

地域と企業の発展のために、私ども中小企業診断士をご活用ください。

岡山県中小企業診断士会会報



一般社団法人 岡山県中小企業診断士会

2013 年 12 月 15 日発行（第 4 号）

ごあいさつ

中小企業の成長戦略策定と実行の支援を行うのは 中小企業診断士



■□代表理事・会長

児玉 健治 ■□

《診断士をとりまく環境変化》

早いもので平成 25 年もあとわずかとなりました。会員の皆様にとりまして平成 25 年はよい年だったでしょうか。中小企業診断士にと

っては、今年前半あたりまでの逆風の環境が、後半は少しずつよい方向に変わり、明るい兆しが見えてきた一年であったように思います。関係する機関からの大きな期待を感じることが多くなってきました。それだけにその期待に応えていかなければならないという心地よいプレッシャーを感じています。

《期待の内容は「成長戦略」》

中小企業診断士は国家資格でありながら、他の士業のような「独占業務」を持っていません。このことはマイナスにとらえられがちですが、考えによっては、何にもしばられず、幅広く機能を発揮することもできるわけです。その典型が中小企業の成長戦略の支援ということになると思います。経営診断、そして幅広い範囲での指導に含まれるのが成長戦略策定と実行支援です。

《診断士会としての環境づくり》

中小企業の成長戦略の支援において、その期待に応えていけるようになるには、中小企業診断士一人ひとりの力量アップが大前提とはなりますが、中小企業診断士会としても、その環境づくりを進めていきたいと考えています。研究会の活動補助、診断士フォーラムの開催などは以前から当会の事業として行っているものですが、さらに強化するとともに、活躍の場を増やすための、関係機関との提携や連携を幅広く、深く進めていきます。また、国や県の事業受託にも積極的に取り組んでまいります。

《必要なスキルは》

成長戦略にかかわる診断士として必要なスキルの習得にも深く突っ込んだ形で支援をしていきます。財務・事業のデューディリジェンスはもちろんのこと、Web 活用のこと、デザインのこと、知的財産権のこと、プロモーション、ブランディングさらには地域特有の市場情報のこと等々、従来の中小企業診断士の持つスキルや知識を発展させて身に着けていかなければなりません。これといったお手本のない世界ですので、すぐに用意できるものは限られます。しかし、少しずつ、診断士会としてナレッジの蓄積、共有ができるしくみも作ってまいります。

《他士業、他の専門家との協働を進める》

活躍の場を増やし、機能と役割を果たしていくには、中小企業診断士単独の場合もちろんありますが、税理士、弁護士、社会保険労務士等の他の士業や、前述の Web、デザイン、ブランディングの専門家との連携も必須のものになります。士業連携フォーラムへの参画で、日常的に他の士業の方々と一緒に仕事ができる環境が整いつつあります。これをさらに発展させて、士業団体間での提携も前向きに進めていきます。

《未来はそんな悪くない》

「未来はそんな悪くないよ」「ツキを呼ぶには笑顔を見せること」「運勢今日よりも良くしよう」・・・これらは私が選ぶ今年 1 番の名曲「恋するフォーチュンクッキー」の中に出てくるフレーズです。この通りですね。勇気づけられます。きっと理事会・運営委員会で却下されるでしょうが、「岡山県中小企業診断士会が恋チュンを踊ってみた」をやって「目指せ AKB 公式！」といきたいところです。時間があれば AKB 公式の「日本交通」「サイバーエージェント」を見てみてください。どちらもスゴくてちょっとその気になるはずです。

来年は今年よりきっとよくなります。笑顔でツキも呼び込んで運勢をよくして新しい年を迎えましょう。



新会員ご紹介

■□ 藤井 正徳 □■

はじめまして。平成 25 年 9 月より、岡山県診断士会に登録させていただきました藤井正徳と申します。

神戸大学卒業後、現在のあいおいニッセイ同和損害保険㈱に入社。4 年間岡山で営業経験を積んだ後、東京本社にて 12 年間、営業戦略策定・マーケティング・商品開発・人材育成・販売ツール企画開発等の職務を担っておりました。

平成 21 年 4 月に中小企業診断士資格を取得した後、平成 25 年 4 月に不動産コンサルティング&介護事業を営む㈱art planning に転職し、現在、経営コンサルティング部門を担っております。

