



# 中小企業診断士

一般社団法人 大阪府中小企業診断協会・一般社団法人 大阪中小企業診断士会

〒540-0029 大阪市中央区本町橋2番5号 マイドームおおさか7階

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

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

E-mail [info@shindanshi-osaka.com](mailto:info@shindanshi-osaka.com)

## 特集：「令和にはばたく大阪」

写真提供：会員 大萱 芳久氏

7

2019・7・1

通巻 第227号





理事長 風谷 昌彦

主要目次

- 令和元年の運営方針 ..... 3
- 特集記事：「令和にはばたく大阪」..... 4～11
- 第8回総会・懇親会開催報告..... 12～13
- 表彰者のご紹介 ..... 14
- 知っておくべきトピックス..... 15
- 新歓フェスタ報告 ..... 16～17
- 私のおススメ..... 18
- 独立体験記セミナー ..... 19
- スキルアップ研修報告／今後の予定 ..... 20～23
- 土曜セミナー報告 ..... 24
- 委員会のページ ..... 25～26
- ゆるつなカレッジ報告 ..... 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】松浪 辰也氏 (P4)、高橋 佐和子氏 (P6)、山口 透氏 (P8)、若森 正樹氏 (P10)、岡崎 永実子氏 (P15)、鈴木 文崇氏 (P18)

(一社)大阪府中小企業診断協会公式facebookページを開設しました。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

AIを駆使したGoogleのPixel 3(XL)で撮影した上海の夜景。昨年海外研修旅行「中国の“今”を知る」での1コマ。  
大萱 芳久氏

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

1. 総会のご報告

令和元年5月17日(金)にホテル阪急インターナショナルにおいて、一般社団法人大阪府中小企業診断協会(以下、府協会)の第8回定時総会が行われました。全体の会員数1039名(平成31年3月31日時点)の内、出席者は623名(委任状出席を含む)でした。総会では各議案を承認いただき、無事終了いたしましたこと、あらためまして会員皆さまのご協力に心より感謝申し上げます。

また、平成30年度の事業におきまして、各担当委員会の理事、委員、および各イベントなどの運営にご協力いただきました会員の皆さまには、府協会の運営に積極的にご参加、ご活動いただきましたこと、理事長として厚く御礼申し上げます。

2. 府協会を取り巻く環境変化

皆さまもご存じのように、中小企業診断士や府協会を取り巻く環境は大きく変化しようとしています。その一つが平成30年1月に厚生労働省から副業・兼業の促進に関するガイドライン、およびモデル就業規則が示されたことです。今までは副業・兼業を認めていなかった企業も、今後は一定の要件の中で徐々に認める企業が多くなると思われます。皆さまもご存じのように府協会会員の約70%の方が企業内診断士であることを考えますと、今回の就業規則の変更は、企業内診断士が新たな活躍の場を得る好機であると捉えています。(一社)中小企業診断協会連合本部でも、平成30年度より企業内診断士が中小企業支援を行うプロセスや、求められる能力、また問題点などを検討するため、プロボノ活動の実証実験に着手しました。府協会もこの実証実験に積極的に参加すべく、小野副理事長をはじめさまざまな理事、委員の方々のご協力をいただき、準備を進めております。本年度には、府協会もこの実証実験に参加できると考えています。

もう一つの変化としては、大阪府と大阪市の支援機関である(公財)大阪産業振興機構と(公財)大阪都市型産業振興セン

ターが平成31年4月1日に統合され、(公財)大阪産業局ができたことです。組織の目的をHPで確認しますと「大阪の中小企業などの経営力強化等の支援等事業を行うことにより、中小企業などの健全な創出および育成を図り、大阪経済の発展に寄与すること(一部省略)」とされています。この統合は支援機関の効率的な運営を目指すと同時に、今まで以上に厚みのある中小企業支援を行うという公的支援機関の強い意思を示したものと捉えています。府協会としては、中小企業経営支援の専門国家資格の土業として、厚みのある中小企業支援の一翼を担うことが府協会の役割であり責務だと考え、大阪産業局との積極的な連携が求められるところです。

3. 令和元年の活動に向けて

府協会には、多様な経歴と専門性を有する1000名を超える会員に在籍いただいています。年齢も20歳代から80歳代まで幅広く、経験された業種、役割、所属企業の規模もさまざま、まさに“知の多様性”に溢れた組織となっています。一方で先述しましたように、中小企業診断士を取り巻く環境は大きく変わろうとしています。この変化は府協会および会員診断士にとって追い風であり、大きく飛躍するための機会であると捉えています。まさに「変革と成長、そして貢献」が府協会組織に、また会員診断士に求められています。そのためには、私たち個人が「ビジネス(Business)ソリューション(Solution)プロフェッショナル(Professional)(略称：BSP)」になることが必要です。

本年度は、今までの活動を継続・発展させるとともに、さらに府協会にある“知の多様性”を生かすべく、中小企業の課題解決に役立つ支援の仕組みや、中小企業のニーズに即した支援メニューの検討に着手したいと考えています。令和の時代が府協会、ならびに会員診断士にとって大きく成長する機会となりますよう、引き続き皆さまのご支援ご協力をよろしくお願い申し上げます。





# 「観光・インバウンド」

## 1. 現在の状況(診断士としての関与事例)

ご承知のとおり、現在では、訪日外国人旅行者が急増しており、昨年2018年(1月～12月)では、全国で3,119万人(前年比8.7%増)となりました。大阪では2018年6月に大阪北部地震、9月に台風21号による関西空港被災により旅行者数減少の影響を受けたにも関わらず、1,141万人(前年比2.8%増)を突破しました。いずれも過去最多の数値であり、訪日外国人旅行者の増加は、ここ数年のトレンドです。また、来阪外国人を国・地域別でみると、全国と比べて中国人旅行者の割合が39.9%(約4割)と多い状況になっています。

### ■主要5カ国・地域別 来阪外国人旅行者数(推計値)

国・地域	2018(平成30)年	
	訪日外客数(万人)	来阪外国人旅行者数(万人)
韓国	753.9 / 24.2%	239.0 / 20.9%
台湾	475.7 / 15.3%	122.3 / 10.7%
中国	838.0 / 26.9%	455.0 / 39.9%
香港	220.8 / 7.1%	71.8 / 6.3%
アメリカ	152.6 / 4.9%	41.5 / 3.6%
全体	3,119.2 / 100.0%	1,141.6 / 100.0%

【訪日外客数】日本政府観光局(JNTO)「訪日外客統計」  
【来阪外国人旅行者数】(公財)大阪観光局による推計値

インバウンド(訪日外国人旅行者)の影響で、大阪では宿泊者数は右肩上がりで増加し、2018年度の延べ宿泊者数は3,576万人(前年比7.7%)となり、ホテルの稼働率も79.8%(全国平均は61.1%)と高く、新たなホテルの建設ラッシュや民泊の新規開業なども進んでいます。

昨今、「モノ消費」から「コト消費」という言葉を新聞やテレビでよく目にしますが、すでに終息した中国人の「爆買い」に象徴されるような、商品の所有に価値を見いだす「モノ消費」から、商品やサービスの購入により得られる体験に価値を見いだす「コト消費」に時代が変わってきたことを指します。

私自身が大阪府内で担当として支援させていただいた「コト消費」の事例として、食品サンプルを製造・販売している(株)デザインポケットさま(大阪市中央区難波)は、2016年2月に申請された「千日前道具屋筋商店街の道具や職人技術を学ぶ「ものづくり体験ツアー」の開発・販売」という地域産業資源活用事業計画が、経済産業省と国土交通省の認定を受けました。現在、大阪府の地域産業資源の1つである千日前道具屋筋商店街では、食品サンプルの制作体験の他、サンドブラスト体験、提灯絵付け体験、チョコレート体験など、さまざまな体験サービスが開発され、大阪の「体験型商店街」として地域ぐるみで観光客にPRする取り組みにつながっています。

### 診断士略歴

2006年に診断士登録、2010年に独立開業し、現在、中小機構の新事業創出チーフアドバイザーなど観光・インバウンドの専門家。西日本旅行業協同組合の6代目代表理事として活動中。

また、紙を卸販売している(株)庫内(くらうち)さま(東大阪市)は、『中河内地域の紙工技術を生かした新たな和紙体験サービス、紙商品の開発および販路開拓』の事業計画が2016年度に大阪地域創造ファンドに採択され、東大阪市の本社にて、和紙を使った紙すき体験や朱印帳づくりなどの紙工作体験ができる「紙TO和」をオープンされました。今年の1月には、京都店もオープンされ、さらに事業を拡大されています。

両社とも、サービスを開発・販売するまでの過程では、外国語対応のホームページや体験サービスの予約システムを導入するなど、インバウンド受入体制のインフラ構築から努力を積み重ねられています。

## 2. 中小企業に与える影響、ビジネスチャンス

今後の大阪において、「観光・インバウンド」のトレンドが中小企業に与える影響は少なくありません。その中でも、大きなビジネスチャンスと考えられる事項を列举します。

### ①ラグビーワールドカップ2019

令和元年である2019年9月20日～11月2日にラグビーワールドカップ2019が開催されます。全国12の会場で試合日程が組まれ、大阪では東大阪市花園ラグビー場で実施されます。

### ②東京オリンピック・パラリンピック

2020年7月24日～8月9日の東京オリンピック、2020年8月25日～9月6日のパラリンピックの開催で、多数の外国人旅行者の来訪が予想され、東京でオリンピックを観る前後の日程で、大阪観光を楽しむケースも予想されます。

### ③なにわ筋線

なにわ筋線は、2023年春開業予定の(仮称)北梅田駅とJR難波および南海本線の新今宮駅をつなぎ、JR阪和線、南海本線を介して、梅田、中之島、難波を国土軸である新大阪、関西国際空港と直結し、大阪都心ならびに京阪神圏の各拠点都市と、関西国際空港とのアクセス性の強化など、広域鉄道ネットワークの拡充に資する路線です。

### ④「うめきた」2期地区

2024年には、三菱地所を代表とする開発事業者による梅田北ヤード跡地再開発事業「うめきた」の2期地区の街開きが予定されています。

### ⑤夢洲駅タワービル

大阪市高速電気軌道(大阪メトロ)は、2024年開業予定の夢洲(ゆめしま)駅の近くに地上55階建ての超高層ビル「夢洲駅タワービル」を建設すると発表しており、商業施設やエンターテインメント関連の施設、オフィス、ホテル、展望台などが入り、総工費は1,000億円超で、2024年の開業を目指しています。

### ⑥大阪万博

2025年には、5月3日～11月3日までの185日間、大阪の夢洲(ゆめしま)にて万博開催が決定しました。想定来場者数として約2,800万人、経済波及効果として約2兆円(試算値)が見込まれています。

以上のとおり、大阪では今後、人の流れも変わるような事項が多く、ビジネスの流れも変わりますので、中小企業にとっては、大きな外部環境の変化であり、ビジネスの機会として、生かしていきたいものです。

## 3. 大阪の未来像、将来予測

政府は、「明日の日本を支える観光ビジョン構想会議」(議長・安倍晋三首相)で、訪日外国人旅行者数について、2020年4,000万人、2030年6,000万人を目標としており、観光立国に向けて、継続的にさらなる施策を打っていく方針を明確にしています。

大阪では、今年4月には大阪府知事・大阪市長ダブル選が行われ、「大阪都構想」の実現にも着目されていますが、いずれにせよ、大阪が日本にとって重要な地域である点は間違いなく、マクロにみて大阪の未来像は明るいと考えております。

大阪府の訪日外国人旅行者数は、現状で全国数の1/3以上であり、今後、国が地方分散を進めていくにしても、立地における利便性としての優位がありますので、2020年に全国目標を達成すると見込み、大阪でも2020年に1,400万人以上、2030年に2,000万人以上は来訪すると予測します。2020年以降は、オリンピック特需はなくなりますが、大阪万博もありますし、東南アジア各国のVISA緩和などの施策も進み、災害などがない限り、急激にインバウンド需要がなくなることはないと考えます。

