



◆マーケティングと購買心理

会長 市川 勝茂



物販の相談があり、大昔からある手法、最近意識された手法など、効果があると思われることをピックアップしましたので、確認してみてください。

ザイアンスの法則

「接触が多いほど、親和性が高くなる」という心理学の研究です。

嘗て甲州商人は「縁を逃がせば金が逃げる」といって接触の機会を積極的に作っていました。これを現代の営業や広告に応用すると、発注者や生活者との接点を増やす、ということになります。チラシ、インターネット、看板、地域情報誌への広告掲載、DMなど、様々なルートを使って、生活者とできる限り多くの接点を作ります。あなたの店舗や商品・製品を「見る機会が増えれば増えるほど」、マーケットチャンスは高まります。広告は質もですが頻度が大切です。1人の人に一回でも多く商品を見せましょう。10,000部のチラシを10,000世帯にポスティングするのではなく、2,500世帯に4回配った方が、高い集客効果があることが証明されています。

限定条件下の事実

「日本で一番売れている」「お客様満足度No.1」など、「一番」「No.1」という表現は人々の注目を集めます。しかし日本で一番になるのは大変難しいですから、身の回りで1番になったという事実を探したり、作ったりして、広告に使っています。例えば、「お客様アンケート第1位の人気商品」「甲府市内で一番古い靴屋です」など。一番簡単なのは「店内人気No.1」です。ちょっと応用して、「当店一番人気!」「9月の販売実績No.1」「お父さんの晩酌に一番売れている」なども効果的です。お店の中で集計できる事実

をうまく活用しましょう。

一番という表現を見るだけで、人は反射的にポジティブなイメージを持ちます。「チャーハン 700円」より、「当店人気No.1のチャーハン 700円」と書かれている方が、注文してみようという気になるものです。

希少性・限定性の原理・売らない商法

「残り3個」「本日限り」「売り切れ次第終了」など、数や期間が限られていると、「早く買わなきゃ」という心理が働きます。いつでも手に入る状況では、なかなか人の心は動きません。しかし数が不足したり期間が限定されたりすると、普段は当たり前だと思っている選択権が制限されて、逆にそれを欲する心理が働きます。「売れている=品質が良い」「個数限定=手間が掛かっている、高級」というイメージづくりにも有効な手法で、「売らない商法」と言われます。

「〇個限り」「〇月〇日まで」「先着〇名様まで」という表現を使ってみましょう。

返償性の原理

何かサービスを受けると、自然と「お返しをしなくては」という心理が働きます。「人は、もらいっぱなしは気持ち悪いと感じる」という研究結果から生まれた理論です。これを簡単に販促に応用しているのが「無料サンプル」を配るという方法ですが、試食や接客などの対面販売の枠を超えて、商業・サービス業、製造業も含めた営業活動の根本原則となっています。甲州商人は「熱い湯は回ってくる」と言い、お湯の流れでこの原理を説明しています。購買にお客を追い込む心理負担を、いかに巧妙に自然に作っていくか、研究してみてください。

例)特別な取引条件を特別な人(顧客)にだけ提供する。(囲い込みとリピート促進) 試食券の配布、試食コンテスト形式の導入(警戒感の払拭) 飲食店での無料サービスの提供(期待感の醸成と購買への負荷を強める)

◆診断士の力を伝えるために— PR会の試み

副会長 斉藤 竜



令和5年定期総会後の懇親会で、参加会員のPR資料を支援機関・金融機関の皆様配布しました。今年になって、「あの時の資料が非常に参考になった」との声をいただきました。これに気分を良くした私は、他の金融機関にも意見をいただき

に行きました。その結果、来春頃を目途に「(仮称)やまなし診断士自己PRプレゼン会」を開催できないかと検討を進めています。

本企画の目的は、会員診断士の専門性を知っていただく場の創出です。活動の幅を広げる試み。そして支援機関や金融機関との接点を深める機会です。

かつて協会では、金融機関との連携スキームを立ち上げ、補助金申請支援を中心に成果を上げた時期がありました。しかし近年は停滞。なので現在、新たなスキームも模索しています。今回は成行き損益と経営診断・助言を軸とします。PRプレゼン会が新スキームにも貢献するはずです。

