

〈新入会員歓迎号〉

たまの新风

平成 21 年 8 月 10 日発行

社団法人中小企業診断協会東京支部

三多摩支会



〈目次〉

- 新入会員を迎えて・・・・・・・・・・・・・・・・支会長 松浦 徹也・・・1.
- フレッシュ診断士「私の抱負」
 - 1. 「診断士になった動機と将来像」・・・・・・・・小田 明彦・・・2.
 - 2. 「地域のコーディネーターとして」・・・・・・・・白檮山 誠・・・3.
 - 3. 「自分らしいコンサルタントを確立する」・・・・・・・・竹腰 敦郎・・・4.
 - 4. 「皆様こんにちは」・・・・・・・・江崎 秀之・・・5.
 - 5. 「一生勉強」～信頼される診断士に～・・・・・・・・河原崎 紗綾香・・・6.
 - 6. 「熱血人となり、熱血団を造る」・・・・・・・・吉川 正晃・・・7.
 - 7. 「三十而立」・・・・・・・・小泉 正信・・・8.
 - 8. 「エネルギー、環境、技術、製造面からの中小企業支援」
田村 建人・・・9.
 - 9. 「因縁一果の世界で勝負する」・・・・・・・・別府 幹雄・・・10.
 - 10. 「新商品企画・開発に係ってゆきたい」・・・・・・・・後藤 淳・・・11.
 - 11. 「中小企業診断士として」・・・・・・・・三浦 正義・・・12.
 - 12. 「私の抱負」・・・・・・・・武藤 厚広・・・13.
 - 13. 「良さを伸ばす経営改善」・・・・・・・・上 勇治・・・14.
 - 14. 「人間性のある仕事をし、
新たな需要の創造を支援する診断士を目指す」・・・山田 浩史・・・15.
 - 15. 「ゼロからスタートする診断士活動」・・・・・・・・平賀 麻紀・・・16.
 - 16. 「私らしい表現」・・・・・・・・久保 陵・・・17.

 - 17. 「具体的で効果的な戦略をご提案したい」・・・・・・・・井上 征男・・・18.
- 編集後期・・・・・・・・・・・・・・・・広報部長 瀬尾千鶴子・・・18.

「新入会員の皆様へ」

支会長 松浦 徹也

三多摩支会は昭和 34 年に東京支部創立に合わせて武蔵野診断協会が発足し、翌年 3 月に東京支部三多摩支会が創立され、50 周年を迎えています。この記念すべき年に入会された皆様は次の 50 年を支える会員であり、過去の 50 年に負けない輝かしい歴史を私たちと一緒に刻んでいく会員です。

三多摩支会は何か他支会と違うとよく言われます。10 分ゼミ、多摩研などの運用やイベント後の先輩後輩の垣根を越えた交流、会員同士は「先生」でなく「さん」で呼び合うなどにもみられる結束力が違うようです。支会会員の支会を大切に思う心が、支会の風土を作り、「燃える支会、三多摩」の 50 年の歴史を作ってきたものです。



三多摩支会は東京都の 23 区及び島嶼部を除く 26 市 3 町 1 村を担当地域としています。三多摩地域は学、農、商、工が集積しており、支会の活躍の場、機会が多くあります。三多摩地域の地域力連携拠点として、東京都商工会連合会、西武信用金庫と多摩信用金庫の 3 拠点があり、三多摩支会はこの 3 拠点からパートナー組織の指名を受けており、支援を期待されています。支会活動はこれらの地の利を生かした取組みを志向しています。

支会は学校と違い、新入会員も 10 年来の古参も同じ土俵に立って、地域産業振興、地域中小企業支援あるいは自職場の改革を行なう仲間です。私たちは、中小企業診断士という共通のスキルに自ら研鑽したスキルを重畳させて、他とは違う頼れるコンサルタントあるいは社員にならなければなりません。

スキルは座学、実学を組み合わせることで深まります。このようなスキルアップの場の提供が支会事業です。しかし、待っていても自分の身の丈に合った事業はなかなか提供されません。三多摩支会はオープンな支会で、新入会員でも事業提案ができます。例えば、スキルアップのための研究会設立はバックアップします。理事会はオブザーバーになりますが、支会会員は誰でも出席し傍聴し、状況により発言もできます。

一方、会費（全会費 5 万円のうち支会費 5 千円）に見合うリターンを望む会員も少なからずおられます。ビジネスの場の提供です。これも当然の要望であり、支会事業では、地域力連携拠点などの地の利を生かして、調査研究事業の委託事業を毎年行い、事業参加を公募しております。支会事業にはビジネス機会の提供もあります。

三多摩支会会員数は 400 名余で、構成は独立診断士、企業内診断士、年齢も多様であり、支会活動への期待もまた様々です。支会事業は、多様な会員のご期待に応えるには多様な事業が必要です。総花的事業を廃止し、一つひとつの事業は目的・狙い・対象者を絞り、深い満足度が得られる取組みを目指しています。

支会事業は多様です。数多くの事業の中には、新入会員の皆様にとって、ご希望に副える事業が必ずあります。三多摩支会が「入会して良かった」と思える支会と一緒に変えていきましょう。

「私の抱負」 診断士になった動機と将来像

氏名：小田 明彦

Email : oda@yuubi-s.co.jp

私は6年ほど前まで、医薬品や日用雑貨を扱う卸売業の営業マンでした。新規取引先開拓のために飛び込み営業を繰り返す日々で、それなりの営業成果を挙げておりました。その要因は、単に低価格を武器に商品を売り込むのではなく、売場作りや売れ筋商品に関する情報提供など、いわゆるコンサルティング営業に近いことをしていたからだと思います。私の助言を聞いて下さった得意先の売上げが実際に伸びたりすることは、当時の私にとってこれ以上無い幸せでありました。

