

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

2014 年 12 月 15 日発行（第 6 号）

ごあいさつ

さあ、世界を驚かせにいかうか、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》

アジア通の方はご存知かと思いますが、「SHINDANSHI（診断士）」という日本語は、今やタイの経済界でも広く知られています。

「SHINDANSHI」と表記され、「シンダンシ」と呼ばれているのです。フィリピン、インドネシア、ベトナムでも我が国の中小企業診断士制度のようなくみができつつあるということです。

ゼロベースで考えても、中小企業診断士は経済の振興、特に大多数を占める中小企業の発展を助けるものとして必要なものであることが証明された、と言ってよいのではないのでしょうか。

我が国においても、数年間続いた、訳のわからない逆風から一転、中小企業診断士の価値を改めて評価し、中小企業の経営支援において真ん中に位置する役割を世間も認識してくれるようになってきました。強い追い風が吹いています。

《追い風にあおられないように》

逆風よりは、順風、追い風の方がよいのは当たり前ですが、十分な備えがないと、強い追い風にあおられて吹っ飛んでしまう危険もあります。きちんと追い風を受け止め、大きく前に進んでいけるようにしなくてはなりません。スキーのジャンプで、追い風の時は高く上がれず遠くに跳べないのと同じかもしれません。

ただ、今の診断士は強風にあおられることはないと思います。逆風の時にしっかりと自らの価値を見つめ直し、研鑽を積んできたので、相当強くなっているのではないかと思います。

《診断士のブランディング》

中小企業診断士を語るときに必ず話題になるのが「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」を持っていない」ということです。このことはマイナスにとらえられがちですが、考えようによっては、何にもしづら

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。

「成長戦略は診断士」ときちんと認知されるよう診断士会としても広報活動を強化していかなければなりません。

診断協会本部において、診断士のブランディングに本格的に取り組んでいこうとしています。そのなかで、自ずと、診断士バッジの改定の話も進んでいきそうです。全国統一の「診断士の日」もできるかもしれません。

《岡山県診断士会としての環境づくり》

岡山県診断士会として引き続き、診断士の活躍の場を増やし、期待される機能と役割を果たしていけるよう全力でサポートしてまいります。他の士業との協働、支援機関、金融機関との連携も積極的に進めていきます。また、会員数では最も多い企業内診断士の皆様のための診断士会ということも強く意識して運営を進めていかなければならないと思っています。どんどんよくしていくためのアイディア、提案をお願いします。

《世界へ》

冒頭でSHINDANSHIがタイでそのまま通用する日本語になっているということを書きましたが、そろそろ世界に活躍の場を広げていってよいのではないかと思います。我が国の「BABYMETAL」（ベビーメタル）という平均年齢15.3歳の女性3人のユニットが、フランス、ドイツ、イギリス、アメリカ、日本と巡るワールドツアーを敢行して好評を博し、アメリカ、イギリスで追加公演も開催されました。また、7月から8月のレディー・ガガのライブツアーにオープニングアクトとして帯同するなど、海外でも高い評価と支持を得ています。「アイドルとメタルの融合」を旗印に世界征服を本気で狙っているとのこと。日本の文化は世界で通じるんですね。中小企業診断士制度も我が国が誇る日本の知恵であり、素晴らしいしくみではないのでしょうか。

BABYMETALが海外のライブで外国人を熱狂させる様子をぜひネットの動画でご覧ください。自信と勇気が出てきます。

さあ、そろそろ行ってみますか、海外♪

新会員ご紹介

■□ 河井 康幸 □■

平成 26 年 10 月より、岡山県中小企業診断士会に入会させていただきました河井康幸（かわいやすゆき）と申します。

平成 3 年 4 月建設業界にさまざまなサービスを提供する会社に入社し、営業・商品計画・事業部運営などの仕事をしてまいりました。その後、平成 25 年 7 月から関連会社（物流業界）へ異動となり、不慣れな業界と職場で悪戦苦闘の毎日です。

中小企業診断士取得のきっかけは、経営コンサルタントをされている方と出会い、その考え方・生き方に大きな刺激を受けたことです。平成 23 年度の二次試験に合格後、3 回の実務補習を経て平成 26 年 8 月に診断士登録をいたしました。

