



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：「青年部の歩みとこれから」

写真提供：会員 池田 奈帆美氏

4

2020・4・1

通巻 第230号



Discovery 2008-2020

青年部の 歩みとこれから

青年部って、どんな場所？

大阪府中小企業診断協会 青年部は、

「青年診断士が活発に活動できる場の創出」を目的に、平成20年に発足しました。

協会の会員または准会員のうち、「40才未満の方」もしくは「45才未満で、診断士登録5年未満の方」がご参加いただけます。



(司会)
松尾 光真 さん
登録年：2016年4月
勤務先：大手ゼネコン

佐々木 千博 さん
登録年：2009年4月
勤務先：(株)佐々木感動マーケティング

但馬 久美 さん
登録年：2016年4月
勤務先：ソフトウェア開発会社

仲谷 陽介 さん
登録年：2015年4月
勤務先：食品会社

主要目次	特集「青年部の歩みとこれから」	3～9
	大阪経済大学との協定書締結	10
	診断士養成課程	10～11
	海外研修旅行報告	12～13
	私のおススメ	14
	新年互礼会報告	15
	プロボノ実証実験報告	16
	新設研究会の紹介	17
	スキルアップ研修報告／今後の予定	18～21
	土曜セミナー報告	22～23
	ゆるつなカレッジ報告	24
	委員会からのお知らせ／マスターズ会員日より	25
	セキュリティアクションの取り組み	26～27
	令和2年度総会のお知らせ／書棚のお知らせ	28
	青年部日より	29
	士会のページ	30
	主な行事／編集後記	31

【執筆いただいた方々】 数本 優氏 (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

満開の桜をあえて逆光で撮影し、大阪城とのコントラストを強調しました。

池田 奈帆美氏

発行人：風谷 昌彦 編集人：東 純子
編集協力・印刷：(株)コミニケ出版

“きっかけ”としての青年部

司会：皆さん、自己紹介をお願いします。

佐々木：独立診断士として、人とチームの生産性を最大化することで、成長の喜びとありがたい幸せが溢れる会社づくりをしています。青年部がきっかけとなって独立もできました。

仲谷：中小企業に勤務する中小企業診断士です。青年部ではお世話になり、勤務先では中小企業診断士を通じて知り合った仲間のつながりを活かして、さらなる飛躍に向けて活動しております。

但馬：小さなソフトウェア会社で、総務・人事・経理の管理部門全般を一人でやっている企業内診断士です。診断士活動は、健康経営の講演、導入支援を中心におこなっております。

司会：診断士資格の取得から、青年部に参加したきっかけは？

佐々木：一般企業に勤務しているサラリーマンでしたが、このまま企業内キャリアを成り行きに任せて続けて良いのかという「健全な危機感」が芽生えて、一念発起して勉強しました。

司会：健全な危機感とは？

佐々木：社内では順調にキャリアアップしていましたが、「時代が刻々と変化する中で、社内の先輩や上司と同じように今のままで何となくやっていて大丈夫なのか」という危機感です。診断士取得後は「何をすればいいの？」という思いでいました。そんなときに、青年部を知り、入りました。いきなり研究会に飛び込むのは、自分に深めたい明確なテーマがあれば良いですが、そうではなければ難しいと思います。その点、青年部はそのようなことはなく、同じような仲間が集まり、一番低いハードルで門戸を開いてくれました。

司会：仲谷さん、但馬さんはいかがでしょう。

仲谷：私の場合、当時の経理責任者である上司が病気で不在となり、金融機関対応をする必要がありました。

会社はいろんな部署、個人の活動の集約されたものです。その流れを理解しないと、金融機関に対して説明できないため、勉強したいと思っていたときに会ったのが中小企業診断士でした。

診断士合格後は、どのように活かしていくのかは全く白紙の状態でした。まず、青年部に入ったのは正解でした。年上の方と話すときと委縮しますが、同年代の方が多く話しやすかったのは、診断士活動の導入としては非常に良かったです。

但馬：私の場合、リーマンショックがきっかけでした。会社の売り上げが減少し、「この会社以外で働いた場合、自分はどうなるのか」ということを考え始めました。そして人事セミナーに行ったりネットで「経営」というワードで検索したりするうちに、中小企業診断士の資格に出会い運命を感じました。



司会：青年部に入ったきっかけは。

但馬：青年部のきっかけは、当時の運営委員に勧誘されたことです。取得間もないときに、年齢の近い諸先輩方がどのように活動や活躍をしているかを知ることができたのは、非常に有意義でした。



司会：青年部活動は、ご自身の仕事に影響しましたか？

但馬：診断士になってあらゆる業界・職種、多様な専門性を持った人と会うことができ、とても刺激になります。自分の視野が広がり、社員に話をするときでも見方が変わりました。

仲谷さんも企業にお勤めですが、いかがですか。

仲谷：そうですね。青年部で周りの人の話を聞いていると、「これは自分の会社でも使えるのではないかと、自分の会社で何か新しいことを始めるときのアイデアになりますね。」

佐々木：青年部時代は企業内で企画と営業のサポートをやりました。その中で、青年部での経験が生きたことが2点あります。

1点目は、チャンスが広がりました。若手営業社員の育成プロジェクトの立ち上げから企画・運営をしたり、子会社も巻き込んだ部門横断プロジェクトの取りまとめなどを経験できました。

司会：2点目は？

佐々木：2点目は、営業マンと取引先に随行したときに診断士がいて、非常に距離感が近い、有利な状態で商談できることもあり

ました。診断士という共通言語があることで、「経営のことを分かって話してくれている」「大変な資格を勉強して取った」という信頼感のベースが嵩上げされた気がしました。

司会：診断士の資格を取っても、なかなか最初の一步を踏み出せない人も多くいるかと思いますが、そんな人々へのヒントはありますか。

佐々木：診断士はテーマパークのチケットみたいなもので、使わなかったら意味はなくて、活かしてこそ意味があります。同じチケットを持った仲間と刺激し合うことによって、スキルを高めて、新たな可能性に気づけると思います。

仲谷：私もそうですが、家族持ちの方はなかなか動けないことも多いでしょうね。例えば私の場合、一年の初めに、手帳にこんなことをしてみたいと奥さんと一緒に書いて共有することで、共感を得て活動しやすくなりました。

佐々木：私は独立する前に、50歳までの事業計画書をつくって、妻に見せて説明することで共感してもらいました(笑)。

但馬：とりえず、機会があるものは何でも参加してみるというのが大事だと思います。

佐々木：青年部に来ている人は一歩踏み出している人だだと思います。とにかく一回来てみてよ、と言いたいですね。

但馬：年齢的に来られない方もいますし、来ないのはもったいないと思います。ありがたい機会ですよ。



仲谷：出会いも多くあって、青年部の後もつながっていきます。何かやらないと人のつながりはできないですね。

司会：最後に、今後どのような診断士になっていきたいか、また青年部に期待することについて、メッセージをお願いします。

佐々木：働き甲斐と業績を両立できる会社を全国に増やしたいですね。自分の診断士としてのキャリアは青年部から始まりました。青年部を機に変わった、診断士としての大事なスタートだったと誇れるような診断士がもっと増えてほしいです。

仲谷：「仲谷さん、あの素敵な会社に勤めてらっしゃるんですか」といってもらえるように、自分の会社の発展、繁栄に貢献できるような診断士になりたいと思います。

青年部に対しては、現在の立ち位置を大きく変えられるようなきっかけの場であり、いろんな人が集まれる、参加しやすい場であり続けてほしいですね。

但馬：私は同じ働くならば楽しく働きたいと思っています。人事担当の企業内診断士として、モチベーションを上げながら働いてほしいですし、これから働こうとしている人に仕事は楽しいと伝えられるような職場をつくってほしいですね。

青年部は運営の皆さんが、楽しんでやるのが大事だと思います。ぜひ、多くの人に来てもらって、楽しんで盛り上がるような、そんな場であってほしいですね。

司会：本日は貴重なお時間をいただき、有意義なお話をありがとうございました。

青年部12年間の活動



2008年度

青年部発足

セミナー 診断士資格の活かし方

セミナー 誰でもできる企業内でのPR活動(企業内診断士) 独立までの軌跡とコンサルの実務(独立診断士)

講演 ターン・アラウンドマネジャー(支部理事) コンサルティングファームでの活動(コンサルティングファーム勤務者)

講演 診断士である経営者が求める診断士 支部ベトナム研修旅行の内容報告

講演 最近の景気動向、今後の見通し(外部専門家)

ワークショップ 青年部活動についてのディスカッション大会

青年部1周年記念大会

講演 「診断士である税理士だからいえる診断士の役割」 中小企業診断士 帖佐 和孝氏

2009年度

セミナー 自己分析から独立の道を歩んだ男の物語

講演 独立士業の稼ぎ方(外部専門家)、若手士業によるパネルディスカッション(弁護士・弁理士・税理士・診断士)

セミナー 独立診断士の1カ月

セミナー 経営コンサルタントとして大切にしている考え方と失敗事例・成功事例

講演 「成長戦略について」(株)ラベルバンク 代表取締役 川合 裕之氏

青年部2周年記念大会

講演 「経営コンサルタントとは」 風谷 昌彦 副理事長(現理事長)

2010年度

セミナー 診断士の生かし方

講演 「ハーバード大MBA取得から、ライフネット生命立ち上げ」 ライフネット生命保険(株) 代表取締役副社長 岩瀬 大輔氏

ワークショップ ワールドカフェ 「青年部の活性化」

講演 青年部の22年度独立メンバーによる発表会

講演 経営コンサルタントの案件受注から終了、その後まで

青年部3周年記念大会

講演 「求められる診断士になりたい診断士へ企業支援の現場から～」 北口 祐規子氏

2011年度

セミナー 「中小企業診断士資格の生かし方について」

研修 体験チームビルディング

セミナー 良い会社・危ない会社の見分け方

視察 商店街の実状と支援業務の実際

講演 登録研究会大発表大会

青年部4周年記念大会

講演 「診断士としてやるべきこと」 小野 知己氏(現副理事長)

2012年度

セミナー 診断士の活用法について

研修 「ビジネスマンとして自己PR能力を高める」 セミナー&プロフィール作成ワークショップ (株)ネクストフェイス 東川 仁氏(中小企業診断士)

セミナー チームビルディング手法を学ぶ

講演 「寿司屋ものづくり」 ～ソリューション提案の推進と企業連携活動～ ～新日本テック工場見学と和泉社長の講演～ (株)新日本テック 代表取締役社長 和泉 康夫氏

講演 プロコンに聞くこれがプロの支援の現場だ!

