鹿児島県中小企業診断士協会

平成 30 年度会報

～ 第１９号 ～

平成３１年２月１８日発行

一般社団法人鹿児島県中小企業診断士協会

〒890-0046 鹿児島市西田２丁目 20 番 26 号 401

TEL・FAX 099-258-1871

e-mail ： sindankagoma@coda.ocn.ne.jp

《 目　次 》

（会員寄稿：掲載順不同、敬称略）

☆ 新春のご挨拶　・・・　会長　　田中　博道

☆ 営業エリアを熊本県にまで拡げました　・・・　桐山　馨

☆ 猪突猛進もいいけれど、のんびりゆっくり今年一年　・・・　岩元　耕児

☆ ものづくり補助金の申請・・・　福岡　正人

☆ 多様化するコンサルティングビジネス・・・　鮫島　省吾

☆ 平成 30 年の振り返りと平成 31 年の抱負　・・・　東園　深水

☆ 実家の解体工事に想う事　・・・　副会長　新屋敷　辰美

☆ 福島原発訪問記　・・・　浦島　和衛

☆ 何が常識でしょうか　・・・　月野木　勝彦

☆ 兵站と交際　・・・　今別府　忍

☆ 改元に思う（平成を振り返って）　・・・　黒坂　和民

☆ 地方都市での企業内診断士活動　・・・　瀬戸口　晴子

新春のご挨拶

会長　田中　博道

あけましておめでとうございます。旧年中の一般社団法人鹿児島県中小企業診断士協会へのご支援・ご協力に感謝申上げるとともに心より新春をお慶び申し上げます。

さて、平成も明治維新 150 周年を迎えた西暦 2018 年（西暦 2019 年 4 月）をもって終わり、新元号に代わる事になりました。

当協会も関係機関をはじめ、中小企業者や小規模事業者からのより一層の信頼を得られるよう諸活動に積極的に取組んでいく所存です。会員および関係各位の今までにも増してのご支援・ご協力をよろしくお願い申し上げます。

鹿児島県においては本年（西暦 2019 年、平成 31 年）2 月に“維新未来博”、7～8 月に“全国高等学校総合体育大会（インターハイ）”が開催され、来年（西暦 2020 年）には 10 月 3～13 日に“第 75 回国民体育大会 燃ゆる感動かごしま国体（スローガン：熱い鼓動 風は南から）”、続いて 10 月 24～26 日に“第 20 回全国障害者スポーツ大会 燃ゆる感動かごしま大会（スローガンは国体体育大会と同じ）”が開催されます。

また、鹿児島市においては西暦 2020 年から 2022 年に完成予定の以下のような再開発・大型事業のプロジェクトが進行しております。

１．天文館再開発事業　地上 15 階。完成は 2021 年 3 月予定。

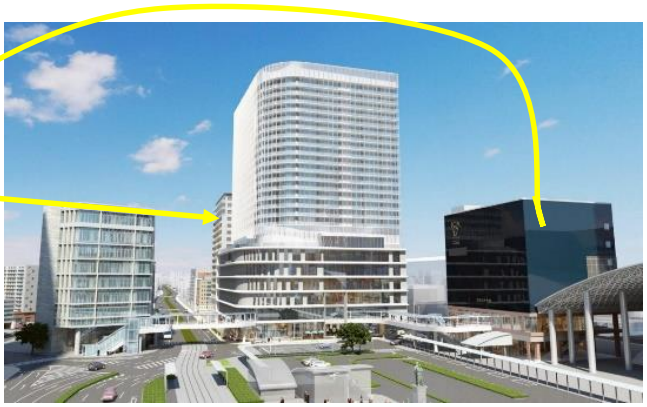
平成 31 年 2 月現在（タカプラ跡）

２．鹿児島中央駅前再開発事業　地上 24 階・地下 1 階

フルオープンは 2021 年 1 月（商業・業務施設は 2020 年 10 月先行オープン）。全長 148mのペデストリアンデッキ(幅 4.5m で 24 時間利用)も整備。

鹿児島県で一番高い建物

平成 31 年 2 月現在



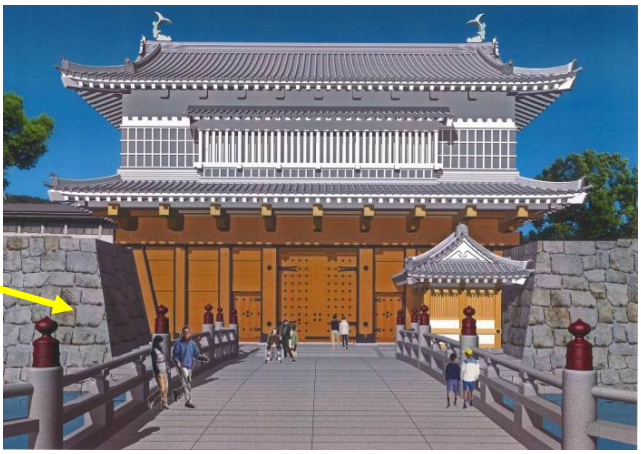
３．鹿児島駅周辺再開発　駅舎は 2019 年秋、駅前広場は 2022 年春に完成予定。

平成 31 年 2 月現在

４．鶴丸城御楼門（ごろうもん）・御角櫓（おすみやぐら）復元事業

「かごしま国体」が開催される 2020 年 3 月完成予定　武家門として国内最大級

平成 31 年 2 月現在



営業エリアを熊本県にまで拡げました

桐山経営研究所
中小企業診断士・不動産鑑定士
桐　山　　馨

2018 年 9 月に拠点を熊本駅裏に移しました。

九州新幹線のプラットホームまで 5 分かからないので、鹿児島中央駅まではドアツードアで 1 時間前後の時間距離です。運賃の高さと運行本数の少なさはネックでありますが。

13 年ぶりに一般社団法人熊本県中小企業診断士協会（当時は熊本県支部）にも再入会しました（二重国籍取得であります）。熊本の協会は熊本県庁近くの国道 57 号沿いの貸しビルに入居しており、事務員さんも 2 人いらっしゃいます。その代わりと言いますか、年会費 12 万円、ピンハネ 15%と会員にとっては厳しい協会です。

鹿児島と熊本では細かい点で差がありますが、両県のイイとこ取りを目指していきたいと思います。熊本にお出での際は連絡ください。今後も色々と情報交換ができればと思っていますので、よろしくお願いいたします（月に 1 回は鹿児島に参ります）。

熊本地震発災約 1,000 日後の熊本城です。全面修復までは約 20 年の年月を要する予定ですが、さしより最も目立つ大天守のみをピッカピカに修復しました。まずは一番の強みに集中するという判断だったのでしょうか？

「猪突猛進もいいけれど、のんびりゆっくり今年一年」

岩元耕児

「猪乗金太郎」提人形（宮城県の土人形です）

表題は、当事務所の所長が私あてにくれた年賀状に猪の絵とともに印刷されていた言葉です。また手書きで「**サイフは重くなって、こころが軽くなり、全員がやさしい心持ちで、仕事は真剣に力強く、そしておもしろく・・・**そうなれるように頑張ります。」と書いてありました。「あ～っ、私と同じ考えなんだ」とホッとすると同時にうれしくなりました。