中小企業にとって、観光・インバウンドにおける大阪の市場環境の変化が、「機会」となるのか、「脅威」となるかの分岐点は、どれだけ事前に段取りできるかにかかっています。

事前の段取りは、事業計画の作成が非常に有効であり、その成否は、5W1Hで「誰が」「何を」「どこで」「いつ」「なぜ」「どのように」をできるだけ具体的に計画することが大切です。中小企業の社長は、夢や構想を持たれていますが、5W1Hのいずれかが抜け落ちていることが少なくありません。特に、実施体制面の「誰が」が抜けていると、現実的に事業の実行が進んでいきませんので、中小企業診断士として、その夢や構想をしっかりと尊重して、プロの専門家としての厳しい目で、中小企業の経営資源(人・モノ・金・情報)が非常に少ない中でも「キラリ」と光る強みを見いだして、現実的・具体的に実現を後押しできればと考えております。

その結果、自らが関与させていただいた中小企業が、観光・インバウンドの市場変化を確実に捉えて成長・発展し、地域や大阪を牽引していくような企業になれば、支援者として、それ以上の喜びはありません。



# 「令和の大阪を活性化する スポーツの祭典とビジネス」

令和にはばたく大阪

高橋 佐和子

特集記事



## 大阪のスポーツビジネスの現状

大阪市では、平成29年3月にスポーツ振興計画を策定し、「スポーツが心の豊かさを稼ぐまち」のスローガンのもと、スポーツを通じた健康増進、都市魅力の向上、地域・経済の活性化を方針として掲げている。

大阪市では、多くのプロスポーツチームが活動しており、特に、プロバスケットボールBリーグの大阪エヴェッサは舞洲アリーナを、プロ野球のオリックス・バファローズは京セラドーム大阪を、サッカーJリーグのセレッソ大阪は長居陸上競技場と長居球技場をホームスタジアムとして、多くの観客、ファンを集めている。大阪市は、これらの3チームと包括連携協定を結ぶなど、スポーツの普及・振興、地域の活性化への取り組みが行われている。特に同じ府内に本拠地を持つガンバ大阪とセレッソ大阪との大阪ダービーマッチは、両会場が満員のサポーターで埋まるなど、Jリーグの中でも特に注目度の高いコンテンツとなっている。



### 診断士略歴

中小企業診断士、FORM(フォーム)コンサルティングオフィス代表。関西学院大学経済学部卒業。服飾小売関連企業に勤務後独立し、小売・サービス業の自社店舗を運営。コンサルティング部門では、事業計画立案から営業研修・販売促進・店舗改善など「現場で使える具体的施策」によるトータルサポートを行う。公的機関では大阪産業局が運営する大阪府よろず支援拠点のコーディネーターとして従事。著書に「なぜあの会社の女性はイキイキ動いているのか-事例に学ぶ伸びる中小企業の組織の作り方」「お店の「ウリ」を「売上」にする方法」(共著、同友館)。

スポーツを産業面で捉えると、スポーツ用品、ツーリズム、スポーツ観戦による飲食や物販など、周辺産業をはじめさまざまな産業分野との融合を通じて、中小企業にも波及効果を生み出している。

また、2019年の「ラグビーワールドカップ2019」、2020年の「東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会」、2021年の「ワールドマスターズゲームズ2021関西」。3年連続で国際的な大規模競技大会が日本で行われる、ゴールドenspーツイヤーズを契機とした、スポーツビジネスと地域活性化も注目である。これらの国際的なイベントにより、関西・大阪への国内外からの集客、交流が広く活性化することが見込まれる。大阪府東大阪市の花園ラグビー場でも、W杯の試合が開催される。地元の東大阪商工会議所では、地域資源である花園ラグビー場を活用した活性化策として、東大阪ラグビーグッズ創生クラブ事業を実施しており、大阪府よろず支援拠点の中小企業診断士もこの取り組みのサポートを行っているため、この内容を紹介する。

## 診断士としての関与、ビジネスチャンス拡大

この東大阪ラグビーグッズ創生クラブは、「ラグビーのまち東大阪」の推進に寄与するためグッズの開発などを目的とし、ラグビー関連商品を企画・製作・販売している商工会議所の会員有志で構成されており、27年の長きにわたり活動している。会員は、和菓子・洋菓子店、弁当販売、タオルやキーホルダーなどの雑貨・革小物などの商品を取り扱っており、規模も個人事業主から中規模会社までさまざまではあるが、地域の事業所同士ということで、和気あいあいとした雰囲気で行われている。

大阪府よろず支援拠点では、月例の会合で勉強会が行われる際に、当拠点所属のコーディネーターによるワーク・講習会を数回開催している。当拠点は基本的には拠点内での相談業務を主としているが、このように連携先からの要望に合わせて各種のセミナーを出先で行う「出前よろず塾」も開催回数が増え、要望先から好評をいただいている。

勉強会は3年前より、2019年秋からのアジアでは日本が初となるラグビーワールドカップ日本大会の開催を見越して、所属会員と商工会議所の担当者の自主的な発案でスタートした経緯がある。地域の事業者、地域支援機関、そして国の支援事業である当拠点が連携して行う草の根の経営向上活動であり、地域事業支援のかたちとして良好なモデルケースといえる。

テーマについては、マーケティングを重点的に進めることとなった。長い歴史があり、構成メンバーも安定的に継続して活動を行っているという堅実性の反面、どうしても以前の成功パターンを踏襲した、同じような事業運営・商品企画になってしまう側面は否めない。商工会議所の担当者からは、何か一つでも新しい切り口を考えるきっかけになれば、というリクエストもあり、当拠点のコーディネーターが協力して、マーケティングの基礎からHPやチラシの作り方といった現場改善の手法まで、各事業者の抱えるさまざまな問題点から自社の課題に気づいてもらえるよう、総合的なマーケティング講義をダイジェスト版ではあるが提供した。

特に「お客さまは誰ですか?」というターゲット設定について考える良い機会となったと思う。当初の反応は、「ラグビーをやっている高校生や社会人などのプレイヤー、そしてゲームを楽しむラグビー愛好家。それ以外にはいないはずなのに、なぜあためて顧客について考えるのか?」というような、戸惑いを感じつつスタートするような状況であった。

しかし実際に今回のラグビー W杯チケットの海外での売れ行きは想定外に好調で、この大会をきっかけに日本へ来たいというインバウンド客が多く訪れる機会である。その経済的インパクトは30億円ともいわれ、外国人客が増加することで新しい対応が必要となることも想定される。時代が変わりつつある現在、そういった外部環境に目を向けること、商売の形も変わっていかねばという必要性に気づくこと、変わらなくてはと感じている事業者への新しい考え方・視点を盛り込むことに力点を置いた。

モノが売れないといわれる昨今、小売業、特に小規模事業者が意欲的にモチベーションを継続していくのは辛い状況であるということも事実である。しかしその中でも、こういった取り組みにより何かヒントを得て、小さなイノベーションを起こしていくことが、今後地域の事業者には、ますます求められていくことになる。創生クラブのメンバーでも、新しいターゲット向けに商品を開発したり、店頭ポップを変更したり、SNSとリアルでのPRを検討しようという流れも出てきた。歩みはゆっくりながらも、新しい時代に向かって確かに意識は変わってきている。

## 大阪の未来像、将来予測

大阪商人の経営の極意として、「始末」「才覚」「算用」がよく挙げられる。「始末」は、無駄を省いて節約・コスト削減をしながら商売のストーリー・一貫性を大切にすること、「才覚」とは、創意工夫を行い、独自の強みやノウハウを新しい形で生かして経営革新をしていくこと、「算用」は収支・採算をしっかりと見据えて経営計画を踏まえ会社運営をしていくことだと私は捉えている。

今後多くのスポーツの祭典が予定され、大きな盛り上がり期待される大阪において、スポーツ関連産業に携わる中小企業や地域の事業者は、大企業とは違った側面からこれをビジネスチャンスに変換する「才覚」が必要とされてくるだろう。折しも元号が変わり新しい時代を迎え、世の中は希望に満ちた明るい雰囲気が感じられるとともに、大きな変革期にさしかかっていることも確かである。ITの進化が飛躍的なスピードで進み、人の価値観も大きく変わりつつある。ダーウィンの進化論ではないが、「変えられるもののみが生き残る」という言葉がこれほど実感を持って中小企業に迫る今、「強みを生かしてチャンスをつかむ」ことを、私たち診断士がどれほど支援の中で伝えていけるか。事業者の方々と共に新時代に通用する「才覚」を発揮していけるか。これが、古くて新しい商人のまち・大阪をこれから創っていく鍵になると思っている。



# 「未来を考える大阪の しゃべくり、足元はIoTから」

令和にはばたく大阪  
山口透

特集記事



## 1.現在の状況

私は中小企業に対して「IT/IoT/AI を活用した経営」を支援しています。主にIT/IoT/AIを使って「何をしたいか」という課題整理を行い、業務改善やIT戦略の企画、新サービス構築やその事業に対する営業戦略立案支援などを行っています。

IT/IoT/AI導入の前のお悩みを解決する社外CIO(Chief Information Officer)という位置づけです

例えば、小型充填機の株式会社ナオミさま( <https://www.naomi.co.jp/>)では、これまでIT導入がうまく進まなかったため、社内の業務改善や部門間調整の支援を行い導入に至りました。また、家具製造メーカーにおいては、販売管理や生産管理のシステム化の後、インターネット販売のための営業戦略の立案を支援しています。

その他には、大阪府IoT推進ラボのIoT導入診断のメンバーとして、大阪のIoT導入の支援を行っています。( <https://local-iot-lab.ipa.go.jp/article/osaka-pref-iot-1.html>)

## 2.中小企業に与える影響、ビジネスチャンス

さて、令和は世界に羽ばたく時代です。中小企業がITを活用して世界に羽ばたくチャンスです。

昭和はITの時代でした。ITの基本は「インプット」「処理」「アウトプット」です。ITの時代は、手入力やメールなどによりデータを「インプット」し、あらかじめ定めたルールによる「処理」を行い、自動的に「アウトプット」をする、という作業を行いました。

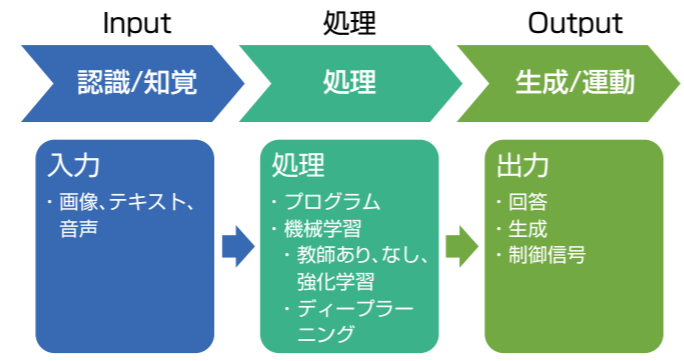
「インプット」は手作業が多いため、バーコードや QR コードなどを使い簡略化を目指してきました。これが平成になり、IoTが進歩してきました。

IoTはInternet of things と呼ばれ、モノやコトがインターネットにつながり、データが蓄積されて分析可能な状況を作り出します。

「インプット」「処理」「アウトプット」で考えると、IoTはセンサーやGPSなどにより自動的に「インプット」を行います。

また、大量のデータをクラウド上に蓄積することで、より正確な分析ができ「アウトプット」の精度が高まります。

そして令和を迎えた時代は、AIの活用がさらに進む時代です。



### 診断士略歴

株式会社 エムティブレイン 代表取締役。「経営とITと人材育成」のコンサルティングや業務改善、IT戦略立案や社外CIO サービスを提供している。

「インプット」「処理」「アウトプット」で考えるとAIは、IoTで収集した大量のデータを自動的に「処理」してくれます。

この自動的に「処理」というところに特徴があります。ITやIoTの時代は人があらかじめルールを定め、プログラムを作成していましたが、AIを使うと大量の画像やテキストなどから特徴をつかみ取りAIがルールを探し出してくれるのです。

