

第3章 会長と新進診断士の座談会

板橋区中小企業診断士会 会長 青木 弘文

新進診断士 中村 昌幸、松本 恭子、柴田 昌行、佐藤 正浩、石井 邦利、鶴頭 誠

青木：皆さん、こんにちは。本日は、ここ数年で診断士になられて、現在 板橋区中小企業診断士会を始めとして、幅広く活躍されている皆様のお話を伺いに参りました。

中村：青木会長、お越しいただきありがとうございます。本日は板橋区中小企業診断士会の中でも、独立している方、企業内診断士の方の両方がいらっやっています。また、異なる職務経験や知識を元に、様々なフィールドで活動をしている診断士が集まっています。まずはメンバーの自己紹介をお願いします。では、松本先生から、お願いします。



松本：松本恭子と申します。企業内診断士です。診断士登録は平成20年で、本業はシステムエンジニアで電気関係のシステムに携わっております。所属する主な研究会は、企業内診断士フォーラムです。診断士になったきっかけは、既に家族が診断士を取得しており、その活動に興味があったためです。



柴田：柴田昌行です。よろしくお願いします。登録は平成12年です。独立診断士です。所属する主な研究会は、フランチャイズ研究会です。診断士を取得した理由ですが、新卒の頃の鉄鋼メーカーでの営業マンの時にあまりにもルーチン業務が多く、想像と実際の仕事にギャップがあり、より創造的な仕事がしたいと思ひまして、そのためのスキルアップを考えていた際に、中小企業診断士の資格を知り勉強をするようになりました。診断士になるまで4年程かかったのですが、その後コンサルティング会社に転職し、その6年後に独立をしました。

佐藤：佐藤正浩です。私は平成23年の4月に登録し、今年で診断士として二年目になります。銀行に勤務する企業内診断士です。診断士をめざしたきっかけですが、本業で中小企業の金融面、財務面のご相談を主に受けているのですが、より幅広く取引先の中小企業の役に立つことができないかと思ったことです。所属する主な研究会は、企業内診断士フォーラム、勤務先の三井住友銀行企業内診断士会、RSM事業再生研究会と建設業経営研究会です。





鵜頭：鵜頭（うのず）誠と申します。

平成 23 年 4 月に診断士登録しました企業内診断士です。
所属している主な研究会は、企業内診断士フォーラムと、商店街研究会、中小企業政策研究会です。
診断士の取得理由ですが、父方の実家が商店街の中で和菓子屋をやっており、20 年以上にわたり、お店とその周りの変わり方を見てきて、何とか商店街の温かさを守ることはできないかと思い、たどり着いたのが中小企業診断士でした。今、まさに実家の和菓子屋では事業承継がテーマになっている状況で、何とか力にならないかと考えているところです。

石井：石井邦利と申します。平成 23 年 3 月に登録して、今年で 3 年目となります。企業内診断士です。主に活動しているのは、経営革新研究会、企業内診断士フォーラム、中小企業政策研究会、事業再生研究会、MPA といった所に所属しています。

私が診断士になった理由は主に 3 つあります。

1 点目は、人材採用のための組織的な知識を学びたいと思ったからです。約 5 年前、人材採用を任された事がありました。当時 25 歳の私が新卒の大学生を部下として採用するのは中々難しく、苦い経験をしたためです。

2 点目は、EC サイト制作提案の際、現場の倉庫の管理や物流の知識も求められるようになってきたことです。このような知識を覚えないと、納期や価格に影響がでるため、サイトをただ作っても売れなくなっていくと予測されました。

3 点目は、ネットマーケティングをする際に、経営計画を理解した上で、コンサルティングしていきたいと思ったためです。そのためには、ただ単にインターネットを活用するための知識だけではなく、経営全般を幅広く勉強したいと思いました。

中村：私も自己紹介をさせていただきます。本日司会をさせていただきます中村昌幸と申します。登録は 6 年前の平成 18 年の 10 月で、企業内診断士です。電子部品の商社で、カスタム半導体のフィールドアプリケーションエンジニアをしています。簡単に言いますと、家電製品や産業機器に使われる、オーダーメイドの半導体を扱う技術営業の仕事です。

所属する主な研究会として、企業内診断士フォーラムの代表幹事をやらせていただいております。企業内診断士フォーラムというのは、一時活動を休止していましたが、平成 20 年に活動を再開するときに、幹事にお声をかけていただき、そのご縁で参加させていただきました。今年の 4 月からは代表幹事をさせていただきます。

中小企業診断士を取得した理由をお話します。社内の昇格研修の中で経営やマーケティングの勉強をしたことがキッカケで中小企業診断士の資格を知りました。始めたからには合格しないと勿体無いと思い勉強しまして、取得しました。

本日の座談会は、よろしくお願ひします。取得

青木会長もこの機会に是非、簡単に自己紹介をお願いします。登録した時期や、資格取得のきっかけ、思い入れのある事業などがあればお聞きしたいです。

青木：私が登録したのは、昭和 60 年、37 歳の時でした。取得のきっかけは、同じ会社の中に診断士の人がいて、診断士の良さを紹介してくれたのです。会社で管理部門にいる時期、空き時間を使って勉強し、取得したのです。

資格自体は 37 歳で取得したのですが、しばらく忙しくて活動はしていなかったのです。ある程度たって落ち着いた頃に、板橋区中小企業診断士会の窓口を叩いたのです。受かった翌年に、指導員の先生が、板橋区中小企業診断士会の副会長をやっている



