

2022
秋冬
Vol.4

Tokyo 頑張る中小企業の皆さまと共に。 COMPASS

一般社団法人東京都中小企業診断士協会 広報誌

特集 — 社会貢献事業 —

～中小企業診断士の活動領域の拡大と
ブランディング・知名度向上を目指して～

～西荻東銀座会デジタル商店街構築支援～

～大学生のための創業支援プロジェクト～

～特定非営利活動法人に対する
中小企業診断士による無料助言診断の実施～

— CLOSE-UP —

「BPS総合診断事業」について

新会長挨拶

▶ 中小企業の明るい未来のために!!	01
--------------------	----

特集 社会貢献事業

▶ 中小企業診断士の活動領域の拡大と ブランディング・知名度向上を目指して	02
▶ 西荻東銀座会デジタル商店街構築支援	04
▶ 大学生のための創業支援プロジェクト	06
▶ 特定非営利活動法人に対する中小企業診断士による 無料助言診断の実施	08

CLOSE-UP

▶ BPS 総合診断事業について	10
------------------	----

東京都中小企業診断士協会のご案内	13
------------------	----

東京都中小企業診断士協会ホームページ

<https://www.t-smeca.com/>

広報誌のバックナンバーはこちら <https://t-smeca.com/magazine/>



発行元：一般社団法人 東京都中小企業診断士協会
〒104-0061 東京都中央区銀座 2-10-18 東京都中小企業会館 7 階
TEL：03-5550-0033 FAX：03-5550-0050
E-mail：info_tokyo@t-smeca.com（会員事務局）
E-mail：info_twork@t-smeca.com（事業事務局）

発行人：森川 雅章

編集人：猿川 明

印刷：大和印刷株式会社

発行日：2022年10月（年2回発行）

「Tokyo COMPASS 第4号」

新会長挨拶

一般社団法人 東京都中小企業診断士協会

会長 森川 雅章

President Masaaki Morikawa



中小企業の明るい未来のために !!

一般社団法人東京都中小企業診断士協会(以下、東京協会)は、法人化より10年が経過し、11年目に入りました。本年6月14日には「法人化10周年記念式典」を、ささやかながら開催いたしました。式典には、小池百合子東京都知事にもご参列いただき、東京協会ならびに中小企業診断士への激励と中小企業支援への協力についてお言葉を賜りました。

10年前の法人化に際しては、旧体制からのスムーズな移行を第一の目標とし、とくに4年前事務局責任者として常勤の専務理事を配置したことにより、東京協会の内部体制の改革が一気に進みました。念願であった事業事務局の設置と事務スペースの拡張も、私達にとっては大きな改革となりました。新型コロナウイルスのまん延による社会経済の停滞に際し、東京都が打ち出したさまざまな中小企業支援対策にいち早く協力できたのも、こうした内部改革を進めてきた結果によるものと自負しております。

これまでとは一変した新しい生活様式のなかで、中小企業はどのようにビジネスモデルを作りあげていかなければならないのか、中小企業のゼロエミッションの実現に向け、脱炭素などにどのように取り組んでいかなければならないのか、デジタル化の進展のなかで中小企業はどのように対

応していかなければならないのか、課題は山積みです。私達は、中小企業が抱える一つひとつの課題解決に対し、中小企業診断士が持っている専門性を活かした支援体制を強化していく所存です。

私達は、専門家による課題解決型の支援とともに大切であると思っていることが「経営診断」です。たとえば、売上が伸びない、利益が出ない、という問題に直面したときに、多くの企業は営業の立て直しや販売強化、資金調達などにより改善を図ろうとします。不調になると身近な人へは相談しにくいものです。不調になり、弱っている時こそ「自社を見つめ直す」必要があると思っています。不調になるということは、どこかにその兆しがあるものですが、それに気づかないのか、気づいても何とかかなると思っているのではないのでしょうか。

東京協会のこれからの目標は、「中小企業支援体制の強化と経営診断活動の普及」です。人は自身の健康維持のために健康診断を受け、問題が見つければ早期に解決しています。中小企業も同様に定期的に「経営診断」を受け、健全な状態であることを確認することで飛躍ができるのではないのでしょうか。中小企業の明るい未来のために !!

社会貢献事業

中小企業診断士の活動領域の拡大と
ブランディング・知名度向上を目指して

社会貢献事業推進委員会
委員長 中村 稔



Tokyo COMPASS

社会貢献事業推進委員会は、東京協会創立 60 周年の節目に当たる、2019 年に策定された「東京協会ビジョン」に社会貢献事業の推進が明示されており、その実行のため 2020 年に設けられた、本年度 3 年目を迎える委員会です。

経営コンサルタントとして唯一の国家資格である中小企業診断士は、さまざまな業界において活動していますが、そのなかには、必ずしも報酬を伴わない活動もあり、それらの活動を東京協会の社会貢献事業と位置づけ、その活動を包括的に推進していくのが当委員会の役割です。一般に貢献活動というものは、自らアピールするような活動ではありませんが、近年では、SDGs や ESG の風潮が高まるなか、中小企業診断士が地域の活性化や企業の発展を支える担い手としての期待感を高める新領域となりつつあります。

このような中小企業診断士の社会貢献活動では、これまでも、東京協会や各支部が無償で行ってきた窓口相談や地域支援活動、また、独立診断士が個別に行う地域貢献活動や、企業内診断士によるプロボノ活動など、診断士スキルを活かした取組みが多数見られます。こういった活動の推進に合わせて、内外の関係機関などにアピールしていくことで、診断士の知名度やブランディングの向上にも大きく寄与していくものと期待されます。

