



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：「表彰を受けた研究会 論文要旨」

写真提供：会員 小森 嘉之氏



| | | |
|------|-------------------------|-------|
| 主要目次 | 2021年度の運営方針 | 3 |
| | 特集「表彰を受けた研究会 論文要旨」 | 4～9 |
| | 企業支援事例「コロナ禍での資金調達支援の現場」 | 10～11 |
| | 中小企業のDX事例 | 12 |
| | 私のおススメ | 13 |
| | スキルアップ研修報告 | 14～16 |
| | オンラインショートセミナー報告 | 17～18 |
| | 土曜セミナー報告 | 19～21 |
| | 研修等今後の予定 | 22 |
| | ゆるつなカレッジ報告 | 23 |
| | 新歓フェスタ報告 | 24 |
| | 第10回 総会開催報告 | 25 |
| | 新設研究会の紹介 | 26 |
| | 委員会からのお知らせ | 27 |
| | 青年部だより | 28 |
| | 士会のページ | 29 |
| | 新入会員の紹介 | 30 |
| | 主な行事 / 編集後記 | 31 |

【執筆いただいた方々】

永井 俊二氏(P10～11)、藤井 善寿氏(P12)、岩橋 一樹氏(P13)

(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

笠ヶ岳登山の途中に立ち寄りしました。新穂高温泉から約5時間、槍ヶ岳や穂高連峰を展望できる絶好のポイントです。

小森 嘉之氏

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

2021年度の運営方針

新たな時代を見据えて 活動の場を広げ、頼りにされる 中小企業診断士&協会に!



大阪府中小企業診断協会理事長
北口 祐規子

2021年5月21日(金)に第10回定時総会を開催し、昨年度の事業報告・決算報告が承認され、また、今年度の事業計画と予算について説明させていただきました。残念ながら今回もコロナ禍が続き、会員の皆さまに会場へのご参加や懇親の場を提供できず、大変心苦しく思っています。

そこで、本誌面を借りまして、皆さまに今後の取り組みの方向性、今年度の運営方針をご紹介します。

コロナ禍の中小企業に頼りにされる存在に

昨年から引き続き、新型コロナウイルスの感染拡大という大きなリスクの中で、健康・安全面に配慮しながら、企業経営・経済を持続していかなければならないという、大変厳しい状況にあります。期間が長引くにつれて、疲弊の深刻さも増えています。

そんな中、コロナ関連の各種施策では、これまで以上に中小企業診断士の活躍が期待されています。プロコンだけでなく、副業として参加できる場も出てきています。

中小企業が大きなピンチに立ち向かっているときこそ、私たちは「企業の経営力向上を支援する診断士」として、頼れる専門家として、経営者に寄り添って行かねばと考えます。

多様な企画で会員参加の場を提供する

このような状況にあっても、昨年度はたくさんの新入会員の方を迎え、現在(4月末時点で)会員数は1,119名となっています。

昨年度は「オンライン元年」として、必要な機材を整備し、役員・委員の方々の尽力で、オンラインの行事をいくつか開催してきました。今年度は、これをインフラとして活用し、さらにブラッシュアップして、皆さまに参加いただける場を提供していきます。

「新歓フェスタ」をはじめ、「ゆるつなカレッジ」「オンラインショートセミナー」「グローバルセミナー」「オンライン版海外研修」「診断士

の日の記念イベント」、さらに「理論政策更新研修」もリモート開催を増やすなど、さまざまな企画を練って、皆さまの利便性を高め、参加機会を増やせるようにと考えています。

また、多様なテーマで自主的に活動する登録研究会は42研究会に増えており、引き続き活発に活動いただいています。

外部連携を深めるとともに、アウトプットの場を提供する

これまで、各種の団体との連携に取り組んできました。今年度は、これをさらに進化させ、近畿エリアなどの他府県協会と連携した研修・セミナー開催の企画や、他士業との連携企画を進めています。

また、新たな取り組みとして、中小企業経営者の方々に「企業会員」として参加いただき、我々のさまざまな活動を自社の経営力向上のために活用していただける制度を立ち上げます。

診断士の活躍の場が広がり、ネットワークが充実することを目指しています。

これらの取り組みを有意義なものにするために、公式サイト・メルマガ・SNSを通じて、引き続きどんどん発信してまいりますので、楽しみにチェックしてください。

使命感と熱意をもって行動し、子どもたちが将来目指す職業に

コロナに打ち克ち、新たな時代に向かって一步を踏み出すために、診断士として使命感と熱意をもって行動することをモットーにして、「ビジネスマンが目指す国家資格」から「子どもたちが将来目指す職業」へと、認知度を高めることができればと思っています。

ぜひとも、会員の皆さま、経営者の皆さま、さまざまな組織の方々のご協力を賜りますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。

「withコロナ時代の未来 への意思決定の研究」

シナリオ・プランニングによる「未来」探索の意義

複雑で不確実な状況を見据え、まだ見えない将来の環境変化について、一定の問題意識をもとにした「仮説」を立てて、将来のストーリー、すなわちシナリオを描くというのがシナリオ・プランニングの基本的な考え方である。現実世界をよく理解し、その上で想像力をたくましく働かせることが求められる。「未来は予測できない」というのがシナリオ・プランニングの前提だが、まだ一部しか見えない「未来の芽」の水面下にある大きな時代の潮流を感じ取り、それを言語化する。そして、「未来」についての仮説とシナリオを組織内で意見交換する。これらの活動にこそ「未来」探索の意義がある。

不確実性への対処

シナリオ・プランニングでは「不確実性」は重要なキー概念である。不確実性は、①予想できるリスク、②構造的な不確実性、③不可知の出来事の3つに分けられる。

シナリオ・プランニングは不確実性を排除することはできないが、「ある意思決定が、起こり得る未来環境のすべてに対して、十分耐え得るものであるかどうかを判断するには役立つ」とされる。シナリオ・プランニングは、「もし〜が起きたら」と考える仮説—検証のスキルを磨き上げることに貢献する。

メンタルモデルを変える「未来の記憶」づくり

心理学者デビット・イングヴァーが「未来の記憶」と呼ぶ記憶がある。「人々は常に、ある現象や行動が、将来どのような結果をもたらすのかについて思いを巡らせており、それが記憶となって残ることで『心の準備』ができていき、新しい事態にも対処しやすくなる」という。シナリオを描くことは、複数の「心の記憶」をつくることであり、そこから「今何が起きているのかについて認識し、判断できるような思考回路が生まれてくる」ことである。未来についての物語は、未来のある時点から振り返った歴史物語である。

シナリオ・プランニングの基本的な実施方法

シナリオ・プランニングの実施手順は、以下のSTEP1～STEP10である。

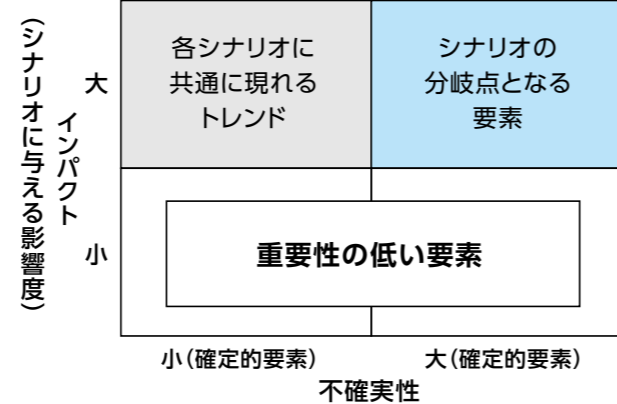
シナリオ・プランニングの実施手順

- STEP 1: 課題を設定する
- STEP 2: 情報を収集する
- STEP 3: 未来を動かす「ドライビング・フォース（原動力）」を設定する
- STEP 4: 未来を左右する「分かれ道」になるような要因を見つける
- STEP 5: シナリオを考える
- STEP 6: 骨組みに肉付けし、ストーリーを描く
- STEP 7: シナリオを検証し、追加の調査項目を特定する
- STEP 8: シナリオの意味を汲み取り、取り得る対応を決める
- STEP 9: 目印を探す
- STEP10: シナリオを観察し、更新する

一部抜粋して紹介する。

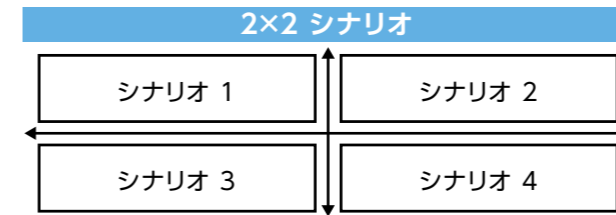
- 外部環境のパラメータのうち、未来を左右する候補を「ドライビング・フォース」として、シナリオ・プランニングチーム内のプレインストーミングにより洗い出す。洗い出したドライビング・フォースについては、それぞれの因果関係を整理する。

ドライビング・フォースの分類



- ドライビング・フォースのうち、最も重要な要因、言い換えると、「影響が大きく、かつ不確かさが高い要因」を2つまで絞り込む。それが「シナリオの分岐点となる要素」である。
- 絞り込んだ2つの要素を二次元の2軸として、4つのシナリオを生成する。
- 4つのシナリオに、その未来の具体的な描写とそこに至るまでのストーリー・出来事を肉付けする。例えば10年後のシナリオ

を4つ考えたとしても、それぞれ現在から架空の年表や因果関係で論理的に連続していなければならない。



- 4つのシナリオそれぞれが実現した場合に取り得る対策オプションの一覧を作成し、評価・分類して、戦略案としてまとめる。戦略の分類として、以下の3類型がある。
- 適応型：認識されている機会・脅威に対する適応的行動
- 形成型：大胆な戦略的行動
- 留保型：必要最小限の投資

インテリア業界、建具業界、食品卸売業のシナリオ・プランニングの試み

インテリア業界、建具業界、そして食品卸売業の企業を取り上げて、「シナリオ・プランニング」の手法の適用を試みた。

インテリア業界のX社の場合では、次の4つのシナリオを描いた。

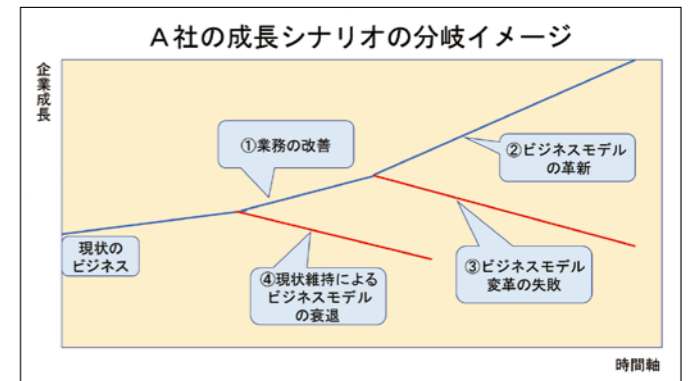
- COVID-19感染が長引き、一方で、従業員の働き方・健康医療福祉改革が進展する「DX追及型シナリオ」。大胆な経営革新を実現できる機会になる。
- COVID-19感染は短期に収束し、働き方・健康医療福祉改革も進展する「ハイブリッド型シナリオ」。ベストシナリオである。
- COVID-19感染が早期に収束する場合に、一度はDXやリモートなどでの改革を決めたにもかかわらず、それが喉元を過ぎると、慣れ親しんだ体制に戻る「従来ビジネスモデル停滞型シナリオ」。
- 人的資源が蒸発していく「ビジネス蒸発型シナリオ」

建具業界では、2軸として、①感染拡大と経済への影響、②建築様式、建具様式の変化を選定し、「安定成長シナリオ」「衰退シナリオ」「幸福シナリオ」「高付加価値シナリオ」の4つのシナリオを描いた。さらに、建具業界およびステークホルダーが知恵を絞って前向きに経営改善を図っていくため、「ややポジティ

ブなシナリオ」を考え成長戦略を検討した。

例えば、コロナ感染拡大の経済活動への影響により、人々の生活様式が変わり、建築様式、建具様式が変わっていく。帰宅してすぐに手洗い、洗顔、入浴ができるよう住居の構造が変わってくる。個室が増える建築様式となる。また、抗菌、滅菌の建具が開発され大きな需要を創出する、というようなシナリオを描くことができる。

食品卸売業のA社の事例では、外部要因である「業界取引の非接触・非対面型ビジネスへの転換要請」と、内部要因である「社内業務の改善」を軸に設定した。そして、①業務の改善、②ビジネスモデルの革新、③ビジネスモデル変革の失敗、④現状維持によるビジネスモデルの衰退、という4つのシナリオを描いた。それらのシナリオを、時系列でどのように分岐するのかを描いたのが次のイメージ図である。



本論文は、2019年の分科会活動と、2020年秋からの執筆チームにより編集された。研究会の多くのメンバーの共同作業の成果であることを記しておきたい。

(執筆者：若松 敏幸、古山 俊弘、藍木 秀、吉松 敏男)



若松 敏幸 古山 俊弘 藍木 秀 吉松 敏男

最先端ビジネス研究会 「中小企業のシェアリングエコノミーへの関わり方」

努力賞
受賞

はじめに：背景と目的

シェアリングエコノミービジネスが我が国においても事業拡大している。モノを持たない(もたない)というライフスタイルにおける消費行動の変化とSNSの普及が大きな要因であるといわれる。モノだけでなく、自分の空いている時間に自分の持っているスキルを提供するという柔軟な働き方の手段として、シェアリングエコノミービジネスが普及している。高齢者や専業主婦の労働市場への参加がしやすくなったり、働き方改革の1つの方法としての副業がしやすくなったりするプラットフォームとして、利活用が進むものと考えられる。

このような流れは、シェアリングエコノミーという一過性の流行り言葉ではなく、ビジネスの形態として、形を変えながら定着するものと考えられる。このような外部環境の変化に対して、中小企業は自社のビジネスへの影響を見極め、積極的に自社の成長戦略の一手段として取り組むべきと考えられる。中小企業のビジネスにおいては、従来のビジネスの仕組みに固執しては取り残される可能性が大きく、反面小回りの利く中小企業にとっては大きなチャンスでもあると考える。

