



日本経営士協会 会報

第52号

特定非営利活動法人 日本経営士協会

平成29年4月

Published by Japan Management Consultant Association © 1953

目次

○ ご挨拶：巻頭の挨拶 常務理事 榎本 昭雄	1
○ 寄稿：ビジネス成功のためのアンガーマネジメント 経営士 川岸 昌子	2
○ 本部・支部活動報告	4
○ 経営支援センター活動報告	9
○ お知らせ	11

ご挨拶

特定非営利活動法人 日本経営士協会 常務理事 榎本 昭雄

■ 巻頭のご挨拶

平素は会員の皆様と共に、協会活動をご一緒させて頂き感謝申し上げます。

私が日本経営士協会に入会致したのは平成19年6月でした。早いもので10年目を迎えようとしております。

思い起こせばサラリーマン生活に終止符を打ち自信満々に独立はしたものの、予想外の事ばかりで決して順調とは言えないスタートでした。そんな私に手を差し伸べて下さった方々がいらっしゃいました。今日があるのはこの方々のお蔭である訳ですが、仕事があまくいけばいくほどご恩のある方々への感謝が薄れ、自分の力で現在があると錯覚する事があります。

これは協会に対しても同じことがいえると思います。入会当時、独立はしていたものの、コンサルタントとしての知識もスキルもほとんどない状態の私は、とにかく全てのイベント（オリエンテーション・講習会・研修会・支部活動・支援センター活動など）に参加し、諸先輩の方々から何でも吸収しようと必死でした。その中でも特に「知修塾」の思い出は強烈で、実はパワーポイントを作る事もままならない状況で入塾しました。テーマは最も得意とするもの、もしくは最も苦手とするものというルールの中「だれでもわかる決算書の読み方」を取り上げ何回もプレゼンテーションを行いました。当時理事長、現今井会長から厳しいご指導を頂き（今は感謝しておりますが…）悔しい、情けないなど色々な思いがありました。

お陰様で現在では何とかコンサルタントらしき仕事や、人前でセミナーなどを出来るようになりました。つくづく思う事は、お世話になった方々があったから今があるという事です。

日頃の仕事の追われておりますとついつい忘れがちですが、毎日とは言わないまでも時々ご恩を頂いた事を振り返り、感謝の気持ちを持ち続けたいと感じております。



また最近、人はなぜ協力したりしなかったりするのかを考える事があります。見返りがあれば協力するが何もなければしないという考え方も、ある意味分かるような気がします。しかし見返りとは「金銭的」なものだけでなく、仲間と一緒にいると楽しい、リラックスできる、色々な気付きがある…といった無形のものもあると思います。

特に協会活動は知識習得・経営士というライセンス取得に目が行きがちですが、10年間日本経営士協会という組織にお世話になっておりますと多くの方々との出会い、色々な気付きを頂き、かけがいのない仲間と出会うことが出来ました。それがビジネスに繋がることもありますし、愚痴をこぼし合うこともあります。そんな仲間がいる事自体大きな財産であると思うのです。

協会に入会される方々の目的は様々であると思いますが、それがどんな目的にしても、共感できる仲間と共に協力し行動し、自己研鑽・相互研鑽していく事で目的と思っていたことが実は目標であり、その先にもっと壮大な目的（ビジョン）が見えてくることもあるかもしれません。

そんな事に胸を膨らませながら協会活動をご一緒に楽しんで頂ければと思います。最後になりますが、皆様のご健康と益々のご活躍を祈念致しまして巻頭のご挨拶とさせていただきます。ありがとう御座いました。

以上 榎本 昭雄 記

ビジネス成功のためのアンガーマネジメント

日本経営士協会 経営士 川崎 昌子

■ はじめに

私は、2014年から、日本アンガーマネジメント協会と、アメリカのナショナルアンガーマネジメント協会に所属し、アンガーマネジメントのセミナーや企業研修を行なっています。

