

“経営に知恵と革新”

令和8年3月1日発行（隔月発行）Vol.787号

マネジメント コンサルタント

Management Consultant

2026年3月・4月号



錦帯橋と桜
(山口県)

認定経営革新等支援機関

 一般社団法人日本経営士会

インフォメーション

『第72回定時社員総会』のご案内

第72回定時社員総会の日程が下記のとおり決定しました。
ハイブリット開催の準備を整えますので、多くの正会員の皆様にご出席いただきますようお願い申し上げます。

詳細は後日、郵送、会員サイトにてお知らせいたします。

記

日 時：2026年6月26日(金)

15:30～17:00(社員総会)

17:00～18:40(懇親会・予定)

会 場：TKP市ヶ谷カンファレンスセンター 3階ホール

〒162-0844 東京都新宿区市谷八幡町8番地 TKP市ヶ谷ビル

行事・講座・セミナーのご案内

行事・研修・セミナー	日 時	開催場所	詳 細	申込方法等
第72回定時社員総会	6月26日(金) 15:30～17:00	TKP市ヶ谷 カンファレンス センター 3階ホール	—	—
第65期経営士養成講座	5月16日より7月18日 土曜を中心に10回	本部会議室他 ZOOM配信	受講料 220,000円	—
第92回環境経営士養成講座 (ベーシック)	3月14日(土) 10:00～17:30	ZOOM配信	受講料 15,000円	—
第92回環境経営士養成講座 (アドバンスト)	3月21日(土)・22日(日) 10:00～17:30	ZOOM配信	受講料 30,000円	ベーシックコース 受講者 27,000円
第93回環境経営士養成講座 (ベーシック)	5月16日(土) 10:00～17:30	ZOOM配信	受講料 15,000円	—
第93回環境経営士養成講座 (アドバンスト)	5月24日(土)・25日(日) 10:00～17:30	ZOOM配信	受講料 30,000円	ベーシックコース 受講者 27,000円
MPP (近畿支部)	3月20日(祝金)	エル・大阪	—	—

INDEX

本部役員候補者についてのご案内	2
新入会員紹介／内閣府主催 官民 MEET in 福岡に参加	3
「INACOME ビジネスコンテスト 2025」報告	5
事業部・委員会等活動	
M&A事業部 ～M&A支援アドバイザー育成講座～	6
M&A事業部 スモールM&Aビジネスを構築する(14)	8
AMCJクロッシング 【報告】「リアル★クロッシング in 東京」を開催しました	9
SMC③ ESG経営チーム 企業価値とESGの関係	10
SMC-④脱炭素アドバイザープロジェクト 活動報告	13
SMC SX・GXグループ 第2回 ビヨンドSDGs官民会議概要	15
SMC7c プロジェクト 次世代リーダー道場	17
一木会研究会 一木会研究会2026年活動予定	18
支部活動報告	
北海道支部 「新年講演会等」報告	19
東北支部 東北支部冬のMPP開催報告	20
北関東支部 新潟県会 第50回公開MPP	23
北関東支部 茨城・栃木県会 合同勉強会・ランチ会を開催	24
北関東支部 茨城県会 ひたちなか商工会議所にて経営士会セミナーを開催	25
千葉支部 活動報告	26
埼玉支部 報告書12・1月	27
東京支部 本音で考えよう『CSR調達』	28
東京支部 2026年「新春セミナー」開催	29
南関東支部 活動報告	30
中部支部 活動報告	31
近畿支部 新春セミナー開催	36
中国支部 功績と未来を語る会 仲間の歩みと絆にありがとう!!	37
新刊案内	41

マネジメントコンサルタント (Management Consultant)

発行所：一般社団法人日本経営士会

〒102-0084 東京都千代田区二番町12-12 B.D.A. 二番町ビル5F

Tel：03-3239-0691 Fax：03-3239-1831

<https://nihonkeieishikai.com>

表紙：錦帯橋と桜(山口県)

本部役員候補者についてのご案内

令和8年2月20日

選挙管理委員会
委員長 小林 伸矢

令和8年2月16日(月)に選挙管理委員会が実施した、本部役員候補の資格審査の結果、下記のとおりになりましたのでお知らせいたします。

記

(1) 本部理事候補者について(敬称略)

定員5～10名に対して下記10名の立候補者があり、全員資格要件を満たしておりますので「本部役員候補者選出手続規程」第3条1項により全国区の選挙を行います。

- | | |
|----------------|----------------|
| ① 戸田 裕之(東京支部) | ② 幡谷 展聖(北関東支部) |
| ③ 本田 哲行(南関東支部) | ④ 鈴木 和男(東京支部) |
| ④ 小原 啓子(中国支部) | ⑥ 高橋 直也(東北支部) |
| ⑦ 岩井美喜夫(四国支部) | ⑧ 石原 群司(東京支部) |
| ⑨ 伏見 靖(南関東支部) | ⑩ 日比 慶一(千葉支部) |
- (掲載順は規程に準拠)

(2) 本部監事立候補者について

定員2名に対して下記2名の立候補者があり、全員資格要件を満たしておりますので「本部役員候補者選出手続規程」第3条1項により全国区の選挙を行います。

- | | |
|----------------|----------------|
| ① 近藤 安弘(南関東支部) | ② 竹内 一登(南関東支部) |
|----------------|----------------|
- (掲載順は規程に準拠)

選挙について

- ・投票期限：令和8年3月12日(木)までに麴町郵便局に到着したもの。
(Googleフォームでの投票締切：3月12日 23時59分)
- ・投票用紙：(本部理事はピンク色の用紙、本部監事はクリーム色の用紙)に投票する候補者各1名をご記入のうえ、同封の封筒にてご郵送ください。尚、今回より記名投票になりますので、各投票用紙の下段にご自身の氏名を自署してください。
- ・投票受理：日本郵便麴町郵便局留め置き扱い。
- ・開票：令和8年3月13日(金)本部事務局において選挙管理委員会が行い速やかにお知らせいたします。ご協力の程よろしくご願ひ申し上げます。

同封物

1. 本部役員候補者について(本紙)
2. 本部理事、本部監事候補者公示
3. 本部理事、本部監事候補者選挙のお知らせ2通(投票用紙付)
4. 投票用紙返送用封筒(110円切手を貼付のうえご投函願ひます)

新入会員紹介

氏名：吉元 千穂（よしもと ちほ） 経営士・会員番号：5844

所属支部：南関東支部

所属／役職：C(個人事業主)

専門分野・得意分野：Web3分野・産官学連携分野

【経歴や実績】

NTT東日本(営業)・サービス業／不動産業(経営)・議会議員・国立大学(コーディネーター)製造業(ビジネスマネージャー)と幅広い職歴による経験を基に、主にWeb3分野でのコンサルティングを主軸に活動しています。

【入会理由や期待】

議会議員を経験したことで、社会課題に向き合いつつ、日本を元気にしたいという思いが強くなりました。私の得意とするWeb3分野(ブロックチェーン技術によるソリューション／代表的なものはビットコイン)は、デジタル通貨・ステーブルコインなど、世界的に一般化しつつありますが、日本国内においてまだまだ認知されていません。そこで、経営の視点に新しい金融の形を取り入れていただきたく、この分野の認知を広める活動を行いたいです。どうぞよろしく願いいたします。

【個人的な趣味や特技】

大学時代よりバンドサークルに所属、ボーカル担当です。

衣服のデザイン～パターン～製作までおこないます。

映画・ドラマ鑑賞、グルメや旅行も好きです。

【メッセージ】

多くの皆様と交流できることを期待しています。Web3分野は急速に拡大しつつあります。ご関心のある方は一緒に勉強してまいりましょう。どうぞよろしく願いいたします。

氏名：曾山 勝（そやま まさる） 経営士・会員番号：5840

所属支部：東京支部

所属会社：曾山経営コンサルティング／代表

専門分野：中小企業診断士 中小企業の海外展開支援、事業承継支援、事業計画書作成支援

【経歴や実績】

上智大学卒業後、株式会社ニコンに入社し、輸出業務、マーケティング業務を経て、オランダ、フランスへの海外駐在を経験。定年後に中小企業診断士の資格を取得し開業。

・千葉県事業承継・引継ぎ支援センター登録専門家

・いばらき中小企業グローバル推進機構 海外展開推進員(製造業)

【入会理由や期待】

昨今、地球温暖化により異常気象が多発し、様々な業種の中小企業にもその悪影響が及んでいることを日々肌で感じております。中小企業診断士として、少しでもその環境問題への取り組みに関与できればと思っていたところ、環境問題、環境経営に積極的に取り組んでいる経営士会に出会い、入会させていただきました。

【個人的な趣味】

フランス滞在中にワインの奥深さに感銘を受け、帰国後は日本ソムリエ協会のワインエキスパートの資格を取得いたしました。最近では、世界的評価も年々高まっている日本ワインに着目しております。

【メッセージ】

輝かしい経歴と実績をお持ちの皆様と、交流させていただけることを大変楽しみにしております。ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いたします。

内閣府主催 官民 MEET in 福岡に参加

中国支部・九州支部・本部

2026年2月5日、JR九州ホールで行われた「内閣府(地方創生SDGs官民連携プラットフォーム)が主催する【官民MEET】」に九州支部に加え、中国支部として5名が参加しました。これは、自治体の地域課題と民間企業の技術・アイデアをマッチングさせる対面型イベントです。全国の自治体と民間企業が直接対話し、SDGsの推進や地方創生に向けた具体的なソリューションを提案・模索する場として、複数都市で開催されています。

この度は、本部のSDGs事業部・SDGs委員会の本田委員長にお声がけいただきの参加です。これは具体的にビジネスの展開ができそうです!!

国の本気度を感じ取りました。いろいろな地域で行われているということでしたので、他の支部の方々も、ぜひチャレンジしてみてください!!



PASONA様 「INACOME ビジネスコンテスト 2025」報告

2025年12月19日、PASONA様本社にて「INACOME ビジネスコンテスト 2025本選大会」の受賞発表、および当会の紹介の機会があり、外部連携事業部：佐藤富夫委員長・CSR環境事業部：福井浩事業部長、幡谷展聖委員と法人事業部：福島事業部長が訪問してまいりました。

最優秀受賞企業に対しては、当会からは副賞としてMPPの体験研修の開催を予定していましたが、受賞企業の株式会社dozo様が社長一人の企業のため、「経営相談」に形を変えて提供しました。



株式会社dozo様は静岡にて、クラフトティーカクテルキット事業として、社長の海外経験を活かし日本茶のブランディング、海外向け製品開発などを行っているスタートアップ企業です。

その後2026年1月9日近藤専務と福島事業部長2名で静岡の本社をおたずねしヒアリングを行い、経営課題の整理と課題取り組み策を3か年計画として1月21日にZOOMにて提案しました。スタートアップ段階につき一旦一区切りしますが、今後の展開状況により、あらためて支援を検討することになります。

また、日本経営士会の紹介時間をいただき、当会のPRを行いました。その後の懇親会で、マーチンパレード株式会社の畠山社長から経営に関する相談をいただき、ZOOMにて打ち合わせを行っています。

PASONA様は2020年より、本社・本部機能の一部を淡路島に移転しており、当会の次回全国大会もPASONA様協力のもと淡路島で開催します。あわせて皆様のご参加をお待ちしております。



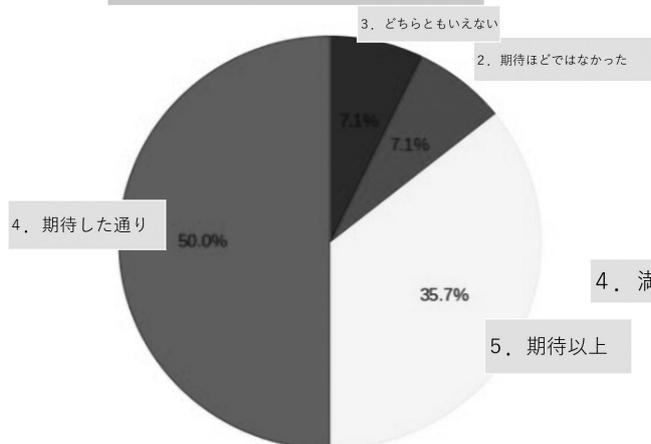
(文責：法人事業部長 福島 光伸)