本論文の目的は、中小企業がシェアリングエコノミーを自社の経営に、いかに戦略的に取り組むべきかについて提言することで、中小企業の持続的成長に貢献することである。

序論：シェアリングエコノミーの現状

シェアリングエコノミーの定義

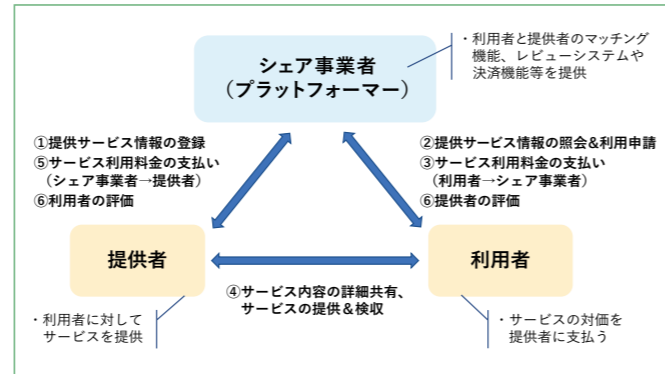
標準の定義は存在しないが、総務省の活用推進事業では、シェアリングエコノミーを「個人などが保有する、活用可能な資源など(スキルや時間などの無形のものを含む)をインターネット上のマッチングプラットフォームを介して、他の個人なども利用可能とする経済活性化活動」と定義している。

上記定義では、取引形態が個人間の取引(C2C)を前提としているが、本論文は中小企業に対する提言書であるため、企業が関与する取引形態である企業・個人間(B2C)、企業間(B2B、B2B2C)取引も含むこととする。

シェアリングエコノミーの構造

図表1のような構造が一般的である。

【図表1】シェアリングエコノミーの構造



サービス類型

下記の5つの分野でサービスが提供されている。

- 「モノ」：不用品や今使っていないモノ、機材、設備などをシェアする
- 「空間」：空き家、空き部屋、空きスペースや駐車場の空間をシェアする
- 「移動」：自家用車の相乗り、自動車、自転車など移動手段をシェアする
- 「スキル」：空いている時間に技術を提供する
- 「お金」：他の人々や組織、プロジェクトにお金を貸し出す

政府の取り組み

民間団体などによる自主的なルール整備をはじめとした必要な措置の検討に資するため、内閣官房は、シェアリングエコノミー検討会議を2016年7月に立ち上げ、11月に「シェアリングエコノミー推進プログラム」を公表した。

直近では、2019年5月に「シェアリングエコノミー検討会議 第2次報告書」で、加速化に向けた行動計画を公表した。



本論：シェアリングの対象ごとの提言

シェアリングの対象ごとに章を設け、すべての章を以下の構成で説明した。

- ①サービスの現状
- ②利活用する場合の立場(シェア事業者、提供者、利用者)ごとの課題
- ③課題に対する対策を提案

調査においては、記事や企業・サービスのホームページからの情報収集だけでなく、シェアリングエコノミーの当事者であるシェア事業者、提供者、利用者へのヒアリングを積極的に行った。よって、提言は当事者の生の声を色濃く反映したものとなっている。

結論

シェアリング対象ごとに、サービスの現状、利活用する場合の課題、課題に対する対策提案をした。各章における中小企業が参画する場合の対策の記載有無を下表に示す。

【図表2】参画する立場における対策の記載有無(◎印は記載有)

| シェアリング対象 | 事業者 | 提供者 | 利用者 | 補完財 |
|--------------------|-----|-----|-----|-----|
| 2章 ライドシェア | ◎ | ◎ | ◎ | - |
| 3章 駐車場シェア | - | ◎ | ◎ | ◎ |
| 4章 シェアサイクル | ◎ | - | ◎ | ◎ |
| 5章 カーシェアリング | ◎ | - | ◎ | - |
| 6章 民泊 | - | ◎ | ◎ | ◎ |
| 7章 家事支援サービス | ◎ | - | - | - |
| 8章 教育 | ◎ | ◎ | ◎ | - |
| 9章 趣味・楽しみ | ◎ | ◎ | ◎ | - |
| 10章 ビジネススキル・労力 | ◎ | ◎ | ◎ | - |
| 11章 シェアハウス・シェアオフィス | ◎ | - | - | - |
| 12章 スペースのシェアリング | ◎ | - | - | - |
| 13章 設備のシェアリング | ◎ | ◎ | ◎ | - |

序論で、企業の成長戦略論と競争戦略論から、中小企業のシェアリングエコノミーの戦略的取り組みについて考え方を示したが、本論の各章での取り組み方の提案内容を以下に整理する。

(1)シェア事業者として

- ・中小企業がシェア事業者として参画するには、綿密な事業計画

の下、事業が軌道に乗るまで資金的な体力がないと成功しない。

- ・既存事業との関連性が強い事業(例えば、タクシー事業者の相乗りタクシーサービス事業や、レンタカー事業者のカーシェアリング事業、レンタルオフィス事業者のシェアオフィス事業など)の横展開であれば、リスクは少なく成功の可能性は高い。
- ・中小企業の強み(地域性、ニッチ性)を生かしてサービスの差別化ができれば成功の可能性は高い。

(2)提供者として

- ・自社の本業の技術を提供し、シェアリングエコノミーを新しい販路として活用する。
- ・本業以外の遊休資源(駐車場、倉庫など)の提供は、本業に対するシナジー効果が期待できない場合は、大きな効果が期待できないのですべきではない。

(3)利用者として

- ・出張旅費交通費、人材教育費、福利厚生費などの経費削減に積極的に活用する。
- ・受注機会の損失を防ぐために、自社の本業遂行に不足している技術や設備の調達に活用する。ただし、この場合、提供者の品質の確認が重要となる。

(4)補完財提供者として

- ・駐車場開発の営業パートナー、シェアサイクルや民泊のスマートキー提供、民泊の旅行者への体験提供など、シェア事業の補完財・サービスを提供することでシェアリングエコノミーのビジネス・エコシステムに参画する方法もある。

上記のとおり、中小企業のシェアリングエコノミーへの関わり方を示した。

シェアリングエコノミーは、消費者間の取引(C2C)サービスであるという認識が強くあり、企業のビジネス(B2B)での活用事例は少ない。企業の関心を高めることが重要と考え、本報告書を取りまとめたので、その一助となれば幸いである。今後も政府をはじめシェアリングエコノミー協会や各種関連団体での企業(ビジネス)向けの普及啓蒙活動は欠かせないと思う。

我々中小企業診断士は、中小企業のシェアリングエコノミーへの戦略的取り組みを積極的に支援し、中小企業の持続的成長に貢献する所存である。

企業リスクマネジメント研究会

「中小企業のリスク マネジメントへの関わり方」



要約

当研究会は平成28年8月に、「中小企業の存続と発展に寄与する」という理念のっとり、「中小企業のリスクマネジメントの形をつくる」ことをビジョンとして設立した。リスクの定義を「企業の存続や価値に、直接・間接的に影響を与える全ての事象」とし、「企業リスクを客観的定量的に評価して、企業を安定的に存続させ、企業価値を向上させるため適切に管理すること」をリスクマネジメントとして日々研究している。活動は定期的な勉強会だけでなく、企業にとって意味のあるリスクマネジメントを実現するために、さまざまな業種の企業を診断し、ヒアリングから診断報告書まで作成している。

第1章 中小企業におけるリスクマネジメントの現状

企業経営において、さまざまなリスクがつきものであるが、この章では中小企業におけるリスクマネジメントの現状と課題を記載している。

第2章 当研究会のリスクマネジメント手法

この章では、当研究会のリスクマネジメント手法について記述する。診断により企業の持つさまざまなリスクを、全体的な分布状況として見える化し、現在管理下にあるかどうかや、経営への影響度を考慮し、必要と思われる手当ての提言を行うまでの各段階、および各段階で使用するツールやコミュニケーションについて記載する。

第3章 研究会診断結果とそれを踏まえた実態

この章では、前章のリスクマネジメント手法を用いて実際に企業を診断した結果と、それを踏まえた中小企業におけるリスクマネジメントの実態を記載する。診断結果としては、平成28年10月29日から平成30年11月20日の間に全4社を診断した。4社142のリスクを抽出、134のリスクを評価、全186のリスク解決策を提案

した。この詳細について記載している。実態については、診断後調査に基づいて解説している。

第4章 診断結果に対する生の声から見える実態

研究会診断結果に基づく今後の改善策を記載している。

第5章 中小企業にリスクマネジメントを定着させるには

当研究会では、リスクマネジメントの方法論とそれに基づくリスク診断の実施を、中小企業のリスクマネジメントへのドアオープン戦略としつつ、中小企業にリスクマネジメントを『定着』させることがゴールであるとする。リスクマネジメントの『定着』とは、自律的なリスクマネジメントを実現すること、効果が実感できるリスクマネジメントを実現すること、持続可能なリスクマネジメントを実現すること、この3点が満たされることとする。その満たし方を方法論やツールなどを用いて解説している。

第6章 リスクマネジメントにおける中小企業診断士の役割

技術革新やグローバル化の進展、地球環境問題や大規模自然災害の発生など社会の不透明感が増すなか、中小企業にとってERM（リスクマネジメント）の重要性が認識されつつある。しかし、中小企業においては日常業務の多忙さや限られた経営資源の中で、ERMに取り組むことにはかなりの困難を伴うことも事実である。そこで、中小企業診断士が支援をすることで、中小企業でも無理なく導入できるようになる。この章では支援方法等を記載している。

第7章 コロナリスクを受けての追加

令和元年に発生した新型コロナウイルス感染は、令和2年に入りパンデミック化して世界中で猛威を振るい、令和2年末時点も終息が見通せない状況にあった。当研究会もこのようなパンデミッ

クは想定していなかったというのが本当のところである。そのため新たに章を追加して、このような想定外のリスクについても言及した。

まとめ

平成28年8月、研究会結成と同時に企業診断を開始した。そこから平成30年11月までの2年数カ月で、論文では触れていない企業も含め6社を診断してきた。診断しているうちにだんだんと手法が固まってきたが、中小企業のリスクマネジメントの形は本当にこれでいいのかわ、一度立ち止まって熟考する時間が必要だった。熟考したものをせっかくなら論文として協会に提出しようと令和元年1月から論文作成がスタートした。途中会員の諸事情やコロナ禍などで進捗が思わしくなかったが、何とか完成できた。

今後の課題

令和3年5月より企業診断を再開させる。数年かけて数社を診断した後、また立ち止まって熟考して形を研磨していきながら、中小企業へリスクマネジメントを浸透させていき、中小企業の存続と発展に寄与していく所存である。



「コロナ禍での資金調達支援の現場」

2020年初めからコロナウイルス感染症による影響で、営業の自粛要請、売り上げの減少など、中小企業の経営において激甚的な環境悪化となり、資金繰りの問題が生じました。中小企業支援機関においても事業者への相談対応が急増し、診断士が適切に新しい施策情報を提供する場面が増えました。コロナ禍での診断士の取り組みについてご報告します。

中小企業の経営不安が顕在化する中で、私が相談員として従事する経営支援機関には、多数の経営者からの相談が寄せられました。特に大阪府よろず支援拠点(大阪産業局)は、新しい施策の情報量が少ない段階では、「とにかく一度よろず支援拠点に電話をしてみてください」という案内がされたため、連日電話はパンク状態で、休日も相談に当たることが続きました。

コロナ融資

資金支援施策として特に重要なものは、融資でした。コロナを乗り越える資金繰り策としては、第一に日本政策金融公庫の新型コロナウイルス感染症特別貸付がありました。その後民間金融機関のコロナ融資の手続きが始まりました。

2月中旬に顕在化した中小企業の資金需要の中で、初動で公庫が果たした役割は非常に大きいと感じました。柔軟な対応で中小企業の資金需要に対応され、資金繰りに窮する多くの企業の助けになりました。公庫は災害や今回のような有事に強いセーフティネットであることを再認識しました。

その後、民間金融機関におけるコロナ融資、大阪府信用保証協会の保証付きで行われる新型コロナウイルス感染症対応資金(ゼロゼロ融資)も多くの企業に利用されました。手続きとしては、各自治体のセーフティネット証明を取得してから、民間金融機関に融資申請が必要であるため、それらの手続きを各事業者に伝えました。

その他、商工中金の危機対応融資を加えて、3つのコロナ融資の制度を理解して、手続きに必要な書類や申請方法について説明することを続けました。

当時現場で中小企業の実態として感じたことは、従来から借り入れを行っている企業だけでなく、無借金で事業を回している中小企業が多く、コロナによる資金繰りのピンチで初めて外部借入金を利用するという、金融に不慣れな方も散見されたことです。安心して利用できる制度にしっかりとつなぎ、事業者の不安を解消するということに留意しました。

ピンチをチャンスに変えた事例

コロナ禍は多くの中小企業の資金繰りのピンチを招きますが、消費者のニーズを捉え、融資制度をうまく活用してピンチをチャンスに変える事例もありました。

大阪市内で小売店を営む業歴4年目の事業者は、コロナ以前、損益分岐点に足りる売り上げをなかなか達成できず、その間に資金補填として借り入れしていた各金融機関への借入口数、返済金額が膨らみ、支払い条件の変更(リスク)を行っていました。社長にとっては精神的にも苦しい日々でしたが、店売りやネット通販を粘り強く行い業績改善に取り組んでいました。そんな中、コロナが流行し、店売りが落ちる一方、ネット通販が栄えり消費により伸びているという状況になりました。ネット通販で高額品の販売が増えているというエビデンスをもとに、各金融機関にコロナ融資を申請し、リスクしていた借り入れをコロナ融資で長期に組み換え、当面の元本返済の据え置きが認められたことにより、資金繰りのピンチを完全に脱却しました。加えて補助金の採択により、ネットショップをさらに追加出店することができ、コロナ禍ながら成長軌道に乗せることができました。

小口のセーフティネット

社会福祉協議会が取り扱う緊急小口資金、総合支援資金もごく小規模な事業者にとっては有効なセーフティネットとなりました。コロナにより収入の減少した個人に生活費を貸し付ける制度で、少額の支援ではありますが、簡便化された手続きにより、ピンチをしのげたという方も多くおられました。私自身、コロナ前は未知の施策でしたが、経済産業省が省庁横断的な

