



# 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](mailto:info@shindanshi-osaka.com)

## 特集：「プロコンの活動紹介」

写真提供：会員 植田 泰史氏



主要目次	経営者探訪「コロナニマケルナ!!ナニワの商魂!!」	3~5
	特集「プロコンの活動紹介」	6~13
	私のおススメ	14
	各委員会の紹介	15~17
	スキルアップ研修報告 / 今後の予定	18~20
	土曜セミナー	21
	独立支援セミナー「心・技・体」報告	22~23
	新歓フェスタ / ゆるつなカレッジ報告	24
	委員会からのお知らせ	25
	新設研究会の紹介	26
	「首里城再建支援募金」のお礼とご報告 / マスターズ会員だより	27
	新入会員の紹介	28
	青年部だより	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】

柴田 将芳氏(P6~7)、西谷 雅之氏(P8~9)、福田 侑摩氏(P10~11)、矢野 佑樹氏(P12~13)、森 大輔氏(P14)

(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

紅葉真っ盛りの国宝西明寺三重塔。長年親交の深い同級生と童心にかえることができた思い出に残る1日となりました。

植田 泰史氏

発行人：北口 祐規子 編集人：東 純子

編集協力・印刷：(株)コミニケ出版



コロナニマケルナ!!  
ナニワの商魂!!

経営者  
を訪ねて  
**株式会社ダイワトイ**  
代表取締役 山本 和秀氏

新型コロナウイルスの感染拡大が続く中、多くの企業が経済活動の停滞に苦しみ疲弊している。現状維持の厳しさに加え、先の見通しが立たないのが今回のパンデミックの難点である。今まで前提としてきた社会環境や価値観がガラガラと崩れ去り、不安に駆られている経営者も多い。

そのような中、「今こそナニワの商魂を見せるとき!」とばかり、生き残りをかけて果敢に挑戦を続ける経営者もいる。今回お話を伺った(株)ダイワトイの山本社長も、その一人である。世の中が大きく変わろうとしている今、中小企業はどう対処していくべきか。山本社長の考えや思い、取り組みを紐解きながら、withコロナ時代を生き抜く中小企業経営の在り方を探ってみたい。

不変の商品開発コンセプト  
「Keep kid's mind forever.」

(株)ダイワトイは、独自性のある商品を開発する企画力を強みとした、八尾のおもちゃ・雑貨用品メーカーである。お客さまに「よく考えたな!」「目から鱗だ!」と感動していただくことを喜びとし、子どものような何にでも感動する心、楽しさを探し求める精神「Keep kid's mind forever.」を商品開発のコンセプトとして、さまざまなヒット商品を生み出してきた。かつて一世を風靡し、いまだ根強い人気のある「チョコQ」シリーズ(交通会社とのタイアップ版)、新幹線などの駅の土産物売りに並ぶ「ハシ鉄」シリーズ(電車の形のお箸)など、皆さんも目にしたことがある商品も多いのではないだろうか。

(株)ダイワトイの前身は、1949年創業の大和玩具(株)である。山本社長は、1983年に社員として入社した。もともと松屋町の

5つのおもちゃ問屋が集まってできた会社であったが、業界の経営環境が厳しくなる中、問屋部門をタカラトミーグループへ売却。これをきっかけに、メーカー部門にいた5人で独立し、2010年に(株)ダイワトイを設立したのである。資本関係はないものの、それまでの事業を引き継ぐ形での独立であった。その一人であった山本社長は、設立の翌年、前任から引き継ぎ2代目社長に就任した。

山本社長と(株)ダイワトイ(旧大和玩具(株))との出会いは、1960年代のスロットルレーシングブームにさかのぼる。当時小学生であった社長は、友人の持っていたゴールドメッキのACコブラを見て感銘を受けた。他社の同クラスの製品に比べてディテールが細かくつくられており、その仕上がりは非常にリアルで美しかったのである。当時の感動は今でも忘れられず、全てのものづくりの原点となっている。社長に就任してからも、子どもの頃、感動した『カタチ』『ディテール』にこだわるものづくりのスタンス

を継承し、お客さまに喜んでいただける「目から鱗！」の画期的な商品を、次々と世の中に送り出してきた。

## 時代の変遷へのしなやかな対応

もともと同社(旧大和玩具(株))はキティちゃんなどのまごどグッズを主力として扱っていたが、少子化の進行や流通形態の変容とともに中小のおもちゃ問屋を取り巻く環境は年々厳しくなっていた。そのような中で目をつけたのは、当時代理店をしていた(株)タカラのチョコQの、交通会社とのタイアップ展開であった。「大阪市バス型チョコQ」をはじめとする一連のバス型チョコQシリーズは、2000年前後爆発的なブームとなり、山本社長は「チョコQの仕掛人」としてメディアにも数多く取り上げられることとなった。



▲大阪市営交通 100 周年記念チョコQシリーズ

この経験からヒントを得て約10年前に発案したのが、現在の主力商品「ハシ鉄」シリーズである。アニメキャラクターの人気はシーズンごとに変わっていくが、新幹線人気は流行に左右されないため、モチーフにすれば息の長い商品になる。さらにお箸であれば、おもちゃシーズンにとらわれずコンスタントに売ることができ、母親も購入しやすい。このような発想から、チョコQでできたコネをたどって交通会社と交渉し、商品化に漕ぎつけた。

こういった子ども向けの実用品でも、同社らしい「カタチへのこだわり」「リアルさの追求」を堅持した。むしろ小さい子どもほど、細部までよく観察しているものである。発売して間もない頃、小さい子どもがハシ鉄を走ってくる電車に見立てて遊んでいる動画を、YouTubeで見つけた。狙い通りに反応していただいているのを目の当たりにし、とてもありがたく、うれしく思うとともに、(株)ダイワトーイのものづくりにあらためて誇りを感じたそうである。



▲大人気のハシ鉄シリーズ

このようにして、斬新なアイデアとものづくりへのこだわりから生まれた「ハシ鉄」シリーズは、駅の土産物売り場などで販売され、安定的な人気を誇るお土産の定番商品として成長した。

## コロナ禍の憂鬱を吹き飛ばす、遊び心と挑戦心

ここ数年、同社の業績は年商約2億円で安定していた。コロナ禍の兆候を感じたのは、2月のことである。その後、感染拡大への懸念や自粛ムードが一気に広まり、土産物業界を直撃したことから同社も売上げが急落。春休みの稼ぎ時である3~4月の売上げは、前年比30%にまで落ちこんだ。回復には相当な時間がかかると見越した社長は、早々に金融機関に相談し、緊急融資など可能な限りの金策を講じた。これにより当面の資金手当てはできたものの、何か手を打たなければ先がない。焦る中、まずはみんなでコロナに立ち向かう元気を取り戻さねばと、「コロナニメケナイ」缶バッジをつくり周囲に無償で配布した。苦境にあっても変わらない「Keep kid's mind forever.」の精神から生まれたこのバッジは、遊び心と挑戦心にあふれており、多くの人の心に明るい灯をともした。医療機関からも要望があり、多めにつくって寄付をした。社章代わりにこのバッジをつけて中小企業支援業務に臨む中小企業診断士もいるという。



▲コロナニメケナイバッジ



▲話題となった吉村知事グッズ

▼新商品の非接触対策グッズ

その後、現状を打破すべくアンテナを張り巡らせていた社長の目に留まったのは、テレビ出演している吉村洋文大阪府知事をアイドルタレントのように眺める娘の姿であった。「新しい大阪土産になり得るのではないかと」ピンと閃いた社長は、すぐさま府庁などに電話をかけ倒し、吉村知事のグッズを商品化させてほしいと訴えた。政治的な意図は一切なく、このような商品化に賛否両論あることも覚悟の上であった。それでも、疲弊しきっている大阪の土産物業界を元気にするものを、何としてでもつくりたかったのである。その思いが通じたのか、最終的には肖像権を放棄した形で商品化の承諾を得ることができた。同社らしい遊び心を加えてデザインしたTシャツやマグカップなどの吉村知事グッズは、6月1日より営業再開したミナミの土産物店「いちびり庵」から販売開始。関西ウォーカーのYahoo! ニュースで取り上げられたことから、たちまち話題となり、発売後10日で一部が品切れ、増産が決定するほどの人気商品になった。

この新商品のヒットにより6月の売上げは昨年並みに回復し、利益も上げることができた。しかしながら山本社長は、この商品には匂があると冷静に分析し、ブームに甘んじることなく次の一手を模索していった。ニーズが急増しているマスクなども検討したが、ただつくれるというわけではない。(株)ダイワトーイらしい洒落っ気があり、コロナ禍にあってもクスッと笑えるものをつくりたい。そして「カタチ」「ディテール」にこだわったものづくりを貫きたい。検討を重ねた結果、ユーモラスな指の形をした非接触対策グッズが誕生した。びよんと伸びる紐がついていて、鞆やベルトに着けたままエレベーターなどのボタンを押すことができるこの商品は、キーホルダーとしても使うことができ、早くも土産物店で人気のグッズとなっている。

## withコロナ時代を生き抜くものづくり

コロナ禍により人々の価値観や行動様式が大きく変わりつつある中、生き残っていくには根本から発想を変えなければならない。今まではHPなどでのオンライン直販はしていなかったが、今後は店頭販売向けとは別のネット限定グッズをつくって販売することも視野に入れている。また、同じものを大量生産するだけではなく、一人一人のお客さまの思いに応える「世界に一つだけ」のもの・サービスにも取り組みたいと、新しい時代に対応したものづくりに意欲をみせる。

ヒット商品を次々と生み出してきた山本社長。新商品のアイデアやネタは、若い頃から24時間考え探している。しかし、ただ探しているだけでは良いアイデアは生まれにくい。自分なりのテーマをしっかりと持って探すが、新商品開発の秘訣だそうである。今は「対コロナ」「(株)ダイワトーイのコンセプトに照らして違和感のないものづくり」「洒落っ気のあるものづくり」をテーマとして胸に刻み込んでいる。これからも、コロナ禍が一刻も早く収束することを願いつつ、むしろコロナを笑い倒すくらいの気概・発想で新しいものをつくり、世の中を元気にしていきたいとのことである。

かつて経験したことのない逆境にあっても、ぶれない軸を持ち、変えるべきことと変えざるべきことを見極め、力強くスピーディに挑戦を続ける山本社長の姿勢には、中小企業経営の原点を再認識させられる。(株)ダイワトーイは、新しい時代にも人々を楽しませる「目から鱗!」の商品を発信し続け、コロナ禍を乗り越えて発展していくことだろう。

(文責：広報委員会 谷村 真理)

2015年に独立してまだ5年の若輩ですが、プロコンの活動紹介ということで、自身のこれまでとこれからについてお伝えしたいと思います。

## 1. どんな業務をしているか

### 【概要】

対応業種を絞ることなく、事業再生案件や、顧問先企業への伴走型実行支援、業務改善といった支援分野を主としており、その他には行政業務で商店街支援の事務局業務や大阪府事業承継ネットワークの組合ブロックコーディネーター業務を務めています。

直近では業務改善や事業承継のお仕事が多く、後継者育成からM&Aまで幅広く対応させていただいています。

こうして書きだすと非常にさまざまなお仕事でさまざまな業種の企業さまともお付き合いさせていただき、企業秘密・業界の秘密に触れることも多々あります。

最近ふと思い出すことがあったのですが、確か小学生くらいの頃に「関係者以外お断り」のような侵入禁止区域に自由に入れるようになりたいと考えていたことが、診断士の仕事をさせていただくことで叶っています。物事の裏側が知りたい・通常入れないような所に入りたいという欲求は今でも変わっていないことを実感しました。

### 【業務改善関連】

さて、現在に話を戻します。業務改善のお仕事では、関与先の業務に関する効率や生産性改善を目指してご支援しています。どのような業務でも、人と機械やシステムなどが協働して得られる所産(製品の産出量や伝票処理枚数など)がありますが、そこに焦点をあてて、どのように所産を増やすかといったゴールに向けてさまざまな要素を紐解いています。ゴールに向けて、定量的なデータを用いてボトルネックを見いだして改善することはもちろんのこと、定性的な要素が業務を阻害しているケースも多く、「所産」から「行動」に目を向けて、人員配置や動線、業務分担の組み替え、ケースによっては書類の保管方法や、上司・部下の関係性に言及することもあります。

### 【事業承継関連】

事業承継のご支援については大阪府事業承継ネットワークを通じたお仕事が大半で、組合ブロックコーディネーターとして、各種事業協同組合の組合員企業に向けた事業承継の啓発や実支援を行っています。セミナーなどで事業承継の重要性をお伝えし、受講者向けに「事業承継診断表」を記入していただいて、各企業の事業承継におけるステップを把握する他、実支援を希望する企業にはコーディネーターとして