て、板橋区中小企業診断士会は昭和 60 年から 61 年に発足したので、出てみないかといわれて、私も参加したのです。

そこから何年かして、板橋の商工会議所から、パソコン教室をやってみないかと言われたのです。それから色々なことを板橋区と一緒にやるようになったのです。あと、企業内診断士フォーラムですが、これは私が最初にスタートしたのです。ある時期、ちょっと中断していたのですが、朝倉先生にお願いして、段々主流になってきたのです。当時の名前は、「企業内診断士研究会」のような名称だったのですが、名前を変えるのは良いことですよね。それからは大きく成長してきたと思います。

中村：ありがとうございます。

今回の座談会のテーマは、「板診会などの活動で得た中小企業診断士としての幅広い知識や経験をもとに、これからの板橋区をどのようにしていきたいか」ということです。その想いを存分にお話いただけたらと思います。

そのために、皆様とお話していきたいことは大きく 3 点になります。まず、診断士合格前後から、板橋区中小企業診断士会に入り「診断士として」活躍するようになったことで起きた皆様自身の変化についてです。次に、板診会での活動及び、その経験を基盤とした、現在の活動の現状についてです。そして最後に、これまでの活動経験を活かして、診断士として今後の板橋区をどのようにしていきたいかということです。それでは、さっそく最初のテーマに入りたいと思います。

テーマ① 診断士合格⇒板橋区中小企業診断士会に入っている変化

中村：中小企業診断士は、実務補習等を受けて登録した後も、5 年ごとに更新をしていかなければなりません。平均毎年 1 回ペースで理論政策更新研修を受講しなければならないことや、5 年で 30 ポイント分の診断実務を行わなければならないことを考えると、取得当初、そのハードルは高いと思った方も多かったのではないのでしょうか。

そういった思いを抱えつつ、板橋区中小企業診断士会に入ったことで、皆様に起こった変化がありましたらお聞きしたいと思います。松本先生からお願いできますでしょうか。

松本：中村先生がおっしゃるように、何もツテが無いところで、登録して 5 年で 30 ポイントの実務ポイントを取らなければならないというところは、大きなハードルかと思っていたのです。私は中小企業診断士に登録した際、城北支部に入ったのですが、その先生方から、板橋区中小企業診断士会はわりと活発に活動しているというお話があり、5 年間で 30 ポイントの取得も何とかできるのではないかと思います、入らせていただきました。

板橋区中小企業診断士会に入ってからと、診断士になってからの変化とはほぼイコールなのですが、大きく 2 つあります。

まず、自分が住んでいる地域や「板橋区」という地域に目を向けるようになったと思います。今までは会社と家との往復で、自分が住んでいる地域も、以前はただ通勤するための通過点としか考えていなかったのですが、駅までの道にあるお店ですとか、商店街がどのような状態なのか、そして、個店ごとに工夫しているところ、そうでないところなどが目に付くようになってきました。板橋区中小企業診断士会に入ったことで、板橋区そのものに興味を持つようになり、目が行くようになりました。私は元々豊島区に住んでいて、板橋区は隣の区だったのですけれども、「板橋区」と言った時に、イメージが沸くものがなかったのです。しかし、ここで板橋区中小企業診断士会に入ったことで、実は製造業が盛んであるとか、元気な商店街が比較的多い地域であるということを知ることができました。

あともうひとつは、地域貢献の一部に参加できるようになったことです。今までは地域貢献というのは、リタイアした人や、特に関心の強い人がやるものだと思っていたのですが、少しでも、「この商店街のためになれば」などと考えて活動することが、地域貢献の一翼を担っているのかな、と思いました。

(佐藤：診断士になって、何をしたら良いか分からない中で、板橋区中小企業診断士会に入った

ことで、今までと違った視点でいろいろな物が見えてくるようになったということは私も感じております。

柴田：私は関西出身で、約15年前に就職と共に上京したのですが、住居は転々としておりました。板橋区に住み始めたのは4年前です。板橋区に住む以前は、住まいは会社に行くための単なる拠点でしたが、板橋区中小企業診断士会に入会し、地域に密着した活動をする中で、板橋区を生まれ故郷と同様に「わが街」と思うようになりました。特に、地元の商店街を支援させていただく中で、町会や学校PTAの方などと深い人間関係ができ、そうした意識がより深くなっていきました。

また、板橋区の公的な仕事に関わらせて頂く中で、行政の中小企業政策などの様々な取り組みを知ることが出来たことも、中小企業診断士の仕事に役立っています。

(鵜頭：私も、元々千葉県出身の者で、板橋区にはどういった物があるのか、あまり知らなかったのです。しかし、板橋区中小企業診断士会に入って、色んな商店街やお店の顔がある姿に驚かされました。例えば、大山や上板橋の商店街のような、今でも元気のある商店街が多々あるエリアというのは、珍しいのではないかなと思います。そのような区を活動のフィールドにしていることで、とてもやりがいを感じております。

佐藤：私は診断士になって2年目なのですが、最初に入ったのが、城北支部の板橋区中小企業診断士会でした。ここに入って本当に良かったと思っているのが、いろいろな人に出会い、様々な事業の進め方を、プロの診断士、企業内診断士の先輩から教えてもらえたことです。

そこで、皆がどのようにやっているのかを見ながら、自分が何をしたいのかを考えることが出来たことが一番良かったと思っています。

また、様々な事業を通して、人とのつながりの原点になったのが、板橋区中小企業診断士会でした。会社に勤めているだけの時と、今診断士になってからの人とのつながりの幅とは、数倍にもなっています。これからは板橋区中小企業診断士会で出来たつながりを大切にしていきたいと思っています。

