

中小企業診断士による室内楽演奏会「春の戯れ」を開催 穴原 安梨沙先生、大東 威司先生 (城北支部)

2016年4月24日(日)幡が谷KMアートホールにて、中小企業診断士による室内楽演奏会「春の戯れ」を開催しました。昨年春に4人のメンバーで発足した音楽を愛する診断士の集まりも、3回目となる今回は声楽2人・弦楽器4人・管楽器3人の計9人に。ご来場のたくさんのお客様と、ソロやアンサンブルの名曲を楽しみました。

メンバーは全員、中小企業診断士や企業での仕事を持つアマチュア演奏家です。幼少期や学生時代に楽器演奏や歌を始め、専門家への師事やオーケストラ演奏などを続けてきました。この演奏会に向けては、メンバー一人一人の練習だけでなく、仕事後に集まってアンサンブルの練習を重ねました。診断士がなぜ音楽を?と疑問に思われる方も多かもしれませんが、ゴルフやテニスが親睦を深めるのに有効なように、音楽という共通の趣味を持っていることで輪が広がり仲間が増えました。一つの音楽を作り上げる中でお互いを知り、音と心を合わせる経験は、診断士としてのチームワーク向上にも役立っています。

演奏会はバッハ作曲「ヴァイオリンとオーボエのための協奏曲」で始まりました。石川先生と松本先生のソロがオーケストラと響き合い、一気に華やかな雰囲気になりました。モーツァルトの「ケーゲルシュタット」では、平野先生、三澤先生、佐藤先生らの弦楽器の連係プレイが見事でした。中盤で演奏された「静かな街」では、トランペットの大東先生らが奏でる20世紀のアメリカの風景が印象的でした。ベネディクトの「美しい四月が」では、諸先生のソプラノと穴原先生のフルートが上手く響き合いました。終盤は、鈴木先生の「椿姫」(ヴェルディ)と諸先生の「カンタータ」(バッハ)が続き、ソプラノの歌声と管弦楽が物語や神への祈りを表現し盛りあがりを見せました。そして最後はお客様と一緒に、「春の小川」を合唱してお開きとなりました。

当日は、多くの中小企業診断士の先生方にもご来場いただきました。誠にありがとうございました。



●コンサルタントの極意 鍛冶田 良先生に聞く

今回は診断士として活躍しています鍛冶田 良(かじた りょう)先生に稼げる診断士になる極意を聞いてみました。皆様のヒントになればと鍛冶田先生もおっしゃっていましたのでご参考にしてください。また講座に関心のある人は鍛冶田先生(E-mail r.kajita@jpc-consulting.jp)にご連絡願います。

Q 現在お勤めの公益財団法人 日本生産性本部で受注率が高いそうですが、その秘訣は?

私は生産性本部の専属コンサルタントとして勤務しています。専属コンサルタントですので、仕事は自動的に入ってくるように思う人もいますが、それは誤りです。専属コンサルタントは約40人いますので、その中でも熾烈な競争があります。正直、専属コンサルタントになりたては仕事がなく、転職しようかと思っただけです。ありがたいことに、今は顧客から指名受注が多いです。

指名されるようになるまでは、受注率を上げることに注力していました。受注率を上げるコツは商品を「見える化」という点だと思います。我々の仕事はサービス業ですので、形が見えません。形が見えないとお

お客様は不安です。ですので、経営診断報告書や企画書に「何をしてくれるのか」というのを見せてあげることが大切だと思います。サービスを「見える化」することで受注率は7～8割に高まりました。

Q 現在コンサルの仕事をしてみてどのような依頼が多いでしょうか。

今の仕事は、コンサルティング9割、研修1割です。コンサルティングのテーマとしては事業再生が多いです。事業再生というと、すごいことしているように感じる人も多いですが、要はP/Lの改善です。経営診断、経営計画策定、実行支援という普通のコンサルティングとほぼ同じで、ハードルが高いわけではありません。ただ、金融機関などから自分のアウトプットを評価されるので、その点では気は抜けないところもあります。再生支援協議会や金融機関などは、一度、バツンがつくと二度と仕事がきません。

研修は専門の現場改善系の案件が多いです。最近では、金融機関向けに現場の見方の研修が多いです。現場を知らない金融機関の方でも、ポイントさえ押さえれば現場で問題点を指摘できるようになります。