事業再生案件

伴走型実行支援

業務改善

商店街支援事業の事務局

事業継承支援(後継者育成・M&Aなど)

### 診断士略歴

(株) rmc-Lotus代表取締役。大阪中小企業診断士会理事。  
屋号(連)の花言葉である雄弁・沈着冷静・清らかな心をコンサルタントの理想像として戦略コンサル・事業承継支援を展開している。

現況をお伺いした上で、ネットワークに登録されている専門家(診断士や税理士・弁護士など)の派遣を通じて、事業承継計画づくりや、事業承継特例税制活用に向けたご相談、後継者教育、会社の磨き上げなど、総合的に事業承継を取りまとめる役割を担っています。

具体的な事業承継の相談において多いのはやはり親族承継です。この場合は贈与・相続税対策をはじめ、事業の磨き上げや後継者育成といったことを支援します。十分な時間を取る案件が多く、対応を急ぐものはそう多くはありません。しかし、中には経営者が80歳以上で後継者候補がいないという、至急対応を要するものも存在します。こうしたケースでは、廃業またはM&Aによる事業引き継ぎへと進めるのですが、近年ではスモールM&Aプラットフォームも充実してきており、最小限の手数料でM&Aを実現できることから、年商数千万円といった小規模事業でもM&Aの俎上にあげることが可能になりました。また、2020年3月に中小企業M&Aガイドラインが改定されるなど、こうしたスモールM&Aに対する注目度も高まっています。

ちなみに、中小企業M&AガイドラインにはM&Aに関わる士業として中小企業診断士も挙げられており、事業の磨き上げや、具体的なM&Aの相談の他、事業調査(ビジネスDD)に関する支援をする士業であるとされています。こうした環境の変化から、今後診断士がM&Aに関する具体的な相談を受ける機会が増えるはずですが。私もこの流れに対応できるよう知識の充実を図っています。

## 2. 独立時の状況

また過去のお話ですが。私は2015年に診断士資格を取得・登録したのと同時に独立開業しました。当時、私には妻と3歳の子どもがいました。こう話すと、「家族の反対はなかったのか?」とよく聞かれますが、日頃から前職での苦労・苦難を共有していたことや、診断士試験受験中にもできる限り家事・雑事に対応していたことで、妻からは反対もなく、「やりたいようにやった方が良いよ」という言葉をもらって、スムーズに独立に向けて動けました。おかげで今があるので、妻にはとても感謝しています(最近家庭がおざなりになっていますが……)。

ちなみに、当時の座右の銘は「未来の自分に喜ばれる今の自分であれ」でした。昔の自分、有難う(今はどうでしょう……)。

と、このようにキレイごとを並べていますが、独立当初は多くない蓄えと、日々のちょっとした報酬で過ごしていたため、不安もありました。しかし、がむしゃらにやるしかない。泣きついて前職に戻るといことは、はなから想定せず、前職時代に築いた関係性を

使ってお仕事をさせていただくということもせず、背水の陣で挑んできました。そのような姿勢を見ていただけたからか、新しいつながりでいかに仕事を取るかに注力しているうちに、今のようにさまざまなお仕事を任せていただけるようになりました。

独立を少しでも考えておられる方で、ご家族が心配するケースもあると思います。ご家族の反対を受けずに独立に向けて動くためには、ご家庭内での信頼を築きながら、診断士としてのつながりを広げ、その中で嗅覚も鍛え、独立に向けた情熱(くさいですが)を語れることが必要かな、と思います。もちろん、独立後も家族で支え合って生きていくことは忘れてはなりません。己に言い聞かせるようですが。

## 3. ツール・テンプレート・情報収集方法

お仕事の話に戻しますが、初めて事業再生の案件に携わらせていただいた時に、対象企業の事業調査で実施する外部環境調査・分析には非常に面白さを感じました。5フォース分析を念頭において調査するのですが、統計や民間調査会社の資料などを用いて、そこから示唆が得られるようにデータを組み合わせたりすると見えてくるものがあつたりします。

当時勉強になると思って購入した書籍『アナリストが教えるリサーチの教科書』に記述されていたビジネスリサーチの4S(構造・統計・シェア・戦略)の視点は非常に参考になります。

また、調査では対象企業の財務面も分析しますが、B/S、P/Lに加えてC/F分析は必須です。なかなか数字が合わずに慌てることも多々ありましたが、独立2年目からはエクセルでツールを自作しています。ただし、他人にとっては作り込まれたツールは勝手に分からず使いにくいものです。自分自身で使いやすいツールも必要な反面、チームで対応する案件などでは誰しもが使える汎用的なツールという要件も満たさなければならない場面も多いと感じます。

そのような視点も持ちながら、自分自身の宝物ともいえる診断ツールはさらに磨きをかけています。

## 4. 今後の展望、やりたいこと

現在は、一独立診断士でありながら大阪中小企業診断士会の理事を拝命し、プロモーション部の部長としても活動させていただいています。新たな体制になったことで、決め事も多く大変な時期ではありますが、診断士の知名度向上、一人では関われないような大きな案件など、まだまだ入ったことがない未知の領域に進んでいきたいという思いは引き続き持っていて、今後もそれは変わらないように思います。

皆さん、こんにちは。このたび活動紹介をさせていただきます西谷と申します。2009年4月に診断士登録を行い、今年で12年目になります。元の職業はフリーランスのシステムエンジニアで、5年くらい前から診断士・コンサルタントの仕事を中心にしています。会社勤めから独立された方とは少し違ったキャリアを歩んできましたが、プロコンとしての独立を検討されている方の参考になれば幸いです。どうぞよろしくお願いいたします。

### 【経歴と「独立」の経緯】

私は新卒でソフトウェア開発会社に入社後、数年で退職して以降フリーランスのSEとして活動してきました。このフリーのSEというのが業界外の方にはなかなか理解していただけないのですが、ソフトウェア業界では社員という立場にこだわらずに自由な立場で活動している人は少なくありません。私が診断士登録した際はまだSE専業だったので、自己紹介する際に「もう独立されているのですか!」などと言われて当惑したものです。

プロコンとしての独立を志望される方は資格取得の目的を独立のためと明確に位置付けている方が多いですが、私は診断士の実態についてほとんど知らずに診断士試験に取り組んだので、登録後も様子見の状態が続きました。SEをしながら公的な診断などにも携わっていたのですが、やがてSEの仕事で現状以上のステップアップが難しい状態になりつつあったので、2016年4月より診断士を業務の中心とするなど仕事の内容を大きく変更しました。この時がいわば診断士としての「独立」に該当すると思います。

### 【診断士としての公的機関での勤務】

診断士として独立する前に、商工会議所などの公的支援機関での勤務を経験する方が多いですが、私は2016年4月より大阪府よろず支援拠点のコーディネーターに就任しました。これは常勤ではなく週2回窓口相談を務めるものであり、残りの日は自身の仕事に費やしていました。この際の選択は以下のようなパターンに分かれると思います。

- ①退職後、公的機関にフルタイム勤務
- ②退職後、公的機関にパートタイム勤務をし、残り時間を自身の仕事に充てる
- ③退職後、すぐに自身の仕事に全ての時間を充てる

リスクが小さいのは①→③の順になるのはお分かりいただけると思います。逆にプロコンとして自身の専門性を早く高めたい方は、時間を多く取る③が有利でしょう。私の場合は、それまでの業務経験で中小企業に携わることがあまりなかったので、中小企業経営者や小規模事業者との関わりの多いよろず支援拠点での勤務を選びました。この辺りは、現在のご自身のプロコンとしての専門性(つまり即戦力かどうか)も踏まえて検討すべきと考えます。

**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。

しかし、公的機関への勤務を希望していても診断士登録直後で知り合いなどが全くいない状態では難しいかもしれません。私の場合は診断士登録から診断士としての独立まで時間があつたので、その間に自身の得意分野などを知ってもらうことができました。独立を急ぎたい方は協会や士会の委員会、研究会などに積極的に参加することをお勧めします。また、経験の蓄積を目的としながらも、公的機関での勤務においては公的支援の重要性を踏まえた上で取り組むべきであることはいうまでもありません。さらに、公的機関の使命にやりがいを感じてこれを専門として長く活動される方も大勢いらっしゃいます。ご自身の目標とするプロコン像を踏まえて進路を選択してください。

### 【診断士としての「専門性」】

大阪府よろず支援拠点では4年間勤務後、今年の3月をもって退職しました。これまで経験した業務は窓口相談以外に、公的機関の診断業務や事業再生、IT化支援や各種セミナー、補助金申請など多岐にわたります。ところで独立においては「専門性」を持つことが大事とよくいわれますが、私はSE出身ということでITを専門としてきました。しかし、中小企業支援の現場においては、ITという業務のシステム化よりホームページやSNSによる販促を求められることが多いです。業務システムのSEであった私にとってWeb系のツールは門外漢であり、自身のホームページを自作するなどして独学でノウハウを得てきました。このように自身のシステム開発のノウハウを生かせる場面が少なかったため、私はこれまでITを専門としてはあまり押し出してきませんでした。しかし、今年に入ってからコロナ禍により、ITを利用した新しい仕事のスタイルが必要とされるようになり、私にもそれに関連した仕事が増えてきました。診断士の仕事にも大きな影響を与えている新型コロナウイルス感染症ですが、これにより私の専門性の必要性が高まっている現状を踏まえて、新しい気持ちで経営の情報化に取り組んでいこうと考えています。



### 【プロコン活動の課題】

プロコンとして活動する上で課題となる点、独立前に特に不安となる点には以下のようなものがあると思います。

#### ●顧客獲得方法

最も重要なのは顧客、つまり仕事の獲得方法です。診断士の仕事をメインにして長くなるのですが、いまだに正解のようなものは分かりません。私が行ってきた仕事も、公的機関からの受注、先輩や知り合いの手伝い、エンドユーザーからの依頼などさまざまですが、自分としては受注の軸のようなものを確立できていないと感じており、現状について大いに不満に思っています。

この「受注の軸」を確立するには、やはり専門性が重要ではないかと思えます。専門性を生かした自身の理想像を確立してこそ仕事の軸が固まり、おのずと受注の軸も決まってくるのですが、私自身はまだまだ途上であると感じています。

#### ●スキルアップ方法

社員であれば会社のお金で教育を受けることもできますが、独立後はスキルアップにも自身で費用を払わねばなりません。書籍や研修など、対価を払うことによるスキルアップも必要でしょうが、プロであれば仕事を通じてスキルアップする機会も持ちたいところです。個々の仕事に真剣に打ち込むことがスキルアップに最も重要であるのは当然ですが、仕事の幅を広げることも新しい視点を持つことになり、スキルアップには有効です。私は診断士としての仕事以外に、外資系コンサルティングファーム出身の知人のプロジェクトにも時々携わっています。クライアントは大企業であり、システム化の対象領域も幅広いものです。中小企業の支援とは求められる業務知識やノウハウも異なるものがあり、大きな気づきの機会となっています。専門性を磨くことはやや矛盾する話ですが、専門外の仕事にもチャレンジすることで新たな発見も得られると思います。

### 【最後に】

このたびは縁あって「プロコン」についての記事を執筆させていただきましたが、この「プロコン」というのも考えてみれば不思議な言葉です。プロコン(プロのコンサルタント)がいるのならアマコン(アマチュアのコンサルタント)がいるのかという話ですが、そもそもアマチュアである限りコンサルタントとは呼べないでしょう。コンサルタントとして生きるのならプロであるのは当然であるし、プロとして生き残るには顧客や関係者に支持されてこそです。また、「コンサルタント」ではない診断士としての道もあると思います。独立後の道を選ぶのは自身の自由であり、誰も代わりに決めてはくれないものです。乱文ではありましたが、この記事が皆さまの今後の参考になれば幸いです。

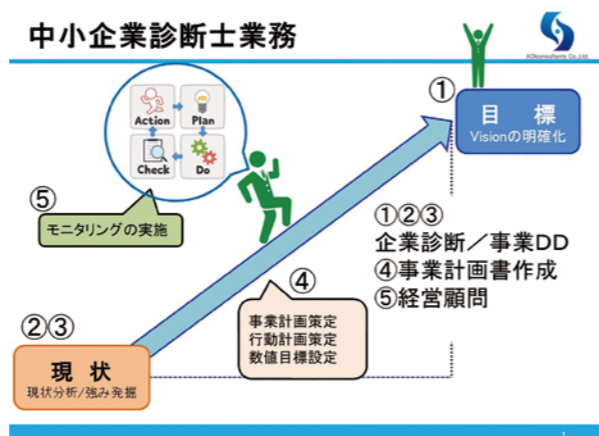


## 1. どんな業務をしているか

私は中小企業診断士に加えて柔道整復師および介護支援専門員(ケアマネジャー)の資格を保有しています。また、自身で整骨整体院を運営していた経験もあり、これらの資格および経験を生かし、介護福祉事業、代替医療業および医療業など、医療/介護保険などによるサービス提供を行う企業の経営支援をメインの業務として行っています。

