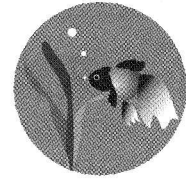


診断あきた

◆発行 一般社団法人 秋田県中小企業診断協会
郵便物受取先
〒010-0013 秋田市南通築地1番1号
郵便事業株秋田支店 私書箱第25号
ホームページアドレス <http://www.shindan-akita.com/>



平成24年7月1日

第20号

巻頭言



『新法人設立に あたって』

代表理事会長 佐瀬道則

昭和59年9月、わずか5名という人数で、秋田県内初となる中小企業診断士の会員組織「社団法人 中小企業診断協会 秋田県支部」は産声を上げました。以来27年、このたび当支部は公益法人制度改革に対応し、本年4月2日をもって「一般社団法人 秋田県中小企業診断協会」として新たなスタートを切りました。

新法人設立時点での会員数は29名。この中には、独立系コンサルタントのほか、公的機関、商工団体、金融機関など組織に所属しながら資格を活かしている方はじめ、多種多様な人材が揃っております。

折しも中小企業支援施策の大幅な見直しが進められており、また「中小企業金融円滑化法」の出口戦略の構築など、企業経営を取り巻く環境が激変しつつある中で、中小企業診断士の果たすべき役割は益々重要になってきております。

翻って秋田県の中小企業経営の状況をみますと、平成20年9月のリーマンショック以来業績の低迷にあえぐ企業が増えていた矢先、昨年発生した東日本大震災の影響により、多くの企業が更に一段の苦境に立たされる事態に陥っています。とりわけ深刻なのが、人

口減少等に伴う地元マーケットの縮小問題や自社の後継者問題であります。企業経営に関する様々なアンケート調査結果を見ても、喫緊の課題として「客数の減少による売上低迷」と「後継者不足」が常に上位に挙げられており、当面の最重要課題となっております。

これらの課題を解決するためには、自社の過去から現在までの内外環境を分析し、今後のマーケットの方向性を見定めて経営戦略の再構築を行い、新たなビジネスチャンスと新たなビジネスモデルを構築して、戦術を明確にし、迅速に具体的な行動に移して行くことが求められています。

企業経営は一面では孤独との戦いでもあります。経営者の悩みを聞き、解決策を一緒に考え、各種支援機関との橋渡しを行い、企業のPDCAサイクルを回すサポート役を担えるのは、豊富な知識と経験と人脈を持ち、活動するフィールドや守備範囲が広い中小企業診断士こそ適任であると確信しております。

社団法人秋田県中小企業診断協会では、このたびの一般社団法人設立を機に、これまでの一支部としての活動から脱皮し、独立法人として自主性を高め、行政機関、中小企業支援機関、金融機関、学術機関、海外関係機関等との連携のほか、県内各土業団体との情報交流にも積極的に取り組み、会員一同一層の自己研鑽を重ねネットワークを広げながら、中小企業診断士としての活動分野の拡大を図っていく所存です。

関係各位におかれましては、当協会及び所属会員に対し、なにとぞ倍旧のご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。新法人設立と会報発行のご挨拶といたします。

中小企業診断協会支部長 退任にあたって



工藤 義和

この度、新たに公益法人の設立に当たり、旧診断協会は発展的に解消し私は支部長職を退かせていただきました。多年に亘り支部会員の皆様には多大なご協力をいただき深く感謝しており、改めてお礼を申し上げます。次第です。

これを機会にこれまで中小企業診断士として活動してきた中での、いささかの思い出を申し述べたいと思います。

まず私が中小企業診断士の国家資格の取得に挑戦したのは昭和40年代後半で、当時から難関といわれていましたが、いざ資格を取得してみても診断士の社会的認知度の低さに愕然としたものでした。その傾向は現在も続いております。これは一体如何なることでしょうか。この疑問は長期間続きましたが、次第に謎が解けてきたような気がします。

それは中小企業診断士が、中小企業業界にとって必要不可欠な存在であるという認識を肝腎の中小企業業界がもっているかどうかということです。中小企業診断士の存在意義を重視しているのは、中小企業施策を担当する官庁、それに付随する諸機関及び中小企業診断士自身であり、当の中小企業業界はさほど重視していないのではないか。これは我々にとって誠に思い現実です。

それは中小企業診断士へのオファーが中小企業からではなく、主として中小企業施策を担当する行政機関経由のものが多く、直接、中小企業業界からのものが少ないという状況にあるように思われるからです。中小企業にとって直接、中小企業診断士を依頼するメリットが左程ないということでしょう。

しかし、このような状態を続けている限り、行政機関の財政難が深刻化する状況から我が業界の先行きは楽観できません。従って我々は将来に向けて真に中小企業の経営にとって役に立つ、我が国の中小企業が経済の国際化の中で求めているニーズに応えられるように努力し、直接、中小企業から業務を受託できるような状況を目指すべきだと考えています。

言葉を換えれば、補助金、助成金を受けるために止む無く診断士を依頼するというような消極的な理由ではなく、企業自身の発展のために診断士のノウハウを求めたいといった積極的な動機で中小企業診断士を求める状況を期待するものです。

平成24年度 理論政策更新研修開催案内

理論政策更新研修は、中小企業診断士更新要件のひとつである「新しい知識の補充に関する要件」のために実施する研修です。登録の有効期間5年間で5回の受講が必要です。

平成24年度の秋田県における理論政策更新研修を、次の日程により実施致します。

日時 平成24年9月1日(土) 13:00~17:00
場所 遊学舎(秋田県ゆとり生活創造センター)会議室
TEL 018-829-5801
〒010-1403 秋田市上北手荒巻字堺切24-2

