

日出晴夫の

ITな話



日出 晴夫

中小企業診断士。阿南市在住

<http://www.facebook.com/haruo.hinode>

新年度です

四月です。新しい年度が始まりました。職場によっては、新人を迎え、華やいだ雰囲気満ちている...という場面もあるでしょう。また一方では、この三月に停年を迎えて新しい日々の設計に暇もない人達も居られることでしょう。例えば、一昨年の丁度今頃は、信用保証協会を退職し、新しい旅立ちの日々を送っていたものでした。意気軒昂としての、やや片意地を張った日々も送ったものでした。その頃は、中小企業診断士の資格を得得して早、一五年を迎える

技術論とコンサル理論

頃ではあったものの、未だ確たる自身もなく、自己の棚卸を行う日々でした。

迷えば原点回帰になります。そこでお世話になるのが武谷三男氏でした。科学思想家として一時、大きな影響力を持っていた人物です。有名な著作に『弁証法の諸問題』があります。氏の理論は『武谷三段階論』で知られ、『人間の自然認識は現象論、実体論、本質論の三段階を経て発展していく』とする説が有名です。個人的には技術論の分野での見解、『技術とは人間実践（生産的実践）における客観的法則性の意識的適用である』が印象に残っております。当時、技術論の主流とされた『技術とは労働手段の体系』だという見解に批判的見解を示した学説なのです。

