

新任アンフィニ編集委員、新任イベントレポーター、新任理事のご紹介

2023年より新たにアンフィニ編集委員、イベントレポーター、理事を担当していただいている皆さんをご紹介します。



●アンフィニ編集委員
加瀬 雄大 (かせ たけひろ)
・協会入会年/2023年
・独立or企業内/企業内
・趣味/アウトドア、カメラ
・一言PR/会員の皆さま向けに「わかりやすさ」を追求して頑張っています。

●自己紹介コメント、意気込みなど
公私ともカメラを扱う機会が多いのですが、会員の皆さま取材させていただく際には、一番よく見える「奇跡の1枚」となるよう頑張ります。これからよろしくお願いします。



●アンフィニ編集委員
西川 靖志 (にしかわ やすし)
・協会入会年/2022年
・独立or企業内/独立
・趣味/お馬さんの走るのを見ている、など
・一言PR/祈りと労働

●自己紹介コメント、意気込みなど
新聞記者、テレビ局(出演もしました)を経て、独立しました。新たな視点で=経営者と一緒に考え、走りたいのですが、なかなかうまくいきませんが、頑張ります。私事で恐縮ですが、お馬さんも走るのを「見ているだけ」にしていれば、今頃は…



●イベントレポーター
井上 貴博 (いのうえ たかひろ)
・協会入会年/2022年
・独立or企業内/独立
・趣味/写真・カラオケ・釣り・・・
・一言PR/好奇心旺盛なのか多趣味です。

●自己紹介コメント、意気込みなど
動画はビジネスの様々な場面で気軽に使われるようになってきましたので、ぜひこの機会に技術習得したいと思い参加させていただきました。会場の臨場感が届けられるような撮影と編集を心掛けたいと思っています!



●イベントレポーター
大嶋 亨一 (おおしま きょういち)
・協会入会年/2022年
・独立or企業内/独立
・趣味/写真撮影(スマホ程度ですが)
・一言PR/まずは行動あるのみ!楽しんでやります!!

●自己紹介コメント、意気込みなど
この度イベントレポーターのメンバーに入れていただきました大嶋です。千葉県協会に入会し、とても充実しております。そんな思いをイベントレポーターとしても積極的に発信していきたいと思っています!



●イベントレポーター
田村 崇 (たむら たかし)
・協会入会年/2023年
・独立or企業内/企業内
・趣味/ギター演奏
・一言PR/千葉県居住歴もうすぐ50年。

●自己紹介コメント、意気込みなど
テレビ局に勤務しており毎日映像に触れているのにも関わらず、自分で動画を作ることはありませんでした(マーケティング関連の部署なので...)。イベントレポーターとして動画で千葉県協会の情報発信に貢献できればと思っています!



●イベントレポーター
中村 友一 (なかむら ゆういち)
・協会入会年/2018年
・独立or企業内/独立
・趣味/ゴルフ
・一言PR/いくつになっても成長途上です。

●自己紹介コメント、意気込みなど
今回、イベントレポーターに参加させていただきます。いくつになっても面白いことに興味津々です。協会行事の素晴らしい点を会員の方々にお届けできたら幸いです。



●イベントレポーター
吉川 和明 (よしかわ かずあき)
・協会入会年/2021年
・独立or企業内/企業内
・趣味/愛犬との散歩、アコースティックギター
・一言PR/今年こそメタボを解消してスマートな診断士を目指します!

●自己紹介コメント、意気込みなど
2021年に千葉県協会に入会し、現在、研修部でもお世話になっております。イベントレポーターとして協会イベントの楽しさを会員の皆さまにお伝えしたいと思います。何卒よろしくお願いいたします。



●広報部理事(ホームページ編集委員)
柏村 斉 (かしむら ひとし)
・協会入会年/2021年
・独立or企業内/企業内
・趣味/仕事・・・
・一言PR/HP見てください!

●自己紹介コメント、意気込みなど
広報活動(主にHPを担当します)を通じて、協会会員の皆様や地域の事業者様にとって千葉県協会が魅力的な存在となるよう精進してまいりますので、よろしくお願いいたします。

編集後記



まずは1月1日の能登半島地震で被災された方へお見舞い申し上げます。千葉県も他人事ではありません。近日地震が頻発しており万が一の備えが必要です。混沌とした時代ですが、そんな時代だからこそ、「千葉県内の中小企業に行く先を照らし、伴走し、元気にする」中小企業診断士が求められるのでしょう。2023年度には広報部が新設され、広報機能が一元化されました。アンフィニ編集委員とホームページ編集委員、イベントレポーターが協力しての動画やHPとのコラボ企画もさらに充実してまいります。皆さんのご参加や貴重なご意見、ご要望をお待ちしています。
(編集委員長・広報部長 桂川 慎一)

アンフィニ Infiniti

2024. No.50

発行/
一般社団法人
千葉県中小企業診断士協会

〒260-0028 千葉市中央区新町1-20 江澤ビル5階 TEL 043-301-3860 FAX 043-306-3915 E-mail: info@chiba-smeca.com

CONTENTS

ちばぎん総研社長・石井会長対談
～中小企業の価値を高める～伴走支援と関係機関との連携強化を! 1
会長挨拶 会長 石井 孝昌
変化の連続だった2023年度、これからは益々・・・ 6
協会アンケート分析結果 8
千葉県中小企業診断士協会ホームページに支援事例が掲載されます! 14
3大ニュース
南関東ブロック スキルアップ研修2023 6年ぶりの千葉県開催! 16
2023年6月、12月に千葉県中小企業診断士協会「研修旅行」を開催 18
千葉県中小企業診断士協会の事務所が移転しました..... 20
ぜんぶ見せませす! 千葉県協会のお仕事..... 22
明日のスターを目指せ! セミナー講師発掘プレゼン大会..... 26
2023年 新設研究会のご紹介 30
2024年 新春懇親会 ～新入会員研究発表～ 32
特集-広報部ができました! 38
新任アンフィニ編集委員、新任イベントレポーター、新任理事のご紹介..... 40

ちばぎん総合研究所前田社長×石井会長 対談

～中小企業の価値を高める～
伴走支援と関係機関との連携強化を!

日本経済がデフレ脱却へ大きく動こうとしている。この変革期に我々は千葉県の中小企業をどう支援し、地域経済に貢献していくのか。

日本銀行理事として日本の金融政策のかじ取り役で活躍され、そして現在は千葉県を代表するエコノミストであるちばぎん総合研究所の前田栄治代表取締役社長に県の経済の課題と活性化策、中小企業の今後の戦略、そして企業を支援する中小企業診断士のこれからの役割は何かを聞いた。聞き手は千葉県中小企業診断士協会会長の石井孝昌。

石井会長: 我々、千葉県協会の中小企業診断士は、「千葉県内の中小企業の行き先を照らし、伴走し、元気にする」というミッションを掲げて活動しております。今回、ちばぎん総合研究所の前田社長に、変革期の中小企業の支援のあり方を軸に話をお聞きします。

す。この対談が地域経済の活性化策、中小企業診断士の今後の活動に参考になればと思います。

前田社長: ちばぎん総合研究所にも中小企業診断士が10名程度います。外部環境が大きく変化して中小企業の経営は難しくなっていま





前田 栄治

ちばぎん総合研究所代表取締役社長

昭和36年8月生まれ
昭和60年3月 東京大学経済学部卒

平成元年7月～平成2年6月
米ノースウェスタン大学大学院
で経済学修士 (MA) 取得

昭和60年4月 日本銀行入行
平成22年5月 政策委員会室秘書役
23年5月 調査統計局長
27年9月 金融市場局長
28年5月 日本銀行理事に就任
令和 2年5月 日本銀行理事を退任
6月 ちばぎん総合研究所代表取締役
社長に就任

◆7000円の海鮮丼（内外物価の差と今後の金利について）

石井：最近私が面白いなと思ったのは、豊洲のインバウンド客をターゲットにした飲食店で「インバウン丼」を出している。海鮮丼なんですけど、7000円以上するんです。

「インバウン丼」聞いたことがございますか？

前田：いやありません。7000円？

石井：私たちの感覚では高いですよね。それを外国人の方が「安い」といって食べて、隣では日本人が海鮮ミニ丼、千何百円を食べているのですよ。海外と日本の物価の感覚、それくらいの違いが出ているのでしょうか。

前田：各国の物価を比べるのに、マクドナル

ドの定番「ビッグマック」の値段の差を見る「ビッグマック指数」があります。イギリスの経済誌エコノミストが毎年出していて、2023年ではアメリカが793円で、日本が450円でした。マクドナルドは日本でも値上げしていますが、それでも2倍近い差があります。海外と日本で物価の格差があるということですが、インバウンド向けの価格を上げているとか、それも含めて全般に物価は上がり始めていて、ご質問に「10年ぶりの大きな変化」って書いてありますけど…これは30年ぶりの大きな変化だと思います。

石井：10年じゃなくて30年ですね。

前田：30年近く日本企業は商品、サービスの価格も賃金も上げられないという、呪縛があったんです。その呪縛からようやく解放された。2%という物価上昇の目標が見えてきたと、日銀は遠からず判断するのではないかと思います。これまでマイナス金利など異例の金融政策をとってきましたから、そこで修正を図るでしょう。ただ今年は利上げを何回するかというと、従来の金融緩和政策と不連続にはならないように、ほんの数回できるかどうか。今年は超低金利から低金利に移行するという段階です。

◆金利ある時代への備え（金利復活と価格転嫁）

石井：でも緩やかに上は上がっていくということですね。

前田：そうですね。緩やかに上がるといっても、中小企業は企業規模に対して相応の金額を借りています。今後の融資については多少金利も上がっていきます。金利のある世界が復活するということを念頭に置く必要があります。その場合、中小企業にとっては色々なコスト高を価格転嫁できることが重要。値上げをしても売上げが落ちないような商品やサービスを開発して成功する、「値上げ力」ですね。そういう工夫ができる企業とそうじゃない企業との差が出てくる。

石井：「値上げ力」があるかどうかで、業績のばらつきが出てくると思います。

前田：価格の面だけでいうと、価格を抑えて継続していくという方法も、お客さんに受け入れられることもありますけど…

石井：しかしこれは大企業が得意で、同じ土俵で中小企業が戦うと厳しい。中小企業は、どうやって自分たちの価値を作っていくのかにきちんと向き合っていかなければならない。ところが、しっかり価値を上げて価格も



見合うものにしていくと、意外と高いところの方が流行っているように思います。例えば観光業。私はこの点を調べています。

前田：私もそういう印象を持っています。

石井：きちんと付加価値をつけると高くなりますね。ところが、お客様は安いと言って泊まります。実はちゃんと価値に見合っている。面白いのが、例えば千葉で3万円とか5万円の宿に泊まる人たちは、箱根とか伊豆とか、ちょっと高いところと比べるのですよね。そうすると千葉の宿ってというのはこんなに設備も良くて、宿も良くて、食事も美味しくて、こんな安いのか、とおっしゃる方も多そうですね。逆に苦しくなっているのが今まで安くやっていたところなんです。私も子供の頃はよく水泳で、安い民宿に泊まっていたんですけど、そうしたところが、資金繰りが厳しく新たな設備投資がしにくい状態です。どう付加価値をつけるか、悩んでいるのではないかと拝見します。

◆二極化の克服（千葉県経済の強さと課題）

石井：千葉県の話が出ましたが、地域の経済の強さは何が大きいのですか？

前田：強みというよりはやはり東京に近いこと。相対的な富裕層の厚み、もちろん千葉県にも多いですけど、大きなマーケットが近い、そうした立地です。コロナ禍が終わり、円安で

多くのインバウンド観光客が日本に来てくれていますが、アウトバウンド、海外に行く日本人観光客はまだ半分くらいしか回復していません。日本の人口はシニア層が増えています。もちろん海外にも行きますけど円安で高いし、やはり国内は安心して東京から近いところでいいところがあれば、という感覚があります。そういう意味で千葉の観光産業はチャンスですね。

石井:千葉県を無理やり2つに分けると、東葛・湾岸エリアとそれ以外というように分かれます。それぞれの特性はどうなりますか？

前田:東葛・湾岸エリアは、東京に近接するというメリットを活かせる。地価の上昇を見ても、2023年の東京圏の住宅地価格（都道府県地価調査）をみると、上昇率が高かった上位10地点がすべて千葉県でした。人口が東京都から流入している。人口が増えるということは、やはり経済としてメリットになります。一方で、それ以外の地域では人口が減っている。こちらの活性化策も重要です。

石井:観光業などが有効な手立てですか？

前田:その一つです。観光については、例えば箱根、伊豆、あるいは草津などと比べて、軸となる観光スポットがないのが課題だと思います。これは地域あるいは県の取り組みとしてやるのがいい。



石井:私が外房エリアのあるホテルのオーナーからお聞きしたのですが、もっと観光で各地域が連携すべきだということをおっしゃっていました。「観光ベルト」という考え方、地域全体でアピールしていくべきとおっしゃる方もいました。まさにそうだなと思いました。

前田:「北総四都市江戸紀行」という日本遺産に指定された地域があるのですよね。ところが連携している感じはあまりないのです。せっかく指定されたのですが…
また、伊勢エビ、マッシュルームもネギも梨も、実は収穫量は千葉県が日本一ですよ。温泉の数も関東でほぼ群馬と並びます。ただ情報の発信力は今十分とはいえない。

石井:そして次世代の産業、ベンチャー企業やスタートアップ企業の創業支援、育成も課題です。

前田:どうしても「東京でやろうか？」になりがちです。しかし千葉大学、千葉工業大

学、東京大学の柏キャンパスなどベースはあるし、房総などはサテライトオフィスの有力な候補地です。シーズを発掘する民の主導が大事で、官に求められるのは起業マインドの意識付けや支援体制の整備。自治体が地域課題というニーズを示し、その解決のためにスタートアップを募るという方法もある。千葉県では民間の起業家団体から熊谷知事に対し、「産学官金」の連携強化を狙った協議会設置を提言する動きもでており、オール千葉での取組みが必要だと思います。

◆**不断のブラッシュアップ（今後の連携、伴走支援）**

石井:今までいわれた大きな変化の時代、中小企業支援のニーズはますます必要になると思います。

前田:中小企業診断士の強いところは企業を客観的に見られることです。中小企業はどうしても大企業に比べ専門人材が足りないので、大きな変化に対応するうえでコンサル



ティングのニーズは高まります。ちばぎん総研も能力をさらに高めるため社内にDX（デジタル化）、GX（脱炭素）、WX（人的資本経営）の3つのX（トランスフォーメーション＜企業・社会変革＞）をそれぞれ意識したチームを作りました。中小企業と一緒に変化に立ち向かっていきたい。


石井:そして我々自身が勉強し、時代の流れの先にいないといけませんね。

前田:その通りです。ちばぎん総研を含め、もちろん中小企業診断士もそうですが、千葉県企業を支える側が大きな変化を素早く捉え、自らの能力を高めるとともに、連携を強化しなければなりません。

石井:改めて不断のブラッシュアップが必要と痛感しました。前田社長、ありがとうございました。

ちばぎん総合研究所前田社長と石井会長の対談は動画でも紹介しています。ぜひ動画もご覧ください。



編集委員 西川 靖志 

変化の連続だった2023年度、これからも益々・・・

会長 石井 孝昌

日頃より協会運営にご協力いただきありがとうございます。千葉県中小企業診断士協会会長の石井孝昌です。アンフィニ発刊にあたり、2023年度を振り返りつつ、今後の取り組みについてご説明させていただきます。



2023新入会員研修会にて

1. 2023年度の取り組み

2023年5月に新型コロナウイルス感染症が5類感染症に移行し、様々な制約・制限が解かれ、徐々に通常の日常生活が戻ってきました。千葉県協会でも、これまで中止になっていたイベントが復活し、オンラインからリアル開催に戻ったイベントもあります。

