



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：「中小企業とSDGs」

写真提供：会員 永井 俊二氏

4

2021・4・1

通巻 第234号





「中小企業とSDGs」

4
2021・4・1
通巻 第234号

主要目次	特集「中小企業とSDGs」	3～11
	知っておきたいトピックス	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
	研修等今後の予定	20
	ゆるつなカレッジ報告	21
	海外研修旅行報告	22
	新年互礼会報告	23
	新設研究会の紹介 / 委員会からのお知らせ	24
	青年部だより	25
	士会のページ	26
	主な行事 / 編集後記	27

最近よく見聞きするようになったSDGs

「Sustainable Development Goals」の略で、2015年9月の国連サミットにて採択された2030年までの国際目標です。

日本では「持続可能な開発目標」と訳され、2025年に開催予定の大阪・関西万博においては、SDGsの達成に貢献する「未来社会の実験場」と位置付けられるなど、関心が高まっているテーマであるといえます。

今回の特集では、「SDGs」を中小企業支援にどのように取り入れるかという支援者側の視点と、中小企業診断士として自身の活動にどのように生かしているかという取り組み側の視点で、5名の協会員に寄稿いただきました。

「SDGs」に取り組み際のヒントとしてぜひご一読ください。

【執筆いただいた方々】

太田 宜志氏(P4～5)、山本 利映氏(P6～7)、長縄 真吾氏(P8～9)、瀧住 政俊氏(P10)、松谷 和夫氏(P11)、左川 睦子氏(P12)、村上 麻里氏(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

4年前の春休み、家族旅行で訪れた屋久杉への登山道の一コマ。林の中の新芽は生命力や希望に溢れていました。

永井 俊二氏

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



(出所：国際連合広報センター)

「大阪・関西から、SDGsで中小企業を元気に！」

はじめに

コロナ禍を受けて、われわれが働く意味や企業の存在意義がゼロベースで問い直されています。大きな価値観の転換期を迎え、先行きが予測しづらい時代にあって、SDGs(エスディーズ：持続可能な開発目標)は、これからの社会の進むべき道が記された地図といえます。中小企業においても、SDGsと経営理念や社会に提供すべき価値とを照らし合わせることで自社のパーパス(存在意義)を把握でき、ひいては自社の持続可能性を高めることができます。

以下では、SDGsの概要と、大阪・関西から、中小企業がSDGsを活用して活性化を果たす上で必要なことについて述べます。

1. SDGsの概要

(1) 世界、日本における動き

SDGsとは、「持続可能な開発目標」の略です。「誰一人取り残さない」持続可能で多様性と包摂性のある社会への変革を目指し、2015年に国連で採択されました。17の目標(ゴール)、169のターゲット、232の指標(インジケター)から構成され、全ての国、自治体、企業、その他団体、市民の自主的な取り組みが求められています。

経済、社会、環境の各分野にわたるゴールの中には、経済成長と気候変動など、同時達成が難しいものもありますが、多様な主体の連携によりイノベーションを生み出すことが期待されています。

日本では2016年、首相官邸に「持続可能な開発目標(SDGs)推進本部」(推進本部長：内閣総理大臣)が設置され、2020年12月の「SDGsアクションプラン2021」にて下記方針が示されました。

- I. 感染症対策と次なる危機への備え
- II. よりよい復興に向けたビジネスとイノベーションを通じた成長戦略
- III. SDGsを原動力とした地方創生、経済と環境の好循環の創出
- IV. 一人ひとりの可能性の発揮と絆の強化を通じた行動の加速

また、2050年の脱炭素に向けて新たに「グリーン成長戦略」が示されましたが、この動きもSDGs推進と軌を一にしています。

(2) 大阪・関西における動き

2025年開催予定の大阪・関西万博は、「SDGsを2030年までに

達成するためのプラットフォーム」と位置付けられています。そのため、大阪府は全国的に見てもSDGs推進に力を入れている都道府県の1つです。2019年には独自に「SDGsビジョン」を策定、第3回SDGsアワードでSDGs副本部長(内閣官房長官)賞を受賞しました。

2021年1月には、「SDGs先進都市・大阪」の実現に向けて「大阪SDGs行動憲章」が策定されました。府民や府内企業・団体などの多様なステークホルダーにSDGsを周知するとともに、「自分ごと化」してもらうことが目的です。



資料出所：大阪府HP「大阪府におけるSDGsの取り組み」より転載
http://www.pref.osaka.lg.jp/kikaku_keikaku/sdgs/index.html

2. 中小企業がSDGsに取り組むメリット

(1) リスクへの対応～「守り」のSDGs～

近年、「ESG投資」という言葉がよく聞かれます(ESGとは「環境、社会、ガバナンス」の略称)。これらを重視した経営を行う企業は、持続可能性が高く、中長期的な財務リターンも大きいということで、投資家からの評価も高まります。ESGとSDGsの関係は、ガバナンスという頑強な幹があり、環境や社会という枝がしっかりと葉を茂らせて初めて、経済という果実が得られると考えると、理解しやすいでしょう。



資料出所：環境省「平成29年版 環境・循環型社会・生物多様性白書」より筆者作成

ESGが重視される中、大企業は自社内だけでなく、サプライチェーン全体に潜むリスクに敏感になっています。下請け企業に対して、長時間労働や労災など労務上のトラブルがないか、環境規制が遵守されているかなど、踏み込んだ監査をするケースも増えています。

中小企業がSDGsを知り、経営に活用することは、サプライチェーン上のリスクを把握し、未然に防ぐことにつながるのです。

(2) 機会への対応～「攻め」のSDGs～

中小企業がSDGsに取り組むことは、単にリスク回避にとどまらず、組織の変革とイノベーション創出を促す効果があります。

SDGsを理解し、経営に取り込むことで、社内に多様性を内包し、潜在的な社会のニーズに目を向けることになるためです。SDGsをビジネス上の共通言語として、同じ課題意識で共鳴した企業同士が、時には国境を越えて新たに取引を始める可能性もあります。

さらに、SDGsの年代別認知度を見ると、15～19歳や20代で高くなっています。いわゆるZ世代にとって、SDGsは当然の価値観となりつつあり、SDGsへの自社の取組姿勢を明確にすることで、理念に共感する人材の確保につながると考えられます。



資料出所：朝日新聞社「2030 SDGsで考える」より筆者作成
https://miraimedia.asahi.com/sdgs_survey06/

3. 中小企業における取組方針

中小企業がSDGsに取り組む最初のステップは、経営者自身が書籍やセミナー、勉強会などを通じてSDGsについて学ぶことです。その過程で多様な立場、多様な価値観に触れることが、これからのステップにおける大きな収穫となります。

次に、自社の経営理念をSDGsに照らし合わせ、現在社会に提供している価値は何かを検討します。社員を交えて行うことで、自社事業が社会のどの分野に役立っているかをあらためて把握でき、社員に自社のパーパス(存在意義)が吐落ちしていくのです。

その上で、自社が中長期的にどのような価値を提供していきたいのか、また提供すべきなのかを検討します。最近では、自社が未来に向けてSDGsのどの分野で貢献していくかを、「SDGs宣言」という形で対外的に公表する企業も見られます。

SDGsを積極的に経営に活用している中小企業の例として、株式会社 大川印刷が挙げられます。同社は、カーボンゼロプリントなど、環境配慮印刷という本業でSDGsに貢献しています。また、経営戦略をSDGsにひも付け、SDGs報告会などを通じたステークホルダーとの対話を通じて、志を同じくする新たな取引先の開拓にもつなげています。こうした取り組みが評価され、同社は第2回SDGsアワードでSDGsパートナーシップ賞(特別賞)を受賞しています。

取り組む上での留意点として、上辺だけ取り組んでいるふりをする「SDGsウォッシュ」は避けなければなりません。発覚すると、逆に社会的信用を下げるためです。また、「そもそも、なぜSDGsに取り組むのか」という目的の社内共有が重要です。目的と手段の取り違えは、不幸な結果を招きかねません。

終わりに～診断士としてSDGsに取り組むとは～

診断士としてすぐにできることは、関与先の中小企業経営者に対してSDGsが重要な経営課題であるとお伝えすることではないでしょうか。大阪・関西には、地域社会や環境と共存共栄を図ってきた中小企業が数多くあります。これらの企業が持続可能な体質に変革できるよう、SDGsを活用した経営理念や組織構造、ビジネスモデルのアップデートを伴走支援していくことが、診断士としての使命だと考えます。

太田 宜志

診断士
略歴

勤務先の地銀系シンクタンクにて、SDGsに関する調査・研究、記事執筆や講演に従事。2018年診断士登録。2019年協会入会。2020年サステナブル経営/SDGs研究会を設立。



「中小企業のダイバーシティ経営とSDGs」

ダイバーシティ経営と聞いて、どんな言葉を思い浮かべますか。ダイバーシティは「多様性」という意味ですが、女性の管理職比率目標や、障がい者の法定雇用率のイメージから、女性や障がい者、外国人など特定の人々を守るためのもの、という印象もあるようです。

国はダイバーシティ経営について、「企業が稼ぐ力を高める経営戦略として、多様な人材を活かし、その能力が最大限発揮できる機会を提供することで、イノベーションを生み出し、価値創造につなげていくこと」(経済産業省「ダイバーシティ2.0行動ガイドライン」より)と定義しています。ここでいうダイバーシティには、性別、年齢、国籍、障がいの有無などだけでなく、キャリアや働き方などの多様性も含まれます。

こうした考え方が叫ばれるようになった背景や、ダイバーシティ経営がなぜ価値創造につながるのかを見ていきましょう。

1. ダイバーシティ経営が必要な背景

(1) 人口減少への対応

2008年をピークに減少を続ける日本の人口は、2100年には5,000万人を切るといわれています。減少する労働人口を補うため一億総活躍が叫ばれ、近年では女性活躍推進や働き方改革な

どが進められてきました。女性の社会進出と聞くと、出生率の低下を心配されるかもしれませんが。実は興味深いことに、OECD加盟24カ国への調査の結果、女性の労働力率と出生率は正の相関関係がある、つまり働いている女性が多い国や地域ほど出生率が高い、ということが分かっています。

このような背景のもと、日本では女性活躍が推進され、元気な高齢者や外国人、障がいのある方などにも、可能な限り労働市場に参画してもらう流れになっています。

(2) 働く人の労働環境問題

潜在的な労働力の方々に働いてもらうためには、労働環境の整備が今まで以上に必要です。しかしそれは、いわゆる「社会的弱者」のためだけではありません。

例えば、団塊の世代が70歳代に突入するに伴い、会社で中核を担う40～50代の働き盛りが、親の介護問題に直面しています。「平成29年就業構造基本調査結果(総務省)」によると、有業者の5.2%にあたる346万人が介護をしながら仕事をしており、過去1年間に9.9万人が介護・看護を理由に離職しています。さらに通院や治療(抗がん剤治療や、不妊治療など)と労働の両立や、増加するメンタル疾患は、誰もが直面する可能性があります。このように、働きやすい環境の整備は、全ての人が自分ごととして考えるべき課題なのです。