主な業務内容としては、企業分析および経営計画作成支援を軸とした創業支援、事業拡大支援、経営改善支援、事業再生支援および事業承継/M&A支援を行っています。また、介護事業改善セミナーや整骨院向け施術セミナーなども行っています。

これらの業界は、①保険サービス提供では点数が定められており、顧客単価を上げる手段が加算算定などに限定される、②数年に一度の保険改定によって業績が大きく左右される、③国の指針によって外部環境が大きく変化する、などの特性があります。このため、常に最新の動向を確認し、短期的な視点だけでなく、長期的な視点に立った経営計画の策定支援を行っています。



## 2. 独立時の状況

独立時に苦勞した点として、大きく①具体的にどのように業務を行えばいいのか、②顧客をどのように開拓していけばいいのか、の2点があります。

私は、中小企業診断士資格取得時は整骨院の経営を行っており、独立当初は兼業という形で知人などを中心とした整骨事業経営者への経営相談や技術セミナーを行うといった程度からのスタートでした。しかし、このような業務を行っているうちに、本格的に経営支援を行っていきたく思うようになっていったのですが、経営支援をどのように進めていけばいいのか、また知人のつながり以外でどのように顧客開拓していけばいいかが全く分からない状態でした。

そこで、最初に行ったことは中小企業診断協会および士会への参加です。先輩方のお話を伺うとともに、勉強会などに参加することによって中小企業診断士としての業務の進め方や心構えなどを学ぶことができ、また徐々にお仕事をご一緒させていた

### 診断士略歴

2016年に介護福祉業、代替医療業および医療業を中心とした経営支援を行うアオイコンサルタンツ株式会社を設立。介護支援専門員および柔道整復師の資格を持つ。

だく機会も増え、実務経験も積んでいくことができました。

次に行ったのが、他土業の先生方との連携です。さまざまな異業種交流会や勉強会などに参加し、業務内容の説明やプレゼンを積極的に行い、中小企業診断士の業務内容を知っていただくこと、また事業承継や組織改革などを各土業の先生と連携して行うことなどによって業務内容を深く理解していただき、それによって紹介を増やしていきました。特にプレゼン資料は、内容を分かりやすく、かつ興味を持っていただけるように心掛け作成を行うことによって、多くの土業の先生に興味を持っていただき紹介へとつながったと思います。

このように、中小企業診断士、および他土業との連携を中心として徐々に顧客を増やしていきましたが、業務を行うときに常に心掛けたことが「ご紹介をいただいた方の期待を裏切らない仕事をする」ということです。ハウレンソウを徹底する、顧客に対して丁寧に対応する、納期は守るなど基本的なことをしっかりと行うとともに、「顧客の求める真のニーズは何か」という点を常に意識して成果品を作成してきました。これら当たり前のことをしっかりと意識して行うことによって信頼につながっていき、徐々にではありますが紹介の増加につながっていったのだと思います。

## 3. スキルアップ方法

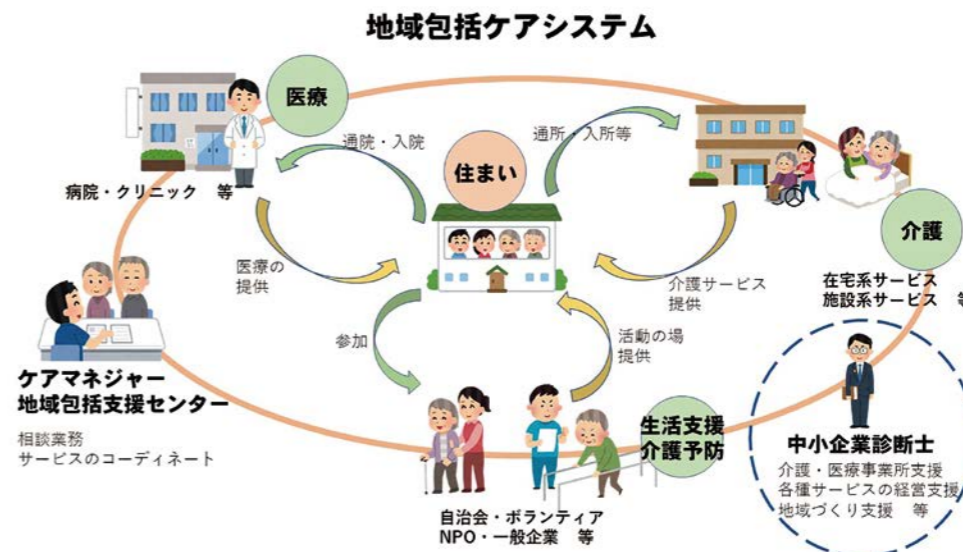
スキルアップの方法としては、セミナー参加や書籍購入などの自己投資には十分な時間と費用をかけるようにしています。事業承継支援専門家養成研修やターンアラウンドマネージャー養成講座など経営支援の基礎的な研修をはじめ、介護福祉や整骨など業界に特化した経営セミナーや展示会にも積極的に参加し、最新の知識や情報を仕入れるよう心掛けています。加えて、問題解決手法やコーチング技術など、自身が興味がありかつ業務にも反映できそうな研修も時間をつくり受講するようにしています。

基本的には、どのような研修を受ける場合でも、「この知識を介護福祉・医療業ではどのように生かせるか、生かすためにはどのような知識を補完しなければいけないか」を常に念頭に置くように心掛けています。例えば、コーチング研修の場合は「経営者の方のヒアリングにどう生かすか」ということに加え、「ケアマネジャーや相談員など対人援助職の人の面談技術にどのように応用できるか」など目的意識をもって受講することが、より効率的にスキルアップにつながっていると思います。

## 4. 今後の展望、やりたいこと

私は、介護福祉業、代替医療業および医療業の経営を支援することを通じて、地域社会の健康づくりの一助となり、活発で明るい社会づくりを支援していきたいと考えています。そのためには、今後はより一層これら事業について学んでいくとともに、多くの企業のご支援を行っていきたくと考えています。

また、これとともに進めていきたいと考えているのが「地域包括ケアシステム」構築の支援です。地域包括ケアシステムとは、それぞれの地域の実情に合った医療・介護・介護予防・生活支援が住まいを中心にして一体的に提供されるシステムのことであり、介護保険制度の枠内で完結するものではなく、医療保険制度・地域のボランティア・行政独自のサービス・自費サービスなどの幅広い手段を総合的に用いて高齢者を地域で支えていくものとなります。このように、医療・介護事業所の支援に加え、NPO法人やボランティア団体、一般企業、また行政機関など、さまざまな企業・団体の支援や調整を通じ、地域社会全体を支えられる中小企業診断士になりたいと思います。そのためには、中小企業診断士としてはもちろんのこと、ケアマネジャーおよび柔道整復師という自身の強みの部分も勉強を続けていき、より専門性を高めた支援を行えるよう努力していきたいと考えています。





## 1. どんな業務をしているか

私は現在、製造業や不動産業などの、管理部門を中心とした支援業務を行っています。

支援内容は、子会社の管理体制が全くできていないので立て直しを行ってほしいといったものから、将来に向けた事業計画・予算の作成、売り上げ・営業の管理をするためのKPIの設定、バックオフィス部門の業務効率化、原価管理の仕組みづくり、決算体制の構築、投資意思決定の助言、銀行融資対応など、管理部門に関する幅広い支援を行っています。

管理部門の支援がメインであり、会計・数値を使った支援業務となることが多いですが、会社の業務全体を知っておかないと会計・管理部門に偏った部分最適な支援しかできなかつたりします。また、数値分析から一歩踏み込んだ支援を行うためにも、中小企業診断士としての知識や問題解決力を強みとして生かしながら支援業務を行っています。

## 2. 独立時の状況

独立のきっかけはいくつかあるのですが、最も大きかったのは、今自分がやっている仕事は本当に自分がやりたい仕事なのかを考えた結果、そうではないと強く思ったためです。すごく極端ですが、人生の大半を仕事に費やすにもかかわらず、やりたい仕事ではないことをやっていいのだろうかと考えた結果、人生の終わりにチャレンジしなかったことを後悔するのではないかと思います、独立に至りました。

独立当初の心境としては、仕事は何もない状態からのスタートですので、将来に対する金銭的な不安が何よりも大きくありました。また、今まで営業活動を行ったことがありませんでしたので、仕事につながる伝手も一切ない状態からの独立でした。

独立当初は、とりあえず、「自分の強みは何か、ターゲットは誰か、競合は？」などと、中小企業診断士資格を取得する際に得た知識なども使いながら、どうすれば仕事につながるかといったことを自分自身の経営戦略として考えました。結果は、自分の強みは、中小企業診断士と公認会計士の複数の資格を保有していること。ターゲットは、数値分析から一歩踏み込んだアドバイスをしてほしいと思っている中小企業の経営者。競合は税理士。誰でも思いつきそうなことですが、このようなことばかりを考えて満足していました。

しかし、頭でこのようなことばかり考えているだけでは、当たり前ですが仕事は一向にきませんでした。もちろん、自分の強みなどを考えてから行動するのは重要だと思うのですが、100点満点の経営戦略の立案は困難だと思います。また、完璧な経営戦略を考えていると、あれが足りない、これが足りない、いくつも知識・経験が足りないと思うものが出てきます。独立後、先に独立した方々に私の独立は早かったのでしょうか、といったことを相談すると、そんなことを言っていたらいつまで経っても独

### 診断士略歴

2018年に独立および中小企業診断士登録。  
監査法人での経験も生かし、会計支援、業務改善支援、経営コンサルティングなどを中心に支援を行う。

立できないと言われました。実際、独立後の仕事内容はさまざま、自分の考えていたもの以外の依頼がくるのがほとんどであり、諸先輩方の仰るとおりだったと最近では実感しています。

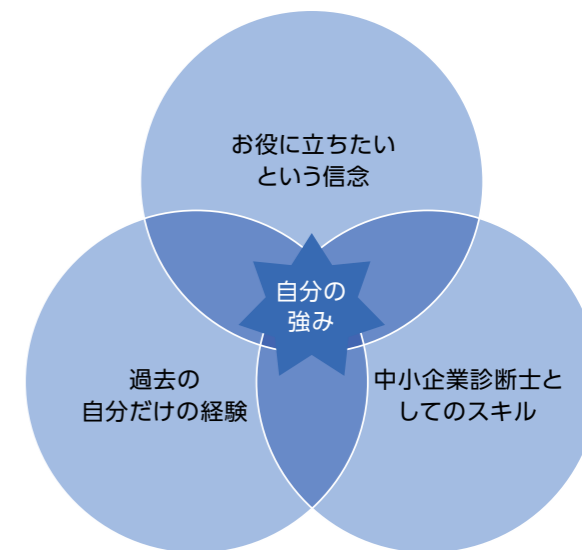
現在も試行錯誤中ではございますが、とりあえず、仕事は一切ない状況から脱し、ある程度安定的な収入ができたきっかけは、独立を伝えた「良く知っている」過去の知り合いからの仕事の紹介でした。その後は、その紹介案件などを丁寧にこなしていくことで、知り合い・紹介先からの信頼を得て、新たな業務の支援が依頼されるようになったり、新たなお客さまの発注がくるようになりました。

ホームページなどを使ったり、過去の実績などを前面に打ち出し、自ら仕事を得られるような方であれば必要ないかもしれませんが、そうでないのであれば、仕事をもらうための人脈づくりという考え方を捨て、「感謝と恩返し」といったことを考え、行動することが必要だと思います。最近では仕事を紹介することもあるのですが、仕事を紹介する側からすると、仕事を紹介するということは、すぐリスクのある行動だからです。紹介しなかったとしても、誰も不幸にはなりません、紹介した人が良くない仕事をする人であった場合、紹介した会社に迷惑をかけることとなり、また紹介主自体の評価も下がります。これらを理解した上で、中小企業診断協会や中小企業診断士会の活動に積極的に参加したり、以前の職場の知り合いに独立した旨の連絡をするなど、積極的に行動することが重要だと思います。

## 3. 主な内容

自分の強みについてですが、先に述べたように、当初は、公認会計士・中小企業診断士などの複数の資格を保有していることだと考え、それを武器に仕事を取ろうと考えていました。しかし、複数の資格を保有しているからという理由で仕事はくることはありませんでした。資格自体は、営業ツールに近いもののように感じます。資格を保有していることから、一定程度のスキル・経験があると評価してもらうことはできるでしょうが、結局、仕事につながるのは、資格ではなく、その人の信念・考え方であったり、どのような支援を行うか、であると思います。

