

「チャレンジする中小企業アシストする中小企業診断士」

診断かがわ

2012年 新年号 NO. 58号

(2012年1月12日発行)

[主要目次]

- ◆ 山下支部長 新年のごあいさつ・・・ 1
- ◆ 理論政策更新研修報告・・・ 2
- ◆ 臨時総会・・・ 3
- ◆ 組織運営検討合宿会議・・・ 3
- ◆ 後継経営者養成講座・・・ 4
- ◆ 一人前の経営者になるために勉強に行く
・・・ 5
- ◆ 愛媛・香川県支部合同視察旅行・・・ 7
- ◆ 岡山・香川県支部合同研修会・・・ 8
- ◆ 四国ブロック事務連絡協議会・・・ 9
- ◆ 経営コンサルタント養成講座・・・ 10
- ◆ 第1回支部研修報告・・・ 13
- ◆ 新入会員自己紹介・・・ 15
- ◆ 第2回支部研修ご案内・・・ 17



第1回支部研修
「最近のベンチャー企業の実態」

社団法人中小企業診断協会香川県支部

〒761-0301 香川県高松市林町 2217 番地 15 香川産業頭脳化センター402号

TEL 087-840-0370 FAX 087-840-0321

発行人	支部長	山下	益明
編集人	広報部	梅澤	秀樹
〃	〃	立川	敦史
〃	〃	小島	仁



新年のごあいさつ

社団法人中小企業診断協会香川県支部
支部長 山下 益明

新年明けましておめでとうございます。平素は支部活動にご理解ご協力いただき、誠にありがとうございます。

さて昨年を振り返りますと、公益法人制度改革に伴う診断協会の組織変更に関する会議が数多く開催されました。弊職も本部の検討委員会メンバーとして参加しております。今後の大きな流れとしては、今年4月に各県が法人格を取得または任意団体を設立し、来年4月をもって本部が新たな組織へと移行する予定です。

香川県支部は昨年9月、臨時総会を開催。4月より「一般社団法人」として新たなスタートを切ることが承認可決されました。細かな諸手続きはこれからですが、円滑に組織移行するよう事務局を中心に進める所存です。

これまで各県ともある意味、本部の庇護のもと事業を行ってきました。これからは独立した法人である以上、原則「自己責任」で運営していくこととなります。組織の基盤を強固なものにするためにも、たとえば、香川県独自の自己財源を確立する必要性が生じます。

このような新組織運営上の課題に対応するため、昨年9月と11月、合宿検討会議を行いました。皆さまも多数ご参加いただきたく、事前にご案内しておりましたが、参加者は理事+会員数名。そのメンバーが香川県独自のビジョン(事業方針)、事業戦略…など数多くの課題について話し合いました。会議内容を簡単にご説明いたします。

まず財務面について。独自の財源を確保していないため、かなり厳しい経営状態を覚悟していただきたいと存じます。そこで研修等の参加費は、原則「受益者負担」となります。一方、最低限の「運営資金」は必要ですから、支出を抑えるのはもちろんですが、収入としての「営業強化」にも取り組みます。具体策を検討中ですので、また経過報告をいたします。

そして大きなミッションのひとつに掲げた、「会員のレベルアップと地位向上」について。会員個々の背景・立場はさまざまですが、可能な範囲で皆さまをサポートすることを基本に、事業展開してまいります。具体的には、「実務に役立つプログラム」のご提供などを構想中です。会員それぞれに対するご支援内容は、以下を考えております。

- ◆「独立診断士」←「経済的基盤の強化」「稼ぐ診断士を目指す」お手伝い
- ◆「企業内診断士」経営者の方←「自社経営力の強化」「よい経営者になる」お手伝い
- ◆ “ お勤めの方←「独立する準備」「学んだことを業務に役立てる」お手伝い

詳細につきましては、理事を中心としたPJメンバーで検討を重ね、会員の皆さまのご了承を得た後、具体化する運びとなっております。より魅力のある法人として組織を整えてまいりますので、引き続き、会員の皆さまのご理解とご協力をよろしくお願い申し上げます。

末筆になりましたが、皆さま方のますますのご健勝とさらなるご活躍を祈念いたしまして、年頭のごあいさつとさせていただきます。

「理論政策更新研修」報告

社団法人中小企業診断協会香川県支部
理事 梅澤 秀樹

香川県支部では標記の研修が 2011 年 8 月 20 日(土)高松商工会議所で開催されました。県内をはじめ近県の先生方も多数参加され、大ホールの会場は大変な熱気でした。

今回のテーマは 2 つ。第一部は「新しい中小企業施策について」、四国経済産業局産業部 中小企業課長 久保啓二氏がお話くださいました。第二部は「経営革新支援(企業ドック実践支援マニュアルの活用)」と題し、株式会社マネジメンツコンサルタンツ社長・中小企業診断士の小林勇治先生からのお話をいただきました。

第一部の「新しい中小企業施策について」では、最新かつ詳細な分析資料に基づき、中小企業数の推移等の現状、業種別の企業の景況感、倒産件数の増加状況、円高の中小企業に与える影響、開廃業率等について説明がありました。そしてこれらの悪環境を乗り切るための中小企業向けの金融対策として、セーフネット保証や東日本大震災の復興のための貸付制度、マル経融資等があるといった内容でした。