山本 利映

診断士略歴

2017年中小企業診断士登録。ともに経営研究所代表。経営戦略としての働き方改革やWLB、SDGsが専門。2030SDGs公認ファシリテーター、JDIO認定ダイバーシティコンサルタント。

SDGsとダイバーシティ経営は深く関連しています。働きやすさや働きがい、属性や価値観の多様性の尊重や受容など、直接ひも付く4つのゴール(③、⑤、⑧、⑩)のほか、労働環境や最低賃金の問題から不可欠のゴール(①)などがあります。また、公正な社会の必要性(⑩)やパートナーシップ(連携)の大切さ(⑩)が実践のベースとなるため、ダイバーシティ経営は多くのゴールと結びついています。

2. 企業価値を高めるダイバーシティ経営

(1) イノベーションが必要な時代

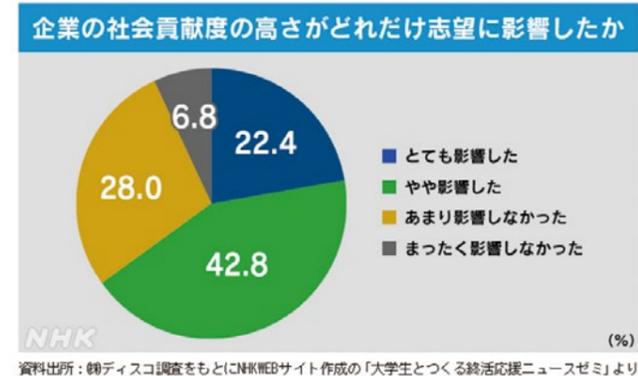
ダイバーシティ経営は、働き方の課題の解決だけでなく、イノベーション創出にも寄与します。

高度成長期のようにモノがまだ十分に行き渡っていない時代は、いわゆる「三種の神器」のように、お困りごとを解決する商品をつくればつくっただけ売れました。そのような時代では、価値観の近い人々が集まり仕事することは効率的でした。

生活必需品がほぼ行き渡っている現代、目新しさや面白さなど、消費者は自身が価値を感じたものにお金を払う傾向にあります。消費者の共感を得る商品やサービスを生み出すためには、多様な価値観を持つ人々が交わることで生じるひらめきや気づきが必要です。多様性こそがイノベーション創出の源泉となるのです。

(2) 企業選びにも影響する「SDGs」

労働市場はコロナ禍で一時的に買い手市場に転じているものの、少子高齢化による若者採用の厳しさは今後も続きます。ミレニアル世代や、Z世代といわれる若者たちは、物質的な豊かさの中で育ってきた分、精神的な豊かさや社会貢献を追求する人が多いといった傾向があります。



2020年の(株)ディスコによる調査結果によると、「就職活動の際、企業の社会貢献度の高さがどれだけ志望に影響したか」という質問に対し、65.2%の学生が「影響した」と回答しています。また、「就職先企業で取り組みたいこと」では、若者が仕事を通じて

「多様な価値観が受容され、健全な生き方が尊重される世界をつくってほしい」という思いを持っていることも分かります。

就職先企業で取り組みたいこと

- 3 働きやすい職場を創出しよう: 身体の健康は日々の食生活に起因している部分が非常に大きいと思われるので、健康に良い食品を作りたい。 <食品メーカー内定/理系女子>
- 10 人や国の不平等をなくそう: マイノリティも平等に権利を持つ社会。 <コンサルタント内定/文系女子>
- 11 人や国の不平等をなくそう: 日本のみならず他国において投資や建設業を通じて貧困を少なくすると同時に、住み良いまちづくりをしていきたい。 <建設会社内定/文系男子>
- 16 平和と公正をすべての人に: 日本の技術を他国に伝え、環境改善や経済発展の手助けとなるようなことがしたい。 <電力会社内定/理系男子>

資料出所：株式会社ディスコキャリアタスリサーチ2020年8月調査より 筆者作成

(3) 中小企業こそダイバーシティ経営を

ダイバーシティ経営は、余裕のある大企業がやるもの、と誤解されがちです。しかし、イノベティブな発想による商品開発や、若者から選ばれる企業づくりの推進は、経営資源の限られる中小企業にこそ必要です。ダイバーシティ経営は、競争力を高める上で中小企業に必須の「経営戦略」である、といえるのです。

〈事例紹介〉

井上ヒーター株式会社は1966年設立、西宮市にある熱交換器業界のリーディングカンパニーです。従業員28名の中で、女性や外国人、70代のシニアが技術職などで複数活躍、従来から各々が力を発揮できる環境をつくってきた結果、多様な人材の組織となっています。社内および産学官連携などパートナーシップを生かした技術開発で各所より多数表彰されています。

3. 中小企業診断士としてできること

環境が目まぐるしく変化し予測不可能といわれるVUCAの時代、多様な人材による多様な価値観を有することは企業にとって大きな強みです。しかし、これまでのように「暗黙の了解」や「仕事の属人化」などを前提にしたやり方では、変化への柔軟な対応ができません。多様な価値観を持つ組織がうまく機能するためには、コミュニケーションや情報共有などの在り方が一層重要になります。

ダイバーシティ経営は今や、従業員の福利厚生ではなく、企業の強みを生かした商品開発や組織づくりと同様、経営戦略に位置付けるべきものです。それはまさに中小企業診断士の得意分野です。多様性が企業の強みとなるような、元気な中小企業を皆さまとともに増やしていけることを願っています。

「中小企業の海外展開とSDGsビジネス」

1. はじめに

SDGsという世界の課題解決に向けた潮流は、日本企業にとっても大きなビジネス機会となり得ます。中小企業においても、本業のビジネスを通じて社会課題を解決し、SDGsへの貢献を目指す「SDGsビジネス」に挑戦する動きがみられます。本項では、海外、とりわけ新興国や開発途上国におけるSDGsビジネスの可能性や、公的機関の支援策、中小企業のSDGsビジネスの取り組み事例を紹介します。

2. 新興国・途上国におけるSDGsビジネスの可能性

アジアやアフリカの新興国においては、所得水準の向上に伴い市場が大きく拡大する一方で、高度経済成長期の日本と同様、急速な経済発展に伴って発生する環境問題、インフラ整備などの社会課題も山積しています。いいかえれば、これらの新興国や途上国は社会課題解決のためのSDGsビジネスに関するチャンスの宝庫といえます。SDGsビジネスの世界市場規模はSDGsの目標別に小さいもので7兆円、大きなもので800兆円規模に上るとされています(デロイトトーマツ社2017年)。日本の人口減少と市場縮小を受けて、大手グローバル企業をはじめ多くの企業が、新興国・途上国でのSDGsビジネスにチャレンジしています。

他方、中小企業にとっては、新興国・途上国におけるビジネス展開は容易ではありません。情報収集や人脈構築、さらにはカントリーリスクや欧米・地場企業との競争にも対処しながら、ビジネスを軌道に乗せていくためには、5~10年単位の腰を据えた取り組みが必要です。経営資源に限りのある中小企業にとっては、公的支援機関の持つ情報や支援施策をうまく活用していくことが肝要です。

3. 公的支援機関などによる海外SDGsビジネス支援施策

中小企業向けの海外展開支援策は、JETROや中小企業基盤整備機構をはじめ多くの支援機関・自治体が提供していますが、最近ではSDGsビジネスへの関心の高まりを受け、海外でのSDGsビジネス支援を主眼とした支援策も徐々に増えつつあります。

■海外でのSDGsビジネスを主眼とした支援施策例

事業名	機関名	事業内容・目的	支援内容・金額
飛び出せJapan! (世界の成長マーケットへの展開支援補助金)	経済産業省 (事務局:アイシーネット社)	ビジネスプラン実行のための準備費用支援を通じ、新興国・途上国の社会課題解決につながる中小企業の海外展開を支援	人件費、外注費、委託費等 上限1,000~3,000万円 (助成率3分の2)
中小企業・SDGs ビジネス支援事業	JICA (国際協力機構)	日本企業が有する優れた技術・製品・サービスを途上国で展開し開発課題の解決に貢献	基礎調査: 850万円 案件化調査: 3,000万円 普及実証ビジネス化: 1億円
サステナブル 技術普及 プラットフォーム [STePP]	UNIDO (国連工業開発機関)東京事務所	開発途上国・新興国の持続的な産業開発のために、日本の優れた技術を紹介するプラットフォームを提供	UNIDOウェブサイト、展示会等を通じて国内外に日本のSTePPの登録技術を紹介
Global Innovation Challenge (スタートアップ・アクセラレーション事業)	UNOPS/GIC (国連プロジェクトサービス機関/グローバル・イノベーション・センター・ジャパン)	日本の技術や知見を生かしたSDGs課題解決型のソリューション・ビジネス機会を官民連携により促進	ブートキャンプ(4日間) GIC Japan入居(1年間) パイロット事業実施支援

(各機関ウェブサイトなどから筆者調べ)

新興国・開発途上国向けのSDGsビジネス支援の代表的な支援策としては、JICA(独立行政法人国際協力機構)の「中小企業・SDGsビジネス支援事業」が挙げられます。JICAは開発途上国の課題解決を、ODAを通じて支援する機関として、長年途上国政府への資金協力や技術協力を行ってきました。近年では、途上国の課題解決には政府ベースの支援に加えて民間企業の知見・ノウハウを生かした協力が不可欠との認識から、日本企業の海外展開支援にも取り組んでいます。

JICAの同事業は、企業から途上国の課題解決に資するビジネス提案を募り、ビジネス実現に向けた情報収集やビジネスモデル策定、技術・製品の実証活動を通じ、日本企業の海外展開と、



途上国の課題解決を同時に目指すものです。過去10年間で全国延べ1,100社以上、関西2府4県で延べ150社以上の日本企業が同事業によりSDGsビジネスに取り組んでいます。

4. 中小企業の海外SDGsビジネス事例

新興国・途上国におけるSDGsビジネスの事例としては、内閣府のジャパンSDGsアワードを受賞したサラヤ(株)(ウガンダ他での手洗いビジネス)や、会宝産業(株)(ブラジル他での自動車部品リサイクル)などがすでに知られています(いずれもJICA事業を活用)。本稿では筆者が所属するJICA関西センターにおいて支援中の企業の中から、大阪の中小企業2社の事例を紹介します。

(1) 活性炭技術によるインドネシアの水質改善への貢献 (Jトップ株式会社)

Jトップ(株)は、2009年設立、従業員14名、活性炭(オンサイト自動再生式)で汚水をろ過する排水浄化技術を持つ和泉市の中小企業です。繊維産業が主要産業の一つであるインドネシアでは、政府の環境規制が追い付かず、工場からの着色排水による河川の水質汚染が深刻化していました。そこで同社は2014~2016年にJICAの支援事業を活用して、西ジャワ州チタルム川流域で同社製品の活用可能性を検討。インドネシア政府と連携して現地工場に同社製品を設置して水質改善と排水のリサイクル利用に有効であることを実証し、JICA事業終了数年後に、現地の大手繊維企業からの大型受注を実現しました。現在はバングラデシュへのビジネス展開にも着手しています。同社の取り組みは、SDGs目標6(水分野)ターゲット6.3(未処理排水の半減と再生利用増加による水質改善)に貢献するものです。