現在、当委員会が推進する主な事業は、以下の 3 つです。



1. 社会貢献事業

東京協会が事業を公募し、申請がなされた活動計画書を 5 つの評価項目（社会貢献性、発展性、独創性、計画性、新規性）から審査し、20 事案を上限に認定して、その活動の推進に取り組んでいます。

2. 外部団体連携事業・窓口相談事業

10 土業が協力開催する「よろず相談会」は、本年で 27 回目になります。またそれ以外にも、複数のエリアで「図書館相談会」を行っています。

3. 災害復興・災害対策支援事業

東京協会は、都内の各土業団体が参加する災害復興まちづくり支援機構に、平成 16 年の設立当初か

ら参加しています。東日本大震災や熊本地震など大規模な災害では、同機構の関連団体と連携して支援に携わり、被災地の産業復興・振興に寄与いたしました。

また、平時においては、防災訓練活動、BCP や事業継続力強化計画（ジギョケイ）などの事業推進に協力し、広範囲な活動を行っています。

上記3つの事業のなかでも、「1. 社会貢献事業」は当委員会における主要事業の1つとなっています。

委員会発足1年目には、田中前委員長の下、社会貢献事業活動の定義として「東京協会に所属する中小企業診断士が自発的に協働し、社会の課題を解決するために、営利を目的とせず行う事業活動」を定め、協会内における事業推進体制を構築しました。

2年目となる2021年度は、東京協会認定の各研究会が取り組む活動と、各支部が推進する事業を対象に案件を募集し、その活動費の一部を東京協会が補助する形で社会貢献事業の積極的な推進を図りました。また、認定を受けた20事業のうち、一定の成果が得られた18件の事例を「社会貢献事業活動事例集 (https://t-smeca.net/r3_social_contribution_business/)」として冊子にまとめ発行いたしました。

3年目となる本年度も3月に募集を行い、4月に協会内審査を経て認定を受けた計18件の事業が、現在行われています。本年度の募集では、東京協会認定の各研究会が取り組む活動に加え、各支部が推進・推薦する事業であれば、支部研究会だけでなく、各部活動案件などの事業も対象としました。また、活動に参加できるのは、東京協会の会員であることと参加者全員がコンプライアンス研修受講済みであることを要件としています。

東京協会での社会貢献事業は、これまでの実績から、以下の3種類の事業で構成されています。

- (1) 中小企業診断士の強みを生かした、ビジネス活動の発展／改善支援事業
- (2) ビジネスを支える人に焦点を当てた、働きやすい環境づくり支援事業
- (3) 社会貢献事業の取り組みの元となる、社会課題の発掘／事例調査・発信事業

今回の本誌掲載では、(1) ビジネス活動の発展／改善支援事業から2件、(2) 働きやすい環境づくり支援事業から1件をピックアップしています。

これらは、地域の活性化とビジネス活動支援の両面を持つ、商店街の支援事例、NPO 法人への無料経営診断事業、それから、大学生を対象とした創業支援事業であり、地域社会における社会課題に対し、診断士の経験と能力を生かして取り組んだ事例です。どの事業も、支援先から大変な好評をいただき、中小企業診断士のプレゼンスを大きく向上させました。このような活動事例は、中小企業診断士活動の研鑽の場となっていること、また活動領域を広げる可能性を高め、ひいては、職域拡大にむけた布石ともなっています。

今後、皆様からのますますのご理解、ご協力を賜り、社会貢献活動の活性化を図ってまいりたいと思います。引き続き、よろしくお願いいたします。

掲載事例：

- ・西荻東銀座会デジタル商店街構築支援 城西支部・情報管理研究会
- ・大学生のための創業支援プロジェクト 三多摩支部・地域支援部
- ・特定非営利活動法人に対する中小企業診断士による無料助言診断の実施
中央支部・ソーシャルビジネス研究会

社会貢献事業

西荻東銀座会デジタル商店街構築支援
(城西支部)

東京協会城北支部所属
執筆者：島津 浩平



■プロジェクト概要

西荻東銀座会は、JR 西荻窪駅すぐの神明通りを中心とした 60 前後の店舗をかかえる商店会で、毎月第 3 日曜日開催の「あさ市」が特徴。「あさ市」は、まだまだ個人商店の活気があった当時、30 代の若い店主たちを中心に開催されていたもので、多い時には 1 万人が商店街を訪れていた。当初は商店会の会員のみで開催していたものの、店主の高齢化や廃業を契機に、その間口を他の商店街や外部に広げるなど、試行錯誤を繰り返し、新型コロナウイルス感染症の影響による開催休止まで 40 年以上、継続して「あさ市」を開催してきた。

また西荻東銀座会は、現在の原田会長の取り組みもあり、昔からその土地で根を張って商売をやってきた人と新しく場所を借りて商売はじめた人が溶け込みやすい、馴染みやすい商店会であり、立場に関係なく、はっきりと意見を言いあえる環境が作られている。

最近では若手を中心とした役員体制に変わり、商店会にもいろいろな商売形態ができてきており、まずはお互いを知ることを中心にコミュニケーションツールの活用などを通じて商店会の会員間の意思疎通をはかっていくこと、ひいては商店街への来訪者だけでなく、商売をしている人も喜ぶ土壌を作ることに取り組んでいる。