復活したイベントとして研修旅行が挙げられます。2019年に栃木県那須塩原市を訪問して以来、4年ぶりの開催です。2023年6月は千葉県流山市、2023年12月は埼玉県秩父市に行きまして。千葉県協会の研修旅行は、行先の中小企業診断士協会との交流を図ることも目的としており、埼玉県秩父市の研修旅行では埼玉県協会の全面バックアップのもと、素晴らしい研修旅行となりました。埼玉県協会の方々から千葉県に遊びに来てくださる時にはたくさん恩返しをさせていただきます。

2024年1月の新春懇親会は4年ぶりにリアル開催となりました。オンラインにはオンラインの良さがあるのですが、直接お会いしてその人のまとう雰囲気を感じたいと個人的には思っていますし、新春懇親会は初対面に近い方も多いためなおさらです。やっぱりリアルは良かったですね。新人発表はかなりハイレベルでした。

話が前後しますが、2023年11月に開催した南関東ブロック勉強会も大変盛り上がりました。宿泊・懇親会ありのリアル開催で「事業再生への入口」をテーマに、千葉県の中小企業診断士だけでなく

東京都・神奈川県・埼玉県など、遠くは高知県からもご参加いただきました。他の都県協会の方々と交流が図られた点も大変有意義でした。

リアルのイベントは良いですねと言いつつも、会議・イベント・勉強会の運営においてWEBの活用は大変効率的であり欠かせなくなってきました。千葉県協会は2023年に3回の理論研修を開催し、内2回はWEB、1回はハイブリッドで運営しました。また、千葉県協会では受託事業の増加に伴って会員個々のスキルアップ向上に力を入れており、Zoomを活用した勉強会は毎回多くの方にご参加いただいています。定番コンテンツはブラッシュアップして残しつつ、積極的に新しいテーマも開拓していきたいと考えています。

2023年のトピックスとして、千葉県協会事務所の移転（11月）、三井住友海上火災保険株式会社様と当協会の包括連携協定締結（12月）も大きなイベントでした。

事務所移転は、①会員同士が連携できる場所をつくりたい、②外部機関との連携が進む中で外部の会議室を借りて打合せをするケースが増えている、③セキュリティの確保ができるように事務所スペースと打ち合わせスペースはある程度分けられるようにしたい、などの状況を考慮して実施しました。これまでの事務所よりも千葉駅に近く、MAX40名で使用できる会議室を設置しました。会員の皆様に活用していただけるよう、今後、具体



街づくり研究会神崎町視察に同行



2023春祭りにて



2023社員総会終了後

的なサービスを検討していきます。

三井住友海上火災保険株式会社様と当協会の包括連携協定では、地域の中小企業の活性化などを連携して行う取り組みとしています。2024年2月には三井住友海上火災保険株式会社様から講師をお招きして「中小企業におけるSDGsとリスクマネジメント」の勉強会を開催しました。

各イベントにつきましては、本誌でも紹介記事が掲載されていますのでぜひご覧ください。

2. 千葉県協会に対するアンケート

2024年2月に千葉県協会の会員向けに「千葉県協会に対するアンケート」を実施しました。千葉県協会において会員に満足度を聞くアンケートは初めてなのではないかと思えます。アンケート実施時点の会員数499名に対して、347名の方々に回答していただきました。多くの方に回答していただき厚くお礼を申し上げます。

アンケートでいただいたコメントはすべて拝見いたしました。プラスに評価していただけている内容が多い反面、中には厳しいご意見もあり、今後のアクションにつなげていかなければいけないと気を引き締めております。「千葉県中小企業診断士協会からの仕事のあっせんに満足していますか？」という問いでは、他の項目よりもやや低い満足度となりました。この点を踏まえ、これまで以上に受託事業開拓の強化を図りたいと考えています。アンケート結果につきましては本誌でも詳しくご説明していきますのでぜひご覧ください。

3. 今後の取り組み

2024年度もこれまでに引き続き「千葉県内の中小企業の行く先を照らし、伴走して、元気にする。」を千葉県協会のミッションとして掲げ、千葉県協会が担うべき機能「集いの場をつくる・学びの場をつくる・地域に貢献する」を強化してまいります。具体的なプランにつきましては、5月頃に配布される総会資料でお示しします。また、2024年度は「定款変更・理事の増員」が大きなトピックになると考えています。会員数の増加が続く中、協会運営業務も増加してきました。理事の増員により、より細やかな企画・運営を実現できるようにすると同時に、なるべく多くの方が協会運営に関与することで協会の更なる活性化を図りたいと考えています。理事の人数は定款で定められており、現状の人数から増員をするためには定款変更が必要となります。定款変更をするためには会員の2/3の賛成が必要です。理事の増員についてはアンケートでも質問をさせていただきましたが、賛成・反対を決めるための情報が不十分であるという回答を多数いただきました。この点につきましては詳細な説明が必要であると思えますので、改めて説明の機会をいただくつもりです。

会員の皆様には、千葉県協会を活用し、ご参加いただき、みんなで地域を盛り上げ、充実した協会活動をしていきたいと思っております。引き続きどうぞよろしくお願い申し上げます。

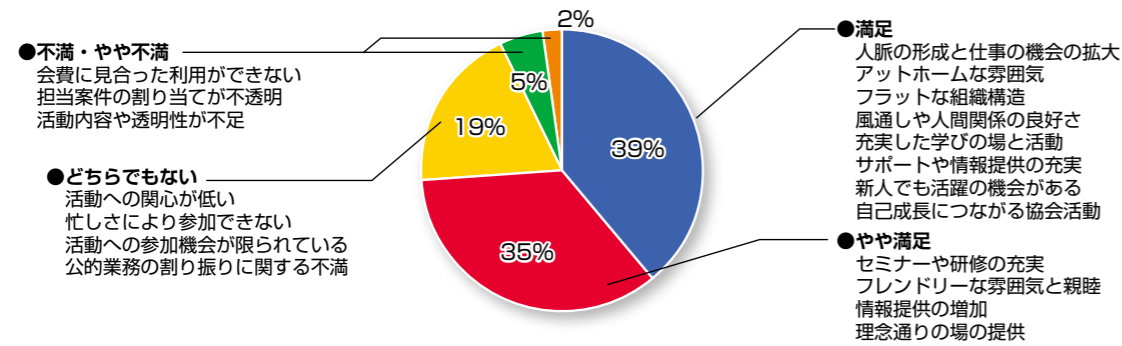
協会アンケート分析結果

このたびはアンケートにご協力いただき、ありがとうございました。分析結果をお知らせいたします。
(アンケートは347名の会員の皆さまに回答いただきました)

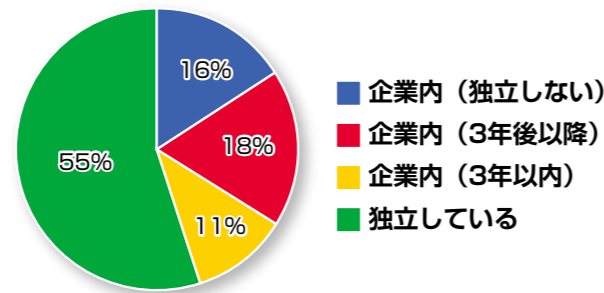
まとめ

- ⇒ 75%は全体的に満足、会費に対するコストやアサインの透明性が不満
- ⇒ 企業内と独立で満足の度合いはほぼ同じだが、協会へのニーズは異なっている。
- ⇒ 60代までは満足の度合いはほぼ同じ。70代はアサインされなくて不満。
- ⇒ 勉強会や研究会によく出ている人ほど満足度が高い。
- ⇒ 独立している方は仕事が幹旋されると満足度が高くなる。企業内はそうではない。
- ⇒ 職域拡大に期待する方は理事の増員にも期待している。
- ⇒ 理事の増員は賛成が55%、反対5%、どちらでもない40%。
- ⇒ どちらでもない40%にご理解いただくためには、丁寧な説明が大切。

