

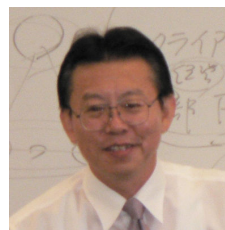
<h1>診断和歌山</h1> <p>社団法人 中小企業診断協会和歌山県支部</p>	<p>第19号</p> <p>〒640-8150 和歌山市十三番町 52 番地 AZビル1階 (株)奥村総合企画内 TEL : 073-428-1179 FAX : 073-423-7737 E-mail:sindan@naxnet.or.jp HP:http://www.naxnet.or.jp/~sindan/</p>
---	---

診断士の役割と企業内診断士

社団法人中小企業診断協会
和歌山県支部 副支部長 中村達也

今、私達、中小企業診断士を巡る問題は、数多くありますが、私のような企業内診断士にとっては、資格更新要件の確保が深刻な問題になっています。幸い私自身は、銀行の営業店という、中小企業の経営者の方と接点を持ちやすい立場にいる上、友人にも中小企業の経営に携わっている方が多いので、何とか更新要件を満たせそうですが、同じ銀行員でも直接中小企業の指導を出来る立場にない人たちは、次々に休止を決め、診断協会も脱退しています。そもそも、今回の更新要件の変更に実務実績が加わったのは、中小企業診断士の資質向上の目的があったと聞いていますが、中小企業を直接指導することだけが、資質向上の道でしょうか？私達、銀行に限ってみても、営業店

で直接中小企業と接している者だけが、企業を指導する資質が向上するかといえば、必ずしもそうでないと思



ます。確かに、個々の企業がかかえる問題の把握はしがたいですが、その代わり、国内外の経済の動きや、企業の成功事例などについての情報収集やノウハウの吸収はかえって容易です。この事は、銀行員に限らず、行政や一般企業にお勤めの場合も同じでしょう。それなのに、実務実績が必要だと言われるのはなぜでしょうか？それは、中小企業診断士の役割についての考え方の違いから来ているのではないかと思います。そこで、以下に私の思う中小企業診断士の役割について述べ、企業内診断士の資格更新要件について考えをまとめたいと思います。

中小企業診断士の役割は、文字どおり、企業の「診断」をし、そこから導きだした

「提言」や「助言」をし、さらに「指導」することだと、思っている方も多いと思います。確かに、企業の現状分析、即ち「診断」は大切です、それに基づいた「提言」も大事でしょう、しかし、その提言は、診断士の意見や考えであって、経営者自身の考えではありません。だから、必ずしも経営者自身が納得していない場合もあるでしょう。経営者が納得していない提言は確実に実行されるでしょうか？残念ながら、そうはならない場合が多いでしょう。実行されない提言や指導は、どんなに立派な施策でも意味がありません。ですから、私は、中小企業診断士の最も重要な役割は、クライアントである中小企業の経営者に、「自ら考え実行する意志」＝「やる気」を引き出すことであると考えます。即ち、「現状分析」も、「目標設定」も、具体的にどういうことをするのかという「選択」も全て、経営者自身がするくらいに、納得し、やる気になってこそ意味があるのです。私は、経営者本人がやる気になって選んだ施

策なら、たとえ、診断士目から見て陳腐な施策でも成功する確率が高いと考えます。だから、その時、診断士は、一般的に「陳腐な施策」であるということは伝えても、自分の提言を押しつけてはいけなからと考えます。あくまでも選択は、経営者自身に任せるべきです。押しつけは最も大切な、「やる気」を奪います。

中小企業診断士の最も重要な役割が、中小企業の経営者の「やる気」を引き出すことだと考えると、企業内診断士にも活路が見いだせるのではないかと思います。何故なら、経営者がやる気になって「何をするか」を決めたなら、後は、その成功のために必要な情報やノウハウを提供するだけですから、その内容によっては、企業内診断士の方が有意義な情報やノウハウを持っている場合もあるからです。このように、診断士の役割から考えても企業内診断士の存在は重要ですので、資格更新要件ももう少し緩和されることを望みます。