■プロジェクト開始のきっかけ

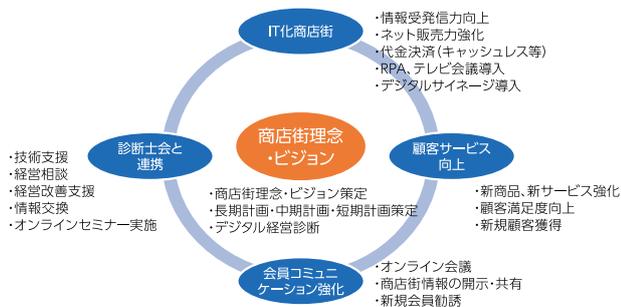
本プロジェクトは、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、中小企業診断士としてやるべきことがあるのではないかと考えた東京都中小企業診断士協会城西支部情報管理研究会（以下、研究会）からの声かけがきっかけとなって開始したものである。研究会所属で高円寺の商店街役員でもある上原氏の紹介で、デジタル商店会化をテーマにして西荻東銀座会との接点を持つことになった。西荻東銀座会は会長のリーダーシップがあり、商店会活動が活発でまとまりがある。そして 61 店舗（当時）と、デジタル商店会化の規模としては適切であることから、本プロジェクトの協力依頼を行った。

なお、研究会にとってもデジタル商店会化は、はじめての取り組みであり、また、商店会としても中小企業診断士からの支援を受けることは初めてで、さらに個店が独自に取り組んでいるなかでの商店会で共通のデジタル化ということに若干の抵抗感もあったことから、両者が手探りながらも、試行錯誤で取り組んだ。

■取り組み内容

デジタル商店会化に向けた取り組みとしてまずは個店の商店会に対する考えやデジタル化の状況を調べるために「店主意向調査」を実施。その後、商店会全体の現状分析そして将来ビジョン策定のために「SWOT・クロス分析」を実施。さらにカシオ計算機株式会社の協力による測定器（ビーコン）を活用した「来街者調査」を実施した。

「店主意向調査」は所属している 61 店舗に対して、店舗の状況、店主の年代、お店の情報化の状況、IT 活用・デジタル化を進めるにあたっての課題などのアンケートを実施。44 店舗から回答を回収できた。



デジタル商店街イメージ



インタビュー風景

「SWOT・クロス分析」では、参加した方が各々の思いを明確化していきながら、商店街としての強み・弱み・機会・脅威の特定、そしてそれらの分析を実施し、西荻東銀座会の理念を策定した。

「来街者調査」では、商店会の3か所にビーコンと呼ばれる測定器を設置。商店街全体の来訪者の属性（性別、年代、初めての客・常連客の区別）や滞在時間などについて、時間帯・曜日別に情報を収集することができた。

■成果

西荻東銀座会では過去に会員向けに調査をしたことがなく、「商店主意向調査」では第三者からの調査ということもあり、会員の素直な声を集約できたことで、商店会としてどのように活動していくかを考えるヒントになった。

「SWOT・クロス分析」を行った結果、「笑顔あつまる神明通り あさ市の再開をお楽しみに！」という商店会の理念を策定することができた。商店街を紹介する「西荻東銀座 MAP」（2万部印刷）に活用するなど、現在その浸透を図っている。

「来訪者調査」では、商店会のライバルとして見ていたサミットストア西荻窪駅南店の詳細な来訪者データを把握することができ、奪い奪われる関係ではなく、今まで来訪していなかった顧客を呼び込む、つまりは商店街への来訪者の増加に繋がっていたことが明らかになった。また、今回の件でカシオ計算機株式会社と繋がりを持つことができ、本年後半にいくつかの商店街と共同でのデジタルスタンプラリーの開催を検討している。

そのほか、上記の取り組みを通じて中小企業診断士とやりとりをしたことで、さまざまな公的サービスの存在を知り、そして相談することの意義を商店会が理解するきっかけになった。

プロジェクト担当者の声

鴨志田副会長（次期会長）

「じっくりと経営者の本音に迫るということで支援してもらったのはいいきっかけだった。どのお店も明日どうしよう、ということで一生懸命やっていて、お隣同士でつながっているのが商店会だから、第三者に入ってもらってさまざまな活動をしていただいたことで、商店会に入っているといろいろな機会があると分かってもらったのはありがたかった。また、個店で取り組んでいるキャッシュレス化推進について、正直なところ商店会で取り組んでいくというのは難しいとは思いますが、それを考えるきっかけにもなったと思う。一方で、中小企業診断士の方々にお越しいただいて、専門性を持って問題解決に取り組んでいることが分かったが、なかなか理解が追いつかなかったのはもったいなかった。今後は経営相談など、個別に支援してもらうとより有益性が高まるのではないかなと思う。」

支援者の声

船越氏

「商店会のHP作成や経営相談まではできなかったが、デジタル商店会化に向けた取組の一例ができたと思う。今後は新会長の下で、今回取り組まれた商店会のビジョン実現に向けて取り組んでいただきたい。また、最終的には売り上げを伸ばしたいというのが個店の希望であると考えていて、お店にお越しになった人が何を買っているのか、その詳細なところまで分析をしてアドバイスできるような仕組みを構築していきたいと思っている。しかし、まずは補助金申請も含めた経営相談など、商店会の活性化にご協力していきたいと思っている。そして、今回の取り組みをモデルケースとして、杉並区のほかの商店街に拡大していきたい。」

取材対象：

- ・西荻東銀座会／会長夫人
- ・西荻東銀座会／副会長（次期会長）
- ・東京協会／城西支部会員
- ：原田直子様（Naoko Harada）
- ：鴨志田知史様（Tomofumi Kamoshida）
- ：船越敏万様（Toshikazu Funakoshi）

掲載写真提供：

- ・藤巻祐介

社会貢献事業

大学生のための創業支援プロジェクト
(三多摩支部)