これを聞くと、これまで人間が行っていた作業の全てをAIが行い、AI に全ての仕事を奪われると思われがちですが、そうではありません。

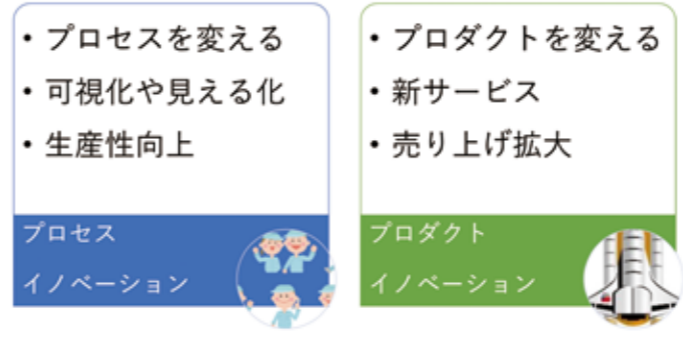
人間が行ってきた面倒な計算処理をITが行うようになったと同様、今現在ある作業や仕事はAIに置き換わるかもしれませんが。

ただし、ITやIoTを活用する人や企業が多く出てきたと同様、AIを活用する人や企業が多く出てきます。

それならば、大企業よりもフットワークの軽い中小企業が、ビジネスチャンスと見るべきです。

ただ、IoTやAIは何から取り掛かれればよいか分からない中小企業が多いでしょう。

中小企業が IoT/AIを活用するときに2つの考え方があります。「プロセスイノベーション」と「プロダクトイノベーション」です。



「プロセスイノベーション」は、自社内の業務改善などに活用します。製造業の場合は製造の作業工程、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。

また、この蓄積したデータが大量になればなるほど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ます。

例えば製造業では、完成品の写真を自動的に撮影し、その画像をAIに解析と判断をさせて検査工程の精度向上に利用できます。食品企業のキューピーがベビーフードの原料であるダイズポテトの選別に活用しているのが有名です。

医療や介護などでは、見守り患者や介護対象者に脈拍などを測るバイタルセンサーを搭載したウェアラブル端末を身につけてもらい、対象者の体調の変化を察知し素早い対応で健康維持に役立てています。

一方「プロダクトイノベーション」は新しい製品やサービスを作り出すことです。

中小企業において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

することができます。

具体的な例としては、株式会社木幡計器製作所さま( <https://kobata.co.jp/>)があります。

この企業は明治42年創業でアナログ圧力計を製造していましたが、現在はこのアナログ計器の針を読み取りデジタル信号としてクラウド上にデータを蓄積するハイブリッドIoT圧力計などを開発しています。

これらの仕組みは、AmazonやMicrosoft、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実証を目的とした検証が重要と考えられており、温度や湿度、人の動きを知る動体センサーなどとクラウドへの接続サービスを含めて10万円程度で始められるIoT機器もあります。

大企業であればこのような小さな仕組みであっても、決裁が必要で実証実験であっても長い期間がかかります。

中小企業であれば、実験もある程度の検証ができたところでビジネスを小さく始めることにリスクはありません。

## 3.大阪の未来像、将来予測

IoTの分野では、欧州が目まぐるしく進んでいます。特にドイツではインダストリー 4.0をコンセプトにスマートファクトリーが進展しています。さらにスペインのバルセロナ市では2000年からスマートシティ構想を推進し、実績を出しています。

例えば、街中に設置したセンサーとネットワークにより、街灯(電力)や散水(水資源)の管理、駐車場や交通機関の運営状況、廃棄物収集管理などを行っています。特徴的なことは、このスマートシティ化を推進する「センチーロ(Sentilo)」というデータ一元管理プラットフォームを開発し、オープンソースとして世界の地方公共団体や機関に無償提供している点です。

このIoTを使ったスマートシティは大阪でも取り組むべきです。

AI活用が進む令和の時代ですが、変わらないのは人のつながりです。そして大阪は、街中で人同士の会話が弾む場所です。

「そんなアホな」と言いながら、ボケとツッコミを交えてありもしない話を膨らませていくことができる場所だと思います。

「話を膨らませていく」これは人の未来を考える上で非常に大切なことです。

AI活用が進んでいくと、未来を創造することが求められます。

困っていることを解決するだけではなく、これまでなかったものを発想する力が求められているのです。

大阪は「そんなアホな」が「それおもしろい(面白い)なあ」に代わり、人を喜ばせようとする精神を持っているからこそ、人智を超えたアイデアが出てくると思います。

令和の時代に、IT/IoT/AIを活用して世界に羽ばたきましょう。





# 「都市開発、街づくり」

## 現在の私の仕事

大学を卒業後、マーケティングの代理店でマーケティングプランナーをしていました。マーケティング・プロモーションの仕事は、企画から実施まで半年くらいかけて用意をしますが、展開は1〜2週間で終了し、ほとんど形が残らない仕事です。形が残る仕事に憧れ、住宅・都市整備公団(現UR都市機構)の再開発部門の子会社に転職し、街づくり、再開発に関連する仕事に関わることになりました。

公団施行のJR尼崎駅前北地区(現アミダ川東側)、JR堺駅前地区(現ベルマージュ堺)などの再開発事業の推進、公団再開発部関連の新規地区の商業需要調査や商業施設計画の支援を行っていました。

1995年の阪神淡路大震災後には、公団職員の立場で阪急西宮北口駅北東地区震災復興第二種市街地再開発事業に従事し、事業の最初から竣工まで公共事業施行者の立場で事業を経験しました。その後、公団関係子会社に戻り、商業施設の運営が主業務になり、約19万㎡、500区画の賃貸床のリーシングやリニューアルの企画などを担当していました。

2007年には中小企業診断士として独立し、地方の高度化店舗のリニューアルやテナントリーシングや再開発施設の地区管理のお手伝いなどをしていました。

2016年から大手組織設計事務所にお世話になり、再開発事業の推進や公共団体などへの企画提案などを行っています。2018年春には組合施行の第一種市街地再開発事業の三田駅前Bブロックが竣工、2019年春には姫路市の野里駅前の「ミラキタシティ」が竣工しました。ミラキタシティは、従前は「花北モール」という商業中心の施設でしたが、マンション建替円滑化法に基づく、組合施行のマンション建替事業で高層マンションと2階建ての図書館と医療系を中心としたコンパクトな商業施設へ生まれ変わりました。

大手設計事務所は設計のプロ集団ですが、コンセプトメイク、開発方針提案、商業計画、ビジネスプラン策定など設計の専門家が得意でない分野の課題もあります。私は、マーケティングプランナー時代の経験や中小企業診断士としての提案経験などを活用し、設計会社の中で唯一設計できない専門家として仕事を進めています。

## 診断士略歴

平成5年診断士登録。マーケティングが専門。日本ショッピングセンター(SC)協会SC経営士(近畿ブロック長)。再開発コーディネーター協会個人正会員。マンション管理士。

## 都市開発・街づくりが中小企業に与える影響、ビジネスチャンス

法定再開発事業や大規模な都市開発事業は、その地区で生活・営業する人に人生の大きな転機を与えます。商店街が再開発ビルになる場合があります。再開発ビル特有の事情、配置場所の問題、休日・営業時間の問題、従業員雇用の問題、新ビルで必要となる管理費や修繕積立金、施設によっては販促費や来客用駐車場の負担など、さまざまな問題を提起されます。

新ビルに残るか転出するか。営業を続けるか廃業するか。業種業態を変更するか。新ビルに残る場合でも、従前の営業形態や経営方法で良いのかなど、さまざまな問題に直面し、大きな人生の選択を迫られることになります。

法定再開発事業の根拠になる都市再開発法では、衆議院・参議院で「関係権利者の生活の安定・向上を図る、零細な権利者がその生活基盤に著しく影響を与えることがないように事業を進めるように」と法律制定時に付帯決議がなされています。施行者も零細権利者対策に配慮しながら事業を進めます。また、公共事業の損失補償基準に基づく損失補償、租税特別措置法による税制優遇、公的資金の融資など制度は用意されていますが、最終はそれぞれの権利者の判断に委ねられることになります。

いままでの商売にこだわらず、新ビルの新しい顧客に合わせて商品や営業内容を変更したり、家業を企業に変更させる、新ビルの不動産価値に着目し、取得した床を貸す不動産経営に業態を変更するなど新しい環境へのチャレンジが求められます。転出の場合も同様に移転先の立地に応じて事業を再構築することが求められます。ある家族経営の八百屋さんは単価の低い野菜を売る仕事は管理費の高い新ビルではできないと判断され、近隣に転出され、補償金などを有効活用し、お好み焼き屋さんに転業。八百屋では1つ数百円のキャベツがお好み焼き屋では数倍の価値になると喜びながら家族で商売を継続されています。

また、新しい商業施設には百貨店など大規模小売業や他のショッピングセンターのリーシング担当も視察に来ますので、新ビルでの営業を注目され、他の商業施設への多店舗展開や好立地への移転の機会に恵まれる場合もあります。変化を生かす努力が成功のポイントかもしれません。

再開発事業では、再開発プランナーやコーディネーターが事業の推進を、設計は1級建築設計士、税務は租税特別措置法や事業関連の税制に詳しい税理士、登記は再開発法に基づく再開発登記令に詳しい司法書士など再開発に特化した国土交通省系のコンサルタントが事業に参画しています。前述の営業者の生活再建などは、中小企業診断士が能力を発揮できる業務で、もっと診断士の活躍があっても良いと思いますが、再開発事業の現場であり診断士にお会いできないのは残念です。

## 大阪の都市開発・街づくりの将来と診断士の役割

大阪では、IR関連法案の成立、万国博開催、中百舌鳥・古市古墳群の世界遺産認定など都市開発の原動力になるイベントが目白押しです。公共事業を中心にインフラ整備が進むとともに、国内はもとより海外からの来阪者の増加が見込まれ、観光需要とともに消費が活発化すると思われます。また、阪神間の行政では阪神淡路大震災後の復興債の返済が順調にすすみ、ようやく次代の街づくり事業は始まりつつあるようです。近年、JR三ノ宮駅前、JR芦屋駅南地区、JR西宮駅南西地区、JR大阪駅北(うめきた2期)、阪急茨木市駅西口駅前、JR茨木駅西口駅前周辺、北千里駅前街区整備計画、豊中市の千里中央地区、枚方市の京阪光善寺駅前西地区、枚方市駅周辺地区など駅前を中心に事業の進捗や計画の立ち上げが続いています。

前回の万国博覧会は1970年でしたが、同じ年に大阪市内では万国博覧会の市内道路整備の一環として高速道路などを上部に通した船場センタービル、JR大阪駅前第1ビルが竣工し、築50年近くになっています。関西では他にも1970年後半から1980年代に数多くの再開発ビルが竣工しており、耐震性の脆弱な物件や老朽化・陳腐化した建築物のリニューアルなどの再整備、地区によっては再再開発が進むと思われます。

公共事業では公民連携(PPP)として民間の経営ノウハウを活用するPFIの導入など事業化手法が多様化しています。公民連携では紫波町のオガールが成功事例といわれますが、人口減少、少子化、高齢化を念頭に、官主導の大規模開発から民間主導の身の丈開発といわれるコンパクトな街づくりが注目を集めています。建設事業に重点を置いた「街づくり」から、利用効果や経済性を重視する生活者の視点の「街づくり」へと変わっていています。道路やビル建設は建設系の専門家の領域ですが、市場や需要の評価や完成後の運営や事業者の経営支援などはソフトな分野は診断士の領域だと思います。診断協会からも国などにアピールしていただき、もっと行政の建設部門や国土交通省関係の事業へ診断士が参画できるようになることを期待しています。