パソコンが家庭から消える日

和歌山県支部 副支部長 福本恒夫

2008年7月11日、ソフトバンクよりアップル社の携帯端末「iPhone」がいよいよ日本でも発売されます。巷では「iモード」以来、独自ネットワークによるコンテンツ

やサービスの囲い込みをしながら発展してきた我が国の携帯業界地図を大きく塗り替える「黒船」となるか？と注目を集めています。



しかし私は「iPhone」が単に日本の携帯業界を脅かすだけの存在でなく、日本の家

庭からパソコンを駆逐する次世代のパーソナル・コンピュータになるのではないかと思っています。

「iPhone」は、3.5 インチのカラー液晶ディスプレイ (320 x 480 ドット) を持ち、マルチタッチスクリーン (銀行の ATM やニンテンドーDS のように画面に触れて操作するタッチディスプレイ) による直感的操作が売り物で、指で直接画面上のアイコンやキーボード、ボタン等に触れて操作する今までにないにない独自の操作法を採用しています。フリック (はじく)、タップ (軽く叩く) といった操作の他、ピンチと呼ばれる操作 (二本の指で触れ、そのまま指同士の間隔を広げる、狭める) では画像の拡大縮小を操作出来ます。メール作成での文字入力にしても一般的な携帯電話ではたとえば「こ」という文字を入力するには「か」と書かれたキーを 5 回押す必要がありますが、「iPhone」ではスクリーン上のキーボードの「か」の文字をタッチし指を下に滑らすだけで「こ」の文字が入力できます。ちなみに「き」は左に、「く」は上に、「け」は右に滑らすだけです。文章で表現するのは難しいのですが、実際に操作してみるとそのおしゃれで革新的な操作感には驚かされるとともに日本の携帯端末メーカーではこんなアイデアがあってもとても製品化には至らないだろうなと感じさせられます。

これらの操作方法で、携帯電話 (電話帳の呼び出しもとても簡単です)、写真の表示 (非常に美しく感じます)、動画の表示 (人

気の動画サイト「Youtube」も「iPhone」に最適化した形で閲覧する事ができます)、パソコン向けのウェブサイトの閲覧 (携帯専用サイトではありません)、パソコン並みのメール機能 (HTML 形式のリッチテキスト Eメールもそのまま表示)、地図の表示 (アップルと Google の提携による「iPhone」に最適化された Google Maps、現在地を感知し地図上に表示する GSP 機能も内蔵)、カメラ撮影 (200 万画素)、そしてもちろん「iPod」としての音楽再生、等が可能です。これらの機能を総合してみると「iPhone」は、電話も出来、「iPod」という音楽プレーヤーもおまけで付いている「超小型パソコン」といえます。

テレビが一家に一台の時代からよりパーソナルなものになっていったように、インターネットに接続するデバイスも一家に数台になりつつあります。しかしパソコンはその価格、操作性、製品寿命、設置面積からみて複数台デバイスの主役とはなりえません。また現在入手可能な携帯電話のインターネット機能では、その操作性、見易さの点でパソコンでの web 閲覧に慣れた身にはなかなか厳しいものがあります。ちなみに私の携帯の画面も 2.8 インチ液晶で現行製品でも大きな方ですがそれでもまず使う気にはなれません。しかし「iPhone」ではそれが可能なように思えます。「iPhone」の登場により今後一人一台のインターネット接続デバイスという流れが急激に加速すると共に、メールやインターネット以外に

パソコンを使用していない家庭（かなりの比率を占めると思われますが）がパソコンを買い換える機会は激減するように思います。

振り返ればパソコンは「Windows95」以来、インターネット、電子メールの普及とともに急速に家庭に浸透してきました。その間、「Windows98」、「Windows Me (Windows 2000)」、「Windows Xp」、「Windows Vista」と変遷を繰り返し、ハードの進歩とともにどんどん多機能になり今やテレビやDVDレコーダーとの境界さえ判らないほどその機能は肥大してしまいました。しかし本来の歩むべき道を忘れ、OSがいくら変わっても相変わらず漢字変換機能は誤変換だらけのお粗末なままで、起動時間は長く、簡単にフリー

