



会報 診断 みやぎ

2024
新春号
No.28

特集「中小企業も手軽に高速化！ノーコードDX」

一般社団法人 宮城県中小企業診断協会

診断みやぎ No.28 2024 新春号 目次

目次	1
令和6年 年頭所感	3
東北経済産業局 局長 戸邊 千広	
新年のご挨拶	5
一般社団法人 宮城県中小企業診断協会 会長 菊田 克樹	
特集 中小企業も手軽に高速化！ノーコードDX	
kintone を活用した東北企業のDX事例とポイント	7
サイボウズ株式会社 リージョナル営業部 東北営業G 鈴木 涼夏	
kintone 導入の記録と地方の中小企業活性化への期待と可能性	17
一般社団法人 宮城県中小企業診断協会 システム部 部長 里舘 智大	
診断協会 入会20年記念メッセージ	
入会20年はあっという間 一瞬の夢	25
オフィス かよこ 高橋 佳代子	
入会20年を振り返って	27
佐藤 健	
診断みやぎウェブ版についてのお知らせ	28
令和5年度研修交流会 活動報告	29
研究会紹介	32
1.介護福祉事業研究会	32
2.食品MD研究会	32
3.産廃業経営診断研究会	33
4.事業承継研究会	33

新入会員紹介	34
初心忘るべからず	34
大槻 淳一	
地域・社会貢献ができる診断士を目指して	35
大友 博文	
みんなが笑顔になるために	36
大藪 伸介	
経理(経営管理)を通じて中小企業を支えられる診断士に	37
小川 靖史	
みんなが夢をかなえられる社会に	38
草薨 達史	
エネルギー・環境を通じて社会に役立てる診断士を目指して	39
佐藤 真悟	
経営者に寄り添える専門家を目指して	40
清水 仁美	
中小企業の自走力強化と働く人々のウェルビーイングを目指して	41
清野 恵介	
様々な課題にしっかりと向き合える診断士を目指して	42
田中 佳紀	
想いを大切にする診断士を目指して。	43
乗田 宏悦	
「中小企業診断士」×「ウェブ解析士マスター」として、地元企業を支援します	44
安田 若菜	
令和5年度 協会の活動	45
入会のご案内	45

令和6年 年頭所感

東北経済産業局

局長 戸邊 千広



令和6年の新春を迎え、謹んで御挨拶申し上げます。

昨年は、新型コロナウイルス感染症が5類に変更され、社会経済活動が活発化する中、高水準の賃上げや企業の高い投資意欲など、前向きな動きが見られました。他方で、国際的な原材料価格の上昇や円安による物価高が継続しています。

政府は、国内投資を促し、イノベーション・生産性向上を図り、賃金・所得アップにつなげる、「投資・イノベーション・所得の3つの好循環」の実現に取り組んできました。

東北経済産業局としては、経済情勢の変化に柔軟に対応しながら、次の3つの重点施策を着実に実行してまいります。

第一に、中堅企業・中小企業・小規模事業者の生産性向上等を支援し、継続的な賃上げを促進します。

人手不足を補う省人化・省力化投資(カタログから機器を選ぶ仕組み等)、2024年問題への対応、円安を逆手にとった輸出・販路拡大を支援します。資金繰りや経営改善、円滑な事業承継支援に加え、価格交渉力強化に向けたサポート窓口や下請Gメンによる実態調査を通じて価格転嫁対策に取り組めます。

第二に、地域課題への対応と持続可能な成長の両立には、イノベーション、GX(グリーン・トランスフォーメーション)、DX(デジタル・トランスフォーメーション)、人への投資が欠かせません。

東北各地の大学や試験施設、次世代放射光ナノテラス等の拠点を核として、研究開発や事業化、新事業を創出するための産学官連携を進めます。また、「J-Startup TOHOKU」を通して、官民の協働によるエコシステムを構築し、スタートアップを支援します。未来社会の姿を世界に示す2025年大阪・関西万博は、東北のイノベーションや魅力を発信する絶好の機会であり、東北からの参加を促してまいります。

昨年、GX二法が成立しました。2050年のカーボンニュートラルに向け、適地が多いとされる洋上風力をはじめ、再生可能エネルギーの導入、水素社会の形成、省エネ型社会への転換に取り組みます。また、「TOHOKU DX大賞」による優れた事例の見える化など、東北地域のDXを進めてまいります。

東北を牽引する半導体、自動車、医療機器産業を強化します。「東北半導体・エレクトロニクスデザイン研究会」など産学官一体となって、人材の育成・確保やサプライチェーンの強靱化に取り組みます。

第三に、福島復興に向けた取組と防災・減災を着実に進めます。

ALPS 処理水の海洋放出による風評被害払拭のため、「水産業を守る」政策パッケージや「魅力発見！三陸・常磐ものネットワーク」を通じて、販路拡大や加工体制の強化など東北沿岸の水産業を支援します。昨年4月に福島国際研究教育機構(F-REI)が設立されました。東北、そして我が国における新産業創出を後押ししてまいります。

東北では、経験のなかったような短時間豪雨がここ10年、毎年のように発生し、回数も増加しています。中小企業の事業継続力強化やSS等の災害対応力の強化に取り組みます。

当局の組織理念『「共感」・「協奏」・「変革」ともにつくる東北。』東北を将来にわたって持続可能な地域とするため、皆さまとの出会い・つながりを大切にしながら、職員一同、次世代の東北づくりを皆さまとともに進めてまいります。

本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。

新年のご挨拶

一般社団法人 宮城県中小企業診断協会

会長 菊田 克樹



令和6年、新年あけましておめでとうございます。

昨年中は会員の皆様には当協会の活動に積極的にはご協力いただき誠にありがとうございました。また、行政機関、支援機関および金融機関の皆様におかれましては当協会に格別のご支援を賜り誠にありがとうございました。心より厚く御礼申し上げます。

当協会は昨年の総会から「宮城を元気に！」というスローガンを掲げて活動を行っております。これは「私達中小企業診断士が地域の経営者と共に大いに働き、成果を上げ、地域の中小企業ひいては宮城県全体を元気にしたい」というものです。

このスローガンを掲げるのは、我が国の労働者の約7割が中小企業で働いており、我が国が抱える様々な問題は正に中小企業の問題と言えるのではないかと思います。そして現在、地域の中小企業は少子高齢化および中央大手企業との競争といった根本的な問題に加え、コロナ禍、円安・原材料高および人手不足の厳しい環境の中で苦闘しております。ですから、今こそ私達中小企業診断士が地域の経営者と共に大いに力を発揮したいと願うものであります。

当協会はコロナ禍において企業に対する緊急支援対策等に協力してまいりましたが、今後はアフターコロナの中小企業支援、すなわち企業が恒常的に儲かる仕組み作り支援にこれまで以上に注力してまいりたいと存じます。

そのためには、とにかく私達診断士ができるだけ多くの企業と接する機会を作らなければなりません。地域のやる気のある経営者および将来地域経済を牽引する企業を見出していくためには私達診断士が自助努力を行うとともに、行政機関、支援機関および金融機関の皆様との連携を深めていくことが必要です。行政機関等の皆様におかれましては、企業支援が必要な時は、ぜひ、当協会を活用いただきたくお願い申し上げます。

さて、当協会の会員数は近年大幅に増加し、現在126名となっております。当協会の昨年の主な活動としては、まず、東北地方唯一の中小企業診断士試験開催協会として、1次試験、2次筆記試験・口述試験および実務補習を遂行し、東北地方の診断士育成に貢献いたしました。

また、会員の資質向上に寄与するために研修交流会および実践塾を開催いたしました。そして、協会の情報管理の厳正化、会員間のコミュニケーションの向上および協会業務の効率化を図るべく、キントーン・システムを導入いたしました。これらの業務遂行における会員の皆様のご尽力に改めて心から感謝申し上げます。

令和6年の干支は「甲辰(きのえ・たつ)」です。これには「成功という芽が成長し、姿を整えていく」という意味があるそうです。当協会は当地域の中小企業者の成功の芽が成長していきますよう、今年も全力で取り組んでまいりますので、皆様方のご支援、ご協力を何卒よろしくお願い申し上げます。

末筆ながら、今年の当地域の中小企業の活性化と、皆様のご健勝・ご多幸をご祈念申し上げます。新年のご挨拶とさせていただきます。

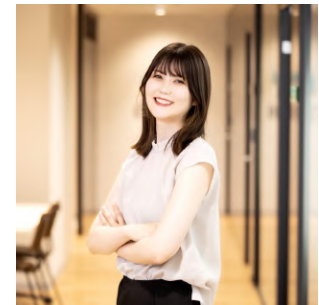
特集 中小企業も手軽に高速化！ ノーコードDX

kintone を活用した 東北企業のDX事例とポイント

サイボウズ株式会社

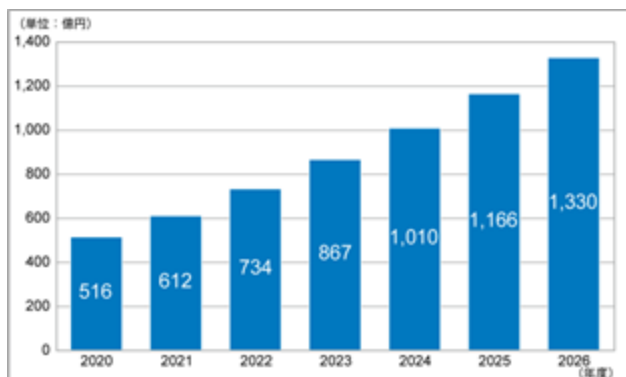
リージョナル営業部 東北営業G 鈴木 涼夏

<https://cybozu.co.jp/tohoku/>



近年ノーコード・ローコード市場が盛り上がりを見せているが(図1)、2011年に販売開始した当社のkintone(キントーン)は現導入社数32,000社を突破し、この市場で先駆者としてのポジションを築いている。国内でのノーコード・ローコード市場の拡大は、まさにDXや業務改革の推進にあたり、保有するデータの利活用を促進してビジネスをより活性化させるための業務アプリケーションを広範かつ迅速に開発するツールとして、このような開発プラットフォームに注目する企業が増えているといった背景がある。

