



一般社団法人 福井県中小企業診断士協会

診断ふくい 第37号

<2022年1月発行>

〒910-0296 坂井市丸岡町熊堂 3-7-1-16 福井県産業情報センタービル内 TEL:0776-67-7447 FAX:0776-67-7429
ホームページ: <https://www.sindan-fukui.jp/> Eメール: info@sindan-fukui.jp

「ポストコロナの時代へ」



会長 竹川 充

皆様、新年あけましておめでとうございます。昨年は協会事業に多大なるご協力ありがとうございました。本年も引き続きよろしくお願いたします。さて、年明けより新型コロナウイルスのオミクロン株の影響が県内でも大きく猛威を振るっています。会員皆様におかれましても、改めて手洗い・マスク着用の励行をお願いいたします。

今回の「診断ふくい」では、「アフターコロナに挑戦する中小企業経営」と題して11月4日に開催した地方創生シンポジウムを特集しました。3社の事例と、経営者を支えた会員診断士の活躍を発表していただきました。各社ともユニークな取り組みであり、これからの県内産業界をリードしてってくれるものと期待したいと思います。また、本誌におきましては、会員各位の書籍紹介

コーナーなど、会報誌の充実にチャレンジしています。

さて、当協会の活動もアフターコロナに向けて今年に変革を行ってまいります。コンプライアンス強化という課題もありますが、その一方で、自由でユニークな協会活動に取り組んでいけたらと考えています。個人的にも変化を楽しめる中小企業診断士でありたいと思います。皆様からユニークなアイデアやご意見・ご提案を求めたいと思いますのでよろしくお願いいたします。今年には会長である私自身も新たな挑戦をします。会員の皆様も是非新たなことにチャレンジしてみてください。

今年も多難な年となるかも知れませんが、改めてよろしくお願いいたします。

アフターコロナに挑戦する中小企業の取り組みを紹介 —2021年度地方創生シンポジウムを開催—

昭和23年11月4日に「中小企業診断制度」が発足したことに因んで、11月4日が「中小企業診断士の日」と制定されたことを記念して、福井県中企業診断士協会では、「地方創生シンポジウム」を開催していますが、今年には「アフターコロナに挑戦する中小企業経営」をテーマにした県内中小企業3社の事例紹介を行い、ウェブを含め企業経営者、金融機関、支援機関から90名が参加した。



1社目は、「既存のお客様や従業員を守りつつ、地域経済に貢献する戦略型M&A」と題し、三福タクシー(株) (本社・小浜市) が、福井市内のタクシー事業者とのM&Aにより営業エリアの拡大や北陸新幹線の県内延伸をにらんだ着地型観光事業の推進に取り組む姿を紹介いただいた。

三福タクシーの岩崎一沖社長は、支援にあたった坂下泰久診断士の質問に、「事業承継型M&Aは、自社の事業拡大に向けたいくつかの選択肢の一つであり、今回は良好な関係が築けたことで話が進んだが、自社の後継者が決まっていたことも相手が安心して承継を選択できたのでは」と語った。



2社目は、『全国初の石臼専門工場』で孤高の存在を目指すオンリーワン戦略」と題し、創業140年の(株)カガセイフン (本社・福井市) が、福井県在来種のそばの高付加価値化を目指して、機械挽をやめて石臼専門にシフトさせていく過程と、自社が先行して取り組んできたネット販売事業についても紹介いただいた。

カガセイフンの加賀健太郎社長は、長年支援にあたっている川嶋正己診断士の質問に対し、「県内のそば生産者を守るためにも、高価格で販売できる体制をつくる必要があり、石臼の出す香にこだわり、熟成のための超低温倉庫も導入した。今後は、全国の専門店や高級ホテル等にも販売を強化したい」と抱負を述べた。

3社目は、「国際輸出規格への対応による輸出体制強化の取り組み～コロナ禍による国内消費減への対応～」と題し、(株)幸池商店 (本社・小浜市) が、コロナ禍を含め国内のコメ需要の減退の中で、輸出用の米菓の原料供給に向けて食品の国際規格「FSSC 22000」を取得するとともに低温保管倉庫を導入することにより品質維持の体制を構築する取り組みについて紹介いただいた。



幸池商店の幸池亮社長は、支援にあたった加藤永俊診断士の質問に、「コロナ禍で飲食需要が落ち込んだことは自社にとっては厳しかったが、一方でフードロスが削減されたことはSDG'sの観点からは良かったこと。大都市では後継者不足により廃業を考える米穀店が増えているので、自社も何らかの連携を取りながら美味しいお米を提供していく体制を残していきたい」と新たな課題に向けた取り組みも語った。

