

診断あきた

◆発行者 一般社団法人 秋田県中小企業診断協会 ASCA
所在地 〒010-0013 秋田市南通築地1番1号
郵便物 〒010-8799 秋田市保戸野鉄砲町5-1
秋田中央郵便局私書箱第25号
ホームページアドレス <http://www.shindan-akita.com/>



平成28年9月1日

第24号

巻頭言



『ブランド化に向けて』

会長 佐瀬道則

一般社団法人秋田県中小企業診断協会は、平成24年4月に独立してから足掛け5年目を迎えました。

昨年度は協会の設立30周年記念事業として、記念講演会を実施、同時に記念誌の発刊も計画しておりましたが、より内容の充実を図ったこともあり、今年6月の発刊となりました。

このうち記念講演会は、県出身でワークライフバランス分野でも定評のある佐々木常夫氏（元東レ経営研究所社長）を招聘し、90名を超える聴講者を迎えて盛会裡に終了することができました。また、記念誌は協会活動の30年を振り返って、手元に残っている記録を整理したほか、会員各位からも多くの寄稿をいただき「30年目のいま」の姿を冊子として残すことができました。記念事業開催にあたってご尽力ご協力いただいた会員各位にあらためて御礼申し上げます。

さて今年度は、新たに3名の新入会員を迎えて総勢31名と30名台の会員数に乗せることができました。このうちお一人は元支部長の工藤氏であり、体調不良等による退会から見事に復活されたことは、県協会にとっても心強い限りです。また事業としてセミナーを

主体に行う計画であり、「オープンセミナー」を3回、新たに制定される『中小企業診断士の日』に合わせた診断士フェスタでも講演会と無料経営相談会等を企画しております。

今年度活動のキーワードは「連携」と「スキルアップ」と考えており、ここ数年で業務提携等を結んできた諸団体（秋田県中小企業再生支援協議会、秋田県信用保証協会、公益財団法人あきた企業活性化センター）との連携関係の一層の強化と、会員を含めた参加者のスキルアップを目指したいと存じます。

折しも協会本部では中小企業診断士のブランディング戦略の推進に取り組んでおり、診断士の日の制定（毎年11月4日）、会員診断士バッジの作成と貸与、それらと並行して診断士個々のスキルアップを重点事業にしており、今年は満32歳となる本県協会としても本部と連携して中小企業診断士のブランド化を進めて行きたいと考えています。

ここ数年で中小企業診断士に対するニーズは格段に増加し、かつ多様化しております。本県協会はベテラン会員から新入会員まで、知識も経験もノウハウも多士済々のメンバーが揃って来ました。これからは国家資格を持つコンサルタントとして、会員バッジという対外的なシンボルを身に着けて、秋田県内の中小企業振興や地域の活性化に取り組んで行く所存です。

関係各位におかれましては、当協会及び所属会員に対し、引き続き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。会報発行のご挨拶といたします。

新会員から一言



櫻 田 誠 二

生年月 1960年(昭和35年)2月

勤務先

社名 フィデアカード株式会社
(北都銀行人事部付外向)

保有資格 中小企業診断士
1級ファイナンシャル・プランニング技能士
宅地建物取引士、貸金業務取扱主任者

連絡先 E-mail: senboysaku@outlook.com

自己紹介

この度、秋田県中小企業診断協会に入会しました、櫻田誠二です。現在、銀行系のカード会社に出向しております。

中小企業診断士の資格を目指そうと思ったのは、銀行在職中、融資先の経営支援業務を担当した際に、銀行員目線だけでなく、事業戦略も含めた全般的な経営

知識習得の必要性を感じたためです。

勉強を開始したのは平成22年5月からで、平成25年に一次試験合格、平成26年12月に2度目の2次試験を合格し(後日試験結果について情報開示請求したら、240点とギリギリの合格が判明・・・)、口述試験を経て翌年の平成27年1月に正式な合格通知を手に入れることが出来ました。その後、実務補習・実務従事を経て、平成28年2月に診断士登録いたしました。

現在の勤務地は山形県鶴岡市ですが、企業内診断士として経営企画部に所属し、中期経営計画(3カ年計画)の策定、人事・労務管理、設備投資計画立案など、資格取得を通じて得たビジネススキルを最大限活用できることを日々実感し、この資格の有効性を改めて認識しております。

また、定年退職後のセカンドライフプランとして、秋田の企業で30年以上勤め、育てていただいたご恩を地元に戻すため、プロの診断士を目指したいと考えております。

新参者ではありますが、先輩会員の皆様からのご指導をいただき、一日も早く地元中小企業から頼りにされる診断士になれるよう、日々努力してまいりますのでよろしくお願い申し上げます。



藤 崎 學

経歴

1949年生れ。精密機器メーカーに約30年間勤務し、半分を国内営業、半分を人事・総務の仕事に従事しました。2001年中小企業診断士登録、2003年に首都圏で開業し、専門分野を①マーケティング(顧客開拓、提案型営業)、②人材管理(賃金体系・人事評価制度の構築、人材育成、人材アセスメント)、③経営戦略・経営計画(企業の方向づけ、中長期経営計画の策定)等を主力に活動してきました。診断協会は東京協会中央支部に所属していました。

秋田での第二創業

今回、秋田県協会にお世話になることにした主な理由は母の介護ですが、同時に郷里へ些かの恩返しをしたいという衝動がありました。東京を主な活動拠点としていた事業は、一部厚労省関連団体の業務以外は、8割以上が民間のコンサル会社や研修会社との契約による仕事でした。秋田では、逆に官公庁の仕事が主力になると聞いています。ニーズは、事業再生や承継、老舗企業の経営改善、農林水産業の6次産業化等々、自分の過去の知識やスキル・ノウハウが通用しない領

域かもしれません。

私の目指す企業サポート

中小企業経営の要諦は、目標による事業運営と人づくりと考えています。どんなに立派な計画を作っても魂を入れるのは人であり、想定以上の成果をあげられるのは動機づけられた人材に他なりません。逆に、勘や成功体験に依存した一握りのリーダーによる経営も危うさがあります。環境分析等客観的な事実に基づいて構想を練り、具体的な目標やシナリオに落とし込んで周囲を巻き込む合理的な経営スタイルが肝要と思います。この2つの要素“目標と人づくり”を梃子に活動してまいります。現状把握に時間を徒に費やしたり、眼前の事象に当座の適応策で済ますことなく、本質的な原因を究明して目標を立て抜本策を打ち出せる人材づくりです。必要なマインドやスキルを身につけ、自らの事業を自らの手で構築できる人材の育成をサポートしたいと思います。