猪年にあたりまして、当事務所の**「経営理念」**をご披露したいと思います。

（一つ）「**関与先**さまのさらなる**事業繁栄**」に貢献する

（二つ）「**地域経済・社会**のさらなる**発展**」に貢献する

（三つ）「**社員とその家族**のさらなる**幸せ**」に貢献する

以上ですが、当事務所だけではなく一般的に企業さんの経営理念をつきつめれば、仕事を通じて「**お役に立つ**」ことに収れんされるのではないでしょうか。そして①お客さまのお役に立つ（**顧客貢献**）、②社員のお役に立つ（**社員貢献**）③社会のお役に立つ（**社会貢献**）ことが３本柱だと言えます。その中でも最も重要なものは、社員貢献であり、「社員満足なくして顧客満足及び社会貢献はありえない」と言えます。そういう意味において、事業の繁栄は**経営者が社員とその家族の幸せを心の底から願っているか**どうかにかかっていると言えます。このことを自分にも十分に言い聞かせながら、今年も前向きに行動していきたいと思います。

ものづくり補助金の申請

福岡正人

本稿では、私が診断士になって初めてとれた民々契約のことについて書いてみます。（以下は、最近、更新が停滞気味の私の匿名ブログのコピペです。）

独立後すぐには顧問契約をとるのは難しいです。契約を獲得するためには、マーケティングからコンテンツ作りまで全てを自分自身で行う必要があり、多大な労力と責任が伴います。しかし、やったことに対するリターンが全て自分のものになります。また、なにより仕事がとれたことやクライアントに感謝されたときの達成感がひとしおです。

前置きはさておき、以下に、私が行ったものづくり補助金の申請業務について書きます。

ものづくり補助金とは

ものづくり補助金のことを詳しくご存知ない方もいらっしゃるかもしれませんので、簡単に説明します。中小企業の技術革新や新サービス開発を支援する補助金で、正式名称を「ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金」といいます。この名称は毎年微妙に変わります。中小企業は設備投資に対してかかった費用の 3 分の 2 の補助金を得られます。（企業規模などによっては 2 分の 1 です）、上限は 1000 万円です。事業計画の実現性が審査され、採択率は例年 40%～55%です。採択されるためには、事業計画書の書き方にそれなりのテクニックが要求されるので、診断士に申請代行の需要があるというわけです。

ものづくり補助金の申請業務をしようと思った理由

実務補習のときにお会いした先輩診断士の方から「ものづくり補助金は割が良い」と聞いたことがそもそものきっかけです。当時は、補助金上限が 3000 万円の時代でしたから、成功報酬を 10%とすれば 300 万円のフィーが発生するわけです。事業計画書の作成に慣れていれば 1 週間ほどでできますので、5 件手掛ければものづくり補助金の仕事だけで 1500 万円の売上を獲得できるということです。今年度からは上限が 1000 万円に下がってしまったので昔ほどのフィーはとれませんが、それでも生産性が高い仕事であることに違いありません。

そもそも仕事のノウハウを持っているのか？

私は、ものづくり補助金の仕事をしようと思った時点で事業計画書を書いた経験が一切ありませんでした。ものすごい見切り発車です。そこは、前職に関連した業界に絞っていたのでまあなんとかなるかなと思っていました。後述しますが奇跡的に何とかなりました。

準備①～ホームページ作成～

ものづくり補助金の申請業務をしたくてもクライアント（設備投資をしたがっている企業）が見つからなければ何もできません。なので、なにはともあれ集客が第一です。しかしやみくもに集客するのは得策ではありません。診断士ならターゲティングは基本中の基本ですね。私は、前職に関連した業界にターゲティングしました。そして、その業界に特化した補助金サイトを作ることにしました。ホームページ作りは初めてのことで完全に手探り状態でのスタートでした。コストのことを考えて無料ソフトの WIX を使っておよそ 1 週間で仕上げました。WIX は、編集作業自体はパワーポイントを編集するのと同じ要領でできるので問題ありませんでした。ただ、コンテンツのライティングには苦労しました。他の競合サイトをコピペするとグーグルからペナルティをくらって検索順位が下がってしまいます。文章力の乏しさに四苦八苦しながらどうにか 12 ページほどのサイトを構築しました。ちなみに、そのとき参考にしたライティングの教本がこちらです。ためになることがたくさん書かれている上にストーリー形式でとても読みやすいです。

「沈黙の Web ライティング ?Web マーケッター ボーンの激闘?〈SEO のためのライティング教本〉」

WIX のノーマル版は無料ですが、SEO 向上のためにはプレミアムプランへのアップグレードがオススメらしかったので、迷いに迷った挙句月額 1,266 円のプランを選択しました。これを 2 年分前払いしたのとドメイン登録手数料か何かで初回に合計 35,000 円ほどかかりました。その後、グーグルアナリティクスやグーグルコンソールなんかを設定しましたが、たまにアクセス数をチェックするだけであまり活用できていません。というか使い方がよく分かっていません。説明が英語なので拒絶反応が起きているのです。ただ、後述しますが、集客はできているのでアナリティクスやコンソールを活用出来ていなくてもあまり問題は無いのだろうと思います。

準備②～FAXDM～

ホームページを作ったからといって、それだけで依頼が来るなんてことはまずありません。そもそも企業はものづくり補助金の存在自体を知らないのでものづくり補助金について検索することがないのです。したがって、こちらから企業にものづくり補助金っていうも

のがありますよ～と教えてやる必要があるのです。その方法が DM です。私が利用したのは FAXDM です。これの最大のメリットはコストが安いことです。1 件当たりの送信手数料は約 10 円です。デメリットは FAX1 枚では盛り込める情報量が少ないということです。この点は、FAX はホームページへの誘導手段と割り切って情報を最小限に抑えることがポイントです。ホームページは DM と組み合わせることで相乗効果が生み出されるというわけです。ちなみに、FAXDM は自分で送信したわけではありません。そんなことをしていたら日が暮れます。いや、途方に暮れます。手段として、FAX 送信代行サービスというものがあります。私が利用したのはネットリアル（www.netreal.jp）です。

初めての FAXDM 送信

FAXDM は自宅兼事務所の場合、住所と電話番号を不特定多数に晒すことになります。最初、妻にかなり心配されました。夜中に電話されたり、嫌がらせされたりするのでは？なんてことを心配していましたが、取り越し苦労でした。そんなことよりもショックだったのは、今後送信不要の返信 FAX です。直電でハードクレームが来るよりはましですが、やはり「拒絶」はこころに刺さるものです。

FAXDM の一般的な反応率は 0.1%～0.2%

最初、1 つの県に約 500 通送信しました。結果は、今後送信不要の連絡 FAX がその日のうちに 10 通、翌日に 5 通でした。その後、1 週間しても引合い無し。しかしここでめげてはだめです。FAXDM の一般的な反応率は 0.1%～0.2%と言われています。つまり 500 通の送信で引き合いがないのは当然と言えば当然なのです。

初めての問合せ！しかし…

次に、九州内の 3 県に合計 1500 通を送信しました。送信不要の連絡が当日と翌日に 20 件ほど。この時点でかなりやる気をなくしていましたが、その数日後に初めて 1 件の問い合わせが入りました。しかしクロージングには至りませんでした。社長は補助金の手続きの煩雑さなどを心配しているようでしたが、私は納得のいく説明ができず失注してしまいました。私の経験の乏しさがもろに露呈してしまいました。この時点で私は完全に心が折れてしまいました。

ギリギリ逆転！

その後 1 カ月ほどが経過した頃、診断士協会から仕事の依頼が入り始めたこともあって気持ちも切り替わり、ものづくり補助金のことはすっかり忘れていました。そんなとき、「ものづくり補助金をぜひ使いたい」と電話が入ったのです。即、契約が成立しました。この時点で補助金の締め切りまで 3 週間ほどでした。これが私の初めての民々契約の瞬間でした。その社長は、補助金自体ではなく設備投資そのものを迷っていたため依頼が遅くなったと