実務ポイントの話が出ましたけれども、私は2年間ですでに34ポイントを取得しています。そのうちの21ポイントは板橋区中小企業診断士会の事業、もしくは板橋区中小企業診断士会で知り合ったことがきっかけとなる実務従事です。板橋区中小企業診断士会での人とのつながりが、私の診断士活動の重要な部分となっています。

(石井：やはり佐藤先生がおっしゃるとおり、板橋区の場合は色々な人がいて、そのような方々が非常によく教えてくださって、「このようにしたほうがいいよ」と声をかけてくださる雰囲気、良い意味で下町的だなと思います。そういった雰囲気があったからこそ、色々な方とお知り合いになる機会が多かった気がします。

鵜頭：板橋区中小企業診断士会に入ってから大きな変化と言えば、若手で、かつ企業内診断士である私でも、診断士の活動について、前面に立って取り組むことができるフィールドを発見出来たことです。板橋区中小企業診断士会に入る前、また、中小企業診断士になる前は、中小企業診断士になったと言っても、多くの独立したベテランの先生方がいらっしゃるので、自らの役割などほとんどないと思っていました。そう思いながら中小企業診断士登録をし、板橋区中小企業診断士会に入ったのですが、入会后、すぐ2ヶ月程先の研修会の時に、「テーマはどのようなものでもいいから発表してみなよ」と言われ、発表の機会を頂きました。その時に私は、「アーティスト商店街」というテーマを掲げ、元々やりたかった商店街支援事業について発表させていただきました。聞いている方はベテランの先生方が50人位で、そのような先生方を相手にお話すること自体恐縮だったのですが、若手として前面に出るという機会を与えていただいたことが、非常に光栄に思いました。

また企業内診断士であるということで、プロの方のような活躍の場はないと思っていたのですが、板橋区中小企業診断士会には、企業内の人を活用していこうという方向性があり、様々な事業への参加機会があったことが嬉しかったです。

具体例として、私は板橋区の製造業調査やユニーク店舗大賞の事業にて、中小企業や個店にアンケートをとったり、相談に応じたりしたのですが、こういった事業はプロ

の方でなければ なかなかできないことだと思っていたのです。そういったところまで携わることができた事は非常にありがたく思っております。お蔭様で、私も板橋区中小企業診断士会でポイントをかなりとらせていただきまして、大変助かっております。

(中村：発表の機会をすぐ与えてくださるといのは貴重な機会ですね。発表するというのはとても大変だと痛感します。発表内容を本当に理解していないと相手に伝わる発表は出来ないと思います。登録して3ヶ月以内に発表の機会を与えてくださるのは、板橋区中小企業診断士会ならではの貴重な機会だと思います。

石井：30ポイントというの、1年で6ポイント、2か月で1ポイントというペースですが、実際に活動日数で考えると、なかなか厳しいと思うのです。そういった中で私は、板橋区の企業内診断士フォーラムなどで、色々お声掛けをいただきまして、毎年少なくとも6ポイントは順調にとれています。このため企業内の方でも診断士活動をしやすいと思います。

私は20歳ぐらいから板橋区に住んで10年ほど経ちます。以前は、ただ会社と家の間を行ったり来たりという状況でしたので、区内の状況というのは、よく知りませんでした。それが、板橋区中小企業診断士会に入ってお仕事をさせていただく中で、理解が進んで、だんだん板橋区への愛着が湧いてきたと思います。特に、製造業が盛んだということは知らなかったもので、そのようなものがあるのかと知った時は非常に驚きでしたし、そういった企業に関わっていけるといのが、新たな喜びにつながっていくのかな、と思いました。

また、発表の機会なども非常に多くいただいていると思います。私も板橋区中小企業診断士会で、登録して1年目の時に、「インターネットの活用」というテーマで発表させていただいて、非常に良い経験になったと思います。諸先輩方の前でお話をするというのは非常に緊張したのですが、それが次のセミナーや、現在のお仕事に繋がっているのかな、と思いました。

(松本：色々な活動の場が一年目からあることで、次の仕事に繋がったり、活かせたりということが、板橋区中小企業診断士会らしいところで、私も良い所だと思いました。あと、10年住んでいながら見えなかったものが、板橋区中小企業診断士会に入って、初めて見えるようになったというのは、大きな変化だったのかなと思いました。

中村：私につきましては、中小企業診断士登録後、商店街支援事業に参加することができまして診断士活動をスタートすることができたのですが、その際に担当したのが板橋区の商店街でした。そのご縁があって板橋区中小企業診断士会に入会させていただきました。

この板橋区中小企業診断士会に入会して、皆様が今おっしゃっていたような活躍の場を与えて頂けるということがあって、出前経営相談とか、製造業調査などをやらせていただきましたし、今はユニーク店舗大賞の運営をやらせていただいています。そういった多くの機会に参加できるのは、板橋区中小企業診断士会ならではの、と思います。

こういった活動を行うことで、経営者の方々の話を伺うことや、提案をこちらからさせていただくことができました。診断士を取り立ての若造が、商店を何十年も経営している方々に、提案をするという機会は、なかなか自分では見つけることが出来ず、そういった機会を与えて頂けるというのは板橋区中小企業診断士会に入会させてもらったことによるものなので、非常に貴重な経験の場だと思います。

板橋区中小企業診断士会は活発で、行政との関わりも深いということで、会長をはじめ諸先輩方々が活動してくださったお蔭で、そのような機会を得られているのだと思いますので、本当に感謝しております。