図1. ローコード／ノーコード開発市場規模推移および予測(2020～2026年度予測)



出展: ITR『ITR Market View: ローコード／ノーコード開発市場2023』

※ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2022年度以降は予測値

1. サイボウズについて

kintoneを提供している当社は愛媛県松山市にて創業されたグループウェアメーカーである。『チームワークあふれる社会をつくる』を理念として、それに基づき情報共有ツールであるグループウェアやkintoneを提供している事業のほか、自社で培ったメソッドを活用し顧客に対してチームコンサルティングを行うといった事業も展開している。チームワーク・情報共有という考えからサイボウズでは、プライバシーとインサイダーを除くほぼすべてのコミュニケーションが公開され、社内の情報共有が徹底されている。また自律分散型の組織づくりを実現するための取り組みも多く実践しており、このような取り組みを通して、一人一人が企業理念に沿った言動や意思決定ができるようになるよう目指している。一例として下記のような取り組みを行っている。

- 口頭でのディスカッション、会議の議事録はすべて公開
- 経営会議は、リアルタイムでだれでも視聴可能＆だれでも質疑に参加できる（議事録や動画も即公開）
- 社長も含め、全員が互いにスケジュールを公開
- 社内の意思決定は「みんとり（みんなで取締役）アプリ」に意見を自由に書いたり、その意見を自由に閲覧できる
- 各自が報告書（日報や分報）をオープンに発信、フィードバックし合う
- 利用経費は全社公開され、疑問があれば質問する（インサイダー・プライバシー情報のみ非公開）

そもそも、「グループウェア」と呼ばれる社内の情報共有をサポートするソフトウェアを開発している会社であるため、当たり前と言えば当たり前のことかもしれないが、テクノロジーの力を使ってここまで情報が開示されていることは、社員に対し心理的安全性をもたらすことや、自律分散的に一人一人が意思決定していくことに関して重要な事項であると筆者自身も感じている。

2. kintoneについて

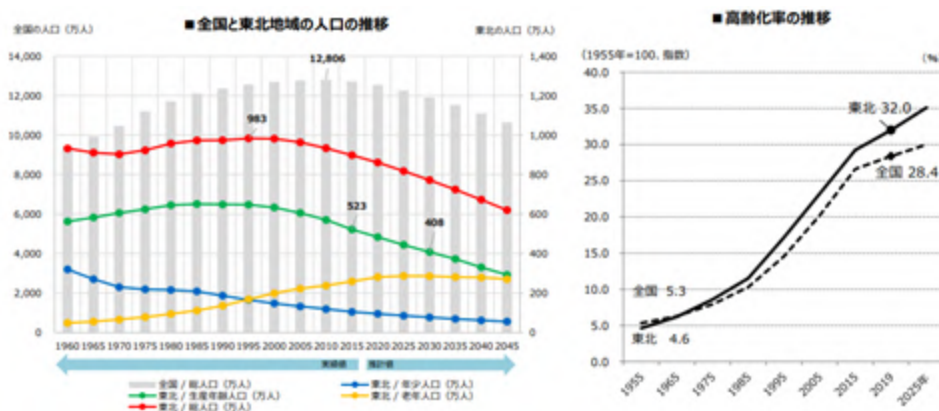
kintoneはプログラミングの知識がなくても、ノーコードで業務のシステム化や効率化を実現するアプリがつけれるクラウドサービス。社内に散在するエクセルや、煩雑なメール、紙の書類の山、申請業務、バラバラなシステムなど、業務を非効率にしている困りごとを解決できる。導入に特別なスキルや知識は必要なく、導入担当者の93%が非IT部門であり自分たちでチームの業務をシステム化して

いっている実績がある。つまりIT知識がなくとも業務をよく知っている人であれば自らシステムを構築することができ、かつそのシステムは自社業務にぴったりフィットした形でチームのみんなで活用していくことができる。また作ったアプリは後から修正・改善を繰り返すことができるため、事業のスピードや状況の変化に柔軟に対応が可能である。

3. 東北でDX推進を行っている企業が増えている理由

東北でDX推進を行っているもしくは行っていきたい企業が増えている理由として「人材確保ができない、将来できなくなる可能性が高い」ことが挙げられる。東北地域の人口は1995年をピークに減少しつづけており、全国のピークに比較して15年も早い。そして全国よりも高い高齢化率もあり、2045年には生産年齢人口≒老年人口が見えてくる。

図2. 全国と東北の人口の推移と高齢化率の推移



出典：経済産業省 東北経済産業局 東北地域の現状と課題（データ編）

それだけではなく東北地域の所得水準も全国平均から見るとかなり低い水準にあることや、労働時間が長いこと、それによる労働生産性も低いということで働き手となる若年層が東北地域から流出していくことに歯止めが利かない状態になりつつある。

このような東北地域の現状はまさにDXなくしては地域経済を支えられない状態。そんな東北地域でもkintoneを利用しDXを推進、ビジネスの変革を成功させてきた企業が多数ある。本章ではその一例についてポイントを交え記述する。

4. kintone 活用事例

4-1.卸売小売業（山形県）の企業の事例

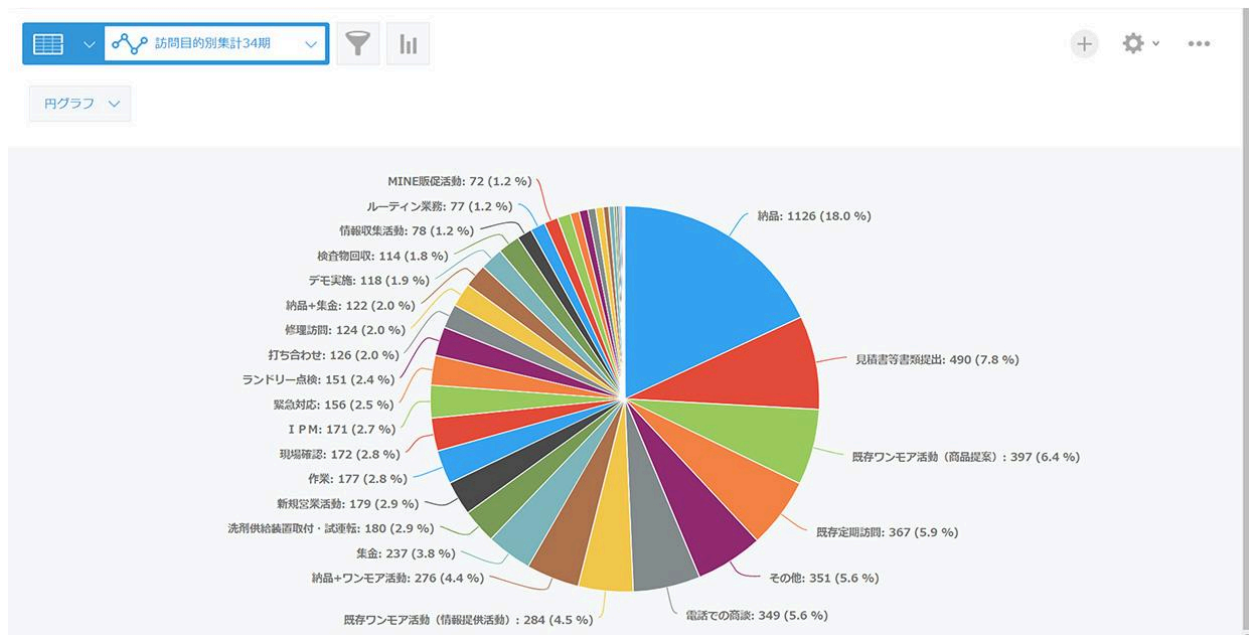
山形県で建物管理に係る資材の卸しや、食品衛生に関わる資材の販売・サポート事業を展開するケミカル産業株式会社(<http://www.eco-chemical.co.jp/>)ではkintone導入前、日報は大学ノートで運用されていた。ノートにはお客様との商談内容、使用した車両管理情報、ガソリン代などの経費精算明細を記載していたが、日付順だったため顧客ごとには並んでおらず、社員の退職や担当変更があると顧客情報を引き継ぐことが困難であったため、既存顧客の流出などに繋がっていた。

友人からの紹介でkintoneに出会った導入担当者は元々この日報の運用に疑問を抱いていたため、自身が先陣を切って経営層に顕在化している課題を訴えかけ、現場にもそれを伝えていった。