【 実施 】

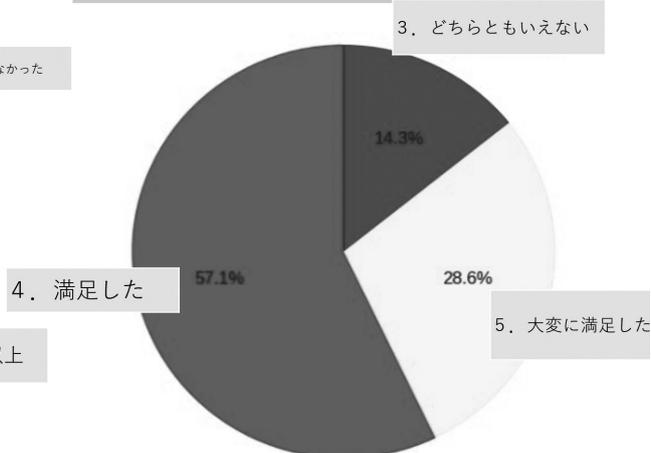
2025年12月20日(土)～21日(日) リアル(Zoom)開催

アンケート集計 概要

全体を通して講座内容は期待どおりでしたか？



講座全般の満足度はいかがでしたか？



「自由意見」から

- 内容充実しており、後からも復習できるように資料が作りこまれているためとても有益でした。
- 基礎知識+心構え的な部分があり、時間的にコンパクトで良い。
- M&A概要を分かりやすく解説されており、理解しやすかった。
- 経営士会のスタンスを理解できてありがたかった。
- 理論整然とご紹介してくださりわかりやすかったです。
- 政策動向まで触れていただいたのがとてもありがたかったです。
- 経営者保証はとても大きな問題だと思いました。
- 非常に良い週末を過ごせました、ありがとうございました。

【 現在、同講座を「eラーニング版」として開催中 】

現在、前記動画の編集版を「eラーニング版」として開催中。

自宅&マイペースで学習できます。(内容下記、通算約10時間)

1.1	M&A 支援アドバイザーとは/ コンプライアンス	1.0	2.1	外部講師による成功事例	1.0
1.2	M&A の基礎知識 仲介/FA	1.0	2.2	バリュエーション	1.5
1.3	不芳事例	1.0	2.3	財務分析、粉飾決算発見法	1.0
1.4	諸契約関係/法的リスク問題点	1.0	2.4	DD (事業、財務、税務、労務 他)	1.5
1.5	M&A 支援機関、ガイドライン	0.5			
1.6	市場改革プラン、試験制度、 経営者保証問題、支援機関協 会他	1.0			

1回1か月(暦月)単位で受講可能。受講料22,000円(税込)

受講月月末までに受講+確認テスト合格により、「M&A支援アドバイザー」資格取得可。

本資格所有者は中企庁登録支援機関である当会の名義で受託契約出来ます。

また、この場合、事業承継・M&A補助金「専門家活用枠」の対象となります。

【 申込 】

① 氏名 ② 会員番号 ③ 所属支部 ④ 受講希望月明記の上、

右記までメールください。 office@nihonkeieishikai.com (竹下)

事業部・委員会等活動

スモールM&Aビジネスを構築する(14) 「経営者保証の解除」について(続き)

M&A事業部

M&A事業部長 横田 英滋

前回に引き続き、掲題について、銀行へのオーナーの保証問題について、考察を深めていきましょう。

この件が問題になるのは、M&Aに関わる新オーナーと旧オーナーの利害が対立するからです。黒字会社で預貸率もそこそこ積みあがっていれば、新オーナーも「保証」を引継ぐのもやむを得ないかな、との判断に傾き勝ちですが、これが赤字で、借入がその補填である場合は、新オーナーとしても、(あまりきれいな言葉ではありませんが)「テメエのケツくらいは自分で拭けよ」と言いたくなるのも無理からぬことです。しかし、旧オーナーとしては「会社を譲る以上、自分がコントロールできない企業の経営責任までは負えないよ」となりますね。しかし、この件を決定的に難しくしているのは、たとえ新旧オーナーが合意しても、金融機関(債権者)が首肯しなければ、この件は先に進まないと言うことです。今の金融機関は新旧オーナー双方を同時に保証人徴求しませんが、前号で見たように、何よりも自分の資産を守るため≒預金者に迷惑をかけないことを優先して選択・判断することになります。

では、どうすれば良いのでしょうか? ——(続く)

事業部・委員会等活動

【報告】「リアル★クロッシング in 東京」を開催しました

AMCJクロッシング

2025年12月13日(土)にて「リアル★クロッシング in 東京」を開催しました。計34名の方にご参加をいただいたことをあらためて感謝申し上げます。

これからも、全国会員の皆さまが気軽に「ワイガヤ」ができて、お互いを知っていただける「フラットな場」を提供できるように、運営を行ってまいります。

AMCJクロッシング委員長 戸田 裕之

2025年12月13日(土)、14:00～17:00、四谷三丁目駅近く

1名(東北)、1名(北関東)、22名(東京)、7名(南関東)、2名(近畿)、1名(四国)、計34名が集まった開催でした。

「数年ぶりの再会!」、「Webしか会っていない方との初対面!」、開始まえから盛り上がっていました。34名全員での自己紹介、また6チームに分けてワークショップ(テーマはサーキュラーエコノミ)を行いました。コミュニケーションを深めつつ、無事滞りなく17時に終了致しました。その後の懇親会も大いに盛り上がりました。

●アンケート回答 ※ほとんどが「大変よかった」でした

- ・若い参加者が増えて嬉しい限り、継続は力なり。
- ・初めて参加させていただきましたが、多様な分野の専門家の方々と交流させていただく機会が得られて大変良かったです。
- ・ワークショップは、時間が少ないからこそ、濃く話せたように思います。
- ・サーキュラーエコノミーについて、その奥深さ、狙いの真髄を理解することができました。
- ・ミニ発表、それぞれ異なる角度から聞けたので繋がりました。木村さんの取組は、これまでに何度か聞いていましたが、今回、かなり腑に落ちました。マクロの話聞いた後、関心が高まったように感じました。

◆今後のスケジュール

2026年4月12日(日)、10:00～12:00、テーマ未定、web開催

2026年7月25日(土)、14:00～17:00、リアルクロッシング in 神戸



参加者一同

東北支部 庄司 芳昭

1. はじめに

SMC③ESG経営チームでは、毎月1回メンバーによる研究内容の発表と質疑応答を交わし、研鑽を重ねております。本稿では直近の定例会で発表した『企業価値とESGの関係』の内容について述べることにいたします。

2. テーマの選定理由

事業再生について計画を策定している際に、当該会社の非財務情報をいかに計画に反映し、金融機関等の債権者に理解を得られるかを常に模索していました。

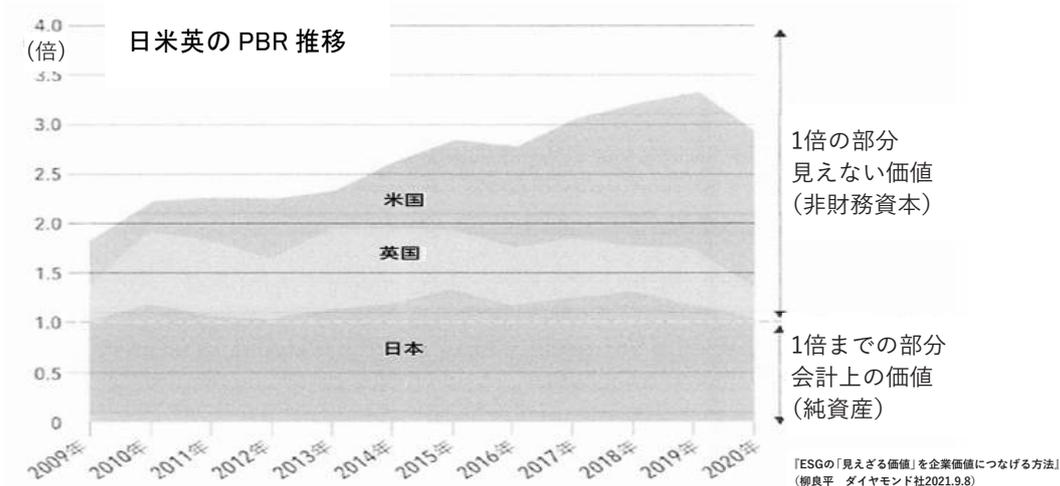
そのような中、「柳モデル」の存在を知り、それが中小企業の業績向上に応用できるモデルではないかとの思いで、テーマとして選定致しました。

3. 「柳モデル」

(1) 理論

米S&P500企業の市場価値に占める「無形資産対有形資産」の比率は1975年に「2:8」だったのに対して2015年に「8:2」に逆転したという研究がある。

そこで筆者は1つの仮説を立て「PBR」という企業価値の評価指標に注目した。



PBRが1倍であれば、時価総額である。企業価値と会計上の価値(純資産)が同等と見なされる。PBRが1倍より高い部分は市場で付加価値がついていると見てよい。

つまり、見えざる価値が企業価値に織り込まれているという仮説である。

このようなことから経営者は企業価値を高めようとするなら、ESGに取り組み、その見えざる価値を投資家らに理解してもらうことが重要である。

ここで、PBRとはファイナンス理論上、「PER×ROE」で示すことができる。

PERは「株価収益率」であり、一株当たりの利益が株価の何倍かを示す。そこに財務資本をベースにした「現在」の利益効率を示すROEを乗じることでPBRが出せる。

一方、PERの逆数は、株主資本コストに収斂されることがファイナンス理論で証明されている。PERは「 $r-g$ 」(株主資本コスト-持続的成長率)の逆数で示すことができる(下図)。

PERは株主資本コスト(r)と持続的成長率(g)の逆数で表現できます(注1)。

(注1)数式の背景

- ・配当割引モデル(ゴードン成長モデル) 株価=利益÷($r-g$)
- ・両辺を利益で割る PER=株価÷利益=1÷($r-g$)

PBR(株価純資産倍率)=ROE(自己資本利益率)×PER(株価収益率)

$$\frac{\text{株価}}{\text{一株当たり純資産}} = \frac{\text{一株当たり当期純利益}}{\text{一株当たり純資産}} \times \frac{\text{株価}}{\text{一株当たり当期純利益}}$$

たとえば、ESGで企業格付けを上げることで、株主資本コストを低減する効果があると先行研究で示されている。ESGの取り組みを通じて、資本コストを下げたり、持続的な成長率を高めたりすれば、PBR(企業価値)を将来的に高める効果がある。

(2) 実証

筆者は自社(エーザイ)のESGの努力が企業「価値にどれだけむすび付いたかをモデル構築と実証研究を行った。エーザイの中でESGと関わりのあるKPI(重要業績評価指標)を88種類選び、それを平均12年間遡ってデータを集め、企業価値との関係式を求めた。

計1088件のESGの指標がPBRにどのような影響があるかを回帰式によって導き出し、そこから統計的に有意なものを一部抜き出したのが下記図である。

◎柳モデルの回帰式 $\ln(\text{PBR}_i) = \beta_1 \times \ln(\text{ROE}_i) + \beta_2 \times \ln(\text{ESG KPI}_{i,t}) + \gamma_{i,t}$