日中の開催が望ましいとの声をいただいています。また、スケジュール調整の都合で参加できない方が出る不公平を避けるため、早めに予定を定め、来春という先の日程で検討を進めています。

多くの会員にご参加いただきたいと願っています。それぞれが持つ得意分野を発揮すること。それこそが診断士への真の評価につながり、企業への貢献度を高めるものと確信しています。

「(仮称)やまなし診断士プレゼン会」が、会員一人ひとりのPRの場となり、新たな連携の契機となることを期待しています。

◆連携力を高めるために

副会長 藤原 一正



新型コロナの影響は徐々に薄れつつありますが、中小企業を取り巻く経営環境は依然として厳しい状況にあります。当協会会員のスキル向上を目的に、生成AI実践活用や企業再生分野に関する研修会を企画しており、多くの会員に参加いただきたいと思います。

これまで山梨県中小企業診断士協会は、個々の診断士が得意分野を生かして活動してきた一方、会員同士の協力は限定的と感じます。近年は課題が複雑化し、個人の力だけでは対応が難しい場面も増えていきます。今後は、長年活躍されてきた先生方の経験や知識を、新入会員に共有いただくことで、診断士として提供できる価値が高まり、組織の活力向上につながると考えます。経験豊富な会員と若手会員の交流や協業を協会事業として行って参ります。

また、業務領域の拡大も重要です。山梨県では産業廃棄物処理業の許可申請に必要な財務診断書作成が診断士独占業務として定着しています。これは国の通達「産業廃棄物処理業及び特別管理産業廃棄物処理業並びに産業廃棄物処理施設の許可事務等の取扱いについて(通知)」を背景に、行政と企業の橋渡し役としての診断士の役割が評価された事例です。今後は、補助金審査や指定管理者選定委員など、公的な第三者評価の分野でも診断士の専門性を発揮できると考えます。協会としても、こうした業務を積極的に受託していくことが必要です。

さらに、他県協会との連携も今後行っていきたいと考えます。すでに静岡県協会では他県との交流を積極的に進めていると伺っています。本県でも、他の都道府県協会との交流会や親睦会を通じて広域的なネットワークを築くことが有効だと考えます。協会活動に参加しづらい会員もいらっしゃると思いますが、こうした取り組みにご賛同いただき、ともに協会の発展を支えて頂ければ幸いです。

◆総会開催報告

広報担当:中村耀佑

令和七年六月六日(金)に甲府市のシャトレゼホテル談露館にて令和七年度定時総会を開催いたしました。



市川会長による「開会挨拶」「報告事項」に続き第1号議案から第3号議案について議事が執り行われました。

第1号議案:令和6年度事業報告及び収支決算

会員異動により、正会員は年度初め47名から60名となったこと、賛助会員は10機関と変わりがなく、理事会7回と会計監査1回が実施されており各実施回の主な議事事項が報告されました。

研修・研究会は、9月21日に「理論政策更新研修」を開催し80名の参加があったこと、また11月5日に「診断士の日記念イベント」として研修会と情報交換会を開催し32名が参加されたことが報告されました。

研究会事業では、「創業研究会」「食と農研究会」「観光研究会」の活動報告を行い、休会していた「事業承継研究会」は令和7年度より再開される予定であることが報告されました。あわせて協会イベントに対応する背景もあり設立されていた「SDGs研究会」と「DX合同研究会」を本年より休会となることが報告されました。

その他事業受託での「創業セミナー」事業、幹旋・紹

介事業での中小企業支援団体・地域金融機関の皆様との事業取り組みについて報告が行われました。

広報活動では「しんだん山梨」の二回の発行と配布、令和6年度事業総括では60周年事業として当協会ホームページの刷新と会員紹介サイトの開設について報告がありました。

最後に財務状況と年間収支報告と会計監査報告を行い、第一号議案の承認が行われました。

第二号議案:令和7年度事業計画と収支予算

多様な中小企業・小規模事業者の支援ニーズの高まりと、中小企業診断士は伴走支援者として寄り添う存在であることを踏まえ、基本方針と実現するための具体的施策が示されました。

