

# JOUHOKU SHINDAN

# 誌

【2018年3月号】

JOUHOKU SHINDAN 誌  
— 第41号 —  
2018年3月6日発行

## 城北支部国際部セミナーを実施

城北支部 国際部 伊藤敦

城北支部国際部では年2回ユニークな取り組みをされている若手の起業家やコンサルタントの方を講師としてお招きしセミナーを行っています。

本年2月10日(土)に「留学生による中小企業の経営活性化」と「ラオスと日本の懸け橋プロジェクト」の2つのテーマで実施しました。

最初の「留学生による中小企業の経営活性化」の講師は、在日12年のネパール人のエンピカンデル氏で、自身の留学生支援活動を本格化させるため昨年に起業しユニバード株式会社を設立されています。少子高齢化の進行に伴い中小企業では人手不足が深刻な問題となっていますが、日本で働きたい留学生が多数いるにも拘らず、その採用が進まない、また、採用しても長続きしないのが実情です。エンピ氏は留学生に対し日本の大学への進学か日本での生活、就職活動、就職後のケアまでをワンストップで支援することにより、日本企業での活躍の場を提供し、中小企業に貢献するご自身の活動と想いについて語っていただきました。

次に城北支部に所属する中小企業診断士である村松賢志氏に登壇いただきました。村松氏はラオス人であるお父様が40年前に設立された寮都産業株式会社の営業統括責任者としてラオスのビール“ビアラオ”や現地の自社の農園で栽培した野菜の輸入販売に従事されています。長年に亘るラオスとの繋がりの恩返しとして、ラオスと日本との懸け橋としての活動領域を拡大するため Lao-Japan Gateway LLP を設立し日本企業のラオス進出支援や帰国した元留学生とのネットワークの構築、また、ボランティア活動として衣類や中古自転車を提供する活動を行っています。村松氏によれば、ラオスは中小企業であり、中小企業診断士の知見を活かしてラオスの発展のために貢献していきたいとのことでした。

両講師に共通することは高い志とそれを実現するための熱い思いです。更に我々中小企業診断士のコンサルタント業務に直接関連するお話も多くあり、非常に有意義なセミナーとなりました。セミナー終了後は近く中華料理店での懇親会。こちらもネパール、ラオスの話題で大いに盛り上がりました。



エンピカンドル講師



村松賢志講師

## 事業開発部主催「第4回プロコン診断士フォーラム」を開催しました ～プロコンライフを垣間見よう～ 城北支部 事業開発部 新木 啓弘

2月22日(木)に事業開発部主催「プロコン診断士フォーラム」を日暮里サニーホール会議室にて開催しました。昨年度から不定期での開催で、今回4回目となりました。30名満員御礼となり、ありがとうございました。

今回は、東京信用保証協会の専門家派遣案件に関する事例発表として、宮木公平先生、平山博之先生にご登壇していただきました。また、当案件の概要について事業開発部副部長の木村洋一先生よりご説明いただきました。

専門家派遣は事業者や課題によっては、明確なアウトプットを示しづらいものもあり、どの程度まで対応しているのかなど、通常聞きづらいことなどの意見交換が行われました。また、懇親会では、ところどころで個別にマッチングが成立していました。コンサルタントは自ら売り込むことができないものですが、仲間内だからできるのです。

私自身、診断士を取得してから独立までに約2年あったのですが、プロコンはどのような活動をしているのか。独立してやっていけるのかと不安を感じていました。そんなとき、プロコンとプロコン志向の有志による集まりがあり、多くのことを学び、企業内にいながらもできる仕事に携わることで、領域の幅を拡げながら、準備を着々と進めていきました。そのような経験が当フォーラムを立ちあげるきっかけになりました。

知識の補充は各研究会に任せるとして、当フォーラムはつながりを重視したプロコン同士の情報交換の場でありつつ、プロコン志向の方が、プロコンライフを垣間見ながら、スタートアップの準備を進めていくための気づきとなる場になればいいなと思っています。

次回開催の準備が整いましたら、城北支部メーリングリストや城北支部キャリアデータベースのメーリングリストにて、ご案内させていただきます。ご興味のある方の参加をお待ちしております。引き続きよろしく願いいたします。



## ギリギリ承継、大混乱

この度、第5期城北プロコン塾塾生・渡辺悠輝先生による受講報告『ギリギリ承継、大混乱』をお届けします。本来、東京都中小企業診断士協会編の月刊「TOKYO SMECA ニュース」の会員コーナーに掲載されるのですが、渡辺先生が先日転居のため長野県協会に移籍されたことにより残念ながら当該コーナーへの掲載が行われなかったものです。元城北支部員の渡辺先生による熱い体験記を皆さまにご覧いただきたく、JOUHOKU SHINDAN 誌の方へ掲載させていただきます。(城北プロコン塾事務局)