岡山の中小事業者の皆さまがもともと持っている「良いところ」をしっかりと引き出して、強化し、市場にお届けする…そのために、これまで培った経験・知識・能力を最大限発揮して貢献したいと思っております。

先輩会員の皆さま、何卒ご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い致します。

■□ 清水 学 □■

平成 25 年 4 月より岡山県中小企業診断士会に登録させていただきました清水 学と申します。

大学卒業後、岡山県県内の経済団体に勤務し、小規模事業者を中心に経営改善・経営革新支援等の職務を担っておりました。その後、平成 18 年に中小企業診断士資格を取得。今年 4 月から岡山県信用保証協会に入協し、現在、中小企業の経営支援・再生支援に取り組んでおります。

中小企業の皆様の可能性を力強くアシストするよう頑張って参りますので、先輩会員の皆様、今後ともご指導・ご鞭撻を賜りますようよろしくお願い致します。

■□ 早馬 重富 □■

はじめまして。平成 25 年 9 月より、岡山県診断士会に登録させていただきました早馬(ハヤマ)と申します。

香川大学卒業後、現在の株式会社香川銀行に入社。以後、13 年間、同社に勤務しております。

平成 25 年 4 月、大阪支店に在籍時、中小企業診断資格を取得した後、平成 25 年 8 月よりこちらに赴任してまいりました。現在は、岡山支店にて貸付部門の担当を行っております。

岡山県は出身である香川県のお隣であり、以前より非常に身近に感じている地域です。こちらで仕事をするのは、初めてですが、中小事業者の皆さまに貢献できるよう尽力していきたいと思っておりますので、先輩会員の皆さま、何卒ご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い致します。

更新研修修了

日時 平成 25 年 9 月 28 日(土) 15 時～17 時
場所 ママカリフォーラムレセプションホール
受講者数 170 名

＜必須科目①＞「新しい中小企業施策について」

中国経済産業局 産業部 中小企業課
課長補佐 閑田 英敬 氏

＜必須科目②＞「経営改善の具体的手法」

株式会社マネジメントイノベーション
代表取締役 坂本 崇 氏

＜演習＞「経営改善の具体的手法(演習編)」

株式会社マネジメントイノベーション
代表取締役 坂本 崇 氏

■アンケート集計結果

いずれの質問においても「普通」の評価を含むと 9 割以上でした。概ね評価された研修会であったと運営側では受け止めています。

本研修会は、一般社団法人岡山県中小企業診断士会が行っており、皆様と同様の中小企業診断士が地元岡山で理論更新研修受講の機会を提供するために行っております。

今後、研修会のさらなる充実を図るために全力で講師及びテーマ選定を行います。

理論政策更新研修は 1 年で唯一、多くの中小企業診断士が集う場です。本研修担当として有意義な場にしていきたいと考えておりますので、ご意見及び講師提案につきましては、診断士会に電話もしくはメールでご連絡ください。

よろしくお願いいたします。



診断士フォーラム

◆◆8月フォーラム 8/8(日)◆◆

テーマ：『知っておきたい知的財産の知識』

講師：弁理士（特定侵害訴訟代理人）

笠原特許商標事務所所長 笠原 英俊 氏

内容：知的財産は具体的な物ではなく、技術的アイデア、デザイン、顧客の信用といった情報を対象とするものであり、その概念が抽象的であることから、企業において勝手な思い込みや考え違いをすることで企業経営を揺るがす場合もあります。逆に、知的財産をうまく活用することで、価格競争に巻き込まれることを防止しつつ顧客との関係を安定して保持することもでき、知的財産は企業経営の要をなすものであります。このような知的財産（主として特許及び商標）に関してお話をいただきました。

◆◆10月フォーラム 10/13(日)◆◆

テーマ：ソーシャルビジネスにおける
中小企業診断士の活躍の場

講師：（一社）大阪府中小企業診断協会

CB・SB研究会代表 長元 耕司 氏

内容：社会的課題をビジネス手法で解決するソーシャルビジネス（コミュニティビジネス）は、少子高齢化が進む我が国にとって、最重要施策と位置付けられています。近年では経営革新としてソーシャルビジネスに取り組む企業も増えてきており、その支援のためには診断士の力が欠かせません。今回のフォーラムでは、大阪府中小企業診断協会CB・SB研究会の代表を務める長元氏より、ソーシャルビジネスの現状から診断士に求められる役割、大阪の研究会の活動内容等についてお話をいただきました。