カリキュラム

13:00~14:00 新しい中小企業政策について
講師 妹尾明秋田県商工労働部地域産業振興課長
14:01~15:30 第6次産業化支援(講義)
15:31~17:00 第6次産業化支援(事例研究)

講師 伊能賢一中小企業診断士

※農林水産分野について、従来は中小企業診断士の業務からは遠いとされてきたが、各種の制度変更に伴い中小企業診断士の活躍すべきフィールドが拡大している。その中で特に農林水産省の重要施策であり、農産物の生産のみならず加工から販売に至るサプライチェーン全体にわたるマネジメントが必要なことから、中小企業診断士の適分野と認識し、実務的な知識の補充を研修する。

募集期間 H24・7/16(月)~8/15(水)

受講料 6,000円

※本年度から、(社)中小企業診断協会《東京都中央区銀座1-14-11》が直接受付する方向で調整中です。前回受講されました皆様には、研修案内で詳細をお知らせ致します。

一般社団法人 秋田県中小企業診断協会設立総会を 開催致しました

平成24年6月2日(土)、午後3時30分より、第一会館本館梅の間において、一般社団法人 秋田県中小企業診断協会の設立総会を開催致しました。

会員29名中、22名(内委任状出席5名)の出席を得て会議は成立し、佐瀬道則会長が議長席につき、定刻に会議を開始致しました。

議案審議に入り、「第1号議案平成23年度事業会計及び決算承認」、「第2号議案平成24年度事業会計及び予算承認」、「第3号議案諸規程の制定に関する件」について、原案を満場一致で可決承認致しました。

「第4号議案 役員改選に関する件」では、新たに、佐々木正記会員(新任)、樋口清行会員(新任)の2名を理事に選任致しました。役員構成では、新たに副会長に佐藤善友会員(新任)、高橋彦会員(新任)を、新設の専務理事に富野忠雄会員を、事務局長(理事待遇)に佐藤徹会員を、顧問に工藤義和会員一元(社)中小企業診断協会秋田県支部長一を、参与に佐藤幸治会員一前理事一を、それぞれ選出致しました。

設立総会終了後、岩澤道隆秋田県商工労働部産業政策課長、大久保努公益財団法人あきた企業活性化センター専務理事、田中一博秋田県信用保証協会常勤理事、三平久孝秋田県商工会連合会事務局長、目時均秋田県

中小企業団体中央会主査、加藤義直秋田商工会議所部長の御臨席を頂き、法人化を契機に、更なる飛躍への挑戦に向けての御激励を頂きました。

【平成24年度の主な支部事業】

- (1)広報活動の強化・充実
会報誌(No.20)の発行や、リニューアルしたホームページにより、積極的な情報発信を行う。
 - ・会報の発行(H24・7/1 No.20)
 - ・ホームページでの情報発信(随時)
- (2)オープンセミナーの開催
法人化した県協会の発足に当たり、中央講師によるセミナーを、H24・11月に開催する。併せて会員の政策提言集を発行する。
- (3)中小企業診断士登録更新研修(理論政策更新研修)の実施
H24・9/1(土) 13:00~17:00 遊学舎 会議室
- (4)北海道東北ブロック会議開催への協力
H24・10/19(金) 13:00~17:00 イヤタカ会館
- (5)受託事業の実施
県協会として、高度化診断事業等を受託・実施する。





■ 新たに選任された役員等一覧 ■

| 職名 | 氏名 | 備考 |
|------|-------|----------|
| 会長 | 佐瀬道則 | |
| 副会長 | 佐藤善友 | 新任 HP担当 |
| 〃 | 高橋彦 | 新任 研修担当 |
| 〃 | 村上明 | 綱紀担当 |
| 専務理事 | 富野忠雄 | 新任 総務担当 |
| 理事 | 荒牧敦郎 | |
| 〃 | 石川聡 | |
| 〃 | 佐々木正記 | 新任 |
| 〃 | 樋口清行 | 新任 会報誌担当 |
| 理事待遇 | 佐藤徹 | 事務局長 |
| 監事 | 熊井春美 | |
| 〃 | 成田広樹 | |
| 顧問 | 工藤義和 | 新任 |
| 参与 | 佐藤幸治 | 新任 |

■ 所属委員会 ■

| 委員会 | 委員長 | 委員 |
|-----------------|-----------------|-----------------------------|
| 総務 | 富野忠雄 (副)石川聡 | 佐藤徹 古木智 |
| 研修委員会 | 高橋彦 (副)佐々木正記 | 長谷川晃 三浦雅人 |
| 広報委員会 会報誌担当 | 樋口清行 | 鎌田晶子 柴田淳 杉山健一 山崎孝二 |
| 広報委員会 HP運営担当 | 佐藤善友 | 荒牧敦郎 小笠原浩之 畑沢健 |
| 綱紀委員会 | 村上明 (副)成田広樹 | 川辺健一 栗林祐治 堀辰生 |

※(副)：副委員長



小笠原 浩 之

【生年月】 昭和36年12月

【勤務先】 中小企業診断士 小笠原浩之事務所

住 所 秋田市山王5-9-9(アスキビル2F)