## ～第6回城北プロコン塾午前の部受講報告(11月18日受講)～

渡辺 悠輝(長野県中小企業診断協会)

「現経営者が引退の時期を明確にし、元気なうちに承継を開始すること。」村上講師から教わった事業承継のポイントだ。これまで漠然と思っていたことが確信に変わった。1年前、短期間での事業承継をお手伝いし経営が軌道に乗らず苦しんだ経験があるからだ。

中小メーカーを率いていた84歳の会長が病気になった。41歳の親族を次期社長に事業承継を開始したが、この人事に不満を持った役員が反対した。すると、会長は反対する役員を解任した。結果、役員は会社を辞め、実力のある人材が流出してしまった。

覚悟をしていたとはいえ、会社の支柱だった人材の退職で社員は動揺した。その状況で病状が悪化し会長が数ヶ月で亡くなってしまったのだ。残った社員を新たなポストに就け早急に立て直しを図ったが、社内にはびこる将来への不安を払拭できず不安定な経営状況が続いている。

枝葉の問題はいくつもある。ただ、本質的な問題は、やはり会長の引退時期を明確にし、元気なうちに事業承継を開始できなかったことにある。パワフルな会長だったので、引退の話を持ちかけることは憚られた。そういうときこそ診断士が説得をし、百戦錬磨の会長に受け入れられるくらいの信頼を得ておくべきだった。

診断士は、経営者の心のパートナーとして会社の未来をつくる最も重要な役割を担う。引退の相談をしてもらえる診断士、それがプロとして認められているかの指標だと思った。経営者が廃業を意向する理由の55%が後継者難である。この数値を少しでも下げられるよう貢献をしたい。



### 【広報部発 ダメ元企画】 You達！なんかできるんじゃない？ 広報部：岡本陽介

とある飲み会の席での話。

ある研究会の幹事役を担っている方がこう言いました。

ボヤキ「次の定例会で発表してくれる人がいないんですよ、いつも同じ人がやってもねえ(汗)」

一方、飲み会に参加していた別の方はこう言いました。

「僕も診断士になって、なんか講演的なものに興味はあるんですが、今日の先生みたいに高度なものは出来ませんよお(汗)」

## ここで「チョット待った！」

幹事の先生のお悩み、そして、やってみたいんだけど気が引けている方々のお悩み。この両者をマッチングする企画を開始します。

まずは、「何かやってみたい方」(特にこんなことを思っている方)

「職業柄、こんなことなら喋れるけど2時間は、、、」→一方的に喋ればいいのかというものでもないですよ！

「何かやりたいけど大した経験もないし、、、」→逆に経験を喋らないといけないわけではないですよ。むしろ失敗談や今・停滞している事実こそが、何かのためになったりするわけです。

「何ができるのかもわからない。」→高度な専門知識・経験って、その時はスゴイ！と思うけど、2時間後には忘れていませんか？

★広報部員と一緒に、ネタ化を実現します。そして各部や研究会へその内容をPRします。

1人プレゼンの他、トークショーや討論会の企画・台本作成経験のある広報部員がゼロから一緒に考えます。皆さんのやりたいことや「やりたい」という思いだけでもよいので広報部 ([johokuku.kouhou@gmail.com](mailto:johokuku.kouhou@gmail.com)) へメールをお願いします。名前と「希望」だけでも大丈夫です。

### 発表役を探している先生方

立候補 ゼロ回答、という結果も大いに期待できますので、事例がいくつか溜まったところで、本誌を通じて発表します。

★それでもお困りの場合、、、

発表者と聴講者という形のものではなく、「参加者全員で考える」というフォーマットはすぐに作成可能です。具体的には、最初の15分位で、「その日のテーマと現状について」プレゼン。

テーマを4~5つの論点から参加者全員で話しあい、何かを「気づいて」帰ってもらうという狙いです。

\* 事前に最初のプレゼン内容と論点の整理は、広報部で作成をお手伝いします。

\* 希望するテーマと参加者の雰囲気を広報部まで、メール願います。

## 城北プロコン塾より ~「塾生のひとり言」~

城北支部 福田 健児先生 「一石三鳥の友好ツール！」



唐突ですが、海外の方と打ち解けるのに効果的な方法は何でしょうか？

半年のインド駐在を終えた2017年夏、私は新潟にある国際大学で2ヶ月限定の大学生活を送ってきました。同大学は合宿形式で、かつ学生約80名の半分以上が留学生(30ヶ国以上から来日)のため、日夜に亘り留学生と活動できる環境です。冒頭の問いに対する正解は無限にあると思いますが、私がインドとこの2ヶ月で見つけた回答は2つです。