(2) 遠隔計測技術によるタイのインフラ維持管理への貢献(クモノスコーポレーション株式会社)

クモノスコーポレーション(株)は、1995年、阪神淡路大震災の復興支援を契機に設立、本社箕面市、社員数約130名の中小企業です。「測れないものを測る」をモットーに、遠隔ひび割れ計測システム「KUMONOS」を開発。国内での売上げが伸び悩む中、ドイツでの展示会への出展を機に世界での需要を確信し、JICA

の支援事業を活用してマレーシア、タイでの事業展開の可能性を調査しました。事業実施後、タイ・バンコクでの大型橋梁のひび割れ計測業務の受注に成功。現在バンコク都内での合弁会社設立の準備を進めるとともに、隣国ラオスへの展開も図ろうとしています。同社の海外事業が国内でも知られることで、優秀な社員が集まり、社員数・売上は3倍に、ユーザーは世界28カ国に及んでいます。同社の取り組みは、SDGs目標9、持続可能でレジリエント(強靱)なインフラ開発に資するものです。

5. 今後の展望

2社の共通点は、世界で通用する高い技術力を有していることと、海外展開にあたり不足する要素を、JICAを含む複数の支援機関の支援策を活用して自社に取り込む姿勢です。また両社ともSDGsへの取り組みを自社ブランディングの強化にもつなげ、優秀な社員の獲得につながっています。

今回紹介した水環境とインフラ維持管理以外にも、新興国・途上国で日本企業の技術・ノウハウの活用が期待される分野は、エネルギー、教育、医療、農業、防災はじめ多岐にわたります。

JICAでは、民間企業の製品・技術の活用が期待される分野課題をホームページで定期的に発信している他、全実施案件の調査報告書やSDGsビジネスの知見・教訓なども公開しており、これから海外展開を目指す企業にとってヒントとなるでしょう。

日本の中小企業を持つ優れた技術・ノウハウは、国内のみならず新興国・途上国でこそ真価を発揮する場合も少なくありません。

中小企業診断士も、SDGsへの貢献の視点から中小企業を持つ隠れた強みを引き出し、海外での課題解決につなげることで、活躍の場がさらに広がることが期待されます。

長縄 真吾

診断士
略歴

独立行政法人国際協力機構(JICA)職員。2018年12月よりJICA関西センター企業連携課長として中小企業の海外展開支援業務に従事。2020年5月診断士登録。



「中小企業にとってSDGsはブランディング！」

私は中小企業(製造業)の取締役として従事しています。

現在、職場でSDGsの取り組みはありませんが、昨年より研究会で学び始めたSDGsが、中小企業の生存戦略になると感じ、意識が変わりました。

モノ余りの時代を迎え、消費者は物質的な豊かさより精神的な豊かさを求めるようになりました。一律の商品を価格のみで判断するのではなく、その商品・サービスの背景やストーリーに共感を得て、顧客は初めて対価(価値)を払います。

「エシカル(倫理的な消費)」という言葉があるように、これからは環境や社会といった倫理的な価値基準によって物事を選択するようになると考えられます。

過去の戦略、戦術といった旧態依然の成功事例に固執し続ける企業は、持続可能な成長モデルに移行できないまま時代の流れに取り残されることになるでしょう。

では、どのようにして新たな価値を見だし、新たな顧客(ファン)をつくるのか？

そのカギはSDGsにあると感じています。

■ 社会課題は市場ニーズ

2030年に向けて、世界中の人々が日常的にSDGsに触れるようになると思われます。日本では、将来の消費者である小学生も学校教育でSDGsを学んでいます。

そうすると、SDGsという「世界共通の言語」によって価値基準が変わり、市場は大きな転換期を迎えることとなります。

17の目標、169のターゲット。SDGsには市場が向かうべき方向性をはっきりと示されています。これこそが将来に向けた市場ニーズです。

SDGsが「宝の山」といわれるのは、それぞれの目標、ターゲットに新しいビジネスを発見するヒントが隠されているからです。

価格や納期といった、目先の要望に応えることも必要ですが、もっと大きな視点で社会課題というニーズに取り組む必要があると感じませんか？

■ 企業の人格を再定義する

社会課題という市場ニーズに対し、企業として世の中に「解」を出す必要があります。

「SDGsを起点に現状のビジネスを捉え直し、企業(私)がどうあるべきか？どうありたいか？」という問いかけを通じて、目指す姿を明確にし、まずは企業が自身を再定義してください。

企業も世の中に生きる存在として、「きらりと輝く個性」を持つことがとても重要です。

また、SDGsを企業風土に取り込む際は、社長をはじめとする経営幹

部による積極的なリーダーシップは不可欠です。社員が社会課題を自分事として捉えるには、リーダーの積極的な関与がなければなりません。

■ 身近なことから始めてみよう

SDGsは内容が複雑でどこから手を付けてよいか分かりません。また、われわれ中小企業が全ての目標に対応することは到底不可能です。しかし、大上段に構える必要はありません。

身近にできることから始めればよいのです。もしかすると既存の事業で無意識のうちに取り組んでいる事柄もあるかもしれません。後付けでも大丈夫です。

ポイントは今のサプライチェーンを俯瞰し、どこの部分でSDGsのどの目標に対応できるかを考えること。今、できることから一つずつ動き始めることが大切です。

簡単な例を挙げると、営業が使用する社用車。これをエコカーに替えるだけで、SDGsの目標7および、目標13に対応していると考えられます。あらゆることがSDGsにつながっているという感覚が大切です。

■ 顧客へのプロモーションを丁寧に

現在、企業と消費者は双方向のコミュニケーションを行うことが可能となりました。自社サイトやSNSなど手段はさまざまですが、企業が取り組んだ内容を、消費者に丁寧に発信することが重要です。

その商品・サービスがどのような思いで創造され、どういった社会課題に対する企業の解答なのか？その一貫したストーリーを丁寧に伝えることで、消費者は共感し、自社のファンとして応援してくれるようになるでしょう。

せっかくSDGsに取り組んでも、そのことを発信しなければ、SDGsに取り組んでいないのと同じと見なされても仕方ないかもしれません。

最後になりますが、企業はSDGsという社会課題に対して「解」を求め、これを企業ブランドとして再定義することが重要だと考えています。2030年に向けたこれからの10年、持続可能な社会で輝く企業として生き残っていくことの起点となれば幸いです。



瀧住 政俊

診断士略歴

中小企業(製造業)の取締役。製造現場をはじめ、営業・企画・財務・情シスを担当し、中小企業の基幹部門から間接部門まで一通りを経験。2018年12月中小企業診断士登録。

「SDGsで中小企業と次世代により良い未来を」

1. 今までのSDGsへの取り組み

私がSDGsに興味を持ったきっかけは、「SDGsは地球にとって何か良いことらしいので勉強してみようか」という好奇心と、ISOのコンサルティング会社に勤める中で、ISOとSDGsの親和性が高いと聞いたからでした。

2019年末に、「SDGs検定」があるのを知り、参考図書を買って、勉強を始めました。当初は、「壮大なプロジェクトだから取り組むのは大変だ」とか、「日本は先進国だから、ゴール達成は簡単そうだ」と思っていたのですが、実際はそうではないことに気づきました。

大阪府中小企業診断協会に入会してすぐに知り合った太田直志さんが、2020年5月の第2期ゆるつなカレッジ最終回で「SDGsで何かやろう」と発案したところ、私を含めて10人以上が賛同し、9月にサステナブル経営/SDGs研究会(以下SDGs研)が発足しました。私は、SGDs検定を勉強していたので「SDGs検定勉強分科会」を主宰し、分科会会員に資料やミニテストを提供しました。11月に行われた第3回SDGs検定にはSDGs研から太田さん、瀧住さん、私の3人が受験し、全員が合格しました(合格率約40%)。

2. SDGs研での取り組み

SDGs研は「診断士がSDGsで関西から世界をより良く変える」を合言葉に設立されました。われわれがSDGsを学び、経済、社会、環境、および自社の持続的かつ調和のとれた発展を目指す「サステナブル経営」を中小企業に根付かせることをミッションに掲げて活動しています。

ミッションの実現に向けて、会員がSDGsや関連知識を学び、中小企業にSDGsを企業活動に取り込む支援をするスキルを身に付けるとともに、実際に中小企業などを支援する場をつくる必要があります。

そこで、現在2つの活動に取り組んでいます。

(1) migakibaへの参加

一つは、環境省主催の「ローカルSDGsリーダー研修プログラム‘migakiba’」への参加です。

障がいのある人が生きがいを持って生活できる場、支えあうコミュニティづくりを進めるある市民団体が、奈良県香芝市とその近隣で、コ

ロナ禍で注目される、仕事と暮らしが同居するこれからの郊外のライフスタイルの追求と、障がいを持つアーティストと共にアートによる地域振興を模索しています。そこにわれわれを含む全国から7チームが、外の視点からプロジェクトを検討、提案していきます。

SDGs研から5人のチームで参加しています。唯一の関西チームであることを生かし、他チームでは困難な当該エリアの知人へのアンケート調査や、現地に足を運んでの歴史・文化の調査を行い、他チームと共有して、より良いプロジェクトづくりに生かそうとしています。

(2) TEAM EXPO 2025への参加検討

もう一つ、2025年に開催される、大阪・関西万博の「TEAM EXPO 2025」プログラムにSDGs研として参加することを検討しています。

具体的には、万博のテーマ「いのち輝く未来社会のデザイン」を実現するために行動を起こしている、または起こそうとしている企業や地域を支援したり、それらの活動を社会に情報発信します。そしてSDGs研のビジョンである「2030年SDGs経営の成功事例を関西から100社出す」の実現を推進します。

3. 活動を通じて目指すこと

私はSDGsとは「次世代に良い地球を渡すための道具」だと思います。日本には、近江商人の流れを汲む「三方良し経営」があります。これはウィン・ウィンの関係を重視しており、SDGsの持続可能な開発目標と相通じます。この世界を発展させつつ、持続可能な状態で次の世代に引き継がなくてはなりません。

そこで私は、「三方良し」に「次世代良し」を加えた「四方良し」を目指します。中小企業に自分事としてSDGsの諸課題を捉えてもらい、独自の取り組みを支援することで、地方の活性化に寄与したいと考えています。



松谷 和夫

診断士略歴

2019年登録。BMIAジュニアコンサルタント、SDGs検定合格。(株)クラレで営業と管理に従事後、ISOのコンサルティング会社で営業を担当。趣味は切手収集や神社・古墳巡り。

■ 中小企業のDX推進事例

DXの最初の第一歩を踏み出された中小企業の取り組みをご紹介します。

1. A社の現状

金属材料・金属製品製造販売を手掛けるA社は業歴も長く、地域の老舗企業として長年安定した業績を上げておられます。A社では社内の業務管理は売上管理を除き、ほとんどが紙ベースで行われていました。営業部門の受注伝票や製造指図書、製造現場の作業記録などが手書きされています。