## 第8回総会・懇親会開催報告

一般社団法人大阪府中小企業診断協会は第8回定時総会を、令和元年5月17日(金)ホテル阪急インターナショナルにおいて開催しました。当日は97名の会員が出席し、委任状出席は526名でした。



冒頭に風谷昌彦理事長から、「私たち診断士が変革と成長、貢献を意識して、止まることなくトライして、社会に貢献し、ビジネスソリューションプロフェッショナルとして活躍しよう」と挨拶がありました。その後、議案の審議に移りました。



### 1. 第1号議案

#### 平成30年度事業報告承認の件

委員会ごとに各委員長から事業の報告がありました。

##### ● 総務委員会

福嶋康徳委員長から行事イベントの開催支援、規程類の整備、マスターズ会員制度の創設、士会との連携会議、青年部活動支援、他士業との連携、診断士養成課程開講などの取り組み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、Facebookページの開設、情報発信の強化策について報告がありました。

##### ● 受託事業委員会

内藤秀治委員長から、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

小林俊文委員長から、交流会、新歓フェスタ、歓迎会や互礼会、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」の立ち上げについて報告がありました。

##### ● 研修委員会

津田敏夫委員長から、スキルアップ研修、土曜セミナー、海外研修旅行などについての報告がありました。

### 2. 第2号議案

#### 平成30年度決算報告承認の件

福嶋康徳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並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. 令和元年度事業計画と令和元年度予算の報告

横山武史副理事長から、令和元年度事業計画と令和元年度予算の説明がありました。

### 4. その他表彰など

下記の表彰を行いました。

- 平成30年度大阪府商工関係者表彰
- 平成30年度本部会長表彰(協会会員20年以上)
- 平成30年度登録研究会論文表彰・活動成果報告表彰
- 表彰者については、P14に掲載しております。

### 5. 懇親会

総会に引き続き、来賓をお迎えし「府協会・士会合同の懇親会」を160名の参加を得て盛大に開催しました。会員の井上朋宏氏、中本美智子氏が司会進行を担当しました。

冒頭の挨拶で、風谷理事長からは、「プロボノの実証実験など、診断士への期待が高まっているので、令和の年に診断士は発展していこう」、池田理事長からは「チャレンジ、連携、事業化を大切に、診断士の社会的地位と知名度の向上を果たす」との言葉でした。

ご来賓からの祝辞は、独立行政法人中小企業基盤整備機構近畿本部本部長 内山崇氏、一般社団法人中小企業診断協会会長米田英二氏の2名から頂戴しました。



内田崇氏からの祝辞

米田英二氏からの祝辞



マスターズ会員の皆さま



新入会員の挨拶



懇親会の様子





新入会員の挨拶



新入会員の挨拶

福田尚好首席相談役の乾杯の発声により、華やかに歓談が始まりました。歓談の合間、壇上では、さまざまな活動紹介などがありました。先陣を切って、府協会各委員会、士会各部会の活動紹介がありました。続いて、昨年度の中国海外研修の成果報告、研究会活動成果表彰の優秀賞受賞挨拶(知的資産経営研究会、企業リスクマネジメント研究会)、ゆるつなカレッジの活動報告では、昨年度の修了生が作成した校歌が斉唱され、場が盛り上がりました。

その後、青年部活動報告、4月から新設されたマスターズ会員のご紹介、新入会員の挨拶、など盛大に次第が進みました。

中締めあいさつは、府協会小野知己副理事長により行われ、盛況のうちにお開きとなりました。

(文責：広報委員 永井 俊二)



## 表彰者のご紹介

5月17日(金)の総会でご紹介がありました。平成30年度の表彰を受賞された方々です。おめでとうございます。

### 平成30年度大阪府商工関係者表彰

東 純子 福嶋 康徳

### 平成30年度本部長表彰

(協会会員20年以上) ……………26名

新居 輝英 石井 康夫 石本 均 大井 健司  
 大隅 隆志 片山 哲也 加藤 博文 河合 秀彌  
 小泉 壽宏 東 純子 陶山 和久 高見 一夫  
 田中 慎太郎 谷口 清志 中島 寛 成山 雅昭  
 花谷 充愉 藤田 紫 細谷 弘樹 松井 由樹  
 松代 守可 馬淵 俊二 宮井 工文 山崎 武清  
 山田 鉄二 山本 祥子

(敬称略)

### 平成30年度登録研究会 論文表彰

	研究会名	名称
努力賞	最先端ビジネス研究会	超高齢社会における中小企業の役割

### 平成30年度登録研究会 活動表彰

	研究会名	名称
優秀賞	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手法の骨子を作る
	知的資産経営研究会	平成30年度における広範な知的資産経営研究会活動
努力賞	ISO研究会	ISO内部監査の活性化
	技術向上研究会	ホワイトカラーへのIE手法の導入による生産性改善・向上に関する研究
	顧客満足経営研究会	企業実践すべき顧客満足向上への取り組みについて
	サプライチェーン・マネジメント研究会	CtoCや中古品・シェア等、新しいビジネスモデルにおけるSCM
	事業革新研究会	2018年経営革新、ビジネスモデルの研究
	住環境研究会	アナログとデジタルの手法を活用した住環境ビジネスに関する調査・研究
	農業経営研究会	大阪府の農業事情の調査および研究
	モノづくり活性化研究会	「政策提言に関する調査・研究事業」への参画、企業支援およびセミナーの実施により、経営支援に関する学識、経験、技法の深化を図る

# 知っておくべきトピックス

昨年、食品衛生法が改正され、食品関連の企業に関わる上ではHACCPは必須のキーワードといっても過言ではありません。中小企業診断士試験の平成30年度の第一次試験にも出題されました。

## 1 HACCPとは

HACCPはHazard Analysis and Critical Control Pointの略です。2つの意味から成り立っています。

Hazard Analysis：危害要因分析

Critical Control Point：必須管理点

各工程における危害要因を分析し、その結果から管理すべき点(工程)と管理方法を設定し運用する仕組みをつくる手法です。世界中で広く普及しており、国際規格である食品安全マネジメントシステム「ISO22000」でもHACCPに基づく衛生管理が求められます。

読み方は「ハサップ」または「ハセップ」のどちらでも構いません。厚生労働省がハサップとしているので、最近はハサップが主流になっています。

## 2 HACCPは衛生管理システムの構築手順

HACCPで示されている7原則(12手順)に従って進めていくと、安全に食品を製造、提供できるというものです。ですが、具体的に温度は何度にすべきや、こういった設備を設けるべきという基準はありません。従って、どう食品を管理するかは扱う食品の性質や、製造方法、その時の科学的知見などで変わります。

### ■HACCPの7原則12手順

原則	手順	内容
—	手順1	専門家チームの編成
—	手順2	製品の仕様、特性について記述
—	手順3	食べ方、使用方法についての確認
—	手順4	製造工程(フローダイヤグラム)の作成
—	手順5	現場での製造工程確認
原則1	手順6	危害要因分析
原則2	手順7	必須管理点の決定
原則3	手順8	許容限界の設定
原則4	手順9	モニタリング方法の設定
原則5	手順10	是正措置の方法の設定
原則6	手順11	検証方法の設定
原則7	手順12	記録の維持管理方法の決定

ただし、この手順だけを実行すれば良いということではありません。HACCPの前提条件として、基本となる一般衛生管理(普段の衛生管理)ができてることが重要となります。中小企業では、HACCPの前に一般衛生管理の改善が必要なこと多く見受けられます。

## 診断士略歴

2008年中小企業診断士登録、2012年独立。建設会社で食品工場の計画を担当していた経験を生かし、HACCPなど食品衛生管理の支援を中心に活動。JHTC認定HACCP上級コーディネーター。

## 3 全ての食品関連事業者で対応が必要

2018年6月に食品衛生法が改正され、原則、全ての食品関連事業者においてHACCPへの対応が義務付けられます。ただし、具体的な施行日や除外される範囲などはこれから定められます(執筆時点では時期未定)。

①法の施行で何をすれば良いのか?

食品等事業者において、衛生管理をどのようにしていくかをまとめた「衛生管理計画」の作成とその運用を行います。この点が、診断士が支援できる部分だと思われます。

②大企業も小規模事業者も同じレベルが求められるのか?

企業規模により取り組み方が変わります。

食品衛生法上ではHACCPへの対応は次の2種類あります。

- ・HACCPに基づく衛生管理(HACCPの7原則に沿って実行)
- ・HACCPの考え方を取り入れた衛生管理(HACCPをベースとしたやや簡略的なもの)

2つ目の簡略的な運用としてよい事業者は、従業員規模や業種で定義される見込みです。

③小規模事業者には難しいのでは?

小規模な事業者向けに、各業界団体から「HACCPの考え方を取り入れた衛生管理」のための手引書が準備されつつあります。この手引きを参考に、衛生管理計画の作成が可能です。

④HACCPに対応しないと営業できないの?

衛生管理計画は食品営業許可の可否の判断基準とはならない旨が国から示されています。(これまで同様、施設基準に基づく許可)より詳しい内容は下記サイトを参考にしてください。

◆厚生労働省のHACCPに関するサイト

[https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/kenkou\\_iryuu/shokuhin/haccp/index.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/kenkou_iryuu/shokuhin/haccp/index.html)

## 4 中小企業診断士としての対応

今後、HACCP導入そのものを支援する場が増えていくと思いますが、それ以外にも診断士の支援の場はあると思われます。

中小企業にとってHACCP導入は単なる衛生管理計画という書類の作成だけでありません。まず必要なのが経営者の決断と方針の決定、さらに製造や調理といった業務の進め方が大きく関わってきます。

その他に従業員教育、設備投資なども重要な課題となります。HACCP導入にあたり出てくるさまざまな課題に対して、全体最適を見据えた支援を行うことが求められます。

会員 岡崎 永実子





## 平成最後の『新歓フェスタ』報告



さる4月13日(土)に協会の新年度最初のビッグイベント「新歓フェスタ2019」が、マイドームおおさかで開催されました。未入会の86名を含む総勢276名の皆さまに参加いただき、過去最大級の参加人数で大盛況でした。

この「新歓フェスタ」は、診断士試験に合格されて登録直前の方や登録されてまだ間もない方、今まで未登録の方、さらには登録したが事業活動や研究会に参加する機会がなかった方々を対象に、協会の事業紹介や会員が運営している登録研究会・業種別交流会が一堂に会して活動を紹介するイベントです。平成24年に第1回が開催され、今回で8回目を迎えました。



当日の正午過ぎから研究会や業種別交流会のメンバーが展示ブース会場に早々と入り、それぞれのブースにプレゼン用スクリーンや配布資料を設置し、準備段階から大変なにぎわいでした。

その間、参加者が続々集まれ、プレゼン会場に用意された約200席が開会前にはほぼ満席となる状態でした。

今回のプログラムは、下記の通りです。

### 第1部 新歓フェスタ 14:00～16:20

- ①大阪府中小企業診断協会 風谷理事長からのあいさつ
- ②協会からの活動・行事の紹介、診断士会の紹介、実務従事・更新研修などの紹介
- ③個別の紹介(青年部、プロコン道場、土曜セミナー、スキルアップ研修、交流会)
- ④ゆるつなカレッジの紹介
- ⑤23の研究会、3の交流会のミニプレゼンテーション