青年部5周年記念大会

講演 「私の青年時代」 中小企業診断士 内藤 秀治氏(現理事)

2013年度

セミナー 診断士の活用法について

交流会 ルイーダの酒場

ワークショップ ビジネス×ゲーム「モノポリー体験」

交流会 納涼会 2013

ワークショップ コミュニケーション・ツールとしての「偏愛マップ」

企業視察 大阪のてっぺん能勢の資源を知り尽くす見学会(野間の大ヶヤキ資料館、古嶋商店、能勢酒造、Dear N's kitchen、谷尾、能勢町観光物産センター)

演習 今こそ活躍のとき！ 中小企業診断士の可能性と使命

青年部6周年記念大会

講演 「今後の中小企業診断協会と大阪支部の活動について、中小企業診断士について」 福田 尚好 理事(現 現首席相談役)

2014年度

セミナー 中小企業診断士の活用法について

講演 豪華ダブル講演 「総合社におけるM&Aの現状と企業内診断士の役割と重要性」 伊藤忠商事(株) 石田 充孝氏 「元社社マンのAパレルグループ会社経営の醍醐味」 (株)ジャヴァホールディングス 代表取締役 大津 正登氏

講演 「ある企業内診断士の目線」 福岡 康徳 理事

研修 経営ゲーム「ビズストーム」中級バージョンの体験 (株)ビズストーム 代表取締役 眞作 千佐子氏(中小企業診断士)

企業視察 「クラウドファンディングを知り尽くす!」 株式会社 代表取締役 右田 孝宣氏 (株)下村酒造店 代表取締役 下村 裕昭氏 第1回ヤングリーダー講演 「世界で活躍するために必要なこと ～中小企業診断士の資格をかって～」 日本サッカー協会国際副審 相樂 亨氏

講演 プレゼン大会 ～ふるさと・地元・I love「私の好きな土地」～

青年部7周年記念大会

講演 「ある企業内診断士の目線」 福岡 康徳 理事

2015年度

ワークショップ 診断士の歩き方

交流会 ルイーダの酒場

講演 「存続させる事業承継・企業再生」 井上食品(株) 代表取締役 井上 淳也氏

演習 プレゼン大会 「診断士」×「〇〇」

企業視察 「今西清兵衛商店・今西酒造」

講演 第2回ヤングリーダー講演 「事業創造チャレンジ杯 ～10億のビジネスプランを捻り出せ!～」 (株)ゼロワンプースター 合田 ジョージ氏、鈴木 規文氏

講演 「偏差値40、高卒診断士の独立奮闘記～能力なし、コネなし、カネなし、からスタート～」 (株)マーケティングアシストプロジェクト 代表取締役 青木 宏人氏(中小企業診断士)

青年部8周年記念大会

講演 「診断士20年間の活動報告」 横山 武史氏

2016年度

研修 あなたはできていますか? 人に信頼される「伝え方」! 心響塾 西元 有紀氏

講演 東西スーパー診断士が語るビジョンと診断士資格の活用法 (東)木伏 源太氏、(西)佐々木 千博氏

ワークショップ 「中小企業診断士新事業モデル開発 ワークショップ」 ～中小企業診断士の新たな可能性を探ろう～

交流会 昭和リスベクト 大ボウリング大会

講演 第3回ヤングリーダー講演 「豆腐革命!前人未踏の売上1000億円への挑戦!!」 相模屋食料(株) 代表取締役 鳥越 淳司氏 「伝統的食品製造事業者の工場見学」 日本丸天醤油(株) 代表取締役 延賀 海輝氏 灘菊酒造(株) 代表取締役 川石 光佐氏

企業視察 「プロコンスター誕生」

演習 審査員:北口 祐規子 副理事長、大阪中小企業診断士会 池田 朋之(現 理事)、細谷 弘樹(現 副理事)、林 浩史(現 副理事)、柳 辰雄(現 理事)

青年部9周年記念大会

講演 「若手診断士に期待すること」 風谷 昌彦 理事長

講演 「女性診断士の活躍の場」 北口 祐規子 副理事長(現 特任理事)

2017年度

ワークショップ 診断士の歩き方2017

講演 「地域創生を担う鉄道業再生への道!!」 嵯峨野観光鉄道(株) 元社長 長谷川 一彦氏

交流会 ルイーダの酒場

交流会 診断士の「すべらない話」

ワークショップ デザイン経営ワークショップ

企業視察 「3代目社長に聞く 人材育成手法」 田代珈琲(株) 代表取締役 田代 和弘氏

講演 第4回 ヤングリーダー講演 「新進気鋭のアートディレクターに学ぶ」 (株)れもんらいふ 代表取締役 千原 徹也氏

演習 プレゼン大会 「診断士目線でお勧めしたい観光地・地域」

青年部10周年記念大会

講演 「全国で活躍する若手診断士」 福田 尚好 首席相談役

講演 「若手診断士へのメッセージ」 (株)バリューシング 代表取締役 林 浩史氏(大阪中小企業診断士会副理事)

2018年度

ワークショップ 診断士の歩き方2018

セミナー 研究会の研究会

交流会 納涼会 2018 (理事長・副理事長参加)

ワークショップ コミュニケーション・ツールとしての「偏愛マップ」Again

講演 第5回ヤングリーダー講演 「顧客を引き付けるプロモーションとは」 赤城乳業(株) 萩原 史雄氏 「カレーワークショップ ～実在するカレー店に対する経営診断/バトル～」 (ゆるつな共同開催)

ワークショップ 「女性診断士の活躍の場」 北口 祐規子 副理事長(現 特任理事)

青年部11周年記念大会

講演 「中小企業診断士の現状 2019」 風谷 昌彦 理事長

ワークショップ 診断士資格を生かすためのテーマ別 ディスカッション

2019年度

ワークショップ 診断士の歩き方2019

ワークショップ 診断士の歩き方2019 リクエストver

交流会 暑気払い 2019 (理事長・副理事長参加)

ワークショップ 診断士視点で遊ぶ・競う 「世界ゲームでバトル大会」

講演 「ベンチャー経営者に聞く・提案する」 (株)カルヴォ 代表取締役社長 松本 圭司氏 SAY(株) 代表取締役 藤井 治子氏

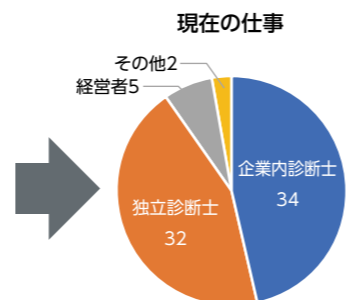
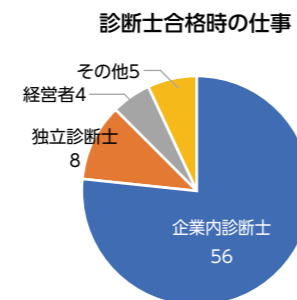
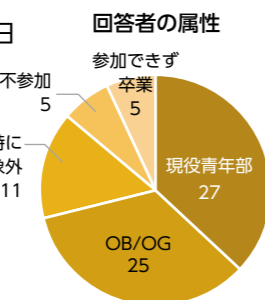
演習 「プレゼンカラオケ ～アドリブカ・プレゼンカを競う～」 (ゆるつな共同開催)

※大阪府中小企業診断協会の現職は、令和2年3月31日時点のもの。

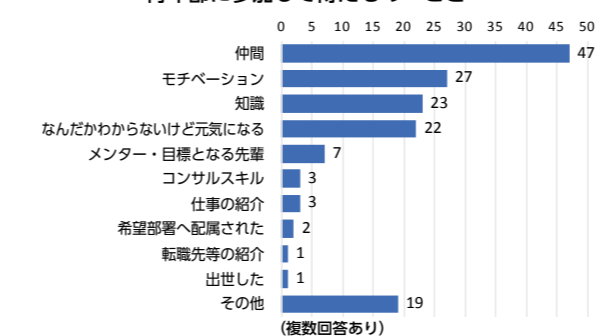
■青年部に関するアンケート

アンケート期間：2020年1月24日から2月10日
対象：大阪府中小企業診断協会の会員

※不参加の方は、青年部対象者(40以下または登録後5年以内で45才以下)だけ参加していない。
※資格取得時に対象外の方は、診断士取得時点で、青年部の対象年齢でなかった。



青年部に参加して得たもの・こと



■青年部に対するコメント

※誌面都合上、コメントを要約しています。

- ・青年部がなければ、今の自分はなかったと思っています。
- ・社会や企業の発展のために何が出来るか、しっかりと議論して、活躍する若手診断士を輩出してください。
- ・一人でも多くの人が、診断士になって良かったと思える場の一つであり続けてほしい。
- ・青年部の存在意義そのものを問い続けてほしい。
- ・良い意味でのユルさが青年部の魅力の一つだと思います。
- ・活躍する女性の若手診断士の輩出を期待しています。
- ・若いエネルギーを感じさせてもらいたい。
- ・卒業生も参加できるイベントをもっと増やしてほしい。
- ・青年部ではたくさんの診断士に知り合えて良かった。(ご回答いただきありがとうございました。)

青年部で得たものは？

OB・OGの声

大阪府中小企業診断協会 青年部のOB・OGの方々から、それぞれが感じる青年部の魅力や若手診断士へのメッセージをお寄せいただきました。

質問：①診断士登録年度 ②所属・役職

※所属・役職は、2020年3月31日時点のもの。

バックグラウンドも目指す方向性も、それぞれが持つ可能性も違うメンバーが集まる場は、刺激的であり、かつ「自分らしくあっていい」と再確認できる場でもありました。若いパワーが集まるなんでもありの青年部を利用して、自分らしい診断士像を見つけてほしいです。



入江 久美子
①平成27年(2015年)
②株式会社ヴァイナス
管理部
アシスタントマネージャー

「ラーメンの聖地『富雄』」の診断士として、「01Booster&アイデア創造ワークショップ」、「考えて蹴る診断士」、「華麗なるカリー部(仮)」、「実践イノベーション&エフェクチュエーション研究会」などが誕生しました。青年部とは、まさに「わらしべ長者的」なエコシステムです。



上野 浩二
①平成25年(2013年)
②西日本電信電話株式会社
関西事業本部
アライアンス営業部

青年部代表を経験させていただき、運営メンバーと一緒に、また諸先輩方のサポートをいただきながら、青年部を盛り上げようと精一杯活動していました。当時の人脈、経験の全てが私の財産になっています。12周年おめでとうございます。



大音 和豊
①平成17年(2005年)
②モノプラス株式会社
代表取締役

発起人・副代表として運営企画に深く関わる中、診断士に何が必要なのか?何をしなければいけないのか?など真剣に考え、本当に悩み、さまざまな取り組みを実践しました。その失敗・成功の体験が人とつながる、組織を動かすなど経営コンサルの礎となり役立っています。



加藤 秀勲
①平成18年(2006年)
②加藤経営コンサルティング
代表

青年部で得た一番のものは、仲間であると思います。この業界では、自分の知らないことなども、相談されることがあります。その中で最善の提案をしていくためには、自分の知らないことは専門の方に相談し、一緒に進めるなど、仕事の幅を広げてもらえた存在です。



志水 功行
①平成22年(2010年)
②志水M&Lパートナーズ
代表

青年部の素晴らしさは、同じ志を持つ友人をつくることにあります。社会人になると、本気で夢を語り合うことのできる友人を見つけることが難しくなります。



共に学んだり、共に走ったり、中小企業診断士になってチャレンジしたいこと、ぜひ見つけてください。

砂 亮介
①平成24年(2012年)
②株式会社社介社塾
代表取締役

青年部があったからこそ、多くの若手診断士と出会うことができました。そしてさまざまな世代の診断士から青年部に注目していただいたことを感謝しています。若手診断士が主体的に活発に活動できる青年部はとても貴重な場であり、これからのさらなる発展を期待しています。



林 浩史
①平成17年(2005年)
②株式会社バリュেশィンク
代表取締役

仲間。診断士ひよこの頃は、これから診断士としてどうして行くのか一緒に手探りしていた仲間が、今は多方面で活躍しています。仕事や将来の話共有したり、トラブル時は支えてもらったり、たまに愚痴を聞いてもらったり、ありがたい存在です!