アプリを作成し定着させると会社内にいろんな変化が訪れた。ここでは3つ紹介する。まず1つ目は現場社員が自身の行動の振り返りやこれまでの活動の履歴が見えるようになったため、一人一人の活動の質が向上したこと。kintoneではデータにコメント欄が付随しているが、個々の活動に対し上長はもちろんみんながアドバイスを入れるようになったため、そこでの意識変化も大きいという。

2つ目は日報で活動を蓄積していくことによって、行動分析を行えるようになり、それをもとに現状を認識・成果につながったこと。ケミカル産業では日報で活動の種別を管理している。行動分析をしていくうちに、「営業担当者の納品作業が多い」という現状の認識ができるようになり部内でそれを元に議論、理想とのギャップを埋めるために具体的な行動計画を立案・実行できるようになった。

図3.日報(営業部) (円グラフ画面)



訪問目的の細分化はグラフ化してみると明確。これをもとに行動分析ができる。

3つ目は営業だけではなく他の部の協力を得ながら会社全体で新しい取り組みを進めようという意識の変化が生まれ、企業としての機動力の向上ができたこと。営業部での顧客訪問件数を上げる取り組みに対して、配送部ではそれを支える取り組みをすることで営業は営業(売り上げを作る業務)に専念することができるように。また配送部では管理部の支えもあり、個別でアプリを作成。訪問スケジュールを最適化するような仕組みを整えた。管理部は配送スケジュールを組み立てるまさに司令塔的存在となり、結果的に実務担当者は週5日の稼働のうち約2日間の業務時間の削減に成功。導入担当者は、

「今までは部門の中で、これは営業の仕事、これは管理部の仕事、となりがちだったんです。そうじゃなくて、各部門がそれぞれの業務でお客様と関わっていくからこそ信頼関係が生まれるわけで、kintoneによって会社一体となってお客様と関わるができるようになりました。なので、今はお客様と個人としてではなく、会社としてのお付き合いが成り立つようになってきたと思うんですよね。」と語る。

また、当初営業担当者の変更で顧客が流出してしまうという大きな問題を抱えていたケミカル産業だが、今では「ワンモア活動(顧客にプラスアルファの提案をする活動)」に注力できるようになったことで売上を伸ばし続けている。

日報に限らず、資産管理として定期業務で交換・設置した物の品番を管理しているアプリ等と紐づけ、お客様に関する情報(履歴)を表示している。

The image displays a software application for managing customer information. On the left, a sidebar shows a list of customers. The main area on the right is titled '得意先台帳' (Customer Ledger) and shows the details for a specific customer. The details are organized into several sections: basic information (得意先コード, 得意先名, 担当者コード, 担当者), contact information (郵便番号, 住所), product information (業種コード, 業態), and other details (TEL, FAX, 係合先, 直, 洗浄機メーカー, 洗浄機機種, 洗剤供給装置, リンス剤供給装置). A blue banner at the bottom states '画面上部はお客様の基本情報' (The top of the screen displays basic customer information).

得意先台帳

アプリ: 得意先台帳 レコード: 937

得意先コード: 250001 得意先名: 株式会社 〇〇〇〇〇〇〇〇 〇〇〇〇 担当者コード: 206 担当者: 〇〇〇

郵便番号: 〇〇〇〇 住所: 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇 〇〇〇〇 〇〇〇〇

業種コード: 〇〇 業態: 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇

地図を確認する

TEL: 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇 FAX: 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇 係合先: 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇 直: 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇

洗浄機メーカー: 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇 洗浄機機種: 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇 洗剤供給装置: 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇 リンス剤供給装置: 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇

画面上部はお客様の基本情報

訪問履歴

訪問日	作成者	訪問目的	報告事項
2023-01-23	山田健一	既存フスマ活動 (商品提案)	既存フスマ活動の進捗確認、商品提案の検討。
2023-01-13	佐藤	見積書等 資料提出	見積書の提出、資料の送付。
2022-10-06	渡辺	ルーティン来店	定期的な来店、商品の確認。

“次回キーイベント”から
次の行動を一覧で把握でき
訪問のつながりが見れるように

1つのお客様に対して複数の社員が
担当業務ごとに関わっている事がわかる

見積履歴

レコード更新日	案件名	進捗状況	添付ファイル
2020-08-25	水質検査 10 項目	受注	水質検査10項目20200824.xls (X)
2020-01-28	依頼あり、アルコール用スプレー容器、シャベネット	見積り	.pdf (351 KB) (X)
2018-06-26	道路路MF-1	受注	様 減価器.pdf (X)

見積りを出した後の進捗が一目でわかるよう表示

点検業務履歴

訪問予定日	実施者	業務分類	進捗状況	作業実施日	報告先	特記事項	添付ファイル
2023-01-05	田中 健一	J フィルター	完了	2023-01-05	直		
2022-12-01	田中 健一	J フィルター	完了	2022-12-01	直	1ヶ月/ 2ヶ月/	
2022-11-10	田中 健一	J フィルター	完了	2022-11-10	直	250001 500-1/ 500-2/	

問い合わせ案件履歴

作成日時	担当者	作成者	問い合わせ内容	お名前	進捗状況	対応可否	完了日
2020-04-14 15:47	項目	田中 健一	納品時の対応が少し変わりましたので報告します。 検温・名簿記入が必要になりました。、 入り口に張り紙があり「マスク着用厳守・37.5度以上の方は立ち入り禁止」とのことです。		完了		2020-04-14

引き継ぎ事項はここから確認できる

4-2.福祉業(宮城県)の企業の事例

宮城県にて、地域密着型の介護福祉施設、障がい福祉事業所、企業主導型保育園の7つの施設運営を行う有限会社穂乃香(<https://www.honoka-world.com/>)。1施設10～30名の職員が働く同社では会議の案内・業務連絡などを7つの事業所に向けて本社から全て紙で通達、事業所内で回覧をしていくことにより、情報のタイムラグやどこで止まっているのか分からないといった問題が起こっていた。また経営理念や目的、業務マニュアルも紙で管理しているため各ファイルがかさばるだけでなく、「知りたい」と思ったタイミングで情報にたどり着けないという問題もあった。

kintoneを導入したきっかけはコロナ禍において紙で行っていた検温記録に体温ではない体調不良を申告していたものの、無理をして働いていた職員にすぐ気づけず、後になってその方の体調が悪化してしまう事態が起きてしまったことから。人手不足の介護業界において、少しの体調不良であれば無理をしてでも働かないとという意識がある従業員が少なくはなかったという。このことからリアルタイムで周囲が体調の変化に気づいて声がけできる環境づくりを行うという必要性を案じたそう。きっかけとなった検温記録からアプリ作成をはじめ、今では「従業員の想い」に応える職場づくりをkintoneを活用して行っている。

代表はこう語る。

「介護業界ってどうしてもネガティブなイメージを持たれがちですが、職員みんなは志を持って働いているんですよね。その想いを大事にする上で、利用者さんと一緒に過ごす時間を整えてあげることが経営者にとって大事だと思っています。ただ、基幹システムだと行政水準を満たす報告だけになってしまい、内部環境のところまでフォローできないんです。言った言わない問題によるボタンのかけ違いや、報告業務の紙管理による煩雑な状態によって、職員は疲弊してしまいます。そこをkintoneで業務を整理し見える化することで、職員は負担が減って利用者さんと向き合う時間に集中できる想いに応えるためにも内部環境を整えようと取り組んでいます。」

介護業界においては特に制度変更があると現場の業務にも変化が起こる。作業が多くなることによって負担が増え、従業員が疲弊することはよく耳にすることだ。そんな負担を軽減するために、そして経営の想いを伝えるために、kintoneのアプリや社内の情報をまとめたポータル画面は「情報の掲示板」として役立っているようだ。

The collage demonstrates different ways to present information on a corporate portal:

- Portal Homepages:** Shows various layouts for company news, event calendars, and quick links.
- "Connective Items" Placement:** Highlights how important announcements can be placed prominently at the top of a page.
- Structured Page Layouts:** Examples of how to organize content with clear headings and numbered lists for readability.
- Data Visualization:** Multiple examples of bar charts and line graphs used in reports to track metrics such as employee attendance, training completion rates, and safety incident trends over time or by department.