終わりに

とはいえ志はあれど、人脈や土地勘に乏しく、地域のお困りごとに十分対応できていないようにも思います。是非皆様方のご助言やご支援を得て、少しでも秋田の活性化に貢献できるよう精進したいと思っております。ご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。



『視点(発想)の転換から 得られるもの』

工藤 義和

1 詐欺の実相

先日ある銀行でATMの操作をしようとしたら、「携帯電話でATM操作はやめましょう」という警告音が鳴った。詐欺事案に対する注意喚起である。

ところで詐欺事件は歴史上絶え間ない。江戸時代にもあったとされるし実際はもっと古くからあったに違いない。事案も時代の変遷に伴って進化(?)している。

オレオレ詐欺、還付金詐欺、現金輸送詐欺等々形態も様々で捜査当局とのイタチゴッコの様相を呈している。従って変化する詐欺形態を分析し効果的と思われる対策を研究する事は極めて重要であろう。

一方、視点を変えて被害者側の分析も重要ではないかと思われる。というのは同一人が別種の詐欺に突いている事実があるらしいからである。

要するに詐欺に遭いやすい人達がいるようであり、その習性を分析研究する事も詐欺の実行形態を分析研究する事と同様、抑止効果に意義のある事と思われる。

例えば年齢別、職業別、地域別等々考えられよう。

2 交通事故について

さて同様の視点から交通事故の原因分析についても似たようなことが言える。

我々は交通事故要因として飲酒運転、わき見運転、加速度運転等々専ら運転者の過失形態別の分析結果を目にするが、視点を変えて自動車のメーカー別車種別の事故割合を統計化してみる事は出来ないか。

車の運転者は押しなべて同様の傾向にあるとすればメーカー別車種別統計を公表する事は各メーカーの安全性に対するインセンティブを強力に刺激するのではないか。

同様の視点からか、一部海外の保険会社ではメーカー別車種別の事故割合を独自に把握して自動車保険料の料率を設定しているとも聞いている。

3 販売政策の視点の転換

我々中小企業診断士は日常の診断業務において頻繁に上記のような視点の転換事例に遭遇する。

例えば次のような事例である。

①現在はあらゆる商店舗の商品陳列では現金正価正札が表示されているが、古くは元々「掛値販売」が商売上の常識だったらしい。

江戸の呉服商「越後屋」が店頭に「現金正札」を設置し、顧客の身分が武士であろうが町人であろうが値段は動かないという商法を編み出したことは余りにも有名である。それを機に大繁盛した歴史がある。

②現在生鮮食料品店では夕方の一定の時刻になれば、一斉に商品価格の値下げ表示換えをしている事がある。

旧くはつまり食品冷凍技術が未熟な時代には早朝市場から新鮮な商品を仕入れ如何にして閉店までに鮮度を保つかが問われている時代の昭和20年代に突然夕刻に商品の価格を引き下げた関西の経営者が現れた。

大方の商店が自店の商品は夕方になってもまだ新鮮ですよ、あの手この手で宣伝に腐心している時に、突然値引きしたら、もううちの商品は鮮度が落ちていきますよと宣言したに等しいから同業者たちは自殺行為に等しいと動転したらしいが、現実にはその企業は以来急成長しわが国屈指の大型店に成長した。

③以上の事例の面白いところは消費者心理の本音を見事に突いた点にある。言い方を変えれば元々消費者側が企業者側に抱いている微妙な不信感を刺激した。

「商人(あきんど)は元手を切って蔵を建て」と江戸川柳が揶揄するように、企業家は仕入価格(元手)を切ってサービスしていますと言いながら何時の間にか大儲けしてビルを建てているのでしょ、といった漠然とした不信感である。このような状況の中での前各号の販売方針の転換は消費者の圧倒的な支持を受けたとしても不思議ではなかったであろう。

4 最近の事例

つい最近も「視点の転換事例」が見られた。

関東圏にあるスーパーマーケットが牛乳等日配商品の入荷管理について、新配達品が入荷した際に既存の在庫品を一斉に10円引きとした。この行為により消費者は陳列棚の奥のほうに新配達商品があるのでないかといった余分な神経を使わないで済むようになる。

おおよその商店では常に生鮮食品の売残りを恐れて新配達商品を陳列棚の奥のほうに押寄せ旧い物を手前に配置する行為が常習化していたため、顧客がわざわざ奥のほうに手を伸ばしている姿が常態化していたのである。

まさに視点の転換を図った措置であり当該スーパーが急成長をしているとの報道に納得させられる。

5 視点と発想の転換

以上、主として販売政策に関する視点の転換について通覧したが、いずれの事例も各々の経営者固有の経営理念、経営哲学が土台となっている。これは販売政策だけに限らず経営上のあらゆる分野についても考えられよう。

ここで極めて重要な事は「視点の転換」が結果として消費者の利益増進に寄与するものでなければならぬという事である。

「視点の転換」が結果として企業の利益増進をもたらすものであったとしても、それが消費者の不利益を伴うものであれば、消費者の支持は得られないからである。

従って「視点の転換」により企業を繁栄させるためには「発想の転換」が求められる場面が数多く現れる筈である。

但し、得られるものは少なくないであろう。



経営者の想いをつなぐ ～振り向けば、そこに診断士～

佐瀬 道 則

昨年度、協会本部で実施した「診断士活用事例」の募集において、はからずも会長賞（最優秀賞）を受賞することができました。その内容の要旨と、その後の状況等について加筆した要旨を以下に紹介します。

1. 支援のきっかけ

商工会からの専門家派遣要請に基づき、介護事業を営む会員企業の中長期経営計画策定を支援。その後代表者からの依頼により正式に顧問契約を締結した。

2. 支援前の問題及び課題

最近10年以内に複数の事業所を開設し、前年には他事業所の買収で事業を拡大して来たため、借入金の増加、資金繰りの逼迫、人材育成を含めた社内体制の整備の遅れが課題であった。

3. 支援内容等について

(1) 支援方針（当初）

定例的な訪問を開始した当初の支援方針は、次の通りである。

- ① 中長期経営計画を企業買収による事業拡大を折込んだ内容で修正計画を策定すること。
- ② 借入金の増加に伴う返済計画の見直し、資金繰りの安定化など月次試算実績に基づいた経営判断の迅速化を行うこと。
- ③ 介護ニーズの多様化、介護事業所増加による地域の競争の激化など外部環境の将来的変化に対応した強靱な経営基盤づくりを行うこと。
- ④ 経営基盤の安定化を図るため、3年後程度を目途に事業拡大に向けた準備を開始すること。
- ⑤ 代表者個人の所有不動産をはじめプライベート関連の諸整理を行うこと。

