

ラン I 会場  
論文 受賞者



## 経営・事業と法務を架橋するリーガルリスクマネジメントの実践 ～ISO31022:2020を基にしたリスクマネジメントシートの提案～

会社名 : 株式会社キャムコム ※本発表は個人としての発表になります。

代表者名 : 発表者名 : 豊田泰行 ( 企業内弁護士 )

キーワード : コンプライアンス、リーガルリスクマネジメント、「攻め」の法務と「守り」の法務、ISO31022 : 2020

### ■背景

社会のコンプライアンス意識が高まり、企業における法務機能において「守り(会社の権利や財産、評判などを守る)」のみならず、「攻め(法的支援を提供し会社の事業や業務執行を適正、円滑、戦略的かつ効率的な実施を可能にする)」の役割も求められるようになりました。当該要求は、攻めと守り、スペシャリストとゼネラリスト、という相反する内容の両立を求めるものです。法務は今この両立をどのように実現するかという課題が突き付けられており、発表者も企業内弁護士兼経営士としてかかる課題への対応を迫られています。

### ■目的・方法

こうした環境の中で、法的問題に関する不確実性・リスクをマネジメントする手法としてリーガルリスクマネジメントの分野が開拓されていき、2020年に国際規格ISO31022:2020(リーガルリスクマネジメントのためのガイドライン)が策定され、当該規格を基に国内でも先行研究が進められていきました。このリーガルリスクマネジメントの手法と経営コンサルティングのフレームワークを組み合わせた「リーガルリスクマネジメントシート」を本発表では提案します。

「攻め」と「守り」を両立する法務の実現に向けて現場ではどのような取り組みがされているのか、サンプルを提供することで、皆様のリスクマネジメントや専門家とのコミュニケーションの円滑化のヒントになりましたら幸いです。



## わかりやすいサステナブル経営の進め方

会社名 : 株式会社JTB

発表者名 : 松田 敏弘

キーワード : SDGs、多様性、公平、格差

これまでの価値観や消費行動が大きく変化し既存のビジネスモデルが崩壊しようとしているVUCAの時代において、我が国の世界共通の価値観SDGsについて「持続可能な開発を目指す上で経済、社会、環境の統合が重要」と回答した人が7割近く（e-stat（2023）「SDGsに関する全国アンケート調査」）いたことは非常に喜ばしいことです。しかし、その一方でこれだけ認知度が高い中、中小企業のSDGs推進に関する実態調査ではSDGsの目的は「企業の社会的責任」「イメージ向上」「従業員のモチベーション向上」が上位に（中小気候（2022）「中小企業のSDGs推進に関する実態調査」）あげられています。

SDGsの目的が持続可能な経営、即ちこれまでのビジネスモデルを変革するための手段であるにも拘わらず、SDGsを知っている、経営環境を変えたい、しかし経営の変革まで至っていない、こんな中小企業をこれまで多く見てきました。そして、その多くの企業の課題は似通っています。それは経営者のZ世代への偏った思い込みです。弛みない努力の結果、大きな成果をあげた経営者の経験は唯一無二の財産です。ただしVUCAの時代だからこそ、持続可能な経営をするにはこれからの消費者であり生産者である世界人口の約3割を占めるZ世代と共通言語SDGsを使い会話をする必要があるでしょう。

なぜなら、Z世代の学びはこれまでの学びとは違い、SDGsをキーワードに「多様性」「格差」「公平」などを尊重する学びに変化したからです。この時代の潮流に乗り遅れないために経営者は、Z世代へ偏見を持たず歩み寄り、そして共感をすればきっと彼ら彼女から選ばれる企業になるでしょう。すでにお分かりかと思いますが、Z世代は大量生産、大量廃棄、格差を嫌い、多様性や公平を大切にし、そして自己実現の消費に価値を見出しています。

そのためにはしっかりとSDGsの本質を理解し、正しいマーケティングを実践することが近道です。これまでの消費者とこれからの消費者のニーズ満たすことこそ持続可能な経営の進め方になります。



