

企業診断ぐんま NEWS

発行 社団法人 中小企業診断協会群馬県支部

支 部 長 丸橋 正幸

371-0036 前橋市敷島町 244-1

編集責任者 広報委員長 田村 實

第 20 号 **冬季号** 平成 23 年 1 月



新年にあたって



支部長 丸橋正幸

支部会員の皆様、新年明けましておめでとうございます。昨年中は支部事業へのご協力、誠にありがとうございました。さて、新春にあたって、昨年中に支部におきたこと、及び今後の支部運営のことについて、幾つかお話してみたいと思います。

昨年 6 月 12 日(土)、(財)群馬県勤労福祉センター(前橋市野中町)で、第 51 回支部定期総会(午後 1 時～3 時)を開催しました。今回は支部役員の改選年度であり、定期総会で私以下 25 名の理事(新規 2 名)、3 名の監事(新規 1 名)が新役員として承認されました。誠にありがとうございました。

7 月 2 日(金)には恒例の夏の交歓会を、関東経済産業局産業部次長櫻井成好氏の講演と、各関連団体の長及び担当者(19 名)をお招きして、会員診断士との交流を前橋テルサにて実施しました。今回の開催方法を基に、今後の夏の交歓会は講演や支部活動の成果発表等を絡める事で、2 月の(賀詞)交歓会には無い意味付けが出来たと思っております。

8 月からは調査研究事業、群馬県(県土整備部、障害政策課、商政課)、前橋市、前橋商工会議所等からの依頼事業が始まり、支部の自主事業も診断実務従事事業、プロコン育成塾、自主研究会(現在 5 研究会)等の活動が活発化しております。特に自主研究会では 9 月には「産地研究会」を、11 月には「土塾(仮称)」を支部功労者のお二人が中心となり立ち上げて頂いたことは、誠に敬服するに値することでした。

10 月 4 日(月)には群馬県支部が幹事で、北関東・信越ブロック事務連絡会議をホテルサンダーソン(前橋市)で開催しました。

今回の会議は 4 年前から本部中心で進めてきた、診断協会の公益法人改革問題に本部からの一定の方向が示されました。それは、現在の県支部が今後 1 年間をかけ県会(独立の法人)として生まれ変わることであり、本部は連合会として別組織となることです。この本・支部の組織移行問題については沢山の課題があり、毎回発信される企業診断トピックスの「会長メッセージ」からも、北関東・信越ブロック会議以外でも活発な議論があったことが伺えます。今後、本部から移行スケジュール等の決定事項が、今年 1 月の「全国支部長会議」以降に次々と支部にあるものと思われま

支部執行部としては今後の組織の変更に関して、支部会員と綿密な連絡を図りながら進

めて参りますので、ご協力のほどお願い申し上げます。

群馬県支部が県会として生まれ変わるに際し、昨年より進めてきた群馬県中小企業診断士会・経営戦略研究所の体制をどの様に整えれば、支部内外からの支部事業拡大のニーズに幅広く応えられるか、又それを満足できるものにする為の個々の支部会員のスキルアップをどの様に図るかかが、緊急な課題となってきました。

昨年より1年間、この組織の検討を活動強化委員会が中心になって進めて参りましたが、今年3月には支部会員の皆様に一定の方向を提案したいと考えております。

今後は、今まで診断士の仕事としてなじみの薄かった観光、農業、医療・介護・福祉、建設、事業承継、士業間の連携等への診断士の関わりが、支部事業として「新たな有望なビジネスチャンス」として浮かび上がってきています。支部としてはそれらのビジネスチャンスを会員とともに果敢に挑戦し、「モノ」にして行きたいと考えておりますので、今後とも引き続きご協力のほど宜しくお願い致します。