東京協会中央支部所属
執筆者：鈴木 七世



■プロジェクト概要

多摩大学ながしまゼミは「東京多摩地域・神奈川県をつなぐ力の研究」と「プロデュース力をつける」をテーマに、2020年度に開講。地域を代表する企業や行政機関などへの訪問を通して、地域社会と学生との架け橋になっている。また、学外からの協力要請に基づき、ゼミ生が主体となって、産学連携に資するプロジェクト（以下、つなぐ力プロジェクト）の企画・運営も実施。ながしまゼミでは現在、15個のつなぐ力プロジェクトが並走している。

つなぐ力プロジェクトは、学生が講義で学習した理論を実践する場としての機能も果たしている。この「授業」と「事業」の反復が学生の確実な学びの定着を促すとともに、マネジメント力や俯瞰力といったスキルの習得も実現する。

「大学生のための創業支援企画プロジェクト（以下、本プロジェクト）」は、つなぐ力プロジェクトの一つとして、2021年度より開始。学生の創業知識の習得や起業家精神の醸成、及び本プロジェクトに連携・協力する中小企業診断士の認知度向上が、目的に掲げられている。

■診断士との連携の経緯と本プロジェクトの課題



インタビュー風景

本プロジェクトの起源は、2021年4月に遡る。学生向けの創業支援を検討していた、東京都中小企業診断士協会三多摩支部（以下、三多摩支部）から長島教授に、多摩大学の学生を対象とした創業セミナーの開催について相談があった。

相談を受けた長島教授は、「地域活性化のためには、多摩大学にてプロトタイプを回し、周辺の他大学にも拡張できる仕組みを作れないか」と考え、本プロジェクトを構想。三多摩支部との打合せに同席したゼミ生が主体となり、「数百名の参加者を募る一過性のセミナー」ではなく、「セミナーに参加する学生を募集する仕組み自体の構築」という企画を練り上げ、三多摩支部に提案した。

提案の背景には「集客」という、学生向け創業セミナー開催における最大の課題があった。学生にとって起業は選択肢の一つでしかない。また、起業の具体的なイメージも薄く、起業自体に興味のない学生も多い。そのような学生をどう巻き込むかがポイントとなる。

ながしまゼミの提案は、社会人を相手とした創業セミナーの経験やノウハウはあるものの、学生向けの内容を模索中だった三多摩支部の共感を獲得。

こうして中小企業診断士と連携した企画の口火が切られた。ながしまゼミからは9名の学生が企画・運営に携わり、三多摩支部からは10名の中小企業診断士が協力した。

■取り組み内容

学生を集客するために二段階の企画を立ち上げた。一段階目は、学生の興味やニーズを把握するための「創業支援企画コンペ大会」。二段階目は、ニーズの仮説・検証を含む集客の仕組みのプロトタイプとして、「単発セミナー（全3回）」と「ビジネスプランコンテスト」の連続開催に取り組んだ。

「創業支援企画コンペ大会」は、学生自身からセミナーのコンテンツを募ることで、学生ニーズの抽出を狙ったもので、ながしまゼミ所属学生（計33名）向けのイベントとして2021年5月末に開催。

三多摩支部の中小企業診断士も審査員として参加した。

「単発セミナー」は、「創業支援企画コンペ大会」で抽出された学生ニーズを参考に、①多くの学生が興味を示すセミナー（有名若手起業家登壇）、②学生が必ず参加するセミナー（長島教授の授業内開催）、③具体的な創業知識セミナー、以上3つのセミナーを開催。①と②により、創業に対するイメージ醸成と興味関心の向上を図り、③にて具体的なノウハウを伝承し、「ビジネスプランコンテスト」への参加意欲を高めることを狙った。なお、②と③には、三多摩支部よりゲスト講師を招いた。



学生と診断士の議論の様子

「単発セミナー」は、2021年10月末から11月上旬にかけて開催したが、企画の検討は2021年5月末から行った。特に、「ビジネスプランコンテスト」への集客に向け、コンテンツ内容やセミナー開催順序などについて中小企業診断士とも議論を重ねた。三多摩支部とは約2か月にわたり2週間に一度の頻度で打ち合わせ、ラインワークスなどでも頻繁に意見交換を実施した。その後、さらに約2か月かけて、各セミナーの内容を中小企業診断士と共に練り上げた。

「ビジネスプランコンテスト」は、事前説明会とコンテストの2日間に分けて実施。事前説明会では、三多摩支部よりビジネスモデルキャンパスの考え方を紹介。また、参加学生チームごとに中小企業診断士の担当を振り分け、約1か月間にわたり該当チームをハンズオンでフォローする体制とした。

■成果

「創業支援企画コンペ大会」では、幅広い学生層に訴求する内容や、多摩大学外で開催する施策など、さまざまな企画が提案されたことで学生ならではの特性を把握できた。「単発セミナー」への参加をきっかけに、「ビジネスプランコンテスト」に6チームの学生が出場した。

参加した学生からは、楽しかったとの声や、中小企業診断士との話し合いで得られた学びが多くまた参加したい、との感想も聞かれ、一部の学生の創業に対する意識の変化と中小企業診断士の認知度向上に貢献した。

また、想定していた狙いとは異なる成果もあった。「言葉で伝えることがお仕事である中小企業診断士の方々に触れることで、学生たちが、相手にしっかりと伝えるための言葉遣いや心構えを吸収できた」と長島教授は語る。久嶋氏も「伝わる議論の組み立て方などを学ぶことができた」と当時を振り返った。

さらに、ゼロからアイデアを練ることや外部の社会人（中小企業診断士）との折衝の多さに満足感を示す学生もあり、他のつなぐカプロジェクトと異なる学びの提供機会となった。

