

オンデマンド印刷で

新機種導入

白の印刷が可能になりました!

先月に引き続き、ホワイト(白)トナーを使ったオンデマンド印刷の活用例です。



## Part2 ホワイトトナー × 名刺



用紙に濃色紙を使った白字の名刺は渡すときにインパクト十分。紙質も様々なものを用意しております。お気軽にご相談ください。(名刺データを支給していただく場合は、白部分の作り方をご説明いたします。)



詳しくは担当営業までお気軽にお声かけ下さい。



株式会社 宏和

Kowa Corporation

東大阪市長田東 1-7-22 TEL 06-6789-2313 FAX 06-6789-2339

<https://www.d-kowa.co.jp/>

<https://scanning.jp/>

オンデマンド印刷 会社案内、パンフレット、チラシ、名刺、カード、封筒、シール、伝票、表彰状  
冊子印刷 取扱説明書、カタログ、記念誌、広報誌、報告書、論文、自分史  
電子化業務 紙文書・紙図面スキャン(電子化)サービス、データエントリー(入力)、データコンバート  
CAD業務 CADデータ出力、CADデータ入力(トレース・設計)、電子納品データ作成  
コピー・製本 大判コピー、カラーコピー、各種製本、ラミネート、パネル・看板制作  
その他 人材派遣、人材紹介、マイクロ撮影、マイクロフィルムスキャン、WEB制作

(株)宏和が毎月お客様へお役立ち情報をお届けします。

# コウワノワ

MONTHLY NEWS LETTER Vol.49

2019  
**10**  
October

コウワノワ 10 Vol.49

発行者：株式会社宏和  
所在地：〒577-0012 東大阪市長田東 1-7-22 TEL 06-6789-2313

(株)宏和



今月のコウワノワは49号です。毎月発行ですので5年目に突入しました。振り返ってみるとあっという間の4年間というのが実感です。ネタがなくなりそうになりながら続けてこられたのも、「毎月見てるで」というお客様からのひとことのおかげです。今月の表紙写真は北海道に行かれたお客様から、「この写真『ワ(輪)』でいけるんちゃう?」と頂戴しました。素晴らしい写真をありがとうございました!

代表取締役 日笠宏昭

# 中小企業診断士 とは何をする人？

先日、中小企業診断士の方に無料でコンサルティングをしてもらう機会にめぐまれました。社外の方に、「客観的に会社を診てもらう」という機会は貴重なものでした。そこで、今回は、「中小企業診断士」とは何をする人なのか、どうやったらその資格が取れるのか、などをまとめてみました。

Point  
01

中小企業診断士は  
「ビジネスパーソンが新たに取得したい資格 第1位」  
(日経新聞 2016年1月記事)

人気の理由 企業経営に関わる知識を横断的に身につけることができる  
→「現在の仕事で活かせる」「キャリアアップ、転職・就職、起業に大きな強み」

Point  
02

資格を取る方法 (結構難関です)

1次試験(筆記)、2次試験(筆記+口述)に合格後、実務従事または実務補修  
15日以上で資格の登録申請ができます。

1次試験(マークシート方式)科目:7科目

- ・経済学・経済政策
- ・財務・会計
- ・企業経営理論
- ・運営管理
- ・経営法務
- ・経営情報システム
- ・中小企業経営・政策

(今年は約15,000人受験し、合格率約30%)



2次試験(記述式筆記試験)科目:4科目

(昨年は約4,800人受験し、合格率約19%)

筆記試験合格者は面接(口述)試験(合格率約99%)

実務補修15日以上

登録実務補習機関による実務補習

中小企業基盤整備機構、都道府県等中小企業支援センターにおける実務補習

上記によらず、別途定められている実務従事15日以上でも可



Point  
03

資格取得後の職業

## 1. 独立の「経営コンサルタント」: 3割弱

業務内容

- ・経営指導、経営診断業務
- ・講演、教育訓練業務
- ・調査、研究業務
- ・執筆業務



民間企業のコンサルタントが半分、国や都道府県等が設置する中小企業支援機関での公的な経営支援業務を行うコンサルタントが半分

## 2. 独立開業せず企業内にとどまる「企業内診断士」: 約7割

<理由> 弁護士、税理士等の士業と異なり、資格を持つことによる独占業務がないため、独立してコンサルタントとして生計を立てるためには実践的スキルと人脈が必要



こうしてみると、中小企業診断士は、資格を取るためのハードルが高いわりに経済的リターンが少なく、あくまで社内での自己啓発、スキルアップを目的に資格を取得する人が多くなっています。しかしながら、今後の人口減少社会において、後継者不在による多くの中小企業の廃業が予想される中、社長に寄り添いながらも専門知識を有し、客観的にアドバイスを行う中小企業診断士が求められる場面も増えるかもしれません。



## <ミニ経営指導事例> 運送業A社

保有するトラックの減価償却を法定の5年で行っていたため赤字決算になり、金融機関からの資金調達に支障をきたしていました。中小企業診断士のアドバイスにより、中小企業は、固定資産の性質・用途・使用状況を考慮して適切な利用期間を耐用年数とできることを知り、実際のトラックの耐用年数である10年で減価償却を行うことにしました。それにより決算数字が改善し、資金調達の悩みも解決しました。