

# JOUHOKU SHINDAN

# 誌

【2018年12月号】

JOUHOKU SHINDAN 誌  
— 第49号 —  
2018年12月9日発行

今回は、①新たに城北支部研究会として「公的サポート研究会」を立ち上げられた岩井先生による、設立までの経緯および今後の活動予定、②直前に迫りました青年部企画第2回「セミナーバトル」の挑戦者によるバトルにかける意気込み、恒例の③プロコン塾生のひとり言、および④岡本先生による忘年会特集第2弾「今熱いのはカレー」をお送りいたします。いよいよ2018年も終わりです。今年1年間、JOUHOKU SHINDAN 誌をお読みいただきありがとうございました。2018年最終号をどうぞお楽しみください。

## ① 【新研究会】「公的サポート研究会」の設立

城北支部 岩井智洋先生 ([iwai.tomohiro@gmail.com](mailto:iwai.tomohiro@gmail.com))

### 1. 公的サポート研究会の設立にあたって

このたび、公的サポート研究会を立ち上げた岩井智洋と申します。どうぞよろしく願いいたします。中小企業診断士は2012年登録で、城北支部では企業内診断士フォーラム(KSF)に入っており、登録したばかりの時には地域支援部で商店街支援などもさせていただきました。仕事は国の中小企業支援施策を実施する機関で支援の仕組みづくりや人材育成などに携わっている企業内(?)診断士です。

### 2. 設立のきっかけについて

長谷川支部長と研究会が立ち上げられたら良いな、とお話していたところ、「いいね。ぜひ、やってみようよ!」というのが城北支部で研究会を立上げる直接のきっかけです。しかし研究会の設立については、私も「中小企業経営革新等支援機関」に「小規模事業者支援」の立上げ、最近では「IT活用」、「生産性向上」などに仕事で関わっていく中で、変化が早く多様化する中小企業の支援に対しこれから自分自身も対応していけるかどうかという漠然とした不安などで悶々としておりました。

そんな中、長谷川支部長の後押しで取り組んでいて土屋さんが代表をする南伊豆町の地域振興プロジェクトには城北支部の方々が多く参加しており、また非公認研究会ながら硬派な活動を続ける「ラーメン研究会」でもメンバーの城北支部の西村さんや花村さんが公的サポート研究会への参加や協力をしていただけるとのことで、設立要件とする10名以上の人数が集まるんじゃないかな…と思い、まずは行動してみたところ、こうして設立ができました(笑)

### 3. 研究会について

まだ詳細には固まっておりませんが、公的サポートという観点でも原点回帰である経営診断に着目してコンサルとはまた違った視点での支援手法を学ぶとともに、実務案件をしながら知識やスキルを修得し、実務能力の向上を図りたいと思っています。

主なターゲットは企業内診断士で、知識だけでなく企業支援をしたい方、独立を目指す方々などがメインです。公的支援のノウハウの修得をベースとし、伴走型（ハンズオン）支援、地方創生、研究コンテンツの開発、独立開業サポートまで視野に入れ、独立した方々にはまた研究会で貢献してもらえようような循環できるスキームとするのが理想です。すでに自分のネットワークを活用していくつかの支援機関や活躍している独立診断士の方々にも研究会の協力について相談しているところです。

マニアックな部分として南伊豆町の地域支援では、制度改正で失われた昭和23年11月に制定の「中小企業診断実施要領」からなる26種類の診断手法の「広域商業診断」や「産地診断」のエッセンスを一部活用しました。20年近く前まで「地域商業の発展」と「地域社会の福祉の向上」のために自治体などの行政機関への診断勧告をする際の手法でしたが、中小企業支援法に変わり、中小企業診断士が経営コンサルタントへ転換される中で失われた診断手法を、現代版の診断手法とする研究もしてみたいです。

色々と風呂敷が広がってしまいましたが、まずはできることからやりながら、参加者を募りながら活動の幅を少しずつ広げていきたいです。興味がある方のご参加をお待ちしております。どうぞよろしくお願いたします。

#### 広報部から一言：

新研究会「公的サポート研究会」の開催日時、内容などは、T-SMECAの「城北支部だより」および城北支部HP、MLなどでご案内する予定です。既存の研究会につきましても、同様にご案内しておりますので、研究会に所属されている方はもちろんのこと、今後研究会に参加してみたい、とお考えの方は、ぜひ情報をキャッチして参加をご検討ください。