診断士会の皆様から、ご指導ご鞭撻をいただきながら様々なことを学んでいきたいと思っておりますのでどうぞよろしくお願い申し上げます。

■□ 田口 博司 □■

はじめまして。平成 26 年 5 月より、岡山県診断士会に登録させていただきました田口博司と申します。

中央大学卒業後、平成 6 年に現在も勤務する㈱トマト銀行に入社。岡山市内の庭瀬支店を皮切りに県外の神戸支店などで約 15 年間営業経験を積んだ後、平成 21 年より本社企業サポート部にて取引先様の経営改善計画策定支援や事業再生業務に携わっております。

今後も、地域金融機関の一員として、また中小企業診断士として地元岡山の中小企業支援の一助となれるよう、これまで培った経験、知識、能力を最大限発揮して頑張りたいと思っております。

所属部署での仕事上、既に多くの先輩会員の先生方に多大なるご助力を頂いておりますが、何卒引き続きご指導ご鞭撻を賜りますよう宜しくお願い致します。

更新研修修了

日時 平成 26 年 9 月 27 日（土）13 時～17 時
場所 岡山商工会議所 4 階会議室
受講者数 161 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
東岡 晋二 氏

＜必須科目②＞
「中小企業・小規模事業者の経営革新支援」
株式会社組織デザイン研究所
代表取締役会長 本山 雅英 氏

＜演習＞

「中小企業・小規模事業者の経営革新支援」

株式会社組織デザイン研究所

代表取締役会長 本山 雅英 氏

中国経済局東岡様のお話は最新の施策を具体的にご説明いただき、理解が深まりました。

本山先生の講義は具体的なエピソードも交えて、豊富なご経験をもとにわかりやすくお話しいただきました。



診断士フォーラム

◆◆ 8 月フォーラム 8/31(日) ◆◆

テーマ：『岡山の発展は「観光振興」で実現できる
（岡山を観光振興で輝かせ、元気にしませんか）』

講師：合同会社観光ビジネス研究会

代表社員 加藤 弘治 氏

（岡山県診断士会プラザ会員）

内 容：わが国は「ものづくりと観光」を両輪とする産業構造に転換が必要です。日本の成長戦略は、「観光や観光ビジネスの発展」に大きく依存することが明らかになってきました。観光ビジネスの発展の可能性や政府が進める観光立国の取り組み

みについて紹介いただき、岡山県の観光の実態を明らかにしたうえで、観光及び観光ビジネスの専門家として、岡山を観光振興で活性化するための戦略や、診断士の役割についてもお話いただきました。

◆◆10月フォーラム 10/13(日)◆◆

テーマ：よく分かるマル経融資

講師：岡山商工会議所

中小企業・地域振興部 金融課

枝 純一郎 氏(岡山県診断士会会員)

内容：「マル経融資って有利と聞くけど、どんな制度か分からないので、顧問先に紹介できない・・・」そんな課題はありませんか？マル経融資は小規模事業者向けの融資制度で、商工会議所等の推薦により日本政策金融公庫から貸付を受けます。その特長は無担保・無保証人・低金利であり、特に経営者保証が不要である点が大きな利点です。活用事例を交えつつ、分かりやすく解説していただきました。また経営者保証ガイドラインも簡単に紹介していただきました。

◆◆11月フォーラム 11/9(日)◆◆

テーマ：新しい資金調達の手法

「クラウドファンディング」とは？

講師：公益財団法人みんなでつくる

財団おかやま

代表理事 石田 篤史 氏

内容：クラウドファンディングとは、ソーシャルメディアの発展とともに広がった手法で、不特定多数の人から通常インターネット経由で行う資金調達の手法です。今年度、金融商品取引法もクラウドファンディングを想定し法改正されています。岡山県庁を退職して、中四国初となる市民による寄付で財団を設立した「みんなでつくる財団おかやま」の代表石田氏にクラウドファンディングの仕組みや財団設立の経緯などのお話を伺いました。