アンガーマネジメントは、最近、テレビ、雑誌等で徐々に話題になってきていますが、その考え方、ノウハウには、ビジネスを成功に導くヒントがあるのではないかと感じます。

そこで、今回、アンガーマネジメントとはどういったもので、どのようにビジネス成功のために役に立つのかについて書いてみたいと思います。

■ アンガーマネジメントとは

アンガーマネジメントは、1970年代にアメリカで始まったと言われている、感情トレーニングです。

「アンガー」は怒りの気持ち、マネジメントは管理することですが、怒らない人になることではありません。

アンガーマネジメントでは、怒りを喜怒哀楽のひとつで、ごく自然な感情と捉えています。

怒らない人はいないし、怒りの感情が生まれないようにすることは不可能です。しかし、怒りの感情が生まれたときに、どう行動するか、何を言うか、言わないかは自分で選べ、コントロールできます。

怒る必要があると思えば、上手に伝え、怒る必要がないと思えば、怒らないようにするというのが、アンガーマネジメントの考え方です。

怒りの感情に振り回され、後悔する事態を引き起こしたり、言うべきことも言わずに我慢したりするのではなく、怒りの感情と上手に付き合うためのノウハウです。

■ 物事がうまくいかないとき、どう捉えるか

私は、偶然、アンガーマネジメントを知りましたが、その考え方は、経営にも役に立つと感じました。

これまで仕事を通じてたくさんの方の経営者とお会いしていますが、ビジネスがうまくいく人、成功する人には、共通点があると感じます。

そのひとつが、メンタル的に強いことで、逆境でも挫けず、むしろ、それをバネにできることです。

ビジネス、経営は、常に順風満帆とは限りません。うまくいくときもあれば、そうでないときもあります。なかなか計画通りにいかないことや、何らかの課題が発生することは多々あります。

そんなとき、その状況をどう捉え、どのような態度で、どう対処するかによって、事態は良い方向にも悪い方向にも向かいます。

物事がうまくいかないときは、誰でも、多かれ少なかれ、ネガティブな気持ちになります。不安、疑問、焦り、つらさ、苦しさ、疲れ、自信喪失、逃げたい気持ち、憤り、怒りなどを感じます。

それらのストレスから、経営者や経営幹部が、社員を責めたり、八つ当たりに怒りをぶつけたりすれば、社員のモチベーションは下がり、組織の雰囲気は悪くなります。うまくいくこともうまくいかず、さらに良くない状況を引き起こします。

逆に、経営者や経営幹部が、自分たちの本気度や実力が試されていると捉え、社員を鼓舞し、一丸となって知恵を絞り、懸命に動けば、良い方向に進みます。

感情のマネジメントは、感情を抑え込んだり、無理に笑ったりするのではなく、物事をどう捉え、どのような態度をとるかを自分で選択するということです。

そして、感情のなかでも、大きなパワーをもつ「怒り」の気持ちと上手に付き合うノウハウが、アンガーマネジメントです。

■ 怒りの正体は？

アンガーマネジメントでは、怒りの正体を



「べき」と捉えています。「こうあるべき」と、自分で強く信じていること、自分にとっての常識、当たり前が否定されたときに、怒りの気持ちが生まれます。

仕事はこうあるべき、会社はこうあるべき、上司はこうあるべき、部下はこうあるべき、時間は守るべき、ルールは守るべきなど、自分が当然だと思っていることと異なる状況や、そうしない相手に腹が立ちます。

怒っている人は、よく「信じられない」と言いますが、「当たり前のことをしない相手が信じられない」という意味を含んでいます。

怒っている人は、自分が正しくて、相手が間違っている、相手が悪いと思っています。

自分の気持ちをないがしろにされた。私のルールを侵害されたなどと感じるのです。

また、常識とは言えないけれども、「こうあって欲しい」という理想、期待が裏切られても、怒りの気持ちは湧き上がります。とくに、身近な人に対しては、期待が大きい分、期待外れになったときの怒りも大きくなります。

自分の気持ちや要望をわかってくれているはず、わかってくれたいと思っているのに、わかっていないという悲しみ、憤りが、怒りに変わります。

■ 部下に上手に伝え、力を引き出す

しかしながら、この「べき」や「理想」の中身は、一人ひとり違います。生まれ育った環境、仕事の経験、立場が違えば、価値観や考え方も違います。自分の「べき」と、人の「べき」は違って当たり前です。