その後私は大病を患い、2度の手術を経て静養のため会社を一度退職しました。その間に世の中ではドラッグストア業界における大手上場企業による寡占化が急速に進展し、私の勤めていた会社も廃業に追い込まれました。縁があり再び社長に呼び戻された時、会社は縮小均衡の末、不動産賃貸業に衣替えしていました。現在私はそこでテナント様への対応や物件建物の管理を担当しています。

幸い仕事は安定軌道に乗り、余裕ができました。そうすると古い血が騒ぎ出しました。以前のように外へ出て、頑張るお店のために役に立ちたいと思ったのです。試しに10軒ほどの嘗ての得意先を訪問し、コンサルタントのようなことをさせてみてくれないか頼んでみました。しかし、既に「商品デリバリー機能」という武器を持たない私に対してお金を払って下さることになったのは、たったの1件だけでした。営業マン時代に培った粘りと交渉力を以ってしても、何の説得力もなかったのです。



「このままで終わりにたくない。」と考え、辿り着いた結論が中小企業診断士資格の取得でした。特定の業界でしか通用しないのではなく、形のある商品売る人間から無形の商品を提案できる人間になれば、また以前のようにフィールドで活躍できると考えたのです。

そして昨年10月に登録となりました。今は医薬品業界以外のお店にも頼み込んで、診断や経営指導をさせて頂いています。幾つかの研究会にも所属し、勉強のみならず貴重な体験の数々を積ませていただいています。僅かずつではありますが、自分のイメージした姿に近付けているように感じています。今後は医薬業界以外の専門分野をもてるように努力し、自社の色々な業種のテナント様のご相談にも乗れるようになりたいと考えています。そうすれば、会社が「中小企業診断士のいる貸しビル業」と銘打てるようになり、入居者募集時の差別化要因ともなり、私のライフワークと会社の業績との間にシナジー効果を出せるからです。

また私の会社の有る神田は、戦後間もなく創業した中小企業の多い街です。最終的にはこれらの経営者の駆け込める町医者のような診断士になりたいと思っています。

自己PR : 三多摩支会の組織では地域研究会に所属致しております。5月に多摩西部診断士会にも入会致しました。趣味はスキーと山歩きで、特技は結婚披露宴の司会で過去に10回以上の経験があります。昨年秋から約10kgのダイエットに成功しました。

地域のコーディネーターとして

三多摩支会

白檮山 誠

昨年6月に36年間勤務した信用金庫を退職しました。

在職中に経験した中小企業育成や地域活性化の体験と、中小企業診断士の資格を活かして、個性と活力のある地域づくりのお役に立ちたいと思い、三多摩支会に入会させていただきました。

在職中は主に財務面から経営のアドバイスをさせていただくことが多かったのですが、一般的に中小企業経営者は損益計算書重視の経営をされていることが多いと感じていました。つまり黒字か赤字かが最大の関心事なのですが、資金繰りの把握や、貸借対照表の改善ができる人材がいればもっと発展できるのと思った企業が数多く存在していました。そこで信用金庫職員としての立場を離れ、中小企業診断士として企業の経営改善のアドバイスをさせていただくことも多くありましたが、財務面からだとどうしても経費削減的なアドバイスが中心となり、忍耐を強いる側面が強いため抵抗も多く、受け入れてもらえないことが多くありました。

この点、企画部門で担当した産・官・学・金融のコラボレーションやネットワークづくり、あるいはベンチャーキャピタルの業務は、売上増加の手助けや投資を通じてリスクを共有するという意味で歓迎されたようです。

もちろん企業個々の経営改善努力と地域経済の底上げとはどちらも大切だと思いますが、自分的には地域内の資源を繋ぎ連携を強化し、地域経済の活性化を図りつつ個々の企業の発展を実現したいと思っています。

自分ごとで恐縮ですが、私は東京都無形文化財に指定されている「秋川歌舞伎あきる野座」の座長を務めています。幼稚園の子供から80歳を超えるお年寄りまでが集い、東京都唯一の農村歌舞伎を伝承しております。これもあきる野市の資源の一つだと思っています。ダムの無い秋川溪谷の自然や秋川トウモロコシ、野良ボウ、東京軍鶏、秋川牛などの農業も大切な資源です。

市内には多くの優秀な個性や技術を持った商工業がありますし、黒大島などの民芸品も貴重な資源です。秋川流域の自然や農産物あるいは伝統芸能など長い歴史が育んできた郷土の特色を縦糸に、新たな技術や個性を持った商工業を横糸に紡ぐことができれば、きっと温かい居心地の良い地域ができるのではないかと思います。

そうした土壌の上にこそさらに進化した優秀な企業が芽を吹くはずだと期待して地域のネットワークづくりに努力する所存です。

私の抱負「自分らしいコンサルタントを確立する」

竹腰 敦郎

このたび、三多摩支会に入会した竹腰です。簡単ですが自己紹介をし、抱負を述べます。

氏名	竹腰 敦郎 (たけこし あつお)
生年	1972 年
現住所	神奈川県川崎市多摩区
趣味	読書 (漫画含む)、サイクリング (本格的ではないです)、まち歩きなど
経歴	1995 年 4 月 情報機器関連の専門商社にて営業職を経験後、社内システム (販売管理物流システム) の開発を行う
	1999 年 9 月 小規模ソフト会社に転職後、主に健康保険組合向けのシステム・ソフトウェアを作成する
	2003 年 12 月 会社を設立し、各種システム・ソフトウェアを作成する
	2009 年 4 月 診断士登録

診断士としてではなく、ソフトウェア開発で独立してからは、5 年以上経ちました。とは言え、大きな会社を目指したのではなく、細々とやっていたため、フリーランスとあまり変わらない状態でした。営業活動はほとんどしなかったものの、何とかやってこられました。

診断士を意識したのは、独立して数年経った頃です。コンサルタントになりたいという強い意志があった訳ではありませんでした。このままの状態でもよいとは思えず、何らかの成長が必要であり、いいきっかけになればと考えたためです。そこで、勉強を始めました。

