



# 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)



写真提供：会員 柴田 将芳氏





主要目次

- 年頭所感 ..... 3~5
- 特集：人生100年時代のライフシフト ..... 6~13
- 企業支援事例 ..... 14~15
- 私のおススメ ..... 16
- 中小企業診断士登録養成課程 ..... 17
- 診断士の日記念イベント開催報告 ..... 18~19
- スキルアップ研修報告 ..... 20~22
- スキルアップ研修 今後の予定 ..... 23
- 土曜セミナー報告 ..... 24
- ゆるつなカレッジ報告 ..... 25
- イベント報告 ..... 26~27
- 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】

浅野 宗克氏(P6)、岡村 善裕氏(P8)、片山 祐姫氏(P10)  
米田 大作氏(P12)、北口 祐規子氏(P14)、永山 貴久氏(P16)

写真撮影時のエピソード

生花のレインボーローズを関西で唯一自社加工されているグリーンハウスひぐち(西宮市)にて撮影。  
柴田 将芳氏

発行人：風谷 昌彦 編集人：東 純子  
編集協力・印刷：(株)コミケ出版



大阪府知事  
松井 一郎

新年あけましておめでとうございます。  
 昨年11月、皆さまと心をひとつにして取り組んだ「2025年万博」の開催が決定しました。  
 6月に開催される「G20大阪サミット」とあわせて、世界の人々に大阪の存在を知らしめるまたとないチャンスです。  
 G20を成功させるとともに、2025年万博については、若い人たちははじめ全世代の参画のもとに、これまでの常識を打ち破る、世界の課題の解決を図るものに創り上げ、成長・発展の流れを確かなものにしていかなければなりません。  
 そのために、まずは、成長の基盤となる安全・安心のレベルをさらに高めることが最重要です。  
 昨年は全国で大規模な自然災害が頻発し、大阪では大阪府北部を震源とする地震や台風第21号などにより、多大な被害が発生しました。引き続き復旧に向けて着実に取り組みを進めますとともに、今回の相次ぐ自然災害を教訓として災害対応力の強化に取り組んでいきます。

次に、2025年万博が、世界中の人々と“いのち輝く未来社会”を共創する場となるよう、そのスタートの年として取り組みを加速させます。ライフサイエンスの強みを活かした健康・医療関連産業の振興やイノベーションの促進、これらを支える都市機能の充実など、これまでの蓄積を活かしながら、さらなる成長軌道への押し上げを図ります。

あわせて、万博のテーマを先取りし、内外への課題解決につながる10歳若返り、SDGsの取り組みを拡大していきます。  
 G20大阪サミットは、主要先進国・新興国の首脳などが一堂に会し、世界経済をはじめ幅広い議題を扱う大規模な国際会議です。国との緊密な連携のもと、皆さまとともに、来阪される方々を最高のおもてなしでお迎えられるよう準備を進めます。

大阪の魅力を高める統合型リゾート(IR)の立地に向けては、これまで他の自治体に先駆けて準備を整えてきました。ギャンブル等依存症などの懸念事項に対して万全の対策を構築し、「世界最高水準の成長型IR」を核とした国際観光拠点を、大阪・夢洲で実現さ

せたいと考えています。  
 成長を支える都市機能の充実にも力を注ぎます。  
 リニア中央新幹線と北陸新幹線は、全国と繋がる広域鉄道ネットワークの基幹となるものです。引き続き、新大阪駅までの早期開業を働きかけるとともに、両新幹線の結節により一大ハブとなる新大阪駅およびその周辺地域が、スーパー・メガリージョンの核に相応しい広域拠点となるよう取り組みます。  
 大阪が強く豊かにそして輝くためには、女性や若者、障がい者などすべての人の力が発揮される社会づくりや将来世代への投資が重要です。  
 市町村・関係機関と連携しながら、女性や若者が活躍するための環境整備として、雇用促進や子育て支援などを展開し、一人ひとりの就職・結婚・出産・子育てなどの希望を実現する取り組みを推進するとともに、障がい者の自立と社会参加に向けたさまざまな取り組みの充実を図ります。

また、子どもの貧困対策や児童虐待の根絶などに全力で取り組むとともに、教育については、一人ひとりの子どもたちが置かれている環境に関わらず、将来に向けてチャレンジする力を育てるよう、私立高等学校授業料の無償化をはじめ、引き続き「すべての子どもの学びの支援」を進めます。

こうした取り組みの推進力である府市の連携を確固たるものにするには、副首都・大阪にふさわしい「新たな大都市制度」の実現が不可欠です。私の任期中に、住民の皆さまに「新たな大都市制度」をお示しし、選択していただけるように、全力で取り組みます。

私の任期も残すところ一年を切りました。  
 今年は、これまで築いてきた「変革と挑戦」の姿勢を再認識し、府市が一体となって進めてきた「成長と安全・安心のよき循環による豊かな大阪の実現」に向けた取り組みの「総仕上げの年」にしたいと思っております。

皆さまの一層のご理解とご協力をお願いいたしますとともに、本年が皆さまにとって実りある素晴らしい年となりますようお祈りします。



大阪市長  
吉村 洋文

あけましておめでとうございます。

皆様方には健やかに新年をお迎えのことと、心からお喜び申し上げます。

これまで幼児教育の無償化など子育て・教育環境の充実や「2025年国際博覧会」の誘致実現をはじめとした大阪の成長戦略の実行など様々な取組みを進めてきましたが、本年も、豊かな大阪を実現する「市民サービスの拡充」と「大阪の改革と成長」を基本に、これまでの政策推進や市政改革での取組みをより一層発展させ、着実に市政を前に進めていきます。

大阪の将来を担う子どもの教育は、未来への投資と考えています。そこで「子どもの教育・医療 無償都市大阪」をめざし、国に先行して3歳児からの幼児教育の無償化に取り組みとともに、幼児教育の質の向上や18歳までの医療費の無償化も引き続き実施していきます。あわせて、子どもの確かな成長のために学力向上を図るとともに、ICTの活用や英語教育の充実、中学校給食の改善など教育環境の整備にも取り組んでいきます。また、安心して子育てや働くことができるよう、妊娠から子育てまでの切れ目のない相談・支援や待機児童の解消に向けたあらゆる対策に取り組めます。そして、子どもの安心・安全を守れるよう、子どもの貧困対策の推進や児童虐待防止体制のより一層の強化も行っていきます。

住民福祉のさらなる向上のために、特別養護老人ホームの入所枠拡大や認知症対策など、真に支援が必要な方にしっかりとサービスが届くよう取り組みます。また、就業支援を通じた自立支援や、安心して暮らせるセーフティネットの構築、さらなる女性の活躍の促進など、若者、子育て世代、女性、高齢者、障がいを持つ方など、意欲のあるすべての人が能力を発揮できる環境を整備していきます。

大阪の成長に向けては、新たな国際観光拠点をめざす夢洲において世界最高水準の成長型IR（統合型リゾート）を誘致することで、「2025年国際博覧会」との相乗効果を発揮させ、大阪の成長

の起爆剤としていくとともに、今年6月大阪で開催するG20サミットが成功するよう取組みを推進し、世界に対し「大阪」を強くアピールし、今後の大阪の都市格の向上につなげていきます。また、違法民泊の取り締まりの強化により、市民の皆様の快適な生活環境や宿泊客の安全・安心を確保し、国内外から大阪を訪れる観光客と市民との交流を促進して、さらなる都市魅力の向上を図ります。さらに、関西経済をけん引できるよう、広域的な視点に立ち、うめきた2期区域のまちづくりをはじめ、なにわ筋線の実現や淀川左岸線延伸部の整備などを着実に進めるとともに、イノベーションを生み出す成長産業の育成にも取り組んでいきます。また、南海トラフ巨大地震をはじめとした大規模災害に備え、防潮堤の整備などとともに、発災時に災害時対応に切り替わったことが市民の皆様への確に伝わる情報発信に加え、民間との連携によるICTを活用した地域や庁内との情報共有を図ることで、防災・減災を実現する安全・安心な都市をめざします。

市政の運営においては、昨年策定した「市政改革プラン2.0（中間見直し版）」に基づき、

質の高い行財政運営を推進するとともに、AIなどICTの徹底活用や官民連携の推進により、市民サービスの向上や行政運営の効率化などを図ります。また、「市政改革プラン2.0（区政編）」に基づき、ニア・イズ・ベターをさらに徹底し、住民主体の自律的な地域運営が行われる地域社会の実現と、区長の権限・責任のもとで区行政の運営が行われるシステムのさらなる充実をめざしていきます。

さらに、新たな自治の仕組みの構築として、市民の皆様の意見や議会の議論などを踏まえ、総合区及び特別区の両方の制度案についてベストな案を作成し、最終的に市民の皆様に判断していただきたいと考えています。

これからも市政運営に全力で取り組んでまいりますので、皆様のご理解・ご協力を賜りますようお願い申し上げます。



近畿経済産業局長  
森 清

平成31年の新春を迎え、謹んで新年のお慶びを申し上げます。

昨年、関西地域の経済は、生産や消費が好調に推移し、緩やかな改善が続きました。一方で、大阪北部地震や相次いだ台風上陸などの自然災害に見舞われた一年ともなりました。

昨年11月に2025年国際博覧会の開催が決まりました。本年6月にはG20サミット、秋のラグビーワールドカップ、さらには2021年ワールドマスターズゲームズと世界から注目を集めるビックイベントが目白押しです。これから数年間は、関西が益々元気になる絶好の機会だと言えるでしょう。関西一円2府5県の至る所で、様々なベンチャー企業や中堅・中小企業が活躍され、各地でイノベーションが湧出することが大いに期待されます。

近畿経済産業局では、万博などの開催を契機として、関西地域の経済社会が様々な形で発展するべく、本年は特に以下の3つのキーワードで事業に取り組めます。

一つ目は、若者や女性の活躍です。

全国で若者の首都圏への流出が大きな課題となっており、関西も例外ではありません。「関西の大学卒業後の学生を如何に関西に引き留めるか。女性が如何に関西で活躍できるか。」が非常に大きな課題です。

近畿経済産業局では、「関西ベンチャーサポーターズ会議」の枠組みを充実させ、関係機関と連携し、現在若者を中心に関西で1,000社以上が活動しておられるベンチャー企業がより成長し、更にベンチャー企業の創出が誘発されるようなエコシステムの構築を進めます。また、「LED関西」など女性起業家成長支援やベンチャー型事業承継の普及、中堅・中小企業と学生とのジョブマッチングなど若者や女性の活躍を応援します。住環境や通勤環境に優れた関西の魅力を域内外へ発信し、海外や首都圏からの起業や投資の呼び込みに努めます。

二つ目は、中堅・中小企業の更なる活躍です。

関西には特色ある優れた中堅・中小企業が多数存在し、地域

経済を支えておられます。

近畿経済産業局では、ロボット、ヘルスケア、航空機、新素材、水素など今後成長が期待される産業クラスター群の形成や、地域未来関連施策の活用により、地域経済の牽引役を担う企業の支援を強化します。また、大規模自然災害への対応力強化、消費税や下請対策、人材の不足、事業承継、サイバーセキュリティといった中小企業の喫緊の課題に機敏に対応し、地域中小企業の皆様の活力向上を促します。

三つ目は、更なるグローバル化です。

「持続可能な開発目標(SDGs)」のコンセプトは2025年万博のテーマである「いのち輝く未来社会のデザイン」と軌を一にするものです。

近畿経済産業局では、SDGsのコンセプトの普及と環境エネルギー分野を始めとした成長分野における関西企業の海外展開の支援を積極化させます。また、各地に眠る様々な地域資源の魅力に着目し、その海外との接点の拡大を図ります。海外、とりわけアジアとの結びつきを強化し、関西のグローバル化に向けた取組を進めます。

近畿経済産業局の全職員が「がんばる企業応援隊」となって、年間1,000社を訪問し、中堅・中小企業の実態を把握します。また、関西企業の課題や今後の方向性、さらには魅力的な関西のビジネス環境を「関西企業フロントライン」として発信します。

