

会報

診断みやぎ

No.26

2022

新春号



— 特集 —

コロナを超えるための事業再構築

一般社団法人 宮城県中小企業診断協会

診断みやぎ No.26 2022 新春号 目次

令和4年 年頭所感	4
東北経済産業局長 平井 敦夫	
新年 挨拶	8
宮城県中小企業診断協会 会長 酒寄 久美	
特集 コロナを超える事業再構築	
①～個人も組織も元気になる！～「全員発揮のリーダーシップ」とは？	11
高野 宏輝	
②SDGsの切り口で売りを作る プラントベースフードとフードテック	19
里舘 智大	
③仮想空間「メタバース」における地方事業者の可能性	24
里舘 智大	
診断みやぎウェブ版についてのお知らせ	31
令和3年度 研修交流会 実施報告	32
研究会紹介	34
1.介護福祉事業研究会	34
2.食品MD研究会	34
3.産廃業経営診断研究会	35
4.事業承継研究会	35

新入会員紹介(五十音順)

自分になにができるのか 遠藤 智之	36
自己紹介 菅野 雄大	38
企業に寄り添い、長所を伸ばす手助けのできる診断士に 小林 大	40
コンサルをするソムリエです。 齋藤 憲	42
入会にあたっての自己紹介 坂田 吉弘	44
頼られる診断士を目指します。よろしくおねがいします。 佐藤 渉	46
行政内部の診断士として 菅原 絵里	48
地元中小企業の皆様から頼りにされる診断士 鈴木 崇広	50
伴走支援を実現する診断士に 須藤 真司	52
令和3年度 協会の活動	54
入会のご案内	54
奥付	54

令和4年 年頭所感

東北経済産業局長

平井 敦夫



令和4年の新春を迎え、謹んで御挨拶申し上げます。

あの痛ましい東日本大震災から10年となった昨年、社会、経済そして私たちの生活は、一昨年から世界的に流行した新型コロナウイルス感染症により、再び大きな試練に見舞われました。

昨秋以降は感染者数が減少する一方、半導体等の部品不足や原材料価格の高騰等により、東北地域の経済は、持ち直しの動きに足踏みが見られます。

こうした中、政府は、社会経済活動の再開と危機管理の徹底、未来社会を切り拓く「新しい資本主義」の起動等を柱とする「コロナ克服・新時代開拓のための経済対策」を策定し、令和3年度補正予算と令和4年度当初予算案を一体化した「16ヶ月予算」を編成しました。

東北経済産業局としては、これら施策を着実に実行するとともに、東北地域の地域経済社会の変革を実現するため、次の重点施策に取り組んでまいります。

■中小企業等の事業継続・事業再構築

中小企業・小規模事業者の経営安定化と成長促進に取り組めます。

中小企業等の経営環境は、新型コロナウイルス感染症の影響に加え、人手不足や経営者の高齢化など構造的な問題も相まって厳しさを増しています。

地域経済・雇用を支える中小企業等が事業を継続できるよう資金繰りや円滑な事業承継を支援するとともに、変革する社会に対応するための事業再構築により企業の成長を促進してまいります。

さらに、取引適正化、防災・減災対策等の事業環境の整備や、それぞれの事業者に寄り添う支援体制の構築を進めてまいります。

■地域経済社会の変革(RX: Regional Transformation)の実現

地域経済社会の稼ぐ力を高め、地域経済社会の変革に的確に対応するため、イノベーション・DX（デジタルトランスフォーメーション）・持続可能性・人材に着目した取組を一体的に推進してまいります。

第一に、地域における価値創出の取組（地域イノベーション）を推進します。

昨今、東北には次世代放射光施設、福島ロボットテストフィールド等、多様かつ先端的なイノベーション拠点が整備されつつあります。これらの研究開発施設や大学等と産業界の連携を促進し、価値の源泉の変化を適切にとらえたマーケット志向のイノベーションを促進してまいります。

また、令和2年から始動した「J-Startup TOHOKU」プログラムを通して、官民の連携・協働による東北スタートアップ・エコシステムの構築を進め、将来の東北地域を牽引するスタートアップを集中的に支援してまいります。

さらに、イノベーションの基盤として、知的財産・標準の戦略的活用と機微技術の流出防止に取り組んでまいります。

第二に、地域企業・産業等のDXの促進等、生産性の大幅な向上への取組を推進します。

地域の中堅・中小企業のDXを、「TOHOKU DX大賞」による優れた事例の見える化、マッチングや実証、ITツール導入支援等により強力に後押ししてまいります。

さらに、ロボットの導入モデルの創出と地域への波及、サイバーセキュリティへの理解と対応の促進に取り組んでまいります。

第三に、地域の持続可能性を高める取組を推進します。

2050年カーボンニュートラルに向け、東北地域のポテンシャルを活かした再生可能エネルギーの導入促進及びエネルギーとの共生による地域経済の活性化、エネルギー転換に向けた対応の後押し、災害時も含めたエネルギーの安定供給確保等に取り組んでまいります。

また、先述した中小企業等の事業継続・事業再構築に加え、東北地域を牽引するモビリティ産業、半導体関連産業・電子デバイス産業、医療機器産業の強化を進めてまいります。モビリティにおける自動化・電動化等の大変革に対し、関係機関と支援体制を構築し、連携を強化してまいります。

さらに、東日本大震災からの復興の過程で得られた「絆」を大切にし、価値共創の取組を推進するとともに、地域資源の付加価値向上とそれを活かした産業振興、海外も含めた域外需要の取り込みを進めてまいります。

第四に、地域の産業・経済を支える人材の確保・育成に取り組めます。

企業経営やものづくり、DX等を担う優秀な人材が地域で一層活躍できるよう、副業・兼業人材等の多様な人材を受け入れる機運醸成、企業の魅力発信力や女性・若者等への訴求力の向上、関係機関との連携によるマッチング支援等を進めてまいります。

人材育成においては、大学等と連携し、地域イノベーションに資するプロデューサー・アドバイザーやニーズが高まっているデジタルエンジニアリング人材の育成等を促進してまいります。

■沿岸被災地域の復興完遂、福島復興の着実な推進

沿岸被災地域の復興完遂、福島復興に向けた取組を着実に進めます。

「第二期復興・創生期間」の取組を具現化するため、沿岸被災地域の主要産業である水産加工業等に対する支援強化、立地企業によるカーボンニュートラルへの対応に対する支援等の実施により、地域基幹産業の再建と発展を促進してまいります。

さらに、福島で進む「福島イノベーション・コースト構想」の取組を軸として、ロボット・ドローンや再生可能エネルギー等の新たな産業の創出を目指し、イノベーション・エコシステムの確立に取り組んでまいります。

■むすび

昨年テレビドラマを通じ、近代日本経済の父と称される渋沢栄一氏が注目されました。昨年130周年を迎えた仙台商工会議所の発足など、東北の発展にも貢献した同氏が、「東北振興策の根本は、東北人の奮起努力に在る」との言葉を残したことが知られています。

当局では、今年、東北地域の10年後の「ありたい経済社会」の姿を念頭に置き、3年間の重点戦略である「中期政策」を見直すこととしています。先人の功績により成し遂げられた東北経済の発展がこれからも永く持続していくよう、東北経済産業局職員一丸となって「奮起努力」してまいります。

今年も経済産業施策への御理解と御協力をお願いするとともに、皆さまの御健康と御多幸を祈念いたしまして、新年の御挨拶とさせていただきます。

新年 挨拶

一般社団法人 宮城県中小企業診断協会

代表理事 酒寄 久美



令和4年 明けましておめでとうございます。

昨年中は、宮城県中小企業診断協会にご協力いただき、誠にありがとうございました。今年も、一層のご協力をお願い申し上げます。

昨年は、コロナで始終した一年と言えるでしょう。日本だけでなく世界中がその災禍をうけ、多くの人命が失われ、いまだにその脅威は広がりつつあり、世界緊急の課題となっています。現在は、新型オミクロン株の猛威が世界中に拡散しており、ロックダウンの対策を取らざるを得ない国も増えてきています。日本も徐々に増える拡散の危機を抱えて、空港での水際対策の強化やワクチン3回目の接種の前倒しやマスク・消毒等の予防処置等を進めております。今年はコロナ禍の中で、どう生き抜いていくかということを様々な場面で考えさせられる一年と思っております。

昨年の協会活動としては、コロナ禍の中で中小企業診断士試験が実施されました。一次試験受験者数988名、二次筆記試験349名と過去最多の人数となりました。受付での検温チェック体制、教室での換気、受験者間の一定距離確保、マスク着用、アルコール消毒等の対応処置をしながら試験が無事にすすめられました。スタッフとして協力いただいた会員の皆様には心より感謝申し上げます。さらに研究会活動や研修交流会等は、「3密」を防ぐことを優先し、参加人数の減少、回数の減少等やリモートによる交流等の対応になりました。また、コロナ禍による事業継続のためのサポートを仙台市をはじめ市町村から要請を受けて、積極的に協力し、会員が多数派遣され貢献しております。

コロナ禍は経済社会にも、多くの打撃を与えています。長い間続いてきた既存の社会経済環境やつながりの基でのビジネスのしくみが、コロナ禍のために機能しなくなってきており、生き残っていくための新たな仕組みの構築が求められております。当協会としても、積極的にその支援協力に注力していきたいと考えています。

日本国内をみると、多くの課題を抱えています。人口の減少、労働力の減少傾向に加えて、少子高齢化、地域の振興の問題、企業における深刻な人手不足等、対応していくべき課題に対して効果的な対策が早急に求められています。

東日本大震災からまもなく11年となり、復興も新たな段階に入りました。未曾有の災害を乗り越え、企業を再建された方々が販路開拓、生産性向上等新たな段階に入り、我々の支援が強く求められています。地域振興と地域活力のカギをにぎる地域の中小企業が、売上げの低迷、人材不足等の課題を乗り越え存続していくために、具体的な方法・行動の支援とサポートが求められています。

地域中小企業の活性化なくして、地域、国の発展はないと考えます。その中小企業の活躍貢献が、今強く願われているときであり、大企業にはできない中小企業としての特質を生かし、きめ細かなサービス、柔軟な対応とフットワーク、独創性を活かした事業の推進が求められています。ニーズに応える戦略性と発想、戦略を実現させていく効率的な作業遂行・管理のしくみ、業務サービスを遂行できる管理者・人材の育成等の強化支援をしていくことで、より飛躍し発展していく中小企業が増えていきます。

今後の課題として、度重なる自然災害、大火災などの緊急事態に遭遇した場合において、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、中核となる事業の継続を図っていくための事業継続計画に関わるその準備体制構築があり、また大きくはSDGsへの取り組みへの支援があります。国連サミットで採択された2030までに達成する17の目標、169のターゲットについて、政府や国際機関だけでなく、企業や市民も一体となり、その解決に向けさまざまな取り組みが開始され、その活動が求められています。