ズし、毎日のようにセキュリティ更新プログラムのダウンロードを強要され、テレビやDVDレコーダー機能の操作性は専用機の足元にも及ばず、ソフト・ハード共トラブルが多く3～5年周期で買い替えが必要な現状では家電製品としては消えていくほか道はありません。今冷静に考えればむしろここまで一般家庭に普及したことが奇跡のようにさえ思えます。

職場では今後も当面パソコン主役の時代は続くと思われていますが、一般家庭では音楽制作や絵画、ビデオ編集、3Dゲーム等パソコン本来の機能がどうしても必要としている家族がいる家庭以外その姿を見かけることはなくなる日は近い、「iPhone」の日本発売を直前にしてそのように感じています。

会社法と中小企業

和歌山県支部 坂下 実

平成18年5月1日に会社法が施行されてから、もう2年以上たちました。商法と異なり機関設計や株式の発行等、いろんな局面で会社の裁量範囲が広がりましたが、まだ中小企業でそれを十分活用できているところは少ないようです。

会社法においては、株式会社を、まず、株式譲渡制限の有無で「公開会社」か「非公開会社」に区分しています。次に「大会社」と「それ以外の会社」という区分が定

められ、中会社・小会社という概念はなくなっています。ちなみに、会社法において大会社とは、最終事業年度に係る



貸借対照表に資本金として計上した額が5億円以上、または、最終事業年度に係る貸借対照表の負債の部に計上した額が200億円以上の会社とされています。

旧商法では、機関設計は原則として資本等の規模により規律されていたため、選択肢はほとんどありませんでしたが、会社法では会社の区分に応じ、株式会社の機関設計の選択肢は大幅に拡大されています。

中小企業も会社法をうまく活用すれば、もっと効率的な会社運用ができそうです。

1. 会社法の機関設計に関する8原則

- ①すべての株式会社には、株主総会のほか、取締役を設置しなければなりません。
- ②取締役会を設置する場合には、監査役（監査役会）設置会社又は委員会設置会社のいずれかを選択しなければなりません。ただし、非公開・中小会社においては、取締役会設置を選択しても会計参与を設置すれば監査役設置は不要であり、委員会の設置も強制されません。
- ③公開会社は、取締役会を設置しなければなりません。
- ④監査役（監査役会を含む）設置会社は委員会設置会社にはなれず、委員会設置会社は監査役（監査役会を含む）設置会社にはなれません。
- ⑤取締役会を設置しない場合には、監査役会及び委員会を設置することはできません。
- ⑥会計監査人を設置する場合には、監査役（監査役会）又は委員会（公開・大会社にあつては、監査役会又は委員会）のいずれかを設置しなければなりません。
- ⑦会計監査人を設置しない場合には、委員会を設置することができません。
- ⑧大会社には、会計監査人を設置しなければなりません。

2. 取締役会の設置

公開会社は、取締役会の設置が義務付け

られており、取締役会を設置するか否かという選択ができるのは、非公開会社だけです。取締役会を設置しなければ、3ヶ月に一度取締役会を開催し、議事録を作成するというような手間が大幅に削減されますが、以下の点について考慮したうえで決断する必要があります。

取締役会を設置する会社は、会社の経営に関する意思決定を取締役に委ねることを選択した会社ということになります。この会社では株主総会の権限は万能ではなく、その決議できる事項は会社法に規定する事項及び定款で定めた事項に限定されます。一方、取締役会を設置しない会社の株主総会は、会社法に規定する事項及び株式会社の組織、運営、管理その他株式会社に関する一切の事項について決議することができることされており、その決議事項に制限はありません。株主間で対立が発生する可能性のある会社は取締役会を設置した方が無難なようです。

また、取締役の任期は、選任後2年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会の終結の時までとなっていますが、非公開会社（委員会設置会社を除く。）では、定款によって、任期を選任後10年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会の終結の時まで伸ばすことができます。