◆◆11月フォーラム 11/10(日)◆◆

テーマ：オプティマルヘルス

（最高の健康状態を手に入れるための運動と栄養のお話）

講師：i-fit 代表 磯田 隆 氏

内容：健康ブーム、ダイエットブームが続く昨今、テレビで身体に良いと取り上げられた物がスーパーから一夜にしてなくなるというような「異常な状態」が続いています。メタボ解消のダイエットにしても、色々なダイエット方法に振りまわされていませんか？また、運動面においてもランニングブームに比例して膝や腰を壊す人が増えています。皆がやっているから、人に勧められたからやってみるというのも悪くありませんが自分の身体は自分が一番知っていますし、知っておくべきです。「個体差」を考慮し自分で自分の主治医に

なり、早期発見ではなく予防するための知識をつけていただくために、最新情報を踏まえてご紹介していただきました。

◆◆12月フォーラム 12/8(日)◆◆

テーマ：ランチェスターな経営者たち

ピンチ到来、その時、リーダーは・・・

汗と涙、感動の11話

講師：会員 大西 修 氏

内容：大手企業の進出、海外製品の流入、消費者ニーズの変化・・・中小企業の周りには常に強い相手、厳しい環境変化がつきまとう。それらは突然、眼の前に現われて襲い掛かる。あるいは静かに忍び寄り、まるで真綿で首を絞めるかのように苦しめる。もはや弱者に打つ手がないのか・・・、いや、勝つ方法は無いようである。11の地元企業の実例から強者と戦うヒントを探り、彼らは直面した逆風といかに立ち向かい、いったいどのようにそれを振り払ったかお話をいただきました。