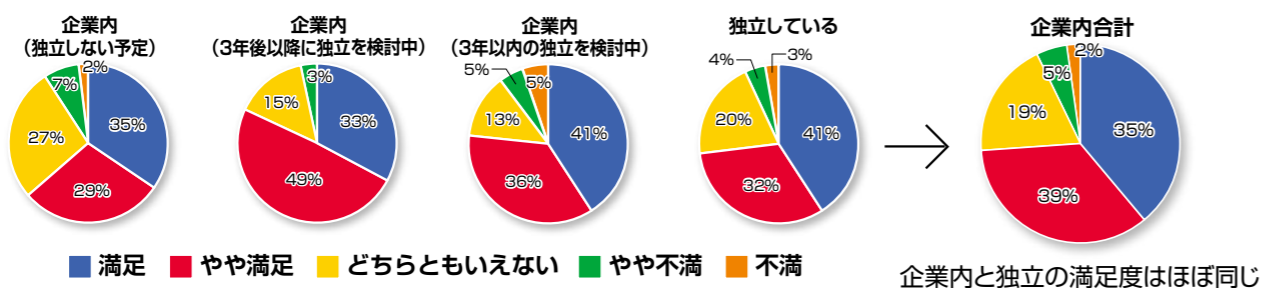
全体的な満足度



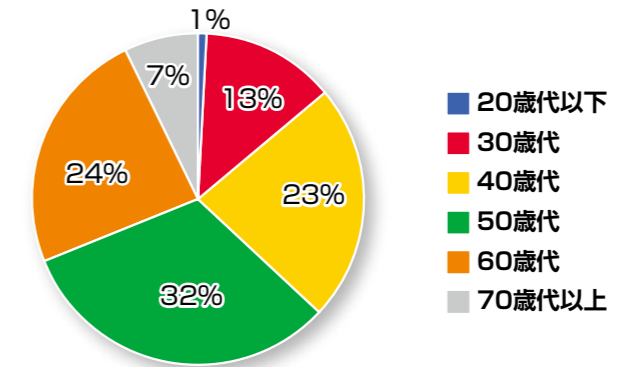
企業内と独立の割合



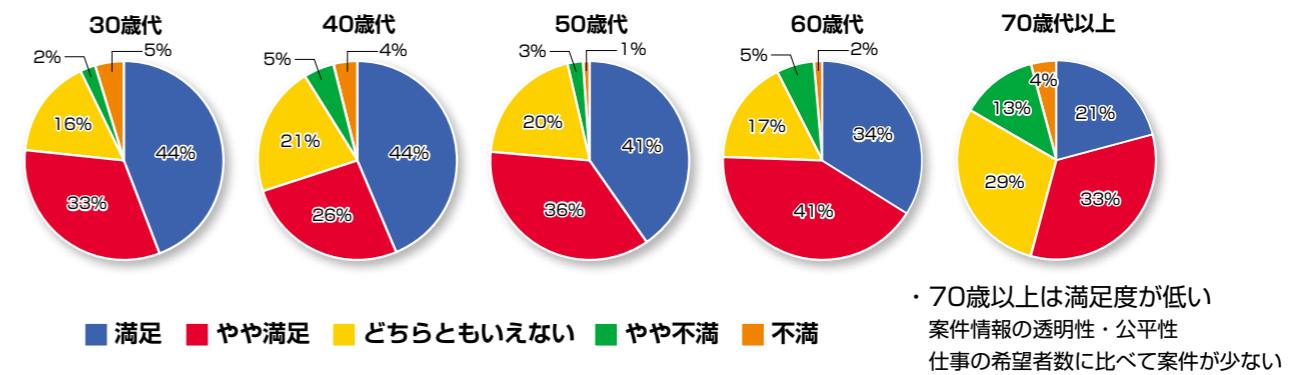
企業内と独立の協会全体の満足度



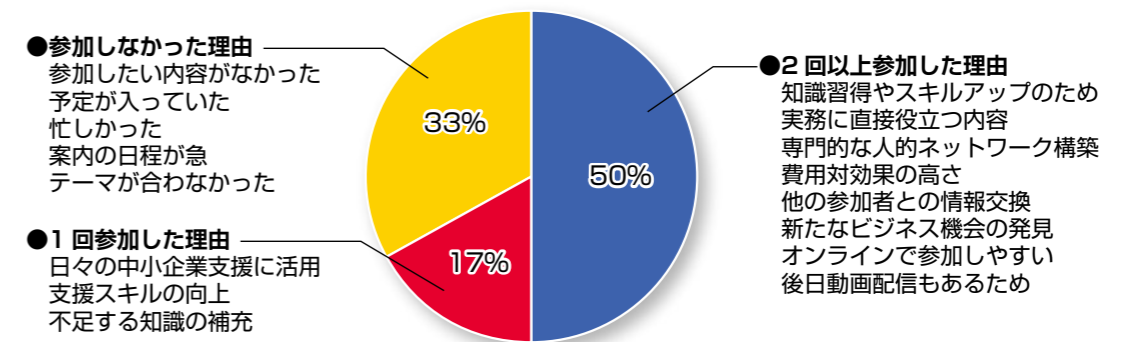
年齢の割合



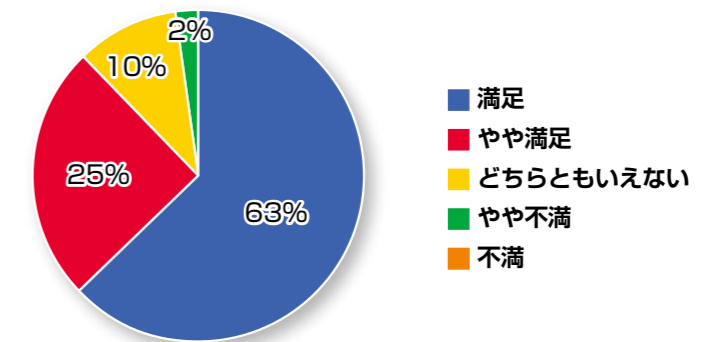
年齢による協会全体への満足度の違い



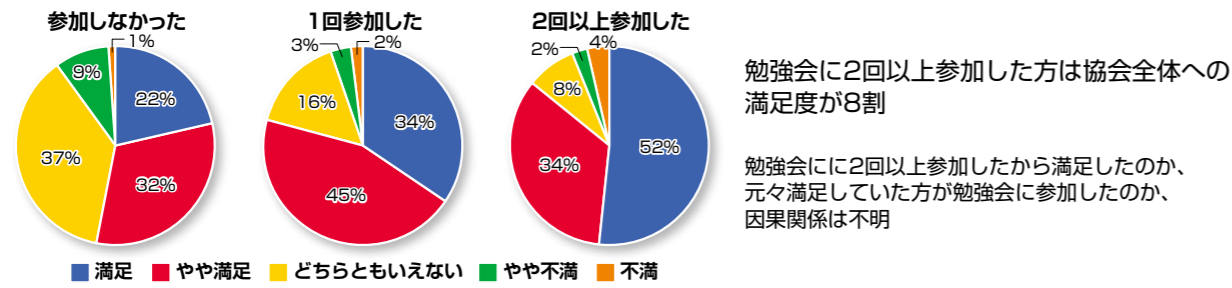
勉強会の参加回数の割合と理由



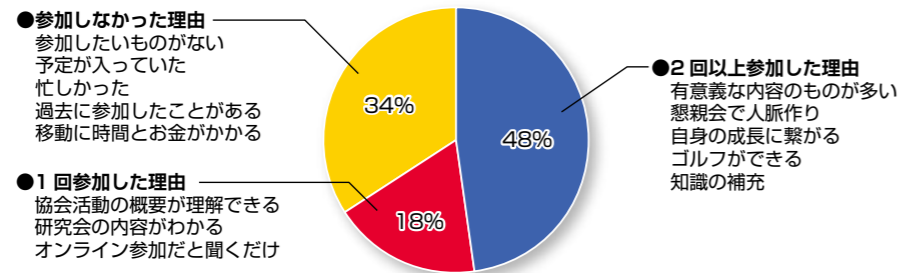
勉強会の満足度の割合



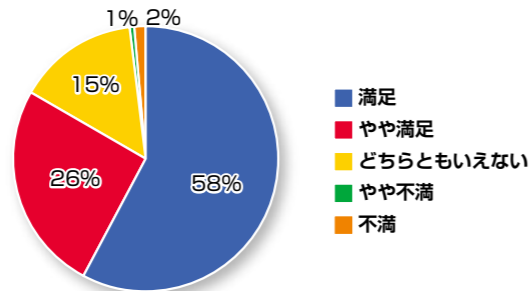
勉強会の参加と協会全体の満足度の関係



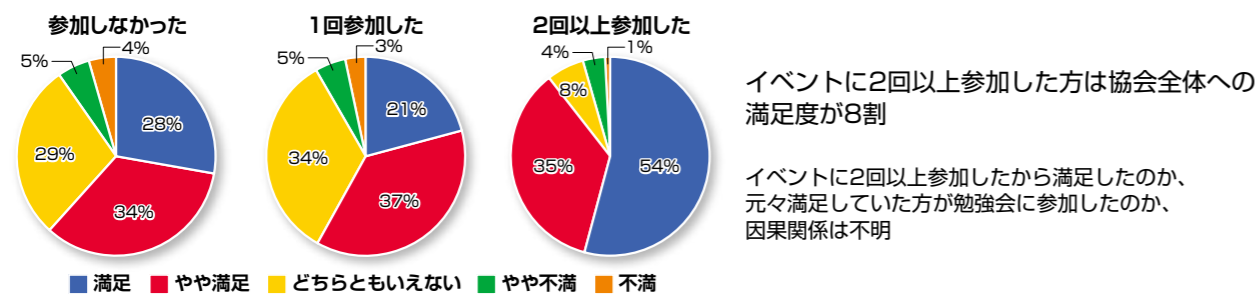
イベントの参加回数の割合と理由



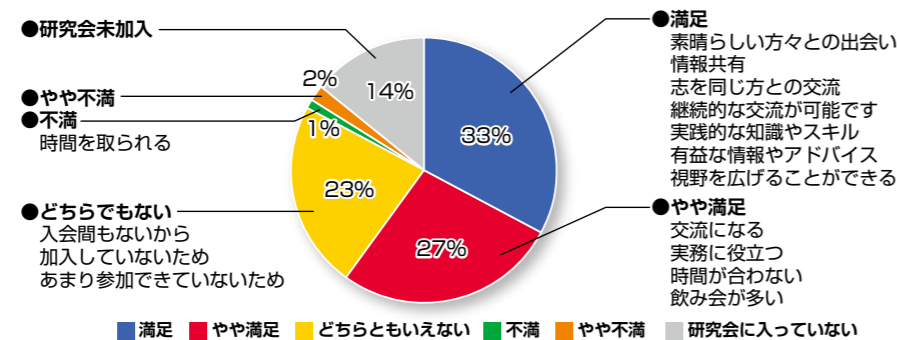
イベントの満足度の割合



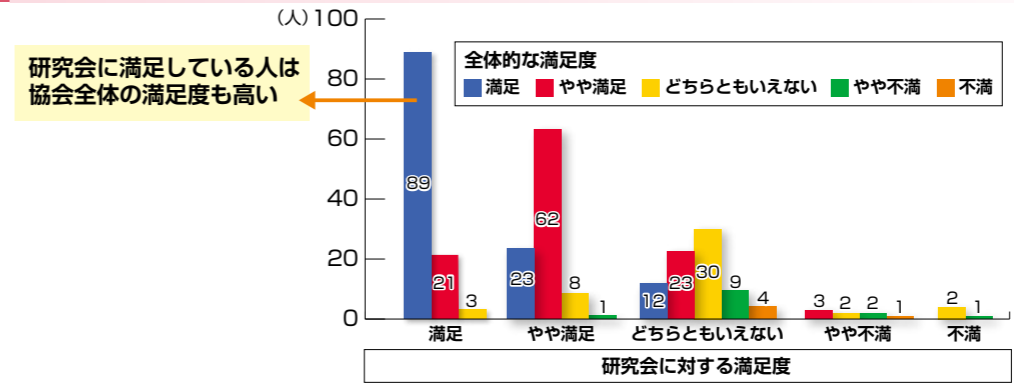
イベントの参加と協会全体の満足度の関係



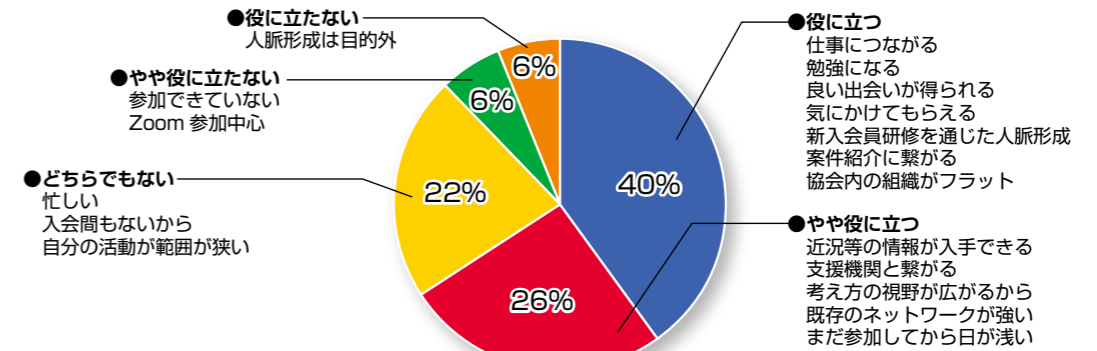
研究会の満足度の割合



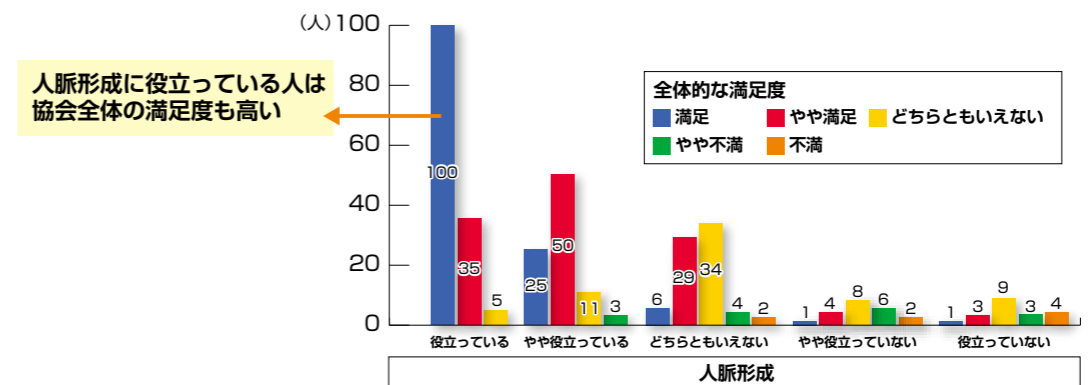
研究会と協会全体の満足度の関係



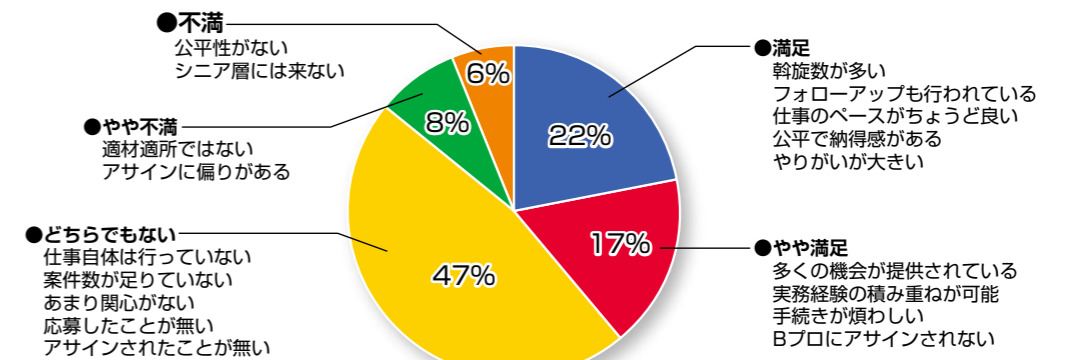
人脈形成に役立つ割合



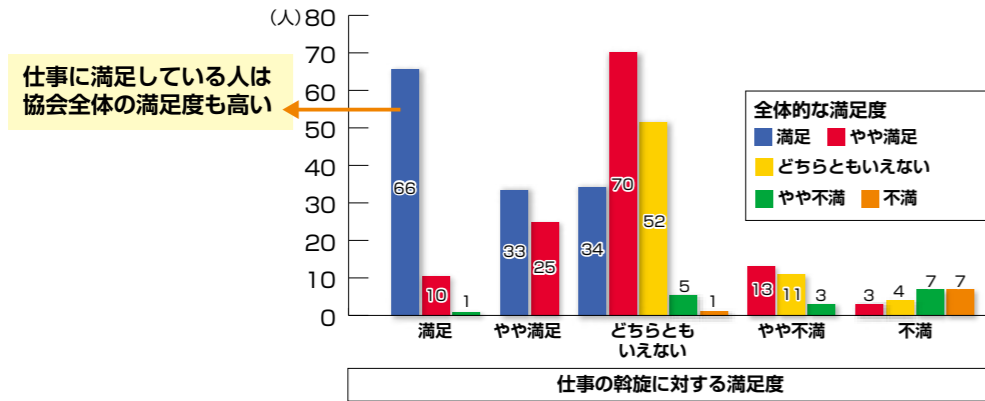
人脈形成と協会全体への満足度の関係



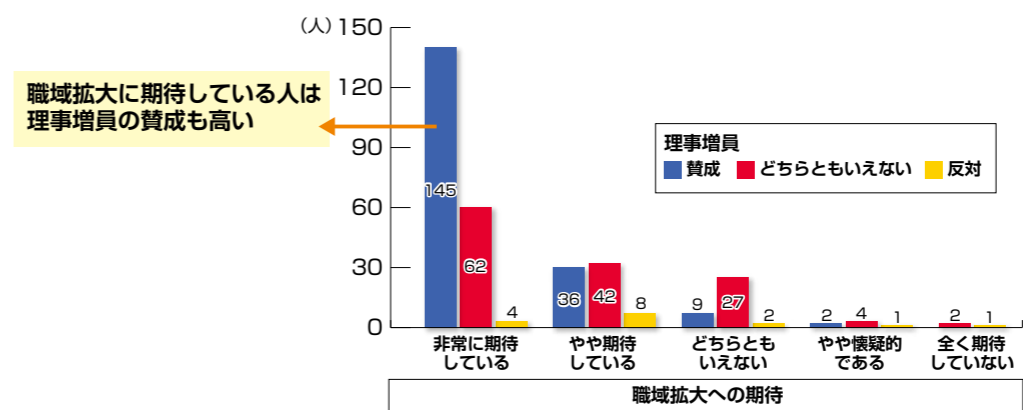
仕事の斡旋に満足している割合



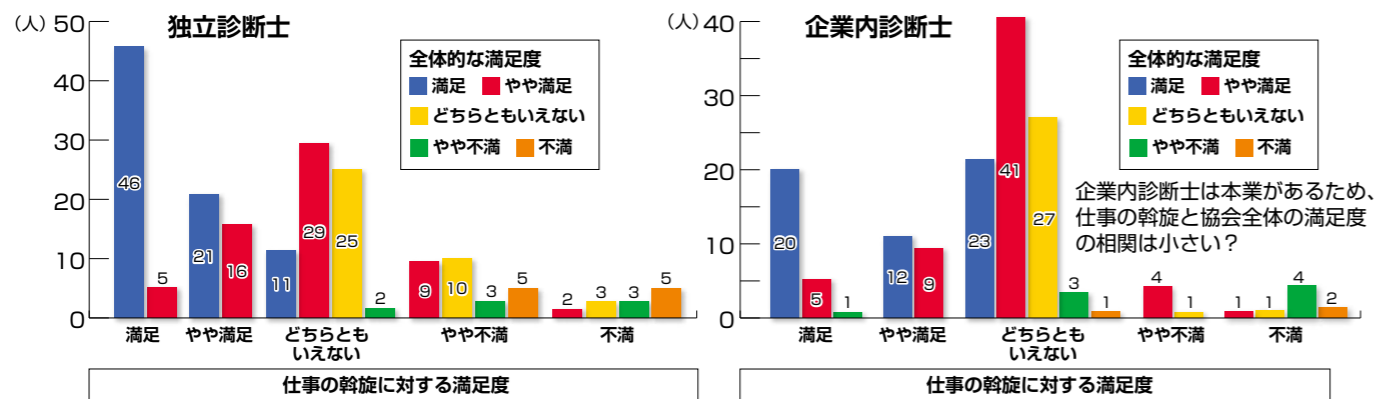
仕事の斡旋と協会全体の満足度の関係



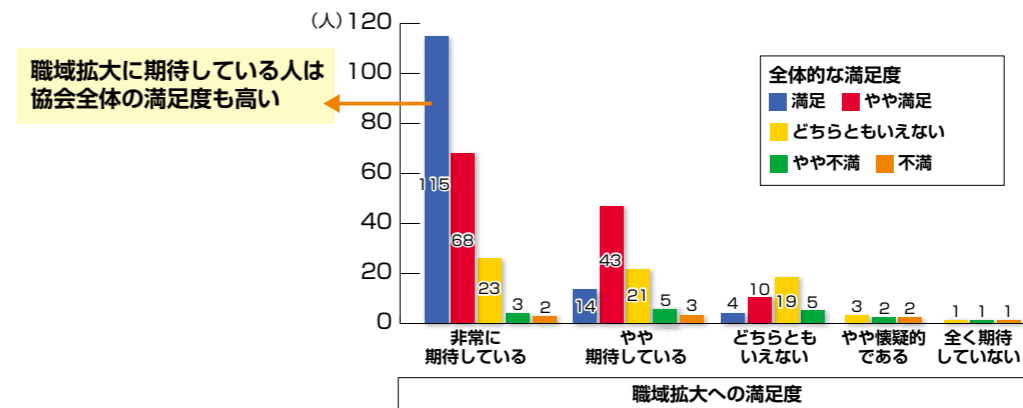
職域拡大と理事増員の関係



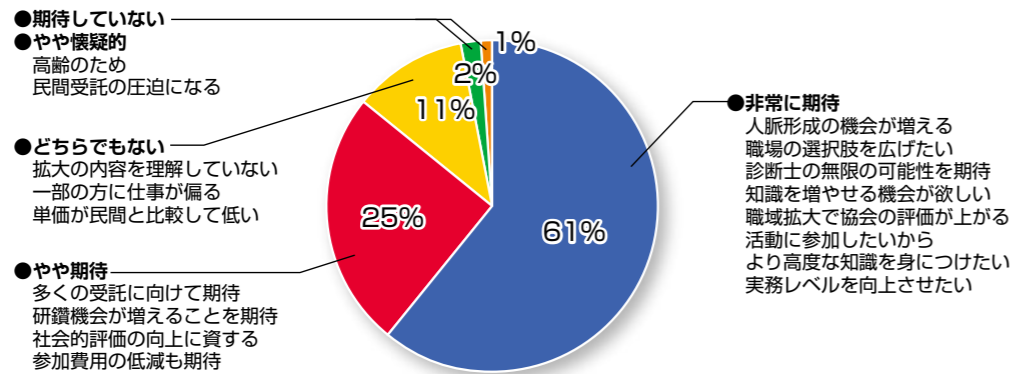
仕事の斡旋と協会全体の満足度の関係



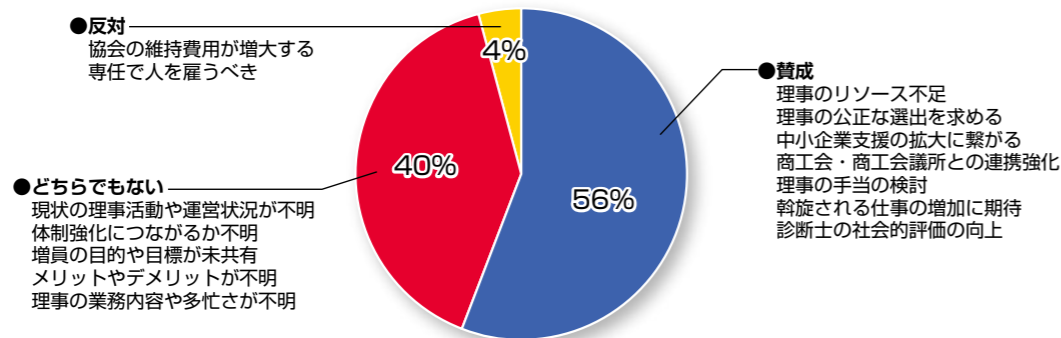
職域拡大と協会全体の満足度の関係



職域拡大に期待している割合



理事増員への賛成・反対割合



その他自由コメント

- 1 研修・イベントに関する要望**
 - ・年次研修の充実: 特に社長の体験談などが充実しているが、更なる充実を期待している。
 - ・地域別の交流会: 地域別の交流会などがあれば、独自の視点で話ができると期待。
 - ・イベントの多様化: オンラインや平日日中の行事など、時間と場所の多様化を要望。
- 2 中小企業診断士業務に関する期待と改善要望**
 - ・業務拡大と認知度向上: 業務の拡大や認知度向上を期待し、市場価値の向上や需要増加を望む声がある。
 - ・透明性と公平性: 仕事の公平な斡旋や透明性の向上を要求。
 - ・情報共有: 事例や情報の共有を求める声。
- 3 協会の運営と関与に関する要望**
 - ・組織運営の透明性: 組織運営の透明性の向上を求める。
 - ・協会への参加促進: 参加の促進や新たな連携・協力の強化を望む声がある。
- 4 会員サポートと教育に関する要望**
 - ・マニュアルや研修プログラム: 窓口相談員の研修やマニュアルの提供を求める声。
 - ・スキルアップ研修の充実: スキルアップ研修の充実を期待する声がある。
- 5 その他の要望と感想**
 - ・会員間の連携と協力: 会員間の連携や協力の強化を望む。
 - ・対応時間の変更: メールを送信時間の変更を要望する声。
 - ・組織活動への参加: 普段の活動への参加を促す声がある。