仕事安定してきた要因としては、紹介いただいた会社からの追加支援業務の依頼や、継続的に関与してほしいとの依頼があることにあります。これは、経営者としてしっかり向き合い、困っていること・お悩みは何かといったことに関してコミュニケーションを行い、そこで発見された困っていること・お悩みに対して、自身の



サービス提供はここまでと線引きをせず、本気で経営者のお悩みを解決したいと思い行動したこと、さらには経営コンサルタントとして、経営者の気づいていない問題点をお伝えし、その改善提案を行うことで、社長の右腕として会社の発展を支えたいという気持ちが経営者から評価されたのではないかと思います。中小企業診断士は経営全般に関する幅広い知識の他に、課題の特定・改善提案といった問題解決力があると思います。このような中小企業診断士としての強みに、自分の今までの知識・経験、さらに、お役に立ちたいという信念を掛け合わせることができれば、大きな強みになるのではないかと思います。

## 4. 今後の展望、やりたいこと

今後の展望ですが、今の自分があることに感謝し、ご縁のある経営者の方々に恩返しを精いっぱいしていきたいです。また、経営者のお悩みは多岐にわたり、相談いただく内容もさまざまになるかと思っています。常に最前線で戦い続ける経営者の良きパートナーとなるためには、現状に甘んじず、知識・経験の獲得を積極的に行っていく必要があると思います。これからも知識・経験の研鑽を積み、そのようなお悩みにも応えられる、経営者の良き相談相手になりたいと思います。

また、現在は個人で支援業務を行っていますが、専門分野は会計であり、それ以外の営業・生産・人事といった分野については、それぞれの強みを持った診断士がいると思います。志を同じくするようなメンバーとチームを組み、横断的に経営者の支援を行うといったことにもチャレンジしたいと思っています。

## 私のおススメ「トラックボールマウス」

**新** 型コロナウイルス感染症拡大防止に向けてのものか、はたまた世の流れの必然か……。最近やたらと耳にするのが「テレワーク」。企業内診断士の皆さまも、テレワークへのシフトが高くなっているのではないのでしょうか。パソコンを持ち帰って1日中、在宅でパソコンを打ち続けながらタスクをこなす、会議もコミュニケーションも全てITツールで……。となると、人によっては気づいてくるのではないのでしょうか(体が)。それは……、

家の作業スペースが狭くて、会社みたいにマウスが自由に動かせない！

マウスをいちいち動かす回数が増えて、手首が痛い！

ということです。

**私** は基本デスクワークの割合が高く、かなり前にテレワークは導入していたのですが、当時同じ悩みを持っていました。その時、会社の同僚から教えてもらい、今でも活用しているのが、今回おススメする「トラックボールマウス」です。

### ■トラックボールマウスと通常のマウスの違い

通常のマウスは、下部にセンサーが付いており、そのものを動かすことでカーソルが動きます。一方、トラックボールマウスについては上部に球体があり、その球体を親指で回していくことでカーソルを動かすものになります。

### ■何がおススメ? ①: 省スペースでも使いやすい

作業デスクがある程度広ければ問題ありませんが、在宅の場合、家の机などスペースが限られているものを使わざるを得なくなったりします。通常のマウスですと本体を動かしますので一度端まで動かしてまた戻して……。となりがちですが、トラックボールマウスは親指で球体を回すだけです。従って、本体を動かす必要がなく、スッキリストレスもなく仕事ができます。

### ■何がおススメ? ②: カーソル移動が静かで一発OK

普通のマウスですと、動かす関係上、どうしても物音が大きくなってしまい、人によっては気になるところです。一方トラックボールマウスについては操作音が小さく、シャーっという感じになるため、気になるところが少なく

なります。また、カーソルの移動速度も早く、しかも一度で求めるところにたどり着くため、長期的にみたストレス軽減にも効果があるのではないのでしょうか。



マウスは動かさず、ボールを回すだけ。手首・腕が楽!!

### ■何がおススメ? ③: 手首・腕への負担も解消

何時間もパソコンを使っていると何がツライか……。そう、マウスを動かすのに相当手首や腕を動かすことです。なんと一日の平均移動距離は何百メートルとのことで、手

首や腕も相当な痛み具合になります(以前、これが原因?で腱鞘炎になりました)。トラックボールマウスはそんな悩みを解消、親指のみでマウス操作を行うため、圧倒的に少ない腕の運動量で作業をすることができます。

**マ** ウスは、形や役割がずっと変わってこなかったこともあり、人によっては慣れるのに少々時間がかかってしまうかもしれませんが、このテレワーク全盛の世の中を乗り切るため、ぜひともお試しください。

今回は、山田麻耶香さんのおススメをご紹介します。楽しみに。



### ■ 森 大輔

#### 診断士略歴

世界90カ国以上で事業展開をする上場企業にて事業企画などを経験後、財務経理部門へ異動。30代半ばで管理職となり、現在は大阪の拠点長として業務に従事。2015年6月登録。

## 総務委員会の紹介

**2** 020年6月2日の理事会にて、新たな総務委員会が発足しました。総務委員会は10名の委員が、文字通り協会の「総合的な業務」を担当します。

**今** 年度から当協会の体制や考え方も大きく変わりました。そこで、「2025年(万博の年)までに、府内中小企業への認知度、お役立ち度、満足度を高め一番頼りにされる土業団体になる」という協会ビジョンを実現するために業務分掌規程に基づき、下記の業務を誠心誠意努めてまいります。

- ① 諸会議の進行に関する事
- ② 事業計画および決算・予算に関する事
- ③ 諸規程の立案、維持管理に関する事
- ④ 協会の渉外事項に関する事
- ⑤ 事務局の管理に関する事
- ⑥ 事務機器などによる業務効率化に関する事
- ⑦ 組織率向上に関する事
- ⑧ 慶弔に関する事
- ⑨ 青年部の活動に関する事
- ⑩ 他の委員会に属さない事項に関する事



#### 総務委員会メンバー

委員長: 内藤 秀治  
副委員長: 打上 紘、中嶋 聡  
委員: 板垣 大介、井上 朋宏、川崎 ますみ、谷口 周児、中川 喜照、松尾 健治、山本 彰子

**総** 務という業務はついつい受け身になりがちですが、総務委員会では「楽しみながら協会への貢献活動を行い、組織運営のプロフェッショナルを目指す!」というスローガンを掲げています。中小企業診断士としての誇りを胸に、会員の皆さまに「変化が実感できる協会になった」といわれるように、主体的、積極的に楽しみながら委員会活動を進めていきます。

(総務委員会 内藤 秀治)

## 広報委員会の紹介

**広** 報委員会は、府協会活動に関する広報機能を担うため、主に下記の媒体を用いて情報発信を行っています。

### 1. 会報誌の発行

年4回(1・4・7・10月)発行し、毎回テーマを設定した特集記事などをはじめとする会員の紹介や府協会にて実施したさまざまな活動を報告しています。会報誌は関係各所にも郵送し、当協会の活動について周知しています。

### 2. ホームページの運営・管理

府協会活動を広く内外に発信していくため、直近開催のイベント案内などの即時性が求められる情報をホームページに掲載、開催後の様子はfacebookページを通じて発信しています。なお、前述の会報誌のバックナンバーもご覧いただけます。

### 3. メールニュースの配信

原則毎月10日にメールにて、直近の府協会活動などの情報を配信しています。

### 4. パンフレットの発行

協会活動を広く周知するため、パンフレットを作成・配布しております。



#### 広報委員会メンバー

委員長: 東 純子  
副委員長: 谷村 真理、古川 佳靖  
委員: 池淵 ゆかり、佐々木 信也、田中 聡、松原 啓雄

さらに、左記の媒体への広告掲載依頼についても、当委員会で管理をしております。

**今** 後も中小企業診断士および当協会の認知度向上のため、新たな広報手段を検討し、積極的な情報発信を行ってまいります。会員の皆さまのご協力を賜りますよう、どうぞよろしくお願いいたします。

(広報委員会 東 純子)





## 受託事業委員会の紹介

**当** 受託事業委員会では、本部からの受託事業をはじめ、下記の4つの事業を推進しています。

1. 中小企業診断士試験の実施に関すること
2. 中小企業診断士実務補習、理論政策更新研修の実施に関すること
3. 中小企業診断士実務従事の実施に関すること
4. 受託事業に関すること

**こ** れらの事業は資格の取得から更新まで、診断士のライフステージに幅広く関わるものです。当委員会メンバーは、常に会員の皆さま、受験者や受講者の皆さまのことを第一に考え、運営内容を見直しながら、府協会事務局、本部と連携し企画～入札～事前準備～当日運営～事後処理に取り組んでいます。

**ま** た、試験監督員や実務補習指導員、理論政策更新研修の講師、実務従事指導員など、会員の皆さまの協力をお願いすることがたくさんございます。今年はコロナ禍での試験実施など運営側の私たちも初めてのことが多く、皆さまには例年以上にご協力いただいております、感謝申し上げます。



受託事業委員会メンバー  
 委員長：左川 睦子  
 副委員長：岡崎 永実子、中井 勝博、棕野 誠司  
 委員：太田 真行、岡村 善裕、北村 孝嗣、林 寛、森口 雅弘、宮園 典夫、山本 利映

**今** 年度から副委員長を3名体制にし、皆さまへのサービスをさらに充実させてまいります。

どうぞよろしくお願い申し上げます。  
(受託事業委員会 左川 睦子)

## 会員サポート委員会の紹介

会員サポート委員会は、会員の皆さまへの提供価値の向上を目指し、2つのグループに分かれて活動しています。

**会** 員サービス事業グループでは、登録研究会や交流会の運営支援や新歓フェスタ、新年互礼会などの会員交流イベントの企画運営を行っています。コロナ禍で中止になっていた「新歓フェスタ」を8月にオンラインで開催するなど、困難な状況においても、知恵を絞り、取り組んでいます。WITHコロナの時代にどのような価値提供が可能か、議論を重ね、トライしてまいります。

**新** 規事業開発グループは、会員への新たな価値提供を目指し、新規事業開発に取り組んでいます。新人診断士の円滑な診断士デビューを支援する「ゆるつなカレッジ」も本年度3期目を迎えます。本年度は、ゆるつなカレッジOB有志で構成される「UTA (ゆるカレ・ティーチング・アシスタント)」が企画運営の中心を担い、新人診断士により近い視点での運営を目指します。さらに本年度は、新たなサービスの企画にも取り組めます。

(会員サポート委員会 柳瀬 智雄)



会員サポート委員会メンバー  
 委員長：柳瀬 智雄  
 ■会員サービス事業グループ(上写真)  
 副委員長：影山 貴俊 委員：坂吉 快太、福島 猛、福島 知子、待谷 忠孝  
 ■新規事業開発グループ(下写真)  
 副委員長：野中 仁 委員：上野 浩二、田代 博之、長谷部 愛、山崎 研



## 研修委員会の紹介

**研** 修委員会は、主として1,100名を超える大阪府中小企業診断協会会員の皆さまのスキルアップ研修、土曜セミナー、プロコン道場などの機会を提供し、研鑽していただき、交流していただく場づくりの役割を担います。また時には、中小企業支援に関係する方々に向けて公開で、経営・経済講演会などを開催することも企画していきます。

一般社団法人中小企業診断協会が定める中小企業診断士業務遂行指針に基づき必要とされる知識・能力に関しては、①中小企業経営全般に関する幅広い知識、②創業・経営革新の促進に即した知識、③民間経営コンサルタントとしての基本能力、④コーチング・カウンセリング能力、⑤中小企業施策の普及、の5つが挙げられています。私たち研修委員会は、このような基本的な視座をもって、研修委員会活動を担ってこうと考えております。さらにこれらだけでなく、国・地域経済・中小企業を取り巻く最先端事情やサイトビジット(見学会)など視野を広げる企画もしていきます。



研修委員会メンバー  
 委員長：福嶋 康徳  
 副委員長：中本 美智子  
 委員：井上 稔、岡本 隆、静 広治、中島 篤、松尾 光真、芳林 由美子、若松 敏幸

**会** 員の皆さま、研修委員会から講師依頼や相談がありましたら、ご協力のほどお願いいたします。そして、未来に向けて会員の皆さまと一緒に知識やスキル、教養やネットワークを広げようではありませんか。どうぞ、よろしくお願いいたします。

(研修委員会 福嶋 康徳)

## 連携事業委員会の紹介

**連** 携事業委員会は、本年度より新しく発足した委員会です。当委員会は府協会の国際的な活動に関する取り組みやさまざまな機関と連携する取り組みなど、府協会活動の活発化および府協会会員の活躍の場の拡大に向けて、下記の6つの事業を中心に推進していきます。

1. 「診断士の日」に関すること
2. 海外研修事業に関すること
3. 国際シンポジウムなどの取り組みに関すること
4. 国際的活動の窓口の活動に関すること
5. 大阪中小企業診断士会との連携した活動に関すること
6. 公的機関、民間団体、他都道府県中小企業診断協会、他士業などとの連携した活動に関すること