#### **②【青年部】第2回「セミナーバトル」挑戦者の意気込み 城北支部 金岩由美子先生**

12月11日（火）19時30分から行われる青年部企画第2回「セミナーバトル」。直前ですが、前回勝者の竹内ゆうすけ先生に挑む金岩由美子先生にその意気込みを伺いました。

##### ○ 自己紹介とテーマ選定理由

私はIT企業で自社ソリューションの提案支援や受注案件のプロジェクトマネジメントに従事する企業内診断士です。IT企業は7Kとか今や10Kとも言われていて、メンタル不全者が多い職場です。

私自身も多忙だった頃、動悸がするようになり、心療内科にお世話になった事もあります。

病院で薬を処方してもらい動悸は治りましたが、根本的にストレス耐性を身につけたい思いで心理学を学び、産業カウンセラーやキャリアコンサルタントの資格も取得しました。

ストレスは大きくならないよう、小さな種のうち摘んでしまった方が良いに決まっています。今回のテ

ーマは、日常生活や職場でストレスを軽減する対話（相談にどう応答すれば良いか）です。セミナーでは、ワークとして実際に小さなストレスを吐き出してもらいスッキリしていただく構成です。年末の大掃除として心の掃除もして、良い年を迎える準備にしていれば幸いです。

## ○ 挑戦の動機

私が竹内先生の胸をお借りしてこの企画に挑戦してみようと思った動機は、竹内先生の企画意図が素晴らしく、まさにその通りだと共感したからです。「専門分野の拡充」「アウトプットすることによる効率的な知識深耕」「私はこのジャンルに詳しいですという PR」。私が日々行なっているシステム開発のプロジェクトマネージメントでは、チームメンバー個々の強みを深掘りし、チーム全体の強みに仕立てていきます。まずは相手の話を聴き、共感し、信頼関係を構築し、コーチング的な質問で気づきを与え、成果と一緒に築いていきます。このプロセスは色々な場面で活用できると考えています。

今回は身近な場面における相談をテーマにしましたが、将来的には中小企業の事業承継などの場面において社長からのヒアリングを通して見えざる企業価値が見える化したり、何よりも社長の不安や期待や様々な想いに寄り添える中小企業診断士になりたいと思っています。

### 【第2回セミナーバトル開催概要】

- ◆日時：12/11(火) 19:30-21:00（終了後懇親会あり。懇親会のみ実費負担 [3,000円程度]）
- ◆場所：日暮里サニーホール 第2・3会議室（荒川区東日暮里 5-50-5 ホテルラングウッド 5F）
- ◆出場者およびセミナーテーマ

竹内ゆうすけ先生(第1回勝者)

【テーマ】「中小企業のためのハラスメント対策講座(仮題)」

金岩由美子先生(挑戦者)

【テーマ】「良き相談者になるには ～上司として、夫(妻)として、友人として～」

### ③ 城北プロコン塾より ～「塾生のひとりごと」～

城北支部 直井 幸大先生 (kodai.naoi@gmail.com)



「何か新しいことを学びたい。そうだ中小企業診断士を受験してみよう！」

2007年4月にシステムインテグレーターの営業として新卒入社した私は、主に小売・サービス業のお客様に業務アプリケーションやITインフラの開発、保守・運用の提案業務に従事してきました。2015年2月に長女が生まれてまもなく、母の介護に直面することとなり、育児と介護を行う体制を整えるため、まとまった時間が必要になります。そこで、勤務先で初めてとなる、半年間を超える男性の育児休暇を取得することにしました。

長期の休暇に入り、介護へのかかわり方を家族と話し合い、母の住居や生活費の支給方法、ケアマネジャーとのケアプランの検討など、主に母の生活環境を整えることに時間をかけました。2ヶ月程が経ち、生活に落ち着きが出た頃、せっかくのまとまった時間で何か新しいことを学びたいと考え、中小企業診断士の学習を始めます。

その後、実務補習でご指導をいただいた城北支部の塚越祐之先生に影響を受け、中小企業の経営者に新たな気づきを与え、経営者とともに伴走していける中小企業診断士になりたいという目標ができました。目標に近づくためのインプットとして、会計（税理士試験の簿記・財表合格）や法人税法・相続税法の学習を行い、財務諸表から企業の状態を見極める力を養う取り組みを行っております。また、アウトプットとして、勤務先の業務とは別に、中小企業の経営診断、雑誌・書籍の執筆、城北プロコン塾への参加を通して、経験を積み始めました。