電 話 018-865-6068

FAX 018-823-1758

E-mail: jzp04430@orange.plala.or.jp

【保有資格】 中小企業診断士、特定社会保険労務士、
行政書士

【自己紹介】

私は、大学卒業後、秋田市内での13年間の事業所勤務を経て、平成11年に社会保険労務士として開業し、現在に至っております。

実は、サラリーマンの時も、また社労士として開業してからも、仕事のうで中小企業診断士の諸先生とご一緒させて頂く機会が何度もありました。そのたびに驚かされたのは、どの先生も経営全般に関する高い見識を持ち、また人間的な魅力に溢れていたことです。そのため、相当以前から私の心の中には診断士に対する憧れがあり、資格取得も意識していたのですが、か

なりの難関試験と聞き、なかなか挑戦する決心がつきませんでした。

そのような中、平成18年度から1次試験に科目合格制が導入されたことを知り、「時間をかければ何とかなるかも・・・」と思い直し、平成19年から通信教育で学習開始。3年間の悪戦苦闘の末、22年度の試験でようやく合格できました。

平成23年7～9月に3回の実務補習を受け、10月の登録と同時に入会させて頂きましたが、先輩会員の皆様の仲間入りができたことは本当に嬉しい限りです。

経験も知識も不足している私は、まだ「得意分野」といえるものも持っておりませんが、一日も早く一人前の診断士になれるように精進したいと思っております。先輩会員の皆様には、今後さまざまな形でお世話になることと思います。何卒よろしくお願い申し上げます。

【趣味】 合気道 (五段)

「合気道」というと、「形」中心の武道をイメージする方が多いと思いますが、私たちが行っているのは、乱取りで試合を行う実戦的なものです。私は自宅が大仙市(旧西仙北町)であることから、仙北市の角館武道館で週1回(木曜日の夜)、日本合気道協会の指導員として、社会人や小中学生などに指導をしています。



カラーコーディネートの展望

鎌 田 晶 子

中小企業診断士登録後2年間、これまで、県内企業のエコロジーへの取り組みについての調査・研究事業への参加や、開所間もない事業所の方向性や店舗についての助言などをさせていただくなかで、診断士としての自覚が芽生えてきました。

今年は「カラーコーディネーター」をテーマに自己研鑽していこうと考えています。商社の繊維部門に勤務していた時に「カラーコーディネーター」の資格を持つ知人の「パーソナルカラー診断」を受けて以来、個人的に興味を持っているテーマです。

「パーソナルカラー診断」では、専用の布などのツールを用いて、髪、瞳、肌色といったパーソナルな特徴

から似合う色のグループ「パーソナルカラー」のアドバイスを受けます。言い換えれば一人ひとりが持つ身体的な特徴と、美しく調和する色群が「パーソナルカラー」であり、これらを日常的に身につけることで色彩調和が実現し、他人から見たイメージアップの効果もあるといわれているのです。

感覚だけでなんとなく色を選んでいた私ですが、色彩の理論や、効果的な配色の手法を学ぼうと、だんだん色選びに迷いがなくなってきました。

ところで色彩はある意味、文字よりも先に目に飛び込んでくることからその訴求効果は図りしれません。見やすくする、発見しやすくする、識別しやすくする、といった機能的な効果がある一方、情緒的な効果もあります。企業など全体のイメージを統一する、カラーバリエーションを活かすほか、色によってがらりと印象を変えることも可能です。

「カラーコーディネーター」の技術は、商品企画から

環境や建築まで広い範囲にわたって求められており、色彩を使って相手に狙った通りのイメージを伝えることがその目的だと捉えています。

東日本大震災以降、流行色として挙げられているの

は、グリーンやピンク、白、オレンジなどの明るい未来を感じさせる色彩です。「カラーコーディネート」を活かして、明るい未来の創造に貢献していくことが目標です。



「コンテンツコンサルティング」と 「プロセスコンサルティング」

佐瀬道則

突然、体調の異変に気づき、30年余りも勤めた地方銀行を早期退職したのは、平成21年1月のことでした。以来3年半、診断士資格を保持していたことが幸いしたのか、独立系コンサルタントとして、どうにか生き永らえています。

しかも、諸般の事情あって、今年度からは新たに設立した「一般社団法人 秋田県中小企業診断協会」の代表理事会長まで、仰せつかりました。私は平成元年の登録ですから、平成の年号＝診断士キャリアという分かりやすい仕組みで、今年で24年目になります。そう考えると、四半世紀もの間、この資格を保持して来たわけで、いつの間にか随分長い時間が経ったものだと感慨を覚えます。

さて、独立して業務を開始し、様々な仕事を請け負いながら、実に多くことを学び、実に多くの方々と接して来ました。

経営革新塾、創業塾、農商工連携塾、経営指導員研修、単発講演会といったセミナー関係の仕事は、これまでの金融機関での業務とは全く異なり、教える立場の苦しさを嫌というほど味わう羽目になりました。1日2時間から、長いときは5時間というときもあって、(ゼロからスタートする)その準備に費やす時間たるや、想像を絶するものでした。主催者や受講生たちの協力もあって、冷や汗ものの講師役をどうにか全うできたような気がします。

まちづくり、商店街活性化、市街地再開発、個別商店経営指導といった商店街関係の仕事は、もともと興味があって、暇があれば全国の商店街を歩き回り、様々な事例研究を(自主的に)やっていたことや、再開発事業は実際に現場に出向した経験もあったので、比較的気楽に取り組むことができました。