プロジェクト担当者の声

長島教授

「企画段階から運営時におけるフォロー体制含め、多大なるご尽力をいただき、三多摩支部の皆様には大変感謝している。今後も多摩大学で学生向け創業支援のノウハウを蓄積し、将来的には他大学への拡張を目指していきたい。また、学生と真摯に向き合ってください、教育という観点でも貢献いただいたことに感謝している。学生と中小企業診断士の方々が触れ合う仕組みが素晴らしい効果を生む事例だったと感じており、このような仕組みが拡大することを目指したい。」

久嶋氏

「中小企業診断士の方々と直接お話ができることも、学生のモチベーションにつながっている。皆様あってのプロジェクトであり、今後もお力をお借りしたい。2022年度は、今回難儀した集客面の反省をいかり、さらに集客率をあげる仕組みづくりを目指したい。」

関与した中小企業診断士の声

川下氏

「大学生を対象とした創業支援は三多摩支部として初の試みであり、実現可能かも分からない状態でのスタートだったが、長島教授との出会いで世界を廻るかのごとく前進した。学生の興味をどう惹くかが最大のテーマだったが、ゼミ生の皆さんより、学生ならではの視点で忖度なしにコメントをいただけたことで、非常に多くの気づきを得ることができた。ながしまゼミの皆さんなしには成立しない取り組みであった。今後も多摩地域を共に盛り上げるべく、三多摩支部として協力を継続していきたい。」

取材対象：

- ・多摩大学／経営情報学部教授：長島剛様（Tsuyoshi Nagashima）
- ・多摩大学／ながしまゼミ所属学生：久嶋佑音様（Yuto Hisajima）
- ・東京協会／三多摩支部会員：川下敬之様（Hiroyuki Kawashita）

掲載写真提供：

- ・藤巻祐介／長島剛

社会貢献事業

特定非営利活動法人に対する中小企業診断士
による無料助言診断の実施（中央支部）

東京協会城東支部所属
執筆者：石川 直紀



■団体概要

認定NPO法人ほっとすぺーす・つき（以下、ほっとすぺーす・つき）は、平成26年に社会福祉士を中心に発足した団体で、誰もが利用できる「ほっとする」居場所づくりと、生きづらさを抱えた人への訪問事業の両面から地域を支えている。居場所づくりから始まり8年間の活動のなかで、こども食堂の運営・学習支援・高齢者の集いの場の提供など、多方面に取り組みを拡大してきた。主な事業は、①居場所づくり事業、②集いの場提供事業、③訪問事業である。

- ①居場所づくり事業：平日の毎日開放にこだわり、誰もが安心して過ごせる居場所を提供。こども食堂や学習支援を展開している。
- ②集いの場提供事業：高齢者向けに書道・麻雀を提供。しゃべり場でソーシャルワーカーによるひきこもり経験者へのサポートも展開。
- ③訪問事業：不登校やひきこもりの方へのボランティアの派遣。佐倉市と連携して子育て中の家庭へホームビジターの派遣。

上記に加え、令和4年4月より、居場所型子育て支援として子育て家庭への居場所提供事業を始めている。

ほっとすぺーす・つきを支えているのは多くの支援者・ボランティアである。常勤の職員はいないため、日常の運営は総勢40名のボランティアが中心となり活動している。

■運営における課題

ほっとすぺーす・つきは、令和元年に千葉県認定NPO法人（注1）に認定、令和3年にグッドガバナンス認証（注2）を取得。設立当時に小学生だった利用者が現在高校生になり彼らも活動を支えているなど、健全な活動基盤を築いている。しかし、事業を運営するための資金不足に悩んでおり、資金を調達するための外部へのアプローチ強化が課題であった。

今回、東京都中小企業診断士協会中央支部ソーシャルビジネス研究会からの支援の申し出を受け、寄付金拡大に向けての診断支援を活用した。中小企業診断士は4名にてプロジェクトを組み、令和3年6月～8月の約2カ月間、寄付金拡大に向けての支援活動を実施した。

（注1）内閣府が定めた基準にしたがい、健全な発展の基盤を有し公益の増進に資すると見込まれることを都道府県が認定する制度

（注2）一般財団法人非営利組織評価センターが定めた基準の審査を通過した非営利組織・法人に対し「信頼性」を認証する制度

■支援内容

中小企業診断士は、ほっとすぺーす・つきへのヒアリングを通じて、団体の持つコア・コンピタンスを言語化し、団体の魅力を整理した。また、他団体の事例調査や現地調査を行い、寄付金獲得に向けたターゲットを選定。さらに、ドナーピラミッドを作成し、注力ポイントを整理することで、今後取り組むべきファンドレイズ戦略を計画・提案した。

これらの提案を活用し、ほっとすぺーす・つき運営チームは、外部へのアプローチに向けたより実務的な資料を準備。具体的には、ターゲット候補の法人向けに、ほっとすぺーす・つきの活動内容や寄付金控除の対象団体であることを分かりやすく伝え、「なぜ寄付が必要なのか」を訴えるプレゼン資料を作成した。



提案資料（一部抜粋）

提案資料抜粋

■支援成果

中小企業診断士による支援終了後、ほっとすぺーす・つきはターゲット候補の法人企業を訪問し、プレゼン資料を用いて寄付金支援を依頼した。団体側から積極的に寄付金を求めて訪問することは初めてにも関わらず、4社中2社から寄付を獲得（内1社は継続支援を確約）。残り2社の社長からも活動内容への共感を得ることができ、今後の支援につながる手ごたえを感じた。寄付金の額は少しずつではあるが増加傾向にある。



施設内風景

また、助成金に積極的に応募することにより、令和4年度は期初の段階で活動資金の目処が立っている。活動しながら資金を調達していたこれまでと比較し、安心感を持って事業を進められている。