本年はこれらの取組に全力をあげ、関西経済の更なる活性化を目指します。

結びに、経済産業行政への御理解と御協力をお願いするとともに、皆様のお多幸と御健勝を祈念いたしまして、新年の御挨拶とさせていただきます。

## 人生100年時代のライフシフト

### 診断士取得後の仕事の変化

入社以来ずっと携わってきた営業から審査課に所属が変わった時期に診断士の資格を取得。その後、財務部門、情報システム部門を担当し、業務のオンライン化、当社と仕入先および販売先を結ぶオンライン化を担当しました。流通システムの共同化、情報システムの改革など通産省の流通システム化委員として活動に参加しました。

### 独立までの働き方の変化

主要な顧客の情報システム更新の際に、システム構築の留意点の助言をさせていただきました。

業務改善担当として、西日本の全部門の無駄な業務の削減を担当し、IT化で解決できる業務などにおいて大幅な効果を上げることができました。手法は各部門への調査アンケートと担当者へのインタビューで時間がかかっ



ている仕事の流れを聞き出し、さらに部門長へのインタビューなどを繰り返しました。

これからは長い人生経験で得た知恵を生かして、この激動の時代に柔軟に対応していくベテランの能力が期待されています。自分が退職後には必ず高齢者が頑張る社会へ移行すると考え、経営問題、働く人の悩みを解決することを幅広く学ぶことをあらためて決意しました。

### 独立後の仕事の変化

昭和45(1970)年に診断士の資格を取得し平成9(1997)年開業。27年間のペーパードライバーから念願の独立へ。

幸いなことに先輩のご紹介で、東京都から4業界の業界診断の依頼をいただきました。当初慣れない報告書作成で苦戦しましたが、先輩にご指導いただいたりして納期に間に合わせることができました。

半年後、住み慣れた大阪へ転居しましたが、公共の診断業務も少ないので、ISO構築へ大きく舵を切りました。

ちょうどそのころ、深刻化する地球環境問題を、世界中が一致して食い止めようと、平成4(1992)年6月、ブラジルのリオデジャネイロで「地球サミット」が開かれました。「持続可能な開発」を実現するために、平成8(1996)年に、国際規格のISO14001が発行されました。

この規格発行に伴い、急ぎよ平成10(1998)年にISO14001の審査員の資格を取得しました。引き続き、平成13(2001)年品質システムのISO9001、平成15(2003)年に情報セキュリティマネジメント審査員の資格を取得しました。

ISOのマネジメントシステムの構築支援を多数経験し、その成果の一端を環境問題やISOに関するこれまでの考えとしてまとめ、共著ですが6冊の本を執筆しました。

### 診断士略歴

浅野経営研究所所長。昭和45年商業部門に登録。卸売業に40年間勤務。平成9年独立。製造業の品質・環境・情報セキュリティ・労働安全衛生マネジメントシステムを中心に支援実施中。



### 実践中の方針・戦略・事例

中小企業の活性化に関するこれまでの支援・助言の経験に基づき、中小企業支援に対する考えや専門家として支援するに当たっての方針、戦略、実践事例などを下記に述べます。

- 1) 「社長の夢を実現します」をテーマとして掲げ、経営者の夢をじっくり聞き、経営方針を明確にさせていただくことをまずお願いします。クライアントの悩みをしっかりと「聞く力」、理解しようと努力することが最も大切であると考えています。
- 2) コンサルタントの役割はいろいろあると思いますが、その一つは経営者の意思決定のスピード化に寄与することだと思います。社内の資源で眠っている良い考えを眠りから覚めさせ、早く実行させること、すなわち問題解決の迅速化、意思決定のスピード化の促進役です。
- 3) コンサルティングを開始する前に、全社員に次のようなアンケートを提出していただきます。
  - ①社員としてのプロの条件は?
  - ②あなたの2018年の目標は何ですか?
  - ③御社の強みは?
  - ④御社の弱みは?
  - ⑤御社が今後伸ばせそうな分野は?
  - ⑥御社を取り巻く経営環境で、ビジネスチャンスとなる環境や条件は何でしょうか?

⑦御社を取り巻く経営環境で、悪影響になる環境や条件は何でしょうか?

⑧業務で改善すべき事項は何でしょうか?

4) 私の方針はクライアントのニーズ、現状を把握するのに初期の段階に時間を多く割いて、最もエネルギーを注ぎ努力をします。そのために経営者や社員の全員とのインタビュー(面接)を通じて会社・組織の現状・課題をしっかりとつかみます。社外という客観的な立場だからこそ見える真の問題を把握します。これまで当然としてきた事柄の中に「気づき」を与えます。そこに社外のコンサルタントの役目が存在すると思います。

5) 私はクライアントである企業と共同で問題解決に取り組みます。あくまで共同作業ですから、情報を共有し、最初に期待する成果を具体的な数値目標(利益と直結する数値目標額)として掲げることが、良い成果を生み出すことになると思います。

6) 研修あるいは打ち合わせ後に毎回レポート(議事録)をその日に作成して可視化し、クライアントに迅速に提出します。研修・助言・指導の内容に対しての反省・改善を迅速に検討します。また、受講者・相談者のアンケート回答提出分、当日いただいた声などを検討し、さらなる満足を得ていただけるよう進め方について、さらに役立つように毎回全力投球で取り組んでいます。

### これからの働き方の課題

大先輩から教わった「人生活動報告書」を毎年末に作成しています。健康面、社会生活面、教養面、精神面、経済面、家庭生活面などを評価し、新年度の目標を設定します。そのようにして、自身の立ち位置を確認することが大切です。

目下のテーマは「働き方の改革と生産性向上」、「ITの活用と情報セキュリティ」、「SDGsの経営への統合」などです。

医療の進歩のおかげで人生100年時代の恩恵に浴することになりつつあります。小生も新年1月には傘寿を迎えます。できたら90歳まで、中小企業の活性化に、社会貢献活動ができればと願っています。

競争激化のコンサルタント時代を、生き抜くためにも、さらに「プロ度」を高めなくてはなりません。いつまでもフレッシュでいられるよう学び続けようと思います。

# 人生100年時代のライフシフト

## セカンドキャリア

インドの会社を買収されたとき、買収された側の管理職の人がいつまでも会社に残れるとは当然考えられず、セカンドキャリアを考える良い機会になりました。そんな折に、書店の資格コーナーで中小企業診断士のテキストが目にとまりました。当時、経営企画の仕事をしていました。そのときの業務にマッチしていたので、独学で勉強をし、無事に中小企業診断士として登録することができました。そこで得た基礎知識(NPV計算など)は外資企業で生きていく中で、経営企画の仕事、その後に異動した開発での仕事に大きく役に立ちました。

中小企業診断士に登録後に、社内診断士として観光関係、農業関係、食品衛生関係の研究会などに参加して活動してきました。そして、大阪府中小企業診断協会の研究会などで執筆も経験させていただきました。特に食品衛生に関しては、診断協会の活動以外にも幅広く活動し、HACCPコーディネーターの資格も得て、自分なりの専門分野を築くことを目指しました。

そして、政府が推進している働き方改革で副業も推進されるようになりました。そこには企業内診断士として、大手を振っての活動ができることの期待もありました。就業規則でも副業は禁止されず承認制であったので、当時の人事総務室長および法務部長の理解もあり、診断士の活動を副業として認めていただくことができました。しかし、副業が規則としては良くとも、社内の雰囲気として副業を受け入れられないもので、企業内診断士ゆえ時間の調整もしにくく、社外での診断士としての活動はほとんどできない状況でした。このような中、当然、独立診断士として活動に憧れを持ちました。

2018年に早期退職の募集がありました。そのときの私の環境は子ども2人ともが社会人となっていました。早期退職の申し込みに関しては、妻は不安な表情をしながらも賛成してくれました。さらに、専門分野に考えていた食品衛生において食品衛生法が6月に改正となり、全ての食品関連事業者は2020年6月(猶予期間1年)までにHACCPを行う必要がありました。JHTC認定HACCPコーディネーターである私にとって、独立診断士としてセカンドキャリアにチャレンジする絶好の機会と考え、2019年1月1日から食品衛生を専門分野とする独立診断士としての活動を目指すことにしました。



には入社する必要があり、逆に疲れていて早めに帰れそうでも、17時45分までは会社にいなければなりません。そして、会社にいれば仕事が入ってきて、結局、17時45分に帰れずに残業を行う日が続いていました。しかし、フレックスタイム制を導入することで、出勤時間を変えることができ、体の負担が減るとともに残業時間が結果的に減りました。課題は、17時45分までに帰る勇気でした。周りが黙々と仕事をしている中で、一人先に帰ることに後ろめたさを感じます。そこで、管理職が率先して17時頃に帰るようにすると部下も17時45分前までに帰りやすいようになりました。今回の実績として、フレックスタイム制を導入することで部下の残業を10%程度削減することができました。この10%は従業員の自由な時間が増えたことを意味するだけでなく、出勤時間・退勤時間を上手に調整することで、個人のワークライフバランスを向上させたと思います。

ところで、入社時に研究開発部門に配属された同期は全て薬学部卒でしたが、私は農学部卒であり実務を覚えるとともに医薬の知識を身に付ける必要がありました。また、異動が多かった私は、その都度その職場で必要な知識を学習していました。振り返るとその時々で業務に適用できるよう「点」の中でがむしゃらに学習し、働いていました。しかし、経営企画の仕事をしたことで、それらの「点」が「線」となって見えてきた気がします。それがゼネラリストの管理職として業務に取り組むことができるようになったと思います。

オーナー企業ときはゼネラリストの管理職として社内ネットワークを活用しながら仕事を進めることが望まれていましたが、外資企業になると管理職であってもゼネラリストよりスペシャリストが求められるようになりました。人を育てて管理職にするよりも、社外から部長・本部長を採用することが増えました。そこにも外資企業として、マネージャーからプレイングマネージャーへと働き方を変える必要がありました。

た。特に毎日英語のメールが来るようになり、日本一インドアメリカオランダでの電話会議は夜10時からのスタートでした。父親の影響でもともと製造業の中小企業を希望して働いていた私としては、外資のグローバル企業での仕事は思いもかけないものでした。しかし、インド企業は欧米企業とは異なり、日本に対するリスペクトもあったことから、高圧的でなくフレンドリーな関係で仕事をすることができました。写真は日本の研究者での会議後の、親会社の方との鍋パーティーです。インドの方には豆乳鍋が一番人気で、次いでトマト鍋でした。インドの方からもオードブル的な食事が提供されました。

## 働き方の変化

私が入社したときは、土曜日は仕事で、その翌年に土曜日が隔週休みに、入社3年目によく完全週休2日制になりました。若いときは土日も働き残業時間が月100時間を超えるときもあり、競って残業をしていた時代でした。そのときは、残業は苦とも思わず、残業がない方が寂しく感じました。しかし、今の管理職は部下に残業をさせないことが求められる時代になりました。私が管理職になったときからできるだけ19時までに退社するようにし、部下にも残業を減らすことを促しました。時には部門の残業時間を会議で発表し、残業が増えても何も言いませんが、残業が減ればみんなを褒めました。そうすることで、部下の一人一人が数分でも残業をせずに早く帰ることを心がけるようになり、20%以上は残業が減りました。私の若い頃は叱ることが指導の中心でしたが、今は褒めることが指導の中心に変わってきています。

次に2017年にフレックスタイム制が導入されました。導入前までは9時から17時45分までの勤務で、夜遅くまで残業して疲れていても、必ず翌朝9時まで

## 診断士略歴

1965年大阪生まれ。ジェネリック医薬品企業にて、研究開発・営業・経営企画・財務の業務に従事。2010年中小企業診断士登録、2017年JHTC認定HACCPコーディネーター。

## 仕事の変化

1987年4月に大学の先生の紹介でジェネリック医薬品企業に入社しました。その後、約30年間その企業一筋で勤めました。入社時は売上高約30億円のオーナー企業でした。組織も小さく、配属先の研究開発部門の人員は20名程度で小さいながらも将来の新薬開発も視野に、目をキラキラさせながら仕事をしていました。私は入社10年目に研究開発部門から営業部門に、その後経営企画部門などに異動になり、その中で、幸いにも研究開発、営業企画、セールス/MR、経営企画、経理と数々の部門を経験することができました。経営企画では原価管理およびITも管轄していたので、ほとんどの部署の仕事に関わることができました。それが、ゼネラリストの管理職のスキルを身に付ける機会となったと思います。