福島 知子
①平成24年(2012年)
②株式会社読売新聞
大阪本社

「つながり」です。青年部活動を通じ普段出会うことのない職業の方や経営者の方とたくさん知り合うことができました。またそのときにできた青年部の仲間とは、仕事ではセミナーや調査事業等をお手伝いいただいたり、プライベートでは一緒にフルマラソンや真夜中の山の中を走ったりして楽しんでいます。



藤森 薫
①平成22年(2010年)
②川西市商工会
主幹

青年部には4年間運営委員としても関わらせていただきました。青年部の活動の中で築かれた多くの方との利害を超えた関係が、実際の仕事の現場で会ったときにも生きていて考えています。この出会いと関係は、今後とも大事にしていきたいと思っています。



待谷 忠孝
①平成27年(2015年)
②AM Consulting
代表

私が診断士資格を得たその年に青年部が発足しました。経験はなくても、熱い想いを持った同世代の仲間とワクワクできる場でした。すぐに独立した私にとって、青年部で出会った仲間は楽しく、心強い味方でした。青年部のおかげで、今の状況があると感じています。



柳瀬 智雄
①平成20年(2008年)
②株式会社ビズパワーズ
代表取締役

素敵な先輩方との出会いです!!診断士として「これからどうしよう……」と悩んだときに相談できる関係性を築くことができたのは、青年部での出会いに他なりません。仕事においても、セミナー講師や専門家としてお願いできる人脈ができたことも大きな財産です。



渡部 真衣子
①平成25年(2013年)
②箕面商工会議所
中小企業相談所長

Next Generation

》若手診断士への期待

10年後の診断士像を描こう。

「2011年度にアメリカの小学校に入学した子供たちの65%は、大学卒業時に今は存在していない職業に就くだろう」(ニューヨーク市立大学教授 キャシー・デビッドソン氏)という発言をご存知の方も多いでしょう。これは科学技術の進展や社会構造の変化などにより、社会が大きく変わることを示しています。同時に中小企業経営を取り巻く環境変化がすごいスピードで起こることが予想されます。このような激変する社会に診断士が適応しさらに活躍するためには、積極的に自己研鑽に励むといった主体的で能動的な取り組みが求められます。10年後の未来では今以上に診断士の期待は高まり、活動分野も広がるでしょう。そのような社会で活躍できる診断士に、ぜひ、なっていただきたいと思っています。

若手こそが組織の力。

「今年の総会はずごく盛大だったな。会員が37名も参加してくれたよ」
14年前の中小企業診断協会大阪支部総会での会話である。当時は若手診断士の参加はほとんどなく、一度参加しても、次回からは参加しないというのが常態化していた。若手診断士の参加しない、催しの活気のなさを想像してほしい。組織は活気に満ちた若い力と、年配者の経験とが融合してこそ、その力を発揮することは多くの事例が証明している。
「こういった状況を打破するには青年部を立ち上げてもらえないか」との思いから、総会に参加していた林氏、加藤氏(若手の参加者はたった2名のみ)に声をかけて青年部を立ち上げてもらったことを鮮明に記憶している。このような経緯で青年部が立ち上がり、現在の活況を呈する状態にまでなったことを感謝したい。若手診断士が活躍してこそ、組織力は強化し、診断士そのものの知名度も強化するのである。今後も若い力を結集して診断士の知名度向上、力量の強化に努めていただけることを期待したい。

》同世代の診断士へ

動くことで、変わる。

今の私があるのは間違いなく、青年部のおかげです。知識の補充はもちろんですが、いろんな機会に出合ったきっかけは青年部のつながりばかりです。診断士としての知識を何も知らなかった自分にとって、気軽に受け入れてもらい、同じ年代で話もしやすい場というのは非常にありがたく、また、積極的に参加できたのだと思っています。一方で、7年間属している中で感じていることはあくまでも青年部は「場」でしかなく、自らが参加し、動くことでしか何も変わらないということです。ただ、例会に参加し、他の人との交流や自らが発信をしていくと、診断士になったからこそ出合えるきっかけが増えてきます。忙しい土曜日ですが、ぜひ積極的に参加してください。

ご縁をつなぐ場に。

診断士資格を取得して7年が過ぎ、青年部で出会った方々と、一緒に仕事をする機会が増えてきました。これは、学生時代のツレ(友達)とビジネスの場面で再会し、仕事するのと同じ体験です。目先の損得やルールにしばられずに近い年齢の者同士が仲良くなり、ひよんなきっかけで仕事に発展する関係づくりが、青年部の価値であると感じています。
これから、青年部同士の関係だけでなく、同世代の経営者や各方面の専門家とつながる場を増やしていきます。診断士以外の方と関わりながら「診断士として何が貢献できるか」、自分なりの答えを、一緒に見つけませんか?時代背景や価値観が近い同世代でつながる場合は、青年部しかありません。青年部一同、心より歓迎いたします。



理事長
風谷 昌彦
Kazetani Masahiko



首席相談役
福田 尚好
Fukuda Naoyoshi



第6代 青年部代表 2018-2019
石井 誠宏
Ishii Akihiro



第7代 青年部代表 2020~
松尾 健治
Matsuo Kenji

学校法人 大阪経済大学との連携・協力に関する協定を締結

一般社団法人 大阪府中小企業診断協会と、学校法人 大阪経済大学は地域課題の解決を担うプラットフォーム機能を強化し、商都大阪の原動力となるために連携・協力に関する協定を締結しました。2月8日(土)、大阪経済大学の大隅キャンパスで、締結式が挙行されました。

締結式には、府協会からは、風谷昌彦理事長、横山武史副理事長、福田尚好首席相談役の3名が、大学からは、藤本二郎理事長、山本俊一郎学長、小谷融副学長兼中小企業・経営研究所所長、黒正洋史教育・研究支援・社会連携部部長の4名が出席されました。

締結の調印の後、両理事長から、これを契機として、連携と協力を強めることで、双方の一層の発展と企業経営力の向上と経済発展に寄与していくとの決意表明がありました。



中小企業診断士養成課程の第2期が開講

(一社)大阪府中小企業診断協会が協力団体の位置づけで、大阪経済大学が実施する、中小企業診断士養成課程の第2期が、2月15日からスタートしました。

2倍以上の競争率を突破した第2期生24名は、緊張と意気込みの表情で、この開講式をむかえました。



なお、第2期養成課程の講師を務める府協会のメンバーは次のとおりです。

当協会の登録養成課程講師氏名(五十音順)		
秋 松郎	池田 朋之	石橋 研一
小野 知己	風谷 昌彦	北口 祐規子
小林 俊文	酒井 眞	佐々木 宏
椎木 茂久	島田 尚往	高山 吉和
辻 紳一	内藤 秀治	中澤 未生子
林 浩史	原 伸行	福田 尚好
細谷 弘樹	山本 彰子	横山 武史

中小企業診断士養成課程・第1期生の修了式が挙行

(一社)大阪府中小企業診断協会が協力団体の位置づけで、大阪経済大学が実施する、中小企業診断士養成課程の第1期の修了式が、2月8日(土)、大阪経済大学の大隅キャンパスで挙行されました。

第1期生24名全員が修了式にのぞみ、大阪経済大学の藤本二郎理事長から一人ひとりに手渡される修了証書を、晴れやかな表情で受け取りました。

修了証書授与の後、藤本二郎理事長と府協会の福田尚好首席相談役から、1年間にわたり勉学に励んできたことを元に中小企業診断士としての活躍を期待する旨の祝辞があり、その後、第1期生を代表して、山本大介さんが中小企業診断士としての抱負を述べました。



修了式の後、キャンパスに出た24名は青空に向かって一斉に帽子投げをして喜びを表現しました。その後の修了記念パーティーでは、講師の先生方も交えそれぞれが、中小企業診断士としての抱負を語り合うとともに、集合写真にも納まりました。



❀ 養成課程・第1期修了生の声 ❀

2020年2月、大阪経済大学中小企業診断士登録養成課程を1期生として修了しました。1年間、大経大教員および府協会執行部の先生方を中心とする経験豊富な講師陣に手厚くご指導いただきました。約1カ月×5回の診断実習では、メンバー同士で意見を磨き合い、実習先企業の将来に向けた最善手は何かを考え抜き提案しました。この1年で学んだことを今後さらに深め、関西中小企業の発展に貢献できる中小企業診断士を目指します。



■ 山本 大介

ソフトウェアベンチャー、大手電機メーカー、テレビ局などにて営業・事務系業務のプロセス改善とIT導入を担当。現在は独立しIT系コンサルタントとして活動中。

養成課程に入学すれば診断士になれる……。そんな浅はかさは全く通用しない世界でした。すでに経営コンサルの方、大企業の重役を勤めた方、ITスペシャリストなど、バリバリの人たちに囲まれて四苦八苦の毎日。「脱落者第1号かな」と、何度深夜に頭を抱えたことでしょうか。励まし合い、褒め合い、指差し合い、ハードなカリキュラムを無事修了できたのは本当に誇らしいです。かけがえのないメンバーと出会い、先生方との濃密な理論&実践の学びを得ることができました。強い個性を持つ24人の活躍にどうぞご期待ください!



■ 岡部 佳美

1976年生まれ、京都市出身、同志社大学卒業。大手印刷株式会社の大坂事業所にて勤務、会社では旧姓です。保有資格はPRプランナー、プロモーション・マーケター、整理収納アドバイザー1級など。ビールとヨガを愛する(O型に見られる)A型・蟹座・動物占いペガサスです。

第12回 海外研修旅行報告

2019年11月7日~10日

訪問先：ベトナム・ハノイ方面 企画運営幹事：研修委員会 津田委員長、桑山委員(報告作成)

1. 実施概要

今回で12回目となる大阪府協会の海外研修旅行は経済成長著しいベトナム・ハノイ。2019年11月7日から3日間の視察研修を行いました。今回は海外人材活用をメインテーマとし、近年増加するベトナムとの経済交流などにフォーカスし、特に日本を志向した現地人材育成を理解するとともに、ベトナム市場への事業展開などについても知見を高める企画としました。

近年日本で働く外国人材の出身国はベトナムがトップです。インバウンド需要の盛り上がりや輸出拡大、あるいは少子高齢化に伴う人手不足への対策としての外国人材の活躍など、中小企業にとって今後ますますグローバル対応の課題が増えています。そんな中、支援する中小企業診断士に求められる、グローバル対応力の向上に役立つ内容として、過去最多の会員に参加していただきました。

全体内容は、ベトナム経済・市場・ビジネス展開の学びとして、ジェトロハノイでの経済セミナー、ベトナム日本商工会議所会員企業トップによる業界別ベトナムセミナーや、最新ショッピングセンター見学を行いました。そして、海外人材のパートでは日本での就業を目指すベトナムの方々のための学校と運営企業の視察を行いました。また、今回もこの企画に沖縄県中小診断士協会が賛同され現地に合流し、参加者は大阪28名、沖縄10名の合計38名となりました。ハノイでの講演者や参加者相互の交流を深め、最終日には世界自然遺産で有名なハロン湾でベトナムの観光資源を体感した後、帰国の途につきました。

2. 研修内容

●ベトナム消費者市場体感

初日、ハノイ市内に向かう途中、郊外にある新しいイオングループの巨大ショッピングセンターを見学しました。一般的なマーケットにくらべて高いレンジの購買層がメインですが、ベトナムの消費者の所得増、購買意欲の高まりを実感できる場となりました。

●ベトナム経済セミナー

この研修では、広くベトナムを理解するため「ベトナム経済セミナー」として日本貿易振興機構(ジェトロ)ハノイ事務所にて、責任者である中島所長に現地の視点でご講演いただきました。今回の研修旅行のベースとなるベトナムの全体像について、社会面・経済面の成長と、課題などから幅広く学ぶことができました。