本社と本社工場はネットワーク接続されており、分散する工場にはネットワークはありません。月初に各部門が個々に作成しているExcelをUSBメモリーで集めて回り、月次管理会計資料をExcelで作成されていました。

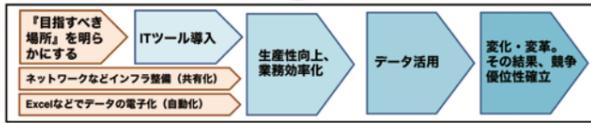
2. DX推進の取り組み

(1) 取り組みの開始

2019年10月に社内プロジェクトを開始し、ITを活用した作業効率化と標準化、そして経営管理にデータを活用し、新市場・新規事業創出までを目指したDXに取り組みされています。最初にされたのは「何のために」を明確にすることでした。自社の現在の状況をしっかりと把握し、時間を掛けて、目指すべき場所、取り組む内容を明確にされました。自社の現状を知ることで、目指すべき場所までの距離が分かります。そこをどう進めて行くかが、取り組むべき内容です。



中小企業にとってのDX（デジタルトランスフォーメーション）とは
 ○自社のネットワークなどの環境整備、業務のIT化はDXの第1歩
 ○自社の目指すべき場所を明らかにし、段階を経た取り組みを行う
 ○経営者の思いを共有しベクトルを合わせ、社内の担当者を育成する



筆者作成

(2) 緊急事態宣言で一気に前進

取り組みを進められている中、2020年4月緊急事態宣言が発令されました。A社では「業務が紙ベースで、テレワークや交代出勤に対応できない」という問題が発生しました。そこで紙ベースで管理していた資料のExcel化と、社内ネットワーク構築、テレワーク環境構築を進められました。

① 取り組み

まずVPNを導入し社内ネットワークを構築されました。本社内に設置されたNASサーバ(ネットワーク接続が可能なハードディスク)に各拠点から接続が可能になり、ファイルサーバとして利用が進みました。業務部門では複数の手書き帳票を、製造現場では作業記録や実績管理を、営業部門では受注伝票をExcel化し、テレワークで社員の安全を確保して業務を継続されました。

② 効果

業務部門の帳簿をExcel化したことで月末の集計が圧倒的に早くなり、これまで数日かかっていた締め処置が半日で済むなど業務が大幅に効率化しました。社内在ネットワークでつながったことで、これまで現場に行かないと入手できなかったデータがNASに一元管理され、いつでも利用できるようになりました。

緊急事態宣言で否応なくデータの電子化と共有がされ、DXの取り組みの第一歩が一気に進んだのです。

(3) アフターコロナを目指した取り組み

2020年5月下旬に緊急事態宣言が解除され、社内業務が通常体制に戻つつある中で、プロジェクトは次の段階に進みました。現在はその途中です。現フェーズでは、データ活用のためのツールとして、販売管理・生産管理の業務システムを導入し、受注から売上までのデータを連携させます。作業指示から作業実績までもデータ化します。ただし、一気に全社をIT化するのではなく、部門ごとのIT習熟度を考慮して段階的な導入を進めています。

3. 最後に

A社がこれらのITツールを活用したDXの効果を得られるのはこれからですが、ITツール活用による業務効率化だけでなく、今後もプロジェクトを継続しながら業務や組織を変革されて、目指す新たなビジネスをつかっていくことが可能であると考えています。

会員 左川 睦子

診断士略歴

2005年に診断士登録。2017年春、独立診断士として活動開始。中小企業のIT、IoTを使った経営・業務改革支援を中心に、お困り事解決に取り組んでいます。

私のおススメ「MOFTのキャリーケース」

皆さんは、ノートパソコンでの作業中にストレスを感じたことはありませんか？

私は頻繁にあります。

- ・画面の高さが低くて姿勢が悪くなり、首や肩が凝る
 - ・オンラインミーティングでカメラの位置が合わず、顔がきれいに映らない
 - ・放熱がうまく行われず、本体が熱くなってしまう
- よくある話ではないでしょうか。職場や自宅の仕事机ではある程度調整できるのですが、外出先ではいつも諦めています。

回私がおススメするのは、これらのストレスから解放してくれるアイテム、MOFTのキャリーケースです。

なぜここでキャリーケース？と疑問に思われるかもしれません。キャリーケースはノートパソコンを保護し、安全に持ち運ぶためのものです。しかしこの製品は、それに加えてうれしい機能を備えています。なんと本体がそのまま、ノートパソコンスタンドに早変わりするのです。セットに必要な時間はたったの1秒です。

環境や好みに合わせて15度と25度の2段階調整が可能です。オンラインミーティングの時は、25度にセットすることでカメラ位置が高くなり、無理なく自然な表情と姿勢を保てます(写真は25度にセットした状態です)。スタンドとノートパソコンの間に隙間ができるので排熱性も高まります。

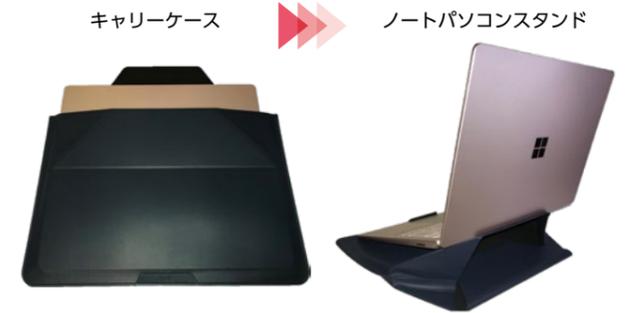
耐荷重量は10kgでストッパーも付いているため、ノートパソコンをしっかり固定でき、安定性も抜群です。私は膝上に置いて作業することもあります。ずれ落ちたことはありません。

また、中央部には収納ポケットがあり、

■ 村上 麻里

診断士略歴

放送関係の制作会社を経て、アパレル関係のメーカーで財務会計の業務に従事。会社員として勤めながら兼業で、主に小規模事業者の経営支援に取り組む。2020年5月に中小企業診断士登録。



私はポケットWi-Fi、モバイルバッテリー、イヤホンなどを入れています。伸縮性のある生地が使われていて、スリムな見た目ののに収納力があるのもうれしいポイントです。さらに、隠れたカードポケットも付いていて、私はコワーキングスペースのIDカードを入れています。

もちろんキャリーケース本来の保護機能も備わっています。本体の生地に使われているフェイクレザーは傷に強く撥水性もあり、大事なノートパソコンを守ってくれます。ただし、開口部はフタをしても両端が開いているデザインのため、雨には注意が必要です。

このキャリーケースは薄型・軽量かつシンプルなデザインで、クラッチバッグのように持ち歩けます。必要な物をコンパクトにまとめられるため、近場で打ち合わせをする時はこれだけを持って外出することもあります。お手入れも簡単で、諸所に持ち歩く私はいつも、除菌ができるウェットティッシュで拭いています。

数年前から、フリーアドレスの導入やサードプレイスオフィスの活用など、働く場所の多様化が少しずつ進んでいました。そして昨年、新型コロナウイルス感染症の対策でテレワークの導入が急速に推進されました。終息後も、働く場所の選択肢は広がっていくと考えられます。

どこでも快適にパソコン作業ができるよう、便利なアイテムをぜひ活用ください。

今回は岩橋一樹さんのおススメをご紹介します。お楽しみに。



スキルアップ研修報告(11月) 「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活用方法」

■ ISO規格とは

今回取り上げるのはISO規格の中でも有名な9001規格(品質マネジメントシステム、以下9001)です。ISO規格には、管理システムの規格として他にも14001(環境マネジメントシステム)、27001(情報セキュリティマネジメントシステム)などがあります。また個々の製品の形状や性能に関わる規格も数多くつくられています(総数では5万件以上)。

■ なぜ「経営に役立つISO」なのか

ISO規格は数年ごとに改訂されます。9001はこれまでの2008年版から2015年版で大きく改訂されました。もともと、品質管理を進めるためには経営プロセスの管理が必要との発想があり、2015年改訂ではその方向性が強まりました。下記に9001の主な項目を示します。★が管理に関連して新設された項目です。

4	組織の状況	★	7.3	認識
4.1	組織およびその状況の理解	★	7.4	コミュニケーション
4.2	利害関係者のニーズおよび期待の理解	★	8	運用
5	リーダーシップ	★	8.1	運用の計画および管理
5.1	リーダーシップおよびコミットメント	★	8.2	製品およびサービスに関する要求事項
5.2	方針		8.3	製品およびサービスの設計・開発
5.3	組織の役割、責任および権限		8.7	不適切なアウトプットの管理
6	計画		9	パフォーマンス評価
6.1	リスクおよび機会への取り組み	★	9.1	監視、測定、分析および評価
6.2	品質目標およびそれを達成するための計画策定		9.2	内部監査
7	支援	★	9.3	マネジメントレビュー
7.1	資源		10	改善
7.2	力量			

基本となる考え方は、下記の3つです。

- ①プロセス(業務や工程など)へのアプローチを重視する
- ②2つのPDCAサイクル(経営者レベル、現場に近いレベル)を回す
- ③リスクに基づく考え方をを行う

■ ISO9001の考え方は小さな会社にこそ有効である

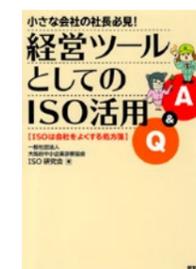
会社経営は、日々たくさん問題に直面していますが、小さな会社ほどそれを解決する経営資源に限りがあります。これに対して、9001(2015年版)で要求される「会社の仕組み化」の考え方は、ISO認証の取得とは関係なく、中小企業にこそ次のメリットが想定されます。

- ①業務の分担：適材適所を実現し、経営者は経営に集中する
- ②将来の予測：正しい手順を繰り返して同じ成果を出す
- ③事業の拡張：成功した仕組みを水平展開する

■ コンサルティング手順を見直すきっかけに

一般にコンサルティングにおいては、ヒアリングを通じて現状を把握し、あるべき姿との乖離の原因を特定して課題を抽出し、改善策を実施します。実施後は成果を確認し、次の打ち手を検討します。9001でもこの流れを用いて改善を進めることから、各項目を参考にしてわれわれ自身のコンサルティング手順を整理し、見直すきっかけとして9001を活用できます。またお客さまに対しては、「ISOに準拠して改善します」と提案することで一定の信用が得られます。下記に経営上発生する問題の例とそれに該当する9001の項目を示します。このようにISO9001はコンサルティングの現場でも活用できる内容を持っています。

経営上の問題	ISO9001の該当項目
価格競争から脱却したい	4.2 利害関係者のニーズおよび期待の理解 8.2 製品およびサービスに関する要求事項
出荷後の品質が安定しない	4.2 利害関係者のニーズおよび期待の理解 8.3 製品およびサービスの設計・開発 8.7 不適切なアウトプットの管理 9.1 監視、測定、分析および評価(うち9.1.2顧客満足) 10 改善(うち10.2不適合および是正処理)
指示待ちの人材が多く、育成が進まない	5.3 組織の役割、責任および権限 7.3 認識