また、自分の理想に対して、相手がコミットしたわけでもなく、そもそも伝えてもいないということも多々あります。

とくに、「以心伝心」「察する文化」の日本においては、言わなくても相手がわかっているはずと勝手に期待し、期待外れになり、相手に怒りをぶつけることが少なくありません。

ビジネスの場においても、「いちいち言わないとわからないのか」「気が利かない」などと、「べき」が同じであること、「以心伝心」を前提に、腹を立てている場合が少なくありません。

とりわけ、経営者や上司は、自分が簡単にできることは、ほかの人、部下もできて当然だと思っていたりしますが、自分と相手では、能力や経験、責任感、熱意も違い、同じようにはできないこともあります。

経営者や上司はそれを理解し、部下ができないとき、やり方がわかっていないのか、能力が足りないのか、やる必要がないと思っているのかを見極め、それぞれに即した対策を講じる必要があります。

すなわち、相手がやり方をわかっていなければ、やり方を教え、能力が足りなければ、能力を高めてもらう方法を一緒に考え、やる必要がないと思っているのなら、必要性を説き、モチベーションを高めるようにしたほうがよいでしょう。

経営者や上司は、部下を、自分の理想からどれだけ足りていないかという「減点方式」で見ることが多いですが、部下の現状に、プラスする「加点方式」で評価したほうが、部下のモチベーションは高まります。

できない相手に「できないお前はダメなやつだ」と、いくら怒りをぶつけても、できるようにはなりません。「これをできるようになって欲しい。できることを期待している」と、要望と期待を伝えたほうが、受け入れられやすく、可能性は高まります。

アンガーマネジメントの根底にあるのは、自分と他の人は、信じている「べき」（考え方、価値観）が違うという前提。そのうえで、相手の気持ちや要望を確認し、尊重しながら、自分の気持ちや要望も、相手に伝わるよう、伝えていくという考え方です。

ビジネスを成功させるためには、部下やビジネスに関わる人の力を引き出し、伸ばすことが重要です。アンガーマネジメントの考え方、伝え方、冷静になるための手法などは、大いに役に立ちます。

以上
川寄 昌子 記

本部・支部活動報告

首都圏支部活動報告

常務理事 首都圏支部長 榎本 昭雄

■ 支部長挨拶、活動実績&予定

日頃は首都圏支部活動にご協力を賜り心よりお礼申し上げます。

昨年度は恒例行事の他独自のセミナー開催も実施致しましたところ、多くの方々にご参加頂き様々な気付きを頂けたと伺っております。

その中でも、新設された「千葉東葛支援センター」は稲葉センター長を中心に5共（共育・共用・共業・共感・共動）をマーケティング変革と組織的活動を活かした運営をホームページ制作も含め企画・推進中であります。

また、横浜経営支援センターの伊倉センター長は「知的資産経営」にフォーカスされた活動を神奈川県西部や静岡県東部を中心に活動をされております。

さらに伝統ある「知修塾」は今までの良きところを継承しつつ、稲葉先生を新たなコーディネーターにお迎えし、4月から運営される予定です。

首都圏支部は協会の中でも最も大所帯であり、さらに地域性からも協会運営に一番近い位置で貢献する支部と感じております。

今後も皆様のお力をお借りしながら、誇りを持って支部の運営をしてまいりたいと考えますので、宜しく願い申し上げます。



以上

榎本 昭雄 記

関西・東海支部活動報告

専務理事 関西・東海支部長 山本 修

■ 支部長挨拶、活動実績&予定

今年の冬は寒い日が多く、思わぬところで大雪となり冷害等による野菜の高騰によるニュースが多かったように筆者の近くのスーパーでも例年に比較して高いだけでなく品薄で困っているという言う言葉をよく耳にしました。また、アメリカのトランプ大統領のニュースが毎日の新聞紙上にぎわしております。