●外国人材育成現場視察

今回の研修旅行の目玉でもある日本に向かう学生の育成の現場を視察しました。どのような学生が、どんな訓練を受けているかについて、運営会社の説明や学校での授業参観など、教育現場の見学と質疑応答を通じて生の情報に触れました。

●ベトナム日系企業交流セミナー

2日目の最後には、シェラトンホテルにて交流セミナーを開催しました。ベトナム日本商工会議所(日系進出企業の交流団体)幹部を通じて、金融・物流・製造の代表企業トップにセミナー登壇をお願いし、懇切丁寧に各業界の状況と各社の取り組み、苦労話などを交えてお話いただきました。また、特別ゲストとしてベトナム在住の中小企業診断士にも登壇いただき、現地での資格維持の苦労など海外で働く診断士ならではの話題を提供いただきました。セミナーの最後には大阪府協会として外国人材の現況について杉浦先生から講演いただきました。セミナー終了後には、ジェトロの中島所長にも加わっていただき、懇親会として、全登壇者と大阪・沖縄の参加者が実りのある時間を過ごしました。

●ベトナム観光資源視察(ハロン湾見学)

3日目はベトナムで看板の観光地、世界自然遺産で有名なハロン湾を訪れ、専用クルーズ船でベトナムの代表的な観光スポットを満喫し、東南アジアでの観光資源を体感しました。夜になってハノイに帰着。最後の食事会では全員で交流のしめくりを行い、ここで沖縄協会の一行とはお別れし、深夜にハノイ国際空港へ。翌朝関空に滞りなく到着し解散となりました。

3. 最後に

今回の研修旅行では、ますます日本との関係が深まるベトナムを俯瞰しました。そして勤勉な国民性や日本への意識の高さをさまざまなイベントを通じて学ぶとともに、ベトナム日本商工会議所のご厚意で現地進出企業トップの貴重な体験を交えたベトナムビジネスの取組みを伺い、幅広い交流もできました。特に今回は海外人材の観点での学びを主眼においていた関係で、中小企業での外国人材の活躍を、どのように中小企業診断士として中小企業に結びつけていくかといった観点での示唆が多くありました。

今後も、大阪・関西万博などのイベントやインバウンド需要の増加などビジネスチャンスが増える中、グローバルな見識や支

援知識がますます診断士にとって求められる時代です。よりグローバル化のニーズに合った海外研修を会員の皆様のご意見を踏まえて企画してまいります。幅広い会員の皆様のご参加をお待ちしております。

(文責：研修委員会 桑山 政明)



▲人材学校全景 (ベトナム IPM 社)

▼イオンモールハノイ前



▲SC 寿司コーナー



▲福田先生



▲中島所長



▲ジェトロセミナー会場



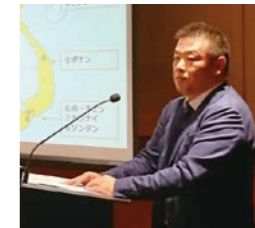
▲学校玄関



▲授業風景



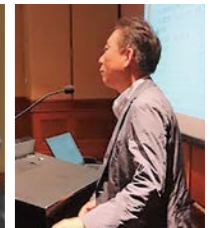
▲企業交流セミナー全景



▲ドラゴンロジ我満社長



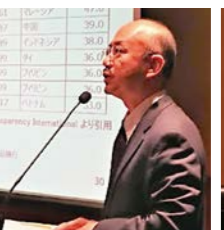
▲杉浦先生



▲風谷理事長挨拶



▲ハノイ在住大沢氏



▲東京海上前表社長



▲ベトナム入金社長



▲ハロン湾鍾乳洞前にてご一行



▲ハノイ市内風景



▲夕食会場生演奏



▲ハロン湾風景

日付	地名	現地時刻	交通機関	スケジュール
11月7日(木)	関空発	10:30-13:30	VN331	空路ハノイへ
		14:30	専用車	空港から市内へ
		15:30		イオングループ最新ショッピングモール視察
		19:00		全体交流会(沖縄協会合流)
11月8日(金)	ハノイ	9:00		ジェトロベトナム経済セミナー
		13:00		海外人材育成施設視察
		16:00	専用車	ベトナム進出企業 セミナー&交流会
				ベトナム日本商工会議所会員企業によるベトナム現地事業セミナー
交流会				
11月9日(土)	ハロン	08:00	専用船	ハロン湾観光
	ハノイ	19:00	専用車	夕食会後、大阪組 空港へ移動
11月10日(日)	ハノイ発 関空へ	0:45-7:30	VN330	空路帰国 関空にて解散

ご講演	内容
ベトナム日本商工会議所会員企業によるご講演	JCC ご紹介
〈金融部門〉東京海上日動火災現地法人前表社長 様	ベトナムにおけるリスク及び損害保険事情
〈製造部門〉ベトナム入金社長 様	ハノイのビジネス環境、課題等についての具体例と体験談
〈物流部門〉ドラゴンロジスティック我満社長 様	「ドラゴンロジスティック」事業紹介とベトナムの物流現状について
ハノイ在住中小企業診断士ハノイ診断士 NW 大沢良太 様	海外在住診断士から見た諸課題について
大阪府協会国際派診断士研究会会長杉浦直樹 様	外国人雇用と中小企業の成長戦略



私のおススメ「電子ペーパー」

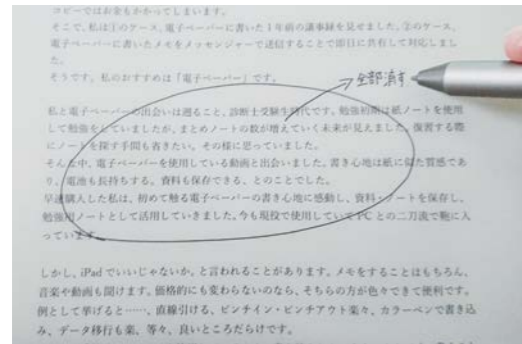
突然ですが、みなさん、この様なことを言われて困ったことはありませんか？

- ① 1年前の打ち合わせ議事録をすぐ出して欲しい
- ② メモしたノートを大人数に共有してくれないかと頼まれた。

これは私が実際に体験したことです。いかがでしょうか、1年前の議事録をすぐに出すのはなかなか難しいものです。ノートの共有……、まずはコピーを取って、配布。しかし、その場にはいない人には渡せません。では、スキャナーでPDFに……。手間ですね。さらに、コピーではお金もかかってしまいます。

ここで、私は①のケース、電子ペーパーに書いた1年前の議事録を見せました。②のケース、電子ペーパーに書いたメモをメッセージで送信することで即日に共有して対応しました。

そうです。私のおすすめは「電子ペーパー」です。



中小企業診断士 私のおススメ

そんなニッチな世界を生きてきた電子ペーパーですが、最近、注目されてきています。私が購入した当時はSonyのみが取り扱っていましたが、最近では富士通も自社製品のつながりをフル活用したモデルをリリースしました。さらには海外勢もAndroidが入った多機能なモデルを出しています。キングジムは小型で4,096段階の筆圧検知に対応した比較的安価なモデルをリリースしました。

さまざまなメーカーが販売している影響もあって、電子ペーパーは徐々に安くなっています。紙の使用量を減らしたい、大量の資料を持ち歩きたい、メモを取る機会が多いので探す時間を減らしたいなどの、コストと無駄な時間の削減を考えている方は、自分にあった電子ペーパーを採用してみてもいいでしょうか。

今回は森大輔さんのおススメをご紹介します。お楽しみに。

■ 数本 優

写真 真の通り、資料に直接書き込みができる。書くときの感触が滑らかというメリットがあります。iPadなどのように直線が引けない、カラーではないなど、機能面では劣るものの、長時間使用に適しています。

電子ペーパーは読み書きしかできませんが、書くことしかできないからこそ、集中してメモを取ることができる、液晶でないから資料を長時間読むことができるのです。そのため、私はアイデアノートとしても使用しています。さらに2週間は充電しなくてもよいくらい電池の持ちが良い、約350gと軽い、目と手が疲れない、といった特徴も勉強やメモを取るときに役立っています。

診断士略歴 中小企業の技術開発課で製品の開発、流体解析、機械の最終チェックや試運転、トラブル対応などの業務に従事。2019年6月登録。



昨年を上回る175名の参加者が集い、賑やかな新年互礼会となりました

令和2年1月11日(土)、大阪府中小企業診断協会恒例の新年互礼会がANAクラウンプラザホテル大阪で開催されました。昨年に続いての夕方開催でしたが、昨年を上回る175名の参加者が集い、賑やかに執り行われました。

最初は、大阪府中小企業診断協会 風谷理事長、続いて大阪中小企業診断士会 池田理事長と、協会、士会の理事長による新年の挨拶で開会しました。風谷理事長からは、昨年から大阪経済大学との連携で中小企業診断士

登録養成課程をスタートし、順調に進んでいるという話や、「会員が協会を使ってどれだけ動かが大事」と会員に向けての激励の言葉があり、池田理事長からは、2025年の大阪万博に向けて診断士の知名度向上も目指し、一緒に盛り上げていこうと意気込みが語られました。

続いて、福田首席相談役とご来賓の中小企業診断協会 野口専務理事のご挨拶があり、追い風が吹いて診断士に対する需要や期待がますます高まっている一方で、コンプライアンスの重要性が増すことが語られました。

その後、小野副理事長による乾杯の発声で、歓談が始まりました。

中盤では、すでに新年互礼会ではお馴染みとなった、会員の藤本さん・山本さんのフーリーマウンテンバンドが登場して会場を盛り上げ、平成31年1月以降に入会した新入会員による自己紹介も行われました。



歓談と催しで会場が熱気に包まれる中、あっという間に終了時刻がやってきました。最後は、横山副理事長による閉会挨拶でお開きとなりました。



(文責：会員サポート委員会 福島 知子)



～企業内診断士が活躍しやすい環境での実施を目指す～

「プロボノ実証実験事業」とは、中小企業診断協会(連合本部)による、「本事業の実施により、都道府県協会に所属する企業内診断士のコンサルティング活動の機会拡大および資質の向上を通じて、中小企業診断士の社会的知名度の向上、さらには公的機関・金融機関の組織力の強化や、中小企業・小規模事業者などの経営力向上に寄与することを目的とする」事業です。

当協会では、同事業の趣旨に賛同し、「プロボノ実証実験事業」プロジェクトを立ち上げるとともに、基本方針として、「企業内診断士が活躍しやすい環境での実施を目指し、①対象業種：小売業・卸売業・サービス業・飲食業、②診断・支援テーマ：アプリなどのツールを利用した現場の業務改善」を掲げて事業を推進してきました。1月末現在で、3社の診断・支援を実施しています。企業さまからは、「直接操作方法をご指導していただいたおかげで、ソフトを使いこなしていけそうです」という評価をいただいております。一方で企業内診断士からは、「顧客の要望だけでなく、経営課題の解

決まで行う付加価値の高い支援内容に参画できた」という評価を得ています。

今後は、実証実験の結果を検証し、中小企業診断協会(連合本部)と連携しながら、企業内診断士が活躍できる場を広く予定です。

※プロボノ活動…ここでは、企業内診断士が社内や診断士活動で培った知識や経験等を活かして、コンサルティング活動を通じた社会貢献を行うボランティア活動のことをいう(実施要領より)。

(文責：副理事長および当事業プロジェクトリーダー 小野 知己)