これらの諸課題に対し、中小企業診断士の活躍が益々強く期待されており、その期待度が高まってくるほど、我々中小企業診断士の「資質の向上」も強く求められて参ります。宮城県中小企業診断協会は、会員一人一人の資質の向上を支援・サポートしていく体制づくりにこれからも力を注いでいくとともに、第三者的立場に立って、公正妥当な診断評価をおこなうことのできる専門家集団としての役割、使命をさらに強化して参りたいと強く決意をしております。

さらに、地域社会との連携、他支援機関等との連携協力体制の強化推進が期待されています。宮城県中小企業診断協会も支援ネットワークを通じての連携、協力の体制づくりに積極的に協力をし、地域振興に貢献できるように力を注いで参りたいと考えております。

新しい年、心を合わせ、コロナに打ち勝ちつつ、中小企業者への支援と地域振興のために尚一層の努力を推し進めてまいりましょう。皆さんの一層のご活躍を祈念致します。

特集

コロナを超えるための事業再構築

～個人も組織も元気になる！～

「全員発揮のリーダーシップ」とは？

高野 宏輝

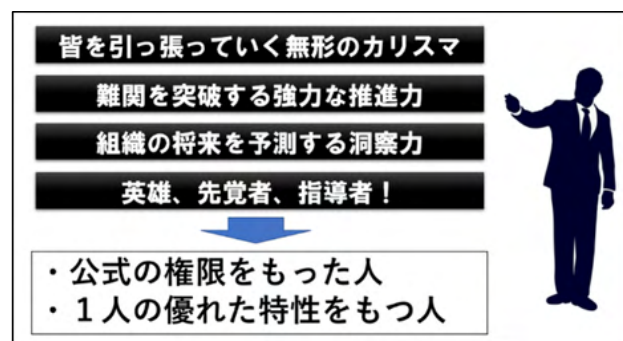


■はじめに

「リーダーシップ論」と聞くと、リーダーの特徴を示す特性論や行動論、状況適合論などを思い浮かべるでしょうか。最近でもリーダーシップの必要性を多くの方々が感じており、新たなリーダーシップの考え方が出現しています。

例えば、「サーバント・リーダーシップ」や「オーセンティック・リーダーシップ」などですが、今回特にご紹介したいのは「シェアド・リーダーシップ」、すなわち「全員発揮のリーダーシップ」です。一般的なリーダーのイメージは、特に優れたカリスマや、公式の権限を持った1人のリーダーが組織を強力に引っ張っていくものですが、シェアド・リーダーシップはチームのメンバー全員がリーダーシップを発揮できるという考え方です。

図1：一般的なリーダーのイメージ



■先が見えない混沌とした時代

東北の中小企業における外部環境には、根の深い深刻な問題が山積しています。過疎化、高齢化、人口減少による人手不足への対応、更にはVUCAの時代と言われるように「変動性」「不確実性」「複雑性」「曖昧性」が高く、先が見えない不安を抱えています。そんな状況下でも、迅速に変化に対応しなければ生き残れない、極めて難しい舵取りが必要な時代です。過去の成功体験が通用せず、1人の優れたリーダーの判断だけで、この難局を乗り越えるには限界があるのではないのでしょうか。

さらに人材育成の問題で悩まれている経営者、管理職の方々も多いでしょう。懇切丁寧に仕事を教えても辞めてしまう若手社員や仕事に対するやる気を見いだせない社員が多いかもしれません。パソコンに向かいながら仕事をするのが当たり前になり、机に向かって隣に座っている仲間が何をやっているのかわからないような「個業化」が進んでいる職場は多いのではないのでしょうか。ITの進化により、SNSなど便利なコミュニケーションツールは手に入れましたが、リアルな現実の世界では人と人との関係性がうまく作れず、メンバー間のつながり、連携も取りづらくなっているかもしれません。

■シェアド・リーダーシップ・・・「全員発揮のリーダーシップ」とは？

このような人や組織に関わる問題に対して孤軍奮闘されている経営者や管理職の方々に一筋の光を与えてくれるのが「シェアド・リーダーシップ」の考え方です。一人一人のメンバーが自分の強みを発揮し、自律的な人材を育成すると共に、社内外のコミュニケーションを良好な状態に保持することで相互作用を生み出し、VUCA時代を乗り越えるイノベーションを創出し、成果に繋げていく可能性を感じさせてくれます。全員がリーダーシップを発揮するという考え方は、世界標準になりつつあります。日本では最近になって注目を集め始め、立教大学経営学部の石川淳教授が先進的な研究を学術的に進められています〔1〕。

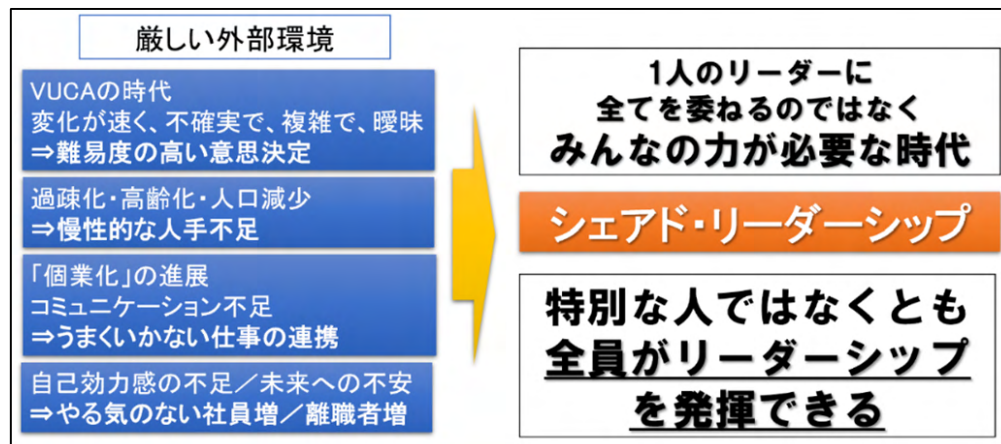


図2: 厳しい外部環境下で効果的な「シェアド・リーダーシップ」

■「リーダーシップ」の捉え方を変える！

そもそも「リーダーシップ」とは何かと問われたとき、人によって捉え方はさまざまです。石川教授〔2〕は、リーダーシップを「職場やチームの目標を達成するために他のメンバーに及ぼす影響力」と定義しています。リーダーシップは、組織に及ぼす影響力であり、共通の目標に向けたプロセスであると捉えています。このような視点で考えると、リーダーシップを発揮できるのは、公式の権限を持った経営者や管理職だけではありません。

例えば、デジタルネイティブである新入社員が、ベテラン社員よりもSNSについては圧倒的に詳しいこともあり得るし、マーケティングにおいては、Z世代の価値観を難なく捉えられることもできるかもしれません。必ずしも権限があることや、年を重ねていることだけに優位性があるとは言えません。また、仕事の大失敗に意気消沈して、元気をなくしている同僚がいたとします。その人に対して温かい励ましの言葉をかけてあげるような行為が他者を勇気づけ、新たな会社の目標に紐づく挑戦に再び仕向けられたとすれば、そんな優しさや寛容さもリーダーシップと言えなくはないのです。

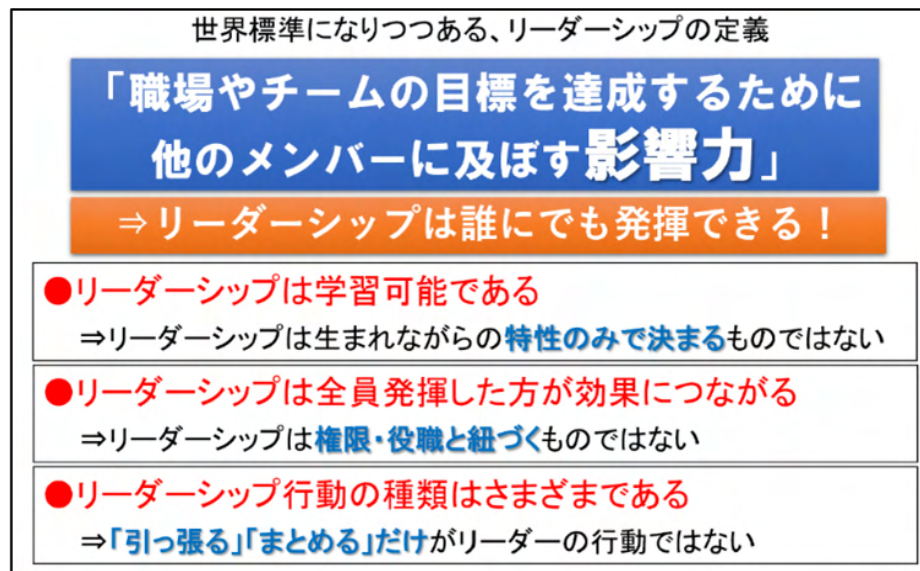
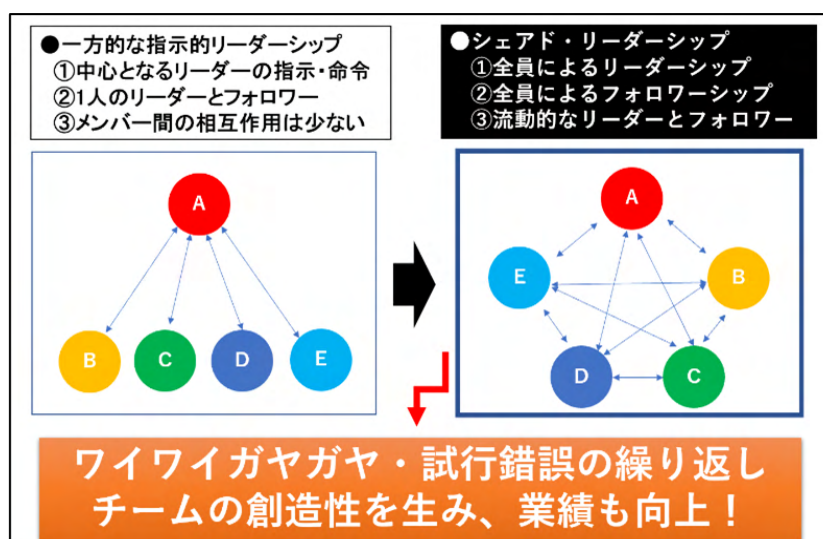