入社20年目に大きな出来事がありました。それは、インドの企業に買収され、日本的なオーナー企業からいきなりグローバル企業に変わったことです。そのとき、私は経営企画部門に所属していたので、親会社との窓口になりました。当然、英語ができるわけもなく、英語のできるスタッフを採用し、2人で親会社から次から次へとやってくる問い合わせに対応する日々が続きました。そして、私の上司は少しの間インド人になり、仕事の環境は大きく変わりました。



Yoshitiro Okamura

# 岡村善裕

「新しい上司はインド人」がきっかけで  
中小企業診断士に

## 人生100年時代のライフシフト

### 会社員時代

大学卒業後、メーカーに就職し、20代前半で結婚しました。長く勤めたいと思っていましたが、どうやってそれを実現していけばいいのか、イメージできるような同性のロールモデルを職場では見つけられませんでした。東京出張の帰りの新幹線で、たまたま隣に座った、年上の女性と話し込み、「結婚はしてもいいけど、子どもを持つのは、職場でもっとキャリアを積み重ねて、足場を固めてからの方がいいよ」と言われて、そうなのかと思いました。ただ、どうなったら、その「足場を固めた」状態といえるのか確信が持てないまま、ずるずると先延ばしにして長い年月が過ぎ、気づいたら、もう先延ばしにできない年齢になっていました。

勤務先の会社では、入社して最初に配属されたのがマーケティング部でした。その後、異動して、事業部門の営業や情報システム部を経験しました。子どもを持つことを具体的に考え始めたちょうどその頃、自分のキャリアアップのために、中小企業診断士の試験勉強をしている最中でした。資格取得が先か、子どもを持つことを考えるのが先か。決めきれないままにいた結果、中小企業診断士の一次試験の合格発表の直後に妊娠が発覚。猛烈なつわりで勉強がまったく手につかない状態となりました。二次試験の当日は、とりあえず会場まで行くだけ行ってみようと会場まで行き、せっかく会場に来たのだから、1事例だけでも受けてみようかと1事例受け、もう1事例だけ頑張ろうともう1事例受け、最終的に、4事例とも受けて、合格していました。実務従事は、1社目が妊娠8カ月のとき。2社目と3社目は出産後のタイミングとなったので、母に子どもを預け、休憩時間に連れてきてもらって授乳しながら、なんとか乗り切りました。

もともと中小企業診断士の勉強を始めたのは、社内での自分のキャリアアップのためでした。ところが、勉強を始めると、自分がそれまで会社でしてきたさまざまな仕事

(マーケティングや新規事業、営業、プロジェクト管理、システム開発など)が経営という観点で体系化されて1つにつながる感覚が面白く、視野が広がる感覚に魅了されました。会社を辞めて独立した父の姿を見ていた、その影響もあったのかもしれませんが。資格を取得した頃には、資格を使って仕事ができればという気持ちが芽生えていました。ただ、子どもが生まれたのと資格取得がほぼ同じタイミングとなったので、資格取得後、何かにチャレンジしたくても、なかなか難しい状況でした。子どもが1歳になるころに、ある公的支援機関のスタッフ募集を知り、応募してみましたが、面接で「子どもはどうするの? 毎日、定時には帰ることはできないよ」と言われて不採用でした。

ただ、何か新しいことにチャレンジしたい気持ちはあったので、今いる場所ですることは何かを考えました。実務従事のときに、指導員の先生に「何か専門分野を持ちなさい」と言われたことを思い出し、そのとき在籍していたのが情報システム部だったので、ITの資格を取ろうと思い立ちました。資格取得の勉強であれば、家で子どもの世話をしながらでもできると考えたのです。基本情報技術者を皮切りに、ソフトウェア開発技術者、シス



テムアナリスト、プロジェクトマネージャー、ITストラテジスト、システム監査技術者の資格を4年ほどかけて取得しました。このうち、ソフトウェア開発技術者の受験のときには、子どもがまだ5カ月だったので、子どもの世話で時間がなく、事前の勉強が全くできませんでした。どれくらい準備ができていなかったかという、当日の朝、会場に行き初めて、まじまじと試験要綱を見て、「えっ? 午後の試験はマークシートではなく筆記試験なんだ!」と驚くというレベルの準備状況でしたが、なんとか合格していました。あれほど、勉強せずに何かの試験を受けた経験はあるときだけです。

このようにして4年が経過したころには、中小企業診断士として仕事をしたい気持ちが強くなっていました。最後は、「エイヤっ」と会社を辞めて、具体的なプランもないまま、一人で仕事を始めることにしました。2011年のことです。

### 中小企業診断士としての仕事の考え方

最初はどうやって、仕事をすればいいのかもわからず、知り合いに相談して、仕事を紹介してもらいました。次の年からは、いくつかの公的支援機関で仕事をさせていただけるようになりました。また知的資産経営研究会の会員となり、森下先生にご指導いただいて、知的資産経営の仕事もさせていただけるようになりました。最初の数年は、できることは何でもやろうと考え、可能な限り、何でもチャレンジしました。ただ、2つだけ自分なりの仕事の選択基準を持っていました。

1つは、その仕事をする中で、支援先企業の役に立てること。結果的に、コンサルタントとしての自分の実績づくりにつながる仕事であることです。コンサルティングのような、無形の仕事においては、早い段階でいかに実績づくりをするかが大きなポイントであると考えたからです。もう1つは、自分のスキルアップにつながる仕事であることです。支援先企業に成果を出してもらうには、自分自身の継続的なスキルアップが必要だと考えました。そ

のために勉強を続けることはもちろんですが、できれば勉強になる仕事をしたと考えました。なぜなら、小さな子どもがいるという点で、私は他の人よりも時間的な制約と時間帯の制約が強いです。そうした経営資源の制約の中で何にフォーカスするか、どう優先順位をつけるかを考えたときに、当面は、コンサルタントとしての実績づくりとスキルアップにフォーカスしようと考えたのです。

### 今の仕事の取り組み

2011年から今までの7年間を振り返ってみると、多くの経営者の方とお会いしてきました。経営者に喜んでいただくなど、うれしいこともたくさんありました。

今、一番フォーカスしているのは、当たり前ですが、クライアント企業にいかにも成果を出してもらうかです。注力しているのは、キャッシュフローコーチという仕事です。キャッシュフローコーチとは、経営数字の見える化によって、経営者の意思決定を助ける仕事です。在り方としては、答えを教える先生型コンサルタントではなく、経営者が納得の経営判断ができるように助ける、パートナー型コンサルタントです。

「パートナー型コンサルタント」という言葉を知ったことで、知的資産経営の仕事で取り組んできた在り方が、「パートナー型コンサルタント」であったと自分の中で腹落ちしました。自分の考えで、一方的な助言をするのではなく、経営者が主体的に、やりたいビジョンを見つける手助けをして、そのワクワクしているものにたどり着けるようにサポートしていく、そんなイメージです。そして、その在り方をOSとして、知的資産経営支援とキャッシュフロー経営支援に取り組むことが自分に合ったスタイルであると今、感じています。これからも現在進行形でまだまだ成長を続け、クライアント企業の成果にフォーカスし続けたいと考えています。



### 診断士略歴

大阪大学卒業。製造業でマーケティングなどに従事。2011年独立。キャッシュフローコーチとして、ビジョンとお金の両面から中小企業の経営支援を行っている。専門分野：知的資産経営・ISO9001。

## 人生100年時代のライフシフト

## 負けず嫌い・劣等感・そして反発

「中小企業診断士。何それ、おいしいの?」私が初めて、「中小企業診断士」という単語を認知した瞬間の感想である。平成24年、無職。学歴なし。資格なし。キャリアもコネももちろん、あるはずもない。あるのは家賃7万円の支払いと、パートに出掛ける嫁の存在だけだ。

平成9年。地域ど底辺の公立高校を卒業した私は、そのまま地元の土建屋へ「就職」した。社会保険も何もない。そもそも、「働く」といったことをまともに考えたことすらない。社会保険の知識なんてある訳もなかった。しかし、仕事自体は非常に楽しかった。

平成10年。大阪のおみやげ物で有名な会社へ就職した。今度は額面通りの「就職」である。社会保険完備。残業代は働いた分が出る。ボーナスは年2回。同世代の連中の中では、ちょっとした「勝ち組」だった。しかし、仕事は思うより厳しく、全く楽しめなかった。

平成11年。高校以来続けていた音楽活動を本格化させるため、自らの音楽レーベルを「設立」した。名刺をつくり、ホームページもつくった。しかし、会社はつくらなかった。つくれなかったのだ。つまり、「つくり方」を知らなかったのである。それでも、「事業」は回る。

音楽レーベルを運営する一方、私はさまざまな会社を

渡り歩いた。もちろん、本業は音楽である。誤解を恐れずに言えば、「パラレル“どころじゃない”キャリア」である。時には、大手家電メーカーのとある部署にてセールスプロモーションを行い、時には、某居酒屋チェーンにて季節メニューのレシピ開発を行う。しかし、本業は音楽である。当月のイベント運営、物販管理、流通手配などを行う傍ら、次月のイベント企画、スポンサー手配、営業などを行う。そう。本業は、「音楽」なのである。誰が何と言おうと「音楽」なのだ。

平成18年。いつごろかは定かではないが、音楽レーベルを「廃業」した。理由は簡単だった。「方向性の不一致」から派生した無駄遣いによる「借入過多」だ。つまり借金まみれになったのである。いつ辞めたか定かではない点についても簡単だ。会社を起こしていないのだから当然である。「辞めた」と言えば、その時点をもって「廃業」なのである。

平成19年。私は結婚した。唐突ではあるが、音楽レーベルを辞めると決めたころから、借金返済に励み、晴れて完済となった暁には結婚を機に心機一転と決めていた。かつての上司のご縁もあり、古巣である大阪のおみやげ物で有名な会社へ再就職することになるのである。

結婚に至るまでの私の行動は、破天荒に映るかもしれない。若さゆえの向こう見ずな行動に感じるかもしれない。しかし、当の本人は至って真剣なのである。実に一本筋の通った判断から行動しているのである。それはつまり、無知・無学からなる「負けず嫌い」であり、「劣等感」からなる「反発」そのものだったのだ。

しかし、心機一転したのは「環境」だけだった。自分自身は何も変わってはいなかったのである。モチベーションの拠り所、熱量を放つベクトルが、あるべき方向へ向いていないとき、その結果は自らにダメージとなって蓄積されていくものである。私も例外ではなかった。

上がり続ける営業成績にあぐらをかいた私は、いつし

か部下に、組織に対し無理な改革を迫るようになる。そうして私は孤立していくことになる。仲間すら失うことになるのである。

平成23年。躁うつ病を罹患した私は同社を再び退職し、晴れて無職となるのである。

## 価値観の変化・マインドブロックの破壊

かくして無職となった私は、直後に妻の勧めにより海外旅行へと旅立ち、帰国した翌年の平成24年より、とある学校へ通い始めたのである。

旅行先はロンドン・パリ間、約1カ月の旅程。ちなみに当時の私は、躁うつ病のただ中である。これが大きな転機となった。

もはや言語の壁どころではない。自らの意思主張をオブラートに包んでいては誰も何もしてくれない。ましてや、背格好も小さな日本人の、見ず知らずの日本人の話など誰も見向きもしない。そこにあるのは完全なる「異国」だった。

しかし、私にとっては好都合だった。そもそも、「何も持たない」私が、この異国で一言を発すること、一歩行動を起こすことは、非常に容易だった。言葉と行動を変えれば、周囲の人の対応は激変した。見知らぬバーで出会った見知らぬ酔っ払いは、私に酒を持ってきてくれた。彼は私と写真にも納まってくれた。

帰国後、私はとある学校へ通うべく試験を受けた。私はそこで「中小企業診断士」という言葉を認知することになるのである。

## ライフシフト・幸運の女神は前髪しかない

平成24年より開始した中小企業診断士の資格勉強。成果は上々ではなかった。運よく2度目の試験に合格はしたものの、何かを得た、なし得た実感はなかった。ただ、何もなかった私に付き合ってくれた妻への感謝が先行していた。

そのころ、私は会計事務所へ就職していた。業務は専ら、法人会計・税務と、資産税、相続税務である。そこへ来て診断士の合格である。もはや「なんでも屋」の様相を呈していた。

他の税務担当者の巡回監査に同行しては、「診断士さんだったらどう思うか?」を問われる。もちろん、経験値はゼロ。同行先のことなど知りもしない。決算書は資格試験とは異なり、中には、「存続していることが不思議」なほどの内容もあった。