今回、事例発表をいただいた3社の取り組みから、環境変化を先取りしながら、自社の強みを更に伸ばす積極的な挑戦の姿を伺うことができ、業種は異なっても活かせるヒントが多く聞かれたのではないだろうか。

「地方創生シンポジウム」を振り返って ～ リモート座談会 ～

参加者

【シンポジウム登壇診断士】

坂下泰久会員、川嶋正己会員（副会長）、加藤永俊会員

【進行】 当協会 会長 竹川充



◆各事例の特筆すべきポイント

竹川：11月4日「中小企業診断士の日」に開催した「地方創生シンポジウム」を振り返って、担当した企業のアフターコロナの取組みと特筆すべきポイントを紹介してください。

坂下：三福タクシー(株)さんの事例は、同社の岩崎社長が、新幹線の福井延線を嶺北進出のチャンスと捉えていたところに、(有)共栄タクシー（福井市）さんとの出会いがあり、売り手を尊重しながら迅速に行動したことで交渉がスムーズにまとまったM&Aの取り組みです。社長同士が考え方に共鳴することがM&Aで一番大事だな、と改めて感じました。



川嶋：(株)カガセイフンさんの事例では、他社とは違う方向に思い切って舵を切った点がポイントです。他社と比べて効率が悪い機械製粉を完全にやめて、石臼専門工場に踏み切りました。選択と集中といいながら既存の事業を捨てられない会社が多い中、コロナ後に期待できる方向性に思い切ってチャレンジした、というところがテーマです。



加藤：(株)幸池商店さんは、米卸業界の中で原材料用米に強みを持っていまして、将来に向けた投資を積極的に行ってきました。事業を承継した現社長は、コロナ禍で需要が落ちることがわかっていても投資を続けてきていて、王道と言える投資ではありますが、貫く姿勢は凄いと思います。やるべき投資は躊躇せずに進めるというべき、ということの大切さを感じました。



◆各事例にみる診断士の役割

竹川：皆さんが診断士として関わることになった経緯はどんなことからでしたか。また、どのように成果に繋げていったのかも併せてお話しください。



坂下：私が勤務している現・福井県事業承継・引継ぎ支援センターに、令和2年11月頃に売り手側の共栄タクシーさんが、翌12月に買い手側の三福タクシーさんが来所されたのがきっかけです。そこからはとても早い展開でM&Aが進みました。シンポジウムでも社長がお話されていたように、このマッチングの成否はこれから2年くらいをみないと判断できませんが、M&Aという手法の活かし方という点では、三福タクシーさんの考え方は県内企業にとってひとつの選択肢になるのではないのでしょうか。

竹川：1回目のM&Aが良い感じのできたので、2回目のM&Aも視野に入っているようです。時間と空間をお金で買えた、という意味で、買いの方としてとてもよかったと思います。

川嶋：私の場合、最初はふくい産業支援センターに相談に来られて、事業承継をしたので長期ビジョンをまとめたいということでした。その後、専門家派遣制度を活用されてビジョンから具体的な経営計画作成に進み、さらには金融機関に説明に回って支援を取り付けたり、製粉機メーカーとのプロジェクトチームの運営や補助金の活用など、数年に亘って寄り添ってきました。コロナ禍でここまで計画を進めてこられた大きな要因は、関係者が揃ってサポートする体制ができたことですが、ベースにしっかりと想いを込めて作成した計画書があったことで意識の共有ができたので、進めやすかったのかなと思います。



加藤：きっかけは税理士事務所からの紹介です。地域未来投資促進法の税制優遇、設備投資をした際の固定資産税の減免、不動産取得税の免除について手続きをとって欲しいというのが入口でした。お手伝いする中で、他にも農水省のHACCPの補助金や事業再構築補助金など、要は投資のためのイニシャルコストをどう抑えるかというご支援をしました。地域未来投資促進法の税制優遇



には経済産業大臣の認定も必要でハードルが高いのですが、大きな投資だった分、節税効果も数千万円という規模でした。イニシャルコストの低減、投資回収期間を縮めることで次の投資を進めやすくなり、投資のサイクルを早める効果があるので、米の卸売業界が二極化する中で、他社との差別化のきっかけとして貢献できたと感じています。