図3:リーダーシップの一般的なイメージを変える！

つまり些細な行動でも、誰しもがリーダーシップを意識し、発揮しうることになります。公式の権限の有無や特別なカリスマである必要はなく、みんなが各々の強みを活かして、組織の目標に貢献できると考えるのが、「シェアド・リーダーシップ」、すなわち「全員発揮のリーダーシップ」なのです。リーダーシップは学習可能であり、鍛えられると考えます。

■シェアド・リーダーシップの特徴と効果



シェアド・リーダーシップが発揮されれば、職場のメンバーが必要な時に必要なリーダーシップを発揮し、誰かがリーダーシップを発揮している時には他のメンバーはフォロワーシップに徹するような連続性のある相互作用が生まれます。左図:図4 シェアド・リーダーシップの特徴と効果(石川淳著「シェアド・リーダーシップ」[2]を参考に筆者作成)

複数のリーダーが流動的に入れ替わり、リーダーシップを発揮しているような状態は、ワイワイガヤガヤとみんなで考え、行動する相互の学び合いの場になります。この繰り返しのプロセスが創造性を生み、イノベーションの源泉をつくると考えます。

■シェアド・リーダーシップの状態を作るためには・・・まずは「信頼」から

では、このような状態をどのように作ればよいのでしょうか？詳しくは、参考文献に示す石川教授の書籍[2]をご覧くださいと思いますが、以下に重要と思われるキーワードを記載したいと思います。

まず、土台となるのは「信頼」です。最近、「心理的安全性」[4]という言葉をよく耳にしますが、皆さんの組織は、安心、安全な場と言えるでしょうか？「思ったことを迂闊に言えない」、「出る杭は打たれる」といった職場になっていないでしょうか？もちろん発言に責任は必要ですが、気軽に言いたいことが言えない風通しの悪い職場であれば、いわゆる「指示待ち族」が増えるでしょう。「どうせ言っても無駄だ」、「余計なことを言ったら怒られる」と心に刷り込まれていれば、メンバーからの自発的な発言や行動は生まれません。

「多様性」という言葉も最近よく聞きますが、一方的に指示命令を下すのではなく、いろいろな意見があるのが当たり前であるという組織文化、偽りのない対話を繰り返しながら、未来に向かって進むべき道を決めていける、しなやかで柔軟な組織が、先の見えないVUCAの時代には求められているのではないのでしょうか。

■自分らしいリーダーシップの発揮の仕方・・・「リーダーシップ持論」を鍛える

信頼関係が構築されると、各自が安心して活動できるようになりますが、この状態からさらに考えたいのが「リーダーシップ持論」というキーワードです。

リーダーシップとは影響力であると述べましたが、あなたは組織の目標に対して、どんな影響力を発揮できるでしょうか？影響力には、ぐいぐい「引っ張る」、「まとめる」ということだけではない、さまざまなリーダーシップ行動があります（詳しくは、リーダーシップ行動に関する名著「リーダーシップ・チャレンジ」[5]をご参照ください）。

例えば、学生にリーダーシップを教える先進的な大学教育を行っている立教大学経営学部のビジネス・リーダーシップ・プログラム（BLP）では、学生に対して発揮すべきリーダーシップの最少3要素を定めています。「率先垂範（まず自分が動き、その姿が他者の模範となる）」、「同僚支援・環境整備（個人やチーム全体が動きやすくなるように環境を整える、仲間の力を活かす）」、「目標設定・共有（登るべき山（ビジョン）を定め、周りを巻き込む）」の3要素です〔3〕。メンバーが行動しやすいように支援する「同僚支援」は、壁や障害を取り除き、チームとして最大のパフォーマンスを発揮できるような環境を整備することです。これも、組織の目標達成に貢献する影響力の発揮と言えます。

様々なリーダーシップ行動がある中で、自分らしいリーダーシップの発揮の仕方とは、どのようなものか、自分を見つめ、考える必要があります。この考えるプロセスはまさに「内省」することであり、自分を省みることによって、本当に自分がやりたいことや自分の強みを理解し、それをもってチームに貢献しようと努力する元気が湧いてきます。

すなわち「リーダーシップ持論」とは、効果的なリーダーシップを発揮するために自分ができる行動に関する自分なりの信念のことです。誰かの真似事ではなく、自分だけの持論です。持論を意識的に明らかにして、多くの経験を積んでPDCAサイクルを廻して持論を鍛えることで、様々な場面に応用可能な汎用的な力となります。例えば「一皮むけた経験」から自分なりの信念を持ったベテランは多いのではないのでしょうか〔6〕。

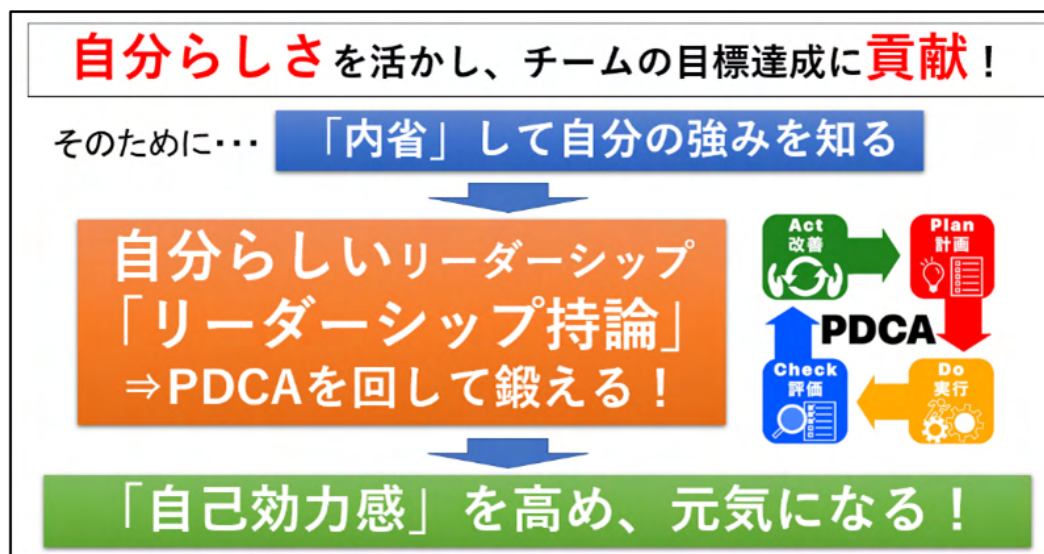


図5:「リーダーシップ持論」を鍛える

持論を鍛えることが自分への信頼へとつながり、「自己効力感」を高めます。筆者は短期大学の教員として、多くの若者たちと共に学んでおりますが、自分の良さや持ち味、強みがわからず、将来どうしたらよいか不安を抱えている学生が多数おります。学生ばかりではなく、多くの社会人も、同じような不安を抱えて過ごしていないでしょうか。

リーダーシップ持論を鍛えることで自分らしいリーダーシップを発揮し、「自己効力感」を高め、組織の中での自分の居場所を見つけられることで、メンバーのモチベーションを高めることができます。

■公式なリーダーの役目も重要・・・人が育つ「場」を整える

シェアド・リーダーシップの状態をつくるには、経営者や管理職である公式の権限をもったリーダーの役割も大切です。多様性を認める組織文化がなければ、シェアド・リーダーシップの状態をつくることはできません。権限による一方的な指示、命令で人を動かすスタイルのリーダーシップだけでは、「指示待ち族」を増やしかねません。

また、同じ価値観で職場のメンバー全員が目標達成することが重要だと考え、そのために貢献したいと思うような目標を共有することも重要です。

組織目標の達成のために共通のビジョンを掲げ、心理的安全性を保ち、一人一人のメンバーが自分なりの力を発揮して、自走し続ける人が育つような「場づくり」が大切ではないでしょうか。農家の方が、愛情をもって地道に土地を耕し、肥料をまいて、肥沃な土をつくることで、よい果実が収穫できるのと同じかもしれません。

■最後に・・・共に学び合う仲間づくりを！

言葉で表現するのは簡単ですが、実践して成果を出していくには、たゆまぬ努力が必要です。筆者は、短期大学で社会にでる前の学生に対する「リーダーシップ教育」を推進する傍ら、中小企業診断士として組織開発的な視点も加えて、中小企業の皆様の「リーダーシップ開発」を進め、産と学をつなげる役割を果たしたいと考えております〔7〕〔8〕。

同じような悩みを抱え、日々実践を繰り返されている方々と情報共有し、学び合いながら、社会に貢献できる人材育成、組織開発を進めたいと考えております。感想、ご意見、ご質問等ございましたら、お気軽に下記メールまでご連絡ください。

【連絡先】

仙台青葉学院短期大学 ビジネスキャリア学科 准教授／中小企業診断士

高野宏輝(たかのこうき) k_takano@seiyogakuin.ac.jp

【参考文献】

- [1]石川淳(2013)「研究開発チームにおけるシェアド・リーダーシップ:チーム・リーダーのリーダーシップ, シェアド・リーダーシップ, チーム業績の関係」『組織科学』46(4):67-82.
- [2]石川淳(2016)「シェアド・リーダーシップ:チーム全員の影響力が職場を強くする」中央経済社.
- [3]高橋俊之・舘野泰一(編著)(2018)「リーダーシップ教育のフロンティア【研究編】高校生・大学生・社会人を成長させる「全員発揮のリーダーシップ」」北大路書房
- [4]石井遼介(2020)「心理的安全性の作り方「心理的柔軟性」が困難を乗り越えるチームに変える」日本能率協会マネジメントセンター.
- [5]ジェームス・M・クーゼス／バリー・Z・ボズナー(2014)「リーダーシップ・チャレンジ(原書第五版)」海と月社.
- [6]金井壽宏(2002)「仕事で「一皮むける」関経連「一皮むけた経験」に学ぶ」光文社
- [7]中原淳、中村和彦(2018)「組織開発の探求－理論に学び実践に活かす－」ダイヤモンド社
- [8]高野宏輝(2021)「実践報告 組織開発的な視点を取り入れた中小企業の受講者参加型研修」研究紀要青葉第11巻第2号/

SDGsの切り口で売りを作る

プラントベースフードとフードテック

里舘 智大



2030年まで世界の「持続可能な開発目標」であるSDGs。その中でも食産業が果たす役割は非常に大きい。SDGs17の目標のうち7つ（貧困、飢餓、保健、持続可能な消費と生産、気候変動、海洋資源、陸上資源）と密接に関係し、また他の項目にも関連する。

今日の前にある問題として認識することを第一歩とし、これらの解決に向けた商品・サービス・技術で「売りを作る」ことで世界に貢献しつつ適切な利潤を確保し、事業者も含めた持続可能な発展となるのではないかと。今回はプラントベースフードとフードテック（食の技術）に焦点を当ててSDGsの切り口で売りを作る方法について紹介していく。