回帰分析結果

	ESG KPI	10%アップによるPBRへの影響	遅延浸透効果(何年後に相関するか)
社会・関係資本	調剤薬局 お取引先軒数	33%増	1年以内
人的資本	障がい者雇用率(単体)	33.5%増	10年以上
人的資本	人件費*	13.8%増	5年後
知的資本	医療用医薬品 承認取得品目数	2.5%増	4年後
人的資本	女性管理職比率	2.4%増	7年後
人的資本	管理職社員数(単体)	31.4%増	10年以上
人的資本	育児短時間勤務制度利用者数	3.3%増	9年後
知的資本	研究開発費*	8.2%増	10年以上

*連結ベース。残りは単体ベース。

注：1088サンプルに対して、ESG KPIを用いた重回帰分析結果(対数ベース)から、PBR(連結)と有意な正の関係を持つKPIを絞り、その中で主なものを掲載した。データ観測数が10以上、自由度調整済み決定係数が0.5以上、t値が2以上、p値が0.05以下のESG KPIを対象。アビームコンサルティングの協力を得て筆者作成。

『ESGの「見えざる価値」を企業価値につなげる方法』

(柳良平 ダイアモンド社2021.9.18)

たとえば、「女性の管理職を10%高めると、7年後にPBRが2.4%上がる」「人件費を10%高めると、5年後にPBRが13.8%高まる」といった中身である。

さらに同じ回帰式を用いて、上場銘柄100社で構成する「TOPIX100」企業を対象に実証研究を実施した結果、人件費、R&D費ともに1割の追加投資が7年後にPBRを約3%引き上げることが証明された。

以上が「柳モデル」概略です。

4. 中小企業への応用

柳モデルはESGの取り組みがPBRに影響を与えることを実証しました。回帰式にはPERの代わりにESG KPIを採用され、その結果からPERを構成しているr(株主資本コスト)とg(持続的成長率)がESGの結果に影響をもたらすことが実証されました。

柳モデルは、上場企業の株価評価中心に考察されていますが中小企業に適用する際、「企業価値・事業価値」として捉え直すことが重要です。

市場価値は金融機関・オーナー・後継者の評価に置き換わり、形式的な開示ではなく、経営判断の質向上を目的とします。

また、株主資本はオーナーが期待する利回り、負債コストは借入金利と金融機関の信用スプレッド、WACCは「最低限これだけ稼ぐべき利益率」として説明します。

資本コスト(r=WACC)という概念を中小企業経営者に理解してもらうため実務的な言葉に置き換えることも重要です。

中小企業に株価はなくても資本コスト「存在」しますし、価値創造は成立します。

資本コストは投下資本に対する「最低限求められるリターン」です。

ROIC>WACCは、経済的付加価値創出や企業価値の増加につながります。

売上・利益だけでなく投下資本(人、設備、在庫)を意識することも重要です。

企業価値評価法の1つにDCF法があります。

$$\text{事業価値} = \underbrace{\frac{FCF_1}{(1+WACC)} + \frac{FCF_2}{(1+WACC)^2} + \frac{FCF_3}{(1+WACC)^3}}_{\text{FCFの現在価値合計}} + \underbrace{\frac{FCF_3 \times (1+g)}{(WACC-g)} \div (1+WACC)^3}_{\text{永続価値(ターミナルバリュー)}}$$

上記式には、柳モデルで考察したESGのKPIに影響を及ぼすr(WACC)とg(成長率)が内包されています。人的資本への投資、内部統制・コンプライアンス対策(r=WACC)による資本コスト低減と人的資本への投資(g)を組み合わせると企業価値の一層の上昇が見込まれます。中小企業向け経営指導は、「ESG・資本コスト(r)・成長率(g)」を意識することが大切です。

- ・実践的な経営指導として、株価の翻訳は企業価値として捉えます。
- ・投資家評価の翻訳は金融機関・取引先・後継者からの評価に置き換えます。
- ・経営指導の本質は資本の使い方と将来リスクの見える化が核心です。

ESGを「将来キャッシュフローの安定性を左右する非財務要因」と定義し直すことでも、中小企業経営者にとって実践的な指導となります。

5. 終わりに

柳モデルの回帰式は、ESGのKPI全てに当てはまるわけではありませんが、内外の機関投資家や学会から認められています。「ESG・資本コスト(r)・成長率(g)」の関係は上場企業も中小企業も同様と理解して支障はありません。中小企業にとってもESG投資が企業価値の向上に寄与することを経営者に伝えていくことが重要と考えています。

サステナブルマネジメントセンター (SMC)

SMC-④脱炭素アドバイザープロジェクトの活動報告

-1. 脱炭素アドバイザー資格制度概要

企業の脱炭素化を支援する専門人材育成を促すため、環境省は民間資格を対象とした「脱炭素アドバイザー資格制度認定事業」を実施している。サプライチェーン全体での排出量把握が求められるなか、中小企業では算定や目標設定、投資判断など多岐にわたる対応が難しく、専門人材の支援が重要となっている。環境省は令和5年3月に学習要件を示すガイドラインを制定し、信頼性ある資格制度の普及を進めている。本制度はベーシック、アドバンスト、シニアの3類型があり、2026年2月1日付でシニア1社、ベーシック3社(当会含む)が認定されました。

- ベーシック
温室効果ガス排出量の把握や基本的な削減対策など、企業の初期的な取組を支援するための基礎的知識を備えた人材。
- アドバンスト
排出量算定、削減策の立案、実務への適用など、より専門性の高い支援を行うための知識と理解を持つ人材。
- シニアアドバイザー
企業の脱炭素経営全体を俯瞰し、経営戦略や投資判断、情報開示など上流工程も含め高度

環境省URL https://policies.env.go.jp/policy/decarbonization_advisor/

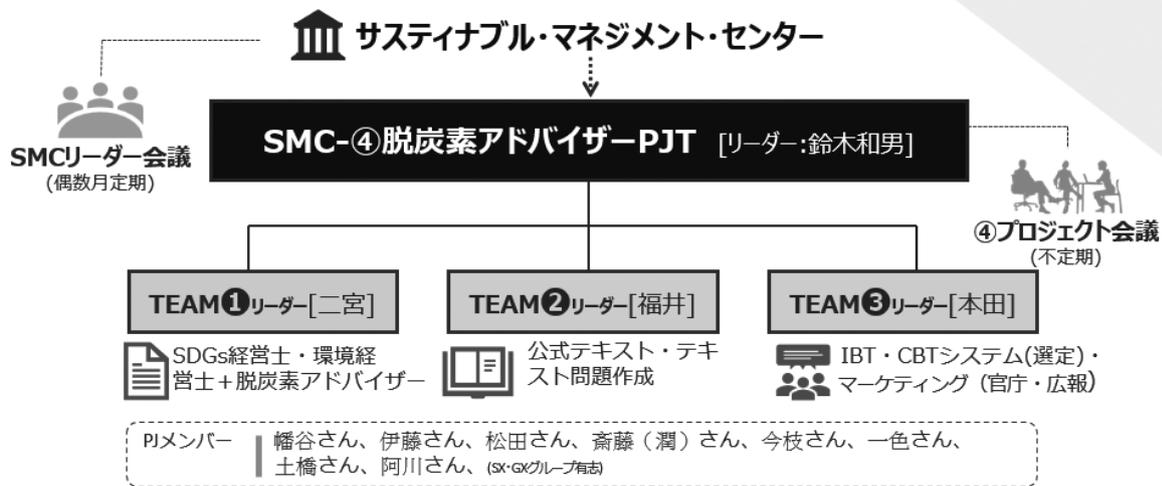
https://policies.env.go.jp/policy/decarbonization_advisor/gaiyou/index.html#01

-2. 環境省「脱炭素アドバイザー資格制度認定ガイドライン」に基づく審査結果通知

	環政経発第 2601291 号 令和 8 年 1 月 30 日
一般社団法人日本経営士会 会長(代表理事) 鈴木 和男 殿	
	環境省 大臣官房環境経済課長 平尾 禎秀
	<u>環境省「脱炭素アドバイザー資格制度認定ガイドライン」に基づく審査結果通知</u>
	「脱炭素アドバイザー資格制度認定ガイドライン」(令和5年3月31日制定)の規定に従い、資格制度運営事業者としての適格性および資格制度が備えるべき要件等に照らし、申請内容の審査を行った上で、認定の可否を総合的に判断した。下記のとおり審査結果を通知する。
	記
1. 資格制度の名称	G Xアクション・アドバイザー (ベーシック)
2. 認定の類型	環境省認定制度 脱炭素アドバイザー ベーシック
3. 審査結果	1. の資格制度について、2. の類型における認定を付与する。
4. 認定日	令和8年2月1日(日) なお、「脱炭素アドバイザー資格制度認定ガイドライン」2.2.4の規定に従い、認定の有効期間は認定日より2年間とする。
	以 上

-3. SMC-④ 脱炭素アドバイザープロジェクトチーム編成 (実績・計画)

発足当時は、以下の体制で進めて参りました。今後、本格運用体制に向けて再編成を検討しております。



- ▶TEAM①ミッション▷ SDGs経営士・環境経営士に対する脱炭素アドバイザー付与制度など
- ▶TEAM②ミッション▷ 公式テキスト・テスト問題作成など
- ▶TEAM③ミッション▷ 試験方式(CBT,IBT)の確定・価格設定、amcj資格制度のルール及びプレスリリース・マーケティングなど

-4. SMC-④ 脱炭素アドバイザープロジェクトのマイルストーン (実績・計画)



-5. 感謝の気持ち(謝辞)

当プロジェクトは2023年度末の発足以来、多くの皆さまに温かく支えていただきながら歩みを重ね、まもなく3年を迎えようとしております。このたび「GXアクション・アドバイザー(ベーシック)」が本年2月1日付で環境省の認定を受けることができましたのは、皆さまの温かなご協力と変わらぬご支援のおかげです。心より感謝の気持ちをお伝えいたします。これからも皆さまと共に、地域と社会の未来に寄り添う取り組みとして、より良い形を育んでまいります。

以上

【SMC-④プロジェクト一同】

サステナブルマネジメントセンター(SMC) SX・GXグループ(SDGs事業部)の活動報告

第2回 ビヨンドSDGs官民会議概要

～多様なステークホルダーが議論し、2027年の提言発信につなげる!!～

ビヨンドSDGs官民会議(理事長：蟹江憲史・慶應義塾大学教授)は、2026年2月6日(金)に第2回「ビヨンドSDGs官民会議」フォーラムを開催されました。本フォーラムは、2030年以降の国際目標(Beyond SDGs)の形成に向けて、国内の多様なステークホルダーが集まり、本格的に議論を開始する重要な節目となります。

午前中の公開フォーラムでは、持続可能性、社会モデル、2030年以降の国際目標について、学术界から専門家が招かれ議論の視座を共有されました。また、登壇者及び会場とのフリーディスカッションも行い、幅広い意見や視点を共有されました。

午後の分科会は、国連の「持続可能な開発に関するグローバルレポート(GSDR)」2019、2023にて提唱されました「6つのエントリーポイント」に対応した分科会に分かれて議論を行いました。SDGsの17目標別に議論を行わないのは、2030年以降の目標のあり方について、従来の枠組みにとらわれずに自由な議論を行うためです。各分科会ではビヨンドSDGsの目標・ターゲット・指標のあり方、それらを考える上で重要な要素や課題、現在のSDGsにある目標・ターゲット・指標などの改善点や新たなものや分野の提案、優良事例(グッドプラクティス)などについて、様々な視点からの意見交換を実施されました。なお、当方は「エネルギーの脱炭素化とエネルギーへの普遍的アクセス」に参画しました。



[図1. 織田友理子氏と蟹江憲史氏]

◇日 時：2月6日(金) 9:30-12:00 フォーラム / 13:00-17:00 分科会

◇会 場：慶應義塾大学三田キャンパス北別館(東京都港区三田1丁目4-65)