## 生涯教育での経営士会の位置づけ

### ～日本を元気にするための人財教育とは～

会社名 : 近畿支部

発表者名 : 松下 暢子

キーワード: 人生100年時代のキャリア、パラレルキャリア、リスクリング、ポータブルスキル、Ⅱ（パイ）字型人材

少子高齢化、労働市場の変化、コロナ禍の経験により、働き方の選択に変化が出ています。

1つの職業への依存がリスクであると捉える人や人生の幸福度を求め、複数のキャリアを持つことを求める人が増えてきています。パラレルキャリアを実現するには、多角的な視点や新たなスキルを身に着ける教育の機会が必要となります。

経営士会には、第2のキャリアを切り開く道に繋がる有意義な機会があります。

本業以外の専門性を習得できる、業界や専門が多岐に渡る経験豊富な人脈を広げられる、失敗を恐れず好きなことに挑戦する機会に恵まれる等です。活動の中で得られた経験や自信は、本業や他の活動へのモチベーションとなり、パフォーマンスを上げることにも繋がります。また、活動を通じて身に付いたポータブルスキルは、将来のキャリア形成に活かすことが出来ると考えられます。

しかし、社員の社外活動に寛容でない経営者も存在します。経営士に求められることは、経営者の不安を解消することです。更に経営の課題解決や企業の成長に繋がるパラレルキャリアのメリットへの理解を促すことで役に立てます。自社で対応しきれない教育や経験の場、社外のネットワークづくりの支援を提言できる機会に繋がるのではないのでしょうか。

経営士会の組織力で、企業の枠を超えた人の育成を担うことで、企業も人も元気になり、無限に夢を広げられるという期待を持ち、活動に携わりたいと考えています。



## 実践の鍵を握る思考

動機づけの判断と方向性、主体的行動      思考停止、思考不全からは何も生まれない

会社名    :    株式会社    Gis connect

発表者名    :    石原 群司

キーワード :    技術、経営、コミュニケーション

Japan as NO. 1 から約40年、日本経済が低迷してしまいましたが、新たな技術、仕組みが構築されつつあります。その原点にあるものは日本人の思考力であり、これを再認識し時代をリードしましょう。

### ビジネスパートナー

労力を最小限に、結果を最大限に。Gis connectは、最適な成果を求めるあなたのビジネスパートナーです。変化の速いビジネス環境で、私たちは最適な解決策を効率的に提供し、あなたの企業を次のレベルへと導きます。

### 効果的なアプローチ

私たちはあなたの課題に共感し、問題の本質を見つめます。  
一人で悩む必要はありません。私たちはあなたと共に最適な解決策を見つけ出します。  
私たちの専門的な洞察と深い業界知識を活用して、効率的なアプローチとアクションを提案します。

### あなたの成功は、私たちの成功

私たちのサービスは、あなたのビジネスニーズと目標に完全に合わせて設計されています。  
問題の本質を見極め、効率的に最高の成果を出すための最適な解決策を提供します。  
無駄な時間とリソースを使わず、最短の時間で最大の成果を達成するための戦略的なビジョンを提供します。  
あなたの成功は、私たちの成功です。

## 中小企業の伴走支援力を磨く経営支援事業部の活動について

### ～認定経営革新等支援機関の独占業務を中心に～



所属 : 経営支援事業部 南関東支部所属

発表者名 : 横田 英滋 ( 委員長 )

キーワード : 認定支援機関 経営支援アドバイザー 独占業務 補助金 税金軽減 金融調達

経営支援事業部は「中小企業等を支援する会員を支援する」ことをミッションとする当会内組織です。主たる業務として「認定経営革新等支援機関」（以下、認定支援機関と謂います）業務の運営・管理を所管しています。認定支援機関とは平たく言えば「中小企業経営支援のエキスパート」として国から認定を受け、登録された機関であり、一種の国家登録資格です（当会は経済産業省に登録されています）。その最大の特徴は、弁護士や税理士などの国家資格同様、他の資格では実施することが認められない複数の独占業務を有していることです。具体的には、当日説明いたしますが、簡単にご紹介すれば、補助金・税制・金融に関して、認定支援機関として、所謂「お墨付き」を発行することが、各種申請制度上の必須条件とされており、報酬を得ることも可能です。しかし、この資格は当会会員なら誰でも享受出来る訳ではありません。「経営支援アドバイザー」なる当会内資格の取得が必須となります。これも詳細は当日説明いたしますが、本取得の為の代表的手続きに、当事業部の主催する「経営支援アドバイザー養成講座」の受講があります。