(2) 支援実施の状況

上記支援方針に基づいて、毎月の定例訪問時に代表者と共に進捗状況の確認と喫緊の課題について協議を重ねて行った。

(3) 支援方針の変更

上記方針に基づいて種々の支援活動を開始して約3ヶ月が経過した頃、代表者からの連絡により、代表者本人（当時58歳）が末期がんに侵されており、医師より余命2ヶ月であると告知された。このため、上記支援方針を次の通り急遽変更することとなった。

- ① 代表者本人の治療を最優先とし、早期の回復を目指すこと。
- ② 経営に関する事項については、代表者及び顧問診

断士へも並行して報告すること。

- ③ 月次管理表及び社内における要報告事項等については代表者と顧問診断士に同様に資料を提出すること。
- ④ 代表者個人及び家族や親類等に関して、個々人の所有資産及び負債の状況を調査すること。
- ⑤ 顧問診断士が中心となり、司法書士、税理士、社会保険労務士、弁護士等の専門家とのネットワークを構築すること。
- ⑥ 最悪の場合も想定しながら、事業承継の準備と、日常的に緊急対応可能な体制を敷くこと。

4. 支援実施の状況（方針変更後）

緊急事態を受けて以降の顧問診断士としての支援実施状況は次の通りであった。

(1) 日常的支援

代表者本人（病室）と会社（事務所）の2ヶ所での打ち合わせを必須とし、代表者～診断士～幹部職員の意味疎通の円滑化を図った。

(2) 金融的支援への対応

金融機関との交渉については、代表者の体調に配慮しながら、できるだけ顧問診断士が同行して交渉を行った。

(3) 組織内に対する対応

必要に応じて幹部職員を集め、顧問診断士も関与しながら、企業リスク情報の外部漏洩防止、経営状況の共有化、組織の規律維持に努めた。

(4) 専門家とのネットワーク構築

緊急の場合等に備えて、司法書士、税理士、社会保険労務士等の外部専門家を直接訪問し、当社とのネットワーク構築を仲介した。

(5) 事業承継の準備

家族、親族、幹部従業員等の情報を収集しながら、緊急の場合における事業承継について、あらかじめ複数のシナリオを組み立てた。

5. 具体的な支援活動

8ヶ月に及ぶ闘病の末に代表者は逝去され、この日からは、事業承継に向けた具体的な支援活動に入った。

(1) 社内体制の安定

予め幹部会議を開催し、ある程度病状等に関する情報を共有化していたことから大きな動揺等はなく、社内体制は通常通りの業務を遂行することができた。

(2) 家族及び親族への対応

事前に後継者選任を含めた後継体制について内々に

協議しておくことができたこともあって、後継者選定に関して特段の異論等は出されなかった。

(3)事業承継への対応

後継者を選任し、事業承継に関する一連の事務的手続きに関しては事前に構築していた専門家とのネットワークを活かしてスムーズに運ぶことができた。

(4)資産負債の承継等への対応

資産及び負債について再度整理を行い、遺産分割協議、法人経理、個人申告などについて顧問税理士とも協議しながら、最終的には故人の遺志と家族の意思を反映する形での着地点を見い出すことができた。

(5)企業業績及び役職員の士気等

緊急の事業承継という事態にもかかわらず、当社の決算は、売上高、経常利益ともにピークを更新し好業績を収めることができた。

6. 中小企業支援のポイントと求められるスキル

以上のように、創業者の急病、逝去、事業承継という当社にとっては創業以来の緊急事態であったが、スムーズな移行ができたことは、顧問診断士によるフルサポート体制によるコーディネート機能が発揮されたことが大きな要因の一つであった。

以下はその後の状況も含めて、中小企業支援のポイントや中小企業診断士に求められるスキルについて改めて考察したものである。

(1)支援のポイント

今回の事例はある一つの企業への対応を紹介したものに過ぎず、支援は個別企業ごとに異なり千差万別でケース・バイ・ケースの対応となるのが実態である。

当社の場合も丸二年経過した現在、日常的には常に様々な問題や課題が生じているのが現実で、その都度

より良い解決策について、新経営者等と共に協議・判断し、実行しているのが実状である。そういう意味では、本事例も「現在進行形」ということになる。

(2)求められるスキル

中小企業診断士の守備範囲は、他の士業に比べてもかなり広い。それぞれに求められるスキルは異なる部分もあろうとは思いますが、根底を貫くいくつかのキーワードがあると感じている。

①ネットワークをどれだけ持っているか

診断士資格だけで片づく業務は限られていることも確かであり、どれだけ広く深く太いネットワークを持てているかがポイントとなる。

②どんな「引き出し」を持っているか

仕事柄コミュニケーション能力やコーディネート能力が要求される場面が多いが、瞬間的なひらめきや常識を超えた発想は、「引き出し」の多さと深さに比例しているのではなからうか。

③何をどれだけ続けているか

情報収集能力は継続と蓄積にある、というのが持論である。本当に必要な情報は自分自身で能動的・継続的に収集し、蓄積しているもので、それが最後には生きて来る。

最後に、サブタイトルの「振り向けば、そこに診断士」とは、診断士の本業は「支援」であると感じているためである。主役は経営者であり診断士は脇役的存在である。つまり先頭には立たず、かといって遙か後方を行くものでもなく、必要なときに手の届く距離である「ちょっと後ろのあたり」にいて、誰よりも頼りになる存在になり続けていたい、という思いである。

設立30周年記念誌発行



平成27年度から、諸般の事情により持ち越しとなっていた「設立30周年記念誌」を、平成28年6月30日、(株)増田印刷所の協力を得て、漸く発行した。

A4版44ページと読みやすい体裁である。会員はもとより、県・市町村・商工会議所・商工会等中小企業支援機関、県立図書館（ビジネス支援図書館）、市町村図書館等へ配布した。

第1章「秋田県中小企業診断協会の歩み」第1節では中小企業診断士に関する“制度の概要”として、“業務の内容”、“独立開業者の割合”、“沿革”について述べた。第2節では(社)中小企業診断協会秋田県支部設立時の背景を、第3節では支部時

代を、武田支部長、本間支部長、工藤支部長の各就任期間に区切りその間の主な出来事や会員規模を、第4節では秋田県協会として、単独法人化して以降の事業活動を紹介した。

第2章は会員による寄稿文で構成し、荒牧敦郎会員、石川聡会員、小笠原貴史会員、小笠原浩之会員、鎌田晶子会員、工藤義和会員、佐瀬道則会員、佐藤徹会員、佐藤善友会員、高橋彦会員、富野忠雄会員、樋口清行会員、藤嶋智会員、山崎孝二会員の15会員が、各々30周年の節目を迎えての寄稿を行っている。