重要なのは、このような資金調達活動を継続していくことである。安定した資金をもとに、もう一つの課題である人材の獲得に繋げていきたい。

団体名の由来である『月』の優しい光のように、居場所事業では「誰もがほっとできる場所」を提供し、訪問事業では「ほっとする絆を届ける」活動をこれからも継続していく。

ほっとすぺーす・つき様の声

生きづらさを抱えている人に私たちの活動を知ってもらえるように、広報が必要だと考えています。また、私たちの活動を継続していくために、地域の企業に当法人の活動を知っていただき寄付をお願いしたいと考えています。今回の支援で、自分たちの活動内容がすっきりと整理され、地域企業に積極的に寄付の依頼を呼びかける必要性を改めて認識しました。「お金を集めに行くことを遠慮してはいけない。多くの人に私たちの活動を知ってもらうことが必要」と、自分たちだけでは気づけなかった発想が生まれる転機となりました。

寄付金を集めるための外部ツールなどさまざまな提案をいただいたので、段階的に効果を確認しながら実践していきたいと思います。助成金への応募は自分たちのよさを認識しないと書類が作成できず、エネルギーが必要となる作業です。「自分たちをどうアピールするか絶えず見直していく」、これも今回のアドバイスがきっかけとなりました。

支援者の中小企業診断士の声

ほっとすぺーす・つき様は、構成メンバーが社会福祉士中心であり、行政や学校とも連携し地域の課題を的確に把握して、課題解決の仕組みづくりに取り組む点で優れた活動をしています。

一方で資金獲得のアプローチが弱いことが課題であり、安定して活動を継続する体制を作るためにこの課題解決は急務であると感じました。

NPO法人向けの支援活動においては、正しい課題設定と解決方法の構築が重要です。設定した課題と解決方法が社会課題の解決に本当につながるのかどうか、常に点検が必要であると考えます。

今後のほっとすぺーす・つき様には、人々の共感を得るための基盤は十分にできあがっているの、強みを生かして企業等へのアプローチを拡げて、より多くの方々に居場所と訪問事業を提供し続けていただきたいと思います。

取材対象：

- | | |
|----------------------|-------------------------|
| ・ほっとすぺーす・つき 理事長 | ：泉宏子様 (Hiroko Izumi) |
| ・ほっとすぺーす・つき 理事 | ：丹羽吏子様 (Riko Niwa) |
| ・ほっとすぺーす・つき 事務局 | ：奥江英樹様 (Hideki Okue) |
| ・東京協会／ソーシャルビジネス研究会代表 | ：長田和弘様 (Kazuhiro Osada) |

掲載写真提供：

永友ヒロミ

団体情報：

法人名：認定NPO法人ほっとすぺーす・つき
連絡先：info@hottospace.com

住所：〒285-0864 千葉県佐倉市稲荷台 1-17-1 2階
H P：http://hottospace.com/

BPS

「BPS 総合診断事業」について



私の顧問先で、苦難の時期を乗り越え株式上場を果たした企業の専務（以下、Aさんという）からこんな話を聞きました。

ある日のことだったそうです。上司のYさんから呼び出され「Aくん、明日は出社しなくていい。子会社の甲工業の工場に来てくれ。」と言われ、「はて??何のこと??」と思いましたが、言われるがままに甲工業の工場に出向きました。そこには何と同僚が何人も来ていたのです。みんなを集め、Yさんが話をしました。「明日、会社は会社更生法を申請することになった。みんなには大変申し訳ないこと



とだが、これからのことを考え生き残る甲工業で一緒に働くか、外に出て一からやり直すか、考えてくれ。」ということでした。頭が真っ白になりました。家に帰り、家内に相談したんです。「困ったわね。」と言われましたが、「あなたが、これがいいと思ったことをすればいい。」とってもらえたので、私は会社（甲工業）に残ることにしました。

会社はYさんが社長になり、私は管理部長ということになり、他には開発系の若手と製造のベテラン、営業が数名、総勢20名だったのでしょうか、再出発をしたのです。まず問題は、20名の従業員をどうやって食べさせていけばいいのか、ということでした。

当時、医療機器メーカーにOEMで部品を供給しており、中堅保険会社に事務用品を供給していましたので、ここを足掛かりに営業活動を行い、開発途中の案件の製品化を急ぎ完成させ、タイミングよく発売することができました。営業の努力があり、少しずつですが受注も増え、会社も順調に走り始めたある日、また難題が降りかかってきました。

今度は、開発からです。営業からの提案で開発していた製品の仕様が決まり、部品のスペックが提示され、その仕様を満足する部品を探しました。しかし、類似品やスペックダウンした部品はあるのですが、それでは顧客の要求を満足できない。ではどうすればいいのか、営業、開発、管理の責任者とY社長が集まり話をしました。営業はスペックを満足する製品を作ってくれ、開発は資金余力がないのでスペックダウンできないか、と主張するなかで、Y社長が決断しました。「フルカスタム品」を作ろうということになったのです。見積は1億5千万円です。こんな大規模な投資は初めてです。Y社長からA君がまとめる、と指示があり、コードネーム「花子」がスタートしました。途中何度か難しい局面もありましたが、無事カスタム品が完成し、製品化することができました。投資した資金は3年で回収することができました。売上も順調に伸び、従業員数が徐々に増えてきました。