**こ** れまで既存の委員会やプロジェクトチームで行っていた取り組みを引き継ぐだけでなく、取り組み内容のブラッシュアップや新たな連携による企画を提案、実行していきたいと考えています。



連携事業委員会メンバー  
 委員長：林 浩史  
 副委員長：石井 誠宏、桑山政明  
 委員：但馬 久美、玉野 真弘、中澤 未生子、藤本 正一

**会** 員の皆さまに積極的に参加したいと思っただけの機会をつくるとともに、診断士そして府協会のさらなる知名度向上につながる活動にも注力していきます。今後とも会員の皆さまのご理解とご協力の下、業務を推進したいと思います。

(連携事業委員会 林 浩史)



## スキルアップ研修報告(6月) 「中小企業診断士として行いたい、『クライアント企業への健康経営サポート』とは？」

## 1. なぜ「健康経営」が求められるのか？

昔から「健康は大事だ」といわれてきたが、あまりにも当たり前すぎて、企業での喫緊度が高くなかった。

しかし、数年前に発生した電通社員の自殺事件や宅配運送業での過重労働問題などがCSRの側面も相まって大きく社会問題化した。また、いわゆる「働き方改革」への取り組みが否応なく必須となり、単に収益を上げることが企業の事業目的ではなく、その先にある「社員の働きがい」や「会社への誇り」などの本質的なことが見直されはじめた。

こうした経営環境の変化を背景に、社員やその家族の健康を大事にする取り組みを「短期的対症療法的なコスト」ではなく、「長期の予防的な投資」として捉える「健康経営」の手法が注目されている。

これに拍車をかけたのが「新型コロナウイルス」の脅威である。この問題は、企業・個人双方に「平時からの健康意識の大事さ」を強烈に突きつけた。つい先日まで元気だった人が急逝する事案がいくつも出てきたことで、もはや対症療法では対応できないステージに入った。

## 2. 健康経営コンサルティングのサポート

近年、健康経営に取り組みたい中小企業が急増している。「健康経営優良企業」の認定企業数の推移を見ると、年々倍増ペースで推移しており、2020年春の認定企業数は全国で約5,000社になった。とりわけ大阪府の中小企業は600社を超え、全国一の認定数となった。

健康経営を導入するには、①「健康経営宣言づくり」→②「推進組織づくり」→③「課題特定・目標設定」→④「施策立案・実施」→⑤「効果検証・実績のアセット化」というプロセスを辿る。

この中で最も大事なのが、最初の「健康経営宣言づくり」である。経営者自身が高い問題意識を持つとともに、現場の社員も健康の維持・増進に強く関心を持つことが大前提となる。

会員 原 幸彦

診断士  
略歴

スポーツ用品メーカー約30年勤務、主に営業統括部門や人事総務部に在籍。2020年春に経営コンサルタント業で独立開業。現在は健康経営の導入サポートをはじめ、理念策定・浸透や自立型人材の磨き方などをテーマとした企業研修・セミナー講師、大学でのゼミ特別講師としても活躍中。

トップとボトムの間で、「当社になぜ健康経営の手法が必要なのか」というBig Whyを浸透させることが成否の大きな分かれ道になる。

「推進組織づくり」では全員参画型で取り組むことや社内事情に精通するキーパーソンを中枢に据えること、「課題特定・目標設定」では中長期の経営戦略と関連づけること、「施策立案・実施」では「頑張りすぎない」ようにサポートすること、「効果検証・アセット化」では成果の可視化を重点ポイントとして提示した。

研修では、実際の企業における成功事例・失敗事例を交えて説明を試みた。

## 3. 今後、中小企業診断士に求められること

相談先企業が抱える課題は高度化・多様化している。このため、1人で何もかも課題解決できる時代ではない。各分野の知見をコーディネートし、チームとして相手の課題に向き合うスタンスが求められる。健康経営支援を例にとると、運動面では運動トレーナー、保健衛生面では保健師・看護師・管理栄養士、法律面では弁護士・社労士などを率いて、最終的に経営全体を俯瞰し、相手企業に寄り添う役割が中小企業診断士に一層強く求められる。



## スキルアップ研修報告(7月) 「潜在ニーズから考える製品・サービス開発～〈デザイン思考〉のアプローチ～」

## はじめに

ものの所有から経験価値へと顧客の求める価値観が変化の中で、他社と差別化を図っていくためには、顧客の多様なニーズに寄り添った製品・サービスを生み出していくことが求められています。デザイン思考は、顧客への深い共感と理解を出发点としてイノベーションを生み出すアプローチ方法です。

## デザイン思考とは

本セミナーでは、デザイン思考の基本的な考え方として、スタンフォード大学d.schoolが提唱したプロセス「共感・問題定義・創造・プロトタイプ・テスト」を解説しました。またそれぞれのプロセスで使えるさまざまな手法について、代表的なものを紹介しました。

## ■ Mode1：共感

「共感」とは、相手の目線に立ち、相手を感じるように感じることで、あるいはその能力のことです。自分自身の体験を思い出して相手にシンクロする「同感」「同情」とは別物で、相手の目線に立つための想像力が必要となります。顧客のさまざまな情報を収集し、顧客を深く理解することが、「共感」での活動です。

手法：行動観察、デプスインタビュー、体験

## ■ Mode2：問題定義

「問題定義」では、共感で得た情報を整理し、イノベーションにつながるような着眼点を見つけ、「解決すべき問題」を絞り込みます。共感で発散させた情報を収束し、新しい切り口を見つける活動です。

手法：ペルソナ設定、共感マップ、カスタマージャーニーマップ

## ■ Mode3：創造

問題定義で設定した「解決すべき問題」について、解決方法のアイデアを出していきます。新製品やサービスの可能性を広げるように意識します。グループワークでは、1つのアイデアに対して会話が始まってしまって、数を出せないケースもありますので、最初に個人でアイデア発想をする時間を設けるなどの工夫が有効です。

手法：ブレインストーミング、アイデアのグルーピング、ドットボーティング

## ■ Mode4：プロトタイプ

プロトタイプの目的は、早く安く失敗して改善につなげるというものです。「共感」で得られた顧客の理解を深めるために行うのか、アイデアの方向性が合っているかを検証したいのか、顧客体験の改善を行いたいのかなど、プロトタイプで試したいことを意識して作成します。

手法：ストーリーボード、ビデオプロトタイプ、ペーパープロトタイプ

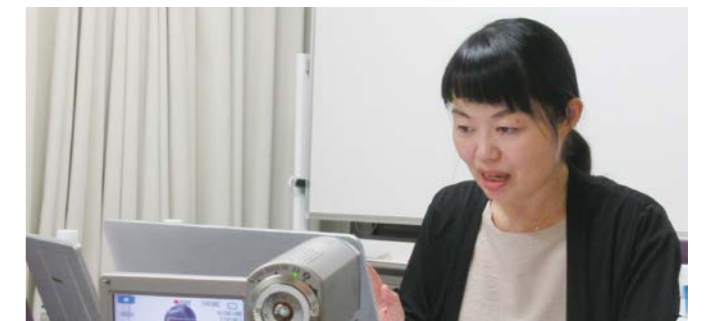
## ■ Mode5：テスト

プロトタイプをテストする方法として、「使ってもらって観察をする」「複数のプロトタイプを作成し比較してもらう」の2つを紹介しました。テストを行ったら、フィードバックをもらい改善につながりますが、改善点を挙げてもらうだけでなく、複数の評価軸を設定して多面的な評価をもらうようにします。

手法：6つの帽子

## 面白いアイデアを出すためのポイント

デザイン思考のワークショップでは、しばしば行き詰まる場合があります。それは、「ありきたりな発想しかできず、面白いアイデアがなかなか出てこない」ことです。これは共感から問題定義を行う段階で、解決すべき問題を新しい切り口で捉えられていないことに起因することが多いようです。「そもそもの目的を問い直す」「主語を人に置き換える」「第三者を入れて新しい視点でみてもらう」といった方法で、解決すべき課題を新しい切り口で捉え直す(リフレーミングする)ことが重要なポイントとなります。



▲当日は協会会議室から配信しました

会員 亀谷 友樹

診断士  
略歴

IT関連会社で製造業向けのシステム導入に11年間従事。3年前より、事業革新研究会のデザイン思考分科会に参画し、公的機関などで中小事業者向けのワークショップを開催。



## スキルアップ研修 今後の予定

### ◆10月のスキルアップ研修

日 時：2020年10月28日(水)  
18時30分～20時30分

場 所：Zoom (予定)

テーマ：『社長！そんな金融商品買っちゃダメ！』

講 師：荒武 貞雄(大阪府協会会員)

#### 内 容：

診断士は主に、法人としての事業内容、付加価値向上に使命感を持って臨んでいるのは十分理解しています。ただし、オーナー系の会社では会社全体の出口戦略(親族承継、従業員承継、M&A含む第三者承継など)が不可欠です。そういう意味では、オーナー自身のライフプランに対して適切なアドバイスを行っていくことも、診断士のミッションの一つと思っています。また、オーナー現役の時でも、銀行・証券などの個人富裕層担当にとっては重要なターゲットであり、有象無象の金融商品の売り込み対象とされています。企業オーナーが投機性の高い商品に巻き込まれてしまっただけでは、企業経営にも悪影響を及ぼしかねません。診断士として金融リテラシーの向上に努め適切なアドバイスを行うことは重要であると思います。そのような思いから大阪府中小企業診断協会登録研究会として「プライベートバンク研究会」を主宰しています。今回は、プライベートバンク研究会で研究活用した内容をお伝えしたいと思います。金融庁の「人生百年レポート」で資産運用に対しても注目が集まりつつあります。今回はその資産運用についてエッセンスの部分をご説明したいと思います。

キーワードは「長期投資と分散投資」「投資と投機の違い」「手数料のことを忘れない」などです。

#### 【講師プロフィール】

銀行18年、投信会社18年、生保2年の勤務経験。銀行・証券の富裕層担当者に対して販売員指導実施。自らも顧客セミナー講師を実践。「金融リテラシー」の普及向上をライフワークとしている。

### ◆11月のスキルアップ研修

日 時：2020年11月25日(水)  
18時30分～20時30分

場 所：Zoom (予定)

テーマ：中小企業診断士が知っておきたい『経営ツールとしてのISO活用法』

講 師：加藤 慎祐(大阪府協会会員)

### ◆12月のスキルアップ研修

日 時：2020年12月23日(水)  
18時30分～20時30分

場 所：Zoom (予定)

テーマ：無料BIツールでここまでできる！データ活用事始め

講 師：藤井 善寿(大阪府協会会員)

※開催内容の詳細、参加可能定員につきましては都度変更する可能性があります。開催日が近づきましたら協会ホームページでご確認の上、申し込みをお願いいたします。

(文責：研修委員会 福嶋 康徳)



## 土曜セミナー(オンライン開催)



テーマ：「顧客にYESと言わせる、継続的に顧客を獲得する実践型コーチングセールス講座」

日 時：2020年5月30日(土) 13時30分～16時30分

講 師：松岡 孝敬

(一般社団法人 日本組織開発推進協会設立理事)

### ■土曜セミナー初のオンライン研修

新型コロナウイルスの影響で集合研修を中止せざるを得ない状況が続く中、研修委員会は会員の皆さまへのサポートとして、オンライン研修の実施を試行しております。今回の土曜セミナーは初めてのオンラインによる開催となりました。

### ■コンサルタントに必要なのは「営業・集客スキル」

多くのコンサルタントが課題としているのが、「営業・集客活動」です。中小企業の経営者と良好な信頼関係を築き、継続的に受注を獲得するための営業スキルは、誰でもトレーニングにより身に付けることができます。コーチングのテクニックを応用し、営業・集客活動に役立つコミュニケーションの「コツ」を学びました。

### ■「ラポール」はロジックに勝る

一般的に人は信頼している相手の話は聞きますが、心を開いていない人の話は聞きません。優秀なセールスマンを分析し

た結果、彼らが実践していたのは、ラポール(顧客との信頼関係)の構築でした。ラポール構築のために効果的なことは、相手の言葉や動作に合わせることで、意識的に共感や好感の気持ちを伝えることです。そのための基本テクニック(バックトラック、ミラーリング、ペーシングなど)を学びました。最も初歩的なテクニックは「バックトラック」(オウム返し)です。相手の言葉を繰り返す相づちを打つことで、自分の話を聞いてくれているという安心感を相手に与える効果があります。

### ■YESセット

人間の特性として何度も同意していると反論しにくくなりますが、これを活用して肯定的な返答(YES)を繰り返させ、「NO」と断りづらくさせるテクニックです。バックトラックをすることで、自然にYESという返答を促す「YESセット話法」になります。