◇プログラム：

① 主催者挨拶

② 「官民会議の展開について」

蟹江 憲史(慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科 教授、ビヨンドSDGs官民会議 理事長)

③ インプットトーク「ビヨンドSDGs - 目標やターゲットを考えるための視点」

- ・宮田 裕章(慶應義塾大学医学部 医療政策・管理学教室 教授)
- ・高橋 潔(国立環境研究所 社会システム領域 領域長)
- ・滝本 葉子(慶應義塾大学大学院政策・メディア研究科 特任助教)
- ・北村 友人(東京大学大学院 教育学研究科 教授)
- ・織田 友理子(認定NPO法人ウィーログ 代表理事)

④ 質疑応答・フリーディスカッション

司会：櫻田 彩子(エコアナウンサー)



[図2. 宮田裕章氏]

■ 分科会設置の目的

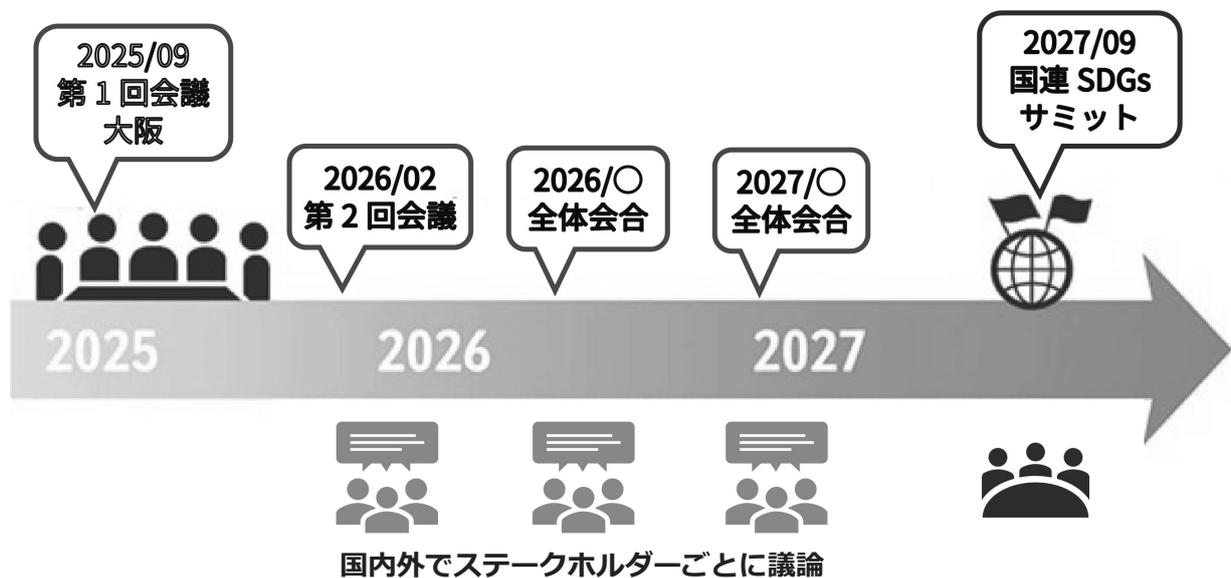
国連が発表した『持続可能な開発に関するグローバル・レポート(GSDR)』2019、2023で提唱された、持続可能な未来へ向けた変革のための「6つのエントリーポイント」。将来の目標のあり方について、既存の枠組みにとらわれず、課題の連関なども視野に入れて議論を進めるため、官民会議では、議論の枠組みの出発点となりました。

【分科会テーマ：①～⑥】

- ① 人間の健康、福祉、能力の開花(Human well-being and capabilities)
- ② 持続可能で公正な経済(Sustainable and just economies)
- ③ 持続可能な食料システムと健康的な栄養パターン
(Sustainable food systems and nutrition patterns)
- ④ エネルギーの脱炭素化とエネルギーへの普遍的アクセス
(Decarbonizing energy systems and universal energy access)
- ⑤ 持続可能な都市および都市周辺部の開発(Sustainable urban and peri-urban development)
- ⑥ 地球環境コモンズ(Global environmental commons)

■ 活動イメージ図

ビヨンドSDGs官民会議の活動イメージ



■ 今後の予定

2026年6月頃：中間報告フォーラム

2027年2月頃：最終報告フォーラム

2027年9月：国連総会において2030年以降の国際目標の議論が本格化

以上

【SMC-①SX・GXグループ：本田 哲行】

人間の行き過ぎた経済活動が様々な問題を引き起こしており、持続可能な社会づくりに向けて新しい発想で事業に取り組み、安心して暮らせる社会づくりにチャレンジするリーダーが求められています。

先人の知恵に謙虚に学び、リーダーとしての資質を磨く自己研鑽の場として、2023年7月より毎月2回オンラインで講座を開催しています。

「古典を学ぶ」のではなく、「古典に学ぶ」というスタンスで、参加者同士で意見交換をしながら進めていますので、古典に苦手意識をお持ちの方でも安心して参加していただけます。

1. 講座の基本的な進め方

はじめに～受講者の近況報告～

一部：今日の古典

- ①素読、意味の確認
- ②気づき、学意見交換

二部：人間学と経営

- ①資料内容の紹介
- ②気づき、意見交換



現在は、「論語の読み方」(渋沢栄一)と伊那食品創業者である塚越寛さんが書かれた「いい会社をつくりましょう」をもとに意見交換を行っています。

2. 企画中のプロジェクト～文化経済社会づくりに向けて～

個人的にもここ数年、地球環境の破壊や社会の在り方などにずっと問題意識を持っていましたが昨年より「持続可能な社会づくり」に対する思いが段々と強くなってきたために、新たな社会の在り方を模索するようになりました。

そこで年末年始の回は、特別企画として実施しました。

さまざまな問題が起きている根本原因は何か。今後、人類はどのような社会を築いていけばいいのか。そのためには、何に取り組む必要があるのかなどについて問題提起したところ、受講者の皆さんからこのプロジェクトが発足したら参加したいという声をいただきました。

「人間学」を学ぶ先に、知行合一の実践として「文化経済社会づくり」に取り組んでいきたいと考えています。

■ご関心をお持ちの方は、まずは「無料お試し受講」にご参加ください。

【開催日時】毎月第2、第4水曜日の19:00～21:00

【お試し受講】https://nihonkeieishikai.com/smc/lppage/next_leader/

担当：江上



日本経営士会サステイナブル・マネジメント・センター (SMC)

変化が激しく不確実な時代だからこそ、
リーダーにはブレない芯が求められる！

新しい時代の創造に挑むあなたに贈る！

『次世代リーダー道場』のご案内

一般社団法人 日本経営士会
サステイナブル・マネジメント・センター
CSV事業推進プロジェクト主催



一木会は、2026年もコンサルタントとしての知識の深化と実践力の向上を目指し、活動を継続してまいります。本稿では一木会の2026年の活動予定についてご案内申し上げます。

1. 2025年の振り返り

- 1) 2025年度は「生成AI」をメインテーマに外部講師を招聘した研究会を3回実施し、かつ、一木会幹事が得意分野に関する講師を務める勉強会を実施いたしました。受講をすることに加え、幹事自らの経験について講師としてプレゼンテーションを行うことで実践知の整理と強化を図りました。また、研究会のアーカイブ動画配信も行い、当日参加できない方にも学びの機会を提供することができました。
- 2) 一方で、講義形式が中心のため、参加者間の議論や学びを今後の実務にどう活かすかという視点を強化した方がよいのではないかという意見も出ました。

2. 2026年の活動について

- 1) 一木会では、経営士は「経営を理論だけではなく現実を理解してアプローチできる専門家」であるべきであると考え、2026年は「経営者」を共通テーマとして勉強会を行うことにいたしました。一木会の各幹事にて「経営者」という共通テーマを基に自らの経験や知見を活かした個別テーマを設定し、月に1回程度の頻度で勉強会を開催していくことを予定しています。
- 2) 昨年の反省を踏まえ参加者のディスカッションの活性化と勉強会を実践に活かすため、今年の一木会の勉強会では、ケースをベースにして講義を行うだけでなく参加者間で協議する時間を設けるものにと考えております。勉強会の日程は、下記を予定しており、お気軽に参加いただければと存じます。

2/14(土) 10:00~12:00 ZOOM

3/15(日) 10:00~12:00 ZOOM

4/12(日) 10:00~12:00 ZOOM

5/16(土) 10:00~12:00 ZOOM

6/14(日) 10:00~12:00 ZOOM

7/12(日) 15:00~17:00

(リアル開催検討)

9/13(日) 10:00~12:00 ZOOM



- 3) 外部講師を招いた研究会については現時点では検討中にとどまります。マネコン誌読者の方で推奨案や希望があれば教えていただけましたら幸いです。

3. 最後に

勉強会のご参加含め、一木会の活動にご興味がある方は企画担当の大宮(mykya2017@gmail.com)までご連絡ください。共に学び成長し、未来を創造していく仲間である皆様からのご連絡を楽しみにしております。

(文責：一木会幹事・豊田 泰行(弁護士、経営士))

北海道支部では、毎年1月の下旬に新年講演会・懇親会を開催している。今年の講演会は、1月24日(土)に日本医療大学の加藤敏文教授を招き「マーケティングの理論と実践について」と題し実施した。同教授は、小樽市生まれで小樽商科大学卒業後、アメリカ留学し米国北テキサス州立大学を卒業し、その後同校の経営大学院修士課程を修了し、MBAを取得している。専門はマーケティングであり、コンサルタント会社での勤務をへて酪農学園大学等でマーケティング、事業構想論、サービス産業論などを指導された。現在は、日本医療大学で介護福祉のマーケティングを指導しておられる。

今回の講演会では、アメリカのマーケティングの歴史や発展、日本型マーケティング研究と特色、ご自身の実践、今後のマーケティングの深化や進化の方向について話して頂いた。

1. アメリカのマーケティング理論

アメリカにおけるマーケティングの本格的な研究は、20世紀初頭に始まり、ドイツ歴史学派の影響を受け、制度的アプローチ又は、帰納的・統計的アプローチの技法及び応用を基礎とし、米国の農産物マーケティングを発展させた。マーケティング学派は、機能別、商品別、機関別の3つの学派により、研究が進められた。

2. 日本型マーケティング

講師の加藤教授は、日本型マーケティングの分析において、アプローチの視点を整理している。一つは商品を提供する企業と消費者の相互関係からのアプローチ、二つはマーケティング理論であるマーケティングマネジメント(経営機能としてのマーケティング)とマネジュリアル・マーケティング(戦略計画とその管理)からのアプローチである。そして、相互性の有無と理論であるマーケティングの二つの組み合わせを基に分析した結果を紹介して頂いた。同研究から4つの組み合わせから次の結果を得ている。

- ・非相互作用×非マネジュリアル：コカ・コーラ社などの機械と巡回サービス型は普及しなかった
- ・非相互作用×マネジュリアル：日本型成長モード戦略は実行結果に基づく事後的軌跡の色合いが強い
- ・相互作用×マネジュリアル：2つのさまざまな要素からの研究があるが、消費行動を踏まえ戦略を考えることが必要
- ・相互作用×非マネジュリアル：消費者との相互関係と経営機能としてのマーケティング機能の管理には一定の傾向を見出せなかった

本講演のまとめとして、加藤教授は日本型流通システムの組織的継続取引、流通系統化や卸売業依存の流通構造の特徴、個別企業の営業部門と他部門の情報共有による効率性を高めるプロセス管理がマーケティング管理志向の強いものとなっている。また、消費行動とマーケティング戦略を互いに影響し合う関係として分析し、新しい固有性や独自性豊かなマーケティングの知見や理論の試みがなされているとまとめている。