平成 23 年元旦

委員会便り

【事業委員会】

事業委員長 吉永 哲也



平成 22 年度の事業委員会の主な事業と経過は以下の通りです。支部会員の積極的な参加、ご協力をお願いします。

- ①平成 22 年度マスターセンター補助調査・研究事業への取組み
テーマ「群馬県農業の課題解決策として「植物工場」導入の可能性について」

調査委員：加藤博（リーダー）、福島、阿久沢、渡辺、田中、吉川、田子、三牧、木暮、土屋、菅田

調査期間：6 月スタート、平成 22 年中にまとめて、平成 23 年 2 月に報告書完成

②授産施設診断 4 施設

群馬県障害政策課より受注。各施設 2 名で担当し、9 月に勉強会を実施、2 月に報告書提出予定

③授産施設診断フォローアップ

平成 20 年診断 3 施設、平成 21 年診断 4 施設を群馬県障害政策課より受注。各施設 2 名で担当し、2 月に報告書提出予定

④建設業経営出張相談 45 社 90 回

群馬県県土整備部より受注。現在、14 社、29 回実施

⑤建設業公募型経営診断 20 社

現在、9 社実施中。県土整備部追加 11 社募集中

⑥建設業巡回経営相談

第 1 回を 5 県民局内 5 か所で 9 月実施。第 2 回を 2 月実施予定

⑦土地区画整理組合フォローアップ診断 1 組合

12 月末にて事業完了

⑧契約団体との事業推進

前橋市、沼田市、高崎信用金庫、北群馬信用金庫

⑨群馬県支部会員の「キャリアMAP登録」

引き続き登録依頼

⑩支部内に実務に直結した研究会

「観光地活性化研究会」、「企業再生研究会」、「行政支援コンサルティングスキルアップ研究会」、「事業承継ビジネス研究会」、「食の農の研究会」、「MG21」、「産地研究会」、「仮称「土塾」

⑪プロコン育成講座

10月開講、参加者は7名。2月終了予定

⑫前橋市、群馬県信用保証協会と無料経営相談会の実施

【活動強化委員会】

活動強化委員長 矢島 治夫



平成22年度活動強化委員会の大きな役割は、中小企業診断協会の一般法人化に対応する支部の組織整備ですが、昨年9月に本部の対応が支部に正式に示され、この問題の本格検討が始まりました。本部から示された案は、本部は各県の協会を正会員とする全国会を組織する連合会方式と決定し、支部の意見集約をすでに終え、平成24年4月1日に新組織（公益社団法人から非営利の一般社団法人に移行）設立に向けてのスケジュールが示されました。

群馬県支部としては本部方針を踏まえ、新組織設立に向けた具体策を早急に決定する方針です。活動強化委員会ではこの問題について、1年前から次のような方針で検討を進めてまいりました。支部の50周年を契機に支部の抜本的な組織の見直しを行い、診断協会の基盤強化のための組織再編の問題提起が長塩前支部長からなされ、公益法人改革とともに検討してまいりました。

その結果、活動強化委員会としての検討の方向性は次の通りです。

1. 新組織の設立は本部方針を踏まえ、平成24年4月1日とする。
2. 支部の組織改革に当たっては、収益事業の充実強化を図るため次の機能を重視する。
 - (1) 診断手法の向上により、診断の付加価値を高める。
 - (2) マーケットの将来見通しと顧客の課題・診断ニーズに対応できる体制を検討する。
 - (3) 収益事業の充実強化を図るため、営業開発・営業推進体制を確立する。
3. 平成23年4月以降上記機能を支部運営の中に取り込んでいく。

今回の組織改革が支部活動の充実に結びつくよう、会員皆様のご理解ご協力をお願いします。



【交流委員会】



交流委員長 戸塚 栄三郎

昨年春に交流委員長という大役を引継ぎ、夏には関東経済産業局の産業部次長をお招きした交歓会を開催いたしました。会は盛況で、成功裏に終わる事ができました。これは、皆様のご協力があったからこそであり、大変感謝しております。

現在は平成 23 年 2 月 4 日の賀詞交歓会に向けて準備を行っているところですが、これからも来賓の方々に満足していただけるよう努力するとともに、我々診断士が自身をピーアールできる場を持てるようにしていきたいと思っております。

諸先輩方の努力により各関係機関との連携を深めていただきましたので、それを更に強固なものとするように、交流委員長として今後も努力していきたいと思っております。どうぞよろしく願いいたします。

【研修委員会】



研修委員長 川村 明正

世界的な景気回復の動きの中で、わが国中小企業の景況も持ち直しの動きが続いております。しかしながら、国内では急速な円高が進んでいること等から、中小企業の先行きに対する見方にも不透明感のあらわれが見られるところです。

こうした状況下にあって私達中小企業診断士は、中小企業経営者から頼られるだけの能力・識見を備える必要があります、そのために会員診断士の皆様は日々研鑽を重ねておられると思います。

そうした個人的研鑽に加え、診断協会という組織を活用した更なる診断能力向上を支援するのが研修委員会の役割と考えているところです。

今や、診断協会の行き方も時代に合せて変わろうとしており、それに伴って群馬県支部における研修にも変化が求められております。

具体的には、法定研修であり本部の実施方針に従わねばならない理論政策研修はさて置き、支部研修については、活発な活動を続けている各研究会と連動し、従来のような講師による一方通行の講義・講演に止まらず、受講者参加型の研修に変えて行きたいと現在検討を重ねているところで、平成 23 年度からは新しい研修を実施して参りたいと考えております。