(参考文献)
『小さな会社の社長必見! 経営ツールとしてのISO活用~ ISOは会社をよくする処方箋~』
大阪府中小企業診断協会 ISO研究会 著



会員 加藤 慎祐

診断士略歴

電機メーカーにて21年間、事業企画・官公庁対応・環境戦略立案などに従事した後、2014年よりコンサルティング業を開業する。主に経営計画策定、現場改善、社員研修などを行っている。



スキルアップ研修報告(12月) 「無料BIツールでここまでできる! データ活用事始め」

■ はじめに

さまざまなデバイスやアプリケーションの進歩によって、データを取得することは随分容易になってきています。しかし、どれだけ企業がそのデータをうまく取り扱うことができているでしょうか。集計や加工に手間取ったり、単純に表をつくることにとどまって新しい知見を得ることができなかつたり、そんな企業もまだまだ多いのではないのでしょうか。

今回のセミナーではデータ分析ツールであるBIツールをテーマに、BIツール導入のきっかけとして未経験者向けにお話ししました。

1. BIツールとは

BIツールとは、さまざまなデータを収集・加工・可視化・分析して意思決定につなげるためのツールです。近年では大企業を中心に利用が進んでいますが、中小企業でも少しずつ利用が進んでいるようです。ダッシュボードと呼ばれる画面で関連データをまとめて表示することで、概要を一目で捉えることができるのが特徴です。条件を変化させながらデータを見ることができると、差異に気づきやすくなり、次の施策を考えやすくなります。

集計や加工を自動化することによる省力化、そして可視化や分析による新しい知見の取得、この2つがBIツールのメリットであると個人的には考えています。

2. BIツール利用事例紹介

当日は身近な例の1つとして定例会議用の資料をダッシュボードに変えた話を、そしてAI(人工知能)を組み合わせた先進的な成功事例として、あびや大食堂(三重県伊勢市)での需要予測や店舗運営用のアプリケーションなどの取り組みについて紹介しました。

3. 無料BIツール3種紹介

また、無料で利用できるBIツールとして、3種類のツールを実際の画面を見ていただきながら紹介しました。

1) Excel (Power Pivot/Power Query)

ExcelそのものはBIツールではありませんが、Excelの機能(Power Pivot/Power Query)を利用することでBIツールのよ

うに利用できます。専用ツールに比べればビジュアル面や機能面で劣点はありますが、すでにあるツールを利用できること、情報が得やすいことなど、Excelならではの優位性があるといえます。特にPower Queryは非常に便利で、この機能を覚えるだけでも随分効率化が図れます。

2) Power BI Desktop

こちらはMicrosoftが提供しているBIツールです。有償版と無償版があり、無償版では共有機能などに制限がありますが、まず個人でBIツールに触れてみたいという場合はこちらを検討いただくと良いでしょう。

3) Google data portal

こちらはブラウザ上で利用するGoogle提供のBIツールです。Googleアカウントがあればどこからでも利用できます。元データがGoogleスプレッドシートであるなど、社内環境がGoogle Workspaceで構築されている場合は、こちらのサービスを抵抗なく利用していただけるのではないのでしょうか。

環境設定と質疑応答の困難さを考慮してワークは行いませんでしたが、今後の学習に役立つような書籍やWebサイトを紹介することで、次のアクションにつなげていただけることを意図しました。

■ 最後に

BIツールに限らず、ノーコードツールやローコードツールに代表されるように、今までエンジニアでなければ取り扱いが難しかったツールが、非エンジニアにも使いやすくなってきています。(誰でもすぐに使えるというわけではありませんが)この大きな流れは恐らくこれからも変わらないと思われる。ITに今まであまり触れてこなかったという方も、自分を助けるツール、周りを助けるツールとして利用していただければと思います。

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。



スキルアップ研修報告(1月) 「診断士のためのSDGs (エスディージーズ)入門」

2021年1月27日(水)、「診断士のためのSDGs(エスディージーズ)入門」というテーマで講演をおこないました。当日は、99名のご参加をいただき(申し込みは141名)、あらためて皆さまのSDGsへの関心の高さを感じます。以下、講演内容の一部をご紹介します。

1. SDGsとは何か

SDGsとは、「持続可能な開発目標」の略です。「誰一人取り残さない」持続可能で多様性と包摂性のある社会への変革を目指して国連で採択されました。経済、社会、環境の3分野にわたる17の目標(ゴール)、169のターゲット、232の指標(インジケター)から構成されています。

経済格差や気候変動など一國では解決の難しい地球規模の課題が顕在化する中、グローバル企業を含めた多様な主体が連携して取り組むことが求められます。そこで、全ての国、自治体、企業、その他団体、市民が目標達成に向けて取り組むという努力義務が課され、各主体の自主的な取り組みが期待されています。

日本においては、2016年首相官邸に「持続可能な開発目標(SDGs)推進本部」が設置されました。近年では、地方創生の文脈においてSDGsが語られることも多くなっています。また、2050年の脱炭素に向けた「グリーン成長戦略」が新たに示され、環境省のみならず経済産業省においても環境対応を新たな成長分野として支援する方針が示されていますが、これらもSDGs推進の動きと軌を一にしています。

2. 企業とSDGsとの関わり

大企業における事例として、トヨタ自動車のSDGsへの取り組みが挙げられます。祖業である自動織機メーカー、現在の自動車メーカーに共通する提供価値として、自社の使命を「幸せを量産すること」と再定義しました。その使命を実現するためには「自分以外の誰かの視点に立ち、他人の幸せを願い、行



動できる人財」を育てることが重要であり、SDGsに本気で取り組むことを明言しています。この姿勢は中小企業においても参考になると思います。

もちろん、大企業がSDGsに取り組む背景には、ESG投資(環境、社会、ガバナンスに配慮した投資)を重視する機関投資家の動きがあります。今や小学校の教科書にもSDGsが載る時代となり、消費者の意識も転換を迎えています。大企業はサプライチェーン全体における環境や人権リスクに一層の配慮が求められており、サプライヤーである中小企業もその例外ではないと思われます。

3. SDGs達成に向け、診断士としてできること

このようにSDGsは中小企業にとってリスクと思われがちですが、同時にチャンスでもあります。これまで地域社会へ貢献してきた企業は、SDGsの文脈で取り組みが再評価される可能性もあるでしょう。ブランド力の弱い中小企業にとってはSDGsを活用することで、自らの社会的価値を発信することができるのです。

SDGsの社内取り組みが成功するためには、経営層から現場への押し付けでなく、腹落ち感、すなわち現場リーダーレベルが納得した上での自主的な行動こそが重要です。SDGsをうまく活用することで、会社が丸となる価値協創ストーリーを描くことも可能となるでしょう。

中小企業が実際にSDGsに取り組む上では「知る→分かる→決める→動く」のサイクルを回していくことが望ましいのではないのでしょうか。診断士としてSDGsに取り組むことは、「持続可能な企業への変革をお手伝いすること」にほかならず、そのためにはこのサイクルを診断士がサポートすることが望まれます。

4. 最後に

ご参加いただいた方からは、「SDGsについての基本的な知識だけでなく、講師や参加者の皆さんの考え方が大変参考になった」、「診断士として今回の研修を活用できるよう取り組みたい」との前向きな声をいただきました。本研修が皆さまの今後の活動にお役立ていただけるのであればこの上ない喜びです。

会員 太田 宣志

診断士略歴

地方銀行入行後、支店・本部勤務を経て系列シンクタンクにて調査研究業務に従事。2019年協会入会、2020年サステナブル経営/SDGs研究会を設立。中小企業向けにSDGsを分かりやすく解説している。



いまさら聞けない 「自動車業界の変革：CASE」～診断士の基礎知識～

日時：2021年1月20日(水) 19:00~20:00

講師：岡本 隆(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

自動車会社に32年勤務、独立後、前職での経験・スキルを生かして製造業の生産管理・原価管理・調達戦略を中心に支援。経済産業省補助事業「サプライヤー応援隊育成事業」の講師を京都府、岡山県で担当。

自動車業界は「100年に一度の大変革」に直面しています。2016年にダイムラーのCEOが初めて「CASE」と呼び、それ以降この言葉が自動車業界の変革を象徴しています。

自動車業界の現状を確認しますと、世界の自動車販売台数は約9200万台、日本車のシェアは約30%です。販売台数は、現在はトヨタ自動車1位、フォルクスワーゲン2位、ルノー・日産・三菱グループが3位と日本勢が存在感を示しています。日本国内の自動車市場は縮小していますが、世界全体では途上国を中心に当面は拡大が続くと予測されています。自動車業界の最大の課題がCO2削減です。自動運転については、グーグル・百度などのIT企業がリードしており、新たな脅威となっています。また、急速に拡大するシェアリングエコノミーの市場は2025年には世界の半導体市場と同規模になると予測されていますが、この動きは個人向けの自動車販売台数減少に拍車をかけると考えられます。

CO2削減を目的に各国でガソリンエンジン車の販売が規制され、国内では2030年代半ばには、ハイブリッド車を含む電動車の販売に限定されます。現在、政府のEV車の目標販売シェアは30年で約17%程度ですが、バイデン政権誕生などの影響もあり、さらに加速される可能性があります。一方、日本ではEV車に充電する電源の80%以上がCO2を排出しており、現状では本質的なCO2対策となっておらず、電源を含むインフラ整備という課題が残っています。

自動運転技術はIT企業、ベンチャー企業も交えて急速に進化しています。自動運転のレベルは、自動ブレーキなどの初歩的な機能から、完全な自動運転まで5段階にレベル分けされていますが、現在はレベル2まで実現されています。今年の3月頃に発売予定のホンダ車では、世界初のレベル3の自動運転が実現します。政府のロードマップによると、人によるアシストのいらぬレベル4の自動運転の実現は2025年頃となっています。

CASEは、単なるEV車の拡大や自動運転の実現だけでなく、自動車業界のビジネスモデルを一変させる可能性を秘めています。最も先進的なメーカーはイーロン・マスク氏が率いるテスラ社です。宇宙飛行士の野口さんが乗った、クールドラゴンを開発したスペースX社代表としても知られています。昨年7月に、テスラの時価総額がトヨタを上回ったニュースが流れましたが、現在はトヨタにダイムラー、フォルクスワーゲンを加えた時価総額も超えています。テスラ社は従来型のカーディーラーを持たず、WEB販売や出張整備で顧客への対応を行っています。最も革新的なことは、今販売している車を買えば、将来ソフトウェアの更新だけで、自動運転のアップグレードができることです。前述したとおり、現在の自動運転はレベル2ですが、車の買い替えを行わずレベルを上げることができます。また、市中を走り回る個人所有のテスラ車は、地図情報を収集してテスラ社のコネクテッド機能を使用し、情報提供することでデジタル地図の精度を上げています。

今後、車を売って収益を上げる従来モデルからソフトや情報を提供するモデルへの変化、「車のスマホ化」が進むと考えられます。

シェアリングエコノミーと関連して「MaaS」という言葉が生まれ、自動車だけでなく全ての移動手段を結び付けたサービスが始まっています。世界で一番先進的な取り組みは、フィンランドで利用されているアプリ「whim」です。このアプリの活用により、公共交通機関の利用率が50%以上向上する一方、マイカーの利用が半減しました。今後、ラストワンマイルでの小型EV車、自動運転車の活用が期待されます。