◆アフターコロナに挑戦する中小企業への提言・エール

竹川：最後に、今回、担当された企業の取り組みは、他の中小企業ではどのように応用し、どう生かしていけると考えていますか。

坂下：買い側には、不動産の物件を探すように金額だけで選ぶ方も見受けられます。バトンズやトランビなどスピーディーにマッチングできるプラットフォームもできていますが、M&Aはそこに人間がいて、経営者が人生をささげてきた事業を買うのですから、まず中小企業診断士に相談して立ち位置を整理してから、事業承継・引継ぎ支援センターなどを活用する方が増えてほしいと思います。



川嶋：社長の一大決心を聞いた時にぜひやりましょう、こういう風にやると可能性は高いですよ、と中小企業診断士として背中を押すことができたのが一番のご支援だったと思います。やりたい事を進める時に自分だけで考えるのではなくて、関係者に一緒に考えてもらうことで、取組みを加速させるのは良い方法です。特に後継者には、従来のしがらみを断ち切ってチャレンジをして欲しいのですが、そこはひとりで突っ込まずに、と言いたいですね。

加藤：コロナ禍でも、製造業は現場での生産性をあげるのが最大の課題ですので、設備投資は計画的にやっていかなければいけません。幸池商店さんはそこを思い切ってやったからこそ今後、功を奏してくると思います。苦しい時もあるかもしれませんが、事例を参考にして計画的な投資を頑張してほしいと思いますし、そんな時こそ中小企業診断士をご活用いただければと思います。

委員会活動報告

◆事業推進委員会

本年度も新型コロナウイルス感染症の蔓延により定期的な訪問が行えませんでした。従来に引き続き関連機関等から様々のご依頼を受け、会の総力を挙げてチーム支援や計画策定を実施しました。

今後は、アフターコロナに向けて企業の業績の回復に対応すべく、関連機関と連携し様々な活動を会の総力を挙げて実施致します。

また、従来からの「事例検討会」を感染状況を見ながら再開し、更なる満足度の向上とスキルアップを目指します。

各方面からは、「専門の異なる複数の診断士に関わってもらうことで、相談することに安心感や期待感がある」、「同時にいろいろな角度からの意見が聞けてスピード感がある」という意見をいただいております。

今後は、多彩な専門分野・得意分野を有する中小企業診断士が所属し、豊富な事例とノウハウを有する「福井県中小企業診断士協会」の総力を結集し、様々な問題を解決していきたいと思っております。

◆事業企画委員会

令和3年9月22日に「SDG's ビジネス実践セミナー」を開催しました。2015年に国連で採択された、持続可能な社会を構築することを目指した17の開発目標(SDG's)への取り組み意識が社会において確実に高まりを見せ、経営においてもSDG'sを導入・推進する企業が増加しています。併せて、政府においても国内の温暖化ガスの排出を2050年までに「実質ゼロ」とする方針「2050年のカーボンニュートラル宣言」を行うなど、今後の企業経営においてもゼロカーボンへの取り組みが重要となってきたことから、今後のビジネス展開を考える上で避けて通れないテーマとなってきました。

当日は、事例紹介「今からはじめる！ゼロカーボン化への取組について」(株式会社サンワコン 駒野裕一氏)、補助事業紹介「脱炭酸社会に活用できる施策(環境省・経済産業省系)の紹介」(一般社団法人エネジット 理事 皆川陽一郎氏及び当協会理事 加藤永俊氏)、補助事業紹介「SDG'sに関連する施策(海外展開)の紹介」(JICA 北陸)、「ふくいSDG'sパートナー」企業・団体募集について(福井県地域戦略部未来戦略課SDG's担当)という内容で行われました。

会場開催の予定を変更し、オンライン開催のみとなりましたが、43名のご参加をいただき、SDG's ビジネスの実践というテーマに対する関心の高さがうかがえるセミナーとなりました。



◆総務・広報委員会

11月4日は「中小企業診断士の日」！覚えていただけたでしょうか。各県で記念イベントが開催され、当協会でも事業企画委員会を中心となって「地方創生シンポジウム」を開催しました(詳細は巻頭のとおり)。

総務・広報委員会では、イベント周知のために福井新聞に広告を掲載すると共に、当協会およびコンサルタントとして活躍する会員中小企業診断士18名のPR広告を併せて掲載しました。今年度開設したFacebookページや、従来から運営するホームページ、その他、産業支援機関の情報への広告掲載など、これ