会員の皆様にはお変わりなくご健勝にて御活躍のこととお慶び申し上げます。

■ 平成29年1月～3月の活動状況

☆コンサルティング技術初級講習会

- ・平成28年11月13日（日）年末講演会（コンサルティング技術）講師＝今井会長
- ・平成29年2月19日（日）オリエンテーション 担当＝山本 修

■ 4月～7月の活動予定

- ・平成29年4月16日（日）春季講演会（コンサルティング技術）講師＝今井会長
[ベテランコンサルタントの体験記五感を活かすⅡ]
- ・平成29年6月4日（日）支部総会予定

■ 新規入会者

1名 森下 芳裕

以上

山本 修 記

九州・中国支部活動報告

理事心得 九州・中国支部長 田辺久豊

■ 支部長挨拶、活動実績&予定

陽春の候、皆様におかれましては益々ご健勝のこととお慶び申し上げます。

昨年12月15日・16日、ロシアのプーチン大統領が山口県を訪れ、安倍晋三首相の地

元・長門市で日露首脳会談が行われました。大幅に遅れて到着したこともあって滞在時間は短いものでしたが、会談場所である温泉旅館がテレビや新聞などで一斉に紹介され、周辺の観光名所、名産品、地酒なども紹介されたことから、一両日中のメディアはまるで「山口県長門市特集」のような様相を呈しておりました。



これを起爆剤にして観光誘致につなげようと、プーチン氏が降り立った山口宇部空港と長門市を結ぶ国道周辺の「新観光ルート」を考案するという取り組みを地元の高校生が行いました。

地元でトップクラスの進学校である山口県立宇部高校の生徒たちが校内でアンケートを取って候補地を選び、実際に訪れてその様子をレポートしたものがインターネットで公開され話題を呼んでいます。

詳しくはこちらのホームページをご覧ください（もしくは、「JAL旅プラスなび宇部高校」で検索）<http://tabi.jal.co.jp/tabicolumn/2017/02/post-850.html>

来年は明治維新150周年です。ぜひ山口へお越しくださいませ！

■ 平成29年1月～3月の活動状況

*研修会

- ・テーマ：経営情報／タイトル：インターネットでの集客
- ・日時：平成29年2月11日（土）14:00～16:00
- ・講師：田辺久豊
- ・場所：福岡市NP0・ボランティア交流センターあすみん 福岡市中央区今泉1-19-22 天神クラス4階 <http://www.fnvc.jp/>

■ 4月～6月の活動予定

*研修会

- ・テーマ：経営法務／タイトル：信託について
- ・4月22日（土）14:00～16:00
- ・講師：池永章
- ・場所：新光ビル 5F研修室 福岡市中央区

天神4丁目4-24

<http://www.hikari-building.com/access>



*写真は、2月11日に行われた研修会「インターネットでの集客」の様相

以上
田辺 久豊 記

本部活動報告

講習会担当理事：主査 俵 一史
副主査 津留崎 勝己

■ 「コンサルティング技術初級Ⅱ」講習会開催される

平成29年2月18日に、下記内容による「コンサルティング技術初級Ⅱ」講習会が開催され、会場参加のみならず遠隔地にお住いの会員がWeb受講されるなど多数の会員が受講されました。

☆対象科目：コンサルティング技術初級Ⅱ講習会

☆日時：平成29年2月18日（土）13:00～17:00

☆場所：日本経営士協会 3F 会議室

☆講師：日本経営士協会 経営士 会長 今井信行 氏

☆内容：

「コンサルティング技術初級」は、「必須4科目」の中で、経営士として求められる基本的なコンサルティング・スキルや手法を修得する上で特に重要な科目となっています。

「コンサルティング技術初級」講習会は、これまで下記に示すように2回に分けて開催しております。内容を簡単にご紹介致します。

*1回目：コンサルティング技術初級Ⅰ
(平成28年に各支部・福島経営支援センターにて開催済み)

1. 経営コンサルタント業界の歴史と概要
2. 信頼される経営士・コンサルタント
3. 経営士に求められるスキルと能力

*2回目：コンサルティング技術初級Ⅱ
(平成29年2月18日首都圏にて開催。今後各支部などで開催予定。)