一連の施策展開により、近時、当会の支援する補助金等の採択実績も着実に向上しつつあります。今後とも、会員の皆さまの中小企業支援の為のスキルアップ・支援力アップの為に、各種セミナー開催、eラーニング講座、資格更新制度等各種施策を展開してまいります。その詳細は当日の報告会の中で。

ランⅡ会場



## 企業連携×秘密結社で全国展開！

### 「経営支援の総合商社」

会社名： ラ・プラス 株式会社

発表者名： 井上 隆 代表取締役

キーワード： 経営支援 総合商社 秘密結社 企業連携 全国展開

ラ・プラス株式会社は、地元岡山県を中心に中四国エリアで頑張る企業の経営力向上を支援する「経営支援の総合商社」を目指しています。楽しく、必死に、未来志向で仕事をするため、自社でサービス開発をおこない、波長の合うお客様・パートナー作りにこだわるためホームページも公開せず、自社からの新規営業も全くしない、まるで「秘密結社」のようなスタイルで事業を展開してきました。

2022年より今まで構築してきた人的ネットワークを生かして、経営支援の総合商社の全国版「日本経営力向上プラットフォーム（J-MIP）」事業を立ち上げました。このプラットフォームには、マーケティング、リクルート、人材育成・組織構築、コストカット、補助金活用、DX、M&A、オフィス関連など、様々な経営支援のプロフェッショナル達が、共通の想いや価値観でつながり参画してくれています。少しずつですが、このプラットフォームを通して全国区での企業連携が始まり、成果も生まれています。

経営支援の総合商社を目指し、企業連携×秘密結社で全国展開を始めた当社独自のプラットフォーム事業について説明させていただきます。

## MPPの本質とMPP活用事例

所属 : MPP委員会

発表者名 : 栗山 一宏 ( MPP委員長 )

キーワード : 思考の訓練、

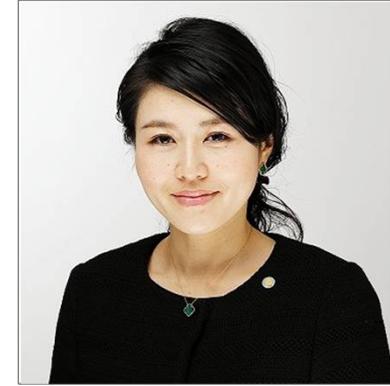


MPPは、経営士の経験則の補完と更なる能力向上、参加者の相互研鑽を目的として、日本経営士会が独自に開発したケース・メソッド方式による研究プログラムです。

事例を基にチーム討議を行い、参加者の知識・技能の伝達や結果の良否を超越して、自分とは異なるものの考え方や経験、職務や役割の上から出てくる施策・戦略などを知ることによって、そこからマネジメントに関する新しい発見や将来への洞察力、判断力の訓練および創造性を育みます。小集団による共同研究方式が「ケース・メソッド」です。「ケース・スタディ」が事例を分析して原理・原則（唯一の答え）を引き出すのとは違い、「ケース・メソッド」は同じケースでも参加者・時間・場所が変われば、成果（設問に対する答え）は違ってきます。答えが一つではないところが大きなポイントで、ケース・メソッドは思考の訓練です。

グローバル化する社会情勢、変革の時代において、課題解決への対応にはスピードが求められます。このような状況下で、企業の採用は、問題解決型から問題思考型の人材へとシフトしています。実践力、問題思考の能力開発には、ケース・スタディではなく、ケース・メソッド方式のMPPです。厳しいビジネス社会の中で活かせるMPPは、経営士のみならず経営者、管理職から一般社員まで幅広く活用いただけるプログラムです。