3. 監査役の権限の限定

会社法は監査役を設置した場合、監査役

の権限については、まず原則として取締役の職務執行を監査するとともに、計算関係書類の監査を行うことを想定しています。要するに、会社法は、監査役の権限を業務監査および会計監査の両権限を併せ持つものと規定しているのです。一方で非公開会社（監査役会と会計監査人設置会社を除く）の場合、監査役の監査の範囲を会計に関するものに限定することを定款で定めることができることになりました。しかし、こうすると取締役の職務執行に対する株主の監督権限を強化されるため、監査役の権限を会計監査に限定することを検討する場合、株主権限の強化等による影響等を考慮して、慎重に行うことが必要です。また、資本金1億円以下で株式に譲渡制限を付けている会社の場合、整備法53条によって、定款には、監査役の権限を会計監査に限定したものとみなされることになっています。そのため、この会社が監査役の権限を会計監査に限定せず、業務監査まで拡張させようとするれば、定款の変更だけでなく、新たに監査役を選任しなおさなければなりません。

他に、監査役の任期は、選任後4年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会の終結の時までとなっていますが、非公開会社については、定款によって、同項の任期を選任後10年以内に終了する事業年度のうち最終のものに関する定時株主総会の終結の時まで伸ばすことができます。

4. 株主への対応

- (1) 株主総会への召集通知は2週間前までに発送することが原則ですが、非公開会社は、書面投票、電子投票を定めない限り、定款で定めなくても総会の1週間前でいいことになっています。非公開会社で取締役会を設置しない株式会社であれば、定款で定めることによってこの期間をさらに短縮できます。
- (2) 株式会社は、株主を、その有する株式の内容及び数に応じて、平等に取り扱わなければなりません。しかし、公開会社でない株式会社は、剰余金の配当を受ける権利、残余財産の分配を受ける権利、株主総会における議決権について、株主ごとに異なる取扱いを行う旨を定款で定めることができます。
- (3) 旧商法では、定款を変更して発行可能株式総数を増加する場合には、変更後の発行可能株式総数は定款の変更が効力を生じた時における発行済株式の総数の4倍を超えることはできませんでしたが、会社法では非公開会社の場合はこの制限はありません。
- (4) 会社法によって、株式会社は次に掲げる事項について異なる定めをした内容の異なる2以上の種類の株式を発行することができるようになりました。（委員会設置会社及び公開会社は、⑨に掲げる事項についての定めがある種類の株式を発行することはできません。）

- ①剰余金の配当
- ②残余財産の分配
- ③株主総会において議決権を行使することができる事項
- ④譲渡による種類株式の取得について株式会社の承認を要すること。
- ⑤種類株式について、株主が株式会社に対してその取得を請求することができること。
- ⑥種類株式について、株式会社が一定の事由が生じたことを条件としてこれを取得することができること。

- ⑦種類の株式について、株式会社が株主総会の決議によってその全部を取得すること。
 - ⑧株主総会において決議すべき事項のうち、種類株主を構成員とする種類株主総会の決議があることを必要とするもの
 - ⑨種類株主を構成員とする種類株主総会において取締役又は監査役を選任すること。
- これをうまく活用すれば、経営権に影響をうけることなく、資金調達ができる可能性があります。

果物の王様 ??

ドリアンの味

和歌山県支部 御前明良

海外旅行では、その国特産の料理や飲み物にありつけることが大きな楽しみの一つである。中でも「珍味」に遭遇するとその感激まことに大である。料理しかり、飲み物しかり・・・日本では味わえないモノが多様にある。

タイ、ベトナム、インドネシア方面に行くと、南国の豊富な果物の中にラグビーボールのような形をした果物を目にするとと思う。端が丸くて、太いトゲのある厚い外皮に包まれた果物「ドリアン」である。

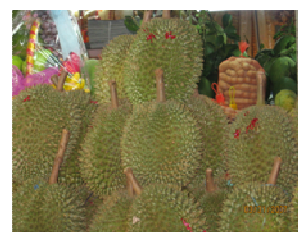
ドリアンはマレー半島、インド、ミャンマーが産地で20～30メートルの高い木に生る。20～25センチの楕円形の2～