4. 真のプロに近づくために
5. プロ経営士・コンサルタントの仕事術

2月18日の講習会において今井会長が、40数年に亘るコンサルタント歴を踏まえて、経営士という職業の理解を深め、経営士の心得やあり方、クライアント開拓法、仕事の進め方、論理思考法、表現法、経営診断技法、研修技法等々、プロとして必要な知識やノウハウ等を習得するための基本について、熱い想いを込めてわかりやすくご講義されました。



*写真は、熱い想いを語る今井会長

また当日会場参加予定あった青森県在住の伊吹先生が、急遽風邪気味と言うことで、会場にはお見えになりませんでした。体調を



*写真は、会場の聴講風景

崩されているにも関わらずWeb受講され、今井会長の講義をskypeにて熱心に聴講されておりました。

■ 日本経営士協会の基礎8科目及び講習会・研修会・講演会の定義

*日本経営士協会の基礎8科目について

各支部で開催される入会者向けのオリエンテーション等及び当協会のホームページでご紹介しておりますが、当協会では会員に経営士・コンサルタントとして必要な基礎知識を習得して頂くために、以下に示す科目を基礎8科目と定め、適時講習会を開講して履修をお勧めしております。

☆基礎8科目：会計財務、営業・マーケティング、コンサルティング技術、経営管理、人事労務総務、製造・開発・資材、経営法務、経営情報

上記基礎8科目の内、会計財務、営業・マーケティング、コンサルティング技術、経営管理を必須四科目として定め、経営士の資格を有する会員及び経営士を目指す会員に必ず受講して頂くことにしております。

*昇格には単位取得が必要

一般会員から経営士補ならびに経営士補から

経営士に昇格する際には、上記基礎8科目関連の講習会を受講して頂き、所定の単位を取得することが必須となります。昇格するために必要な単位数・受講による取得単位数・申請書等については本部事務局迄問合せ頂く様お願い致します。

* 講習会・研修会・講演会の定義

当協会のホームページに掲載されている「セミナー・講習会開催予定・実績一覧」を閲覧される会員が多いかと思いますが、当協会では講習会・研修会・講演会について以下のように定義しており、前述した「セミナー・講習会開催予定」においてもこの定義に基づいて行事内容を掲示しております。

☆講習会

- ・会員に是非受講してほしい推奨される講座（基礎8科目）
- ・各支部で開催されるオリエンテーションも講習会として認定されており、新入会員ならば未受講者は受講が必須となっています。

☆研修会

- ・会員の実力向上のために、厳選された知識・情報をタイムリーに提供する講座です。
- ・本部・各支部・経営支援センターならび研究会で開催されるセミナー・研修会がこれに相当します。
- ・上記「セミナー・講習会開催予定」において、当協会の認定講師が講師を務める「セミナー・研修会」をみなし講習会として認定しておりますので、昇格に必要な単位取得の場としてご参加して頂けると幸いです。

☆平成29年度 Webゼミナール 開催日程スケジュール

回	開催日時	講師(敬称略)	担当科目	テーマ
1	4月23日(日) 15:00~16:30	講習会担当	各科目共通	・Webゼミナール開講オリエンテーション ・経営士協会及び諸制度の紹介
2	5月28日(日) 15:00~16:30	今井 信行	コンサルティング技術	経営士のコンサルティング技術
3	6月25日(日) 15:00~16:30	中村 伸一	営業・マーケティング	インキュベーションマネージャーが診た中小企業の創業時・経営上の課題とは
4	7月23日(日) 15:00~16:30	富松 誠	経営管理	中小零細企業の経営指導
5	8月27日(日) 15:00~16:30	山本 修	コンサルティング技術	私のコンサルティングスタイル
6	9月24日(日) 15:00~16:30	津留崎 勝己	営業・マーケティング	中小企業に役立つマーケティング
7	10月29日(日) 15:00~16:30	井原 吉男	経営法務	株主総会・取締役会における議事録作成の重要性
8	11月26日(日) 15:00~16:30	宮地 昌之	財務会計	外国為替の仕組み
9	12月24日(日) 15:00~16:30	藤岡 孝之	財務会計	経営指導に役立つアカウンティングとは
10	1月28日(日) 15:00~16:30	石原 和憲	製造開発資材	経営改善に役立つ省エネ・創エネ
11	2月25日(日) 15:00~16:30	酒井 闊	経営法務	「企業経営」に不可欠な「経営法務」とは
12	3月25日(日) 15:00~16:30	今井 信行	コンサルティング技術	経営トップへのコンサルティング
コーディネータ兼Skypeホスト役 日本経営士協会 講習会担当 俵 一史 津留崎 勝己				