また、現在多くの中小企業が直面している事業の円滑な引き継ぎについての施策、農商工等連携をはじめとした中小企業者が連携して今まで以上の経営力を発揮する前向きな活動を行う各種の施策についての解説もありました。

今回のテキストは、参考資料として大変役に立つものでしょう。

われわれ中小企業診断士は、ご相談をお受けする事業者様に対する助言に際し、これらの最新情報を活用しながら的確に対応していきたいと考えます。

第二部の「経営革新支援(企業ドック実践支援マニュアルの活用)」では、小林先生が実際にアドバイスをされているクリーニング会社が事例として取り上げられました。

コンサルティングに至った経緯や、コストが削減でき、しかも効率化が図れるリライトカードシステムについて具体的な内容を。また、経営革新企業ドックのノウハウの部分まで細かくお話くださいました。

人間に「人間ドック」があるように、企業には「企業ドック」が必要であり、それは一度受ければ十分というものではなく、定期的なチェックが必要なのだと実感しました。

「臨時総会」

社団法人中小企業診断協会香川県支部
理事 立川 敦史

社団法人中小企業診断協会の組織変更にもなう、香川県支部の臨時総会が、2011年9月1日18時よりサンポートホール高松の会議室にて、会員11名の参加で開催されました。

まず山下支部長より中小企業診断協会の制度改革に関する説明がありました。

公益法人の制度改革により、中小企業診断協会香川県支部の組織を法人格の組織にするか、法人格を持たない組織にするかの議論が行われました。中小企業診断協会が全国の支部をまとめてきた形式から、各県が単独の組織となり、その組織が連合会方式を取る全国組織へと変遷しようとしています。

今回の臨時総会で、香川県支部は法人格を持った組織への移行を選択しました。

組織運営検討合宿会議

社団法人中小企業診断協会香川県支部
理事 立川 敦史

2011年9月23～24日、淡路島において中小企業診断協会香川県支部の組織改革にもなう組織運営検討合宿会議を開催しました。山下支部長以下9名の参加者が集まり、23日朝10時より会議がスタートしました。

会議の中で、中小企業診断協会香川県支部の今後の方向性を詳細に検討。法人格を持ち、組織の維持・診断協会の在り方を協議しました。組織の名称、理念、事業内容、収益をどのように確保するかなど具体的な組織の在り方、運営方法を検討しました。

2012年4月1日に新組織を設立、新しい組織が立ち上がります。

新しく生まれ変わる組織は、「一般社団法人香川県中小企業診断士協会(以下、協会)」となります。協会に参加されるメンバーの方々が、より一層、協会に関わり合うことにより、自己の能力開発、業務連携、情報交換等、メリットのある組織となれるよう組織運営を行うことが重要になります。

夜には、参加者全員による懇親会を開催し、夜遅くまで組織の活性化に向けた話し合いを行いました。

2011年度「後継経営者養成講座」

社団法人中小企業診断協会香川県支部
理事 梅澤 秀樹

現在、「後継経営者養成講座」が進行中です。

中小企業診断協会香川県支部の新たな取り組みとして2011年度より、「後継経営者養成講座」がスタートいたしました。

現在、中小企業を取り巻く大きな問題として後継者問題が挙げられています。

香川県支部としましては時代を担う後継者の皆さま方が、スムーズに事業を引き継ぎできるよう支援することとなりました。

経営者として持つべき経営管理手法や、財務の知識をはじめとした各種の専門分野について、理解のしやすさに重点を置きつつ、自由な議論を行っていく中で経営者の自覚を養成できるカリキュラムです。

第1回目は2011年9月10～11日、国民休暇村五色台での合宿研修でした。まず山下支部長が講師となり、「経営・管理の基本」について楽しいゲームを交えながらリーダーシップ等の講義。続いて川上先生から、なぜなぜ分析などをはじめとした各種の分析手法を教えてくださいました。

第2回目は10月9日、香川産業頭脳化センターを会場に(以後の会場も同じ)、「計数の基本」と題しまして岩倉先生に財務諸表の基礎や資金繰り表の作成方法、損益分岐点についてご講義いただきました。

第3回目は11月6日、「マーケティング戦略の基本」として小島先生にマーケティングとは顧客が得る価値が顧客の支払う対価を上回るもの、人の心をつかむこと等の基本的なマーケティングについての考え方を教えてくださいました。

第4回目は12月4日、「人事戦略の基本」として山下支部長を講師に、企業の成長は人事戦略にあり、まず採用が重要であること、採用後の育成方法についてご講義いただきました。

2012年1月8日、「財務戦略の基本」と題しまして岩倉先生に講義をいただき、2月12日に成果発表会を予定しております。

受講者の皆さんはさすがに後継者であり、会社をより良くしたいとの意気込みが見られます。講師の先生方は、わかりやすさに配慮され熱心にご講義されました。2月の成果発表会が今から楽しみです。

また、来年も本講座を開催予定ですので、より多くの後継者の方々の参加を期待しています。講師の先生方、応援していただいたその他の先生方、事務局の皆さま、本当にありがとうございます。