データ分析
会員支援部理事 西 優





千葉県中小企業診断士協会ホームページに 支援事例が掲載されます！

2021年に当協会のホームページがリニューアルされてから、支援実績は「今後公開予定です」と記載されていましたが、ついに事例を掲載することが決まりました。

千葉県中小企業診断士協会は「千葉県内の中小企業の行く先を照らし、伴走して、元気にする」をミッションとしています。

そのために、ホームページの事例掲載によって、ご支援内容や成果を具体的に伝え、より多くの事業者様や支援機関の方に私たちの支援を活用していただけるようにしていきます。

今回のアンフィニでは事例掲載第1号となる日本ハニコ株式会社様へのインタビュー取材の様子や掲載内容についてご紹介いたします。

日本ハニコ株式会社

〒276-0046
千葉県八千代市大和田新田458-13



「蜂蜜屋本舗」(上：外観：下店内)

● ご支援までの流れ・活用した制度

今回のご支援は、千葉県信用保証協会の専門家派遣制度のワンポイントアドバイスを活用しています。

千葉県信用保証協会専門家派遣制度



2つの支援メニューがあり、経営課題のテーマを絞って集中的に経営改善策の検討を行うワンポイントアドバイスは最大5回の支援が無料で受けられる。

日本ハニコ株式会社様は、主にハチミツを中心とした自然食品の商品開発、販売を行っています。

今回ご相談するきっかけとなったのは、コロナの影響等で売上が落ち込んだ事業を挽回するため、現在の店舗販売でどう収益を上げていくか見通しを立てたいと金融機関へ相談したことからでした。

金融機関から信用保証協会へ相談があり、担当である金親さんから当診断士協会へ専門家派遣のご要望をいただき、食品業界の販促に強い田村将史さんが担当することになりました。

田村さんは百貨店の食料品バイヤーの経験があり、中小企業支援としては、千葉県農山漁村発イノベーションサポートセンターのプランナーとして商品開発・販路開拓を支援しており、特に食品業界に強みを持っています。

現在、千葉県中小企業診断士協会には500名を超える会員が在籍しており、今回のご依頼内容に応じて、その課題や業種に強みを持つ中小企業診断士を専門家として派遣しています。

● ホームページへの事例掲載内容をチラ見せ

では、実際にインタビューを行っている様子とホームページに掲載される内容の一部をご紹介いたします！



インタビュー時
左から田村さん、豊田社長、千葉県信用保証協会 金親さん

豊田社長への質問

相馬：これまで、経営のことについて専門家に相談してみようと思ったことはありましたか？

豊田社長：「あったのですが、お金がたくさんかかりそうというイメージや、どこに相談したらいいのか分からないという理由で依頼したことは無かったです。」

相馬：支援が決まった後、面談までにどんな気持ちでしたか？

豊田社長：「どんなアドバイスがもらえるだろうという期待と、大丈夫なのかという不安が半々くらいでした。ハチミツという一般的な食品とは違うジャンルの商品を扱っていて、長年自分がやっていた簡単ではないと分かっているので、それをコンサルタントに相談して解決できるのだろうかという疑問がありましたね。」

相馬：今回の支援を受けて気付いたことや変わったことはありましたか？

豊田社長：「田村先生は現状を理解した上で、具体的に一步踏み出せる提案をしてくださったので、すごく良かったです。自分だと気付かないことを沢山教えていただき、伸び代がたくさんあると分かりました。今やるべきこと、歩む道が見えるようになりました。」

保証協会 金親さんへの質問

相馬：どんな診断士に支援して欲しいとご要望されたのでしょうか。

金親さん：「食品業界や集客に強いだけでなく、社長がすごく熱い思いをお持ちなので、この思いを受け止めて、良い方向へ持っていってくれる先生に来ていただきたいとお願いしました。」

田村さんへの質問

相馬：ご支援の際に心がけていることはありますか？

田村さん：「まずは最初に状況をしっかり聴くことです。その業界の大枠を理解した上で、お金をかけずにすぐに実行に移せることを考えてご提案するように心がけています。」

インタビュアー：千葉県中小企業診断士協会 相馬麻須美

● 続きはホームページへ！

田村さんが行った支援内容や支援によって起こった変化など、今回ご紹介できなかった内容はホームページに掲載予定です。

事例も増やしていきますので、ぜひ千葉県中小企業診断士協会のホームページ、事例紹介をご覧ください！

編集委員 相馬 麻須美



千葉県中小企業
診断士協会



南関東ブロック スキルアップ研修2023 6年ぶりの千葉県開催！



動画もご覧ください

2023年11月18日～19日トーセイホテル&セミナー幕張で開催された本研修は、東京、神奈川、埼玉、千葉、静岡、山梨の6都県協会が毎年持ち回りで開催するものです。中小企業の事業再生をテーマに、石井孝昌千葉県協会会長をはじめ、経験豊富な講師が登場。約30名の参加者同士でも活発な議論も行われ充実した内容となりました。



南関東ブロック スキルアップ研修2023 集合写真

◆研修の目的・概要

今回の研修は、事業再生に興味はあるものの、これまでこのテーマに取り組んだことがない診断士（登録2～3年目）の方を対象に、

- ①経営改善の概要を理解し、他の支援との違いを理解した上で、今後、意欲を持って勉強しようと思っただけのこと。
- ②事業再生以外でも活用できる手法を実践的に使えるようになる。

といった2つの目的を掲げていました。

2日間、3名の講師に登場いただき、以下のスケジュールで開催されました。

3名の講師陣



石井 孝昌

千葉県中小企業診断士協会会長



今井 和夫

千葉県中小企業診断士協会理事
相談役（前会長）



梅林 行一

千葉県中小企業診断士協会理事

2日間の研修スケジュール

スケジュール

1日目11月18日(土)	2日目11月19日(日)
9:30-10:00 集合	9:00-12:00 経営改善計画の実務 梅林 行一 ・窮境要因と解決策 ・収支計画
10:00-10:15 挨拶・オリエンテーション	昼食
10:15-10:45 基礎講話 千葉県中小企業診断士協会の 事業再生への取組み 石井 孝昌	
10:50-12:00 事業再生概論 今井 和夫	13:00-14:30 発表
昼食	14:40-16:00 ワーク解説、振り返り
13:00-13:45 経営改善計画の手順 今井 和夫	解散
13:50-17:00 経営改善計画の実務 梅林 行一 ・ヒアリング ・ビジネスモデル	
18:00-20:00 懇親会	

◆充実した2日間。研修の様子は？

開催初日の冒頭、石井会長の「基調講演」では、千葉県の中小企業を元気にするという協会の基本的な考え方を他

県の皆さんにもお伝えし、千葉県協会が、Bプロ事業を始め、事業再生にどのように取り組んでいるかなど、取り組みの全体方針について講演がありました。

つづいて、今井相談役の「事業再生概論」では、診断士としての事業再生への関わり方や、「経営改善計画」の位置づけ、関係組織との関わり方について具体的な説明がありました。

梅林理事の「事例、実務研修」1日目、では、実際の事例企業を想定し、財務分析、ビジネスモデル俯瞰図の作成、ヒアリングのポイントなどについての講義後、自らも社長に扮し、診断士とのヒアリングシーンを実演。和やかな中にも、実践的な学びの場となりました。

いずれの講義も事業再生の取り組みでは欠かせない内容で、充実した初日となりました。



石井会長基調講演模様



初日、参加者の受講模様

初日、懇親会が立食形式で行われ、普段、なかなか接点のない他県の診断士の皆さんとの交流の場となり、大いに盛り上がりました。

2日目は、前日に続いて梅林理事の実務研修から始まりました。グループワーク形式で、「窮境要因」の特定と解決策、アクションプラン作成を実践的にを行い、最終的には、各チームから検討結果を発表していただきました。



2日目グループ発表の様子

◆講師の皆さんのコメント！

今井相談役

「私が担当した『事業再生概論』『経営改善計画の手順』では、『経営改善の取り組みが何をやっているか分からない』といった基礎的な内容を含め、極力『わかりやすく』を心掛けました。全体を通していつも言っているのですが、診断士は『優れた脚本家たれ』を強調したつもりです。経営者に伴走し、一緒に企業の未来への発展の物語を紡ぐ。そして、経営者を元気にすることが重要であることをお話ししました。」

梅林理事

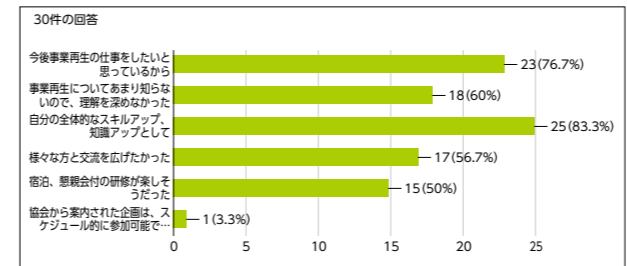
「今回の研修では、決算書やヒアリング、外部環境等により多面的に分析する手法を短時間にお伝えすると共に、特に経営改善における『窮境要因』をどのように探り当てていくか、またアクションプランを数字に落とし込むプロセスなどをグループワークで実践いただきました。『さすがは診断士』と言うべき秀逸な回答もあり、お互いに学び合える充実した研修となりました。講師としても緊張感がありながらも、楽しく研修を終えることができました。」

◆アンケート結果

参加された皆さんから高い評価をいただくことができました！

参加いただいた30名の皆様に研修後アンケートにご回答いただきました。ここでは、主なご質問と回答結果をご紹介します。

質問1. 今回の研修に参加した目的、期待していたことを教えてください



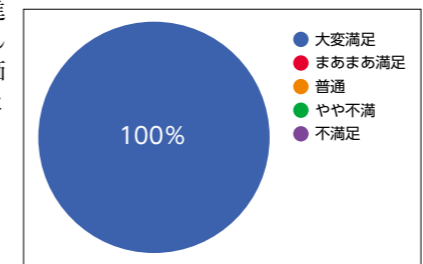
質問1の研修に参加した目的は、「自分の全体的なスキルアップ・知識アップとして」、「事業再生の仕事をしたく思っているから」という回答が多くありました。

また、「知らなかつたので理解を深めたかつた」という、経験の浅い皆さんからの回答も多く寄せられました。

質問2. 研修全体を通じての満足度を教えてください

研修全体についての満足度では、懇親会も含めた「全体」についてお伺いしたところ、なんと全員（100%）が「大変満足」とご回答いただきました。

研修や講義だけでなく、運営に携わった方々の企画内容や準備、当日の進行も含めて皆さんから前向きに評価いただいた結果となりました。



◆ちょっと裏話！

運営側の皆さんにコメントをいただきました
・相馬麻須美さん（研修部南関東ブロック勉強会リーダー）
 今回は他県からも参加いただく1泊研修ということで、「千葉県協会の研修は良かった！」と言ってもらえるよう、研修の内容の他、食事や施設でのおもてなしにも力を入れていました。懇親会料理のグレードアップやランチbuffetなど、予算調整をしながらできるだけ満足度が上がるよう考えました。会場のトーセイホテル&セミナー幕張は、理論政策研修でいつもお世話になっていたこともあり、色々な要望に対応していただけてありがたかったです。

研修部スタッフ全員が同じ気持ちで対応していたので、アンケートで素晴らしい評価をいただけて皆で喜びました。

・柏村育さん（研修部南関東ブロック勉強会サブリーダー）
 グループワークは、実際の支援企業の事例を参考に経営改善計画を作成する演習を行いました。実践に近い形とするため、私が診断士役、梅林理事が社長役となってヒアリングの実演を行いました。

梅林理事のリアリティのある社長像が好評で、時折笑いも起こり、とても盛り上がりましたが、実は当日の朝まで打合せをしていました。限られた時間の中でどうやって必要な情報を提示するかに苦慮し、何度も推敲を重ねていました。本番では梅林理事の現場対応力（アドリブ）にも助けられ、無事に終わられてほっとしています。各グループが作成した計画に対しては、石井会長、今井相談役からコメントをいただきました。中には厳しい指摘もありましたが、受講生からは「経験豊富な先生からのコメントが大変勉強になった」という声を複数いただき、計画策定に対する考え方や視点が学べる場となったと思います。



運営を担った研修部の皆さん

◆全体総括

今回の研修の総括を研修部長の茂木副会長に伺いました。
・茂木俊裕副会長（研修部長）
 当研修は、昨年度の埼玉県協会への参加から2年がかりの企画となりました。

テーマは事業再生。当協会を代表する事業の一つ「Bプロジェクト」にも通じており、講師陣はBプロ設立メンバーである石井会長、今井相談役、そして実務研修に梅林理事が加わった錚々たるメンバーでした。これに研修部も総力を挙げて対応し、素晴らしい結果に結びつきました。

この研修が実施できたのは、関係した全ての皆様のご協力があったこそです。本当に有難うございました。今後も様々な研修を行っていきますので、皆様、どうぞよろしくお願いたします。



編集委員 加瀬 雄大

2023年6月の研修旅行は、北総、東葛エリアの流山市を中心に、12月は埼玉県診断協会と合同で秩父エリアを1泊2日で訪問。参加者一同が地元千葉や近隣県に直接伺い、現場で学ぶことで、知見を深めることができました。

2023年6月 千葉県流山市で研修旅行を実施！

6月の研修旅行は、3年間続いた新型コロナウイルス感染症が収束に向かい、感染症法の位置づけが変更された後の6月2日(金)、日帰りを実施。目的地は、発展が著しい千葉県流山市を中心とした地域です。千葉県内の各所から16名の会員が参加しました。

◆北総、東葛エリアの各所を訪問

・株式会社三英

株式会社三英は、1962年創業の卓球台製造メーカー。国内のシェアは7割、海外でも高いシェアを確保しています。卓球台サプライヤーとして国際大会にも参画しており、2020東京オリンピックやリオ大会、バルセロナ大会にも使用されています。卓球市場の拡大や海外進出の苦労話などについて、受講形式でお伺いしました。

訪問当日は、三英様のBBQ大会も開かれており、お弁当に加えて、BBQのお裾分で、豪華な昼食となり参加者一同、満腹に。



三英様内での受講模様

・駒木諏訪神社

利根川水系と江戸川水系の分水嶺にあたる台地上に1200年以上前から御鎮座している神社。天武天皇の皇子である高市皇子の末裔がこの地に移住し、当地開発の守護神として信州諏訪大社から分祀・創建されたことが始まりです。参拝日の境内では、茅の輪くぐりも執り行われていました。