☆講師、担当科目、テーマについては都合により変更する場合がございます。詳細につきましては、当協会のHP「セミナー・講習会開催案内」:<http://www.jmca.or.jp/seminar/301/> を参照願います。

☆講演会

- ・協会の社会貢献や知名度高揚、会員増強など主に対外的な活動を総称してこの様に呼んでいます。
- ・単位取得が可能な「講演会」もありますので、是非ともご参加して頂ければと思います。

■ 平成29年度の講習会などの開催予定

平成29年4月以後の講習会などの開催予定について簡単に触れておきます。詳細については、当協会のHP「セミナー・講習会開催予定・実績一覧」をご参照願います。

*基礎8科目研修会『Webゼミナール』開講

会場参加型の講習会・研修会では、遠隔地にお住いの会員は時間・費用の面での制約があり参加が困難です。

『Webゼミナール』では、インターネット環境が整っている自宅・事務所などの場所であれば、どこでも居ながらにして研修を受けられます。4月度より基礎8科目研修会として本部主催で、下記日程スケジュールにてSkypeを使用した『Webゼミナール』を開講いたします。『Webゼミナール』は当協会が基礎8科目の講師として認定した経験豊かな認定講師（経営士・コンサルタント）が、ご自身の専門科目よりテーマを限定して、これまでのコンサルティング経験を交えながら、コンサルティングに必要な知識を分かり易く講義する研修会です。

コンサルティングのあり方及び必要な知識を、講師の体験から“感じ取って”頂ければと思います。『研修生募集要項』等については、本部より発行している通信の『添付資料』及び当協会のHP「セミナー・講習会開催予定・実績一覧」をご参照願います。

■ 関西・東海支部の講演会・講習会開催予定

*新春講演会

- ・開催日時：平成29年4月16日（日）

13:30～15:45

- ・開催場所：大阪NPOセンター
- ・テーマ：ベテランコンサルタントの体験記～五感を活かすⅡ～
- ・講師：日本経営士協会 会長 経営士 今井 信行 氏
- ・内容：開催内容等の詳細については、下記するURLをご参照願います。

<http://www.jmca-kansai.net/seminar/sem170416.pdf>

*必須4科目「財務会計初級」講習会

- ・開催日時：平成29年9月3日（日）
- ・開催場所：大阪NPOセンター
- ・テーマ：財務会計初級
- ・講師：日本経営士協会 経営士 藤岡 孝之 氏
- ・内容：開催内容等の詳細について別途ご案内致します。

*必須4科目「経営法務初級」講習会

- ・開催日時：平成29年9月3日（日）
- ・開催場所：大阪NPOセンター
- ・テーマ：経営法務初級
- ・講師：日本経営士協会 経営士 井原 吉男 氏
- ・内容：開催内容等の詳細については別途ご案内致します。

■ 九州・中国支部の講習会開催予定

*必須4科目「営業・マーケティング初級Ⅰ」講習会

- ・開催日時：平成29年6月17日（土）13:00～17:00
- ・開催場所：福岡
- ・テーマ：営業・マーケティング初級Ⅰ
- ・講師：日本経営士協会 経営士 中村 伸一 氏

*必須4科目「営業・マーケティング初級Ⅱ」講習会

- ・開催日時：平成29年8月19日（土）13:00～17:00
- ・開催場所：福岡
- ・テーマ：営業・マーケティング初級Ⅱ
- ・講師：日本経営士協会 経営士 中村 伸一 氏