いうことでした。ものづくり補助金は募集期間がおよそ 2 カ月程度です。FAXDM の送付先がその期間内に設備投資の予定があるかどうかに引き合い件数が大きく左右されるのです。

何すればいいか分からない！

先述しましたが、私はその時点で事業計画書の作成経験が皆無でした。何をしていいのか全く分かりません。SWOT 分析とかするの？などと思っていました。そこで、実務補習の同期に相談したところ採択事例のファイルを送ってくれました。これにはめちゃくちゃ助けられました。**人脈は大事**だとつくづく実感した瞬間でした。

事業計画書の内容

結局のところ、事業計画書は以下のように書けば OK です。

①現状の問題を書く（業務効率の低さ、品質の低さとか）

②購入したい設備のことを書く

③設備投資で問題が改善することをアピールする

④設備投資後数年間の収益性のシミュレーションを書く

ポイントは③④はある程度理想を書いたのでよいということです。実現性にとらわれ過ぎて控えめな内容にするとインパクトに欠けて審査が通りにくくなります。あくまでも計画なのです。実行できなくても補助金を返せとは言われません。

報酬のこと

結局のところ、6 月末に採択が決まり、11 月に設備導入を終えることが出来ました。また、二次公募でも依頼を頂き、11 月に採択が決まりました。私は完全成功報酬で契約しましたが、これには賛否両論あるようです（否のほうが多いかも）。中小企業庁も補助金申請代行で高額な報酬をとることに警戒感を強めています。今のところ明確な禁止規定やペナルティはありませんが、公募要領には「慎むように」的な文面が載っています。ひと昔前に諸先輩が荒稼ぎした煽りでしょうか。今後は、ものづくり補助金の申請代行ビジネスで稼ぐことは難しくなって行くでしょう。補助金額が小さくなっていっていますし、そもそも、ものづくり補助金自体が数年で廃止されるでしょう。

まとめ

ものづくり補助金申請サービスは、顧客との WIN-WIN を明確に示すことができ、採択を勝ち取ることができれば顧客からとても感謝されます。非常にやりがいのある仕事ですので今後も精一杯取り組んでいこうと思います。

長文を最後までお読みいただきありがとうございました。

多様化するコンサルティングビジネス

鮫島 省吾

最近 Web や SNS 等でネット経由のビジネスについての広告・勧誘を多く目にします。様々な形態のものがありますが、その中にはコンサルティングビジネスの範疇に入るものも多く含まれます。ほとんどがノウハウをある程度開示してその恩恵を享受した人の成功例を示して関心を持った人を集客して、そこから実利となるビジネスにつなげるという手法のようです。つまり、ネット上でそこそこ有用な情報を提供して顧客となり得る適切なターゲットを集客して、その後は有料セミナーに呼び込んだり、コンテンツを売ったり、実際にコンサルティングを行ったりするといったものです。

その中には、コンサルタントが売上の拡大方法の「いろは」のノウハウを教授するというオーソドックスなものは勿論ありますが、士業向けのコンサルタントも出てきています。さらに、最近ではコンサルタントとして起業するやり方を指南するものまで出てきています。「コンサルタントは簡単です。あなたのこれまでの経験を活かして、本業を行いながら副業としてコンサルタント収入を得ませんか。」というようなうたい文句です。「個人相手よりも企業相手のほうがお金を持っているので、BtoC よりも BtoB のほうがお金になりますよ。」とも言い、その人のこれまで関係した業種に絞り込み、業界新聞等を活用して名声を高めていく手法を示唆したりします。指南を受けた人の成功率が如何ほどのものかは定かではありませんが、これらの動きが、事業を行っている多くの人に本当に貢献して役立てば社会的には意義のある事でしょう。反面、コンサルタントを生業としている者にとっては自分の活動を脅かすものという捉え方もできるかもしれません。特に、ネット経由なので顧客と同じ地域に居住しているというアドバンテージは薄れ、多数の人の支持や実績に注目が集まり、そちらに多数の顧客が流れてしまうという構図が成り立つ可能性があります。

また、別な切り口で、ノウハウをコンテンツ化してネット上で提供したり、電子書籍で提供するという形態も増えています。ネット掲載して広告収入（アフリエイトやクリック課金等）を得られる、電子出版は紙出版とは異なり出版するのに費用がかからない等の仕組みを最大限に活用しています。このようなネットを活用した流れにより、多くの人がビジネスのセオリーや常套手段を容易に学べるようになる事で、コンサルタントに求められるレベルが上がるのでは、というのは考えすぎでしょうか。

AI が人間に取って変わる職業が増えていくであろうという予測がなされる中、中小企業診断士の業務は最もAIに取って代わりづらい仕事であろうと言われているようです。しかし、様々な情報があふれる現代のネット社会においては、前述のように諸々のノウハウもさらに多く出回りつつあります。近い将来、鹿児島のコンサルタント業にもネットビジネスの影響を受ける日が来るかもしれません（いや、もう既に始まっているのかもしれませんが)。

そうだとすると、我々が実践するコンサルティングビジネスも時代の流れに飲み込まれないように進化していかなければなりません。個々が単独で切り開いていくのは限界があるので、事業者に連携の助言をするだけでなく、我々こそが連携を強化しなければならないのではと考えたりもします。また、その一助を支援助言研究会で担えないものかと。ハードルは高いですが、考えていきたいと思います。

平成 30 年の振り返りと平成 31 年の抱負

東園深水

新年、明けましておめでとうございます。協会の皆様には本年もご指導・ご鞭撻の程、よろしくお願い致します。さて、私こと「東園深水」は、平成 29 年 4 月、診断士登録後 6 年目のタイミングで当協会に入会しました。

それでは、入会後 2 年目の自分自身を振り返ってみたいと思います。　現在、私は某企業団体の職員互助会に再雇用で勤務しており、所謂「企業内診断士」です。ですから診断士としての活動は限定的となっています。

ところで、私は名刺に「地域産業・文化の発展にハートで貢献」と謳っています。理由は当面、会社勤務をしながら、診断士活動と趣味である書道を以って、社会貢献したいと考えているからです。さて、前置きが長くなりましたが、平成 30 年を箇条書きにて振り返ってみたいと思います。

【平成 30 年の振り返り】)

1．会社業務

(1) 主な事業は、「貸付業務」と「小売店舗運営」があります。「貸付業務」は、最近会員の借入マインドが低下してきており、金利を下げるなどしていますが、この傾向は変わりません。「小売店舗運営」は、近燐にコンビニができるなどして、売上が低迷した時期がありましたが、私が勤務してからは、「品揃えの充実」・「ポイントカードやイベント企画などの販売促進」などにより、何とか売上げを維持拡大しています。

2．診断士活動

(1) 経営改善指導業務については、2 名先輩先生に同行して 2 件、単独で 2 件を引受け 1 件は終了、1 件は来年 2 月終了予定です。無事、診断士デビューできてホットしているところです。

(2) 各種研修会・セミナーへの参加については、スケジュールに都合の付くかぎり参加しました。特に「事業承継関連」は、熊本での 4 回のセミナーに参加し、「事業承継支援マスター」の資格を取得しました。