◆◆12月フォーラム 12/14(日)◆◆

テーマ：PPP/PFIを考える

地域活性化への道筋

講師：会員 宮前 善充 氏

内容：公共施設の老朽化が進む一方、地方自治体の財政が厳しさを増し、公共単独の力では既存の公共施設やインフラを更新することが困難になりつつあります。こうした老朽化施設の更新を効率的に行うために、民間の資金やノウハウ、創意工夫が求められています。岡山経済研究所で調査研究を担当している宮前氏より、PPP/PFIの制度内容や現状などについてお話いただきました。

☆今後のフォーラム予定☆

(H27)1/11、2/8、3/8、4/12、5/10

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 1/11(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：岡山高島屋取締役副店長

兼営業推進部長 上條 智子 氏

テーマ(仮)：百貨店における実践マーケティング  
営業経験を活かしたお話をさせていただきます。  
多くのみなさまのご参加お待ちしております。  
今から予定に入れておいてください。  
よろしくお願いいたします。

#### 士業連携フォーラム

日時：平成26年9月20日(土)

場所：メルパルク岡山

主催：岡山自由業団体連絡協議会

担当団体：土地家屋調査士会

講師：筒井徹也 氏

内容：基調講演

「誰も語らなかった専門士業の営業戦略」

士業の営業という斬新なタイトルでの講演で、興味深い話でした。講師の筒井さんも大学講師の肩書をお持ちであり、トークは抜群に上手でした。今回の講演を聞いた士業の皆さんにおいては、その知見を活かして常日頃セールス活動をしていることと思いますが、筒井氏から講義を受けたノウハウも活用して、更なる受注拡大が期待できるでしょう。

#### 診断実務従事事業

2014年度の実務従事事業では、3名の企業内診断士の方が参加して、生活用品の小売卸売業を営む民間企業の経営診断を実施いたしました。

##### <実施内容>

◆8月31日(日)

事前準備(経営層・従業員へのヒアリング内容の検討)

◆9月6日(土)

店舗調査、経営者ヒアリング

◆9月28日(土)

従業員ヒアリング





- ◆10月18日(土)  
ヒアリング結果を踏まえたご提案、追加ヒアリング
- ◆11月9日(日)  
提案内容の精緻化
- ◆11月22日(土) 報告書作成
- ◆11月29日(土) 報告会  
今年の実務従事事業では、特に従業員の方が変えていきたいと思っていること、やりたいことを1つ1つ丁寧に拾い上げ、それをアクションプランに落とし込むことに主眼を置きながら、経営診断報告書を作成しました。その結果、最終日の11月29日の報告会では、休日出勤者を含めた全従業員、経営層の方々が参加され、熱心に報告内容を聴いていただきました。

## 研究会事業の活動

### ●○地域活性化研究会●○

本研究会は、地域活性化を主題として地域経済や中小企業の振興等、中小企業診断士として支援、もしくは提言できるテーマを選定し、調査研究活動を行っています。今年度より荒木、津田の2名が加わり、7名(荒木、安藤、小川、大西、太田、津田、松本)で構成されています。

今年度前半は研究会として今後取り組むべきテーマについて各自案を出し合い、有力なテーマ案については予備調査を実施し、研究の可能性の分析を行いました。しかし、研究の可能性に問題がある等の理由で、11月末現在、地域活性化研究会として取り組むべきテーマは残念ながら確定していません。研究テーマを確定させるべく現在検討を深めている状況です。

### ●○循環ビジネス研究会●○

#### □訪問先

株式会社サピックス  
第一リサイクルプラザ  
(岡山県瀬戸内市牛窓町長浜 4910)  
第二リサイクルプラザ  
(岡山市東区鉄 125-3)

#### □日 時

平成26年10月6日(水) 14:00~16:00

#### □案内者

株式会社サピックス  
取締役 資源リサイクル事業部  
部長 佐々木和明氏  
係長 関野浩文氏

#### □参加メンバー

岡田貞夫、黒江正行、藤原敬明

循環ビジネス研究会の視察を久しぶりに行いました。従来、産業廃棄物処理といえば焼却や最終処分場への埋め立てというイメージで、工場の生産に伴って排出されたものという印象が強く感じられました。最近では、私たちの生活に欠かせない身近なもののリサイクルが増えてきました。例えば、ジュース等の飲料の空き缶、アルミ缶やペットボトルやダンボールなどです。それらのリサイクルを行っている企業が株式会社サピックスです。

