



中小企業診断士

一般社団法人 大阪府中小企業診断協会・一般社団法人 大阪中小企業診断士会

〒540-0029 大阪市中央区本町橋2番5号 マイドームおおさか7階

TEL 06-4792-8992 FAX 06-4792-8993

URL <https://www.shindanshi-osaka.com>

E-mail info@shindanshi-osaka.com

特集：「働き方改革」

写真提供：会員 土岡 信祐氏



主要目次	経営者を訪ねて.....	3～5
	特集記事：「働き方改革」.....	6～11
	令和元年度「診断士の日」記念事業の開催情報.....	12
	大阪府IoT推進ラボ事業.....	13
	私のおススメ.....	14
	知っておくべきトピックス.....	15
	診断士交流会の紹介.....	16～18
	ゆるつなカレッジ報告.....	19
	スキルアップ研修報告 / 今後の予定.....	20～23
	プロコン道場報告.....	24～25
	土曜セミナー報告.....	26
	中小企業診断士の日記念イベント / マスターズ会員日より.....	27
	新入会員の紹介.....	28
	青年部日より.....	29
	士会のページ.....	30
	主な行事 / 編集後記.....	31

【執筆いただいた方々】

高橋 佐和子氏(P3)、北村 孝嗣氏(P6)、成田 将之氏(P8)、川口 敏哉氏(P10)、
西谷 雅之氏(P13)、田代 博之氏(P14)、森 克巳氏(P15)

(一社)大阪府中小企業診断協会公式facebookページを開設しております。タイムリーに協会活動を発信しておりますので、府協会HPのTOPページをぜひご覧ください。

写真撮影時のエピソード

娘の七五三で土佐稲荷神社にお参り。
草履の下に落葉のレッドカーペット。

土岡 信祐氏

発行人：風谷 昌彦 編集人：東 純子

編集協力・印刷：(株)コミニケ出版



谷村 真理氏、北口 祐規子氏、竹延 幸雄社長、高橋 佐和子氏。

経営者 を訪ねて 株式会社KMユナイテッド

【代表者】 代表取締役社長 竹延 幸雄
【創業】 2013年
【資本金】 1500万円
【従業員数】 45名

【事業内容】 塗装・左官・防水・内装仕上等工事業、塗料および塗料関連
資材の販売・コンサルティング
【所在地】 京都府京都市左京区下鴨宮河町7
【URL】 <http://www.paintnavi.co.jp/kmunited/>

今回の会報誌の特集テーマは「働き方改革」です。このテーマにちなんで、診断士が支援した企業の経営者にお話をお伺いする企画をお届けします。「株式会社 KMユナイテッド」は、人手不足の時代に、女性や高齢者が働きやすい環境を整備するなど、人材活用・育成で注目を集めるベンチャー企業です。支援に携わった北口祐規子氏、谷村真理氏、高橋佐和子氏、3人の診断士が、11月1日の「診断士の日」記念イベントにもご登壇いただく竹延社長を訪ね、経営の取り組みについて語っていただきました。

数々の受賞歴を持ち、 注目を集めるベンチャー企業

今年の1月、安倍首相が通常国会開会の演説の中で、ある中小塗装会社のダイバーシティへの取り組みについて触れる一節があった。内閣総理大臣施政方針演説において、首相が中小企業を取り上げるのは「下町ロケット」以来という話もある。この会社こそが今回訪問した(株)KMユナイテッドである。

深刻な人材不足に悩む建設業界において、女性や外国人など多様な人材の採用、短期でベテランの技能を習得させる独自の育成の仕組み、またその仕組みづくりの過程でさまざまなイノベーションを進める同社は、華々しい受賞歴を持つ。

- ・2015年 大阪市「女性活躍リーディングカンパニー」認証
- ・2016年 経済産業大臣表彰
「新・ダイバーシティ経営企業100選」
- ・2017年 厚生労働大臣表彰
「働きやすく生産性の高い企業・職場表彰」
- ・2018年 厚生労働大臣表彰「グッドキャリア企業アワード」
- ・2019年 「JAPAN VENTURE AWARDS
中小企業庁長官賞」

など、人手不足・働き方改革が叫ばれる中、多方面から注目されているベンチャー企業である。

その経営手法で対外的に高い評価を受けつつ、業績も着実に向上させ、大きく拡大を続ける同社の歩みを、事業承継者でありながら独自の価値観を注入し革新を起こすイノベーターでもある竹延幸雄社長に語っていただき、たどってみたい。

小さな一室からスタートし、 枠組みを超え進化し続ける

同社は、2013年、創業70年近い老舗建築塗装会社(株)竹延の社内起業会社として人材育成を目的に創設された。

竹延社長は他業種の大企業サラリーマン時代を経て、まず親会社にあたる(株)竹延に入社したが、当初より常に意識していたのがもっとも重要な経営資源ともいえる「職人」の不足問題であった。高齢化と若者の敬遠などにより、職人不足は深刻だ。業界全体の問題だが、いずれ自社の死活問題になると考えた社長が、周囲の反対を押し切り親会社の小さな一部屋を間借りしたのが同社のスタートである。

「~だからできない」をなくすため、一つ一つの課題に具体的かつ実現可能な対策を、スピーディーに進めていく。その際に従来の既成概念の枠組みからはみ出すことを恐れない。「今までできなかったのだから、やり方を変えてみるのが実現への近道」とばかりに枠組みを軽々と超えていけるのが、同社の大きな強みである。

作業の切り分け・分析と段階化で、未経験者や力の弱い女性などでも特定の作業に関しては、短期間でエキスパートへと育てることができる。そうすると採用の幅が広がり、意図せずとも多様な人材の採用が実現される。

高齢になり会社の裏方で、単純な作業をするしかなかったベテラン職人は、後進の育成に目を輝かせ、またそのさまざまな熟練技はICT・デジタル技術の活用で見える化・記録され、携帯端末で視聴や学習することができる技能伝承アプリ「技ログ」に結晶した。

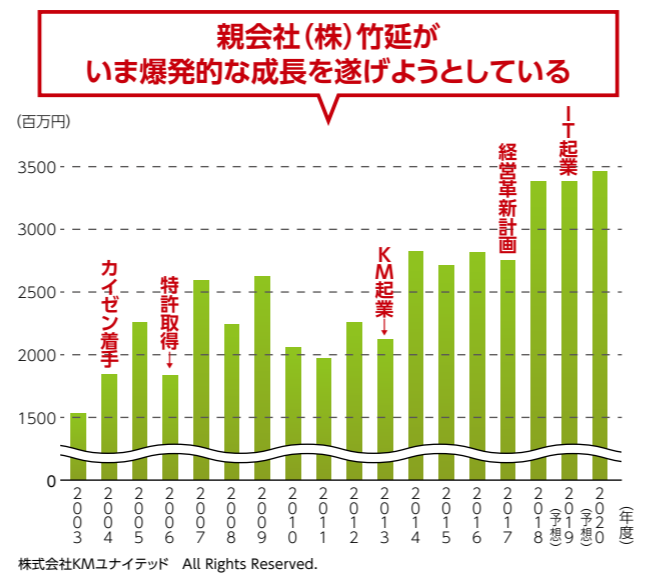


技能伝承アプリ「技ログ」

働く側へも配慮し、安心して勤務できるよう全員を正社員としているほか、有休消化の奨励、出産・子育て女性へのさまざまな支援や、スマホで簡単に勤怠入力できる“働き方改革推進”クラウド「コネキャリア」の開発などにより、労働環境整備を着実に実現している。

人材育成を進める中で生産性を向上、 新規事業開発を実現

また着目したいのが、人にまつわる取り組みを進めていく中で、生産性を向上させ効率化を図り、また自社の課題解決をもとに新しい事業を開発し、売り上げ・収益を上げている点である。新しい施策を打ち、また継続するには「カネ」がかかる。志や想いは素晴らしいものであっても、経営が立ち行かず、理想の実現が泡と消えてしまうことも多い中、同社は売り上げを伸ばさせ続け、さらに知名度向上などの波及効果により、親会社(株)竹延の売り上げにおいても大きな拡大を見せている。



前出のアイデア×ITによるアプリ開発の他、妊娠中の女性社員の健康に配慮した塗料導入から発展したペイントショップは、人件費を優に賄う売り上げを確保するまでになった。塗装技術の試行錯誤と休眠特許の相互供与から生まれたタイル調外壁塗装工法「KEPT」は、経営革新計画の認定も受け、大企業の営業協力をとりつけ、業界スタンダードを目指すほどの実績を生んでいる。

人材育成・働く環境整備を推進する過程で行ってきた、自社の改善策を基に、発想を転換したアイデアと実行力で、「メシの種」に変えてしまう経営手腕は胸のすくような鮮やかさである。そして、事業計画を策定する段階や実施の際には多くの診断士を積極的に活用し、事業化のスピードを上げる一助とさ



竹延社長と白坂教授

れている。周囲の力も上手く使う「巻き込み力」も、社長のお人柄の魅力の一つである。

「新しい」に挑戦することで、自らも 周りも変革し続ける

現在の新しい挑戦は塗装ロボットの開発である。以前よりプロトタイプの製作と試験的なプロジェクトを進めてきたが、今般、(株)竹延のものづくり補助金の獲得、さらに、人工衛星「こうのとり」開発者である慶大大学院 白坂成功教授の協力も得、いよいよ本格的な事業化へ向け着手する。ロボットを操作するだけで精度の高い塗装が可能になれば、誰でも、もしかすると子どもでもプロのような壁塗りができる時代が来るかもしれない。そんな時代の職人育成は、大きく様変わりするはずだ。人材育成を進めてきた同社は、今度は最先端技術を活用して労働環境を変え、さらに新しい時代の人材育成の形を探る。

社長の「新しいことをどこよりも先に見つけて実現したい」というベンチャースピリットに呼応する社員、取引先、顧客と共に、同社はどんどん新しい時代を拓いている。身近で始まったイノベーションを追求すれば、社内、地域から社会を変えていく力になる。社員にも、仕事や会社のために頑張れば何かが変わる、報われると信じてもらえる環境をつくりたい。そのためにアイデアと行動力で、常に変革を起こし続けている。根強く既存の慣習が残る建設業界や、今後私たちの働き方が変わっていくであろう、社会の変化をもリードしてくれる、そんな期待を託してしまう社長の今後、診断士も同じく変革の精神をもってサポートしていける存在でありたい。

「診断士に求めることは?」との問いにはこう答えていただいた。「経営者は孤独です。寄り添ってあげてください。診断士も一人だけにこだわらず、複数人でもサポートしてあげてください。大切なことは一緒になってゴールをもぎ取ることです。それは診断士にとっても、経営者にとっても大きな自信と次の課題に向かう勇気となりますから。」

(文責: 高橋 佐和子)



ベテランと女性職人による新聞広告

「労働時間の法制改定」

改正労働基準法の時間外労働上限規制と新36協定について

北村 孝嗣

2019年4月1日より改正労働基準法が施行され、中小企業に対しては2020年4月1日より時間外上限規制、2021年4月1日より同一賃金同一労働、2023年4月1日より割増賃金率の見直しなどが求められており、今後中小企業の経営環境への影響は極めて大きいです。

その中で今回は改正労働基準法の時間外労働上限規制と新36協定について述べてさせていただきます。あらためて新36協定を勉強していく中で、衝撃を受けたことが2点あります。

1. 衝撃その1

その1つ目を述べる前に中学・高校のときに習った日本国憲法に基づく労働基準法の位置づけを復習の意味でお示します。

1)労働基準法の位置づけ

日本国憲法第25条第1項	すべての国民は、 健康で文化的な最低限度の生活を営む権利 を有する。
日本国憲法第27条第2項	賃金、就業時間、休息その他の勤労条件に関する基準は、 法律でこれを定める 。
労働基準法第1条第1項(労働条件の原則)	労働条件は、 労働者が人たるに値する生活を営むための必要を充たすべきものでなければならない 。

2)立法府の強い意思について

～働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律案に対する附帯決議より～

政府は、本法の施行に当たり、次の事項について適切な措置を講じるべきである。

1労働時間の原則は、労働基準法第32条に規定されている「1日8時間、週40時間以内」であって、その法定労働時間の枠内で働けば、労働基準法第1条が規定する「**人たるに値する生活を営む**」ことができる労働条件が実現されることを再確認し、本法に基づく施策の推進と併せ、政府の雇用・労働政策の基本としてその達成に向けた努力を継続すること。(一部抜粋 2018年6月28日 参議院厚生労働委員会)

少しきつい言い方になりますが時間外労働を行うことは、**労働者が人たるに値する生活を営むことができない**と立法府は踏み込んで言及していると感じて衝撃を受けました。