☆今後のフォーラム予定☆

(H26)1/12、2/9、3/9、4/13、5/11

フォーラムで発表等、ご希望の方は、事務局までご相談ください。

~~~~~ ご 案 内 ~~~~~

◆◆1月フォーラム・新年会 1/12(日)◆◆

時 間：15時～17時 のち新年会を予定

場 所：ピュアリティまきび

講 師：大阪府中小企業診断協会

知的資産経営研究会 代表 森下 勉 氏

医薬品メーカーで27年勤務後、平成12年に独立。平成14年に(有)ツトム経営研究所を設立。中小企業の経営戦略立案、情報化戦略の推進支援、ISO認証支援、経営革新認証支援のほか、知的資産経営支援に関する第一人者として豊富な支援実績をもとに多方面で活躍中。

テーマ：知的資産、知的資産経営とは

内容：真の企業価値はバランスシート上に計上される資産だけでなく、バランスシートに計上されない「見えざる資産（オフバランス資産）」が収益の源泉になっている。この「見えざる資産」が知的資産であり、“裏の競争力”を生み出しているのです。その知的資産を経営に生かすのが知的資産経営であり、今回は診断士の支援ツールに最も相応しいと言われている知的資産経営を取り上げます。

士業連携フォーラム

日時：平成 25 年 9 月 21 日（土）
場所：岡山プラザホテル
主催：岡山自由業団体連絡協議会
担当団体：岡山県司法書士会
＜内 容＞

- ① 「M&Aにおける士業連携」（ロールプレイング形式）
司会 宮崎 隆博 氏（弁護士）
プレイヤー 妹尾 直人 氏（弁護士）
プレイヤー 小野 陽祐 氏（公認会計士）
プレイヤー 川路 隆志 氏（中小企業診断士）
- ② 「相続の基本ルールと円滑な相続のコツ
～争族回避のために～」 （パネルディスカッション形式）
コーディネーター 國貞 繁樹 氏（司法書士）
パネラー 下垣 直哉 氏（司法書士）
パネラー 橋本 直子 氏（司法書士）
パネラー 川本 洋 氏（税理士）
パネラー 守安 直之 氏（税理士）



診断実務従事事業

診断実務従事事業は、4 年前より「商店街活性化の新しい切り口」をテーマに取り組んでまいりました。今年は、企業内診断士 5 名が参加して、岡ビル百貨店（岡ビル商業協同組合）様を対象として事業を進めております。

9 月 29 日にキックオフを行い、10 月 12、19 日の 2 日間で、岡ビルの全店舗に対してヒアリングによる意識調査を実施して、現状の課題抽出を行いました。11 月からはヒアリング結果に対する議論を行い、課題から見える対応策、報告書の作成を進めており、12 月 14 日に完成、調査結果の報告会を開催します。

周知の通り、岡山駅前では 2014 年 11 月に大型ショッピングセンターの開業が予定されております。今回の報告書が地元の地域活性化に資するものになるよう、参加者の皆さん一丸となってがんばっています。

研究会事業の活動予定

●○商工会議所共同研究会●○

岡山商工会議所と岡山県中小企業診断士会との包括業務提携締結に基づいて、両団体からメンバーを出しての「共同研究会」はいよいよ佳境を迎えつつあります。

テーマは、「店づくり」「創業・事業承継」「経営革新」「経営改善」の 4 つで、今年度中にそれぞれのテーマでの指導マニュアルを作ることになっています。

メンバーの皆様の熱心な取り組みとリーダー役をつとめてくださっている診断士会メンバーの強力なリーダーシップにより、極めて順調に進行しております。かなり深い、真にツカエルマニュアルができあがりそうです。もちろん診断士会でも使えるようにします。

●○地域活性化研究会●○

今年度調査研究事業として「経営者が考える“いい会社”」についての調査を行っています。本調査は中小企業診断士 5 名（安藤、小川、大西、太田、松本）に加え、尾道市立大学の藤井さんにも参加いただいています。

本調査は、今年 8 月から 9 月にかけてアンケート調査、11 月にヒアリング調査を実施し、現在は調査結果を報告書にまとめる段階に入っています。今後の中小企業支援にとって有益な調査報告となるのではないかと考えています。なお、本調査結果については来年の診断士フォーラムで皆様にご報告させていただく予定です。

本研究会は、平成 17 年に発足してから現在まで、会員の積極的な参画のもと、地域活性化に寄与できる調査研究活動を継続しています。

活動は結構ハードかもしれませんが、メンバーは気さくな（？）おじさんばかりですので、本研究会にご興味・ご関心ある方は、是非お声掛けください。



●○循環ビジネス研究会●○

岡山県等の産業廃棄物処理業等における経理的基礎の事業を続けて行います。昨年度は研究・調査事業がありましたが、今年度からは経理的基礎を行うための知識の補充として先進事例の見学を考えています。

●○ソーシャルビジネス研究会●○