4-3. 製造業(岩手県)の企業の事例

岩手県一関市にて、法被 や半纏、浴衣などの祭り用品を製造し、デザインから染め、縫製までを一貫して行う株式会社京屋染物店(<https://kyo-ya.net/>)。衰退産業であり、かつ位置する一関市はまさに消滅可能性都市でもあるという中で先代の父から受け継いだ会社は残業が恒常化しており、顧客情報や業務は全て父の頭の中にしかなかったという。企業を存続させていくために情報の蓄積や業務フローの見える化をするためお金をかけ、システム導入に踏み切るも失敗。

こんな中でkintoneに出会い、業務フローの見える化で残業も削減、創業以来最高の売上を達成することができるようになったという。

ポイントだったのは社長一人ではなく、みんなで一緒にゴール設定をしたこと。「何のために働いているのか」「会社を良くしたい、みんなで楽しい仕事をして給料を上げたい、働き甲斐のある会社になりたい」というゴールを明確にし逆算して手段を考えていった。社長だけではなくみんなが経営に関わる数字をオープンにし、そして今の業務を棚卸することでkintoneの活用が更に加速したという。

そんな中、祭り関係のオーダーが売り上げの多くを支えている京屋染物店に大打撃だったのがコロナ禍による祭りの制限・自粛だ。経営者は「祭り関係のオーダーが8割減るという危機的な状況を、従業員が自分事として捉えて『このままじゃやばい、自分達でなんとかしなきゃ』と、いろんな商品開発をして、主体的に売上を伸ばすための活動をしてくれました。仮にあの時、私だけが数字を見て、経営をしていたとしたら今この会社はないと思っています。」と語る。従業員が主体的に時代の変化を捉え、自社の状況を把握し、主体的に行動をすることができたのはまさにDXの本質なのではないだろうか。

5. まとめ

kintoneを利用しDXに取り組んで成功している企業のポイントは「情報共有」「社内風土」「ツール」この3つのポイントではないかと事例を通してまとめとさせていただきます。

また本章の事例は全て「おとなりさんから学ぶ！私たち東北のkintone活用物語」という事例サイト(<https://cybozu.co.jp/tohoku/>)に記載されているため、詳しくはそちらをご覧ください。

まずは「情報共有」。社内の情報格差をなくすことでトップだけではなく社員一人一人が主体性をもって、物事を判断することができる。また情報が共有されていることによりコミュニケーションの活性

化、仕事の属人化の防止、業務効率と生産性のアップにつながる。情報が人ではなく、会社に溜まっていくようになるためそれ自体が資産となる。

次に「社内風土」。変革をする際に、周りに協力を得やすい環境であることやコミュニケーションを円滑にとりながら進めていくことができるような風土づくりも大切だ。その際に組織の企業理念、事業計画などのみんなで目指す先の認識・価値観の浸透が図れていることが大前提となる。企業の目指す先を設定せずに物事を進めていくというのは、ただただ目的地を決めずに歩き続けるようなもの。何をすることが正解なのかわからないため、自分からは動き出せず、誰かの指示に従って動くしかない。そしてそのような組織体ではそれぞれが持っている自身の個性を発揮することも困難であると言える。

最後に「ツール」。上記2点を支えるためにも必要になってくるのがツールである。コロナ禍を経てリアルかつ対面で進めるコミュニケーションよりも非同期かつオンライン上で進めるコミュニケーションが圧倒的に多くなった。このようになると、情報を共有し溜めていく場所・コミュニケーションをとる場所がそれぞれ分散してしまい、スムーズに業務を行うことができなくなる。そのように、「まとめておく場所」がまずは必要になってくる。またツールにおいては時代の変化・企業の変化に応じて柔軟に設計ができる要素も大切だ。長期的な計画や業務範囲が大きな計画は、不確定要素が大きく計画にズレが生じやすい。計画にズレが生じると、当初の計画の前提条件も変わるので、再度全体の計画をし直す必要が出てくる。改善を小さい単位で素早く繰り返すことができると最初にすべての計画を立てる必要がなくなるので、計画に係る作業やコストのムダも最小限にすることが可能になるためだ。

最後に、「高齢化・過疎化の最先端地域である東北でDXを進め、成功しているところは少ない」こういった話を耳にすることがある。成功とはいったい何を指すものなのか、それぞれの企業によって物差しが違うため確かにそのような企業が出てくるのは難しいのかもしれない。一方で、kintoneを活用することで変革をし続けることができる企業体質になり「より良く」なっている企業が多くあること。また本章では紹介しきれなかったが、そのような取り組みを支える伴走者の立場の方がいることも当社は多く知っている。

そして、このような取り組みを東北地域に広めていくことが私たちにとっての使命だと感じている。

kintone 導入の記録と

地方の中小企業活性化への期待と可能性

一般社団法人 宮城県中小企業診断協会

システム部 部長 里舘 智大



当宮城県中小企業診断協会では、令和5年6月よりkintoneの運用を開始しました。現在では主に理事・委員の活動のツールとして、会員宛の情報発信ツールとして、研究会の交流スペースとしての活用を行っています。

今回は導入にあたった際の記録と、kintoneの現在の利用状況、今後の展望について記し、また後半では私自身がkintone導入・利用を通じて感じた地方の中小企業に「これは使える！」と思った点を挙げ、地方の中小企業がもっと元気になるためのツールとしての紹介をしたいと思います。

1. 現在のkintone 利用状況

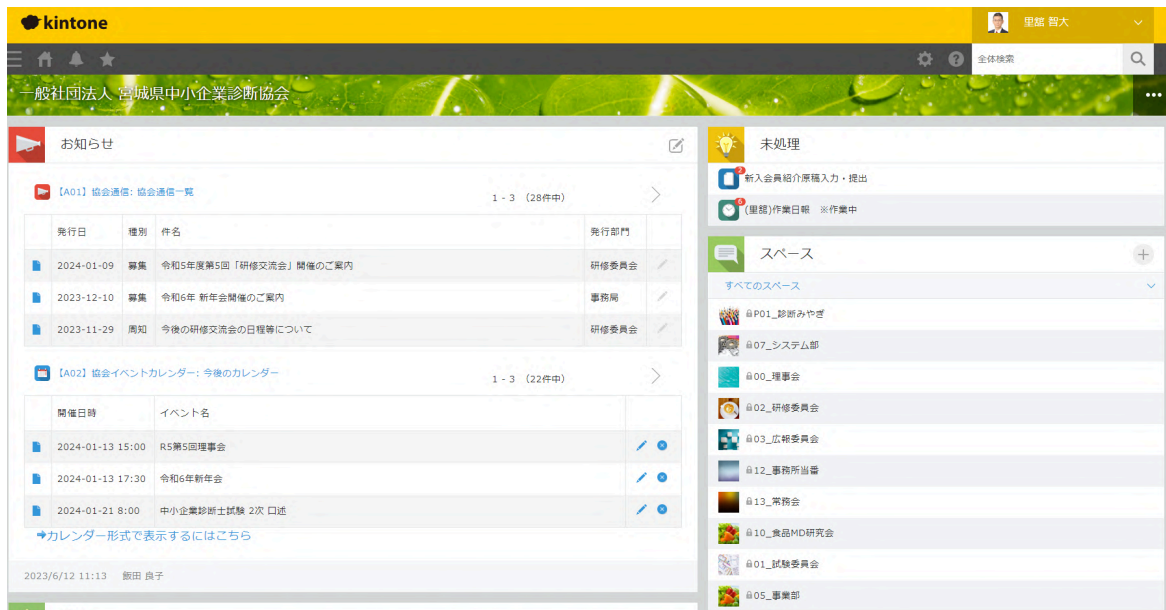
現在の宮城県中小企業診断協会の kintone は以下のような構成になっています。

- 利用対象者：全会員
- ページ構成

①一般会員向け	②研究会スペース	③各部会向けスペース
ポータル(入り口)	各種スレッド	各種スレッド
協会通信	各種アプリ	各種アプリ
イベントカレンダー	ファイル管理	ファイル管理
会員情報の登録/更新	スケジュール調整等	進捗管理
お問合せ	※研究会ごと自由に設計	スケジュール調整など

- 制限している機能：所属スペース以外での個人間でのメッセージのやりとり（ピープル機能の無効化）

自由闊達な議論の場もあっていいとは思ったのですが、当協会は会員組織であること、協会に入会したからといって会員には協会の活動や発展に協力する義務は発生しないこと、ダイレクトメッセージ等での会員間の各種営業行為をどうするか？等に明確なルール決めをしていないことから、所属スペース以外での個人間メッセージのやりとりの機能は無効化しています。今後の検討事項です。



2024/1/10時点でのポータル画面

部会や研究会、プロジェクト(本誌など)への参加に応じたスペースが表示される

良くなった点

①協会公式の、クラウドの、ファイル保存場所ができた

当協会は中小企業診断士の集まりなので、協会を運営している理事も診断士です。そうすると各先生方が様々な分野でご活躍なさっていますから、理事が事務所等に一堂に会することが少ないです。スケジュール的には年6回の理事会、理論研修、定時総会の年8回のみです。一方で当県は中小企業診断士試験実施地区でありますので、イベント運営とそれに付随する作業は比較的多いと思います。

そうしますと各部会の作業ファイルは各自のパソコンに持つこととなり、必要なファイルが欲しいときに各理事に連絡をして取り寄せる、という作業がありました。

また理事・監事は2年で改選があります。引継ぎ時も各理事から次の理事へファイルを送付することはあるのですが、協会にマスタとして取って置くことをしておりませんでした(協会にもPCはあります)。

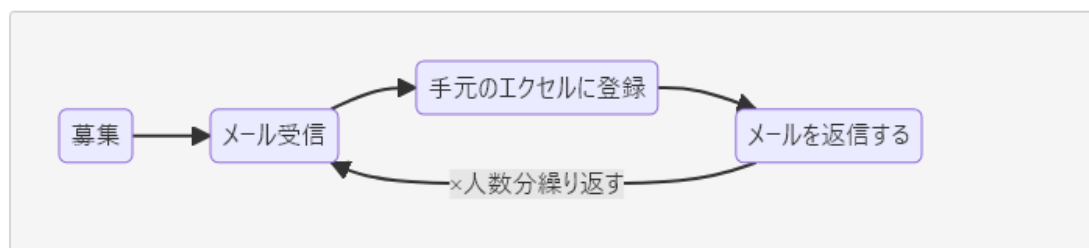
kintone導入後は、各部会の必要な場所に作業ファイルを保存することができるようになりました。