1. 基本方針

- (1)中小企業経営の顕在的、潜在的な支援要望に応える協会を目指す
- (2)会員の資質とスキルの向上を図る
- (3)会員に対して公平かつ公正で効果的な協会運営を図る

2. 基本方針を実現するための具体的施策

- ①会員スキルを向上するための研修会を実施
- ②研究会活動積極化。社会要請に沿った研究会新設
- ③協会受注・紹介事業等の品質保証についての検討

特に会員スキル向上については「AIに関する研修」「事業再生に関する研修」を複数回にわたり開催する新しい取り組みが盛り込まれています。

さらに、これまで取り組んできた事業の継続や研究会活動を含めた事業計画及び収支予算についての報告が行われ、第二号議案の承認が行われました。

第三号議案の定款変更は、旧組織名称が使われている箇所の修正案を報告し承認が行われました。

◆事業承継研究会

研究会代表 岩寄 慎太郎



事業承継研究会は、「地域の企業がスムーズに次世代へ事業を引き継ぎ、安心して成長を続けられるように」という思いからスタートしました。

事業承継は経営者交代の大きな節目ですが、ただ引き継ぐだけではありません。

安定した経営やさらなる成長を支えるためには、幅広い知識や実務スキルが欠かせません。そのため、私たちは能力向上や実践を大切に活動しています。

活動の特徴

- 対象目安:事業承継について初級～中級者
- 重点テーマ:会員の知恵習得と、定点観測的なブラッシュアップ
- これまでの開催

第1回:5月11日:研究会の活動指針決定

第2回:8月18日:事業承継事例相談&知識習得

次回予定:11月下旬～12月上旬

内容は「M&A基礎知識講座」(会員有志の講義)

背景:親族内承継が減り、第三者承継が増えている流れを踏まえたテーマです。

大切にしていること

- 実践知の重視

単なる形式的な知識ではなく、研究会では事例共有や案件相談を積極的に取り上げています。

- 幅広いテーマ設定

事業承継だけでなく、PMIやM&A、経営者育成も研究対象とし、ケーススタディの実施・実務経験の知見共有などを通じて、実践的な学びを深めます。

今後の展望

- M&AやPMIで成果を上げた経営者をお招きするなどの外部講師講座、企業訪問を通じた実践知の獲得もニーズがあれば検討しています。

- 希望される方は次回3回目から合流可能です。お気軽に代表へご連絡ください。

<連絡先>代表者:岩寄 慎太郎

◆食と農研究会の紹介

研究会代表 池田 哲郎



食は文化の根幹であり、その土地の歴史や風土を映し出す鏡です。山梨県の「ほうとう」や「甲州ワイン」は、この地域の食文化を象徴する存在として、県民に愛され、訪れる人々を魅了しています。観光庁の調査でも、訪日外国人の期待上位に「日本食を食べること」

が挙げられ、食は重要な観光資源となっています。

しかし、山梨県の食と農の現場は様々な課題に直面しています。人手不足、原材料費の高騰など、事業者を取り巻く環境は厳しさを増しています。コロナ禍を経て、多くの飲食店やワイナリーが販売チャネルの見直しを迫られ、新たなビジネスモデルの構築が急務となりました。

このような状況を踏まえ、食と農研究会では「ウィズコロナ・アフターコロナにおけるワイナリーのビジネスモデル研究」をテーマに活動してきました。これまで複数のワイナリーを訪問し、そこから見えてきたのは、デジタル化対応の重要性です。ECサイトの充実により遠方の顧客との接点を強化する。一方でワイナリーツアーや試飲会など、リアルな体験価値提供にも注力する。オンラインとオフラインを組み合わせた「ハイブリッド型」の販売戦略が、今後のスタンダードになると感じています。