3. 講演を通して学んだ点

今回の講演会では、アメリカのマーケティングの歴史的な流れ、特徴を体系的に理解することができた。また、日本のマーケティングは、アメリカの基礎的なものから発展したが、サプライチェーンの卸売業の介在が日本特有のものであり、その影響をマーケティングの取り組みでも受けていること、取り組み方に忍耐力が高い特徴があること、一方で、マーケティング戦略の真髓が日本企業に浸透していないことを知ることができた。ただ、マーケティングに「学」をついていないことの理由として知見を理論的に体系化することが難しいと話されることが興味深かった。

我が国の消費行動はコロナ禍を境に変化しており、多様な消費志向を踏まえ、市場セグメントの特性を捉えた戦略的なマーケティングの組み立てが必要であることを知ることができた。

(記載 須川 清一)



明け方に雪が降った1月24日(土)仙台市内のレンタルルームにて、東北支部冬のMPPを開催しました。参加者は12名で、福島県会津地方や、岩手県矢巾町など遠方から参加してくれる会員もいて大変盛況でした。

東北支部では、これまで毎年冬に温泉に一泊してMPPを開催してきましたが、参加者が年々減って来たこと、宿泊費が高騰したことなどを踏まえて、今年は仙台市内の会場で日帰りの開催としました。ただ今回は、いつもと違うレンタルルームを借りて開催しましたので、改めて新鮮な雰囲気で開催できたと思います。また今回は、経営士会の賛助会員候補の方と、環境経営士の方が参加してくださいました。お二人ともMPPが初めてとのこと、終わってから感想を伺うと、「大変面白かった」との声をいただきました。

今回は2チームに分かれての討議となりました。ケーステーマは新潟県会MPPケース研究会が作成したトライアルケースを用いさせて頂きました。最近の傾向として事業承継のテーマが多いような気がしていますが、そんなテーマのなかでもちょっと毛色が違って数字よりも人間関係に視点を置いた設問で、皆さん興味深く取り組んでいました。複雑な人間関係の中で経営士はどうやってこれを仕事にしていけばよいのかなど現実的な話題も出て、なかなか白熱して面白い討議になりました。

充実した勉強の後は、懇親会も開催しました。一部の会員は参加できませんでしたが、今回の会場は意図してか東北でも有数の繁華街である国分町からすぐのところでしたので、その中の居酒屋で和やかに開催されました。特にベテランの先生方の経験談などは、若手の方への刺激にもなったようです。

これからも東北支部は、MPPの開催を通して、会員間の交流を深めていきたいと思えます。また今後は公開MPPなども積極的に開催して新たな仲間づくりにも活かしていけたらと新たな方向性も模索を始めているところです。



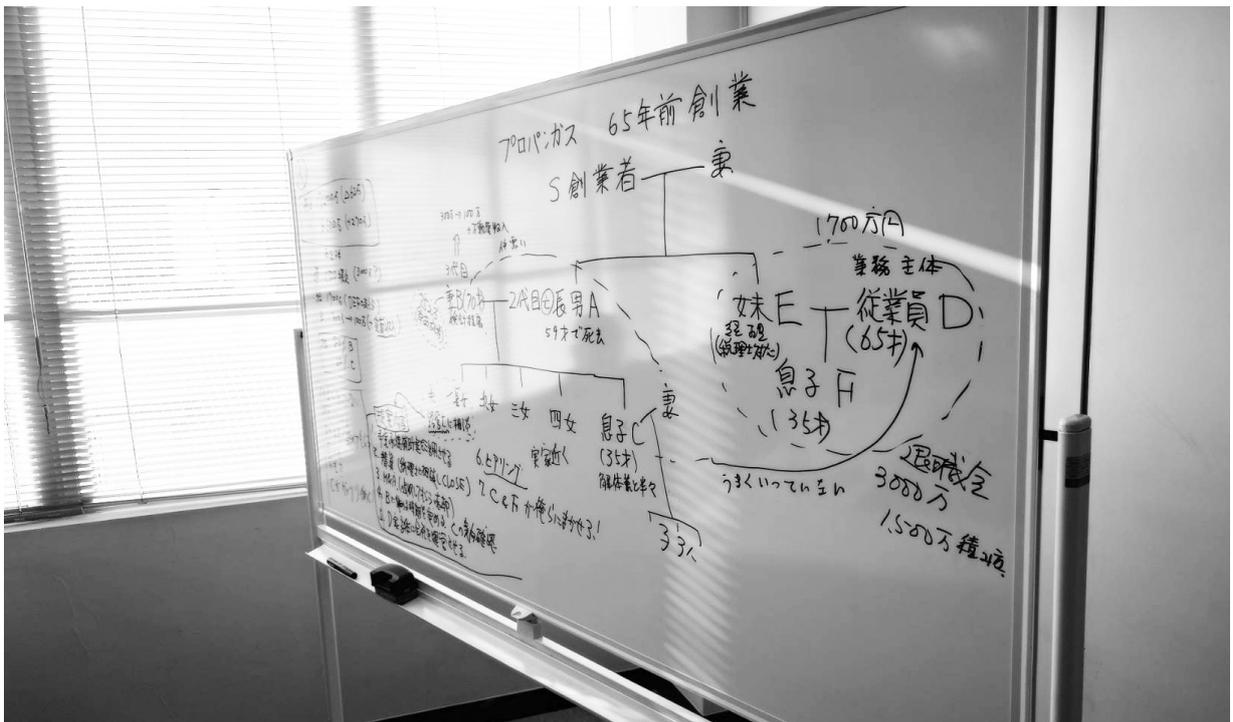
東北支部のMPP委員である佐藤氏が当日のおやつを配っています。



こちらのグループにはMPPが初めての方が二人いましたが、積極的に参加してくださいました。



寒い中、鍋物もいただきながら、身も心も温まる感じでした。



今回のケースは、登場人物が多く複雑に絡み合うので、図に示すのが得意な方が、それぞれの相関図をまとめてくださいました。これによってAグループは混乱することもなく、問題解決に向けて積極的な話し合いが出来ました。

支部活動報告

北関東支部 新潟県会 第50回公開MPP

北関東支部 新潟県会

新潟県会 本間 真弓

新潟県会 第50回 公開MPP

日 時：2026年1月17日(土) 13:30～16:30(3時間)

会 場：新潟市 障害学習センター(クロスパルにいがた) 研修室401・402

参加者：新潟県会：木村県会長、西山副会長、粉川副会長、本間会員、渡辺(勝)会員
渡辺(良)会員、乗山北関東支部長

東北支部：桔梗会員

一 般：江川穰氏、笹川一郎氏、萩原玄氏

第50回公開MPPを会員8名、一般3名、計11名で、新潟市中央区の生涯学習センター(クロスパルにいがた)にて開催しました。

ケースは新潟県会MPPケース研究会のトライアルケース「H製作所の問題解決支援～伴走支援型の問題設定～」を使用し、Aチームは6名(L西山会員、R渡辺(勝)会員、木村会員、本間会員、笹川氏、江川氏)、Bチームは5人(L乗山会員、粉川会員、渡辺(良)会員、桔梗会員、萩原氏)の2チームで討議を行いました。

ケースの概要は「1980年に創業した、精密金属部品を製造するH製作所で2018年に長男N氏が事業承継し、品質管理体制を刷新したが、近年は大手からの単価引き下げ要請や原料費や光熱費の高騰分を価格転嫁できていない。結果、資金繰りが悪化、人材確保が困難な状況。担当経営士は生産性向上と伴走支援を目的とした経産省の経営力再構築伴走支援のコーディネーターとして依頼され、金融機関から最終的には改善計画書の形でまとめることを期待されている。」もの。本ケースでは、会社の初回ヒアリング後の今後必要な情報、問題の見立て、対策案について助言を求めています。

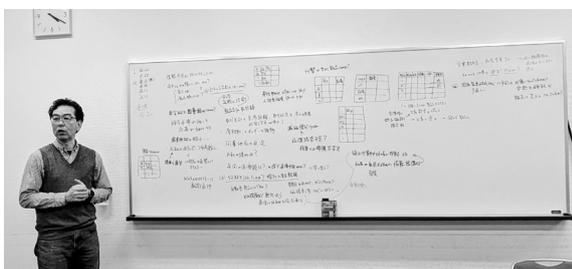
Aチームは、現在に至る経緯、社員の年齢と役割、製品別・取引先別の売上と利益、設備、財務・返済状況等の情報確認が必要とし、当社の強みの再確認、取引先別に価格交渉の根拠を明確にすること、および生産性向上について討議。

Bチームは、ヒト、モノ、カネを中心に、従業員の年齢と経験スキル、経営ビジョン、営業能力、社内技術等についての情報を得て、短期、中期、長期的なビジョンについて討議を行いました。

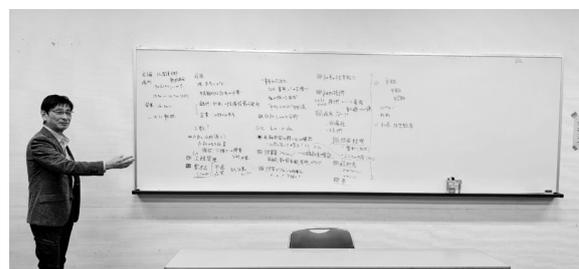
終了後は2チームの発表とケースの質疑応答を行い、新潟県会MPPケース研究会の粉川会員から登場人物と経緯についてのケースの解説が行われました。

MPP終了後、別会場で新年会を行い、会員、一般参加者で情報交換と親睦を深めました。

以上



(Aチーム発表 渡辺(勝)会員)



(Bチーム発表 萩原氏)

支部活動報告

茨城・栃木県会合同勉強会・ランチ会を開催

北関東支部 茨城・栃木県会

北関東支部 茨城県 会長 大内 雅功

2026年1月24日土曜日 北関東支部 茨城・栃木県会合同による勉強会・ランチ会を茨城県筑西市の『ダイヤモンドホール』（結婚式場）にて開催いたしました。栃木・茨城県会の他新潟県会や一般の皆様計13名にご参加いただき、盛会のうちに終了いたしました。

当日は、栃木県会の臼井県会長を講師として実務に直結する内容を中心に、大変示唆に富んだ講義をいただきました。豊富なご経験に基づく具体的な事例や考え方は、日々のコンサルティング活動や会員各位の実践に役立つ内容であり、参加者からも高い関心が寄せられました。

講義後には、質疑応答の時間を設け、活発な意見交換が行われました。参加者からは実務に即した質問や率直な意見が多く寄せられ、双方向のやり取りを通じて、理解をより深める有意義な時間となりました。

会場には終始、前向きで熱意ある雰囲気広がり、学びの多い勉強会となりました。



その後のランチ会では、結婚式場ならではのランチを囲みながら、セミナーでは話さなかった内容や日頃の活動状況、実務上の情報交換など、会話も大いに弾み、会員同士の親睦と交流を深める貴重な機会となりました。

和やかな雰囲気の中で、地域を越えたつながりを実感できる時間となったことも、本会の大きな成果の一つです。

最後に参加者全員で記念撮影を行い、思い出に残る形で会を締めくくりました。臼井栃木県会長からは「ぜひまた開催しましょう」とのご提案もあり、次回は栃木での開催も視野に入れて検討していくことが確認されました。

以上



支部活動報告

ひたちなか商工会議所にて経営士会セミナーを開催

北関東支部 茨城県会

2025年12月20日土曜日15時より、茨城県ひたちなか市・ひたちなか商工会議所において、日本経営士会主催のセミナーを開催しました。当日は約20名の参加者を迎え、「2026年 あなたのビジネスを早馬の如く加速させるには」をテーマに、経営士・幡谷 展聖 氏を講師として実施されました。