私の業務は徐々に変化していき、2年後には事業再生を中心にあたる中、銀行との折衝業務が増えていた。もちろんではあるが、私には借金の経験こそあれど、銀行業務などは全くの未経験である。しかし、私にはすでに手に入れていたものがあつた。それこそが、診断士同士のネットワークだったのである。診断士の業務や専門性は非常に広範にわたる。そのことは、試験勉強中から会計税務に携わる中で、嫌というほど学んできた。「困ったら、グーグルよりも、診断士」である。負けず嫌いで反発していた私は、いつしか知らぬ間に、頭を下げて仲間を頼るという行動を起こせるようになっていたのである。自分でも驚きだった。

かつては地面を掘り返し、ある時には、「ある時~」の会社で暴腕を振るい、ほぼ全てを失った私は、奇しくも中小企業診断士の学習やノウハウをもって、自らを知ることになったのである。そして、恐らくではあるが、かつての仲間たちや、妻、お世話になった経営者さま、その他にも多くの事象が、私というものを知らせてくれていたのであろうと感じる。

「幸運の女神は前髪しかない」。ある経営者さまよりお聞かせいただいた言葉である。機会という名の幸運は、気づいたときには通り過ぎているものである。通り過ぎた後には後ろ髪がないのだから、捕まえることはできない。

解釈はさまざまあろうと思うが、私は、「注意深く待つ」という意味ではないと解釈している。なぜならば、「気づいたときには通り過ぎている」からだ。ならば、自ら機会という名の幸運の女神の前髪は、自ら探し出し引つつかみにかからなくてはならない。

人生100年時代になるのかどうかは分からない。ただ一つ、平成という時代が終わる今、機会は自らつかみにかかる時代に到来するということだ。前髪をつかむには、一歩を踏み出すだけで十分なのだ。その先には多くの頼もしい仲間がいるのだから。



## 診断士略歴

高卒診断士。土建、便利屋、産廃、飲食、営業、派遣業など、10を超える職種を経験。音楽レーベル運営後、廃業。会計事務所を経て、平成29年イトエワークス診断士事務所を開業。

# 企業支援事例

Diagnosis Case

## 企業支援事例を持つ診断士が、どのようなプロセスで支援を行ったかを紹介!

企業支援の経験を持つ中小企業診断士に、具体的な事例をご紹介いただき、企業が抱える課題から支援の詳細、目標達成までのプロセスを、分かりやすく解説してもらいました。

### 1. 支援のきっかけ

きっかけは、数年以上前のことなのですが、ある研修で一緒に知り合いの方から、とある金融機関経由で、「ある会社(以降A社とします)が、中期経営計画の策定を某コンサルファームに依頼しようとしているが、見積り金額が高くて躊躇している。診断士として、中期経営計画の策定の提案と見積りを出してくれないか。」との依頼を受けました。

A社は、創業80年を超える老舗飲食業。経営者は3代目で、売り上げはピーク時(10億円超)よりもかなり減少して数億円という状況でした。私は、他社の支援でいくつか経験していた、社員を巻き込んだプロジェクトチームを立ち上げ、半年間かけて中期経営計画を策定する方法を提案しました。見積り金額は、自分なりに妥協せずに算出しましたが、コンサルファームよりも低額だったようで、結果として、社長のコミットメントが得られ、無事契約。1カ月後にプロジェクトをスタートしました。

### 2. 支援プロセス

私は、飲食業に強い訳ではありませんが、この支援では、経営者からは、決して業界に精通していることを求められているのではないことを理解していました。むしろ、厳しい経営環境と業績の低迷を何とか切り抜けて生き残るために、今までの自社にはない取り組みを求めておられることを感じていました。調理と接客しかしていない社員が「全社プロジェクト」などできるのかと不安な表情を浮かべる経営層もおりましたが、社長と相談の上、店長(社長の息子さん)をリーダーとする、全社横断型のメンバー12名を選定しました。

半年間のプロセスと進め方のルールは、次のとおりです。

#### ・中期経営計画策定プロジェクト(後に、第1期プロジェクトとなる)

- ①プロジェクトの目的を全社に周知徹底し、全社を挙げて取り組む。
- ②各店舗・各部門からプロジェクト担当者を選出し、決定事項

項は必ず全社で情報共有する。

- ③途中の進捗と、最終のアウトプットを社長に答申し、コミットメントを得る。

ステップ1：経営環境分析と現状の事業ドメイン分析(自社の現在の姿の分析)  
ステップ2：自社のあるべき姿の決定  
ステップ3：経営課題の抽出と重要成功要因の選択  
ステップ4：戦略マップの策定  
ステップ5：自社の経営戦略企画書策定

長靴姿のまま、包丁を鉛筆に持ち替えてプロジェクトに参加するメンバーもいたくらいですが、果たして、半年後に彼らが出した、重要課題のトップは、「適正な人材(質・量)の確保と育成」でした。メニューよりも営業力よりも「ヒト」であるとの報告を社長に答申しました。

#### ・アクションプラン実行プロジェクト

この報告を経て、社長からは、次のステップとして、実際に中期経営計画を進めるために、そして人材育成のために、新たなプロジェクトの立ち上げ・推進の依頼を受けました。こうして、引き続き、社員参加型のプロジェクトの形で支援を行うこととなり、半年～1年単位でメンバーを組み直し毎回の進捗を社長に報告しながら、第2期から第7期まで継続しました。各期のプロジェクトでは、月2回のペースで、部門・性別・年齢・経験などの異なる社員が毎回10名程度参加し、経営計画の目標を達成するためのアクションプランを、まさにPDCAを回しながら進めました。

### 3. 支援内容

第1期の中期経営計画、および第2期以降のアクションプランで、主に取り組んだ内容は、次のとおりです。

#### ・中期経営計画策定

- ①企業理念を確認するとともに、あるべき姿を定め、お店のコンセプトを見直す。



オフィスKITS 代表  
大阪府よろず支援拠点 チーフコーディネーター  
(一社)大阪府中小企業診断協会 特任理事、女性診断士の会「ピザの会」代表  
中小企業診断士、ITコーディネータ  
北口 祐規子

大学卒業後、情報システム会社勤務の後、1991年診断士登録。「経営」×「IT」×「女性」を切り口に、企業の経営戦略や人材育成などの支援に携わる。2014年からは、中小企業庁のよろず支援拠点のチーフとして中小企業・小規模事業者のあらゆる経営相談にも当たっている。

- 「うまい、やすい、早い」→「おいしい、楽しい、安心」へ変更。
- ②その実現のための重要成功要因を洗い出し、アクションプランを段階的に策定。

ステップ1：第1優先 今すぐできること(今年度～1年以内)  
ステップ2：第2優先 計画的に取り組むこと(2年目)  
ステップ3：第3優先 進捗を見て取り組むこと(3年目)  
ステップ4：経営課題として取り組むこと(～5年以内)

#### ・アクションプランとして主として取り組んだこと

- ①これまでの販売実績の把握、顧客データの分析・見直し
- ②人事評価制度の見える化を目指した、個人別目標制度、社員面談制度の企画・実施
- ③接客マニュアルの見直し、ルールブックの作成・徹底、ロールプレイングの実施
- ④新メニュー・季節メニューの開発・プレスリリース・販売・結果の評価・改善
- ⑤キャンペーン企画や、記念日利用顧客向けの企画などの立案・開発・実施
- ⑥お客さまアンケートの作成・実施・集計・分析
- ⑦近隣地域の手づくりマップの作成・提供

#### ・成果

約6年間で、ほぼ全社員にあたる計25名が毎回10名前後ずつ(のべ70名超)がプロジェクトに参加し、自ら経営課題について考え、改善のために必要なアクションプランを企画・実行・見直しすること(PDCA)を体験しました。また、原価や利益といった経営管理数値に対する理解を深め、さらに、バランススコアカードの4つの視点(財務、顧客、業務プロセス、組織と人材の視点)で会社の経営戦略を考えることについても、一定の理解が進みました。プロジェクトを繰り返すうちに、自らプロジェクトに参加させてほしいと希望するメンバーも複数現われ、卒業生は現場で積極的に他のスタッフに学んだことを広めるなどの副次的な効果もありました。

アクションプランに取り組む過程で、企業組織として、経営者と社員との関係にも、次のような変化が現われました。

- ①経営陣との距離感・障壁を低くし、売り上げ・客数以外にも経営数値を社員に開示。

- ②売り上げの数値目標について、従業員一人当たりの売り上げ基準を店長自ら社員に開示。

プロジェクトの終了時(卒業時)には、毎回、社長からメンバー全員に、社長が選んだビジネス書あるいは教養書がプレゼントされ、メンバーは戸惑いながらもうれしそうにいました。当初、古参幹部が口々にされていた「うちの社員は難しいことは無理」を払拭することができました。

リーマンショック、東日本大震災を経た、外部環境の大変苦しい状況からスタートしましたが、インバウンド客の増加に対する取り組みにも対応できる中核社員が育ち、100年企業に向かっていくところでした。

### 4. 中小企業診断士としての支援

この支援を通じて、中小企業診断士の果たす役割や支援の可能性について感じたことのうち、次の2点を皆さまにお伝えしたいと思います。

1つ目は、中小企業診断士は、よく社長の相談役・伴走者といわれ、自分自身もその役割を果たそうとしていますが、時に「社長と社員のパイプ役」という役割もあることです。歴史の長い企業でも社長の思いが社員に十分伝わり理解されているとは限らず、また、社員も経営者との立場の違いから多くを語らずという面がよく見られます。社長の思いを社員に代弁し、また、社員の考えを整理して社長に伝えることで、当社もずいぶん風通しがよくなりました。

2点目は、この支援の進め方は、中期経営計画策定だけではなく、経営改善計画、情報化戦略、ダイバーシティ・マネジメントの推進など、さまざまなテーマでの支援に活用できるという点です。商品開発、IT活用、人材育成とさまざまなテーマでの取り組みのうち、どれかひとつだけがうまくいっているという企業は稀です。経営者と社員の風通しがよく、俯瞰的な分析力、計画性、実践力を備えた企業になるための取り組みは、さまざまなテーマでの支援に通じる手法であると感じています。



## 私のおススメ「Android タブレット」

**私**がお勧めするのは、Androidタブレットです。それも、格安SIMが使えるタイプ。使い方は、主に移動中の文書作成です。自炊した本を読むのにも使っています。

**2**年ぐらい前、診断士試験向けの重すぎるテキストに辟易し、適当な方法を探していたころに使い始めました。私が使っているのは、NTT docomo の d-01J です。重さが325gと軽量ノートパソコンの半分以下で、お値段も2万円ぐらいと懐にも優しいのです。軽量かつコンパクトで電車の中で立ったままでも使えるという利便性は、ノートパソコンをはるかに凌ぎます。ただし、イメージを取り扱うのは苦手なので文字の執筆に特化し、それに写真やイラストをPCを使って組み合わせる、という使い方をしていました。ちなみにこの使い方では、画面は小さめ(8インチ、8.4インチ)の方が使いやすいです。

**お**勧めのオプションは、① 0SIMという月に0.5GBまでなら料金が発生しないSIM(初期費用：3,400円)、② Jota+というテキストエディタアプリ(650円)、③ タッチパッド付の折りたたみ式キーボード(3,000円～)です。

■ 永山 貴久



**0** SIMを使えば、いつでも文書をクラウド(Dropboxなど)に保存できるようになり、PCとの連携が非常に楽になります。ちなみに、0SIMは通信速度が遅い上に3カ月使わなければ勝手に解約されてしまうという、かなり評判の悪いSIMですが、Wi-Fi環境以外の通信はテキスト文書の保存と読み込みに限ると決めてしまえば、維持費無料でクラウドが使える唯一の選択肢となります。



## 中小企業診断士 私のおススメ

**J**ota+の良さは軽快な使用感にあります。操作の軽快さはもちろんのこと、キーボードを用いたときのショートカットもWindowsとほぼ同じ感覚で使えます。また、Dropboxとの連携もスムーズで、内部のフォルダと同じような感覚で利用できます。留意事項は、デフォルトの改行コードがLinux系のため、Windows向けの設定変更が必要となることぐらいでしょうか。