このような環境変化の中で中小企業に期待される役割は、①「CASE」への対応・提案、②グローバル化、③ものづくりの進化(低コスト化・軽量化など)です。従来以上に、現行事業の基盤強化が求められる一方、新時代に適応できるように技術的専門家だけでなく、われわれ中小企業診断士の支援も不可欠になると考えられます。従来の自動車メーカーを頂点とする下請けピラミッドが崩れてゆく可能性がありますので、中小企業側から発注元の選別を行う時代も近いと思われます。



グローバルミニセミナー 『海外研修プレセミナー：元台湾在住診断士が語る台湾の今』

開催日

日時：2021年2月17日(水) 19:00~20:00

セミナー参加者：69名

講師紹介

講師：長野 翔太

(東京都中小企業診断士協会所属)



経歴

2009年：ローム株式会社海外営業部門

2015年：Rohm Semiconductor Taiwanに駐在

2017年：三菱UFJリサーチ&コンサルティング
国際ビジネスコンサルティング部門

2018年：株式会社コーポレートディレクション
戦略コンサルティング部(現職)

経歴

ロームにて、シンガポール、タイ、台湾などの担当を経験。2年間の台湾駐在期間には、台湾EMS大手、ファンモーター大手などに向けた営業、企画業務を担当。コンサルティング業界に転じてからは、中国、東南アジア、米国などの案件において、戦略立案、実行支援、組織改革など幅広いテーマで顧客を支援。

セミナー概要

今回のオンラインショートセミナーは2つのコラボ企画として「台湾」をテーマに開催しました。1つ目は、研修委員会主催の「オンラインショートセミナー」とコラボし、今年度スタートした連携事業委員会の「第1回グローバルセミナー」として会員の海外ビジネス

に関する知見向上を図りました。もう一つは2月23日に開催された海外研修旅行のプレセミナーとして、旅行参加者が事前に、より深く台湾についての知識を得る目的で企画しました。

2つの
コラボ

【コラボ企画Ⅰ】
研修委員会 オンラインショートセミナー
×
連携事業委員会 グローバルセミナー

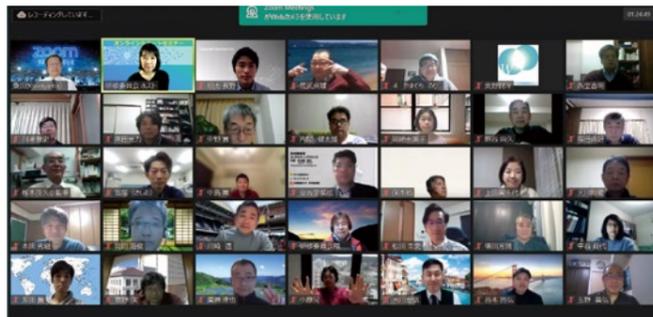
【コラボ企画Ⅱ】
台湾オンライン研修旅行 事前セミナー
×
連携事業委員会 グローバルセミナー

セミナーの講師は、東京協会所属の長野 翔太氏にお願いしました。ご自身も半導体メーカーの駐在員として最先端の台湾半導体ビジネスの現場で活躍されたご経験をお持ちで、帰国後もコンサルティングファーム勤務を経て現在は海外事業支援のコンサルタントとして活躍されています。そのご経験、知見を踏まえて今回は「歴史、文化、経済から観る台湾」という内容で、さまざまな台湾の情報と解説をしていただきました。また、ご経験から台湾でのビジネスの進め方など示唆に富んだお話をいただきました。終了後のアンケート結果でも参加者から高い満足度が得られました。

今後のグローバルセミナーについて

連携事業委員会として、ウィズコロナ時代において、会員の海外ビジネスに役立つ内容を、今回のようなオンラインセミナーなどを通じて提供していく予定です。今後もご要望、ご意見を連携事業委員会にお寄せいただければ幸いです。

(文責：連携事業委員会 桑山 政明)



「ビジネスゲームで経営戦略を学ぼう」



日時：2020年11月21日(土) 13:30 ~ 17:00

講師：薄木 栄治、内藤 秀治、荒井 竜哉、五味 義也

ビジネスゲーム研究会による実習形式セミナー

本セミナーは、ビジネスゲーム研究会で開発、研究しているオリジナル・ビジネスゲーム「UNOGA」を使用し、実習形式で行いました。

ビジネスゲームで経営をダイナミックに体感する

「UNOGA」はオフィスソフトを使用したゲームです。各チームはゲーム上の会社を設立し、いくつかの商品を生産、販売するとともにこれらに対する投資を行います。5年間経営した後、最終年度末の資金量(≒収益力)で順位を競います。経営を支援する立場の中小企業診断士にとって、経営戦略は非常に重要なものですが、その実践の機会は限られます。「UNOGA」を通じて、3CやPPMなどの経営理論やフレームワークを駆使しながら経営を擬似的に実践し、市場環境の変化や経営戦略の有効性をダイナミックに感じていただくことができました。

経営計画の立案、修正の重要性を体感する

ゲーム序盤では経営資源が限られるため、どの商品(事業領域)でどのような戦略を立てるか、経営計画の立案が重要になります。成長市場に注力するチームもあれば、残存者利益を期待して、あえて成長性の低い市場に注力するチームもあり、チームの特徴も見られました。

またゲーム中盤からは市場(需要)と競合(供給)の視点を強く意識することが求められてきます。最初に立てた計画が市場でどのように反応しているのかを見極め、戦略を見直し、修正することでゲームを有利に進めることができます。市場や競合の見極めそのものが難しいだけでなく、「最初に立てた計画を途中で変更するのは難しい」といった感想もありました。

投資バランスの難しさを体感する

ゲーム終盤では、これまでの投資が販売力や生産力に反映され、経営状況に大きな差がついてきました。偏った投資が経営の足かせになって、「資金はあるけど生産力が足りず、生産できなかった」「コスト減の取り組みもしておくべきだった」といった感想もあり、投資バランスの難しさや重要性についても体感いただきました。

経営結果の振り返り

最後は経営結果の発表と、5年間の経営状況をグラフとともに振り返りました。最初は小さかった差が徐々に広がり、最終的に上位と下位では資金量が倍以上まで開きました。順当に資金量を増やしたチームがあった一方で、途中で戦略を変えて下位から2位まで巻き返したチームもありました。

これまでの経営を視覚的に振り返ることで、「事業展開の理解になった」といった感想もいただき、実習形式ならではの経営計画の立案、修正の重要性を体感できたセミナーとなりました。

(文責：研修委員会 若松 敏幸)

講師略歴

左から

内藤 秀治：ビジネスゲーム研究会会員。株式会社ナイトウ経営代表取締役。中小企業の儲かる仕組みづくりを支援している。

荒井 竜哉：同上研究会会員。コンサル会社勤務。製造業の業務プロセス改革やIT導入を支援している。

薄木 栄治：同上研究会会員。シントリー経営研究所代表。製造業界に精通し、製造現場の生産管理を専門とする。

五味 義也：同上研究会会員。製造業勤務。経理業務を中心とした業務に従事。M&Aを経験し、内部者としてその実態を熟知している。





スキルアップ研修 今後の予定(4月~6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〉

4月	5月	6月
日時 2021年4月28日(水) 18時30分~20時30分 場所 Zoom(予定) テーマ 『中小企業の未来を考える シナリオプランニング』 講師 古山 俊弘氏 (大阪府中小企業診断協会会員)	日時 2021年5月26日(水) 18時30分~20時30分 場所 Zoom(予定) テーマ 『テレビパブリシティのリアル』 講師 森 雅人氏 (大阪府中小企業診断協会会員)	日時 2021年6月23日(水) 18時30分~20時30分 場所 Zoom(予定) テーマ 『大阪経済の情勢(大阪府作成)の 読み方』 講師 荒武 貞雄氏 (大阪府中小企業診断協会会員)

オンラインショートセミナー 今後の予定(4月~6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〉

4月	5月
日時 2021年4月20日(火) 19時00分~20時00分 場所 Zoom(予定) テーマ 『いまさら聞けない「知財の基本と 知財総合支援窓口の活用方法」』 (仮題) 講師 藤本 正一氏 (大阪府中小企業診断協会会員)	日時 2021年5月11日(火) 19時00分~20時00分 場所 Zoom(予定) テーマ 『MMT(Modern Monetary Theory)という考え方』(仮題) 講師 荒武 貞雄氏 (大阪府中小企業診断協会会員)



土曜セミナー 今後の予定(4月~6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〉

4月	4月	5月
●独立への道 第2キャリア向け 日時 2021年4月17日(土) 13時00分~17時00分(予定) 場所 リアル会場(場所未定) テーマ 『(仮題)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』 講師 太田 恵太郎氏 (大阪府中小企業診断協会会員)	●独立への道 若手向け 日時 2021年4月24日(土) 13時00分~17時00分(予定) 場所 リアル会場(場所未定) テーマ 『(仮題)独立への道 20代で独立 を果たそうとする方』 講師 佐々木 千博氏 (大阪府中小企業診断協会会員)	●公開型セミナー 日時 2021年5月15日(土) 13時00分~16時00分(予定) 場所 Zoom テーマ 『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~』 講師 ソノサキニン株式会社 代表取締役 本木 敬祐氏

※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。



2020年度ゆるつなカレッジ第2講を開催しました!

1 テーマ

2020年12月3日(木)、第2講はオンラインにて、「診断士Now&Future ~診断士の使い方~」と題し、ワーク形式の講義を行いました。特に人によって診断士の活用法が異なる企業内診断士について、ゆるつなカレッジの先輩との対話から実態を知るというものでした。

2 講義内容

全体を5つの班に分け、各班に1人配置したゆるつなカレッジの卒業生に対し、「診断士にとって活動し、一番良かったこと」についてインタビューを行いました。その内容を、グループごとにまとめ、どのような行動や考え方をしたから、良い結果が出たのか、ということを考察し、全体に共有するというワークを行いました。

インタビューの聴き手により、違った視点があり、卒業生も自分では気づかない強みや考え方に気が付くことができました。

受講生の方からは、実際に行動している先輩と直接対話することにより、自分も行動していきたい、自分の強みを見つめたいという声もいただきました。

オンラインで実施するには複雑なワークでしたが、実際にやってみたら協調し深い対話ことができました。これは、受講者の方の内容理解と積

極的な参加があつてのことであり、あらためて運営側も診断士の「好奇心旺盛でポジティブ」という能力に気が付くことができました。

3 懇親会

講義後は、1時間程度の懇親会を行いました。

懇親会では、講義の内容を踏まえ、より卒業生と受講生の距離が縮まるようにグループを設定し、交流の機会を持ちました。

同期の横のつながりだけでなく、歴代のゆるカレ経験者が、縦につながっていくことも目指していければいいなと思います。

(文責:UTA 1期生 妹尾 拓朗)



2020年度ゆるつなカレッジ第3講を開催しました!