現在の研究会メンバーは12名。診断士だけでなく、実際に事業を営む方も参加しており、理論と実践の両面から議論を深めています。山梨の食と農には大きな可能性があります。しかし、それを活かすには、事業者の努力だけでなく、適切な支援と連携が不可欠です。研究会では、現場の声に耳を傾けながら、実効性のある支援策を探求していきます。ご興味のある方のご参加をお待ちしています。

研究会スケジュール:現在不定期 開催場所:未定

連絡先:plan@ikedakeikaku.jp

◆観光研究会の紹介

観光研究会代表 岩崎 真朗



山梨県は主要産業である観光業について、『やまなし観光推進計画』（計画期間：令和5年度～8年度）を策定し、「山梨のポテンシャルを100%生かし、観光の質の向上と観光産業の経営基盤の強化を図ることで、観光産業の稼ぐ力を高め、持続可能な観光地・山梨を創出する」ことをビジョンに掲げています。基本方針として「観光の質向上」と「観光産業の経営基盤強化」を打ち出し、令和8年度には観光消費額5,000億円（令和元年度比15.5%増）の達成を目指しています。

具体的な方針としては、「観光の質向上（高付加価値化）」では「受入環境の整備」「やまなしツーリズムの推進」を戦略とし、交通インフラの強化やガストロノミーツーリズムの推進などを実施。「観光産業の経営基盤強化」では、観光DX導入による業務効率化、経営人材の育成、従業員の確保・定着などを重点施策として掲げ、推進しています。

このような環境を踏まえ、当研究会では山梨県観光業の実態や行政の取り組みを把握し、全国におけるアフターコロナ時代の観光ビジネスモデルや宿泊業の省力化事例などを研究・共有することで、県内観光事業者の皆様に対し、中小企業診断士として有益かつ適切な助言ができるよう努めてまいります。活動回数は年4～6回を予定しており、主にWebミーティングでの開催を検討しております。皆様の積極的なご参加と知見のご提供をお待ちしております。

代表者：岩崎真朗

メールアドレス：madmax19681128@gmail.com

◆創業研究会の紹介

創業研究会代表 中村 耀佑



やまなし創業研究会は、創業される方・創業を志望している方・創業に関心がある方を支援します。経営者としての心構え、今後の礎となる経営理念や目的の設定、強みや特徴を活かすための商品開発やマーケティングの具体的なご支援、くわえて日々の事業運営に役立つ情報提供、等について研鑽して参ります。

毎年5月頃に開催される甲府商工会議所様の「創業セミナー」では、一般社団法人山梨県中小企業診断士協会へ講師派遣のご依頼を頂いております。当研究会は本事業に協力し、セミナー企画制作と講師登壇を担当しております。日本政策金融公庫「創業計画書」の作成支援をベースにおき、創業者一人ひとりが持つ強みや思いを活用し、実現可能なストーリーとなるように創業計画を描くことを支援します。具体的には、創業目的、商品開発戦略、マーケティング、経理・税務・財務、労務、IT活用、についての講義による知識習得と演習・ワークショップによる実践的な学びを提供し、創業計画作成支援では講師を交えた受講者同士のグループ対話などを通した学び合いを行い、主体性と多様性による気づきを促す場づくりを行っています。

これまでの創業支援策の研鑽とセミナー運営ノウハウを活用するべく、県内各機関との連携も拡げてゆきたいと考えております。具体的には2026年に実施する創業支援に関する外部連携プロジェクトの準備が進んでいます。さらに多くの支援機会を得るべく活動して参ります。

連絡先

代表者：中村 耀佑

連絡先メールアドレス：nakamura@nyunited.net

◆新入会員紹介

吉田 さゆり



こんにちは。この度、山梨県中小企業診断士協会に入会させていただきました吉田さゆりと申します。

私は大阪出身ですが、学生時代から農業に興味があり、農業ベンチャー企業への就職を機に移住して参りました。その後、業務外で限界集落の地域活性化活動に参加していた際に中小企業診断士の方に出会い、活躍されている姿に憧れて診断士を目指すことを決意しました。

現在は、金沢に本社がある経営コンサルティング会社に勤めております。2025年5月に診断士登録、7月に甲府に支店を設けていただき、山梨県での診断士活動をスタートしました。