以上

俵 一史 津留崎 勝己 記

経営支援センター活動報告

横浜経営支援センター活動報告

横浜経営支援センター長 伊倉 保行

■ センター長挨拶

今年度は、経産省が推奨する中小企業の知的資産経営の支援を軸として活動を実施しています。WEEK 2016のイベントを12月13日に実施し、今後の活動の進め方の基盤ができました。今後は神奈川県、静岡東部を中心に拡大を図ります。又海外の会社への紹介と実践のサポートをすることも視野に進めます。



■ 平成29年1月～3月までの活動実績

* 2月16日、17日、24日 HIDAの関西研修センター（大阪）にてパキスタンの会社経営者約30名に知的資産経営導入についてセミナーを実施しました。今後他国への拡大や現地での支援を視野に活動します。
* YMSCのHPの今後の運用について検討。



* 写真は、会場での聴講風景

■ 4月～6月の活動予定

NO	内容	備考
1	知的資産経営導入の海外展開について検討	HIDAと調整
2	静岡東部、神奈川県への活動の拡大	商工会議所等
3	静岡東部、神奈川県への活動の拡大	

以上
伊倉 保行 記

千葉東葛経営支援センター活動報告

千葉東葛経営支援センター長 稲葉 隆治

■ センター長挨拶

組織力、マーケティングプロセスの2軸を強化し、新たな経営支援センターの形を作っています。センター運営にご賛同いただける日本経営士協会の会員の皆様におかれましては、ご指導ご鞭撻の程よろしくお願いたします。



■ 平成29年1月～3月までの活動実績

千葉東葛経営支援センターのサイト立ち上げを進めています。ワードプレスを活用し、センター登録会員の方々がこのサイトを通して地域経営層の皆様にごブログという形でお役立ち情報を提供できるようにします。またその情報を事務局にて経営課題別にカテゴライズし、いつでも簡単に必要な情報が拾える生きたサイト運営を目指します。

■ 4月～6月での活動予定

- ・千葉東葛支援センターとしての人材マップ精査を進めます。
- ・千葉東葛経営支援センター期初スタートミーティング開催。
- ・首都圏支部主催「知修塾」との連携を図ります。
- ・横浜経営支援センターとの協力関係を構築します。

以上
稲葉 隆治 記

福島経営支援センター活動報告

福島経営支援センター長 馬場 寛朗

協会会員の皆様におかれましては益々ご健勝のこととお慶び申し上げます。



国内で最古の経営コンサルタント協会の実績がある我が日本経営士協会は、新時代の大転換期の今、追い風になってきております。

今後は、会員経営士個人の能力（現実を的確に捉えた処方箋を出せる能力等）が要求されま

す。「知識（実務経験の伴う）」より「経験実績」＋「直観力」が要求されますので、協会認定経営士として常に個客のニーズを感じ取れる感性を磨き研鑽努力が必要です。

経営に難しい理屈理論は必要ありません。個客の現実的問題解決支援することが、支援指導ポイントです。

【経営士（マネジメントコンサルタント）について】

1. 特徴：経営者の戦略的意思決定を支援し、経営上の問題解決指導。
 2. 資格：経営士：（特）日本経営士協会認定による資格。
 3. 経営士の仕事領域：企業・病院・福祉施設・学校・行政機関・NPO及び各種団体等組織。
 4. 経営士の資質
 - ①自分自身の専門とする技術にとどまらず、経営管理全体に結びつけて、統合化できる全体的な思考能力を備えていること。
 - ②現状認識から科学的管理の原則を正しく導き、時代のニーズを熟知し、現場から新たなしくみを総合的に構築していく能力を備えていること。
- 「経営士」は、全体の指導者としての資質、能力がなければならない、常日頃からの自身の行動（公私とも）律し、他の模範でなければなりません。

■平成29年1月～3月までの活動実績

- ・センター移動経営相談室（福島県内毎月2回出張企業相談会）
- ・会津経済懇話会定例会（会津若松市：毎月第1・第3土曜日）
- ・協会マネジメント技法研究会あいづ地方研究会（会津若松市：毎月1回）
- ・6次推進事業プロジェクト研究会（会津若松市：毎月1回）
- ・技法研究会定例3役会（電話）