## 歯科学と経営学の融合がもたらす組織の変革と企業文化



会社名 : 株式会社 デンタルタイアップ

代表者名 : 河野 佳苗 ・ 小原 啓子 担当経営士 : ( 中国支部 支部)

キーワード : 理念創造型経営, 変革, 5S活動 (整理・整頓・清掃・清潔・躰), 診療時間の短縮, 総収入の増加, 主観的well-beingの醸成

株式会社デンタルタイアップは、「私たちは関わる全ての方々と共に生きる喜びを創造します」を理念に、2007年から全国の関与歯科医院の仕組みづくりをサポートしています。

その支援内容は、理念創造型経営を目指し、経営学の学問に基づいて組み立てた独自のカリキュラムである「歯科医院変革のステップ」に基づいて実践します。これには、近代マネジメントの3つの源流として知られるテイラーの科学的管理法、メイヨーの人間関係論、フェイヨルの経営・管理プロセスを応用して、組織体制の充実と強化を目指していきます。このカリキュラムを厚生労働省が示す「医療分野の“雇用の質”向上のための勤務環境改善マネジメントシステム導入の手引き」に組み込み、粘り強く改善活動を続ける組織体制づくりから変革をスタートします。

この変革を継続すればするほど、おどろくほどの働き方改革実現歯科医院が誕生しています。

これらの支援成果を整理する為に、「変革の継続と経営成果」・「働き方改革と総収入」や「従業員や顧客満足と総収入」などの関係について64歯科診療所のアンケート調査と経営実績を統合して分析を行いました。

その結果、変革を継続すると総収入等直接的な経営成果が挙がり、職務満足や人材の定着・主観的well-beingを醸成され、変革が軌道に乗ると診療時間の短縮や従業員・顧客満足を介した総収入の増加が重回帰分析とSEMによるパス解析の結果、認められました。

したがって、理念創造型経営を目的とした勤務環境の改善にチーム一丸体制で取り組むことで、効率的に働ける環境となり、医療の質が上がることで患者満足度が高まり、結果として経営が安定する事が示されました。

この分析結果は、歯科診療所の変革を通じた働き方改革の実現を実証するものであり、変革プロセスの妥当性を示唆し、歯科診療所におけるマネジメントを導入した結果が、ヒト・モノ・カネ・情報に与えるインパクトを示し、「歯科学」と「経営学」の融合がもたらす変革と企業文化の醸成の成果としてまとめます。

令和4年 最優秀論文賞受賞



会社名 : かんざき経営研究所

発表者名 : 神崎 進

キーワード : 妻の医院開業 25周年のいま

1998年（平成10年）かんざき内科クリニック開業。

消化器内科専門医として地域貢献を理念としての開業、開業するためのノウハウ・人脈ネットワーク・情報・資金繰り等、皆無。唯一あったのは、妻の医院開業のやる気！これが一番！