3キロの実である。黄緑色の厚い果皮は熟すと褐色となる。果内は五室からなり、各室は数個の淡黄色の肉塊で満ちている。その果肉は生クリームに似て、とろけるような甘さである。そして、栄養価が非常に高い事から何時の頃からか「果物の王様」と呼ばれている。



然るに、現地人にも観光客にもすこぶる評判が悪い。それは果肉がチーズを腐敗させたような強烈な「臭い」を発するからである。

なおかつ、一部の国ではドリアンを食べながら酒を飲むと「死



ぬ」と信じられている。しかし、これは迷信で、決して死なないばかりか、ドリアンと強い酒は非常に相性がよく、「酒」の“つまみ”としては最高品ではないかと私は思っている。そこで、その味を覚えると“女房を質に入れてもドリアンを買求める”“ようになって、生活に支障を来すようになるという事から、「戒め」として「ドリアンと酒」の言い伝えが出来たように思われる。

私が最初にドリアンを口にしたのは20年前のシンガポール旅行の時である。ドリアン通の知人から、日本では食べられないからぜひ食べてこいといわれていたので、恐る恐る食べたのであるが、とっつきの悪い「におい」は別として、ブランデーをチビリチビリ飲みながらのドリアンの味は格

別で忘れがたい果物となった。それ以後は、東南アジア行きの機会があれば、果物屋に、また露天の屋台にドリアン



を求める事にしている。ドリアンは一年中売っているが、一番の旬は5～6月である。臭いのため、ホテル、バス、タクシーへの持ち込みが断られることもある。そこで一個も買わなくとも、マーケットや露天では1～2片を分けてくれる。

値段は2～300円で十分にある。日本でも専門店やデパートで売られるようになったが、現地と違って高い。一個5000円以上と、ちょっと手を出しにくい、まさに「王様の果物」である

セミナー活動における真報連相との出会い

和歌山県支部 濱田智司

1. 和歌山県におけるセミナー活動とその醍醐味

現在、私は、経営コンサルティングのほか、セミナー活動での仕事をよくさせていただいています。セミナー活動は、実入りはあまり多くなく、レジュメ作成に七転八倒することも多いのですが、回数をこなしているうちに、止められなくなりました。おそらく人にお話して、影響を与えることのできるセミナーの魅力に取り

付かれてしまったからだと思います。

和歌山県におけるセミナー活動は、公の機関が主催する講習会や、協同組合などの集まりでのスポット的なミニセミナー研修が非常に多く、時間は1時間～2時間。依頼先の求める内容でお話をさせていただき、受講者に退屈を味あわせることのないようお話をすることです。講師報酬としましては、時間給1万円～数万円と、主催者側の予算や講師のレベルなどにより大きく変わります。また、企業内での階層別研修を受託するケース



もあり、その際には、時間単価も格段に良くなるのですが、この場合には、競合として人事系の社会保険労務士やキャリアコンサルタントなどが加わりますので、受託までが容易ではありません。

なお、お仕事の依頼は、残念ながら、かなりの割合で県外の有名講師に流れてしまいます。このひとつの理由として、ある程度の客観的な実績（「この講師なら受講生を退屈させないな」という前例や斡旋企業の質）により決定されるようで、私たち和歌山のコンサルタントとしては、セミナー受託を促進させるために、さまざまな機関や企業の方と面識を増やす必要があります。

2. セミナーコンテンツとしての真報連相

一般に、セミナー講師というのは、有名になるほど得意分野についてのコンテンツを多く有するようになります。元々、得意分野のコンテンツなので時間を多く割いていますし、人前で何回も話すことで（試行が何回もできるという意味で）、コンテンツをブラッシュアップすることも出来ます。

このぐらいのレベルになると、コンテンツの汎用性も高くなるとともに、依頼者側からも、講演内容を「そのセミナー講師の人気コンテンツ」に合わせてくれるケースが多くなります。よって、レジュメ作成作業に、ほとんど時間を割くことがなく、実際の講演に集中することができるという、成功パターンのビジネスモデルを築き上げ