**一人前の経営者になるために勉強に行く
（「後継経営者養成講座」ご参加者）**

富士建設株式会社
取締役 総務部長
真鍋 有紀子

「一人前の経営者になるために勉強に行く」というと、実は少しハードルが高いかもしれないな、と思う。大勢で受けるセミナーなら、気軽に参加して、つまみぐいの的にのぞいてみることもできるけれど、今回のように毎月1回、半年にわたる講座の場合、気軽にといいわけにはいかない。

それに、「継げるかどうか自信がなくて怖いから、学びたい」わけだけど、考えようによっては、勉強をしにいかなきゃダメなこと自体がそもそも経営者の資質に欠けている証拠のような気もする。…やっぱり、ちょっと荷が重い。どうしようかなあ。

…そんなこんなで参加を迷っていたとき、今や5億人、一説には7億人ものユーザーがいる facebook というソーシャルネットワークの創始者の伝記を読んだ。

そこに出てきたエピソードで、もっとも印象的だったのが、「アメリカでは経営者になるために勉強することが当たり前だ」ということ。

フェイスブックの創始者・ザッカーバーグは、いわゆる『経営者向き』な人間ではない。先を見通す力、ビジョンは抜群にあるものの、それを伝える力、組織として計画し動かす力、コミュニケーション力には大きく欠ける。

そんなザッカーバーグに、部下が、「CEOとして必要な知識を学ぶべき」と助言し、経営者である彼が、その要求を受け入れ、学び、変わっていく。そして、そのザッカーバーグの変化を「彼は立派になった」と、部下が認め、従う。

…この行を読んだとき、「え、それでいいの?!」と目からウロコが落ちるような思いがした。日本の経営者にも、こんな柔軟な姿勢があるのだろうか？このアメリカの感覚を知ったことで、肩の力がどっと抜けたような気がする。「勉強して、努力してできるようになればええんや！うん、じゃあ、勉強してみるよ」と。

そして、受講を申し込み、まずは合宿研修からスタート。最初は一緒に学ぶ皆さまにも、先生方にも心を開いていないから、素直に問題を話せないし、相手のいうことを受け入れられない。でも、回を重ねるごとに、共にいる人たちへの信頼感が増していく。余計な見栄なんかも張らなくなる。その結果、自分の会社の課題や、互いの悩みに正面から向かい合えるようになっていく。

だから、ここで学んだことは、会社に持ち帰れる『地に足の付いた』学びになっているんだと思う。その証拠に、私の場合は、会社に帰ったあと、主だった社員の皆さまに、「どう思う？」と投げかけてみるのができた。セミナーに出たあとというのは、大抵、問題意識に燃えて会社に帰るものだけれど、しばらく経つうちに、「やっぱり理論と実践は違う」と燃え尽きてしまうのが通常のように思う。でも、ここで学んだことは、時間が経っても陳腐にならない。

REGISTERED MANAGEMENT CONSULTANT REPORT

そして、何よりもこの講座で得た一番の財産は、一緒ががんばれる仲間ができたこと。この講座で共に話し、勉強しあった皆さまのことは、きっとずっと応援しているし、大事な仲間だ、と信じ続けていくと思う。たまには会って、互いの頑張っている姿を見て自分も元気になったりしたいな。そう思えることは、とても幸せだなあと感じている。

最後になりましたが、受講生としてご一緒した皆さま、そして、授業に懇親会に…といつも見守ってくださった先生方に、心より御礼を申し上げます。絶対に、一人前の経営者になって、社員の皆様と共に、素晴らしい会社をつくれますので、これからも、どうぞ、助けてくださいますようお願いいたします！

愛媛・香川県支部合同視察旅行

株式会社ビッグバン
山下 由美子

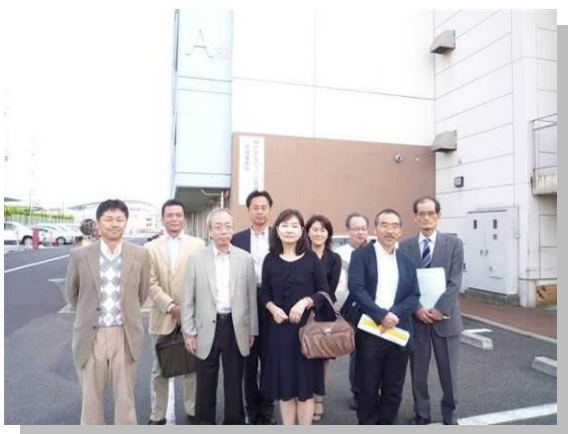
2011年10月2日(日)夕方、支部長の山下とともに神戸兵衛向陽閣へ向かい、先に到着されている愛媛・岡山県支部の皆さまと合流しました。

まずは、大公秀吉も愛でた有馬温泉の湯を浴び、夜は昭和歌謡のオンパレード。

翌朝、視察した復興工場では、兵庫県支部の石川支部長さま、大森さまにご案内いただきました。総勢11名余(現地で17~18名になりました)が、複雑な立体を3Dで再現する機械や、広大な工場施設を見学しました。

