

## 診断士名詞事情

執筆：岡本 陽介

診断士として会社とは違い（診断士用の）名刺を自分で用意しなくてはならない場合が多くあります。今月は、何名かの会員から名刺事情をお伺いしました。個人情報にモザイクをかけてありますが、知る人は誰だかすぐにわかると思います。

### ① 写真付き名刺



#### 【発注業者・基礎情報】

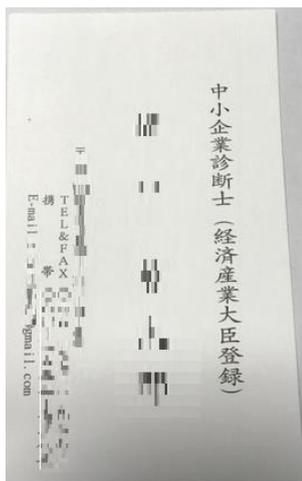
ビスタプリント <http://www.vistaprint.jp/>  
表面・裏面 フルカラー印刷。ホワイト・マット紙 (210g/m<sup>2</sup>)  
再注文割引。300枚で税込み 4800円弱。

#### 【特徴】

両面カラーで両面ともフルデザインできる。

版下が保存されているので、次回からは Web 上で一部文字修正するだけで、すぐ再発注可能。以前はオーストラリアなど海外印刷業者から送られてきたが、最近は国内業者から発送されることもあり。

### ② シンプル派



#### 【発注業者・基礎情報】

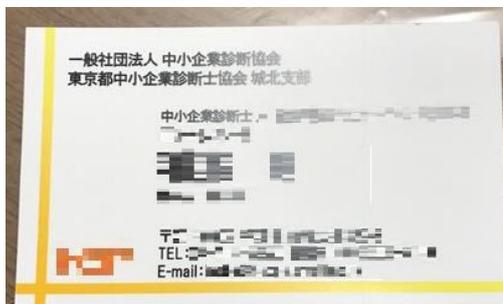
ASKUL です。100枚、白黒で 1780円程度。

#### 【特徴】

翌日には届くスピード！

### ③ 使い分け派

Aパターン) 対診断士はシンプルに



#### 【発注業者・基礎情報】

ラクスル <https://raksul.com/businesscard/standard/>

#### 【特徴】

安くて速い。受付から7営業日の出荷の場合、  
100部、463円 (1枚 4.6円) ・ 1営業日後でも 1400円

Bパターン) 対外的には手の込んだものを・・・



皆さまもオススメの業者などあれば johoku.kouhou.gmail.com までお願いします。

## 研究会紹介:「ロジスティクス研究会 ～意識されにくい業務に光をあてる～」

執筆: 島津 浩平

広報部やその発行する広報誌は、支部の活動・研究会活動を支部会員の皆様にはわかりやすく伝え、支部の活性化に資するという役割を担っているものと考えております。

この度、城北支部の研究会であるロジスティクス研究会に参加する機会を得ましたので、物流は全くの素人の私が研究会に参加して感じたこと、そして研究会の活動内容等についてご紹介します。

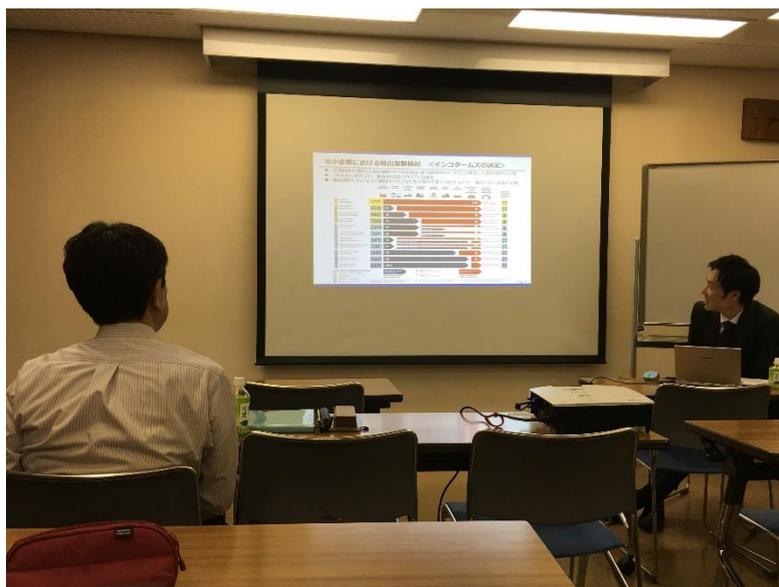
### ● 研究会の概要

ロジスティクス研究会は、2ヶ月に1回の頻度で18時45分から、主に人形町近辺の区民館において開催されます。活動内容は物流の現状等について会員や専門家から発表が行われ、質疑応答が行われるものになります。人数は10名前後で多様なバックグラウンドを持っている方が多いです。毎回講義形式というわけではなく、物流関連施設の見学などのイベントも随時開催されています。