第3章では、これまでの各種活動を、18葉の写真で紹介している。編集後記では、30周年記念誌発行の舞台裏について触れ、今般明確化出来なかった設立時の詳細等について、今後共解明にあたるものとした。

連載

『徒然草』

～その1～

中小企業診断士

樋口清行



言葉の働き

人は言葉を通じて世界を認識し規定し、言葉によって精神のあり方を刻印される。いわば言語とは人間精神や道徳を映し出す鏡のようなものである。プラトンは「人間の認識とは、洞窟の中ですわって、その壁に映る影を見ているようなものだ、本当のアイデアを知るとは、そういうものではない」という。このように人間の錯誤する認識体系をフランシス・ベーコンは洞窟の中のイドラと表現している。独逸の哲学者ラザール・ガイガーは「話し言葉が理性を創造した、話し言葉の起源、それがつまり理性の起源である」と述べている。では理性はどのようにして具現されるのか、人間の内なる機構、器官の働きを外の世界への置換を行うオルガン・プロジェクション(機能の投影)により、外の世界で現実的になり見得るもの、すなわち道具として客観的な物を物として、人間に向かって対象物たらしめ、メカニズムが力学的作用において受け取られる物を媒介とせねば、決して生ずるものではなかった」という。人間はこのように錯誤しつつ一方では言語により理性を実現させる主体である。ちなみにヨーロッパ文明は「斧」の発明により、森林を切り開くことができたのが端緒であるという。

時間と空間

心理学にジャンネーの法則というのがある。これは「少年の日は長く、老人の日はあつという間に暮れる」時間の感じ方についての定義である。少年期には成人より時間の可塑性が著しく大きく、多くの出来事が記憶に残りやすいのに対して、老人期には可塑性が小さく出来事を多く経験してもすぐに消え去って、脳に痕跡となって残ることが少ないのである。私の身近な体験でも、盛年時、開悟して大いに禅風を鼓舞した八十歳を過ぎた禅僧に謁見して、前日小一時間以上も懇切なお話をいただいたが、翌日、暇乞いに行くと「あんたどなたさん？」と言われたのには絶句した覚えがある。私の父は今年91歳、韓国の歴史ドラマが好きで録画した番組を私が見ていると、食い入るように見始めるので「昨日見たでしょう」というと「全然見てはいない」という。このように昨日見聞きしたことでもすぐに忘れるにもかかわらず、40年も前の痛恨事は一句違わず隅々までしゃべることができるのである。こうしてみると時間の長短、5秒と数十年の違いが現在進行形

では感じられなくて、その時ではなく後で振り返ってはじめて感じられるものであり、時間の長短は空間という経路を経て意味付けられるものであるということに気付くのである。その空間化の発生源はどこか、すべて過去なのである。歳を取ると客観的時間に対して、記憶にとどめられた過去時間が相対的に短くなっていき、記憶の蓄積量が減少していく。その原因は過去時間がパターン化して、空間認識に対する時間認識の不安定さが際立ってくることにあり、物理関係ではない言語的關係、意味的關係があるだけとなり、時間を了解することは物理的事象の了解ではなく、意味的事象の了解事となってしまふからである。従って時間の速度とは過ぎ去った時間の客観的長さ主観的長さとのズレを表現するためだけのものになる。それが身体の内と外で錯覚、躊躇、妨害等、記憶の配列を乱す作用を及ぼし、知覚するよりも想起することが優先されるようになる。時間と空間の中には過去と現在という二つの時間形態があり、ベルグソンは「空間化された時間は二七時間であり、現在、行為、知覚の最中にある時間が本当の時間(純粹持続)」であると定義している。記憶のズレを戻すには意志行為として数えることにより、空間化を生じさせて、時間と一致した記憶の場所化が必要になるというわけである。

認識することは記憶やデータを過去化することであり、現在の出来事は過去にしか発生していないのだから、現在の信念、未来、予感、予言は認識ではない。例えば天気予報、経済成長率、失業率などは過去のデータにバイアスを加えて、未来に伸ばしただけで未来認識と呼べるものではない。過去に成功したビジネスモデルも、時間的経路と空間的環境を区分してどんな誘因と機会があつて成功しえたのか、また、逆に過去に失敗したビジネスモデルでも現在の空間で適用できる可能性はないか考える複合的視点も必要である。

言うまでもないことだが、生きているということは、時間と空間が同時進行していることであり、どちらが欠けてもこの世に存在することはできないのである。時間が不可逆性のものであることは周知の事実であるにも関わらず、世の中には妄想、妄言が溢れている。例えば英国のEU離脱は没落の始まりかなど、経済力に関する客観的データに依拠せず、ポンドの売りに歯止めがかからないからなど一時の悲観材料のみ喧伝して、売ればよい類の想像を交えた噴飯物の記事とか、若い世代の見るアニメでも時空間を簡単に飛び越えて、前世からの因縁でヒーローと結ばれるとか、タイムトラベルをして恋人の命を救うとか、歴史にIfはないにもかかわらず、光秀が信長を討ち損じたらどうなっていたかなど、脚本や小説の題材として実に安直に取り上げられている。仮に歴史を遡ることができたとして、当時の空間的状況が金太郎飴のように時間とともに、現在まで何も変わらず示現しているとも言うのだろうか。こうした根底的な疑問を抱かずに、日常を過ごしている危険に気付くべきであり、フュー

ジョンを放置したまま、自分の実人生に持ち込んで現実と混同させると犯罪の動機となる。迷いを断つには禅語でいう「過去不可得」、「前後裁断」、「未来不可得」が正精進の第一歩となる。

固執するという病

「設立30周年記念号」で佐藤善友診断士が指摘している通り、大多数の中小規模事業者は、KDD(勘と度胸と井勘定)により、暗中模索の状態データを活用しようとはせず、過去の成功例に固執して、同じ試行を繰り返す常同行為によって安心を得ようとする傾向を持ち、自分が決断し創造することの自由が十分に与えられているのに、それが負担になって解決できない不安を抱えて暮らすことになり、物事の自分にとって都合のいい側面にのみ固執して、自ら創造的な解決策を見出す努力をすることは決してしない。自己資本は欠損となり、資金繰りに行き詰まり、ある日突然不渡りを出して緊急融資を要請しに来る。こうした場合の解決策は、債務を解消して廃業できれば、企業の再興は期待できるが、債務不履行で会社更生法適用による廃業では再興の望みは皆無となる。末期症状になってから来られては、どんな名医にも処方箋はないと同じで、余力のあるうちに、業態を変えるか廃業する方がベターな選択である。この提言は商工団体に勤務している皆さんの言いたくとも言えないことの一つであり、診断士としての今だから言える。