3．文化（書道）活動

(1) 4 月に「日本習字」支部を立上げ、毎月 2 回仲間達と練習に励んでおります。

つぎに、平成 31 年の計画・抱負について述べたいと思います。

【平成 31 年の計画・抱負】

1．会社業務では、やはり年号変更や消費税増税に伴うシステム変更、増税後の売上げの落込みへの対応を上手くやりたいと思います。

2．診断士活動では、できるだけ多く、単独での診断指導業務の引受、先輩診断士のフォロー、研修会・セミナーへの参加をしたいと思います。

3． 文化（書道）活動では、1 月中旬にかごしまアリーナで開催される「かきぞめ大会」のボランティアを引受けました。また、「健康ペン習字教室」と銘打って高齢者を対象にセミナーを開催する計画です。既に公民館に企画書を提出しています。

最後に平成 31 年は前述したとおり、年号変更・消費税増税など大きな変化の年です。おそらく、小規模・中小企業への影響は多大なものがあると考えています。我々、中小企業診断士としても関係者等と連携し、支援強化を図って行きたいと考えます。

以　上

実家の解体工事に思うこと

新屋敷　辰美

新年明けましておめでとうございます。

今年は、亥年とのことで、猪突猛進といきたいところですが、年々、気力・体力の減退を感じておりまして、足許の用心が先決となっている今日この頃です。中国から十二支が伝来した時は、どうやら豚だったようですが、その頃の日本には豚（家畜）はおらず、豚によく似たイノシシ（野生）がその代用となったようです。斯くして、私には豚足ぐらいが丁度いいですが、、、

さて、昨年 11 月頃から急に実家（いちき串木野市）が気になり出しまして、その後始末を行うことを思い立ち、本年 1 月に無事、解体工事が完了しました。母は昨年 2 月から私の住居の近く（日置市）に呼び寄せておりましたが、家財道具はほとんどそのままの状態でした。それを家内と二人、休みの度に、引き取るもの、廃棄するものに分別していきました。私が小学校に上がる時に、新築した家ですので、優に半世紀は過ぎています。作業中に、学生時代に使っていた図書や文集など懐かしいものに出会うと、つい作業の手を休め、読みこんでしまい、遅遅として進まない日もありました。また、住宅ローン返済の明細書も出てきて、父母が苦労して、手に入れた家であることをあらためて思い知りました。学生時代を過ごした家、父母が苦労して手に入れた家を整理解体するのは、心情的に寂しい、苦しい思いもありましたが、将来を考えた場合には、鋭意決断することも必要だということを感じました。

仕事に関連付ければ、事業承継も同様、父祖の代で苦労して育て上げた事業であっても、今のままでは将来、業績回復が望めず、埒が明きそうにない時は、毅然とした経営判断が必要となります。それを経営支援できるかどうか、胆力がいることですが、焦らずじっくりと取り組んでいきたいと思っております。このような豚足ごとき、出戻り副会長ではありますが、今後ともご支援・ご協力賜りますよう、よろしくお願いいたします。

福島原発訪問記

浦島和衛

2018 年 11 月 13 日、日本技術士会主催の全国大会のテクニカルツアーで福島第一原子力発電所（以下、F1 と略記）視察の機会があった。川内原発の立地する薩摩川内市に生まれ育ちながら原発誘致-建設-稼働の間、川内に居なかった私としては大いなる興味を持って臨んだ。

福島県の太平洋岸は南相馬市といわき市の間に北から浪江町、双葉町、大熊町、富岡町、楢葉町、広野町と並んでおり、富岡町と楢葉町の境に福島第二原子力発電所、楢葉町と広野町の境に J ヴィレッジが立地している。

F1 は大熊町と双葉町の境に立地（1-4 号機は大熊町、5,6 号機は双葉町）している。ツアーでは富岡町にある旧エネルギー館（？）までチャーターバスで乗り入れ、ここで東電のレクチャーを受け、ここからは専用のバスに乗り換えて F1 まで（片道 10km 程度か）を往復することになる。残念ながらカメラ、ビデオは一切持ち込めない（身分証明書も必要）。但し、誰でも申し込めるとのこと。

国道 6 号線を北上して F1 へ右折するまでの道路沿いは殆ど全て進入禁止で住宅や店舗はフェンスで入れないようにしてあり荒れ放題といった感じ。除染を求める気持ちがわかるような気がした。科学的には、除染というのは汚染物質を移動するだけで本質的な解決には繋がらず費用がかかるだけだと理解していたが、家に帰れない当事者の立場で考えると自分の所だけでも少しでも汚染レベルを低減したいという気持ちになろう。

6 号線を右折して数百 m で F1 の入口である。ここで探知機を通り、線量計を受取って再度バスに乗ったままでの移動・見学である。1-4 号機のごく近く以外は作業員も防護服など不要で作業ができる状況となっているが、敷地一杯にタンクが林立している。

何がショックと言って元は海抜 35m の断崖絶壁を削って 1-4 号機は 10m の高さに、5-6 号機は 13m の高さに設置されていること（港からの搬入が必要であるから当然とは言え）、非常用電源もこの高さに設置してあったという。あの吉田所長が活躍した免震重要棟は 35m の高さ、直線距離では 1-4 号機から 200-300m しか離れていない。5-6 号機の非常用電源は 13m の高さ、原子炉の裏（海側から見て）にあったので全滅を免れたというのである。何十億円か掛かったかも知れないがどうして 35m の高さに予備或いはバックアップの非常用電源を準備できなかったのか。技術屋として誠に残念でならなかった。

現在、6,300 人/日が作業に当たっているという。人件費だけでも百億円/年を越す筈だ。汚染水対応だけでも何千億円（？）、廃炉までは十兆円では効かないだろうに・・・

何故ケチったのか？「絶対安全」は有り得ないと考える技術屋として誠に悔しい思いが残った。最近、四字熟語のように頻繁に使われながら、全く別な概念であり異なる対応の必要な「安心/安全」にも不安を感じながら・・・

何が常識でしょうか。

月野木　勝彦

【　疑似知識人たるマス　】

『ファシスタたらんとした者』（中央公論新社　西部邁）に、「マス」（一般に大衆と訳されている）とは、バラバラなままに単に集合しているだけの大量の人々で、砂山のごとき人々の群れであると指摘し、専門人は、世論の価値（というより集団的気分）に合うように自分の専門分析を意味付けし、マスへの隷属者となり、眼前に生起している物事への全体像を見失い総体的解釈を避けて通っている、と書かれています。西部氏は、知識の総体を表現しようとする知識人と国民の良識に就こうとするコモンマン（通常人、庶民）の連合体に自分を位置付け、慣習の中に保蔵されているはずの「危機の中の平衡感覚」として伝統をとらえ、伝統保守の姿勢を貫いてきたファシスタ（原意は、結束者、団結者）であると言っておられるものと理解しました。

率直に申し上げて、西部氏は信仰という見えない部分への最終的な論理の帰着ないし逃避を回避しながら、言論人としての冷厳な思考を通してこられたものと思わされました。

【　情　緒　】

『対話「人間の建設」』（新潮社　岡潔　小林秀雄）。岡潔を取り上げたテレビドラマがあり、それを機に、昭和４０年発行のこの本を読んでみました。

岡潔は、「心が納得するには、情が承知しなければならない。情が中心だ。情緒を形に現すという働きが大自然にはあるらしい」というようなことを語っております。大自然と情緒はリンクしていると岡先生は考えておられたようです。

小林秀雄は、「特攻隊というと、批評家はたいへん観念的に批評する。悪い政治の犠牲者という公式で。特攻隊で飛び立つときの青年の心持ちになってみるという想像力を省略する」ということを語っています。その人の身になるという具体的な接し方の大切さを説いておられると受け取らせていただきました。