策情報を提供してくれていたため、タイムリーに支援先へ情報提供できました。利用可能な全ての施策情報を入手するという意味では、経済産業省のパンフレットは、診断士としても必携の情報であると考えます。

■経済産業省のパンフレット(随時更新)



コロナを乗り越える補助金

資金繰りのピンチを乗り越える借り入れだけではなく、コロナに負けないビジネス展開を支援する施策としての補助金があります。数多く対応したものが小規模事業者持続化補助金(コロナ特別対応型)でした。非対面非接触のビジネスを行うための機械設備や広報費などを対象として、通常より高い補助率で支援が受けられます。業績が悪化した企業には、決定した補助金の半額が先に入金される仕組みもあり、多くの事業者がコロナによる影響を回避して、新たなビジネスへ取り組むことを後押しするものでした。応募には事業計画書の作成が必要であり、普段自社の経営計画・財務計画を作成していない社長には容易な作業ではないため、支援現場では診断士が事業計画の作成の支援、ブラッシュアップの助言を行いました。

長期化するコロナ禍と今後の展開

第一波の後、何度も再燃する感染症の影響下では、コロナ融資の再度の申請を希望される相談も多く寄せられています。2回目のコロナ融資を金融機関に申請するにあたっては、資金繰りの緊急対応という面もありながら、経営体力・返済力に比較して大きくなる負債額・返済額が将来的に償還可能かどうかということにも配慮してアドバイスすることを心がけています。

足元では大阪府に3度目の緊急事態宣言が発令され、まだまだ中小企業を取り巻く経営環境は厳しい状況にあります。この状況を打開していくために、令和2年度3次補正予算では、事業再構築補助金や小規模事業者持続化補助金(低感染リスク型)ビジネス枠など、コロナ禍を乗り越えて、経営革新を行っていく中小企業への支援施策が始まっています。補助金の申請支援に関しては、資金狙いの安易な計画ではなく、環境を踏まえて企業の実力に見合った実現可能性のある事業計画を、ご本人がしっかり考えて作成する際の伴走支援を行うということに留意して対応しています。

融資についても保証協会の新型コロナウイルス感染症伴走支援型資金のほか、公庫の新型コロナウイルス感染症対策挑戦支援資本強化特別貸付(コロナ資本性ローン)など、コロナを乗り越えるための、より踏み込んだ新しい支援策が本格化しています。リスク誘導も含めて中小企業が借り入れに関して不安を感じることがないように診断士としてのサポートが求められます。

国難ともいえる今回のコロナ禍では、中小企業診断士の役割が重要となります。中小企業が事業の存続、承継、廃止を適切に判断できるように、診断士はそれぞれの持ち場で、支援施策の特徴をよく理解して、企業の状況に応じて適切な利用ができるようにアドバイス・情報提供することを心がけていきましょう。



会員 永井 俊二

診断士略歴

株式会社大永コンサルティング代表。政府系金融機関勤務の後、独立。大阪府よろず支援拠点など公的相談従事のほか、創業セミナーなど多数出講している。

知っておきたいトピックス

■ 中小企業のDX推進事例

前号に引き続き、小規模製造業における事例を紹介します。この場合はDXというよりはデジタル化と呼んだ方が適切だと思いますが、最終的にDXにつなげていくための最初のステップとしてご理解ください。

1. A社の現状

産業用電子機器の受託設計・受託製造を行っている企業です。約40年の歴史があり、顧客企業からは一定の評価を受けています。A社では数年前に基幹システムの刷新を行い、現在ではこのシステムで業務の広範囲をカバーしています。このシステムは内製で、ユーザー部門の希望に応じて機能追加および修正を繰り返しており、個別最適化が進んだ状態といえます。一方でシステムから取りこぼれた業務は紙ベースでの運用が残っていました。

コロナ禍ということもあり、売り上げは前年より1割前後の落ち込みが見られます。

2. 具体的な取り組み

(1) システム化

DXというフレーズが先にあったわけではなく、担当者が少しずつシステム化を進めてきたという状況です。以下に列記しているのが紙ベースであったものを基幹システムの中に取り込んだ事例です。これらの取り組みにより省力化と情報共有が進んでいます。成果を定量的に計測できているわけではありませんが、社内での会話の中でこれらの情報を参照することが増えており、認識が変化していることを実感しています。

- ・ 工数記録と集計(以前は紙に記入してそれを電卓で集計していた)
- ・ 簡易原価計算(工数記録をシステムに直接入力することで、それを利用してタイムラグなく機種ごとの製造原価を参照できるようになった)
- ・ 仕入金額集計(以前は印刷したものを担当者が会計システムに手入力していた)
- ・ 不適合製品管理(以前は紙ベースの運用だった)
- ・ 残業申請/有給申請(以前は紙ベースの運用だった)
- ・ 出荷報告書(以前は紙ベースの運用だった)
- ・ 定例会議議事録(以前はWordで作成したものを印刷して会議に持ち寄っていたが、議案をデータベース化して画面を参照しながら会議をできるようにした)

(2) 従業員のITリテラシー向上

- ・ 社員へのExcelオンライン研修実施
- ・ セキュリティに関して社内に啓蒙するための定期的な情報提供

3. DXという言葉にこだわらない

ここまでの内容でITに明るい方はこんな感想を持つのではないのでしょうか。「これではDXではなく、ただのデジタル化だ」と。

実際に、私自身もそのとおりだと考えています。ただ、デジタル化が進んでいない中小企業が派手なDX成功事例だけを見て、それに踊らされるのは悪手だと考えていますので、このぐらい地に足のついたところから始めるべきではないでしょうか。

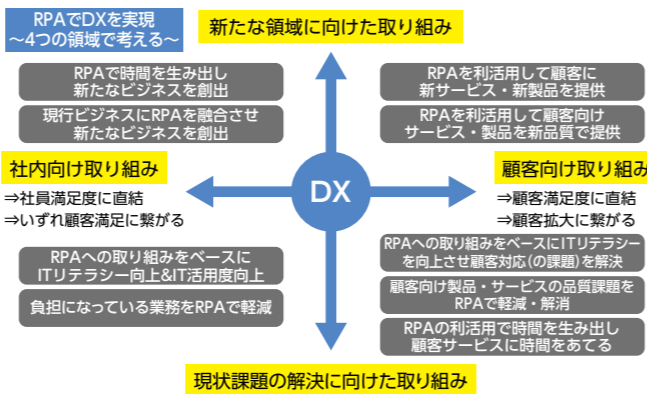
「そもそもDXで大事なものはデジタルではなく、トランスフォーメーションの方」(武闘派CIOとして有名なフジテック

友岡さんの言葉です)ですから、何らかの形で良い変化を起こすことができているなら、まずその部分を評価するべきです。DXという言葉の定義にこだわるのはそうした人に任せておきましょう。何ならアナログでトランスフォーメーションをしても良いはずですよ。

さらに変化の向きとして、「現状課題」か「新規課題」か「社内向け」か「顧客向け」か、という2軸を持って考えるとより整理しやすいのではないのでしょうか。こちらはコミュニティプロデューサーとしてさまざまなIT系コミュニティを仕切るチャラ電Mitさんの図を拝借しています。

これは「RPA(Robotic Process Automation)でDXをどう実現するか」というテーマの図ですが、RPAという言葉を他のデジタル施策に置き換えて考えていただければと思います。

これから取り組もうとされているデジタル施策は、どの象限に当てはまるのでしょうか。



チャラ電Mitさんtwitter より引用

4. 今後の展開

- A社では今後の展開として以下のような構想を持っています。
- ・ 製造現場にタブレットを配布し、作業手順の参照と工数の記録を行えるようにする
 - ・ 製品検査表をデジタル化する
 - ・ 一部の検査を自動化する
 - ・ パート従業員のシフト管理用スマホアプリを導入する

結局、これらも「社内向け」の「現状課題」を解決しようとしているに過ぎませんが、リードタイムの改善につながりQCDでいうところのDは改善されるはずですから、最終的には顧客に対する価値を向上させることができます。また、これらの取り組みで省力化が進めば、今後一層激化する人手不足への対応にもつながるでしょう。

IT利用がまだまだという中小企業にとっては、小幅の改善といわれようともデジタル化を進めることによって「便利さを体感してもらうこと」「変化に対する抵抗感を減らすこと」を繰り返し、企業風土を変えていくことが肝要だと考えています。それによって「顧客向け」の「新しい取り組み」を進めるための土台をつくることができます。

会員 藤井 善寿

診断士略歴

電子系の中小製造業で品質保証と「ひとり情シス」を兼任。中小企業診断士活動で得た知識と経験を生かして、企業内診断士として自社のペーパーレス化の推進・BCP策定・BPRなどに取り組んでいる。



私のおススメ「Nature Remo」

増えた在宅時間を快適に過ごすために、お部屋をスマートハウスにしてみませんか？

情報通信業界に身を置く者として、私は以前から自宅のスマートハウス化に興味がありましたが、何から手を付ければ良いのか分かりませんでした。そんな中、出会ったのが今回おススメする「Nature Remo」です。この機器



を一言で表すと、赤外線リモコンをスマホアプリから操作できるようにするデバイスです。これをお部屋に設置するだけで、赤外線リモコンで機能するほぼ全ての家電がスマート家電と化してしまいます。スマート家電として販売されていない、昔から使用しているエアコンやテレビであってもです。

まずは、この機器の仕組みをご説明しましょう。Nature Remoのスマホアプリ上でタップしたボタンの信号がインターネットを介して、Nature Remoに届きます。その信号をNature Remoが赤外線の制御信号に変換・発信して、家電を動かすことができるというからくりです。自宅のリモコンの赤外線の制御信号をNature Remoに覚えさせることで、部屋中に散在するリモコンが全てスマホアプリに集約されてしまうのです。



私が考えるこの機器のメリットは3点あります。

- 1 点目は、先出ししてしまいましたが、自宅のさまざまな家電のリモコンをスマホのアプリに集約できる点です。「家族がリモコンをどこかに置いてしまって、テレビのチャンネルを変えられない」というご経験はないでしょうか。Nature Remoがあれば、手元にスマホがあるだけでその問題は解決します。また、リモコンの置き場に困らなくなるのも良い点ですね。
- 2 点目は、外出先から家電が操作可能な点です。例えば、帰宅時に「暑いから部屋に帰ったらすぐに涼みたいな」と

いうシーンにおいて、外出先からいつでも自宅のエアコンを起動することができます。

3 点目は、Amazon EchoやGoogle Homeなどのスマートスピーカーと連携させることで、声だけで操作が可能になる点です。我が家にはAmazon Echoがありますが、「アレクサ、Remoで寝室の電気を消して」と発するだけで、就寝時に部屋の電気を消すことができます。

これだけ便利なNature Remoは主に「Nature Remo」と「Nature Remo mini」の2種類があり、Amazonで前者は1万円弱、後者は6千円弱で購入できます(2021年4月時点)。

2つの主な違いは内蔵するセンサーの数です(センサーによって、設定した湿度や温度などの値に応じて自動で家電をオン・オフができます)。ちなみに私はセンサーをあまり使わない予定でしたので、Nature Remo miniを使用しています。

皆さまもNature Remoで快適なスマートハウスを体験してみてください。

今回は、谷崎雄大さんのおススメをご紹介します。楽しみに。

中小企業診断士
私のおススメ



■ 岩橋 一樹

診断士略歴

情報通信関連の企業に勤務。現在は広報室にて報道機関対応の業務に従事。2020年5月登録。



スキルアップ研修報告(2月) 「診断士のためのライフプランニング」

1. 人生の見える化

私たちは、人生に対してよく「不安」や「心配」を持つことがあります。そんなときに私たちの希望や夢を実現するためのライフプランを設計することで、少しは救われます。

そして「夢の値段はHow much?」と、夢の実現のために金銭的な生活設計(ファイナンシャルプラン)を策定することは、「人生の見える化」をすることです。夢を実現するために、ファイナンシャルプランを作成しましょう。

特に現在企業内診断士で、ゆくゆくは独立を考えているという方は、現在の家族の状況や家計の状態をしっかり把握し、独立に向けての準備をするためにも、ライフプラン(ファイナンシャルプラン)の作成が重要です。

2. 人生の3大資金計画(ライフイベント)について

住宅購入費、教育資金そして老後の生活費の3つのイベントは、まとまったお金が必要になります。

(1)住宅ローン

「一生賃貸で十分」と考える方や「実家に住み続ける」方には、住宅の取得は不要かもしれません。しかし年金生活に入り、賃貸の家賃を払い続けるのは大変です。

「住宅ローン減税」は控除期間：10年間、控除率：1%、最大控除額：400万円(40万円/年)の税額控除で、住宅ローンの計画を立てる上で重要な要素です。

(2)子どもの教育費

独身主義の方や結婚しても子どもを持たない方には不要ですが、子どもができれば1人あたり約1千万円の出費を覚悟する必要があります。

また子どもが生まれたら真っ先に学資保険を契約する方がおられますが、最近は低金利のために効果的な運用はできません。それより、児童手当を0歳から15年間貯蓄すると、1人あたり合計198万円になります。

| 児童の年齢 | 児童手当の額(月額) |
|----------------|---------------------------|
| 3歳未満 | 一律15,000円 |
| 3歳以上 小学校修了前 | 10,000円 (第三子以降15,000円) |
| 中学生 | 一律10,000円 |

(3)老後の生活資金

「親が資産家だから」や、「あなたが一生働く」ことができれば、老後の蓄えは必要ないですが、いつか働けなくなるときは来ます。そのときに必須であるのが、公的年金です。

国民年金の支給要件は、原則65歳に達したときに保険料納付期間および保険料免除期間を合わせて10年以上である者に支給され、年金額は、「78万900円×改定率×被保険者期間/480カ月」です。

厚生年金の老齢厚生年金の支給要件は、原則65歳に達したときに保険料納付期間が1カ月以上である者に支給されます。厚生年金の被保険者は国民年金の会社員など第2号被保険者ですから、国民年金(1階部分)と厚生年金(2階部分)の受給権を持ちます。

年金額は、「報酬比例の額+加給年金額(配偶者・子)」であり、報酬比例の額は、「平均標準報酬額×5.481/1000×被保険者の期間」で計算されます。

加給年金とはいわば家族手当で、配偶者が65歳になるまで毎年約39万円支給されます。

■さいごに

中小企業診断士は、中小事業者に対して事業計画を立案し、実行するための経営支援を行います。人生も同じことだと思います。つまり、「目標をもって将来を予測し、実行してゆく過程」が、より確実な人生なのかもしれません。



会員 静 廣治

診断士
略歴

大学卒業後37年間システムエンジニアとして従事する。診断士は2014年に取得し、製造業、介護施設やシステム開発会社など、幅広く経営支援を行っている。



スキルアップ研修報告(3月) 「独立体験～診断士1年目のリアル」

■はじめに

これから独立しようとする診断士にとって、どのように営業して売り上げを獲得したら良いのか、独立までにどのような準備が必要なのか、そもそも「診断士で食べていけるのか?」、疑問や心配はたくさんあると思います。

独立して1年目の3人が、このような関心事に対し、それぞれの実体験を基に座談会形式でざっくばらんにお話をしました。

1. リアルな体験にこだわった

当協会でも過去に先輩診断士による独立指南の研修が開催されましたが、今回の講師は成功談として語るほどの経験がない、まさに1年目の独立診断士が講師です。現在進行形での苦労話できるだけ包み隠さずお話しするという趣旨で企画を進めました。そのために、プロコンの先輩方がいない心理的に安全な場を確保、①企業内診断士または独立5年以内、②55歳以下、という受講要件を設けました。

受講者の内訳は、企業内診断士：81%、独立診断士：19%、年齢別では40代が最も多く、約半数の47%を占めました(50代：38%、30代：15%)。

講師同士の掛け合いによるハプニング的なこぼれ話を期待して、トーク番組のような構成にしました。Zoomの「スポットライト機能」を使い、独立1年目の講師3人(星雄仁、判治雅俊、芳林由美子)と進行役の中島篤の4名をZoom画面に固定し、次々とトピックについて自由に語る方式です。台本なしの、まさにリアルトークです。今までの独立がテーマの研修から、もう一步踏み込んだ生々しい体験談を披露することにこだわりました。

2. ずばり、1年目の収入は?