なお、今年度に行った研修は次の通りです。

■理論政策研修

平成 22 年 8 月 29 日（日）

- ① 講師 群馬県商政課長 戸塚 俊輔氏
テーマ 「新しい中小企業政策について」
- ② 講師 中小企業診断士 渡辺 英男氏、下田 英之氏
テーマ 「農業経営支援について」
- ③ 講師 中小企業診断士 田村 實氏

テーマ 「地球温暖化の中小企業への影響と対策」

会場 (財)群馬県勤労福祉センター

■支部研修

平成22年10月16日(土)

① 講師 中小企業診断士 平本 善則氏

テーマ 「群馬県内の住宅産業に係わる中小建設業の現状と課題」

① 講師 中小企業診断士 吉川 真由美氏

テーマ 「中小企業経営とビジネスデータの分析」

会場 (財)群馬県勤労福祉センター

以上、講師の先生及び研究会の調査研究の成果発表でしたが、いずれも実践に基づいた内容でしたので受講者に大変、感銘を与えた研修会でした。

【広報委員会】



広報委員長 田村 實

今年度の広報をお届けします。平成22年6月の役員改選後、広報委員会を開催し、広報委員会として目指すべき方向は、中小企業診断士の存在感を高め、仕事につながるようにすることと確認しました。支部広報誌の発行は田村が担当し、HPの維持管理は、渡辺氏、久保田氏が担当しています。今後会員の活躍の様子をどんどん外部に発信していきたいと思います。皆さんからの投稿も大切にしたいと考えています。

どうぞよろしくお願いいたします。

■今年度の広報活動

① 支部広報紙(企業診断ぐんま NEWS 発行)

第19号 平成22年7月(発行済)

第20号 平成23年1月(今回発行)

② 支部ホームページの維持・更新(適宜実施中)

支部の行事紹介 平成22年度支部研修、北関東・信越ブロック事務連絡会議
調査研究報告

研究会・勉強会の案内

診断士の紹介、診断士のホームページへのリンク

会員の活動状況の紹介も実施します。投稿を歓迎します。

③ 会員へのメール情報伝達の推進

実施中の支部広報誌の伝達のほかを取り上げることを検討中

④ マスコミに活動状況紹介

・上毛新聞、ぐんま経済新聞に広告掲載 平成22年8月、平成23年1月

・活動状況は社会的ニーズがありニュース性がある事例を取上げマスコミに紹介予定

信頼される診断士を目指して

秋本 康朗



2010年4月に登録した新米診断士の秋本康朗（あきもとやすお）です。現在は企業内診断士としてNECグループであるNECソフトで、電子カルテを中心とした医療情報ソリューションのSI（システムインテグレーション）業務に従事しております。余談ですが、NECグループでは中小企業診断士の有資格者が多数在籍しています。今年度から「NECグループ診断士の会」なるものが立ち上がりました。私も入会しており、まずは企業内診断士として、何ができるかを考え、着実に実行していこうと思います。

診断士になってまだ日が浅いですが、非常に良かったと思うことがあります。それは研究会や各種会合等に参加することで、今までにない多くの出会いの場があることです。専門分野が異なり多くの経験を持った方々とお話ができることで、知識や見識を広げる良い機会となっています。それに加え、人間としても魅力的で自分にはないものや足りないものをもっている方々ばかりなので、良い刺激となって更なるモチベーションにも繋がっています。様々な方との出会いや尊敬できる諸先輩方、一生付き合っていきたい仲間にも出会えることができました。これは私の大きな財産となっています。

診断士になって、唯一マイナス面をあげると、交際費（飲み代）が増えた事です。刺激を受けるような深い話をする場は居酒屋が多くなります。時間を忘れて飲んでいる事が多く、自然とお酒の量も増えて出費がかさんでいます。この影響を一番受ける妻には、「社会勉強の授業料だよ」と言い訳をしています。そろそろ次の戦略（言い訳）を考えなければと思っております。

私が中小企業診断士を目指すきっかけは、SEとして様々なプロジェクトを経験する中でお客様が本当に求めているもの、経営課題・経営戦略とマッチしているシステムを提供できているのか疑問に思うようになった事から始まりました。どうすればお客様が本当に求めているもの、お客様自信で気付いていない本当に必要なものを提供できるようになれるのか。そのような事を模索している時に中小企業診断士という資格に出会いました。資格を取得していく中で、経営等の様々な知識以外にも、コミュニケーションスキルや論理的思考能力を身につける良いきっかけとなりました。また、中小企業の厳しい現状を知り、何か役に立ちたい、社会に貢献したいという気持ちが芽生えました。自分がこれからどう生きていくのかという人生のテーマ（理念）について、ある程度の方向性を決める事ができました。