試験を終え、診断士として登録された今では、意識が変化しました。実務補習で曾根先生の指導を受けたり、小規模ながらコンサルタントを行うことにより、活躍の場を求めてもよいのではないかと考えるようになりました。活動のエリアが広く、万人に対して活躍でき、人の繋がりが多いのが、診断士のよいところだと思っています。

今は、経営力向上 TOKYO プロジェクトに参加したり、TAMA 協会が行うものづくり補助金個別相談会のアシスタントを務めたり、知り合いの会社の診断をしたり、地元の商工会議所に足を運んだりなどしています。まだまだ駆け出しで、手探りの状態ですが、少しずつでも活動を進めたいと考えています。

活動の中で、自分の強みや弱みを何度も見つめ直すことになりました。今まであまり意識していなかったことが強みであったりするなど、面白い発見もありました。今のところ IT については強みといえるものの、誰にも負けないような専門分野を持つことが必要と強く感じています。このような専門分野を確立して、自分らしいコンサルタントを行えるようになることが、今の私の抱負です。

連絡先：

有限会社カナメディア研究所
神奈川県川崎市多摩区登戸新町 211-1 B 棟
044-935-2422
takekoshi@kanamedia-lab.com


皆様、こんにちは。

今年4月に中央支会から三多摩支会に移りました江崎秀之と申します。

諸行事へ6月以降参加するようになり、アットホームな雰囲気且つ、メンバーの皆さんの熱意や真摯さに刺激を受けることばかりです。

簡単ですが、以下のように自己紹介いたします。お見知りおきのほどよろしくお願い申し上げます。

【履歴】

氏名	江崎 秀之 (えざき ひでゆき)	
生年月日	昭和48年8月13日 (篠原涼子と全く同じです)	
住所	東京都武蔵野市	
出身	山口県下関市	
所属	マネージメントアシスタンス株式会社 代表取締役 / 独立診断士	
メール	ezakiyah@yahoo.co.jp	
支会の所属	国際部	
保有資格	中小企業診断士(08年登録)・1級販売士・TOEIC910・2級FP技能士	
専攻	スペイン語・中南米地域研究	

【職務経歴】

窯業（営業） ・ 海外営業 ・ 生産管理	<ul style="list-style-type: none"> ● 医薬容器、照明、液晶用ガラス製品の海外営業担当として、50カ国に対し営業、市場調査を行う。 ● 営業が川上から川下まで管理を行うという会社方針の下、物流改善プロジェクトや生産管理業務も担当。
機械（営業）	大手自動車メーカーの開発に試作から関わり、ベアリング、アクスル試作品の製造手配、納入管理を担当。
コンサルファーム	内部統制支援コンサルタントして4社の統制構築を支援。同時に業務の「見える化」支援にも携わる。
独立後～現在	内部統制構築支援を2社継続すると共に、「見える化」あるいは「国際」をテーマとして、活動の幅を少しずつ広げていきたいと考えています。

【その他】

得意分野	<ul style="list-style-type: none"> ● 現場および間接部門の「見える化」による業務改善 ● 販売・マーケティング
夢	「世界を股にかけて活躍する診断士になる」
エピソード	<ul style="list-style-type: none"> ● 学生時代、世界体操選手権（福井県）でキューバ男子チームの世話係兼通訳 ● 95年の阪神大震災で被災 ● 海外出張で約30カ国を訪問 ● ベネズエラ出張時に遭遇した白タク強盗を、NHKが海外安全情報として紹介
モットー	<ul style="list-style-type: none"> ● 「まずやってみる」 ● 「努力は人を裏切らない」

私の抱負：「一生勉強」～信頼される診断士に～

氏名：河原崎 紗綾香

Email : syka919@hotmail.com

1. 自己紹介

河原崎 紗綾香（かわらさき さやか）と申します。氏名が長いうえに読みにくい名前です。「テストのときに不利ですね」と言われますが、最近はクレジットカードのサインに手間取ることが多いのが悩みの種です。

現在は静岡市に住んでおります。東京での活動をしたく、指導診断士であった瀬尾先生のご紹介をいただいて、三多摩支会に入会させていただきました。

2. 診断士を目指した経緯

私が中小企業診断士の資格を知ったのは、高校生の時でした。私は女性であっても、一人で生きていけるように手に職を持ちたいという考えがあり、なにか資格取得したいと検討していた中で、中小企業診断士を知りました。「企業のドクター」という言葉に魅かれ、いつかはこのような資格を取って、経営コンサルタントになるのもいいなあと思っていました。

大学卒業後、地方銀行に入学し、事務・個人営業・法人営業などの業務に就きました。多くの中小企業を担当し、代表者と交渉する法人営業では、女性であるということで好感をもってくださいる代表者がいる反面、「所詮女なんか」という代表者も実際にいました。そういったなかで、「いかに信頼されるか」ということが私の中で課題となりました。そこで、資格を取得することで女性というハンデをカバーできるのではと思い、中小企業診断士を



取得しようと決意しました。(残念ながら結婚のため銀行を退職後、合格となってしまいましたが…)

3. 私の抱負

私の抱負は「一生勉強」です。勉強といっても座学だけではありません。勉強には物事に精を出す・努力するといった意味や、経験を積むという意味があります。顧客だけでなく、さまざまな人からの要望に応えられるよう、常に自分を磨いていく所存です。一生勉強と強く心に刻み、意欲的になんでも取り組んでいきたいので抱負としました。

また、信頼は行動のあとについてくるものです。一生勉強し続け、それを発揮することにより信頼される人間になれるよう努力していきたいと思います。

よろしく願いいたします。

「熱血人となり、熱血団を造る」

氏名：吉川 正晃

Email：fsskf043@yahoo.co.jp

◆「情熱がなければ道は拓けない」

「情熱がなければ道は拓けない」。これは、私が三十数年の社会生活を通して得た信念です。益々、これから、この情熱を持ったリーダーが求められるものと思います。希望が見えない時代だからこそ、ビジョンを描き、そのビジョンに向けて努力し、また努力する人を支援する指導者を時代が要請しているからです。