2. 衝撃その2

～改正労働基準法36条第1項抜粋～

使用者は、当該事業所に、労働者の過半数で組織する労働組合がある場合においてはその労働組合、労働者の過半数で組織する労働組合がない場合においては労働者の過半数を代表する者との書面による協定をし、**厚生労働省令で定めるところにより**これを行政官庁に届け出た場合には……その協定に定めるところによって労働時間を延長し、又は休日に労働させることができる。

改正前の条文には「**厚生労働省令で定めるところにより**」の記載はありませんでした。

これが意味するところは、労働基準法はもとより厚生労働省令に違反した場合にも罰則が適用されることになります。政府の労働時間に対する強い意思を感じます。これが2つ目の衝撃です。

3. 改正労働基準法第36条：時間外労働・休日労働の上限規制の内容

1)改正前の内容

改正前は「月45時間、年360時間」という「限度基準告知」を定め、行政指導を行っていましたが、臨時的な特別の事情がある場合には、特別条項を結べば、「**青天井**」に残業させることができました。

2)改正後の内容

今回の改正では、法律に時間外労働に上限時間として「月45時間、年360時間」が明記されました。当然違反には罰則が適用されます。特別条項についても要件が定められ注意が必要です。以下にそのポイントをお示します。

～改正労働基準法の時間外労働・休日労働の上限規制の基本ポイント～

	単月	1年
通常予見される時間外労働＝限度時間	45時間以下	360時間以下
通常予見することができない業務量の大幅な増加等に伴う臨時的な時間外労働・休日労働＝特別条項(単月45時間超は年間6回まで)	100時間未満(休日労働を含む)	720時間以下(休日労働を除く)
	2カ月間から6カ月間の1カ月あたり平均80時間以下(休日労働を含む)	

特別条項を適用する時間外労働・休日労働が「通常予見することができない業務」に該当することを明確にしておく必要があります。人手不足による恒常的な繁忙などは本条項に当たらない可能性があり、安易に特別条項を適用していると労働基準法に抵触し、労務トラブル発生のリスクも生じます。

4. 皆さんにお伝えしたいこと

今回の改正は労働環境を変える大きな契機になると思います。中小企業は2020年4月からの適用となりますが、そのための準備が進んでいない中小企業も散見されます。

法律ができて「現実と合わない、そんなことできない」と考えている企業経営者も多数見受けられます。しかしそんな言い訳が通用するほど状況は甘くはありません。

社会保険労務士も関与先に対して法律の変更を伝え法令の遵守を訴えています。労働時間削減に向けた業務改善・生産性向上に対する有効な対策が打っているかは疑問です。

そのため我々中小企業診断士がその能力を遺憾なく発揮して中小企業の業務改善・生産性向上を通じて労働時間削減による「労働

診断士略歴

中小企業診断士・特定社会保険労務士。
1988年3月兵庫県立神戸商科大学卒 同年4月銀行に入行、法人融資を中心に30年勤務。現在は関連会社にて与信管理業務に従事

者が人たるに値する生活」を営めるよう尽力する必要があると強く思います。

最後に2017年3月28日「第10回働き方改革実現会議」締めめの安倍総理大臣の発言をご紹介します。

「働き方改革実行計画」の決定は、日本の働き方を変える改革にとって、**歴史的な一歩である**。文化、ライフスタイルとして、**長年染みついてきた労働慣行**が本当に改革できるか?半信半疑の方もあろうが、**後世において振り返れば、2017年が日本の働き方が変わった出発点として、間違いなく記憶されることになる**。

この発言の言葉の重さに気持ちが入り、今後起こる労働環境の大きな変化を予感させます。

予測では生産年齢人口は2060年にはほぼ半減します。すでに生じている「人手不足」の問題は今後一層加速します。「量：女性・高齢者・障がい者の方など」と「質：生産性・人材育成」をどのように向上させていくかが重要です。

戦後74年を迎えて、日本は岐路に立っています。日本を創生するために力を合わせて一緒に頑張ってまいりましょう。



「外国人雇用」

現在約6,700万人いる日本の労働力人口は、2065年には4,000万人弱に減少すると見込まれ、将来的な人手不足が懸念されています。中小企業にとって、優秀な人材を確保することは非常に重要な課題です。今回は、2019年に入管法改正に伴い、新たに雇用できるようになった外国人材と、外国人雇用における注意点について解説いたします。

1. 2019年の入管法改正により外国人雇用の活用方法が拡大

2019年、入管法改正により、これまで就労が不可とされていた外国人を雇用できるようになり、企業経営者や幹部の方から大きな注目を集めています。

最も大きなポイントは、製造業や建設業では「現場作業員」を、ホテル宿泊業や外食産業(飲食業)では「接客スタッフ」を、直接雇用できるようになった点です。

従来は「設計技術者」や「貿易事務・海外営業・翻訳通訳」など、専門性の高い職種に限られ、その職種に見合った経歴を有している外国人しか雇用することができませんでした。

(※製造業や建設業の現場作業員として「技能実習生」は可能でしたが監理団体を通じるなどの制約が、ホテル宿泊業や外食産業(飲食業)においては外国人留学生をアルバイトとして週28時間以内に限り、雇用することはできましたが正社員雇用は不可でした。)

では、具体的に新制度で許可を取得するためにはどのような要件が必要なのか解説していきます。

2. 新制度の審査基準

2019年4月から新在留資格「特定技能ビザ」が、2019年5月からは留学生の就職支援のための「特定活動ビザ」が設けられました。それぞれの制度について、簡単に解説いたします。

(ア)新在留資格「特定技能ビザ」の審査要件

はじめに、2019年4月に改正された新在留資格「特定技能ビザ」を活用して、現場作業員や接客スタッフを雇用するための要件を説明します。

審査要件は、下記の①または②の「いずれか(どちらか一方でもOK)」に該当することが求められます。

- ① 技能実習生として3年間従事した外国人の方
- ② 「業種別の技能試験」に合格且つ、「日本語能力のテスト(日本語能力試験N4以上でも可)」に合格すること

つまり、①の技能実習生として3年間従事した外国人は、②に記載の試験が免除されます。

注意点としては14業種の分野に限られ、その他の業界については現時点では活用できません。

また、14業種別で受入見込み人数も公表されています。

14業種(分野)	2019年度の受入見込み人数	2023年度までの累計受入見込み人数
建設	5,000~6,000人	30,000~40,000人
産業機械製造業	850~1,050人	4,250~21,500人
炭形材産業 ※注	3,400~4,300人	17,000~21,500人
電気・電子情報関連産業	500~650人	3,750~4,700人
飲食品製造業	5,200~6,800人	26,000~34,000人
外食産業	4,000~5,000人	41,000~53,000人
宿泊業	950~1,050人	20,000~22,000人
ビルクリーニング業	2,000~7,000人	28,000~37,000人
介護	5000人	50,000~60,000人
農業	3,600~7,300人	18,000~36,500人
造船・船用工業	1,300~1,700人	10,000~13,000人
漁業	600~800人	7,000~9,000人
自動車整備業	300~800人	6,000~7,000人
航空	100人	1,700~2,200人
合計	32,800人~47,550人	262,700人~345,150人

その他の懸念点としては、①就労する前の「事前ガイダンス」および「生活オリエンテーション」を実施することが義務づけられていること、②3カ月に1回の定期報告が必要であること、③通常の就労ビザよりも申請書類が多いことの3点が挙げられ、対応できる申請取次行政書士および弁護士・登録支援機関(事前ガイダンスや生活オリエンテーションを実施してもらう専門家)が現時点では少なく、通常の就労ビザよりも少々手間が掛かることが挙げられます。

(イ)留学生の就職支援「特定活動ビザ」の審査要件

次に、2019年5月に改正された留学生の就職支援「特定活動ビザ」を活用して、現場作業員や接客スタッフを雇用するための要件を説明します。

留学生の就職支援「特定活動ビザ」を活用すると、飲食店(レストランなど)・宿泊業(ホテル・旅館)・小売店(百貨店や量販店など)の接客スタッフ、製造業の現場作業員の仕事内容で、外国人留学生を正社員雇用することができます。

「入管法改正と中小企業の外国人雇用戦略」

成田 将之

審査要件は原則、下記の①および②の「両方」を満たすことが求められます。

- ① 日本の大学を卒業、または大学院を修了していること(新卒採用の場合は見込みでOK)
- ② 日本語能力試験N1、またはBJTビジネス日本語能力テスト480点以上

つまり、①②の2つの要件を満たしている外国人留学生であれば、就労ビザが下りる見込みがあります。

ただし、日本の大学(または大学院)で「日本語」を専攻していれば、②の試験合格要件は不要です。

なお、専門学校・日本語学校・海外の大学卒業など、日本の大学または大学院を卒業されていない場合は対象外となりますのでご注意ください。

3. 中小企業の外国人材活用戦略

昨今は、外国人材を有効活用しようとするケースが増えており、新設された在留資格制度だけでなく、従来型の在留資格を効果的に活用したいという相談も増えています。

例えば、海外グループ法人を有している企業が、現地で働く外国人材のキャリアパスの一環として、日本法人へ一定期間(1年~5年程度)転勤してもらい技術力向上を図るケース(在留資格:企業内転勤)や、海外市場へ本格的に参入したい企業が、海外展示会の出展時の通訳、見込み顧客・海外取引先とのメール・電話対応として翻訳通訳・貿易事務スタッフを採用するケース(在留資格:技術・人文知識・国際業務)も増えています。

ポイントとしては、どの在留資格(就労ビザ)をどのようなケースのときに活用すれば良いかを、将来の事業プランに基づき、決めていくことが重要です。

4. 採用後に注意すべきこと

無事、就労ビザを取得しても、戦力化・定着率の向上を図るべく、外国人材特有の事情に目を向けることも重要です。

例えば、中国籍の方であれば、春節(2月頃)や国慶節(10月頃)に母国では大型連休(日本で言う正月やGW)があるので、有給を消化してもらい帰省させてあげるなど、日本と外国では文化・風習が違うことを理解・配慮することも必要です。

但し、何でも母国の文化・風習に合わせるのではなく、理解した上で日本の文化・風習を教育していくという姿勢が大切です。

その他には、全従業員に「外国人だから……」という偏見が出ないよう接し方を教育しておくことや、なぜその外国人材が日本で働きたいかという動機や専門知識を学んできた動機を理解することが大切です。

手続的な面では、就労系の在留資格には在留期限があり、期限前の更新手続きを忘れないこと、一部の在留資格は3カ月に1回の定期報告が必要なものもあるので、忘れないようにしておかなければなりません(忘れると不法就労となり、企業側の責任を問われることがあります)。

5. 最後に

いかがでしたでしょうか。今後、日本人の労働人口は減少していくので、優秀な外国人材を戦力化していくことも経営課題の一つになっていきます。スムーズに就労ビザを取得するために信頼できる専門家を見つけて必要に応じて相談できるようにすることをお勧めいたします。

診断士
略歴

クレスト(株)/クレスト行政書士事務所 代表。
中小企業への経営コンサルティング業務および、
外国人の就労ビザ申請・外国人雇用コンサルティングに従事。



「健康経営」

～物心両面の幸せの前提となる、 社員の健康の保持・増進を～

川口 敏哉

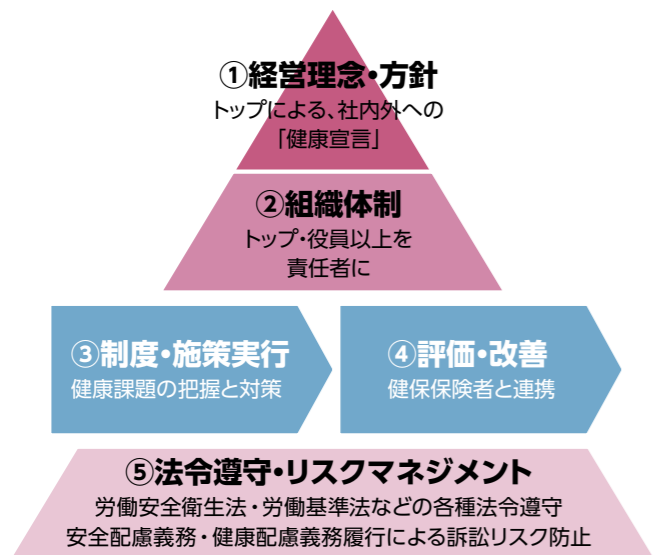
1. 健康経営が求められる背景

①健康経営とは

健康経営とは、社員の健康管理を経営的な視点で捉え、戦略的に実践する経営手法である。健康関連支出を「コスト」ではなく「投資」と捉え、生産性向上を目指す(健康経営は、NPO法人健康経営研究会の登録商標である)。