### 第2部 懇親会 16:30～17:20

開会に先立ちまして、風谷理事長が診断士試験に合格された皆さまにお祝いの言葉を述べられ、診断士として主体的に活動されるよう激励がありました。

続いて小野副理事長から協会活動・行事の紹介があり、士会



の林副理事長から士会の活動紹介がありました。さらに内藤受託事業委員長から受託事業の紹介や秋研修副委員長から各種の研修の説明がありました。この後「青年部」や「診断士交流会」の紹介の後に「ゆるつなカレッジ」の活動紹介がありました。

「ゆるつなカレッジ」は、試験合格2年以内の会員を対象に「診断士には合格したが、今後どうしたらよいのか?」と考えている会員が集まり、同期同士の交流を深める、診断士としての技能向上を目的としたサポート事業です。今回は柳瀬会員サポート副委員長と高橋委員からの説明の後、第1期生の3名が、カレッジでの経験を「参加してよかった!」と語ってくれ、今年度の参加を呼び掛けていました。

この後、研究会・業種別交流会による2分間のミニプレゼンテーションが開始され、活動の説明がありました。

隣の展示ブース会場では、その研究会と交流会の紹介が同時並行して行われました。各グループの役員や世話役が、日頃の活動成果をまとめたパワーポイントをスクリーンに映したり、手元のチラシを使って紹介が行われ、参加者が関心のあるブースに立ち寄り話を熱心に聴いていました。「研究会の内容が良く分かりま

したので参加します」と言う参加者や、「早速、当研究会の会合に参加してくれる方が結構おられ、反応上々!」、と世話役から嬉しい声が聞けました。



第2部の懇親会は、小林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。懇親会の最中も横のブースでは熱心に研究会の話をおられる参加者や、会場受付で入会手続きをされた方々もおられました。

最後に横山副理事長が閉会の辞を述べられ、平成最後の新歓フェスタは終了しました。

なお、当日、協会への入会は38名で、過去最多の新記録!となりました。

会員サポート委員会は、今後も一層喜んでいただける企画を提供して、皆さまの診断士活動をサポートさせていただき所存でございます。引き続きご理解とご協力をいただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

(文責:会員サポート委員会 福島 猛)







# 私のおススメ「Evernote」

皆さん、Evernote を使ったことはありますか？

**今**回は、私がヘビーユーザーとして大変お世話になっているEvernoteについてご紹介させていただきます。

Evernote は、簡単にいうと「メモを作成する」ツールです。文書だけでなく、画像や動画も記録できます。クラウド上でデータを管理できるため、複数の端末で同じ内容を確認できる優れたものです。

**E**vernoteの優れた点として、1つ目はEvernote内にあるデータを検索できることがあげられます。紙だと、過去のデータから欲しい情報を探し出す際、全てのページをめくって……というアナログな方法をとるしかありません。こういう苦勞をされた方は多いのではないのでしょうか。

しかし、Evernote であれば、便利な検索機能が備わっているので、キーワードさえ特定できれば「検索」のみでその悩み、ストレスを一掃することができます！一発で欲しい情報を呼び出せることがどれだけ気持ち良いか、ぜひ試してください！

**2**つ目はタスク管理がしやすいことです。やらないといけないことを思い出したら、スマートフォンですぐにタスクを追加し、出勤後はパソコンからそれらをチェックするという使い方ができます。パソコンに面と向かっている時間をはじめ、移動時間などの隙間時間ですらムダにしない働き方が可能になります。

また、タスクにリマインダーを設定できるので、うっかり忘れを防止できます。さらに、チェックボックスを作れるので、ToDo リストとしても使え、タスクの完了未完了も一目瞭然です。

**私**の使用方法としては、①法律雑誌やメモ、Webページ、日経新聞(電子版)の記事などの保存、管理、②仕事で使用する連絡書や報告書などのテンプレートの管理、③名刺の一括管理、が主です。

まず、私は、仕事柄、法律雑誌などを月に十数冊読むのですが、以前は必要な記事をコピーしていました。ただ、これを続けていると、紙の山ができていきなり、整理するだけで一苦勞でした。

しかし、法律雑誌の記事をはじめ、案件などのメモ、Webページ、日経新聞の記事などを Evernote でグループごとに管理するようになり、紙の山や捨てることへの躊躇が一切なくなりました。何より場所を選ばず、これらの情報に触れることができるのは隙間時間にもってこいです。

**ま**た、定期的に作成する書類は、テンプレートを作ってEvernoteに保存しておくことで毎回同じことを打ち込む必要がなくなり、作業が効率化します。

**そ**して、「あの人に連絡を取りたい」と思って名刺の山から特定の1人を探し出す……そんなムダな作業はEvernoteがあればもう必要ありません。

iOS 用アプリには名刺撮影モードがついており、撮影した名刺の情報がテキストとして Evernote 内に保存されます。これなら「苗字、会社名ならわかる」という時にサクッと情報を呼び起こせます。タグも付けられるので、グループごとの管理もしやすいです。

**こ**の記事を読まれたあなたは、もうEvernoteの世界に足を踏み入れています。

さあ、今すぐダウンロードして Evernote の無限の可能性を体感してください！

今回は、田代博之さんのおススメをご紹介いただきます。お楽しみに。

## 中小企業診断士 私のおススメ



■ 鈴木 文崇

**診断士略歴** 弁護士(鈴木俊生法律事務所勤務)として、中小企業の労務問題や事業承継、相続といった案件を中心に取り扱っている。2017年に中小企業診断士登録。

## 新歓フェスタ直前 独立体験記

新歓フェスタ開催に先立ち、これから独立を考えている企業内診断士や独立して間がない診断士向けに、先輩診断士による独立体験記セミナーを開催しました。第2キャリア向けと若手向けの2つのコースに分けて開催いたしました。

### ■若手向け

大阪商工会議所4階 403会議室にて若手向けが開催されました。講師をしていただいたのは、島田尚佳氏と石井誠宏氏。お2人が、会社員から診断士として独立に至った経緯、また、独立後当初から現在までの仕事内容の変化などをそれぞれにお話しいただきました。なかなか本当の苦勞話は聞けないのですが、「そういう所が聞きたかった」というような体験談をお話しいただき、また、金銭事情も赤裸々に語っていただきました。

「そこまで言っているの？」という感じで、みなさん身を乗り出して聞いておられました。



質疑応答では、普段は「質問ありませんか?」と促すことが多いのですが、もっと突っ込んで聞きたいという方が多く、時間が足りないくらい盛況となりました。「独立にむけて準備できることはあるか?」「診断士の普段の生活はどのようなものか?」など具体的な質問が多く出ました。

参加者からは「大変参考になった」「独立への道が見えた」などの感想をいただき、有意義なセミナーとなりました。



### ■第2キャリア向け

同時刻に大阪商工会議所4階 402号会議室にて、第2キャリア向けが開催されました。

本セミナーは、50・60代で定年を迎え、第2キャリアとして独立開業を果たそうとする会員(あるいは会員になろうとする方)を対象に、ベテラン診断士の橋本博氏、椎木茂久氏のお2人が、独立診断士として開業し夢を実現した体験談を語ってもらうことを狙いといたセミナーです。当日の参加者は50名が出席し、講師2名の体験談を興味深く聞いておられました。

橋本氏は、松下電器産業株式会社(現:パナソニック株式会社)の出身で、平成20年に同社を定年退職、翌年3月に中小企業診断士として独立されました。初めての診断業務の体験は、ハ

ローワークで求人があった中小企業の面接で企業診断を依頼されたこと、自身の経験・人脈を生かして「相手に喜んでもらえる自分も嬉しい」という体験談をお話しされました。椎木氏は、東洋紡株式会社出身で30歳代の営業職時代に顧客である中小企業の社長との会話の中で、中小企業診断士という資格を知り、平成6年に資格を取得、平成13年3月に中小企業診断士として独立されました。ご自身の17年間の診断士活動を振り返って「自己研鑽を続けることが大切」「3億円仮説・経営組織の整備」「経営組織階層の有無・名ばかり管理職を本当の管理職にする」などのお話しが印象的でした。

(文責:研修委員会 秋 松郎)





## スキルアップ研修報告(2月) 大阪府での経営革新承認の勘所

## 経営計画の承認

支援策活用の第一歩として、国の「経営力向上計画」、都道府県の「経営革新計画」、市町村の「先端設備導入計画」といった承認を得ることがあります。承認により税制や補助金の優遇などさまざまな支援策を受けることができます。その中で大阪府の「経営革新計画」の承認は他の計画の承認に比べると非常にハードルの高いものとなっています。これは単に、経営革新計画が「新規事業の取り組み」に限るといばかりでなく、大阪府が専門の人材を確保し、経営者へのヒアリングや外部の審査会を実施することに原因があります。しかし、このしっかりした仕組みにより、実際に承認を受ける企業は自社の「イノベーション」を考えるのには非常に良い機会となります。

## 経営革新計画の計画立案のフロー

すでに記述したように、大阪府の経営革新計画の承認は、経営革新のアイデアの確立、申請書の作成、専門家のヒアリング・審査会の実施としっかりスケジュールを立てて取り組んでいく必要があります。その中で、我々、中小企業診断士の役割は、単に経営革新計画の申請書の記入のサポートばかりでなく、企業の良きパートナーとしてより実現性の高い経営計画を作成し、経営革新を実現することが望まれます。

## 経営計画立案の勘所

経営革新計画は、申請書そのものの記入量も多く事業者の負担も大きいものです。経営者のヒアリングを通じて、どのように企業のイノベーションを実現するのか、そのアイデアはどこから生まれるのかをうまく・迅速に文章にまとめて経営者の納得を得る必要があります。私はこのプロセスを一つの「様式美」と捉えています。この「様式美」を用いることで、他の申請についても同様な考え方で取り組むことが可能となります。

経営革新計画では「新しい事業」を既存のビジネスとどう関連づけていくのかを考えていきます。「新しい事業」の部分が、経営力

会員 横山 昌司

## 診断士略歴

1996年4月中小企業診断士登録。同志社大学卒業後、メガネ店勤務。その後、関西学院大学商学研究科修了。多くの支援機関で経験を積む。「分かりやすいコンサルタント」を目指して活動中。

向上計画では「既存事業の取り組み」、ものづくり補助金では「導入する設備」となります。既存ビジネスについては内部の経営資源を中心に知る知的資産経営の考え方が非常に役に立ちます。そこに、社外の経営環境を考え、社長の「思いつき」を、実現性のある「アイデア」に、さらにビジネスチャンスである「事業機会」に昇華させていきます。

ここでのポイントはこの「様式美」をできるだけ早くまわすことです。多くの方が、完璧な計画を作成しようと時間をかけ過ぎていると私は思っています。社長は、いろいろなことを「思いつき」ます。そのためヒアリングを何度も実施すると事業計画がブレてしまいます。アイデアの「プロトタイプ」を作り社長の同意を得ながら「さっさ」と進めていきます。この第一段階のプロセスが最も重要で、うまくアイデア出しできると、その後はスムーズに進みます。

次に、このアイデアを「一般化」します。一般化とは、同じような取り組みが他の業界で行われていないか、また、近い取り組みがないのかを考えることです。その業界では珍しい取り組みでも、他の業界では一般的な取り組みであることが多く見られます。一般化することで、大阪府の担当者や審査員に対して計画の理解を促すことが可能となります。

スキルアップ研修では、このプロセスを大阪府の承認を受けた本物の経営革新の申請書を見てもらいながら確認していきました。スキルアップ研修が皆さんの何らかの参考になれば望外の喜びです。

スキルアップ研修報告(3月) IoT、AI、RPAの本質と違いを知れば提案できる  
~最新ITによる生産性向上と人材不足解消~

## はじめに

現場で皆さまが実感されているとおり、中小・小規模事業者の皆さまは深刻な人手不足に直面しています。人手不足を解消し、生産性を高め、潜在成長率を引き上げていくことが最大の課題です。人手不足の解決の基本は生産性の向上です。その生産性向上の重要な担い手として注目されているのが、人的作業の自動化を実現できるITツール(IoT、AI、RPAなど)です。