第一リサイクルプラザはそれら廃棄物を処理している工場です。発泡スチロールは溶融して枕木のような形に固めてリサイクルしています。大半は中国に有価で輸出し、断熱材に使用されています。廃プラスチック類は同じ種類に分類できるものは4~50円程度の価格が付き、それ以外のプラスチック類は粉碎してサーマルリサイクルに使用されています。単価は数円程度です。ただ、塩化ビニールの割合の少ないものに限られ、多いものは埋め立て処分されています。

空き缶、アルミ缶やペットボトルは2つのラインで、障害者雇用も行って分別してリサイクルされています。ただ、ペットボトルやビン、ゴミを手作業で取り除く作業です。

ダンボールとそれを縛っているPPバンドも分類しています。廃棄物処理はただ分けるだけでは事業にならないので、分類して、量が確保できることが重要だと説明されました。

もうひとつ人材育成も重要になってきています。専任で同じ仕事だけするのではなく、全ての仕事ができるようになってもらいたいが、プロフェッショナルを目指す人が少なくなってきた、それなりの生活ができれば良いと考える人が増えていると言われました。

第二リサイクルプラザは買い取りを主に行う施設でした。ダンボール、アルミ缶、ペットボトル、古着を買い取っています。古着は試験段階で量が確保できれば事業化でき、スチール缶はリサイクルできるが採算が合わなくなっているそうです。

循環ビジネス研究会では今後とも視察を続けていくことによって、必要な知識の補充を行っていき、産業廃棄物業の診断を真摯に進めていきます。

### ●○ソーシャルビジネス研究会●○

会員数 現在、入会予定者を含め7名の会員

#### 第1回総会

日時：平成26年7月17日(木)  
18時30分~20時30分

場所：くいもの屋 わん

#### 第1回事業者訪問

日時：平成26年9月20日13時~15時  
訪問先事業者

手織り作州絰工房 ひな屋

場所：津山市観光センター

津山郷土博物館

電話：0868-66-2117

HP：http://plus.harenet.ne.jp/~hinaya/

課題：作州絰の販路拡大について

事業者の方からは事業計画作成の要望を受けました。

従来は行き当たりばったりの経営をしていたのですが、持続していくためにはあらかじめ計画を立てておくことが必要とのことです。

2回目以降で計画作成のお手伝いをしていく予定です。

今後の研究会活動について

- ・経営計画作成のための簡単な様式を作成するため、NPOセンター担当者も交えた勉強会（兼忘年会？）を年内に開催予定です。
- ・第2回事業者訪問を年明けに開催予定です。

### 近隣協会との合同研修会開催

◆開催日時：2013年10月26日（日）  
13：30～17：00

◆研修会内容

視察場所

①つばさキャビアセンター

（東かがわ市引田 1850-2）

㈱CAVIC

代表取締役 松田勝成 氏の講話

②徳寿工業㈱新田研究所トマト栽培ハウス

（高松市新田甲 2190-1）

徳寿工業㈱ 統括 下田辰雄氏の講話

◆交流会 17：30～20：00

会場「Garden restaurant 林の散歩」

高松市上林町 805-1

◆参加者：岡山県中小企業診断士会 7名

（児玉、黒江、額田、下林、大西、太田、安藤）

香川県中小企業診断士協会 9名

◆感想

①つばさキャビアセンターでは淡水で育つチョウ鯪の養殖場を見学しました。チョウ鯪の卵は世界3大珍味の一つであるキャビアです。7年間養殖して重さが7kg程度になれば卵を取ることです。

キャビア

1キロが

30万円

もすると

のことで、

高級魚と

言えるで

しょう。

このチョ



写真① 成長したチョウ鯪

ウ鯪を廃校となった元中学校の体育館やプールを利用して養殖しているのです。



写真② まだ小さなチョウ鯪



写真③ 水槽を泳ぐチョウ鯪

②野菜工場を見てまいりました。ここでは培養液によるトマト栽培の様子を見学してまいりましたが、雑菌が入る可能性があるとのことで、残念ながらハウス内に入ることが出来ず、ハウスの外からの見学となりました。