午後は、ミラノに本店のある海辺のレストラン「ミア・アルベルゴ」にて、愛媛県支部の東矢支部長おすすめのワインとパスタをいただきました。

今回は愛媛県支部のご配慮により、素晴らしい出会いと勉強の機会をいただきました。ありがとうございました。





岡山・香川県支部合同研修会

社団法人中小企業診断協会香川県支部
森 昭博

2011年10月23日(日)「岡山県・香川県および近県支部合同研修会」が岡山コンベンションセンターで開催されました。岡山県支部10名、香川県支部6名のほか、近県の広島・鳥取・愛媛県支部から各1名が参加。開会挨拶、参加者の自己紹介に続き、パネルディスカッションが約1時間45分、グループディスカッションが約1時間20分、まとめ・閉会挨拶が行われました。

パネルディスカッションのテーマは「中小企業診断士がさらに価値を発揮し、認知を高め、収入をアップさせていくために」。パネリストは、岩倉正敏先生(香川・プロコン)、門田俊輔先生(愛媛・プロコン)、入矢和政先生(岡山・プロコン)、松田真司先生(岡山・企業内)、そしてコーディネーターは児玉健治先生(岡山・プロコン)が務めました。

「現実的な年収上限は？」という問いには、3,000～5,000万円という回答。さらに具体的な成功事例が紹介されました。「ターゲットは？」について、民間と公共では、公共の予算が削減されている。エリアは地方だけだと難しい、地方でも専門分野で地域 No.1 にならなければならない。業種にこだわると厳しい、汎用性をもたせるとよい、など。さらにターゲットへのアプローチは、クチコミ・紹介で広げていく、本を出版し信用度を高める、銀行などに対してPRし、診断協会の認知度を上げることで機会を増やす、などの答えがありました。より具体的なイメージでは、取り組むテーマは狭く深く、獲得した顧客に対しては広く。獲得した後、「私は知りません」はダメ。自分の売りは明確に、などが語られました。

「10年後どうなっていたいか」には、まず受注活動をしっかりし生き残っていたい、毎年テーマを決めて自己投資し専門分野を磨く、家元として弟子を育てる、など。「必要な努力・才能」では、経験・知識・覚悟を備え、判断基準がぶれないこと。バランス感覚と話しを聞くこと。深入りができ、かつ全体像が見られる。自分の思いを伝える力と意欲が大事、などといった答え。パネリストそれぞれの考え方や経験が語られ、大変示唆に富むパネルディスカッションでした。

グループディスカッションは1グループ4～5名に分かれ「中小企業診断士としてナイスなパフォーマンスとは…稼げる診断士像を描く」のテーマで行われました。短時間でトリノコ用紙にまとめ、代表者が発表しました。まとめでは、なぜ中小企業診断士は、一般に医師や弁護士などと同列に認知されていないのか、地位向上も年収3,000万円も覚悟次第、というお話がありました。

“収入アップ” “稼ぐ” といったキーワードが示すとおり、テーマを絞った内容で大変実践的な研修会だと感じました。また、近県支部まで広がりを見せていることはすばらしいと思います。このたびは参加させていただきありがとうございました。

四国ブロック事務連絡協議会

社団法人中小企業診断協会香川県支部
副支部長 村上 潔

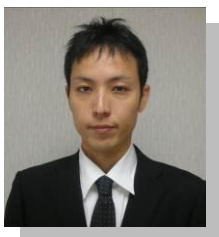
社団法人中小企業診断協会の四国ブロック事務連絡会議が2011年11月11日(金)、徳島県支部の担当により徳島市のクレメントホテルにて開催されました。本部から水元明則専務理事、小野秀人会員事業部の2名をお迎えし、四国四県の各県支部から、支部長および副支部長と事務局等の各支部2名の合計8名が参加。当支部からは山下支部長、私の2名が参加いたしました。

徳島県の吉田支部長の司会で、水元専務から挨拶があり、来年度に迫っている公益法人改革についての全国の準備状況やブロック会議における各ブロック・各支部からの意見集約等についての説明がありました。

その後、①公益法人改革について、②新法人運営のガイドラインについて(会費・入会金・本部会費・診断手帳・バッジ・診断ニュース等の取り扱いについて)、③理論研修会の在り方について(理論研修会について赤字の解消策・運営方法等について)、当ブロックよりの意見を求められました。またその後、新法人の立ち上げに向けてのスケジュールについて、その内容と留意点について説明がありました。

次のフリートークでは、本部に対して各出席者から議題以外の要望事項および質疑応答がありました。

その後、徳島県支部の約10名の会員も参加して、懇親会があり散会いたしました。



「経営コンサルタント養成講座」

社団法人中小企業診断協会岡山県支部
窪田 司

この度は、香川県支部の「第4回経営コンサルタント養成講座」に参加させていただき、誠にありがとうございました。本講座に参加した岡山県支部の窪田と申します。

貴重なノウハウや本音の情報交換ができ、講師の小林先生および他の受講生の皆さまには、本当に感謝しております。

また、この度は香川県支部の小島先生の計らいで「診断かがわ」に投稿する機会をいただきましたので、講座に参加した感想を書かせていただきます。

私が参加させていただいた2日間の合宿講座は、コンサルタントとしての知識の大切さ、コンサルタントのスキル大切さ、そして何よりコンサルタントのマインドの大切さを学ぶことのできた2日間でした。