万が一担当者に何か不測の事態が発生しても進捗が停止することが無くなりました。この点は kintone でなくてもクラウドストレージを用意すれば解決しそうですが、①ログインがしやすい ②各自のパソコンでの設定が少ない ③ファイル一覧画面に説明をセットにできるなどの点で、ITがちょっと苦手だなという方が理事・委員になっても使いやすい設計になっていていいな、と感じます。

②メールの使用頻度を減らせた

中小企業診断士として活動を行っている、データの機密には細心の注意を払わなければいけません。これまではメールでデータのやり取りを行っていたのですが、これをkintone上で行うことができるため、メール送信事故のリスクが減少しました。

また、こちらは該当する理事だけなのですが(しかし切実な問題でした！)、一般会員向けのイベント(研修会等)を案内・参加を募集する場合、以前はメールで募集を受け付けていたため、タイミングによっては1日に20通近くメールが届きます。仕事のメールとは別のメールアドレスで受信していたものの、それでも見落としが発生することがあります。すなわちさまざまな募集にかかわる下図の作業をほぼすべてなくすことができました。



改善したい点

①それでもメールはやってくる

部会内のスペースでも共有したくない内容については個人間メッセージを制限している都合上、メール送信になるのは仕方ないと思います。ただ、まだまだ「単にログインするのが面倒くさいから」等の理由で、本来なら共有すべき事項をメールで送るというケースがあります。

また、クラウドの仕組みそのものが信用ならない等の理由で「自分は使わない」という方もいらっしゃいます。第三者機関によるセキュリティ認証の内容についてではなく、心理的なものが大きいかと思います。

時間をかけて、徐々に業務範囲を広げていけたらなと思っています。

②業務効率化への意識づけ

理事・委員とも中小企業診断士の当協会は、診断士としてどんな活動を行っているかで部会活動・協会運営に使える時間が人によってバラバラです。企業内診断士の方、支援機関所属の診断士の方、独立コンサルの方、今は一線を退いている方等々。

しかし、時間を拠出しやすい側に業務効率の基準を合わせてしまうと、時間を拠出しづらいメンバーは大変です。また先程挙げた通り理事は2年ごとに入れ替わりますから、このバランスが崩れると業務負担が一気に傾きます。各理事の貢献意欲に甘えることなく、持続可能な事務フローを目指していきたいです。

2. 導入を振り返って

2-1 kintone SIGNPOST(サインポスト)を活用しよう

これは当協会導入時にできなかったことへの反省ですが、これから kintone を使って業務改善を行っていこうという組織の皆様には、ぜひ導入前に kintone SINGPOST を使って姿勢の擦り合わせを行ってほしいと思います。

kintone SIGNPOST は、サイボウズ株式会社が販売している、これまでに kintone を使った業務改善を行った経験者の意見をもとに、考え方やコツを網羅的にまとめたツールとなっています。冊子とカードがあり、このカードを使って、プロジェクトチームで記載されている項目について認識を合わせることができます。



kintone SIGNPOST

目的の設定、プロジェクトの企画、設計と構築、リリースと定着、運営、継続企画の 6つのフェーズに分けて、どのような姿勢で取り組んだらよいか、取り組み方法、優先順位などのグランドルールを設立するのに役に立ちます。ウェブにもコンテンツがあります

(<https://kintone.cybozu.co.jp/kintone-signpost/>)

kintone はノーコードで開発できること、また現場主体の業務改善が推進力になることもあり、開発参加メンバーの情報技術に対する知識・能力・経験が必ずしも高いメンバーだけにはなりません。システム開発の専門家から見ると、他のメンバーにPMBOK等のプロジェクトマネジメントのフレームワークが適用できなかったり、用語が通じなかったりするでしょう。「このぐらいは出来て当たり前という事」が続くと、システム開発の経験者だけが固まって進めるようになり、他のメンバーが疎外されたように感じるが発生します。技術的負債を抱えないためにノーコード開発を行ったのに、結果的に維持更新ができないものが完成してしまいます。またその過程そのものが、意図しないハラスメントを生んでしまうリスクもあります。

ですので、開発チームでのグランドルールを、開発前に決めてからスタートすることを強くお勧めいたします。参考までに、厚生労働省で配布しているハラスメントの類型を示しておきます。



ハラスメントの種類と種類

画像配布元:あかるい職場応援団(厚生労働省) <https://www.no-harassment.mhlw.go.jp/>

2-2.kintone の仕様の理解にはアソシエイト試験資料が役に立つ

これは実際に行ったことですが、kintone はノーコードで開発するための様々な仕様があり、開発にあたってはその学習と理解も必要です。ウェブでもヘルプが入手できますが、kintone の認定資格であるアソシエイト試験のテキスト及びYouTubeで配信されている学習動画が、仕様の理解に非常に役に立ちます。操作マニュアルとして1冊お手元に置いておくとよいでしょう。



アソシエイト試験対策テキストと認定証

なお、私事ですが、せっかくの機会と思い認定アソシエイト資格(kintone 認定アソシエイト2023)を取得しました。導入支援から伴走支援の場面で、診断士の知識・見識・事業の理解力が非常に役に立つと思っています。

3. 地方の中小企業へのkintone おすすめポイント

当協会の kintone 導入を行っていた期間、県内事業者様へのコンサルティングを行っている中で、「この問題なら kintone を使うのが効果が高そうだ」と判断し提案したことが数度あり、その中で実際に kintone の導入に踏み切った事業者様もいらっしゃいます。そこで、私見ではありますが kintone のおすすめポイントを紹介します。

1. 費用が安め

自分たちで作るとはいえ、基幹業務ソフトが45,850円/年(ライトプラン・5名分)からできます(2024.1.14時点)。

2. 必要な分だけ、時間がある時に作れる

手の届く範囲から、少しずつ、継続して開発できます。

3. 社内ツールであれば、そんなに厳密に設計しなくてよい

データフロー図等も簡易なものでよいと思います。無くてもいけるかもしれません。

4. 日本語で書いてある

利用者にとっては、とにかく横文字が少ないです。

5. 入力画面そのものに、操作説明を書ける

利用者にとっては、操作を覚えなくても、書いてある通りに押せばOKです。

6. 表計算およびデータベースの技能がなくても使える

特に地方の中小企業でIT人材を採用しづらい場合等でも使えます。自分で育てよう！

7. 紙とメールのやりとりが一気に減る

紙を印刷して届けに行く時間、メール事故、一気になくせます。

8. 何より.....圧倒的に時間が浮く！

浮いた時間で真の「業務の付加価値を生む活動」を！

4. おわりに

「経営者は孤独である」なんて格言を聞いたことがあります。資本提供している立場でしか分からないことがあるのは当然だと思います。

ですが、正しくツールを使って、正しく情報を共有することができれば、“資本提供している立場でしか分からないこと” 以外はその孤独から解放されると思っています。最後の判断するのは経営者の仕事ですが、企画や施策の立ち上げは経営者でなければいけない、なんてことはありません。

今回は kintone の話をしましたが、他にもさまざまな業務改善ソフトがあると思います。「収益は上がらないのになんだか忙しい」「いろいろやりたいことはあるけれど手が回らない」「日々の業務で忙しく記録や分析をしていない」このようなことに思い当たりがある場合、業務改善ソフトがきっと役に立つことでしょう。

最後に。当協会の kintone を使った業務改善・効率化もまだまだ途上です。120名を超える診断士を抱える当協会。皆様の力を集めればもっともっと、“宮城を元気に”することができると信じています。

皆様のお力をお貸しください。どうぞ宜しくお願い致します。

診断協会 入会20年記念メッセージ

この度中小企業診断協会に入会して20年となった会員の皆様から、入会20年を記念し、これまでの活動を振り返っての感想と、後輩診断士へのメッセージを頂きました。

入会20年はあっという間 一瞬の夢

オフィス かよこ 高橋 佳代子



【プロフィール】

大手メーカーで、在職中に診断士資格取得。こっそり副業で業務開始
宮城県中小企業診断士協会資格取得と同時に加入
大震災を機に独立 オフィスカよこ設立 創業支援を専門とする