**折**りたたみ式キーボードは、やはり入力にはキーボードだよね、という方向けです。百貨店で売っているスマホスタンドと組み合わせれば、ディスク上にちょっとしたモバイルノートを使い心地を実現できます。留意事項は、日本語キーボード配列にはなっていないので、日本語への切り替え方法が違ったり、キーに表示されている記号と出てくる記号が違ったりなど、慣れるまで若干練習が必要などです。

**P**C98時代の人間としては、総費用3万円以下、総重量600～700gで、条件付きとはいえクラウドへのアクセスフリーなワープロ環境が入手できること自体、感慨無量です。残る課題は、電車の中で上質の診断報告書を書くこと……ですね。

次回は、村松啓介さんのおススメをご紹介します。お楽しみに。

### 診断士略歴

2017年11月登録。大手電機メーカーの生産技術部門で30年足らず、生産性改善支援などを実施。2020年4月に開業予定。

## 中小企業診断士登録養成課程が2月16日に開講!!

■当協会(一般社団法人大阪府中小企業診断協会)が連携して協力する、大阪経済大学の中小企業診断士の登録養成課程が来月の2月16日に開講します。大阪で初であるとともに、中小企業診断協会と大学が連携して開講する全国初の養成課程でもあります。

■約2年前より、当協会では養成課程開設の検討を行ってきました。検討の結果、大阪経済大学と協定を結び、協力団体として養成課程の開講を目指しました。昨年10月に、大阪経済大学が中小企業庁より認可を受け、来月開講の運びとなりました。

■平日夜間(2日)と土曜日中心のカリキュラムとなっており、働きながらの資格取得が可能です。「仕事を続けながら学べる」1年制の登録養成課程です。

■アクセスの良い、京阪本線・地下鉄堺筋線北浜駅直結の大阪経済大学北浜キャンパス(大阪証券取引所ビル3階)での開講です。

■当協会は、大阪経済大学への全面的な協力のもと、演習科目の一部と実習科目の全てを当協会会員の中小企業診断士が担当します。実践的ですぐに役立つスキルと知識を提供していきます。

■当協会会員講師氏名と担当科目一覧は、次のとおりです。

(文責：横山 武史)

なお、詳しくは大阪経済大学 中小企業診断士養成課程のWebサイトをご参照ください。  
<http://www.osaka-ue.ac.jp/life/chushoukigyoushindansi/>

講師氏名 (五十音順)	担当科目
秋 松郎	企業再生
池田 朋之	店舗施設マネジメント 経営総合ソリューション実習
石橋 研一	経営戦略策定実習II
小野 知己	創業・ベンチャービジネスモデル構築支援 経営総合ソリューション実習
風谷 昌彦	事業承継 経営総合ソリューション実習
北口 祐規子	情報化支援の進め方(製造業) 経営戦略策定実習II
小林 俊文	コンサルティングプロセス 流通業経営診断実習
酒井 眞	経営戦略策定実習I
佐々木 宏	組織診断の進め方
椎木 茂久	製造業経営診断実習
島田 尚往	生産戦略の考え方 製造システムの管理・改善 管理システムの管理・改善
高山 吉和	工場診断の進め方・工場管理の進め方 QC的問題解決、製造業経営診断実習
辻 紳一	経営計画の策定、計数マネジメント ロジスティクス
内藤 秀治	生産マネジメント体系・現状分析の進め方 製造業経営診断実習
中澤未生子	人材マネジメント計画
林 浩史	流通業経営診断実習
原 伸行	流通業経営診断実習
福田 尚好	中小企業診断士の概要・心構え 流通業総合
細谷 弘樹	経営戦略策定実習II
山本 彰子	製造業総合
横山 武史	コンサルタントの思考法 経営戦略策定実習I



【大阪経済大学北浜キャンパスのある大阪証券取引所ビル】

## ～多様なフィールドで活躍する中小企業診断士～

2018年11月1日(木)に開催いたしました中小企業診断士の日記念イベント「多様なフィールドで活躍する中小企業診断士」は、のべ177名の方々のご参加をいただき、盛況のうちに無事終了することができました。当日の内容について報告します。

### ◆開催趣旨

中小企業経営者や各種支援機関の方々に、中小企業診断士の活動について、また、診断士をどう活用・協働すればよいか広く知っていただくため、2016年に、11月4日が「中小企業診断士の日」と制定されました。全国各地ではこの日にちなんでいろいろな記念行事が開催されています。大阪では3回目の開催となる今回は、大阪府中小企業診断協会と大阪中小企業診断士会の共催で、経営者の講演や診断士による事例発表を行いました。

当日の開会の挨拶では、風谷昌彦大阪府協会理事長から、趣旨の説明と来場への感謝の言葉がありました。

### ◆基調講演

#### 「100人の味方とともに～プロアシストの事例～」

株式会社プロアシスト 代表取締役社長 生駒京子氏

講演の中では、1994年に「企業のR&D部門は細分化されアウトソーシングされる」という先見の明を持って、八尾市で創業され、今日に至る同社の取り組みについて語っていただきました。

「100人の味方」の表題のとおり、中小企業診断士を含めて、最初に融資をしてくれた金融機関、大阪市内にオフィスを構えたときのビルオーナー、技術を磨ききっかけを与えてくれた取引先



企業、経営革新に取り組む課題を示してくれた中小企業支援機関など、会社が成長するタイミングでさまざまな出会いや支えがあったということが具体的に紹介されました。その上で、同社の特徴である最先端技術への挑戦、

品質マネジメントシステムの構築、ダイバーシティ経営の実践を実現されています。

「お客様の成功のために、全力を尽くす」「人の生活と技術の融合」という同社のものづくりの考え方の他、現在取り組んでいるインド、中国、デンマークで行っている最新の海外展開の内容も披露されました。同社の生駒社長の真摯な経営への取り組みに、来場された方々は感銘を受けていました。

### ◆特別講演

#### 「愛され、期待される中小企業診断士を目指して」

前中小企業診断協会本部会長 福田尚好氏

続いて、中小企業診断士の日や診断士のバッチが制定された当時、本部会長の職責を務めておられた福田先生による講演をいただきました。つかみの軽妙な駄じゃれはいつものながらのキレでした。

「2000年ごろまでは、診断士は他の土業の補完的な役割という社会的認識であったが、その後2012年ごろにかけて、診断士の業務についての理解が深まってきている。現在知名度や資格試験の人気も大変上がっており、加えて最近人工知能(AI)に取って代わられない土業の内容であるという分析が報道され、診断士への注目度・期待が高まっている。」と診断士を取り巻く環境として説明されました。

その上で、診断士の活動フィールド、広がる活躍の場について説明があり、「診る、聴く、話す」ことが診断士の基本業務であり、スキルアップを図っていく必要がある、特に重要な能力は



EQ能力であるとの話がありました。

診断士はお役立ち業であり、社長や従業員と一緒に知恵と汗を出し合い、クライアントが社会に役立つ中小企業として存続発展するように、日々誠実に相手の立場になって考え、プラス思考で行動することの重要性が語られました。

### ◆事例発表

コーヒープレイクの後は、府協会、士会で活躍する診断士による事例発表が行われました。

#### 「大手企業販路開拓！

#### 企業内診断士が提案する新たな価値」

電機業界交流会(府協会) 桑山政明氏

まさにこの日が、診断士としての独立記念日であった桑山氏からは、大阪イノベーションハブ(OIH)とコラボレーションして実施しているイベント・取り組みの紹介が行われました。企業内診断士の持つノウハウやネットワークを、大阪の中小企業が第二創業支援や、ベンチャー企業の育成に役立てることはできないかという視点でアイデアを出し合い、さまざまなイベントを行った経緯の説明がありました。



オープンセミナーでは、大手顧客開発のポイントや受注確率を上げる営業アプローチなど中小企業者にとって興味深いさまざまなテーマがあり、その後の個別相談会などの取り組みの説明がありました。働きながら支援活動ができないか、現場経験を積

みたい、社外での活動の場が欲しいというニーズに即した活動発表は、会場内の企業内診断士に多くの示唆を与えるものでした。

#### 「食品の安全性を高めるHACCP導入支援」

食品グループ(士会) 岡崎永実子氏

最後の事例発表では、岡崎氏から、士会の業務内容の説明の後、士会の食品安全グループが実際に食品安全衛生の国際的な規格であるHACCPを、クッキー製造業の中小企業に導入した際に実際にどのようなプロセスで行われたかについての紹介がありました。



HACCPの12手順、全6回にわたる支援内容と成果物の概要、具体的な進め方、チェックリストなど成果物の事例などについて詳しく説明が行われ、支援を受けた企業の声も紹介されました。食品衛生の現場で診断士が携わることのできるコンサルティングの内容が分かりやすく理解することができました。

イベントの閉会には、大阪中小企業診断士会池田朋之理事長から、登壇者、来場いただいた方への感謝の言葉と、診断士として中小企業支援に尽力していくとの挨拶がありました。

(文責：広報委員 永井 俊二)



## スキルアップ研修報告(8月) 中小・零細企業のITと支援の実情

## 中小・零細企業のITの現場

今回のスキルアップ研修では、ITインフラの視点からの報告をさせていただきました。私の日ごろの仕事から中小・零細企業の現場と支援を報告させていただきます。

中小・零細企業にとってITは本業ではない点が、IT支援の難しさの出発点になります。製造業であれば製造機械や生産計画、小売業は仕入や商品の品揃え、そして従業員や資金繰りなどの経営資源は常に経営者が考えています。しかしながら、ITについては経営者や現場の従業員にとって専門外な場合が多いです。以前社長にITについて話を聞いたところ、「ITは分からないことが分からない」という回答をいただいたことがあります。そのぐらいITについて、「何かを導入はしないといけなけれど、何をどのように導入して良いか分からない」とお話しされる現場は本当に多いです。

一番基本的なPCの導入に関しても、業務に必要な性能や機能よりも価格が先に来てしまい、後日従業員からは「PCの速度が遅い」や「安定性が悪い」などの恨み節がよく聞かれます。ですが、この声は社長には届かないことが多いですし、届いている会社は風通しが良い会社だと私は判断します。

またPCを置いている場所でも、電源、室温、ネットワークやセキュリティ対策などについても、「動いているから良いでしょう」という現場も多くあります。

## 中小・零細企業のITの支援

上記でも話しましたが、経営者・現場の従業員ともITのことがよく分からない企業は多いです。そういった中で単純にITの導入支援を行っても、うまくいかない場合が多いです。

それは、次の要因が考えられます。

- ・経営ビジョンや計画がない経営がなされている。
- ・自社のIT環境がどのようになっているか分かっていない。
- ・投資する金額がそもそも不足している。
- ・IT管理者のIT知識が不足しており、かつ、片手間で対応している。

経営ビジョンや計画がない場合は、経営者と一緒に企業の将来像を描き、数年後のあるべき姿をつくってから、システム導入をしていきます。特に大規模なシステム導入であれば、この支援は必須となります。

自社のIT環境が分かっていない場合は、手間暇かけて、電源周り、ネットワーク周り、温度管理、PCの性能、購入時期、インストールしているソフト、利用しているクラウド、サーバー、プリンターなど、それぞれのデバイスの管理会社と連絡先、そして総合的にまとめられた資料をつくり上げていきます。この作業は本当に手間暇がかかり面倒な作業ですが、現状把握をしなければ、提案時に何が足りて、何が足りないかの説明ができないことや、トラブル時の対応などに影響が出てきます。投資する金額が不足する場合というのは、経営者が持つIT投資の金

額の認識と、実際に必要な金額の認識に乖離があるときです。この場合は経営者の認識の修正を図ります。私がよく説得材料にしているのは、経営者が本業でこだわりを持っているモノやサービスを引き合いに出しています。建設業関係の人であれば、「お仕事で使う道具は家庭用の100円ショップのものを使わないですよ。高くてもしっかりした業務用のものを購入しますよね。ITも同じで、毎日業務で使うものですから、家庭用ではなく業務用のしっかりしたものを買う必要があるのですよ」という感じで説得しています。

## 人の育成

IT管理者(人)の問題は、IT系支援の最大の問題です。企業のIT系の人材は業務の片手間に行っているところも多いです。

システム導入に関して企業さんと話を始めたとき、企業側からするとIT用語が宇宙語のように聞こえてしまい、理解不能のまま話が進みます。IT企業側からすると、ヒアリングをしても経営者や現場の人間の話が、ITの視点ではぼんやりとなってしまう、なんとなく仕様を決めて突き進んでしまうことがあります。ここの食い違いが一番根深い問題です。