現在私が課題としてあげている事は、お客様（経営者）から信頼を得る事です。実務補習ではそれを考えるととても良い経験になりました。経営者に経営改善に必要な施策を提案しても、それを実行するのは経営者であり、経営者自身が本気で取り組まない限り改善されません。そういった中で、何が重要になってくるのでしょうか。様々な要因が挙げられますが、経営者からの信頼を得る事だと感じています。「この人のいう事を信じてみよう！」そう思って頂かない限り成功確率は上あがりません。このような信頼を得るには、経営

者に響くような提案内容と提案力、そして人間的魅力が必要だと感じています。「信頼される診断士」となるため、これからも研鑽を重ね努力してまいります。

一士一声

経営者マインドをもった診断士をめざして



唐澤 稔

私が中小企業診断士を取得しようと思ったのは、家業である石材輸入卸売業を継ぐにあたり、経営を体系的に学びたいと考えたからです。スタート時点では、コンサルタントというより、経営者としての意識が強かったと感じております。現在の業務は販売会社と管理会社に分かれており、私は管理会社で販売会社の管理代行を行い主に財務面を中心に担当させていただいております。また、業務の延長として販売会社へのアドバイスも行っており、ここでも的確なアドバイスができない自分に苛立ちと焦燥感が募る日々でした。診断士を取得できれば、より踏み込んだ経営コンサルティングも可能ではないかと考え、資格取得を決意致しました。そして、昨年1次試験合格後に、公益財団法人日本生産本部 コンサルティング部にて、座学、5回のコンサルティング実習を得て中小企業診断士資格を取得。今年の6月に新会員として入会させていただきました。

しかしながら、いざ診断士となりコンサルタントとして意気揚々と販売会社に入ったものの、今までの教科書的な知識では、現場レベルに落とし込むことができず、今なお奮闘しながらの自問自答の日々は続いております。そもそも、最初から適切な提案ができるなどと考えていたこと事体が驕りだったと自省しております。今はより謙虚な気持ちで、今まで得た知識はあくまで骨格部分、これからはいかに自己研磨により適切な肉付けを行えるかが大事なのではと考え、日々精進している次第です。ドラッカーの言葉で「我々が行動可能なのは現在であり、また未来のみである」が記すように一日一日を大切にしていきたいと考えております。

これからの目標はまず、経営者との視点共有を行い、営業改善、新商品開発、仕入れ、モチベーションアップあらゆる業務改善プロセスを行えるコンサルタントとして、家業を中心に経営マネジメントに従事していきたいと思っております。将来的にはこの経験を元に経営者マインドをもち幅広く多くの企業の社長様と共に成長していけるようなコンサルタントを目指したいと考えております。是非先輩コンサルタントの皆様からご指導ご鞭撻を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。



飲食店の専門コンサルタントを目指して

鈴木 秀樹



飲食店様のご支援に入る時に、こんな「ツカミ」から入っていくことが多々あります。

「私の名刺で一番目立つのは、どの部分だと思いますか？ おそらく、『中小飲食店の専門コンサルティング』・・・、この部分ですよネ。実は、これが私の『事業コンセプト』なんです。つまり、私の仕事内容を端的に説明したキャッチフレーズのようなものです。具体的には、①中小規模の飲食店の経営者様に対して、

②売上・経費や販売促進に関する経営上のお手伝いをさせて頂いています。③もともと私も、飲食店で働いていましたから、皆さんの大変さや苦勞も同じように経験してきたんです・・・。ところで、こちらのお店の『コンセプト』、つまり営業内容は何かですか？」

飲食店様の業態によって、若干のアレンジは加えますが、基本的ステップは、「事業コンセプトを明示→3本柱に沿ってご説明→お客様の店舗コンセプトのご質問」というように進めていきます。

そもそもは、診断士試験の2次学習を通じて、徹底的に教え込んで頂いた答案作成のアプローチ方法を活用します・・・。当案作成においては、「戦略（コンセプト）の方向性」を明確にすること、そして、戦略を3本柱に分解すれば、①誰に（ターゲット）、②何を（商品）、③どのように（強み）の3つになり、これを明確化し、答案に一貫性を持たせて記述できれば合格を勝ち取れると・・・。結果、合格することが出来ました。このような経緯から、実務面においても、基本的なアプローチは、「戦略（コンセプト）」を明確化し、この戦略に沿った「戦術（オペレーション）」を計画するご支援をさせて頂いている・・・、という次第です。