釈迦の「比喩と因縁」という説話集のなかに、筏の例えがある。ある旅人が雨季で増水している川を渡ろうとして、苦勞して時間をかけて岸辺の木を切り倒して筏を作った。筏を使って川を渡り終えた旅人が、せっかく苦勞して作った筏だからと岸辺に置き去ることをせず、それを背負って旅を続けるとしたら、この者をどう思うかという聴聞者に対する発問である。見込みのない商売に固執して、不要な筏を背負い続けるのが大多数の中小規模事業者の姿ではないか。

日本語と欧米語の特質

人間の脳は制御系が2割、イメージ系が2割、反射系が6割と言われている。他の動物と違うところは、前頭連合野という特別の皮質があって、この部分が発達しており、他の脳の部分の活動に対して意思的にプログラムを組むことができる。生まれてから大体9歳ころまでは、膨大なイメージ情報を蓄積して、時間の流れを順序だてて把握できるのは9歳以降と言われている。その間、母国語は母親の唇から学び母国語特有の音感やニュアンスも聴覚の中にインプットされる。

言葉は環境から生まれ、その言葉がものの考え方を決める。日本人は日本語により日本的考え方をし、欧米人は英語的、独逸語的、仏蘭西語的、ラテン語的考え方をし、日本人は古来一か所に土着して、種をまき、水をやり、稲や野菜を育ててそれを収穫すれば生活できた。世代を通して同じ一族郎党と一定の空間で暮らしを重ねてきたので、人稱に対する呼び方も、相手の地位や身分関係の序列によって「丁寧な言い

方」、「普通の言い方」、「ぞんざいな言い方」などを使い分ける。明確な意思表示をしなくても、互いの意図を汲む以心伝心という気配りも共同体の中に定着させることができるようになった。いわば日本語は自分中心の空間把握型言語といえる。

反対に英語では人稱はIとYouだけである。欧米人の起源は狩猟遊牧民であり、獲物をもとめて移動して、言葉の通じない異民族と接触することが多く、最優先すべきは意思疎通を明確にするためにwhen、where、who、what、how、などの関係代名詞という概念が発達してきた。いわば欧米語は時間把握型言語であるといえる。

英語教育について

日本の英語教育は効果がないとよく言われている。お題目は国際人、グローバル人材の育成などを目標に幼稚園、小学校の低学年から英語教育を始めようとか、また文科省で多大の予算を計上し英語圏からALTを招聘して、年俸420万円程、新規採用の先生よりもはるかに高い給料を払い、中学だけでなく小学校高学年の英語教育の時間を設けるなど努力の跡がみえる。生の英語に触れる機会を身近に持つことは確かにいい刺激と動機付けにはなる。しかし幼稚園児や小学低学年生が英語を早く習得しても、オウム返しに覚えるだけで、ある程度のレベルの会話をできるようになっても、英語でものを考え、自己表現するまでには至らないのが現実である。どうしてか、答えは簡単である。学校教育の現場で論理的思考の土台が生徒の中に築かれていないからであり、また、家庭でもテレビやゲームで膨大なイメージ情報に触れているだけで、いくらため込んでも論理的なつながりをもった会話ができる表現の場を見出せないからである。9歳まではイメージ的思考の段階である事実を踏まえて、この時期以降に日本語を使ってイメージを時系列に順序だて、整理してきちんとした語彙として表現する、いわば空間型思考を時系列型思考に転換する訓練を、最優先して国語教育の場で行うべきである。それができていれば、どんな外国語でも習得できるだけの力は身につくはずである。喉が渇いていない馬を水辺につれて行っても水を飲むことがないように、飢餓感を感じない生徒に早期英語教育を施すなど、PTAなどの衆愚に迎合したコストパフォーマンスの低い無駄な金使いである。私の経験から言っても、中学の3000語レベルの語彙を駆使すれば日常会話に不足することはないし、高校英語の語彙を駆使できれば欧米の中学生程度の会話力と読解力は身につくはずである。ましてITの進展でその気になれば優れた教材や教育機会はいくらでも確保できるのに、家庭の責任を学校に丸投げして、愚息愚姉の成績が低いのは教育が悪いと騒ぎ立てるクレマーが多いのは嘆かわしい。一番の習得方法はその国で生活すること、言葉ができなければ生活できない状況に直面することに尽きる。

第61回定時総会 出席報告

佐瀬道則



平成28年6月17日（金）、銀座フェニックスビルを会場に協会本部の「第61回定時総会」が開催されました。

1. 議案

今年度の議事は以下の通りです。

第1号議案 平成27年度事業報告及び決算承認

第2号議案 平成28年度事業計画及び予算報告

第3号議案 平成27年度公益目的支出報告

第4号議案 役員改選

以上について、いずれも満場一致で承認、報告は了承されました。

2. 役員改選

第4号議案となった役員改選については、理事候補者20名を選任のうえ出席会員の承認を得、その後臨時理事会を開催して以下の通り役職を決定しました。

会 長	福 田 尚 好	大阪（再任）
副 会 長	小 黒 光 司	東京（再任）
副 会 長	伊 藤 純 一	愛知（新任）
副 会 長	榎 本 健 次	福岡（再任）
専務理事	野 口 正	本部（再任）
理 事	佐瀬道則 他	15名

このたび東北・北海道ブロックからは、秋田県協会と北海道協会の会長が理事に就任いたしました。

3. 協議・報告内容等について

冒頭、福田会長より各県及び本部の一般社団法人化を通じてこれまで取り組んできた事業を継続し、とりわけ今年度は「中小企業診断士のブランド化」と「専

門知識の共有化」の2項目について重点的に取り組んで行く決意が述べられました。

また議案審議の詳細説明の中で、野口専務理事から次の点について報告がありました。


①中小企業診断協会の会員数は平成25年度の9,220名から平成28年度には9,610名と約400名の増加をみていること。これは診断士資格の総登録数約24,000名、うち休止者約3,900名を除けば50%弱の組織率になっている。

②アンケート調査に基づく会員の属性は、プロコン経営者が43.6%で最も高く、このうち他資格との兼業なしが27.6%、兼業ありが16.0%だったこと。次いで多かったのは民間企業（金融機関を除く）が32.3%、金融機関が8.2%、公的機関・団体が4.8%などとなっている。

③中小企業診断士第一次試験の合格者数は、ここ10年間で約16,000人～21,000人程度でここ数年は緩やかな右肩下がり傾向となっているが、他資格に比べて減少幅は小さい。

④中小企業診断士試験の合格者数は、年度によって波はあるものの、最近約1,000人前後となり、上記組織率を勘案すれば、協会正会員数は近々10,000人の大台に乗るものとみられる。