独立を考える診断士が一番聞きたいこと(しかしなかなか聞けないこと)は、「1年目でいくら稼げるの?」という疑問です。それぞれが初受注へのプロセスを交えながら、1年目の決算という感じで披

露しました。受講者のアンケートでも「収入の話はぼかす方が多いのですが、今回は生々しい数字を話していただいたので引き込まれました」という感想がありました。

3. 独立1年目の3人の共通点

3人に共通していたのは、独立後の仕事を楽しんでいること、覚悟を持って真剣に顧客と向き合っていること、そして失敗に落ち込まずチャレンジし続けていることです。受講者の皆さんからは、「いい経験、悪い経験、惜しみなく話していただき大変参考になりました」、「皆さん、引き出しも豊富で話が上手だと感じました」、「対談形式で会話が弾みやすいということもあってか、想像以上にリアルな体験を伺えました」など、好意的なご意見を多くいただきました。また、「司会の中島さんもとても良かったです」、「座談会形式は大変おもしろかったです。名司会でした」という、ファシリテーター中島さんのナイスな進行も好評で、今後のシリーズ化の要望をいただきました。

【講師プロフィール】 左から

- 星 雄仁 2020年1月独立
釣り関係の出版社、専門商社、コンサルティング会社を経て独立
- 判治 雅俊 2020年9月独立
総合印刷会社、繊維専門商社、婦人アパレル(出向)を経て独立
- 芳林 由美子 2020年10月独立
大手電機メーカーを経て独立、社労士とのダブル資格で活動中
- 中島 篤(ファシリテーター) 2013年9月独立
システム会社、外資系および監査法人系コンサルティング会社を経て独立





スキルアップ研修報告(4月) 「中小企業の未来を考える! シナリオ・プランニングの使い方」

1. シナリオ・プランニングとは

シナリオ・プランニングは、起こりうる未来の事業環境を複数のシナリオに整理して戦略を導くための手法のことです。石油会社ロイヤルダッチシェルの成功事例が有名です。

本手法のメリットは、VUCA時代と呼ばれる不確実性の高い現代において、戦略策定と組織学習に有効である点です。「シナリオ」というストーリー形式で表現することによって、人が具体的な情報を好む特性を利用して未来の想像力の限界を克服する、これが本手法のミソです。なお、未来を予言するものではありません。

2. シナリオ・プランニングの実施手法

本手法では、外部環境の調査・分析を行った後、未来を動かす因子を、「影響度の大小」「不確実性の高低」の2x2マトリクスに分類・評価します。このとき、「影響度：大、不確実性：低」に属する因子は、ほぼ確実に実現されるトレンドということになります。本手法の大きな特徴は、「影響度：大、不確実性：大」に着目し、重要な因子2つを検討することです。この重要因子2つが、シナリオを3~4つ導くタネになります。

それらのシナリオは、不確実性の高い内容を組織内で説得力を持たせて伝播させるために、現在から未来まで因果関係の連鎖を論理的につなげてストーリー化し、シナリオごとに戦略案を検討して計画を策定します。計画策定後は、モニタリングの指標を

設定して、定期的に指標をチェックし、シナリオを更新して運用を回します。

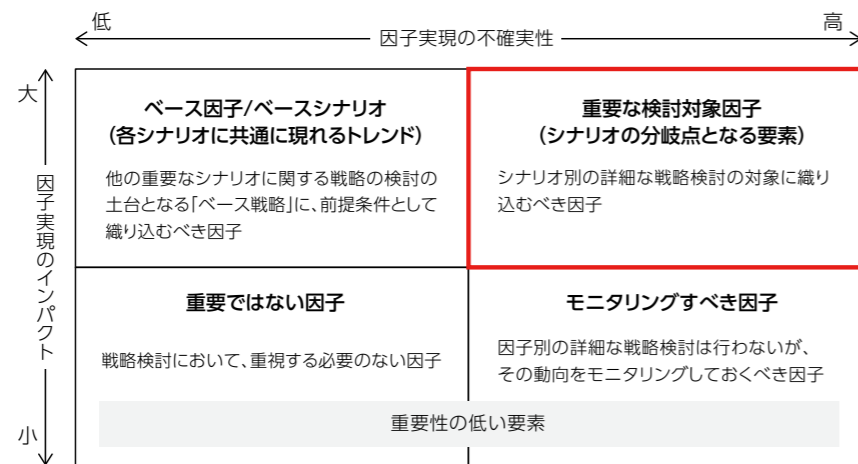
3. 中小企業への応用

本手法を中小企業向けに応用するために、簡素化した実施手法を紹介しました。1つのポイントとして、特に中小製造業などでは、外部環境のPEST分析における「技術~製品」、5Forces分析における「買い手~顧客」が重要であると考え、その2項目から重要因子を抽出することです。これによって、重要因子の検討が難しく、また人によってもバラバラになるという課題を、軽減できると考えています。

事例として、化粧品製造中小企業を取り上げ、業界・企業の詳細、シナリオ案、本手法実施上の課題と対策についても紹介しました。

4. 最後に

本手法は、ある意味、アートの要素を包含していることで、未来を柔軟に捉えられる枠組みとなっています。診断士が中小企業経営者と中長期的なビジョンや方向性を会話する際の1つの有効な武器に成り得るというだけでなく、ワークショップなどの進め方をリードする役割・活躍の場を診断士に与え得るものと考えています。



会員 古山 俊弘

診断士略歴

システム開発会社、ITコンサルティング会社を経て独立。2018年に診断士登録。事業計画策定や営業・販路開拓などの支援、公共機関向けのIT支援を行っている。



「女性14名の経営者兼労働者による試み ~ゆるやかに持続可能な働き方の実現~」

日時：2021年3月17日(水) 19:00~20:00

講師：外山 恵美子氏(大分県中小企業診断士協会理事)

講師略歴

熊本県熊本市生まれ。熊本大学理学部化学科(分析化学専攻)を卒業後、通信販売メーカーの広報やマーケティング会社を経て、現在は大分県中小企業団体中央会に経営指導員として勤務。大分県よろず支援拠点のコーディネーターや、中小企業者向けコロナ対応相談窓口業務にも従事し、大分県中小企業診断士協会が取り組むプロボノ事業にも参加した。2014年4月中小企業診断士登録。現在は、一般社団法人大分県中小企業診断士協会の理事を務め、人材育成委員長を担当している。大分県男女共同参画審議会 委員、女性が輝くおおい推進会議 企画委員。



2021年3月17日にオンラインショートセミナーが実施されました。今回の講師は、大分県中小企業診断士協会理事の外山 恵美子氏です。

発表内容は、「女性14名の経営者兼労働者による試み~ゆるやかに持続可能な働き方の実現~」で、令和2年度中小企業経営診断シンポジウムにおいて日本経営診断学会会長賞を受賞された内容です。

外山氏は、3つのポイントをお話されました。

1つ目は、「経営者(出資者)=労働者」の実現です。

地元産ごぼう餡のまんじゅう「戸次のごぼまん」を製造販売する事業者が、株式会社ではなく「企業組合」として法人化しました。それは一人のメンバー(組合員)は、経営者(出資者)となり、同時に従業員にもなるからです。

2つ目は、「仕事のために何も犠牲にしない、楽しく、無理しない働き方」の実現を目指したことです。

例えば、売上拡大による労働負荷増加により、その考え方の矛盾が問題となった際も、出勤シフトの調整を第一に考えることはせず、冷凍保管庫を導入して、労働力に余力があるときに商品をつくり置き(バッファー)し、バラツキのある需要(負荷)に応じて解凍し出荷する、という生産調整方法で解決を図りました。

3つ目は、「ワークライフスタイル」=「ワークスタイル」x「ライフスタイル」の考え方の実践です。

彼女たちにとっての働く理由は、「社会とつながりたい、誰かの役に立ちたい、誰かに喜んでほしい、人生を楽しみたい、楽しく暮らしたい」ことです。

「ワークライフスタイル」とは、「ワークライフバランス」と違い、「ワーク」と「ライフ」を天秤にかけるのではなく(どちらかを犠牲にするのではなく)、両方を同時に尊重し、心豊かに暮らすスタイルです。

最後に「支援で苦労した点」や「14人もいるともめることもあると思いますが、それはなかったのでしょうか?」などの質疑応答があり、府外から講師を招いた有意義な研修となりました。

(文責：研修委員会 静 廣治)





「いまさら聞けない『商標出願』～診断士の基礎知識～」

日時：2021年4月20日(火) 19:00～20:00
講師：藤本 正一(大阪府中小企業診断協会会員)

講師略歴

電機メーカーに22年勤務。滋賀県よろず支援拠点サブコーディネーターを経て、2016年より一般社団法人兵庫県発明協会にてINPIT兵庫県知財総合支援窓口の窓口支援担当者として勤務。



1. 診断士が登録商標を取る意味

登録商標についてどのようなイメージをお持ちでしょうか？Apple社やレイ・ヴィトン社のような有名企業のものだけと思いませんか。

診断士の皆さんも、「〇〇〇コンサルティング」や「〇〇〇経営研究所」のような屋号や社名を用いて活動をされていると思います。これらも立派な商標です。もし、他人に商標登録されて警告を受けると、以前から使っていた商標であっても使えなくなります。損害賠償を請求される場合もありますし、せっかく作ったHPや名刺なども変更しなくてはなりません。商標は、先に使用していたものに優先権があるのではなく、先に特許庁に出願したものに権利が発生しますので注意が必要です。

2. 商標権の構成

商標権は、「使用する商標」+「使用する商品(サービス)」の組み合わせで成り立っています。そのため、同じ商標であっても、全く別の分野の商品(サービス)であれば別の権利として認められます。例えば、「富士」という商標は、「菓子およびパン」の分野と「農業用機械器具」の分野では、別の商標として別の会社が登録しています。

逆に、商標権は、商売の秩序を守るために定められた制度なので、自分と同じ商標だけでなく、自分の商標権と紛らわしい商標を使っているものに対しては、使用差し止めや損害賠償を請求できます。同様に、他人の商標権と紛らわしい商標は登録できません。

| 商標権の効力の及ぶ範囲 | | 商品・サービス | | |
|-------------|-----|---------|----|-----|
| | | 同一 | 類似 | 非類似 |
| 商標 | 同一 | ◎ | ○ | × |
| | 類似 | ○ | ○ | × |
| | 非類似 | × | × | × |

◎ 自分が登録商標を独占的に使用できる権利(専用権)
○ 他人の使用を排除出来る権利(禁止権)

商標が類似するかどうかは、呼び方(称呼)、見た目(外観)、意味合い(観念)という3つの要素のどれかが似ていると類似と判断されます。商品・サービスが類似かどうかは、特許庁が定める類似群コードが同じかどうかで判断されます。類似群コードは、類似と推定される商品・サービスをグループ化し、5桁のコードを割り当てたものです。例えば、タオルには17B01というコードが割り当てられており、その中には、ふろしき、ハンカチなどが含まれます。

3. 商標の事前調査

すでに似たような商標が出願・登録されていないかどうかは、特許情報プラットフォーム(J-PlatPat <https://www.j-platpat.inpit.go.jp>)で調べることができます。ホームページでの「簡易検索」では、同じ商標があるかどうかを調べることができます。最低限、使用している

■ INPIT「商標登録出願書類の書き方ガイド」より

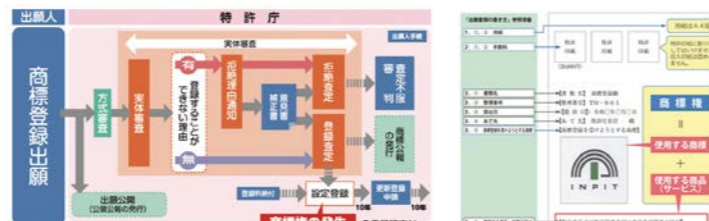


Fig 1. 手続の流れ

商標や使用を予定している商標はここで調べてみましょう。

「商標>商標検索」では、商標の読み方(称呼)で検索することもできますし、類似群コードで絞り込むこともできます。また、検索項目に「称呼(類似検索)」を選ぶことで、読み方が似ている商標も検索できます。