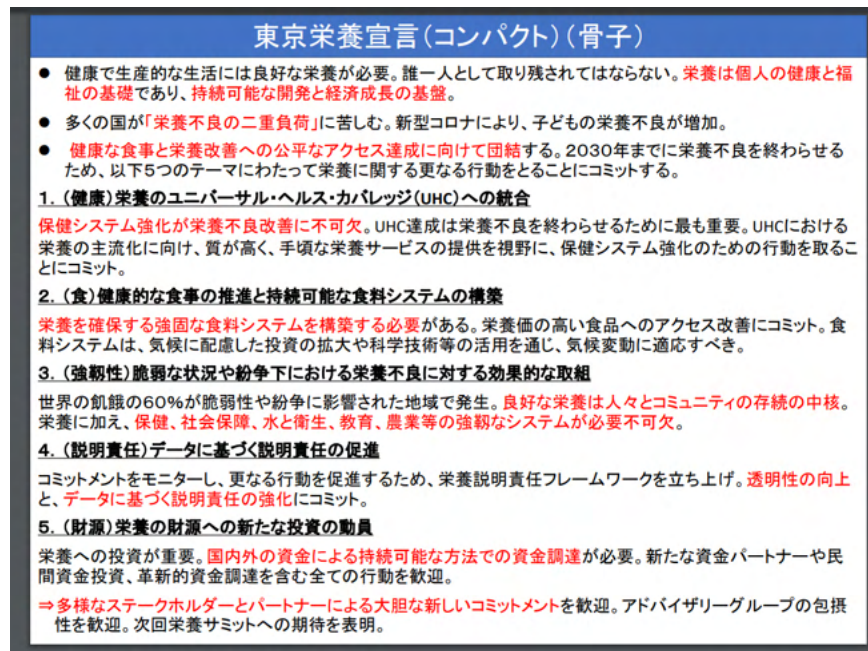
◆東京栄養サミット2021

2021年12月7日・8日に、国内会場およびオンライン同時開催で、政府主催による「東京栄養サミット2021」が開催されました。東京栄養サミット2021とは、世界の栄養不良の改善に向けた国際的な取組を促進する国際会合で、各国政府、国際機関、学術機関、市民社会、民間企業などの幅広い関係者が参加します。健康、食、強靱性、アカウンタビリティ、財源などのテーマ別の議論を行い、国際社会の行動の方向性を定め、栄養分野の資金的・政策的コミットメントを発表することにより、世界の栄養改善に向けた取組をリードすることを目指すイベントである。（東京栄養サミット HPより引用：<https://www.n4g-tokyo2021.jp/>）

この2日間で様々な分野にわたり議論された成果を取りまとめたものが、次のページの『東京栄養宣言』である。紙面の都合で骨子を掲載した。関心のある方は下記に配布資料入手先のURLリンクを付したのでぜひ本文を読んでいただきたい。

配布資料『東京栄養宣言（コンパクト）日本語版』（配布元：外務省）

URLリンク：<https://www.mofa.go.jp/mofaj/files/100270079.pdf>



(上図:東京栄養宣言(コンパクト版・骨子) 外務省HP 東京栄養サミット2021の結果概要
https://www.mofa.go.jp/mofaj/ic/ghp/page6_000636_00001.html 配布資料)

◆解決すべき問題・栄養不良の二重負荷

東京栄養宣言の冒頭に「栄養不良の二重負荷」という言葉がある。これは、栄養が不足していることによる栄養不良と、栄養が過剰であることによる栄養不良が世界の様々な国で同時に発生している現象である。新型コロナウィルス感染の影響により、収入が途絶えたことによる栄養不足と、外出や適切な運動が不足したことによる栄養過剰がますます進んでおり、栄養不良の二重負荷は今まさに解決すべき問題である。

◆人口に対する総栄養量の問題

一方で国連の2019年の発表では、世界人口は2030年には85.5億人(2021年と比較し+6億人)、2040年には92億人(同+13億人)という予測が出ている。また糖質・脂質・たんぱく質の3大栄養素に着目すると、たんぱく質の総供給不足がすでに予測されている。たんぱく質は動物性のものと植物性のものがあるが、増加した人口にたいして足りないたんぱく質を動物性(肉および魚)で賄おうとすると、環境への負荷や海洋資源の枯渇につながりかねず、結果として持続可能性を損なってしまう。

◆栄養不足の解消① 植物性たんぱく質でカバーする

そのため、今注目されているのがプラントベースフード(PBF)である。日本では主に大豆を使った製品が流通しているが、前掲のたんぱく質の総供給不足への解決策を持った、日本古来の大豆文化と技術を上手くかけ合わせた製品が多い。筆者も多くのプラントベースフードを食べてみたが、味が非常によい。現状大手企業が先行する形の市場となっはいるが、今後はより食味に注目した商品や、地域性等の付加価値のある商品が出てきてもよいと思う。

当宮城県には「ミヤギシロメ」という食味のよい大粒の大豆があり、地域を上げておいしいPBFに取り組むことで世界に貢献することができるかもしれない。他にも当県食産品では、ずんだあんも今後高たんぱく食品・スイーツとしてのアレンジの可能性はある。

(右図:ミヤギシロメ 引用元:県農政部食産業振興課

<https://premiya.pref.miyagi.jp/lineup/18/index.html>)



◆栄養不足の解消② 水産物の陸上養殖でカバーする

海洋資源の維持と栄養不足の解消を目指し、魚の養殖の取り組みが進んでいる。国内での例として、ニッスイグループはサバや鮭・鱒といった魚の陸上養殖での商品化に力を入れています。AI・IoT技術を駆使し、魚体の管理と適切な給餌を行うことで海洋資源への影響を押さえながら商品供給を行うことを目指している。

(右図 引用元:養殖の推進 - ニッスイグループディスクロー

ジャー <https://nissui.disclosure.site/ja/themes/144>)

○ ニッスイグループ養殖関連事業所・養殖マップ



◆栄養不足の解消③ フードロスを減らす

一方で世界では年間7億トンの食品廃棄が発生している。これは世界の食料総生産量のおよそ3分の1の量にあたる(国際連合食糧農業機関、2017)。極端な話、このフードロスが適切に食事として摂取されれば先ほどの人口増加予測に対しても総供給量は足りることとなる。そのぐらい、フードロスの削減は重要で、食料問題の解決に対し効果的な課題である。

食産業者から発生している事業系フードロスは全体のうちおよそ6割を占めている。小売店やチェーン展開している飲食店では、情報技術を活用することで過剰仕入れによるロスを減らす効果が期待できる。また小規模な飲食店においては、小型急速冷凍機を用いることで多く仕込んだ分を急速冷凍し、つくりたての味をそのまま冷凍総菜として販売を行うことができるようになった。フードロスを減らしながら新たな「売り」を作っていくことが可能になるため、今注目されている。

液体急速冷凍機 凍眠ミニ ミニ



(左図:株式会社テクニカン液体急速冷凍機 凍眠ミニ 低温のアルコールで食品を急速冷凍させる。小型で100V電源で使用できるため、小規模な飲食店等で利用できる 引元元:

<https://www.technican.co.jp/product-info/tomin-mini/>)

◆栄養過剰の解消① 完全栄養食の大衆化

完全栄養食は一食分の必要栄養素がすべて摂取できる食品で、手軽に栄養バランスを整えることができる。国内では Comp や Base Food といった商品が販売されている。ベースフード社の Base Bread(右図:筆者撮影) は惣菜パンの仕立てになっており、食事として機能しながら1食2個あたり税込312円からと非常に求めやすい価格となっている。

さらに技術が進歩すればより廉価な商品や食味にこだわった商品が流通する可能性もある。日清食品グループも2022年の経営方針の中に完全栄養食プロジェクトを掲げており(2022.1.17付日本食糧新聞に掲載)、おいしい日本の完全栄養食が世界の栄養不良を解決するかもしれない。



◆栄養過剰の解消② フードログとフードプランのIT化



フードログというのは食べた食事・食物を記録することである。情報技術の進化により、スマートフォンのアプリにフードログを取るだけで、摂取した栄養素・足りない栄養素・積極的に取りたい食品・標準体重まで肥満を解消するための栄養バランス等を知ることができるようになった。

栄養過剰に関してはこれらの技術を知っているか、知ったうえでやるか・やらないかが重要なポイントとなる。今後食品売り場・外食との連動や、生命保険の料金プランへの連動など、動機付けと手軽さが進化すれば解決の方向につながるだろう。

(上図: カロミル 引用元: <https://www.calomeal.com/about-calomeal/>)

◆おわりに

本稿では世界規模での栄養不良の二重負荷問題の解決をキーに、さまざまな分野のフードテックを紹介した。ぜひ興味を持たれた方は実際に体験していただきたい。スーパーの棚に並んでいるプラントベースフードを食べてみるのもいいし、栄養が気になる方はフードログをはじめてみるのもよいだろう。そうすると自分と同じようなライフスタイルを持つ人が摂取しづらい・不足しがちな栄養素が見えてくるはずだ。商品開発と顧客ターゲティングの起点は案外そういうところにあたりする。

重要なのは、栄養不良を解決するための商品・サービス・下支えとなるフードテックは世界中の人の役に立つ＝世界中の人に売れる可能性がある、ということである。SDGsをスローガンではなく「役に立つことで儲かる分野、しかも世界中に」と捉え、商品開発・販路拡大につなげていただきたい。

仮想空間「メタバース」における

地方事業者の可能性

里舘 智大



昨年の診断みやぎ2021新春号にて『xR技術と地方食産業のマーチャンダイジング』について紹介しました。その後の1年で、xR技術を使用した仮想空間『メタバース』が各所で注目されるようになりました。メタバースとはどんなものなのか、利点と難点、今後の可能性についてメタバースに1年半以上住んでいる筆者が動向を紹介します。

◆メタバースとは

メタバースとは、メタ(超越)とユニバース(宇宙)をかけあわせた造語で、インターネット等で構築された仮想空間の中でも、様々な社会的活動を行うことができる場所やサービスのことを指します。

メタバースの参加者は、自分自身を表現するアバター(※キャラクター的なものでも現実と同じ見た目でも構わない)を使用し、他の参加者とコミュニケーションを図ったり、ライブ等のエンターテインメントを楽しんだり、また、共同作業を行ってメタバースそのものを構築していくこともできます。

VR技術を使用できるメタバースでは、対面で近距離で、顔を向き合わせてコミュニケーションが取れることから、最近ではビジネスツールとしての活用も進んでいます。特にリモートワークにおいて対面でのビデオ通話での仕事では発生しづらかった雑談や発想、複数人での丁々発止のディスカッションには絶大な効果を発揮します。