ることが可能です。

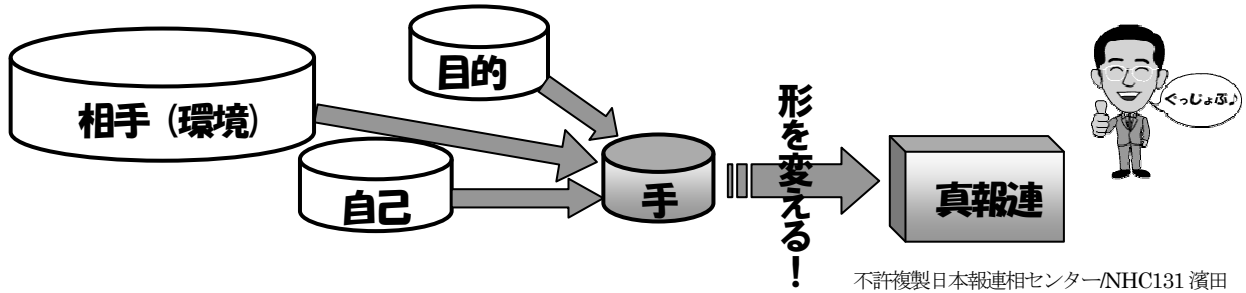
残念ながら、私は、このような有名講師になれるほどのビジネスモデルには乗っかっておらず、前述のように、未だレジュメ作成で七転八倒しています。

このようなとき出合ったのが、真報連相というコンテンツでした。このコンテンツにより、レジュメ作成には（別の意味で）時間がかかるものの、民間企業に大きくアピールできるコンテンツを有することができました。

3. 真報連相とは？

「報連相」という言葉は、みなさんも聞いたことがあるのではないのでしょうか。大方の方は「そういえば企業の新入社員研修で聞いたよなあ」というぐらいです。いつの間にか「あれは新入社員だけが学ぶもの」とか「実際にはあまり活用できないもの」として忘れ去られた方がほとんどだと思います。しかし、この報連相が「真報連相」という名称で、改めて見直されつつあります。

この真報連相は、「報連相」を手段と考え、「相手(環境)」「目的」「自己」の3つの視点から、適宜、形を変えていくものとして見えています。いわば、「こんなときは、（どのような状況であっても）このように答えるのが報告だよ」とは言わず、相手の受け取り方や、この案件の目的、自己のあり方によって、報連相を変化させていくというものです。だから答え方は、人によって、また状況によって異なります。



例えば、「目的」の視点から次のような事例を見てみましょう

【鈴木課長が言ったから…】

佐藤さんは、ある日上司である鈴木課長の指示で、同社のD営業所へ、ある書類を社用車で届けに行くことになりました。

ところが、D営業所に向かう途中、道路が大きな交通事故で、通行止めになってしまいました。この道が復旧しない限り、車でD営業所には行けません。今のところ復旧の見通しはついていません。鈴木課長の指示には、午後6時までにD営業所にこの書類を届けるように言われています。

時計を見ると「五時半…」。D営業所までは、直線であと3キロ。雨の中、全速で走ればなんとかギリギリ間に合いそうです。あなたなら…

(なお追加情報として、鈴木課長は、午後5時半の飛行機で東京に出張しています。携帯は通じないので鈴木課長には連絡がとれません。)

【質問】あなたが佐藤さんなら、いったいどういう行動を取りますか？(お考えください)。

いかがでしたか？

ここで「目的」の視点でモノを見ることができのなら、目的を考え、事前に対処しておくべき方策が見つけれられたはず。よって『鈴木課長から指示を受けた時点で、鈴木課長から、その書類の詳細(例えば、緊急なものか、どういう目的でもっていくのかなど)について、あらかじめ聞き出しておく。』という回答が導き出せます。た

だ課長の指示通り、何も考えずに動いていたら、このようなケースでは、「D営業所もしくは、会社に連絡をとる」以外に方策がなくなってしまいます。

このように、ビジネスパーソンとしての適切な行動が、真報連相では明らかになり、それが、新入社員だけでなく、中堅幹部や経営者層まで、大いに学ぶことができる体系となっています。

