式会社の代表取締役社長にして中小企業診断士の伊藤一彦様を講師として、起業から東証マザーズ（現グロース）上場までの経緯や、経営者の立場から診断士に求める支援のあり方について講演していただき、34名の会員にご受講いただいた。

第2回会員研修

第2回は、会員診断士である株式会社青青の伊藤 大介先生に、「中小企業に対するDX支援の実際と支援ノウハウ」をテーマとする研修を12月23日（土）に開催していただく予定である。

ワークをとまなう内容を想定しているため、県情報プラザの視聴覚研修室で約3時間の枠を確保し、会場型の研修として行うべく準備中である。（本稿執筆時点において）

第3回会員研修

第3回は令和6年2月ごろ、知的資産研究会との共催として、会員診断士である森島 重樹先生による「ローカルベンチマークの利用経験」をテーマとする研修を開催する予定である。

スケジュール等確定しだい告知させていただくので、会員のみなさまにはふるってご参加いただきたい。

グループ研究委員会

グループ研究委員長 岩田 潤一

協会のグループ研究会は、現在、13グループが、中小企業診断や支援等に係る専門的な技術・能力の向上を目指し、活発な活動を行っている。

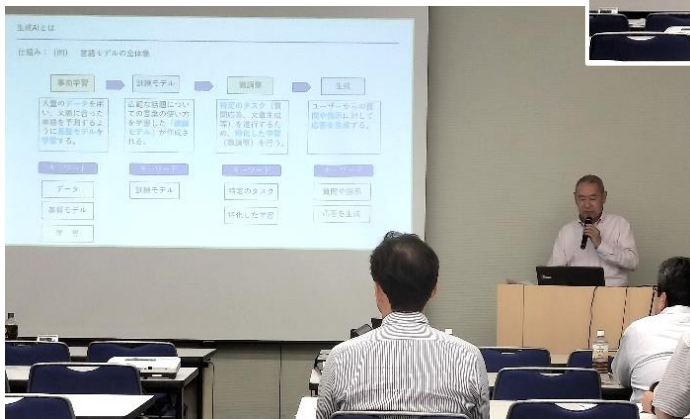
今年度の活動のうち、各研究会の研究成果を発表する「研究活動成果発表会」について紹介する。9月2日（土）に広島県情報プラザにおいて開催し、WEBによる同時配信とした。



「リスクマネジメント研究会」三村 雅彦先生、「ニューロビジネス研究会」西村 英樹先生、西川 充弘先生、藤川 裕志先生、三本木 至宏先生、「企業再生実践研究会」岩本 亨先生による3研究会の成果事例の発表、「事業承継研究会」植田 昌子先生による研究会活動紹介を行った。

44名（うち、Web25名）の方に聴講いただき、アンケート結果からは、発表内容について88%の方が満足・やや満足と回答されていた。一部、配信トラブルがあり、聴講者の方々にはご迷惑をお掛けした。今後は、事前確認の方法など改善を図っていく。

本紙面をお借りし、発表をいただいた研究会の先生方や、準備・運営にご協力いただいた会長・協会事務局・グループ研究委員のご尽力に改めて感謝申し上げたい。



令和5年度 年間主要行事日程

日 付	行 事
4月19日(水)	第1回 理事会
6月3日(土)	通常総会
7月7日(金)～18日(火)	夏期実務補習①(5日間)
7月15日(土)	第1回 理論政策更新研修(福山会場)
8月5日(土)6日(日)	中小企業診断士 第1次試験
8月23日(水)	第2回 理事会
9月25日(月)	第1回 会員研修
9月2日(土)	グループ研究会 研究成果発表会
9月8日(金)～19日(火)	夏期実務補習②(5日間)
10月29日(日)	中小企業診断士 第2次試験(筆記試験)
11月1日(水)	中小企業診断士の日記念シンポジウム
11月11日(土)～12月2日(土)	実務従事
11月22日(水)	第3回 理事会
11月18日(土)	第2回 理論政策更新研修(リモート開催)
12月16日(土)	第3回 理論政策更新研修(広島会場)
12月23日(土)	第2回 会員研修
1月21日(日)	中小企業診断士 第2次試験(口述試験)
2月2日(金)～13日(火)	冬期実務補習①(15日間・5日間)
2月21日(水)	第4回 理事会
2月16日(金)～26日(月)	冬期実務補習②(15日間)
2月(未定)	第3回 会員研修
3月1日(金)～11日(月)	冬期実務補習③(15日間)
令和6年5月18日(土)	令和6年度通常総会

最新情報は広島県中小企業診断協会ホームページ「協会について>活動計画」でご確認ください。

事務局からのお知らせ

1. キントーン導入のご案内

令和5年度からキントーンを通じて会員向けの情報発信を始めております。使い方のご質問や、便利な使い方のご提案などありましたら事務局までメール連絡をお願いいたします。