駒木諏訪神社の茅の輪くぐり

・運河水辺公園

利根川と江戸川をつなぐ日本初の西洋式運河。運河の開削工事は、オランダのムルデル技師の設計のもと、明治21年に開始し220万人の労働力を要して明治23年に通水しました。明治初期は、北海道や東北からの物資は、銚子から利根川をのぼり関宿を経由して江戸へ運んでいました。

・窪田酒造

明治5年に創業した老舗酒造メーカー。日本酒の代表銘柄は『勝鹿(かつしか)』。その生産工場を見学し、千葉県の醸造文化を学びました。また、白みりん発祥の流山で造られる本みりん『宝船』は料理での使用はもちろん、飲むみりんとしても人気があります。試飲させていただきましたが、女性に人気が出そうな甘いお酒でした。

・一茶双樹記念館

俳人の小林一茶とみりん醸造業の創業者秋元三左衛門(俳号双樹)の交友の記念館。北総地方は、一茶にとってはいわば第二のふるさとであり、流山にも50回以上も来訪した記録があります。

今回は、地元千葉県についての産業や歴史などに触れ、新たな発見や学びの機会となりました。また、研修の最後に親睦会を開催し参加者の親交を深めました。



親睦を深める参加者一同

レポート(研修部) 山田 一城(左)
編集委員 加瀬 雄大(右)



2023年12月 埼玉県協会と合同開催 研修旅行！



動画もご覧ください

12月の研修旅行は、埼玉県中小企業診断協会(以下、埼玉県協会)の皆さんのご協力をいただき、埼玉県の秩父地区にて12月8日(金)、9日(土)の1泊2日で実施しました。千葉県協会からは石井会長をはじめ16名、埼玉県協会からは高澤会長をはじめ15名が参加しました。

◆埼玉県秩父地区、兎田地区を訪問

初日、昼前に西武秩父駅にて埼玉県協会の皆さんと合流、ご用意いただいた貸切観光バス(小鹿野観光様)に乗り、埼玉県協会/江田専務理事のご案内のもと、最初の目的地・兎田地区へと向かいました。

・秩父ファーマーズファクトリー 兎田ワイナリー様

まずは、自社農園で栽培されたぶどうを使った秩父産ワインを自社醸造しているワイナリー見学からスタート。世界的にも人気のある秩父・イチローズモルトのウイスキー熟成に使用した樽を利用したワインも醸造するなど、深田社長の地元産に拘ったワイン造りへの想いに、一同熱心に耳を傾けていました。

昼食は、併設するうさぎだ食堂へ。5種のワインと、地元のチーズ・武州和牛・地場野菜・名物わらじかつ井などとのマリアージュは格別。食後、ワイン販売コーナーには当然のように長い列が連なりました。



兎田ワイナリー様見学模様

・株式会社 二ノ宮製作所様

続いて、創業70年超、金属筐体の設計・製造を営む株式会社二ノ宮製作所様へ。三代目の二ノ宮紀子社長と中小企業診断士でもある堀安専務が、秩父みどりが丘工業団地内の本社でお出迎くださいました。

二ノ宮社長・石井会長のご挨拶の後、今回2回目となる当社社員による会社説明を受け工場内へ。こちらでも、各工程の責任者・担当者の方の実演も交えたご説明をいただき、参加者は説明に耳を傾けつつ、実演には身を乗り出すように見入っていました。工場内はきれいに整理・整頓され、何よりも従業員の皆さんの礼儀正しさに一同感服。工場見学後の質疑応答において、石井会長より社員教育について問われた二ノ宮社長が同席していた社員に発言を求めると、会社の方針や取組に対する共感と感謝の意、そして当社でずっと働きたいとの想いを述べられ、当社の素晴らしさと強さを目の当たりにいたしました。



(左) 右から二ノ宮社長、堀安専務 (中) 社員による会社説明 (右) 説明会の様子

◆両協会で活発な意見交換、親睦が図られました。

視察終了後は、宿泊先の農園ホテルへ。両協会の意見交換会においては、協会の組織体制から会員向け勉強会・研究会の運営に至るまで、双方より活発な意見交換がなされました。特に、埼玉県協会が得意とする県事業、千葉県協会が得意とする405事業については1問1答に留まらず質疑のラリーが繰り返されました。

そして、約1時間の休憩をはさみ懇親会に突入。一部は0次会から2次会(部屋呑み)まで、美味しいお料理と美酒に酔いながら、更なる親交を深めました。



(上) 埼玉県協会様との意見交換会を終えて
(下) 左から農園ホテル前・秩父神社

◆秩父の歴史と伝統を体感

2日目は、朝食後に秩父神社～まつり会館～酒蔵～じばさん商店～祭の湯と約3時間散策。甲武酒造様では蔵元の解説による試飲の機会にも恵まれ、秩父の歴史と伝統を文字通り肌で感じることができました。

冒頭でも触れました通り、今回は埼玉県中小企業診断協会様のホスピタリティ溢れる歓待を受け、充実した2日間を過ごすことができました。

レポート(研修部) 宮前 治(左)
編集委員 加瀬 雄大(右)



◆参加者お待ちしております

研修部では、会員相互の親交に加え、他県協会との交流も目的の一つとしています。次回は、他県への宿泊旅行を企画したいと考えています。多くの会員の皆様参加をお待ちしています。

千葉県中小企業診断士協会の事務所が 移転しました

2023年11月17日、千葉県協会の事務所が千葉市中央区新町に移転しました。移転業務に携わった齋藤宏樹副会長に、新事務所の特徴や事務所選定のポイントなどについて、お伺いしました。

◆事務所移転は、会議室の利便性向上が鍵でした！

喜多：協会事務所を移転することになったきっかけについて教えてください。

齋藤：会員数の増加（現在約500名）や受託事業の拡大に伴って、前事務所が手狭になってきました。また、会議室もなかったため、理事会やイベントの打合せ、研究会などでは、都度別の場所の会議室を予約して利用するしかありませんでした。

今回、前事務所が2年契約の更新時期となったため、このタイミングで事務所を移転することが理事会で決議され実施することになりました。



齋藤副会長

喜多：候補物件の中から事務所を選定するまで、どのように進めていったのでしょうか？

齋藤：千葉駅に近い良い物件を見つけるために、不動産会社3社に声を掛けさせていただいて、物件の提案をしていただきました。前事務所の契約更新月が今年（2024年）の2月だったので、退去通知は半年前に行わなければならないことと、理事会のスケジュールから、昨年5月には物件の確定をしなければならないといった厳しいスケジュールでした。全部で20物件ほど現地を見学、内覧したのですが、昨年4月、最後の最後で現在の事務所と出会えました。

喜多：現在の事務所を選定した「決め手」は何だったのでしょうか？

齋藤：千葉駅から徒歩5分の立地という利便性が一番ですね。あとは賃料とイメージにあった間取りであるかどうかですね。また、空調についても、事務局で温度調整できるというのは必須条件でした。鍵も前事務所のようにカードでキーボックスを開けるタイプでは、汎用性がないので、そのようなタイプでないということも条件にしていました。

喜多：新事務所のオススメポイントはどこですか？

齋藤：3つあります。1つ目は、事務室と分離されたスクール形式で最大40名収容できる会議室です。2つ目は、高速のWiFi環境（NTT東日本：ギガらくWiFi）です。最大100名まで同時アクセスが可能です。3つ目は、スマートロック（SwitchBot）の導入です。物理的な鍵が不要で指紋や暗証番号、カードで開錠することができ、スマートフォンでの遠隔操作も可能です。



新事務所の会議室

◆ICTをフル活用して利便性を向上！

新しい事務所では、ICTを活用してこれまでにない利便性を実現しています。入館システムのセキュリティ面でのサービスや、通信環境の整備についてお伺いしました。

喜多：オフィスビルでは、居室への入退出の管理など、セキュリティを確保することも大切です。今回の物件ではどのような工夫をされたのでしょうか。

齋藤：新しい事務所のコンセプトは、事務室と会議室の完全分離でした。理事会や各種イベント、研究会といった打合せは、土日祝日に開催されるケースがほとんどです。当然、事務室には人がいませんので、セキュリティ面から事務室に入ることなく会議室をご利用いただけるようにするというのが必須条件でした。このコンセプトを実現するためには、物理鍵では不可能で、IoT技術を利用したスマートロックの導入が不可欠でした。スマートロックであれば、開錠のためのパスワードを会議室利用者の方々にお知らせするだけで入退出していただけます。

さらに防犯のために「見守りカメラ」も設置しました。こちらもIoT技術で、入退出した「人」だけを検知して映像をクラウド上に記録することができます。また、リアルタイムの映像をスマートフォンでチェックすることもできます。



リモートから管理可能なキーシステム



受付に設置されたリモートカメラ

喜多：いろいろなICT機器を使う上で通信環境の整備も大切です。どのような工夫をされたのでしょうか？

齋藤：新事務所では、従来の有線LANをなくして無線LANにしたいと考えていました。また、

会議室利用者の方が安心して利用できるWiFi環境を整える必要がありました。今回採用させていただいた「ギガらくWiFi」は、導入・運用コストが抑えられ、事務室と会議室利用者向けのWiFiを1台の接続装置で使い分けすることができます。また、事務室のWiFiと会議室利用者向けのWiFi間は通信できないセキュアな仕組みとなっているため、会議室利用者の方が誤って事務室のネットワークにアクセスしてしまうこともありません。高速なWiFi環境を安心かつ便利に利用することができます。

喜多：事務所の移転が無事完了しました。会員や理事の皆さんへのメッセージをお願いします。

齋藤：事務所引っ越しの際には、あいにくの雨模様の中、理事の先生方、高岡専務、事務局の皆様にご協力いただき大変スムーズに移転することができました。本当に有難うございました。

会員の皆様におかれましては、ぜひ、新事務所を有効活用していただけたら幸いです。

編集委員 喜多 康人



◆千葉県中小企業診断士協会 新事務所

住 所：千葉市中央区新町1-20 江澤ビル5階
アクセス：千葉駅東口から徒歩4分



協会のある江澤ビル

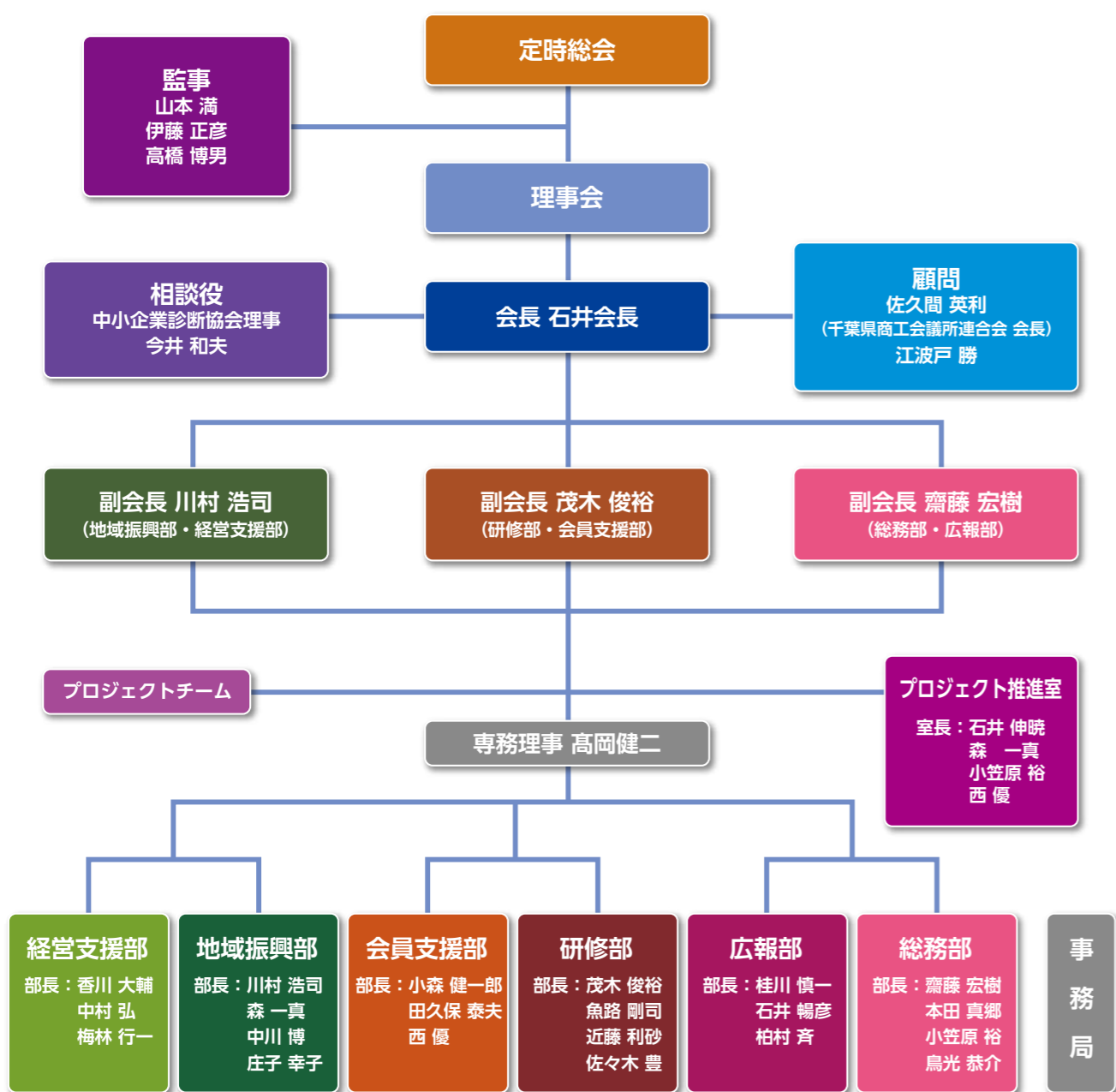
特集 ぜんぶ見せます！千葉県協会のお仕事

千葉県協会は、協会員、地域の経営者、支援機関のために様々な活動を行っています。ここでは当協会の仕事内容についてご紹介します。

千葉県協会の組織

当協会は、「千葉県内の中小企業の行く先を照らし、伴走して、元気にする」というミッションを実現するために、「千葉県内の中小企業支援にとって欠かせない存在となる」ことを目指して活動しています。そのための機能として協会員をはじめとするステークホルダーに対して「集い、学び、貢献する（集いの場をつくる・学びの場をつくる・地域に貢献する）」ことを提供しています。

●組織図



●組織の分掌

<h4>総務部</h4> <ul style="list-style-type: none"> ○総会、理事会の運営 ○事務局の運営 ○各種規程の整備 ○診断士バッジの管理 ○資格更新支援 ○予算・決算 ○会計処理 	<h4>広報部</h4> <ul style="list-style-type: none"> ○協会の広報・宣伝事業の推進 ○機関誌の編集・発行 ○メディアとの連絡・調整 ○HP・SNS・YouTube チャンネルの運営
<h4>研修部</h4> <ul style="list-style-type: none"> ○理論政策更新研修の運営 ○新入会員研修会・会員スキルアップの研修会の支援・運営 ○新春懇親会(新入会員研究発表)の運営 ○研修旅行の運営 	<h4>会員支援部</h4> <ul style="list-style-type: none"> ○会員交流の促進(春・秋祭り) ○新規会員の加入促進 ○会員の福利厚生 ○実務補習・実務従事・ポイント取得支援 ○協会所属の研究会の管理 ○メーリングリストの運用
<h4>地域振興部</h4> <ul style="list-style-type: none"> ○行政・支援機関との連携強化 ○診断士の日イベントの運営 ○商工会・商工会議所策定の「経営発達支援計画」への支援 ○受託事業の開拓・紹介 ○収益事業の管理 	<h4>経営支援部</h4> <ul style="list-style-type: none"> ○金融機関との連携強化 ○診断士の日イベントの運営 ○千葉県ビジネス応援センターの運営管理 ○受託事業の開拓・紹介 ○収益事業の管理 ○産廃業者・外国人経営者等の経営改善計画策定支援
<h4>プロジェクト推進室</h4> <ul style="list-style-type: none"> ○プロジェクトの進捗管理 ○プロジェクトの人材アサイン ○必要に応じたプロジェクトの立ち上げ 	<p>理事・監事・委員の写真を掲載しました。 ホームページをご覧ください</p>