Q 上記で紹介されました数々のご経験、ノウハウを後輩たちにご教示しているとのことですが？

はい、「製造業向け経営診断実践講座」という講座を通じて、診断士の方に伝えています。ここの講座では企画書の作成の方法から経営診断報告書までのプロセス、アウトプットをすべてオープンにしています。それは、私がコンサルタントになりたての頃、一番知りたかったからです。この講座を立ち上げるきっかけは、いろいろあるのですが、大きな影響を与えた出来事は再生支援協議会の仕事で一発退場された診断士の方を見て、何か僕にできないかなと思いました。最終的なアウトプットのイメージが分かれば、こんなことにならなかったのではと思うようになりました。講座を受けた人が一発退場とまらないようなアウトプットを出せるようになってもらいたいと思っています。

Q その講座は他の講座と比べて何か特徴があるのでしょうか？

この講座の特徴は3つあります。一つ目はコンサルティングに特化している点です。6回を通じて、コンサルティングの基礎をしっかりと学んでもらいます。最低限の品質を保つためのコンサルティングの進め方、生産の高い進め方、提案の仕方、自分の業績管理の方法など、営業から経営診断報告までを包み隠さずお伝えしています。二つ目、事例にもとづいた分かりやすい教材です。実際の例を見ないと、いくら説明してもイメージできず、使えるようになりません。企業名以外の部分は、報告書などはオープンにしています。また、自分の受注管理の仕方など見えない部分についても触れており、受講生からは評判です。三つ目は価格の高さです。6回で20万円ですが、協会で行っているプロコン塾よりは高いです。価格は非常に悩んだのですが、ターゲットはやる気のある診断士でしたので価格は高くしようと決めました。正直、価格を安くすれば、もっと集客はできると思います。ただ、安くすると受講生間のキモチの違ひから本気の人不満足になるのではないかと考えました。本気の人を集めたいので、あえて高くしました。

Q 講義にはどのような出身の人が多く、どのような目的で参加している人が多いのでしょうか？

企業内診断士や独立診断士と、幅広い人に参加していただいています。狙いどおり、熱意の高い人に多く参加いただいています。中には、北海道から参加していただいている人もおります。コンサルティングのスキルを高めることが目的の方が多いです。みなさん、投資した分を回収しようと熱心です。メール等で個別の相談も受けており、そこから受注につながったことが3件ありました。講座を通じて、資料の作り方、進め方が参考になったという方もおり、いろいろ役に立ててうれしいです。ちなみに第3期は定員の12名、満席でお断りした方も出ました。

Q 今後講師を目指している人へのアドバイスがあればお知らせ願います。

研修講師は、非常に難しい職業になると思います。現在は研修の動画配信なども進み、研修でなくても知識は得られる時代です。さらには診断士でなくても、講師はできますので、競争は非常に激しくなると思います。

研修講師として差別化する方法はさまざまありますが、その一つが講師の実体験にもとづく事例を入れられるかどうかだと思います。そのためには、コンサルティングで現場へどんどん出て、それをまとめて研修で話すというのが、「自分にしかできない」研修の答えの一つだと思います。



新入会員紹介 島津 浩平先生

【職業】 金融関係。近年は主に調査業務や事業開発を担当。(企業内診断士)

【支部活動】 実務補習中(8月で終了予定)ですが、本年6月より東京協会城北支部に準会員として所属。企業内診断士フォーラム等所属する研究会を探すためにさまざまな研究会に参加しつつ、支部の活動として広報部に参加。先日キックオフ会議に初参加。



はじめまして。6月に準会員という形で城北支部に入会させていただきました島津と申します。このたびは広報部に所属することになりまして、簡単ではございますが自己紹介をさせていただければと思います。

Q なぜ中小企業診断士を取得しようと思ったのか

当時たまたま割り当てられた仕事の中で、中小企業やベンチャー企業を支援しているベンチャーキャピタルの方やエンジェル投資家の方々から、「優れた技術を持った中小企業が日本にはまだまだいて、中小企業の成長がこれからの日本経済の成長のカギになってくる」といった内容の話に感銘を受けたことで中小企業に興味を持ち、また微力ながら貢献をしたいと決心いたしました。