詳しくは、日本報連相センターHP (<http://www.ne.jp/asahi/nhc/itfj/>) を参照ください。

4. 真報連相をコンテンツにするコンサルタントのメリット

真報連相は、トヨタのかんばんにも似て、これからの「仕事の進め方」について、スタンダードになる可能性を秘めています。その理由は、以下3つあげられます。

第一に、体系化がしっかりされている点、第二に、会員間でのコンテンツ共有及びコンテンツ加工が認められている点、第三に、新入社員から経営幹部、経営者にまで汎用性が非常に高い点があげられます。

第一の「体系化がしっかりしている点」ですが、「この時はこうすべき」という具体的手段ではなく、「このような時にはこう考える」という考え方を説いて体系化している点があげられます。具体的事例も豊富であり、パターンも良くわかり実際に応用が利きやすいというメリットがあります。第二の「会員間でのコンテンツ共有及びコンテンツ加工が認められている点」ですが、入会費に関しても安価でありながら、会員の一人として豊富なコンテンツを活用・加工することが認められていることがあげられます。昨今は、著作権に対する扱い方が難しくなっており、セミナーを行う私たちの側もコンテンツを違法に流用することがないよう厳しく律せねばなりません。そのような意味からもメリットがあります。

第三の「新入社員から経営幹部、経営者にまで汎用性が非常に高い点」ですが、特に経営幹部には親和性が高く、情報の共有化

という切り口からも、大いに経営が伸びるきっかけを与えうるコンテンツを提供できるという点です。

5. セミナー講師としてのあり方

現在、和歌山県の人口は、101万人前後であり、少子化の影響が刻々と県民生活に忍びよってきています。今般のような一時的な景気悪化はあるにせよ、長期的トレンドとしての少子化、それに伴う労働力人口の減少は避けようのない事実です。さらには、本年4月1日施行の改正パートタイム労働法により、従来の企業が行っていたパートタイマーを安価な時給で酷使するやり方も大幅に制限されることとなるでしょう。

このような状況下においては、社内人員の生産性向上という課題が、今までより重視されてくるものと思われれます。限られた人員で、今より多くの、もしくは今より質の高い、仕事をするように求められるワケです。そのような企業に対する真報連相の普及徹底は、セミナー講師に対しての、顧客からの顕在化ニーズとして表れてくるものと思います。

短期的なニーズではないですが、中長期的な視点にたった人材育成についての重要なコンテンツとして、真報連相は非常に有意義かと思えます。みなさまもご検討されてはいかがでしょうか？

中小企業診断士の仕事

和歌山県支部 田井 勝

私は平成19年9月、中小企業診断士(以下診断士という)に登録したばかりの新米の企業内診断士です。今回このような投稿の機会をいただき誠にありがとうございます。私のテーマとしては、登録したばかりの立場で考える診断士の仕事について考察したいと思います。

診断士の役割は、幅広いと思いますが、一言で表現すると“中小企業を支援し、現状よりも中小企業を向上させることで、世の中に貢献すること”だと考えています。では、中小企業を向上させるとは何でしょうか?何を基準とするのでしょうか?我々診断士の価値観(例えば経営理念があって、経営戦略を立て、それに基づいて経営計画を立てPDCAをまわし、結果として顧客満足・従業員満足度が高く、キャッシュフローベースでプラスになる)をあるべき姿としそれに近づけるのか、経営者の価値観をあるべき姿とするのか、決算書などの定量的評価をあるべき姿とするのか、難しい問題です。私の現在の結論としては、企業の状況によるということです。その上で、何かの基準を決め、あるべき姿(ゴール)を明確にし、それに少しでも近づけることだと考えます。