超高齢化社会に突入した日本において喫緊の課題である介護事業。今後は利用者と中小企業診断士の2つの視点から、介護事業者の経営改善のお役に立てるよう、活動の幅を広げていきます。

城北支部 西 弘喜先生 (nishi.hiroyoshi.19711112@gmail.com)



2018年4月に診断士登録し、城北支部に入会した西 弘喜と申します。私は、システム会社に勤務する企業内診断士です。システム構築に携わって24年目になります。キャリアの前半は、要件定義を担当しましたが、ここ10数年は、プロジェクトマネージャー等の全体統括を担当しています。システム構築する際、プロジェクトマネージャー、要件定義、設計、製造、試験担当など専門性を有した人でチームを結成します。

プロジェクトマネージャーにおいては、仕事の9割がコミュニケーションであると言われるほどです。できあがったシステムは、人間の作業の省力化に貢献しますが、その構築の過程においては、これほど労働集約的な仕事は現在の世の中にはないのではと思うぐらいです。

さて、2000年代から現在にかけて、AI(Artificial Intelligence: 人工知能)ブームが続いています。第三次AIブームだそうです。私は趣味で将棋を指しますが、ここ10数年でコンピュータ将棋はとても強くなりました。10数年前まではコンピュータ将棋はアマチュア有段者レベルでしたが、2017年にはプロ棋士、しかも現役の名人に2連勝するレベルになっています。コンピュータにとって将棋の大局観(長期的かつ全体的な形勢判断)を評価するのが難しいと思っていましたが、克服してしまいました。そこでいま一度、将棋というゲームの特性を考えてみると、①ルールが明確かつ不変である、②盤面、持ち駒等の情報がすべて

公開されている、③その情報に嘘偽りが無い、です。①～③と同様な状況下では、どうも既に AI の方が優れている時代であると言えそうです。

システム構築にしても診断士の仕事にしても人間しかできないと思われていた労働集約的な仕事の多くは AI にとって変わられるかもしれませんが、新たに生み出される仕事、価値もありそうです。AI 時代、その先のポスト AI 時代を見据え、人間はいま何をすべきか、こういうことを考えているのが楽しい今日この頃です。

## 城北支部 須賀 雅之先生 (suga\_m@2-growth.com)



須賀雅之（すがまさゆき）と申します。2018年5月に診断士に登録し、城北支部に所属しております。大学時代は早稲田大学理工学部の数学科にて主に応用数学と教職課程を学び、前職では約10年間IT業界のメガベンチャーに所属し、50社以上の大企業にEC領域のプロジェクトマネージャーや売上向上/業務改善コンサルタントとしてサービス提供しておりました。現職ではHR業界のベンチャー企業にて経営に携わり、業界初となる組織外の第三者によるクラウド型の1on1サービスを提供しながら、個人事業主として経営コンサルティングや起業家向けのコーチングを行っております。

私は「みんな違ってみんな良い社会を創りたい」というミッションを持ち日々活動しております。人は皆、異なる個性や強みを持っています。個性というのは、人種や性別・境遇・障害なども含んで考えております。一人ひとりの個性や強みを活かし、楽しく幸せに人生を過ごせるような社会にしていくことに、少しでも貢献していける人生を過ごせればと考えております。

中小企業診断士として、経営者の方々と接する際には、企業の利害を従業員に押し付ける経営ではなく、従業員一人ひとりの個性や強みをどう輝かせるかを共に考え、実行に移し、PDCAを繰り返して行くことが、結果として企業の成長に繋がるというスタンスで経営者の方のパートナーとして共にお仕事をさせていただいております。高い志を持った皆様と一緒に切磋琢磨しながら、ご一緒に活動ができることを楽しみにしております。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

## ④ コラム 忘年会はどこで? PART②「今熱いのはカレー」 城北支部広報部 岡本陽介

忘年会特集第2弾、前回紹介した大塚に続き、今回は「安くて、美味しく、満腹になって、診断士的な」忘年会の形です。現在のカレー市場についても考察しました。

### ■ 安くて満腹に「カレー」が一番

居酒屋だとどうしても、ホップ（刺身）・ステップ（から揚げ）・ジャンプ（炭水化物）の発注形態になるので、当然高くなります。ここでオススメなのがカレーです。現在、インド料理やスリランカ料理など、現地系本格派カレーからスパイスカレーの店など様々なカレー店が出店、「スパイスカレーブーム」なんて言われたりもしています。いわゆる欧風カレー店でなく、飲んで食べられてゆっくりできるカレー店が沢山あるのです。ちょっとしたつまみ（ホップ）からカレー（ジャンプ）という流れになるので、必然的に安く・満腹になります。