まさに、ゼロベースから開業に至るまでの全ての責任は経営士としての私の責任です。

\*クリニックを立ち上げるための戦略立案（経営士ネットワーク）

社労士・税理士・金融機関・建築設計・施工会社・医療機器・調剤薬局・医薬品卸 ハローワーク（医療事務・看護師 etc）  
何一つ欠けてはいけない立ち上げ。

\*二カ年計画を立案

1998年10月1日 開業披露パーティー企画

医師会関係・県議・市長・議員・隣組・医薬品メーカー・卸 銀行・経営士会関係

開業後、患者様は徐々に増患したけど、看護師・医療事務などのスタッフは定着しませんでした。地獄を見ました。

経営資源はヒト・モノ・カネ・時間・空間だと言いますが特にヒト（スタッフ）程大切なものではありません。

医師とは：意志（行動に移そうという思考に変える）意思（考えや思いを変える）心身ともに健康管理に変えていきます。信頼

関係:これからの医療は開業医を含むクリニックのあるべき姿はプライマリーケアを中心としたかかりつけ医というポジショニング。

医療に関しては日進月歩の状態です。その環境に適したシステムに対応してゆかないと淘汰してしまいます。

ヒマワリ会場

## 中国支部内女性起業家支援プロジェクト概要

### 内向き志向からの転換



会社名 : 未来経営オフィス

発表者名 : 善木 誠

キーワード : 改革、集団の力、波及、社会貢献

経営士会中国支部の有志で始めたソエルプロジェクトの説明です。

中国ニュービジネス協議会女性起業家ビジネスプランコンテストの受賞者を中心にビジネスプランを診断して問題点・解決案を提示して今後の事業推進に役立ててもらおうプロジェクトです。

具体的にはコンテスト受賞者を中心に希望者を募り、中国支部の有志でヒヤリングしてPSシートという経営分析シートに纏めて分析結果を報告するという活動です。

ビジネスプランコンテストはビジネスの将来性や社会ニーズへの貢献度で評価が出ていますが、実際にビジネスを行う段階では、色々な課題が出てきます。経営士は事業の現場で課題を抱える経営者の支援を行っていますので、支援者のビジネスを経営士、それぞれの視点で分析して意見を交わすことで、支援する経営士も知見が広まり、支援者にもビジネス推進の参考となり、起業家のビジネスが発展すれば社会貢献となりますので、3方一両得のモデルであると考えています。

これは、中国支部の有志で行ったものですが、差し出がましいですが、忙しい会員も多いと思いますが、他地区でも行えば、地域への社会貢献と数名での協働で課題解決が出来ることは「三人寄れば文殊の知恵」の実践であり、色々な課題にも対応できる大きな強味となる可能性を秘めていると思います。



## 小さなものづくり企業の営業改革大作戦

### 「待ち工場」のままで大丈夫？ 町工場の営業・売上を変えた実践事例

会社名 : オフィス・キートス

発表者名 : 新開 潤子

キーワード : 製造業,ものづくり,営業コンサルティング

日本のものづくりを支える中小の町工場の多くは、これまで「良い製品を作っていれば仕事は自然に入ってくる」「固定客の受注分で忙しいから、新規営業なんてしてる暇ない」と合言葉のように言い続け、「営業」から目を背けてきました。しかし近年はコロナ禍をはじめとする事業環境の変化が大きく、今後もこれまでのように受注を待っている「待ち工場」を続けていては事業継続もままならなくなる可能性があります。

私は製造業・ものづくりを理解する文系の技術職「ものづくりライター」として、これまで500以上の工場を訪問して取材、経営支援、営業活動を行ってきました。その過程で、特に中小規模の個人経営の会社において「危機感はあるものの、どこから手をつけて良いかわからない」という漠然とした不安の声に直接触れてきました。

そこで2022年秋、日刊工業新聞社より、営業に苦手意識のある町工場の経営者に向けた営業の手引き書「小さなものづくり企業の営業改革大作戦」を発行していただきました。本書では「ものづくり企業の営業」について基礎的な事項からまとめ、実践できる「打ち手」とともに紹介しています（ご興味のある方はAmazonで「小さなものづくり企業の営業改革大作戦」と検索してみてください）。

発表では本書をベースにした現在の活動内容や、クライアントでのコンサルティング実践事例などを紹介いたします。



## 初めての”縁”作り場所

### ～お互いのファンになる為に～

所属 : 近畿支部 クロッシング AMCJ  
発表者名 : 中里 皓一 ( 代表取締役社長 )

キーワード: ワイガヤ 良質な人脈作り 縁 良質な出会い

※AMCJは、日本経営士会の英文略です (Association of Management Consultants In Japan)

現在、日本経営士会にはさまざまな委員会、勉強会が存在しています。その中で“もっとも緩いワイガヤ場”。それがAMCJクロッシングになります。

せっかくの縁で経営士会に入会したのはいいが、全国にどのような会員がいるか分からない、なにから始めたらいいのかわからない、研究会などはあるがもっと気軽に参加できるものも欲しい。さらには、コロナ禍でも会員同士の交流が欲しい。といった声があげられていたのが発足経緯です。