使用する商品・サービスがどのような類似群コードであるかは、「商標>商品・役務名検索」で調べることができます。

4. 商標権取得までの流れ

商標登録のためには、特許庁に商標登録の出願をし、審査に通ることが必要です。

出願から審査の結果が出るまで、現在は1年ほどかかります。使用する商品・サービスを特許庁が指定する一覧表から選ぶとファーストトラック審査の条件を満たして約6カ月で審査結果が出ます。早期審査(無料)が認められると、約3カ月で審査結果が出ます。

出願は、弁理士に依頼する方法もありますが、自分で手続きをすることも可能です。自分で手続きをする場合、出願時と登録時に費用が発生します。出願料は、3,400円+(区分の数×8,600円)、登録料は区分の数×28,200円です。区分とは、使用する商品・サービスの分類のことで、世の中の商品・サービスが45個の区分に分けられています。

商標出願書類はFig2に示すようにA4用紙1枚に納まる場合が多いです。特に難しい内容ではありませんので、ご自身で出願に挑戦されても良いと思います。

5. INPIT知財総合支援窓口

特許庁傘下の独立行政法人工業所有権・研修館(INPIT)では、中小企業を対象に、INPIT知財総合支援窓口を開設しています。INPIT知財総合支援窓口は、経営課題の解決を自社のアイデアや技術などの「知的財産」の観点から図る窓口です。各都道府県に1カ所以上設置されており、知的財産にまつわる相談を無料で受けることができます。皆さまの支援企業の方々にご紹介いただくとともに、皆さま自身の商標取得時のご相談にも利用いただければと思います。

Fig2. 商標出願書類

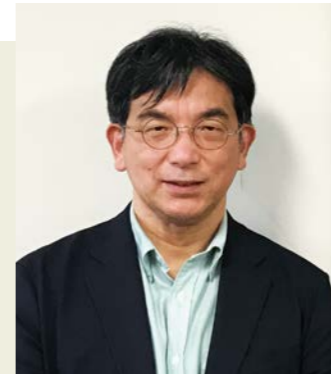


「計測できないものは改善できない～RESAS・産業連関表などの活用」

日時：2021年3月20日(土) 13:30～15:30
講師：若島 浩文(大阪府中小企業診断協会会員)

講師略歴

製薬メーカーなどで経理業務に30年以上携わっており、データ分析を得意とする。現在は診断士の仲間と、地震や台風などの事象ベースではなく、企業の経営資源ベースでのBCP・BCMの研究に取り組んでいる。



はじめに

ビックデータの活用について叫ばれてから久しいですが、活用に対する認識の差が見られます。その要因の1つに、ビックデータのデータの示し方があります。残念ながら、我々が入手しやすいビックデータだけでは活用の範囲は限定されています。そして、本当に欲しいデータは一般的には高額です。今回のセミナーでは、そんな無料のオープンデータを中心とした、活用方法について話をさせていただきました。話の中にはビックデータの基本的な知識や、ビックデータと相性が良いといわれる地方創生・街づくりの話、ビックデータならではの注意事項についてもスパイスとして加えました。

1. RESAS「勘と経験と思い込み」からの脱却のためのツール

RESAS(リーサス)は内閣府の産業構造や人口動態、人の流れなどに関する官民のビックデータを集約し、可視化を試みるシステムです。入手しやすい無料のビックデータの代表格です。

RESASの特徴はデータが可視化(見える化)しており、操作方法も簡単であり、何よりもオープンに使えることから、ビックデータの入門編としては最良のツールの1つです。私もRESASからビックデータを学ぶことができました。

セミナーの中でも触れましたが、行政向けの「勘と経験と思い込み」からの脱却のためのツールです。そのために、RESAS単独で民間企業の診断を行うのであれば満足できるモノではありません。現時点では、RESASを中心に幾つかのデータを組み合わせて、商店街の活性化などの地域の分析に役立つと考えています。

RESASのもう1つの特徴は、アイデア・コンテストが開催されていることです。私も2017年のRESASアイデア・コンテストの最終審査会で、東京大学の伊藤謝恩ホールでプレゼンテーションを行ってきました。

今回のセミナー受講者の中にはコンテストに興味がある方もおいでとのことでしたので、経験者として少しアドバイスをさせていただきました。

セミナー時には話をしなかったのですが、2017年のコンテストの副賞として生がきをいただきました。我が家では妻が生がきにあってから、生がきを食えないという不文律があります。生がきの賞味期限内に、妻の見ていないところで、無理して生がきを完食したことが今となっては良い思い出です。

なお、近年では行政でもビックデータの活用できる人材の育成と並行して、コンテストにも力を入れています。

2. 産業連関表 経済波及効果が分かる 地域産業活性化のためのツール

産業連関表とは、財・サービスといった産業ごとの生産構造(どの産業からどれだけ原料などを入手し、賃金などを払っているか)、販売構造(どの産業に向けて製品を販売しているか)を知ることができるビックデータの1つです。紙面ににぎわす「オリンピック開催による経済波及効果〇〇円」を算出するための計算式といえば、何となく理解いただけるのではないのでしょうか。

産業連関表はノーベル経済学賞を受賞しただけあって、高度な数学知識が必要で非常に難関です。書籍も少なく、RESASほどは名前が知られていません。しかし、花火大会のようなイベントや6次産業化などを進める上では力を発揮します。セミナーの中でも幾つかの事例をお伝えしました。

3. INSTO: 国連世界観光機関が提唱している モニタリング

INSTOは国連世界観光機関が提唱しているモニタリングの考え方です。今後の観光経営に影響を及ぼす可能性がありますので、観光に携わる方は目を通しておくのも無駄にはならないと思います。

これそのものがビックデータではなく、先に話したRESASや産業連関表が活用できる可能性の1つとして話をさせていただきました。



「独立への道 セカンドキャリアで独立を果たそうとする方へのメッセージ」

日 時：2021年4月17日(土) 13:30～17:00
 講 師：太田 恵太郎(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

家電メーカー三洋電機(現パナソニック)に勤務。定年後に中小企業診断士の資格を得、2009年登録、独立。企業の成長戦略の策定および経営全般にわたる支援を行っている。

■ 独立を目指される皆さまへ

独立の魅力は、①組織に縛られずに自由に活動できる裁量の大きさ、②自分で目標設定できること、③自分の成長が実感できることにあります。これから独立を目指される方は、しっかりしたビジョンを持ってそれに向かって一生懸命努力すれば必ず納得いく人生を送ることができると思います。京都大学の山中伸弥教授が何よりも大切にされている言葉「Vision and Work hard」です。

私の場合は、ゴールを見据えて進んだというより、ただ足元だけを見て、いただいたさまざまな「ご縁」を大切にしていたら思いがけなく仕事に遭遇することができたというイメージ

です。「ご縁」は最強の無形資産「行動無くして「ご縁」無し」だと思います。

■ コロナ禍に思うこと

デジタル化とグリーン(脱炭素)化の加速で産業構造の大転換が起きています。企業はビジネスモデルをドラスティックに見直し、働き方を根本的に変えて新たな価値を創造していかないと生きていけない時代になっています。

あらゆる企業が目指す先のビジネスモデルは、「社会課題解決型のサービス事業」であり、私たちに求められるのは構想力(=短期・中長期の成長戦略の策定)だと思います。

■ これからの私たちに期待されること

企業は社長次第、社長は結果責任者です。「攻撃は最大の防御」、社長は新しい価値をつくり出すために攻め続けなければなりません。

診断士はアイデア(発想力)と理屈(論理力)と心(共感力)で勝負する存在です。①今の戦略がうまくいかなかったときの代替戦略プランBを準備しておくこと、②社長が気づいていない問題を発見し、一緒に解決し新しい価値をつくり出す支援をすることです。

戦略についての格言があります。①その先の先を読み！そこから戦略思考が始まる。②その先に橋頭堡を築け！そこから戦略行動が始まる。診断士仲間の皆さまと切磋琢磨して、現状よりも一歩でも二歩でも先にいけたら良いという思いで取り組んでいこうと思います。



「ポストコロナ時代のネットショップ戦略 ～ネットショップの最前線と選び方～」

日 時：2021年5月15日(土) 13:00～16:00
 講 師：本木 敬祐氏



講師略歴

ネットショップ運営の実績10年以上。現在、EC制作代行・運営支援のソノサキニン(株)代表取締役。事業者の「今月、ネットの売り上げめっちゃいったやん！」をお手伝いしています。
<https://sonosakinin.com/>

■ はじめに

コロナ禍により、「買い物」の在り方が大きく変化して、今改めて、ネットショッピングが注目されています。総務省の「家計消費状況調査」では、2020年5月に、ネットショッピングの利用率、支出額ともに過去最大になったことが分かりました。これは、2、3年分の普及が1年間で進んだことを意味します。EC化率の上昇に伴い、今後さらにEC市場規模は大きくなることが予想されます。

■ ネットショップの出店先の選び方

出店方法はショッピングモール型(以下：モール型)と自社ショップ型(以下：自社型)の2種類があります。モール型の特徴は、集客力があり売上げを上げやすいですが、費用が高く、販売方法などの制約があります。一方、自社型は費用が安く、制約も少ないですが、売上げを上げるには、自社での集客が必要です。

■ モール型の特徴
(楽天市場、Amazon、Yahoo!ショッピング)

楽天市場の特徴は「日本で一番の流通額＝一番の集客力」です。「お店」「商品」をしっかりPRできます。Amazonの特徴は「徹底した顧客志向」です。1商品1ページの形式になっており、顧客志向を徹底したモールになっています。ただし、モール

の性質上、価格競争が起きやすいです。Yahoo!ショッピングは「モール出店ビギナー向け」です。無料で出店できるので、リスクなしでモール型を試したい方におすすめです。ただし、店舗数が多いため、出店しても埋もれてしまう可能性があります。

■ 自社型について
(BASE、COLOR ME、Shopify)

BASEはネットショップを「すぐ」「簡単」につくりたい方におすすめです。HTMLの知識無しで簡単につくることが可能です。COLOR MEは、HTMLの簡単な知識がある人にとって使いやすいシステムです。Shopifyは「ブランディング×海外販売」を突き詰めたい人におすすめです。

■ 売れるネットショップを目指して

ネットショップ開業後は、まずは月商30万円超えを目指しましょう。

■ ネットショップの4タイプ分け理論の活用

有名ブランドタイプ/ニッチタイプ/オリジナルタイプ/総合タイプの4つ。これら4タイプを基に施策を決め、着実に実行していきましょう。

※こちらのネットショップの4タイプ分け理論は、『売れるネットショップ開業・運営 eコマース担当者・店長が身につけておくべき新・100の法則。』/坂本悟史・川村トモエ(著)を参考に作成。

■ ネットショップを運営するなら覚えておきたい必須の公式

「売上＝アクセス人数×転換率×購入単価」。この売上の要素となる3つの係数を把握しましょう。

■ 最後に

EC市場はすでに多くのプレイヤー(ショップ)が増えており、今からスタートするのは、難しいと考える人もいるかもしれませんが、消費構造が変化する中で、インターネットの入り口をつくっていない状況は、将来的に大きな危機を迎えてしまうリスクがあります。ネットショップをもし開業するならば、早い方がいいでしょう。



スキルアップ研修 今後の予定(7月~9月)

〈スキルアップ研修は、原則毎月1回開催の大阪府協会の定番研修メニューです〉

| 7月 | 8月 | 9月 |
|-----------------------------------|-----------------------------------|--|
| 日時 2021年7月28日(水) 18時30分~20時30分 | 日時 2021年8月25日(水) 18時30分~20時30分 | 日時 2021年9月29日(水) 18時30分~20時30分 |
| 場所 Zoom (予定) | 場所 Zoom (予定) | 場所 Zoom (予定) |
| テーマ 『商工会議所へのハンズオン支援のリアル』 | テーマ 『AIの導入を考え始めたら』 | テーマ 『税理士&診断士のダブルライセンスの中小・小規模事業者への支援方法』 |
| 講師 上野 浩二氏 (実践イノベーション研究会) | 講師 大萱 芳久氏 (事業革新研究会) | 講師 和泉 剛氏 (事業革新研究会) |

※9月以降は、中小企業基盤整備機構の中小・小規模企業支援人材育成講師の登壇も予定しています。お楽しみに。

オンラインショートセミナー 今後の予定(7月~8月)

〈オンラインショートセミナーは、「いまさら聞けない〇〇シリーズ」とし、診断士がコンサルする際に役立つ基礎知識や、業界の最新情報などを気軽に修得するセミナーです。不定期開催〉

| 7月① | 7月② | 8月 |
|----------------------------------|--|---|
| 日時 2021年7月9日(金) 19時00分~20時00分 | 日時 2021年7月30日(金) 19時00分~20時00分 | 日時 2021年8月 未定 19時00分~20時00分 |
| 場所 Zoom | 場所 Zoom | 場所 Zoom |
| テーマ 『RPA導入による組織力強化とリストラの関係』 | テーマ 『MMT (Modern Monetary Theory)という考え方』 (仮題) | テーマ 『“イノベーション活動の組織的パワーアップ”でコロナに打ち克とう』(仮題) |
| 講師 柚木 正人氏 (大阪府中小企業診断協会会員) | 講師 プライベートバンク研究会 | 講師 未定 |

土曜セミナー 今後の予定(8月~9月)

〈土曜セミナーは、半日程度時間をかけてじっくり研修していただくタイプのセミナーです〉

8月~9月

| |
|--|
| 日時 2021年8月または9月の土曜日 13時00分~17時00分(予定) |
| 場所 Zoom開催 |
| テーマ 『事業承継・廃業支援(全体概要編)』 |
| 講師 中小企業基盤整備機構の中小・小規模企業支援人材育成講師の登壇を予定 |



※開催内容・開催日時の詳細、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、協会メールニュースや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。(研修委員会)



ゆるつなカレッジ第3期生最終講(卒業イベント)を開催しました

2020年度のゆるつなカレッジは、新型コロナウイルスの感染拡大の事情を鑑み全講オンライン開催で行われ、その最終講が2021年3月18日(木)に行われました。

半年間の講義の集大成として、「診断士としての宣言!~同期に誓う自分の決意~」と題し、今後の行動計画を立てるというものでした。

Zoomのブレイクアウトルーム機能を活用し、自分で選んだテーマごとに仲間をつくり、その中で行動計画を立てるというワークを行ったところ、診断士ならではの意見が多く出ました。