⑤平成28年度重点事業の詳細は次の通り。

1. ブランディング戦略	
・診断士の品質の維持・向上	
・中小企業診断士の日の制定（11月4日） ・中小企業診断士バッジの選定・着用推進	
2. 中小企業支援機関との連携強化	他
・新輸出コンソーシアムへの参加	
3. 情報化の推進	他
・ビジネスクリニックの充実とHPの刷新	

4. 総会に出席して

県協会を代表して総会に出席するのは今年で5年目になりますが、診断士の社会的評価は一時に比べると相当高くなっており、その分個々の資質や品質が問われていると感じます。今年度からは県協会始まって以来の本部理事という重責を担いますが、更なるレベルアップを目指して行きたいと痛感しました。（以上）

一般社団法人 秋田県中小企業診断協会

平成28年度 定時総会開催

平成28年5月21日(土)、午後4時00分より「比内や」において、一般社団法人 秋田県中小企業診断協会平成28年度定時総会を開催致しました。

会員31名中、22名(内委任状出席8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27年度事業会計及び決算承認に関する件」について、原案を満場一致で可決承認致しました。

報告事項として「第1号報告 平成28年度事業計画及び予算収支計画」を報告しました。

「第2号報告 新規加入会員に関する件」で、櫻田誠二中小企業診断士の新規加入、工藤義和中小企業診断士の再開申請による再加入、藤崎學中小企業診断士の住所変更に伴う加入を報告し、出席した藤崎學会員から新会員を代表し、自己紹介を頂きました。

「第3号報告 特定個人情報取扱規程に関する件」で、第1回理事会において議決された「特定個人情報取扱規程」について報告致しました。

「第4号報告 会員バッジ取扱規則に関する件」で、同様第1回理事会において議決された「会員バッジ取扱規則」について報告致しました。

平成27年度に、会員の情報発信機能の充実を図ってホームページをリニューアルしたことから、ホームページへの記事掲載方法等について、小笠原貴史会員が説明した。

総会終了後、高橋彦会員の本部長表彰の伝達を行い、高橋彦会員から謝意が表されました。



H28年度定時総会



本部長表彰授与

総会終了後の情報交換会には、兼子達弘秋田県産業労働部産業政策課長、飯塚政範公益財団法人あきた企業活性化センター専務理事、新山真一秋田県中小企業再生支援協議会統括補佐、田中一博秋田県信用保証協会常勤理事の各氏の参加を頂き、活発な情報交換を行いました。



来賓の御挨拶

【平成28年度の主な事業】

1. 県協会の認知度向上に向けて

(1) 広報活動の強化・充実

会報誌(No.24)の発行や、会員の使い勝手を重視して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(H28・9/1 No.24)
- ・ホームページでの情報発信(随時)

(2) しんだんしフェスタ、の開催

中小企業診断士の日(11月4日)制定に伴い、中小企業診断士制度のPRを行う。

① 講演会

開催時期 H28・11/5(土) 15:00~17:00
場 所 協働社大町ビル4F けやきの間(予定)

② 30周年記念誌の発行

(社)中小企業診断協会から(一社)秋田県中小企業診断協会としての記録を纏める。
発 刊 H28・6

③ 会員バッジの制定

診断協会バッジ制定に伴い、会員に無償貸与する。

2. 切磋琢磨に向けて

(1) 中小企業診断士登録更新研修(理論政策更新研修)の実施

H28・9/3(土) 13:00~17:00 遊学舎 会議室

★新しい中小企業政策について

★支援機関同士のチームによるハンズオン経営革新支援 ~福井モデルの提案~

(2) オープンセミナーの開催

これまでの県協会への御支援に感謝し、会員外へも無料開放し、会員外との切磋琢磨の場を提供する。

① 第1回セミナー

開催日 H28・6/18(土) 15:30~17:00
場 所 アトリオン 多目的ホールC

② 第2回セミナー

開催日 H28・11/26(土) 15:30~
場 所 アトリオン 多目的ホールC

③ 第3回セミナー

開催日 H29・2/25(土) 16:00~
場 所 未定

3. 受託事業の実施

高度化診断事業等を受託・実施する他、工賃向上計画、産業廃棄物許可関連診断業務の会員への斡旋を行う。

《主要事業スケジュール》

H28・4/9(土) 総務会 遊学舎 応接間
H28・4/23(土) 監査会開催 遊学舎 大広間
H28・5/14(土) 理事会(No.1) 遊学舎 研修室No.1
H28・5/21(土) 定時総会 比内や
H28・6/17(金) 本部第61回総会
H28・6/18(土) オープンセミナーNo.1
アトリオン 多目的ホールC
H28・6/30(木) 県協会設立30周年記念誌 発行
H28・9/1(木) 会報「診断あきた」No.24号発行
H28・9/3(土) 平成28年度登録更新研修会(理論政策研修 遊学舎会議室)
H28・10/14(金) 北海道東北ブロック事務連絡会議
H28・11/5(土) しんだんしフェスタ 15:00~17:00
協働社大町ビル4F けやきの間(予定)
H28・11/26(土) オープンセミナーNo.2 15:30~17:00
H29・2/25(土) オープンセミナーNo.3 16:00~17:00
H29・3/25(土) 理事会(H29FY事業計画及び収支予算)