AMCJクロッシングでは入会年数にこだわらず、気軽に参加者同士が「フラット」な立場で、「ワイガヤ」できる場を作り、勉強会ではありえない正解の追求よりも、「多様な発言」がたくさん出てくる雰囲気を作る事を心がけ活動しています。

勉強会ではないので準備、気構えなし。全国他の支部にはどのような活動している人がいるのかといった交流から始まり、まずは相手を知るのもいいのではないのでしょうか？

コンサルタント業の基本でもある知識の押し売りではなく、「聞き上手」、「聞き出し上手」の練習にも役立つ情報等も転がっているかも！？

自分自身で知識を知恵に変えるためのきっかけにも良い場所です。



## 女性という枠を超える新たな活動へ

### 起業や副業・複業でもっと自由に自分らしく

会社名 : NJK女性経営士の会/株式会社鶴と学び

発表者名 : 吉村千鶴子

キーワード : 女性の起業 創業 ライフデザイン

近年の様々な社会環境の変化に伴い、注目を集めるようになった「パラレルキャリア」という言葉を皆さんご存じですか？経営学者ピーター・ドラッカー氏が20年ほど前に著書の中で提唱した言葉で、ひとつの組織に依存して働き続けるだけでなく「第二のキャリア」を築いていく働き方です。この「第二のキャリア」は、自分のやりたいことや社会貢献などでも良いのです。本業と第二のキャリアを両立させる生き方が「パラレルキャリア」と言われています。私の働き方もこの「パラレルキャリア」に当たります。私は元商工会職員で、中小企業の皆さまの確定申告書の作成指導をさせて頂いておりました。その当時から、女性の社会進出に注目して、女性起業家のご支援をしたいという希望を持っておりました。なぜかというと、女性は結婚や出産といったライフイベントのほか、夫の転勤などでせつかく積み上げたキャリアを手放してしまうことがあるからです。しかし、そんな女性たちは、子育て中でも、介護中でも「働きたい」「地域と繋がっていたい」という本音を持っています。少子高齢化に伴う人材不足解消のために女性の活躍が期待されています。そんな女性達の問題は、夫の転勤や、子どもがまだ小さいから長時間働けない。という理由で一般企業に再就職することは難しいという現実があります。現在は、「働きたいのに働けない」のは女性だけの問題ではありません。このような、共通の悩みを解決し、新しい働き方の提案をするために、地域に密着した起業家支援サポート会社を設立させて頂きました。私たちを取り巻く環境はめまぐるしく変化しています。企業が持続的に成長するということは、変化を恐れず常にチャレンジし続けることです。人生は学びの連続。これからの人生100年時代に求められる、起業家育成支援を通じて、皆さんと一緒に学んでいく機会を提供致します。



## 地方の経営士から始まる新しい流れ

会社名 : 株式会社 ビットコミュニケーションズ

発表者 : 川西 健雄

キーワード : DX化, ウェブ解析, ITコーディネータ, システム開発

私が住んでいるのは香川県高松市という地方都市。そこで22年間IT会社を経営しつつ、経営士として支援団体に属しながら、また会社としても多くの企業を支援してきました。経営士になったのは平成24年12月です。情報部門での経営士でした。その後平成26年に経営改善支援アドバイザーを取得。平成27年環境経営士に認定という経営士歴となります。

平成27年12月のある日、突然当時の香川県会長が会社に来られて「今からは若い人の時代。あなたが会長になりなさい」と。経営士になって3年目の出来事でした。翌年には第50回経営士全国研究会議高松大会が予定されていました。会員も少なく、大先輩はいますが同世代がいない。そこで会員を増やすためにどうすればいいか、試行錯誤しながら新しいメンバーを増やすことができました。そして無事全国研究会議を開催することができました。

全国研究会議が終わった後、銀行様へお願いをして毎月の会報誌に1ページをいただき、経営士のコーナーを作らせていただきました。またITコーディネータ様や中小企業診断士様との共同勉強会を3年連続で開催し、トータル120名以上に参加していただきました。女性会員も増え、2年連続で全国研最優秀賞を受賞することができました。四国支部も高齢化が進み会員減が最大の問題ですが、「ミッション・パッション・アクション」で地域に必要とされる経営士を目指しています。