例えば、「友達づくり」がテーマのグループは、友達を100人つくるためのFacebookグループをその場でつくりました。

「スキルアップ」がテーマのグループは「スキルアップはゴールではない」ということから、SUE(スキルアップはエンドレス)という名前でも1回お互いのスキルを共有するグループを立ち上げました。

「子ども経営教室をつくりたい」というテーマで、大人と子どもと一緒に楽しみ、生きる知恵を身に付けることができるようなゲーム性のあるプログラムをつくりたいというグループもあり、受講生の村上さんが「中小企業診断士を子どもがなりた職業1位にしたい」と目標を語ってくれました。

受講生も、運営も、参加して下さった理事の方々も、診断士になったきっかけは違い、今活躍しているフィールドも全く違うと思います。それがよくいわれる診断士の「多様性」ということなのでしょう。しかし、一方で「多様性」は、とすれば「個人の自由だか

ら何をやっても良い」「全ては自己責任」という文脈で語られることがあり、それが世の中を生きづらくさせている面もあります。多様性は人々との差異を認めることでもあるので、その差異の狭間で分断が生まれる可能性があるからです。「私とあなたは違うんだから勝手にして。私も勝手にする」というように。

しかし、この「診断士を子どもがなりた職業1位にしたい」というメッセージは、その場にいた(といっても実際には画面の前ですが)全ての診断士が共感したことでしょう。

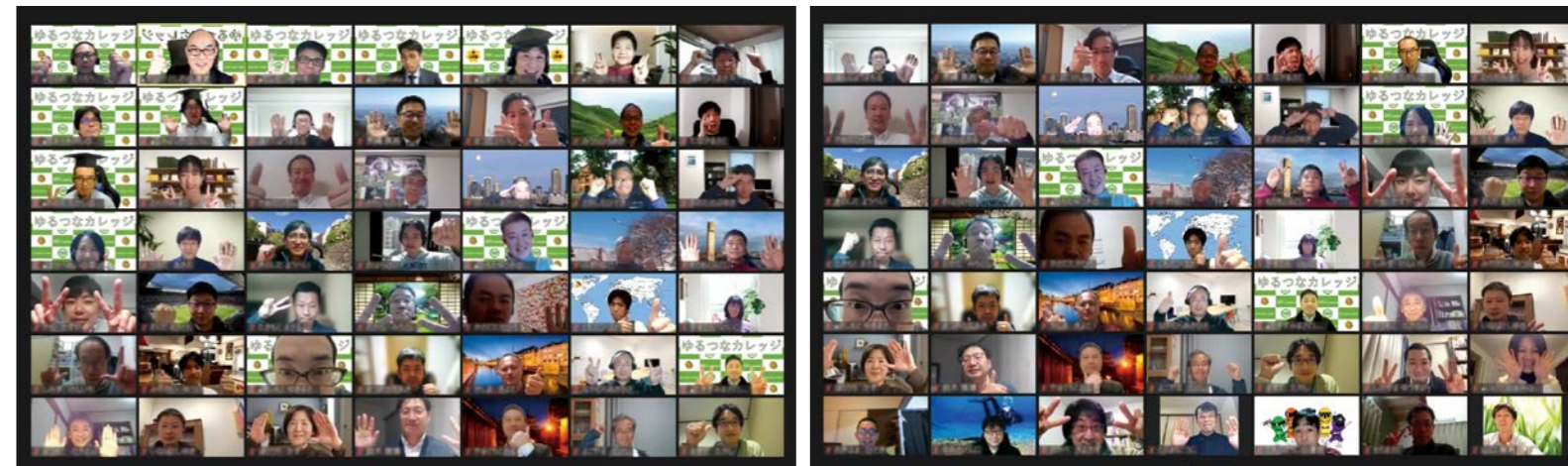
個人の多様性を尊重しながら、つながるということ、私も目の当たりにすることができ、温かい気持ちになりました。

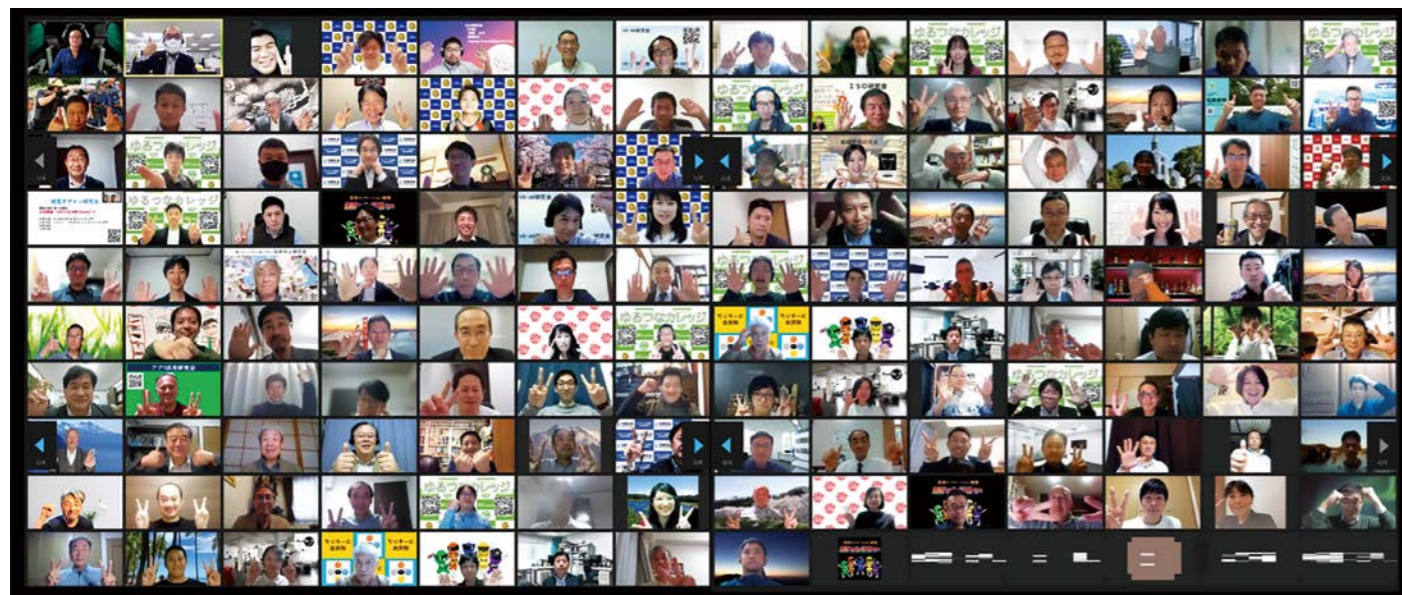
共感を基にした「ゆるいつながり」ができ、困難なときや挑戦するときには手を差し伸べてくれる仲間が生まれてくれたなら、運営としてはうれしい限りです。



今後、卒業生の皆さまが、中小企業診断士として飛躍されることを切に願います。

(文責:会員 UTA(ゆるつなティーチングアシスタント) 妹尾 拓朗)





2021年4月4日(日)に協会の新年度最初のビッグイベント「新歓フェスタ」が、オンライン(Zoom)で開催されました。未入会の89名を含む総勢307名の皆さまから申し込みをいただき、過去最大級の参加人数でコロナ禍の不安を吹き飛ばす大盛況ぶりでした!!

この「新歓フェスタ」は、新入会員はもちろんのこと、入会を検討されている方、診断士登録直前の方、すでに会員の方で府協会の活動に今後積極的に参加しようという方を対象に、登録研究会などが一堂に会して、当協会の取り組みや活動を広く紹介し、当協会を有効活用いただくためのイベントです。2012年に第1回が開催され、今回で10周年を迎えました。

「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 北口理事長挨拶
- ②府協会活動・行事紹介
- ③大阪中小企業診断士の活動紹介
- ④実務従事事業・理論政策更新研修紹介
- ⑤青年部紹介
- ⑥スキルアップセミナー・オンラインショートセミナー・土曜セミナー紹介
- ⑦ゆるつなカレッジ紹介

第2部 オンライン分科会

オンライン上の各分科会ルームにて登録研究会・業種別交流会等の説明・質疑応答

第3部 オンライン懇親会

分科会ルームをそのままに、自由に移動・交流

最初に府協会北口理事長より診断士試験に合格された皆さまにお祝いの言葉がありました。府協会は資格の維持・更新とともにスキルアップの場や会員同士のネットワーク構築など会員診断士の内

外の活躍機会を数多く提供していますので、積極的に参加してほしいというお話がありました。

続いて津田副理事長から協会活動・行事の紹介があり、診断士の池田理事長から2021年度の方針や組織体制の紹介がありました。次に左川受託事業委員長から実務従事事業と理論政策更新研修の紹介、福岡研修委員長から各種研修の説明がありました。さらに「青年部」から運営委員の紹介や年間活動計画の説明があり、最後に新規資格取得者支援「ゆるつなカレッジ」の紹介がありました。

第2部の分科会では、Zoomのブレイクアウトルーム機能を使って、41の分科会ルームを設置し、各登録研究会などの活動の説明と質疑応答が行われました。20分のセッションを5回繰り返し、参加者は関心のあるルームを順番に回り、熱心に話を聴いていました。

参加者からは、「研究会のことがすごく分かりました」「楽しく充実した時間が過ごせました」というお言葉をいただき、研究会の方からも「新入会員さんが多くて良かった」「20分おきのセッションでじっくり話せた」「たくさんの方がほとんど大きなコストをかけることなく、交流ができたことは画期的」という、うれしいお言葉をいただきました。

第3部の懇親会は、柳瀬会員サポート委員長の乾杯の発声で始まり、和やかなムードの中で会員相互の情報交換や自己紹介が行われ、大いに盛り上がりました。懇親会の最中も熱心に研究会の話を聴いておられる参加者や、今後の活動について親身に相談を聞いている先輩診断士もおられました。

大変有意義な「新歓フェスタ」を開催することができ、参加いただいた皆さまに感謝申し上げます。

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、よろしくお願ひ申し上げます。来年はリアルでやりたいですね。

(文責：会員サポート委員会 坂吉 快太)

一般社団法人大阪府中小企業診断協会は第10回定時総会を、2021年5月21日(金)帝国ホテル大阪にて開催しました。大阪府緊急事態措置が発令中のため、会員の方にはなるべく来場をお控えいただき、当日は感染症対策を徹底して行いました。

当日は31名の会員が出席し、委任状出席は663名でした。北口祐規子理事長からの挨拶後、議案の審議に移りました。

1. 第1号議案 2020年度事業報告承認の件

●**総務委員会** 内藤秀治委員長から行事イベントの開催支援、規程類の整備、青年部活動支援、企業会員プロジェクトチームの活動などの報告がありました。

●**広報委員会** 東純子委員長から、会報誌の発行、メールニュースやホームページによる情報発信、情報発信の強化策の検討などについて報告がありました。

●**受託事業委員会** 左川睦子委員長から、中小企業診断士試験、実務補習、理論政策更新研修、実務従事事業などについて報告がありました。

●**会員サポート委員会** 柳瀬智雄委員長から、新歓フェスタ、新年互礼会、登録研究会、論文や活動表彰、会員限定Facebookグループ「ゆるつな」、「ゆるつなカレッジ」の運営について報告がありました。

●**研修委員会** 福岡康徳委員長から、スキルアップ研修、土曜セミナー、オンラインショートセミナーなどについての報告がありました。

●**連携事業委員会** 林浩史委員長から、国際化・グローバル対応に関する活動、関係機関・他士業・他都道府県協会・診断士会との連携、中小企業診断士の日記念イベントの開催などについての報告がありました。

2. 第2号議案 2020年度決算報告承認の件

内藤秀治総務委員長より資料に基づき決算の説明がありました。椎木茂久監事により財務ならびに業務処理は適正に実施しているとの監査報告がありました。質疑応答の後議決を採った結果、第1号議案および第2号議案について承認に至りました。

3. 第3号議案 理事の補充・選任の件

影山貴俊理事の辞任に伴う後任者として、新たに待谷忠孝氏の理事選任について、承認されました。

4. 2021年度事業計画と2021年度予算の報告

津田敏夫副理事長から、令和3年度事業計画と令和3年度予算の説明がありました。

5. その他表彰など

内藤秀治総務委員長より受賞者・対象者名の発表を行いました。

最後に、津田敏夫副理事長から閉会の挨拶があり、総会は滞りなく終了しました。

(文責：総務委員会 打上 紋)

総会でご紹介がありました各表彰を受賞された方々です。おめでとうございます。

2020年度 憲法記念日知事表彰…………… 橋本 豊嗣

2020年度 大阪府商工関係者知事表彰…………… 小林 俊文
…………… 林 浩史

2020年度 本部長表彰(協会会員20年以上)…………… 14名
赤松 毅人/川瀬 宏和/酒井 研一/園原 昌一/高野 淨/
橘 善輝/釣島 平三郎/中嶋 克己/長澤 史浩/廣瀬 善厚/
福島 猛/前田 龍彦/宮里 潤児/三和 清明 (五十音順 敬称略)

2020年度 登録研究会論文表彰

| 優秀賞 | |
|------|------------------------|
| 研究会名 | 事業革新研究会 |
| テーマ | with コロナ時代の未来への意思決定の研究 |
| 努力賞 | |
| 研究会名 | 最先端ビジネス研究会 |
| 名称 | 中小企業のシェアリングエコノミーへの関わり方 |
| 研究会名 | 企業リスクマネジメント研究会 |
| 名称 | 中小企業のリスクマネジメントへの関わり方 |

2020年度 登録研究会活動成果報告表彰

| 優秀賞 | |
|------|--|
| 研究会名 | 知的資産経営研究会 |
| テーマ | 令和2年度における積極的な研究会活動について |
| 努力賞 | |
| 研究会名 | 事業革新研究会 |
| テーマ | 2020年経営革新、ビジネスモデルの研究 |
| 研究会名 | ISO研究会 |
| テーマ | 事例から学ぶISO内部監査の在り方 |
| 研究会名 | 顧客満足経営研究会 |
| テーマ | 経営者としての“在り方”が真の顧客満足を生み出す |
| 研究会名 | 実践 IT コンサルティング研究会 |
| テーマ | ABCDEFGH手法(仮称)による実践的ITコンサルティングのツール研究 |
| 研究会名 | 住環境研究会 |
| テーマ | コロナ禍における住環境関連業界の現状と生き残り策の方向性に関する研究 |
| 研究会名 | 技術向上研究会 |
| テーマ | デジタル技術の活用による顧客創造 |
| 研究会名 | モノづくり活性化研究会 |
| テーマ | 「5S」「TOC」「IOT」の各分科会活動、自由テーマ発表活動、およびセミナー開催により学識・経験・技法の深化を図る |