## ■ スパイスカレーブーム

スパイスカレーブームは2017年、大阪ではじまったと言われていています。2018年、東京にもその流れが来ています。ここからは「ヒットの法則」的な少し真面目な話に。

<https://www.walkerplus.com/trend/matome/176.html>

## ■ これまでの常識にとらわれない「カレー」

水野仁輔さんという方の言い方を借りれば、スパイスカレーとはこれまでの欧風カレーとは違うカレー。スパイスを組み合わせで作ったカレー。

<https://www.amazon.co.jp/スパイスカレー事典-水野-仁輔/dp/4756247792>

スパイスの配合によって、どんな素材を使っても、どんな配合にしても良いわけです。これまでのビーフカレー・チキンカレーなどといった枠を超え、色んなものが登場しています。料理人としての修業経験のない方もたくさんいます。

・ 吉祥寺「piwang」<https://www.facebook.com/piwangcurry/>

・ 下北沢「カレーの惑星」[https://www.instagram.com/this.is.curry.planet/?utm\\_source=ig\\_embed](https://www.instagram.com/this.is.curry.planet/?utm_source=ig_embed)

⇒ いろんなものをいろんな組み合わせで入れるので、色もカラフルになったり、結果インスタ映えします。ジビエカレー、マクロビカレーなんていうものもあります。

<https://www.facebook.com/pages/category/Restaurant/beet-eat-369902779706346/>

## ■ これまでの常識にとらわれない「やり方」

すべてを投げうって、借金してお店を出さなくてもいいんです。色んな形があります。バーなどのスペースを借りてランチだけとか週1回などの形態の「間借りカレー」。

・ 代官山「シンゴカレー」。水曜昼のみ、ファッションデザイナーが営業。

<https://www.facebook.com/shingocurry/>

・ 代々木公園「TOKYO SPICE CURRY」営業は随時 要フェイスブックをチェック

<https://www.facebook.com/tokyospicecurry/>

・ 渋谷「FRIDAY CURRY」カレー店で修行後独立待ち。腕試しに週1の間借りカレー

<https://www.instagram.com/fridaycurry/>

その他にも、出張してカレーをふるまう「流し」のカレー屋さんなんかも存在します。

## ■ 客ではなくて「ファン」がつく

今までは、お客さんがカレー“店”に行く、好きなカレーを食べる、というのが一般的。でも、スパイスカレーの場合、店主に客がつくため、曜日が変わろうが、新メニューが出ようが、どこかに出張しようが、お客さんはついてきます。ここまできれば、固定の店舗で毎日営業しなくてもいいのです。人手不足の中、バイトが雇えないと悩まなくてもよくなります。また、カレーマニアはSNSなどでの発信力が高く、一度気に入られると、どんどん新規客が飛び込んできます。

## ■ 地方創生にカレー？

カレー業界をけん引するコンサルタントもいます。「カレー総合研究所」(<http://www.currysoken.jp/>)なるものもあり、なんと代表は診断士。「カレーの力で地域活性化」なんてこともおっしゃっています。そこまで大きくならなくても、こんな取り組みも。

- ・ 新代田の「and curry」 [www.andcurry.com/](http://www.andcurry.com/)

佐賀や高知の食材を一皿のカレーにまとめあげ、地域の魅力をカレーで表現するんだそうです。カレーの発想も斬新ですが、この方、企業の人事担当、ウェブデザイン、カレー屋、の3足のわらじなんだそうです。

皆さんお知り合いの商店街とかでも、「〇〇商店街カレー」とか作ってみてはいかがでしょうか？

注：筆者は、カレー好きでもカレー業界の人間でもなく、お店の情報などは、ネットサーフィンで簡単に拾えます。いくつかは食べましたが、どれも美味しいことは保証します。

## 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 皆さまがもつ持ちの“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ください

- ・企業内診断士の活動状況を知りたい。
  - ・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

- ・「隙間時間こちょっと」「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問い合わせいたします。



johoku.kouhou@gmail.com

JOUHOKU SHINDAN 誌  
2018年12月9日発行  
発行者：城北支部長 長谷川 猛  
編集者：城北支部 広報部