この問題点を解決するには、企業とIT事業者をつなぐ人材(翻訳者)が必要となりますが、翻訳者として診断士が入ってもかなり難易度が高い仕事になります。成功するには、診断士が長年企業を支援して業務内容や状況をよく理解している、かつ、IT系にある程度強い人でないと無理だと考えます。

この問題解決として、私は支援企業で初期の軽微なITのシステムを導入しながら、同時に担当の人の育成を陰ながら行うことが多いです。単に導入をするだけではなく、「ここはこんな視点で考えますよ」「ここのチェックポイントはこうですよ」と、何気ない会話の中で少しずつ育てていきます。こうしていくと、担当者は社内ではITの強い人との評価を受けつつ、外部の業者と「話ができる」担当が誕生します。そして、話ができる担当がいることで、企業側でITをコントロールできる状況を生み出せます。

技術者ではない翻訳者をつくる人材育成がIT支援の一つの目標になります。このため実際のIT支援は長期間必要になります。

今後企業経営にはITの視点は必要不可欠になります。こういった環境下でも元気な会社が一社でも多くなるように努力していきたいと考えています。

会員 古川 佳靖



## 診断士略歴

PC周辺機器メーカーでHDD関係のデバイス開発やITシステムの設計・開発・運用に従事。中小企業診断士の資格習得後は、顧客のIT系の支援も含めて活動している。



## スキルアップ研修報告(9月) デジタル×アナログで勝つ! 中小企業のWeb活用

## はじめに

今回のWebの定義は、ホームページ、SNS、各種ツールの総称です。ホームページを軸に、集客や売り上げアップ、採用力の強化などを目的とする取り組みをWeb活用と考えています。

どのようなビジネスであっても、インターネットを使って比較される時代です。Webは、あくまでもツールまたは媒体にすぎませんが、いかに活用できるかが、企業経営を左右するといっても過言ではないでしょう。

## Webのトレンドと今

約13年間のWeb業界経験を踏まえて、Webの変遷をお伝えさせていただきました。私がWebコンサルティング会社へ入社した当時は、Web施策はテクニックでなんとかでき、成果を出しやすい時代でした。しかし、大半の企業は会社案内としてホームページをつくるだけで、つくった後にどう活用するかを考える経営者はほとんどいませんでした。

今は、Web活用を考える経営者が増えています。しかし、Web施策は多様化した上、一つ一つの専門性が高まっています。スマートフォンやタブレット、SNS、アプリなども登場して、複雑性や難易度が増えています。

一方で、効率化できるテンプレートや自動化ツールなどが普及し、Web活用のノウハウ情報も得られやすくなりました。ただ、各社が同じようなツールや情報を活用することで、同じターゲットを同じ方法で奪い合う、社名しか変わらないようなホームページが散見されるなど、結果的に同質化した状況になっています。

そのような状況から頭一つ抜け出していくには、データを読み取って仮説を立てる、数字に表れない部分を感性で判断する、入手先が違うデータとデータを手元で集計して因果関係を見出すといったアナログ的な対応が重要です。



## ホームページの活用

ホームページを中心としたWeb活用について、「企画」「制作」「運用」のステップに分けて、実務や考え方をお伝えいたしました。

## ●企画面

ホームページ制作の場合も、コンサルタントが企業の内部環境・外部環境を分析するのと同じです。違いは、現実とは別に、インターネット上の内部環境・外部環境が分析対象となることです。コンサルティング同様、経営理念や沿革、社長の想いをヒアリングし、企業全体を棚卸しすることが重要です。

## ●制作面

基本的に制作会社にお任せになりますが、デザインがCI(コーポレート・アイデンティティ)と合致しているか、コンサルタントが判断に関与することが望ましいです。

## ●運用面

アクセス解析に加えて、どのようなお問い合わせがあったか、受注に至ったか、ニーズは何かなどを、一つ一つ地道に確認します。その結果を、ホームページの内容やオペレーションに反映します。

## あとがき

Webは数字が取れる、効率化がしやすいといったデジタル面の良さがあります。しかし、あくまでもツール・媒体であり、手段です。「ホームページは24時間働く営業マン」に例えられますが、人を育てるように、アナログ的に思考や感性を持って、地道に取り組むことが大切です。試験や実務を通じてITの知識を持ち、定性的な分析ができる中小企業診断士こそ、「デジタル×アナログ」のサポートができるのではないのでしょうか。

会員 松尾 健治

## 診断士略歴

Webコンサルティング会社で9年間、集客支援を行ったのち2016年に独立。2018年に株式会社 経営とデザインを設立し、事業計画・実行支援に加えて、デザインで価値向上させ、Webで収益実現することに取り組む。



スキルアップ研修報告(10月) 経理の苦手な診断士のための財務会計・管理会計基礎講座

1. 研修のねらい

この研修はサブタイトルとして「～いまさら聞けない経理のキホンと、管理会計の基礎をお伝えします～」として、十分経理について研さんを積まれた方でも意外にご存じない管理会計の分野にも応用できる経理の基本をお伝えし、クライアントなどの、「経理以外の幹部や社員の方への経理の教え方」など、あえて素人目線で実践的なアプローチをご紹介します。

2. 経理のキホンと財務会計

「経理」と「会計」を、一口でいっても明確に分類できません。会計＝金銭の出入り、が基本となっており、それが大きな枠組みとなり企業活動を支える仕組みが「企業会計」といえます。この研修ではその「仕組み」を「会計」として捉え、「経理」はその会計を行う仕事・担当・担当者を表す、仕事・役割という定義としました。そして「経理」は、“お金”というモノサシで企業の経営理念・ビジョンの、社会への役立ちを計ることが役割です。企業活動の結果、利益を獲得し経営理念の実現を目指すことで事業を継続する。その流れを会計の仕組みを通じて経理がつかさどる訳です。

診断士の皆さんは普段から財務諸表に多かれ少なかれ触れている専門家であり、釈迦に説法で恐縮ですが、その起源および財務三表の意義と関係性を説明させていただきました。財務会計の起源は中世の大航海時代に遡り、一航海ごとの決算と出資者である貴族への利益・財貨の分配が目的でした。15世紀、イタリアでそれらの取り引きを数字でまとめる「複式簿記」が体系化され、現在の財務会計に発展した訳です。研修では、外部報告主体の財務会計の内、内部活用としてキャッシュフロー計算書における、企業が「死なない」ための運転資金とキャッシュの重要性をお伝えしました。

会員 桑山 政明

診断士略歴

診断士略歴：電機メーカーでの国内外の幅広い経理業務の経験を生かしITストラテジストのスキルと合わせて経営管理改善を中心に中小企業へのお役立ちを目指している。

3. 管理会計のキホン

この研修で最もお伝えしたかったことが、「管理会計」という領域です。中小企業にとって法的義務である財務会計は必須です。しかし管理会計にまで、なかなか取り組む余裕がないというのが実情ではないでしょうか？ この研修では管理会計の目的と、その領域について解説し、特に経営リソースを「コントロール」する管理会計の意義をお伝えしました。過去情報である財務会計情報だけでは、経営活動の主体を表さない場合があります。これは言い換えると「事後的コントロール」となります。それに対し、過去+未来予測情報や、財務会計情報以外も付加して経営の意思決定あるいは経営管理が中心になる管理会計では、統計的・論理的分析が重要であるとともに、計画重視の会計ともいえます。これも言い換えると「事前的コントロール」といえます。企業経営においてPDCAを、数字を軸に回す重要さは皆さんご認識のとおりです。研修の最後には、パナソニックと京セラの管理会計の実践による企業発展の具体例を説明しましたが、これからは働き方改革の流れの中で、「時間」と会計情報を組み合わせた新たな生産性の指標なども大切になります。会社の規模・管理体制に応じて、簡単なEXCELだけでも管理会計の領域にチャレンジできますので、ぜひ診断士業務においても応用いただきたいと考えております。



スキルアップ研修 今後の予定(1月～3月)

◆1月のスキルアップ研修

**対象** 大阪府診断協会会員および入会検討中の方  
**テーマ** クライアントの営業面での悩みと診断士の支援の在り方  
**日時** 平成31年1月23日(水) 18:30～20:30  
**会場** マイドームおおさか8階 第6会議室  
**講師** 林 正人(大阪府協会会員)  
**内容：**  
 働き方改革の時代となり、営業にも生産性の向上が求められています。  
 営業の仕事といえば、営業マンが顧客のキーマンたちの間を昼も夜も分たず駆け回り、案件情報やニーズを懸命に探り、顧客要求と社内資源との調整に明け暮れるというイメージが思い浮かびます。その能力といえば、交渉力や嗅覚、センスという属人的な要素があること、そしてところ変わればやり方も変わる部分が強く、標準化が難しい業務です。

その一方で経営者の多くは、営業マンの頭数不足や若年層の定着率低下、メンタル対策、労働時間管理などの課題を抱えています。しかしそれらを理由として収益目標は落とせません。

このように営業は、それ自体が複雑系のシステムといえるでしょう。そのような営業業務を、診断士としていかなる軸で支援をしていくのか、事例を紹介しながら、皆さんと共に考えていく時間にしたいと思います。

**講師プロフィール：**  
 大学卒業後、重電機製造メーカーに勤務し、20年以上営業の第一線に従事。製造業向けに生産財や試験用機材の販売を手掛ける。勤務の傍ら、2015年にMBA取得。2016年中小企業診断士登録。同年大阪府中小企業診断協会入会。診断士資格の取得を機に独立し、個人事務所を開設。製造業を中心に活動中。

◆2月のスキルアップ研修

**対象** 大阪府診断協会会員および入会検討中の方  
**テーマ** 大阪府での経営革新承認の勘所  
**日時** 平成31年2月27日(火) 18:30～20:30  
**会場** マイドームおおさか8階 第6会議室  
**講師** 横山 昌司(大阪府協会会員)  
**内容：**  
 現在は、経営力向上計画や先端設備導入計画といった計画承認を受けることで、税制や補助金の優遇などさまざまな支援策が受け取ることができます。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。

今回は、経営革新の承認の事例を検討しながら、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考えていきたいと思います。

また、大阪府の独自の仕組みへのうまい対応などもアドバイスさせていただきます。

**講師プロフィール：**  
 大学卒業後、百貨店のメガネ小売店に勤務。メガネの小売店のボランティアチェーン立ち上げ、そのための受発注システムの構築・運営を経験し、その経験を生かして中小企業診断士の資格を取得。退社後、社会人として関西学院大学商学研究科前期博士課程を修了後、診断士として独立。多くの公的支援機関で経験をもち、地元大阪の企業を中心に活動中。

◆3月のスキルアップ研修

**対象** 大阪府診断協会会員および入会検討中の方  
**テーマ** IoT、AI、RPAの本質と違いを知らば提案できる。～最新ITによる生産性向上と人材不足解消～  
**日時** 平成31年3月27日(水) 18:30～20:30  
**会場** マイドームおおさか8階 第6会議室  
**講師** 奥澤 崇(大阪府協会会員)  
**内容：**  
 最近、自動車、家電、スマートフォンなどがインターネットでつながった、モノのインターネット(Internet of Things、略してIoT)やAI、RPAが話題となっています。各機器がつながることや、生成するデータを企業が蓄え分析することで、社内の業務の生産性向上や、自社の市場(売上)の拡大など、新たな付加価値を創造する機会が生まれます。

しかし、お客さまにIoT、AI、RPAの違いを説明できますか？IoT、AI、RPAの本質を知ること最新ITによる生産性向上と人材不足解消の仕組みづくりの提案が可能になります。

本セミナーでは、IoTの基礎から実際の利活用イメージ、IoTとAIの違いや、RPAまでを事例を基に学んでいただきます。生産性向上へ向けた第一歩として、ぜひご活用ください。

**講師プロフィール：**  
 生命保険会社で18年勤務。主にIoT、RPAを使った業務の効率化、事務処理の自動化の企画、開発を担当。会社員時代に中小企業診断士とMBAを取得し独立。現在は製造業や建設業のシステム導入や生産管理のコンサルティングに従事。奥澤中小企業診断士事務所 代表

(文責：研修委員会 秋 松郎)