皆さんも言われていましたけれども、ベテランの先生方が、企業内診断士を活用してくれる会は貴重だと思います。若手も幅広く、そういった診断士活動をしていけるとい文化がこの会にあるというのは、とても大きいことでして、とても恵まれた環境で診断士活動をさせていただいていると思います。

(柴田：私も、板橋区に引っ越しして、板橋区中小企業診断士会に入ったのは独立したばかりの時、仕事はほとんどありませんでした。ですので、会を通して色々とお仕事をいただけたというのは凄く有りがたかったです。去年、私は区の経営相談員をしております

て、週に1回区役所に勤務していたのですが、その時に、青木会長がかなりの頻度で区役所に来られて、担当の方に様々な提案をされているのを目にしました。

我々が区から業務を頂けているのは、そうした青木会長を始めとしたベテランの方々の活動の結果であって、本当に感謝しなければならないことだと思っています。

中村：皆様、板橋区中小企業診断士会に入ってかなりメリットを受けている状況ですね。青木会長、ご感想をお聞かせください。

青木：ありがとうございます。私も、皆様がうまくやれているか心配したのですが、精神的に活動している様子を聞いてほっとしました。このような活発な会はやはり少ないのかな、と思います。実は、若い人、企業内の人というのは、すばらしい力を持っているのです。それは、その分野で一番先端の技術や力を持っているからなのです。

そのような意味で、私は出来るだけ企業内や若い人の力を皆様に板橋区の中で発揮していただきたいと思っていて、そのような場を設けたいと思い、色々な活動をやっています。研修会もそういった意味で行っています。頻度を高めていくことで、多くの若手の方に講師をしていただいて、研修会で自信をつけてもらって、また事業活動に参加するなかで自信をつけていって、それがさらによい方向に展開していくというのは、凄く嬉しいことと思います。さらに続けて頂きたいと思います。

また、実際にポイントをとっていったということは、それだけ企業などに対して貢献できたということのはずです。やはり若い方々が、地域の中に目を向けて、地域貢献をしていくということ、これが板橋区中小企業診断士会の中で成果が出ていることです。

ひとつは、現在板橋区は23区の中で製造品出荷額等が第1位になっているわけですが、これは私の中でずっと願っていたことでして、ようやくその悲願が叶いました。

商店街では、東京都で商店街グランプリというものがあって、ずっと板橋が賞をとってきています。かつては大山商店街や仲宿商店街などが、板橋区の中で賞をとっていましたが、第5支部の支部長から「他がとれてうちだけ取れない、何とかしてくれ」と、頼まれたのです。実際に、イナリ通り商店街など、昔工場があったところが、マンション化するなどで個店が無くなって厳しかったのですが、10名を超える診断士が入って、その地域の6商店街を回るなどして、少しずつ状況がよくなってきたりしました。

このように、商店街、製造業ともに、皆さんの力で板橋区の状況が良くなったと思っておりますので、さらに自信をもってお願いしたいと思います。

テーマ② 板診会での活動⇒多様な活動を行う診断士としての飛躍

中村：皆様が板橋区中小企業診断士会に入ることによって、中小企業診断士を取得した直後に思っていた状況が変わっていったことをお聞きしました。思っていた以上に活動のフィールドがあり、皆様は各々の特徴を活かして診断士としての活躍の土台を築かれたことと思います。

そこで次にお聞きしたいことは、これまで板橋区中小企業診断士会でどのような活動を行っていったかということについてです。あわせて、そういった活動経験が、今後の診断士活動にどのように影響していったかについてもお聞きしていきたいと思います。

特に企業内の診断士の方々は、本務との関連性を踏まえ、時間や勤め先の就業規則との関係から制約もあったことと思います。そのような中、どのような活動を行ったのでしょうか。また、その活動を行うためにどのように時間を捻出したのでしょうか。その点も踏まえてお聞きしていきたいと思います。

再び、松本先生からお願いできますでしょうか。

松本：まず活動なので、企業内診断士であるということもあって、土日中心に活動をしています。具体的には、少し前になるのですが、製造業調査や出前経営相談を行っており、一時期は商店街のブログ活用支援なども行っていました。

また、赤塚の個店の調査として、店舗の顧客としてサービスを受けて、どう思ったのかという覆面調査の調査員をやったりしました。

今ではユニーク店舗大賞の事務局を中村先生とやらせていただきまして、主に板橋区中小企業診断士会の業務を中心にやっているという状態です。

板橋区中小企業診断士会で色々なアプローチの仕方の仕事をさせていただき、実績や経験を培って自信がついたことにより、グループで個店などの診断をさせていただいた時に、先方に自信を持って提案ができました。調査の仕方について、何も知らないという状況ではなく、今までやって来たことを活かしてまとめていけるということができるようになったのではないかと思います。

ですが、活動時間を取るのは中々難しいです。土日しか活動ができないということと、本業以外にも趣味でオーケストラをやっていることで、こちらは自分がいないと、その音がなくなってしまいますので、穴を開けられないということもありまして、なかなか趣味と本業と診断士活動との時間の捻出の仕方が結構苦勞しているのですが、今自分の中では、優先順位と、先着順という考え方で、何とか折り合いをつけているところです。

(石井：同じ企業内診断士として、こんなに地域に対して個店診断、出前経営相談などをやっていて活躍されている松本先生のような方のお話は大変参考になります。私はまだ2年目ですが、追いついていけるよう、見習っていきたく強く感じました。