■ 協会受託事業の事例紹介

千葉県協会では、金融機関や支援機関、行政から事業を受託して、協会員に仲介しています。委託機関の中小企業支援に協力するとともに、比較的経験の少ない協会員への案件紹介と経験値向上をサポートしています。



永見周太郎さん

今回、千葉県商工会連合会様から受託した「ニッポン全国物産展」に参加した協会員の永見周太郎さんにお話を聞きました。

喜多：「ニッポン全国物産展」はどのようなイベントで、何の業務を担当したのですか？

永見：2023年11月17～19日に池袋・サンシャインシティで開催された全国物産展です。千葉県協会では千葉県商工会連合会様から、来場者調査や県からの出店事業者への支援を受託していました。私は主に来場者調査を担当して、傾向分析や今後他の地域の物産展出店へと繋げるためにどのような点に留意すべきか等の提言を担当しました。



ニッポン全国物産展の様子

喜多：この受託事業に参加しようと思ったきっかけや魅力は何ですか？

永見：前職では企業で新商品企画等のマーケティングを担当しており、来場者へのアンケート調査業務はその経験が活かせると思ったから

です。また物産展の熱い客引合戦で、人気ブースがどのような戦術を取っているのか、また千葉県の事業者はどのように特長を打ち出すのかを生で見られる面を魅力に感じました。

喜多：この受託事業に参加して、大変だったこと、良かったことは何ですか？

永見：苦労したのは、来場者のアンケート調査数が伸びず、目標（3日間で最低300人）に達しなかったことです。ターゲットとする来場者の基準やお礼を渡すタイミングなどを途中で何度も見直ししました。また、分析の過程で予め想定していた仮説と異なることがわかり、分析軸や解釈を試行錯誤する必要があった点で苦労しました。

良かったことは、千葉県協会から一緒に参画し、千葉県事業者の支援を担当した西優さんのマーケティング方法がとても参考になりました。実店舗と物産展での顧客層の違いを考察し、物産展から実店舗への顧客流入につなげるものでした。

喜多：受託事業の経験を今後どのように活かしたいと考えていますか？

永見：診断士経験の少ない中で、案件受注に向けた営業活動を協会の方々にご尽力いただき、大変ありがたく感じています。

今回の案件や相談窓口、専門家派遣等でも、支援機関を通して事業者さんと深い部分までやり取りさせていただけるため、スキル向上や診断士としての感覚を養う上で今後に活かしたいと考えています。また支援機関自体との関係性を深められる点も有意義だと考えています。

■ 千葉県協会 事務局 高岡専務理事インタビュー

千葉県協会事務局の役割について、協会運営全般をサポートしていただいている高岡健二専務理事にお話を聞きました。

喜多：協会事務局の役割を教えてください。

高岡：事務局の業務は、大きく分けると3つあります。まずは協会員の登録管理で、入退会や資格更新手続に必要な連絡、書類作成を行います。2つ目は協会受託事業に関するもので、支援機関や協会員との書類のやり取りや報酬の支払い等を行います。3つ目は協会自体の総務的な業務で、協会が主催するセミナー等の資料作成や協会自体の経理業務もあります。これらの業務を3名（小川さん、田邊さん、阿部さん）の体制で担当しています。

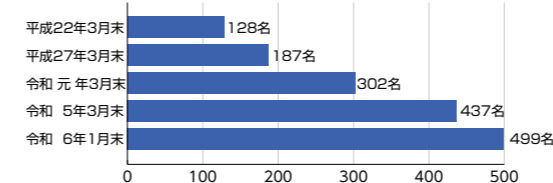
喜多：事務局業務で皆さんが心掛けていることは何ですか？

高岡：ミスなく正しく処理することは当然ですが、例えば受託事業に関する業務では、担当した協会員への支払いがなるべく早く行えるように準備や手配することを心掛けています。協会とのやりとりで、協会員の皆さんが困ったり不便に感じたりすることが無いように気を付けています。

喜多：事務局業務で大変に感じることはありますか？

高岡：協会員が大幅に増加し続けていますので、これに伴い協会員向けのセミナーや勉強会、また支援機関からの受託事業の件数も増加し

●協会員数の推移



ています。業務量が増え続けていますので、ミスなく早く処理することは益々大変になってきていますが、事務局メンバーが協力して対応しています。

喜多：新しい事務所はいかがですか？

高岡：新事務所は駅近で、協会員が利用できる会議室もあるので、事務所を訪問してくれる協会員が増えました。お互いに顔が見える機会が増加し、コミュニケーションが良くなったと思います。また支援機関との打合せも、会議室や打合せコーナーがあるので、とてもやりやすくなりました。

喜多：協会員へのメッセージをお願いします。

高岡：協会員の皆さんには、ぜひ事務局に足を運んでいただきたいです。私たち事務局は協会と協会員をサポートするのが仕事ですので、顔の見える事務局を目指して頑張っています。また中小企業診断士は、政府や自治体の中小企業支援の最前線での担い手だと思っています。そのような協会員を事務局としてサポート出来ることはとても嬉しいと感じています。



事務局の様子

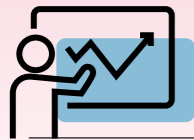


事務局の皆さん
(左上から時計まわりに、高岡専務理事、田邊さん、阿部さん、小川さん)

※高岡専務理事は、2024年6月総会をもって専務理事を退任となります。これまで長期にわたって協会活動にご尽力いただき、ありがとうございました。

編集委員 喜多 康人





明日のスターを目指せ！ セミナー講師発掘プレゼン大会

< 2023 年度プレゼン大会入賞者 >

優勝：赤田 彩乃さん

2位：中村 友一さん

3位：大嶋 亨一さん



はじめに

当協会では人財発掘の一環として、自身のセミナーコンテンツ案を発表しあう「セミナー講師発掘プレゼン大会」を毎年開催しています。2023年も17名の方にご登壇いただき、非常に活発で学びの多い機会となりました。今回は、参加者からの投票数が多かった上位3名の診断士をご紹介します。

1位. 赤田 彩乃さん

優勝を飾られたのは、「～販路開拓に活かそう～営業資料の見た目を整えるずいデザイン」を発表された赤田彩乃さんです。商工会議所での講師経験も豊富であり、内容もさることながら立ち振る舞いにも魅入ってしまいました。



<赤田彩乃さんのプロフィール>

一橋大学卒業。人材紹介会社にて採用支援業務に従事。地方自治体向けのコンサルティング会社への転職を経て独立。

中小企業では後回しにされがちなデザイン。各種補助制度などの後押しもあって自社商品の開発は増

えてきましたが、開発後の営業資料まで手が回らず、せっかくの商品の魅力を損ねる営業資料もあるでしょう。赤田さんのセミナーでは、そんなお悩みを解決する、PowerPointを中心にWordでも活用いただける明日から使えるテクニックを伝授するものです。

<セミナー概要>

- タイトル**：～販路開拓に活かそう～「営業資料の見た目を整えるずいデザイン」セミナー
- ねらい**：パワーポイントやワードの資料作成において、見た目を整えるための「デザインの基本的なルール」を知ること。受講後にデザインのルールを活用し、見た目の整った資料を短時間で作成できるようになること。
- ターゲット**：各地の商工会議所等支援機関を通じての公開セミナー、営業力強化・生産性向上を課題とする事業者での個別セミナー等

中小企業の抱える課題にズバツと刺さる、内容も「ずい！」の一言に尽きますね。これからの意気込みなど、赤田さんから一言いただきましたのでご紹介いたします。

<赤田彩乃さんからの一言>

「明日から使える、手間は少なく効果は大きく（ずい）」を意識した講座提供が信条です。「楽しかった」で終わらず、行動変容、生産性向上につながるとご評価いただいています。ほぼ千葉(?)の葛飾から駆けつけますよ！

2位. 中村 友一さん

続く2位を受賞したのは、「資金繰り経営のススメ」を発表された中村友一さんです。長年、金融機関に勤められた知見から話され、事業継続には欠かせない「資金繰り」の必要性や具体的な手法について改めて考えさせられるものでした。



<中村友一さんのプロフィール>

法政大学卒業後、京葉銀行勤務を経て、2023年より千葉県中小企業活性化協議会にて中小企業支援業務に従事。

資金繰り表を作成する必要性について、元・地域金融機関と現・中小企業活性化協議会での勤務経験からお伝えした上で、「収益力改善計画」書式をベースとした資金繰り表の作成方法と、その活用方法について学ぶことができます。

<セミナー概要>

- タイトル**：資金繰り経営のススメ
- ねらい**：赤字であっても資金が回れば会社はつぶれない。そんな大事な資金繰りなのに「資金繰り表」を作っていない会社の何と多いことでしょうか？資金繰り表の作成方法とその活用法を提案します。
- ターゲット**：売上規模2～3億円程度までの中小企業経営者を対象としたセミナー（開催主体：商工会&商工会議所/保証協会等）

「資金があれば会社がつぶれないのに、なぜ資金繰り表を作っていないのか?」。その問いかけに、支援者である診断士としてもハッとさせられました。そんな中村さんからも一言いただいています。

<中村友一さんからの一言>

この度は、プレゼンの機会をいただきありがとうございました。プレゼン大会にチャレンジしたことがきっかけとなり、「資金繰り」という自分の新たな強みを得ることができました。これからもよろしくお願いいたします。

3位. 大嶋 亨一さん

最後の入賞者・3位を獲得されたのは、「メンタルヘルス対策セミナー」を発表された大嶋亨一さんです。様々な企業が課題意識をもつメンタルヘルスについて、診断士だけでなく社会保険労務士・キャリアコンサルタントの立場からも、その知見

をご披露されました。



<大嶋亨一さんのプロフィール>

IT会社で総務・人事として23年間勤務。採用・社内研修・社内環境整備・ISO取得推進などに従事。

「全ての働く人が健やかに、いきいきと働けるような気配りと援助をすること」であるメンタルヘルス対策。一方で中小企業では「専門スタッフがない」「取り組みが分からない」というお悩みもあり、本セミナーでは「明日からできる」取り組みを伝えます。

<セミナー概要>

- タイトル**：メンタルヘルス対策セミナー～明日からできる！メンタルヘルス不調にならない、させない職場づくり～
- ねらい**：多くの中小企業はメンタルヘルスについて認識不足であり、特に従業員が少ない場合、一人が罹患すると他に負担がかかり新たな問題が生じる可能性があります。そのため、業務効率の低下(プレゼンティーズム)や休業(アブセンティーズム)などの隠れた損失を避け、活気ある職場環境づくりに寄与します。
- ターゲット**：メンタルヘルス対策に取り組んでいない中小企業の経営者・管理職、その中小企業の支援機関

誰しもが心身ともに元気でいられる社会を実現するため、事業者様だけでなく一人一人が知っておきたいことでもあります。大嶋さんのコメントも紹介いたします。

<大嶋亨一さんからの一言>

プレゼン大会は、「自分がわかっている知識を如何にうまく伝えるか」を客観的に考える機会となりました。入賞という栄誉をいただきましたが、それ以上にプレゼン大会は自分自身を一回り成長させてくれる機会となりました。



明日のスターを目指せ！セミナー講師発掘プレゼン大会

入賞者3名の他にも、自身の知見や興味のある分野などで作りこまれたコンテンツをご紹介します。素晴らしい発表ばかりでしたので、ぜひ当協会イベントなどでお会いした際に情報交換しましょう！

●齊藤 丁さん

物価高を乗り越えろ!!
楽しく進めるコスト削減

●小櫃 博さん

身近なデジタル化で変わる。
スマート産業で人材不足を解消！



●山本 義夫さん

「5S」は何故続かない?
本当は組織を活性化させる一番の「力」



●相馬 麻須美さん

生産性を上げる
職場の整理収納術



●西川 靖志さん

中小企業はこうして儲ける!
～マーケティング理論「4つのポイント」



●窪田 恭之さん

中小企業における
タレントマネジメント



●高橋 朋智さん

中小建設業の
事業承継セミナー



●川島 洋行さん

日本企業は「強み」の宝庫
強み発見企業 6割が業績アップ!!



●永見 周太郎さん

顧客価値をあぶりだす
アンケート調査の極意



●大口 憲一さん

ゼロから始める健康経営
-健康経営優良法人認定までの
取り組み方



●大塚 貴行さん

データ分析超入門
～ロードマップで、
プロフェッショナルの道を切り開く



●佐野 紳也さん

IT活用入門セミナー
～Webマーケティング超入門



●朝日 優介さん

製造業必見!
初めての展示会で新規顧客を
獲得する方法
～「展示会なんてお金のムダ」と
思っているあなたに～



●長谷川 祐さん

100年に一度の変革
自動車EV化
～中小企業にチャンス到来～



この「セミナー講師発掘プレゼン大会」で発表することにより、入賞者は毎年11月に開催される「診断士の日」で登壇したり、外部機関も招いた当協会主催の勉強会で発表したりと、アピールの機会にもつながっています。当協会の営業部隊である地域振興部・経営支援部の両部長より、本大会へのコメントを頂戴しました。

<地域振興部 川村浩司部長より>

プレゼン大会は当協会のイベントにおいて、新人の診断士の方々の能力発掘の場と考えています。当協会が支援機関に提供する業務としては、窓口相談・個者支援に加え、セミナーや研修会の講師派遣があります。セミナー・研修会においてコンテンツは勿論のこ



と、その他に聴講者に「伝え」「理解を促し」そして「行動変容」へのきっかけを作るための能力を備えている必要があります。プレゼン大会の前に「セミナー・研修会講師育成講座」を開催し、現役のセミナー・研修会講師として活躍する診断士から能力や営業手法、そして売れるコンテンツについてのレクチャーなどをお伝えしています。

本題に戻りますが、プレゼン大会は基本公募により登壇者を募っております。登壇者の多くは「セミナー・研修会講師育成講座」を受講した方がエントリーをされております。また、このプレゼン大会における過去上位者は千葉県内の支援機関をはじめ、全国の支援機関でも登壇されている方もいらっしゃいます。是非、セミナー・研修会の講師に興味がある方はご参加ください。

<経営支援部 香川大輔部長より>

「診断士の3つの仕事の1つに挙げられる「話す」こと。しかし、しゃべりにもコンテンツにも自信があるのに、仕事がないという方も多いのではないのでしょうか。私たち営業部隊が望んでいるのは、まさにそんなツワモノたちです。近年では、セミナーや研修の依頼が増えており、人手不足の状況です。協会内での勉強会など、内部での活躍の機会も増加中!「我こそは」という方の参加をお待ちしております。そして、しゃべりにもコンテンツにも自信がないというそのアナタ!そんな方の参加も問題なし。私たち営業部隊に自分自身をアピールすればよいのです。あまり得意ではないことに挑戦する、その心意気もお待ちしております。



2024年度の「セミナー講師発掘プレゼン大会」でも、自慢のコンテンツや講師への挑戦に対する意気込みなど、皆様のご応募をお待ちしております!また本大会に関連した「診断士の日」イベントと「講師育成講座」もご案内いたします。



大会入賞者が登壇する「診断士の日」

当協会では「中小企業診断士の日」である11月4日に合わせて、そのイベントを開催しております。本年度も2023年11月8日に開催し、会場とzoomをあわせて100名を超える方にご参加いただきました。

基調講演としては「人を育て、さらなる成長を」というテーマで、しのはらプレスサービス株式会社 代表取締役社長 篠原正幸 様にお話しいただきました。続いて当協会での取り組みとして、「商工団体・金融機関をお招きした中小企業支援の勉強会」と「おいしい千葉と空の商談会における運営とマッチング支援」のご紹介をしております。最後に「セミナー講師発掘プレゼンテーション大会」の上位入賞者にセミナーコンテンツをご発表いただくプログラムですので、アピールに持ってこいの場です。

まずはここから!