筆者にとっては、この頃の論議がコンサル活動の原点になっています。つまり、武谷技術論をコンサル版に

翻案すると

『経営コンサルとは、人間実践（経済的実践）における客観的（経済）法則性の意識的適用である』

となる

のです。

図表

①は、

それら

技術論

の信用

保証協

会での

経営支

援業務

への具

体化し

ていた

もので

す。理

屈つぽ

いとの

揶揄も

あった

のです

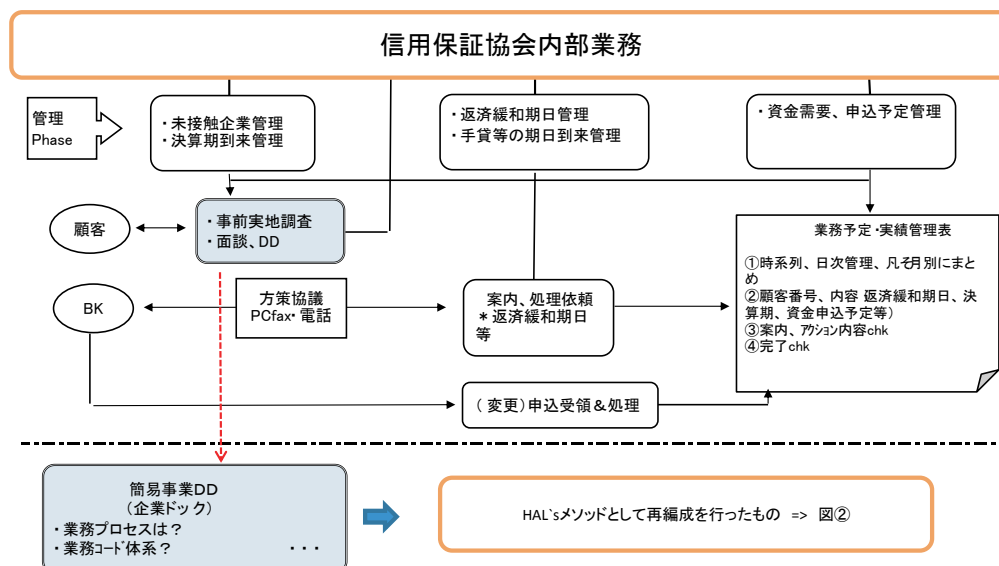
が、か

なりな

実務効

果もあ

図①：信用保証協会での経営支援（TO-BE ゾル）、技術論の具体化として



ったと自負しているものです。14年4月号の図を簡略化したものです。

HAL'sメソッド

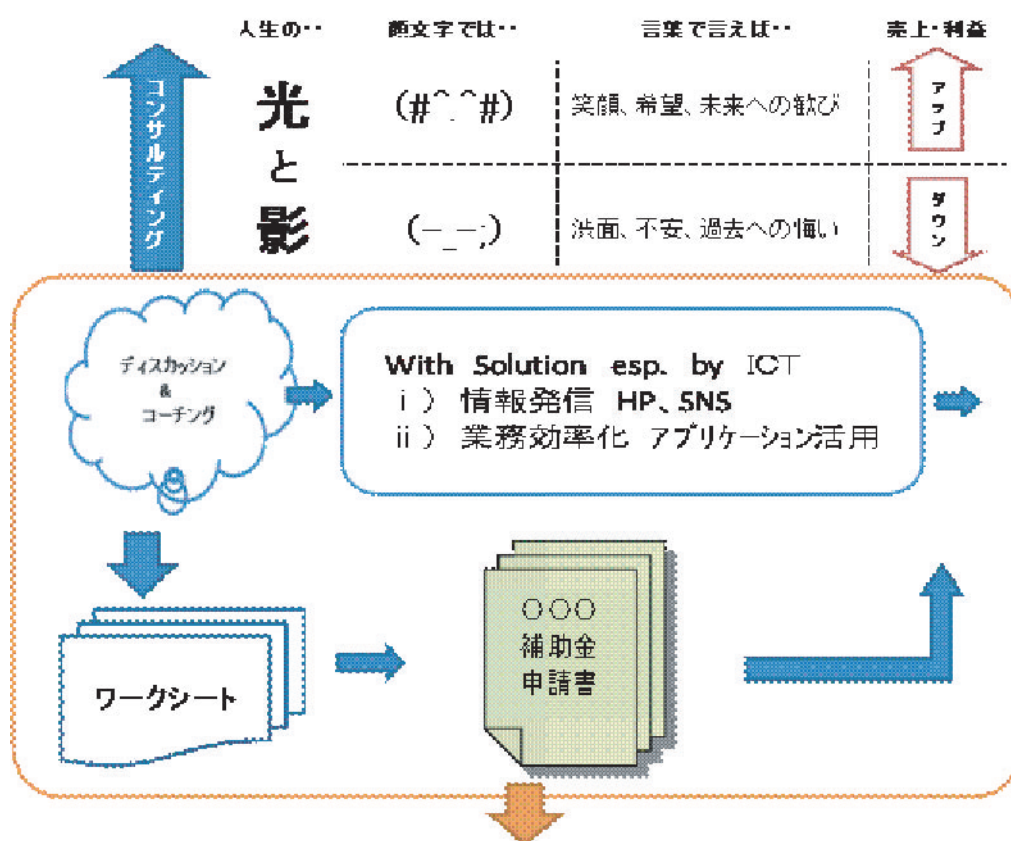
図①の頃より二年が経ちました。現在の到達点を図式化したものが、図②なのです。

図①の世界とは、大きく様相が変わりました。図①にあつては、かなりの程度債権者のリスク管理という色合いがかなり出ていたようです。つまり、どちらかというと、売上アップというより、終息、場合によっては、ソフトランディング（任意整理）を意識する局面への対策ツールだったと言えます。

図①の頃から多くの局面も経験しました。結局は、二年が経った段階で、この手法を「HAL'sメソッド」として定式化したわけです。それらの背景には、以下の経験側があるのです。つまり、

- ① 企業者の言及する直接的な課題については、必ずしも正確ではないものが、多い。
- ② 経営者は、本質的な問題については触れたが

図② HAL'sメソッドの全体俯瞰図



③ ならない場合が多い。むしろ「照れ」ることがある。市民社会のルールが思考の論理回路を制約し

ておられる場合が多い。以上のことを回避するには、会話的手法が最も有効です。更にコンサル側（私のこと）の勘違い・ヒアリ

ングミスを無くす必要性よりワークシート化を進めています。一部、のセミナーにて実践中です。今後、実際のセミナーだ

けでなく、この誌面にも詳細は公表していきますので是非、ご活用下さい。

Phase I	*****お金と人生、人生を棚卸しましょう***** 給与所得者、小規模事業者、ビジネスオーナー、投資家等の「お金」に対する感性・感覚を学び、自らが、どの位置にあるのか、また、今後、どのように進むべきかを考えましょう。
Phase II	*****実際の経営計画を作ってみましょう①***** 自分の人生経験、業務経験の洗い出しよりSWOT分析まで高めて、来るべき未来を探索してみよう。
Phase III	*****実際の経営計画を作ってみましょう②***** 具体的な事業計画を作ってみよう。補助金申請書式を使います。ここで始めて実践的な手法となります。力作業も必要となります。場合により組織論よりのアプローチも行います。
Phase IV	*****具体的な実践手法を試してみましょう***** 実践的な手法の段階です。SNSの運用、マーケティング手法としての「プレスリリース」等を学びましょう。