セミナー冒頭では、講師自身のこれまでの経歴や活動領域の紹介が行われ、福祉・防災、環境、個人支援といった多岐にわたる分野での取り組みについて共有されました。経営支援にとどまらず、社会的課題や人の在り方にも視野を広げた活動方針は、参加者にとって新たな視点を得る機会となりました。

続いて、「2025年を振り返る」と題したパートでは、社会情勢や経済動向、干支に基づく時代の流れの捉え方などが紹介され、変化の時代における経営環境について考察がなされました。巳年・乙巳といった象徴的な意味合いを通じて、「変化と成長」「脱皮と進化」といったキーワードが示され、企業経営においても柔軟な発想と変化への対応が重要であることが強調されました。

さらに、2026年の展望として「丙午(ひのえうま)」の年回りについて解説が行われました。十干十二支の考え方をもとに、丙と午が持つ高いエネルギーや、物事が表面化し、本質が明らかになっていく年であることが説明されました。活気ある年となる一方で、反対勢力や環境変化も表面化しやすい年であることが示され、経営者にとってはチャンスとリスクの双方を見極める重要性が示唆されました。

また、「生き残ることができる会社・ビジネスモデル」をテーマに、変化への対応力の重要性についても言及されました。「窮すれば変ず、変ずれば通ず、通ずれば久し」という言葉を引用し、環境変化を前向きに捉え、自社の在り方を柔軟に変えていく姿勢が、長期的な成長につながることを強調されました。不易・変易・易簡といった考え方を通じて、変えてはならない本質と、変えるべき仕組みの見極めの大切さについても解説されました。

さらに、九星・五行、陰陽といった東洋的な視点を取り入れた考え方や、自力と他力のバランス、出会いや環境の活用といったテーマにも触れられ、経営を単なる数値管理にとどめず、メンタル面やエネルギーの使い方も含めた総合的な視点で捉えることの重要性が示されました。

参加者からは、経営戦略だけでなく、時代の流れや自身の在り方を見直すきっかけになったとの声も聞かれ、今後の経営や事業展開を考えるうえで、多くの気づきを得られるセミナーとなりました。

(文章：茨城県会 大内 雅功)

12月、1月の千葉支部の幹事会・運営委員会は、引き続きハイブリット方式により開催しました。

■活動内容

① 12月幹事会・運営委員会・3Cの会

開催日時：2025年12月13日(土) 13:00～17:00 第1・2部 海神公民館(第3集会室) (Zoom併用)
参加者数：リアル参加 7名、Zoom参加 7名 合計 14名

【第一部】「幹事会・運営委員会」

- (1) 令和7年度の振り返りと第4四半期の取り組みについて
- (2) その他

【第二部】「3Cの会」

- (1) 3Cの会

講演：ビジネススキルアップ講座 第10回「スマート仕事術」

—2025年末AIの最新動向と、AI時代に生き残るためのAIファーストの仕事術—

講師：千葉支部 副支部長 鈴木 伸一 氏

直近のトピックスとして、Gemini3.0ショックを取り上げた。OpenAIへの大規模な追加出資をしていたソフトバンクは40%株価が下落。ChatGPTも5.2を対抗して出してきた。

これまで、パワポや書類作成は大変な作業だった。→インフォグラフィックつくって、パワポつくってとプロンプトで指示を出せばよい。

<AIを使うための能力>

- ①AIに具体的に指示ができること、②AIが出してきたものが正しいか評価する、③変化への対応、④論理的な思考、⑤周りが理解できるアウトプット化の判断。

<AIにできないこと>

- ①ネットに書いていないこと、②あいまい・不確実の排除、③論理的判断力と責任感



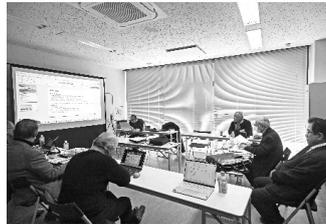
(3Cの会の様子)

② 1月幹事会・運営委員会・3Cの会

開催日時：2026年1月31日(土) 13:00～17:00 第1・2部 海神公民館(第4集会室) (Zoom併用)
参加者数：リアル参加 8名、Zoom参加 5名 合計 13名

【第一部】「幹事会・運営委員会」

- (1) 中日本ブロック会議報告について
- (2) 令和7年度活動報告について
- (3) 令和8年度活動計画について
- (4) 役員改正について
- (5) その他



(幹事会・運営委員会の様子)



(3Cの会の様子)

【第二部】「3Cの会」

- (1) 3Cの会

講演：ビジネススキルアップ講座「スマート仕事術」ビジネス法務シリーズ

—失敗しない契約書の結び方—

講師：千葉支部 副支部長 鈴木 伸一 氏

経営士に特に関連する業務委託を中心とする契約実務の安全運用に向けて、民法・関連特別法・電子契約・消費税・収入印紙・知的財産・コンプライアンス等の論点を横断的に整理し、標準化方針とレビュー観点、運用リスクについてお話し頂いた。個人事業主・フリーランスを含む受託者保護、基本契約+個別契約の運用、検収、損害賠償・瑕疵担保の範囲、知財と著作権の対価設計、電子帳簿保存法準拠の保存、反社条項、国内法準拠・管轄裁判所の設定等を具体的に網羅して説明。リーガルチェック費用を抑えるために、AI活用をして、テンプレート(例：委託者側有利の雛形)の「受託者不利」条項をAIで抽出・是正提案する運用も実際のプロンプトも示して紹介頂きました。

(記：須藤 英幸)

埼玉支部では、次年度に向けての取組みを計画中です。

■12月例会 2025年12月20日(土) 18:00~19:30

1. 連絡事項

2. 生成AIの活用法講座

株式会社実輝 代表取締役 楠本隆志氏

3. 質疑応答

【例会テーマ】 『生成AIの活用法』

～ PPTや図がこんなに簡単に作れる！～

1. 生成AIの概要

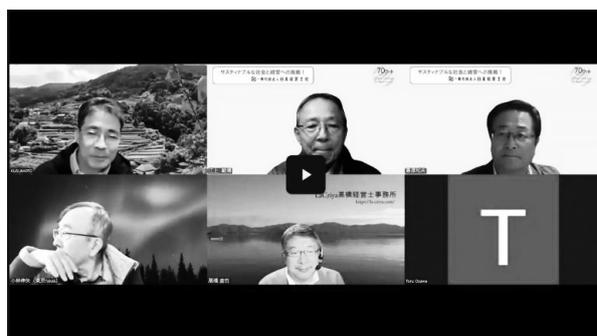
2. 生成AI活用事例

3. 質疑応答

- ・生成AIの基礎がもう少し多く聞きたかった
- ・ChatGTPの使い方
- ・無料ででの作成方法
- ・基本的な使い方

4. 反省、課題

- ・必要とする生成AIの成果を事前に設定しておくことで、より役に立つ内容にすることができる
- ・パワーポイントだけでなく、チラシの制作方法についても有ればよかった



(開催時)

■今後取組みたい課題

出された活動テーマ案	趣旨、狙いなど
1. 生成AI実践研究会	①3種類ほどのAIの基本的な使い方を知る。 ②プレゼン資料やチラシ等、各自が実務で活用できるものを実際に作成してみる。
2. 各自の得意分野を形にする	①上記1のなかで、実施できるのではないか ②作成した資料等を使って例会でプレゼンすることでお互いをより知ることができる ③作成した資料を支部HPに掲載し、会員のPRをするとともに、HPの充実化を図る
3. 支部の法人会員募集	①経営士会の認知度を高める活動の一環として、支部活動に参加したり支部会員が作成した資料等を使用することにメリットを感じる法人会員を募集する。 ②月千円会費でも、固定的な収入源を確保できる
4. 地元企業への定期的情報発信	①埼玉の企業に定期的にメール等で有益な情報を提供することで会の認知度を高める ②経営者の仲間づくりにもつなげたい
5. 経営者の話を聞く会の開催	①経営者が日ごろどのようなことで悩んでいるか、取り組んでいるかを知ることが実践的な学びになる ②経営士と経営者のリアル交流会の場にしていく

2. 活動基本方針について

- ①会員が魅力を感じる活動で、参加者増が期待できるものは優先する
- ②現状の参加者ができることから始める(負担感を減らす)
- ③現在の参加者が「おもしろい！やりたい！」と思うものから始める

2年前から埼玉中小企業家同友会に入会し、少しずつですが人脈形成に取り組んでいます。

今後は同友会と経営士会との連携協定を結び、強い会社づくりや後継者育成、持続可能な社会づくりなどに向けて協力体制を作っていきたいと考えています。

以上(文責：楠本)

支部活動報告

「本音で考えよう『CSR調達』 ～「グローバルコンパクト・ネットワークジャパン」の取り組みを参考に～」

東京支部 SDGs研究会

〔1月24日(土) 10:00～12:00、ZOOMオンライン開催、参加者15名〕

第11回目となる東京支部SDGs研究会は、「CSR調達」をテーマに、大企業でCSR調達に携わっておられる一般財団法人電気安全環境研究所の桑原様、サミー株式会社の中原様を講師としてお招きし、前半講義、後半ワークショップという形で行いました。

今回の講師である桑原様・中原様は、国連グローバルコンパクト(国連GC)に加盟する日本企業・団体の集まりである「グローバルコンパクトネットワークジャパン(GCNJ)」の「サプライチェーン分科会」でCSR調達の普及啓発に取り組まれています。講義では、国連GCとは何か、GCNJの活動や分科会の紹介、GCNJ「サプライチェーン分科会」が作成したCSR調達入門書(CSRとは何か、CSR調達で扱うテーマ、CSR調達に取り組む必要性など)の説明をして頂きました。また、GCNJ サプライチェーン分科会が作成したCSR調達に使えるツール類を紹介して頂きました(ツールはGCNJのウェブサイトで公開されています。 <https://www.ungcnj.org/objective/procurement/web/index.html>)

後半は、GCNJサプライチェーン分科会が作成した研修ツール「Game of Choice」を使ったワークショップを行いました。各5～7名程のチーム内で「企業の社長」「株主」「消費者」「小売店」「サプライヤー」「コミュニティ」「NGO」の役割を担い、企業のサプライチェーンで突然人権問題が発生した場合に、企業の社長はどう考えるべきか、各ステークホルダーはどんな行動をとるのかを、それぞれの役を演じて体験しました。今回は途上国の二次サプライヤーで児童労働が見つかったケースでしたが、2チームとも、社長の緊急記者会見に対して、各ステークホルダーから厳しい批判が浴びせられ、それを受けて社長が今後の対策を検討・提案、再びステークホルダーからの意見を聞く、という流れで行いました。

(参加者アンケートの抜粋)

- 新入社員研修、勤務先での展開、県会での展開など、可能性のある内容でした。
- 時間も足りなかったもので、是非次回はリアルで開催して頂けたらと思います。
- SDGs=環境、みたいなイメージが出来上がってきているので、もっと人権について深掘していきたい。
- 知識として知ることと、ロールプレイとはいえ自分がその立場になって考えてみることの大きな違いを感じました。

(東京支部 伊藤 雅和)



支部活動報告

東京支部主催 2026年「新春セミナー」開催

東京支部

1月28日(水) 14:00~16:30、ZOOMオンライン開催、参加者55名

第一部

2026年の地球環境はどうなる

～日本企業はどう取り組むのか～

講師：松下 和夫 氏

プロフィール：京都大学 名誉教授ほか



松下和夫京都大学名誉教授

第二部

2026年経済動向を踏まえた

サステナビリティ、ウェルビーイングとは？

講師：鈴木 和男 氏

プロフィール：一般社団法人日本経営士会 代表理事ほか



鈴木和男会長

(参加者アンケートの抜粋)