### ● 講義内容等の紹介

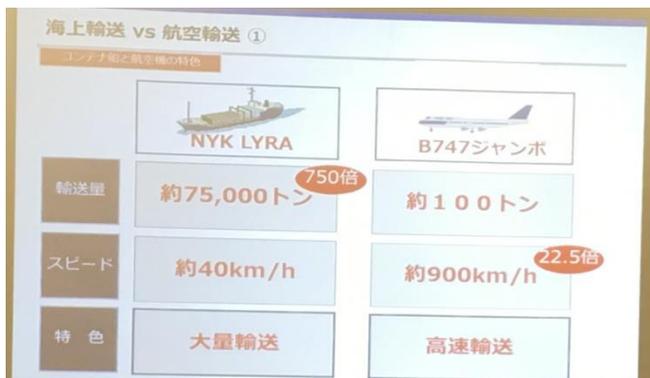
私だけかもしれませんが、初めて研究会に参加する際に、研究会にうまく溶けこめるだろうかという点は一般的な心配事ではないかと思っております。興味を持った内容ではあるものの、知っている方がいらっしやらない場合、なかなか参加に踏み切りにくいかもしれません。

本ロジスティクス研究会はというと、代表幹事の平野先生をはじめ、初対面の方には必ず挨拶をしていただき、極めてアットホームな雰囲気です。講義が始まるタイミングではそのような心配を持っていたことすら忘れておりました。

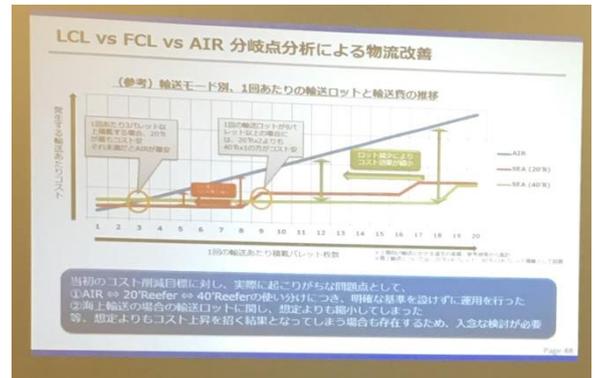


## アットホームな研究会の雰囲気

参加した日の講義では、倉庫会社に勤務されていらっしゃる会員の方からの国際輸送に関する解説が行われました。そもそも物流と聞いてピンとくるものがない私でしたので、話の内容についていけるかという気持ちが少なからずありました。しかし、最初の導入説明の段階で、いきなりディープな話に入るのではなく、中小企業白書の資料から国際物流を取り巻く状況そしてその変遷という、いわゆる概略のような説明がありました。例えば従来海外はあくまで低賃金を活用するための生産拠点であったが、現在は海外自体が人口増加や経済発展により商品を販売する市場となっていることや、輸送の手段としての海上輸送（船）と航空輸送（航空機）の積載重量別・価格別の比較など、全くの素人でもざっくりと全体を理解できるような構成となっておりました。



海上輸送（船）と航空輸送（航空機）の比較



分岐点分析による物流改善

また講義内では、先生が診断実務の中で実際にクライアントに提案をされた物流改善の方法、『海外で生産をしたものを国内の一箇所の港に輸送し、そこで検査を行ったうえで国内輸送をしている企業に対して、より効率的な輸送のために、海外で検査を行ったうえでそれぞれの輸送先に近い港に直接運ぶというような提案』をご本人から臨場感満載で聞けて大変勉強になりました。



実際先生がプライベートで行かれたパナマ運河（様々なエピソードも聞けました）

講義への参加を通じて、物流はいわゆるリードタイムに直結している重要な分野であり、効率化することによって顧客に対するサービスレベルをあげることができる分野であるという認識を持つまでに至りました。また、診断士資格取得で勉強した一般的な損益分岐点に似たような概念として、運びたい数量に応じて①20 フィートコンテナ、②40 フィートコンテナ、③航空輸送の組み合わせでコストを削減できる分岐点分析による物流の改善という身近な概念もあると理解できました。

先生の趣味ということもあったようですが、具体的な船舶、港などの写真を用いて、例えば海上輸送の重要な拠点であるパナマ運河などがどのように動いているのかを分かりやすく説明いただきました。