コンサルタント養成講座1日目は、小林先生の独立話から、中小企業経営診断シンポジウムの中小企業庁長官賞の受賞作品のプレゼンという流れでスタートし、午後から「IT経営革新・企業再生実践講座」として、成功するIT経営革新・企業再生について講義いただきました。この講義の中でIT投資の成功率の低さとその要因、小林先生独自のミーコッシュ理論など参考となるノウハウを教えていただきました。中でも「コンサルの期待効果を定量化しなければならない」、「コンサルの収入は関与先の業績に比例する」といった話は特に印象に残っています。

2日目は、1日目の学習内容を使い、ケーススタディに取り組みました。このケーススタディの中で他の受講者の皆様の素晴らしい考え方や議論の進め方を見ることができ、参考になりました。また、ケーススタディ自体、実例ということもあり、リアリティを感じながら取り組むことができました。唯一の心残りは、私がプレゼンしたチームのソリューションが1位を逃したことです。

本講座の間、講師の先生や受講者の皆さまと一緒に生活できたのは何よりも面白く、ためになる時間でした。朝起きて、夜寝るまで、食事の時も、お酒の時も、お風呂の時も常にコンサルタントについて話ができる…最高の環境でした。参加者の皆さまが「経験」や「想い」を語ってくださり、私の価値観を広げていただきました。

特に、懇親会は本気で「夢」や「コンサルタント」について語り合う最高に楽しいお酒の席になりました。

本講座での最大の収穫は、皆様との交流の中で「テクニック」ではなく、しっかりとした「マインド」を持ったコンサルタントに成長しなければ、と肌で感じたことです。このような素晴らしい研修に係わった皆さまに紙面を借りて御礼申しあげます。本当にありがとうございました。



「経営コンサルタント養成講座」に参加して

青木 卓也

香川県支部のみなさま、こんにちは。

香川県支部、山下先生のご紹介で、本講座に聴講生として参加させていただきました青木と申します。私は診断士を目指している者ですが、普段の生活の中で診断士の仕事とはどのようなものかということに触れる機会がなく、この度の研修が、「プロの経営コンサルタントとして“稼ぐ”ためにはどうするべきか」という研修だということで大変興味を持ち、この度参加させていただきました。

3日間の研修の中で、2日目までは小林勇二先生の講座でしたが、そこではITを基にした経営革新をいかに行っていくかということ学ぶことができました。

小林先生は「ミーコッシュ」というシステムを構築され、そのフレームワークを基礎としてコンサルを行われています。それはクライアントの現状分析をするうえで、①マインドウェア、②ヒューマンウェア、③コミュニケーションウェア、④ソフトウェア、⑤ハードウェアの5つの構成要素に分け、その要素ごとに調査項目を設けられていました。

そしてさらにその調査項目の下層にも1つひとつ細かな調査項目を設け、MECEがないように、まるで曼荼羅状に調査項目がフレームワークとして網羅されていました。小林先生はこのやり方を見出すために、きっと練りに練られ、これで間違いないという確信に至るまで作りこまれていったのだろうなということ強く感じました。

そして診断士としてやっていくためには、自分なりの型を持ち、それを使いこなせるまで身につけることが大切なのだということ学ばせていただいたように思います。コンサルとしてどうやっていけばいいのかということ学びたいと思っていたのですが、小林先生の講座においてはコンサルタントとしてのその「姿勢」ということを学ばせていただいたように思います。

3日目はファシリテーションの岡田法悦先生のもとで、集団の中の「協創」とはいかなるものかということ学びました。この体験は私にとっては本当に感動的なものでした。最初参加者全員が輪になって椅子に座り議論していくのですが、先生はその間、参加者一人一人がその議論にどれだけ意識を持って加わっているかを尋ねます。最初は議論をしている人は意識が高いものの、横で聞いている人はそれほど意識が高くありません。しかし研修の終わりに従って、全員の意識が目に見えて高まっていくのを目の当たりにした時、これはすごいことだなと思いました。今まで集団をまとめる為には、ただみんなと好意的に接していくことが大切と考えていたのですが、私は「まとめよう」という意識が強く、強引にまとめようとしていたところがありました。でもそれでは周りは聞いてくれてはいなくても、どこかついていけないと感じている部分があるということに今回初めて気がつきました。これはコンサルタントとしてやっていく上でも非常に大切なことだと思います。ト

REGISTERED MANAGEMENT CONSULTANT REPORT

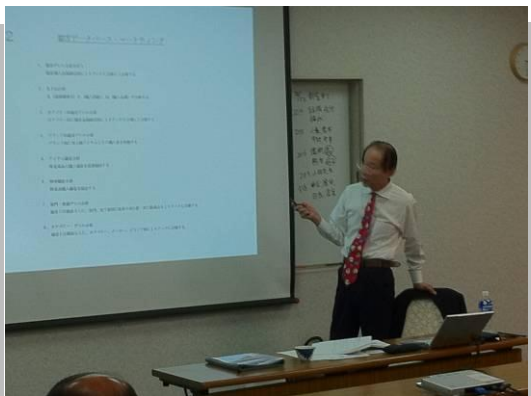
ップが「戦略」を決定して実行しようとしても、その為の「インフラ整備」と「やる気」がなければ成功には至りません。そのやる気を起こさせる上でいかにしていけばいいか、大きなヒントがそこにあったように思いました。