- 2026年は「転換点(Tipping Point)」の年といわれる中、ダボス会議でのカナダ・カーニー首相の演説に見習い、従順の看板を降ろして、現実を見ながら理想を追求していく姿勢が大事だなと感じました。
- 前週に公開された世界経済フォーラムによるグローバルリスクレポートでは経営者が考えるリスクとして、環境関連リスクについて短期(2年)では順位が低下しているものの、中長期(10年)では依然として上位を占めている、ということなども情報として入っていると、より面白かったかもしれません。
- 鈴木会長のプレゼンでは、まさに私が行っている企業支援の内容そのものでタイムリーな情報提供に大感謝です。
- ウェルビーイングというと個人の話でまとまることが多いが、社会視点で大きく見ることは勉強になります。

活動報告

■支部幹事会(1~2月)

南関東支部では、支部幹事会を毎月第1水曜日の20時からオンラインにて開催しています。理事支部長会及び中日本ブロック会議のフィードバック、南関東支部の活動、第65期経営士養成講座運営の準備、各経営支援センターからの活動報告等を行っています。

■新年交流会(1月)

コロナ禍でしばらく中断されていた対面の会員交流会を再開することになりました。今回は1月開催ということもあり、「新年交流会」と銘打って、ミニセミナー・新入会者紹介(5名)・名刺交換会・懇親会等を行いました。参加人数は26名(山梨3名・静岡4名・神奈川19名)でした。



(セミナーでは、受講者から積極的な質問が行われました。)

■かながわビジネスオーディション2026

神奈川県等が主催する「かながわビジネスオーディション」の最終審査会が2026年2月5日(木)にパシフィコ横浜にて開催されました。日本経営士会は協賛団体として参加し、神奈川経営支援センターで選定したEUMIS合同会社様に日本経営士会賞を贈呈いたしました。EUMIS合同会社様は、100%植物由来で「革のような質感」を持つ新素材『EUMIS skin』を開発するなど、廃棄物や微生物の力を活かしながら、環境負荷の少ない素材開発に取り組まれています。



(EUMIS合同会社 代表 爪長様と
神奈川経営支援センター 野村センター長)

<EUMIS合同会社 公式サイト <https://eumis.jp.com/>>

■第65期 経営士養成講座のスケジュール確定

第65期 経営士養成講座を2026年5月16日～7月18日(毎週土曜日/全10回)にかけて実施することになりました。詳細・申込方法等の最新情報は、本部の公式サイトに掲載予定です。受講生を募集していますので、是非、クライアント企業・お知り合い等にご紹介ください。

(記：伏見 靖)

◆12月度中部支部研究会

開催日：2025年12月20日 会場：タワーラウンジ・カシメ(名古屋TV塔3階)

■第1部

演題：三方よしの思想に基づく「日本的マーケティング」の実践

講師：田積 寿規 経営士

本発表では、短期的な利益追求に終始する従来型のマーケティング手法に対し、近江商人の哲学である「三方よし(売り手よし、買い手よし、世間よし)」を現代のビジネスに応用した「日本的マーケティング」の有用性について、体験形式のワークを通じて行った。

本手法の最大の特徴は、顧客との「永続的な関係性」の構築にある。欧米型のマーケティングは、データに基づいた効率的な集客や心理的トリガーの活用

に長けているが、日本の老舗企業が数百年存続してきた背景には、数値化できない「徳」の積み積み重ねがある。顧客に対し、単なる商品の提供を超えた価値や「徳」を提供し続けることで、深い絆(エンゲージメント)を形成し、結果として広告に依存しない安定した集客と事業拡大を実現するものである。

実践における重要ポイントは、自社の利益だけでなく、顧客の幸福、そして社会への貢献が同時に成立するビジネスモデルであるかを常に問い直す。

そして、「顧客が誰であり、何を真に求めているか」を徹底的に深掘りする。ニーズの先にある背景や感情に寄り添うことが、絆づくりの第一歩となる。

目先の売上よりも、信頼という無形の資産を蓄積することを優先する。この信頼こそが、長期的なLTV(顧客生涯価値)を高める原動力となる。

日本的マーケティングは、成熟した現代社会において、持続可能な成長を実現するための極めて有効な戦略である。三方よしの精神を具体的な手法に落とし込むことで、事業の社会的意義と経済的合理性を両立させることが可能となる。

(記：田積 寿規)



■第2部

演 題：Beyond Back Office Efficiency

講 師：霜 侑樹 lowlife株式会社 代表 経営士



AIとデジタル技術の進化により、バックオフィスは単なる「効率化」から「経営を支える中枢」へと進化しています。本セミナー「Beyond Back Office Efficiency」では、BPOとAIの融合がもたらす中小企業経営の新たな可能性を解説。税理士依存や属人化に陥りがちな現状を超え、リアルタイムで経営を動かす仕組みづくりを紹介しました。Lowlifeが提唱する“経営を支えるインフラとしてのBPO”の意義を共有しました。

(記：霜 侑樹)

◆令和8年賀詞交歓会

開催日：2026年1月10日 会 場：ウインクあいち 1307会議室

第1部 支部長新年挨拶・会員新年抱負発表

第2部 新春特別講演

第3部 懇親会 魚河岸酒場FUKU浜金

■支部長新年挨拶 江口 敬一

今年の干支は馬。馬といえばルネッサンスの巨匠、レオナルド・ダ・ヴィンチ未完の大作「スフォルツァ騎馬像」が思い浮かびます。ルネッサンスは、中世から近世へと時代と社会の仕組、価値観の大転換をもたらしました。当座事業から継続事業へ、経営と所有の分離、会計と金融の概念など、近代経営の起源の多くは、ルネッサンス期に生まれたものです。

ダ・ヴィンチは芸術にとどまらず、物理、天文、地質、建築、土木、工学、会計学など「万能の天才」として、近世への扉を開く立役者として大活躍しました。近世から近代へ、工業化時代から情報化社会へ、そしてAI時代へ、現代は、まさにシン・ルネッサンス期にあると思います。

時代の変革期を生き抜くには、多くの困難が伴いますが、「私たちは、すべての人々と共に成長し、社会に価値を創造します」との支部理念と「中小企業の持続的成長に貢献できる組織になる」とのビジョンのもと、「中小企業経営者の方々から信頼される日本経営士会中部支部」へと、旧態を脱し、私たちが変革のエンジンになれるよう、ダ・ヴィンチにあやかり、一丸となってシン・ルネッサンスを切り拓いていきたいと思います。



■新春特別講演

演 題：バリューアップ経営で経営革新に挑む・コンサルタントに求められるものとは

講 師：原田 俊明氏 原田コンサルティング事務所 代表 中小企業診断士

名古屋産業振興公社創業マネージャー・中小企業整備基盤機構中小企業支援アドバイザー

講師の原田氏は、株式会社Mizkan(ミツカン)、監査系コンサルティング会社で営業、原価管理に長年たずさわり、経営コンサルタントとして約50社の事業再生支援、相談件数1,000件超の実力派経営コンサルタント。「バリュー経営」とは価値を連鎖させる経営のこと。バリュー経営では、財務だけでなく、顧客の価値、社員の価値、社会への価値、これらを連鎖させバランスよく高めることで、経営者自身が成長を実感し、経営を前向きに楽しみながら、業績の向上を目指します。

今回は、バリュー経営を通し、コンサルタントに必要な信用、専門性、情報収集力、分析力、プレゼン力について、実例から“ありがちな失敗”、“良い例”を解説していただきました。中小企業の値上対策、価格交渉、トランプ関税対策など、知見の得られる講演内容で、参加者からは、「今後のコンサルティングに生かせる具体的な学びになった」との声もいただきました。



■懇親会 魚河岸酒場FUKU浜金

講演後の懇親会では、原田講師を囲み、近況や今年の抱負を肴に和気あいあいと交流を深めました。

(記：江口 敬一)



◆中部支部特別研修

開催日：2026年1月24日 会場：タワーラウンジ・カシメ(名古屋TV塔3階)

演題：個人事業に役立つ確定申告の実務

講師：竹中 啓倫 経営士 税理士 名古屋税理士会中小企業支援対策部所属

現在、令和7年度分の確定申告の申告及び納税を行う時期にきています。昨年10月に「経営に関する税金知識」をテーマにお話ししましたが、確定申告を行う直前期において、もう少し実態に即した実務について説明しました。

・年収の壁について

世間で言われている「年収の壁」について、簡単に説明しました。「年収の壁」は大きく言って、税金と社会保険で発生しており、税金では、配偶者が自ら働いて世帯主の扶養から外れてしまい、副次的に世帯主が勤務する会社から扶養手当をカットされてしまうことの弊害のこと。社会保険は、配偶者が自ら働いて世帯主の扶養から外れてしまい、自ら社会保険に加入しなければならないことの経済的負担のことで、その点を分かりやすく説明しました。



・消費税(インボイス)について

現在、インボイス制度が導入され、少額の納税者であっても、事実上消費税の申告納税が要求されるようになり、どうしてそうなったのか、それを軽減する税法上の制度の利用について説明しました。その制度についても課税が強化されてきており、この先の税制改正についても、わかる範囲で説明しました。

・国税庁の「確定申告書等作成コーナー」を利用した確定申告の実際

最後に、スマホを利用した確定申告のデモを行いました。パソコンによる確定申告は、便利かつ手間が少なく確定申告ができるようになりましたが、ここ数年は、スマホによる確定申告も使いやすくなっています。そこで、私のデータを利用して、スマホでデモンストレーションを行いました。利便性の向上については、マイナポータルを利用して、情報収集が便利になった点があげられます。保険料の証明書や源泉徴収票が電子的に集めることができ、紛失等のトラブルが少なくなることも利点です。個人的には、医療費控除を行うための領収書収集の手間が省け、楽になったと感じています。

以上、簡単に説明させていただきましたが、一番喜ばれたのは、早めに説明を切り上げ、質問事項に時間を割当て、質問が思ったより多く出てきたことがわかり、それだけでも、今回の時間を設けさせていただいたメリットがあったと思います。

(記：竹中 啓倫)

◆MID-FM761 キラキラチアナイトで支部長が経営士会PR 1月26日放送



名古屋市を放送エリアとするラジオ局 MID-FM761「キラキラチアナイト」に経営士会中部支部長として出演しました。パーソナリティの水野香織さんは、経営士会中部支部の会員でもあります。

同番組は、経営者やビジネスパーソンが、経営観や創業のエピソード、ビジネスに寄せる思いをリスナーに伝える内容です。今回は、水野さんのナビゲートで、支部研究会やビジュアル交流会など中部支部の活動をPRさせていただきました。また、自身の創業から事業承継までの35年の経営体験と「経営と山は同じ。冬山や沢登りと同じで、経営もアプローチが困難でリスクなほど戦略を考えるのが楽しく、成功時の達成感も高い」など経営観についても

和やかな雰囲気でお話しました。

水野さんは、株式会社KAORIを2020年6月に設立。秘書の育成やビジネスマナー研修、社長のお悩み相談を中心に、ラジオパーソナリティーの他にも幅広く活動しています。25年4月には「私が秘書を広めたい理由」の演題で、支部研究会の講師も務めています。番組でも「社長が、社長の仕事、社長としての時間に専念できるよう、社長の経営判断と生産性向上を陰で支える」など、秘書と経営コンサルタントの共通点といった話題でも盛り上がりました。

(記：江口 敬一)

◆日本経営士会中部支部ホームページ 随時更新中！

MANEGEMENT CONSULTING CHUBU CHAPTER

中部支部ホームページでは、支部研究会、ビジュアル交流会などのイベント案内や報告、経営やコンサルティングの参考になる「実践経営講座」などのコラムを随時掲載しています。「経営士になると」「環境経営士になると」など、経営士会に入会するメリットも分かりやすく紹介しています。