具体的な事例でご説明させて頂きます。私が専門とさせて頂いている飲食店、殊に個人経営の飲食店様を例に出させて頂ければ・・・、

- （事例1）駅前のそば屋さん。店構えからして高級店ではなさそう・・・、のぼり旗には「手打ち」の文字が躍っているけれども「麺打ち場」はあまり稼働している様子がない・・・。縦書きの整然と並んだワープロ文字のメニューに、手書きで書き加えられているのが、「ラーメン」「中華丼」「スパゲティ」「オムライス」・・・、などなど。
- （事例2）郊外の生活道路沿いに立地する「イタリア料理店」。おそらく、開業当初は本格イタリアンを目指していたようであるが、現在は、パスタとハンバーグを中心に、ドリア・フライ・パフェ・カフェ・・・、ランチメニューでは「生姜焼き定食」が売れ筋とか・・・。

このような事例は枚挙にいとまがありません。おそらく、経営者様は「お客様のニーズに沿って・・・」という意識の下、メニューを増やしてしまったのでしょう・・・。または、「常連さんだからワガママも聞かなくちゃ・・・」というサービス精神から増やしたのかもしれない。結果として、「何屋さんか分からないお店」になり、右肩下がりの売上を続け、ついには撤退に追いやられてしまうのです。

このような店舗にご支援に入った時は、まず「店舗コンセプト」を、一緒に組み立てます。上記の3本柱、殊に①ターゲティング、③強みを明確にして、その組み合わせから②看板メニューを決めていきます。どんな経営者様でも、飲食業を志されている方は必ず「これだけは、どの店にも負けない」というメニューを持っているものです。そして、そのメニューを売り出して、お客様を呼び込みたいという「熱い思い」を持っていたはずなのです。私の仕事は、それを呼び起こし、引っ張り出して、経営者様の心に再点火してあげることなのだと思います。その際に、ちょっとだけノウハウを付け加えて、店舗の独りよがりなメニュー構成ではなく、ターゲティングを中心としたコンセプトを意識しお客様目線のメニュー構成に修正することで、成果に繋がる経営改善を実現することが可能になるのです。

ご訪問時の暗く悩んだ顔から、開業当初のチャレンジングで熱い思いを思い出し、明るい笑顔で「先生、頑張るよ！」なんて言葉を頂いた時が診断士をやっていて良かったなあ・・・、と実感する時です。そして同時に、「自分自身も、頑張らなくちゃ」と勇気づけられる瞬間でもあります。

私自身、まだまだ診断士としては駆け出しであり、業種や分野を限定的にご支援することしか出来ていません。そんなことから、今年度は支部の事業にも参加させて頂き、諸先輩方の仕事から学ぶ機会を得ながら、自己研さんを続ける日々です。今後とも、地元群馬でご活躍の諸先輩方に教を請いながら、地域の活性化の一助を担えるよう微力を尽くす覚悟です。宜しくお願い致します。

各研究会・勉強会のPR

観光地活性化研究会（通称 観光研）

リーダー 吉永 哲也

支部会員の皆様 明けましておめでとうございます。

観光地活性化研究会の今年の活動を報告し、会員皆様のご協力をお願いします。

先ず、定例として月一回の研究会を第三日曜日に開催しています。議題は、会員の活動報告、タイムリーな情報報告、観光地活性化研究会の営業活動や今後の研究会の方向性等です。昨12月は東京支部の会員の特別参加もありました。

実体験と研究の材料にすべく、温泉旅館宿泊も行なっています。会員が関与している温泉旅館を4軒ほど経験しました。

営業活動として各温泉旅館協同組合や商工会などを訪問してセミナー開催の売り込みを行なっています。観光地活性化研究会の「うり」は、地元のプロ集団（中小企業診断士）が行なう観光地、旅館・ホテルの経営改善・建て直しです。

研究会の夢は、研究会として旅館・ホテルの経営診断を受けて経営を再建・繁盛させることや有料セミナーの開催です。

残念ながら平成22年7月の群馬県商政課募集の「サービス産業生産性向上指導業務」のコンペには敗退しました。

研究会の体制立て直しと強化のために「旅館・ホテル経営強化ハンドブック」（仮称）

発刊を計画しています。大分遅れ気味ですが年度前半には完成する予定です。

研究会発足から5年経過しましたが、今年こそ実りある一年にしたいと一同頑張ります。

企業再生研究会（通称 再生研）

リーダー 戸塚 栄三郎

平成19年に立ち上げた企業再生研究会は、平成22年で丸3年が経過しました。研究会に参加したメンバーは、この期間に企業再生に関する多くの知識を身に付けてきました。特に外部講師を積極的に招聘したことで、実際の再生現場で支援を行う方々の生の声も聞く事が出来、非常に参考になったことと思います。