からも情報発信に努めていきます。

コロナ後を見越した新しい取り組み、SDG's など様々な経営課題は、中小企業診断士にご相談ください。

◆例会・研修委員会

コロナ禍において例会の開催にはとても神経を使います。会員同士のコミュニケーションの場という観点では会場に集まって頂く方が良いのですが、感染対策の観点ではリスクを伴います。そこで、会場とオンライン（ZOOM）を併用し、会場は人数制限を設けることでリスクを下げた開催しました。こうしたマネジメント力や状況判断力、IT活用能力も診断士として重要なスキルです。

<6月例会 6月16日（水）>

テーマ①：チーム支援実績発表

「道の駅 越前おおの荒島の郷」における商品開発支援の実績について、川嶋副会長と松田会員に発表頂きました。具体的な支援スキームや成功事例、苦労話の発表があり、商品開発における支援ポイントを共有できました。

テーマ②：JICA事業

JICA北陸様から企業の海外進出支援事業について説明を頂き知見を高めました。

<7月例会 7月28日（水）>

テーマ①：指定管理施設の査定業務

自治体から受託した「指定管理施設の査定業務」について竹川会長、川嶋副会長、加藤会員から実績を発表頂きました。数字や運営方法の査定だけでなく、診断士らしい「未来の提案」を踏まえた成果が印象的でした。

テーマ②：商工会伴走支援

商工会様から事業者支援を一括受託した業務について津田会員と佐々木会員から発表頂きました。複数の診断士で業務を実施できる協会としての強みを共有できました。

今後も感染状況を判断しながら例会を開催し、会員の知見・スキル向上を図ってまいります。

◆資格更新委員会

令和3年度の理論政策更新研修を、令和3年9月4日（土）、福井商工会議所ビルにて開催しました。当日は、会場出席63名、オンライン出席60名の計123名に参加いただきました。

福井県緊急事態宣言発出中の開催となったため、会場入口での検温や消毒、受講席間に飛沫防止の亚克力



ル板を設置するなど、昨年以上に新型コロナウイルス感染防止に注意し、参加者に安心して受講いただけるよう気を付けました。

また、感染防止の観点から、今回初めてリモート開催を試みました。当初の申込み状況は、会場参加希望者が多数を占めておりましたが、早々に会場定員を超えてしまったため、多くの方にオンライン受講への変更をお願いさせていただきました。これは、研修委員の事前の見込みでは、今回は在宅で受講できる「オンライン希望者」が多数を占めるものと想定し、会場定員を少なめに見積もっていたことが原因でした。研修委員の見込み違いでご希望通りの受講が出来なかった方々には心よりお詫び申し上げます。今回の受講アンケートでは例年以上にご意見を頂戴出来ましたので、来年の参考とさせていただきます。また、来年度もご参加いただきますよう、よろしくお願いいたします。

◆観光産業化研究会

あわら市への提案に向け現地調査を実施

観光産業化研究会では、「あわら市の観光活性化」をテーマに9名のメンバーが参加して研究活動に取り組んでおり、今年度中に提案書を取りまとめる予定です。

北陸新幹線の福井県内開業まで2年半と迫る中で、あわら市においても2年前に観光振興戦略を策定し、「魅せる、創る、誘う、伝える、結ぶ、育てる、招く」といったキーワードを掲げて対策をまとめていて、私たち研究会では、全国各地の事例紹介や私たちが調査を通して感じた解決すべきポイントについて取りまとめながら、個々の対策の推進に向けたアイデアを提案したいと考えています。

その第一歩として、研究会のメンバーが9月23日（祝）にあわら市を訪問し、新幹線駅舎の建設が進むJR芦原温泉駅を始め温泉街、北潟湖畔、吉崎御坊などの各地を巡り、現状を把握するとともに、観光面での活用に向けた提案を考えました。

コロナ禍によって大きな影響を受けているあわら温泉ですが、新幹線開業に向けて新たな取り組みを進める旅館等の動きも見られ、駅関連施設や道の駅整備などの取り組みも着実に進みつつあり、新幹線開業に向けた誘客促進や地元経済への効果拡大を図る取り組みに貢献できるよう、研究会の活動を進めてまいります。