【診断士活動20年を振り返って】

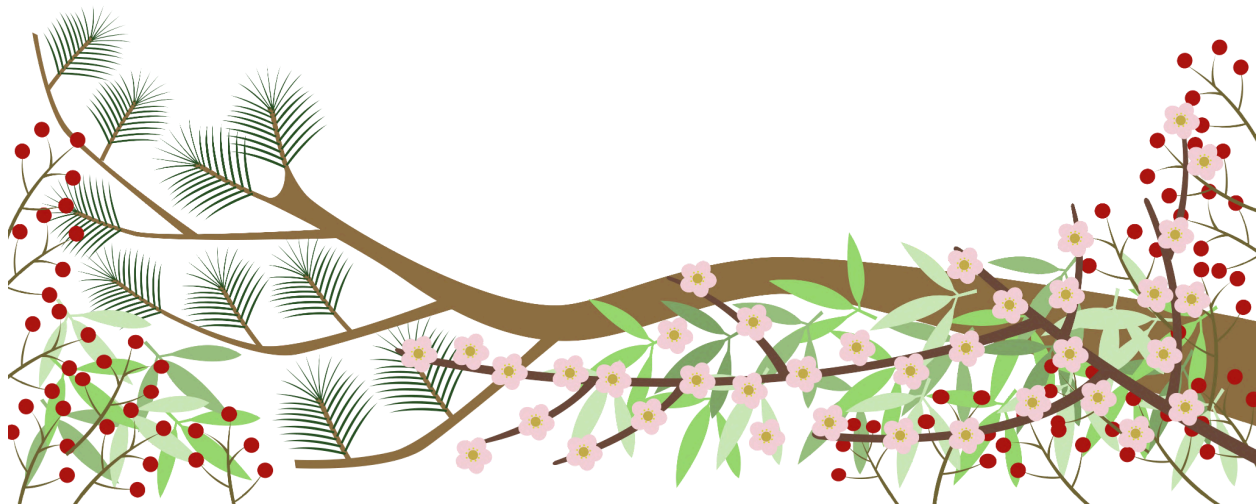
20年前の私は、せっかく苦勞してとった診断士資格、何か活かす方法はないかしら？会社では全く活用することができません。そもそも診断士って何をしているの？で、協会に入会しました。高い会費分は取り戻したい。

研修会、研究会などにせっせと通う日々。人生の歯車が回り始めました。たくさんの出会いときっかけに導かれ「診断士で生きるといいかも。あってるかも、使命に呼ばれている感じがする」と独立、現在に至ります。診断士の資格を活用しようとした日から私の本当の人生が動き出しました。いまでも学ぶことは多く日々修行の毎日です。20年は一瞬の夢。

【これからの診断士へのメッセージ】

あなたには、たくさんの道があります。診断士として学んできた知識があります。自分の持ち味を活かして素敵な診断士として自分の道を歩んでください。出会いときっかけを手繰り寄せてください。

”「あなたを待っている誰か」がいて、「あなたを待っている何か」があなたに見出されることを待っている。「ヴィクトール・ فرانクル」”



入会20年を振り返って

佐藤 健



宮城県中小企業診断協会に入会し、おかげさまで2023年度をもって20年を迎えることができました。

私が中小企業診断士試験に合格し、当協会に入会したのは平成15年3月、当時28歳の時でした。当時は協会のなかでも比較的若いつもりでおりましたが、流れる年月というのは残酷なもので、すっかり50の声を聞く手前になってしまいました。

孔子曰く、「四十にして惑わず、五十にして天命を知る」とはいうものの、この年になっても天命など知るべくもなく、いまだ惑うことばかりであります。

入会当時から継続して株式会社七十七銀行に勤務し、企業内診断士としてキャリアを積んでまいりました。融資や営業の業務などにおいて、日頃から中小企業の皆さまと取引をしておりますが、この20年間、協会の皆さまから提供されるさまざまな知見や情報に触れ、多くの学びを得ることができました。これらの経験が私の仕事、ひいては人生において大きな影響を与え、成長の一助になっています。

また、協会の各種研修会や交流会において、同じ志を持つ協会員との出会いがあり、これが新たな気づきを得るきっかけとなりました。共に学び合い、助け合いながら中小企業における各種の課題に挑む協会員の皆さまとの絆は、私にとって非常に貴重なものとなりました。

入会20年を機に、私の経験と知識を共有し、他の協会員と協力して共に成長していけるよう思いを新たにしたいと考えています。

これからも宮城県中小企業診断協会と共に歩み、新たな挑戦に向けて一層精進してまいりたいと思いますので、協会員の皆さまにおかれましては、引き続きご指導ご鞭撻のほどをよろしくお願いいたします。

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

[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](#)

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](#)



相談担当 当番表

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。



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

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kintoneお問い合わせフォーム、または以下のアドレスからどうぞ。

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5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5年度の研修交流会は全6回の日程で、そのうち4回が終了しました。多くの会員の皆様の参加を頂き、ありがとうございました。」

第1回研修会『中小・小規模企業の経営戦略』

令和5年5月13日開催 講師: 渡辺 進也 会員

第1回の研修会は、渡辺進也会員の著書『おたく以外にも業者ならいくらでもいるんだよ...と言われたら～社長が無理と我慢をやめて成功を引き寄せる法則22』の出版を記念し、中小・小規模企業が取べき経営戦略の考え方・支援手法についての研修を行いました。



第2回研修会『プロのコンサルタントとして自立するために』

令和5年6月17日開催 講師: 元一般社団法人香川県中小企業診断士協会会長

山下 益明 先生

第2回の研修会は特別講演と題し、元一般社団法人香川県中小企業診断士協会会長の山下益明先生を講師に迎え、「プロのコンサルタントとして自立するために」をテーマに研修を行いました。

診断士が活躍して稼ぎ、世の中に貢献するためにはどう取り組めばよいのか、先生の体験談も交えながらの熱い講義を頂きました。



第3回研修会『財務分析と経営改善の手筋(レシピ)』

令和5年9月9日開催 講師: 菊田 克樹 会長

第3回の研修会は当協会長・菊田克樹より、財務分析と経営改善の手筋(レシピ)についての研修を行いました。実際の企業支援で使う分析手法や、社長の役割、営業管理の勘所についての講義を頂きました。



第4回研修会『「管理会計」のススメ』

令和5年11月25日開催 講師: 鈴木 正敏 会員

第4回の研修会は、鈴木正敏会員を講師に迎え、「管理会計」のススメについての研修を行いました。

製品別原価の把握や採算分析を通じたカイゼンの手法や、実際の事業者支援の事例についての講義を頂きました。



第5回研修会『起業活動と起業支援の現状』

令和6年2月10日開催予定 講師: 鯨井 文太郎 会員、上野 祐太郎氏

第5回の研修会は、鯨井文太郎会員と学生起業家の上野祐太郎氏を講師に、起業支援についての研修を行います。

【鯨井講師よりメッセージ】

日本の「地域」における起業の実態について考察していきます。前半は当協会会員、鯨井文太郎が「日本のローカルな起業エコシステムの現状」というテーマで国内で進められている起業エコシ

テムや起業支援について紹介していきます。後半は学生起業家である一関工業高等専門学校専攻科1年上野裕太郎氏をお招きし「土業と連携した起業支援の重要性」というテーマで、起業の実体験を踏まえた講演を予定しています。

第6回研修会『物流業界の動向と支援におけるポイント』

令和6年3月23日開催予定 講師:鈴木 崇広 会員

第6回の研修会は、講師に鈴木崇広会員を迎え、今年物流2024年問題等により大きな変化が起きる物流業界の動向と支援におけるポイントについての講演を予定しています。

研修委員会からのお知らせ

令和6年度も、現地会場・リモート会場の同時開催で年6回の研修会を行う予定です。多くの皆様のご参加をお待ちしております。

また、当会会員に限らず、講師を務めていただける方も随時募集しております。地域の中小企業の活性化のために、皆様の見識を会員にご教授頂きたく願っております。何卒よろしくお願い致します。

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:11名
連絡先	酒寄 久美 (f_sakayori@yahoo.co.jp)
活動内容・成果	当研究会では、介護福祉業界において 1) 経営者へ寄り添った支援スキルを高めたい方 2) 実際に従事されたい方 の入会を随時お待ちしております。入会時点での業界知識の深さは問いません。 介護事業者は、業界の特性上、3年ごとの保険改正への対応が求められます。慢性的な人材不足や、感染症へのより厳格な対策といった業務負担もある中、2023年の介護事業者の倒産件数は、前年(143件)に続く2番目の多さ(122件)を記録しました(東京商工リサーチ発表)。 こうした状況を踏まえ、当研究会では、ここ数年、介護福祉業界の中でも介護事業を中心にした研究を行なっています。2023年度は事業者向けセミナーを2回開催し、研究会の認知度向上～事業者との連携強化を図りました。 次年度も同様に、「研究」「成果発表」を短いサイクルで進めながら、介護事業者が存続・成長を図り社会的役割を推進していく上で抱える様々な問題・課題に対して、中小企業診断士として提案・支援を行うための研究を進めています。 興味ある会員の入会・参加をお待ちしております。

2.食品MD研究会

代表者	里舘 智大
活動日・頻度	年4回 土曜開催
会費	3,000円/年 会員数:7名

連絡先	里舘 智大 (satodate@esterplanner.onmicrosoft.com)
活動内容・成果	当宮城県では数多くの食品製造業者さんが日々素晴らしい商品を製造・販売しています。食品MD研究会はそれらの商品をより効果的に販売するための『売り方』を、会員が情報を持ちよって研究・共有することで、県内の食品事業者様へのよりよい支援を行うための活動を行っています。 今年度は9月に実店舗視察、12月に食品衛生についての情報共有を行いました。次回予定は3月となっております。皆様のご参加をお待ちしております。

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	年6回、土曜日午後に開催
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16名が在籍しております。 今年度は、第三者承継(M&A)について重点的に研究しました。 また、宮城県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、セミナー等の情報を会員に提供しております。