私の夢は、子供がたくさん夢をもって、早く大人になりたいと思う社会を実現することです。そのために、私たち大人が日々の仕事に誇りを持って取り組む姿を見せることが必要だと思っています。多様な会社がそれぞれの使命を胸に活躍できるように支援していくことで、そのような社会が実現できるのではないかと考えて活動しております。

具体的な実績としては、伝統的製法を守る鍛冶屋のブランディング支援、ドローンビジネス創業支援、木工職人の新商品開発支援、農産物6次化支援などがございます。また、限界集落において新しいビジネス創出を計画・支援し地域を盛り上げるプロジェクトに継続して取り組んでおります。これらの経験を活かし山梨県の企業様の課題解決に貢献していきたいと考えております。どうぞ宜しくお願い申し上げます。

◆新入会員紹介

田中 淳啓



2025年6月に入会いたしました、田中淳啓(たなか あつひろ)と申します。

中央市出身、甲府西高校卒の30歳です。コロナ禍で苦境に立つ中小企業の皆様を目の当たりにし、『今よりもっとお力になりたい』という想いから中小企業診断士の道を志しま

した。

中央大学を卒業後、東京信用保証協会での勤務を経て、2020年に故郷である山梨へUターンいたしました。現在は甲府商工会議所に所属し、金融支援や創業支援、補助金活用支援などを担当しております。特に、創業期からお手伝いさせていただいた企業が大きく発展していく姿に、この仕事の大きなやりがいを感じております。

山梨県は私を育ててくれた大切な場所です。学生時代は野球に打ち込み、一度は進学と就職で県外へ出ましたが、地元への強い想いからUターンを決意いたしました。この地で自分にできることに精一杯取り組み、地域に貢献していきたいと考えております。

主な支援領域は、業務改善、資金調達、補助金等の支援施策活用です。最近では、AIツールを活用した業務フローの構築支援にも取り組んでおり、山梨県の企業が抱える人材不足やDX化の遅れといった課題に対し、実務経験を通じて培ったノウハウを活かした解決策をご提案しています。

現場の皆様との対話で得られる「生きた情報」を何よりも大切に、地域の中小企業に寄り添った支援に努めてまいります。県内の診断士の皆様とも積極的に情報交換をさせていただき、共に山梨県の産業発展に貢献できることを楽しみにしております。どうぞよろしくお願い申し上げます。

◆新入会員紹介

森 弘行



この度、山梨県中小企業診断士協会に入会しました森と申します。東京都国立市出身、シンクタンクのITソリューション部門のシステムエンジニアとして勤務、2014年に人口700人の山梨県小菅村に地域おこし協力隊として移住しました。2022年にLOCAL WORK NEXT株式会社を立ち上げ、「住む場所も、働き方も、自分らしく選べる社会へ」をビジョンに、地域事業者の経営支援・事業開発支援、スタートアップの地域事業開発の支援、地域課題を解決する人材の育成の3本柱で仕事をしています。

地域事業者の経営支援では、小菅村や山梨県内の事業者の経営課題解決や、ホームページ制作やシステムによる業務効率化などIT支援を行っています。また小菅村のオリジナルネットショップを制作・運営しており、小菅村の特産品を全国に届けています。現在は小菅村に醸造所を持つクラフトビールメーカーで、複合施設開業のプロジェクトマネージャーとして新規事業開発を行っています。

スタートアップの地域事業開発の支援では、日本初のドローンを活用した次世代物流構築プロジェクトの推進や、クラウドソーシングの事業者と共に地域住民の副業を支援するプロジェクトを行っています。人材育成では、中央大学での社会起業家育成の授業、小菅村の子どもへのプログラミング教育を行っています。

山梨県協会入会を機に、より山梨県の事業者に貢献したいと思いますので、ご指導、ご鞭撻を賜りますようお願い致します。

◆会員向け研修開催 AI研修全2回

副会長 藤原 一正



2025年度会員向け研修としてAIについての第1回研修会を開催いたしました。第2回目を下記の日程で開催しますので是非ご参加ください。

近年、ChatGPTをはじめとする生成AI(Generative AI)は急速に進化しており、中小企業診断士の業務において

も、資料作成・情報収集・企画立案支援など幅広い分野での活用が期待されています。昨年度はAIに関する基礎的な研修を実施しましたが、こうした環境変化を踏まえ、今年度はより実践的な内容に焦点を当てます。