1 テーマ

第3講は「診断士の稼ぎ方」でした。企業内・独立にかかわらず、診断士を活用して稼ぐための考え方+αをお伝えし、「稼ぐ」をテーマにさまざまな可能性を感じていただく、という内容でした。

2 講義内容

講義ではまず「診断士としてのさまざまな稼ぎ方」というテーマで、企業内の方が異動や転職といったステップアップとして、診断士を活用する例や、独立診断士の方がさまざまな機関から仕事を受託する例などをお伝えしました。

そしてメイン講師の一人目として、ゆるつなカレッジ校長の柳瀬講師から「独立・副業でしっかり稼ぐための重要ポイント」というテーマで、稼げるようになるための大事な考え方をお話いただきました。自分ブランディングや人的ネットワークの重要性について熱く語っていただきましたが、考え方だけでなく、すぐに実践できる内容もあり、目からウロコな内容でした。

その後、ゲストとして青木講師をお招きし、「コンサルタントとして生きる術」というテーマで、診断士になる前から現在までの紆余曲折をお話いただきました。しきりに自分には「能力がない」とおっしゃる中、

強い信念を持つこと、続けることの大切さなどを熱く語っておられた姿と謙虚な姿勢がとても印象的でした。

3 懇親会

講義後は、1時間程度の懇親会を行いました。

懇親会では、受講生を4人程度のチームに分け、各チーム順番に青木講師に参加いただく形式をとりました。講義で聞くことができなかったディープなものや、鋭い質問がたくさん飛び出しました。青木講師との交流が深まることも、講義内容をさらに深く理解できた時間となりました。

(文責:UTA 1期生 廣田 有樹)





第13回 海外研修旅行報告

～初のオンラインツアーで台湾へ～

開催日：2021年2月23日(火・祝) 15:30～18:00

今年度(2020年度)で13回目となる協会の海外研修旅行ですが、世界的なコロナ禍の中、通常ならば当然行けない海外。今回はオンライン旅行にチャレンジし無事帰国?しました。オンラインのメリットを生かして、連携を深めている他協会からも多くの診断士に参加いただき、130名を超える大ツアーとなりました(大阪府協会は80名参加)。



1. 企画について

今年度から発足した連携事業委員会が海外研修旅行の企画推進を担当しています。内容については委員全員でアイデアを出し合い、昨年11月に企画・運営した「診断士の日イベントオンライン開催」に続き、オンラインのメリットを生かして、安全・安心をベースに休日に自由な場所で、お一人でもご家族でも、気軽に楽しみながら新たな発見ができるイベントを検討し、ご希望の多い台湾を目的地に選びました。ちなみに2007年の第1回海外研修旅行は台湾でした。特にコロナ禍の今、高い評価を受けている現地台湾の感染症対策の情報を生で聞く、あるいはコロナ収束後の観光の在り方を学ぶ、などの研修要素と観光スポットのバーチャル訪問など、協会の研修旅行らしさを目指しました。

台湾オンライン研修旅行 行程 (2021年2月23日 15:30～18:00JST)		
ホスト	スケジュール	内容
台湾 オンラインツアー	日本 オープニング ～理事長挨拶～	北口理事長挨拶
	JTB台湾セミナー	JTB台湾 高木社長による台湾概要等セミナー
	空海出発! 空港を含む台湾のコロナ対策紹介	桃園空港やホテルの防疫対策紹介
	旧正月の様子をご紹介	主に旧正月期間の街の様子を動画や資料を交え紹介
	台湾基本情報や台湾南部のご紹介(高雄・台南など)	台湾基本情報と台湾南部を簡単に紹介
	台北の街の様子や街中のコロナ対策をご紹介	台北駅や新幹線改札口などのコロナ対策を交えながら、現在の街の様子をご紹介
	Q&Aタイム①	前半部分 チャットでいただいた質問をいくつか選んで回答
	[LIVE中継] 迪化街周辺散策	永楽市場前より街の様子を生中継。乾物屋や飲食店の紹介やインタビュー
	人気観光地龍山寺、中正紀念堂、十分、九分の様子	龍山寺、中正紀念堂、十分、九分のコロナ対策を交えながら、観光地の様子をご紹介
	台湾グルメ紹介	台北市内のフードコート、夜市、西門町の様子をご紹介しながら、コロナ禍での台湾人気グルメをご紹介
交流セッション	Q&Aタイム②	後半部分 チャットでいただいた質問をいくつか選んで回答
	台湾在住診断士 スペシャルセミナー	アサヒビール台湾 小林副総経理由る台湾でのマーケティング戦略
	東京協会国際部の紹介	東京協会国際部長永吉さまによる国際活動ご紹介など
	沖縄県協会からのメッセージ	神谷会長によるご挨拶
日本	参加者交流 (小グループでの交流)	ブレイクアウトセッション①台湾旅行の感想など交換 大阪協会 これまでの海外研修旅行の振り返り ブレイクアウトセッション②これからどこへ行って学ぶか?

2. 旅行内容について

構成は3部構成とし、第1部オープニングでは北口理事長のご挨拶の後、今回全面的にこちらの企画にご協力いただいたJTB台湾を代表して高木社長からご挨拶と、台湾の現況や観光ビジネスなどのお話をいただきました。第2部ではメインの台湾観光ツアーに出発。桃園空港到着からツアー気分を味わいながら(検疫作業付)、台湾の観光名所を事前にJTBさまが取材した動画を使って司会役のJTB社員から分かりやすく紹介するとともに、途中参加者からのチャットを通じていろいろな質問に答えるという双方向での進行をすることができました。また直前の台湾の旧正月の風景や、コロナ禍でもダントツに感染者を抑え込んでいながらも、にぎわいのある市場をライブで中継して、参加者の興味のあるグルメ情報を伝えるなど中身の濃いものでした。ツアーの後は「台湾在住診断士のコーナー」として、東京協会所属のアサヒビール台湾副総経理の小林伸之様に、台湾ビジネスとビールメーカーのマーケティング戦略についてお話いただきました。第3部では交流セッションとして、参加者全員が約20のグループに分かれて、台湾の印象などを語り合うとともに、これからの海外研修の期待や行ってみたい国などの意見交換をして盛り上がりしました。

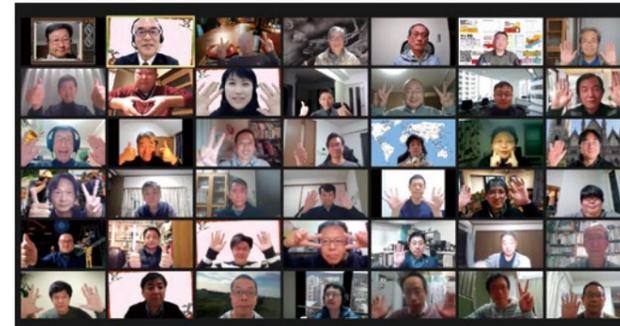
3. 旅を振り返って

今回はこの未曾有の環境下「体験が何より!しかし”今”できることを考えましよう!!」というコンセプトの中、前例がないからこそ自由な発想で海外研修を検討し企画しましたが、その実現の裏には台湾現地ガイドさんをはじめスタッフの仕事を超えたご努力と工夫がありました。そのような経験も踏まえ、このイベントを通じたつながりやノウハウが、ウィズコロナ時代における協会のグローバル化対応の強化につながっていくことが期待されます。

(文責：連携事業委員会 桑山 政明)



大阪府中小企業診断協会恒例の新年互礼会を開催



2021年(令和3年)1月9日(土)、大阪府中小企業診断協会恒例の新年互礼会を開催いたしました。新年互礼会は、式典や行事のない純粋な交流の場として、毎年会員の皆さまに楽しんでいただいております。

今年度は、新型コロナウイルス感染拡大の影響を鑑みて、新年の回礼にかえて、年始の挨拶とワークショップ形式の交流会をオンライン(Zoom)で実施いたしました。大阪府中小企業診断協会会員・準会員148名の皆さま方から申し込みいただき、大きなトラブルもなく、にぎやかに執り行われました。

最初に大阪府中小企業診断協会 北口理事長の挨拶がありました。

昨年は大変苦難の一年でしたが、引き続きコロナと共存していかなければならない時代において、恐れずに先取りの精神で新たなチャレンジが必要であること、時代が変わっても変わらぬものを大切にしていきたいというお話がありました。また、会員同士によりフラットに自由闊達な意見交換ができるよう「先生」という呼び方を止めようというご提案がありました。

次に、大阪中小企業診断士会 池田理事長の挨拶がありました。

出口のないトンネルはない。コロナ収束後は中小企業診断士の出番であり、ゼロベース思考で現状分析や戦略を見直し、一人でも多くの社長を元気に笑顔にする年にしていこうというお話がありました。また、2025年の大阪万博を機会と捉え、診断士の足跡を残していきたいという抱負が語られました。

続いて、福田首席相談役の挨拶がありました。コロナ禍の逆境をバネにして、皆で乗り越えられるよう努力していこう。そして来年は皆が笑って集まれるようにしていこう

というお話でした。

その後、柳瀬会員サポート委員長による乾杯の発声で交流会が始まりました。

交流会は、「今年の抱負と目標」をテーマに、Zoomのブレイクアウトルーム機能を使って、いくつかのグループに分かれてワークショップ形式で行いました。

グループ分けは、自動で振り分けるため、普段お話しする機会のない方との交流ができ、各グループとも活発な意見交換をされていました。

途中、連携事業委員会の桑山副委員長より、第13回海外研修旅行のお知らせがありました。今年はオンラインで台湾のライブツアーや台湾在住の診断士との交流などが行われるとのことでした。

2回のセッションはあっという間に終了し、「自分の抱負や目標を語る良い機会になった」「新たなつながりが生まれる良い機会になった」「いろいろなアドバイスが聞けて良かった」「ざっくばらんに話げできた」「先輩方に悩みを聞いてもらえた」といった感想を数多くいただきました。

最後は、小野副理事長による閉会挨拶でお開きとなりました。会員サポート委員会では、今後もウィズコロナ時代に対応し、会員の皆さまの活発な交流を促進する機会を提供してまいります。

引き続きご理解とご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。

(文責：会員サポート委員会 坂吉 快太)



アプリ活用
研究会

どのようにしてあのお店は265時間分の人件費削減に成功したのか？皆さんこんにちは、アプリ活用研究会代表の笠井と申します。当研究会は、中小企業の業務デジタル化&効率化に資する業務アプリ活用事例と、

中小企業の業務デジタル化が遅れている実態とその原因を調査研究対象として、研究活動を通じて中小企業の業務デジタル化推進に貢献することを目的としています。

なぜアプリを研究する必要があるのでしょうか。中小企業の生産性向上においてはIT利活用が1つの解となります。しかし、2018年版中小企業白書によると、次のようにあります。「ITの導入・利用を進めようとする際の課題を回答比率の高い順に見ると、『コストが負担できない』と『導入の効果が分からない、評価できない』が約3割と高く、次いで『従業員がITを使いこなせない』が約2割と続くことが分かる。費用対効果と人材面の2点が主要な課題である」、さらに、回答は「業務内容に合ったIT技術や製品がない」「IT導入の旗振り役が務まるような人材がいない」「適切なアドバイザーがいない」と続きます。ここに比較的廉価な業務アプリの専門家としての