■4月～6月までの活動予定

- ・センター移動経営相談室（福島県内毎月2回出張企業相談会）
- ・会津経済懇話会定例会（会津若松市：毎月第1・第3土曜日）
- ・協会マネジメント技法研究会あいづ地方研究会（会津若松市：毎月1回）
- ・6次推進事業プロジェクト研究会（会津若松市：毎月1回）
- ・技法研究会定例3役会（電話）

以上
馬場 寛朗 記

新大阪経営支援センター活動報告

新大阪経営支援センター長 西原 玉久

■平成29年1月～3月までの活動実績

- 1) 1月14日定例会
- 2) 2月3日定例会
- 3) 3月12日定例会



■4月～6月での活動予定

- 1) 月一回の定例会議
- 2) セミナー企画
- 3) アマゾンで販売するには
- 4) 経営分析 5) ソフト開発（社長のための経営分析ソフト）

以上
西原 玉久 記

本部、支部からのお知らせ

協会本部の動き

- ①協会ウェブサイトのリニューアルを進めております。より使いやすく、見やすくということを中心に作業を進めております。
- ②事務局の人の移動があり、現在理事長が役割分担を見直し中です。
- ③講習会担当理事より、平成29年度Webゼミナールの4月開講についての案内がありました。
- ④SNS活動委員会より、平成29年度4月より新たに「会員紹介コーナー」の運用を始める予定との案内がありました。会員の皆様にはご協力のほどお願い申し上げます。
- ⑤第14回定期総会が、5月27日（土）本部・白王ビルにて開催されます。会員の皆様方の積極的なご出席を願います。

首都圏支部からのお知らせ

首都圏支部の連絡事務所所在地が下記の通り、変更されました。首都圏支部では、「千葉東葛経営支援センター」に生まれ変わり、ホームページの制作を進めております。

関西・東海支部からのお知らせ

関西・東海支部では、新たな経営支援センター設立に向けて準備中です。
詳細は、URL：<http://www.jmca-kansai.net/index.html>を参照願います。

九州・中国支部からのお知らせ

九州・中国支部では、新支部長として田辺久豊先生が着任され、活動を開始しております。
詳細は、URL：<http://www.jmca-kyushu.org/>を参照願います。

【編集後記】

*今号から、会報誌の編集を本部事務局にて行うこととなりました。今後共、ご愛読、及び叱咤激励の程、宜しくお願い致します。

*論文、紀行文や研究成果など、会員各位の活動状況を、会報誌にて掲載いたしませんか？掲載されることで協会活動のさらなる活性化が図れるものと期待しております。奮って、ご投稿のほどお願い申し上げます。

*本部事務局では、現在、会員の皆様のメールアドレスの更新作業を進めております。登録メールアドレスが変更されましたら速やかに、本部事務局へメールにてお知らせください。

本部・事務局

〒112-0004 東京都文京区後楽2-3-10 白王ビル4F

電話/FAX：03-6801-6630 <http://www.jmca.or.jp>

首都圏支部連絡事務所

〒270-0031 千葉県松戸市横須賀1-18-13

電話/FAX：047-315-7558

関西・東海支部

〒578-0935 大阪府東大阪市若江東町4-2-12

電話：06-6725-8292 FAX：06-6725-8292 <http://www.jmca-kansai.net/>

九州・中国支部

〒813-0044 福岡県福岡市東区千早4-15-12-301

電話：092-663-5512 FAX：092-663-5612 <http://www.jmca-kyushu.org/>

九州・中国支部連絡事務所

〒755-0029 山口県宇部市新天町1-2-36 まちづくりプラザ3F

電話：0836-43-6256 FAX：0836-343-6257

発行責任者

理事長 藤原 久子

編集・制作

事務局

問合せ先

電話/FAX：

03-6801-6630

E-Mail：

jimu@jmca.or.jp

記事のコピー転載禁止、ご希望の方は事務局までご連絡下さい。