経営改善、企業再生、M&Aといった再生支援関係の仕事は、金融機関時代に長期間担当していたため、いわば「昔取った杵柄」。ただし、いまは立場が反対になり、向こう岸から金融機関を眺めているようなものです。

そんなこんなで、原則「頼まれた仕事は、よほどのことがない限り断らない」スタンスで闇雲に走り続けてきた3年半でした。その経験から、徹底的にリサーチをし、クライアントの課題や問題点を洗い出して整理し、フレームワークを駆使して分析し、体系化して、革新的&核心的戦略や施策を構築し、実行に移し、進捗管理を行っていくということは、大切でありかつ難しいことが分かりました。

一方で、経営者の懐に飛び込み、社員の中に溶け込み、クライアントの取引先とまでネットワークを広げて行かなければ、本当の意味でのコンサルティングはできないことも痛感しています。

野口吉昭氏の言葉を借りれば、前者は「コンテンツコンサルティング」、後者は「プロセスコンサルティング」という表現になります。どちらも必要なことですが、私はどちらかといえば現場に身を置いた方が安心する性格のようで、後者の方が肌に合っているような気がしています。



企業を診る5つの視点

佐藤善友

私は企業を診断・指導する際には、①他社に無い価値を提供しているか、②自社に合った仕組みで回しているか、③その仕組みを回すための社員を育てているか、④仕組みを回す管理をしているか、⑤これらの活動のベースとなる考えが明確になっているか、の5つ

を注視しています。

■“お買い得”は何か？

企業が生き延びるためには「他社が提供していない価値」を提供し続けなければなりません。私の言う他社に無い価値とは「自社のお買い得商品・製品・サービス」のことです。お客様は良いものだから買うのではなく、安いから買うのでもありません。“お買い得”だから購入するのです。他社とは違うお買い得をお客様が感じた時に売れるのです。まずは、御社のお買い得は何かを企業に問いかけます。

■仕組みは明確か？

「仕組み」とは、他社に無いお買い得を提供して収益を上げる仕組みのことです。最近の言葉で言い換えるならば「ビジネスモデル」ということになるでしょう。「誰の、どのような要求に、どう応えるか」を展開するための仕組みが何かを整理します。この仕組みは企業の組織風土や経営者の考え方により大きく異なっており、仕組みがしっかりしている企業ほどムダが少なく収益率も高いものです。

■社員別に教育を行っているか？

仕組みを回すためにどんな能力が必要なのかをスキルマップ等で明確にすることも非常に重要です。「誰が、どの能力を、いつまでに、どうやって身に付けるのか」を明確にし、個人別教育管理表等を使って計画的に展開している企業は非常に少ないものです。多くの企業は「企業は人なり」と言うものの、個々の社員に合わせた教育が展開されていないのが実情です。

■PDCAサイクルを高速で回しているか？

「管理」とは、仕組みを上手く回すためのモニタリング（監視）の事です。言葉を換えて言うならば、PDCAサイクルを確りと回しているかということです。特にC=Checkをしっかりと行うことによって社内にノウハウを蓄積することが重要です。PDCAサイクルを高速で回すことによりCheckする回数を多くしている企業ほど変化に対する対応力が高く、社員の能力も高いようです。

■経営理念、基本方針は明確か？

上記の一連の活動のベースとなる「企業としての考え方」すなわち経営理念や基本方針等を明確にしていることも重要です。経営方針等を朝礼等の唱和等で日々社員に落とし込んでいるかどうか極めて重要です。

これからもこれら5つの視点を持ちながら、診断力をレベルアップして行きたいと考えています。



私の経営分析手法

高橋 彦

【経歴】

- S55年3月 学習院大学経済学部経営学科卒業、専門は組織論、経営管理論。
- S55年4月 株式会社秋田銀行入行
泉支店、郡山支店、能代駅前支店、象潟支店、盛岡支店、大町支店などの支店勤務及び営業企画部の個人部門の推進企画担当、個人融資部の商品開発・推進企画担当などの本部勤務を経験。
- H15年7月 経営企画部リスク統括室長
- H23年7月 経営企画部次長兼リスク統括室長で秋田銀行を退職
- H24年4月 大曲商工会議所中小企業相談所の経営指導員

【専門分野】

経営戦略、マーケティング戦略

・マス・マーケットを市場としている方に

マーケット全体を俯瞰して戦略を構築することはなかなかできないものです。マス・マーケットを対象に各種データを活用したマーケット分析を行い、マーケット全体を俯瞰した経営戦略、マーケティング戦略の提案を行います。

・こんなものだと諦めている方に

消費者が物品・サービスを購入する過程において、一定の段階を踏んで行動することが知られています。そうした消費者行動や意思決定過程を踏まえるとともに、価値論（商品売るのではなく、商品の持っている価値を販売するという考え方）などをベースとして消費者行動を解析し、実効性のある販売戦略の提案を行います。

・事業をどのような方向に持っていけば良いのか悩んでいる方に

論理パス分析を活用して、手持ちの資産や価値を再評価し、新たな枠組みで再構築したビジネスプランの提案を行います。

・何かをしたいが不安があり悩んでいる方に

ビジネスについて様々な観点から検証していくことで、ビジネスの可能性、リスクについて明らかにしていくビジネス・アセスメントを実施します。

・成果主義、目標管理制度などの導入したものの成果が見えないと考えている方に

動機づけや学び、所有感や帰属感を踏まえた従業員心理と行動に基づく新たな組織戦略について提案を行います。

【雑感】

・独自の解析手法を使って独学で郷土史を研究しています。どちらの研究会にも所属していませんし、仙北中郡史の研究者でもありませんし、描いている史観も独特ですから、異端の郷土史家といえるでしょう。とはいえ、いつか、郷土史に基づく「地域おこし」ができればいいなと思っています。