東京証券取引所と共同で経済産業省は、「健康経営銘柄」を選定している。「健康経営を評価するための5つのフレームワーク」を定めている。中小企業診断士が、健康経営支援を行う際には、この5つのフレームワークに沿って支援を進めることが有効である。

■ 図表1 「健康経営を評価するための5つのフレームワーク」



出展：経済産業省「健康経営銘柄2017の選定基準等について」に加筆

②求められる背景

健康は、働く前提となるものであり、社員は本来、自分自身で健康の保持・増進に努める必要がある。

一方で、経営環境が困難を極める中、容易に成果を出しにくくなっている。「どうすれば成果を出させるか」がはっきりしない中で、成果を強く求めれば、長時間労働などが生じやすくなる。その結果、悲しむべきことに、社員をうつ病などに罹患させてしまい、大切な社員が働けなくなってしまう。

また、少子高齢化にともない、「少なくとも70歳まで働くこと」が日本では必要となりつつあるが、60歳を超えるとがんや糖尿病などの罹患リスクが高くなるといわれている。社員の健康管理を強化す

るとともに、「仕事と治療の両立」を目指すことがますます必要となってくる。

社員の自助努力だけでは、社員の健康の保持・増進が図れない状況となっている。社員と会社が、ともに力を合わせて、社員の健康の保持・増進を図る必要がある。

政府は、「働き方改革」を推進中である。「医療費削減」という財政課題と相まって、健康経営が今、ブームとなっている。

しかし、「物心両面の幸せ」を追求する経営者であれば、雇用する社員の健康の保持・増進に努めることは、当然のことである。よって、「やっている会社は“以前”から」やっていたことなのであるが、「やっていない会社は“理念”から」見直すことが何より大切なことと考えている。

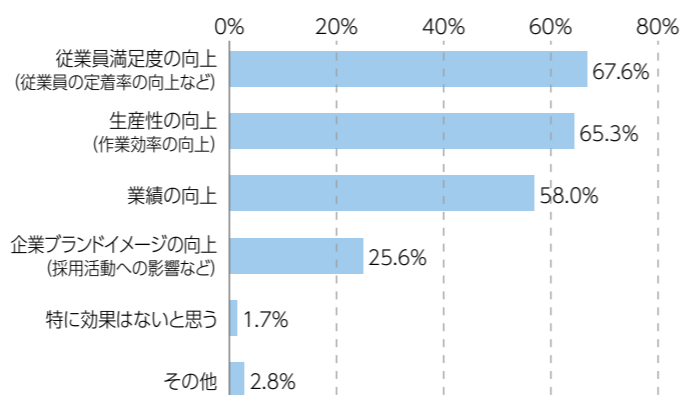
③企業にもたらす効果

「社員が健康になったところで、そんなことで儲かる訳がない」という意見をよく耳にする。しかし、健康経営を推進することで、業績の向上を含む、さまざまな効果が得られるのである。

まず、社員の健康確保は、「この会社であれば、安心して働き続けられる」という社員満足を通じて、定着率の向上につながる。

また、そもそも体調がすぐれない中で、這うように会社に来た社員が果たして、「生産性」高く、戦術を実行してくれることが期待できるだろうか？ 現場発の声を経営戦略立案のために、提言してくれるだろうか？ そんなことは決してないとする。社員の健康の保持・増進を通じて、「今日も一日、仕事に集中し、成果につなげるぞ」「社員を大切にしてくれる会社を通じて、お客さま満足の実現に集中するぞ」という社員の「生産性」の向上につながる。

■ 図表2 「従業員の健康」が企業にもたらす効果



出展：東京商工会議所「健康経営に関する実態調査」(2017年)

さらに、目の前の社員を大切にすることで、「企業のブランドイメージの向上」を通じた「人財の採用力強化」にもつながる。

東京商工会議所の実態調査でも、これらの効果が裏づけられている。

2. 事例企業に見る、健康経営の実践

「大阪府健康経営ナビゲーター派遣事業」

(<http://www.pref.osaka.lg.jp/kenkozukuri/kenkokeiei/keieinabigeter.html>)を通じて支援した、株式会社美盛(<https://www.yoshimori-tonyu.com/>)の事例を簡単に紹介する。できたて豆腐キット「べっぴんさん豆腐」を全国のホテル・旅館の朝食ビュッフェなどに販売し、売上を伸ばしている企業である。

「幸せ補助食品作り」を経営理念に掲げている。お客さまに健康と笑顔をお届けするためには、まず社員が「健康」でなければならぬと考えていた。これまでも社員の物心両面の幸せを追求してきた企業であり、定期健診受診など、健康経営推進の土台となる点はすでに整っていた。その上で、SWOT分析による戦略・戦術の整理や、保健師による健康セミナーの開催を通じて、「自社の主力商品である豆乳が、お客さまの健康の保持・増進にとって、とても効果がある」ということをあらためて社員が再認識することになった。「会社の商品をみんなで食べて、新しいアイデアを出し合う」など、商品開発や商品提案につながる動きも社内に生じつつある。また、70歳を超える社員も働いており、転倒防止などを念頭に環境整備活動などを積極的に実践するようになっていく。「人時生産性」の向上を目指し、集中して仕事に取り組んだ改善の「見える化」を進め、健康経営のPDCAを回している。

なお、株式会社美盛は、健康経営の実践を通じ、経済産業省が施策推進を行っている健康経営優良法人2019(中小法人部門)の認定を受けるに至っている。

(https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/healthcare/kenkoukeiei_yuryouhouzin.html)

3. コラボレーションの重要性

健康経営の推進には、さまざまな専門家の知見が必要となる。経営面では、中小企業診断士、法令面では社会保険労務士、健康・医療面では、保健師・管理栄養士、産業医などの知見が必要となる。経営面においては、業種特性など、さまざまな専門性が求められる。その意味で、「ネットワークの構築」が健康経営支援では、大変重要となる。私は、診断協会大阪支部の健康経営研究会に属している。先の「大阪府健康経営ナビゲーター派遣事業」も多くの優秀な研究会メンバーと共に実施している。大変心強く、とても感謝している。

健康経営優良法人認定制度

健康経営優良法人認定制度とは、優良な健康経営を実践している企業等を「健康経営優良法人」として顕彰する制度です。経済産業省が制度を設計し、日本健康会議(※)が認定します。この認定を受けることで、以下のロゴマークを企業のPR等に使用できます。また、地域の金融機関の低金利融資や自治体の公共調達における加点等、各地域の優遇措置を受けられることがあります。



(引用 経済産業省 健康経営啓発チラシ)



診断士
略歴

株式会社マンツーマンコンサルティング代表取締役。健康経営エキスパートアドバイザー・中小企業診断士・特定社会保険労務士。京都大学法学部卒。

令和元年度 「診断士の日」記念事業の開催情報

11月4日の診断士の日を記念して、近畿各地の診断士協会において、記念事業が開催されます。各地の開催情報を集めましたので、奮ってご参加ください。

①イベント名、②内容、③日時会場、④申込方法、⑤連絡先

福井県中小企業診断士協会

- ①「地方創生」シンポジウム
～北陸新幹線開業まで3年半、観光の産業化に向けて「福井」がすぐやるべきこと～
- ②基調講演：藻谷 浩介氏(株)日本総合研究所 主席研究員
著書：「デフレの正体」「観光立国の正体」「里山資本主義」など
テーマ(仮)：「北陸新幹線開業まで3年半、観光の産業化に向けて「福井」がすぐやるべきこと」
パネルディスカッション
テーマ(仮)：「北陸新幹線開業で福井はこう変わる…私たちが準備する具体的アクション」
コーディネータ：竹内 邦夫氏(協同組合福井ショッピングモール 理事長/中小企業診断士)
パネリスト(予定)：
江川 誠一 氏(福井県立大学地域経済研究所 講師)
岩崎 正夫 氏(まちづくり福井(株) 代表取締役社長)
山口 賢司 氏(株)グランディア芳泉 代表取締役専務)
佐々木 大二郎 氏(えちぜん鉄道(株) 営業開発部 部長)
- ③令和元年11月15日(金) 午後1時30分～
福井商工会議所ビル 地下1階 コンベンションホール
- ④WEBまたはFAX FAX：0776-67-7429
- ⑤(一社)福井県中小企業診断士協会
TEL：0776-67-7447

奈良県中小企業診断士会

- ①ならどットFM(ラジオ)にて30分間生放送番組主催
- ②不特定多数のラジオリスナーに対して、以下の内容の放送を行い、中小企業診断士の地位向上などを図ります。
(1)中小企業診断士の概要について、中小企業診断士とはどんな資格であるのか、具体的にどんな役割を果たしているのかについて説明します。
(2)奈良県中小企業診断士会所属の診断士から、実際に行っていることについて説明します。
(3)奈良県中小企業診断士会の活動について、奈良県中小企業診断士会の主な活動内容、今後行っていく予定について説明します。
(4)その他参加者が独自にPRしたい内容についてフリー発言でアピールします。
- ③2019年11月4日(月) 19時～19時半
会場：ならどットFM
- ④ラジオ聴取：電波の届くエリアは奈良県奈良市、生駒市、大和郡山市、大和高田市全域
- ⑤一般社団法人奈良県中小企業診断士会
TEL：0742-20-6688 (事務局)

滋賀県中小企業診断士協会

- ①「中小企業診断士の日」記念イベント
テーマ：自治体のパートナーになる
- ②【指針編】 滋賀県産業振興ビジョン(仮)
滋賀県 商工観光労働部 部長 森中 高史氏
【情報編】 経営支援のお役立ち情報
独立行政法人 中小企業基盤整備機構
中小企業支援アドバイザー 松田 茂氏
【事例編】 自治体のパートナーになる
一般社団法人 埼玉県中小企業診断協会 理事 山田 静也氏
- ③2019年11月7日(木) 14:00～17:00
滋賀ビル (JR大津駅前) 9階 会議室
- ①「中小企業診断士の日」記念イベント
テーマ：経営をデザインする
- ②特別講演：一般社団法人 大阪府中小企業診断協会 森下 勉氏
- ③2019年11月5日(火) 14:00～17:00
滋賀ビル (JR大津駅前) 会議室
- ①「中小企業診断士の日」記念イベント
テーマ：人材採用と定着
～人手不足の中でも持続的成長を実現するために～
- ②講演：
【人材の採用】
一般社団法人 滋賀県中小企業診断士協会 西村 剛史氏
【人材の定着】
一般社団法人 滋賀県中小企業診断士協会 樋田 昌子氏
- ③2019年11月12日(火) 14:00～17:00 大津市旧公会堂会議室
- ④いずれも、協会のWEBサイトから <http://shiga-smeca.net/>
- ⑤一般社団法人 滋賀県中小企業診断士協会
TEL：077-511-1370

兵庫県中小企業診断士協会

- ①中小企業診断士の日 特別イベント
「午後は〇〇(まるまる)中小企業診断士の日」
～中小企業支援における診断士の役割～
- ②基調講演：株式会社そだてる 小畑 秀之氏
パネルディスカッション：様々な支援機関に在籍する現役診断士によるパネルディスカッション
グループワーク：レゴ®シリアスプレイ®の手法を使った「今日の振り返り」
- ③2019年11月4日(祝)13:30～18:00
神戸市産業振興センター 901会議室
- ④WEB申し込み <http://bit.ly/shindanshi-day2019>
- ⑤一般社団法人 兵庫県中小企業診断士協会
TEL：078-362-6000

大阪府IoT推進ラボ事業



IoTリスタート! セミナーの様子

事業の概要

「大阪府IoT推進ラボ事業」とは、IoT活用によるものづくり企業・サービス事業者の生産ライン・事業場の生産性向上を目指すものです。当事業は「IoTリスタート! セミナー」と「IoT診断」、「IoTマッチング」を中心として行われています。

受診企業の募集にあたっては、「IoTリスタート! セミナー」を開催し、IoT導入企業の事例発表や諸外国のIoT先進事例を紹介しています。また、各種展示会にも出展し、事業内容を広く発信しています。

「IoT診断」は、企業経営者の「IoT導入の具体的方法が分からない」、「IoT導入による費用対効果が知りたい」などのお悩みを解決し、IoT導入で生産性の向上や働き方の改革を図るため、「IoT診断員」が企業を訪問し、どの業務プロセス・場所に、どれくらいの規模でIoTを導入するのが最適かを、診断・提案します。

「IoTマッチング」は、IoT診断の結果を受け、IT/IoTの導入・実装を進める企業に対して、IoTやロボットの構築経験を有し、導入に必要なソフトウェア、センサーなどのデバイス、通信環境などを組み合わせ、導入企業のニーズにあったIoTシステムを構築する「システムインテグレーター」と呼ばれる業務を実施できるIT事業者を紹介します。