柴田：私は、区の相談員を2年間やらせていただきました。それが一番大きなところなんです。あとは、出前経営相談ですとか、製造業調査なども行いました。更に、今は東京都のフォローアップ事業を行っておりまして、蓮根エコキャンパスの商店街に関わらせて頂いて2年目になります。独立しているので、時間の融通がきくこともあり、割と多くの事業に関わらせていただいています。そうした取組みの中で一番の気づきは、区の制度でご支援する企業様というのは、サラリーマン時代の取引先やお客様とは根本的に違うということです。いわゆる大企業で勤めながら契約していたお客様は、コンサルタントに多額のお金を出そうという企業なので、それなりにしっかりしていて、取り組みへの意欲も十分にお持ちです。一方で、区から派遣されて行く企業様は、そうしたところとは規模が全く異なっており、取り組み意欲も千差万別です。たとえば昨年実施した製造業調査では、家族経営で行っているような、信じられないくらい小さな工場を訪問しました。そうした小さなところが日本の産業の下支えをしているということ、実感をもって気づくことができたことが大きなところなんです。

中小零細企業は、大企業とは人・モノ・カネなどすべての状況が違いすぎるので、取り組みへのアプローチも全然違います。どうしても大企業と比べると、取り組みのスピード感が遅くなってしまうのですが、あせらずに先方のスピード感、レベル感にできるだけ合わせてやっていくことも大事なことだということ学びました。それが他の活動に活かしているかということ、中々難しいところもありますが、各々の会社の状況がこれほどまでに違うのだということ学べたことはよかったです。

(中村：やはり板橋区中小企業診断士会経由だからこそ出会えた仕事という訳ですね。アプローチも違うということは、自分だけで動くよりは、このような組織で活動できるということが非常に心強いことですね。

佐藤：私は昨年診断士になったばかりだったので、声がかかったものは何でもやろうというつもりでいました。実際に参加したのは、ユニーク店舗大賞の調査員、板橋区製造業調査の調査員、それから、板橋区工場ビル更新診断でした。

それぞれ、自分にとっては思い出深く、とても勉強になりました。例えば昨年度のユニーク店舗大賞では、震災対応というテーマで店舗を回って調査するのですが、今までそういう視点で企業、店舗をみたことはありませんでした。製造業調査では、ある程度の規模がある中小企業から、まったく社長一人でやっている会社もあって、それぞれ経営について考え、悩んでいることを実感しました。また、工場ビル更新診断では、経験豊富なプロコンの先生が、レポートの原案に一つ一つコメント、指導して下さり、今後仕事をしていくうえで大変貴重な経験になりました。その他に板橋区中小企業診断士会の中で私の一番大きな経験になったのは、皆さんと一緒に、研修会でお話しさせていただいたことです。

鵜頭先生と同じ時期でしたが、30分のお時間をいただいて、資金繰り表の作り方というテーマで話をしました。自分ではよくわかっている話なのですが、まだ診断士になって二カ月目で、診断士の先輩方を前に、どうやってしっかり伝えていくか、大変苦勞しました。その反面、とても大きな自信になりました。

そのリアクションとして、企業の資金繰り、金融のことで今でも色々相談頂けるようになりました。建設業経営研究会に入ったのも、この研修会で発表したあと、板診会にいる研究会の先輩と建設業の資金繰りについて話をしたことがきっかけです。

(松本：やはり板橋区中小企業診断士会の中での発表というのが、普段の自分の仕事の内容を皆さんにお知らせすると同時に、新しい仕事の場というのでしょうか、新しい窓口にもなるというところで、発表するのは良い機会だと思いました。

鵜頭：私がとても役にたったと思っているのは、入会3か月後に行った研修会での発表です。そこで私は、「アーティスト商店街」というテーマでお話をしたのですが、自らが考える商店街への構想である、アートデザインで商店街を彩ることを、事例として考えるために、商店街の個々のお店を具体的に見ていきました。また、城北支部で様々な商店街の通行量調査とアンケートを行っていたのですが、各店舗に個々に飛び込み訪問や聞き取りをしていく中で、これまで見えなかった、個々の商店の改善、頑張りの部分を知ることが出来ました。例えば、「昼は工夫の結果、何とか回っているけれども、夜のこの時間はどうしても厳しい」ということですか、「私の店はこういう商品が得意としているが、販売ルートが少ない」等と、一長一短ある状況で、あと一步、誰かが何かをサポートしていけば、軌道に乗って行く段階にあるお店も多いことを知ることができました。

この経験からご縁を頂いて、現在も商店街の診断を行っております。具体的には、下町の風情がある商店街に、Twitterアカウントを提供するなど、ITメディアの導入支援を通して、店主と顧客の接点を深めるお手伝いをしています。支援して1年半を超えますが、最近では各雑誌の取材やテレビの街歩き番組で特集されたり、魅力ある店舗が開店したりという効果に結びついており、商店街全体の魅力ある雰囲気づくりに貢献できたと思っています。こういった事が実現したのは、ハッピーロード大山商店街のような大きな商店街と関わるなかで商店街の雰囲気をよく学べたこと、板橋区中小企業診断士会の研修会や各種調査を通じて、商店街の実態を知ることができたからであると思っています。