H27年度活動実績

月 日	事業名	テーマ	対応者	場 所
H27-4/1(水)	高度化診断助事業委託契約締結	契約書調印	局長	秋田県産業政策課
H27-4/4(土)	理事会 (No.1)	H27FY事業計画及び予算	理事・監事・局長	遊学舎 研修室No.1
H27-4/30(木)	監査会	H26FY決算監査	監事・専務	生涯学習センター-研修室No.4
H27-5/8(金)	診断士賠償責任保管一括加入対応	非該当である旨本部へ回答	専務	ネット上
H27-5/8(金)	個人情報保護方針対応検討	個人情報保護方針対応検討	会長・専務・局長	ネット上
H27-5/9(土)	新規加入申請の検討	新規加入申請の検討	総務委員会	ネット上
H27-5/9(土)	理事会 (No.2)	H27FY定時総会開催に関する件及び新規加入会員の承認	理事・監事・局長	遊学舎 研修室No.1
H27-5/16(土)	理論政策更新計画書提出	H27FY理論政策更新計画書を本部提出	専務	ネット上
H27-5/23(土)	H27FY定時総会開催	定時総会	会員	かまくら家
H27-5/23(土)	理事会 (No.3)	代表理事選出及び委員会配置	理事・監事	かまくら家
H27-6/3(水)	県協会活動報告書提出	県協会活動報告書本部提出	専務	ネット上
H27-6/11(木)	役員登記	役員登記完了 菊地司法書士事務所	理事・監事	法務局
H27-6/12(金)	オープンセミナー&30周年記念講演進捗状況検討	オープンセミナー&30周年記念講演企画案提示	総務委員&研修委員	ネット上
H27-6/15(月)	会報誌No.23編集方針検討	会報誌No.23編集方針検討	会長・専務・局長・研修委員長	ネット上
H27-6/18(木)	緊急連絡時責任者届出(個人情報保護対応)	緊急連絡時責任者届出(個人情報保護対応:専務理事)	専務	ネット上
H27-6/19(金)	オープンセミナーNo.1講演内容アンケート実施	オープンセミナーNo.1のテーマ絞込アンケート	会長・専務・局長・研修委員	ネット上
H27-6/22(月)	会報誌No.23緊急編集会議	会報誌No.23編集方針検討(樋口委員長入院:長期化懸念)	会長・専務・局長・会報誌委員長	ネット上
H27-6/29(月)	本部第60回総会	本部総会参加	専務	紙バ会館
H27-7/11(土)	HP運営委員会	HP運営方針検討	HP委員・専務・局長	遊学舎 大広間
H27-7/14(火)	公開会員情報の確認	公開会員情報確認(氏名・所属)	会員	ネット上
H27-7/22(水)	県指定管理者選定委員選任協力要請	県総務部総務課 指定管理者選任協力要請	局長	県総務課
H27-7/25(土)	理事会 (No.4)	HP運営方針の決定及び特定資産取崩しに関する件	理事・監事・局長	秋田県民会館 研修室No.3
H27-7/25(土)	オープンセミナーNo.1	講演会 事業承継と自社株評価について	会員	秋田県民会館 研修室No.3
H27-7/26(日)	総務委員会 No.1	県総務部総務課 指定管理者審査会委員推薦	総務委員会	ネット上
H27-8/5(水)	HPキャッチコピー決定	*あなたのビジネスパートナー 中小企業診断協会*に決定	HP委員会	ネット上
H27-8/7(金)	診断士手帳申込締切	中小企業診断士手帳申込3部	専務	ネット上
H27-8/10(月)	GMOクラウドとの解約手続終了	HP全面リニューアルに伴うサーバー契約変更	HP委員会	ネット上
H27-8/18(火)	NTT事業との連携打診	地方創生交付金事業での連携打診	会長	ネット上
H27-8/21(金)	指定管理者審査会委員1名推薦	県総務部総務課 指定管理者推薦2人	局長	県総務課
H27-8/22(土)	工賃向上アドバイザーエントリー	H27BY工賃向上アドバイザーエントリー確認	専務・局長	ネット上
H27-8/22(土)	総務委員会 No.2	高度化診断及び工賃向上アドバイザー対応方針決定	総務委員会	ネット上
H27-8/29(土)	研修委員会	H27FY理論政策更新研修会場運営打合	研修委員会	遊学舎・応接間
H27-8/30(日)	会報誌No.23発送	理論政策更新研修参加者以外へ会報誌No.23送付	専務	秋田中央郵便局
H27-9/2(水)	NTT連携事業への対応	県協会では推進体制に課題あり、個別会員斡旋方式で対応	会長	ネット上
H27-9/5(土)	H27FY理論政策更新研修開催	政策:猿橋県産政課長 親族外承継支援:北原中小企業診断士	研修委員会	遊学舎 会議室
H27-9/6(日)	30周年記念誌寄稿募集通知	県協会30周年記念誌への寄稿募集 締切期限H27-11/24	会長	ネット上
H27-9/9(水)	休止制度利用者への留意事項連絡	休止制度利用者の業務再開時の条件整備事項の確認	専務・局長・元会員	ネット上
H27-9/14(月)	働き方改革セミナー開催案内	働き方改革セミナー(H27-10/1)参加者募集案内	専務	ネット上
H27-9/17(木)	H27FY理論政策更新研修終了報告書送付	H27FY理論政策更新研修終了報告書本部送付	専務・局長	秋田中央郵便局
H27-9/21(月)	30周年記念講演佐々木講師決定	佐々木常夫氏講師決定連絡	研修委員会	ネット上
H27-10/8(木)	秋田市住宅管理課指定管理者選定委員推薦依頼への対応	秋田市住宅管理課選定委員推薦1名	総務委員会	ネット上
H27-10/16(金)	北海道東北ブロック事務連絡会議	北海道東北ブロック事務連絡会議	会長・専務	仙台市
H27-10/28(水)	事業DD対応者公募連絡	事業DD対応者公募連絡	専務	ネット上
H27-10/28(水)	工賃向上計画アドバイザー推薦	工賃向上計画アドバイザー推薦	専務	ネット上
H27-10/29(木)	金融庁業務説明会及び意見交換会	金融庁業務説明会及び意見交換会	専務	秋田財務事務所
H27-10/30(金)	事業DD推薦者協議	事業DD推薦者協議	会長・専務・局長	ネット上
H27-11/4(水)	中小企業診断シンポジウム佐瀬会員発表	診断シンポジウム事例発表	佐瀬会員	湯島ガーデンパレス
H27-11/7(土)	30周年記念講演会	佐々木常夫氏:これからの時代の経営と、いま、経営者に求められるリーダーシップ	会員	秋田県社会福祉会館
H27-11/12(木)	秋田県中小企業団体中央会設立60周年記念大会	60周年記念式典参加	専務	秋田キャッスルホテル
H27-11/16(月)	秋田総合科学技術会議	県の科学技術振興策への意見具申	会長	ラポールみずほ
H27-11/24(火)	第2回抜本再生加速化に向けた諸会議	抜本再生加速化に向けた諸会議	専務	県商工会館ホール80
H27-11/30(月)	マイナンバー対応本部報告	マイナンバー対応報告	専務	ネット上
H27-11/30(月)	ビジネス支援図書館経営相談会開催協議	ビジネス支援図書館経営相談会開催協議	専務	県立図書館
H28-1/11(月)	県立大TPP講座案内	口座案内	専務	ネット上
H28-2/15(月)	H28FY理論政策診断研修アンケート	診断理論アンケート 全会員	専務	ネット上
H28-2/24(水)	H28FY理論政策診断研修カリキュラム決定通知	本部へ福井モデル決定の連絡	専務	ネット上
H28-3/19(土)	美郷町経営診断対応③	診断対応	局長・山崎	美郷町庁舎
H28-3/29(火)	秋田総合科学技術会議	県の科学技術振興策への意見具申	会長	県議会大会議室
H28-3/31(木)	スキルアップ研修実施意向調査	本部より照会	会長・専務	ネット上