『駆け出し中小企業診断士奮闘中』

長谷川 晃

皆さん、こんにちは。アーセプトコンサルティングの長谷川と申します。

「アーセプト」という社名を初めて聞く方も多いかと思います。当社の前身は長谷部会計マネジメントといたしまして、昨年6月に現在の社名に変更いたしました。事務所は秋田市山王にあり、アーセプト税理士法人とともに、小規模ながら企業グループを形成しております。

ちなみに当社代表の長谷部光哉は、税理士の傍ら東北大学大学院で経営学の博士号を取得し、中小企業へのバランス・スコアカードの普及に情熱を注いでおります。

私は地元の秋田銀行に32年間勤務したのち、昨年

の社名変更と同時にアーセプトコンサルティングに入社いたしました。中小企業診断士の取得は直前の3月でしたので、文字通り「駆け出し」の診断士としてコンサルティング活動をスタートしたことになります。

これまで金融マンとして幾多の苦い経験(?)をしてまいりました。その反省に立ち、この1年間心がけてきました私なりの信条について、以下にご紹介いたします。

1. 経営者の思いを100%受け止め、良き理解者となる。
2. 経営者の考えを理解しやすい言葉で表現し、良き代弁者となる。
3. 経営者の思いを業務プロセスに落とし込み、従業員を巻き込む。経営者と従業員の架け橋となる。
4. 経営者の思いを財務成果に結びつけ、決算書の数字として顕在化させる。

中小企業診断士としての活動も早や2年目に入りました。これからもどうぞよろしくおいたします。

会員紹介

趣味的エッセイ

(五十音順、敬称略)



怖い地球と 優しい地球 24年版

熊井 春美

昨年の東日本大地震には、だれしものが度肝を抜かれたことと思います。大地と言うと、どっしりとして動かないもの、というイメージがありますが、私たちの暮らしている地面というものは、きわめて不安定なものであることを思い知らされました。

私は、地質学の専門家では有りませんが、理科系の人間として、知っている範囲内で、今回の地震を科学的にみてみたいと思います。地球の半径が、やく6,350キロあるのに対し、固い地盤はどの位あるのでしょうか。かたい岩盤が、仮に地表から平均100キロあるとして、その下は高温でドロドロに溶けた溶岩やマグマだということです。硬い地面は、半径の比率にして、わずか1.5パーセント。ミカンに例えると、わずか皮一枚程度の厚さです。そして、そのミカンの皮が各プレートに別れ、長い年月をかけて地球の表面を移動しているのです。地震が起きる最大の原因です。

インド大陸もかつては、アフリカ大陸の一部でしたが、数億年かけて移動しユーラシア大陸にぶつかり、大地を押し上げてエベレスト山脈を作りました。こうしてみると、地球というものは、人間にとってまことに恐ろしいもの、と言えるかもしれません。

でも、それは地球が持っている一面であって、トータルでは人間にとっても、またすべての地球生命にとっても、極めて優しい存在であることも忘れてはならないとおもいます。地球の中心部には高温高压の、溶けた鉄を中心としたマントルがあり、これがぐるぐると動いているおかげで地磁気が発生しています。この地磁気の働きで、太陽からの宇宙線という、原発の放射線よりもはるかに有害な光線を押し曲げて、地球に降り注ぐのを防いでいます。

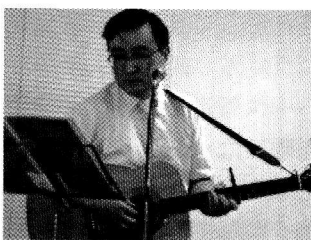
もしも地球に地磁気がなかったら、太陽風により一切の生命は誕生しなかつたろうといわれています。したがって、私たち人間も誕生しているはずもないのです。皮肉なことですが、約三十八億年前の生命誕生から現在に至るまで、地震の原因である地球内部の構造が、宇宙線の脅威から、地球上のすべての生命を守っていているのです。

また、現在の地球の平均気温は15度。水が液体として存在できる太陽系では唯一の惑星です。更には、もともと地球大気には酸素はありませんでした。はるか太古の昔に、海中の無数のシアノバクテリアが、太古の大気中にたくさんあった二酸化炭素を取り入れ、数億年もかけて大量の酸素をつくったのです。その酸素の一部が、はるか上空に達し、オゾンのベールを作りました。それが有害な紫外線を防ぎ、そのおかげで陸上へも生物が進出することができました。

今回の大地震は、私たち日本人全員に、程度の差はあれ、甚大な被害をもたらしました。特に津波の直撃を受けた方々には、かける言葉もないほどです。それ

に比べ、私自身も会社も、直接的な被害はなく、その点では良しとしなければなりません。経営的には想像をはるかに超える大打撃を受けました。知っている範囲では、ほとんどの業界で、何らかの打撃を受けました。

今回のように、自然災害によって、不幸なこと、つらいこともたくさんありますが、私たちは地球や大自然の恩恵によってこの世に生まれ、活かされているのもまた事実です。このことに思いをはせながら、あらためて大自然に対し、謙虚な気持ちで、感謝して暮らしていきたいと思っています。