そのため、やや印象の薄い見学となってしまいました。

③懇親会は「つばさキャビアセンター」系列のレストランでキャビア料理を楽しみました。しかし、キャビアは高額なためそれほど大量には提供されず、やや物足りなさを感じましたが、最後にデザートとしてキャビア入りアイスクリームが出てきたので、皆さん気分を取り直したという状況でした。

### 無料相談会

◆しんきん合同ビジネス交流会

日時：平成26年9月10日（水）開催

場所：コンベックス岡山

経営相談企業7社

＜相談内容＞

＊販売の効果的なPR方法は？

＊顧客を集客する方法？

＊どのような営業が効果的か？

＊ホームページの効果的な製作方法は？

＊経営革新計画を取っているが、新たな商品開発に関連した補助金について知りたい。

\*開発したものを、全国の企業とタイアップして販売する方法は？  
 \*商品をどの様に展開していくのが良いか？  
 \*リフォーム事業の売上アップ策（販売戦略）？  
 \*販路先の開拓や他業種への展開はどうすればよいのか？  
 \*新商品の商品説明と展開方法は？  
 以上のような相談がありました。

#### ◆士（さむらい）業 集まる！

##### 平成 27 年 10 土業合同無料相談会（開催予定）

日時：平成 27 年 1 月 26 日（月）9:30～16:00

場所：岡山市役所、倉敷市役所、津山市役所

相談業務内容

創業・開業相談、経営計画立案（経営革新、経営改善、企業再生）、新分野進出など

#### 受託事業

#### ◆市、県への相談員派遣

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）

新見市（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）

#### ◆林業事業体リーダー育成強化事業委託業務

##### 中間報告

昨年に引き続き、今年度も岡山県より、岡山県林業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を平成 26 年 7 月に受託し、平成 27 年 2 月の完了を目指して取り組んでいます。

今年度は、昨年診断結果をもとに、具体的な課題解決の実施を行う 5 事業体と、新たに経営診断を行う 5 事業体があり、担当者 9 名で対応しています。

事業体の支援要望の内容は、①不採算部門の整理や合併にむけたアドバイス②損益・原価管理体制の整備③従業員の能力評価システムの導入やリーダー研修④新規事業の採算計算、等、多岐にわたっています。

某森林組合における、ワークショップは大変好評でありました。このワークショップから、新たな目線でものを見ることの重要性や、組織に属する仲間の絆の大切さを身をもって感じていただけました。

2 月末の報告に向けて、メンバー全員で情報の共有化を行い、良い成果を上げたいと思っています。



#### プロコン養成のステップアップ研修に参加して

実施日：平成 26 年 10 月 18、19 日（土、日）

場 所：尾道国際ホテル

主 催：一般社団法人中小企業診断協会  
 人材育成ワーキング委員会

実施機関：㈱ビッグバン

#### ◆会員 黒江 正行 氏

本研修に参加して良かった！これが私の感想です。

講師の山下先生、原先生、香川先生から、ステップアップする経営コンサルタントの心構え、勘所について話を伺いました。先生方の次の言葉が今でも印象に残っています。

・主担当の山下益明先生（香川県協会会長）

「顧客に支払い能力がないは、プロコンとしての自信のなさからくる言い訳」。「安い報酬（または無料）で中途半端な受注をすることは罪悪」。「自分に投資をしよう」。年間売上高 3,000 万円以上を稼ぐ、山下先生の体験からくる言葉で説得力があります。

・香川貴子先生（香川県協会会員）

「プロコンの方向性が見えてきた」。独立 2 年目でこう言い切れるのが凄いです。

・原義夫先生（山口県協会会長）

「・・・人は変わる」。当研修会の締めくくりとして、参加者の背中を押す的を射た言葉で印象に残ります。

3 名の講師の先生方に共通する点は、仕事へ向き合う思いの深さです。生きた教材として学ぶところが多々ありました。

受講した 8 名の診断士の皆さんとは、テーブルを囲み同じテーマで話して聞く作業を 2 日間体験しました。診断士会を横断した診断士同志で、これ程の時間語り合ったことはなく新鮮でした。皆さんの自己実現の夢に向き合う姿勢が印象に残ります。