企業再生を取り巻く環境はめまぐるしく変化して、それに伴う法整備等も頻繁に行われています。企業再生研究会の活動を開始した後でも、第二会社方式の再生を行いやすくするために旧産活法が改正されたり、また毎年企業再生に関係する税制も変更されています。

企業再生は常に最新の情報を得ることが必要で、その時代に合致した再生支援を行うことが我々の役目でもあります。

過去3年間で基礎知識を身につけて来たわけですから、今後は、法改正等変化があった時に研究会を集中して開催し、時代に取り残されないよう研鑽を積んでいきたいと思っています。

食と農の研究会（通称 食農研）

リーダー 阿久澤 豊

新年明けましておめでとうございます。研究会の今年度最大の取組はマスター調査研究活動です。新聞やテレビで取り上げられ始めた「植物工場」について知らないことばかりで勉強会、各種セミナー参加、導入事例の視察から始めてきました。調査活動の報告をしますと結論からいえば「まだまだ緒についてばかり」というのが現状です。植物工場のシステム、施設や栽培管理ノウハウは研究が進んでいますが最大の課題は施設、システムの価格の高さと生産物の生産原価の高さです。

現在、調査研究は農業、商業、工業チームに分けて原稿の執筆と相互の関連付けに進んでいます。農業の諸課題解決の一方策として植物工場は果たして有効なのか、植物工場の生産物の商流、販路はどうなっているのか、植物工場の栽培装置・システムの生産について群馬県内の製造業にどのようなビジネスチャンスがあるのか。そして最後にわれわれ中小企業診断士がこの新規分野の事業展開にどう関与していくのか。

調査研究の取組以外では日本政策金融公庫で行っている「農業経営アドバイザー」の事前試験の勉強会と反省会を行っています。国家資格ではありませんが、今後農業分野での仕事の機会を得るためには役立つと思っています。公庫では農業以外にも水産、林業で同様のアドバイザー資格取得を用意していますので興味のある方は研究会にご参加ください。

産地研究会

リーダー 森山 亨

当研究会は東毛地区で初めて昨年 9 月に発足し、以後月 1 度研究会を開催しています。当初発想法の概要について話し合う一方、県の行政事務所を訪問するなど研究テーマを探ってきました。たまたま 11 月に森山が県繊維試験場からの依頼で、繊維業界と県の関係者を対象に「繊維産業の衰退と再興」について講演を行いました。その内容を渡辺英男先生に検討して頂いた結果、このテーマが当面の産地研究会のテーマに相応しいと評価されましたので、未だ会員の皆さんに諮っていませんが本年度のテーマとして提案したと考えています。

繊維産業の動向はそのまま機械金属業界の先行事例と考えられますので、衰退激しい機械金属業界の今後のあり方の参考になるのではないかと考えています。

士塾の発足と今後の活動方針

リーダー 長塩 英雄

古来、人の精神の成長は片言隻語で分かる、と言われて居ります。

中小企業診断士はコンサルティングの場面ではクライアントの話を良く聞き、診断結果をクライアントに説明・納得させることを仕事としている。

又、「士」に相応しい振る舞いも身につけていなくてはなりません。このようにコンサルタントとしての理論や手法の開陳の他にも中小企業診断士の心技体とも言うべき素養も兼ね備えていることが大事であることは論をまたないところであります。

このたび、中小企業診断士の持つべき心技体をしっかり認識して事を成就していける人間力の強化を図ることを目的として、現在は仮称ではあるが「士塾」を発足させました。ご案内をして数日で 11 名の参加がありました。数合わせではありませんが「士」は十と一でありますから、この 11 名でスタート致しました。

第 1 回は中央公論 11 月号の特集記事「ニッポン企業は生き残れるか」についての評論を行いました。内容的にはユニクロブランドで業界をリードするファーストリテイリング会長の柳井 正氏とジャーナリスト・田原総一郎氏との対談内容についてであります。ユニクロの世界戦略とも言うべき、失敗と成功の貴重な体験が語られており、私たちコンサルタントして戦略眼を培うのに有効な言葉がちりばめられていました。