このうち、IoT診断を担当するIT/IoTに詳しい中小企業診断士の紹介依頼が当協会にあり、以下の6名がIoT診断員として業務に当たっています。

IoT診断員：(一社)大阪府中小企業診断協会所属
秋松郎、石井誠宏、島田尚往、西谷雅之、古川佳晴、山口透

IoT診断

企業より当事業への申し込みがありましたら、まずIoT診断員が企業を訪問します。生産やサービスの現場の状況を調査し、生

産性の向上が見込める業務・場所を確認した上で診断書を作成し、企業に提案します。診断の結果、IT/IoTの導入・実装を行うことが適当と判断された企業は、IoTマッチングへと進みます。その後も、大阪府の担当者が随時進捗状況の確認を行います。

IoT診断は、今後の企業の方向性を決定する重要なものであり、IT/IoTに限らず企業経営に関する幅広い知見が必要とされます。個々の専門性をもって経営全般に関する幅広い知識を有する中小企業診断士の能力が生かされた事業となっています。



出典：大阪府IoT推進ラボ事業ホームページ

診断企業の中には、IT/IoT導入以前に業務改善、整理が必要な企業もありました。システム導入が前提となるITベンダーではなく、客観的な第三者として評価できる中小企業診断士が行ったことにより、企業に対して最適な提案ができたと考えます。

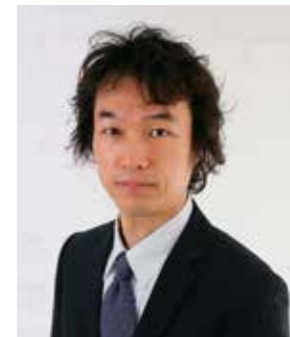
(文責：西谷 雅之)

大阪府IoT推進ラボ事業

<http://www.m-osaka.com/jp/service/iot.html>

診断士略歴

2009年診断士登録。
事業再生、経営改善、IT化支援などを専門とする。



私のおススメ「ワイヤレスイヤホン」

皆さんは、時に自分を縛る何かから解き放たれたいと思っ
たことはありませんか？

私はあります。親から言われたことに反発してみたり、
学校のルールを破ろうとしてみたり、やったらアカンと言
われるとやりたくなったり……誰しもそんな経験があるの
ではないでしょうか。

さて今回、私がおすすめるのは、そんな皆さんを解放
してくれる「ワイヤレスイヤホン」です。普段、音楽を
聴くときや、動画や映画を見るとき、ビデオ会議をする
ときなど、さまざまなシーンでイヤホンを使用することが
あります。私はApple純正の「AirPods2」を使用し
ていますが、最近、Bluetoothを使用したワイヤ
レスイヤホンもたくさんの種類が増えてきましたので、見
かける機会も多くなってきたのではないのでしょうか。

ワイヤレスイヤホンのメリットとして一番大
きい点は「コードからの解放」です。

スマートフォンをカバンにしまったまま使用
でき、コードがないので使用感が軽くなります。またコード
を気にしながら使用する、コードが
引っ掛かる、カバンの中で絡まる、ケーブルが
断線する、タッチノイズといわれるイヤホンケー
ブルが服などに擦れるとき「ガサゴソ」という
音がするなど、有線のイヤホンで不都合に感じ
ることが無くなります。

同時に、最近のスマートフォンでは充電とイヤホンのコネ
クタが一緒にイヤホンジャックが無くなってきているため、
充電しながらイヤホンを使用するとき、気にせず使用でき
る点もワイヤレスイヤホンのメリットだと感じています。

とはいえ、私自身も購入までに何も心配事がなかったわ
けではなく、例えば「電池持ちと充電の煩わしさ」「通信が
途切れる」「耳から落ちそう」の3点は気になっていました。

実際に使ってみると、電池持ちは4時間～5時間程度は
持つため気になることはありませんし、ケースにしま
えばすぐに充電ができます。私は通勤や移動の比較的短い

時間で使うことが多いため、数日はケースの充電をしなく
ても十分持っています。

通信の途切れについては、気づかないレベルで起きてい
るのかもしれませんが、私は気になったことがありませ
ん。また落ちそうだと感じたことは一度もなく、耳に合
う、合わないがあるのかもしれませんが、外でランニング
する際でも心配したことはありません。

このようにさまざまなメリットを手に入れられるワイヤ
レスイヤホンですが、全てのデメリットから解放されるわ
けではなく、ワイヤレスならではのデメリットもあります。

1 点目は、いくら電池が持つといっても、定期
的に充電をする必要がある点です。普段はそ
こまで面倒に感じませんが、充電を忘れてしまっ
て電池切れしたときのショックは大きいものです。

2 点目は、使用中すぐに音量を下げることで
きかないという点です。機種固有の話になるか
もしれませんが、例えば、コンビニのレジなどす
ぐに外の声を聴きたいときなど、今まではケー
ブルの間にあるボタンで音量を下げることはでき
ましたが、私が使用している「AirPods2」では一度耳
からとる必要があり、少し面倒に感じます。

私としては、デメリットを感じる部分を差し引
いても、余りある「コードからの解放」という
メリットをくれるワイヤレスイヤホンをお勧めしています。
皆さんもぜひ一度、体験して
みてください。

今回は、松田大輔さんのお
ススメを紹介いただきます。
お楽しみに。

■ 田代 博之

診断士
略歴

数社での営業経験を経て、現在はシステム開発会社で
IoTソリューション営業に従事。ITと営業とミャンマーを
キーワードに兼業活動も実施中。2017年に中小企業診断士登録。



知っておくべき トピックス

今年の通常国会で「中小企業の事業活動の継続に資するための
中小企業等経営強化法等の一部を改正する法律」(いわゆる「中小企
業強靱化法」)が成立し、この7月に施行され、自然災害などに対する
中小企業の事業継続力の強化を図る新たな施策がスタートしました。

1.背景

平成30年度は、西日本豪雨、台風19～21号、大阪北部地震、
北海道胆振東部地震など大規模な自然災害が相次いで発生し、数
多くの中小企業が被災しました。近年、水害リスクも上昇していると
され、首都直下地震や南海トラフ地震といった大規模地震の発生も
想定されています。一方、中小企業における自然災害への備えは、
リスクの認知が十分でなく、優先順位が低いのが実態であり、また、
人手やノウハウの不足などからBCP(注1)の策定などの事前対策
の取り組みも低調(BCP策定率16.9%(2019年版中小企業白書))
との調査結果も出ています。

中小企業庁は外部有識者による「中小企業強靱化研究会」を設
置・検討して「中小企業強靱化対策パッケージ」を取りまとめ、上
記法改正を行い中小企業の事前対策の取り組みを促進することと
しました。

(注1) BCP(Business Continuity Plan:事業継続計画)とは、企業が自然災
害、大震災、テロ攻撃などの緊急事態に遭遇した場合において、事業資産の損
害を最小限にとどめつつ、中核となる事業の継続あるいは早期復旧を可能と
するために、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法、
手段などを取り決めておく計画をいう。

2.中小企業強靱化対策パッケージ

- (1) 公的認定制度の創設と認定事業者への支援
自然災害に備えた事前対策を強化する中小企業の取り組みを
「事業継続力強化計画」として経済産業大臣が認定する公的認
定制度を創設し、認定事業者は税制・金融などの各種支援措
置を受けることができる。
- (2) 保険加入などリスクファイナンスの取組促進(公的認定制度の取
組内容に盛り込み)
- (3) 2018年度補正予算を活用した取り組み(商工会・商工会議所
による啓発活動、ワークショップやハンズオン支援、指導人材育
成など)
- (4) サプライチェーン上の親事業者、地方自治体、損害保険会社・
代理店、地域金融機関、商工団体などの中小企業を取り巻く関
係者からの働きかけ

3.事業継続力強化計画

- (1) 計画で求められるもの
事業継続力強化計画(従来のBCPに相当)は、防災・減災対策

診断士
略歴

2013年中小企業診断士登録。2016年に独立し、経営
コンサルティング、BCP策定支援、補助金申請支援など
に従事。事業継続力強化・BCP研究会代表。

の第一歩として自社の事業の特長を踏まえた実効性あるものとす
ることが必要ですが、何十ページもの詳細な計画文書は求めら
れていません。中小企業庁の計画策定の手引きに従い、以下
のStep1～5を検討することで、実効性のある計画を策定するこ
とができます。

Step.1 事業継続力強化 の目的の検討	何のために、この取り組みを行うのかを明確化
Step.2 災害リスクの 確認・認識	ハザードマップなどを活用し災害リスクを確認・ 認識し、人・物・金・情報の4つの切り口から自 社への影響を検討
Step.3 初動対応の検討	災害が発生した直後の初動対応を検討(人命の 安全確保、緊急時体制の構築、被害情報の把握・ 被害情報の共有など)
Step.4 人・物・金・ 情報への対応	Step2で検討した自社への影響を踏まえ、事業 継続に重大な影響を与える可能性の高い経営 資源について対策を検討
Step.5 平時の推進体制	実効性を確保するために平時から行う取り組み を検討(経営層のコミットメント、定期的な訓練 など)

(2) 認定事業者への支援措置

- ① 税制上の優遇措置：認定計画に従って取得した一定の設備
(自家発電機、排水ポンプ、制震・免震装置など)について、
取得価額の20%の特別償却
- ② 日本政策金融公庫による低利融資、信用保証の別枠など
- ③ 補助金の加点：ものづくり補助金などの審査における加点
事業継続力強化計画の様式・手引きなどの詳細は、中小企
業庁の下記サイトを参照ください。
[https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/bousai/
keizokuryoku.htm](https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/bousai/keizokuryoku.htm)

4.中小企業診断士としての対応

事業継続力の強化は、自然災害など緊急時の危機対応能力の
向上に加え、取引先との関係強化や経営の効率化など、企業価値
の向上につながるメリットもあります。今後、中小企業の意識の変
化や事業継続力強化計画認定制度の利用増が想定されます。診
断士として、支援先の経営状況を踏まえた、柔軟で実効性のある
支援が期待されています。



会員 森 克巳



火曜日交流会(略称・火曜会)

毎月の第二火曜日に、そぞろ診断士が集う会があります。その名も「火曜日交流会」(略称・火曜会)。「火曜日に行われる交流会」故、実にそのままのネーミングですが、その奥深さと幅の広さは一言では言い表せません。そこで、この会の構成と活動内容、諸風景についてお伝えしたいと思います。

火曜会の元となるのが、大阪府中小企業診断協会が主催する「診断士交流会」。この診断士交流会に参加するにあたり、希望者は参加しやすい曜日を申告します。それに基づきグルーピング、発足したのが火曜会です。そう、火曜会はすなわち「火曜日が比較的調整可能な診断士の交流会」であり、同様に水曜会・木曜会も存在します。従って何らの恣意や忖度の無い集合体で、それ故、多様なメンバーで構成されています。

火曜会のメンバーは20名。うち6割が独立診断士、4割が企業内診断士として活躍されており、業種/専門別では、IT関連が4割、製造業が2割の他、小売、教育、社労士、弁護士、メーカー……と実に多彩です。年齢も30代~70代とおよそ3世代分をカバー。また当会で特筆すべきは、幹事・副幹事を、共に今年診断士として独立を果たした伊澤さん(39)、渡辺さん(45)が担っていることでしょう。勢いのあるお2人が、活気溢れる会に導いてくれています。

火曜会の活動は、第二火曜日に集まって交流するというところに尽きますが、これが実に面白い。毎回二部構成で、第一部が個人発表、第二部は懇親会という流れで行われます。第一部では、2名の発表者が独自のテーマをパワーポイントにまとめ、スクリーンに投影して発表します。この「独自のテーマ」に縛りはなく、自身の業務やノウハウにとどまらず、趣味、野望、人生など、まさに

各人の「今伝えたいこと」が発表されます。すでに行われた4氏のテーマは、

- ①自治体のIT業務をつまびらかにした「知っているようで知らない市町村の実務」
- ②アスリートのセカンドキャリアサポート機関として設立する「日本営業大学の紹介」
- ③ものづくり補助金申請のノウハウ「システム導入への補助金利用」
- ④自身の半生を振り返り今後の展望を描く「自己紹介」と、まさに十人十色。これだけの振れ幅があるのは診断士ならではでしょう。質問・突っ込みも穏やか・かつ適切。興行が深まります。

第二部は、「交流会の真髄は懇親会にあり」との噂に違わぬ充実ぶり。協会近くの歴代御用達の中華料理店にて開催されますが、まずこのお店がすごい。3,000円という価格設定が心配になるほどのラインナップ。美味い中華が10品も並べば、箸も話もとどまることをしりません。独立時の苦労話や現在の仕事、世界経済から家族マネジメントまで話は多岐に及び、お悩み相談には含蓄に富んだアドバイスをいただけます。わずか1時間半のこの場は、ベテランにとっては刺激の場となり、新参者にとっては得難い道標となっています。