本研修では、会員各位が生成AIを正しく理解し、実務に活かせる具体的なスキルを習得することを目的に、2回シリーズで開催いたします。

開催概要(いずれもオンライン開催)

第1回 基礎編:生成AIの特性理解

8月20日18:00から約3時間(既に終了)

生成AIの仕組みや特徴、LLM(大規模言語モデル)の基本理解、プロンプトの基礎をワークショップ形式で習得

第2回 応用編:AIツールの活用術

9月26日18:00から予定 約3時間

ChatGPTの拡張機能や、資料作成等に役立つツールの活用方法、診断士業務での活用ワークショップ実施

研修の目的と期待される効果

- ・生成AIの正しい理解と基礎知識の習得
- ・実務で活用可能なプロンプト技術やツール知識の取得
- ・会員の業務効率化・提案力強化につながる実践スキルの獲得
- ・中長期的にはAI/DX支援など新たな診断領域への対応力向上

○企業再生研修 全6回

近年、中小企業の現場では資金繰り悪化や借入金返済の困難が顕在化しています。特にコロナ関連融資の返済開始、物価高騰、人口減少に伴う需要縮小など、厳しい環境変化が進行中です。診断士には、経営改善や事業再構築に加えて、法的整理を含む多様な選択肢を理解し、経営者に寄り添って最善策を提案する姿勢が求められています。

そこで令和7年度の山梨県中小企業診断士協会研修として、「事業再生」の第1回を開催しました。

弁護士の先生を講師に迎えて約2時間の講義を現地参加+オンラインの計13名が参加されました。

今回の内容は、活性化協議会の詳細説明となり、実務に直結する貴重な学びであり、その後の懇親会でも情報交換が行われました。中小企業診断士にとって弁護士との連携は、企業再建に不可欠です。金融機関との調整や債務整理のプロセス、法的・私的整理の選択肢など、専門的な知見を直接学べる機会は非常に意義深いものとなりました。

事業再生研修プログラム(全6回予定)について

私たち中小企業診断士の資金繰り支援や再生支援に関する実践的な対応力向上は今後ますます重要となります。本プログラムは、協会全体としての支援力強化を目的とし、会員が実務に直結する知見を体系的に学べる機会として企画しました。山梨県内で企業再生実務に取り組む若手弁護士を講師に迎え、事業再生法制や実務について講義頂きます。

・全6回(各先生2回)の講義を頂きます。

弁護士 中川泰徳先生

弁護士 三浦健一先生

弁護士 小尾若菜先生

・甲府商工会議所での対面参加

及び ZOOMでオンライン参加が可能です

●講師紹介

・中川泰徳先生

つきあかり法律事務所 代表

企業法務にも詳しく、山梨県内での企業再生事業の実務を実践している。

・小尾若菜先生

弁護士法人ファーストパートナーズ所属

山梨県中小企業活性化協議会のサブマネージャーで、活性化協議会で相談実務をご担当、

企業再生分野に知見がある。

・三浦健一先生

石川法律事務所所属

山梨県弁護士会副会長。企業法務を山梨県内で数多く担当され、弁護士で認定支援機関を取得している。

開催日程

第1回実施日2025年8月27日(終了)

弁護士 小尾若菜先生

中小企業活性化協議会について

第2回 実施日2025年9月19日(終了)

弁護士 中川泰徳先生

山梨県内の企業再生実務について

第3回 実施日2025年10月28日

弁護士 三浦健一先生

中小企業の事業再生等に関するガイドラインについて

第4回 実施日2025年11月28日

弁護士 中川泰徳先生

テーマ 未定

第5回 実施日2026年1月22日

弁護士 小尾若菜先生

テーマ 未定

第6回 実施日2026年2月19日

弁護士 三浦健一先生

テーマ 未定