10月の診断士フォーラムに大阪府中小企業診断協会のソーシャルビジネス研究会（代表 長元耕司様）をお招きし、大阪地域のソーシャルビジネスの現状と診断士のかかわり方について紹介していただきました。活躍の場として大いなる可能性があると思われました。

少し遅れましたが、新たに会員を募集し来年度から再出発したいと考えております。参加をよろしく願いいたします。

●○知的探訪研究会●○

本年度の知的探訪研究会は2回実施しました。訪問先はいずれも和気町の「徳永こいのぼり（こいのぼりメーカー）」と「岡山技研（熱間鍛造メーカー）」でした。

特に、徳永こいのぼりは同部門のトップメーカーとしてユニークな経営をしていました。

本年後半はまだ計画ができていませんが、色々とユニークな企業を見学するように検討しています。

多くの方の参加を希望いたします。

●○企業再生研究会●○

企業再生研究会では、11月2日（土）に岡山国際交流センターでオープンセミナーを開催しました。講師は公認会計士宮崎先生にお願いし、テーマは「真実の財務状態をつかむ」、内容は「粉飾決算はどうしたら見抜けるか」というものでした。

参加者は弁護士、不動産鑑定士を含む20名でしたが、正しい決算書に修正するための切り口をひとつ体得できたように思います。また、宮崎先生からのご厚意で参加者全員に対して、自身の著書である「未来決算書（こう書房、定価1,680円）」のプレゼントがありました。一方研究会からは宮崎先生が地域活性化のために支援している岡山を世界に発信する映画製作集団「NPO法人シネマファクトリー」へ当研修参加費合計1万円を寄付させて頂きました。

近隣協会との合同研修会開催

◆開催日時：2013年10月27日（日）

13：30～17：00

（懇親会 17：15～20：00）

◆開催場所：岡山コンベンションセンター

405号室（岡山市北区駅元町14-1）

◆参加者

- ・岡山県中小企業診断士会 13名
 - ・香川県中小企業診断士協会 6名
 - ・愛媛県中小企業診断士協会 1名
 - ・島根県中小企業診断協会 1名
- 合計 21名

◆研修会内容

今回はワールド・カフェ方式で窪田診断士がファシリテータを務め「中小企業診断士の社会的知名度を高めるためにはどのようなことが考えられるか？」というテーマで模造紙に自由に書き込みながら会話して、内容を深めていきました。

具体的な意見としては

- ・診断士は一般個人が相手ではなく、事業所が相手なので事業所向けにどうアピールしていくかを考えないといけない

- ・金融機関との連携を強化し、無料でのプチセミナーや相談会を開催し、露出度をあげていくのがよい

- ・政治連盟をつくり「中小企業診断士法」をつくる政治活動が必要だ

- ・まず何よりも診断士自身のレベルアップを図り、自らの商品価値を高める努力が必要だ

- ・一人一人が「なんでもできます」ではなく、専門領域を深く掘り下げて、尖った特徴を持つのがよい

上記以外にも多様な意見が出されましたが、内部を充実させ、外部に対し効果的なアピールをしていくことが重要であるという方向性が明確となりました。



無料相談会

しんきん合同ビジネス交流会
平成 25 年 9 月 11 日（水）開催。
＜相談内容＞

◆人材育成を支援してもらいたいが、中小企業診断士を活用することが可能かどうか。公的機関を利用して申し込む場合に、どのような窓口を利用したらよいか。どのような支援制度を活用することが可能か などについて質問があり、中小企業診断士について、その他制度説明と活用助言を行いました。

◆経営革新計画の認定を受けた事業者から、経営革新計画策定後の運営の状況について意見を聞かせてほしいとの依頼があり、その内容を聞きとり、さらに活用可能な制度などについて助言を行いました。

受託事業

岡山市（起業家塾フォローアップ、企業相談）
倉敷市（経営相談）
岡山県生活衛生営業指導センター（経営相談）
産廃診断（2 社）

◆岡山県森林組合

「林業事業体の経営診断業務に関する中間報告」
岡山県より、岡山県森林労働力確保支援センター経由にて、10 件の林業事業体の経営診断業務を平成 25 年 7 月に受託し、平成 26 年 2 月末の完了を目指しています。

経営診断の主な目的は、「中小企業診断士による経営診断、助言・指導による経営基盤の強固な林業事業体を育成する」ことです。

公募で参加した診断士会会員 10 名によるプロジェクトチームで対応しているが、林業事業体の経営診断の経験者がほとんどいなく新たな分野であり、勉強会等を開催して進めています。

岡山県の林業事業体の実態把握のため、38 認定事業体に対し、経営者と従業員にアンケート調査を実施した結果、26 事業体、従業員総数 296 人から回答を得た。【回収率 68.4%】この調査内容を基に報告書作成に向けて、事業体へのヒアリングを行っているところです。

国土を守る林業事業体への支援業務を通じて社会貢献できればと考えております。