火曜会はまだ発足から2回を終えたばかり。これからもさまざまな発表が、メンバーに活力を与えることでしょう。それが個人にとどまらず、地元企業の、ひいては日本の活力につながることを願って、今後も活動を続けてまいります。

(文責：桑田 晃生)



メンバー

岡田 幸徳、高塚 和也、水谷 哲也、石本 均、山本 将嗣、菊田 俱光、森口 雅弘、横山 昌司、長谷川 祐也、廣 雅人、岡田 健一、中田 仁之、渡辺 俊輔、金田 謙一郎、浜田 恒彰、駒谷 尚久、桑田 晃生、伊澤 要平、飯田 清人、奥野 智洋 (敬称略)



水曜交流会



メンバー

篠田 真、若山 千曲、加賀谷 知治、中村 真二、青石 吉司、林 大祐、福岡 祐介、中井 勝博、江口 英樹、前北 正幸、吉松 敏男、多鹿 直樹、高野 実、小池 伸和、江島 忠博、静 広治、西村 雄大、米本 幸平、鈴木 文崇、池上 弘美 (敬称略)

水曜交流会について

「水曜交流会」は今年5月に発足した1年間限定の交流会です。原則、毎月の第3ないし第4水曜日に活動しており、参加メンバーは大阪府中小企業診断協会に所属する中小企業診断士20名で構成されています。会にはプロコンとして活躍しているベテランの独立診断士をはじめ、弁護士・税理士、金融機関やメーカーなどさまざまな業種・業界で活躍しているメンバーが集まっています。また年齢も登録年次も幅広く、専門性や活躍のフィールドもバラバラで中小企業診断士の多様性と奥深さを感じさせる構成となっています。独立診断士と企業内診断士それぞれの情報交換の場としても活発な交流が期待できそうです。

定例会(毎月第3ないし第4水曜日18:30~20:00)

毎月の定例会は原則、第3ないし第4水曜日の18:30~20:00に大阪府中小企業診断協会内のフリースペースなどで実施しています。参加メンバーは多忙な中、この日のためにスケジュールを調整して積極的に参加していますので毎回盛況です。

各回2名ずつの発表者が好きなテーマを決めてプレゼンテーションと質疑応答を行っています。7月末現在までに6月、7月と4名に発表していただきました。発表テーマはそれぞれ

- ①「人工知能(AI)について」
- ②「今、中国で起きていること」
- ③「お茶について」
- ④「突然の労務トラブルを防ぐために」

です。ご自身が興味を持って勉強していることや専門性が高い領域などを熱く、しかも分かりやすく説明していただきました。参加メンバーも単に聞いているだけでなく、質疑応答の際には中小企

業診断士らしい鋭い質問が飛び出すなど、毎回刺激的で活発な会になっています。

発表者が選択するテーマは上記の通りさまざまですが、プレゼン資料の作り込みも非常にクオリティが高く、コンサルティングスキルだけでなく実務的なテクニカルスキルを磨くという観点でも刺激を受けています。

懇親会

毎回定例会の後にはマイドームおおさか近くのお店で懇親会を開き、親睦を深めています。この懇親会では、メンバー同士が自由に意見交換したり、お互いの人柄を深く知ったり、その日のプレゼン内容の追加質問が飛んできたり、さまざまな業界の裏話や最新の話題について解説が聞けたりなど、懇親の席ならではのリラックスした雰囲気であつという間に時間が過ぎていきます。皆さん、お酒で舌が滑らかになってもそこはさすがに中小企業診断士。雑談のような会話でも突然、「経営戦略」や「マーケティング」などの観点で突っ込みが入ります。さらには、その突っ込みにも「中小企業診断士らしい」返しが繰り出されるという構図は、他の懇親会では見ることができない面白さもあり、この懇親会に参加できただけでも価値があると個人的には感じています。

今後について

「水曜交流会」はまだ5月に始まったばかりですが、これからどんな発表が行われるか非常に楽しみです。異なる業界や分野の知見を互いに吸収し、メンバー全員が成長できる交流会を目指していきたいと思っています。

(文責：江島 忠博)



木曜日交流会

木曜交流会は、多種多様な経歴やバックグラウンドを持った中小企業診断士が集まって、個人個人の持ち味を生かした発表を中心とした活動を行っています。活動日は原則毎月第三木曜日で、過去には「新たなサービスに関する考察」「下町ロケットから特許制度を学ぶ」「複雑系一きづきの脳科学」「若者の就業意識とキャリアデザイン」「メーカー出身者から見た日本の住宅建築業の実態」「フランチャイズの道」といった、メンバーの経験や興味を生かした発表がされています。

発表内容は各人に任されていて、かつ原則どんな内容でも自由となっていますから、必然的に発表者が興味や関心を持っていることや、業務に関わることなどが幅広くシェアされ、特に知識の広範な取得が可能となり、普段得られない知識が得られることが多々あります。また質疑応答も活発に行われていて、視点が異なれば見え方が異なるということが顕著に表れていて、発表者としても新たな見方を得ることができる貴重な機会となっています。

定例会が終わるとある意味本番である懇親会が必ず開催されます。診断士個人個人のクセが余すところなく出てくる場所です。発表内容についての意見交換が活発に行われたり、各々の業界の「ここだけの話」なども多く出てきたりします。

交流会参加者には、新人もベテランも、独立診断士も企業内診断士もいますが、そういったことに捉われずに、分け隔てなく、フラットな関係での交流ができ、かつ幅広い発表内容と懇親会でのちょっと普段は聞けない話などが聞けるというお得な会となっています。このままの勢いで盛り上がっていきたいと思っています。

(文責：松田 剛)



メンバー

滝口 謙一、石崎 輝樹、花岡 貴志、山本 哲也、山本 雄三、間部 勝、青木 孝之、田中 暢彦、南川 昌孝、藤田 浩幸、松本 与土隆、荒尾 康宏、栗岡 七巳、東 弘人、松田 剛、山中 拓人、藤本 正一、石津 誠治 (敬称略)



第2期『ゆるつなカレッジ』が開講しました！

6月18日(火) キックオフ・オリエンテーション

令和元年6月18日(火) 19時より、「資格を取ってこれから何をしよう?」という方を対象とした「ゆるつなカレッジ キックオフ・オリエンテーション」を開催し、60名の方が参加しました。

「ロールモデルを見つけよう」と題して、各委員の多様なキャリアの紹介や、第1期卒業生により構成される「ゆるつなカレッジ ティーチングアシスタント(UTA)」からも、診断士取得後1、2年目の活動などについてコメントがありました。また、参加者同士がお互いを知り、ゆる~くつながることを目的としたグループワークも行いました。

7月16日(火) ゆるつなカレッジ(第1講)

令和元年7月16日(火) 19時より、マイドームおおさか8階第6会議室において「ゆるつなカレッジ第1講」が開催され、48名の方が参加しました。

1.開講のあいさつ

府協会 風谷理事長から開講にふさわしい力強いあいさつとともに、第2期「ゆるつなカレッジ」がスタートしました。

2.あなたの知らない診断士の世界

「診断士の世界、府協会に関すること、知りたいこと」をテーマに、5~6人のグループで話し合い、質問項目を発表しました。「新しい研究会の立ち上げ方は?」「実務補習の講師の決め方は?」「青年部は具体的にどんな活動をしているのか?」など府協会に関することや、「企業内診断士の活躍の仕方? 研鑽の仕方は?」「どうやって稼いでいるのか?」「独立後の仕事の取り方は?」など、診断士フレッシュアーズが知りたいことについて、各委員からリアルな回答をしました。イメージが湧きにくい診断士の世界や府協会について知る良い機会となったのではないのでしょうか。

3.情報提供

「具体的な診断士活動の実践例」と題し、参加者からの質問には上がりませんが、運営スタッフが伝えたいことを話しました。また、第2講の講義内容について少し紹介しました。

4.アンケート

入学理由や本日の感想などについてのアンケートに協力いただきました。以下、アンケートに記載していただいたコメントの一部を紹介します。



【入学理由】

- ・同期のネットワークをつくりたい、仲間とのつながりをつくりたい
- ・資格の活用方法、活動の方向性のヒントを得るため
- ・さまざまな知識や診断士のリアルな姿を知りたい

【本日の感想】

- ・診断士や府協会の役割や活動内容についての理解が深まった
- ・普段聞けないこと、多くの方の意見、実体験、本音の話を聞くことができ良かった
- ・新たなメンバーとつながりをつくることができた
- ・何か具体的に行動していきたいと思った
- ・アウトプットを出したい など

5.懇親会

診断士といえばコレ!カレッジ終了後の懇親会には、受講生30名のほか、理事長、委員や卒業生を合わせて総勢43名が参加し、交流が盛況に行なわれました。

先輩診断士のキャリアや情報提供、他診断士の多様な話を参考に、自身の活動の仕方や方向性について気づきがある第1講になったのではないのでしょうか。

「ゆるつなカレッジ」を通じて診断士フレッシュアーズが診断士としての第一歩を踏み出していくことを期待しています。

【今後のカレッジ開催予定】

- 第3回 11月14日(木) 19:00 ~ 20:50
- テーマ:「診断士としての稼ぎ方」

(文責：会員サポート委員会 坂野 圭吾)



スキルアップ研修報告(5月) 診断士が行った創業100年続く会社の事業承継とスモールビジネスの実践

1. 会社概要・沿革

明治35年に渡辺藤五郎により、山梨県富士吉田の地場産業である絹織物から、紳士服裏地を織り、全国に販売する事業をスタートしました。創業より117年にわたりスーツの裏地をつくり続けています。その他取り扱い商材は、スーツ職人さんが使うスーツをつくる材料で、裏地、ボタン、毛芯、たれ綿、スレキ、肩パットなど、表生地以外のスーツをつくる商材を全て扱っている製造卸問屋です。

現在の私で4代目、従業員数は私を含め正社員が4人、アルバイトが5人の小規模企業です。

2. 事業承継のいきさつ

7年前の私が32歳の時に、父が末期がんのため急きょ入院することとなり、SEの仕事から急きょ父の会社に入り、その半年後、父の死去により引き継ぎなく、事業を承継することとなりました。

3. 事業承継後

32歳で業界未経験であり、従業員の問題、同族経営独特の諸問題、万年赤字経営など、事業承継は障壁の多いものとなりました。まず立て直すにも、従業員は50代、60代、70代と父親世代の年齢ばかりで危機感が全くなく、私の言うことは実行してくれませんでした。そんなとき、当時2歳だった子どもを見て、「2歳の子どもも言うことを聞かないし、理解できないのと同じことだ」と感じ、こちらが過度に期待せず、やってくれたらうれしいという、子どもに接する感覚で従業員に接することで、スムーズに仕事ができるようになりました。



会員 渡辺 直規

診断士略歴

SEを3年経験し、独立してフリーランスのSEを4年、現在は創業明治35年の株式会社渡辺藤商店を承継し4代目の代表取締役となる。紳士服の裏地、ボタン、付属などのスーツをつくる材料を製造販売する会社を経営。スーツをつくる人に、表生地以外を販売するニッチな分野だが、ここにしかない商品を追求し、オーダースーツ業界を盛り上げている。

4. 歴史と同族経営の問題

歴史がありかつ同族経営の場合、若い経験不足の社長に対して父を知る身内からたくさんのアドバイスをいただきます。しかし赤字でありその体質、風土、ビジネスモデル自体を変革したいと考えている場合、これらのアドバイスは少なからず抵抗となる場合がある一方で、無視することもできません。しっかり聞かざるを得ない状況で3年目頃から、次第に認めてもらえるようになりアドバイスも少なくなってきました。このようなことは、事業承継の際によくあることだと思いますが、しっかり聞いて、聞き流すのが一番良い方法だと実感しております。

5. 経営者としてのスキル

さまざまな障壁がありましたが、若さと未熟さから「経営者とはどういうものか」分からないまま承継しました。そして松下幸之助、稲盛和夫などの書籍に書かれていることや、「一番早く出社する」「便所掃除をする」とか、「経営者は人の鏡となる」ことなど言葉にプレッシャーを感じておりました。しかし、生前父親が家族を集めて伝えた言葉を思い出しました。それは「会社でも従業員のことも無く、子どものことが心配だ」ということでした。父の言葉が、神様のような経営者の言葉ではなく、子どもとの時間を大切にしたい、仕事も充実できる会社をつくる、それが経営者であると気づかせてくれました。

6. 最後に

ちまたにある経営者像は大きく、立派な会社であることが多いですが、無理せず、身の丈に合った経営をし、会社の歴史よりも自分の大切なものを守り続けることが大切です。このセミナーを通して、診断士の先生方に事業承継後も後継者が無理をせずのびのびと経営を楽しんでもらえるようにご支援いただければと願っております。