以上はコーチングを応用したテクニックの一部ですが、セミナーではこのような実践に使えるコミュニケーション手法を5回のペアワークによって体験しました。Zoomの「ブレイクアウトセッション」機能を使い、ワークごとにランダムにペアをつかったことで、次は誰と組むかのドキドキ感があり、会場での研修とは違った新鮮さがありました。オンライン研修の可能性を感じたセミナーにもなりました。

(文責：研修委員会 芳林 由美子)



## 独立支援セミナー「心・技・体」

### 1 はじめに

2020年7月18日(土)の土曜セミナーは、毎年恒例の「独立支援セミナー(心・技・体)」を行いました。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つに分類して、独立診断士が解説しました。会場は大阪商工会議所6階「白鳳の間」で、新型コロナウイルス感染症拡大防止対策として、1テーブルに1名の配置としました。参加者数は33名と、まずまずの参加状況となりました。

### 2 内容について

最初に、合同会社北浜経営事務所代表社員、中尾博一氏の「心(心の霧を晴らす)編」では、独立を検討しようとする診断士にとって最大の関心事である、売上高、収入について、中尾氏自身が独立以来6年間の売り上げなどの推移を発表され、独立の意思決定への参考としていただきました。

続いて、独立診断士の心構えについて、診断士あるいはコンサルタントという職業をどう捉えるか、企業に対してどのような思いを持つべきなのか、コンサルタントの役割や、クライアントとの関係がどうあるべきかについてお話いただきました。

その後、「これから独立される方へ」として、下記のような内容で講義いただきました。

・独立当初の仕事への取り組み方：最初は断らずに何でも受けてみる方がよいが、実際にどうするかは自由である。

・下請け仕事の取り組み方・考え方：同業者に名前を知ってもらう大きなチャンスなので、大いに生かすべきである。



中尾 博一氏

- ・値段の考え方：下請け仕事は安くても良い。最初のうちは値段にこだわらずに受けてみる方が良い。元請けの仕事は、診断士手帳掲載の価格表が参考になる。
- ・モラルについて：例えば脱法指南はしないなど、国家資格保持者として恥ずかしくない仕事をすべきである。
- ・SNSとの付き合い方：誰が見ているかわからないので、発信の仕方や内容には十分留意すべきである。
- ・仕事は結局人につくものであり、良い仕事をすれば、必ず指名でリピートが掛かる。自分にリピート指名が掛からない場合は問題があったと認識しなければいけない。組織に所属したら仕事が回ってくるという認識は間違っている。

# 技

続いて、辻紳一氏より、「技(実践で必要な技を学ぶ)編」として、商店街活性化の取り組みから学んだ気づきを中心に、支援の心構えなどについて以下の内容で講義いただきました。



辻 紳一氏

### ● 商店街活性化の取り組みから学んだ気づき

まずは「早い段階から多くの人を巻き込む」については、商店街の方々の意見を尊重しつつも、スムーズな事業実現に向けた動き方として、早い段階で巻き込みやすい雰囲気づくりを心掛けること。次に、「相談者自身が気づいてないことがある」については、相手の気持ちの変化に察するきめ細かい対応が求められること、それには、対話を繰り返すことを通じて、相手を理解しようとする姿勢で接することが大切であることをお伝えしました。



### ● 経営者支援の心構え

経営者を支援するには2つの視点を持ち続けることが大切です。1つは、相手への共感、もう1つは、自分を客観視することです。経営者への共感を前提としつつ、自分が経営者に対して、適切なアプローチを行っているのかを常に客観視することが重要です。エリック・バーンのTA分析を用いながら、相手の自我状態(親、成人、子ども)に対応した対話が適切なコミュニケーションには不可欠であること、さらに、相手の反応や理解度を客観的に見ながら、この状態を意識して行うことが重要であることをお伝えしました。さらに、私が指導員を行う企業診断の心構えとして、「巻き込む」「情報を絞り込む」「行動を促す」を受講生と共有することで、経営者の目線に立つ姿勢を持つ大切さをお伝えしました。

そして、これから独立を考えている皆さまに対して、「まずは、自分の強みを知る」「相手への共感+自分を客観視」「小さな背伸びを続ける」をお伝えいただきました。

# 体

最後に、酒井眞氏より「体(独立体制と基礎知識を整える)編」として、以下の内容で講義いただきました。

### ● 独立に向けた下準備

独立を決断する際、信頼できる人物に意見を聞いてみる。そして独立することを公言することで、独立の目的を明確にし、独立への覚悟を固めていくことが必要であること。

さらに自身の今までを振り返ること、その際何が生かされるのか、何が生かされないのかも見極めることが自分自身を客観視することにつながる。

### ● コンセプトの明確化

専門領域について、明確である場合はそれを軸に独立を考えてみる。ただしそれにどの程度依存するのは常に考え



酒井 眞氏

ておくこと。一方、はっきりしない場合でも、独立後に見出すことで十分であるが、その領域の知識修得などの努力は惜しまず、常に継続すること。

### ● 具体的計画

独立に関わるイニシャルコスト、企業訪問などに関わるランニングコストを試算し、コストを把握してみる。売上計画を立てても、最初から計画通りにはいかない。適宜修正し、振り返ることが重要である。

独立前の人脈や関係先とのつながりはいずれ希薄になることを認識し、独立後の活動によって新たな人脈や関係先を確保すること。

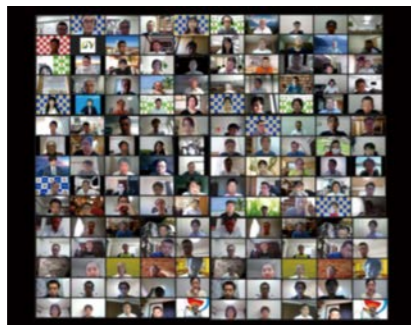
### ● 環境整備

個人事業主として、あるいは法人設立を行った上で独立するのか。事務所は自宅かどこか事務所を借りるのか。屋号や社名の名称はどうするのか。営業ツールや会計処理手段はどうするのか。コンセプトとの整合性に照らして考えてほしい。

(文責：研修委員会 松尾 光真)

## 真夏の「新歓フェスタ・オンライン」開催報告

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、例年どおりの4月開催の中止を余儀なくされていた「新歓フェスタ」が、真夏日の8月10日(月・祝)に“サマーフェスタ”として復活!



Zoomによるオンラインミーティング形式にて開催しました。初めてのオンライン開催でしたが、未入会92名を含む総勢約300名の皆さまに申し込みいただき、大きなトラブルもなく、盛会のうちに熱い一日を終えることができました。

この「新歓フェスタ」は、当協会の取り組みや活動を広くご紹介し、当協会を有効活用いただくためのイベントです。2012年の第1回開催から数えて9年連続の開催となり、途絶えることなく来年につなぐことができました。

「新歓フェスタ・オンライン」の内容は、下記のとおりです。

### 第1部 協会活動・行事の紹介

①府協会 北口理事長からのあいさつ

②府協会の活動・行事紹介、診断士会の紹介、実務従事・理論政策更新研修などの紹介

③個別の活動紹介(青年部、プロコン道場、土曜セミナー、スキルアップ研修、交流会)

④ゆるつなカレッジの紹介

### 第2部 オンライン分科会

オンライン上の各分科会会場にて登録研究会・業種別交流会などの紹介

### 第3部 オンライン懇親会

いくつかのグループに分かれて懇親会

初めての試みで、多少のご不便をお掛けいたしました。皆さまのご協力をいただき、新たな可能性が広がる大変有意義な「新歓フェスタ」を開催することができました。感謝申し上げます。

会員サポート委員会は、今後もより一層喜んでいただける企画を提供し、皆さまの診断士活動をサポートさせていただき所存です。引き続きご理解とご協力のほど、よろしく申し上げます。

(文責: 会員サポート委員会 坂吉 快太)

## 2020年度 ゆるつなカレッジがいよいよ開講!

### 1. ようこそ、3期生!

今年で3期目を迎える「ゆるつなカレッジ」は、2020年10月29日(木) 19:30から始まる全5回のカリキュラムで実施します。コロナ禍の影響で当面はオンライン開催となりますが、これまで以上に熱量の高い講義および交流を目指していきます。



### 2. 「ゆるカレ」の「ゆるカレ」による「ゆるカレ」のための「2020ゆるつなカレッジ」

今年の特徴は、UTA(ゆるカレ・ティーチング・アシスタント)が中心となって企画運営することです。UTAが先輩診断士とゆるカレ3期生との橋渡しをしながら、「タテ・ヨコ・ナナメ」の相互交流を促進し、盛り上げていきます。

### 3. 迷える診断士の皆さまは、ぜひ入学を!

「診断士を取ったけど、まだ右も左も分からない」と悶々としているならぜひ、「ゆるつなカレッジ」で一緒に学びましょう!



ゆるつなカレッジの入学申込みはこちら ▶ <https://goo.gl/Rcw3mZ>

(カリキュラム(予定))

回	日時	タイトル	内容
第0回	2020年9月17日(木) 19:30~	キックオフ(オリエンテーション)	・目的、UTAの自己紹介 ・半年間の受講イメージ
第1回	10月29日(木) 19:30~	あなたの知らない診断士の世界	・先輩診断士の体験談 ・受講者からの質問に回答
第2回	12月3日(木) 19:30~	診断士 Now&Future	・「UTAの今」を赤裸々に語る ・質疑応答
第3回	2021年1月19日(火) 19:30~	診断士の稼ぎ方	・実際にいくら稼げる? ・企業内診断士の複業実態?
第4回	2月18日(木) 19:30~	本当に使える診断士のスキル	・ゲスト講師による、本当に使える診断士のスキルについて講義
第5回	3月18日(木) 19:30~	診断士としての宣言!	・同期に誓う自分の決意

(UTA: ゆるカレ・ティーチング・アシスタント(サポートいただくメンバー))

1期生: 狩野 詔子、岸本 行正、妹尾 拓朗、廣田 有樹

2期生: 池田 奈帆美、太田 宜志、小林 敬、五味 義也、

瀧住 政俊

(文責: 会員サポート委員会 上野 浩二)

## (一社)東京都中小企業診断士協会認定研究会「ワールドビジネス研究会(WBS)」に参加して

### 1. はじめに

7月16日(木)にWBS第134回定例会がオンライン形式で開催され、府協会会員23名が参加しました。WBSは国際ビジネスの経験者、グローバルビジネスへの取り組みを目指す方などが集まる研究会です。月例会、EPA/FTA分科会(通商政策の研究など)、研修事業分科会(中小企業海外展開支援講座の開催)などの活動をされています。

### 2. 発表内容

今回のテーマは「(一社)在日ベトナム人協会(VAIJ)の活動について~技能研修生などの支援等~」で、VAIJ常勤職員のベトナム人2名による発表でした。

まずはベトナムの基礎情報と、日本・ベトナム両国の友好親善と経済発展に寄与していきたいというVAIJの理念をお聞きしました。

次に、在日ベトナム人への支援内容、特にコロナ禍における緊急処置として、労働契約の取り消しなど、人道的な観点で二国間関係に影響を与えかねない状況での具体的な支援内容を知ることができました。

さらに、在日ベトナム人と企業の双方が満足できるマッチングプ

ラットフォームを構築するために、ベトナム人材に関心がある優良な企業を集めたり、企業への情報発信など、具体的活動についてお聞きしました。

### 3. 定例会に参加して

東京都内だけでなく、関東一円から北海道などの遠方の参加者もあり、活気ある定例会でした。場所を問わないオンライン開催のメリットとして、広範囲で診断士が繋がれるネットワークに可能性を感じました。また、昨年の海外研修旅行(ベトナム)で学んだことを思い出す良い機会になりました。

今回は東京協会国際部の新旧部長より、連携事業委員会にお話をいただき、オープン参加ということで府協会会員の皆さまにご案内いたしました。

WBSの詳細は、<http://www.worldbusinesssociety.com/>をご覧ください。

(一社)在日ベトナム人協会の詳細は、<http://www.vaij.org/ja/>をご覧ください。

(文責: 連携事業委員会 林 浩史)

## 「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第5回となる「中小企業診断士の日」イベントを開催します。今回は初のオンラインによる祝日開催として、より多くの会員のみなさまと未曾有の環境に打ち勝つ情報の共有を目指します。皆さま、奮ってご参加ください!