米SNS大手フェイスブック社は2021年10月28日、社名を「Meta(メタ)」に変更しました。SNSサービスからメタバース提供者へ事業を転換・拡大する目的があるとのこと。従前よりMeta社はVR機器「Oculus」シリーズを販売しており、また最新機種Oculus Quest2においては33,800円(税抜)まで価格を引き下げ、メタバース利用人口の増加に貢献してきた経緯があるため、今般の社名変更は自然な流れだったかもしれません。



(左図)Meta社のビジネス向けメタバースhorizon Workrooms 優れた空間認識機能で手元のパソコンをそのままメタバース上に表示、ゴーグルを着けたままキーボード入力ができます。引用元:

https://www.oculus.com/workrooms/?locale=ja_JP



1つのボードにアイデアを出し合う
コンテキストメニューを開いて、ボードにアイデアを出し合うことができます。



自分のコンピューターをVR内で使う
自分のコンピューターをVR内で使うことができます。自分のコンピューターをVR内で使うことができます。



会議室全体の注目を集める
バーチャル会議室を利用して、チームの注目を集めることができます。



チームとしてつながる
チームとしてつながる。チームとしてつながる。チームとしてつながる。

また米IT大手マイクロソフト社も2022年に同様のサービスとなる「Mesh for Microsoft Teams」を提供開始予定です。国内でもメタバース事業に参入する企業が増え、今後市場としても大きく拡大していく分野です。

◆メタバースの数だけ都市があるイメージ

メタバースには今のところ明確な定義はありませんが、必ずしもXR技術が必要ということでもありません。仮想空間があり、そこに人が(一時的にでも)住んでいるというイメージを持ってもらえるといいかもしれません。家があり、人が集まり、都市になるような感じです。XR技術を使用しない例では、ゲームにコミュニケーション機能を搭載した結果メタバースの性質を持ったもの(あつまれ! どうぶつの森等)や、スマートフォンでできるアバターコミュニケーションを通じてメタバースを構築しているものがあります。

重要なのは、メタバースごとに目的と文化が違うということです。コミュニケーションを楽しむところもあれば、ライブ等のエンターテインメントを楽しむところもあります。画期的な労働環境を提供するところもあれば、自由に創作活動ができるところもあります。また提供者が思想を設計していることもあれば、後から自然発生的に生まれることもあります。世界中の誰でも参加できるからこそ、そこに地上にはない新たな都市ができるという感覚です。

右図: ZEPETO(韓国:NAVER Z社)

スマートフォンのみで通話も含めたアバターコミュニケーションが行えます。若い世代に人気。また技術者やデザイナーは、住民(2億人の登録者)のために服や家等のデータを制作し販売することもできるため、メタバース上で実際のビジネスが構築されています。筆者も数カ月おりました。

クリエイターのためのZEPETO

ZEPETOはクリエイターのためのサービスです。
アバターのコーディネートから3Dワールドまで、直接制作し、
世界中のユーザーと共有することができます。



5,000万 ZEPETO Studioのアイテム販売数
150万 ZEPETO Studioのクリエイター
2億 ZEPETOアプリのインストール数

◆VR機器を用いた既存メタバースの一例

VR機器を用いたメタバースは、他の参加者と目の前でコミュニケーションが取れるため、より現実に近い、または現実をさらに拡張した体験を得ることができます。現在サービスが提供中のVR機器が利用できる主な一般向けメタバースサービスを下表にまとめてみました。

サービス名	運営会社	目的と文化
VRChat	VRChat Inc.(米)	コミュニケーション、観光、ゲーム
Recroom	Rec Room Inc.(米)	ゲーム、ゲーム制作
Cluster	クラスター株式会社(日本)	ライブ、エンターテインメント、イベント
VirtualCast	株式会社バーチャルキャスト(日本)	配信、コミュニケーション、制作
Neos	Solirax(チェコ)	共同クリエーション、メタバース

(表: 主なVRデバイスを用いたメタバース 筆者作成)

筆者は昨年の診断みやぎで紹介したVRChatの展示販売イベント「バーチャルマーケット」に2回参加した後、2021年の5月ごろからNeosに参加しています。

NeosはチェコのSolirax社が2018年5月からサービスを開始している「メタバースプラットフォーム」で、最大の特徴は「なんでもできる」ことです。

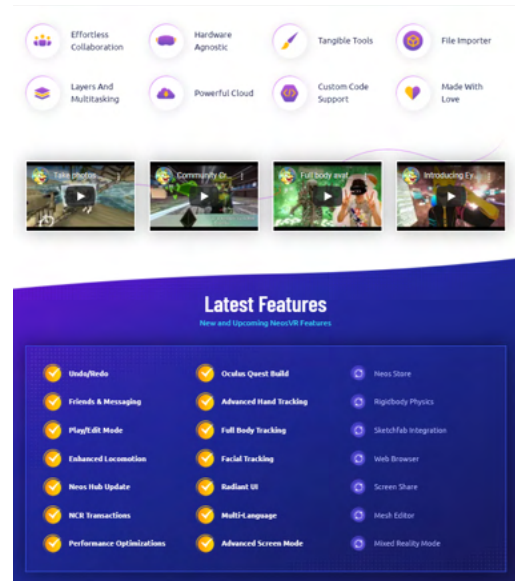
例えば今手元にある資料をメタバースに持ち込んで相手に渡すこともできますし、メタバース内で複数人で、リアルタイムでモデリングを行うこともできます。内部カメラも自由度が高く、1人でスタジオを構築してそのまま配信を行うこともできます。さらにノード型のプログラミング言語 Logix が搭載されており、プログラミングになじみがない方でも目で流れを追いながらプログラムを組むことができます。

(右図) Neosの機能および今後の機能実装予定

快適な共同作業、ファイルのインポート機能、クラウドシステムストレージ、カスタムコード、多言語対応、「戻る・進む」、顔や全身の動きをメタバースに反映させるトラッキング、決済機能等々……。将来のメタバースではこういうことができるであろうといわれている機能がすでに搭載されています。

またここには記載されていませんが、驚くほど音声や映像の遅延が少ないです。特に音声に関してはミリ秒単位の遅延しかなく、リアルタイムでの楽器演奏やDJプレイ、シームレスな講演や会議ができます。

100名規模の大人数の集まりには今のところ向いていませんが、チームでの共同制作やプロジェクトには非常に有用です。引用元：
<https://neos.com/>



他にも提供されているメタバースは世界中にありますので、皆様も一度目的に興味があるところへ参加してみてもはいかがでしょうか。

◆メタバースの利点と難点

さてこのように様々なことができるメタバースですが、事業という観点から見てどのような利点と難点があるのでしょうか。

【利点】

①どこからでも参加できる

通信環境と機器が整っていればどこからでも参加できます。特に地方の企業にとっては都心の取引先との商談・打ち合わせや得意先との会議にも使えます。交通費と移動時間と、コロナ下では感染リスクの低減も期待できます。

②誰でも参加できる

メタバースごとの規約に定められた年齢であれば誰でも参加できます。特に障害等をもっていて移動困難な方が**100%**の力で活躍することができるため、新たな人材発掘にもつながるかもしれません。

③ビデオ会議を超えたコラボレーションができる

面と向かって話すということは代えがたい価値があります。メタバースにおいては目の前で話すだけでなく表情をそのままメタバース上に表示してくれる機能(フェイストラッキング)が搭載されていたり、該当する機能がなくとも、「A・I・U・E・O」のそれぞれの口と顔の筋肉の動きを表示するだけでもかなり臨場感のあるコミュニケーションが取れます。

④言葉の壁を越えられる

メタバースによっては話した言葉がその場で自動通訳字幕で出力できることがあります。筆者が住んでいるNeosもそうです。先ほど「どこからでも参加できる」という利点を挙げましたが、皆様のビジネスパートナーが世界中にできる可能性もあるのです。言語対応で二の足を踏んでいた海外進出が一気に進むかもしれません。

⑤視力聴力をカバーできる

こちらはVR対応メタバースの話ですが、視力ピント調整機能がついているVR機器があります。またBluetooth対応の補聴器を使うことで加齢性難聴になってもパフォーマンスを落とさずに活動を行うことができます。この点でも活躍できる人材が増えると注目されています。

これまでに、メタバース用モーショントラッキングデバイス「HorizonX」やLUMIXバーチャルデータ販売等を行ってきましたが、新たなVR製品を3種発表し、より本格的にメタバース事業へと参入します。今回発表する3製品はパナソニックと協業開発し、Shiftall製品として発売します。

MeganeX

5.2K/10bit HDRのディスプレイを搭載した超軽量の6DoF対応VRヘッドセット

MeganeX

Shiftall



「MeganeX」は、SteamVRに対応した超高解像度・超軽量のVRヘッドセットです。メタバース上のVRユーザーが求めている「軽さ」を追求。年間2,000時間以上メタバース内で過ごすといわれるヘビーユーザーにも快適なプレイ環境を提供します。メガネ型のスピーカー内蔵の折りたたみフレームで、持ち運びもラクラク。リフレッシュレート120Hzで駆動する5.2K/10bit HDRのマイクロOLEDディスプレイを搭載し、世界最高水準の映像体験を実現します。6DoFに対応し、SteamVR対応の様々なVRアプリケーションを楽しめます。

MeganeXはSnapdragon® XR1プラットフォームを搭載し、最適化された高品質なVR体験を実現しています。また、米Kapin社と協業し、Lightning®マイクロOLEDディスプレイと、Pancake®レンズを搭載しております。

左図: MeganeX - Shiftall社

今春発売予定の国産VR機器。Shiftall社とパナソニック社の協業開発商品。軽量化が進み、視力ピント調整機能がついている。

現在のところ商用利用可能かどうかは不明だが画期的な商品である。

引用元: <https://ja.shiftall.net/news/20220104>

⑥住民がいる→そこに消費者および市場規模がある

一方でメタバースによってはすでに多くの住民がいることがあります。その人たちのために役に立つ商品やサービスを提供することで新たな販路となることもあるでしょう。

【難点】

①より現実に近い体験をするには機器の購入及びセットアップが必要

メタバースの利用はスマートフォンだけでも可能です。ただより現実に近い体験をするには機器の購入およびセットアップが必要となります。

②メタバースごとの文化に合わせたアバターがある程度必要

先ほど「メタバースごとに都市がある」という例えを出しましたが、メタバースごとに好まれる・歓迎される「見た目」があります。人が集まってコミュニティを形成している場所で、かつ好きな恰好をすることができるのでなおさらです。より現実的なアバターがいいか、キャラクター的なものがいいか、できる限り軽量なものがいいか等。