I部 講演

～逆境こそがビジネスの転機～

株式会社ODAT 代表取締役 小田哲也氏

～飲食店から「町の未来」をつくる～

株式会社ODAT 取締役 小田さくら氏

II部 トークセッション

登壇者と参加者の代表との意見交換



概要

■日時：令和8年1月31日(土) 14:00～16:30

■場所：エルおおさか 9012号室 (大阪府大阪市中央区北浜東3-14)

■参加者人数：21名

セミナーの様子



参加者の声(一部抜粋)

- ・ 成立が難しいソーシャルビジネスをうまくされているのが素晴らしいと思いました。
- ・ 飲食のみならず、都市近郊のオールドタウンの課題とその解決手法まで「ビジネス」と「社会性」のバランスのり方や人の巻き込み方がうまくて、自分の活動にも活かしたくなりました。
- ・ ご夫婦での登壇というのは初めてでしたが面白かったです。新鮮。
- ・ 講演を聞いての感想や意見交換など、参加者同士で話し合うような機会があれば学びが深まると思います。
- ・ ネガティブな側面も含めて率直にお話しいただき、それを前向きなアクションへと転換していく過程は大変参考になりました。また、飲食業やソーシャルビジネスを成立させるための工夫について、具体的な事例を知ることができました。



懇親会

セミナー終了後、懇親会には15名の方々に参加いただき、美しい夜景を背景に意見交換しながら交流を深めることができました。



まとめ

昨年に引き続き、支部主催による「新春セミナー」を開催しました。講師のお話の中に、社会課題を解決に導くヒントがいくつもあり、質問も相次ぎました。古民家を再生、活用した飲食店を拠点に、地元住民や行政をクリエイティブなアイデアで巻き込んで展開するプロジェクトの数々に圧倒されるようでした。「美味しい食事で笑顔になってほしい」という小田ご夫妻の願いは、地域で「食文化」となって未来に命と心をつないでいる、そんな印象が残る新春セミナーになりました。

支部活動報告

功績と未来を語る会 仲間の歩みと絆にありがとう!!

中国支部

2026年2月1日、広島ガーデンパレスにおいて、中国支部会員が一堂に会する貴重な機会を得ました。本会は、4年間にわたる小原支部長体制を締めくくる節目の場として、これまでの事業を振り返り、互いに感謝の意を伝えるとともに、新しい体制に向けて歩みを進めていくことを確認する時間となりました。この4年間で中国支部は、約40名の会員入会を実現し、大きな成長を遂げてまいりました。新たに若き精鋭の仲間を迎え、新しい時代に向けて果敢にチャレンジできる可能性が、さらに広がっています。

当日は、これまでのご尽力に対する感謝を込めて、中国支部として「研修会修了証」「役員功労賞」「監査・相談役への感謝状」等の表彰を行いました。また、来年度事業である「女性起業家実践創業セミナー」に向け、講師委嘱状の授与も併せて行われました。

現在、日本では、国を支える熱い思いを持った起業家を応援するため、さまざまな支援制度が整備されています。女性起業家育成に関しては、内閣府・総務省による「地域女性活躍推進交付金」をはじめ、経済産業省・中小企業庁による創業支援補助金や融資制度の活用促進、さらには厚生労働省による雇用保険制度を財源とした「女性活躍推進助成金」など、女性の活躍を後押しする制度が充実しています。

日本経営士会中国支部では、こうした国の施策の一角に参画できるよう、まずは実績づくりと初期投資を行い、着実に歩みを進めてまいります。当日は、三上絵里参議院議員からの応援ビデオメッセージもいただき、会場は大いに盛り上がりました。

本セミナーは6日間のコースとして実施予定で、実績を持つ者から若き精鋭まで、11名が講師を務めます。各地で開催されるピッチコンテスト等での受賞も視野に入れ、参加者が大いに語り合い、挑戦できる場となるよう、中国支部として最大限のバックアップを行ってまいります。

日程につきましては、今後詳細を詰めてまいります。ぜひ全国の皆さまからの温かい応援とご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



2026年度実施予定の女性起業家実践創業セミナー（案）

女性起業家の方々を頑張って応援してまいります。



2026年度 日本経営士会からの初めての発信

夢をカタチにする

女性起業家実践創業セミナー

はっきりと
した未来

社長
イメージ

社会の中で
の自分

仲間づくり

営業
集客
交渉

お金
創業の支援

あなたの未来を全て見える化する!!

日本経営士会・中国支部からの発信 ・対面とzoom発信・オンデマンドも可能

日本経営士会・中国支部

先着10名無料
受講料49800円

2026

夢をカタチにする

タイムスケジュール

人生と仕事への挑戦

zoom・対面・オンデマンド



申し込みはこちら

詳細は
後日発表!!
まずは
申し込みを

刺激的な
スタート

ドキドキ
の6日間



1日目 経営って何だろう ①

開会式
オープニングトーク
ワイワイガヤガヤ自己紹介



3日目 今の自分はどこにいる? ②

本当にやりたいことは何?
内部資源の理解



1日目 経営って何だろう ②

社長はカッコ良く!!
起業の心得・経営者のマナー



4日目 スタート段階でチャレンジ①

一年先が見えたら未来が描ける
仕事の見える化 事業計画



1日目 経営って何だろう ③

社長の仕事って大変?
創業に必要な手続き・法律



4日目 スタート段階でチャレンジ②

ご縁を創りご縁を広げる
営業・Web集客・交渉



2日目 経営って不思議 ①

人生をふりかえっての
今の自分!! 苦しい時からの閃き



5日目 スタート段階でチャレンジ③

お金の事も知っておこう
財務諸表見たことある?



2日目 経営って不思議 ②

本当にやりたいことは何?
理念による経営



5日目 スタート段階でチャレンジ④

お金が必要な時のため
創業融資・公的支援・ファンド



3日目 今の自分はどこにいる①

社会って動いているよね
外部環境の把握



6日目 私が本当にやりたい事

これがやりたかったんだ
経営計画発表会

仲間として成長を!!

一般社団法人日本経営士会は、70年以上の歴史を持ち、さまざまな分野から経営支援を行ってきた団体です。幅広く多様なネットワークを活かし、多くの経営者や起業家を支えてきました。

「夢はあるけれど、どうすれば?」「起業したいけれど、何から始めるの?」「会社の形は、個人?合同会社?株式会社?それとも...?」

そんな悩みや迷いを抱えているあなたへ。本研修では、なりたい自分を「見える化」し、実践へとつなげていくノウハウを、具体的かつ丁寧にお伝えしてまいります。憧れていた未来の自分に会うための“道しるべ”を見つけ、共に未来を創っていきましょう。

ワクワクとドキドキが詰まった6日間。皆さまのご参加を心よりお待ちしております。

日本経営士会中国支部・講師紹介



失敗しない小規模経営を
 (株)デンタルタイアップ
 代表 小原 啓子

歯科医院専門コンサル。
支援する90%の組織が増患増収に成功。理念を創って、組織団結する仕組みは経営学に則っていて失敗がない。経営での基本の重要性を語る。



社長カッコイイ!!品格を指南
 オフィスStep One
 代表 西崎 真由美

スタッフ一人ひとりが組織の大切な財産として輝けるよう、企業研修を通してサポート。日本経営士会でも、ファシリテーションや司会進行において**卓越したスキルを発揮**



起業に向けての手続き万全?
 合同会社AKIAGRI
 代表 藤井 明子

行政書士として農業分野を専門に持続的発展に向けた支援展開。日本経営士会ではビジネスイノベーションアワードや最優秀論文賞を受賞。
専門性と実務力は格別!!



組織の財産のフル活用!!
 石井@教育研究所
 代表 石井 サト子

大手百貨店やホテルなどで管理職を務めた豊富な経験を活かし、組織の仕組みを活かした人材育成と経営の基本を語る。**癒しの雰囲気を持った女性リーダー。**中国支部の女性会員をまとめている。



今の時代のSNS活用
 がんみのカクテル小学校
 岩見 紘斗

フォロワー30万人。パーティー経験があり前職は小学校の先生。本業の合間に、1,000本以上のカクテルレシピを提案。飲料メーカーとのコラボでも話題。**強みを継続して発信**することが未来を開くと語る逸材



成果につながるWeb活用
 (株)オリーズデザイン
 代表 岡崎 理枝子

ITコーディネータ、ウェブ解析士マスターとして、多くの企業のデジタル活用を牽引。成果向上のための戦略設計まで、個々の企業の状況に応じた**最適解を提示し高く評価**されている。



経営計画で確実な成長へ
 (株)いたひら経営支援事務所
 代表 板平 憲洋

中小企業経営革新等支援機関。**幅広く支援を行う専門家。**企業の現状に寄り添いながら、本質的な課題解決と実践的な活動に定評。**数字と人の両面から企業を支える頼れるパートナー**として信頼を集めている



活躍できる世界は広い
 ATRインターナショナル株式会社
 代表 江見 いづみ

AFRICATARO創業者。SPA型アパレル専門店チェーン店の**経営者として幅広い経験を持つ。**50店舗展開時に盛和塾世界大会経営者非製造部門賞10~50億円部門1位。盛和塾世界大会経営体験発表敢闘賞受賞。



困った時の閃きがチャンス
 社会保険労務士キャリア設計オフィス
 代表 森脇 昌子

働きがいのある職場づくり、人材定着、生産性向上の専門家。キャリア設計デザイナーとしてビジネスカウンセリングやライフデザイン支援を提供。
 商工会議所・ベンチャーオフィス等でのセミナー講師として活躍中。



知っておこう
超初心者のお金の話
 (株)デンタルタイアップ
 経営革新部長 河野 佳苗

子育て+働きながら大学院で学びMBA取得したガッツ的な女性。歯科医院専門のコンサル。しかし、経営学で学んだ理論は全てに通じる。**お金の話をダイエットにたとえながら、目からうろこの財務諸表の説明・ぜひお聞きください。**



営業の極意
本物だからこそのご縁
 ひろぎん証券
 営業課長 藤川大季

FP二級の資格を持つカリスマ証券マン。確かな知識と柔らかな人柄でひろぎん証券において数々の賞を受賞。最年少の若手営業課長として活躍。多くのお客様を引き付ける**技術・知識・態度は日々の研鑽によるもの。**この度、その極意を公開!!



新刊案内

先生、なんで環境のこと 考えないといけないの？ —“モヤモヤ”から始まる環境授業—

本書は、環境問題を「義務」ではなく「自分ごと」として捉え直すための思考ツールです。学生との対話や豊富なイラストを通じて、気候課題や責任の所在、AIと主体性の関係など現代の企業・組織にも通じる問いを丁寧に解きほぐします。知識習得に偏らず、判断・行動の動機づけに寄与する実践思考を促す構成が特徴で、持続可能性をビジネスや組織戦略に統合するヒントとしても読める一冊です。



著者	佐藤 茂樹 (会員No 5527)		
発行所	みらいパブリッシング	仕様	四六判・192ページ
発売日	2026年1月27日	ISBN	978-4-434-37251-3
価格	1,760円(税込)		

ビールホップ成分の薬理作用 —世界が期待するキサントフモールの 多標的制ガン作用—

ホップに含まれる天然成分「キサントフモール(XH)」に注目した戸部及び国内外の研究者により、「XHはヒトガン細胞の増殖、及び転移を抑える可能性」が示された。

XHはガン細胞のエネルギー工場であるミトコンドリアに作用する事により、「ガン細胞を死へ誘導(アポトーシス)して増殖阻害し、及びガン細胞の上皮間葉転換を阻害してガン細胞の転移を抑える可能性」が明らかとなり、世界から注目・期待されている。現在、米国FDA(食品医薬品局)で、臨床試験の審査が行われていると推察される。



著者	戸部 廣康 (会員No 5214)		
発行所	アマゾン社	仕様	A5判・126ページ
発売日	2026年1月26日	ISBN-13	979-8245630885
価格	1,650円(税込)		

Management

経営に知恵と革新

Intelligence and Innovation in Management

Consultant