産業会館の 思い出

佐々木 正 記

個人的な趣味としてフォークギターを弾く。弾くだけではつまらないので、作詞・作曲もしている。

まだ中学2年生だった頃、秋田に「神田川」が大ヒットした直後の「かぐや姫」が来るという案内を見て、興奮したことを覚えている。どうやったらコンサートに行けるのか調べ、ドキドキしながらチケットを入手した。会場は産業会館。私の席は2階だったが、2階で十分だった。私にとっては初めて自分が見たいコンサートだったから。

当日まで本当に楽しみだった。当時はDVDもビデオもない時代。あったのはカセットテープレコーダー。私は120分テープを購入して、コンサートでは違法の録音を試みた。そのテープは今でも手元にある。まだ

そういうことにうるさくない時代だったので、カバンチェックも無かったのだ。産業会館の2階だと、メンバーの顔もよく見えなかったが、私にとっては初めてのLIVEであり、生で見ることができただけで、大満足だったことを覚えている。フォークギター2本とウッドベースだけで、あの雰囲気を出せるということに非常に驚いた。

後年、私が職場の合唱部に所属し、産業会館で定期コンサートを開催した際、産業会館のステージ裏を見ることができたが、あまりの粗末さに心が痛んだ。そもそも楽屋などというものは無く、そんな環境である「かぐや姫」が演奏したのかと思うと、悲しくなった。また、いくらスターとはいえ、そういうことが現実なのだということも教えられた。

その後、夢物語だけを見ることもなく、仕事をしていられるのも、産業会館の出来事があったからだと思っている。今は解体され、跡形も無い。でも、私の記憶には鮮明に残っている産業会館である。



デンデラ野考

富 野 忠 雄

東日本大震災で復興支援の拠点として重視された遠野には、「遠野物語」がある。4年前、佐賀県の中小企業大学の同期生とフラリと訪ね、何か惹きつけられ、その後も二度訪ねた。「遠野物語拾遺」に、「昔は老人が六十になると、デンデラ野に捨てられたものだという。青笹村のデンデラ野は、上郷村、青笹村の全体と、土淵村の似田貝、足洗川、石田、土淵等の部落の老人たちが追い放たれた処と伝えられ、方々の村の

デンデラ野も皆それぞれの範囲が決まっていたようである。・(略)・。」と記されている。年明け頃、TVの「楢山節考」の放映を見て、様式美の中に重いものを、今更の様だが、改めて感じた。尤も最近のデンデラ野は、居所を離れて連れて行かれるのではなく、今居る所がデンデラ野になるという恐ろしい事らしい。海外シフトと称するも、実態は「姥捨て山」か。

“相田みつを”の「憂い」を読んだ。“むかしの人の詩にありました 君看よ双眼のいろ 語らざれば憂い無きに似たり 憂いがないのではありません 悲しみがないのでもありません 語らないだけなんです 語れないほどふかい憂いだからです 語れないほど重い 悲しみだからです …… ふかい憂いをおもいか

なしみを ころろの底深く ずっしりしずめて じつと黙っているから まなこが澄んでくるのです 澄んだ眼の底にある ふかい憂いのわかる人間になろう 重いかなしみの見える眼を持とう 君看よ双眼のいろ 語らざれば憂い無きに似たり 語らざれば憂い無きに似たり”。実に、胸に応える重さがある。

確かに経営環境は厳しさを増しており、甘いことは言っておれないと言う捉え方もあろう。しかし、共に苦境に立ち向かうのは、気の許せる仲間である。この様な時期だからこそ、人格を持った存在として捉えることが必要でないだろうか。しっかりと双眼のいろを看よう。相手が蒼顔であればある程。



光の中の子供たち

樋口 清行

これをメインテーマに十数年前から写真作家活動をしている。なぜ子供に惹かれるのか、それは私が高校生 のとき五歳の弟が交通事故で突然この世を去った。それが機縁となり三十五歳で出家して悲悩からの解脱を求めたものの、弟子入りして養子に入った寺から、一歳半の可愛い盛りの娘を置き去りにして、去ることを余儀なくされた事情がある。その時の悲憤を歌った短歌がある。「寝入る時 父の鼻取る 吾子の癖 置き去りてなお 哀れなりけり」私はどうも幼子と生き分かれる宿命を背負されているらしい。そうした巡り



『不易流行』

村上 明

仕事柄、全国各地を訪れる事が多いのだが、運動不足の解消とその地域の雰囲気や少しでも知りたくて、早朝散歩を日課にして商店街、城跡、公園など散策していました。

しかし、3月11日の東日本大震災以後は予め訪問地の神社を調べて、その近くに宿を取ってお参りする事にしました。被災地の塩竈神社や大崎八幡宮、関東の明治神宮、神田明神、湯島天満宮、乃木神社など、関西では、平安神宮、伏見稻荷大社、住吉大社、春日大社、橿原神宮、もちろん地元秋田県の神社もお参りしています。

総じて神社は長い歴史を持ち、地域の祭礼の中心で

世の中、顧客第一主義を唱える企業は多い。しかし、教科書的定義の顧客でなく、当社にとっての“真の顧客”を明確に定義し、実践している事例はそう多くはないだろう。ちくま新書の三品和広神戸大院教授の「経営戦略を問い直す」を参照頂きたい。どう、真の顧客の定義と、真のニーズに対応するシステムを構築するのか。1980年代半ば、JFナドラーの「ワークデザイン」に関心を持った時期がある。大手電機メーカーのT社が熱心に取り組んでいた創造性開発の技法であるが、デザイン機関の職員が思い込みで受講した位だから、残念ながら国内では普及はしなかった。今革めて、紐解きたい、と考えている。