## 土曜セミナー報告(9月15日) 「金融マンが語る銀行取引の常識とオーナーのライフプラン」

9月15日(土)に、マイドームおおさか8階第3会議室にて、土曜セミナー「金融マンが語る銀行取引の常識とオーナーのライフプラン」が開催されました。当セミナーは、中小企業の経営と事業承継を支援する中小企業診断士が知っておくべき銀行取引の常識について解説するものです。講師の荒武貞雄先生は、金融自由化前の「護送船団方式・規制金利下」の都市銀行に入行しました。本部・支店で現場体験後、日本版ビックバン構想のもと投信会社設立に参画、その後銀行に復帰して合併や拠点長を歴任しました。銀行を退職後は、保険会社や投信会社にて「投資家金融リテラシー」向上に尽力し、2018年より「荒武コンサル事務所」として各種セミナー講師や、「個別金融レッスン」と称した勉強会を主宰しています。今回の土曜セミナーには約40名が出席し、金融機関の実態について興味深く聞いていました。

当日の講演は、「銀行取引の常識」と「オーナーのライフプラン」の2章編成で行われました。「銀行取引の常識」では、金融機関の制度の説明から取引の実態、現場の裏話など、幅広い話が聞かれました。日本には都市銀行、地方銀行、第二地銀、信用金庫、信用組合など、多種類の金融機関が存在しますが、これはおのおのの発祥の違いからなるものであり、性格の違いもそれに由来するものです。この性格の違いを理解した上で、企業にとって最適な金融機関と取引をする重要性が解説されました。融資判断のポイントにおいても、重要な話がありました。中小企業と大企業の審査の着眼点の違いや、事業の実力の伝え方など、どのようなポイントを金融機関は重視しているか解説されました。この章では、政府の金融政策といったマクロ経済についても解説されました。ゼロ金利政策の長期化による地銀の収益の低下や、正常化に向けての出口戦略の困難さが指摘されました。

「オーナーのライフプラン」においては、主に事業承継について解説されました。ご自身の大阪での勤務経験から知った、船場の老舗企業が代々続けている事業承継の方法や、事業承継後に衰退した企業の特徴が挙げられました。



近年は事業承継の手段としてのM&Aが注目されていますが、ご自身が実際に関わったM&Aの案件から、成功と失敗のポイントが解説されました。この他、実体験に即したさまざまな裏話が聞かれましたが、ここではご紹介できないのが残念です。

企業経営者にとって、金融機関との付き合い方は重要な課題です。診断士が企業を支援する上で、金融機関との関係について助言する機会が多いです。参加された方にとって、今後の診断士業務の参考になったと思います。協会では今後も会員の皆さまの役に立つセミナー・研修を予定していますのでご期待ください。

(文責：会員サポート委員会 西谷雅之)

## 「ゆるつなカレッジ」第2回講義「企業内診断士 ザ・リアル」を実施しました！

2018年9月12日(水) 19時~ 21時に、マイドームおおさか8階第3会議室にて、『ゆるつなカレッジ』第2回講義を行いました。今回は「企業内診断士ザ・リアル」をテーマに、企業内診断士に関する講義やワークショップおよび座談会を実施しました。

講義では、私、上野から「5年間の企業内診断士の活動」についてお伝えしました。「ごく普通」の企業内診断士であった自分自身が、「2%の勇気」を持って行動することで、さまざまな幸運に恵まれ、活動量が飛躍的に増えていくさまを述べました。

またもう一つの講義では、山崎委員監修の「企業内診断士の歩き方」について説明しました。内容は、①準備編、②社内編、③実践編、④応用編(社会へ)、⑤家庭編という切り口で発表しました。研究会の活用方法や実務ポイント取得のコツ、副業やチームコンサル、産学連携や社会貢献といった旬のテーマをふんだんに盛り込みお伝えしました。

ワークショップでは、「個人でそしてチームでどんな活動ができますか?」というテーマで議論してもらいました。検討時間が短かったため、それほど深いアイデアは出てこないのではと心配していましたが、想像以上に具体的なテーマが続出し、ゆるつなカレッジ参加者の実力と熱量の高さをあらためて感じました。

ワークショップに続いて、先輩企業内診断士である、福島知子さん、中西正樹さん、仲谷陽介さんにも参加いただき、座談会「企業内診断士ザ・リアル」を行いました。大学と連携してワークショップを行ったことやヤングリーダー講演会で「ザク豆腐」で有名な社長さまに講演いただくこと、あるいは診断士の知



見を生かした社内プロジェクトの立ち上げ事例など、「企業内診断士でもここまでできるのか」という内容でした。最後に3人からは「このつながりを大切にしてほしい」といったエールをもらい座談会を終了しました。

講義終了後は場所を移動し、いつものように懇親会を行いました。「ルイーダの酒場」と称し、それぞれがアイデアを持ち寄り、参加者全員で活動のアイデアを発想しつつ、終電間際まで盛り上がりました。

11月は「診断士としての稼ぎ方」、1月は「診断士のスキルアップ」、そして2月は「卒業イベント」と続いていきます。ゆるつなカレッジの皆さまと共に「つながり・まなび・成長」していきたいと思えます。

(文責：会員サポート委員会 上野浩二)





## 「秋の歓迎会」報告

2 018年10月12日(金)マイドームおおさか1階のレストランマイドームにて「秋の歓迎会」が行われました。大阪府中小企業診断協会(以下協会)では毎年4月に新歓フェスタを開催していますが、夏の実務補習を終えられた方やこの秋に入会された方、未入会の方を対象に、協会をご紹介するという位置づけで「秋の歓迎会」を開催しています。

今年は無入会者15名、2018年4月以降の入会者11名、既存会員37名の合計63名にご参加いただきました。



初めに、風谷理事長より開会挨拶および協会をご紹介いただきました。続いて大阪中小企業診断士会(以下士会)の林副理事長より、士会のご紹介をいただきました。お二方とも、協会・士会に入会したら、ただ待っているのではなく、自ら積極的に動くことの重要性を説いておられました。

その後、小林会員サポート委員長より乾杯のご発声があり、歓談に移りました。

しばらくの歓談後、各登録研究会・交流会から出席された代表の方より、それぞれの登録研究会・交流会のご紹介、続いて青年部、最後に会員サポート委員より今年から始まりました「ゆるつなカレッジ」の紹介がありました。

なお、ご紹介があった登録研究会・交流会は以下の通りです。

①SCM研究会 ②農業経営研究会 ③最先端ビジネス研究会 ④国際派診断士研究会 ⑤繁盛する飲食店経営研究会 ⑥事業革新研究会 ⑦独立希望者の会 ⑧顧客満足経営研究会 ⑨コーチング研究会 ⑩ISO研究会 ⑪企業リスクマネジメント研究会 ⑫原価管理研究会

「ゆるつなカレッジ」とは、試験合格後2年以内あるいは養成課程修了後2年以内の当協会会員または準会員を対象とした、診断士として活動するにあたっての基本的な情報やノ

ウハウを、講義やワークを通じて学ぶ場です。

入学いただくと、隔月の平日夜に開催される講義やワークに無料で参加いただけます。

詳細やお申込みは協会webサイトをご確認ください。

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

その後は再び歓談に移り、にぎやかな雰囲気の中で、登録研究会や交流会について発表された方に質問を行ったり、名刺交換を行ったりと、活発な交流が図られました。

最後に、西谷会員サポート副委員長より、協会の今後の行事予定の紹介と閉会の挨拶があり、歓迎会は閉会となりました。

協会では年間を通じてさまざまなイベントが開催されます。皆さまの積極的なご参加をお待ちしております。特に新入会員の方は、仲間づくりや診断士としての今後の活動のためにも、積極的に参加をお願いいたします。

(文責：会員サポート委員会 待谷忠孝)

## 「診断士×弁理士 士業の未来を考えるカンファレンス」報告

9 月7日(金)に日本弁理士会近畿支部と大阪府中小企業診断協会の共催で、「診断士×弁理士 士業の未来を考えるカンファレンス」をマイドームおおさか第3会議室で開催し、40名(弁理士20名、診断士20名)の方々にご参加をいただきました。

日本弁理士会と一般社団法人中小企業診断協会との間で、「企業経営に関する支援及び知的財産に関する支援に関し、相互に協力する」といった趣旨の協定を2014年に締結しています。これを受け、日本弁理士会近畿支部と大阪府中小企業診断協会間で、「相互の知識を交換して相互の能力を高めるため連携する」といった覚書を締結しています。覚書に基づき、理論政策更新研修に講師として弁理士を、弁理士義務研修に診断士を講師として派遣しています。本カンファレンスもこの連携事業の一環として実施したものです。

日本弁理士会近畿支部との協議の中で、弁理士から見て、診断士がどんな仕事をしているのか不明という声があり、弁理士・診断士について相互に理解することを「カンファレンス」の目的としました。

「カンファレンス」は、全体進行を福嶋総務委員長が務め、日本弁理士会近畿支部の明田副支部長の挨拶で始まりしました。診断士の仕事紹介として「データでみる中小企業診断士」からの引用で、「経営診断」を主力とする人が1位であり、「特許」を主な仕事とする人は少ないという紹介がありました。谷村総務副委員長からは具体的な仕事の進め方の紹介があり、既存顧客や知人からの紹介から信頼関係を築きながら仕事を進めていくといった説明がありました。

続いて、八木弁理士から「弁理士の実勢」として、人数は1万名強で、大都市圏に集中している傾向で、大阪に1,500名程度、「弁理士の仕事の進め方」では、仕事は既存顧客・知人・HP経由で依頼を受けるものの、専門(電機、化学など)が異なれば、適切な専門の弁理士に依頼するといった話がありました。

最後に、知財を扱う仮想事例を7グループ(診断士3名・弁理士3名で構成)に分かれ、どんなアドバイスをするか討議し、討議結果を発表してもら

いました。診断士からは、マーケティングやブランディングといったアドバイスがあったのに対し、弁理士からはライセンス供与で収入を得る、改良発明をしっかりとといった専門家ならではのアドバイスがありました。

アンケート結果では、参加弁理士の勤務形態は、独立45%、特許事務所勤務35%、企業勤務など20%でした。中小企業向けの仕事をしている弁理士は75%でした。中小企業向けの仕事は、「かなりのウェイトである」40%、「ウェイトは小さいがある」35%、「ない」20%でした。参加診断士の知財関連の仕事については、「主力としている」5%、「主力ではないがしている」20%、「コンサルティングへの織込み、相談はある」50%、「コンサルティングへの織込み、相談はない」25%となっていました。診断士の知財との関わりは「コンサルティングへの織込み、相談対応」が主体で、知財との関わりが深い人は少ないのが実態です。

参加者の声には、「弁理士の守備範囲は狭く深く、診断士の守備範囲は広い」といったものがありました。参加診断士のアンケートから見て、コンサルティング・相談のための知財の知識や人脈は必要なものの、深い連携を必要とするケースは少ないとも考えられます。これらを踏まえて、今後の弁理士会との連携について論議が進むことを期待しています。

(文責：総務委員 新井浩一)



## 青年部9月例会

2018年9月29日(土)、約5年前の例会で実施した「アイスブレイクや対話活性化に使える『偏愛マップ』ワークショップ」をリバイバル開催しました。

偏愛マップは、自分の大好きなコト・モノを1枚の紙に書き出して、会話を通して共通点を探したり、相手の関心を理解しながら自己理解・他者理解を深めるツールです。名刺交換時に雑談をするだけでは伝えにくい、質問しづらいことも、ワークショップを通じてお互いを開示することができます。参加者の中に、同じ会社の勤務経験があった共通点が見つかった方もおり、「仲良く

なるきっかけになった」という感想を多くいただきました。

また、参加者から「自分の棚卸しになった」という感想もありました。「偏愛マップ」は、相手のことを知るだけでなく、自分の興味・関心を書き出し、質問をしてもらうことで自己理解を深めるきっかけにもなります。

今回、参加者25名のうち前回経験者は私を含め2名でした。新しい青年部メンバーの中で交流を深める良い機会となりましたので、数年に1回、定期的に開催すると良いテーマと感じました。

(文責：青年部運営委員 松尾健治)