一方で、中小企業にどのような形で自分は貢献できるのだろうかと考えながら日々を過ごしていたところ、「中小企業診断士」という資格の存在にたまたま気がつきました。優れた技術やノウハウを持っているのだけれども、経営としてはうまくいっていないというような企業もいるはずという仮説を私自身持っており、経営・財務から情報システムと幅広い教養を身につけることができるこの資格は、自分の中小企業に貢献したいという理想に近づくためにはぴったりな資格でした。

もちろん、学習内容は高度であり一筋縄ではいかなかったのですが2次試験を2回受ける形で無事合格することができました。

Q 新広報部員としての挨拶

中小企業診断士の試験に合格してからスプリングフォーラムや研究会などに参加させていただいた際に思ったのは、もちろん当初の目的である中小企業に対してなんらかの形で貢献するということはやっていきたいことではあるのですが、現在の仕事ではしない・できないことなど、いろいろと新しいことをやってみたいという気持ちも芽生えました。そのため今回、今まで全く経験のない広報部に参加させていただきました。

広報部の役割は、皆さんの日々の活動や魅力の情報伝達を行い、より交流を深めていただきながら組織の活性化を支援することと考えております。まだまだ不慣れな点が多いかと思いますがどうぞよろしくお願いいたします。

Q 私生活について

学生時代から多趣味な性格、裏を返せば飽きっぽい性格ではあるのですが、007 シリーズをはじめとした映画鑑賞やイタリア語・ドイツ語の勉強、そして2年ほど前から始めたのですがロードバイク（キャノンデール）が趣味です。ロードバイクは診断士の同好会にも参加させていただいております。また現在、2歳の息子の育児に奮闘中です。ふとした時に子どもが私の口癖を言っているのを耳にしたときは、本当に子どもというのは親から学んでいくものなのだなど実感いたしました。

最後になりますが、資格取得のきっかけにもなった中小企業・ベンチャー企業の方々になんらかの形で支援をしていきたいという気持ちを忘れずに、中小企業診断士として精進してまいりたいと思います。まだまだ未熟ものですがどうぞよろしくお願いいたします！

あとがき ふるさと納税をしてみても考えたけど・・・

先日、ふるさと納税をしました。皆さんご存知だとは思いますが仕組みは簡単に言うとうこうです。

○東京都 T 区在住の私が・・・

・M 県 M 市に **2 万円寄付** をする。

・来年、T 区税務署から送られてくる住民税が **1 万 8 千円安くなる**。

⇒要するに、寄付した金額（限度額まで）の 2 千円を除いた（限度額まで）は、税金を払ったものとされる

○ここでうれしいのが返礼品。牛肉に豚肉、野菜・果物、日本酒・ワイン、電気製品に旅行券、その自治体の特産品が送られてきます。ここで私、ちょっと悪い考えをしました。

どうせ税金は払わないといけない⇒普通に住んでる所に払っても、お礼も何もない⇒だったら **2000 円は損するけど、牛肉ももらえる** ○○市にふるさと納税した方が **お得** じゃないか！

すると、**脂ののったステーキ用牛肉が 8 枚** ほど送られてきました。妻も子供も大喜び。でもこれ、スーパーで買ったなら 1 枚 2 千円位して 8 千円（もしくはそれ以上）はするわけです。つまり、**2 千円で 8 千円分の牛肉をゲット** した事になるとも考えられます。

○ふるさと納税、総務省はこんな理念で行っているそうです。HP から抜粋して要約すると

① 納税者が寄附先を選択する制度。その使われ方を考える きっかけとなる。

② これから 応援したい地域へも力になれる 制度であること。

③ 自治体が 国民に取組をアピール することで自治体間の競争が進むこと。

とのこと。

お得だし、素晴らしい理念。しかも「ふるさとチョイス」www.furusato-tax.jp という、金額や欲しいものから納税先を選べるサイトもあって、手軽にふるさと納税ができ、お礼の品もいただきました。