今後の四国支部の取り組みを私の妄想も含めながらお話させていただきます。

コスモスⅡ会場



## DXが切り開く介護業界の新たな未来

### 介護業界の現状とこれからの課題

会社名 : 株式会社 Forest

発表者名 : 森角 公至

キーワード : 介護業界の現状、DX、業界の課題と未来

介護業界の現状は、少子高齢化の進行、人材不足、報酬のマイナス改定、物価高騰など様々な社会的問題に直面しており、疲弊しているのが現状と言えます。

実際に今回の新型コロナウイルス感染症の蔓延で、過去最高の倒産件数ともなっております。

また、肌感ではありますが、この波は介護業界だけにとどまらず、医療業界、障害福祉業界共にひっ迫した状況とも言えるでしょう。これらの社会的問題の中、特に少子高齢化は今に始まった課題とは言えず、むしろ「30年間成長のない日本」が生み出した問題とも言えるでしょう。

こういった中、介護業界自体が高齢化の一途をたどり疲弊し、事業の廃止、倒産などが進んでいるのも現状です。

ここで皆様に考えて頂きたい。これからさらに加速する高齢化！「高齢者を誰が介護するのでしょうか？」間違いなくそれは家族となるでしょう。「介護離職」が進みこれまでに増して人材不足はさらに加速し、経済は衰退。

私が考える介護業界は、間接的ではありますが、「社会、経済、成長」を支える業界である事は間違い無いと考えております。

以上のような介護業界における山積した課題のある中、業界の質向上に向けた取り組みとして、厚生労働省が進めている「科学的介護（LIFE）」および介護業界のDX、業界の課題と未来について、ご参加されている皆様に是非とも介護業界の理解を深めていただけるお時間となればと考えております。



**経営者勉強会との連携により日本を元気にする。**

**-明朗で楽しいところに人は集まる-**

会社名 : 日本経営士会 南関東支部 山梨経営支援センター

発表者 : 小宮山千恵子

キーワード : 日本を元気に、経営士と経営者の連携、繋がり、Win-Win

私は2011年に(一社)日本経営士会に入会、南関東支部(山梨経営支援センター)に所属し、現在までMPPを中心に活動しています。また昨年、2022年に縁あって(一社)倫理研究所の倫理法人会へ入会して以来、ほぼ毎朝、経営者の集まる早朝勉強会(モーニングセミナー)などに参加しています。朝6時から7時までの1時間程、出勤前に各界で活躍する講師のさまざまな体験談を聞くことで気づきや自己革新のヒントを得ることができ、さらに幅広い人脈が得られるのも魅力です。

日本経営士会と倫理研究所の倫理法人会は、以下のように共通点が多く、互いを知り強味を生かして、何らかの連携などを計ったらwin-winではないかと考えました。

- ・昭和20年代に設立(共に70年以上の歴史と実績があり、戦後の日本の復興を目指し発足)
- ・一般社団法人(「経済と社会イノベーター」、法人会員約7万社の社会教育団体)
- ・経営に関連する業務(「経営に知恵と革新」、倫理法人会:「日本創生」を旗印に地域社会に寄与する倫理経営の推進)
- ・全国組織、海外にも展開(「台湾」、「台湾、中国、アメリカ、ブラジル」)
- ・テーマ(強い日本を創る、日本創生)

まずは百聞は一見にしかず、「元気な会社の秘訣は朝にあり」と全国約720カ所の会場で朝型の生活習慣、純粋倫理の学びと各界で活躍する講師の体験談を通して、企業を健全な繁栄へと導く倫理経営について学ぶ前向きな経営者達と連携し、日本を、そして地域を元気にしていく道を模索してみてはいかがでしょうか。

「人を思いやり、地域を大切にすることで未来の日本はきっと良くなる」 倫理研究所



## 伴走型コンサルのノウハウを支援する「一木会」

### ～ コンサル実践知を会の提供価値として ～

会社名 : 株式会社サイエス

代表者名 : 福島光伸

発表者名 : 福島光伸 ( 代表取締役 )