合わせに抗うように、写真を撮影して仏典から答えをもぎ取ろうとしている。

東日本大震災の直後のニュース報道で、中年の父親が流された二人の子供の名を呼びながら「俺一人ばかり生きていても仕方ねべ、どこさ行ったあ」と叫んで探し回っている姿が脳裏に焼き付いている。こうした悲憤を抱いている遺族の方々にどんな言葉をかけてやたらいいのだろうか。

先日、法華経の中にこんな言葉を見つけた「常懐悲感 心遂醒悟」。悲しみを大切にいただければ、心が遂に目を醒まし悟りに導かれるという意味になる。悲しみに沈んでいる者に、悲しみは胸の深处に抱いているものだよと教えている。全ての生命の輝き以上に美しい風光はない。

地域と濃密なコミュニティを持ち続けているのは周知のとおりです。パワースポットとして脚光を浴びているせいか若者の参拝者も増えているようです。また、古木も多くそっと触れているだけで安らかな気持ちになることができ、故事来歴から学ぶことも多く有ります。

例えば、江東区の木場の洲崎神社とその西側の平久橋に波除碑がありました。寛政3年(1791年)に高潮で一带が浸水したので、そこに2つの碑を立てて時の幕府がそれより海側に人が住むことを禁じたとか？しかし、今や、そのゼロメートル地帯でも護岸を固めて、その内側に町が出来て多くの人々が知ってか知らずにか暮らしています。

神社奉拝を通じて、「不易流行」歴史や伝統、文化など変えてはならないものと、素早く変えなければならないものを見極めて、我々の組織も、関与先の組織、国家も長続きしてもらいたいと思うこの頃です。

連載



『般若心経とは』

～その9～

中小企業診断士

樋口清行

先に私は動物には迷いが無いと説いた。では、人間にはどうして迷いが生ずるのか。人間の脳の発達には三段階あるという。第一段階は三歳までに形成される全体の六割を占める脳が、五感から受け取る刺激を「イメージ」として記憶する。「三つ子の魂百まで」といわれ、この間記憶されるイメージの集積が後の人格形成に重大な影響を与える。第二段階は九歳位まで「イメージ」を表現する「コトバ」を覚えてゆく。コトバとイメージは直結しているので、このコトバでものを考えることができるようになり母国語が成立する。この脳は全体の二割程度である。第三段階は「時の流れ」を理解する脳で、時系列的に因果関係を理解して未来予測できる能力が表れて、論理力を持つようになる。この前頭連合野の発達死は死ぬまで続くが、この脳も全体の二割程度である。一般の高等動物はこの第二段階のイメージ記憶の脳で止まってしまうので、五感から受けた刺激に対して、条件反射的に行動するだけである。つまり人間のように未来予測という知的能力からの制御が働かないので、迷いを生ずることがないという訳である。

ある動物行動学の研究者が生後6ヶ月のチンパンジーの知的能力の検査を行おうとして、四角の部屋の天井に紐でバナナを一本ぶら下げて大小様々な箱を用意した。チンパンジーは、最初箱をいろいろ動かしてバナナに近づこうとしたが届かない。様々な試行錯誤の末部屋の隅に立っている研究者の目をじっと見て哀願し、ズボンを引っ張って部屋の中央まで連れて行き、やにわに肩に飛び乗ってバナナをもぎ取ったという。イメージ記憶の勝利である。

サバンナでは仕留めた縞馬をライオンの家族が食べつくすのを待って、ハイエナが周りに群がってくる。家族の食事中にハイエナが介入すると手酷い反撃を受けるが、それはライオンにとって不利益なことであるので、威嚇して追い払うだけのことである。追い払ってしまえばそれで満足してしまう。それはハイエナがまた自分の獲物を横取りするかもしれないという予測を立てることができないからである。ところが人間は予測できるから自足はしていても、自分に不利益をもたらす可能性のあるものを排除しようとする。これが犯罪の萌芽であって、この予測に基づく闘争が文明の

原動力となって、敵を凌駕するための様々なイノベーションを促してきたのである。資本主義の競争原理の端緒はここにある。

人間が未来予測するためには過去のデータを必要とする。このデータはイメージ記憶の脳に膨大に詰め込んである。「制御」というのは、このイメージ記憶を自由に引き出したり止めたりすることをいう。従って人間の迷いというのは、課題ができて必要な記憶を引き出せない。また、逆に雑念が浮かんできて抑えられない。必要な記憶は引き出せるが、これらのデータから新たな発想が得られないなど、制御系がイメージ記憶系を思うように制御できないときに起きる。三段階の脳の力関係をまとめると中間のイメージ系は、普通下層の反射系の方に引っ張られる傾向にある。表層の制御系は反射系の条件反射反応をいきなりは規制できないが、イメージ系を完全ではないが制御できる。従ってこの三段階の脳の機能が相克していることが、「悩み」とか「ストレス」という状態である。この状態から脱するにはどうしたらいいのか、十分にロジカルな知的訓練を自分自身に課して制御系を鍛えることは一つの方法である。もう一つは釈迦がそれにより悟りを開いた「座禅」である。