その点、私が出会った中小企業診断士の先生方は、「情熱溢れる」方ばかり。時代に適した人材が多いのではないかと考えています。まさに、中小企業の経営者を支援し、元気にするパワーがあると感じています。私もまた、そのようなパワーを身に付け、「ベンチャー企業の数社ぐらい上場するお手伝いをしたい」というのが、私の目標としたいところです。

◆私の使命は、「新規事業立ち上げ」

私は、54歳。コンピュータソフトの開発、販売を行う会社の役員をしています。この会社は、某大手製造企業の新規事業を推進する子会社として20数年前に設立されました。主に、コンピュータとソフトを開発する米国ベンチャー企業への投資と国内向け製品の企画、開発、マーケティング、および販売の仕事を中心に行ってきました。

私は、子会社の設立メンバーとしてその親会社から出向しておりましたが、50歳になった時に、親会社の方針で他社に売却されることになりました。これがきっかけで、自分の経験や知識を集大成したいと強く思うようになりました。また、同時に、今の会社を辞した時、新規事業立ち上げのお手伝いをする

ことが、自分の使命であると感じていましたから、ベンチャー企業経営に関して自分なりに体系化してみたいと思ったことが、診断士資格取得の動機でした。

◆熱い「仲間」との出会い

受験勉強の時に会った仲間も、私と同じように目的意識やお役に立ちたいという情熱を持った人が多くいました。また、資格取得後に指導して下さった先生方も、皆さん前向きで情熱溢れる人々ばかりでした。私なりにその理由を考えますと、診断士を目指す人は、生来「独立」志向が強いこと、また、「診断士の仕事自体が、創造性が必要」だから更に鍛えられたものと思います。

つまり、もともと「熱い」傾向性があるところに、「熱くないと仕事がない」ので熱くなる。また、集まる仲間がまた熱い。この熱さが、熱さと呼んで、モチベーションを維持できる。こうした好循環が、診断士仲間にはあるのではないのでしょうか。

◆熱血団で中小企業を発展させる

この「熱い」皆様と一緒に協同すれば、中小企業の発展に貢献できないはずはない。あとは一致協力、「熱血団」を造るのみですね。酒を飲み、大いに語りましょう。酒を飲み、本音で語ることが、「熱血団」を造るには重要であることを、実務補習の先生に教えて頂き



ました。今後ともよろしくご指導をお願い致します。

自己PR：(株)ケイ・ジー・ティー(www.kgt.co.jp)勤務。S52神戸市外大卒。海外営業、新事業推進に従事。産学連携による新製品開発を多数経験。各種コンソーシアム、団体を設立し、企業連携を推進。現在、IT分野での中小企業協業ビジネス(CnCプロジェクト)を推進中。「不昧因果(ふまい・いんが)」(因果律からは誰も逃れることはできない。努力は必ず報いられる。)がモットー。

三十而立

氏名：小泉 正信

e-mail：nobu.koizumi@nifty.com

子曰、吾十有五志乎學、三十而立、四十而不惑、五十而知天命、六十而耳順、七十而從心所欲、不踰矩

15歳にして学問を志し、30歳にして自立し、40歳にして惑わず筋が通り、50歳にして天命を知り、60歳にして耳に入る他人の言葉に素直に従い、70歳にして心の欲するままに振舞ったとしても道を外さないようになる。

2008年10月 中小企業診断士登録、同月三多摩支会入会いたしました小泉正信と申します。よろしくお願ひいたします。

人それぞれにいろいろな人生があり、それぞれにいろいろな転機をご経験されていることと思います。私自身は30歳前後で中小企業診断士を志し、昨年、運よくこの資格を得ることができました。私の中では、ここ数年は間違いなく人生の一つの転機になるだろうと思っております。

これまで約10年の社会人経験を持っており、うち5年ほどをシステムインテグレーター内で過ごしております。5年前に独立し、フリーランサーとしてIT関連を中心とし、開発、運用、コンサルティング活動などを行ってまいりました。途中、縁あって日本にいなながらインドの会社で働くこともありました。それなりに私独自の道を進んでまいりました。そして、現在は独立系中小企業診断士として経営者の方々とともにいろいろな問題解決に

取り組む日々を過ごしております。

昨年、中小企業診断士の資格を取得してからは仕事の質が変わり、より経営や人という視点を強く意識する仕事が多くなりました。仕事の質が変わっただけではなく、人間関係の幅も広くなりました。研究会に積極的に参加することで諸先輩方にいろいろとご指導を頂き、研究会活動で経営者の方々にお会いし、支部・支会のイベントで各方面の専門家にお会いする機会を得ております。これらは間違いなく目には見えない財産として蓄積されていくことでしょう。診断士登録前の実務補習でご指導頂いた先生、実務補習でともに勉強した仲間と出会えたことも非常に貴重な財産です。

今後も三多摩支会からご提供頂く仕事や勉強の機会を活用し、筋道を知り、人の言葉に素直になれるように精進してまいりたいと思ひます。

「人而無信、不知其可也」、「見賢思齊焉、見不賢而内自省也」、「学然後知不足、教然後知困」

いろいろな言葉を胸に、やがては自然体で道をわきまえられるように成りたいなど。そんな新人です。これからいろいろとご指導を賜れば幸いです。よろしくお願ひいたします。



エネルギー、環境、技術、製造面からの中小企業支援

氏名：田村 健人（たむら たけと）

E mail : taketo.tamura@gmail.com

1. 抱負

得意分野である、『エネルギー、環境、技術、製造』をキーワードに中小企業支援を行なっていく予定です。

2. 現況

現在は企業内診断士として活動しております。勤務先はスポーツ・レジャー用品製造業で、職種は生産技術職です。ここでは主に釣竿生産用設備・工場を担当しており、やや、異色な生産技術者といえます。また、同時に勤務先の電気主任技術者とエネルギー管理士も兼任しております。そのため、『エネルギー、環境』という基盤と『技術、製造』という基盤を有しており、その強みを活かして活動していきたいと思っております。特に、近年、環境問題が大きく取り上げられておりますが、この大きな問題に『中小企業診断士』の能力と『エネルギー管理士』の技術の連携で、解決の一助となれる様、取り組んでいきます。