IoT:「Internet of Things」(モノのインターネット)の頭文字。

自動車や家電など身の回りのあらゆるものがネットにつながるという考え方。

機器の遠隔操作などができるようになります。

AI:人工的な知能(人工知能)「Artificial Intelligence」。人間の脳で行われている作業をコンピュータが模倣して、人間の自然言語の理解や論理的な推測、経験からの学習などをするプログラムのことを指します。

RPA:作業ロボットによる業務自動化「Robotics Process Automation」。人間が行うパソコンのデスクトップ画面の操作をルールに基づいて自動的に再現するソフトウェア。コストが高いためシステム化が見送られてきた手作業の業務プロセスを、作業の品質を落とさず、比較的低コストかつ短期間で導入できるという特徴がある。

IoT、AI、RPAは、実際に世の中で実装されはじめています。しかし、中小企業の現場ではまだ活用が進んでいません。人手不足の解消を目的に、中小企業への導入のサポートを私たち中小企業診断士ができるのではないかと考えています。

## 自動化の現状

これまでは自動化といえば、主に大企業が大量のものづくりやサービス提供の効率化を追求するための手段として用いられてきました。

しかし、現在はニーズの多様化、多品種少量生産により、さまざまな業務の効率化、生産性向上が求められるようになりました。

そのような現状において、今まで人手に頼っていた業務がIT

ツールを活用することで人手をかけずに自動化できるようになってきています。例えば、これまで人手で2日かかっていた建設業の測量業務にドローン(IoTの例)を使うことで0.5日に短縮できた例や、パソコンを使って1時間かかっていた定型業務がRPAを使うことで正確に自動化され5分になった例など、さまざまな業務の効率化や業務の正確性向上に活用されてきています。

ただし、多くの中小企業は、ITに強い人材は少なく、IT導入の経験も少ないことから導入したいが実行に移せないのが現状です。

## 導入に必要なサポート

システム導入の現場では、ITを導入することが目的になってしまうことが良くあります。

しかしながら、ITはあくまで生産性向上を目的とした手段です。その視点を持ち、客観的に判断できる中小企業診断士が、IT導入の成功に必要なとされているのではないかと考えています。最新のITツールの特徴を知った上で、自社内の業務での活用と自社の市場を広げるための活用の視点で分けて考え、業務分析、業務設計、業務構築などをサポートすることで、人手不足、生産性向上に役立つ機会がますます増えてくるのではないかと思います。

会員 奥澤 崇



## 診断士略歴

生命保険会社で18年勤務。主にIoTなどを使った事務処理の自動化の企画、開発を担当。現在は独立し、製造業やサービス業のシステム導入などのコンサルティングに従事。





## スキルアップ研修報告(4月) 「仕事をゲットするためのネット活用法」

### まずは名刺を工夫しましょう

待っているだけでは仕事はゲットできません。まずは営業ツールを用意しましょう。私も独立した当初はパソコンで自作した名刺を持って、商工会議所などの支援機関をまわりました。あとで考えると名刺で屋号や名前は伝わりますが、情報としてはそれだけです。何度も支援機関を訪問して顔を覚えてもらうという手もありますが、もう少し名刺に情報を盛り込もうと、今では2つ折りにしてセミナー実績や簡単なプロフィールを名刺に盛り込み、会社案内代わりにしています。

### スニペットに出る言葉をコントロールする

営業ツールとして、もう一つ大切なのがホームページです。ちょっとした知り合いからの紹介で仕事につながることも多いのですが、発注側としては「相手がどんな人なのか」をネットで確認しますので、実績やプロフィールを掲載したホームページを用意しておかなければなりません。また紹介ではなく直接、検索することがあります。依頼側がHACCP（ハサップ）の入門セミナーを実施したい場合は「HACCP セミナー講師 大阪 初心者向け」といったキーワードで検索することが想定されます。仕事をゲットするためには、きちんと自分のホームページが検索結果に出てくるようにしなければなりません。ただ出るだけではだめで、クリックしてホームページの中身を見てもらわなければなりません。そこで重要となるのが「タイトル」と「スニペット」です。

スニペットには断片という意味があり、検索ではホームページから抽出された内容がタイトルの下に表示されます。ユーザは検索して出てきた画面でタイトルとスニペットをざっと見て自分が探している情報か一瞬で判断し、クリックするかどうかを決めています。

このスニペットで表示される文字を自分でコントロールすることができます。まずタイトルは25文字表示されますので屋号だけで

なく、対象エリアやキャッチフレーズなどを入れましょう。スニペットは120文字ほど表示されますが、検索した時のキーワードと一致する言葉が description（概要）に入っていると、ホームページの断片ではなくdescription（概要）が表示されます。「初心者向けHACCPセミナー講師を大阪でしています」といった文章が入っていれば「HACCP セミナー講師 大阪 初心者向け」で検索するとdescription（概要）が表示されます。

### ホームページを作る

昔、ホームページを作るのは大変でした。ホームページビルダーなどと格闘するか、ホームページ作成業者に依頼するしかありませんでしたが、今はクラウドサービスを使って簡単にホームページを作成することができます。おすすめはJimdoと呼ばれるサービスで、今では必須となったスマホ対応&常時SSL（暗号化通信）に自動的に対応しています。Jimdoは無料でも使えますが、おすすめは月1000円ほどで独自ドメインが使える有料版です。無料版ではタイトルとdescriptionは全ページ共通ですが、有料版なら各ページに設定でき検索エンジン対策となります。

ホームページを充実させ仕事をゲットしましょう！



会員 水谷 哲也

診断士  
略歴

合同会社エムアイティエス代表。1960年生まれ。大阪府よろず支援拠点などで累計5,000件以上の経営相談を行う。著作：「バグは本当に虫だった」(ペンコム)など。



## スキルアップ研修 今後の予定(7月~9月)

### ◆7月のスキルアップ研修

日時 令和元年7月24日(水)

18時30分~ 20時30分

会場 マイドームおおさか8階 第6会議室

テーマ 中小企業における管理会計の実務と戦術的意思決定

講師 平原 賢 氏(大阪府協会会員)

内容

中小企業においては、正確な実際原価計算を実施していない企業が大半であり、ほとんどが費目別原価計算でとどまっているのではないかと考えられます。また仮に実際原価計算を行っていても、直接原価計算などの管理会計を実施している企業は少ないのが現状ではないでしょうか。

このような中において、経営者に対し将来の経営に役立つ情報や意思決定のための有用な情報を提供していくことは、中小企業診断士、また経理担当者に求められる重要なスキルの一つであると考えます。

今回は、全部原価計算をベースとした損益分析の課題を確認した上で、管理会計における有効なツールである「直接原価計算」の利点および導入における実務、またプライシングやプロダクトミックス、新規受注可否や事業継続・撤退などの戦術的意思決定への応用方法についてご紹介します。皆さまの企業支援活動の現場で活用していただけますよう、これまでの業務経験の中で実際に分析・助言を行った事例を中心に話したいと思っております。

### ◆8月のスキルアップ研修

日時 令和元年8月28日(水)

18時30分~ 20時30分

会場 マイドームおおさか8階 第3会議室

テーマ 事業再生支援の経験から得た事業計画(数値計画)の作り方

講師 逢坂 なつ紀 氏(大阪府協会会員)

内容

中小企業診断士として計画策定スキルは必須です。財務を苦手とされる方も多いですが、財務分析や数値計画を作成する場面は多々あります。

数値計画は根拠を示し、実現が可能なものにならなければなりません。まず、利益に直接関係する売上計画や売上原価、その他

経費など十分検討し、損益計算書を策定します。

策定した損益計算書を基に、貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書を作成し、会社の財務状態がどう変わるのか、資金繰りに問題はないかなど確認する必要があります。

また、投資計画、返済計画、タックスプランなども考える必要があります。

予測損益計算書を作成することはできても、予測貸借対照表やキャッシュ・フロー計算書はどのように作ればいいのか分からないという方、必見!!

ケーススタディをご用意しますので、予想財務三表(損益計算書、貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書)を実際に作成しましょう。演習用のエクセルシートを事前にお配りしますので、取り込みしたデータの入ったパソコンをお持ちください。

### ◆9月のスキルアップ研修

日時 令和元年9月25日(水)

18時30分~ 20時30分

会場 マイドームおおさか8階 第6会議室

テーマ セミナー会社から見た、講師として来てほしい人とは?

講師 稲谷 誠人 氏(大阪府協会会員)

内容

診断士として独立しても、顧問先をすぐに見つけることはできません。そのため、セミナー講師として活動することは、大事な収入源となります。

セミナー講師になりますと、単に収入面にプラスになるだけでなく、「人に教える喜び」や「人を育てる喜び」なども湧いてきます。加えて、セミナーの内容が良かったら、受講生の会社から「社内研修の講師」や「経営顧問」として来てほしいという依頼がくるかもしれません。

さて、年間100回程度のセミナーに企画・運営者として携わっておりますと、次もまた頼みとなる講師もおられれば、そうでない残念な講師もおられます。

そこで、一人でも多くの診断士が講師として採用されるよう、「セミナー会社の目線」をご紹介します。





## 土曜セミナー報告(4月)「創業支援者セミナー &大阪企業家ミュージアム見学会」

講師：永井 俊二(大阪府協会会員)、山本 利映(大阪府協会会員)



### 1 はじめに

毎年恒例となりました、大阪企業家ミュージアム見学会とセットになった創業支援者セミナーです。今年も天候に恵まれた土曜の午後でしたが20名近い申し込みをいただきました。

### 2 内容について

大阪企業家ミュージアムは、大阪で活躍した企業家をテーマにしており、大阪商工会議所創立120周年に創設されました。前半は職員の方からミュージアムに関する概要説明を聞き、その後、DVDによる大阪の企業家精神のルーツを映像で紹介する「プロローグシアター」を見て、具体的にイメージしていただいた後に、展示場内の見学をしていただきました。展示については、専門のボランティアスタッフの方が一つ一つ丁寧に説明され、その都度皆さんの質問にも答えていただきながら、進んでいきました。スタッフの方の説明に、皆さん興味深く聞き入っていました。

後半は座学で永井、山本両診断士による、創業支援の実情をお話いただきました。

まず、永井氏からは数値から見る日本の実態と具体的な支援体制と活用できる制度についてお話いただきました。日本の開業率が米国や英国に比べてまだまだ低いこと。これに対して、法律による創業支援施策にどのようなものがあるのか、大阪市における創業支援事業計画などを、体系的に分かりやすく説明していただき、創業支援の重要性とその位置づけを理解していただきました。

次に、実際の創業支援を行う場合の支援のポイント、知っておきたい制度をお話いただきました。創業者の悩みの上位である「顧客・販路の開拓」「資金繰り・資金調達」を踏まえ、創業計画(ビジネスプラン)の作成、特に、創業者の「想い」を「決意」に変えるサポートの重要性を協調され、それを実現可能なものにするためにも、制度の知識は大変必要であることがよく分かりました。

山本氏からは女性の視点に立った支援現場の事例をお話いただきました。女性創業者の創業相談での悩みについて、「相談しにくい雰囲気」に萎縮する」「家事との両立が難しい」など女性特有の起業環境の課題とその解消の方向性などについて、ご自身の体験からこちらも、具体的に分かりやすくお話いただきました。

### 3 最後に

短い時間ではありましたが、参加者からも、「大変参考になった」「新たな気づきを得られた」「女性の創業支援の実情がよく分かった」などの感想をいただき、大変満足していただいたセミナーとなりました。

(文責：会員サポート委員会 京 里美)