生物の進化を促す宇宙プログラムは、ビックバンの時のほんの数十分の一秒の間に組み込まれたものであるといわれている。それを仮に「仏性」とすると、座禅は「仏性を自覚する」ことであり、それは生まれつき組み込まれている宇宙プログラムのことだから、「本来の自己を見る」ということになり、「仏性」を見ることができれば宇宙プログラムが分かるわけだから、生きることの相克や矛盾の原因が明らかになり、そのことにより直観的に判断に間違いがなくなり、一切の悩みがちどころ消えてしまう。つまり制御系は意思どおりに、イメージ系から自由自在にデータを引き出し、異なったデータを時間的、空間的制約を超えて意図的に配列できて、予測不可能も可能にする予知能力をも獲得できるようになる。釈迦は悟りの内容を十二因縁という処方箋を用いて、苦しみが生起する原因と解消する方法を人類に提示した最初の人である。

般若心経の冒頭「観自在菩薩行深般若波羅密多時」とあるように、悟ることは観自在であることで、命が欲するようにイメージ記憶を配列しておきさえすれば、命が一番いい回答を出してくれるという訳である。人間は年齢、知識や経験が増すにつれて高次な判断を迫られるが、逆にそれが固定観念となってイメージ配列を乱してしまう。勿論、豊かな知識を貯えて分析的に考えることは当然のことであるが、それだけではダメなのであり、いつでも知識をこの固定観念からバラバラにするために、深く般若の知恵を行ずることが大事だといっているのである。それでは次にそのやり方を説こう。

● 会員一覧 ●

(五十音順、H24・4/2現在)

| 氏名 | 所属等 | 相談対応連絡メール |
|--------|---------------------|-----------------------------|
| 荒牧 敦郎 | ㈱秋田銀行 | |
| 石川 聡 | ㈱秋田銀行 | |
| 植竹 康朋 | 日本通運(株) | |
| 小笠原 浩之 | 中小企業診断士 小笠原浩之事務所 | izp04430@orange.plala.or.jp |
| 川辺 健一 | ㈱北都銀行 | |
| 鎌田 晶子 | 中小企業診断士 鎌田晶子事務所 | am_kmd33@cna.ne.jp |
| 工藤 義和 | 工藤税務会計経営診断事務所 | |
| 熊井 春美 | いなにわ | |
| 栗林 祐治 | ㈱北都銀行 | |
| 小池 徹也 | ㈱北都銀行 | |
| 佐々木 正記 | ㈱北都銀行 | |
| 佐瀬 道則 | MSコンサルティング | msconsul@hotmail.co.jp |
| 佐藤 幸治 | 佐藤幸治中小企業診断士事務所 | |
| 佐藤 徹 | 秋田県庁 | |
| 佐藤 善友 | (有) G F C | gfc@gfcweb.info |
| 柴田 淳 | 中小企業診断士 柴田淳事務所 | j.shibata@gmail.com |
| 杉山 健一 | ㈱秋田銀行 | |
| 高橋 彦 | 大曲商工会議所 | gencmisato@yahoo.co.jp |
| 富野 忠雄 | 中小企業診断士 富野忠雄事務所 | tomino-f@tune.ocn.ne.jp |
| 成田 広樹 | 高井会計事務所 | h_narita@palette.or.jp |
| 長谷川 晃 | アーセプトコンサルティング(株) | h-akira@cna.ne.jp |
| 畠山 俊彦 | | |
| 畑沢 健 | ㈱北都銀行 | |
| 樋口 清行 | 中小企業診断士 樋口清行事務所 | dogenzen@hana.or.jp |
| 古木 智 | 北都総研(株) | |
| 堀 辰生 | 秋田市役所 | |
| 三浦 雅人 | ㈱秋田銀行 | |
| 村上 明 | (有) アイム | info@aim-iso.com |
| 山崎 孝二 | 中小企業診断士 山崎孝二事務所 | ymzk-425@cna.ne.jp |

一般社団法人秋田県中小企業診断協会設立記念講演会開催

一般社団法人秋田県中小企業診断協会の設立を記念し、経営者の皆様、中小企業支援機関の皆様に有効な設立記念講演会を開催致します。

開催時期を、平成24年11月と予定致しております。詳細が決定次第御案内申し上げますので、皆様の御参加の程、お待ち申し上げます。

中小企業政策提言発行

一般社団法人秋田県中小企業診断協会設立記念講演会にあわせ、一般社団法人秋田県中小企業診断協会会員の中小企業政策提言を発刊する予定です。是非御覧下さい。

編集後記

今年、秋田県中小企業診断協会が一般社団法人に衣替えし、公益法人化したのに伴って、新体制を構築すべく佐瀬さんを新会長にして、理事の人事の再編成も行いました。従来、会報は9月の登録更新研修に合わせて発行されていたものを、新体制の機動力を訴求するために、7月1日発行の運びとなりました。

第20号は会員紹介欄を全員に割り振りしておりましたが、開業している会員諸氏を中心に、諸氏の抱える尖鋭な問題意識を反映するものとなりました。おかげをもちまして短期間で、無事発刊まで漕ぎつけることができましたこと感謝申し上げます。

工藤前支部長のご指摘のとおり、行政サイドの要請に応える従来の受注体制から、経営者に頼られる自律的な受注体制へと、舵を切ることが以降の懸案になっています。そのためには諸氏の持つ知識、分析手法、仕事の実績などをプロファイルして、より多様な診断ニーズに応えられる体制を構築すべく、自己研鑽とともに会の役割の拡充と機能化を図っていく所存です。会員諸氏、関係諸機関のご支援とさらなるご協力をお願いいたします。

(編集委員長 樋口 清行)