中小企業診断士の存在意義があると考えます。

研究内容として、例えば費用対効果については実際の研究会において事例を共有することによって、ノウハウとして蓄積する予定です。冒頭の265時間分の人件費削減も当研究会の研究事例です。どのように経営者に費用対効果を伝えるのが良いかや費用対効果の合理的な算出方法についても研究課題としたいと考えます。また、人材の課題については、導入が容易なアプリの探求と共有により対応します。より多くの企業の生産性向上のために、業務アプリの良きアドバイザーとして活動していきます。よろしくお願いいたします。

(代表 笠井 健一)

委員会からのお知らせ

令和3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3年度総会をご案内します。

日時：2021年5月21日(金) 16:30~18:00

場所：帝国ホテル大阪

大阪市北区天満橋1-8-50

総会の議案は、令和2年度の事業報告および決算報告などの承認と、令和3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。

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。

例年開催している総会後の懇親会については、開催いたしませんのでご了承ください。

正式な総会のご案内は、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。よろしくお願いいたします。

※新型コロナウイルス感染症による緊急事態宣言等を受けて、開催場所・開催方法が変更されることがあります。あらかじめご了承ください。詳しくは大阪府中小企業診断協会のホームページをご確認ください。
<https://www.shindanshi-osaka.com/>

コロナ禍における青年部の活動

新型コロナウイルスに翻弄された今年度。青年部ではこれをチャンスと捉え、色々な「初」にチャレンジしてきました。その一端をご紹介します。

2020.4.1 新体制発足

〈青年部初のZoom開催〉

5.26 今、診断士にできること



緊急事態宣言下で青年部として貢献できることは何かと考へ、「コロナ禍における中小企業への支援策」と「診断士のITツール活用」についてオンラインにて開催しました。

8.28 オンライン暑気払い



〈青年部初の2回連続ヤングリーダー講演開催〉

9.28 ヤングリーダー講演 第1弾



PaylessGate株式会社の足立安比古社長をお招きし、同社が開発したアプリ(イベント受け付けが瞬時に完了する機能を備えた「瞬間乗入」)を初めて利用しました。先端技術の体験と、診断士視点でのさらなる改善提案を行ない、活況に終わりました。

12.5 ヤングリーダー講演 第2弾



株式会社talikiの中村多伽社長をお招きし、リアル×Zoomのハイブリッド開催で行いました。多様な年齢層や職業の方々、100名近くにご参加いただきました。画面上にリアクションやコメントの流れるツール「Comment Screen」も好評でした。

4月

〈府協会初のリアル×Zoomハイブリッド開催〉

7.18 診断士の歩き方



毎年好評の「診断士の歩き方」をリアル×Zoomのハイブリッド開催(府協会初)で行いました。4月予定の新歓フェスタが延期されたため、前年度の試験合格者に多数ご参加いただきました。

〈技術士との初交流〉

8.8 診断士×技術士交流会

10.31 診断士×技術士交流会

〈バーチャル会議スペース「Remo」の初体験〉

1.9 新春交流会



新年明けの例会として、「新年交流イベント」を開催しました。参加者は20名で、年明けのリモート開催にもかかわらず、多くの方にご参加いただきました。

今回のイベントは、ポストZoomを競っている「Remo(リモ)」を試験的に活用しました。Remoは2Dマップ上の自分のアイコンを直感的に操作するもので、「部屋」(ブレイクアウトルーム)の移動や作成が自由であるなど、能動的に楽しむことができました。

「新年交流イベント」としては、①独立をしたい、②副業をしたい、③転職をしたい、④セミナーをしたい(人前で話せるようになりたい)、⑤今年の抱負を話したい、⑥雑談部屋として利用したいなど、豊富なテーマを用意し、今年やりたいことを前向きに話し合う活気のある雰囲気でのうちにイベントを終えることができました。

青年部では引き続きコロナ禍でもどんどん新しいことにチャレンジし、リアルでもリモートでも楽しみたいと思っております。

(文責：青年部 安藤 翔)

4月

5月

6月

7月

8月

9月

10月

11月

12月

1月

2月

3月

4月

次回予定 4.3 大阪・関西万博ワークショップ

『企画部』の活動紹介

大阪中小企業診断士会(以下、士会)は、昨年5月に、総務部、事業推進部、コンサルティング部、プロモーション部、企画部の5部体制となりました。今回は、新たに設立した「企画部」の活動を紹介します。

士会では以前より“課題として認識しながらも十分に取組みていなかったこと”があり、それを担う理事長直轄の部の必要性が高まったことから企画部を設立しました。

主な役割は、「戦略立案・連携」で、

- ①将来像(戦略、中長期計画、ビジョンなど)
②外部連携
③府協会連携

を3本柱に掲げ、部長(理事):高柳佳苗、副部長(理事):尾崎敏明、副部長(理事):西谷雅之、委員:菊川富宏、委員:山本大介の5名で活動しています。

具体的な業務や期限は運営しながら決めることも多く、まずは少人数でスタートし、新しいものをつくり出す楽しさと難しさを感じながら、1年目から成果を出せるよう活発な議論を重ねています。

1 将来像

多くの組織では、組織を構成する会員や従業員などが、価値観や向かうべき方向性を共有して組織活動をするために、将来像や中長期計画を設けています。士会でも同様に、会員が、士会とはどういう組織で将来どのような方向に向かうのかを共有する必要性を感じ検討に至っています。理事長とも議論を重ね、5年後の将来像の形が見えてきました。

2 外部連携

将来、収益事業につながる新たな連携先の発掘・開拓が活動の中心となりますが、中小企業診断士および士会の知名度向上を目的とした活動にも力を入れています。

●一般社団法人大阪府建築士事務所協会

これまで先方の理事との交流の場が数回あり、この度、大阪府建築士事務所協会が発行されている会報誌「まちなみ」1・2月合併号で、士会をご紹介いただく機会に恵まれました。士会からは池田理事長、三宅理事、高柳が参加し、先方の理事と

の対談形式の記事を4ページにわたり掲載いただきました。これを機に新たな関係性を築いていきたいと考えています。

紹介記事は士会HPのニュースに掲載しておりますので、ぜひご覧ください。また同様に他の団体、企業との連携のアイデアをお持ちの方は気軽に企画部までご連絡ください。お待ちしております。



https://www.osaka-shindanshi.org/2021/02/18/6276/

●万博プロジェクトチーム(以下、万博PT)

2025年大阪・関西万博に向けて、「診断士が何らかの形で万博に関わることができないか」「これを機に診断士の知名度が向上し、診断士の活躍の幅が広がるような活動ができないか」という思いから、今年1月、万博PTを発足しました。企画部発案のPTですが、士会5部を横断した7名で構成しており、今後は士会内に留まらず広く活動していく予定です。

3 府協会連携

共催イベントなど、これまでも連携してさまざまな活動を行ってききましたが、協会「連携事業委員会」と士会「企画部」がそれぞれの組織の窓口機能を担い、これまで以上に情報共有や新たな連携を進めています。引き続きよろしくお願ひします。

(文責:大阪中小企業診断士会 高柳 佳苗)

大阪府協会の主な行事
令和3年1月~3月

- 1月 5日 会員サポート委員会
9日 新年互礼会(オンライン開催)
青年部1月例会(オンライン開催)
12日 総務委員会
広報委員会・連携事業委員会 合同会議
18日 受託事業委員会
企業会員制度検討PT
19日 ゆるつなカレッジ第3講
研修委員会
連携事業委員会
20日 オンラインショートセミナー
「いまさら聞けない『自動車業界の変革:CASE』
~診断士の基礎知識~」
25日 戦略会議
27日 スキルアップ研修(オンライン開催)
「診断士のためのSDGs(エスディーゼズ)入門」
28日 理事会・正副理事長会議
29日 会員サポート委員会
プロボノPT会議

- 2月 8日 総務委員会
連携事業委員会
9日 広報委員会
12日 企業会員制度検討PT
17日 オンラインショートセミナー
「海外研修プレセミナー:元台湾在住診断士が語る台湾の今」
18日 ゆるつなカレッジ第4講
研修委員会
連携事業委員会
19日 会員サポート委員会
20日 プロボノPT会議
23日 オンライン台湾研修旅行
24日 スキルアップ研修(オンライン開催)
「診断士のためのライフプランニング」
25日 受託事業委員会
26日 理事会・正副理事長会議

- 3月 2日 総務委員会
企業会員制度検討PT
5日・15日 広報委員会
8日 連携事業委員会
8日・10日 会員サポート委員会
9日 戦略会議
11日 受託事業委員会
16日 理事会・正副理事長会議
17日 オンラインショートセミナー
「女性14名で経営者兼労働者による試み
~ゆるやかで持続可能な働き方の実現~」
18日 ゆるつなカレッジ第5講
20日 土曜セミナー(オンライン開催)
「計測できないものは改善できない~RESAS・産業連関表など地域経済活性化ツールの活用~」
24日 スキルアップ研修(オンライン開催)
「企業内診断士向け独立1年目のリアル」
26日 プロボノPT会議

士会の主な行事
令和3年1月~3月

- 1月 7日 正副理事長会議
コンサルティング部会
12日 営業3部会議
18日 事業推進部会
19日 企画部会
20日 中之島図書館セミナー
21日 会員向け研修
28日 総務部会
29日 プロモーション部会

- 2月 3日 理事会
8日 若手会員向け勉強会
9日 企画部会
15日 総務部会
コンサルティング部会
17日 中之島図書館セミナー
18日 事業推進部会
19日 会員向け研修
25日 プロモーション部会

- 3月 10日 総務部会
15日 企画部会
16日 事業推進部会
17日 中之島図書館セミナー
22日 営業3部会議
23日 プロモーション部会
25日 会員向け研修

編集後記

桜咲く季節が訪れ、多くの学校や会社では新年度が始まりました。今回の特集であるSDGsは2030年に向けた「持続可能な開発目標」です。これが策定された5年前には現在のような状況を想像していたかどうかは分かりませんが、未曾有の混乱の中で、今まさに私たち一人一人が「持続可能」な経済活動に向けて取り組んでおられることと思います。いよいよワクチン接種も始まり、本当の意味での「春の訪れ」を願ってコロナ収束への期待が高まります。

文責:広報委員会 池淵 ゆかり

あなたの本が 書店にならびます!!

企画立案から書店流通まで、**出版のプロ**がお手伝いします。

中小企業診断士が 本を出すと、こんなメリットがあります。

- メリット①** 中小企業診断士としての認知度が向上する
- メリット②** 経験やノウハウを次世代に残せる
- メリット③** 経営者からの信頼が高まり、新たな機会につながる など

貴協会の会報誌を編集している
私たちが一気通貫で書籍づくりをサポートします。

企画立案

取材・
原稿執筆

レイアウト
デザイン

印刷

書店営業

だからコストが安いんです!!

お客さまに最適な出版プランをご提案いたします。

※書店に流通する企画出版の他に、自費出版プランもご用意しています。

詳しくはコミニケ出版までお問い合わせください。