当研修会に参加し岡山県診断士会への提案としては、機会を作り多くの会員の方々が一度参加されては如何でしょうか。

#### ◆会員 國米 泰弘 氏

これまで中小企業診断士としての仕事を通じ、様々なコンサルティング経験やノウハウを蓄積してきましたが、今回の研修では、目標と現状のギャップを自己認識すると同時に、自身に足りない点に気づくと共に、ワンランクレベルアップに向けた心構えや行動に移す決意を持つことが出来るのではないかと、思い参加しました。

仕事に対する基本的な姿勢については、共感するところが多くわが意を得たという気持ちも強く、その意味では、大変良く理解出来ました。

具体的には、“顧客が享受した利益” > “報酬”であるべきことなど、私自身も、日頃から、売り手良し、買い手良し、世間良しという、コンサルタントである自身と顧客と社会の関係など、日頃



から感じていることで共感できました。

多分野、多岐にわたる経営コンサルタントの仕事ですが、講師の山下先生は、モチベーションの向上などによる組織の活性化や人材育成の観点を重視されているようで、この点も私が最近になって感じていることで共感すると共に、取り組みの方向性としての正しさを確認できたように思います。

またカウンセリング、コーチング、ファシリテーションといった内容はさらに私自身の技能を高める必要を感じました。

#### ◆会員 荒木 廣行 氏

参加して良かったと思いました。「中小企業診断士の仕事は大きな意義ある仕事だ。」受験勉強中に先生から何度も聴かされた言葉です。今回のセミナーは、この言葉を思い出させてくれました。「高い志を持って、真摯に仕事に取り組み、決して自分の価値を下げない。」この事を胆に命じて、プロのコンサルタントを目指したいと思います。

#### ◆会員 大西 修 氏

今回の研修はコンサルタントとして独立するにあたっての心構え、習得すべき能力を学び、そして決意を固めることが主な焦点でした。

チーフ講師の山下氏は診断士の知名度向上と人材育成に対する信念が非常に強く、日頃から資格取得者には独立を働きかけ、「目標は年収 30 百万円」と発破をかけていることはよく知られています。

今回の研修でも診断士を他の難関資格者と比べて遜色ない地位に高めようとする熱い思いを肌で感じ取ることができました。「安売りは企業・経営者に対して失礼」。「ボランティア、奉仕活動と表することは自信の無さの言い訳では?」。山下講師の発言だがどちらも私のみならず多くの受講生の胸に突き刺さったのではないのでしょうか?

研修の内容の核となったのは「プロコンに必要な要素」の解説でした。その要素を構成するのは「人間力」「営業力」「商品力」の3つの力。これらの力を磨き続けてこそプロになれるようです。

いずれも概念的で捉え方が難しかったですが、分解すると理解しやすくなります。習得するための具体的な方法も見えてきますが、総じて言えば良質な読書、研修などの自己啓発、経済団体、金融機関、土業などとの交流、印象アップ、話し方、文章などのトレーニング、そして経験の積み重ねです。

要するに日々の鍛練が肝要。「継続は力なり」。高収入を得ようとするならばそれ相応の「仕入」が欠かせないということです。

#### 会員投稿

#### ◆イオンモール岡山の出店における奉還町商店街の影響について

会員 入矢 和政 氏

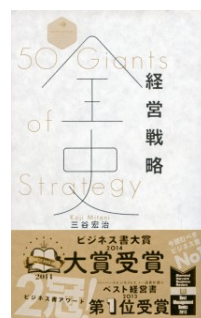
現在弊社は、奉還町商店街 2 丁目に事務所を構えております。近隣にイオンモール岡山の出店について意見を聞いたところ、ほとんど出店の影響は受けないとの意見が多く聞きました。約 30 年ほど前では奉還町商店街も活況でしたが、数十年前から客足が遠のき、もうこれ以上客数が減ることはないとの多くの意見でした。開店当初は、多くの人はイオンモールに流れるが、すぐに収まるだろうとのことです。奉還町商店街でのお客様は、高齢者が多いため、イオンモール岡山のお客様にはなにくいのだと皆が考えているようです。ある店舗からは、「大手も圧倒するくらいのイオンモール岡山だから通常であれば勝ち目はない。」