3. 三多摩支会入会経緯

実は、中小企業診断士登録後もしばらくはこの支会にも所属せず、自分に合う研究会を探しておりました。まず、研究会を決め、その後、研究会の所属する支会へ入会しようとの考えからです。『エネルギー、環境、技術、製造』をキーワードに、しばらく東京支部や各支会のHP等で研究会活動を見ておりました。そのころ、書店で目にしたのが『排出権取引ビジネスの実践』（東洋経済新報社）でした。その著者は『EM研』メンバーの方々と知り、自宅近くの研究会でこれほど、環境問題への先進的取り組みを行なっていることに、驚いた記憶があります。そこで、早速（とはいっても、出張日程等が重なり、なかなか会合に参加できなかったのですが、）『EM研』や『エコステージ実務研究会』に参加させて頂き、同時に三多摩支会へも入会させて頂くこととなりました。研究会の活動内容は自身の知識、能力、経験の向上に非常に役立っております。また、活動場所も東村山の自宅に比較的近いいため活動しやすく、現在の活動状況には非常に満足しております。



自己PR？：出身は山梨県の上野原市で、談合坂サービスエリアの近くです。

現在は東村山市在住です。

出身校は電気通信大学です。

趣味は釣りで特に、淡水・海水のフライフィッシングがメインとなっております。仕事でゴルフシャフトを作ることもあり、ゴルフコースに出たこともあります。ハーフで100を超えるため、今では全く声が掛かりません。（涙）

因一縁一果の世界で勝負する

氏名：別府 幹雄

Email：mickey@tbmk.co.jp

2008年度に診断士資格を取得し、5月から三多摩支会にお世話になっている別府幹雄と申します。私は現在48歳、富士ゼロックス(株)に勤務する企業内診断士です。本日は、このような自己紹介をさせていただける場を与えていただきましたので、現在、過去、未来の切り口で自分をご理解いただけるようにこのページをまとめられればと考えております。

(現在)

現在は、プロダクションサービス営業本部で営業マネージャーをやっております。富士ゼロックスというとすぐにコピーやプリンターを連想される方が多いかと思うのですが、プロダクションサービス事業は少し異なります。具体的には、オフセット印刷機が製版一校正といった作業が必要になるのに対し、製版作業を不要にしたデジタル高速プリンターを通してお客様にプリントオンデマンド提案を行っております。

最近では、未曾有の経済不況や環境意識の高まりから、印刷物に関しましても「必要なものを、必要な時に、必要なだけ」印刷する気運が高まってきております。死蔵在庫や廃棄分を徹底的に圧縮し、CO2排出量を大幅に削減しつつ、コスト削減も同時に図るのです。その実現のためには、仕事のやり方(受発注プロセスや社内連携)を見える化し、目的志向で大胆に見直すBPRが求められます。その意味においては、これまで大手にぶら下がってきた印刷業者は、メッシュ化の時代を迎えており、この状況を生かすも殺すも経営者次第という決断を求められる状況にあるといっても過言ではありません。

(過去)

私は、富士ゼロックスに入って、営業、マーケティング、事業企画、海外(アメリカ、シンガポール、上海)畑を歩んで参りました。三年半前に日本に帰国してからは、日本のインフラ超大手企業グループの営業を担当し、日本のB to Bの最高難易度を経験しました。マーケティングにはいろいろ有名な先生方が提唱された理論が付き物です。しかしながらそれらはB to Cが多く、B to Bの分野でいまだに「目からうろこ」の本に出会ったことはありません。

その理由として考えられるのが、(私見ではありますが)B to Bマーケティングでは、因果関係をはっきり特定できない要素が介在するからだと思えます。それはすなわち縁(人と人)です。私はこれを、因一縁一果と呼んでおりますが、これこそまさにB to Bの極意であり、いかに論理的に勝率を高めていけるかについては、営業、スタッフ、留学などをバランスよくこなした自分のコア能力部分であると思っております。

(将来)

私は、2-3年後の独立に向け、Xeroxブランドなしに自分がどこまでやれるのか修行中です。そして将来的には、経営者の方々にメッシュ化をチャンスに変えていただけるコンサルをご提供できるようになりたいと考えております。具体的には(M&A、マッティング)なども念頭に置いたうえで、新事業立ち上げ、国内外のマーケティング戦略立案と展開、新販売チャネル開拓を力強くお手伝いできる診断士になりたいと考えております。

自己PR：三多摩支会 国際部所属 7月5日号のコラム「中国ビジネスの第一歩。」は私のデビュー作です。 よろしく願い申し上げます。

「新商品企画・開発に関わってゆきたい」

2009年4月に三多摩支会に入会させていただいた後藤淳と申します。以下に、自己紹介をさせていただきます。



【氏名】

後藤 淳（ごとう あつし）

【職歴および抱負】

製造業に入社し、営業を経て、約20年近くAV機器の商品企画・開発およびマーケティングに一貫して関わってきました。私は文科系の間人ですが、設計、生産関連の方々と長らく一緒に仕事をしてきた関係で、職人的な考え方には強く引かれるものがあります。

そのため、新商品企画・開発の分野で三多摩地区の中小製造業の発展にお役に立ちたいという希望を持っています。

【出身地、出身校、年齢】

出身地は、山形県天童市です。出身校は、横浜市立大学文理学部文科です。（1984年卒）

1960年（昭和35年）10月3日天秤座生まれの48歳です。西暦年で1960年生まれのため分かり易い年月を過ごしてきた気がします。（1980年代は20代、1990年代は30代、2000年は40代というように。だからなんだということは特にないのですが。）

【住まい】

現在は、国分寺市東元町に居住しており家内と二人暮らしです。三多摩地区には国分寺を中心に約15年居住しており、私にとって第二のふるさとです。

【得意なこと、趣味など】

得意なことは人の話を聞くことです。よく人からは、話をしているだけですっきりするといわれます。趣味は、水泳（国分寺市民プールを週に1-2回利用しています）、オートバイによるツーリング（現在は休止していますが、そのうち再開します）、旅行などです。