※特集でも紹介した表彰論文は診断協会事務局でご覧いただけます。

WEB
マーケティング
研究会

企業活動においてWEBはマーケティングツールとして必須のものになっています。しかしながら5年前につくってそのままになっている会社、高い金額を費やしても効果が出ていない会社が数多あるのが現状です。

一方で、中小企業診断士にも課題があります。資格は取得した、副業も会社が認めるようになった、それでも活用する場がない、どうやって活用していいのかわからない、といったものです。また、中小企業診断士においてITやマーケティングなどは得意でも、WEBが得意な人は少ないです。

中小企業診断士だからこそできる「業務全体に踏み込んでいくためのマーケティングにおけるWEB活用の形」を研究し、企業支援の機会を増やし、社会へ貢献したいという目的で、当研究会を設立しました。

研究会では座学としてWEBに関する内容を研究・発表します。今年度は「製造業のWEBを活用したマーケティング」「診断士目線でのHPを初めて立ち上げて運用を回せるように

するまでの手順とポイント」といった具体的で、すぐに役立つものが研究予定です。

研究内容はWEBページで公開していくようにします。そして、座学で学んだことを生かすために、実際の案件へプロジェクト型で支援を行い、報酬の獲得、経験の蓄積を進めていきます。現在、JR吹田駅前にある吹田市旭通商店街の支援を行っています。

実際に支援をしていく中で見えることは多数あり、確実なレベルアップにつながっています。報酬をいただいて支援を行うため、副業でも責任を持って活動する必要がありますし、単純に研究会に出るだけで良いというものではないので、少し厳しめの研究会になるかと思えます。

毎月第4土曜日の8時～10時、Zoomでの研究会活動を実施していきます。私共もレベルアップして、ぜひ、プロコンの先生方から案件を任せたいだけきたいとも思っております。WEBサイトからお問い合わせいただければ幸いです。



(代表 石井 誠宏)

フードビジネス
研究会

■研究会発足のきっかけ

当研究会は、2020年診断士登録のメンバーを中心に、2021年4月より活動を開始したフレッシュな研究会です。代表の荒武が実務補習の仲間たちと共に「食」の未来について熱く語り合う中で誕生しました。

■研究会の取り組み

当研究会は、以下の2段階の野望を抱き、日々、研究に取り組んでいます。

1 「食」に関わるあらゆる中小企業・個人を継続的に支援する

2 新時代におけるフードビジネスの在り方を提案し、「食」の常識を変える

今後、各会員の興味を越え、①食を通じた事業展開・課題解決、②飲食店におけるマーケティング戦略、③飲食店の財務会計・原価計算、④HACCP導入方法および食品衛生の最適化、⑤飲食店におけるIT導入、などをテーマに扱う予定です。

その他、有名飲食店、FOODEX JAPAN in 関西、Smart

Kitchen Summit Japan の視察なども予定しており、おいしく、楽しく「食」の理解を深めていきます。

■会員大募集！

2021年5月現在、当研究会には7名の診断士が所属しており、原則として毎月第2金曜日19時より、マイドームおおさか会議室で定例会を開催しております(現在はオンライン開催)。フードビジネスに関わっておられなくても、一度でもフードを口にしたことのある方はお気軽に見学にいらしてください。

見学ご希望の方は、荒武のアドレス(aratake@findaway-law.com)までご連絡ください。

(代表 荒武 宏明)



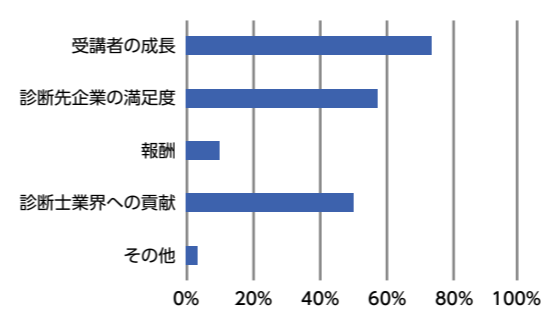
実務補習指導員の活動紹介

協会では、毎年春(2月～3月)と夏(7月～9月)に二次試験の合格者に対して、実務補習を行なっています。指導員の多くの方が実務補習に対してやりがいを感じながら、毎回受講生への指導に当たられています。今回、実務補習指導員の方々に行ったアンケートの結果を通して、指導員の現状をご紹介します。

■指導員のやりがい

指導員のやりがいを尋ねたところ、非常に高い割合でやりがいを感じており、その理由として「受講生の成長」「診断先企業の満足度」「診断士業界への貢献」を挙げています。また、自由回答では、「自身の成長」と記載された方もいました。多くの方が、自らのスキルなどを受講者に伝えることで、受講者が成長することに「やりがい」を感じています。

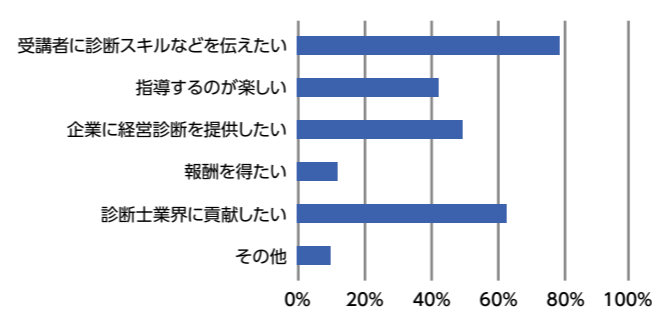
指導員のやりがいについて(複数回答可)



■指導員登録を「継続する」動機

2022年以降も指導員登録を継続するかを尋ねたところ、約80%の方が継続すると回答されました。一度、指導員を経験すると、多くの方が引き続き指導員をされています。その理由は「受講者に診断スキルなどを伝えたい」「診断士業界に貢献したい」が上位でした。また、自由回答では、「診断士に関心をより持ってほしい」「業種等と診断士とをつなぐ契機にもしたい」「企業の現場の実情を伝えたい」「企業から求められている診断士の姿を伝えたい」などがありました。なお、「実務補習に対して、受ければよいという認

「継続する」理由について(複数回答可)

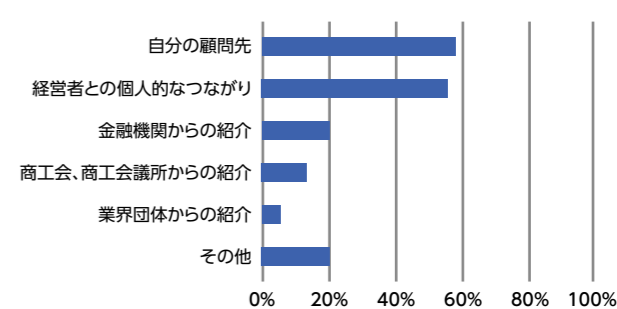


識で、学ぼうとする姿勢が見られない受講生がいる」などのご苦労も伺えますが、自らのスキルアップにつなげながら、熱心に指導をされています。さらに、協会活動を通じた中小企業診断士のつながりを大切にしていることも動機になっています。

■診断先の確保

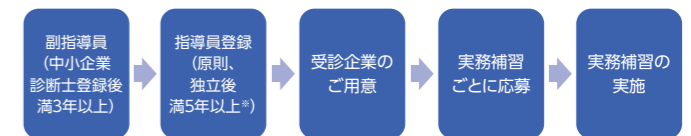
診断先は指導員自らご用意していただくこととなりますが、確保先については「自分の顧問先」「経営者との個人的なつながり」が上位でした。実務補習は指導員の皆さまのネットワークに支えられています。

診断先の確保(複数回答可)



■最後に

指導員は初めに指導員登録していただけます。その後、実務補習ごとに登録者が応募するシステムになっています。指導員登録は原則3年ごとに行われ、次回は2022年2月頃の予定です。多くの方が継続を希望するやりがいのある活動ですので、要件を満たしている方はぜひご登録をお願いします。新規の登録に関しては、原則独立後満5年以上*で、副指導員の経験が必要です。ご興味がある方で、まだ、副指導員を行っていない方は2022年冬以降の実務補習の副指導員に応募していただきたく、よろしく申し上げます。



*指導員登録の詳しい要件は、事務局にお問い合わせください。

指導員をしていただくことはご自身のスキルアップにもつながります。ぜひ、皆さまのご協力により中小企業診断士の仲間を増やすとともに、一緒に大阪府中小企業診断協会を盛り上げていきましょう。

(文責: 受託事業委員会 岡村 善裕)

青年部4月例会

2021年4月3日(土)、「2030年を考える共創ワークショップ」と題し、「SDGsを活用した企業支援」・「社会課題解決」をテーマに未来洞察の手法を学ぶ研修型ワークショップを開催いたしました。新型コロナウイルス感染症の再拡大という状況を鑑み、リアルとZoomによるオンラインでのハイブリット開催といたしました。

▶内容

リアルとオンラインでそれぞれ4~5人程度のグループに分かれ、ウォーミングアップとして過去・未来の自分について考えるワークを実施しました。

続いてSDGs、大阪・関西万博についての説明と未来洞察手法であるスキャニング法について紹介しました。

スキャニング法とは現在の延長線上にない非連続な未来を洞察する思考法で、新聞などの記事から「非連続な未来の芽」のピックアップ、記事の要約(スキャニングマテリアルづくり)、KJ法によりクラスター化して未来に名前をつけるという3ステップから構成されます。

その後、本題である2030年を考えるワークとして、前半は事前課題として参加者の方に提出をお願いしていたスキャニングマテリアルを各グループでピックアップし、未来仮説を立てるワークを実施しました。

後半は非連続の未来を考えるために未来仮説をシャッフルし、他のグループが立てた未来仮説をもとに、その変化の中で生き残るの



はどのような企業か、そして中小企業診断士としてどのような支援ができるのかをディスカッションし、各チームで発表・共有しました。

▶参加者の感想

“非連続な未来について考える”という聞き慣れない言葉から参加にあたっては不安を感じた方もいたようですが、開催後のアンケートでは「考えるのが楽しかった」「良い経験ができた」「新鮮で刺激的だった」との声をいただき、回答いただいた半数以上の方から満点の評価をいただきました。

▶所感

数年先の未来を考えることはあっても、10年先を考える機会はなかなかなく、貴重な経験になったものと思います。

また、開催に当たってご協力いただきましたサステナブル経営/SDGs研究会の皆さまにあらためて御礼申し上げます。ありがとうございました。

(文責：青年部運営委員 一瀬 拓哉)

青年部5月例会

2021年5月15日(土)、「シン・半沢直樹~他言無用の金融機関リアルトーク」と題して、金融機関勤務経験者の4名を匿名のスピーカーに、Zoomにて実施しました。

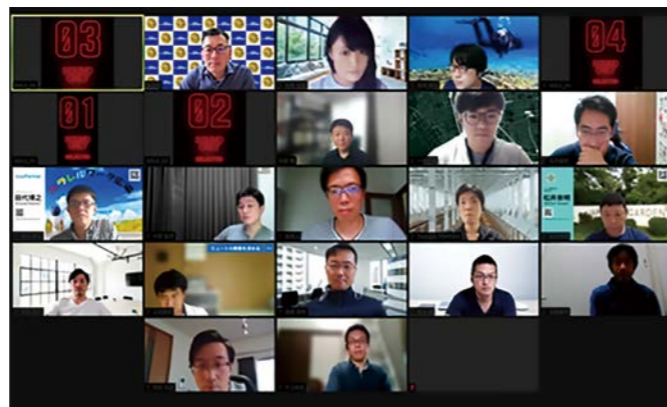
第1部は、「決算書から見た金融機関のリアル」、「与信判断と事業再生のリアル」、「金融機関の組織・文化のリアル」、「最前線!現場のリアル」というテーマで、発表を行いました。

「決算書から見た金融機関のリアル」では、公表されている財務諸表を基に、地域金融機関の置かれた情勢と動向、ビジネスモデルの特徴、今後の金融機関の事業の方向性について、診断士ならではの視点で分析と考察を行いました。

「与信判断と事業再生のリアル」では、金融機関が融資の判断に当たって重視するポイント、事業者を支援する際に押さえておくべき金融機関の姿勢、事業再生の基本的な内容について説明を行いました。

「組織・文化のリアル」では、金融機関で仕事をする中での特徴の組織風土、慣習、ルールや文化、それにまつわる苦労話について、実際の体験談も交えつつ発表を行いました。

「最前線!現場のリアル」では、金融機関の支店の現役管理職である診断士より、実際に実務を行ったり顧客と接したりする中で苦労や実情に加え、やりがいや醍醐味も織り交ぜながら



発表がありました。

第2部は、事前にいただいた質問に対して回答しつつ、それをもとにスピーカーの4名がフリートークを行う形式で進めました。事前の質問だけでなく、Zoomのチャットでは率直で忌憚のない質問やコメントが書き込まれ、非常に活発な例会となりました。

開催後のアンケートでは、金融機関内部のモノの見方を知ることができた、リアルな話が聞けて有意義だった、などの肯定的なフィードバックがありました。

青年部では、今後もユニークで自由闊達な企画を行っていきたいと思います。

(文責：青年部運営委員 松尾 光真)

2021年度 事業説明会 ご報告

4月10日(土)に「2021年度 事業説明会」をオンラインで開催し、100名以上の会員が参加しました。

事業説明会は以下のとおりに行われました。

1. 池田理事長による年度方針、士会の将来像についての説明
2. 総務部による士会組織の概要、会員サポートの説明
3. 企画部による事業内容の説明
4. 事業推進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. コンサルティング部による事業内容の説明