新入会員紹介

初心忘るべからず

大槻 淳一



今般、入会させて頂きました大槻淳一と申します。よろしくお願い申し上げます。

【プロフィール】

高校まで福島県で過ごした後、仙台で大学生活を過ごしました。就職にあたり、「社会を縁の下で支えるような存在」になりたいと思い、まずは勉強だと東京に本社を置く金融機関に勤めることになったのですが、国内外にて主に企業再生、スタートアップ企業支援などを行っているうちに、気がつけば30年近い年月が過ぎ去っていました。そこで初心を思い出し一念発起し、仙台に拠点を置く国の支援機関に転職し、現在に至っております。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

支援機関に転職したところ、たくさんの中小企業診断士の方々が活躍されていることが分かりました。諸先輩方の姿を拝見し、私もそうなりたいと思い、中小企業診断士を目指しました。今般、実際に資格を取得し、これからが大切だと気を引き締めているところです。

【今後の抱負】

今後は更なる経験を積みスキルを磨いていきたいと思います。また自分のこれまで培ってきたスキル(国内外問わず企業再生、消費者金融リース割賦、スタートアップ企業支援)は還元していければと思います。初心を忘れず、社会を縁の下で支えるような診断士になりたいと思います。今後ともご指導ご鞭撻のほど、どうぞよろしくお願いいたします。

地域・社会貢献ができる診断士を目指して

大友 博文



皆様、はじめまして。2023年11月に宮城県中小企業診断協会へ入会させていただきました、大友博文と申します。現在は仙台市泉区に在住し企業内診断士として活動しています。どうぞよろしくお願いいたします。

【プロフィール】

宮城県大崎市生まれの現在44歳です。大学を卒業後、住宅設備機器の製造・販売のメーカーへ入社し商品開発やアフターサービスなどに従事しました。3年後に転職、現在は住宅用商品の設計・製造・販売のメーカーへ勤務しており、生産工場におけるライン改善や新商品の立上げおよび包装改善など、お客様へ商品をお届けするまでの一連の業務に従事しています。包装管理士の資格を有しており、生産した商品を経済的、かつ効率的に目的地へお届けするような改善を手掛けてきました。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

動機は40歳を過ぎた頃から、スマートフォンは勝手にアップデートされるのに、自分はアップデートしないのか、現在勤務する会社でこのまま定年まで続けられるかという衝動に駆られるようになりました。そんな時にある記事を読み、今の自分には何が出来るかを考え、経営に関する学び直しが必要と感じた事がきっかけです。取得後は実務補習や実務従事などを通じて様々な分野の先生方と交流する機会が増え、少しずつではありますが人脈が広がっていく事を実感しています。

【今後の抱負】

今後の抱負は、宮城県中小企業診断協会の研究会等へ参加しスキルアップを図り、先輩診断士の皆様との人脈づくりを通じて様々な経験を積んでいきたいと考えています。また、これまでの経験も活かしながら、地域・社会貢献ができる診断士になりたいと思っています。

今後ともよろしくお願いいたします。

みんなが笑顔になるために

大藪 伸介



初めまして。2023年4月に入会いたしました、大藪（おおやぶ）伸介と申します。東京都中小企業診断士協会城北支部に所属し細々と活動しておりましたが、この度の入会を機に、本格的に活動を開始いたします。よろしくお願いいたします。

【プロフィール】

東京都出身、趣味は旅先での温泉や城郭、寺社仏閣巡りで、美術館、博物館、サウナ好きでもあります。これまで住宅の窓・ドアなどを製造するメーカーにて、北海道釧路市を皮切りに、首都圏、関東、東北と東日本を転々と勤務しながら、営業・営業企画など一貫していわゆる営業畑を歩んできました。

コロナが流行り始めた時期に移り住んだ仙台市の、コンパクトな中にすぐ手が届く自然と過不足ない住環境が調和した姿に魅了され、この地に骨をうずめて診断士活動をしていきたいと思うようになりました。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

中小企業の社長など多くのお客さんと触れ合う中、お客様にとって本当にお役に立てる提案をしていくためには、自らの企業経営に関する知識・経験が不足していると感じ、取得を志しました。また、社長や会社のお金の面をさらに深掘りすべく、2級ファイナンシャルプランニング技能士資格も取得しました。

取得後は、お客様に寄り添いつつ、気づきを与える会話もできるようになったと思います。それが社内での評価につながり、本社で全国向けの営業企画・推進の業務を経験するなど、会社人生における転機となりました。

【今後の抱負】

会社の看板に頼るのではなく、一人の中小企業診断士として、みんなが笑顔になれるよう、お客様からも諸先輩方からも認められる存在になっていきたいです。診断士の先輩方がこれまで積み上げてきた信頼をさらに高められるような、良き相談相手として成長できるように頑張ります。今後ともご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

経理(経営管理)を通じて 中小企業を支えられる診断士に

小川 靖史



皆様、はじめまして。2023年11月に宮城県中小企業診断協会に入会させていただきました小川靖史と申します。何事も行動&チャレンジで頑張りたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

【プロフィール】

1982年秋田県秋田市生まれの41歳で、グルメ旅行と夜景の写真撮影が趣味でコロナ前は年一で旅行していました。学生・社会人の大半は東京で過ごし、2016年から宮城で働いております。大学時代に経理研究所というサークルに入ったことをきっかけに会計にはまり、約20年間経理の実務(税務、原価、連結等)にたずさわり、現在も宮城の税理士事務所で東北の顧問先様へ会計・税務の大切さをお伝えする巡回監査を行っております。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

目指した一番の動機は、現在の仕事の質を上げ顧問先様へお役に立ちたかったためですが、一方で名刺に書けるようなカッコいい資格を取ってみたいかったからという動機もございました。

取得したことで、晴れてカッコいい名刺になったのですが、同時に中小企業診断士という責任の重さを実感しました。先日も現場で組織論について社長と話す機会があり、社長の本音と建前を目の当たりにし、怖さや力不足を感じたため、現在は気を引き締めて日々、解像度の高い知識の習得と行動を通じて精進しております。

【今後の抱負】

今後すぐには独立せず、現在の事務所で経理を根拠とした社長に寄り添った提案ができるようチャレンジしたいです。その経験を活かし、2年以内に会社外のお仕事として、地元中小企業様へ診断士として貢献できるようになりたいです。積極的に研修会等に参加し自己研鑽をしたいと思いますので、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

みんなが夢をかなえられる社会に

草薨 達史



いつもお世話になっております。草薨 達史(くさなぎ たつふみ)と申します。2023年5月に診断士登録後、宮城県中小企業診断協会に入会いたしました。研修と交流会になるべく全て出席したいと思っております。よろしくお願いいたします。

【プロフィール】

出身は秋田県秋田市です。生年月日は1980年(昭和55年)7月7日です。大学から埼玉県さいたま市に約10年間住みました。首都圏で身を粉にするくらい働きましたが、こんなに働くなら東北に貢献したいと仙台市に引っ越し、約15年になります。新卒はスーパーマーケット、2社目は学習塾、3社目も学習塾で現職です。英語の講師歴がいちばん長いです。現在は経営企画部で、マーケティングと財務・経理の責任者を務めております。まずは自分の経験してきた領域から、支援をできればと思っております。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

動機や目標を、後で「実は...」とならないように、正直に書きます。診断士資格を持っている上司に、何をしたいのか問われたことがきっかけでした。その時、「今より多くの人が夢をかなえられる社会にしたい」と心に決めました。そのために診断士になることと、政治家になることを目標にしました。診断士1年目は副業で公的支援機関の経験を積ませていただいております。多くの企業様が販売不振で悩んでいますので、自身もマーケティング領域を強化します。今後、最前線でインプットとアウトプットを増やしていきます。

【今後の抱負】

診断士試験、実務補習、診断協会の行事、先輩診断士や同期診断士の皆様に支えられて今の自分があります。まずは感謝申し上げます。本当にありがとうございます。1人では成し遂げられないことが今後も出てくると思います。引き続きよろしくお願いいたします。抱負は、今後は支える側になることです。そうなれるように日々精進いたします。

エネルギー・環境を通じて 社会に役立てる診断士を目指して

佐藤 真悟



2023年に宮城県中小企業診断協会へ入会いたしました佐藤真悟です。試験合格後、実務補習を経て登録した企業内診断士です。これからどうぞよろしくお願いいたします。

【プロフィール】

1986年生まれ、出身は岩手県です。大学卒業後に東北電力へ入社し、はじめの5年間は弘前市・青森市において県内のお客さま対応に従事しました。その後、仙台に転勤となり現在に至ります。仙台への転勤以降は環境・脱炭素(カーボンニュートラル)に関連する業務に長く携わり、中小企業診断士の資格取得・登録を経た後、2023年7月に経営企画の業務を行う部署に異動となりました。

マラソンを趣味にたく、2024年5月には仙台ハーフマラソンに参加予定です。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

職場での業務だけでは企業経営に直結する財務・定量的な視点を得る機会が少ないように感じ、改めて勉強する必要があると思いました。せっかくなら資格として形になると良いと考え、経営に関する知識を幅広く学べる中小企業診断士にチャレンジすることにしました。