テーマ: ウィズコロナ時代 中小企業とあゆむ診断士

・日 時: 2020年11月3日(火・祝) 14:00 ~ 18:00

(時間が変更になる場合があります)

・場 所: オンラインによるライブ開催

・プログラム概要:

1) 特別イベント: 近畿ブロック7府県の診断士協会トップによるパネルディスカッション

福井県中小企業診断士協会 滋賀県中小企業診断士協会  
京都府中小企業診断士協会 奈良県中小企業診断士会  
兵庫県中小企業診断士協会 和歌山県中小企業診断士協会  
大阪府中小企業診断士協会

2) WEBアラカルトセミナー

中小企業診断士活動に役立つ情報など、幅広い方に触れることができるオンラインセミナーをマルチチャンネルで配信します(なお、上記内容については諸般の事情により一部変更がある場合があります)。

・中小企業診断士の他、企業経営者、支援機関の皆さまなど、どなたでもご参加いただけるイベントです。  
・参加お申し込みは、協会HP (<https://www.shindanshi-osaka.com/>)からの事前申込制といたします。詳しくは協会HPやメールにてご案内いたします。



ビジネスゲーム  
研究会

ビジネスゲーム研究会は、診断士フレッシューズが参加する「ゆるつなカレッジ(2019年度)」の卒業イベント「ルイダの酒場」で、勇者・薄木の下に集まったメンバー5名で発足しました。

当研究会ではビジネスゲーム

を題材に、次の研究活動を行っています。

- ①事業戦略・工場経営・人材育成など、経営に必要な活動の一部を、オリジナルゲーム化する研究
- ②ゲームをセミナーコンテンツとして体感する場を設け、受講者に経営に関する理解を促すとともに、その効果を測る研究

ビジネスゲームの良いところは、楽しみながら経営や事業運営を体感し、深く理解できることです。座学で学ばざるが、経営や事業運営でどのように活用されているのか、また経営や事業運営の現場で起こ

ていることが、経営理論やフレームワークでどのように説明できるのか、ゲームを通じて理解を深めるとともに、理論と現実の橋渡しができます。

このような機会を、経営者や経営幹部だけでなく、一般社員や学生など幅広い人たちに提供していく活動を進めています。

また、当研究会では、診断協会の土曜セミナーにおいてもビジネスゲームによるセミナーを開催したいと企画しています。奮ってご参加ください。



ダブルビジネス  
プラクティス  
研究会

1.研究会の発足

当研究会は独立・企業内診断士、他士業にとどまらず、多様な兼業診断士との交流・活動により相乗効果を発揮して兼業の価値を見いだせないか? という思いから発足しました。

他士業や他業種の方と交流を深めることで多様な考え方、その業界の知識を深めることをできると考えています。

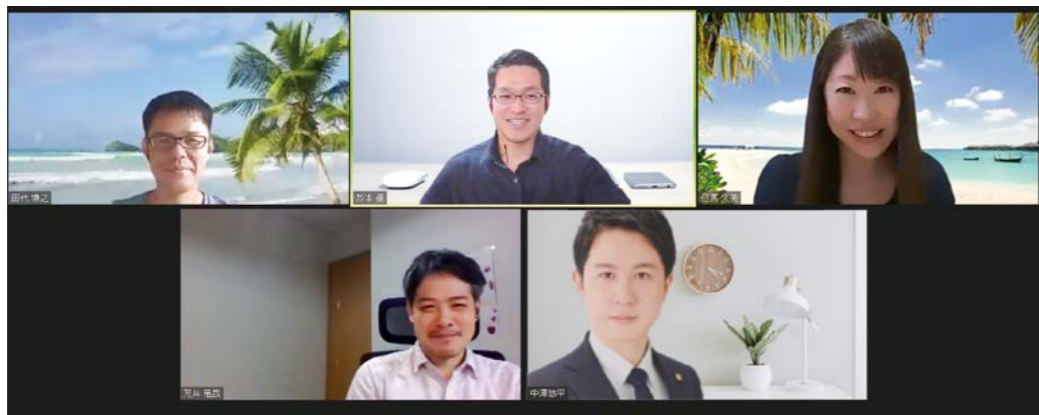
さらに、本業と兼業の両方の仕事を行う際に、中小企業診断士の名前が表面化することで知名度を向上させます。また、兼業の価値を企業にアピールすることで、人手不足解消

と優秀な人材の確保につなげ、中小企業の企業支援に役立てることを目的としています。

2.活動内容

われわれはこれまでの活動から、兼業に対するメリットや留意点、制限、課題を明確にするとともに、「どのような兼業のタイプがあるのか」、「価値観を持っているのか」、「一口に兼業といっても価値観や本業と兼業のそれぞれの重みによって、活動の仕方が異なってくる」ことが分かってきました。

このような活動は主に月一回開催の定例会において行い、兼業診断士としてお互いの持つ異なるスキル・ノウハウを共有し、課題や価値の提供について研究を行っています。



「首里城再建支援募金」のお礼とご報告

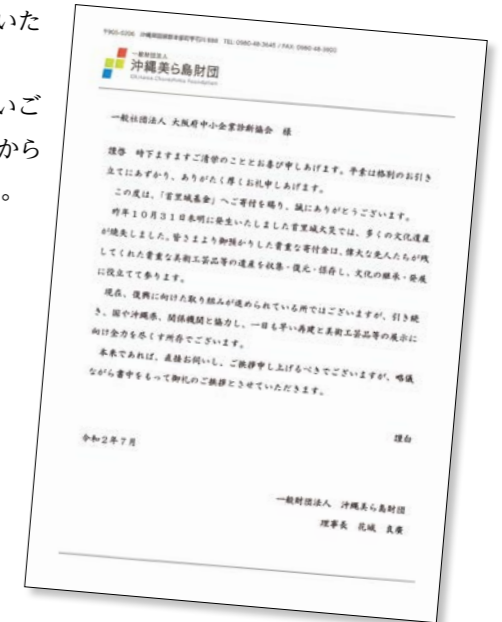


昨年10月、沖縄県首里城の火災で建物が焼失したことに伴い、一般社団法人大阪府中小企業診断協会および一般社団法人大阪中小企業診断士会では、「首里城再建支援募金」を会員の皆さまに呼びかけていたところ、最終的に67,419円の寄付金が集まりました。

なお、お預かりした募金額は、これまで海外研修をはじめ各種事業の連携をしている一般社団法人沖縄県中小企業診断士協会を通じて、6月25日に一般財団法人沖縄美ら島財団へ寄付させていただきました。

今回の寄付に当たり、先方からお礼状を頂戴いたしましたので、合わせてご報告いたします。

皆さまの温かいご支援に対し、心からお礼申し上げます。



(大阪府中小企業診断協会、大阪中小企業診断士会)

マスターズ会員だより

「感謝」と「やってなんぼの世界」

製造業を定年後、独立、ものづくり企業の支援をさせていただき、あっという間に15年が経ちました。独立した当初は何も分からず、近隣の中小企業を飛び込みで訪問しました。仕事に結びつきませんでした。その後、元会社の先輩からセミナー講師、企業支援の仕事を紹介していただき、診断士の活動が始まりました。

その後、府協会のスキルアップ研修会の発表を皮切りに、研究会へのお誘いを多く受け、今は府協会・私人的研究会で4つの研究会、1つのNPO法人に参加しております。

それぞれの会員メンバーから多くのセミナー講師、企業支援の紹介を受け、ネットワークのありがたさに「感謝」の気持ちがいっぱい、今も「感謝」の気持ちで企業支援、セミナー講師をさせていただいております。

診断士の活動は「やってなんぼの世界」であるという意識で活動しておりますが、研究会活動も研究成果(ツール)を実践して、中小企業への貢献とスキルアップにつなげるように取り組んでおります。その結果「動画を活用した技能伝承」「仕事をしながらで

きるリーダー育成」の専門スキルの拡大がはかれました。

これから独立を目指しておられる診断士の方は、ご自身の得意・専門分野のテーマについてセミナー(2時間位)ができる程度のパワーポイントを準備されることをお勧めいたします。PRがいつでもでき、いつ依頼があってもできるように、準備しておくのが良いかと思えます。私も「5S」「現場生産性の向上」「JIT生産方式」などを準備していたおかげで、依頼があった時に役に立った経験があります。

現在、マスターズの年齢となり、今までの恩返しとして所属団体の活性化に取り組むとともに、企業のイノベーションを経営者と共創で取り組み、元気な企業が一社でも多くなるようチャレンジしていきます。



マスターズ会員 山下 勝正

1977年 中小企業診断士登録  
2004年 山下経営事務所開設  
府協会「モノづくり活性化研究会」  
<http://www.monozucuri.com/>  
「技術向上研究会」所属

井上 悟 大学卒業後、スポーツ用品小売業・食品スーパーマーケットなどを経て、現在は農産物直売所に勤務しております。診断士資格取得・登録を機に、さまざまな小売業で培った経験や知識を活用し、日本農業の活性化や地域商業の振興に貢献できるよう、精進してまいります。



●趣味・特技 スポーツ観戦・ドライブ・サウナ

岡部 清一 皆さま初めまして。内装材メーカーで37年間勤務し、建設工事業界で営業、施工監理、店舗設計、出店計画などに携った経験を生かし、中小企業の皆さまのお力になれるよう、しっかり頑張っていきたいと思っています。何とぞご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。



●趣味・特技 楽器演奏・音楽鑑賞・アウトドア

小原 兄 診断士の勉強を始めたのが北京オリンピック頃、1次試験は8回合格、2次試験は9回目で令和元年に合格できました。現在は税理士事務所内で社内SEをしております。今後はセミナーなど、活躍の場を広げていきたいと思っています。よろしくお願い致します。



●趣味・特技 抹茶を点てる

鹿島 清人 某都市銀行で法人営業を30年近くやっております。主に金融面からではありますが、中小企業から上場企業まで多くの企業経営者と接してまいりました。今後、経営全般の助言ができるように新人診断士としてレベルアップを図りたいです。よろしくお願い致します。



●趣味・特技 ワインエキスパートの資格を持っています。

門田 知也 会計事務所をしているため、経営相談が多いものの、うまく対応できず忸怩たる思いをし、中小企業診断士を目指すことを決意しました。今後は、税理士・中小企業診断士として、当協会の研修などを生かし、企業を支えていけるように頑張っていきたいと思っています。



●趣味・特技 ゲーム、漫画、アニメ、マラソン

神原 清美 2020年5月より入会いたしました。現在は、地方自治体職員として働いておりますが、今後、診断士として日本経済や地域経済を支える中小企業に、少しでも貢献できる活動を始めたいと考えております。皆さま、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い致します。



●趣味・特技 蛙の置物を集めること

貴多野 秀史 平成30年5月より経営コンサルタントとして活動していますが、より幅広い知識と公的な肩書が必要と感じ、中小企業診断士資格を取得しました。「孤独な社長の悩みや想いに徹底的に寄り添い、経営課題の解決を全力で支援する」ことを信じています。



●趣味・特技 キャンプ(焚き火)、スキー、トラウトフィッシング

楠 祐紀 協会の皆さま、初めまして。楠祐紀と申します。現在NBCコンサルタント(株)でマネージャーをしています。コンサル業界歴15年、診断士に登録して来年が初めての更新です。関わった全ての経営者を幸せにできるように尽力します。よろしくお願い致します。



●趣味・特技 ギター演奏・製作およびYouTube投稿など

合田 剛 私はこれまで、健康運動指導士、海外での飲食店開業サポート事業、飲食店の経営などを行ってきました。今後は、健康経営や、まだ開発されていないコンサルティング分野にも挑戦したいと考えております。何とぞご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。



●趣味・特技 ストレッチ

酒井 亨 大手物流会社で支店長を務めていた時、営業部門を活性化させ売上拡大につなげました。活発に議論し意思決定する経営会議の運営、営業日報の活用など、当時の経験で培ったノウハウを提供し、業種を問わず中小企業の組織運営を支援したいと考えています。



●趣味・特技 仕事のためイラク・インド・オランダで生活したほか、旅行も含め20を超える国を訪れましたが、どの国の料理もおいしく食べることができました。日本の食品が手に入らなくても苦になりません。インド料理が好きで、メニューを見ればその料理の辛さが大体分かります。

中村 誠 製造メーカーに勤務し、現在は家を引き継ぎ小さな会社の代表も務めています。新型コロナウイルス感染症の影響もあり、売り上げが低迷する中、ピンチをチャンスに変える成長戦略を描き意気込んでいます。自身の実践を通じ経営者の方をサポートしていきたいと思っています。



●趣味・特技 マラソン、ソフトボール

増田 雅英 大手Sierにてプロジェクトマネージャーとして実績を積んできました。今後はIT領域だけではなく、理念構築やコーチング、人材育成など幅広い領域にも力を注ぎ、中小企業を「いきいき」「わくわく」できる会社になるようサポートしたいと考えております。



●趣味・特技 マリンアクアリウム、キャンプ、バレーボール

松澤 心 初めまして。2018年4月に診断士として登録しましたが、あまり活動ができていませんでしたので、一念発起して協会に入会させていただきました。中小企業の発展をサポートできるよう日々勉強中です。どうぞ、よろしくお願い致します。