(柴田：やはり、生のアプローチができて、その情報がとれるというのは、凄く診断士として、経験値が積めることですね。

石井：私は企業内診断士なので、主な活動は土日になります。平日の場合、スケジューラーに「予定あり」としてブロックをするとか、「外出します。戻りません」として、確実にでなければならぬ所は時間を捻出するというような小技を使っています。活動としては、板橋区関係ですと、製造業調査と工場ビル診断を行いました。製造業調査では、直接、製造業の社長さんにお話が伺えて貴重な経験となりました。特に社長さんの製品や技術に対する想いを知り、誇りを持ってやられていることに感銘を受けました。この様な企業の力になりたいと思いました。

また、ITの利用が進んでいない企業も見受けられました。私は本業でインターネットのサイト制作や広告の作成を行っているのですが、色々お話を聞いたのですが、「まだネットには繋がっていないのです。そもそもパソコンって、怖くないですか？」というお話があったり、図面などはFAXで送っているとの事でした。その様な中で、「FAXは高いですよ」とアドバイスし、PCを導入したらいくらかかるという事をお話ししました。こういって、ITの利用について、企業ごとに差があるのだな、と感じました。

今後、中小企業にITを活用しましょうと伝えるときには、現場を確認しながら、細かい点からフォローしていかなければならないなと思いました。

工場診断に関しましては、1期分の決算書を見て色々考えていくのですが、診断士試験の事例IVでは、2期分の比較の中で見ていたので、このような機会はあまりなかったのですが、1期分でも、社長さんのやる気に繋がるような診断、コメントをいれていくという

ことは、非常に良い経験だったと思いました。

(佐藤：自分で会社をつくった中小企業の社長は、その業界の知識は豊富で、バイタリティも溢れているので、そのような方にいろいろお話を聞くことは、私たちにとっても非常によい経験になります。そうしたなかで、中小企業診断士として、社長が気付いていないところに気付いて、社長をサポートするアドバイスができたらいいですよね。

中村：私の中小企業診断士会の活動としては、皆さんがおっしゃっていた、製造業調査や出前経営相談も携わっているのですが、板橋区中小企業診断士会の地域支援部の活動として、板橋区ユニーク店舗大賞運営をさせていただいております。

2009年から事務局を松本先生などと共にやらせていただいています。ユニーク店舗大賞の企画、運営の際から携わらせて頂いた事もありまして、審査の仕組み、テーマの選定などをどのようにすれば有効になるのかということのコンセプト作りからやらせて頂いたところが非常に大きく、自分の財産と言えるくらいの経験をさせてもらいました。ユニーク店舗大賞を4回やらせて頂いた中で、こういった経験を積んでいるということで、運営に当たって、どのようにたち振る舞った方が良いかを考える際に、活かされていると思います。このようなことが、企業内診断士フォーラムや東京都協会でのイベント運営のお手伝いの際に活かされることもありましてし、診断業務にあたる際も活かされていますし、これから様々な企画を行って行く際にも、ユニーク店舗大賞の事務局で培った経験が活かされると思います。

企業内診断士としての制約は、やはり活動時間が限られていることです。ただ、自分の戒めとして、「企業内診断士だからここまでしかなくていい」とは考えないようにしています。そこで活動が止まってしまうから。ある板橋区中小企業診断士会のベテランの先生に「時間を作るという考え方を持ちなさい」と助言頂いたことがありまして、とても納得したところです。

活動するなかで、業務の段取りを工夫するとか、石井先生がおっしゃっていたように、予定を上手くブロックするなど、効率という部分に関心が向くようになりましたので、企業に勤める立場としても、前より効率的に仕事ができるようになったと感じています。

(鵜頭：私は中板橋に何年か住んでいたことがあるのですが、その時に素敵だと思っていた飲食店がありました。しかし、お昼の時間など店内を見るとお客さんの数がそこまで入っておらず、心配していました。

するとある時、そのお店の入口の表示が変わったのです。「板橋区ユニーク店舗大賞金賞受賞」という風に。このユニーク店舗大賞で板橋区がお店を表彰したということで、このお店は色んな時間帯にお客さんが入っている様子が見えるようになりました。近所に住んでいる立場からも「この良いお店を何とかできないか」と思っていたところで、そのような表彰をしてくださったおかげで、お店としてはとても助かったことと思いますし、地域に住み、地元のお店を想う私達の願いもかないました。

中板橋商店街のエリアは、毎年4月には、さくらまつりが行われて、石神井川沿いが花見のスポットとなるのですが、そのユニーク店舗大賞を取った年、この店舗は長蛇の列ができていて、賑わいを生み出していました。これも板橋区中小企業診断士会の成果によってできたものなのだと思い、そのような影響ある活動を行っている組織にいることを、とても誇りに思いました。

中村：皆さんが板橋区中小企業診断士会の活動で、色々な経験をさせていただいているということでしたが、青木会長、コメントをお願いいたします。

青木：皆さんが具体的な活動を行って、それぞれの成果を出しているということで、色んな人に喜ばれるという事は非常に良い事と思います。

ユニーク店舗大賞の話題が出ましたが、あの話題で私がテレビに出ました。本当はユニーク店舗大賞を取ったからではなく、ユニークさがあるから店に取材にきたのです。そうしたら、社長が、「ユニーク店舗大賞」という言葉を気に入っているということと、看板の所に「ユニーク店舗大賞受賞」と書いてあった事で、「これは何だ」と言われて答えた

ころ、そのような素晴らしい事があるのなら取材しようと言うことになって、電話がかかってきたのです。そのようなお話があったのも、やはり皆さんの成果の賜物だと思います。