スキルアップ研修報告(6月) 使える! 「ビジネスモデルキャンパス」講座

ビジネスのスピードが加速し、グローバル化の波が押し寄せ、業界の垣根を越えた競争が激化する中、企業は予測不可能な外部環境に対応して、強みを生かしつつ自らも変革の探索をしないと生き残れない時代となっています。

良い物をつくれれば売れる“プロダクトイノベーション”時代から、顧客の問題を解決するために新たなやり方(プロセス)で価値を創る“ビジネスモデルイノベーション”時代へと移り変わっていることを背景に、国も“経営デザイン”の必要性を論じています。

内閣府が推進する「経営デザインシート」は、企業を“価値創造メカニズム”と定義し、これからの価値を生み出す仕組みを構想するための思考補助デザインツールと位置付け、「知的財産推進計画2019」では「経営デザインシート」の取り組みの強化を施策に盛り込んでいます。

そうした背景の中、「ビジネスモデルキャンパス」(以下、BMCと記す)は自社での活用はもちろん、中小企業を支援する際にも大変有効なツールです。現に、「経営デザインシート」の作成テキストの中でも、BMCはビジネスモデルを考えるうえでも有効なツールとして紹介されています。

BMCは、ビジネスモデルを“ビジネスの構造設計”と捉え、顧客に価値を創造し提供する仕組みを9つの要素で表します。それぞれの要素が相互に関連し合い、つながりが把握できるだけでなく、その仕組みを強みに変えるための、自己強化ループを描くことも必要であることを教示します。また、今までのビジネスから得た資源をもとに、新たな価値を顧客に提供することで、さらにビジネスを強める仕組みの理解にもつながります。

このように、BMCは、自社の現状の姿を認識するチェックシートの役目だけでなく、ストーリーとしての戦略の展開を導き出す役目、さらには絶え間ない進化を考えるための役目も担うツールとして活用できます。使用する場面やステージによっていろいろな使い方ができるのが魅力です。

スキルアップ研修では、アマゾン为例に、ECビジネスのビジネスモデルと、それによって培ったIT技術によるアマゾン・ウェブ・サービスのビジネスモデルのお話をさせていただきました。

また、BMCは、個人で作成するだけでなく、共通言語として、チームと一緒に作成し、経営戦略に役立てることが可能です。実際、IBM、アマゾン、グーグルなどといった世界大手企業をはじめ、日本でも富士通、NTTアドバンステクノロジーなどの大手企業の他、中小企業や行政、ビジネススクールでも活用が進んでいます。

スキルアップ研修でも、日々の業務や支援に活用していただけるよう、ワークを中心とした内容にしました。個人のBMC作成と、仮想事例を取り上げ、現在のBMC、そこから想定される将来の事業戦略策定、ならびに将来のBMCをチームで作成していただきました。短時間ながら、少しでもBMCを理解していただき、活用の仕方を体感していただけたのではないかと思います。

「ビジネスモデルキャンパス」は、著作権などは関係なく、どなたでも幅広く使用できます。ぜひ業務にお役立てください。

会員 大西 真由美

診断士略歴

ビジネスモデルイノベーション協会認定コンサルタント。「ビジネスモデルキャンパス」を使って、経営改善・創業支援を年間200件以上行っている。2013年中小企業診断士登録。





スキルアップ研修報告(7月) 「中小企業における管理会計の実務と戦略的意思決定」

1. 研修の目的

独立してから今日まで、「財務」という分野について「結局のところ、財務は過去の実績をまとめたものであり、財務分析などを行っても、これからの経営には役に立たない」、また「診断士であれば未来のことを語れないとダメだ」といったご意見を伺うことが多々ありました。そのように仰る方が思い浮かべている財務のイメージは、おそらく主に企業が作成している決算書や試算表などではないかと思われます。確かにそれらの資料は過去の業績を、社外の利害関係者に説明することを目的として作成されたものであるため、上記のように考えられるのも至極当然であると思います。

しかし、財務の世界には、過去の業績を報告することを目的とした「制度会計」の他に、経営計画の策定や経営者の意思決定、また社内での目標(KPI)設定など、会社の未来を語るのに有効な「管理会計」という分野が存在します。今回の研修では、この管理会計について、その中でも制度会計からの入り口としての役割を果たす「直接原価計算」にスポットを当て、その基本的な考え方から戦術的意思決定への活用方法をご説明させていただきました。

2. 全部原価計算と直接原価計算

直接原価計算について考える前に、全部原価計算の問題点について理解する必要があると思われます。全部原価計算では棚卸資産に固定費が含まれるため、生産量を増加させ在庫を積み上げることで製品単位あたり原価を引き下げ、容易に増益を図ることが可能です。これは固定費の経費計上を棚卸資産に含めることにより経費化の先送りをしたことによりですが、一方で、在庫掃き出し局面においては、先送りした在庫固定費が経費化され粗利益率を悪化させることとなります。直接原価計算においては、固定費を全額当期の原価として計上し棚卸資産を変動費のみで構成することで、棚卸資産に影響されない正常な収益性を判断することが可能となります。

会員 平原 賢

診断士
略歴

事業会社、コンサルファームを合わせ20年間に渡り、財務分野の業務に従事。2018年4月に中小企業診断士として独立し、事業再生、商店街活性化支援などに携わっている。

3. 戦術的意思決定への応用

直接原価計算の考え方は、さまざまな経営判断において活用できます。今回の研修では、価格設定、セールスマックス、新規受注可否、内製・外注の検討、事業撤退の意思決定の考え方についてご説明させていただきました。また、併せて損益計算書からは判断しにくい、投資に対する生産性をモニタリングする指標として「ROIC(投下資本利益率)」をご紹介します。中小企業におけるKPI設定に有効と思われる考え方をご説明させていただきました。

4. 中小企業診断士および財務担当者の財務との関わり方

直接原価計算により会社および各事業、各製品の正しい収益性を把握し、現状の経営状況の把握や、経営課題の抽出および施策立案、また今後の経営における意思決定を行うのに極めて有効であると考えます。入手した財務情報を目の前にしながら思考停止に陥ることなく、そこから過去の経営における多くの物語を読み解き、さらにそれらを発射台とした未来の物語を語れるようになることは、中小企業診断士、また企業の経理財務担当者が、経営者にとって良きアドバイザーになるための有効なスキルであると思っています。



スキルアップ研修 今後の予定(10月~12月)

◆10月のスキルアップ研修

日時 令和元年10月23日(水)
18時30分~20時30分
会場 大阪商工会議所 地下1階 2号会議室
テーマ ITセキュリティはどこまで対応すべきか
講師 浜田 恒彰氏(大阪府協会会員)
内容

最近ではモバイルIT、IoTの進展により、脆弱なIT機器がネットワークに接続されるケースが増加していることから、その様な機器をターゲットとするセキュリティの脅威について、語られることが増えています。ただし、セキュリティ対策はやればやるほどきりがなく、特にセキュリティに人員や投資をそれほど投入できない中小企業は「どこまで対応すべきか」の悩ましい問題を抱えています。講師は情報処理安全確保支援士の資格も取得しており、現在も企業で生産本部の情報管理責任者を務めます。基本的には「業務あつてのセキュリティ」という考えであり、最近のセキュリティの動向や、安全確保支援士の講習で語られるセキュリティ全体を俯瞰しながら、「全てをできるわけがない」の観点で、いかに割り切って対応していくかについて、独断と偏見でお話しさせていただきます。

◆11月のスキルアップ研修

日時 令和元年11月27日(水)
18時30分~20時30分
会場 マイドームおおさか8階第6会議室
テーマ 「ゆるカレ」を通じて学んだこと・得たこと
~ゆるつなカレッジ卒業制作~
講師 但馬 久美氏、松田 大輔氏、岩崎 弘之氏、永山 貴久氏
(大阪府協会会員)

内容
昨年からはじめた会員サポート委員会主催の「ゆるつなカレッジ」。昨年は約50名が受講しました。今年度は受講生数が昨年度を超え、さらに活気を帯び、受講生からも高評価を得ております。講義では診断士に成りたての会員向けに、協会・診断士資格の活用方法や診断士としての心構えなどを、運営委員および多様なゲストスピーカーから学んでいます。
今回のセミナーでは、昨年卒業した1期生が「ゆるカレ」や数年

の診断士活動を通じて何を学び、どう生かしたのか、ご自身の活動内容とともに発表させていただきます。「企業内で働きながら最大限に診断士資格を活用している事例」、「長年の企業内キャリアを生かし、独立した事例」の2つのテーマで発表いたしますので、企業内診断士・独立診断士問わず、学んでいただける内容となっております。

◆発表テーマ
但馬 久美:【企業内】人事×心理学×診断士=人財施策・育成支援セミナー講師
松田 大輔:【企業内】経営企画×診断士=選択肢のある人生
岩崎 弘之:【独立】観光×MBA×診断士=観光業支援コンサルタント
永山 貴久:【独立】生産技術×IoT×診断士=単著本の商業出版

◆12月のスキルアップ研修

日時 令和元年12月18日(水)
18時30分~20時30分
会場 産業創造館 5F研修室C
テーマ 診断士ならできる IT/IoT/AIを活用した、生産性向上や付加価値向上の提案ポイント
講師 山口 透氏(大阪府協会会員)

内容
「世の中ITが溢れているけれど、この業務ってITやAIで効率化できない?」や「この会社にIoTやロボットを導入したら生産性が向上できるんじゃない?」と考える診断士は多いでしょう。しかし「ITがよく分からないから」や「プログラムはつくれないから」という気持ちが先立って、クライアントや自社の業務にITやIoTを取り入れることをちゅうちょしていませんか?
この研修では、IoTの実機(センサーやクラウドなど)を使いながら、私が行ってきた「IT/IoT/AI活用による業務改革と生産性向上の事例」をもとに説明します。ITに詳しくなくてもできる、「診断士が考えるべきITを活用した生産性向上の提案ポイント」をお伝えします。

この研修の対象者:
IoTやAIなどよく分からないけど興味がある方、クライアントや自社業務でIT活用を求められているが、どのように整理すれば良いか分からない方など。



プロコン道場「セミナー講師養成講座」報告

1. はじめに

今年、初めての取り組みであるプロコン道場「セミナー講師養成講座」が2019年4月22日から6回にわたり開催されました。この講座は「仕事が殺到するセミナー講師になる方法！ 6日間完全マスターコース」として、全6日間の講座を通じ、セミナー講師に必要な、①話し方、教え方である「スピーチパワー」②あなたから聞きたいと思ってもらう「パーソナルパワー」③満足を与える内容をつくり出す「コンテンツパワー」④分かりやすい「ツールパワー」からなる、4つの講師スキル（パワー）を身に付けることを目的に、特に独立されたばかりの方、近いうちに独立を考えられている方を対象として企画しました。定員は限定8名（会員のみ）で募集し、満員御礼となりました。今回の講師陣は、セミナー講師として活躍する診断士の中でもそのテクニック・実績に高い評価を集めている専門家です。民間での類似のセミナーでは高額な受講料がかかりますが、当セミナーの趣旨に賛同していただき、今回は、思い切った受講料で開催することができました。

2. 講師陣と担当プログラム内容

プログラムは6人の講師陣の熱い講義と、実習で展開されました。
1日目：大倉啓克氏（株）アフェクト代表⇒ セミナーの柱となる4つのパワー（柱となる「スピーチパワー」「パーソナルパワー」「コンテンツパワー」「ツールパワー」）の概要を学び、特にプロの講師としての心構えと対人スキルアップを実習。



2日目：片山祐姫氏（OFFICE AIR代表）⇒ セミナーに最適なパワーポイントのつくり方、受講生を惹きつけるセミナーコンテンツのつくり方など、実践的なセミナーの中身をどうつくるかの、学びと経験。



セミナー講師養成講座

～仕事が殺到するセミナー講師になる方法！ 6日間完全マスターコース～

セミナー講師として活躍中の中小企業診断士が、そのノウハウを会員に公開します。
 ※すでにセミナー講師として活躍の会員の参加はご遠慮下さい。

全6日間の講座を通じ、セミナー講師に必要な、①話し方、教え方である「スピーチパワー」、②あなたから聞きたいと思ってもらう「パーソナルパワー」、③満足を得る内容を作り出す「コンテンツパワー」、④わかりやすい「ツールパワー」からなる、4つの講師スキル（パワー）を身に付けます。

1日目 **セミナー講師の心構えと必要なスキル** 2019年4月20日（土）
 担当講師 大倉啓克
 セミナー講師の4つのパワーの概要を学び、その内、「スピーチパワー」と「パーソナルパワー」を振り返り身に付けます。