きたれ「セミナー・研修講師育成講座」

「セミナー・研修講師もやりたいけど、どうしたらいいかわからない」という方は、ぜひ当協会が毎年開催する「セミナー・研修講師育成講座」にご参加ください。本講座では、「伝える・動かす・動機付けさせる」ための基本のインストラクションスキルや、セミナー企画書や研修カリキュラムの作成などについて説明いたします。また講座内で、受講生が作成された独自のセミナーコンテンツも発表いただく機会もあるので、ぜひアピールの場にもご活用ください。



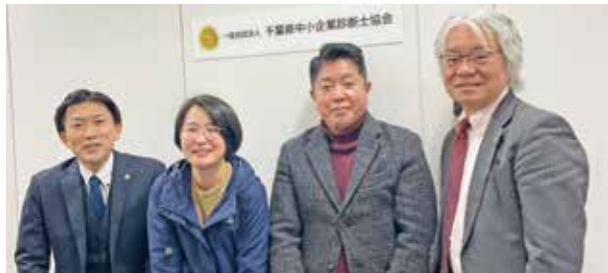
編集委員 庄子 幸子

2023年 新設研究会のご紹介

千葉県中小企業診断士協会に2023年新たに「SAKE研究会」と「ブラッシュアップ研究会」の2つの研究会が発足しました。そこで両研究会の皆さんにそれぞれの研究会の概要についてご紹介いただきました。

SAKE研究会

SAKE研究会は2023年4月から活動を開始されています。今回は5人の発起人のうち高橋寛さん、西田更さん、宮前治さんのお三方にお話を伺いました。



左から高橋さん、幹事の庄子幸子さん、西田さん、宮前さん

● 発足のきっかけと研究会の目的

鈴木：なぜアルファベットの「SAKE」なのでしょう。また、研究会の目的を教えてください。

宮前さん（以下敬称略）：千葉県のお酒は日本酒だけではなく、ワインなどの洋酒もあり、また海外進出のご支援ということも考え「SAKE」としました。

西田さん（以下敬称略）：研究会発足のきっかけはコロナ禍です。当時飲食店には支援金が出る中、酒蔵や原料を生産する米農家及び酒販店には支援はありませんでした。そこでお酒に関わる業種、業態を支援できないかと思い、研究会を立ち上げることにしました。

● 現在の活動内容

鈴木：具体的な活動や開催サイクルを教えてください。
高橋さん（以下敬称略）：現在は年4回研究会を開催しています。実施内容としては大きく2つです。支援をするうえで商品や業界に関する知識が必要となりますので、まず千葉県の「SAKE」文化を学ぶことです。研究会員の専門家による講義の他に、各種の体験・見学等を通して「SAKE」に関する知見を広めています。もうひとつは各種のイベントに参加して、実際に生産者と消費者を橋渡しする支援です。支援を実践することでそのノウハウを蓄積していきたいと考えています。

<2023年度の活動内容>

- ・ 講義：「診断士なら知っておきたい日本酒の知識」
- ・ 講義：「ワインテイasting」

- ・ 見学：九十九里のブドウ農家さんでの収穫体験
- ・ 見学：和蔵酒造の蔵見学
- ・ 支援：手賀沼花火大会での千葉酒の販売
- ・ 支援：千葉県酒類販売(株)70th提案会への参加

西田：診断士として支援する際には、「SAKE」についての最低限の知識がないと、酒蔵さんや酒販店さんと会話ができません。そのためアカデミックな知識の取得と実際のご支援の両輪で活動しています。



和蔵酒造の蔵見学にて

● 今後の研究会の方向性

鈴木：現在の活動を伺いましたが、2024年度以降はどのような活動をされるのでしょうか。

高橋：まだ検討段階ですが、2024年度も年4回のうち2回は講義、2回は実地見学などを実施したいと思います。また個別の生産者さんや販売店さんの支援経験を研究会内で共有することも検討しています。

宮前：今のところ「点」の活動なので、一気に貫通で事業者さんのお役に立てる事例を集めて「面」としての研究ができればと思います。

西田：ゆくゆくは酒蔵さんや酒販店さんを診断士が支援する際に活用できるような研究を体系化して、1冊の冊子にまとめられればと考えています。

● 会員へのメッセージ

高橋・西田・宮前：これから活動していくなかで、蔵元さんや酒販店さんの支援において注意すべき点や、支援の道筋などを明確にしていきたいと思っています。それらを蓄積して研究会員の皆さんと共有し、事業者さんの支援に繋げて、千葉県全体を盛り上げていきたいと思っています。ご興味のある方は、是非ご連絡ください。

【連絡先】

入会ご希望の方は右のQRコードからFacebookのグループに参加申請をお願いします。



ブラッシュアップ研究会

ブラッシュアップ研究会は2023年10月に発足しました。今回は幹事の中村弘さんと事務局の田久保泰夫さんにお話を伺いました。



中村さん 田久保さん

● 発足のきっかけと研究会の目的

鈴木：まず研究会を発足された背景を教えてください。

中村さん（以下、敬称略）：ここ数年会員の増加に伴い、年齢構成が変わり、以前は多数派だった50歳以上の会員が少数派になりました。またその年齢の方が集まる場がありませんでした。そこでネットワーク作りとキャリアの有効利用につながる取り組みをしたいと研究会を発足しました。

田久保さん（以下、敬称略）：そのため基本的には50歳以上というのを入会資格としています。

● 現在の活動内容

鈴木：現在の活動のサイクルと内容を教えてください。

田久保：10月の発足から12月、2月と年4回ペースで、船橋市中央公民館で開催しています。

中村：毎回2名の研究会員の方にこれまでの診断士活動やこれからの展望などを各30分程度発表いただいています。発表後には参加者と意見交換を行い、発表者にも参加者にも気づきを得られるようにしています。



キックオフ後の懇親会の模様

● 今後の研究会の方向性

鈴木：2年目となる2024年度の運営方針と今後の展望をお聞かせください。

中村：当面は1年目同様、研究会員にお話しいただく予定です。その中で「こんな時にはこんなやり方をしている」という事例を共有して、診断士活動に

おける基本的な進め方のようなものを導き出せれば良いと考えています。

田久保：診断士活動のなかで必要となる情報へのアクセスの仕方など、当たり前と思われるようなことを共有することも継続していきたいと思っています。

中村：将来的にはこの研究会が千葉県協会の中でもこの分野ではトップという人の集まりとなれば良いと思っています。その結果として県内の企業を元気にするのに貢献できる存在になり、会員自身も各自が充実した人生を送れるようになることが願いです。

田久保：研究会員の皆さんは、経営者の方とも年齢的に近い場合が多いので、経営者の良き相談相手になり得ます。そういった面で貢献できる集団になれると考えています。

中村：田久保さんがおっしゃるように、専門的なスキルの高い研究会員が経営者の良き相談相手になって、最終的に個々の顧問契約につながるような活動を行う組織になることが夢です。

● 会員へのメッセージ

中村・田久保：50歳以上の皆さんとお話をする、「自分は特に専門的なスキルも知識もない」とお話しになる方がいらっしゃいます。ですが、診断士として経営に関する知識をお持ちで、更に長い実務経験のなかで会社や組織についても熟知されていること自体が大きな武器になります。皆さんの経験を研究会に持ち寄り、ネットワークを作ることで、その武器を更にブラッシュアップすることができます。50歳以上の皆さん、是非一度研究会をのぞいてみてください。

【連絡先】 brushup@meister-pat.com

今回ご紹介させていただきました2つの研究会を含め、全研究会の研究発表会が下記の日程で開催されますので、是非ご参加ください。

・ 日時：2024年5月11日（土）午後

・ 場所：千葉商工会議所ホール

実施時間や場所の詳細に関しましては、別途協会からの連絡をご確認ください。



編集委員 鈴木 直人

2024年 新春懇親会 ～新入会員研究発表～



今年の新春懇親会は2020年以来の対面開催で行われ、11グループで約5時間半の熱い発表が繰り広げられました。

今年は各グループに協会理事から講評

今年は1グループの発表につき、協会理事からの講評があり、理事と発表者との質疑を含めたコミュニケーションが追加されたことで、さらなる盛り上がりを見せました。



講評を聞くグループ

生成AIの活用が進む。千葉県ならではの特徴も

千葉県中小企業診断士協会の新入会員ということもあり、千葉県の活性化に着目した発表が多くみられました。また、近年活用が広がる生成AIの研究やそれを生かした研究発



多くのグループで「チーバ君」が登場。チーバ君の体の部位で地域を示すなど、千葉県ならではの特徴も

表も多くみられ、時代とともに発表内容の技術的な変化が見られました。

いずれの発表も研究発表にける熱意と、深い洞察に基づく素晴らしい発表で、参加者が相互に学ぶことができる新春懇親会となりました。

2チームが大賞と会長賞のダブル受賞に

全グループの発表後、会場参加者による投票が行われました。

集計の結果、DとKグループが同率1位を獲得。協議の結果、両グループが会長賞と1位のダブル受賞となりました。2位はCグループ、3位はIグループとなりました。

ダブル受賞となった2チームは壇上で会長から表彰が行われ、各チームには惜しめない拍手が送られました。



2チームに会長から目録を授与



会長から全体講評

BEST AWARD



Dグループ：
チーバくん知名度向上による千葉県経済活性化のご提案



Kグループ：
Chat GPTを診断士業務にどう使えるか・有効か



Cグループ：
千葉への移住について考える～そうだ、千葉、住もう～



Iグループ：
千葉の特産品のブランディングについて

各研究テーマや活動の様子のご紹介

各グループから研究テーマや活動の様子を紹介します。
◎…リーダー



A 診断士の集客に向けたコミュニケーション～ゴルフのビジネスへの有効性を徹底検証～

メンバー：大石 善彦、加瀬 雄大、田中 順◎、千葉 健作、寺田 涼音、宮沢 和博

千葉県中小企業診断士協会の皆様、日頃よりビジネスにおける集客や営業活動は順調でしょうか。中小企業診断士にとって、これらの活動は非常に重要であり、特に顧客や協業先との親密なコミュニケーションが成功の鍵を握っています。この点に着目し、我々Aグループはゴルフというテーマを選び、そのビジネスへの有用性を深掘りしました。千葉県中小企業診断士協会が年2回開催するゴルフコンペの存在が、この研究の発端でした。

2023年7月からは月1回のオンライン会議と12月のリアル会議を通じて、アンケートやインタビューを実施し、一部メンバーはゴルフコンペにも参加しました。集客におけるコミュニケーション手法を加瀬雄大さんが検証し、宮沢和博さんがゴルフ市場の現状をマクロ視点で、大石善彦さんと千葉健作さんがミクロ視点で分析しました。寺田涼音さんは事例研究を、宮沢先生は初めてのゴルフコンペ参加体験を報告しました。

研究結果から、ゴルフは共感や理解を促し、信頼関係を深める上で非常に効果的であることが明らかになりました。これは、直接的な集客方法ではなく、中長期的な関係構築の手段として有効です。この活動を通じてメンバー間の結束も深まり、協会研修部とAグループの全員に感謝の意を表します。

研究テーマ A班

診断士の集客に向けたコミュニケーション～ゴルフのビジネスへの有効性を徹底検証～

秋のゴルフコンペ参加報告 2023年12月1日

市原京急カントリークラブ

B 千葉県内人口増加自治体を診断士目線で分析！

メンバー：金子 孝、高橋 朋智、竹内 敦◎、村上 尚吾、吉川 智也

我々Bグループの研究では、県内で人口が増加している流山市と袖ケ浦市を選び、それぞれの市が有する強みや戦略について調査しました。この研究を通じて、自治体データ（税収、人口、産業振興など）の収集方法や分析の着眼点を学び、今後の地域振興支援に役立てるスキルを身につけることができました。

メンバーは皆、忙しい中でも献身的に研究に協力してくれました。流山市長に会いに行った高橋さん、袖ケ浦市での現地調査を行った金子さん、ChatGPTを活用して資料を作成した吉川さん、そして夜遅くまで頑張ってくださった村上さん。

それぞれ個性あるメンバーが成果を持ち寄り、メンバーみんなの力で一貫性のある研究ストーリーをまとめ上げ、とても良い発表ができたと思っています。

このグループでリーダーを務め、多くの学びと素晴らしい仲間を得ることができました。

メンバー及び企画いただいた協会、研修部の皆様、参加者の皆様に感謝申し上げます。

流山市 ながれやマン

袖ケ浦市 ガウラ、ソデリー

千葉県内人口増加自治体を診断士目線で分析！



C 千葉への移住 について考える ～そうだ、千葉、住もう～

メンバー：岩城 廣明、大神 雅規、大嶋 亨一〇、高橋 大樹、永見 周太郎、吉岡 雅樹

Cグループは「千葉への移住 について考える ～そうだ、千葉、住もう～」としました。

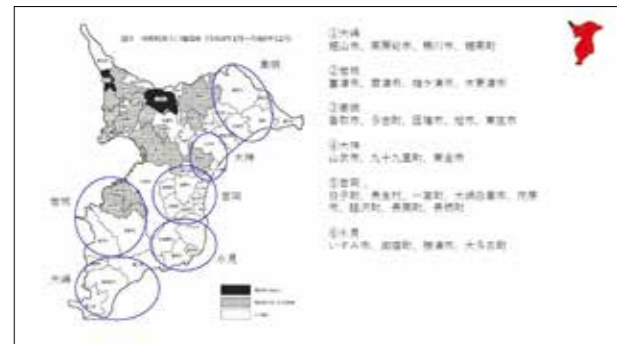
千葉県で特に人口流出が多いエリアに着目し、6つの地区に分けました。(逆に人口流入が多いエリアは対象外としました)

その6地区をそれぞれの班員が担当し、そのエリアのイチオシの市町村を紹介することにしました。

各班員とも未知のエリアを調べて、推薦することは簡単なことではありませんでした。しかし、各市町村について、色々な観点から調べて、その中でイチオシを選びました。実際にそのエリアに向向いて調べる班員もいて、非常に充実した研究となりました。

自信をもって「千葉県いいところ 一緒に住もうよ!」と言えることができました。また、おかげさまで持ちまして、班員同士の交流ができ、同期の仲がより深まりました。

これからもこのご縁を大切にしていきます。



D チーバくん知名度向上による 千葉県経済活性化のご提案

メンバー：赤田 彩乃、飯野 裕司、窪田 貴光、齋藤 丁、鈴木 幸、本田 泰樹〇

千葉県が誇るご当地キャラクター「チーバくん」を起点にして千葉県の魅力が県内外へ発信され、ステークホルダーが物質的・精神的に豊かになり、結果として千葉県中小企業の活性化へ貢献することができるのではないかと、という問題提起から検討が始まりました。

独立診断士と企業内診断士、副業を持つメンバーなどそれぞれの立ち位置に基づく多様なアイデアをブレインストーミングで出していき、方向性を集約。また各自の専門性を活かしたスライド作成によって、このグループでしか実現できない素晴らしい発表を行うことができました。

高いポテンシャルをもつ「チーバくん」ブランドを持っているのは千葉県の確かな強みですので、機会があればブランド向上に向けた伴走支援を千葉県協会で行ってきたいですね。

月に約1回のリモートミーティングと、全体で2回の対面ミーティングで議論を進めていきましたが、対面ミーティング回は、ミーティング時間よりも、その後の反省会の時間のほうが長かったかも知れません(楽しかったですね)。

改めて、グループメンバーに感謝を申し上げます。ありがとうございました!