出前経営相談は、私が相談員になった時に、企業に診断士が出張して経営相談に乗りましょうと言って始まったのです。中小企業の社長さんが区の相談窓口まで来るのは結構時間がかかるし敷居が高いということで、ちょっとした相談ができないだろうなど思っていたのです。それで6年前位から実施することになって、お客さんは、「土日もやっているから、その時に伺った方が良いのではないか」という話になり、そうすれば企業内診断士の活動としても出来るということで、皆さんがお店に提案したことが形になって、また行政側の人も、良いものは全部やっていきたいと思いますという話になって行ったわけです。

ユニーク店舗大賞については、豊島区が先に同じような形のことを行っていました、板橋区の場合は工夫をして、企業内診断士の方などを有効に活用しました。その結果、多くの先生が参加して、良いものになっているのです。

皆さん、色々な活動をされて自身をつけられたのだらうと思います。これからも色々な所で頑張ってくださいと思っています。

板橋区中小企業診断士会では、そのような取組の結果、独立して有名になった診断士が沢山いるのです。それぞれの先生が、最初は板橋区で活動をしていて羽ばたいていたり、企業内診断士の中でも、板橋区で様々な活動をして、独立して行ったのです。皆さんも、板橋区から出て、幅広いところで活躍していただきたいと思いますと思っています。

テーマ③ 明日を変える診断士として～板橋区をどのようにしたいか

中村：皆様が板橋区中小企業診断士会での経験を糧にして、様々なフィールドで診断士として活躍していったお話をお聞きすることができました。皆様は、各々のフィールドで、中小企業の明日を変えることができるスキルを身につけていったのではないかと思います。では最後に、このような活動を踏まえ、今後の板橋区をどのように変えていきたいかについて、皆様の想いをお聞きしたいと思います。今回は、私からお話します。

中村：これだ、というのは中々決められないのですが、板橋区のイメージに、「都心にありながらも、故郷を感じさせるような街」という印象を持っています。歩いていても、身近に楽しさを感じさせてくれる街作りに貢献できたらと思っています。「ワクワクする板橋」といったイメージで、携わっていけたら良いと思っています。今やっていることが、ユニーク店舗大賞などであるので、身近な所にある商店などのPRに貢献し、それに絡んで地域の活性化という活動に繋げてゆき、「ワクワクする板橋」に貢献出来るような、例えばその辺を歩いていても、すぐ楽しみがあるような街づくりに貢献していけたらと思います。

そのためには、自らが提案して、有効な支援が出来るように研鑽を積み重ねなければいけないと思っています。今も大変お世話になっているのですが、引き続き青木会長にご支援をいただきながら仕事に取り組み、楽しみながら参加させて頂きたいと思っています。

(松本：私の板橋区のイメージは、中村先生と似たようなイメージです。隣に池袋があるのですが、そこは平成、つまり今で、一方板橋区は、そこだけ昭和といったように、古風なイメージがあるのですが、「ワクワクする板橋」に貢献するというのは良い事と思います。

石井：私の場合は、元々、インターネットが中心になっていますので、リアルにあるお店ですとか、会社に対しての支援を行って行きたいと思っています。それも、ただ「インターネットを活用しましょう」ではなくて、店舗に人が来るとか、製造業の工場に受注が来るなどの支援をしていきたいと思っています。活気のある板橋、人が集まる板橋というのが良いのではないかと思います。例えば、今私は高島平に住んでいるのですが、団地が高齢化しているという問題が出てきています。その様な問題にも取り組めたらと思います。また若者もいるので、若者が新しいお店を作る際の支援、いわゆる創業支援のようなものにかかわれたら良いのかな、と思います。板橋区の老舗といいますか、長くやってこられている中小企業主と若い商店主さんが、一緒になって区を盛り上げていけるような仕組みの中で、

何かしら私もお手伝い出来ればと思っています。

そのためには、まだ研鑽を積んでいかなければいけませんので、板橋区中小企業診断士の諸先輩方からご指導、ご鞭撻頂けると幸いと思っております。

(中村：ネットをやっている石井さんからしても、やはり「人が来る」ということを凄く大事にしているのですね。東京都23区にある板橋区なので、人を扱うに関しては、板橋区は絶対強いと思いますので、活気ある板橋を一緒に作っていききたいと思いました。

鵜頭：私はこれまでの経験で幾つかの商店街支援に携わってきました。その経験を活かして、板橋区内の商店街の繁栄に少しでもお力添えができればよいなと思っております。板橋区は魅力ある商店街が非常に多くありますが、「あと一步」という商店街もいくつかありますので、そのような商店街をさらに支援していききたいと思っております。今現在、商店街支援をしている中で、ITツールを使って、商店街が本来求めるターゲット顧客を集める仕掛け作りを行い、何とか一定の成果に近づけたかな、ということもありました。そういった経験をより板橋区に還元していききたいと思っております。

とある地方の商店街などでは、一日の商店街の通行量が、人が3人、猫が10匹というような所も多々あり、通行量の確保から課題になっています。一方で東京都内、その中の板橋区については、人口密集地で商店街の前をある程度の人が歩いています。あとはお店に入れるか入れないかの差で、いかに足の向きを変えさせるかが課題となっています。そのため、板橋区らしさ、その商店街らしさをコンセプトとしてより深く来街者に届けることが大切かと思っております。先程出たような昭和の雰囲気コンセプトで、飲食店の「バル街」の実施や、物販の「100円商店街」「街ゼミ」などの政策を融合させていくなど、新たな売り方、伝え方にを取り入れても良いかと思っております。それらを実現して、板橋区の商店街をより盛り上げていくために、私もこれからも色々と勉強していききたいと思っておりますし、自分自身だけで叶わない部分があると思っておりますので、ベテランの先生方の知恵を引き続き吸収していききたいと思っておりますので、よろしくお願い申し上げます。