平成28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28年度秋田地区の理論政策更新研修を、次の日程により開催致します。

なお、秋田地区の受付は、前年度同様、(一社)中小企業診断協会本部が直接行います。

日時 平成28年9月3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
〒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 秋田県商工労働部長 岩澤 道隆

14:01～15:30 (理論)支援機関同士のチームによるハンズオン経営革新支援 ～福井モデルの提案～

15:31～17:00 (事例研究)支援機関同士のチームによるハンズオン経営革新支援 ～福井モデルの提案～

講師 中小企業診断士 加藤 永俊

(株)エコファームみかた 代表取締役 新屋 明

支援機関中小企業診断士、支援機関、中小企業診

断士業界の課題を同時に解決する一つのモデルとして、福井県の支援機関連携による「企業支援チーム」が、「地方創生」の時代に地域資源活用ビジネスに挑む第三セクターを支援した事例を紹介し、併せて企業内診断士が活躍する仕組みを提示し、その際に有効なコンサルティングのポイントについて考察し、スキルアップを目指します。

※募集期間 H28・7/20(水)～8/26(金)

受講料 6,000円

申込先 一般社団法人 中小企業診断協会
《東京都中央区銀座1-14-11》

ネット申込可能 <http://www.j-smeca.jp/>



平成27年度診断理論研修風景

しんだんしフェスタ & オープンセミナーの御案内

1. 開催趣旨

一般社団法人中小企業診断協会(本部)は、11月4日を「中小企業診断士の日」と定め、この日を中心に全国的に診断士制度のPRを行います。

当協会では、この趣旨を踏まえ、また、日頃の県、市町村、商工会議所、商工会等中小企業経営支援機関、県内中小企業経営者の皆様からの数々の御支援に感謝申し上げ、「しんだんしフェスタ」を実施致します。

2. 診断士フェスタの御案内

開催時期 H28・11/5(土) 15:00～17:00

場所 協働社大町ビル4F けやきの間(予定)

a 経営者の想いをつなぐ

～中小企業診断士活用事例：成功の秘訣～

佐瀬 道則 中小企業診断士

☆平成27年度中小企業経営診断シンポジウム最優秀賞受賞事例の発表です。

b 日本酒の未来を拓く(仮題)

山本 友文 山本合名会社無限責任社員

☆秋田県酒造業界に、新たな活路を見出したNEXT5の中心である山本友文山本合名会社無限責任社員より、酒造業界の新たな戦略について御講話を頂きます。

【オープンセミナーの御案内】

県内中小企業診断士及び県内中小企業支援機関スタッフの皆様と共に研鑽し合う場として、オープンセミナーを開催致します。

①第1回セミナー

開催日 H28・6/18(土) 15:30～17:00

演題 中小企業再生支援協議会の現状と課題について～協議会スキームにおける中小企業診断士の役割～

講師 佐藤 和憲 氏

秋田県中小企業再生支援協議会統括責任者

場所 アトリオン 多目的ホールC

☆外部参加者3名を含む18名

の参加を得て開催された。

講師からは、重要性を増している事業DDに於ける中小企業診断士の役割について指摘があった。



②第2回セミナー

開催日 H28・11/26(土) 15:30～

講師 秋田県信用保証協会関係者

場所 アトリオン 多目的ホールC

③第3回セミナー

開催日 H29・2/25(土) 16:00～

講師 (公財)あきた企業活性化センター関係者(予定)

場所 未定

④申込先

オープンセミナーの開催区分毎に、受講者氏名、連絡先メールアドレスを明記し、次のアドレス迄申し込む。(様式自由)
tomino-f@tune.ocn.ne.jp

※各回共、受講料は無料です。

● 会 員 一 覧 ●

(五十音順、平成28年総会時)

氏 名	所 属	相談対応連絡メール
荒 牧 敦 郎	秋田経済研究所	
石 川 聡	秋 田 銀 行	
小笠原 貴 史	フォームズ(株)	ogasawa@nifty.com
小笠原 浩 之	中小企業診断士 小笠原浩之事務所	izo04430@orange.plala.or.jp
鎌 田 晶 子	秋田県よろず 支 援 拠 点	
川 辺 健 一	北 都 銀 行	
工 藤 義 和	工 藤 事 務 所	
熊 井 春 美	(株)いなにわ	
栗 林 祐 治	北 都 銀 行	
小 池 徹 也	北 都 銀 行	
櫻 田 誠 二	北 都 銀 行	
佐々木 正 記	北 都 銀 行	
佐 瀬 道 則	M S コ ン サ ル	michinori1217@yahoo.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

氏 名	所 属	相談対応連絡メール
柴 田 淳	秋田県中小企 業団体中央会	
杉 山 健 一	秋 田 銀 行	
高 橋 彦	中小企業診断士 高橋彦事務所	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	
長谷川 晃	アーセプトコン サルティング(株)	
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
藤 崎 學	藤崎ビジネスサ ポートオフィス	fuji-mnb@uranus.dti.ne.jp
藤 嶋 智	秋 田 県 庁	
古 木 智	(株)フィデア 総合研究所	
堀 辰 生	秋 田 市 役 所	
三 浦 雅 人	秋 田 銀 行	
村 上 明	(有) アイム	akmurakami.jp@gmail.com
山 崎 孝 二	中小企業診断士 山崎孝二事務所	ymzk-425@cna.ne.jp

編集後記

毎年、「年年歳歳花相似たり、歳歳年年人同じからず」「生年不満百」の感慨を抱きながら、降る雪に苦節を乗り越えて、一斉に咲き誇る花々と秋の紅葉の鮮やかさとの邂逅を期待して歳を暮している。

当協会では今年、新たに櫻田誠二さん、東京診断士協会より転入の藤崎學さん、再入会の元支部長工藤義和さんの3名を迎え、協会の陣容もさらに充実してきた。工藤会員の寄稿は、本復のご様子とともに、視点の転換を促す斬新さが生彩を放つ。編者なりに言い換えれば「商売の常識は消費者の非常識」、発想の転換を促すヒントは、「温故知新」「照顧脚下」

足元に埋まっているのかも。また、一方では小笠原会員が「30周年記念誌」で、人工知能の予測可能性を拡大する効果により、診断士は経営者が意思決定を行う際の心理カウンセラー的役割を担うという指摘について、同意して思慮すると学習範囲の広範さに驚愕せざるを得ない。まずはMBA資格、次に行動心理学を兼学して、これに地勢学と国際政治学をマスターできれば、年収一億円以上のトップ企業のCEO、外交官、一国の総理にでもなれるのではないかと妄想する。

(編集委員長 樋口 清行)