キーワード : コンサル展開 コンサルノウハウ

一木会は、当初第一木曜日の開催を基本としていましたので、この名前が付きました。来年で55周年を迎えます。

昨年より一木会の代表を拝命し、自身がコンサルファームの代表を務めていることもあって、会としてのミッションを、「会員、または一木会参加者に対して、日本の中小企業がステークホルダーにとっての『WELL-BEINGな企業』となるためのコンサルティング力、アドバイスカ、コーディネート力を体得する場を提供し、ともに成長し続ける」と決めました。セミナーを中心にした形式知の勉強だけではなく、それらを使った「実践知」の体得のための「場」として実際のコンサルに基づく情報を提供しています。

一木会の幹事諸氏の多くも、実際にコンサルタントとして稼働している方がほとんどで、ミッション実現に大きく寄与しています。気軽な会ですので、コンサルを展開されている方、いつかコンサルを目指している方、単なる形式知だけのセミナーでは物足りない方はぜひのぞいてみてください。



## 未来予測が難しい時代の「思考プロセス・行動様式」

### ～エフェクチュエーションとは～

会社名 : 株式会社 R&Hシステムズ

発表者 : 戸田 裕之

キーワード : 思考プロセス、デザイン（描く）

エフェクチュエーションとは、インド人経営学者サラス・サラスバシー氏が、著書『エフェクチュエーション：市場創造の実効理論』のなかで提唱した理論で、有名な起業家に共通する「意思決定プロセス」や「思考（考え方）」を発見・体系化した「市場創造」の実行理論です。

目標ありきのコーゼーションではなく、状況を臨機応変に判断しながら結果をデザインしていく（描く）。様々な状況を踏まえ、その都度、行動方針を切り替えていく 柔軟性があります。

現代で活躍する起業家に共通していたのは、「目標ありきではなく、手段をベースにした思考プロセス」でした。求める結果から逆算するコーゼーションではなく、「手持ちの手段からスタートし、それらを使って何ができるかを考える」のが、エフェクチュエーションです。

## 日本経営士会の組織構造と主な活動



会社名 : 一般社団法人 日本経営士会

代表者名 : 鈴木和男 担当経営士 : 専務理事 近藤安弘 ( 南関東 支部)

キーワード : 組織構造 事業 将来構想

一般社団法人日本経営士会は、経営に関する知識やスキルを持つ経営士の団体です。経営士とは、経営の専門知識を有し、企業や組織の経営改善やコンサルティングを行う資格を持った人々を指します。

日本経営士会は、経営士の専門性向上や情報交換を図るためのさまざまな活動を行っています。

経営に関する最新の知識やスキルを学ぶためのセミナーや研修会を定期的を開催し、経済動向や法規制の変更、経営戦略などに関する情報を共有しネットワークを広げ、ビジネス機会の創出を支援しています。

経営士会は、時代に沿った活動をするために、状況に応じて組織編成を行い運営しています。

激動する社会の変化に合わせ、経営士・経営士補だけでなく、環境経営士、SDGs経営士等の更なる専門性を持った活動ができる資格を有し、育成支援しています。

全国には台湾特別支部を加えた13の支部を有しており、本会は、10の組織構造となっています。

その構造は、本部・事務局、サステイナブルマネジメントセンター、共益事業部、外部連携事業部、SCR・環境事業部、SDGs事業部、MPP事業部、経営支援事業部、AMCJクロッシング、NJK女性経営士の会となっています。

全国1000人の経営士達が、地域に根差した経営支援を行っています。それにより自らも研究活動を進めることで、経営士の資格やプロフェッショナルリズムの維持を重視し、専門的知識サービス提供を行っています。それにより経営士としての信頼性と業界の発展を支える役割を果たして参ります。大きく変化を遂げている経営士会ですが、現時点での最新情報で経営士会の在り方を紹介し、今後の活動を語り合いたいと思います。