新設研究会の紹介

経営デザイン研究会

1. イノベーションがISO 56000シリーズとして標準化・日常業務化されていくなど、現在の経営には「探索(構想力)」と「深化(改善力)」を同時に追求する「両利きの経営」が求められています。しかし、企業や支

援者の多くは効率の良い「深化(改善力)」を踏襲しがちで、不確実な「探索(構想力)」は怠りがちなように思われます。そこで、内閣府から発表された「経営デザインシート」や全世界共通言語としての「ビジネスモデルキャンパス」などを通じて、現在の延長線上ではなく、未来からのバックキャストによる「探索(構想力)」を研究し、VUCA (Volatility; 不安定・Uncertainty; 不確実・Complexity; 複雑・Ambiguity; 曖昧)の時代に必要とされる診断士ならではの「経営デザイン」技法の構築を目指します。

2. 内閣府の方にも参加いただいた2019年10月27日開催の「中小企業の“未来”をデザインするワークショップ」(写真参照)で使用した質問方式を参考にして、内閣府発表の経営デザインシート/ガイド資料「経営デザインシートについて」が更

改され、新たにKey Questionsが加わりました。「これまで(従来)」と「これから(将来)」の事業について、「顧客&価値」→「ビジネスモデル」→「資源」の順に番号がふられており、シートのデザイン・プロセスが、「資源(資産)を分析しての棚卸し(リスト化)」から始める積み上げ型のウォーターフォール・プロセスではなく、アジャイル・プロセスが主流となり、よりVUCAの時代に適した構想が生まれる効果が期待されます。



○研究会へ入会・見学を希望される方は下記までご連絡を待ちしております。
経営デザイン研究会 代表者：井上朋宏
Tel：090-3034-9239
Mail：tomohiro.inoue@nifty.com

HSP 経営研究会

私どもの研究会の名前にある、HSPという言葉を知ったことがありますでしょうか？

HSPはハイリーセンシティブパーソン(Highly Sensitive Person)のことで、非常に敏感な人という心理学上の概念です。

病気や障がいではなく、人が持っている特性であり、人類の20%はHSPであるといわれています。

HSPには、処理の深さ、刺激を受けやすい、感情の反応が強く、共感しやすい、些細な刺激に対する感受性がある、という大きな四つの特徴があるといわれています。

このような特徴に当てはまるという人はいませんか？

- 例を挙げると、
- ・他の人が怒られるところを見ると、自分が怒られているような気がして、いたたまれなくなる。
 - ・友達とのLINEのやり取りで、絵文字がないと「何か悪いことをしたのかな、怒らせたのかな」と考えてしまう。
 - ・人と話すのは好きだけでも、大勢が一斉に話をする飲み会は苦手。

「あるある」と思った方はHSPかもしれません。

こういう性質を持っている人は、現代社会で「生きづらさ」を感じがちになります。繊細ゆえに傷つきやすく、また少数派であるために周囲の理解を得られないからです。

しかしながら、HSPは人類の一定数存在しているという現実があります。

だから、HSPを弱みと捉えるのではなく、繊細さや共感能力をいかに活用するかということが、本研究会のテーマです。

研究活動を通じ、職場で「生きづらさ」を感じる人を少しでも減らし、労働生産性を上げることを目指します。

新設の研究会であり、現在はHSPの理解を深めるための議論や文献調査を中心に行っていますが、将来的には当事者を含めたワークショップの開催や論文の執筆を行いたいと思っています。

自分がHSPだと思う方もそうでない方も、興味があればぜひご連絡ください。

でも、いきなりメールすることに、自分で大丈夫なのか、迷惑ではないのか、なんて気にして躊躇してしまうかもしれませんね。

そういう方こそ一緒に研究したいと思っています。飲み会はないので、ご安心ください。

(代表 妹尾 拓朗)



スキルアップ研修報告(11月) 「ゆるカレ」を通じて学んだこと・得たこと ~ゆるつなカレッジ卒業制作~

1. 生産技術×IoT×診断士=単著本の商業出版(永山)

「ゆるカレ」を通じて学んだことは「努力の大切さ」、得たものは“人とのつながり”です。特に青木先生の一人ブランクには感銘を受けました。なかなかできないことだと思います。私も診断士を取って3年、いろいろな活動を行ってきました。主な活動は、1年目は受験者支援とプロコン塾、2年目はゆるカレと取材の学校、3年目は本の出版と独立の準備でしょうか。その中でたくさんの人たちと出会い、色々な話を聞きました。大阪診断協会が単なる組織ではなく、そこに息づいているたくさんの人の息吹を感じられる交流の場となったのです。自分の限界を超えるという貴重な体験を、ゆるカレ受講生の方々にもぜひ味わっていただければと思います。

2. 人事×心理学×診断士=人材施策・育成支援セミナー講師(但馬)

私は、会社勤務を続けながら診断士として講師業を中心に活動しています。そんな中ゆるカレに参加して「強みに特化することの重要性」「診断士としてのブランドづくり」を教えてくださいました。診断士には多様な可能性があります。それを体感し、自身の今後の診断士活動のヒントを得られたことが大きな収穫でした。また、研究会に所属するなど積極的に診断協会の活動に参加することで機会に恵まれ、これまでの社会人生活で培った知識や経験に厚みが増し、診断士活動に生かすことができます。そして、いただいた機会に真剣に応えることで、新たな機会に恵まれると思います。

ゆるカレ卒業生は自身の診断士活動に迷いなく突き進めることを期待しています。

3. 経営企画×診断士=選択肢のある人生(松田)

私は「ゆるカレ」を通じて、「自分らしさ」が何よりも大切だということ学びました。講師として登壇された先輩や、ディスカッションを通じて知り合った仲間の「行動と考動」は、大いに参考となりました。一方で、経験や環境の違いから「マネ」ができない部分もたくさんありました。「ゆるカレ」は、「診断士としてこうあるべき」を学ぶ場ではなく、「どういった診断士になりたいか(ありたいか)」を考える場ではないでしょうか。「ゆるカレ」での学びのもと、これまで培ってきた経営企画の経験を基礎にしながら「自分らしく、どう活躍した

いか、どう活躍できるか」を自問自答し、診断士としての道を切り開いていきます。

4. 観光×MBA×診断士=観光業支援コンサルタント(岩崎)

私は「ゆるカレ」を通じて、「積極的に前に出て行動することの大切さ」を学びました。独立すると自分の行動は自分で決めなければなりません。仕事も自分で取ってくるしかありません。セミナーや勉強会など、今日は忙しいから欠席しようかなと消極的な気持ちになったとき、思い出すのが「積極的に行動し、接点を増やすことで、確率が上がり、可能性が広がる」という言葉です。どんなに優れた能力を持っていても、自分を積極的に知ってもらおう努力を怠れば埋もれてしまいます。

このような事を教えていただいた「ゆるカレ」スタッフ、講師の先生、同期の仲間に感謝しています。そしていつか自分も後輩の役に立てる人材になりたいと思います。

【略歴】

- 永山貴久 17年登録。中小企業支援法人勤務
- 但馬久美 16年登録。IT会社勤務兼講師業
- 松田大輔 18年登録。地銀の経営企画部門勤務
- 岩崎弘之 18年登録。観光業支援独立コンサル



(写真左から) 松田、岩崎、但馬、永山



スキルアップ研修報告(12月) 「診断士ならできるITを活用した生産性向上の提案ポイント」

1. ITを活用した提案の考え方

今回はITやIoTを活用し、中小企業に対してどのようにコンサルティングを提案しているか、ということを中心にお話をさせていただきました。

ITを活用した提案の大きな考え方は、生産性の向上です。生産性向上を式で表すと分子と分母に分かれます。分子は企業活動の付加価値拡大を実現し、売上の拡大を目指します。分母は労働投入量の効率化や省力化により、費用の削減を目指します。

ITを使った場合、分子の売上拡大は新商品や新サービスの展開です。分母の費用の削減は、クラウドサービスの活用やバックオフィス業務のパッケージシステムの利用です。

2. IoTの場合

IoTを活用した提案も同様です。

IoTはモノやコトの状態をセンサーで取得して、インターネットを介してクラウドに保存して分析し活用することです。

分子は、自社の製品や製造物にセンサーを組み込み、クラウドにデータを蓄積して分析し、活用するサービスを提供できます。例えば、フィルターのような消耗品がついた浄水器を製造する企業であれば、メンテナンスのために消耗品を定期的にサポート販売しているケースがあります。このとき、消耗品の減り具合をIoT機器で収集して、企業側から積極的に対応することができます。

分母は、製造業の場合は作業工程の見える化、小売業やサービス業の場合はお客さまの流れや集客方法など、業務上の動きをデータとして蓄積し、分析して改善します。

この蓄積したデータが大量になれば、AIを使って解析することができます。AIの活用により、人による判断ではなく機械学習といわれる手法で、さらなる業務改善ができると考えられています。

これらの仕組みは、AmazonやGoogleといったクラウドサービスを使うことで安く小さく始めることができます。

特にIoTはPOC(Proof of Concept:「概念実証」)と呼

ばれるアイデアの検証が重要です。今回の研修では実際のセンサーを見ていただき、中小企業でどのように活用できるかを想像していただきました。研修でお見せしたものは、5千円から2万円ほどの値段で発売されています。

3. 中小企業への提案

中小企業の場合はどのように進めていくかです。「何から初めていいかわからない」という中小企業のために、優先度を決めていきます。例えば、①活用方法を考え、ITで何を実現したいかを確認する、②どんなモノやどんなコトから状態の変化を取得できるかを考える、③どんなセンサーで取得できるかを考える、という手順です。

最終的にはITやIoTは、経営とITの両面を考えて進める必要があります。これらを統合的に考えられるのが、経営から専門的な知識までをカバーできる中小企業診断士であると思います。



会員 山口 透

診断士略歴

シャープ㈱のシステム販売会社を経て2015年開業。「経営とITと人材育成」を中心とする㈱エムティブレイン(<http://mt-brain.jp>)の代表取締役。業務改善を指導するITコンサル、IoTやAIを中心に経営とITの橋渡しをする社外CIOサービスを提供。中小企業診断士、ITコーディネータ、システムアナリスト。



スキルアップ研修報告(1月) 選ばれる診断士 with 働き方改革

1. イントロダクション

競争激化を背景に「選ばれる〇〇」とは、「環境変化に対応し有益な顧客提供価値を継続的に付与できる者」と思われる。金融業界をみると、日本型金融排除という問題点がある中、選ばれる金融機関になるための鍵は、情報の非対称性の解消、「金融仲介機能のベンチマーク」の積極的開示(金融機関の取り組みの「見える化」)、事業性評価(理解)の実施とフィードバック、「ローカルベンチマーク」による対話の推進などによる共通価値の創造である。

2. 選ばれる診断士

選ばれる診断士とは、次のような特性を持つ診断士と考えられる。

- ・中小企業に対する深い知見と支援の熱い志、スキル、ネットワーク等を持つ。
- ・顧客とコミュニケーションを深め、顧客の真の経営課題等について気づきを与える。
- ・伴走型支援で実践から中小企業の自立につなげる。

具体的には、中小企業の数が大幅に減少している状況で①財務的安全性の確保②収益力の確保③心理的安全性の確保の支援が急務と思われるが、ポイントは以下のとおりである。

①には、資金繰りの円滑化が重要であり、前述のローカルベンチマークの作成支援などで企業価値の「見える化」(地域企業の「稼ぐ力」の向上にもつながる)を図り、金融機関との対話をバックアップする。併せて、企業支援の基本(OS)である知的資産経営、価値デザイン社会で将来を構想するための思考補助ツールである「経営デザインシート」やビジネスモデルをより詳細化する「ビジネスモデルキャンパス」の理解、活用も不可欠である。