E もし日本から千葉県がなくなったら どうなるか考えてみた

メンバー：足立 啓輔、勝田 慶〇、園田 祥人、高倉 祥譽、原田 総介、細井 英典

我々Eグループは、「もし日本から千葉県がなくなったらどうなるか考えてみた」というテーマで、千葉県の特色ある企業や産業について調査研究を行いました。

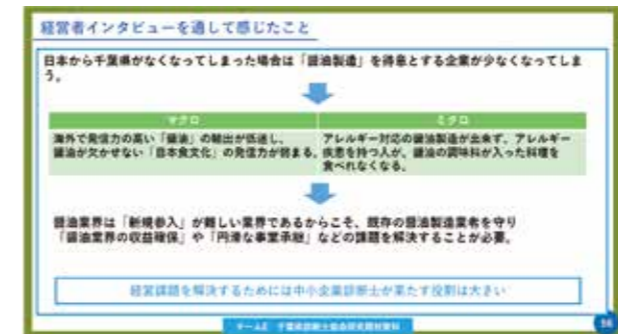


千葉県外に住んでいる方もおり、月に1回程度WEBミーティングで進捗と方向性を確認しながら進めていきました。また大高醬油様、たまごやとよまる様にはインタビュー・現場見学をさせていただきました。

今回の研究を通じて、改めて千葉県がどのような地理的特徴や歴史があり、それが特色ある産業を育ててきたかを知ることができ、千葉への愛が深まったと感じています。

一方で、「なくなったら困る」企業の多くが人材採用・育成・定着、資金調達・資金繰り、事業継承などの課題を抱え、事業継続に苦心されていることも改めて感じました。千葉県で活動していく中小企業診断士として、そのような企業を一つでも多く支援し、千葉県をより「なくてはならない」ところにしていきたいと再確認できた研究になりました。

今回の研究を通じて、改めて千葉県がどのような地理的特徴や歴史があり、それが特色ある産業を育ててきたかを知ることができ、千葉への愛が深まったと感じています。



F ChatGPTを活用した診断士業務の効率化

メンバー：衣川 健一、小西 功二、水野 誠之、米倉 徹〇、渡辺 真也

Fグループは「ChatGPTを活用した診断士業務の効率化」というテーマで研究・発表を行いました。

メンバーとの打合せは月に一度行い、各自やりたいことを挙げてその成果を発表し合いながら進めました。当日の発表ではChatGPTのAPIを利用したりサーチ業務やライティング業務の効率化や画像生成AIツール「DALL-E」の活用事例などについて発表を行いました。今回の研究を通じて、日進月歩の世界であるAI分野における最新情報を収集できたことは良かったと思っています。また、活用方法という点においてはまだ活用できる余地がある分野であるため、引き続き学習を続けていく必要があると改めて感じました。



G 銚子電鉄に学ぶ食品小売業の販売戦略

メンバー：朝日 優介、安東 大哲、植草 貴治、坂井 圭輔〇、田口 正樹、津田 淳

銚子電鉄は、数々の経営難を乗り越えながら、近年黒字化した企業です。税理士で経営学の専門家でもある同社の竹本社長は、あらゆる資源、経営難すらも逆手にとって商品を開発し利益につなげようと努力されています。そして、赤字で苦しく自社のことだけでも大変な時期にも、常に地域や地方の鉄道会社を元気にしたいという視点を持ちながら、経営に向き合っていました。



竹本社長のお話から多くの学びがありましたが、研修の終盤、果たしてこのレベルの会社の経営相談はできるのか、という疑問に直面しました。経営者に対する尊敬の念をもって誠心誠意自らの知見をもって応えようという姿勢をもちつつ、診断士として期待に応えるためには、どんな経営者であっても尻込みしてはならない、覚悟をもって業務に臨まねばならないとの結論になりました。そのためには、メンバー一同、日々必死で精進していかねばならないという思いに至りました。



H アフターコロナで企業はどう変わったか?

メンバー：木下 英彦、永野 秀俊、西川 靖志◎、二宮 良輔、長谷川 祐

コロナはどこへ行った…。我々グループHのメンバーでは、最初の会合で、ニュースや話題で、「コロナの話」が消えたことが話題でした。4年前。繁華街からは人が消えました。企業でリモートワークが広がり、社内ではマスク顔。志村けんさんコロナで死亡の衝撃。(ちなみに門前仲町のもんじゃ焼きやさんには、志村さんがよく通っていて、好みのピリ辛もんじゃには「しむけんもんじゃ」の名前がつけられました) 国のコロナ対策予算は累計80兆円弱！ 補助金、助成金、(休業の) 協力金で、中小企業は助かったのか？ そして中小企業の経営は、コロナ後でどう変わったの？ Hグループでは、こんな直球勝負で臨むことになりました。結論は？

「真っ当な経営をしている中小企業は生き残る」でした。ゼロゼロ融資の返済計画を立て、マーケティングにより商品、サービスを差別化し変化を見据えてDXを導入、こ



んな企業はカネを借りれます。経営の本質は変わらないのです。



I 千葉の特産品のブランディングについて

メンバー：大和田正巳、福島英二、宮原博之、山下学、山田一城、山本勇介、山本義夫◎

I(愛)グループは、マーケティングに興味のあるメンバーが多く、知名度の高い特産品とそうでない特産品の差を知ることで「千葉県特産品のブランド向上」に繋げるをテーマとしました。

知名度の高い「落花生」の現地調査では、栽培の歴史・振興策を理解し、一方、知名度の低い「房州うちわ」の現地調査では、独特の魅力に気付かされました。更に全国164名の方々にご協力いただいたアンケート調査では、千葉県特産品の認知度について貴重なデータを得ました。熱心に検討・討議を重ね、カラオケ店で発表練習も行いました。

この充実した6ヶ月の活動は、私達にとって大きな成長機会となり、結果見事3位入賞を果しました。調査にご

アンケート調査 (認知度)				
Q4) 知っている特産品				
落花生	梨	ぬれ煎餅	田子作餅	下総生醤油
千葉餅子巻餅の「あられ餅」	オランダ菓の「チーバム」	鳥屋本店の「黒せんべい」	千葉ウシロバQ(鳥屋) 神楽(白だし)	落花生
62(37.8%)	95(57.9%)	33(20.1%)	43(26.2%)	15(9.1%)
5(3.0%)	2(1.2%)	0(0.0%)	146(89.0%)	103(62.8%)
71(43.3%)	16(9.8%)	15(9.1%)	17(10.4%)	5(3.0%)

千葉ブランド調べてみよう 集めた集めたアンケート 落花生の歴史を探り、房州うちわ、つくってみた

楽しく学んだ愛チーム (全部13文字) でした!

山本 義夫 (リーダー)、大和田 正巳、福島 英二、宮原 博之、山下 学、山田 一城、山本 勇介

協力いただいた「八街市郷土資料館・徳永様」「うちわの太田屋・太田様」「アンケートにご回答いただいた全国の皆様」に深く感謝いたします。これからも私達は千葉県特産品の魅力を広く伝え、中小事業者様の活性化支援を行って参ります。



J 千葉県協会の女性診断士を増やそう!

メンバー：大塚 貴行、小川 良樹、小櫃 博◎、西山 正彦、平井 正樹、廣瀬 俊也

「女性会員の参加者ってこんなに少ないんだね。」研究テーマは、昨年6月の新入会員研修会でのリーダーのこの一言で決定。「女性活躍」が世の中の流れになっているにも拘わらず、会場の男性割合の多さに驚き、このテーマを掲げました。

研究は、女性診断士へのインタビューのほか、月一回のミーティングで議論を重ねてきました。リモートが中心でしたが、リアルでのミーティングも実施。メンバーは年齢や属性がバラバラで、女性診断士こそいなかったものの、様々な観点から意見交換ができました。その中で学んだことが、「女性」という観点に限らず、多様なメンバーが目標に向かって協力し、知恵や経験を持ち寄り、意見を出し合える組織は活気があり、メンバーも生き生きするという事です。

発表会もメンバー全員が参加し、懇親を深め楽しむことができました。研修部をはじめ運営いただいた皆様、貴重な機会をいただきありがとうございます。

1. 比べてみると..

	男性会員がほとんどの千葉県協会(現行)	男性・女性会員がバランスしている千葉県協会(将来)
千葉県協会	<ul style="list-style-type: none"> 支援ラインアップが限定? イベントのマンネリ化 今までの慣習運営が続けられる 	<ul style="list-style-type: none"> 女性ならではの支援受注が増加 イベントが活性化 女性会員向け施策の負担増
女性会員	<ul style="list-style-type: none"> 女性ならではの支援集中 ちやほやされる 協会内で孤立しやすい 	<ul style="list-style-type: none"> ロールモデルが増える 女性会員ネットワークが拡大 ちやほやされなくなる
男性会員	<ul style="list-style-type: none"> いごちが良い 男性視点に固執しがち イベントのモチベーション低下 	<ul style="list-style-type: none"> 過度な緊張感が生まれる 幅広い視点から議論が可能 イベントのモチベーション向上

K Chat GPTを診断士業務にどう使えるか・有効か

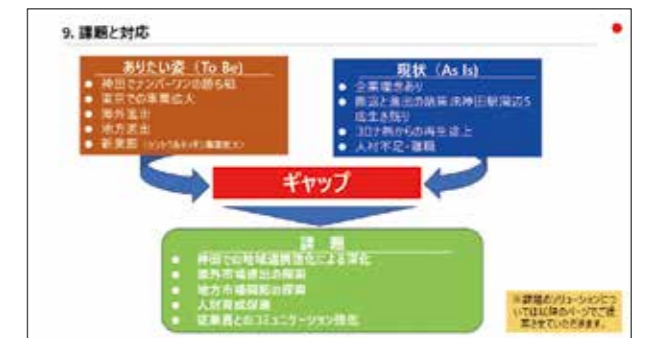
メンバー：窪田 恭之◎、武田 正憲、玉川 信、平野 将士、古川 知則、皆川 知幸、若林 佑樹

昨今話題の「生成系AI (ChatGPT) を飲食業界のお困りごと解決に応用できるか」「企業診断などの診断士業務に生成系AIの利活用は有効か」をテーマに選定して活動を行いました。

実際に飲食業の経営者にインタビューを実施し、課題に対する提案書を作成するプロセスにおいて、メンバーをAI、アナログの2グループに分けてそれぞれ別々に提案検討を行い、その内容に差異が生まれるかを検証実験しました。

その結果、両者の提案内容がほぼ同じになるという貴重な結果を得、そこから「中小企業診断士にとってAIは有効性の高いツール」「効率性や正確性を求められる仕事はAIが得意」「ただし、経営者の思いや課題認識を①言語化し、②課題の抽出、③施策の優先順位付けをし、④経営者へ気づきを与え、⑤ソリューション提案をすること、は創造性を発揮できる中小企業診断士だからこそ提供できるサービスである」という気づきを得ました。

また、新春懇親会当日の発表ではPPTの説明に加え、ChatGPTのデモを実施し、わかりやすさを心掛けました。みなさん、ChatGPTと仲良くなって、一段上の診断士を目指しませんか。



編集委員 鈴木 園子

特集 広報部ができました！

千葉県協会に2023年より広報部が新設されました。ここでは広報部の全体像についてご紹介します。

新しく誕生した広報部について桂川慎一部長にお話をお聞きしました。



多方面のステークホルダーの皆さまに向け、活動の「見える化」のために各チームが連携しながら、協会の良さを伝えたいと思っています。

喜多：広報部が新設された目的を教えてください。

桂川：これまで会員支援部の中で活動していたアンフィニ編集委員やHP編集委員、総務部の中にあつたイベントレポートチームは、いずれも千葉県協会をPRする機能を担っていました。今回これらの機能をまとめて広報部として一体的に活動することで、情報連携とコミュニケーションを強め、対外発信力を強化することを目指しています。

喜多：広報部の具体的な役割を教えてください。

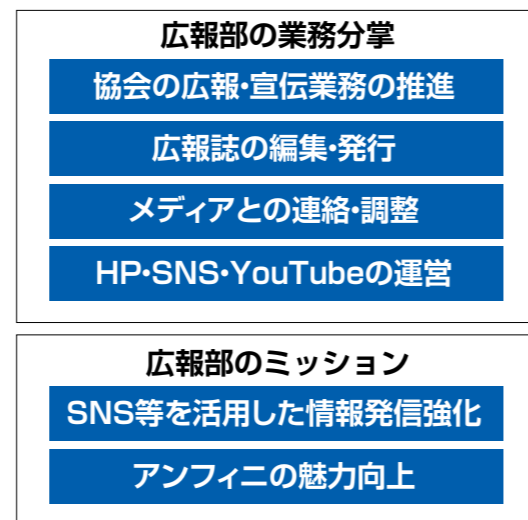
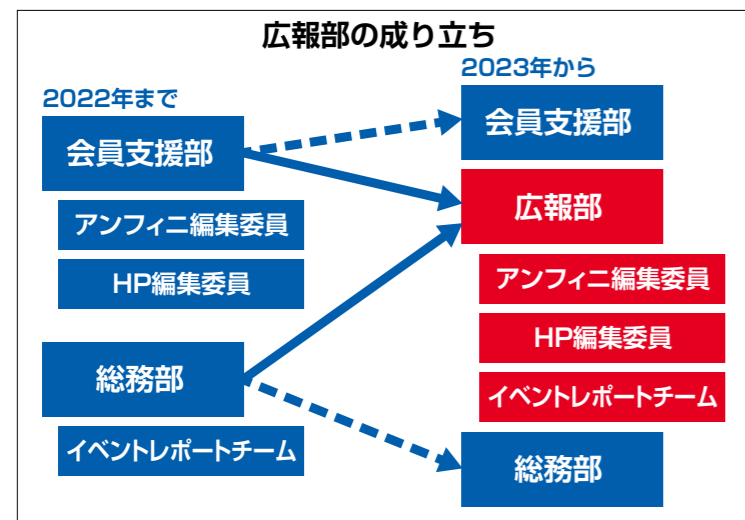
桂川：広報部の役割は、①千葉県協会の広報・宣伝業務の推進、②広報誌の編集・発行、③メディアとの連絡・調整、④HP・SNS・YouTubeの運営ですが、重要なミッションとしては、「SNS等を活用した情報発信強化」と「アンフィニの魅力向上」と考えています。

喜多：活動に参加しているメンバーはどのような方達ですか？

桂川：メンバーは、協会から募集をして手を挙げていただいた皆さんです。千葉県協会入会後の年数の浅い会員さんが多くいます。協会をPRする活動に参加することで、自分のネットワークを広げたり、協会のことをより知る機会となることを魅力的に感じてもらっているのではないのでしょうか。

喜多：実際の活動の様子を教えてください。

桂川：2023年12月には3つのチームが合同で集まり、それぞれの活動を共有化しました。終了後にはお約束の懇親会も開催しました。会員の皆さんがさまざまな機会に参画することで協会内の人脈形成の場をつくり、「顔が見えるアットホームな協会」を常に心がけています。



喜多：協会員の皆さんへのメッセージをお願いします。

桂川：千葉県協会は「顔が見える、アットホームでフランク」が特徴で、私自身も入会時から楽しみながら活動をさせていただいています。コロナ禍で久しく対面でのイベントが制

限されてきましたが、そんな中でも「アンフィニ」などを通じて活躍する皆さまの活動をお届けしてきました。これからもアンフィニに加えて動画やホームページなどで皆さまに千葉県協会をご理解いただけるように頑張っておりますので、ぜひ楽しみにしてください。

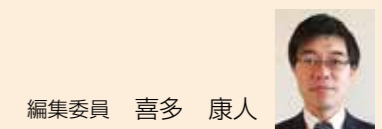


YouTube チャンネル登録 高評価 いいね! よろしくお祈りします!

広報部の主な仕事

仕事内容	対象メディア
アンフィニ編集委員 ・企画会議 ・取材、記事原稿の作成 ・校正チェック	アンフィニ(infini) 千葉県中小企業診断士協会や会員の活動を紹介する広報誌。発行は現在年1回で、会員に加えて他県協会や各支援機関などにも広く配布される。
HP編集委員 ・サイト構成、デザインの定期見直し ・情報更新、メンテナンス ・問合せ対応 ・サーバ運用	千葉県協会ホームページ 当協会のオフィシャルホームページ。地域の経営者、支援機関、協会員向けに情報を発信。
イベントレポートチーム ・協会イベントの取材、動画撮影 ・動画の編集 ・動画の配信	千葉県協会ホームページ、YouTubeチャンネル、Facebook等 協会の活動やイベントをSNSを通じてタイムリーに発信。動画を通じて臨場感ある生の情報を発信。

広報部の活動にご興味ある方は、ぜひ桂川部長にお声かけください。



編集委員 喜多 康人