また夜の懇親会も毎晩知的な討論会を行い、皆さん診断士としていかに取り組んでいくかということの本音で熱く語り合われ、大変素晴らしい夜となりました。一緒の部屋になった方々には、遅くまで実際の企業コンサルの現状なども聞かせて頂いたりして、診断士の仕事がどんなものかわからなかった私にとっては、本当にたくさんのことを学ばせていただきました。

この度の研修を通して、参加されていた皆さんが診断士でもない私をわけへだてなく接していたことが本当にうれしく思いました。そして診断士試験に挑戦している私に、皆さんから温かい励ましの言葉をかけていただき、たくさんの勇気を与えていただきました。いつか必ず皆さんの仲間入りができますよう頑張っていきたいと思えます。ありがとうございました。



1 日目の講義風景



小林勇二先生の熱のこもった講義



2 日目のチームプレゼン



3 日目のファシリテーション

2011年度「第1回支部研修」報告

社団法人中小企業診断協会香川県支部
理事 川上 実

- 日 時：2011年12月3日(土)14:00~16:50
- 場 所：サンポートホール高松 66会議室
- テ ー マ：「最近のベンチャー企業の実態」
～ 起業・ベンチャー活動支援に邁進する、若き CEO のビジョンと軌跡 ～
- 研修講師：株式会社サムライインキュベート
東京都品川区東品川 2-2-28-2F
代表取締役 榊原 健太郎 氏
- 参加人数：26人(会員12人、会員外24人)



1. 研修の目的と概要

ベンチャー企業及びその企業を取り巻く最新動向を知りたくても、地方では把握しにくいものです。そこで、ベンチャー支援での活躍がめざましく、最近注目されている株式会社サムライインキュベートの代表取締役 榊原 健太郎 氏をお迎えし、お話いただきました。

2. 株式会社サムライインキュベートの概要

当社は、アジアから世界へ挑戦する起業家・ベンチャー企業を積極的に支援し、世界を席巻するサービスを生み出し、そのスピードをさらに加速させるため、日々邁進している企業です。主な事業内容は、スタートアップベンチャーの経営、マーケティング、営業、人事戦略等に共に強力に関わることで、収益の上がる仕組みを構築し、効率的な営業収益拡大を図っていくことなどです。

また、榊原CEOは、スタートアップのベンチャーへ投資するとともに、40社程のベンチャーの社外取締役も兼務しています。

3. 研修の内容

(1) 日本でのベンチャー投資環境

以下の内容が印象的でした。

- ・日本のVC (Venture Capital=ベンチャーキャピタル)は、IPO (Initial Public Offering=新規株式公開)をメインの収益(投資環境)としてきた。近年のIPOの低迷により、日本のVC投資は落ち込んでいる。
- ・企業の成長段階を4段階とした場合、日本でのVCの投資は、Seed~Early段階で32%となっている。一方アメリカの場合は46%である。また、Expansion~Later(上場前)の段階では日本が67%であるのに対して、アメリカは44%となっている。

REGISTERED MANAGEMENT CONSULTANT REPORT

このことから、日本のVCが圧倒的にIPOに偏っていることがわかる。

- ・榊原CEOにおいては、投資する企業に対して短期間で企業価値を上げる支援を行い、企業を売却することで収益を上げるという方針で投資を行っている。
- ・日本でのベンチャーキャピタリストに対する評価項目が、本来あるべき「投資収益率」ではなく「投資額」になっている。つまり、単純に投資額が多ければ評価が高い。

(2) 支援したIT企業のサービスの紹介

株式会社サムライインキュベートがこれまで支援してきた企業のサービスや、最新のインターネットサービスをそのホームページを投影することで紹介いただきました。具体的なホームページ名は以下のとおりです。

■Weblio 辞書(<http://www.weblio.jp/>)

■bukupe(<http://bukupe.com/>)

■みんなの美術館「アトコレ」(<http://atokore.com/>)

など

これらサービスの紹介をうけながら、受講者からの質問が多数あり、また榊原CEOからの問いかけなどもあり、非常に活発な意見交換となりました。

その中で印象に残ったことは、榊原社長がベンチャー企業を支援することを決めるポイントは「ドラえもん」の漫画の中にあるような「こんなのが欲しかった。あったらいいな」ということだそうです。



■
当日の研修会場

4. まとめ

ベンチャー企業の支援環境において、海外と日本と比較した場合、最も違っている点は「英語でのコミュニケーション」と「お金の流れのダイナミックさ」、そして「スピード」であると榊原CEOは言います。

また、東京と地方とで比較した場合においては、ベンチャーに関する「人脈の幅の広さと深さ」であると言います。当然でしょうが、榊原CEOにおいても私たちが知っているITベンチャー企業の経営者と人脈があるようです。