次にアプローチについて考えたいと思います。私は現在会計事務所に勤務しています。仕事を通して多くの経営者に出会いま

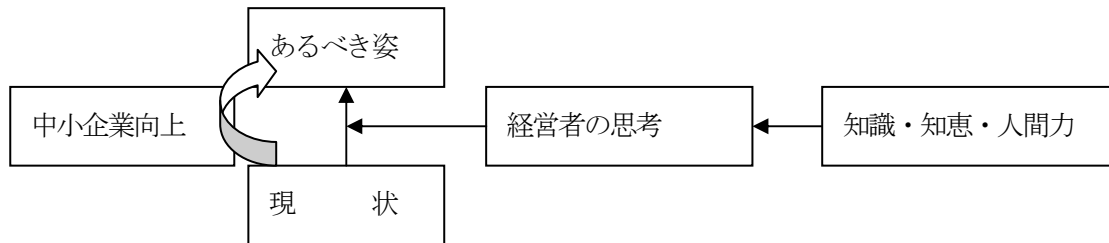
す。その中で、様々な現状の会社があります。現状にもいろいろなとらえ方がありますが、業績について



みると、少人数で特に経営者の理念など明確ではないが業績が好調な会社、コンプライアンスなど気にも掛けなくても業績が好調な会社、従業員を大切にしているのに業績が低調な会社など様々です。では、それらの現状は何が要因となっているのでしょうか?企業は過去の経営資源があり、現在の経営者自身、外部環境、内部環境の影響を受け現状が形成されていますが、経営の中で最も重要な要因は、経営者自身であると思いますし、経営者の思考そのものだと考えています。なぜなら、外部環境に対しての対策が可能でありますし、内部環境をコントロールできる状況にあるからです。そのうえで経営資源を獲得し将来を形成していけます。であるなら、経営者の思考そのものに、アプローチをすることが本質的な解決につながるのではないかと考えます。

さらに診断士のスキルについてですが、診断士は診断士試験や実務補習で一定水準の能力と経験は担保されていると思います。具体的には知識として、一次試験を通して幅広い知識を学習してきました。また、知恵として特に二次試験で論理的思考を学習してきました。さらに、実務補習でコンサルタントの経験をしてきました。ただし、それだけでなく、診断士は経営者の思考にアプローチをし、彼らの思考に変化を与え、

行動に向かわず人間力も必要だと思います。まとめると、以下のようになります。



診断士の仕事は、診断士試験や経験を通して得た知識や知恵さらに人間力を持って、経営者に様々な提案をすることです。それにより彼らの思考に変化(気づき)を与え、結果として中小企業を向上させることだと考えています。また、診断士は経営者と向上させる内容=あるべき姿=ゴールを明確にし、彼らとコミットしゴールに至るまでを責任持って仕事をしていくことではないのかと考えています。

最後に、今回このような機会を頂き、自分の思考の整理と備忘録となりました。自分自身を磨き日々研鑽することで自身のスキルが向上し、それが企業に良い影響を与えることができると思います。世の中に貢献できる診断士になりたいと思っています。また、諸先生方の指導をお願いさせていただくとともに、今後の活躍を祈念いたします。

診断士の未来

和歌山県支部 水城 実

診断士として活動させていただき、早10年が経ちました。わたしの経営スタイルは、商工会や商工会議所、そして県、市など、診断士本来の公的支援を通じて知り合わせていただいた事業所様を一生懸命に支援させていただき、そこからいろんな形で事業所様と良好な関係ができてくるというパターンでした。他に、税理士、社会保

険労務士、行政書士などの資格があったため、そちらの仕事と結びついてくることもありました。



今後も、診断士の持つ強力な公的イメージは、事務所の経営スタイルに大きな効果をもたらすものと確信しています。時代の変化に応じて診断士に求められてくるニーズは多様化し、その活躍のフィールドは、ますます広がりつつあります。これからも一診断士として、地元企業の公的支援とい

うお仕事を中心に、世の中のお役に立って
いきたいと願っています。皆さまのご指導
とご鞭撻を宜しくお願い申し上げます。

《編集後記》

皆様のご協力を得て「診断和歌山（第 19 号）」を発行することが出来ました。特に、中村先生、福本先生、坂下先生、御前先生、濱田先生、田井先生、水城先生、ご多忙の中の投稿、有難う御座いました。また、奥村支部長のご指導もいただきました。

初めての経験でしたが、何とか無事完了しました。

なお、診断和歌山に対する要望や提案があればご連絡ください。（広報担当：宮本康彦）