会員投稿

◆管理会計を EXCEL で行う！？

会員 片山 警二 氏

各企業では業績をどのように管理されているのでしょうか。大きな会社さんは自社で管理会計制度を運用されていると思います。しかし、中小企業では月末に証憑類を税理士事務所に提示して試算表が返ってくるのを待っている。でも試算表が出るのは 1～2 か月後。こういう会社さんは結構多いのではないのでしょうか。

バランススコアカードでは財務の指標は「過去」としてとらえますが、月遅れでは本当にどうしようもない。でも自社でやるにはどのようにすれば良いかもわからない、人もいない…などの理由で手着かずのまま放置（結果として）しているのではないのでしょうか。

ひょんなことから日々決算のしくみの導入支援を行っています。目標は、多少財務会計とずれてもいいから儲かっているかどうかをわかるようにしましょう、です。過去の決算確定月については財務会計数値を反映させるのでずれは最小限です。理論や考え方を理解しても具体的な道具立てがないと話になりません。なるべく簡単に親しみやすい道具立てということで EXCEL にマクロを組み込んだ日々決算の仕組みを作り使用することにしました。まだ、お手伝いをしているのは数社ですが、「こんな状況だったんだ、もっと儲かっていると思っていたのに…」とかの感想を持たれています。数字はうそをつきません。数字は怖い。

EXCEL なんて簡単な仕組みでも無いよりはずっとまし。今後どうなるかはわかりませんが、機会があればまた続きをお知らせします。

◆巡航速度で走るコツ

会員 大西 修 氏

10 年以上マラソンを続けています。今や日本中がブームで診断士会の中でもランナーが増えていますね。楽にゴールするにはイブニングペースを守ること。しかし、疲れてくると腕の振りが小さくなり、スピードが鈍ります。無理に振ればペースが狂う。あるベテランの方から「腕は引くんですよ」と教わりました。「振る」より「引く」方がずっと楽だし、反動で腕と上体が自然と前に出る。なるほど。同じ理屈で息を「吸う」のではなく「吐く」方に意識すれば呼吸も乱れない。納得……。巡航速度をキープするコツはあたりまえのような反復動作に隠れていました。よく、マラソンは人生や仕事に例えられます。何気ない習慣やルーティンワークにも効率化の余地が潜んでいるかもしれません。

◆「受け身」体質からの脱却について現場力から考える

会員 川路 隆志 氏

(株式会社えんのした 代表取締役)

1. 「受け身」体質の言葉

私は、仕事において価値を産み出す源泉が「現場力」だと思っています。そして「現場力」とは、物事の本質を見抜き、真因を発見し、人を通じてそれらを解決していくことができる力だと確信しています。

しかし、現実には、表層的な行動、あるいは既存の枠組みの中だけの行動しかしない人をよく目にします。これらは、一見生産的なようですが、マンネリ化した仕事のやり方ですから新しい価値を産み出す創造性に乏しい「受け身」体質の行動です。

私は、組織を活性化させるためのセミナーを開催したり、組織・人事に関する諸制度を導入するお手伝いをさせていただいたりしています。その際に、参加者の方の「受け身」体質を感じることがあります。例えば、一連のセミナーがある程度進んだ後に、これからどのように行動されるかを参加者やプロジェクトメンバーに尋ねることがあるのですが、とにかく「〇〇ができない理由」を延々と説明される方がいらっしやいます。具体的に「それは分かりますけど…」、「でもね…」、「忙しくて時間がないから」、「もっと簡単にできる方法は」、「私の能力では難しい」、「社長に何を言っても聞いてくれないから」等が挙げられます。

また、企業の後継者の方をご支援させていただく際にも、事業承継の明確な意思が感じられない方がいらっしやいます。具体的に、「自分はやってもいいのだが、親父が何も言わないので、まだ明確には分からない」、「今はそれ(今後のかじ取り)のことを考える暇がない」等が挙げられます。

2. 「受け身」体質からの脱却

私は、「現場力」を高めるためには、即効性のある治療や薬はないと思っています。例えば、即効性を売りにしたダイエット法や、腹筋を鍛える器具、その方法を収録した DVD 等が定期的に大ヒットします。しかし、購入したほとんどの方は、いわゆる「腹筋を割る」ことができません。それは、何が何でも腹筋を割ってやるという「意思」と「しつこさ」が足りないからだと思っています。器具や DVD はあくまでも「きっかけ」に過ぎません。今できる最大限の知恵を絞り、今ある時間の中で覚悟して、とにかくできることを最後まで、修正しながら進めていくことができれば、絶対に成就すると思います。

セミナーを受講することも、制度を導入することも、それはただのきっかけです。私は、自分自身に矢印を向け、今何ができるかを考え、「意思」と「しつこさ」をもって、小さな成果を積み重ねるしかないと思っています。