一方で1つのアバターでいろいろなメタバースに参加するための仕組みも徐々に整備されてきています。例えばVRMという規格のアバターは、さまざまなメタバースに参加することができ、また他規格への変換も比較的容易にできます。とはいえTPOにはある程度合わせたほうがよいでしょう。

③生活の一部となるため、誰しもが参加するわけではない

新たなコミュニティと新たな社会が構築されているため、現実社会で十分に満足している人・力を発揮できている人は特にメタバースに用事がないかもしれません。誰でも利用できるものではありませんが、だからといって世界中のあらゆる人が集まるとは限りません。

④利用規約が積層化する

特に事業でメタバースを利用する場合、利用する先の利用規約に適合しているかをチェックしなければなりません。必要な機材が増えるほどクリアしなければならない利用規約が増えます。（例）VRを使用したメタバースの場合：VR機器が商用利用可能であるか、メタバースサービスが商用利用可能であるか、表現できる幅はどこまでか、持ち込んだアバターが商用利用可能であるか 等 事業がこれから本格化というときに利用しているメタバースから利用停止を受けるということが起こらないようにする必要があります。

⑤法整備が未到達の分野がある

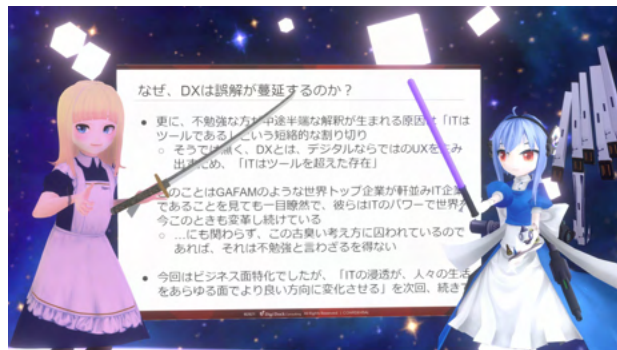
メタバースでの商取引についてはまだ法律が定まっていない範囲もあります。デジタル資産の所有権や、アバターを操作している本人の同一人格として認めるか、デジタル著作物についての著作権

をどう扱うか等。メタバースが新しい概念ですのでこれから法整備がなされると思います。実験的に使う分にはよいですが、慎重を期すならば決済機能は外部サイトに用意して促す、等の工夫が必要でしょう。

◆おわりに・・・今後の可能性

筆者の生まれは東北沿岸の小さな町です。仕事を探すにしても都市に出ないと話にならない。だから人一倍メタバースに対する思いが強いのかもしれません。

どこに生まれても・どう生まれても、世界中の人と一緒にコミュニケーションやコラボレーション、仕事や交流を日常的に取れるようになることの可能性をメタバースは持っています。一部ではすでに始まっています。ありがたいことに筆者も、仙台にいただけでは出会えなかった最先端の技術者の方や、他業種の方との交流をさせていただいております。



左図 コラボ配信:「アキナと夜会7」にて

メタバース Neos 内からの配信

九州のDX導入推進の専門家をお招きしてのウェビナー 自宅にいながら誰とでも仕事ができる一例

Neos ID : MerchantAkina

新たな仕事の仕方として、新たな市場の可能性として、興味を持っていただけたら幸いです。

最後になりますが、毎週月曜日21:00からメタバース Neosよりウェビナーを開催しております。YouTube等にも配信を行っておりますので、お気軽にメタバースの様子を見に来ていただければと思います。

診断みやぎウェブ版についてのお知らせ

いつも当協会ホームページをご利用いただき、誠にありがとうございます。

当協会のホームページでは本誌を含めた診断みやぎのバックナンバーを閲覧いただけます。



協会の概要と会長のあいさつをご紹介します

[詳しくはこちら](#)



相談・コンサルティングご依頼の流れ

[詳しくはこちら](#)



協会員を一覧でご紹介

[詳しくはこちら](#)

お電話でのお問合せ
022-262-8587
 営業時間 9:00～17:00
 (休診 12:00～13:00)
 不在時、留守番電話になる場合もあります。

〒980-0811
 宮城県仙台市青葉区一番町2-11-12
 プレジデント一番町303
 FAX 022-302-3412
 MAIL shindan-myg@etude.ocn.ne.jp

協会活動 [RSS](#)

令和3年1月度 相談担当当番表を公開しました。

2020年12月21日 [事務局からのお知らせ](#)

いつも当サイトをご利用いただきありがとうございます。令和3年1月度 相談担当当番表を公開しました。スマートフォンからご利用の方は一番下のバナーより、PCよりご利用の方はトップページ右のバナーよりそれぞれご確認ください。

[この記事を読む](#)

R2.12月度 相談担当当番表を公開しました。

2020年11月25日 [事務局からのお知らせ](#)

いつも当サイトをご利用いただきありがとうございます。R2.12月度 相談担当当番表を公開しました。スマートフォンからご利用の方は一番下のバナーより、PCよりご利用の方はトップページ右のバナーよりそれぞれご確認ください。

[この記事を読む](#)

R2.11月度 相談担当当番表を公開しました。

2020年10月23日 [事務局からのお知らせ](#)

いつも当サイトをご利用いただきありがとうございます。R2.11月度 相談担当当番表を公開しました。

相談担当 当番表

[会員専用ページ](#)

[協会会員専用ページログイン](#)

(参照元:一般社団法人宮城県中小企業診断協会ホームページ <http://shindan-miyagi.jp/>)

トップページの右下、診断みやぎバックナンバーのリンクから閲覧いただけます。診断みやぎの掲載記事の内容を訪問先等で見ていただきたい場合にご活用いただけます。

また、診断みやぎでは会員の皆様の記事のご寄稿を募集しております。皆様の見識をぜひ地域の中小企業の活性化につなげていただきたいと願っております。

掲載に関するお問い合わせはこちら

一般社団法人宮城県中小企業診断協会 広報委員会 shindanmiyagi@gmail.com

令和3年度研修交流会 活動報告

一般社団法人 宮城県中小企業診断協会 研修委員会

令和3年度の研修交流会は新型コロナウイルスの感染状況を鑑み、会場の定員を減らし、リモート配信との同時開催となりました。

①コンサルティング はじめの一步シリーズ

第1回・第2回・第4回の研修会は『コンサルティング はじめの一步シリーズ』と題し、これからコンサルティング業務を行っていく会員の方を対象に、各種計数の分析方法や着眼点、改善の手法等を研修しました。

開催回	日時	内容	講師
第1回	令和3年6月26日(土)	財務分析	菊田 克樹 会員
第2回	令和3年8月28日(土)	組織と人事	酒寄 久美 会員
第4回	令和3年11月27日(土)	マーケティング	里舘 智大 会員

②第3回研修会

第3回研修会は、昨年発行の診断みやぎ2021で取り上げたティール組織について、その内容と導入方法、メリットデメリット、ティールから学ぶ定着教育(オンボーディング)についての研修を行いました。

ティール組織とは

組織の**存在目的**をより発揮するために、**全体性**を保ちつつ、少人数のチーム単位での**自主経営**を行う組織形態



ティール組織の特徴

- ・ 全員が経営参画者である
- ・ 割り振られる数値目標や予算がない
- ・ 意思決定の判断基準が明確
→「組織の存在目的をより発揮するものであるか」
- ・ 採用もチーム単位 オンボーディング
- ・ 労務管理や給与の取り決めもチーム単位
- ・ 投資決定や資金調達もチーム単位で
- ・ 紛争解決のための手続き
- ・ 必要に応じて新たなチームを生む



講義資料の一部

またリモートで開催した交流会では、メタバースの記事でも紹介したNeosの実演・ウェビナーの様子もお伝えしました。

第5回研修会は令和3年3月、卸売市場と水産業界の基礎知識と題し、講師に高橋広之 会員を迎え、現地会場およびリモート配信の同時開催で行う予定です。多くの皆様のご参加をお待ちしております。

研究会紹介

当協会では、診断士相互の知識共有及び診断指導技能の研鑽・向上を目的とした研究会を開催しております。入会を希望される会員の方は、各研究会の連絡先までご連絡頂きますようよろしくお願い致します。

1.介護福祉事業研究会

代表者	酒寄 久美
活動日・頻度	隔月 第三火曜日(原則) 午後6時～午後8時
会費	会費:3,000円/年 会員数:8名
連絡先	酒寄 久美 (f_sakayori@yahoo.co.jp)
活動内容・成果	高齢化が進行し介護事業の社会的認知が高まる中で、介護事業としての存続・維持を図り社会的役割を推進していくために、また福祉事業としての存在・成長を図るため、中小企業診断士として今後生じてくる様々な課題・問題に対して、どういう対応、提案を進めて行けばよいか、改善・革新事例を集めるとともに、その研究を進めています。 研究成果は研究発表会や介護事業セミナーで共有している他、蓄積した知識・ノウハウを活かし、介護施設への経営改善等のコンサルタント活動も行っています。 令和4年度も、コロナ禍の中ではありますが、会員個々の知識・スキルの向上を図りつつ、研究会活動を継続してまいります。意欲ある会員の参加を期待しています。

2.食品MD研究会

代表者	里舘 智大
活動日・頻度	3ヶ月に1回(年4回) 第4土曜日 19:00～21:00
会費	3,000円/年 会員数:7名
連絡先	里舘 智大 (satodate.esterplanner@gmail.com)
活動内容・成果	令和3年度は新型コロナウイルスの影響等により研究会の開催を行うことができませんでした。令和4年度は本紙・診断みやぎにも掲載したフードテックと地方の食産業についての研究・共有・発表を行っていきたいと思っております。

	当協会では今後も時代に即した地域の食産業の『売り方』を研究・発表していきますので、興味を持たれた方は担当者までお気軽にご連絡下さい。
--	--

3.産廃業経営診断研究会

代表者	伊藤 秀則
活動日・頻度	4回程度／年
会費	入会金なし、年会費3,000円
連絡先	宮城県中小企業診断協会事務局
活動内容・成果	当研究会は、産業廃棄物処理業者が資格更新時における経営診断報告書等の作成依頼に対する受託業務を中心に活動しています。 主な活動は、経営診断報告書の作成を通じて産業廃棄物処理業者の皆さんの経営改善につながるノウハウの蓄積や業界内外の情報交換を行うことでメンバー間での情報共有を図っています。協会HPには経営診断報告書の作成事例等を紹介しておりますのでご覧下さい。

4.事業承継研究会

代表者	酒寄 久美
活動日・頻度	隔月開催
会費	年会費 3,000円
連絡先	岩見 裕司 (iwamiganken@outlook.com)
活動内容・成果	当研究会は、事業承継支援のための知識と技能を相互研鑽することを目的に2019年に発足致しました。現在、事業承継支援の経験が豊富な方から、未経験の方まで幅広い層の会員14名が在籍しております。 今年度は、親族内承継・従業員承継について、会員による事例紹介、意見交換等を中心に活動しました。次年度は、新たに第三者承継(M&A)についても研究する予定です。 また、宮城県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、専門家派遣やセミナーに関する情報を会員に提供し、活動や知識習得のサポートも行っております。