ところで士塾としての進め方ですが、特集記事の読後感を各自に発言して頂く方法を用いました。これは先ず人の話を良く聞く（聞く力を付ける）ことから始めた訳であります。討論ではなく、各人のテーマについての考え方を聴く、評論と言えます。そういう見方・考え方もあるのか、と受け止め、しかる後に自己の思考の確立に繋げていくことを狙いとしています。人の話を聴く力は物事を把握して説明する力となることと考えております。発言順が後順位の方は概ね同様な発言内容になりそうですが、そこはその点私も同意見ですと、前置きして異なる角度からの発言もみられて、問題なく進行していました。

意見の開陳に際しましてはマレーブィアンの法則（立ち居振る舞い 55%・声 38%・内容 7%）等を参考にしながら、進めて居ります。

今年度の活動内容としては先ず、1月30日（日）に中曽根康弘元総理の青雲塾を訊ね、展示品を拝観した後、同所のホールにて元日の新聞を持ち寄り、各紙の記事を評論することとしております。例年、元日の記事は新年の展望が多くを占めておりますが、今年は新たな10年の幕開けの年でありますから、さらにその点が強調・特集されているのではないかと考えたからです。なお、初回に参加できなかった方のために「ニッポン企業は生き残れるか」の評論も行う予定にしております。

さらに奇数月に「土塾」を開催いたしますが、内容的にメンバー以外の方の参加を拒むものではありませんので、目的に沿ったテーマを選びながら、全会員にその都度、周知して参加を呼び掛けて参ります。戦術の失敗は後に取り返しが付くが、戦略の失敗は取り返しが付かないので、戦略眼を磨くためにみんなで勉強していきたいと考えております。

マスターセンター補助調査・研究事業

リーダー 加藤 洋

平成22年度の群馬県支部のマスターセンター補助調査・研究事業は、テーマ名：「群馬県農業の課題解決の一方策として『植物工場』導入の可能性について」 副題：～セル型完全制御方式植物育成システムの提言～が、採択され群馬県支部の「食と農の研究会」のメンバー12人が中心となり、平成22年5月にスタートしました。

植物工場に関するセミナーや展示会に出席、又既に「植物工場」を導入・活用している先進農業法人の事例集やアンケート調査データを（社）日本施設園芸協会や㈱三菱総合研究所より入手し、これらの調査データを基に、又群馬県内の施設園芸農家に、群馬県園芸協会を通じてアンケート調査を行い、その結果を踏まえて、農・商・工連携の観点から、群馬県農業の課題解決の一方策として「セル型完全制御方式植物育成システム」を提言するストーリーで、現在その原稿をメンバー全員で分担し、執筆中です。

来年1月中旬までにこの原稿を書き上げ、2月末に報告書として完成し、関係機関に配布出来るよう、現在メンバー全員で奮闘中です。

MG21 勉強会

リーダー 梅川 孝造

会員の皆さん、明けましておめでとうございます。

本年も、どうぞ、宜しくお願い申し上げます。

本会は、お陰をもちまして、今年発足11年目を迎えることができました。

勉強会ですが、偶数月の第3木曜日、午後6:30～9:00に群馬県公社総合ビルの2階特別会議室で開催しております。

発表者を年度初めに決定しまして、研究している分野を2名がそれぞれ約1時間で発表し、その後、活発な質疑応答があります。中小企業への経営支援体験は大いに参考になります。