そろそろ会社も株式上場に向け、準備をしていこうということになり、社内を見直したところ、いくつかの問題が見つかりました。業務のほとんどが手作業で属人的だったのです。当時は、インターネットもなく、パソコンの黎明期で、一人1台のパソコンを持てる時代ではありませんでしたが、運良く「DOS-V」というパソコンが出始め、Y社長がパソコンは自作で作ろう、と言い出し、開発部門の責任者が台湾に出張し、人数分のパソコン部品を調達し、自作することになりました。社員数名で班を作り、工場を組み立てをしました。その時のルールが面白かったのです。「部長や課長が若手を呼びつけ手伝えるのは厳禁。教えて欲しければ自分から出向いて聞きなさい。」と決めたのです。次に使い方の講習をするのですが、今度は若手がY社長に呼ばれ、講師に任命されるのです。初めて触るものばかりでしたので、みんな必死に勉強して講師役を務めました。ベテランの経理担当者は、パソコンの計算を信じていなくて、キーボードの前にそろばんを置き検算していましたが、時間とともにソフトを使いこなすようになってきました。これで一人1台のパソコンを持つことができるようになりましたので、次は業務のIT化を進めることになりました。

当社は、製造業です。受注生産品と見込生産品の両方の製品を持っていました。受注生産品とは言い、受注から納品までの納期の問題があり営業の需要予測を検討して部品を発注します。見込生産品は営業から提出される需要予測を基に生産量を決めます。月1回の生産会議により向こう3カ月の生産予定が決まり、部品を手配します。この一連の業務をIT化しようということになり、プロジェクトが組まれました。業務が多忙だったこともあり、パッケージソフトを探し、これで行きましょう、と提案したところ、「このソフトは当社の業務を満足できるのか、よく調べたのか。」と一喝されました。フルカスタム品で作ることができる予算もありませんので、はん用データベースシステムを使って自作しようということになりました。作ったのは、販売管理システム、顧客管理システム、資材発注システムです。業務の見直しも兼ね、業務フローを書き、プロジェクトメンバーで検討し、マスターデータの項目を決め、ソフトを組み立てるという手順で進めました。会計と給与計算は、市販のソフトを導入し、システム化を実現できたのです。こんなことをやってきたので、上場の資料作成も順調に進めることができ、なんとか上場にこぎつけることができました。

Aさん、なんか楽しそうに話していました。どん底に落ち、そこから這い上がり、頂点を極めるのは大変なことですが、そこには1本筋が通った経営方針があり、諦めずに立ち向かう企業規範があったからこそ、前に進むことができたのではないのでしょうか。

創業の時の熱い思いが達成できると、後継者に苦勞を掛けたくないとの思いと「安定」を求めることで、熱い思いが潰れてしまうのではないのでしょうか。創業期から成長期を経て成熟期を迎える企業が、ここから次の段階に進むとき、ほぼ事業承継の時期と重なります。私たち一人ひとりに重ね合わせてみると壮年期から老年期と一致します。壮年期から成人病が気になり始め、健康診断で成人病検診を受けることとなりますが、企業においても成長期から成熟期への変化が見え隠れしている企業においては「経営診断」により客観的に自社の健康状態を見つめ直す必要性があ



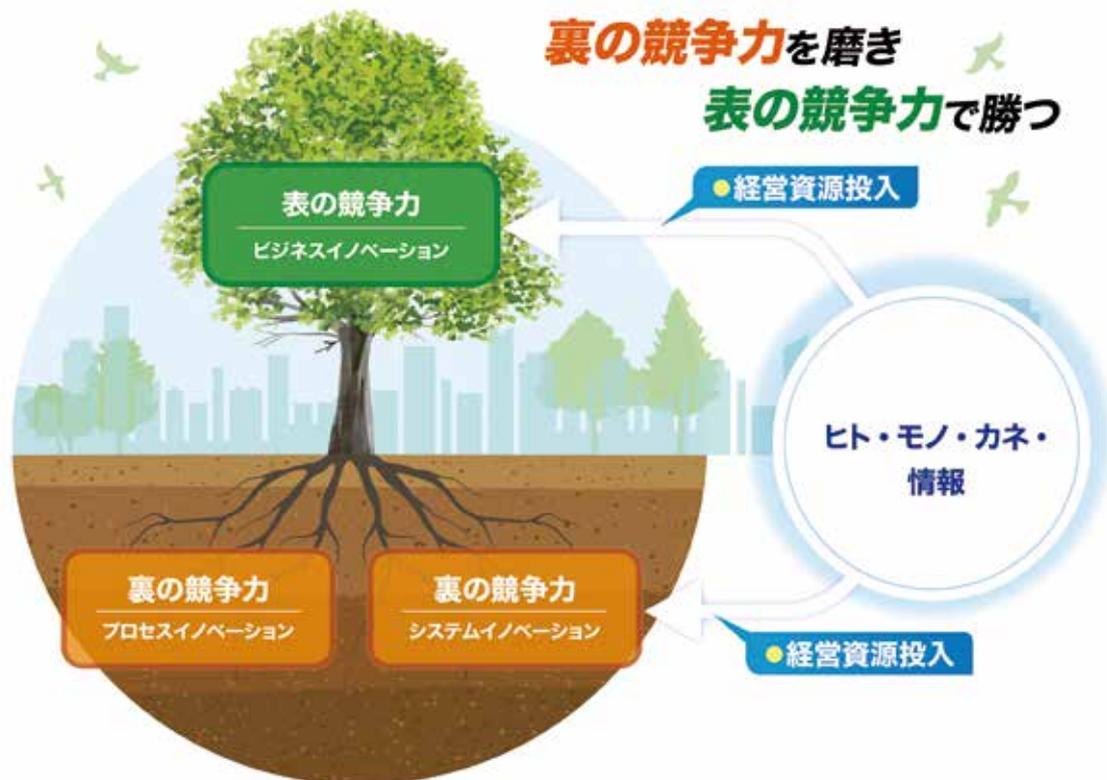
と思っています。

東京協会では、この段階で実施する経営診断を特別に「BPS 総合診断」と名づけています。「BPS 総合診断」では、「表の競争力」と「裏の競争力」の2つの視点から診断を実施します。