②には、まず顧客満足経営が重要であり、価値観が多様化している顧客に、顧客の立場にたち、「心の豊かさ」を実感してもらえる新しい価値を創造し提案する経営の支援を行う。

③には、コミュニケーションの円滑化が重要であり、組織の活性化支援を行う。

3. 「働き方改革」の実現方法

少子高齢化、生産年齢人口の減少などを背景に、多様で柔軟な働き方を選択可能とする社会が求められている。今年4月から中小企業においても時間外労働の上限規制がかかるなど「働き方改革」は、喫緊の課題であり「改善」ではなく本格的な取り組みが必要である。

「働き方改革」を実現するポイントは以下のとおりである。

..... <働き方改革ゴール>

さ..... 最優先事項は、「長時間労働の削減」

し..... 社長(経営層)の「本気度」と周知徹底

す..... すべての土台は、「コミュニケーション」

せ..... 「生産性向上」の仕組み作り

そ..... 「組織的」な推進体制



会員 野路 謙

診断士
略歴

平成2年診断士登録。特定社会保険労務士。一橋大学卒業後中小企業支援の政府系金融機関に38年勤務。創業等融資、経営相談、支店運営業務等に従事後、現在は公益財団法人勤務。



スキルアップ研修 今後の予定(4月~6月)

◆4月のスキルアップ研修

日時 令和2年4月22日(水曜日)

18時30分~ 20時30分

会場 マイドームおおさか8階 第6会議室

テーマ 「診断士のためのコーチングのすすめ」

講師 奥野 智洋(大阪府協会会員)

内容

われわれ診断士は経営者とどんな話をすれば良いのか。その様な場面では、コーチングが有効です。さらに私のすすめるコーチングはそこにとどまりません。

経営者自身の良さを引き出し、10年以上の長期ビジョンを描き、戦略を考え、PDCAを回す。それぞれの場面において、コーチングが役に立ちます。

今回は、ビジョンを描く場合をご紹介します。

1. NLPの基本前提
2. 脳の3原則
3. ビジョンを描く8フレームアウトカム

【講師プロフィール】

1982年~ 2013年まで30年 株式会社大塚商会に勤務

1990年 中小企業診断士 情報部門に登録

2000年 日本経営品質向上プログラム、セルフアセッサー取得

2006年 関西学院大学IBA ファイナンス専攻

2010年 NLPコーチング・マスターマネジメントとコーチングを組み合わせたVSP (Vision Strategy Program) を確立する。

◆5月のスキルアップ研修

日時 令和2年5月27日(水曜日)

18時30分~ 20時30分

会場 大阪商工会議所 地下1階2号会議室

テーマ 「健康経営導入支援事例」

講師 品川 聡(大阪府協会会員)

◆6月のスキルアップ研修

日時 令和2年6月24日(水曜日)

18時30分~ 20時30分

会場 マイドームおおさか 8階第6会議室

テーマ 「デザイン思考」

講師 鱧谷 友樹(大阪府協会会員)

新型コロナウイルスの影響により、スキルアップ研修は開催を延期する可能性があります。開催予定については、診断協会のホームページをご確認ください。





土曜セミナー報告「確定申告セミナー」



■はじめに

令和元年12月14日(土)に「確定申告セミナー」が開催されました。

今回の講師は、中小企業診断士と税理士の資格を持つ中田隼人氏と松尾充哲氏です。セミナーの参加特典として、講師の中田隼人氏が執筆した「個人事業主の決算書の見方・読み方」という本も教材として無料配布されました。

■内容について

松尾充哲氏より、令和元年10月1日から税率が改正された



「消費税の仕組み」と令和5年10月から導入予定の「インボイス制度」について説明がありました。

インボイス制度が導入されると免税事業者からの仕入れは消費税の仕入税額控除を受けられないことから、取引先から敬遠される可能性も考えられます。また、登録番号などを記載しなければならないことから、自社が免税事業者か課税事業者かが取引先に知られてしまうことになります。免税事業者が適格請求書発行事業者になるためには課税事業者を選択して登録申請をする必要があります。したがって、自分の事業計画の中で課税事業者になるタイミングや法人成りをするタイミングは早い段階から考えておいた方がよいとのアドバイスもありました。

■最後に

中田隼人氏より、複式簿記の基礎、青色申告のメリット、65万円の青色申告特別控除を受けるための注意点、仕分けから決算書ができるまでの考え方などについて無料配布の書籍を用いた詳しい説明がありました。

当日の参加者は34名で、皆さん熱心に聴講されていました。

(文責：研修委員会 秋 松郎)



土曜セミナー報告「会計啓発・普及セミナー(中小企業基盤整備機構との共催)」 基礎編1月18日、応用編2月1日

近年、毎年開催しているこのセミナーは、中小企業基盤整備機構との共催で、中小企業向けのを診断士向けにアレンジして行っています。例年、基礎編と応用編の2回開催しており、今年は、一昨年好評だった前孝尚税理士を再び講師に招いて開催しました。基礎、応用編とも土曜の午前中でしたが、2回とも50人を超える応募があり、今年も盛況となりました。



税務署が税収目的で見る決算書のポイントや銀行が融資を目的として見るポイントなどステークホルダーごとにポイントが違うことを前講師が分かりやすく説明されました。その後ワークに

つなげる展開で、受講者は皆さん真剣に電卓を叩いて取り組んでいました。

応用編は、事業計画の作成をイメージして講義が進み、理解を深めるため、基礎編同様ワークに取り組んでいただきました。



キャッシュフローの欠点やPLは粉飾しやすく、むしろBSを暦年で見る重要性など実務経験豊富な前講師ならではの貴重なお話も伺えました。アンケートでも良かった点として「テーマが良い」「講師の質が高い」「講師が熱心」を挙げた受講者がとても多く、また、フリーコメントでも「毎年やってほしい」との意見もあり、今年も満足度の高いセミナーになりました。

(文責：研修委員会 京 里美)

土曜セミナー報告「創業期の実践コンサルティング」 日時：令和2年2月8日

昨年10月に実施した創業支援ワークショップの第2弾です。好評につき、今後、シリーズ化することにしました。

実務経験を積みたい診断士(主として企業内)を対象に、植物由来の石鹸販売を計画されている女性起業家をお呼びし、グループコンサルティングを実施しました。



当日は売り方と、ビジネスモデルの2グループに分かれて議論しました。売り方については、商品・対象・金額・方法の他、プロモーションの方法として、ストーリーの大切さを提言しました。ビジネスモデルについては、彼女自身がデザイナーとしても活動していることも踏まえ、自信のブランド力を高める工夫をアドバイスしました。

参加者は、教科書や事例ではなく実際の事業について考え、与件のない情報を引き出し、自分なりに答えを出しました。また、他の診断士の「話の引き出し方」「課題へのアプローチ」「事

業者への伝え方」や、社長は何を考えているのかなど、今後の実務に生かせる知識と経験を得ることができました。

参加された起業家の方も、自分の気付かなかった論点が新たに分かったということ、自分のビジネスモデルを10名以上の方に聞いてもらって、なおかつ助言をもらったということで、とても感謝されていました。

(文責：研修委員会 津田 敏夫)



「ゆるつなカレッジ開催報告」

第4講 本気に使える診断士のスキルとは

令和2年初のゆるつなカレッジが1月23日(木) 19時より、マイドームおおさか8階第3会議室において開催されました。今回は「ほんとうに使える診断士のスキルとは」をテーマに38名の方に参加いただきました。

今回は現在活躍中の4名の診断士の方にお越しいただき、それぞれの見地から「診断士にとって必要なスキルとは」「またそのスキルを向上させるためにどのようにすればよいか」について15分程度ずつ話していただくという企画でした。



昨年開催時にも「そもそも診断士のスキルとは何なのか」という点から出発しましたが、今年はそれぞれ違う分野で活動されている診断士の方から、異なる切り口のお話を聞ける貴重な機会となりました。

ご登壇いただいたのは、府協会会員の水谷哲也さん、谷村真理さん、石橋研一さん、山口透さん(ご登壇順)です。水谷さんからは名刺の効果的な使い方や、「チャンスは後になってそうだったと分かる」「情報発信することの大切さ」などについての他、ご著書の『バグはほんとうに虫だった』に受講者も興味津々で、飛ぶように売れていた……かどうかはさておき、幅広い活動の様子をお聞きできました。紅一点の谷村さんの「スペシャルなゼネラリスト」という言葉は、多くの受講者の心に残ったようです。専門性がないと悩んでいたが、広い知識や多様な経験があることも強みになると励まされたという感想も聞かれました。石橋さんには「苦手な分

野でも一歩踏み出さずやってみる勇氣」に背中を押された受講生も多かったかと思われます。クライアントとの接し方=まずは共感→変革への期待感→実行による信頼感、といった仕事の運び方は、どのような仕事にも通じる人間関係の結び方としてメモを取る姿も見られました。また、周囲の人の評判を落としてしまう「マイナスの相乗効果」という言葉には、会場にいる全員がヒヤリとわが身を振り返るような瞬間もありました。最後の山口さんの分かりやすいパワーポイント資料と論理的な話の運びに、受講生の納得感是非常に高かったようです。「スキルアップには、誰のため、何のためという視点を」「まずは自分をコンサルしてみる」という、明日からすぐにでも実践できる具体的な行動を示していただきました。

4名のお話を聞き、質疑応答の後には、各テーブルで「診断士のスキルとは」について感想を共有し合う時間を持ちました。環境や目指す方向性も違う中でいかに中小企業診断士の資格を生かしていくか。実際に自分たちの少し先で活躍されている方々のお話を聞くことで、受講生それぞれに思うところがあったようです。感想シートには、とまかく目の前のことにトライしていく、方向性を見定めながらもまずやってみる、といった行動への決意を多く見ることができました。これは私たち会員サポート委員や、ゆるカレ運営サポートメンバーにとってもうれしい声だったと思っています。ご協力いただいた4名の方に感謝申し上げますとともに、ゆるカレ受講生の変化が楽しみな回となりました。

(文責：会員サポート委員会 高橋 佐和子)



新歓フェスタ2020のお知らせ

毎年300名近くの参加者を迎える「新歓フェスタ」が今年も開催されます。当日は登録研究会などの展示ブースを設け、協会への入会を検討されている方はもちろんのこと、すでに会員となっていた方々も、協会のさまざまな活動を実感していただけます。会員診断士の交流を広げるためにも、ぜひご参加ください。

参加費は無料で、会場への出入りも自由(再入場可)となっております。皆さまお誘い合わせの上、奮ってご参加いただけますよう、ご案内申し上げます。

《登録研究会および業種別交流会の関係者の方々も懇親会の準備の都合上、各個人で協会までお申込みください。》

〈新歓フェスタ2020 開催概要〉

日時：令和2年6月27日(土)

第1部……14:00～16:30 第2部……16:30～17:30
(※編集時点の日程です。今後の情勢によっては変更の可能性もございますので、最新情報は協会ホームページをご確認ください。)

場所：マイドームおおさか 3階Eホール(大阪市中央区本町橋2-5)

対象：診断士登録者、2次試験合格者(会員、非会員問わず)

プログラム(予定)：

第1部……14:00～16:30
登録研究会、交流会、業種別交流会、青年部などの活動紹介(プレゼンテーションと展示)
自由に各展示ブースを回って質問していただくことが可能です。
第2部……16:30～17:30
立食懇親パーティー(無料)