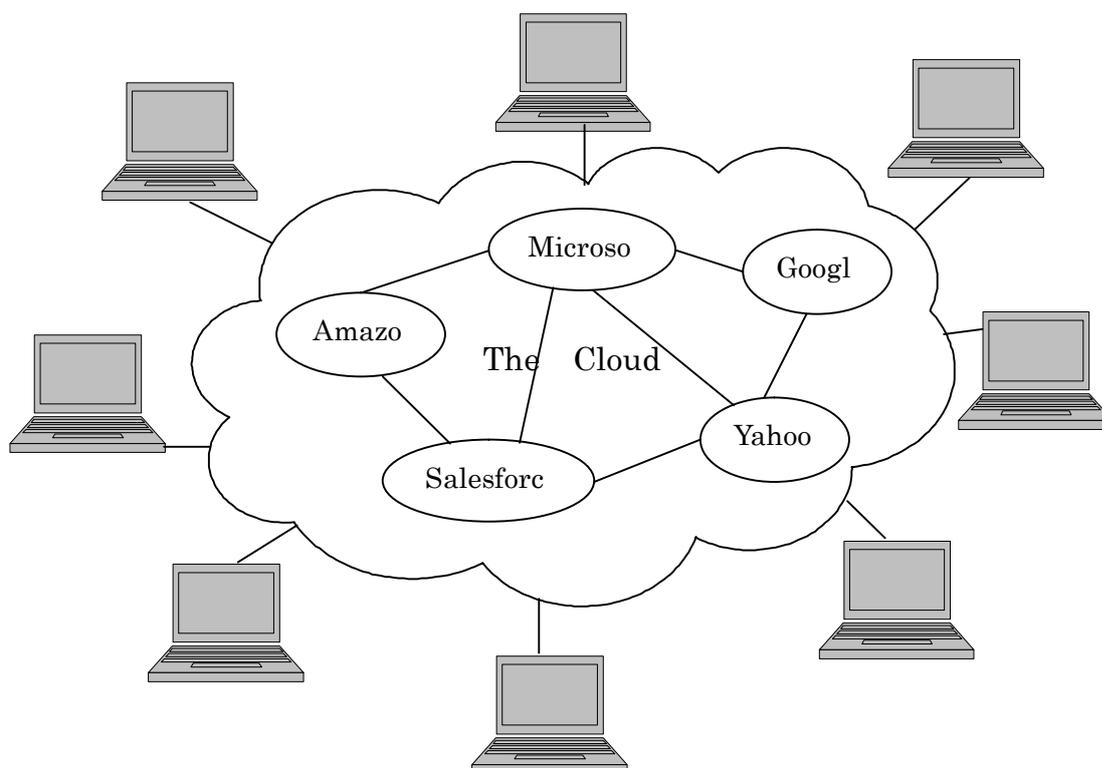
また、発表者の知られざる特技を垣間見る等、結構笑い声の多い勉強会です。一度、のぞいて見てください。お待ちしております。現在、会員15名です。

キーワード解説

クラウドコンピューティング



最近よくクラウドコンピューティング（もしくは単にクラウド）なる言葉を耳にします。従来のコンピュータの利用方法は、ユーザー（企業、個人など）がコンピュータのハードウェア・ソフトウェア・データなどを、自分自身で保有・管理していたのに対し、クラウドコンピューティングでは「ユーザーはインターネットの向こう側（クラウド“雲”の中）からサービスを受け、それに応じた利用料金を支払う」という形になります。



これによってユーザーは最低限の接続環境（インターネットに接続できるパソコンや携帯情報端末）を用意すればよく、従来のように新しい機能を追加するために、ユーザーのパソコンにソフトを直接追加ということがなくなります。これらのソフトは、サービスを提供する企業側に設置されており、ユーザーは利用料を支払いそれらのソフトを利用し、データをクラウド上に保存することになります。

<クラウドコンピューティングのメリット>

- ①データがクラウド内に保存されているため、インターネットの接続環境さえ有れば自分の所有するデータの保存と取り出しが出来ます。
- ②クラウドにデータを送信すると、それらのデータはクラウド内で様々な分析がなされたあと、結果が視覚的に表現されるため、それぞれの企業が自社で管理・開発していたソフトウェアは不要となります。ユーザーはデータを送信するだけでよく、統一的な連携

や仕事の分業等はクラウド内で行われるためコストの削減をはかることができます。

<クラウドコンピューティングのデメリット>

- ①ユーザー保有のコンピュータシステムでおこなうシステムインテグレーターやアウトソーシング以上にシステムの内容がブラックボックス化し、競合他社との差別化が困難になります。また、突然の変更には対応できないことがあります。
- ②クラウドによる集中的なデータの管理は、クラウド内に情報を完全に把握されてしまうためハッカーなど犯罪者の格好の攻撃目標となり、顧客情報や経営情報の流出のリスクがあります。
- ③基本的にはすべてのデータがクラウドに集約されるため、何らかの事情（ネットワークの障害や、クラウド提供側の倒産など）でサービスが使用できなくなると、クラウドを利用する企業の経営も停止するリスクがあります。

(広報委員 久保田義幸)

【編集後記】

新年明けましておめでとうございます。昨年は、小惑星探査機「はやぶさ」の帰還が感動を与えてくれました。多くの中小企業が「はやぶさ」の成功に貢献していることを心強く感じた方も多かったと思います。新年を迎えて“チャレンジする中小企業・アシストする中小企業診断士”として、診断士の活躍の場がますます広がる年となるよう心を新たにしています。

なお、一士一声は、新たに入会された方に執筆をお願いしていますが、昨年は入会者が5名でしたので、あいうえお順で3名の方をお願いしました。 田村

広報委員長	田村 實
広報委員	長崎 廣行
〃	芳賀 知
〃	久保田義幸
〃	渡辺 英男