取得後に業務の中で企業グループ全体の今後の経営課題などを検討する際に、以前よりは視野が広がったように感じています。また、実務補習で関わった皆さんを中心に社外の方とのつながりが広がりました。

【今後の抱負】

会社の業務と診断士の相乗効果を見出していけたらと考えています。会社の業務経験として特に環境・脱炭素への対応は中小企業においても今後の課題になると思いますので、診断士としてできることを考え、社外への活動フィールドを広げられたらよいと思います。また、人とのつながりを今後も大切にしていきたいです。

経営者に寄り添える専門家を目指して

清水 仁美



2023年5月に入会させていただきました、清水仁美と申します。岐阜県出身で仙台に移住して11年目になります。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】

大手英会話学校が地元進出した際スクールマネージャーとして入社。その後は幹部として支社（名古屋・大阪）・東京本社を異動しながら、人事・営業管理責任者および事業部長を経験いたしました。

退職後に東京の米系金融企業人事部で就業し、夫の転職を機に仙台に移住。米系IT企業の仙台支社に勤め10年目となります。人事で入社後、組織編制を経てオペレーションチームへ異動。現在は立ち上げから担当したマーケティングオペレーションチームの業務を統括し、プロセス整備や後進育成にも従事しております。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

就業していた英会話学校は、同業大手倒産が社会問題となったあおりで経営悪化が加速し、リーマンの最中に倒産しました。また、米系金融企業は日本から撤退しました。幸いそれぞれ退職後の出来事でしたが、これらの経験から変化が激しい時代に学ぶことの重要性を感じており、カンパニー制を採用していた英会話学校で支社経営に携わった経験を形にできる中小企業診断士を選択しました。

取得後、現職では直接的に活用する機会はないものの、東京本社の営業戦略立案をするマネージャー陣や国内外のシステム開発エンジニアと連携する際に、知識が活かしている実感があります。

【今後の抱負】

企業内診断士として経験を積み、将来的には経営責任を負う経営者に寄り添える専門家となれるよう、自己研鑽を重ねたいと思います。

中小企業の自走力強化と働く人々の ウェルビーイングを目指して

清野 恵介



皆さま、はじめまして。清野 恵介(せいの けいすけ)と申します。宮城県仙台市を拠点に中小企業診断士として活動しています。若輩者ではございますが、日々是新で精進して参ります。何卒よろしくお願いいたします。

【プロフィール】

1972年に宮城県気仙沼市で生まれ仙台市で育ち、現在は仙台市在住です。大学経済学部卒業後、7年間の薬品メーカー勤務を経て自動車部品メーカーに20年勤務し、製造部門での生産性向上と現場改善、生産管理部門での生産計画と生産統制、購買部門での仕入先指導とSCM、営業部門での原価管理や採算管理など、一連のバリューチェーン業務に従事して参りました。その後、2023年11月に中小企業診断士として登録し独立、現在に至ります。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

私が中小企業診断士を目指したきっかけは、気仙沼への里帰りの際に東日本大震災の被災地復興のため日々奮闘されている地域中小企業の方々との出会いです。生まれ故郷のために自分にも何かできることがないかと考え、色々調べていくうちに中小企業診断士の資格と出会いました。そして、日々の業務で関わっている取引先や協力工場においても、多くの経営者が困りごとや悩みごとを抱えていることを実感し、相談相手の必要性を認識しました。

【今後の抱負】

中小企業の皆さまが自走力をつけ持続的に成長できるようになることを目的とし、まずは自分の手が届く範囲で伴走支援して中小企業の皆さまと一緒に困りごとや悩みごとを解消していきたいです。そして、企業の成長と同時に従業員のウェルビーイングと地域社会の発展という好循環を生み出し、持続可能な社会へ貢献していきたいです。

様々な課題にしっかりと向き合える診断士を目指して

田中 佳紀



皆様初めまして。この度入会させていただきました田中佳紀と申します。宮城県在住ですが、現在は単身赴任で県外に勤務しております。診断士登録は2005年11月で、以来企業内診断士として活動してまいりましたが、たくさんの先輩方との交流と新しい知識を吸収したいと考え入会いたしました。どうぞよろしくお願いいたします。

【プロフィール】

1976年生まれ、青森県の出身です。地方銀行に勤めており、2015年から2021年まで仙台支店に勤務した関係から現在は仙台市に住んでいます。これまでの銀行員生活のほとんどを融資畑で過ごし、企業再生や創業支援、事業承継に携わってきました。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

これまでお話した通り、私は金融機関に勤務し長年融資業務に携わっております。私が中小企業診断士を目指したのは、入行して4年程度経過した頃でした。金融機関における融資審査とえば、当時は財務分析がほとんどといった感じでしたが、私が担当していた中小企業にはまだ数字には表れないたくさんの秘めた力があり、それをしっかりと説明できるようになりたいと考えたのがきっかけです。

資格取得後は、数字の分析はもちろんですが、その裏にある企業の実態を把握したり、これからの可能性を検討したりする場面で非常に役立っています。

【今後の抱負】

多様化する中小企業の課題や悩みに対して、しっかりと向き合える診断士になりたいと考えています。自身の知識を深め幅を広げるとともに、経験豊富な諸先輩方のお力も借りながら、相談すればいつでも力になってくれる、何でも解決してくれる、と思われる診断士を目指します。

想いを大切にする診断士を目指して。

乗田 宏悦



はじめまして。世を忍ぶ仮の姿は仙台でサラリーマンの複業診断士、乗田です。2021年に一次試験合格、二次試験は豆腐に旅をさせて不合格。2022年は、お土産に・高級コロッケ・自宅用、と韻を踏んで何とか二次試験をクリアしました。

【プロフィール】

一般社団法人東北経済連合会の企画管理部門で、中長期ビジョンや計画づくり、経営者や企業幹部を対象とする各種会合の企画運営をする団体職員です。最近の関心範囲は「若手のびっくり退職」です。

出身は青森県青森市。本家は黒石市でりんご農家を営んでおり、幼少期から小中学生まで週末の遊び場はりんご畑でした。その後、畑とは疎遠になっていき、仙台市でのサラリーマン生活は20年を超えました。子供は2人、自宅も市内に構えしばらく経った2020年頃、りんご農家廃業の報が実家から届きます。青天の霹靂でした。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

りんご農家廃業は後継者不在によるものでした。1度でも伯父や父と話し合いができていたら、という想いがあります。翻って、若手のびっくり退職も事業承継も、コミュニケーションが根本課題の解決に繋がるかもしれない、それなら本業を生かしてお手伝いができるかもな、というのが診断士を志したきっかけです。

取得後は、本業の中で、とにかく経営者や幹部の方、ときには講演会の講師に根掘り葉掘り話を聴くようになりました。大企業や中堅企業の考え方や取り組みが、中小企業のお手本になり得ると思ったからです。

【今後の抱負】

去年は、りんご関連企業への定期訪問に加え、指導員の先生からお声がけいただき、相談現場も経験できました。ほんの数社関わるだけでも、大手にあって中小にないもの、大手にも中小にもないもの、様々なことが見えてきました。経営者の想いを大切にして、ちょっと惜しい部分を改善できれば、中小企業はまだまだ成長できる。そう感じた1年でした。

今後も、想いを大切にする診断士を目指していきたいと思います。ご指導よろしくお願い申し上げます。

「中小企業診断士」×「ウェブ解析士マスター」として、地元企業を支援します

安田 若菜



はじめまして。この度、宮城県中小企業診断協会に入会いたしました安田若菜と申します。よろしくお願いいたします。

【プロフィール】

メーカー系SIer企業に約10年勤め、文教・医療市場においてサーバーやネットワークの設計構築SEおよび営業職を経験し、ITコンサルタントとして独立しました。

現在は中小企業診断士、ウェブ解析士マスターとして中小企業の経営支援、ウェブ/SNSを活用したマーケティング支援、教育機関でのIT活用支援を中心に活動しています。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

IT企業勤務時にお客様と会話をする中で、ITはあくまでもツールのひとつであり、その前にお客様の理念や経営計画を正確に理解することが重要だと感じました。ITに関する知識や技術だけでは顧客企業の課題解決はできない、と思い中小企業診断士の取得を決めました。

取得後は会社員時代には出会うことのなかったたくさんの人と知り合い、充実した毎日を過ごしています。

【今後の抱負】

変化が多く、不確実性の高い時代において、金融教育やIT教育に加え、経営に関する知識教育が必須になると感じています。

今後は「中小企業診断士」×「ウェブ解析士マスター」として、地元企業の経営支援はもちろんのこと、教育事業への貢献をテーマに活動したいと考えています。

ご指導ご鞭撻のほど、何卒宜しく願いいたします。

令和5年度 協会の活動

5月	第1回研修交流会	10月	理論政策更新研修
	第11回定時総会		中小企業診断士試験(二次筆記)
6月	第2回研修交流会	11月	第4回研修交流会
7月	夏期実務補習	1月	新年会
8月	中小企業診断士試験(一次)		中小企業診断士試験(二次口述)
9月	秋季実務補習	2月	第5回研修交流会
	第3回研修交流会		冬季実務補習
		3月	第6回研修交流会

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 2024年新春号

発行日 令和6年1月30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。