2日目から5日目は、おおむね2時間ごとの3部構成とし、1部は1日目に学んだ4つのパワーの内、「コンテンツパワー」と「ツールパワー」を中心に補完します。2部は各担当講師のテーマ別のスキルとネタを学びます。3部は各段階までに学んだ内容を取り入れ、セミナー実習と各担当講師からの評価・助言を得ます。

2日目 **セミナー講師スキル向上実践講座VOL1** 2019年5月11日（土）
 担当講師 片山祐姫

3日目 **セミナー講師スキル向上実践講座VOL2** 2019年5月25日（土）
 担当講師 大西真由美

4日目 **セミナー講師スキル向上実践講座VOL3** 2019年6月8日（土）
 担当講師 中村佳織

5日目 **セミナー講師スキル向上実践講座VOL4** 2019年6月22日（土）
 担当講師 西嶋衛司

6日目 **セミナー講師スキルコンテスト** 2019年7月6日（土）
 担当講師 全員

講師スキルコンテスト（約15分、ビデオ撮影）+表彰+振り返り（ビデオ鑑賞）+評価

※実施時間は1～5日目はAM9:30～PM4:30、6日目はPM11:00～5:00です。
 ※1日目の講座受講は必須です。また2日目～5日目の講座に3回以上欠席した場合、コンテストへの参加はできません。
 ※コンテスト上位入賞者は診断協会が実施するスキルアップ研修に登壇いただけます。

3日目：大西真由美氏（有）グランレーヴ代表⇒ セミナー講師として「売れる」自身の、プロフィールのまとめ方の重要性を学ぶとともに、ワークショップを事例に「セミナーの進め方」を実習して会得。



4日目：中村佳織氏（株）リフェイス代表⇒ 「売れるセミナー」をどう企画し提案するか?といった研修プログラムのつくり方と、



受講生各自のテーマを、どの様に聴衆を引きつけるコンテンツにするかの実践指導。



5日目：西嶋衛司氏（株）サリリエイジング代表⇒ コンテンツパワーの総まとめとして、「申し込みが殺到するセミナー」のネーミングの仕方、セミナー受講生だけでなく、リピート受注につながる



「主催者」の評価アップなど、実践的な指導と、5日間のセミナー講師スキルの総括。

6日目：“セミナー講師スキルコンテスト”として、受講生全員がプロ講師として、自ら選らんだテーマでプレゼンを行い、審査員である、全講師・津田研修委員長の6人が採点し、講評を実施。上位2名は今後、スキルアップ研修講師として登壇予定。



3. 受講生の声

参加した受講生は、全員この研修内容に対するアンケートでは、「期待通り」「期待以上の満足」という感想を述べておられました。「セミナー講師としてのマーケットやバリューチェーンを知ることができた」、「自分が強みとしていくコンテンツの方向性を考えるきっかけになりました」、「腹落ちするプレゼン技術などの向上ができた」、「セミナー講師という可能性を強く感じられるようになりました。ぜひ、セミナー講師としてチャレンジしていきたいと思います」、「集中的に受講生相互の学び合いができたことは有効だった」、などという声とともに、いろんな応用ができるこの研修を、来年以降受講をお考えの会員に、ぜひお勧めしたいという気持ちで一致されていました。



4. さいごに

今回は初回ということもあり、講師の皆さんにも相当時間を掛けた準備、途中のフォローアップ、事後の総括を行っていたが、中身の濃い、受講生の満足度の高い研修として開催できました。来年度以降もより質の高い「プロコン道場」として定着していけるよう研修委員会として取り組んでまいります。

（文責：研修委員 桑山 政明）



土曜セミナー報告(6月)「独立支援セミナー(心・技・体)」

1 はじめに

6月8日(土)の土曜セミナーは、年1度、毎年恒例の「独立支援セミナー(心・技・体)」として、マイドームおおさか8階第6会議室で開催されました。中小企業診断士が独立するために必要なノウハウを「心・技・体」の3つに分類し、その道のプロが解説する形式。

参加者は45名で、3人掛けが出るほどの大盛況。協会会員の過半数を占める企業内診断士の独立志向がうかがえました。

2 内容について

まずは、加藤経営コンサルティング代表加藤秀勲氏による「心(心の霧を晴らす)編」では、「独立した時点で一人の事業者(経営者)であること、スキル・ノウハウを磨く、人格を磨く、お客さまがだれかを理解する必要がある。経営支援とは、企業の『問題解決』をすること、プロとは、提供するサービスで『対価を得ること』」など、独立に際してのプロとしての心構えについて解説しました。



続いて、株式会社原経営サポートの代表取締役、原伸行氏による「技(実践に必要な技を学ぶ)編」では、「独立した瞬間からあなたは経営者、総務・経理・営業・製造全てを1人でこなさなければなりません。独立するプロ(経営者)に必要な力は、①事業意欲、②体力、③コミュニケーション能力(教えられ力)が絶対必要です。また、コンサルタントは良い商売(小資本でスタートできて、顧客から「ありがとう」と言われる)、素直に聞いて前向きに、好奇心をもってチャレンジすることは忘れずに、我々診断士は、自身の仕事を顧客のために他の診断士に頼めるようになったら一人前です」との話がありました。



3 最後に

最後は、株式会社ブレインファーム代表取締役、新谷聡美氏による「体(独立への体制と基礎知識を整える)編」では、独立開業に際してあったもの、やったことについて、ご自身の経験談をもとに、独立当時は公共の仕事、診断士仲間から紹介された案件を一生懸命こなし、とにかく色々な会合に顔を出してアイデアノートを書き溜めたなどの話がありました。その後、これから独立する方への助言として、「得意分野がなくても声をかけていただいた仕事を一生懸命やること」、「仕事の成功に必要な要件をできるだけコストを掛けずに揃えること」、「始めることよりも、継続することが重要」、「顧客の期待を上回らないと次の仕事は来ない」など、厳しくも当然の指摘がありました。



(文責：研修委員会 秋松郎)

「中小企業診断士の日」記念イベント

大阪府中小企業診断協会および大阪中小企業診断士会の共催で、下記のイベントを開催いたします。
皆さん、奮ってご参加ください!

テーマ：多様な人材の活用によるイノベーション

- ・日時：2019年11月1日(金) 13:30~17:00(13:00開場)
- ・場所：マイドームおおさか 2階 Bホール
- ・プログラム概要

- 1) 基調講演：人材育成こそ最強の経営戦略である
～ダイバーシティ経営から事業変革へ
老舗塗装会社3代目社長の挑戦～
株式会社竹延 代表取締役社長
株式会社KMユナイテッド 創業者・社長
竹延 幸雄氏

竹延 幸雄氏 プロフィール：

未経験の女性や外国人、高齢者の正社員採用をはじめ、ベテラン職人の技術伝承など、ダイバーシティ経営に取り組み、2016年経済産業大臣表彰「新・ダイバーシティ経営企業100選」、2017年厚生労働大臣表彰「働きやすく生産性の高い企業・職場表彰」、2018年厚生労働大臣表彰「グッドキャリア企業アワード」、2019年「JAPAN VENTURE AWARDS 中小企業庁長官賞」など受賞。経済産業省ダイバーシティ普及アンバサダー、関西学院大学ハッピーキャリア・プログラム・エグゼクティブパートナーなどを歴任。

2) 特別講演：令和時代における戦略的経営の勧め

～生産性、グローバル、ダイバーシティ、イノベーション～
大阪経済大学経営学部教授 太田 一樹氏

3) 活動発表：事例発表

- ①テーマ：大学や地域などと「混ざる」実践診断士活動
実践イノベーション研究会
(大阪府中小企業診断協会)
- ②テーマ：出入国管理法改正と中小企業の外国人人材活用戦略
講師：成田 将之氏(大阪中小企業診断士会)
- ・企業経営者、支援機関の皆さま、中小企業診断士の他、どなたでもご参加いただけます。
参加お申し込みは、
協会のHP(<https://www.shindanshi-osaka.com/>)、
あるいは同封のチラシからお願いいたします。

マスターズ会員だより

新聞の報道によりますと、最近は晴れの日に傘をさす男子が増えていそうです。

私は記事を読み、その男の人は多分、家庭でも職場でも影が薄いのでは(?)と揶揄していました。今回、協会においてマスターズ会員制度が新たに創設され、私自身たまたま70歳到達者ということで登録されました。マスターズといえば「選ばれた者」というイメージが強いですが、わが身を振り返りますと、とてもそのような認識はなく、ただ単に年齢を重ねただけの「晴れの日の男子傘会員」ということで大変恐縮しています。

平成6年から始まった診断士生活も今年で25年を迎えることができました。これも、ひとえに周囲の人に支えられてきたとの思いでいっぱいです。実習で出会った先生から始まり、協会に入会後に出会った先輩、同僚の先生方からも多くのことを学び、また多くの仕事の機会を得ることができました。これらの出会いは、私にとって心の栄養素となりました。同時に、支援先の社長からも多くのことを学ぶことができました。採用難の時期に、中途採用応募者に3次面接までされるS社長に、私が「このような時期に3回も面接をするような会社では、優秀な人材に逃げられますよ! 良さそうな人であれば即断即決すべきで

す」と助言したところ、「佐々木さん、社員は私にとって家族です。家族を決めるのにすぐに決めることはできませんよ」との返事がありました。また別の社長からは、「当社の最大の福利厚生は社員の成長です。ぜひあなたの心に留めておいてください」との言葉も賜りました。現場で教わったこれらの貴重な教訓は、私自身の企業における組織と人材を考える原点となりました。世阿弥によりますと、芸道には、3つの初心があるそうです。修行開始時の「是非の初心」、修行途中での「時々」の初心、功なり名を遂げた後での「最後の初心」です。

今後とも、診断士人生を続けるに当たり初心を忘れずに精進していくつもりです。

マスターズ会員 佐々木 宏

平成6年中小企業診断士登録。
中小企業診断士、社会保険労務士、行政書士、大阪中小企業診断士会監事、元大阪市環境事業局業務改善委員。



● **金藤 力**

ご縁あって協会に入会させていただきましたこと、とてもうれしく思います。本業は中国関係の弁護士業務をしております、後ろ向きの話が多い仕事ですが、診断士の先生方のお話はとても新鮮で、いつも楽しみにしています。よろしくお願いいたします。



● **平井 義夫**

2年前にメガバンクから地域金融機関へ転職しました。低格付先の審査・事業再生などの業務に約20年間携わっています。今後も自己研鑽に励み中小企業支援・地域活性化に少しでも貢献していきたいと考えています。ご指導のほどよろしくお願いいたします。



● **趣味・特技** 山登り、食べ歩き

● **菊川 富宏**

鉄道会社で約13年間勤務し、決算、資金調達、税務、IR、PR・マスコミ対応などを歴任し、本年8月に起業いたしました。何でも手がけてみたいと思っています。ご指導のほどよろしくお願いいたします。



● **趣味・特技** 社寺仏閣巡り、デジタル雑貨集め

● **渡壁 真也**

電機メーカーで20年余り商品開発と調査研究に携わり、最近では新商品PRや販売促進に注力しています。これまでの経験を生かし、良い商品・サービスの認知度や収益力向上をモットーに、ご支援していきたいと考えています。ご指導のほどよろしくお願いいたします。



● **趣味・特技** 旅行、チーズの食べくらべ

● **戸田 博子**

長年の新聞記者としての取材経験を生かし、時代の変化を見据えた企業診断ができるよう、学び続けたいと思っています。



2006年9月に診断士登録。京都や松山への転勤を経て、今回、大阪に戻り、再入会させていただきます。よろしくご指導ください。

● **趣味・特技** 文楽

● **山本 淳**

中小企業診断士とワークショップデザイナーの掛け合わせで、関西を元気にしたいという想いから診断士を目指しました。関西の中小企業が成長するための支援として、経営改善計画策定や組織開発に携わりたいと考えています。皆さまどうぞよろしくお願いいたします。



● **趣味・特技** ワークショップの企画運営をすること、オートバイで能勢のカフェ巡りすること

● **富廣 祐太郎**

今年で27歳となりました。平成生まれの診断士です。診断士協会というフィールドと若さを最大限に生かし、幅広い活動に挑戦いたします。そして、中小企業や診断士協会に貢献できる人材になれるよう成長していきたいと思っております。よろしくお願いいたします。



● **趣味・特技** 一人旅、筋トレ、麻雀

● **山本 武史**

これまで18年間IT関連企業で営業職に従事してきた経験を生かし、中小企業と地域社会の支援に取り組んでまいります。今は企業に勤めておりますが、さまざまな活動を通じて新たな知識を習得し経験を重ねたいと考えております。よろしくお願いいたします。



● **趣味・特技** 釣り、フットサル

青年部例会

令和となって初めての青年部例会は、令和元年5月25日(土)エル・おおさかで実施しました。全体で42名の参加でしたが、診断士資格を取得して初めてという方や、オブザーバー参加という方が13名でした。