【ごあいさつ】

もの作り拠点となる企業や関係機関と密接な連携をとって良好な成果を出されている三多摩支会に入会させていただいたことは、大変光栄に思うとともに強い縁を感じます。どうぞ、よろしくお願ひします。

【連絡先】

住 所 〒185-0022 東京都国分寺市東元町2-13-24 コーラルリーフⅡ202


TEL : 042-327-8713 携帯 : 080-3699-8980 E-Mail : atsushi-goto@mta.biglobe.ne.jp

【勤務先】

パイオニア株式会社川崎事業所

中小企業診断士として

【自己紹介】

氏名	三浦正義	生年月日	1970年2月26日	
出身	岐阜県多治見市	メールアドレス	masayoshi.miura@nifty.com	
専攻	電気・電子工学			
専門分野	IT インフラ構築（Linux、Windows、データベースなど） アプリケーション開発、動的 Web サイト構築			
職歴	セコム株式会社にてセキュリティに関する画像処理の研究に従事。その後、コンパックコンピュータ株式会社（現ヒューレット・パカード株式会社）にて銀行、携帯電話会社、百貨店様向けにそれぞれシステム構築を行い、直近では、製造業のお客様へのプリセールス活動を実施。中小企業診断士の資格を取得後（平成21年4月登録）、独立。			

【診断士としての抱負】

このたび、三多摩支会に加入させて頂きました。よろしくお願い致します。さて、昨年からの金融危機以降、世界中で非常に厳しい経済状況が続いています。大企業も相当ダメージを受けており、そのあおりで情報通信への投資の優先順位が下げられ、特に私が担当していた自動車、半導体などの製造業においては非常に厳しい状況が続いていました。そうした中、そのような大企業に依存する中小企業は特に大きな打撃を受けています。

一方、こういう状況でなくても中小企業は経営リソースが不足しており、経営者は現状の経営をまわすのに時間をとられ、中長期的な戦略策定はもちろん、直近の現状把握でさえ十分に時間をかける余裕がない企業が多く存在すると思われまます。コンサルタントとして、このような中小企業の経営者の右腕となり、サポートを行いたいと考えています。当然、日々問題に直面している経営者と比べて、持っている情報量、経験値が少ないため容易ではないと思いますが、外から見ることにより気づく点というものも存在すると思ひます。

また、机上の空論とならないように、その解決策の実施段階においても社長の支援を行いたいと考えています。また、私はIT分野が専門であるため、課題解決を加速するための情報システムの提案から、その構築のお手伝いもしたいと考えています。もともとは比較的大きな企業相手にコンサルティングを行うことを想定して中小企業診断士という資格に興味を持ったのですが、資格の学習をする過程、および、合格後の実務補習で経営者の方と接する中で、中小企業にフォーカスすべきだと強く思うようになりました。特に、リスクをとって会社を設立し、休むまもなく働いている経営者を見るとなにか力になりたいと思ひます。

今まで、小中学生時代は電子回路の組み立てに、高校生時代はプログラミングに、会社に入ってからITプロジェクトに多くの時間を費やしてきましたが、これからは会社の「経営」に関して注力し、より多くの中小企業の発展に貢献していきたいと思ひますので、ご指導のほどよろしくお願い致します。

私の抱負

初めまして。三多摩支会へ入会させていただきました新入会員の武藤厚広と申します。今後ともよろしくご指導ご鞭撻をお願い申し上げます。

自己紹介：

氏名： 武藤厚広

年齢： 60歳

住所： 国分寺市内藤2-30-19

出身： 国分寺第二小学校・第一中学校卒業の国分寺の人間

学歴： 都立高校、国立大学卒業

職歴： 都市銀行へ入行、主に国際畑を歩み、香港・豪州・米国に勤務。
銀行を離れてからは、外資系企業に勤務。還暦で独立。

趣味： アマチュア無線(JA1UXY)、ロボット製作、ボーダーコリー

今後の抱負：

59歳になった時、還暦で会社勤務から開放され年金生活に入ってからどうしようかと考え、中小企業診断士を受験しました。お蔭様で合格させていただきましたので、登録と同時に開業することが出来ました。もっとも、何をどうしてよいかわからず、現在も暗中模索の状態です。銀行には長くおりましたが、大企業や外国企業とのお取引が殆どで、経験があまり役に立ちません。自分のSWOT分析をした結果、英語の強みに、国際派診断士の機会を合わせるのがよいと考え、三多摩支会の国際部に入部させていただきました。現状、毎日が日曜日状態ですが、少しずつネットワークを広げていきたいと思っています。

資格としては、英語通訳案内士・ファイナンシャルプランナー・公認内部監査人などもあるのですが、こういう資格をどう活かすかではなく、いままで40年弱の間、実際のビジネスで体験してきた多くの失敗と反省を活かして、残りの10年程度少しでも社会のお役に立てればと考えております。しかし、人間一人で出来ることはわずかです。皆様のお力をお借りして進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。

“良さを伸ばす経営改善”

氏名 : 上 勇治

Email : y-kami@chime.ocn.co.jp

1. 自己紹介

上 (かみ) と申します。55歳、島根県隠岐の出身です。自然の美しさと厳しさが共存する私にとっては日本一の故郷です。

電機メーカーで、レーダーの回路設計から仕事を始め、開発・設計業務を20年、品質保証業務を5年、生産管理業務を10年程担当し、最近では生産プロセス改革活動を中心に取り組んでいます。妻と子供3人(長男と双子の姉妹)の5人家族、長男は箱根駅伝を目指しています。京王堀之内が最寄駅です。典型的な会社人間でこれという趣味がありませんが、強いて挙げれば読書。人一倍受験期間が長かったため、最近やっと以前のように読書ができる環境になりました。小説やビジネス書など何でも読みますが、最近では外国人の著作を多く読むようになりました。ビールと音楽鑑賞も好きな方です。