## 合同交流会 開催報告



去る3月20日(水)にマイドームおおさか8階の第6会議室にて合同交流会が開催されました。

診断士交流会は、診断士同士の交流を目的に、特定のテーマを決めずに日頃の研究成果を自由に発表する場として設けられ、平成30年度の診断士交流会は、火曜日のツーカー会、水曜日のすいしん会の2つの会が活動してきました。

毎年3月に行う合同交流会では、通常の交流会とは異なり、診断士交流会に登録されているメンバー以外や、3月に実務補習を終えられたばかりの人にも門戸を開いています。

今年度の合同交流会には38名が参加しましたが、その内普段は診断士交流会に参加していない人が6名、これから登録する人のご参加も同じく6名ありました。

ツーカー会、すいしん会からそれぞれ2名の方が代表として発表されました。

発表者と発表内容は以下の通りです。

### 1. 浜田恒彰氏(ツーカー会)

#### 『こんなに違う?グローバル各域とのコミュニケーション』

原理優先と応用優先、包括的思考と特定の思考、合意文化かトップダウン文化といった異文化理解力について、さまざまな国の人との仕事上のコミュニケーションをした経験を踏まえてお話いただきました。

### 2. 荒尾康宏氏(すいしん会)

#### 『製薬マーケティング実務の世界について』

戦略上の選択、カスタマーフローの理解、ターゲットの絞り込みなど、マーケティング戦略立案上の課題について、かつて勤務されていた化学系商社、製薬会社時代の経験や、現在の仕事を踏まえてお話いただきました。

### 3. 端野淳一氏(ツーカー会)『写真で巡る四国お遍路』

実際に巡って撮影した写真を使って、各地の珍しいスポットの紹介と解説をしていただきました。

### 4. 田脇翔太氏(すいしん会)『健康経営について』

国と企業の両方の視点から、健康経営の実態、健康経営を取り巻く環境、実際の取り組みについてお話いただきました。

その後は近所の居酒屋に場所を移して懇親会が行われ、27名が参加しました。

活発な名刺交換と楽しい話に花が咲いていました。

(文責：会員サポート委員会 待谷 忠孝)





## 開催報告 第2回弁護士・中小企業診断士交流会

平成31年2月25日(月)18時30分より、大阪府中小企業診断協会と大阪弁護士会業務改革委員会との共催により、大阪弁護士会館において、第2回弁護士・中小企業診断士交流会が開催されました。

この交流会は、平成30年7月に第1回目を開催し、第2回目となる今回の交流会では、中小企業診断士の石井誠宏氏を講師として、「事業承継」をテーマとしたワークショップを実施いたしました。中小企業の経営者の高齢化が進行している昨今、中小企業の事業承継は喫緊の課題となっています。主に経営自体の承継を支援する中小企業診断士と、株式や会社財産などの権利の承継に関して法律面から支援する弁護士では、事業承継に対する捉え方に違いがあつて当然です。そこで、ワークショップは、事業承継に関するオリジナル事例を題材に、弁護士と中小企業診断士混合のグループに分かれて議論することを通じ、双方の問題意識などについて相互理解を深めることを目的として、開催いたしました。

当日は、中小企業診断士34名、弁護士27名の合計61名の方々にご参加いただきました。石井氏の軽妙な進行により、各グ

ループでは活発な意見交換が行われました。ワークショップの後は、引き続き、同じ会場で、前回と同様に立食パーティー形式の懇親会を行いました。ワークショップで互いの考えを共有し、話しやすい雰囲気になっていたためか、懇親会は、前回以上に盛り上がりました。弁護士の参加者からは、講義形式ではなく、ワークショップ形式で中小企業診断士と一緒に事例を検討するという場合は、大変楽しく新鮮だったとの感想が寄せられました。また、中小企業診断士の参加者も、弁護士の考え方や視点の違いが分かって良かったとの感想がありました。

事業承継の分野は、さまざまな専門家が、お互いの専門分野を理解し、協力関係を築いて連携しながら支援に取り組むことが求められています。今回の交流会が、事業承継の分野における弁護士と中小企業診断士の連携を促すきっかけになれば嬉しく思います。

第3回目の交流会は、またテーマを変えて、学びながら楽しく交流できる企画を検討しております。ぜひ次回も奮ってご参加くださいようお願いいたします。

(文責：総務委員会 中澤 未生子)



## 「ゆるつなカレッジ」第1期生が晴れやかに卒業！ 第2期生の募集締切迫る！

去る2019年2月27日に、ゆるつなカレッジの第5講卒業イベントとして、「診断士としてのじぶんブランド」をテーマにしたワークショップを開催しました。

これまでの4回の講座で学んだこと、考えたことをベースに、診断士の可能性をグループワークでワイワイ話合ったあと、「じぶん×診断士」をテーマに、何ができるか、何をしたいかを語り合い、発想を拡げ、目指す「じぶんブランド宣言」として発表いただきました。

その後、府協会の横山武史副理事長、北口祐規子特任理事から、卒業にふさわしい温かいお言葉をいただき、最後に1年間のゆるつなカレッジの活動をまとめたパワーポイント(山崎研会員サポート委員会委員作成)を見ながら、濃密な時間を振り返りました。終了後の懇親会では、卒業生自らの作詞による校歌の斉唱など楽しい余興が繰り広げられ、あたたかく楽しい夜となりました。



現在、ゆるつなカレッジ卒業生が、互いにつながりを持ち、研究会などさまざまな協会活動に積極的に参加されているのを見て、当委員会が意図した目的が達成できたと感じています。さらに、一部の卒業生がUTA (Urutsuna Teaching Assistant)として、第2期の企画運営に関わっていただくこととなり、年度を超えたつながりも

生まれようとしています。4月13日(土)に開催された新歓フェスタにも、卒業生がゆるつなカレッジの募集応援に駆けつけ、ブース周辺で自らの体験を元に来場者からの質問などに対応いただきました。

現在、2019年7月16日(火)からスタートする第2期生を募集中ですが、昨年度を上回る勢いでお申し込みいただいています。申し込みの締切が7月15日と迫っていますので、以下に該当する方で、ご興味のある方は、下記の府協会ホームページからお申し込みください。



## 〈入学資格〉

入学希望当該年度の4月1日を起算日に、中小企業診断士資格第二次試験合格または養成課程修了後2年以内、もしくは中小企業診断士資格登録後2年以内の大阪府診断協会会員もしくは準会員(本年度から「登録後2年以内」の方を追加)

## 〈詳細情報とお申し込み〉

<https://www.shindanshi-osaka.com/yurutsuna-college/>

(文責：会員サポート委員会 柳瀬 智雄)





3月例会



平成31年3月30日、マイドームおおさかで青年部11周年記念大会を開催いたしました。実務補習を終えたばかりの人がたくさん参加され、参加者31名のうち17名が初参加ということで、いつも以上にフレッシュな例会となりました。



毎年3月例会では、当協会の理事長と理事1名に講演いただいた後、お2人を交えてのディスカッションを行っていました。今年は、ディスカッション時間が長い方が満足度は高く、3月は新しい人が多く参加されることを踏まえて、講演は風谷理事長の1講演としてディスカッションの時間を増やしました。



風谷理事長の講演では、診断士の置かれている環境の話に加えて、ご自身が診断士資格を取得される前のご商売の話や、診断士として歩まれてきた経験をお話いただきました。

風谷理事長の経験談は非常に面白く、あっという間の40分間でした。感じる部分の多いお話でメモを取りながら聞いている方も多く、私にとっても非常にためになりました。



その後のディスカッションは、診断士資格を取ったばかりの新人の方を念頭におき、「企業内診断士」「副業」「転職」「独立」

「診断協会・士会」の5つのテーマを設定しました。6つテーブルに分かれ（「企業内診断士」のテーマが2つ）、先輩診断士が新人の方の診断士資格の生かし方についての疑問に答える形にしました。さらに、1つのテーブルに固定するのではなく、30分刻みでテーブルを移動し3つのテーマを話す形にすることで、自分があまり考えたことがないテーマについても話ができるきっかけづくりを狙いました。風谷理事長にもディスカッションにご参加いただき、いろいろとアドバイスをいただきました。

面白かったことは、運営委員の中では「企業内」と「副業」のテーマが一番人気だろうと思い企画していたのですが、「企業内」は最も人気がなく、「副業」「独立」に人が集まったことです。状況が変わってきているのだと強く感じました。



アンケートの結果を見ると、満足度は非常に高かったものの、ディスカッション時間が足りないという回答が非常に多かったです。ディスカッションの時間をこれまでよりも1時間以上増やしたにも関わらず、このような回答が多かったことから、参加型の企画を増やしていくが必要だと感じています。

青年部は2カ月に1度、楽しく、役に立つ例会を行っています。診断士資格を取得したばかりの方であれば45歳までご参加いただけますので、ぜひ積極的にご参加ください。参加したい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 石井 誠宏)



2019年度 事業説明会 ご報告

4月20日(土)に「2019年度 事業説明会」をTKP大阪堺筋本町で開催し、100名近くの会員の方々に御参加をいただきました。

事業説明会は以下の通りに行われました。

1. 業務提携2社の御案内
2. 池田理事長による2018年度の振り返りと2019年度の方針の説明
3. 総務部による士会組織の概要と会員サポートの説明
4. 事業部による活動実績の報告
5. 運営部による事業内容の説明
6. 懇親会

診断士会と提携している公益財団法人 産業雇用安定センターさまと東急リパブル株式会社さまより、提携内容の御案内を行っていただきました。

公益財団法人 産業雇用安定センターさまは人材マッチングサービスを行っており、診断先の顧客が人材余剰もしくは人材不足で困っておられたら、「無料」で人材の橋渡しのサービスを受けることが可能です。

東急リパブル株式会社さまは不動産売買の仲介業務を行っており、メリットとして御紹介された顧客先で売買契約が成立すれば紹介手数料の20%を受けとることができます。

続けて池田理事長より2018年度を振り返り、士会活動に御協力いただいた皆さまに感謝の言葉を述べた後、2019年度は「チャレンジ」「連携」「事業化」の3つのワードを軸にして、現状に甘んじることなく事業を上げていき、診断士会を活発にしていく旨、話がありました。



池田理事長

石橋総務部長からは士会の組織の概要と会員サポートに関して説明が行われました。前年度と比較すると、受けることができる会員サポートが増えて、参加した会員からは大変うれしいという言葉がありました。

原事業部長からは活動実績に関して説明が行われました。前年度は企業さまより多くのお問い合わせを頂戴し、中には成約するに至った案件もあり、2019年度は待ちの姿勢から攻めの姿勢に転換して、事業を広げていく予定です。

柳運営部長より、今後行う事業活動の説明が行われました。メインとなる経営サポート事業は今年度も行い、多くの会員の方々からすでに参加表明をいただいています。



細谷副理事長

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。

事業説明会終了後、引き続き懇親会が行われ、こちらも多くの会員が参加しました。林副理事長による乾杯あいさつの後、新入会員の自己紹介コーナーが設けられ、少し緊張しながらも各々、個性を發揮した自己PRがありました。

その後、食事をしながら、会員同士で活発な交流が行われ、懇親会の最後に恒例の橋本監事による大阪締めで閉会となりました。

事務局では会員皆さまの診断士活動をサポートしてまいります。今年度もよろしくお願ひ申し上げます。

(文責：事務局 土屋 雄太)



新入会員の紹介

● **荒井 竜哉**

IT企業に勤めています。今年2~3月の実務補習でご指導いただき、5月に登録できました。今後は中小企業診断士としての能力を高め、企業や地域の課題解決、成長に貢献していきたいと考えています。ご指導のほど、よろしくお願い申し上げます。

● **趣味・特技** 料理(週末限定)



● **廣 雅人**

地方の地上波TV局にてデジタル放送システム構築に携わった後、独立し、IT導入支援やECサイト改善支援を行ってきました。今後は経営全般を支援できるようになりたいと考えています。診断士としてまだ登録したばかりですので、ご指導のほどお願いいたします。