(石井：鵜頭先生の商店街に対する熱い思いがひしひしと伝わってきました。実際に活動されているという中で、人口が密集していてチャンスがあるのだということ力を説いて頂いて、板橋区の未来は明るいなと思えました。

佐藤：私は、板橋区に限ったことではないのですが、日本の企業を支えているのは中小企業なので、中小企業一つ一つの会社がより良くなっていけるような活動ができればいいと思っております。中小企業は、その分野では素晴らしい知識や技術を持っています。しかし、悩んだり困っている点もあるかもしれません。診断士としてそのような所をいろいろサポートしていききたいと思っております。

板橋区は23区で製造品出荷額等がナンバー1になりました。製造業が多いのが板橋区の特徴のひとつです。大企業もありますが、その周辺に多くの中小企業があります。それぞれの会社で違った悩みや問題点があると思っております。それをひとつひとつ、できるだけ多くの会社の悩みを解決していくことができればいいと思っております。

(鵜頭：私が板橋区に住んでいる中で思った事は、良く見るような商品のメーカーが家の近くにあったり、このような細かい部品を作っている会社は板橋区にあったのかということには驚きでしたが、様々な企業の共通の悩みが「資金繰り」だと思っております。そういったところで、金融の経験をずっと積まれている佐藤先生がその資金繰り面をサポートされることは、板橋区の底力を高める、有り難い活動をしてくださっていると思っております。そういった意味で、これからは是非広くご活躍いただき、様々な中小企業を盛り上げて行ってほしいと思っております。

柴田：私も皆様と同じなのですが、区の財政は逼迫しており、予算の振分も社会保障関連が多くなり、逆に産業振興への予算がどんどん目減りしています。そういう中で、われわれが活動することによって、区の企業が元気になり、結果として区の税収が増大し、最終的に板橋区がより住みやすい街になるプロセスに貢献できたらと思っております。区の商業の特徴

は、大手チェーンの数が少ない一方で、小さいお店がとても元気だと言われております。製造業の出荷額も大きく、そういった中小企業のお手伝いもしていきたいです。

そのためには、店舗や企業同士の横の繋がりをもっと強くしたいと思っています。例えば、商店街同士の勉強会などの工夫をして、個人商店の方々が、お互いにライバルでありパートナーとして切磋琢磨すれば、それぞれのお店のレベルは上がって行くはずですが、現状ではそうした取り組みは非常に少ないです。せっかく仲間がたくさんいるのに、それをしないのは勿体無いと思うので、板橋区中小企業診断士会が、店舗や企業同士の繋がりのハブになって将来的には、色んな勉強会などを企画していきたいと思います。

(佐藤：柴田先生はプロの診断士でいらっしゃるの、幅広く活躍されています。板橋区中小企業診断士会を中心とした診断士同士の横の繋がりも柴田先生にさらにひろげて頂いて、我々企業内診断士も各々の得意分野でお手伝いできれば、全体として大きな力が発揮できると思います。

松本：私が板橋区で実現したいことは、少し壮大かもしれませんが、住みたい街ランキングにランクインするような街にすることと思っています。吉祥寺ですとか、最近上がってきたところだと、赤羽が割りと住みやすいところであるとの評判で、ランクが上がってきているのですが、板橋区内のエリアは、このようなランキングではあまり聞いたことがないのです。板橋駅周辺もそうですし、あまり全国区の情報に出てこないのです。

中村：交通の便が原因ですかね。

石井：JRの駅は一つしかないですからね。

松本：JRの駅は一つしか無いことはありますね。東武東上線や三田線もあるのですが、間の繋がりがなかなかないですよ。やや陸の孤島のようにもなっていることもあって、住みにくさを感じられている方が多いのかもしれませんが、板橋区の名前を全国区にして、住みたい街ランキングに10位でも良いので入るような支援を出来ればと思っています。

その為には、板橋区のユニーク店舗大賞に出た店が繁盛したり、テレビに出た事などを少しずつ外に向けて発信していけるように積み重ねていけたら良いのではないかと思います。そういった中で、製造業など、板橋区らしいイメージ作りに貢献できたら良いなと思っています。

(柴田：住みやすい街ランキング入りは、素晴らしいことですね！そうなると嬉しいので、一緒に頑張っていきましょう。

青木：板橋区は、23区の中では外れの方だと思うのですが、見方を変えれば、関東から見れば中心なのですよ。埼玉の人達などは、板橋区に事務所を構える人も多く、これからは都営三田線沿線も東武東上線沿線もマンションが建ってきている。そこで板橋区はすみ良い街という考え方が出てきますね。これからは板橋区が東京23区の中心となって、製造業を中心に盛り上げていくようになっていきます。グローバルな社会になっていくなかで、板橋区が中心となってやっていくような時代になっていくと思いますし、そのような中で、更に皆様に活躍いただけたら素晴らしいことと思っています。

中村：青木会長、ありがとうございます。これからも我々の力で、板橋区の企業、個店、商店街などを盛り上げていきたいと思っています。そして、この板橋区中小企業診断士会の取組を代々継続していけるように、先輩方が支えて下さったようにしっかり引き継いでいかなければならないと、気持ちを新たにしたところです。諸先輩方に引き続いて頑張っていかなければならないと思います。

本日は、皆様、どうもありがとうございました。

以上