ここでちょっと疑問。 そういえば総務省の理念を思い出すと・・・

「俺は、税の 使われ方 を考えて納税したか？ **牛肉が美味しそう** だからだよな？」

「○○市の事を知ったうえで 応援したい と思ったか？ **牛肉が美味しそう** だからだよな？」

「確かに、自治体間の取組を比較 した。でも、取組より **牛肉が美味しそう** だったからだよな？」

最近では、**返礼品競争が過熱** していて、

・ iPad に地域オリジナルアプリを入れて、地域名産としたり ⇒ **アプリ消せばただの iPad**

・ 地域限定商品券が返礼品になったり ⇒ **ネットや金券ショップで換金できるらしい**

（結局、その自治体は商品券の返礼品を辞めたそうです。）

競争の趣旨が変わってきている 感じと、自分の住んでいる **T 区** の **年収が 1 万 8 千円減** になる違和感。これで区

民プールが値上げしたら嫌だな、と思いつつ、**牛肉が美味しそう**だったので、違和感は無視。

参考までに、27年度上期の人気の寄付先は以下の通り。

第1位 宮崎県 都城市（寄附金額：1,332,936,107円 寄附件数：101,792件）

その秘訣：クレジットカード決済やお礼の品を大幅リニューアル、「日本一の「肉と焼酎」をアピール。

第2位 山形県 天童市（寄附金額：1,222,238,874円 寄附件数：74,245件）

その秘訣：りんご、ぶどう、さくらんぼなど果物、肉は天童牛、お米・日本酒などの他、伝統工芸品まで。

第3位 長野県 飯山市（寄附金額：963,806,914円 寄附件数：43,632件）

その秘訣：「北陸新幹線開通記念・駅にチタンプレートでお名前掲載」などユニーク品が沢山。

そしてもう1つ重要なのは還元率。

第1位 宮崎県都城市の「都城産豚・Mの国黒豚4kgセット」。還元率【160%】

10,000円の寄付で、4kgも国産黒豚肉がもらえる。受付開始からまもなく注文が殺到しうけつけストップになってしまう。



第2位 宮崎県綾町の「A-3 綾ぶどう豚食べ尽くしセット」還元率は、【120%】

10,000円の寄付で、国産のぶどうを食べて育った綾ぶどう豚のセットが3kg。遺伝子組み換えではないトウモロコシや麦を飼料に使用、ストレスの少ない環境で育てられたブランド豚。



第3位 長野県飯山市の「幻の米」新米15kgになります。還元率は、【90%】

10,000円の寄付で、15kgもらえる。楽天市場で平均すると5kg/3,000円程度で販売されている。



素晴らしい還元率。そういえば、ふるさと納税って**寄付**だった。

でも、そんなことを考えても意味がないので**牛肉**をもらった今日この頃でした。

他の編集者には東日本大震災被災地域にふるさと納税した人もいました。これは寄付した市から被災地域の復興に活用させていただきますという礼状が入っていたとのことでした。返礼品は地域産、海産物でしたが新鮮で大満足だったそうです。これは前述の「使われ方」「応援したいと思ったか」には一応該当しますが、不純な？動機があったことは否定しないということでした。

ふるさと納税の返品競争が最近の話題にもなっていますので、その実例を紹介して編集後記とします。

【本誌に関する皆さまのご意見、ご要望をお待ちしております】

①皆さまがお持ちの“ネタ”を提供してください

- ・研究会・区会の活動を紹介したい、または、ご自身のセミナーを紹介したい。⇒広報部員が潜入します
- ・ご自身の特技を紹介したい。支部内の方と交流したい。⇒「今月の城北人」のコーナーで紹介します
- ・診断士としてのノウハウを紹介したいなど ⇒特集記事化します。

②皆さまが知りたいことを教えて下さい

- ・企業内診断士の活動状況が知りたい。
 - ・独立するには、どうしたらいいかを知りたい。
- ⇒各種 特集を組んで記事を作成します。

③読者としての（批判も含め）感想をお聞かせください

- ・批判的な内容もお願いします。今後の改善に活用させていただきます。

④本誌編集スタッフ募集中

- ・「隙間時間にちょっと」「アイデアを出すだけ」でも構いません。

問い合わせ先 城北支部広報部：jphoku.kouhou@gmail.comまで よろしくお願ひ致します。

JOUHOKU SHINDAN 誌

2016年6月21日発行

発行者：城北支部長 清水一都

編集者：城北支部 広報部