私のコンサルティングの活動領域は、ほぼ香川県に限られていると聞いていいでしょう。その狭い活動領域の中では、榊原CEOが支援活動を行っているような成長シーズを持ったベンチャー企業と出会ったことはあまりありません。そのような成長シーズを持った経営者は、やはり「人脈の幅の広さと深さ」がある東京がその活動の中心となるのでしょ

う。このような理由により、地方では真の意味でのベンチャー企業が育ちにくいのはある程度仕方のないことでしょう。ただ、ベンチャー企業の支援は、依然中小企業支援において重要な位置を占めていることは確かです。また、その動きもダイナミックです。今回の支部研修の目的でもあるように「ベンチャーの動向に常にアンテナをはる」ということについては、常に意識していきたいと痛感しました。



新入会員自己紹介

社団法人中小企業診断協会香川県支部
森 昭博(もり あきひろ)

2011年10月に中小企業診断士登録し、香川県支部に入会しました。どうぞよろしくお願ひします。

私は観音寺市出身の36歳です。高校は観音寺第一高校で、坊主頭にメガネをかけて野球部のマネジャーをしていました。大学は筑波大学。生物資源学類という、いわゆる農学部でしたが、大学生活は主にサークルの応援団に費やしました。

私の所属した応援団は芸術系サークルで野球部やバレー部、アメフト部などの応援をしましたが、普通の体育会に属する応援団と異なり、必ずしも歓迎されませんでした。野球応援では野球部の監督が試合中、観客席の私たちに向かって「うるさい」とクレームをつけることもありました。球場は主に都内だったので、大学から遠く、観客席に一般の学生は来ず、いつもガラガラでした。たまに来るのはチアリーダーねらいの不審者くらい。不遇の理由は、体育会や大学のなかできちんと位置づけができていなかったから。診断士としては、そのようなことのないように気をつけたいです。

芸術系といっても練習はきついものでした。スポーツ競技ではないので、運動工学などと無縁の理不尽なもの。先輩が立てる練習内容は、マンガや他大学の応援団との交流の中で「下級生にこんなことをさせたらきつそうだったよ、へへへッ」という自慢話がもとになっていました。競技には、タイムや距離、芸術性などの評価基準がありますが、応援団にはない、それが問題です。診断士としては、きちんと基準を示せるようにしたいです。

苦楽を共にした同期は皆、地方出身者でした。理由は応援団の新入生勧誘では、見込み学生を焼肉に誘う手法がとられ、ごちそうになってもおそらく都市部出身者はドライに断り、私のような世間知らずの地方出身者は断れなかったためと考えられます。なにごとく幅広く世間の有り様を知っていることは大事だと思いました。

最初の就職先は、JAグループの出版社(社)家の光協会で、事業開発や広告制作を担当しました。就職時「家の光」って変な名前だから偉くなったら変えてやろうと考えていましたが、大正14年に創刊された雑誌の名前で、とんでもなかったです。事業開発では農村女性起業講座などを全国で開催していました。6年勤めた後、世間知らずが極まり、香川県のタウン情報誌出版社に編集者としてUターン転職しましたが、わずか半年で雑誌が休刊になりました。そしてどちらかというと私は演歌が好きですが、ポップスや洋楽ばかりがかかる地元のFMラジオ局に営業として移りました。イベントも行っており、最近ではコスプレや婚活のイベントを企画・運営しました。

私は2012年4月に独立します。妻と3歳と0歳の息子もいるので、もう世間知らずではすまされません。年収3,000万円を目指し、お役に立つ診断士となれるよう精一杯努力したいと思います。皆さま指導のほどどうかよろしくお願ひ申しあげます。



新入会員自己紹介

社団法人中小企業診断協会香川県支部
中村 豪(なかむら ごう)

2011年10月に中小企業診断士として登録し、11月より香川県支部に入会しました、中村 豪(なかむら ごう)と申します。どうぞ宜しくお願い申し上げます。

京都市出身、1979年生まれの32歳です。生後6か月より父親の仕事の都合により、幼少期をドイツで過ごしました。幼少期は3歳上の兄とドイツ語で兄弟げんかをするほど、ドイツ語は堪能でしたが、現在は残念ながら、すっかりと忘れてしまいました。日本に帰ってきたのは阪神タイガースが優勝した1985年です。それ以降、大学卒業まで京都で過ごしました。学生時代は、中学まで野球部、高校からラグビー部に所属し、大学ではラグビー同好会に所属しておりました。

大学卒業後、森永乳業株式会社に入社し、埼玉支店、横浜支店での勤務を経て、現在、四国支店に勤務しております。入社以来一貫して、地域密着型の卸店や牛乳販売店をメインパートナーとする部署に勤務しております。

最近の趣味は、料理、写真(カメラ)、音楽(HOUSE DJ)です。数年前より時折、家族や友人のために、料理を作りホームパーティーを開催しております。

2010年には、フードコーディネーター(3級)という資格を取得いたしました。
(*フードコーディネーターとは、細分化され専門家する食の世界の中で、スペシャリストとしての専門分野を持ち、それぞれの分野を総合的にコーディネートする仕事です。食の商品開発、レストランプロデュース、販促・メディアなど、食をテーマにヒト・モノ・カネ・情報をトータルにプロデュースする食の専門家です。日本FC協会HPより抜粋)