後継者は、会社を継承する立場ですから、自分の意思で会社を作ってきた創業者とは異なって、「受け身」体質になりやすいのかもしれませんが。しかし、これからの経営のかじ取りを進めて、価値を産み出していくのは、後継者自身です。色々な「カベ」(ここでいえば、本人が感じている父親の優柔不断さ、従業員の能力のなさ)を含めて自分は「後継ぎ」として何をしていくのか?と自分に矢印を向け、何が何でもこの会社を成長させてやるという「意思」と「しつこさ」がここでも求められると考えます。

※シリーズ「現場力から考える」おかやま財界 2013 年 11 月 20 日号へ筆者が寄稿したものを一部修正

◆卸売業の在庫削減

会員 額田 信一 氏

今年は、食品卸売業の在庫削減活動をお手伝いさせていただきました。毎月の仕入・納品・在庫金額を把握し、在庫日数(在庫金額÷納品原価×30日)を指標に発注管理をしてもらいました。在庫日数の多い品目については、発注点の見直しや発注量の見直しも行いました。

適正在庫日数は季節によって変動しますが、最も効果のあった月では昨年 14 日分あった在庫が今年は 11 日分に減るなど、手ごたえを感じることができました。最大のポイントは、発注担当者が「営業が売ってくれないと在庫は減らない」という意識から、「自分の発注の仕方次第で在庫は減らせる」という意識に変わってくれたことだと思います。

書籍のご紹介

《1》 『武器としての決断思考』(星海社新書)

瀧本哲史 氏 著



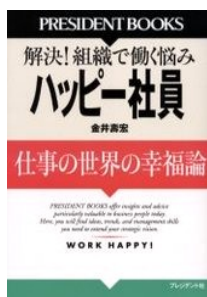
東大×京大×マッキンゼー式・決断の技術! 教室から生徒があふれる京大の人気授業「瀧本哲史の意思決定論」を1冊に凝縮。これからの日本を支えていく若い世代に必要な「武器としての教養」シリーズ第1弾!

本書は、私がいま、京都大学で二十歳前後の学生に教えている意思決定の授業」を一

冊に凝縮したものです。今後、カオスの時代を生きていく若い世代にいちばん必要なのは、意思決定の方を学ぶことであり、決断力を身につけることです。もう過去のやり方は通用しないし、人生のルールみたいなものもなくなってしまいました。「答え」は誰も教えてはくれません。となれば、自分の人生は、自分で考えて、自分で決めていくしかないのです。仕事をどうするか、家庭をどうするか、人生をどうするか？ この本で私と一緒に「自分で答えを出すための思考法」を学んでいきましょう。きっと、あなたの人生を変える授業になるはずです。

学生向けかと思いきや、大人が読んでもタメになります!? (星海社ホームページより)

《2》『ハッピー社員—仕事の世界の幸福論 解決!組織で働く悩み』(PRESIDENT BOOKS)



金井壽宏 氏 著

リーダーシップだけでなく、フォロワーシップを考えさせる本

内容(「BOOK」データベースより)

「出世きよりも自己実現」ですか? 「内なる火」を持っていますか? 「社内守旧派」と呼ばれていませんか? 6つの幸福論が心を解き放つ。(Amazonホームページより)

《3》『プロの資料作成力』(東洋経済新報社)



清水 久三子 氏 著

日本IBMの人気研修の内容を単行本化。相手の理解と共感を得て、行動を引き出す、プロフェッショナルの資料作成ノウハウを公開。(東洋経済新報社ホームページより)

会員の消息

<退会>

水岡 亮 氏

<他協会から移籍>

早馬 重富 氏 大阪府より

<新会員>

清水 学 氏
藤井 正徳 氏



事務局からのお知らせ

<事務局移転のお知らせ>

平成25年11月より事務局が岡山商工会議所ビル8階に移転しました。

ただし、常駐しておりませんので、御用の方はお電話でご確認ください。

毎週水曜日9時30分～12時の間は事務局を開けております。御用がございましたら、その時に訪問していただければと思います。

また、ノートパソコン、プロジェクターの貸出につきましては、お電話でお申し込みいただければ利用ができます。

審査辞典およびTKC経営指標につきましては、ご連絡いただければPDFにして送付いたします。

住所: 〒700-0985 岡山市北区厚生町3-1-15

岡山商工会議所ビル8階(816号室)

電話: 086-225-4552

FAX: 086-225-4554



Web サイト

URL: www.optic.or.jp/o-smeca



瀬戸大橋

編集後記

来年は「ウマ」年です。

みなさまのご活躍が「ウマ」くいきますようお祈り申し上げます。

岡山県診断士会会報 第4号

平成25年12月15日 発行

一般社団法人岡山県中小企業診断士会

〒700-0907 岡山北区厚生町3-1-15

岡山商工会議所ビル8F

Tel 086-225-4552 Fax 086-225-4554

発行人 会長 児玉 健治

編集人 専務理事 黒江 正行