診断士を目指したのは、会社定年後も仕事を続け、できれば社会に恩返しをしたいという単純な考えからでした。元々エンジニアの端くれですが、分野が異なるドラッカーやポーターのマネジメント、経営戦略に面白さ、新鮮さを感じたこともきっかけでした。また財務会計など数字の入った学問が好きだったことも。以前は確率論など数学そのものに興味がありましたが、最近では簿記を勉強しています。

2. 私の抱負

問題点を掘り起こして真因を見つけ、これを是正して経営を改善する。このプロセスこそ経営改善の基本だと考えていました。これ

までの会社生活、そして診断士の訓練でも、弱点を徹底して探すことにある意味で喜びさえ感じていました。しかし、実務補習の場で、“いやそうではない。良さを探してそこを伸ばす”ことが経営改善には大切だということを知り、はっとしました。振り返ってみると、次元は違いますが長距離選手の息子の成長過程でも思いあたるような気がします。初心に立ち返り、今後はこの考え方を常に忘れずに、何事にも取り組みたいと考えています。

しかし、良さを見抜くことはかなり難しいと思います。なぜなら、欠点探しの訓練ばかりしてきたからです。考えてみると自分の会社の良さでさえ探し出せません。SWOT分析をしても、Wはいくらでも出てくるがSは出てきません。従って、良さを見抜く訓練を実務を通して積んでいくことが診断士活動に必要と考えています。そのためには更なる自己研鑽も必要です。”良さの発掘”はポジティブな発想を生み、楽しさを与えてくれるように思います。楽しくなければ人は動かない。優れた改善提案も人が動いてくれなければ改善はありえないことを肝に命じて、今後の診断士活動をしていきたいと考えています。

3. 当面の活動

会社人間の習性が抜けず、たかが会社されど会社で、当面は会社の仕事を中心になりますが、多摩研などにはどしどし参加して、諸先輩先生方との交流を続けさせていただきたく思っています。何卒、ご指導ご鞭撻を宜しくお願い致します。 以上

“人間性のある仕事をし、新たな需要の創造を支援する診断士を目指す”

氏名 : 山田 浩史

Email : waskita@jasper.dti.ne.jp

はじめまして、本年4月に三多摩支会に入会させていただきました山田浩史と申します。昭和52年10月20日生まれ、東京都東村山市に生まれ育ち、今は東大和市の多摩湖の麓に暮らしております。

1、診断士を目指したきっかけ

私は大学卒業後、百貨店に就職しましたが、入社以来法人営業部門に配属され、法人営業担当職一筋でもうすぐ10年になります。私の会社の営業職はお客様対応のみならず、企画・提案の作り込みや提案商品の仕入ルートの確保、受注商品の発注と生産管理など幅広い業務を担当しており、これらの業務を少しでもうまくこなすために勉強をしたいという思いが、診断士の資格獲得を目指した最初のきっかけでした。

ところが試験勉強を進めるにつれ、「中小企業診断士」に対する認識が大きく変わっていききました。会社での仕事は商社的営業であり、「パイの奪い合い」という色が強く、真に価値を創造しているという実感は乏しかったかもしれません。また、受注した商品を国内外のメーカーに発注し、その生産管理の過程において製造現場の方々と接するにつれ、「真に価値を創造する仕事の大部分は中小企業が担っているのではないか？」という認識も強くなりました。やがて今の自分の仕事のためというよりも、真に役立つ中小企業診断士になりたい、と思うようになりました。

2、趣味の音楽活動を通じて学んだ勇氣

話は変わりますが、私は高校時代に合唱部に入って以来歌の活動に執着しており、近年

では小さいながらもアマチュアのオペラ団体で出演するに至りました。アマチュアとはいえ他の出演者の方はプロ〜セミプロレベルの方も多く、音大出身でもない私が参加することに当初非常に気後れがありました。しかし自分の才能と情熱を信じ、前向きに努力を重ねた結果、過去の自分のイメージとは違ったレベルで演奏ができるようになり、お客様からも一定程度の評価を頂戴するようになりました。音大出身でない、ということで自分の可能性を見限っていたら、今の歌い手としての自分は無かったのだと思います。

3、企業内診断士としてできることをする
診断士となったものの、企業内診断士では活動に限界を感じることも当初ありました。しかし今は志した診断士になれた以上、音楽活動と同じく、自分の才能と情熱を信じとにかく積極的に活動したいと考えています。むしろ企業内にいることで得られる情報や市場感覚を活かすことで、支会にも貢献し、真に価値を創造する診断士を目指していきたいと思っています。



2009年1月18日 声楽研究会公演「魔笛」

パバゲーノ役出演時の写真

「ゼロからスタートする診断士活動」

氏名：平賀 麻紀

Email : maki72h@yahoo.co.jp

はじめまして。平賀 麻紀と申します。

京王線沿線の仙川に在住しています。特急や急行には通過されてしまう駅ですが、商店街もあり、便利さとのんびりした感じが共存していて、住みやすいところです。

特に趣味と呼べるものはありませんが、美味しいものを食べるものと飲むことが大好きです。少し前の新聞で、最近、20代・30代の酒離れが進んでいるという記事を読みましたが、私はあまり当てはまっていないようです。

超氷河期といわれた頃に、学校を卒業して、なんとか採用された金融機関にそのまま勤めています。金融機関といっても、「労働者のための金融機関」という限られた分野のところなので、今まで、まったく「企業」というものに縁がありませんでした。そんな私が、診断士を目指したのは、別の資格試験の勉強がきっかけでした。

どの企業もそうかと思いますが、金融機関もいろんな資格試験の取得をかなり奨励（強制？）されることです。学校を卒業したから、もう勉強しなくてもいいなんて、甘い考えだったことを思い知らされました。