【　事情変更の原則　】

『憲法とは国家権力への国民からの命令である』（ビジネス社　小室直樹）によれば、憲法とは本質的に慣習法であり、事情変更の原則（状況の変化によって、憲法が空文・死文になること）の作用を受けるとあり、第９条の意図について、立法者アメリカの意思は、日本をして対米報復戦を行わせないという１点であり、戦争の概念が変遷した今

日においては、事情変更の原則により、９条は空文化・死文化したとあります。
多くの憲法学者は、９条の条文解釈のみに終始し、自衛隊を違憲としています。憲法１３条の「生命、自由及び幸福追求の国民の権利の尊重」の観点、第９８条の「条約及び国際法規の遵守」の観点なども複合的に考慮して、核心に迫ることが大切と思いました。
読売テレビの『そこまで言って委員会』で、門田隆将は、世の中の動きは「リアル（現実）か、ドリーム（理想）か」であり、「右か、左か」ではないと主張していました。憲法解釈論争も、現状を抜きにしては稚気の域を超えられないということでしょうか。

【　安楽死　】

安楽死を４つに分類し、日本で言われる「尊厳死」は、そのうちの、延命治療措置の手控えや中止を指す「消極的安楽死」であると、『日本人が知らない安楽死の真実』（宮下洋一　Ｖｏｉｃｅ6月号　ＰＨＰ）にあります。超高齢者社会に突入する日本においては、延命治療を中止する消極的安楽死の法制化が進むでしょうか。大自然に与えられた命は、天命に従い枯れていく必然にありますが、自力で食事ができなくなったら、仕方ないとして、そのまま受け入れる寛容な社会が到来することを祈ります。

【　存在価値　】

人は、その存在を必要とされている実感により、生き生きと日々を過ごすことができるのだろうと、従業員の 80%が障害者であるけれども業績を上げている、あるチョーク製造会社の奮闘のテレビドキュメントを見て感じました。
上を見たらキリがない、下を向いたらアトがない。短歌１首。
「わろてむかゆっくりしいやとみづからに言ひ聞かせつつ通る日々かな」

兵站と交際

今別府　忍

兵站とは軍事用語で、前線で戦闘を行う部隊に兵や物資を供給する後方支援のことである。兵站を疎かにして戦線を拡大すると、いずれ部隊は疲弊して敗北する。英語ではロジスティクスといい、近年ではサプライチェーンにおける物流の役割などビジネスにおいてもその重要性が注目されている。最近、交際に関する意思決定を行う際に、兵站の重要性をしみじみと感じている。

2011 年の夏、私はUターンで鹿児島に戻り、翌年、経営コンサルタント業で独立した。当時、私が行った営業活動はもっぱら人脈作りだった。診断士協会の支部長（現会長）訪問を始め、専門士業の方々、金融関係の知り合いなどに積極的にコンタクトをとって自分を売り込んだ。もともと営業も自分の売り込みも苦手な部類だが、そんなことは言っていられない。生活が懸かっている！　その甲斐あって数名の方から仕事を紹介して頂けるようになった。ご紹介いただいた顧客を大事にすることで別の案件を紹介していただいたり、顧客の口コミで同業者から依頼が来たりすることで徐々に経営が安定するようになった。（ちょっと自慢になるが）いまだにクライアントへの営業なしで食べていけている。

私はもともと交際範囲が広いタイプではないが、その場その場で築いた関係を維持してきたため、小中学校、高校、大学の友人を始め、前に勤めた会社の同僚、上司、後輩などが年々積み重なって、友人知人はすでに結構な数となっている。それに加えて、鹿児島での 7 年半の間、知人づくりに励んだことで一気に増えたため、今まさに兵站の重要性を身に染みて感じている。交際範囲の拡大を戦線の拡大に例えると、それを維持するにはカネと時間の供給が必要である。このまま拡大を続けると旧日本軍のように兵站が途絶えてしまう。つまり仕事に向けるべき時間が削られる一方で交際費が膨らんで財政が破綻してしまう！

飲み会、ゴルフ、旅行など、今まで喜んで受けてきたお誘いだが、カネと時間のいずれかまたは両面の制約で断らざるを得ないケースが出てきた。そろそろ身の丈に合った交際を考えないといけない。

話は戻るが小中学校時代からの交友関係は今も続いている。知人の中には 20 数年ぶりに会って仕事を頂いたり紹介したりした方もいる。これを可能にした一番の要因は、年賀状ではないかと思っている。年に一度、ハガキ 1 枚で関係が維持できるこの日本の慣習は素晴らしい！と改めて思う今日この頃である。

以　上

改元に思う（平成を振り返って）

黒坂　和民

明けましておめでとうございます。

平成時代が 30 年の歴史の幕を下ろすこととなった。正に光陰矢の如である。改めて平成の歴史を通して見ると、バブル崩壊後の約 20 年間は、景気が低迷（デフレ不況）、失われた 20 年と言われたが、リーマンショック後の約 10 年間は、失業率の低下（非正規雇用の問題がクローズアップ）や、企業倒産が減少（1 万件を割る等低水準で推移）、景気が持ち直している。時代の総評としては、自然災害が多発するなど締めくくりとなる今年の漢字「災」に象徴される苦難の時代であったと感じている。

平成時代の幕開けは、バブル景気絶頂期で東証大納会の平均株価は、38,915 円と史上最高値を付け、満を持した絶好のタイミングで消費税が導入された。又、世界では、ベルリンの壁が崩壊、統一ドイツ国家が誕生した。平成３年に入るとバブル景気が崩壊、大手証券会社の損失補填問題が表面化、カード破産が広がる等、金融機関の不良債権処理が緊急課題となった。平成不況への突入である。

平成４年は、新潟中越地震と豪雨災害に見舞われ、その年の漢字も「災」である。平成５年は、新党ブームで細川内閣が成立したが１年未満の短期政権に終わっている。平成６年、自社さ連立村山内閣の発足と政局が混迷した。この年、松本サリン事件、翌７年、地下鉄サリン事件とオウム真理教によるテロ事件が続発、加えて阪神・淡路大地震が発生、多数の死傷者と住宅、都市機能が破壊された。尚、壊滅的被害を受けた被災地の迅速な復興に世界が瞠目、日本の底力が示された。又、食品業界で偽装問題が次々と発覚している。

平成８年、橋本内閣誕生、金融改革「ビッグバン」が提唱された。平成９年、バブル景気崩壊の象徴と語り継がれる山一証券が自主廃業に追い込まれた。野澤正平社長が「・・社員は悪くありませんから・・・」と無念の涙で訴えた会見が思い出される。この年消費税が５％に増税された。平成 11 年、茨城県東海村で臨界事故が発生、原発問題が再浮上した。

平成 13 年、小泉内閣が成立、長期安定政権の樹立となった。尚、米国で同時多発テロが発生している。平成 15 年、大手銀行による統合、合併が進みメガバンクが誕生した。平成 17 年、耐震偽装問題が発覚、住宅建築業界に激震が走った。

平成 18 年、第１次安部政権発足、平成 19 年、米国でサブプライムローン問題が浮上、翌、20 年、リーマンショックによる金融危機に直面した。ここに至るまで景気低迷が続いた結果、平成 21 年の総選挙で自民党が敗北、政権交代が行われた。しかし、民主党による劇場型政治は、有権者のかすかな期待を裏切り落胆させた。平成 22 年、円