毎年、5月例会は資格取得したばかりという方が多いため、先輩診断士に資格取得後、どのようなことをしているのかを話してもらう『診断士の歩き方』というイベントをしています。このイベントはスタッフや会員の中にもファンが多く、毎年楽しみにしている人も多くなっています。

今年は資格取得後に独立し、産創館のスタッフコンサルタントとなられた谷口 睦氏、資格取得後に転職しセミナー講師や海外展開支援をされている田代 博之氏、ダブルライセンスを活用されている中澤 未生子氏・中澤 悠平氏にお話を伺いました。

今年も皆さんから他では聞けない話を伺った後に、ディスカッションを実施しました。ディスカッションしたいというアンケートが多いため、今年は時間を多めに取るようにしました。

アンケート結果は非常に良いものとなりました。

7月例会は令和元年7月20日(土)に、マイドームおおさかにて実施し、全員で27名の参加となりました。今年度は、初めての取り組みとして『診断士の歩き方②』と題し、先輩診断士の話を



してもらいました。7月は資格取得後、金融機関からコンサルファームへ転職された松尾 光真氏、2人の子どもを育てながら独立診断士として活躍される山本 利映氏、資格取得後、独立や研究会の立ち上げなど幅広く活躍されている待谷 忠孝氏の3名に話を伺いました。

2回連続での同じテーマということで、退屈する人が出るかもしれないという不安はありましたが、そこは診断士ということもあり、歩まれた道が全然違い、話の内容も違っており、非常に面白い内容で、好評を博しました。

8月は、毎年恒例となっている暑気払いを8月9日(金)に梅田で実施しました。非常に暑い中でしたので、ビールも普段以上においしく、話も盛り上がりました。今年も風谷理事長、小野副理事長、横山副理事長にお越しいただき、青年部会員もいろいろなお話を伺うことができました。



青年部は2カ月に1回、奇数月に実施しております。資格を取得したばかりの方であれば、45歳まで参加いただくことができます。年齢さえ満たしていれば『ゆるカレ』と『青年部』の両方に参加することも可能です。気軽にお問い合わせ、ご参加ください。

また、青年部では運営員として活動するメンバーを募集しております。希望される方は青年部例会に参加された際に、運営員に気軽に声を掛けてください。青年部運営委員になると「人生を変える経験」も可能です。お待ちしております。

(文責：青年部運営委員 石井 誠宏)

士会では、会員サポートを充実させるべく、さまざまな企業さまと提携しております。

今回はその提携先につきまして、ご紹介させていただきます。

【事業的提携先】

①株式会社日本M&Aセンター

譲受(買い案件)または譲渡ニーズ(売り情報)の情報を会員からご提供いただき、成約に至った場合、診断士会を通じ報酬を受領することができます。

毎月、M&Aセンターさまより譲渡案件のノンネームシートをいただき、士会会員へ共有しています。

②株式会社バトンズ

小規模事業者のM&Aに対応するプラットフォームです。WEB上で「買い案件」「売り案件」の情報を共有し、マッチングから案件成立までを進めていく仕組みです。

ご利用にはユーザー登録が必要となります。

③大阪中小企業投資育成株式会社

士会会員から投資先を紹介して成約した場合、投資金額に応じた所定の紹介手数料を受領できます。

④株式会社帝国データバンク

帝国データバンクが発刊する日刊紙「帝国ニュース」に、士会会員から公募して寄稿しています。

毎月第3水曜日発刊号に記事を掲載しています。

帝国データバンクセミナーへの講師紹介や企業信用調査の契約についても進めています。

⑤東急リバブル株式会社

士会会員が紹介した不動産売買が成立した場合、仲介手数料に応じた所定の顧客紹介料を受領できます。

不動産の無料査定・無料相談を受けられます。

⑥矢野経済研究所

矢野経済研究所のヤノデータバンクをリーズナブルな手数料でご利用いただける制度を運用しています。

ヤノデータバンクとは、矢野経済研究所が独自に企画・調査したレポートの閲覧やコピーが可能な会員制ビジネスライブラリです。

一般的には、なかなか入手が困難な業種別の市場データなどを活用することができます。

⑦診断士保険

保険料は全額士会負担で、一括加入方式の診断士賠償と協会賠償の2種類の診断士保険に加入しています(毎年5月の総会時点の会員が対象です。)

* 一括加入方式の診断士賠償

会員個人が行う診断士業務に起因する損害賠償で、診断士業務受託の経路は問いません。

* 協会賠償

士会が行う診断士業務に起因する損害賠償。

【福利厚生の提携先】

⑧テラーキスモト

大阪市内で1925年に創業後94年にわたり、スーツを仕立てておられるテラーです。

比較的安価なスタンダードオーダーから、最高峰のロイヤルオーダーまで幅広く対応が可能です。

時節に応じた生地のリインナップも豊富に揃えておられ、士会会員向けに特別価格対応があります。

⑨株式会社萬栄

会員限定の総合卸問屋です。

有名ブランド品や生活雑貨などを卸価格で購入できます。

また、士会会員から顧問先や知人を紹介することも可能です。

初年度の年会費無料など、士会会員ならではのさまざまな特典があります。

⑩Smart Office・フクヤ

文具・事務用品のカatalog通販です。

WEBで発注し、最短で翌日のお届けが可能のため、利便性が高い通販です。

専属の担当者が付くためSmart Officeに掲載がない商品の調達にも対応していただけます。

また、購入時に士会会員向けの特別割引もあります。

⑪ビックカメラ法人営業部

ビックカメラで取り扱っている約70万アイテムを、法人価格で購入できます。

法人営業担当者と直接価格交渉が可能です。

会員の皆さまには、ぜひご活用いただければと存じます。

士会ではこれからも、会員の皆さまに充実した会員サービスをご提供できるように取り組んでまいります。

(文責：業務局 松本 尚樹)

大阪府協会の主な行事
令和元年7月～令和元年9月

- 7月
 - 3日 診断士の日PT、プロボノPT会議
 - 4日 受託事業委員会、研修委員会
 - 5日・18日 会員サポート委員会
 - 6日 セミナー講師養成講座(6日目)
 - 9日 広報委員会
 - 9日・17日・18日 診断士交流会
 - 10日 総務委員会
 - 12日 業種別交流会
 - 16日 ゆるつなカレッジ
 - 18日 弁理士会・診断協会連携会議
 - 20日 青年部7月例会「診断士の歩き方 vol.2」
 - 22日 診断士の日PT
 - 24日 スキルアップ研修「中小企業における管理会計の実務と戦術的意思決定」
 - 25日 理事会、正副会議

- 8月
 - 6日 広報委員会、研修委員会
 - 6日・8日・28日 診断士交流会
 - 8日 地域支援機関連携会議
 - 9日・27日 業種別交流会
 - 16日・19日 会員サポート委員会
 - 20日 受託事業委員会
診断士の日PT
 - 21日 総務委員会
 - 23日 理事会、正副会議
 - 24日 土曜セミナー「在庫最適化が企業支援の決め手」
 - 28日 スキルアップ研修「事業再生支援の経験から得た事業計画(数値計画)の作り方」
 - 30日 第3回弁護士・中小企業診断士交流会

- 9月
 - 4日・13日 広報委員会
 - 4日・25日 会員サポート委員会
 - 6日 弁理士会・診断協会連携会議
 - 7日 土曜セミナー「日本酒探訪「日本の酒造り清酒のルーツを探る」
 - 10日 士会・協会連携会議、受託事業委員会、研修委員会
 - 10日・25日・26日 診断士交流会
 - 14日 土曜セミナー「見込み客にYESと言わせる実践型コーチングセミナー」
 - 17日 総務委員会
 - 19日 ゆるつなカレッジ
 - 20日 業種別交流会
 - 25日 スキルアップ研修「セミナー会社から見た、講師として来てほしい人とは?」
 - 27日 理事会、正副会議
 - 28日 青年部9月例会「ゲーム大会」

士会の主な行事
平成31年4月～令和元年6月

- 7月
 - 1日 正副理事長会議、理事会
 - 3日・20日 中之島図書館 経営・起業相談会
 - 4日 経営サポート事業勉強会
 - 6日・13日・20日・27日 東大阪あきんど塾
 - 17日 会員向け研修、中之島図書館共催セミナー、事業部会
 - 24日 総務部会
- 8月
 - 5日 若手会員向け勉強会
 - 7日・17日 中之島図書館 経営・起業相談会
 - 21日 中之島図書館共催セミナー
 - 22日 運営部会
 - 23日 会員向け研修
 - 27日 総務部会、事業部会
 - 29日 理事会

- 9月
 - 4日・21日 中之島図書館 経営・起業相談会
 - 10日 士会・協会連携会議
 - 15日・22日・29日 事業承継支援専門家養成研修
 - 17日・20日 スーツ仕立て会
 - 18日 中之島図書館共催セミナー
 - 19日 八尾商工会議所 IoTセミナー
 - 20日 会員向け研修
 - 24日 事業部会

編集後記

先日、家族の結婚式参列のためにハワイに行ってきました。現地の横断歩道は大阪梅田の横断歩道のようにタイマー表示があり、カウントダウンしているのを見てびっくり。ハワイも大阪人のようにせっかちな気質なのかと思いきや、待ち時間のカウントダウンではなく、横断可能時間のカウントダウン。車社会だとうなるのかと思いつつ、急かされるように横断しました。さて、令和最初の「診断士の日」記念イベントもいよいよカウントダウンに入りました。こちらの方は急かされることなくじっくり練られた企画をご用意し、皆様のご参加をお待ちしています！

文責：広報委員 池淵 ゆかり

リーダーの選抜・育成を支援する 人材アセスメントプログラム 第24期 アセッサー募集



昨今の経営環境の変化に伴い、誰をリーダーにするか、いかにリーダーを育てるかが経営上の重要課題となっている中、昇進昇格審査や次世代リーダーの選抜・育成を目的に、本プログラムを導入いただく企業が増えています。更なるクライアントのニーズにお応えするために、今期もアセッサー養成コース（有料）を実施します。ご興味のある方は、11月に開催する本コースの説明会（無料）にご参加ください。

募集概要

リードクリエイトの人材アセスメントプログラムにご登壇いただくアセッサーとして、
長期的に協業いただけるコンサルタントを求めています

リードクリエイトの人材アセスメントプログラム

リーダーとしての適性をコア・コンピテンシーの観点から評価することを主目的に開発された研修形式のプログラムです。このプログラムは、アセスメントセンターメソッドと呼ばれる行動科学をベースとした評価手法を採用しており、主に昇進昇格時の管理職適性を測るために活用されています。

アセッサーの仕事

アセスメント研修において、受講者が演習で発揮した行動を観察・分析し、能力や適性を評価・診断します。

アセッサー養成コース

約半年間のトレーニングを通じて、アセッサーとして必要なスキルを習得いただけます。現在活躍しているアセッサーの95%は未経験からのスタートです。

応募方法

まずは、アセッサー養成コース説明会にご参加ください。アセスメントの概要やアセッサーの仕事、養成コースについてご説明します。

弊社 Web サイトのお問い合わせフォームより、お申込みください。

リードクリエイト アセッサー募集 2019

検索

<お問い合わせ先>

株式会社リードクリエイト

アセッサー養成コース事務局：笠原

TEL：03-5766-1980 ※受付時間：平日 9:00-18:00

人と組織に「協創力」を。



リードクリエイトは、人材開発・組織開発をサポートする人事系のコンサルティング会社です。創業以来 20 年以上にわたり、アセスメントプログラムを軸に、クライアントのリーダー育成や組織活性化を支援しています。

株式会社リードクリエイト（設立 1996 年 3 月）

本社 東京都渋谷区渋谷 3-5-16 渋谷三丁目スクエアビル
大阪支社 大阪市中央区備後町 3-4-1 備後町山口玄ビル 4F
名古屋支社 名古屋市中区丸の内 1-15-20 ie 丸の内ビルディング 3F



主なクライアント

アイシン精機、アステラス製薬、出光興産、AGC、SGホールディングス、NTT ドコモ、NTT 西日本、NTT 東日本、遠州鉄道、大阪ガス、小田急電鉄、オルビス、外務省、かんぽ生命保険、京王百貨店、経済産業省、サントリーホールディングス、JXTG エネルギー、清水建設、スズキ、TDK、日産自動車、日清食品ホールディングス、日本銀行、日本航空、日本新薬、日本生命、日本電気、日本電産、日立製作所、ファミリーマート、富士通、富士電機、ブラザー工業、本田技研工業、丸井グループ、三菱電機、明治、明治安田生命、文部科学省、ヤマハ発動機、LIXIL、りそな銀行、YKK AP、他多数（敬称略・五十音順）