申込み：以下の申込みフォームよりご登録ください。

<https://business.form-mailer.jp/fms/0596cc7566401>

参加費：無料

また新歓フェスタに先立ち、独立経験者が経験談を語るイベントも開催します。

日時：令和2年6月27日(土)12:30～13:30(次の2会場で同時開催)

マスターズ会員だより

中小企業診断士の資格取得は、昭和55年。約40年前。大手鉄鋼会社に勤務しておりましたが、経営幹部などともなれそうにないので、将来は、中小企業の支援をしたいというのがきっかけでした。当時、中小企業診断士の認知度も低く、実務補習の14日間の休暇は許可されず、毎日、会社に戻り深夜まで仕事の連続でした。会社の指示に従わず、実務補習に参加したため、罰点がつき、評価は低かったと思います。

大阪府中小企業診断協会の研究会に入会し、異業種の診断士の皆さんと知り合ったおかげで、ある学会(日本生産管理学会)に推薦いただき論文を投稿するまでになりました。また、当時の研究会(環境経営研究会)のHP掲載を通じて大学から求人があり、会社を53歳(平成13年)で早期退職し、大学の専任教員(中小企業論担当)に転身できました。2つの大学で15年間勤務し定年退職後も、68歳(平成28年)から、「中小企業庁和歌山県よろず支援拠点コーディネーター」に就くことができ、中小企業診断士の資格で、2度、人生が開けました。

対象：診断士登録者、2次試験合格者(会員、非会員問わず)
参加費：無料

①20代～独立を果たそうとする方

会場：大阪商工会議所地下3号会議室

講師：佐々木 千博氏

お申込み：<https://business.form-mailer.jp/fms/9365447a63540>

②第二キャリアとして独立診断士を目指す方

会場：大阪商工会議所地下2号会議室

講師：太田 恵太郎氏

お申込み：<https://business.form-mailer.jp/fms/b11f8dd3108406>

会員のみなさまへのお知らせ

■「首里城再建支援募金」ご協力をお願い

昨年10月、沖縄県首里城の火災で建物が消失したことに伴い(一社)大阪府中小企業診断協会および(一社)大阪中小企業診断士会では、現在募金活動に取り組んでいます。これまで海外研修をはじめ各種事業の連携をしている(一社)沖縄県中小企業診断士協会を通じ寄付をさせていただき予定で。

5月21日(木)まで募金箱をマイドームおおさか7階の大阪府協会事務局に設置しておりますので、皆さまの温かいご支援を賜りますよう心からお願い申し上げます。

■全国中小企業強靱化支援協議会が設立されました

令和2年1月17日、中小企業の自然災害対策を支援するため、中小企業診断協会は、商工中金、中小企業基盤整備機構や日本政策金融公庫と連携し、4機関で「全国中小企業強靱化支援協議会」を設立しました。

中小企業の強靱化に向けた取り組みを積極化するため、被災に備えた計画の策定および認定を受けた中小企業への支援を行います。

■「全国中小企業強靱化支援協議会」

<https://www.j-smeca.jp/attach/koueki/kyoujinkakyougikai.pdf>

私は、もともと技術屋でもありますので、「ものづくり経営改善インストラクター」として、製造業を中心に、現場の見える化と改善に取り組んでいます。「和歌山ものづくり経営改善スクール」では、中小企業を受講生の方の座学や現場実習のアシスタントをしています。

学会の研究会では、中小企業の次世代生産管理やSDGs対応ビジネス戦略について実践研究をし、いかにして中小企業に浸透を図るかを模索しています。

和歌山県、大阪府で必ず迎える南海トラフ巨大地震など大災害や世界の激動に、「いかなる脅威にもしなやかな復元力で、事業の継続・承継・成長ができる中小企業」へと、微力ながら自らも研鑽しつつ、健康に留意し生涯現役を目指して、支援していきたいと思っております。

マスターズ会員 鹿島 啓

中小企業診断士、技術士(経営工学部門)、元住友金属工業勤務、元大阪経済法科大学・大阪成蹊大学勤務、和歌山県よろず支援拠点コーディネーター、鹿島技術士事務所代表。

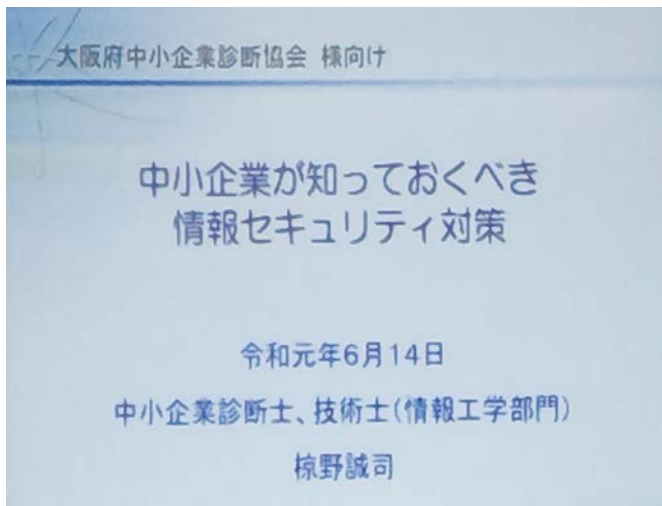


府協会のIT・セキュリティ対応



■ はじめに

大阪府中小企業診断協会(以下「府協会」)の総務委員会は、府協会のスムーズな事業運営を陰ながら支える役割を果たしています。今回は府協会で行っているIT・セキュリティ対応について紹介いたします。



IT担当メンバー

現在、井上委員、棕野委員、谷口の3名が担当しています。3名とも企業内診断士であり、勤務先のIT事業に携わっています。

IT・セキュリティ対応業務について

府協会のIT・セキュリティに関する主な取り組み内容は、以下

のスケジュール表をご確認ください。

■ IT・セキュリティ業務年間スケジュール

内容	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
セキュリティ												
方針打ち合わせ			◆									
リテラシー教育			◆									
SECURITY ACTION 宣言								◆				
基本方針制定												◆
ハードウェア												
PC 購入							◆					
ファイルサーバ管理												
グループウェア												
導入												
サポート												

1 グループウェアの導入・整備

理事会をはじめとする府協会の各委員会では、2018年度までサイボウズLive!を使用していました。サイボウズLive!が2019年4月のサービス停止にともない、まず、IT担当で今後使用するグループウェアを選定しました。機能面、費用面を考慮し、数種類のトライアル利用を経て、サイボウズOfficeの導入を決定しました。

IT担当はシステム管理者として文書の移行、および利用者向けの説明を行いました。運用開始後は大きなトラブルもなく、無事稼働しています。

サイボウズOfficeでは、理事会や委員会の事業運営に欠かせない資料の共有はもとより、府協会の活動基準となる規程

文書を管理しており、いつでも安全に確認できる状態となっております。

2 情報リテラシー教育

府協会は会員数1,000名を超えており、東京都中小企業診断士協会に次ぐ全国第2位の会員規模を誇る巨大組織です。この1,000名以上の会員の個人情報や業務上知り得た機密情報を府協会事務局(以下「事務局」)で日々管理しています。

昨今は従業員の情報リテラシーの認識の甘さが引き金となった情報漏えい事件が後を絶ちません。今までは良かれと思って許されたことも、現代においては許されないという現状を踏まえ、事務局と士会業務局の職員に情報リテラシー教育を実施しました。教育では、日々操作しているPC内のデータの取り扱いに加え、紙文書の取り扱いや関係者以外の事務所スペースへの立ち入りを厳格化するなど、普段無意識に行っている誤った認識を再確認させる内容としました。

情報リテラシー教育は今後も定期的実施し、職員が情報に対する取り扱いを常に意識することで、府協会の大切な情報を守っていきます。

3 事務局PCの入れ替え

業務遂行を快適かつ安全に行うため、事務局のPC入れ替えを実施しました。Windows7の保守サポート期限が2020年1月と目前に迫っていたこともあり、全国的なWindows10の入れ替えラッシュの最中でした。事務局のPC操作における現状ヒアリングを行った後、IT担当の経験・実績に基づき予算の範囲内で機種を選定しました。

PCはWord、Excelを活用した文書作成や表計算、メール送受信、HP更新などで利用されていますが、サイボウズOffice上のデータ受け渡しも増加傾向にあるため、極力ストレスを感じないスペックのPCとしています。また、PCのトラブルによる被害軽減のため、データバックアップ機能と保守メンテナンス体制も万全に行っています。

4 SECURITY ACTION宣言

SECURITY ACTIONとは、独立行政法人情報処理推進機構(IPA)が提唱している中小企業自らが情報セキュリティ対策に取り組むことを自己宣言する制度です。中小企業診断協会は普及賛同団体として取り組んでいます。府協会では2019年に二つ星の宣言を行いました。宣言した情報セキュリティ5カ条は

次のとおりです。

- ▶ OSやソフトウェアは常に最新の状態にしよう!
- ▶ ウイルス対策ソフトを導入しよう!
- ▶ パスワードを強化しよう!
- ▶ 共有設定を見直そう!
- ▶ 脅威や攻撃の手口を知ろう!



5 情報セキュリティ関連規程の制定

・ 特定個人情報取扱規程

府協会で行う機密情報を目的で特定個人情報取扱規程を制定しました。この規定では、府協会が行う個人番号(マイナンバー)の取り扱いに関する取り扱い業務の範囲、守秘義務、利用、保存などについて定めています。会員から受け取ったマイナンバーは適正に取り扱われ、支払調書作成事務などに利用しています。

・ 情報セキュリティ関連規程

府協会が行う情報の保護目的で情報セキュリティ関連規程の制定を目指しています。この規程では、情報の「機密性、完全性および可用性を維持すること」を目的としています。情報の範囲、組織的対策、人的対策、情報資産管理、IT機器利用、情報セキュリティインシデント対応などについて細かく制定します。

6 その他

事務局で使用しているPC、ソフトウェア、ファイルサーバーなどのトラブル時に対応しています。最近では、会員向け一斉配信メールの件名が文字化けする問題に対する原因調査を行いました。

■ 最後に

ITを取り巻く状況は日々進化しています。情報伝達の手段も電話やFAXからメールやSNSへとアナログからデジタル化を遂げており、世界中どこでもリアルタイムに情報共有できる時代になりました。その代償として、ウイルスの侵入やサイバー攻撃の増殖など悪意ある第三者に攻撃の隙を与えてしまっています。また、情報漏えいは外部・内部問わず発生しうるため、守りのITを強固にする必要があります。そのためには、私たち一人ひとりが地道にできる対策が求められます。

(文責:総務委員会 井上 朋宏、棕野 誠司、谷口 周児)



令和2年度総会のご案内

一般社団法人 大阪府中小企業診断協会の令和2年度の総会と懇親会をご案内します。

日時：令和2年5月15日(金)

【総会】16時30分～18時30分

【懇親会】18時30分～20時30分

場所：ホテル阪急インターナショナル

大阪市北区茶屋町19-19

総会の議案は、令和元年度の事業報告および決算報告などの承認と、令和2年度の事業計画案および予算案の報告です。現在、各委員会で事業計画案を検討しております。

懇親会は、出席いただいた会員の皆さまに楽しく交流していただけるようなプログラムを検討しています。ご期待ください。また、関係団体から多くの来賓の皆さまもお招きします。協会活動へのご理解を深めていただく機会にもしたいと思っております。