●趣味・特技 歩くこと、寝ること

松元 孝宣 今年登録したオールドルーキーです。繊維メーカーで営業付きの戦略スタッフをしています。多彩な職務経歴と、長年の営業で培った実務経験を武器に、何らかの形で中小企業の皆さまのお役に立ちたいと考えています。どうぞよろしくお願い致します。



●趣味・特技 読書、一人飲み、英会話

山極 基隆 『事業承継見える化コーチ』の山極です。長野県生まれ59歳です。昨年34年間勤めておりました信託銀行を退職し起業しました。銀行員時代に、融資審査・企業再生・不動産仲介・事業承継の実践を積んでまいりました。元銀行員×事業承継の専門家として活動中です。



●趣味・特技 フルート演奏、合唱、スキー

湯浅 健史 今春の実務補習を経て今年5月に登録しました。皆さんと同じ診断士の世界に参加できることを非常にうれしく感じます。製造業での経営企画や開発などの経験を生かし、お困りの企業のお役に立てる実践力を、早期につけたいと思いますので、ご指導のほどお願いします。



●趣味・特技 旅行(国内・海外)

吉野 英知 銀行系シンクタンクで、民間企業向けのコンサルティング業務に12年従事しております。経営戦略・営業戦略・マーケティング・業務効率化などを中心に従事しております。諸先輩方とも交流を深めながら、「対外試合」も積極的に行ってまいります。



7月例会

例会報告「診断士の歩き方」

2020年7月18日(土)、毎年恒例の企画「診断士の歩き方」を開催いたしました。今年は新型コロナウイルス感染症の影響があり、会場参加とオンライン中継を併用して実施し、計42名の方に参加いただきました。

「診断士の歩き方」は、先輩診断士が診断士資格を取得してからどのように活動してきたかを聞く人気企画です。今年は、企業に勤めながら企業内診断士チームを組成して企業支援を行う狩野詔子さん、独立準備段階からパワフルに活動してきた花岡貴志さん、診断士取得前から小売・流通業を専門とするコンサルタントとして活動してきた尾崎敏明さんに講演いただきました。



終了後の集合写真



狩野氏との座談会

尾崎氏の講演の様子

花岡氏の講演の様子

毎年4月実施の新歓フェスタが延期された中、昨年度の試験合格者の参加が多くありました。参加者は皆、三者三様の実体験をもとにした「取得した診断士資格をどうやって生かしているか」、「どういう活動をしてきたのか・しているのか」の話に聞き入っていました。アンケート結果においても、参加者の満足度は非常に高く、診断士を取得して間もない方のニーズが表れているように思います。

なお、通常青年部は土曜日の午後で開催していましたが、当日午後から研修委員会による「独立支援セミナー『心・技・体』」の開催があったため、午前中の開催に変更しました。午前は青年部、午後は独立支援セミナーを受講する方もみられ、「診断士取得後のキャリア」について、丸一日学び、考える、貴重な機会になったでしょう。

診断士×技術士「診技一体」：プレ交流会

青年部は、2020年1月より日本技術士会 近畿本部 青年技術士交流委員会と提携し、互いの資格について理解し、コラボレーションの可能性を見つけるための交流の場を企画してきました。

コロナ禍の状況で、当初企画していた日程・内容は開催できずにおりましたが、本編開催前のプレ交流会として、「技術士×診断士 土業の未来を考えるカンファレンス『目指せ！診技一体！！産み出そう、社会的価値を中小企業診断士と技術士のコラボから』」と題しまして、8月8日(土)にオンラインによるプレ交流会を開催しました。診断士と技術士を合わせて計71名の参加があり、皆さんの関心の高さが伺えました。なお、うち9名は診断士と技術士の両方を持つダブルライセンスでした。

内容は、診断士・技術士から3名ずつ、計6名による講演でした。今後開催するコラボレーション方法を考案するワークショップに先立ち、お互いの資格の概要や協会組織、所属企業内外での活動などについて、各登壇者の体験をもとに講演いただきました。今回は、相互理解を目的とした自己紹介的な位置づけでしたので、参加者同士の交流時間は設けておりませんでした。10月31日(土)の第1回は、診断士と技術士が共同でワークショップを行います。技術士と何かできないかと考えていたり、こんなことしてみたいというアイデアがある方は、ぜひご参加ください。

(文責：青年部 松尾 健治)



オンラインプレ交流会の様子

今後の予定

- 10月31日(土) 診断士×技術士 交流会「診技一体」 時間・場所：調整中(8月22日時点)
12月5日(土) ヤングリーダー講演2020 第2弾 講師：株式会社taliki 代表取締役 中村 多伽 氏 時間：13:30～16:30 場所：マイドームおおさか 第1・第2会議室(オンライン中継併用予定)

## 2020年度 事業説明会 ご報告

8月1日(土)に「2020年度 事業説明会」をZoomで開催し、100名近くの会員の方々にご参加をいただきました。

事業説明会は以下の通りに行われました。

- 1 池田理事長による2019年度の振り返りと2020年度の方針の説明
- 2 総務部による士会組織の概要、会員サポートの説明と提携先企業のご案内
- 3 事業推進部による事業内容の説明
- 4 コンサルティング部による事業内容の説明
- 5 プロモーション部による事業内容の説明
- 6 企画部による事業内容の説明
- 7 新たな提携業務についての説明

1 池田理事長が2019年度の振り返りと、士会活動にご協力いただいた皆さんに感謝の言葉を述べた後、2020年度は「収益事業のさらなる拡大により事業の柱とする」、「士会の存在意義を確立し内外にアピールする」、「組織力・人間力・潜在能力を最大限活用する」の3点を軸に、機動力の発揮と透明性を確保しつつ事業を広げ、診断士会を活発にしていこうという話がありました。

2 武田総務部長からは士会の組織の概要と会員サポートに関して説明が行われ、今年度から新たに三菱地所リアルエステートさまとの提携や規程の整備などについて説明がありました。

3 原事業推進部長からは活動実績に関する説明が行われ、2020年度は1人でも多くの会員の皆さまへ仕事をご提供できるようにしていきたいとの話がありました。

4 酒井コンサルティング部長より、今後行う事業活動の説明が行われました。メインとなる経営サポート事業については、新型コロナウイルスの影響から案件数の進捗が遅れており、かつ当面は原則としてZoomでの面談となることなど、従来とは違った対応をお願いする旨の話がありました。

5 柴田プロモーション部長からは活動実績に関して説明がありました。ホームページからの問い合わせについて、前年度の問い合わせが24件のところ、今年度はすでに11件の問い合わせがあり、

ホームページへのアクセス増加により件数が増えていることの報告がありました。

また、新たにホームページにセミナー研修講師ページを設け、会員の皆さまのアピールの場として活用いただくなど積極的な運用についての説明がありました。

6 企画部は士会の将来像、外部との連携、府協会との連携を行うために新設された新しい部署です。高柳企画部長からは、企画部3本柱について以下のように説明がありました。

- ① 士会の将来像：士会の将来像を明確化し、ビジョン・戦略・中期計画を立案する。
- ② 外部との連携：診断士の知名度向上とともに連携先の発掘・開拓を目指す。
- ③ 府協会との連携：連携強化および士会・協会の役割の明確化を行う。

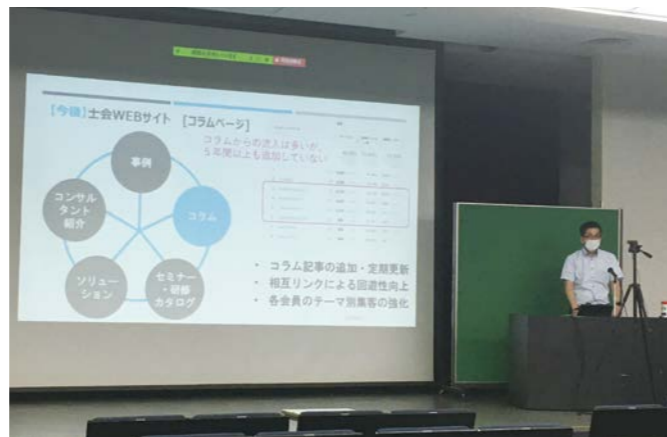
7 最後に細谷副理事長より大阪中小企業投資育成株式会社さまとの新たな提携業務「経営の健康診断サービス」について説明がありました。今後は、大阪中小企業投資育成株式会社さまの投資先企業さまに対し、経営改善支援を行ってまいります。



石橋副理事長より閉会の挨拶が行われ、事業説明会は滞りなく終了しました。

今年度は新型コロナウイルス感染症の影響で数回の開催日変更の後、Zoomでの開催となりました。このような状況下ですが、士会では活発な活動を行ってまいりますので、ぜひご参加をよろしくお願いいたします。

(文責：業務局 松本 尚樹)



## 大阪府協会の主な行事 2020年7月～9月

- |    |   |
|----|---|
| 7月 | 2日 連携事業委員会<br>13日 研修委員会<br>14日 総務委員会<br>広報委員会<br>18日 青年部7月例会「診断士の歩き方」<br>独立支援セミナー「心・技・体」<br>21日 理事会・正副理事長会議<br>22日 スキルアップ研修<br>「潜在ニーズから考える製品・サービス開発—『デザイン思考』のアプローチ」<br>(オンライン開催)<br>28日 受託事業委員会<br>29日 会員サポート委員会  |
| 8月 | 7日 広報委員会<br>8日 技術士×診断士青年部交流<br>「土業の未来を考えるカンファレンス」<br>(オンライン開催)<br>10日 新歓フェスタ・オンライン<br>11日 総務委員会<br>連携事業委員会<br>17日 受託事業委員会<br>18日 研修委員会<br>20日 理事会・正副理事長会議<br>24日 会員サポート委員会<br>26日 戦略会議<br>スキルアップ研修<br>「はたらき方改革で残業ゼロ」<br>(オンライン開催)<br>28日 青年部「オンライン暑気払い」 |
| 9月 | 1日 総務委員会<br>4日 診断士の日PT<br>4日・18日 広報委員会<br>14日 理事会・正副理事長会議<br>15日 研修委員会<br>17日 受託事業委員会<br>連携事業委員会<br>ゆるつなカレッジ キックオフ・オリエンテーション<br>23日 スキルアップ研修<br>「MS方式での原価管理と診断士が取り組む理由」(オンライン開催)<br>26日 青年部「ヤングリーダー講演 第1弾」  |

## 士会の主な行事 2020年7月～9月

- |    |  |
|----|--|
| 7月 | 9日 総務部会<br>13日 プロモーション部会<br>14日 事業推進部会<br>企画部会<br>15日 中之島図書館共催セミナー<br>16日 営業3部会議<br>28日 会員向け研修<br>31日 コンサルティング部会                               |
| 8月 | 1日 事業説明会<br>4日 総務部会<br>6日 理事会<br>17日 プロモーション部会<br>18日 事業推進部会<br>19日 中之島図書館共催セミナー<br>20日 経営サポート事業説明会<br>25日 会員向け研修<br>26日 企画部会<br>27日 若手会員向け勉強会 |
| 9月 | 4日 コンサルティング部会<br>9日 総務部会<br>9日・17日 スーツ仕立て会<br>16日 中之島図書館共催セミナー<br>営業3部会議<br>25日 プロモーション部会<br>29日 企画部会<br>30日 会員向け研修                            |

### 編集後記

新型コロナウイルス感染症の収束がまだ見えない中、新しい知見を基にした新型コロナウイルス感染症と共存しながらの生活、withコロナ時代が始まりました。今回の巻頭記事は、新型コロナウイルス感染症に負けない、浪速の商魂あふれる経営者を紹介しています。逆境を乗り越え、さらにチャンスに変えていく発想や行動力は、多くの方々に勇気を与えるものだと思います。しばらくwithコロナ時代が続くと思いますが、皆さまくれぐれもご自愛ください。

文責：広報委員会 古川 佳晴



# 大阪府よろず支援拠点

経営上の様々なお悩みに対応します!

上手なPRをしたい!

ITをうまく活用したい!

新規創業したい!

売上を増やしたい!

お客さんを増やしたい!

大阪府  
よろず  
支援拠点

~令和2年度2次補正予算により~  
市町村にも新たに専門家を派遣して、  
コロナ関連の支援策や経営相談対応を実施中です!

よろず支援拠点は…

- 国が設置してるので安心してご利用ください!
- 経営上のあらゆるご相談に何度でも無料で対応します!
- 中小企業・小規模事業者、NPO法人・一般社団法人・社会福祉法人等の  
中小企業・小規模事業者に類する方、創業予定の方のご相談をお待ちしています!

大阪府よろず支援拠点 (公益財団法人 大阪産業局)

TEL

06-4708-7045

利用時間

平日 9:30~17:30

住所

大阪府中央区本町 1-4-5 大阪産業創造館 2F