## ● 研究会について (質疑応答形式)

講義終了後の懇親会のタイミングで、代表幹事の平野先生をはじめロジスティックス研究会に参加されていらっしゃる先生方に研究会について質問をしてみました。

Q. ロジスティックス研究会の設立の経緯等について教えてください。

A. ロジスティックス研究会は 2010 年に設立され、現在 7 年目。協会内で物流をメインテーマにしている唯一の研究会。中小企業診断士は生産プロセスの改善やマーケティングなどの分野では多くの専門の先生がいらっしゃるものの、いわゆる物流の専門家は少ないものと認識している。一般的に物流というのはコストがかかるだけでどうしようもないものと思われているが、実際には改善をすることで提供までのリードタイムが縮まることがあることや、価格を抑えることができるなど重要な役割を担っている。このロジスティックス研究会を通じて、そのような知見を持つ中小企業診断士が増えてくれればと思い、運営させていただいている。

Q. ロジスティックス研究会はどのような方が特にためになると思われますか。

A. 例えば、新たに通販事業を始めようというような先生や見識を広げたいというような先生にはタメになると思う。前者に関しては、今までは実倉庫に在庫を持ってそれを提供していくというような店舗販売のビジネスがメインになっていたものの、通販事業ではダブルブッキング等によって実際に在庫が不足してしまったり、顧客までの配送に時間がかかったりと多くの問題が生じることがよくある。国内物流だけではなく、海外拠点まで持つようになる場合もあるので、今回講義いただいたように国際物流の効率化という観点もカバーするようにしている。

その他、通販業者やメーカーなど実際に物流業者を活用する側も、どのような方法で運んでいるのか、どのような問題が生じるのかという点についても理解していただくと業務にプラスになってくると思う。そのような会社を顧客にもつ先生にとってももちろん有用だと思う。

## ● 研究会参加を通じて

冒頭に記載しましたが、私は今までの人生で物流について考えたことがなく身近でもなかったため、研究会に出ること自体若干勇気のいることでした。(講義名である「グローバル 3 PL と国際輸送」の 3 PL がそもそも何か分かっていませんでした。)

しかしながら、実際に参加してみてもまだまだ勉強は足りないと思いますが、物流の種類や最近話題となっているトピックについて学べたことはもちろんのこと、物流業界自体の構造的な問題や中小企業が国内外に展開を模索する際に発生しうる問題についてしっかりと理解することができました。製造プロセスの改善やマーケティングなどと比較をすると、なかなか焦点があたりにくく、また、専門とされる先生も少ない分野だろうという認識はありましたが、そもそも商品を作った場合には必ず顧客に運ばなければならない、質疑応答でもありましたが、通販事業などを新たに始める場合には重要な要因になると思われま

す。今まで物流について考えたことがない方でも、今後の診断業務含めて有用な内容が詰まっております。ぜひ機会があれば参加されてみてください。



皆さん、はじめまして。2015年2月に診断士登録し、城北支部へ入会した花村憲太郎（連絡先：kentarou.hanamura@gmail.com）と申します。  
2016年の6月から、第四期城北プロコン塾に参加しております。

私は、テレマーケティング会社に勤務する企業内診断士です。これまでのキャリアの大半は、年齢、経験、就労動機が全く異なる老若男女さまざまなオペレーターに対しての、教育、評価、モチベーション管理などを担当して参りました。漫然とESを高めても、求める成果には繋がりません。ですから、企業のマーケティング戦略を従業員一人ひとりの具体的なアクションに繋げるロードマップの検討と、ロードマップに沿った地道な人材活用に日々取り組んで参りました。

診断士としては現在、2つのモットーを持って活動をしています。

一つ目は、「チャンスがあるなら、バターボックスにはできるだけ立つ」です。「テレマーケティング」と言うと、どちらかと言えば大規模企業向けのサービスですが、上述のような取り組みは、経営資源の限られている中小企業にとっても価値が高いはずですが、経験も実績も足りませんが、できることを最大限にやり、できないこと・分からないことを謙虚に学びながら、実践の場を大切にしたいと考えております。

二つ目は、「与えてもらうだけでなく、自分からも与える」です。そう思い、今年から城北支部の青年部に入りました。青年部からの連絡で、私の名前をご覧になった方もいらっしゃるかもしれません。これからの連絡などすることがあるかと思しますので、その際はお気軽にお声かけいただければ幸いです。

## 【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：[johku.kouhou@gmail.com](mailto:johku.kouhou@gmail.com)まで よろしくお願ひ致します。

**JOUHOKU SHINDAN 誌**

2016年12月27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