◆事業承継研究会

平成30年度に立ち上げた事業承継研究会では、年間6回の研究会を通じて事業承継に関する知識の充実を図るとともに、新たな名称『福井県事業承継・引継ぎ支援センター』（令和3年度より、『事業承継』を総合的にしっかり進めていくために、「支援のワンストップ化」「支援体制の強化」を図る）。および福井県信用保証協会から受託する専門家派遣事業において専門家として派遣される中小企業診断士のスキルアップを行っています。

令和3年度は①新事業承継引継ぎ支援センターの取組みについて、②事業承継（M&A事例1先）、親族承継事例（事業承継計画3先）ZOOM開催。シンポジウム（事業承継事例3先）ハイブリッド参加。事業承継計画策定先も約20先となってきており、今後とも、実事例に基づき、スキルアップを向上して参ります。

診断士厳選の書籍

<起業支援に向けてもう一度基本に立ち返る>

「アメリカで活躍する日本人経営者に学ぶ『スモールビジネス』成功のセオリー90！」

(著者：射手園達一 発行：光文社)



アフターコロナでは、働き方や価値観の変化によって、起業の動きが活発化することが予想されます。そこで、創業塾等の講師依頼が増えると考えられますので、もう一度「起業」の支援に向けた基本を押さえなおしておくべきではないでしょうか。

そこで、お勧めするのが「スモールビジネス成功のセオリー90!」。私も、創業塾等のセミナーで活用させていただいた一冊で、著者の体験を基に、創業時だけでなく経営において常に考えるべきポイントを紹介しています。

本屋では手に入らないと思いますので、読んでみたい会員の方にはお貸しします。

(峠岡伸行)

<旧日本軍の組織的研究から見た、企業支援とは?>

「失敗の本質」

(著者：野中 郁次郎、戸部 良一 他 発行：中公文庫)



失われた30年と言われるように長期間、日本経済（企業）は低迷を続けており、コロナ禍により、更に厳しい状況になっております。その要因の一つとして、イノベーションを生み出せない日本的な組織形態（異質、独創性を拒み上意下達、忖度を貴ぶ）が挙げられます。同書では、太平洋戦争における諸作戦の失敗を、組織としての失敗として分析しており、現代の日本経済（企業）の低迷の要因と相通じるものがあります。我々、診断士は、アフターコロナから、生産性が高く、独創性に満ちた企業への支援を行う上で、組織論からの改善アプローチとしての良書であると思います。

(大森 健)

<DXを知り、DXを進めるためのヒントを掴む>

「いまこそ知りたいDX戦略 自社のコアを再定義し、デジタル化する」

(著者：石角友愛 発行：ディスカヴァー・トゥエンティワン)



DXってどう進めたらよいかよくわからない、という方にお勧めの一冊です。「DXとは何か」を解説した書籍は多くみられますが、本書ではDXを推進するために乗り越えるべき壁と対処法について詳しく紹介。「何から手をつけていいのか」「なかなか実現フェーズに進まない」「リソースが足りない」という、DX推進のよくある悩みについて、著者が経営するコンサル会社で実際に使用している具体的な対処法を掲載しています。実践に役立つヒントがたくさんあります。自社のDXをより一歩、前に進めたい方にお勧めです。

(川端利一)

<働き方が変わること≡人生の過ごし方が変わるということ。>

「LIFE SHIFT (ライフ・シフト) - 100年時代の人生戦略」

(著者：リンダ グラットン、アンドリュー スコット 発行：東洋経済新報社)



私自身が本書を手にしたのは独立前でしたが、その後の人生計画を考えるうえで、ポジティブな影響を受けた一冊。パートナー双方が職を有する状態を保ちながら、互いのキャリアを意識しつつ、スキルを身に付けたり、家庭を重視したりしてバランスを取りながら共に歩むという考え方は、共働き世帯世帯の多い福井県の事情にもマッチするもの。

長寿化の進行、働き方改革、アフターコロナなど、外部環境が変化する中、自分らしい人生の道筋を主体的に描き、選択し、行動するための羅針盤となる一冊だと思います。

(佐藤さとる)

<災い(コロナ禍)を転じて福となす!>

「コロナ後を生きる逆転戦略 縮小ニッポンで勝つための30カ条」

(著者:河合雅司 発行:文春新書)



「この先どうなるのかな?」と不安な気持ちの時に本屋で買った本です。読み始めてすぐに、「日本は貿易立国ではなかった」「先進国脱落」「大量生産・薄利多売の愚」など、これまでの常識が実は誤りだったことに愕然としました。