新入会員紹介

自分に何ができるのか

遠藤 智之



初めまして、この度協会に加入させていただきました遠藤智之と申します。

まずは、加入を承認いただいた理事の方々、実務補習でご指導いただいた先生方にこの場を借りて御礼申し上げます。

今後は、自分の弱みであるネットワーク不足（人見知り？）を克服すべく、研修会等にも積極的に参加したいと思っておりますので、ご指導のほどよろしくお願いします。

【プロフィール】

現在は仙台市在住ですが、出身地は見渡す限り田園風景の宮城県の県北地方です。

勤務先は、仙台市にある東北財務局という国の出先機関です。これまで、仙台のほか、東京、福島、山形での勤務経験があります。業務内容は多岐にわたりますが、私自身としては金融関係の業務経験が比較的長く、金融機関等支援機関や中小企業の皆様との接点も多かったことが、私が診断士取得を目指すきっかけとなりました。

年齢については、写真等々から推察いただければと思いますが、写真掲載まで考えが至っておらず、もう少しウォーキングに励んでおくべきだったと少し反省しています。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

以前から診断士の存在に興味がありましたが、新型コロナウイルス感染拡大が始まり、飲食店を中心に影響が出始めた頃、「今後、多くの中小企業が支援を必要とするかもしれない。」「自分にも何かできることがあるのではないか。」という想いが、資格取得に向けて踏み出すきっかけになりました。

また、勤務先で現役の診断士の方々とお話する機会があり、その課題解決に向けた考え方・取組姿勢に共感し、こういう世界で自分も共に学んでいきたい、自身の強みにしたいと考えたことも動機の一つです。

【今後の抱負】

まだまだ経験も浅く診断士としての肩書を取得したに過ぎません。また、勤務先の関係もあり、直ぐにプロの診断士として活動することも難しいのが実情ですが、勤務先においても課題認識や解決に向けた思考など学んだ知識や実務補習の経験等は活かしていると実感しています。

今後も常に自己研鑽を怠らず、少しずつでも経験を重ねながら、「自分に何ができるのか」ではなく、「自分は〇〇ができる」といえる中小企業診断士を目指したいと思います。

自己紹介

菅野 雄大



皆様はじめまして。この度中小企業診断士の登録をした菅野と申します。まだまだ皆様と比べると社会経験も少ない半人前ですが、まずは「自分のできること」を増やし、そこから「どうやったら中小企業診断士として企業に貢献できるのか」を自分なりに模索していきたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

【プロフィール】

福島県浜通りの新地町という小さな町の出身です。海と山に囲まれた綺麗な町です。大学卒業後いったん東京に就職しましたが、地元が忘れられず、3年程で帰ってきました。現在は地元の小売業で働いています。

これまで「SE職」、「販売促進部」、「店舗の販売員」を経験してきましたので、6年ほどの社会経験の中で「本部での仕事と現場仕事」の両方を経験できたのは良かったと思っています。逆に、「専門性」という面をこれから伸ばす必要があると思っていますので、資格の勉強や皆様との情報交流の中でスキルアップをしていきたいと思っています。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

中小企業診断士を目指すきっかけは、「今の自分を変えたかったから」です。このまま何の変化もなくダラダラと社会人を続けていていいのだろうかという思いがありました。じゃあどうしようかと考えた時に出会ったのがこの資格だったのです。

取得後の変化としては、一番大きかったのが仕事への取り組む姿勢です。今までは「自分に与えられた仕事」を終わらせることのみに集中していましたが、それが「なぜ会社はこのような方針で進めているのだろう」「この作業はこういう手順でやれば全体として効率が良くなるな」「この仕組みでは効率が悪いからどうにかできないかな」と、様々な事を考えて仕事をするようになりました。物事を見る視野が広がったともいえます。

【今後の抱負】

まずは、「自力で実務ポイントを稼げるようになること」を当面の目標にしたいと思います。せっかく資格を取得したのに、お金を出して実務のポイントを取るようでは本末転倒ですからね(笑)。

今後、研究会等を通して皆様と交流していけたら幸いです。実務補習の時もそうでしたが、モチベーションの高い方々とお話するのはとても刺激的で貴重な経験ですので、皆様とお話できるのを楽しみにしております。

今後ともよろしくお願いいたします。

企業に寄り添い、

長所を伸ばす手助けのできる診断士に

小林 大



皆さま初めまして。この度、宮城県中小企業診断協会に入会いたしました小林 大(こばやし さとし)と申します。

2021年より仙台を拠点に小林大中小企業診断士事務所を開き、独立診断士として活動をスタートいたしました。皆さま、どうぞよろしくお願いいたします。

【プロフィール】

1976年宮城県仙台市出身の45歳となります。仙台第一高等学校を卒業後、県外の大学を卒業し就職したのち、20代の中頃に仙台へと帰ってきました。中小企業の製造業、卸売業から、一部上場の電機メーカーを経て、再び中小企業飲食店に勤務した後に中小企業診断士資格を取得し、独立して今に至ります。

お会いするとだいたい身長の説明からすることが多いです。193.5cmで野球だと大谷選手と(身長だけは)同じぐらいです。お相撲さんだと照ノ富士関、スポーツに詳しくない方にはコブクロの黒田さんやクリントイーストウッドさんと、説明したりしなかったりします。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

中小企業診断士を目指したきっかけは飲食店時代にあります。会社や経営陣に対する愚痴を話しているときに、同僚の先輩が「さとし！なんとかしろ」と言ってきました。家に帰って調べても、具体的に何が出来るかという答えは出ません。そうするうちにキーワードがヒットしたのでしょう、「中小企業診断士」という資格をGoogleさんがおススメしてくるようになり、一次試験2回、二次試験1回を経て診断士資格を取得するに至りました。

資格取得後は毎月ごとに「中小企業診断士」という職種に対するイメージがどんどん変わっていき
ました。先輩の診断士先生とお会いするたびに、様々な経歴や考えの人がいることを知り、自分の弱
みも強みとして活かしていけるのではと思うようになりました。

【今後の抱負】

新型コロナウイルスの影響で様々な業界が苦しんでいます。中でもやはり、自分が直前まで
関わっていた飲食業界には特別な想いがあります。ライフスタイルの変化によって、以前のように戻
れるのかどうかは分かりません。企業に寄り添い、その会社・経営者・従業員の強みを引き出して伸
ばしていくことのできる診断士になりたいです。

そのためにも、他の診断士の先生方や他士業の方とも、横の繋がりをどんどん広げていけるように
頑張ります。

コンサルをするソムリエです。

齋藤 憲



この度、入会させて頂いた齋藤 憲と申します。転勤族で全国津々浦々、仙台は9ヶ所目の赴任地となります。初めての東北生活になりますので、皆様から色々とアドバイスを頂ければ幸いです。

【プロフィール】

広島県広島市出身。北海道大学経済学部卒業。食品メーカー(本業)に入社し営業、営業企画、宣伝、広報に従事。一昨年、本業企業が副業を解禁し本格的にコンサル活動を開始しました。外食業界に長く携わってきましたので、この経験を活かしながらコンサル活動を広げて行きたいと思えます。

ワインが大好きです。ワインの事で何かお悩み事があればお気軽にお問合せ下さいませ。またホームパーティーなどでワインを楽しむ会などを開催する場合は余興ネタとしてもお声掛け下さい。お料理に適したワインのご提案とご提供までサポートします。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

本業での営業時代に競合に大敗し、自身の営業スタイルを変革しようと思ったためです。従来の商品売り込みスタイルから、ターゲットの抱える経営課題を解決するスタイルに変革しようと決意したためです。取得後は自身の持つ提案の引き出しが格段に増えて数々の成果を上げることに成功しました。

少しかだけ宣伝ですが、2010年に共著で本を出版しました。「職業、企業内診断士」(同友館)こちらにいろいろ書かせて頂いております。アマゾンで中古本として購入出来ますので、よろしければ読んでみて下さい。

【今後の抱負】

将来の夢は、本業退職後に第二の人生でシンガポールに法人を立ち上げて、シンガポールで日本居酒屋の経営、日本でコンサル業を行いボケ防止のためにも飛行機移動でシンガポール、日本での生活を半々の比率にしたいと思います。

シンガポールを選んだ理由は下記です。

- ①今後も経済が発展すると予測できる、②事業法人税が日本と比べて安い、
- ③外食業界のレベルが高い、④大学時代の親友(シンガポール人)がいる

実現のためにこれから自己研鑽に励んで行きます。

入会にあたっての自己紹介

坂田 吉弘



宮城県中小企業診断協会会員の皆様、はじめまして。この度、入会させていただきました、坂田吉弘と申します。

現状では勤務先で副業が原則禁止されているため、なかなか皆様と診断士業務で一緒することは難しいのですが、情報交換などをさせて頂ければと考え、この度入会を希望いたしました。これからご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願いいたします。

【プロフィール】

福島県相馬市出身、1991年生まれの30歳です。高校まで福島県で過ごし、東京の大学へ進学。その後、東日本大震災を機に、東北地方に戻って東日本大震災から復興に取り組む人々のために働きたいと考えるようになり、宮城県の金融機関に就職しました。

勤務先では、初めに地元の相馬支店に配属となり、渉外業務、融資業務などに従事し、異動で本店勤務となり、2年間取引先の再生支援業務に従事しました。その後、勤務先の派遣制度を活用して中小企業大学校東京校中小企業診断士養成課程を半年間受講し、中小企業診断士の資格を取得。現在は仙台市内の支店で融資業務を行っています。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

初任店で融資業務に従事した際に、取引先に対する有益な助言ができる人間になりたいと考え、漠然と中小企業診断士試験の勉強を始めました。その後、異動となり、異動先で再生支援業務に従事することで、より一層取引先のために様々な知見を身に着けたいと考え、本気で中小企業診断士を目指すに至りました。

取得後は、自分の中で取引先を見る視点が増えたことなど、取得前の自分と比較して成長できたのではないかと考えています。

【今後の抱負】

上記のとおり、勤務先の関係から個人として診断士業務を行うことは難しいため、勤務先の従業員として、取引先に対して様々な提案を行っていきたいと考えています。このために、自身の知識やスキルをアップデートしていきたいと考えておりますので、皆様ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