## 第5回ヤングリーダー講演会

2018年11月17日(土)14:00よりマイドームおおさか第6会議室にて開催いたしました。

今回は『顧客を引き付けるプロモーションとは』と題し、アイスの「ガリガリ君」でおなじみの赤城乳業株式会社営業本部マーケティング部部长 萩原史雄さまをお招きしてお話いただきました。

萩原さまは入社10年目の2004年に、予算ゼロ・マーケティングの知識ゼロの状態から一人でマーケティング部を立ち上げられました。当時「ガリガリ君」単一ブランドの年間販売本数は1億本でしたが、現在では5億本を超え、日本で最も売れているアイスに成長させました。ポジショニングマップの作成や情報誌のアイスランキングなどを参考に現状把握から始められ、マスコミへのプレスリリースやSNSを駆使し、毎年新しい小ネタ、他社とのコラボを企画して、顧客をアイス売場に誘導させる手法など、役立つエピソード満載でした。

小ネタやコラボ企画を試すものの、最初の数年の販売本数は微増で推移しましたが、これでもかとお出し続けることにより、企画数が閾値に達したとき、販売本数が一気に増加しました。

最初は結果が出なくても、諦めずに続けることで、大きな成



果につながることをあらためて考えさせられました。

後半のディスカッションでは、参加者の質問を萩原さまに答えていただきました。

質問は、軽いものからマーケティングの手法まで幅広い内容となりました。講演ではなかった現場担当者の本音や会社の裏側など、赤裸々に話していただきました。

青年部主催のイベント史上最高の76名の方に参加していただき、皆さまの満足度も高く企画者として大変うれしく思います。

(文責：青年部運営委員 仲谷陽介)

## 理事としての抱負

### 1. はじめに

平成30年度の定時総会で、(一社)大阪中小企業診断士会(以下士会)理事を拝命いたしました、伏見明浩と申します。私は、平成16年8月に中小企業診断士として登録しましたので、今年で登録15年目になります。現在は、理事として運営部に所属して、士会が受託した案件の営業管理などを中心に、微力ながら活動させていただいております。今回は、私自身の運営部での活動内容についてご紹介させていただきます。

### 2. 運営部委員での活動を振り返って

私は、平成28年度から士会の運営部委員として活動させていただいております。運営部委員としては、金融機関との連携事業のスキームづくりや受注案件の営業管理などを担当しておりました。運営部は、事業部や総務部といった他の部署と連携して事業を進めることも多いため、運営部委員の皆さんとはもちろん、他の部署に所属している委員の方々とも交流を深めることができたことが、委員活動で得た貴重な機会でした。

### 3. 運営部の活動について

運営部は、士会が受注している大阪信用保証協会さまの経営サポート事業の案件管理や、業務提携している金融機関などの外部機関、事業部が受注した新規案件の事業スキームや業務フローの作成、案件実績管理などを行っています。また、今年度からは、昨年度に他部署で担当していた中之島図書館でのセミナーや、士会ホームページの運営管理なども運営部で担当しています。運営部は現在、柳辰雄運営部部長と私を含む11名の運営委員のメンバーで構成しています。部会は月に1度程度開催して、各案件の進捗管理や情報共有などを行っており、担当者は受注先と定例会などを開催して進捗状況や要望などの情報交換などを行うなど、業務が円滑に運営できるような活動も行っています。また、経営サポート事業については、主として独立3年以内の若手診断士向けに、診断報告書や経営改善計画、生産性向上計画策定などに必要な知識、心構えなどについて実践的な内容の座学研修を開催するなど、若手診断士の

育成をバックアップするとともに、さらなるコンサルティングスキルの向上に向けての取り組みも実施しています。

### 4. 理事としての役割について

池田理事長が掲げておられる「中小企業診断士の社会的地位の向上の先導役となる」を第一義とした「守りから攻めへ」というスローガンの下、自身の役割としては、運営部のメンバーが円滑に委員活動を行えるようにサポートするとともに、士会会員の皆さまが活動しやすい環境を整備・運営することだと思っています。そのためには、運営部内はもちろんのこと、総務部や事業部とさらなる連携体制を築き、新たな顧客開拓につながる新規案件を円滑に運営できる体制をつくり、士会全体の事業拡大を目指していきたいと思っています。

最後になりますが、今後とも士会の発展に向けて精いっぱい取り組んでまいりますので、ご支援ご協力を賜りますようよろしくお願い申し上げます。



(文責：  
(一社)大阪中小企業診断士会  
理事 伏見 明浩)

新入会員の紹介

いわさき ひろゆき  
●岩崎 弘之

2018年5月より入会させていただきました。前職は、株式会社日本旅行に29年間勤務し法人営業を担当しておりました。現在は独立して「観光業専門」のコンサルを行っております。「お客さまの期待を超える満足を提供する」をモットーに活動しています。皆さまよろしくお願いたします。

●趣味・特技 ゴルフ



うちかた ひろかず  
●内形 洋和

現在、交通インフラ企業で勤務しており、企業内診断士として今後どのような形で社会に貢献できるか模索中です。これから、協会活動への参加などを通じて、自己の診断士としての存在意義を見出していきたいと思っていますので、皆さまどうぞよろしくお願いいたします。



かの しょうこ  
●狩野 詔子

頑張るぞ  
…というのは、私が最も好きな企業理念です。どちらの企業のものかは、ぜひ検索してみてください。私は「サービス業のインダストリアル・エンジニア」です。仲間と共に今年立ち上げた「観光・サービス経営研究会」で、関西の観光業を盛り上げます!

●趣味・特技 観光研究、IE、Tableau、Python



たかの みのる  
●高野 実

大阪府中小企業診断協会の皆さま、お世話になっています。2018年5月に入会しましたIHIグループ勤務の高野実と申します。東京から4年ぶりに戻りました。今後は、現場目線での提案を、中小事業主に行なうと共に、地域経済の発展につながる活動をしていきます。

●趣味・特技 ラグビー観戦、1980年代洋楽音楽鑑賞、読書、カラオケ、セミナー受講



なかやま あやこ  
●中山 綾子

IT系企業で人材育成(研修企画、テキスト作成、e-ラーニング開発)を担当しています。社外での活動として経営相談会やビジネスプランコンテストの運営に携わる機会をいただいております。経営コンサルタントとしてお役に立てるよう頑張っております。

●趣味・特技 ランニング



ふじお しょうた  
●藤尾 翔太

2018年9月末に入会させていただきました。製造業の会社で約8年間営業や新規プロジェクトの立ち上げなどに携わり、現在独立に向けて準備を進めております。独立後は製造業を中心に、営業やIT面での支援を行いたいと考えています。よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 読書、ファッション



おおひら ようへい  
●大平 洋平

初めまして。大平洋平と申します。現在は店舗やオフィスの家賃交渉をする会社でコンサルタントをしております。また、前職ではドラッグストアで店長をしておりました。今までの経験と今後修得する知識を生かし、中小企業の経営を助けられる存在を目指します。

●趣味・特技 交渉アナリスト1級



さかた あきひろ  
●阪田 明弘

大阪出身ですが、現在は埼玉県診断協会に加入し、東京を拠点として関東方面の企業に対して経営支援活動をしております。このたびは、東西の中小企業の連携を主体においた支援活動を強化するため、大阪府診断協会に入会させていただきました。よろしくお願いたします。

●趣味・特技 独立診断士、TOEIC920、日商簿記1級、BATIC871 (仕事と並行して、慶應義塾大学法学部法律学科の通信教育課程に在学中)



たなか のぶひこ  
●田中 暢彦

私はメーカーの技術職ですが、10年前からグループ企業の住宅工事会社の基幹業務システム構築と体質強化業務に携わってきました。この経験を生かし、将来独立して中小住宅建築企業にITを絡めた体質強化や企業連携を通して微力ながら貢献できればと考えています。

●趣味・特技 海釣り、ロードバイク



はやし だいすけ  
●林 大祐

すいしん会やイベントなどで多様な業界・経歴の方々とお会いし、好奇心を刺激されたり、課題を発見するなど、有意義な時間を過ごしております。今後は世の中の変化に対応するヒントを発見し、楽しみながらできることを増やせるように取り組みたいと思います。

●趣味・特技 読書、海外旅行、サイクリング



もりおか けんじ  
●森岡 健司

前職で、インターネットを使った中小企業の海外・国内販路開拓事業の支援を長年していた経験とノウハウを生かして、WEBによるマーケティング戦略のコンサルティングを行っております。よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 読書(歴史書・漫画など)



主な行事

大阪府協会の主な行事  
平成30年10月~12月

- |     |                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10月 | 9日 広報委員会、受託事業委員会<br>9日・19日 診断士交流会<br>10日 弁理士会との連携会議<br>12日 秋の歓迎会<br>12日・19日・23日 業種別交流会<br>15日 総務委員会<br>17日 研修委員会<br>24日 理事会、正副会議、スキルアップ研修<br>26日 診断士の日「士会共同事業」会議<br>29日 会員サポート委員会                                                                   |
| 11月 | 1日 診断士の日記念イベント<br>2日 広報委員会<br>7日 受託事業委員会<br>9日・27日 業種別交流会<br>10日 土曜セミナー<br>12日 総務委員会<br>13日・21日 診断士交流会<br>14日 研修委員会<br>16日 会員サポート委員会<br>17日 青年部主催 第5回ヤングリーダー講演会<br>20日 理事会、正副会議<br>21日 監事会、ゆるつなカレッジ<br>22日 近畿ブロック会議<br>27日 スキルアップ研修<br>30日 府協会合同懇親会 |
| 12月 | 3日・14日 会員サポート委員会<br>4日・21日 広報委員会<br>6日 研修委員会<br>8日 土曜セミナー<br>11日 理事会、正副会議<br>11日・19日 診断士交流会<br>12日 受託事業委員会<br>12日~14日 海外研修旅行(上海・杭州)<br>14日 業種別交流会<br>17日 総務委員会<br>19日 スキルアップ研修                                                                      |

士会の主な行事  
平成30年10月~12月

- |     |                                                                                                                                                                        |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10月 | 2日 帝国データバンクセミナー<br>3日 会員向けセミナー<br>3日・20日 中之島図書館経営・起業相談会<br>9日 総務部会、事業部会<br>12日 アンドビズ株式会社との連携協定調印式<br>17日 中之島図書館共催セミナー<br>18日 運営部会<br>20日 中之島図書館共催セミナー 個別相談会<br>22日 交流会 |
| 11月 | 2日 理事会<br>6日 会員向けセミナー<br>7日・17日 中之島図書館経営・起業相談会<br>8日・22日・28日 中小企業従業員向け研修<br>12日 監事会、総務部会<br>15日 運営部会<br>21日 OSAKAビジネスフェア ものづくり展、中之島図書館共催セミナー<br>27日 事業部会               |
| 12月 | 5日 理事会、3部合同会議、中之島図書館共催セミナー 個別相談会<br>5日・15日 中之島図書館経営・起業相談会<br>6日 中小企業従業員向け研修<br>10日 総務部会<br>11日 会員向けセミナー<br>19日 中之島図書館共催セミナー                                            |

編集後記 ~広報委員会から~

新年明けましておめでとうございます。亥(い)年は無病息災の年ともいわれています。昨年の関西は地震の発生や豪雨、台風の直撃など、あらためて自然災害の脅威を思い知らされました。一方、2025年万博の開催が大阪に決定と明るい大きな話題もありましたね。大阪で55年ぶりの開催となり、今後の大阪経済の発展に期待ですね。さて、今号の特集では、各先生のさまざまなご経験から人生100年時代のライフシフトをテーマでご執筆いただきました。広報委員会では、中小企業診断士の知名度向上のため、府協会と会員皆さまの活動について情報発信をしてまいりますので、よろしくお願い申し上げます。今年が平成から新たな年号となる年です。皆さまの新たな年が実り多い年となりますよう祈念いたします。

文責：広報委員 松原 啓雄





# 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、旭硝子、アステラス製薬、出光興産、SMBC 日興証券、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、オリックス、外務省、かんぽ生命保険、京王百貨店、経済産業省、コカ・コーラボトラーズジャパン、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、積水ハウス、TDK、内閣府、ニコン、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、プラザー工業、プリテック、本田技研工業、丸井グループ、三井化学、三菱電機、明治、明治安田生命、ヤマハ発動機、LIXIL、りそな銀行、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 大阪市中央区北浜 3-5-22 オリックス淀屋橋ビル7F  
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



10840183