2. コンプライアンス研修受講のご案内（正会員の方へ）

正会員の方は本部マイページよりコンプライアンス研修を受講してください。受講の仕方が不明な方は、県協会ホームページをご参照ください。

中小企業診断士にはコンプライアンスの遵守が強く求められています。未受講の方は必ず受講してください。また事業受託の必須条件としております。

3. 専門家登録の案内および情報更新のお願い（正会員の方へ）

広島県中小企業診断協会では各支援機関より様々な中小企業支援事業を受託しております。受託した案件については、正会員の中で専門家登録をいただいている方に、随時依頼または公募を行っております。

まだ専門家登録をされていない方は是非と登録していただき、大いに活躍して頂きますようお願いいたします。

また、すでに登録されている専門家の方は登録内容に変更のあった場合（経験年数の更新を含む）には、随時更新していただきますようお願いいたします。

登録手順につきましては、事務局（jsmeca34@sunny.ocn.ne.jp）まで直接ご請求ください。

4. 令和6年度通常総会について

令和6年5月18日（土）に通常総会・懇親会の開催を予定しています。会員の皆様は参加ご予約いただきますようお願いいたします。開催方法などご希望があれば事務局までご連絡ください。（jsmeca34@sunny.ocn.ne.jp）

会員の皆様からの原稿を募集しています！

診断ひろしまは、年2回（冬夏）発行、毎号500～600部印刷されており、会員約220名と、その他関係機関、研修・セミナー等で会員外の方にも配布しています。支援先企業や自社・所属企業をPRする場としてもご活用ください。



支援先
等の
企業紹介

企業支援
の
取組事例

補助金
活用情報

業界動向

著書の
紹介

おすすめのお店・商品・メニュー、
診断士川柳、趣味紹介、エッセイ、
地元のおすすめスポット・イベント情報
のような楽しいコンテンツも募集しています

「診断ひろしま」は会員同士の交流や発信の良い場になっていくよう、
充実させていきたいと思っています。
ぜひ、皆様からの原稿やリクエスト・ご意見をお待ちしております。

ご連絡先

広島県中小企業診断協会
E-mail: jsmeca34@sunny.ocn.ne.jp



編集後記

新年を迎え、会員および関係機関の皆様におかれましては穏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ご心よりお礼申し上げます。

本号では新年号恒例の座談会として他県より転入された先生方にお集まりいただき「外から見た広島、中で思う広島」をテーマに貴重なお話を聞かせていただきました。いただいた御提言を基に我々広島県中小企業診断協会も成長していきたいと考えております。

また、表紙写真はマツダスタジアムの様子です。新型コロナ禍の影響で自粛を余儀なくされたスカイジェットバルーンでマツダスタジアムが真っ赤に染まる光景が3年ぶりに戻ってきました。この一件に象徴されるように新型コロナの影響も収まり始めていますが、ニューノーマル（新型コロナ禍によって注目された新しい生活様式）に表される市場環境の変化やウクライナ情勢、中東情勢、33年ぶりの円安水準等、中小企業を取り巻く経営環境は新たな課題を企業に課しています。

広島カープと言えばシーズン前は多くの評論家が順位予想を最下位としていましたが、結果優勝した阪神タイガースに続く2位という成績でした。最下位予想をされる戦力であったにもかかわらずチームの団結力、選手のモチベーションを高い水準で保ち戦い続けることができたとの評価を受けています。新人監督をはじめコーチ陣のチームマネジメントと選手に対するコーチング能力が優秀であった結果だと考えられます。我々中小企業診断士のコンサルティング業務も高いコーチング（クライアントが望む目的地まで導くこと）能力が必要とされます。

今年の干支は『辰』です。願い人を背に乗せ約束の地まで運ぶ龍の如く、我々中小企業診断士は悩める中小企業経営者を彼らが冀求する場所に導くことが責務だと考えます。そのためにもコンサルティング能力向上のため研鑽の日々を送る一年としていきたいものです。

広報委員長 古川 佐千夫



一般社団法人広島県中小企業診断協会会報 第90号

発行：令和6年1月12日（年2回発行）

発行人：会長 井上 明雄 編集人：広報委員長 古川 佐千夫

会員数

229名

令和5年12月時点
正会員・準会員・特別会員
含む。休会員は含まない

記事やお知らせ募集中！お気軽にご連絡ください



一般社団法人 広島県中小企業診断協会

Hiroshima Small and Medium Enterprise Management Consultant Association

〒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: jsmecca34@sunny.ocn.ne.jp

www.hiro-smeca.jp

「診断ひろしま」の
バックナンバー公開中