頼られる診断士を目指します。

よろしくお願いします。

佐藤 渉



この度、貴協会に入会させていただきました佐藤渉と申します。

地元の銀行を一昨年に退職し、現在は関連会社に勤務しています。

平成8年に資格を取得以降は、企業内診断士ということでやってまいりました。

コンサルティングの実務はわからないことだらけですので、ご指導よろしくお願いします。

【プロフィール】

昭和40年2月20日仙台市出身。

東京の大学を卒業後、昭和63年に七十七銀行に入行。

福島県いわき市、宮城県塩釜市の支店に勤務した後、運良く中小企業大学校東京校中小企業診断士（鉱工業コース）養成課程に派遣され、群馬や神奈川の企業診断や北海道室蘭市の産地診断の実習を経て平成8年4月に中小企業診断士登録。

以降、本部や支店の業務を経て平成31年に銀行を退職。

現在は七十七リサーチ&コンサルティング調査研究部に勤務。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

私がまだ20代で、新米の融資係として水産加工業者などの担当をしていたときに「決算書だけでは本当の取引先の実態は分からない。でも分かったところで何をどう分析したら的確なアドバイスができるのだろうか？」という葛藤を抱いていました。

ちょうどその頃、行内で中小企業大学校への派遣を募集していると聞き思わず手を挙げ、同校での座学と実習を終えて、晴れて診断士となりました。

取得後は支店や本部の業務において資格を活かそうと考えましたが、銀行の仕事の枠内では十分な手応えを得られる機会には恵まれなかったというのが正直なところです。

【今後の抱負】

現在、診断協会にお世話になり企業診断実務の基礎を勉強させていただいております。

そのようにして得られた知識に自分がこれまでの社会経験で培ってきた経験などをプラスしつつ、経営者が気付かない経営の課題や問題点及びその改善方法を的確に指摘し、一人でも多くの経営者の方に「あの人に相談して良かった」と言ってもらえるような診断士となることが、私の今後の抱負です。

行政内部の診断士として

菅原 絵里



皆様はじめまして。この度、宮城県中小企業診断協会に入会させていただきました菅原絵里と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

【プロフィール】

宮城県気仙沼市出身で、高校進学を機に仙台市に引っ越し、気仙沼と仙台で過ごした期間が今年でちょうど半々となりました。大学院修了後、住宅設備機器メーカーを経て、平成27年4月、宮城県庁に入庁しました。

入庁後は、気仙沼圏域の地域振興をはじめとして、宮城県における医師確保、県営住宅の管理等の業務に従事してきました。その中でも、初任地である気仙沼の地方機関は中小企業支援を含む部署で、観光振興や地域づくり、商工会議所や商工会に対する補助金関係業務を担当しておりました。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

上述のとおり、県庁での初任地が地元の地域振興を担当する部署であり、また中学校卒業以来で戻った地元を社会人目線で見たときに、地元には様々な業種・規模の企業があり、それらの企業の努力により地域経済が形成されていることに気づき、県という立場から支援に携われていることにやりがいを感じていました。

その後2回の異動を経験し、再度地域振興に関わる業務に従事したいという気持ちが強くなり、幅広い知識を取得したい気持ちと、その知識を身に付けていることを理解してもらうための手段は何か、と考え、中小企業診断士を目指すこととしました。

資格取得後は、内部の人事面談で評価していただき、また、分野は違いますが建築士や保健師等、技術職の職員とそれぞれが持つ専門性について意見交換をする等、良い刺激を受ける機会が増えました。

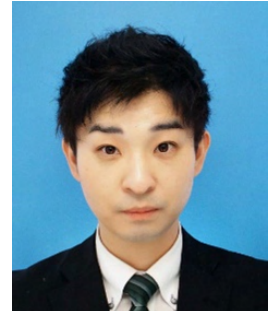
【今後の抱負】

今後は、中小企業支援部署であるか否かを問わず、企業内診断士として知識や経験の蓄積・自己研鑽に努め、関係機関と円滑な調整ができるよう心掛けるとともに、今後の政策企画立案に生かしていきたいと思います。

先輩の皆様方におかれましては、今後ともご指導ご鞭撻のほどどうぞよろしくお願い申し上げます。

地元中小企業の皆様から頼りにされる診断士

鈴木 崇広



宮城県中小企業診断協会の皆様、初めまして。2021年5月に診断士登録後、6月に入会いたしました鈴木崇広と申します。現在は「独立した中小企業診断士」、「会計事務所系コンサルティングファーム勤務」のダブルワーカーとして活動中です。まだまだ実務経験が少なく勉強中の身ではございますが、どうぞよろしくお願いいたします。

【プロフィール】

宮城県仙台市出身の34歳です。仙台第二高等学校を卒業後、国立大学法人東京海洋大学に入学し、ロジスティクスを専攻いたしました。大学卒業後は、NECグループの物流機能会社であるNECロジスティクス株式会社に入社し、物流企画職や営業職として、電気精密機器・半導体物流に関わる仕事を10年間経験いたしました。

その後、大手会計事務所系コンサルティングファーム仙台事務所での勤務を経て、現在は仙台市内で独立診断士として活動しつつ、別の会計事務所系コンサルティングファームにて中小企業様の経営・経理支援、財務診断に従事しております。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

きっかけは、2011年3月11日に起きた東日本大震災です。当時の私は大学生で首都圏に住んでおり、震災直後は地元に対して何もできなかったことが大変心残りでした。その後、東北地方の復興に役立てることはないか探し続けたところ、中小企業診断士という資格を知り、この資格を取っていつか地元中小企業の皆様の助けになりたいと思いました。

資格取得後は、専門家としての責任感が芽生えたことはもちろん、同じような思いを持つ方々との出会いが一気に広がりました。茶道に由来する「一期一会」という言葉がありますが、本当にその通りであると身をもって感じております。

【今後の抱負】

地元中小企業の皆様から信頼していただける診断士となるためにも、今まで以上にコンサルティングの実務経験を積み、さらに、業種を選ばず相談対応できるよう財務・会計スキルも強化していきたいと考えております。

まだまだ若輩者ではございますが、諸先輩方におかれましては、ご指導ご鞭撻のほど何卒よろしくお願い申し上げます。

伴走支援を実現する診断士に

須藤 真司



皆様はじめまして。この度、貴協会に入会いたしました須藤真司と申します。

出身は山形県ですが、より多くの人と関わり、より多くの中小企業の皆様の支援していきたいとの思いから入会を決めました。どうぞよろしくお願いいたします。

【プロフィール】

1984年生まれ、山形県山形市在住の37歳です。6人家族です(2021年元旦に双子が生まれました)。

神奈川県横浜市内の大学を卒業後、長男だったこともあり、故郷である山形県を地盤とする地方銀行に入行しました。初めの7年間は営業店に所属し、3年間で営業店業務全般を経験、その後は法人営業担当者として既存取引先深耕や新規取引先開拓業務を担いました。入行8年目からは経営(者)の視点を持ちたいとの考えもあり、希望し経営企画部署に異動。一般企業でいう経理業務を担い、財務・管理・税務会計業務、およびシステム導入や新会計基準導入等の社内コンサルティングを行いました。

直近では、得た知識を経営コンサルティングに活用するやり方を習得するため、2021年3月～9月の期間は会社を休職し、公益財団法人日本生産性本部で学びました(登録養成課程として受講)。

現在は復職し、これまでの知見を活かしながら中小企業支援業務等に励んでいます。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

中小企業診断士を目指した動機と聞かれると答えにくいのですが、先述のとおり、経営コンサルティングの実践力(コンサルティングのやり方)を習得する過程に中小企業診断士資格があったとい

う印象です。ただ、その過程で得たものは知識・ノウハウ面、人的ネットワークの面で自身の想定を超える良いものであったと考えています。

取得後の変化としては、中小企業支援業務を行っている中で、企業診断後の伴走支援が成されなければ、いくら課題を明確にしても実行できる中小企業は多くないと強く感じるようになったことです。

企業診断および伴走支援(実行支援)が適切に実施できるよう、日々の研鑽に加え、さらなる人的ネットワークの構築にも注力したいと考えています。

【今後の抱負】

私のありたい姿は、「自他の付加価値を高め、関係者の所得・消費を増やし、地域経済活性化に貢献する存在となる」ことです。

まだまだスタートラインに漸く立った状態であり、「この業種が得意です！」と言えるまで経験を積んでいるわけではないものの、これまで培った財務、人事、組織再編の知識やコンサルティング手法を活用しながら、皆様とともに地域経済活性化に向けて貢献していきたいと考えています。今後ともよろしく願いいたします。

これまで携わった中小企業の事例を以下に簡潔に記載しました(少なくて恐縮です)。意見交換やお仕事をご一緒させていただく際のご参考にいただければ幸いです。これからどうぞよろしくお願いいたします。

- ①製造工程の生産性向上支援(製麺製造業)
- ②経営改善計画策定およびPDCA実行支援(旅館業)
- ③主要業務のマーケティング戦略策定支援(不動産業)
- ④モチベーション等組織力向上支援(建設コンサルタント業)
- ⑤人事制度(賃金制度含む)再構築支援(情報サービス業)
- ⑥業務最適化計画策定、組織再編支援(介護業)

以上

令和3年度 協会の活動

5月 第9回定時総会

9月 第3回研修会

6月 第1回研修会

11月 中小企業診断士試験(二次筆記)

7月 夏季実務補習

11月 第4回研修会

8月 中小企業診断士試験(一次)

1月 中小企業診断士試験(二次口述)

第2回研修会

2月 冬季実務補習

9月 理論政策更新研修

3月 第5回研修会(予定)

秋季実務補習

入会のご案内

一般社団法人宮城県中小企業診断協会では、当県での活躍を希望する中小企業診断士有資格者の入会を随時受け付けております。

入会を希望なさる方については面談を行っております。詳しくはページ下の連絡先までご一報下さいますようよろしくお願い致します。

診断みやぎ 2022年新春号

発行日 令和4年1月31日

一般社団法人 宮城県中小企業診断協会 (編集担当: 広報委員会)

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町2-11-12プレジデント一番町303

電話 022-262-8587 メールアドレス shindan-myg@etude.ocn.ne.jp



祝祭日を除く、平日(月~金) 毎日受付中です。

10:00~12:00、13:00~16:00

電話相談窓口も、中小企業診断士が行っています。

経営革新

創業

事業承継

IT利活用

販路拡大

人材育成

資金繰り

補助金活用

経営革新等支援機関
一般社団法人 宮城県中小企業診断協会

〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-11-12プレジデント一番町303

電話 022-262-8587 FAX 022-302-3412

Eメール shindan-myg@etude.ocn.ne.jp

当協会は、宮城県の地域プラットフォームを構成する認定支援機関です。
中小企業診断士は、経営コンサルタントの唯一の国家資格です。