● **趣味・特技** 釣り、フライフィッシング



● **伊澤 要平**

診断士登録から5年がたちました。営業、人事、経営とさまざまな経験、さまざまな出会いを通じこの資格の素晴らしさを感じました。この資格をもっと世の中に認知させたい!もっと社会の役にたきたい!この夢のために力を尽していきます。お力添えよろしく申し上げます。

● **趣味・特技** ワークアウト、株式投資、旅行



● **堀本 修一**

2019年4月にそな銀行を定年退職し独立いたしました。独立を機に当協会に入会させていただくことになりました。銀行員時代には中小企業の皆さまに大変助けをいただきました。その一部でも恩返しできれば……と思っています。よろしく申し上げます。

● **趣味・特技** 読書



● **杉森 洋介**

現時点では企業内診断士となりますが、限られた中でもできることを考えて、中小企業や地域の活性化に少しでも貢献できるように精進していきたいと思います。

● **趣味・特技** (趣味ではございませんが)二児の子育て奮闘中です



● **増田 芳則**

60歳定年を目前にセカンドキャリアとして、これまでの経験を活用し、中小企業経営者のお役に立てればと思いい資格取得しました。先輩方と並ぶ立派な診断士を目指して、今後も勉強を重ねていきたいと思います。ご指導、ご鞭撻の程、何とぞよろしくお願い申し上げます。

● **趣味・特技** 国内旅行、海外旅行、グルメ&お酒



● **田中 和男**

化学メーカーで研究開発と知的財産活動を経験後、現在滋賀県発明協会で中小企業などに知的財産に関する支援を行う知財総合支援窓口に関わっています。中小企業などが知財活動を経営に生かせるよう支援していきたいと考えています。よろしく申し上げます。

● **趣味・特技** 山登り



● **松谷 和夫**

化学メーカーで営業と業務管理に従事し、今はISOのコンサル会社で営業をしています。町工場を訪問するたび、中小企業が日本を支えていると実感します。これまでの経験を生かし、ISOを通じた中小企業の支援をしていきたいと思いいます。よろしく申し上げます。

● **趣味・特技** 切手収集、史跡探訪



● **谷川 貴仁**

2019年5月に診断士として登録しました。これまでは、メーカーで火力発電や工場設備の機器を納入するプロジェクトマネージャーや客先への提案する受注業務をしておりましたが、今年からは水処理プラント・資材を扱う中小企業に勤務しながら中小企業支援を勉強しています。これまでの業務における海外顧客やサプライヤーとの契約の経験を生かして、中小企業の海外展開サポートに少しでも貢献していければと思っています。

● **趣味・特技** 自転車、釣り、英語



● **松田 剛**

アパレル企業などで業務改革・改善を行ってきました。SPAやSCM構築、データベース管理、データ分析などを土台に経営管理や運用管理などを含め全般に関わっていました。無理と言われたら燃えるタイプで、諦めの悪さが長所です。よろしく申し上げます。

● **趣味・特技** いろいろつくること



● **西本 真一**

大手素材メーカーで生産技術開発、品質や生産性改善、人材育成など生産マネジメント全般に従事してきました。ものづくり企業の収益向上に貢献できるよう自己研鑽に励みたいと思いいます。よろしく申し上げます。

● **趣味・特技** バスケットボール、筋トレ



● **松本 与士隆**

「Team8コンサルティング」を屋号とし個人事業をスタートしました。兵庫県立大学大学院の登録養成課程を経て診断士となりました。これまでの電機メーカー系BtoBソリューション会社での経験も生かし地元枚方市の中小企業に寄り添う活動を心掛けます。

● **趣味・特技** ゴルフ、ランニング、ビルクリーニング技能士



● **林 めぐみ**

11年間、堺市の小規模ファブレス製造業の経営に携わり、診断士合格を機に独立しました。経理、販売管理、経営計画、金融機関交渉などの幅広い経験を生かして、中小企業のおよき相談相手・サポーターになるために精進していきます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

● **趣味・特技** 水族館めぐり(ペンギン好き)



● **山本 哲也**

30年近くFC本部にて、FC加盟店指導・FCシステムや新規事業開発などを担当してまいりました。創業者の言葉に「自分を二の次にして喜びのタネをまこう!」という言葉があります。研究会などを通じて学びを深め地元経済や若手経営者の喜びに貢献してまいります。

● **趣味・特技** ゴルフ、ランニング、ビルクリーニング技能士



主な行事

大阪府協会の主な行事  
平成31年4月~令和元年6月

- |    |  |
|----|--|
| 4月 | 2日 広報委員会<br>5日 受託事業委員会<br>9日・17日 診断士交流会<br>10日 研修委員会<br>10日・23日 総務委員会<br>11日 会員サポート委員会<br>12日 理事会、正副会議<br>12日・19日・23日 業種別交流会<br>13日 土曜セミナー「独立体験記(若手向け・第2キャリア向け)」新歓フェスタ<br>20日 土曜セミナー「創業支援者セミナー&大阪企業家ミュージアム見学会」セミナー講師養成講座(1日目)<br>23日 監事会<br>24日 理事会、スキルアップ研修 |
| 5月 | 8日 広報委員会<br>9日 春の近畿ブロック会議 総務委員会<br>10日・16日 会員サポート委員会<br>10日・28日 業種別交流会<br>11日 セミナー講師養成講座(2日目)<br>13日 受託事業委員会<br>14日 研修委員会<br>17日 理事会、定時総会、懇親会<br>22日 理事会、正副会議、スキルアップ研修<br>23日 診断士交流会発足式<br>25日 セミナー講師養成講座(3日目) 青年部5月例会<br>30日 弁理士会・診断協会との企画協議                |
| 6月 | 3日 受託事業委員会<br>4日 総務委員会<br>4日・20日 会員サポート委員会<br>5日・14日 広報委員会<br>6日 士会・協会連携会議<br>8日 土曜セミナー「独立支援セミナー(心・技・体)」セミナー講師養成講座(4日目)<br>11日 研修委員会<br>14日 業種別交流会<br>17日 理事会、正副会議<br>18日 ゆるつなカレッジ キックオフ・オリエンテーション<br>22日 セミナー講師養成講座(5日目)<br>26日 スキルアップ研修                    |

士会の主な行事  
平成31年4月~令和元年6月

- |    |   |
|----|---|
| 4月 | 4日 会員向け研修 運営部会<br>11日・12日・18日 矢野経済研究所 戦略立案セミナー<br>15日 大阪中小企業投資育成 ビジネスフォーラム<br>16日 総務部会<br>19日 監事会<br>20日 事業説明会<br>24日 理事会<br>25日 大阪府組合等事業向上支援事業説明会<br>26日 経営サポート事業説明会 |
| 5月 | 13日 総務部会 中之島図書館 経営相談員説明会<br>14日 運営部会<br>16日 事業部会<br>17日 定時総会<br>23日 経営サポート事業説明会<br>30日 大阪中小企業投資育成 ビジネスフォーラム<br>31日 会員向け研修   |
| 6月 | 5日 三部合同会議<br>6日 経営サポート事業勉強会 士会・協会連携会議<br>21日 会員向け研修<br>26日 大阪中小企業投資育成 ビジネスフォーラム   |

編集後記

今号の特集は、「令和にはばたく大阪」。大阪府は、今年6月にサミットが開催され、同年9月にラグビーワールドカップを控えるなど、新しい元号のはじまりに国際イベントが立て続けに行われます。産業・経済発展の機会となる、2025年の大阪万博開催、IR(統合型リゾート)誘致期待などを背景に「令和にはばたく大阪」といえる機運となっています。

そのような状況において、中小企業診断士の資格をもつコンサルタントやビジネスパーソンとして、今押さえておきたい「観光・インバウンド」「スポーツビジネス」「都市開発、IoT・AIの活用」の4つのテーマの特集記事を、各分野に造詣が深い中小企業診断士に執筆いただいています。4名の方々による執筆は、いずれも実務に生かせる知見と示唆に溢れる内容で、読者の皆さまのお役に立てる内容だと思いいます。

地場産業・地域経済を支える中小・小規模事業者が、大阪ならではのチャンスを生かして持続的に発展できるよう、一人一人の診断士の知見と発想力を発揮してまいりましょう。

文責：広報委員 松尾 健治



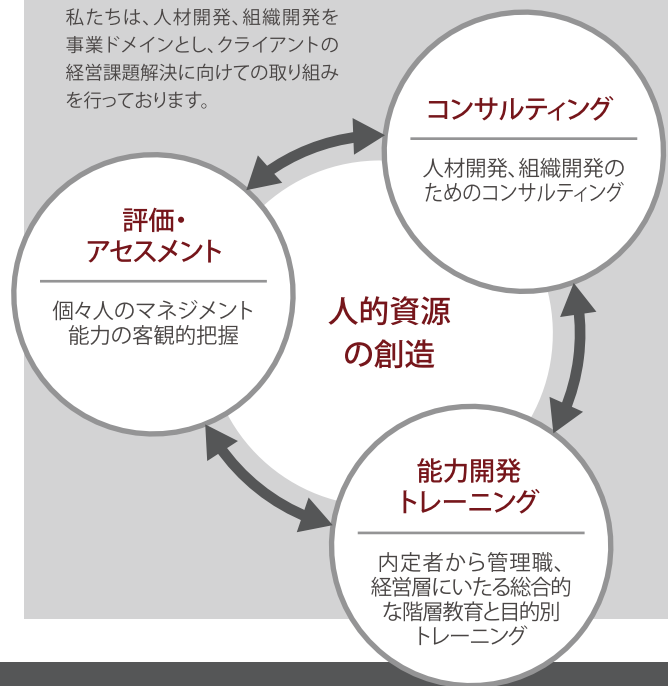
# パートナーコンサルタント 研修講師募集

リードクリエイトは設立以来、「自立型人材の育成」をコンセプトに、多くのクライアントへ様々な人材・組織開発に関するサービスを提供してまいりました。

「実学」と「成果」に重点を置いたコンサルティングと能力開発プログラムの数々は、決して一律的ではなく、クライアントの皆様へのユニークなプログラムの提案と実施により、厚いご支持を頂いております。

## サービスの3本の柱

私たちは、人材開発、組織開発を事業ドメインとし、クライアントの経営課題解決に向けての取り組みを行っております。



## 募集要項

弊社の契約コンサルタントとして、コンサルティング、評価・アセスメント、能力開発トレーニングの3つの分野について、アライアンスを組んで共に取り組んでいただける方を求めています。

### 応募資格

#### 経験

人事コンサルティング、研修インストラクター・ファシリテーターの経験がある方

#### 年齢

30歳～50歳位まで

#### 研修テーマ例

人材アセスメント、リーダーシップ、マネジメント、経営戦略立案、営業戦略立案、ロジカルシンキング、ファシリテーション、キャリアデザイン、メンタルヘルス、目標管理、グローバル人材育成、セールスパーソン育成

..... 外国語（英語・中国語）での研修実施が可能な方、歓迎いたします .....

### 応募方法

応募受付窓口まで **MAIL** にてご連絡ください。弊社より改めて詳しい応募方法をご案内いたします。

#### 応募受付窓口

株式会社リードクリエイト  
マーケティング推進本部 高野宛

**MAIL** lc-partner@leadcreate.co.jp

TEL 03-5766-1980

## 会社概要

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

### 主要取引先

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

人と組織に「協創力」を。

**LEADCREATE**

株式会社リードクリエイト

本社 東京都渋谷区渋谷 3-5-16 渋谷三丁目スクエアビル

大阪支社 大阪市中央区備後町 3-4-1 備後町山口玄ビル4F

名古屋支社 名古屋市中区丸の内 1-15-20 ie 丸の内ビルディング3F



IS 97049 / ISO 27001:2013



10840183