池田理事長より年度方針や収益の報告、組織の紹介などについてお話しいただきました。

また、士会の将来像について、国家資格という信頼性、確実に成果に結びつく高品質、多様なニーズに応えられる組織力を生かし、他に類を見ない250名を超える中小企業診断士有資格者の団体であることを強みとし、チームコンサルティングにより社会に価値を提供していくとのことでした。

【総務部】

士会の組織の概要と会員サポートに関して説明がありました。

新型コロナウイルスの影響により、士会のイベント全てがオンラインのみ、もしくはオンライン併用となったため、オンライン配信用の機材を購入し、トラブルのない配信に努めました。

また、昨年度は諸規定の整備を行ったことについても報告がありました。

【企画部】

士会の将来像、外部との連携、府協会との連携について話がありました。

5年後のあるべき姿について議論されており、士会の将来像の明確化、方向性の明示、士会の役割の明確化についての説明がありました。

また、企画部の所轄である万博プロジェクトチーム(PT)は、大阪・関西万博を通じて、中小企業診断士の認知度向上、社会的地位の向上、活動・活躍の場の拡大や中小企業発展の寄与を目指し、発足しました。

他の団体(機関、学校、企業、自治体など)との連携を検討しており、また、大阪だけにとどまらず、関西圏、全国の中小企業診断士(協会等)との連携も視野に入れ、活動を行っています。

【事業推進部】

活動実績に関しての説明がありました。

主な役割としては、以下のとおりです。

- ・研修講師、セミナー講師、相談窓口などの受注
- ・商工会議所・商工会、自治体ほか公的機関へのアプローチ

- ・中央会(ものづくり補助金審査員、組合事業)
- ・中之島図書館との共催事業

基本方針として、一人でも多くの会員に仕事を依頼できるように、また、目標として会員数の稼働案件の取得を目指し活動しています。

【プロモーション部】

活動実績に関して報告がありました。

- ① WEBサイト:アクセス解析サマリーは、昨年と対比し増加傾向
- ② セミナー・研修講師カタログページ:昨年度新たに開設
- ③ 問合せ対応:昨年比15件増加したが、成約件数は2件減少
- ④ コラムページの充実:5年間以上更新していないため今年度更新を行う
- ⑤ 紙媒体の更新など:パンフレットをリニューアルし、渡す相手によって挟み込む資料を差し替えられる仕様に変更

士会HPは外部の方からのアクセスが多く、会員のアピールの場となっており、HPを通して案件につながるように活動しています。

また、細谷副理事長より士会と業務連携している大阪中小企業投資育成株式会社さまの実績について報告がありました。

- ① 投資先の紹介:今年度は1件の実績
- ② 経営の健康診断サービス:昨年度は8件(受注総額約400万円)の実績

【コンサルティング部】

主な取組予定として経営サポート事業のスキーム概要、コンサルティング商品開発、大阪府中小企業再生支援協議会の新サブ制度公募について、新たな連携先開拓や金融機関との連携などを検討しています。

士会のコンサルティング商品を50種類程度作成する予定をしており、会員に協力を依頼しました。

また、商店街プロジェクトチーム(PT)からは、2020年7月に受託した「GOTO商店街」事業の実績報告がありました。

派遣先商店街数 11件(申請書作成11件、報告書作成7件、変更申請書作成2件)

最後に、細谷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。

前年度に引き続き新型コロナウイルス感染症の影響で、Zoomでの開催となりましたが、総務部員の皆さまのおかげで特に大きな問題もなく配信することができました。

ただ若干ノイズが入るなどの問題点を確認したため、今後は改善に努めてまいります。

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)

新入会員の紹介

安東 雄志 あんどう ゆうじ 私は40数年間の社長としての経験を生かして、厳しい経営環境の中で闘う中小企業の社長に寄り添ってさまざまな経営課題を解決する「プロ」を目指しています。残された人生を、日本の中小企業の成長と発展に貢献し、「世のため、人のため」に「生涯現役」で尽くしたいと思います。



●趣味・特技 スキー、カヤックフィッシング、スキューバダイビング

稲垣 彰 いながき あきら 中小企業診断士の心構えと知識に加え、私の社会人経験も生かし、成長を目指す企業を支援するため今後も研さんを積み、誠意を持って対応していきたいと考えています。躰が立った新人ですが、気持ちは今は今が旬の新人と自負していますので、よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 ゴルフ、野球観戦

岩本 智史 いわもと さとし プラントメーカーで技術開発と設計に従事した後、酒類商社と物流資材商社で人事や経営企画の他、管理業務全般に携わっています。新規事業の立ち上げや経営計画の立案、多くの人との出会いなどの経験やつながりを生かせるよう、いろいろと学びたいと思います。



●趣味・特技 食べ飲み歩き、体を動かすこと

川崎 健太郎 かわさき けんたろう 外科医31年目で、大阪の病院に勤務しています。今まで取得した産業医、労働衛生コンサルタント、メンタルカウンセラーなどの資格に、中小企業診断士の知識を加え「体と心と会社の医士(医者+中小企業診断士)！」として頑張ります。よろしくお願いいたします。



●趣味・特技 ライブ、山登り、飲み会(飲めませんが)、サッカー観戦

岸上 智広 きしがみ ともひろ 20年間電機メーカーの情シス部門で勤務していましたが、大阪にUターンし今年独立しました。企業にITを活用した経営を根づかせるための支援を中心に活動していきます。協会を通じ諸先生方とお会いする機会があると思いますが、よろしくお願いいたします。



●趣味・特技 映画鑑賞、旅行

武田 宗久 たけだ むねひさ 法律事務所で弁護士として、一般民事事件、破産事件、刑事事件などを取り扱っております。法的側面だけでなく経営の側面からも企業の支援ができればと思い、診断士資格を取得しました。組織・人事や事業再生・事業承継に興味があります。よろしくお願いいたします！



田宮 則宏 たみや のりひろ 電機メーカーで41年間勤務し、研究開発から事業化支援まで多くのビジネス経験をしてきました。今年診断士登録し独立開業しました。長年のメーカー勤務で培ってきた経験を生かして、中小企業の社長さんに喜んでもらえるような支援をしていきたいと思っています。



●趣味・特技 読書、どこでも寝られること

中野 誠司 なかの せいじ 診断士資格取得は10年以上前ですが、これまでほとんど診断士活動を実施しておりませんでしたが、今後は関西で少しずつ活動を進めたく入会しました。IT系の会社で人事、企画などスタッフ部門の業務に幅広く従事しております。よろしくお願いいたします。



●趣味・特技 シュノーケリング、野球観戦(阪神ファン)

藤本 訓徳 ふくもと くにのり 4月に大阪府中小企業診断協会に入会させていただきました藤本です。私は現在美容師であり美容室経営者です。今後は、特に理美容などのサービス業を中心に活動していき、中小企業診断士として経験を積んでいきたいと考えています。よろしくお願いいたします。



●趣味・特技 ドライブ、カットパーマ

前隈 秀夫 まえくま ひでお 4月に入会させていただきました前隈秀夫と申します。これまでメーカーで経理、人事、経営企画、社長室などの業務に従事してまいりました。今後はこれまでの経験を生かし、中小企業の支援に全力で取り組んでいきたいと考えておりますので、よろしくお願いいたします。



●趣味・特技 神社仏閣巡り、スポーツ(野球・ラグビー)観戦

南 良典 みなみ よしのり 4月に診断士登録をし、大阪府協会の仲間に入れていただきました。ほぼ同時期に延べ37年間のサラリーマン生活にピリオドを打ち、独立診断士としてスタートしました。協会のイベントや勉強会にもできる限り参加させていただき、1日でも早く診断士としての骨格ができるよう精進してまいります。そして経営者の方々の良いパートナーとなれますよう筋肉をつけ、血の通った活動を続けます。10年後には筋骨隆々の診断士になっている計画ですので、どうぞよろしくお願いいたします。



●趣味・特技 ゴルフ、スキューバダイビング、BBQ、プロレス観戦、旅行、クラシックロック

森 文彦 もり ふみひこ 初めまして。2021年4月に中小企業診断士登録いたしました森文彦と申します。中小企業さまがお持ちの強みを最大限に活用し、自分自身の経験を生かしながら、半歩先の未来を経営者さまと共に描けるような伴走型のコンサルティングができるよう心がけてまいります。



●趣味・特技 読書

柳川 十糸久 やながわ としひさ 人生100年時代を迎え、マルチキャリアの働き方が必要と感じます。現職の機械工具商社で経営企画室担当としてIPOに関わった経験を生かし、社会に対して自身のサービスを提供するビジネスをつくりたいと考えます。このセカンドキャリアで、80歳まで現役を目指します。



●趣味・特技 ゴルフ(ただし平均120打のへたくそです)水泳(学生時代は体育会系でした)

山上 和男 やまがみ かずお 診断士登録して4年目になります。コロナ禍で世界中が暗く厳しい状況ですが、大阪・関西万博やIRなどの明るい兆しに希望を抱いています。独立診断士として、今できることを常に考え、行動し、皆さまと一緒に社会を盛り上げていきたいと思っています。



湯澤 真 ゆざわ まこと 精密機器メーカーで生産装置開発、工場への導入支援に従事した後、地方自治体で中小製造業向けの新分野参入や販路開拓支援の業務に従事してまいりました。常に事業者さまの視線に立ち、伴走できる診断士を目指して研さんしていきたいと思っています。



●趣味・特技 旅行、写真、登山



主な行事

大阪府協会の主な行事
令和3年4月～6月

- 4月 3日 青年部4月例会
「2030年を考える共創ワークショップ」
(リアル+オンライン併用開催)
- 4日 新歓フェスタ(オンライン)
- 5日 連携事業委員会
- 6日 広報委員会
- 7日 企業会員制度検討PT
- 7日・20日 総務委員会
- 9日 受託事業委員会
- 12日・23日 理事会・正副理事長会議
- 16日 研修委員会
- 17日 土曜セミナー
「独立への道 セカンドキャリアで独立を果たそうとする方へのメッセージ」
- 20日 オンラインショートセミナー
「いまさら聞けない「商標出願」～診断士の基礎知識～」
- 22日 監事会
- 28日 スキルアップ研修
「中小企業の未来を考える！シナリオ・プランニングの使い方」(オンライン開催)
- 5月 7日 戦略会議
- 10日 連携事業委員会
- 11日 広報委員会
- 13日 受託事業委員会
企業会員制度検討PT
- 15日 ・土曜セミナー
「ポストコロナ時代のネットショップ戦略～ネットショップの最前線と選び方～」(オンライン開催)
- ・青年部5月例会
「半沢直樹のウソ・ホント」(オンライン開催)
- 18日 ・総務委員会
・ゆるつなカレッジ キックオフ・オリエンテーション(オンライン開催)
- ・オンラインショートセミナー「タイムマネジメント」
- 19日 研修委員会
- 21日 理事会、第10回定時総会
- 26日 スキルアップ研修
「小さな会社は仕組み化で成長する」
ー ISOは「会社の仕組み」のテンプレートー
(オンライン開催)
- 31日 理事会・正副理事長会議
- 6月 1日・15日 広報委員会
- 5日 青年部6月例会
「研究会の研究会」(オンライン開催)
- 8日 総務委員会
- 11日 受託事業委員会
- 15日 企業会員制度検討PT
オンラインショートセミナー
- 16日 理事会・正副理事長会議
- 17日 研修委員会
連携事業委員会
- 23日 スキルアップ研修(オンライン開催)
- 26日 土曜セミナー(オンライン開催)

士会の主な行事
令和3年4月～6月

- 4月 1日 万博PT
- 10日 事業説明会
- 13日 企画部会
- 14日 総務部会
- 15日 プロモーション部会
- 16日 経営サポート事業説明会
- 19日 監事会
- 20日 会員向け研修
- 22日 理事会
- 28日 事業推進部会
- 5月 10日 万博PT
- 12日 総務部会
- 17日 経営サポート事業説明会
- 18日 企画部会
コンサルティング部会
- 21日 定時総会
- 27日 会員向け研修
プロモーション部会
- 28日 事業推進部会
- 6月 3日 理事会
- 9日 総務部会
- 17日 万博PT
- 18日 会員向け研修
企画部会
- 22日 プロモーション部会
- 29日 事業推進部会

編集後記

ワクチン接種が加速しています。医療従事者・地方自治体関係者の方々の努力や工夫には頭が下がります。コロナ沈静化に向けて、もう少し我慢ですね。本号では、協会研究会の優秀論文骨子を寄稿いただきました。書面の関係で骨子だけの掲載となりましたが、3つの研究会共にそれぞれの領域の技術や理論を中小企業支援に活用できる内容だと思います。当協会では各研究会活動をはじめ、セミナーや研修などでも情報提供を行っておりますので、興味ある分野からチャレンジされてはいかがでしょうか。

文責：広報委員会 佐々木 信也

大阪府事業承継・引継ぎ支援センターは

事業承継

を全力で応援します！

事業承継支援のワンストップ体制を構築

後継者の育成も考えると、事業承継の準備には5年～10年かかるといわれており、早めの準備、計画的な取組が必要です。大阪府事業承継・引継ぎ支援センターでは、親族への承継、従業員への承継、M&A すべての承継方法についてワンストップで相談対応します。金融機関、商工会・商工会議所、専門家などでネットワークを構築し、事業承継に悩む経営者の皆様にオール大阪でサポートします。

■対象 中小企業者で

- ・親族や従業員に承継したいが、どのように進めれば良いのかお悩みの方
- ・事業承継計画を作成し、円滑に後継者にバトンタッチしたい方
- ・事業承継の際にM&Aをどのように活用すれば良いのかアドバイスが欲しい方
- ・後継者がおらず、今後、どのようにすればいいのかお悩みの方
- ・事業承継時の経営者保証の解除に向けた支援を受けたい方
- ・廃業に伴う経営資源の引継ぎを行いたい方

■ご相談までの流れ（相談は無料です）

相談申込書を
(公財)大阪産業局
あてにファックス

(公財)大阪産業局
からのご連絡
(日程調整)

エリアコーディネーターが訪問し課題を整理、専門家のご相談対応を行います。

お問い合わせ・ご連絡は

大阪府事業承継・引継ぎ支援センター 実施協力機関 **公益財団法人 大阪産業局**
大阪市中央区本町 1-4-5 大阪産業創造館2階

電話 06-4708-7027

FAX 06-6261-5290