高が進み日銀がゼロ金利政策を復活した。平成 23 年、東日本大地震が発生している。平成 24 年、自民党が政権奪還、第２次安倍政権が発足、金融モラトリアム政策が導入された。平成 26 年、消費税が 8%に増税、平成 27 年、熊本地震発生、シンボルの熊本城が崩落した。平成 29 年、北朝鮮がミサイル発射を乱発、国際問題化した。同年、米国でトランプ氏が大統領就任、世界的混乱が幕開けした。

一方、明るい話題としては、平成５年に皇太子ご成婚、スポーツ界では、高橋尚子（平成１２年）野口みずき（平成１６年）両名が五輪女子マラソンで金メダルを獲得している。又、昨年は、世界女子テニス界で大阪なおみ選手が全米テニスで優勝の快挙を達成した。スポーツや文化面での活躍、学術分野におけるノーベル賞受賞等、明るい話題も多々あったが、産業界、自然界に生じた数々の不祥事、災害が強く印象に残った時代であったと言える。

平成最後の年となる 30 年は、北海道地震に加え豪雨災害で西日本一帯は甚大な被害を蒙る等、相次ぐ自然災害の影響を受け経済も停滞した。この結果、日経ダウ平均の年末終値は年頭価格を下回り、2 万円台（20,014 円 77 銭）をかろうじて維持している。又、世界各地で山火事、津波、噴火、大地震と自然災害が多発している。

産業界に於いては自動車産業等で不正問題が続発した。特ダネは、倒産寸前だった日産自動車の業績Ｖ次回復を果たし、救世主として世界に名声を博したカリスマ経営者カルロス・ゴーン氏が逮捕される衝撃的事件である。今後の展開が注目される。

特筆すべき出来事としては、卓球界で世界最強を誇る中国の鉄壁牙城の一角を崩した張本智和、将棋界に旋風を巻き起こし、数々の記録を塗り替えた藤井聡太、両君に代表される若年層の目覚ましい活躍である。新時代への希望と無限の可能性を示してくれた。

又、昨年、最も感動的な話題は、行方不明の幼児を救出し、一躍クローズアップされた尾畠春夫さんの存在である。日頃から地域貢献に努め、弱者に寄り添い、無償の奉仕活動をライフワークとされている。彼の純粋な人間性に感動を禁じ得ない。詐欺被害が１日１億円を超える等、殺伐とした人間不信の社会風潮の下で、安堵を覚えた話題であった。

ＡＩが主役の時代が到来したことで、社会のシステムに大きな変化が見込まれる。又、人間の欲求も専有から共有へと変化しつつある。新しい時代は、これらの変化を踏まえたニュービジネスが続々誕生すると考えている。一方、世界を見ると米中貿易摩擦、ＥＵ諸国の政情不安、信義無く北よりを強める韓国動向など不安材料が多く、世界経済は変調となり、リスクの顕在化が懸念されている。又、引き続きトランプ大統領の言動が注目される。

今年は、4 月に働き方改革法案が順次施行、10 月には消費税が 10 %に増税予定である。中小零細事業者にとっては正念場の年といえる。

少子高齢化、人口減少は開業の減少、廃業の増加をもたらす可能性が高く、創業期の

支援、成熟期の企業を再成長に導く必要がある。「経営者と共に将来の戦略を描き、可能性のあるシーズ（事業の種）を事業創造の実践へ加速させることをサポートする支援機関の役割が極めて重要となる」と、忽那憲治教授（神戸大学）が指摘している。正に中小企業診断士の役割であろう。

県内景気は、大河ドラマ「西郷どん」の放映など維新 150 周年事業で総じて好況であったが、今年はその持続が課題である。他方、鹿児島県の代名詞であった特産品焼酎の出荷額は４年連続前年割れとなり、ピーク時の７割水準となっている。多様化する消費者の趣向にどう対応していくかが問われている。

残念ながら年明けは、復興途上の熊本地方に震度 6 弱の地震が発生、又、東証大発会で株価が大幅に下落と、波乱の時代を予感させる幕開けとなった。緊張すべき年となりそうである。

末筆となりましたが、会員同志の皆様方の一層のご活躍と健康を祈念申し上げます。

地方都市での企業内診断士活動

（一社）鹿児島県中小企業診断士協会理事　瀬戸口 晴子

～～～

中小企業診断士としての業務は、本業最優先で時間的余裕がないため、多くはお受けしておりませんが、実践によるスキル向上および資格更新要件である実務ポイント獲得を目的として、本事例集の4分類で言いますと、鹿児島県協会経由で受託する有償の公的業務である「副業型」を中心に、「プロボノ型」の活動も行っております。

◆ 診断士資格取得の契機

入社数年目、マーケティング部の人員削減･業務再編に伴い、従来のリサーチ業務に加えて外勤を伴う販売促進（セールスプロモーション・SP）業務も担当することになりました。これは、ナショナルスポンサー（全国を対象に広告活動を行う広告主）にラジオ・テレビでの電波広告と連動した各種キャンペーンや流通タイアップ、販促イベント等を企画提案し、地元支社･営業所の担当者や広告代理店の方々と連携して実施するものです。

たとえば、〇〇化粧品の商品 CM と連動して各地の専門店を取材し、番組で紹介したり、店頭で大量陳列を組んだり、プレゼントキャンペーンをしたり、あるいは△△ビールの飲み放題＆ステージイベントを運営しながら、ラジオ・テレビ等のメディアミックスで盛り上げたり･･･。店舗のバックヤードでイベントを仕込みながら、放送局の社員としてこのような業務があることに驚きつつ、地域一番局として地元企業や流通に強い伝統を活かし、競合他社と差別化するための自社営業の販促＝スポンサー様の販促として、先輩の見様見真似で日々、業務に取り組みました。その中で、若い独身女性や主婦（いわゆるF１層）をメインターゲットとした多くの販促企画は、中高年男性よりもむしろ、リアルな消費者目線とデザインセンスで企画運営ができる自分にこそ向いていると実感し、売上増や動員数という結果が出ることにも醍醐味を感じました。

お恥ずかしながら大学時代は、一般教養の経済学や経営学すら履修していなかったため、自身の知識不足と好奇心から、マーケティングや販促に関する書籍を乱読するうちに、偶然にも中小企業診断士という未知の資格と出会いました。時は前世紀末、インターネット黎明期ゆえ、検索エンジンも Web 情報もいまだ発展途上でしたし、試験の8科目（当時／商業部門）は今まさに自分が関心を持っている分野でしたから、「中小企業診断士試験用テキストを読破すれば、販促業務を含めた企業経営全体を体系的に知ることができ、仕事のスキルアップに役立ちそうだ」と直感しました。

当時は業務上、通常ならお話もできないような企業トップのご来社アテンドにあたる機会も多々あり、30 歳代の社会人としてビジネス知識を深める必要性を痛感していた矢先でもありました。幸運にも、独学ながら腕試しに受けてみた１次試験に合格したため、翌年、それまでは関心のなかった中小企業施策等も猛勉強し、２次試験・３次実習と乗り越えて資格取得に至りました。

◆　鹿児島県協会に入会

鹿児島県協会に入会した当時を振り返ると、県内の女性診断士第1号として、中高年の真面目な男性会員ばかりだった県協会に吹き込む新たな風（春一番？）のごとく、受け止めていただいたように思います。若輩者ながらも、会社組織とは違う士業ならではの対等な関係の中で、自身の率直な意見を堂々と述べられ、自分の勤める業界とは異なる新境地探検を楽しむことができました。