「表の競争力」では、「ビジネスイノベーション」の創出として「財務基盤・キャッシュ創出」「製品・商品・サービスの優位性」「差別化された経営基盤創出」の3つを軸に診断を行います。

「裏の競争力」では、「プロセスイノベーション」の創出として「オペレーションのスピード、正確性、低コスト」「基幹システムの優位性」「継続的な改善」の3つを軸としたグループと「システムイノベーション」の創出である「変化対応型の人材と組織運営」「組織的リスクマネジメント」「IT ガバナンスによるシステムの優位性」の3つを軸としたグループにより診断します。

「BPS総合診断」のご案内



※BPSとは、Business InnovationのB、Process InnovationのP、System InnovationのSから作成した造語。

前出のAさんの話にもありましたように、企業は今の状態で満足することなく、つねに製品やサービスの開発に取り組む姿勢や業務システムの進化、仲間との対話や内部研修の講師をするなどの人材育成などに取り組んでいくことが大事であると思っています。

私たち中小企業診断士は、専門家の立場から「企業の課題解決」に取り組む場合と本来業務である経営診断を通じて「企業の実態把握」の両面から中小企業のお役に立ちたいと思っています。まずは「BPS 総合診断」を受けてください。お問い合わせは下記へ。

問い合わせ

一般社団法人 東京都中小企業診断士協会 事業事務局
TEL : 03-5550-0033 E-mail : info_twork@t-smeca.com

東京協会は以下のビジョンと役割を掲げ、中小企業・小規模事業者の経営支援に取り組んでまいります。

1. ビジョン

中小企業・小規模事業者から、信頼され必要とされる経営の支援者を目指します
これは東京協会のビジョンですが、会員中小企業診断士のビジョンとも重なります。

2. 役割

1) 中小企業・小規模事業者の経営支援への積極的対応

第4次産業革命やDX時代を迎えつつある今、中小企業・小規模事業者はその荒波を乗り越えて、価値ある事業を次の時代に承継しなければならず、中小企業診断士は多くの事業者の方から必要とされるようになってきている。このような中で、行政、支援機関などからの要請については積極的に応えるとともに、東京協会独自でも直接事業者の経営支援を実施する。

2) 会員活動の充実と会員の拡大

会員の研鑽の場、実務経験の場、会員間の交流の場を広く提供し、会員に役立つ情報の提供などを図ることにより、東京協会の付加価値を高めていく。

また企業内診断士が活動しやすく、各自の強みを活かして活躍できる場などを提供することで、企業内診断士の活性化を図る。

3) 社会貢献事業の推進

都内を始めとする地域社会の活性化のために貢献できる事業を東京協会として実施し、中小企業診断士の知識や経験を地域社会に役立てる。

3. 業務執行理事

会長 森川 雅章 副会長 木村 多実夫 副会長 園田 愛一郎 副会長 兼子 俊江
副会長 庭野 勉 副会長 大石 正明 専務理事 山本 祐一郎

4. 支部の紹介

中央

支部長 佐藤 裕二 **担当地域** 千代田区、中央区、港区、文京区
HP : <https://www.rmc-chuo.jp/>

城東

支部長 松井 淳 **担当地域** 足立区、江戸川区、葛飾区、江東区、墨田区
HP : <https://joto-smeca.com/>

城西

支部長 新井 一成 **担当地域** 新宿区、杉並区、豊島区、中野区
HP : <https://jyosai-smeca.com/>

城南

支部長 宇野 俊郎 **担当地域** 大田区、渋谷区、品川区、世田谷区、目黒区
HP : <https://www.rmcjohnan.org/>

城北

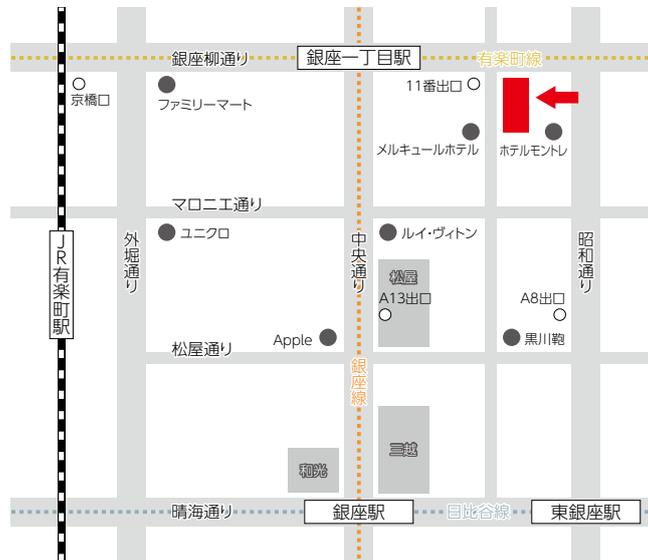
支部長 弘田 智成 **担当地域** 荒川区、板橋区、北区、台東区、練馬区
HP : <https://rmcjouhoku.com/>

三多摩

支部長 橋爪 直幸 **担当地域** 東京都23区以外の市町村
HP : <https://www.santama-smeca.jp/>

一般社団法人 東京都中小企業診断士協会

TOKYO SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE MANAGEMENT CONSULTANT ASSOCIATION



〈所在地〉

〒104-0061

東京都中央区銀座2丁目10番18号 東京都中小企業会館7階

〈最寄駅からのアクセス〉

東京メトロ有楽町線 銀座一丁目駅 11番出口 徒歩1分

東京メトロ銀座線 銀座駅 A13番出口 徒歩5分

東京メトロ都営地下鉄線 東銀座駅 A8番出口 徒歩5分

JR有楽町線 京橋口 徒歩10分