これから我々中小事業者は、「人口減少を前提に」「基準を売上高から一人当たり利益に変えて」「高付加価値ビジネスに転換」すべきだと著者は訴えています。

ほかにも「DXのXは掛け算のX」など有用なヒントが満載の一冊です。

この機会に一読をお勧めします。

(竹田健一)

<戦略は敵の出方に応じて臨機応変に>

「経営センスの論理」

(著者:楠木 建 発行:新潮新書)



「攻撃は最大の防御」という経営戦略がある。これについて、楠木健氏(一橋大学教授)は、著書『経営センスの論理』のなかで、自身のH(ハゲ)対策になぞらえ述べている。

防御ばかりではうまくいかないし、やみくもな攻撃でもよろしくない。敵の出方に応じて、押したり引いたり臨機応変に対応すべし、という当たり前の教訓が得られる。アフターコロナも、数ある環境変化のひとつである。「環境適応業」である企業は、世間の大鳴動に惑わされず、自身の頭でよく考えることが重要なのである。

(佐治眞悟)

<先が見えない時代のやりたいことの作り方>

「目標が持てない時代」のキャリアデザイン」

(著者:片岡裕司、阿由葉 隆、北村祐三 発行:日本経済新聞出版)



「人生100年時代」と言われる現在、キャリアに関する考え方も大きく変わってきました。これまで、当たり前と考えていた目標がなくなったり、目標が意味がなくなるほどの想定外の変化が起こる時代に、これまでのキャリアデザインが通用しなくなってきたと言えます。本書では、この「目標喪失時代」の新しいキャリアデザインの方法論を分かりやすく解説しています。働き方の多様化やコロナショックという想定外の変化が起こる時代のキャリアデザインとしてお薦めの本です。(坪田 登)

<不機嫌な職場が変わる・パワハラ対策に>

「アンガーマネジメント」

(著書:戸田久実、発行:日経文庫)



アンガーマネジメントは1970年代にアメリカで開発された、怒りと上手に付き合うための心理トレーニングです。怒る必要のあることとないことを見極め、適切な怒り方ができるようになり、怒りで後悔することが無くなります。アンガーマネジメントは現在、職場内のコミュニケーション改善、パワハラ防止等さまざまな企業研修でも取り入れられています。この書籍は、そんなアンガーマネジメントについてわかりやすく書かれています。アフターコロナに向けて、社員が継続して安心できる環境づくりのためにもおすすめの1冊です。(佐々木孝美)

新入会員紹介

原 淳一郎



平成 30 年に資格取得しました、原淳一郎と申します。診断士としての知識やスキル向上を図るとともに、活動の幅を広げたいと思い、入会させていただきました。

現在、福井県庁に勤務しており、県外から移住定住やU I ターンを促進する業務に従事しております。

県の人口は減少傾向にあり、県外への転出超過が続く中、有効求人倍率は高い水準にあります。県内中小企業の重要な経営課題の一つである人材確保について、多様な人材を呼び込み、少しでも貢献できればと考えております。また、業務以外にも、中小企業をはじめ事業者のみなさまをご支援させていただけるよう、研鑽を重ねてまいります。

今後ともご指導のほど、よろしくお願いいたします。

松井 良貴



令和 3 年に資格登録し、福井県中小企業診断士協会に入会をさせていただきました松井良貴です。勝山市在住、43 歳です。

越前信用金庫に勤務し、現在は勝山市で経営サポート担当として、中小企業の皆様の課題解決に取り組んでいます。

仕事上、経営者の皆様が抱える悩みに対して真摯に向き合っていく、支援していくには金融機関で身に付けられる知識だけでなく、経営知識を身に付けていく必要があると感じたことが診断士を目指したきっかけで、当協会が実施している養成塾を申し込み、中小企業診断士の資格を取得することができました。

まだまだ微力ではありますが、日々努力してまいりますので、諸先輩方の皆様には何卒ご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

編集後記



「アフターコロナに挑戦する中小企業経営」をテーマに、2年ぶりに開催した地方創生シンポジウムの開催レポート&登壇診断士の座談会を、巻頭特集で掲載しました。コロナ禍でリアルなイベント開催が難しい状況ですが、当協会ではオンラインで今後もセミナー等を実施予定です。「診断士厳選の書籍」も含め、ホームページやフェイスブックで逐次、情報を発信しています。

今後も福井県中小企業診断士協会の活動にご期待ください。

ホームページ

Facebook



ホームページやフェイスブックで情報発信中！

福井県診断士

検索