そして、会員互選による理事選挙では、物珍しさからか立候補もしていないのに、入会早々理事の大役を仰せつかることになりました。中小企業診断士としては無収入だったため、年会費への負担感がなかったわけではありませんが、それまで受験仲間や同志のいなかった私は、調査研究事業や研修会等に参加し、多士済々の環境で新たな知識やさまざまな情報を学ぶことができる貴重な自己投資の場と位置づけました。

◆　中小企業診断士としての活動

本論といたしまして、診断士登録後からこれまでに私がお受けした主な業務の事例を、おおよそ時系列順に、簡潔にご紹介いたします。契約上、さまざまな守秘義務があるため、詳細はご説明できない点をご容赦ください。

なお、勤務先では、担当業務で知見を活かすことはあっても、中小企業診断士としての活動・業務はしておりません。

【中小企業診断士養成講座】

私が診断士登録をした翌年、県内で初めて「中小企業診断士養成講座」が開講されることになりました（偶然にも、東京の教育機関と共催し講座会場となったカルチャーセンターは、勤務先の子会社でした）。毎週日曜日に講義や演習等5時間を1年間行う講座でしたが、私は中小企業診断士としての実績は皆無ながらも、合格直後という立場を見込まれてお声がけをいただき、2科目を受け持ちました。

受講生は社会人がほとんどで、やる気はあっても週末の通学で精一杯な様子で、自宅での予習復習や受験勉強が十分ではないように感じられました。いうまでもなく、診断士試験は簡単に合格できるレベルの試験ではありません。また当時は、現在のように科目合格制度がありませんでしたので、残念ながら1次試験を突破できた教え子はいませんでした。折から試験科目の変更もあり、本講座は1年限りで終了となりました。

この貴重な経験を通して、自身が体得している知識や情報を初学者に伝え、真に理解していただくことの難しさを痛感しました。おそらくはギリギリの点数で合格したであろう私が自信を持って講義を行うために、どの受講生よりも長時間の予習を自らに課し、受験前よりも広く深く真剣に勉強したのではないかと思います。正直に申し上げて、1年で講座が終了となったことにホッとしたのも事実です。

【大学非常勤講師】

鹿児島国際大学からご指名をいただき、経済学部経営学科の特別講義の講師依頼を受けました。これは、当時の担当教授が「起業」をテーマに、学外から弁護士・税理士・社会保険労務士等の専門家や実際の起業家を講師として招く新カリキュラムで、私は中小企業診断士として、「市場調査・事業計画」をテーマに数回、講義を行いました。

教授に、無名の私へご依頼くださった理由を伺いましたら、「鹿児島県協会の名簿」とのお答えでした。診断実績がないため、プロフィール欄を埋めるために、昔の仕事仲間との共著「21世紀マーケティングへの挑戦」および「データによる効果的なメディア戦略」(ともに誠文堂新光社発行)を記載していた点に目を留めていただいたようでした。

この機会に学んだのは、講義の密度です。学生たちに伝えたいことがありすぎて、最新事例や実習等、内容を詰め込みすぎてしまいました。自分では「充実した講義ができた」と大満足しておりましたが、後日いただいたアンケート結果では、テレビの裏話から入る実践的な内容に興味を深めてくださった学生も多かった反面、少数ながら「スピードが早くて話についていけなかった」、「面白かったけれど難しかった」というコメントにハッとさせられました。迂闊にも、大学生の立場やその理解力から見た“顧客満足”の視点を失念しておりました。

後日談になりますが、その数年後、勤務先のスポンサー懇談会・新年パーティで、「以前、先生の授業を受けました！」と話しかけてきた青年にびっくりさせられました。さらには今年度、毎週土曜日に通っている鹿児島大学・履修証明プログラム　焼酎マイスター講座の同期忘年会でも、教え子だったと名乗る青年と偶然同席しました。私は初講義の緊張から、数十人の学生の顔も名前も覚えておりませんでしたが、そんな私を覚えていてくれたことがありがたく、また立派な社会人ぶりにとても嬉しくなり、思いがけず“教職のやりがい”を実感することができました。会社員人生だけでは味わえない非日常体験ができるのも、企業内診断士ならではの恩恵かと思います。

【経営診断指導・経営改善計画等策定支援】

鹿児島県協会は、鹿児島県信用保証協会との間で、小規模事業者および創業者を含む中小企業者を対象とした「専門家派遣事業」の業務委託契約を締結し、保証協会の保証先の経営診断・指導業務をはじめ、経営改善計画策定支援業務・事業承継計画等策定支援業務・経営力向上計画等策定支援業務およびフォローアップ診断を受託しております。

厳しい時代を反映して、県内各地で委託案件が増加傾向にありますが、私は女性層をメインターゲットとする小規模事業(たとえば、美容室・エステサロン・飲食店等)の支援に絞ってお受けしております(ちなみに、県内在住で中小企業診断士として活動している女性は、いまのところ私1人です)。借入金のリスケを行う場合は、担当会計士や金融機関の支店長と同席し、今後の方針を協議することもあります。

いずれの中小企業も、売上の低下や伸び悩みが最重要課題となっている昨今、税理士に「売上を5%上げてください」と言われても、実際にどうやって実現すれば良いのか悩みながら孤軍奮闘している経営者や創業者に寄り添い、ビジョンや経営方針を伺いながら、その経営者や

企業の持つ特長を活かす形でさまざまな増収対策をご提案し喜んでいただけることが、私自身の喜びでもあります。

【各種補助金関連業務】

守秘義務があるため、具体的な業務内容を明記することはできませんが、中小企業・小規模事業者を対象とした国の施策のうち、補助金に関する業務を行っております。これは、鹿児島県協会が認定支援機関として受託する業務の一環としてお受けしております。

【商工会議所・商工会】

以前、先輩診断士のご紹介で、某商工会青年部のマーケティング勉強会にお声がけをいただいたことがあります。現状、鹿児島県協会と地元の商工会議所・商工会とのつながりは、決して密なものとは言えませんが、近年、商工会の若手経営指導員で、職場の制度を利用して診断士資格を取得された方の当協会への入会が相次ぎ、4名となりました。また、東京から帰郷し、鹿児島商工会議所へ転職された方も入会されましたので、今後新しい関係を構築していければ、と考えております。

【創業セミナー】

鹿児島県協会が運営を受託した地域創業促進支援事業である「起業家応援セミナー」や「女性のための創業スクール」等の中で、マーケティング・プロモーション・プレスリリース・プレゼンテーション等に関する講義を受け持ちました。

起業相談コーナーでは、「自身が起業をしていないのに、創業支援を行って良いものか？」と忸怩たる思いを抱えつつも、得意分野や専門職での起業を夢見る受講生の事業プランや収支計画は、希望的観測に満ちた問題をはらんでいる場合も多いため、本人のモチベーションを傷つけないように気をつけながら、第三者として冷静にチェックしブラッシュアップ支援を行うことで、開業率や利益率の向上に貢献できるよう腐心しております。

【生産性向上支援訓練コース】

独立行政法人高齢障害求職者雇用支援機構鹿児島支部（ポリテクセンター鹿児島）の「生産性向上支援訓練コース」のさまざまなカリキュラムの中で、「マーケティング志向の営業活動の分析と改善」（2時間×6回）の講師にご指名をいただきました。

お引き受けするにあたり、自身が企業内診断士であるがゆえに悩んだことがあります。それは、これまでの講師業務はすべてクローズドの企画でしたが、今回は講師名が明記されたセミナーの参加者募集チラシが、某協同組合の全 69 企業（勤務先のスポンサー企業を含む）に配布される点でした。