なお、正式な総会・懇親会のご案内は、4月下旬に行う予定です。多くの会員の皆さまにご出席いただけることを期待しております。よろしく願いたします。

当会会員の著書を読覧する本棚を設置しました

近年、診断士の社会的地位向上や会員活動の活発化によって出版される機会が増加しております。この環境の下、総務委員会では会員サービスの一環として、事務所に会員の皆さまが出版された書籍を集めて展示するための本棚を作成いたしました。

当会事務所には、会員の皆さまだけでなく、企業経営者をはじめ、公的機関、金融機関、関係団体などの支援機関の方々や診断士を目指す方など、中小企業診断士に関わる多くの方々

お越しになられますので、書籍を展示することによる宣伝効果が期待できます。併せて、著書を通じての会員間の交流や業務面の協力を期待できると考えております。

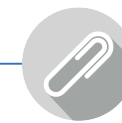
本棚を設置してから僅か1カ月で53冊もの寄贈をいただきました。ありがとうございます。その結果、蔵書も充実してきており、手に取ってご覧になれる方も増えています。ぜひ出版された際には寄贈いただければ幸いです。

本会会員の活動についての宣伝を目的としているため、寄贈いただく書籍につきましては、以下の条件を満たしている必要があることをご承願します。

- ① 著者の中に当会会員が1名以上参加していること
- ② 美品であること(中古本はご遠慮ください)
- ③ 診断士試験対策を目的とした書籍でないこと

皆さまよりご寄贈いただいた書籍につきましては規定に基づいて適切に運用いたします。

(文責：総務委員会 石井 誠宏)



1月例会

2020年1月11日、ANAクラウンプラザホテル大阪の万葉の間にて、大阪府中小企業診断協会の2020年初の公式イベントとして、青年部1月例会を開催し、30名の方にご参加いただきました。

青年部では今まで若手診断士のスキルアップにつながるように、座って話を聞くだけでなく、青年部員の皆さまに参画できるイベントを開催してまいりました。過去にもさまざまなテーマでの発表の場を設けさせていただきましたが、1月例会では青年部でも初めての試みとして、ゆるつなカレッジとコラボしたプレゼンカラオケ大会を開催しました。

さて、プレゼンカラオケとは、スピーカーが初見のスライドを見ながら、与えられたテーマについてアドリブでプレゼンを行うというものです。通常のプレゼンなら自分でつくったスライドを使い、事前に練習をして臨むことになるのですが、プレゼンカラオケでは事前準備ができないにも関わらず、テーマに沿ってもしっかりと、うまく話さなくてはなりません。そのため、とっさの対応力や話術が求められます。こういった能力も中小企業診断士には求められるのではないのでしょうか。

スピーカーとして参加された方々からは、

- お題とスライドを結びつけるのが難しかった
- 次のスライドにドキドキする

●考えている暇は無いので反射神経に任せて話していたが、自分でも思いも寄らない発想が出てきていると感じた

●プレッシャーから精神が削られる面白いイベントでした

●たとえうまくいなくても笑いつながるので大丈夫ですといったような、ポジティブな意見をいただきました。

また、見学のみの参加の方々からも

●参加する側としても、どんな風にプレゼンをするか考えながら聞けたので、勉強になった。

●充実していたので、すごく時間が短く感じた。

●新春初笑いで楽しかった

といったご意見をいただきました。

今後も青年部の企画として、プレゼンカラオケ大会が開催されるのかは未定ですが、もし開催されることがありましたら、今回見学のみだった方もぜひともスピーカーとして参加されてはいかがでしょうか。

1月例会への参加者のほとんどは、その後の新年互例会にも参加し、交流を図りました。

青年部では奇数月に例会を行っています。仲間づくりに、診断士活動の第一歩として、ぜひ積極的にご参加ください。参加をご希望される方は青年部運営委員が事務局までご連絡ください。

(文責：青年部運営委員 待谷 忠孝)



第5回 若手会員向け勉強会を開催しました

大阪中小企業診断士会では年2回、独立後の不安や悩み事を持つ独立3年以内の若手会員を対象に、ベテラン診断士から直接学べる機会を設けています。

また同時に独立間もない方同士の交流の場ともなっており、毎回10名程度のご参加をいただいています。

今回は従前の開催内容と趣向を変え、2月4日に、メンター役として池田理事長と尾崎運営委員をお迎えし、前半はお二人のトークセッション、後半は全員で座談会を行いました。

前半のトークセッションでは、過去、現在、未来においての具体的な成功事例、失敗事例、解決手法、仕事の取り方などについてお話をいただきました。

・過去のテーマ

「なぜ独立をしたか」

「どうして診断士を取得したか」

・現在のテーマ

「どのようにして顧客を開拓したか」

「これから何をするか」

・未来のテーマ

「新しいことへのチャレンジ」

「診断士の地位向上をさせるには」

メンター役のお二人の信念や診断士としての心得などがよくわかる体験談をお聞きすることができ、とても有意義な時間となりました。

後半の座談会では、前半の内容をさらに詳しく聞きたいという声や、現在の悩み事などの質問がありました。

特に両メンター役の独立当初の苦労や失敗についてのお話、診断士としての成長方法や仕事の取り組み方、営業の方法の質問についてメンター役がざっくばらんにお答えされ、大いに盛り上がりました。

両メンターが普段から意識されている事柄についてのお話がありました。

- ・診断企業の社長と良好な付き合い方をするには
- ・診断企業の従業員がどのような働き方をしているか
- ・依頼先企業からの評価を上げるにはどうしたらいいか
- ・診断士同士での繋がり方、情報共有やチームとしての仕事の関わり方
- ・周りから自分のことをどのように思われているか

このような点を意識することが、診断士としての成長につながると力強くお話されていました。

また、勉強会の後、有志による懇親会を開催しましたが、熱心な方はここでも熱く議論をされていました。

実施後のアンケートは、以前よりも満足度が高く、

- ・今後も今回と同様の研修をしてほしい
- ・実体験に基づく内容であり、良かった
- ・知りたかった内容が聞けた
- ・仕事の取り方、スキル向上のやり方が分かった
- ・同じ目線の方の意見も聞けてとても良かった

などの回答をいただきました。

次回は8月に開催する予定です。

対象の会員の方にはぜひご参加いただければ幸いです。

また、大阪中小企業診断士会では他にも会員の皆さまに役立つ研修なども行ってまいりますので、積極的にご参加いただければと存じます。

(文責：松本 尚樹)

大阪府協会の主な行事

令和2年1月～3月

1月	8日 国際委員会検討PT 9日 正副理事長会議 受託事業委員会 11日 新年互礼会、青年部1月例会(青年部・ゆるつなカレッジ合同開催)、士会・協会連携会議 14日 広報委員会 14日・16日・22日 診断士交流会 15日 研修委員会 16日 総務委員会 16日・22日 会員サポート委員会 17日・28日 業種別交流会 18日 土曜セミナー 「中小企業会計セミナー(基本編)」 22日 スキルアップ研修 「選ばれる診断士 with 働き方改革」 23日 ゆるつなカレッジ第4講 24日 弁理士会との企画協議 27日 理事会 正副理事長会議
2月	1日 土曜セミナー 「中小企業会計セミナー(応用編)」 4日・19日・20日 診断士交流会 7日 国際委員会検討PT 8日 土曜セミナー 「創業期の実践コンサルティング」 12日 受託事業委員会 研修委員会 13日・20日 会員サポート委員会 14日・25日 業種別交流会 18日 総務委員会 広報委員会 25日 弁護士・中小企業診断士交流会 26日 スキルアップ研修 「同一労働・同一賃金を見据えた、中小企業の人材活用とキャリア形成」 28日 理事会 正副理事長会議
3月	4日 正副理事長会議 5日・18日 広報委員会 6日・24日 業種別交流会 12日 会員サポート委員会 19日 士会・協会連携会議 23日 理事会 正副理事長会議 26日 総務委員会 27日 戦略会議

士会の主な行事

令和2年1月～3月

1月	8日 中之島図書館無料経営相談 11日 士会・協会連携会議 15日 中之島図書館セミナー 18日 中之島図書館無料経営相談 21日 会員向け研修 23日 人材マッチング部会 27日 総務部会 30日 事業部会 31日 理事会
2月	4日 若手会員向け勉強会 5日 中之島図書館無料経営相談 14日 正副理事長会議 15日 中之島図書館無料経営相談 19日 中之島図書館セミナー 20日 運営部会 26日 会員向け研修
3月	3日 理事会 11日 正副理事長会議 19日 士会・協会連携会議 21日 中之島図書館無料経営相談

編集後記

オリンピックイヤーとして高揚感のある2020年の幕開けが来たと思いきや、新型コロナウイルス感染症の問題で世界中が未曾有の困難な状況に直面しています。特に、生活に身近な小規模事業者の経営は先の見えない状況です。さまざまな影響を受けられている方々にお見舞い申し上げます。

大阪府診断協会でも、恒例の新歓フェスタの日程変更など、多数の行事を延期するなど会員の皆さまにはご迷惑をおかけしております。本誌で掲載している行事予定も変更することがありますので、ホームページなどで行事日程を再確認いただくなど、ご対応をお願いいたします。

誰にも予想できない、未知の状況、困難な状況の時こそ、中小企業診断士が力を発揮する時だと思います。多くの中小企業がこの国難を乗り越えられるように、我々中小企業診断士はそれぞれの場所で真価を発揮しましょう。

文責：広報委員 永井 俊二

小規模企業者・創業者のみなさま、設備投資を応援します！

設備貸与制度 申込・受付のご案内

- ◎大阪府内に設備を設置予定で、従業員規模50人以下の企業の方がお申込できます。
- ◎対象設備は機械及び装置です。(土地、建屋内外装工事、什器備品、中古設備は対象外)
- ◎乗用自動車を除く車輛も対象となります。(但し新車・割賦のみ)

【メリット】

- ・信用保証協会の保証枠や、金融機関の借入枠とは無関係であるため、運転資金やその他の資金調達に余裕ができます。
- ・同一年度内で設備価格合計が限度額（1億円）まで何回でもご利用いただけます。
- ・10%の資金（保証金：リースは不要）で設備投資計画が立てられます。

	割 賦	リ ー ス
設 備 価 格	100万円以上1億円以下（消費税含む） ※割賦で申込の場合、1億円を超える金額（2,000万円まで）を契約時に前納していただければ、最大1億2,000万円までご利用できます。	
支 払 期 間 支 払 方 法	・3年～10年（法定耐用年数以内） ・元本は1年据置 ・元金均等月賦償還	・3年～10年（法定耐用年数で設定） ・毎月後払い
割 賦 損 料 率 リ ー ス 利 率	<u>年0.7～1.5%</u> 3年 2.894%/月～2.935%/月 4年 2.199%/月～2.240%/月 5年 1.776%/月～1.816%/月 6年 1.498%/月～1.537%/月 7年 1.297%/月～1.335%/月 8年 1.145%/月～1.183%/月 9年 1.028%/月～1.065%/月 10年 0.933%/月～0.970%/月	
保 証 金	設備価格の10%（契約時に必要）	不 要
保 証 人 等	原則不要（法人の場合は代表者の個人保証が必要）	
設 備 導 入 時 期	お申込受付～約40日後 契約締結（設備納入は契約締結終了後）	

◆制度のお申込に際しては、特例・条件・制約がつく項目があります。詳しくはお問合せください。

公益財団法人 大阪産業局 設備支援部

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：06-6947-4345

<https://www.obda.or.jp/jigyo/equipment.html>