1つは、相手の国の言葉を使った時です。もちろん簡単な挨拶レベルですが、使うと一瞬の驚きの後に相手は必ず笑顔になります。もう1つが、お互いの郷土料理を振舞って「美味しい！」と話をした時で、今回着目したいのは後者です。

言わずもがなマズローによれば、人は承認欲求を持っています。加えて、(多寡はあれ)誰しもが自国に対して愛着を持っています。郷土料理には、「自分自身の作品」という要素と、「自分の国の作品」という2つの要素が含まれていて、それを褒めることは「自身」と「自国」両方の承認欲求を満たせるのですね！しかもそれぞれの郷土料理はとても美味しく、出された側も幸せになれる一石三鳥のツールだと、改めて感じました。

尤も、ビジネスの現場において手料理を振舞ってもらう機会は稀なので、日本にある相手の国の料理屋へ一緒に行ってお酒を飲んでもらう形で、鳥2.5羽分くらいの効果を得られないかと画策中です。

なお余談ですが個人的な反省として、「ところで、ケンジは何か料理作れるの?」「豚の生姜焼きなら作れるよ!」「おお、そうか!でも残念。俺ハラルだからそれ食べられないや」「…」次はこのような会話にならないように、料理の腕も鍛えておこうと思います!





2016年登録の平岳彦(タイラ タケヒコ)です。東京の城北地域に生まれ育ち、大学で歴史学を学び、IT系企業に就職。法人営業、商品企画、マーケティング、海外事業展開などに携わりました。しかし年を重ねるにつれ、地元である城北地域への恩返しをしたい思いが強くなり、年甲斐もなく勢いだけで独立をしました。ですが、城北支部で先輩たちのご指導をいただくうちに、経験とノウハウの不足に気づかされ、打ちひしがれることになりました。そんな中、藁をもすがる気持ちで入塾をした次第です。プロコン塾では百戦錬磨の先生方が惜しみなくノウハウを開示してくださるので、感謝の言葉もありません。プロコンを目指している企業内診断士の先生がいらっしゃいましたならば、私のように後先考えずに独立せず、まずはプロコン塾への入塾を強くお勧めいたします。話は変わりますが、私が最近熱中しているのは、コンサルティングに統計分析を応用することです。きっかけはデータサイエンティストとの協業でした。実は、統計学に縁のなかった私は「数年前に流行したバズワード」程度の恥ずかしい認識を持っていました。しかし、協業の中で全くの思い違いであったことに気づき、一転して興味津々に。まだまだ入門段階ですが、統計分析は、私の得意とするITやIoT、そしてGISと相性がとても良く、積極的に応用しています。最近はお客様のご協力をいただき、新手法開発にもチャレンジ中です。統計学を得意とされる先生がいらっしゃいましたらば、ぜひ意見交換をさせてください!



好川巧(ヨシカワ タクミ)と申します。今回、私の趣味について書きます。

私の趣味は少林寺拳法で、趣味というよりもライフワークに近いです。15才から少林寺拳法の修行を始め、51才の今も道場で汗を流しています。現在、5段の腕前です。

私の座右の銘は「拳禪一如」という少林寺拳法の教えの一つです。この「拳禪一如」の私なりの解釈はこうです。「拳禪一如」とは、禅語の「心身一如」(肉体と精神は一つのもの)と、「剣禪一如」(沢庵禅師や山岡鉄舟の言う、剣の道と禅は生死ぎりぎりの場を見つめて修行するという意味で、究極のところは一致する)の「心身」「剣禪」を、「拳禪」(拳は肉体、禅は精神を表す)に置き換えたもので、「体を鍛え精神の修行を行い、死ぬまで元気に明るくやろう」というものです。そうは言っても、よく風邪も引くし、意思も弱く、ブルーな日もあり、なかなか「拳禪一如」とはいきませんが、「拳禪一如」はいつも心の片隅に置いています。

一方、座右の銘は「半ばは自己の幸せを、半ばは人の幸せを」(禅語では「自利利他」)という少林寺拳法の教えの一つです。私なりの解釈は、「拳禪一如」の修行によって、まずは自分が「あ～幸せだな～、ありがたいな～」と思うと同じく、人の役に立つことをする(今は、仕事で中小企業、小規模事業者の役に立つ)というものです。

この文を書きながらふと思いました、「会社には経営理念、行動規範があるけど、私には中小企業診断士としての経営理念、行動規範がないじゃないか」と。そこで、とりあえずこの際、「拳禪一如」を経営理念、「自利利他」を行動規範にしようかなと思います。

## 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。

下記の連絡先までよろしくお願い致します。



johoku.kouhou@gmail.com

JOUHOKU SHINDAN 誌  
2018年3月6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