一診断士として地味に活動していても、Web 検索をすればすぐに個人情報がわかってしまう現代です。通常は特に隠すことではないのですが、各企業が自社の従業員を受講させるべく平

日昼に行われる講義でしたので、診断士活動のために平日に半休を申請することにいささかの躊躇も感じました（実際のところ、代休や有休申請の取得理由は不問なのですが…）。そこで、人事担当局長に相談しましたところ、「有給休暇の平日に診断士活動を行うことは問題ない」と背中を押していただきました。

【プロボノ活動】

プロボノ活動と言うのも恐縮なレベルではありますが、鹿児島県協会が主催・共催する「無料相談会・セミナー」等への参加のほか、社を代表して委託される委員（現在は、鹿児島県社会教育委員・鹿児島市観光未来戦略推進会議委員）や公益社団法人鹿児島青年会議所（40歳で卒会し、現在は鹿児島JCシニア）、また、個人的なボランティアやまちづくり活動・イベント等にかかわる中で、それらがより効果的に目的を達成できるよう、微力ながらできる限り中小企業診断士の視点やマーケティング目線でのご提案や行動を心がけております。

また、おこがましくも言ってしまえば、鹿児島県協会で自身が担っているさまざまな役割も、一大プロボノ活動と言える気がいたします。

その一つが、協会ホームページの作成および運営です。当協会はこれまで、全国で唯一、独自のホームページがありませんでした。中小企業に対して「情報化を！ホームページや SNS の活用を！」などと講演や指導を行っている協会の一員として恥ずかしく、「ITの専門家も多く所属しているのに、なぜ？」と思っておりました。

そこで、思い切って理事会で正式にご提案してみたところ、思いがけず、「先ず隗より始めよ」とばかりに“IT素人”の私がプロジェクトを任されることになりました。困惑しつつも腹を括って、「まずはスモールスタートで」という方針を決めてコンテンツを検討、IT系診断士に技術的なアドバイスをいただきながら、Wixの無料サービスを利用し、試行錯誤を重ねながら開設までこぎ着けました。

とはいえ、「作って終わり」ではないのがホームページです。現在は、「IT 素人が無料でホームページを制作し、手軽に更新・運営する方法を日々勉強させていただいている」と考えるようにしております。

もう一つは、「中小企業診断士の日」の広報事業として、2017 年 11 月1日に初開催したイベント「中小企業パワーアップトーク KAGOSHIMA2017」の企画・運営です。勤務先のマーケティング部や事業部時代に、販促イベントから5万人動員の文明展まで担当した経験をもとに、諸先輩会員にご協力をいただきながら、鹿児島市中心部天文館の大規模商業施設「マルヤガーデンズ」のホールを気楽なカフェ風に演出して、当時の大ヒットドラマ「下町ロケット」や「陸王」になぞらえた「熱血社長＆中小企業診断士2ペアの事業再生秘話トーク」や「中小企業診断士の多様なサービスや活用方法のプレゼンテーション」、深夜に至る「情報交換交流会」等、盛りだくさんな内容のイベントをプロデュースいたしました。

大型案件を手がける際には、休日を返上し、睡眠時間を削るしかない企業内診断士ですが、それなりの成果や実績が、本業とはまた別次元の自信や満足度を高め、ストレス解消にもつながるように感じます。年を重ねるごとに、「あのとき、精一杯頑張っておいて良かった！」と思い返しつつ、その気持ちをエネルギーにして、また明日も頑張ってしまうのです。

◆まとめ

以上、これまでの主な活動事例をご紹介してまいりましたが、勤務先の副業規定については、そもそも診断士資格の取得自体が想定外だったことから、講師依頼をいただいてからあわてて人事部に確認しました。幸いにも、当社に副業禁止の規定はなく、公休や有休・夜間等、勤務時間外でかつ社の不利益になることでなければ、事前申請も事後報告も不要との説明でした。アナウンサー・キャスターや気象予報士等、社外から司会や講演等の依頼も少なくない業種柄か、以前から認められていたようです。

また、鹿児島県協会の理事就任にあたっても、当時の社長・副社長および直属の上司（現・会長）にご相談しましたが、「問題ない」と応援していただけました。大企業の多くに副業禁止規定があり、多数の企業内診断士の能力発揮に限界があると伺うにつけ、私がわずかながらも実務経験を積むことができましたのは、幸運にも職場環境に恵まれたおかげと心から感謝しております。

ところで、冒頭の「自己紹介」の中で、自身の診断士活動を主に「副業型」と述べましたが、たとえ有償ではあっても、実質的には“赤字”というのが現実です。公的業務の場合、面談や診断の時給だけを見ると一見高額のようですが、事前リサーチや資料購入、支援先訪問や報告書作成にかかる時給や費用等も“すべて込み”ですから、大量の案件を効率的にこなさなければ、実質的には最低賃金を下回ってしまうこともあり得ます。

講師にしても同様で、自身の勉強や経験になると思えばこそお受けするのであって、テーマや対象者に応じて、その都度最新情報を集め、毎回異なる内容で構成していては、採算が取れるはずもありません。私の場合は、診断士業務で得たささやかな副収入は、今後の診断士活動への再投資と割り切り、資格更新研修をはじめ各種セミナー参加や先進施設・成功事例等を主眼とした研修・視察旅行（趣味の ART 巡りや歌舞伎座桟敷席のご褒美付き）の軍資金に充てています。（時には夫の住む沖縄の離島にも足を延ばします。想定外の別居生活ながら、診断士活動に時間を割くことができる主因でもあります。）

思い起こせば、健康だけが取り柄だった私が、思いがけず 40 歳代で立て続けに大病を患い、医療事故にまで遭って、大好きな仕事や会社に戻れないかもしれないと絶望していた時期、心の支えになったものの一つが診断士資格だったことも確かです。また、会社経営に行き詰まり、思い詰めていた社長さんを前向きに変えることができたのも、診断士資格でした。

私にとって、診断士活動は、さまざまな人生経験を重ねながら、会社員でも退職後でもマイペースに続けられる“やりがいのあるライフワーク”だと感じています。

◆おわりに～地元中小企業に寄り添う心～

私の勤務先は、かつて地元にラジオ局を熱望した鹿児島県および各市町村等、自治体の出資を得て昭和 28(1953)年に開局した、エリアで最も長い歴史をもつ放送局です。他局とは一線を画す第3セクター的な成り立ちゆえに、企業理念は「地域の人々と喜怒哀楽をともに」、社是は「ふるさとたっぷり」と、民間企業ながらも地元を愛し地域貢献を最優先する社風・企業文化を持っています。

これは、「(女性)診断士ならではの視点と発想で、地元で頑張る中小企業経営者(特に小規模事業者)の思いに寄り添って支援し、微力ながらも愛する故郷・鹿児島のお役に立つことができれば」という私の希望と相通じるものがあります。同じ目的のもと、会社組織だから放送業だからこそできる仕事と、一診断士としての地域活動との相乗効果やワーク・ライフ・バランスを地道に実現していきたいと考えております。

昨年を象徴する「副業元年」・「働き方改革」をはじめ、「一億総活躍社会」・「人生 100 年時代」・「ライフ・シフト」・「副業・複業・幅業」等のキーワードで語られる現代に診断士資格を取得される方々は、その目的や価値観、働き方や生き方が、私どもの世代とは異なったものになろうかとは思います。しかしながら、中小企業診断士が「社会貢献」や「生きがい」に繋がる、可能性に満ちた国家資格であることは変わらないと思います。

以 上