中小企業診断士を志した理由は、得意先の卸店や牛乳販売店に対して、少しでも良いご提案やご協力ができればという思いからです。学生時代は、ほとんど真面目に勉強をしておこなったので、勉強のペースをつかむまでは大変でしたが、妻が私を信じていつも応援してくれたこと、受験仲間同士の支え合いや、先輩診断士の先生方のご指導のおかげで、なんとか合格を勝ち取ることができました。

今後は、中小企業診断士の資格を、取引先の卸店・牛乳販売店の経営診断・開業支援、リテールサポート等に活用していきたいと考えております。

食と流通の分野を強みにできるように頑張っていきたいと思っております。

体育会系仕込みのフットワークの軽さと勢いだけがとりえです。セミナーや交流会、飲み会等には積極的に参加していきたいと思っております。香川県支部の諸先輩方には、診断士として、人生の先輩としてさまざまな面からご指導をいただきたく、今後ともよろしくお願い申し上げます。

セミナー
ご案内

「知的財産を企業経営に活かす！」

特許や商標をはじめとする知的財産権は企業経営上の極めて有効なツールです。

皆さんは、せっかくの良い商品が市場で過当競争に陥り、仕方なく値下げ競争を繰り返して、撤退していく場面も見たことがあると思います。しかし、特許をうまく使って、市場を確保し、適正利潤をあげている例もあります。

たとえば、いま話題になっている「切り餅」裁判は、14 億円の市場を 1 件の特許で守ろうとしているケースです。このような具体的な事案に基づいて、皆様の素朴な疑問にお答えしようと思います。

今回は、知的財産の専門家をお迎えし、企業経営にどう活かすかという具体的な内容でお話いただきます。

ぜひ皆さまお誘い合わせのうえ、ご参加くださいますようご案内申し上げます。

【講師 山内康伸 氏のプロフィール】



所長 山内 康伸 (Yasunobu Yamauchi)

弁理士 (特許侵害訴訟代理付登録)
香川大学客員教授
弁理士会研修所研修講師
四国知的財産戦略本部 (四国経産局) 幹事兼本部長

昭和22年、愛媛県に生まれる。
昭和49年～59年の10年間、企業の特許管理業務に従事する。
昭和57年弁理士試験合格、翌年弁理士登録 (登録番号8922) する。
昭和59年～平成2年の6年間、特許事務所において内外国の特許出願、審判、訴訟などの業務に従事する。
平成2年、香川県高松市において山内特許事務所を開設する。
平成16年、特許侵害訴訟代理業務の付記登録する。

所属学会等：日本知的財産協会 (賛助会員)、FICPI-JAPAN (会員)

テ ー マ	「知的財産を企業経営に活かす！」 ① 知財戦略の一番の目的 ② 目的を達成するには ③ 技術開発の効率化には ④ 使える知的財産権 ⑤ アドバイス上の注意	
対 象 者	知的財産の有効活用 (最新情報、費用、手続き等も含め) に興味のある方	
実施日時	2012 年 1 月 14 日 (土曜日) 15:00～16:50	
講 師	山内 康伸氏 (弁理士 山内特許事務所所長)	
会 場	サンポートホール高松 62 会議室 (〒760-0019 高松市サンポート 2-1 高松シンボルタワー17階 Tel 087-825-5000) (※ お車でお越しの場合、駐車料金はご負担ください)	
参加費	無料	
懇 親 会	研修会后 (17:00～) 懇親会を予定 (希望者) ※ 会場未定 (会費：一人 4,000 円、当日集金いたします)	
お申込方法	e メールまたは FAX	お申込締切 2012 年 1 月 10 日 (火曜日)
お問 合 先	社団法人中小企業診断協会香川県支部 事務局：八木 (e メール: mail18@shindan-kagawa.org) 〒761-0301 高松市林町 2217-15 香川産業頭脳化センター402号 電話：087-840-0370	



(香川県支部 事務局：八木 行) FAX：087-840-0321

【「第 2 回支部研修」参加申込書】お申込締切：2012 年 1 月 10 日 (火曜日)

ご参加者氏名			
所属(会社・団体名)			
連絡先(携帯電話)	— —		
懇親会のご参加	(いずれかに○印 ⇒)	参加する	参加しない
メールアドレス			

【個人情報取り扱いについて】
参加申込書によりご提供いただきました個人情報は、本研修に関わる連絡・参加者名簿の作成など、運営上の管理のためにのみ利用いたします。

診断かがわ 第58号 (新年号)

2012年1月12日発行

社団法人中小企業診断協会香川県支部

〒761-0301 香川県高松市林町 2217 番地 15 香川産業頭脳化センター402号

TEL 087-840-0370 FAX 087-840-0321

ホームページ : <http://www.shindan-kagawa.org/>

メールアドレス : mail8@shindan-kagawa.org

発行人 支部長 山下 益明

編集人 広報部 梅澤 秀樹

“ “ 立川 敦史

“ “ 小島 仁