しかし、ニッチを考えるのであれば、まだまだ余地はある。」と言っていました。その店舗は、店舗を商店街に構えているが売上のほとんどがインターネット経由の販売であるとのことです。商圈がまったく異なるためイオンモール岡山が出店しても問題がないとのことです。逆にイオンモール岡山の出店は、岡山の活性化になると言った客観的な意見が多いのも特徴的でした。

#### 書籍のご紹介

#### ◀ 1 ▶ 『経営戦略全史～50 Giants of Strategy』 (ディスカヴァー・レボリューションズ)

三谷宏治 氏 著



著者からのメッセージ

この本では、2 つのことが学べます。「当時の社会やビジネス状況の解決策としての経営戦略論」と、「現代のイノベーション論の構造」です。

特に前者は、これまで経営学を学んできたみなさんにとって、最高の復習になるでしょう。また後者は、これからビジネスに立ち向かおうとするみなさんにとって、よい指南書となることでしょう。

この本は、学術書でもコンサルタントのビジネス書でもありません。テイラーとメイヨーらに始まるこの 100 年の経営戦略論の流れを描いた、400 ページ余りの「ストーリー」です。学術、コンサルティング、企業のどれにも偏ることのない。経営戦略を学ぶ、入門もしくは仕上げに、この 1 冊をどうぞ。

(株式会社ディスカヴァー・トゥエンティワンホームページより)

## 《2》『無印良品の、人の育て方 いいサラリーマンは、会社を減ぼす』(角川書店)

松井忠三 氏 著



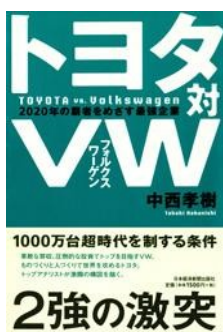
無印良品トップが語る「社員が成長せざるを得ない仕組み」。なぜ異動を重視する？なぜ新入社員に店長をやらせる？海外研修の内容は本人に決めさせる！？——精神論に頼らない、仕事をやり抜く力が身につく考え方。(角川書店ホームページより)

## 《3》『トヨタ対VW (フォルクスワーゲン)』

—2020 年の覇者をめざす最強企業—

(日本経済新聞出版社)

中西孝樹 氏 著



“1000 万台超時代を制する条件”

自動車業界のトップアナリストが、競争の最前線を活写。日米欧をはじめ新興国市場の最新状況を取り上げ、世界的視野で業界の将来が掴めます。

製造業の覇権を狙う販売台数世界1位のトヨタと3位の独フォルクスワーゲン(VW)。両社のモノ作り、技術開発、ブランドの戦略比較をとおして、世界の自動車産業の現状と課題を浮き彫りにし、2020 年までを見通す。

(日本経済新聞出版社ホームページより)

### 会員の表彰

#### <会員特別表彰>

30 年以上会員として本会の発展に貢献し、かつ 65 歳以上の都道府県協会の会員である者

岡山県診断士会からは

加藤瑠一 氏 藤井愛也 氏が授与されました。

#### <瑞宝双光章>

元県商工労働部長 中小企業診断士として、中小企業支援に尽力された 青井賢平 氏が瑞宝双光章を受章されました。

### 会員の消息

#### <退会>

氏家 宏 氏



#### <他協会へ移籍>

早馬重富さん・香川県協会へ

栗田 修さん・長崎県協会へ

#### <新会員>

河井 康幸 氏

### 事務局からのお知らせ

#### <岡山県会員情報ホームページ掲載>

岡山県中小企業診断士会のホームページ上に診断士の職域拡大に向け、専門分野、実績等の情報を公開いたします。

みなさまの情報をお寄せいただきたいと思います。

#### <事務局にご用の方>

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。

随時、電話にて応対しております。

御用の方は電話 086-225-4552 へおかけ下さい。

#### <事務局備品貸出>

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。

#### <資料について>

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。



Web サイト

URL: [www.optic.or.jp/o-smeca](http://www.optic.or.jp/o-smeca)



岡山の駅前にイオンモール岡山オープン

岡山県診断士会会報 第 6 号

平成 26 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