仕事に直接関係することなんて全然ないのに・・・という消極的な気持ちで勉強することがほとんどでしたが、財務会計について勉強したとき、初めてもう少し深く勉強したいと思いました。それまで財務諸表を見る機会はほとんどありませんでしたが、きちんと理解することができたら、自分の仕事やものの

見方に広がりが出るように感じたのです。そのため、まずは「企業」がどのように活動をしているのかを含めて、知識を深めようと思いい、たまたま専門学校のパンフレットで見た「中小企業診断士」が合っていそうだと勉強することにしました。

このように、診断士について、その仕事の内容も必要な知識も全く知らないところからスタートしてまいりました。実務補習を経験してはじめて、その仕事の重要性和難しさを実感しています。まだまだ自分に何ができるのか、何がしたいのかも手探りの状態です。

ただ、この資格を通じて、自分の世界が一気に広がったことは強く実感しています。そして、改めて「中小企業診断士」になりたい、と強く思うようになりました。

いつか本来の診断士としての活動を、自信を持って行えるよう、今は一つ一つの経験、先生方との出会いを大切に学んでいきたいと思ひます。今後ともご指導ご鞭撻くださいますよう、お願い申し上げます。



自己 PR : 最近1級ファイナンシャルプランニング技能士という資格を取得しました。事業承継など診断士と重なる分野で異なる知識を学ぶことができたので、その相乗効果が今後の自分の強みになればと考えています。

「私の抱負」 私らしい表現

氏名：久保 陵

Email：chupo@sky.plala.or.jp

はじめまして。本年5月に三多摩支会に入会しました久保 陵（くぼ りょう）と申します。大阪府で22年間過ごし、その後東京に居を移し、10年間（東村山→日野→府中）が経ちました。大阪弁がほとんど出なくなる程、三多摩に溶け込みました。どうぞよろしくお願い致します。

現在私は、出版物の卸売会社に勤務する企業内診断士です。会社では営業担当者として取引先書店へ赴いております。これまで三多摩地区を中心に営業活動をしており、それが功を奏して、同地区の電車の駅はほぼ全て乗降することができました。吉祥寺や立川といった多くの人が行き交う駅があるかと思えば、駅員のいない無人駅があり、三多摩は非常に多様性がある地区だと感じております。

この状況下で営業を行う小売店は立地に左右される部分が多く、その位置するエリア情報を収集することが重要です。どんな人が住んでいるのか、競合店は何軒あるのか等、「その土地を知ること」が私の行動指針です。このモットーを診断士活動のベースにしたいと考えています。

また三多摩支会への入会と同じく、会社で人事異動があり、営業エリアが変わりました。現在は長野県へ週2～3回出張しています。

「土地を知る」名目で、善光寺に始まり、松本城・軽井沢・温泉・ビーナスライン・そば屋巡り、と着々とエリア情報を蓄積しています。三多摩支会で一番長野県の土地勘がある診断士を目指します。信州へお出かけの際は、ぜひご相談ください。

さて趣味の話も記述したいと思います。府中市に住んでいることもあり、競馬場にはよく行きます。診断士の勉強で学んだ知識も活用しています。

Plan 新聞を基に綿密な予想を練ります

Do 競馬場に行って馬券を買い、応援

Check 予想の正否をその場で確認します

Action 結果を基に次のレースに反映

と経営戦略の基本であるPDCAサイクルを毎週回していますが、収支は向上しません。ご一緒いただける方がいましたら、ぜひ声をかけてください。

最後になりますが、本年は可能な限り、研究会や多摩研、支部・支会の活動へ参加したいと考えております。企業内診断士のため、とかく自分が属する会社・業界の考え方に固執しがちです。会合等で様々なキャリアを持つ皆様と触れ合い、自由で柔軟な思考ができる診断士を目指します。皆様のご指導、ご鞭撻をよろしくお願いいたします。

以上

【09年7月 長野県美ヶ原頂上にて】



「具体的で効果的な戦略をご提案したい」

井上征男

先日の三多摩支会の新年度総会で新人のご挨拶をいたしました。新風とは「おこがましい」67歳間近の孫3人の新人でございます。

然し診断士として独立してからまだ1年弱の青二才ですから、先輩の皆様どうぞよろしくお引き回しのほどお願いいたします。

私の当面の課題は100年に一度の大不況で売上不振に悩まれる中小・零細企業の社長さんや商店主の方に、いかに空想で終わらない具体的で効果的な戦略をご提案申し上げることが出来るかです。今まで約35年近い銀行員時代の融資相談、10年近い製造業の経理部長時代の経験を生かしながら更に研鑽を重ねたく存じます。

末筆ではございますが先輩諸氏のご健勝をお祈りいたします。



□編集後記・・・・・・・・・・・・・広報部長 瀬尾千鶴子 seo@attglobal.net

新入会員の皆様から多数のご寄稿をいただきましてありがとうございました。

皆様の熱い想いと謙虚な姿勢が伝わってまいりました。会員、企業経営者、関連機関の方々が注目されていますから、皆様の記憶に残って、必要な時にお声が掛かることでしょう。

誰しも経験することですが、中小企業診断士の資格を持つとビジネスセンスありとの自信がついてしまい、それが仇になって総好かんを食らってしまいがちです。皆様は既に心得ていらっしゃるようです。ペーパードライバーであることを肝に銘じて路上運転の研鑽を積んでいらっしゃるようです。このことは自他共に認めるベテランになっても続きます。初心を忘れず緊張感を持って闘わなければ上手いかない仕事なのです。それだからこそ経営者に感謝されたときの喜びは大きいのでしょうか。

ベテランにとって、新入会員の皆様の新鮮さはまぶしいものです。皆様のパワーは脅威なのです。どしどし実力を発揮していただければ、ベテランも負けてはいられないと頑張れるというものです。ぜひ、会合にも積極的に参加して三多摩支会を元気にしてください。

今年2009年の一次試験受験者は2万人を越えたとのこと。皆様の中には既に試験監督となられた方も多いいと思います。一年後には新入会員を迎えます。そのときには先輩として、たまの新風へのご寄稿をお勧めくださるようお願いいたします。