



# 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：「登録研究会の歩き方」

写真提供：会員 端野 淳一氏

4

2019・4・1

通巻 第226号



**主要目次**

特集「登録研究会の歩き方」	3～13
私のおススメ	14
中小企業診断士登録養成課程が開講	15
海外研修旅行報告	16～17
新年互礼会報告	18
スキルアップ研修報告 & 今後の予定	19～22
プロ講師養成講座の案内	23
土曜セミナー報告	24～25
ゆるつなカレッジ報告	26
委員会のページ	27～28
新入会員の紹介	28
青年部だより	29
士会のページ	30
主な行事、編集後記	31

**写真撮影時のエピソード**

なばなの里は夜のイルミネーションが有名です。暗くなるのを待つ間、桜の花に群れ飛ぶメジロを撮った1枚です。  
端野 淳一氏

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

# 登録研究会の歩き方



今回の会報誌では、大阪府中小企業診断協会の主要な活動である、登録研究会を特集します。

府協会は一定の要件を満たした会員有志の研究活動を登録研究会と定め、活動の支援をしています。

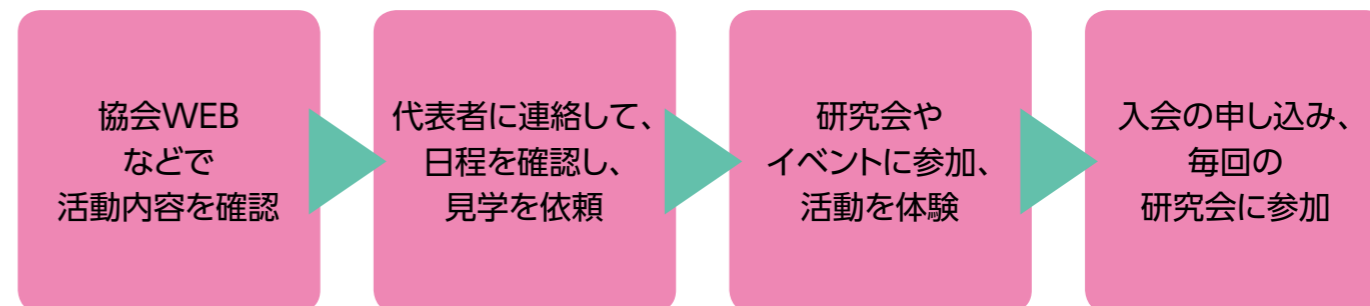
各研究会では参加者相互の能力研鑽を図るため、新しいコンサルティング手法や中小企業事例の研究、個別企業の支援、各種の

イベント開催、執筆や出版などさまざまな活動を行っています。

診断士の皆さんが、登録研究会に参加して活動するメリットは、関心を持ったテーマの研鑽を深め、診断士としてのスキルアップをはかれること。特に企業内診断士にとっては会社外の意欲ある研究会メンバーとの交流を深めること、などが挙げられます。

バラエティ豊かな、登録研究会に積極的に参加してみませんか？

## 登録研究会に参加するステップ



## 登録研究会と代表者 (連絡先は協会WEBを参照)

研究会	代表者
ISO研究会	高野 淨
エリアファイナンス研究会	田中 道彦
企業再生研究会	西谷 雅之
企業内診断士活性化研究会	山元 教有
企業リスクマネジメント(ERM)研究会	畚野 信重
技術向上研究会	中山 哲郎
健康経営研究会	品川 聡
顧客満足経営(CSM)研究会	佐藤 雅一
国際派診断士研究会	岡本 隆
ソーシャルイノベーション研究会	七森 啓太
最先端ビジネス研究会	福島 正章
サプライチェーン・マネジメント研究会	板垣 大介
事業革新研究会	若松 敏幸
住環境研究会	荒牧 裕一
知的資産経営研究会	森下 勉
中小企業人づくり研究会	栄元 祥悟

研究会	代表者
農業経営研究会	山本 文則
繁盛する飲食店経営研究会	山野井 章一
ピザの会	北口 祐規子
モノづくり活性化研究会	瀬戸 文雄
原価管理研究会	笹野 晃
事業承継&FB(ファミリービジネス)研究会	福地 真一
M&A研究会	中原 誠
実践イノベーション研究会	上野 浩二
プレゼンスキルアップ研究会	田代 博之
観光・サービス経営研究会	狩野 詔子
プライベートバンク研究会	荒武 貞雄
コーチング研究会	奥野 智洋
実践ITコンサルティング研究会	松尾 健治
感性工学研究会	待谷 忠孝
電機業界研究会	林 覚



## ISO 研究会

### 研究会のあらまし

当研究会は、PL法研究会の発展的解消を受け、平成10年に発足しました。ISOとは国際標準化機構のことで、国際間の取引をスムーズに行うための共通の基準を定めている団体です。その中にマネジメントの仕組みに関する規格があります。例えば、ISO9001（品質マネジメントシステム）、ISO14001（環境マネジメントシステム）などです。当研究会では、発足当初から、ISOに経営改善ツールとしての可能性を見だし、これらのマネジメントシステムを中小企業の経営に役立てる方法について研究を続けてきました。

およそ20年にわたる歴史の中で、平成14年には、大阪府内の中小企業660社を対象にISO9001の経営への活用状況調査を行いました。平成20年にも2度目の調査を行い、論文にまとめました。その後、経営に役立てるヒントを得るために、ISO9001に基づく品質マネジメントシステムのパフォーマンス改善の手引きであるISO9004-2010を研究しました。これは、ISOの世界にも中小企業診断士の出番が来たことを予感するものでした。

ISO9001規格は、1987年に初版が策定されて以来、継続的に改訂されていますが、ISO9001およびISO14001の2015年版への改訂はISO規格をより経営に近づける内容でした。そこで、2015年版規格を研究し、平成28年には「2015年改訂版ISO9001マネジメントシステムを経営に役立てるために」というテーマで論文にまとめました。

### 外部発信への取り組み

#### 1. 研究成果の出版

ISOの2015年版規格の研究を進める中で、さまざまなバックボーンを持つ会員から飛び出すISOを経営に活かすアイデアは示唆に富んだものが多く、こうした考えを研究会内だけの共有で終わらせるのではなく、ISOを導

入したが形骸化していて負担に感じている中小企業や、ISOに関心の無い小さな会社に対して、われわれの考えを発信すべきではないかと考えたのが、出版の道を探るきっかけとなりました。

2015年頃、ISO9001の2015年版規格への改訂対応に関する書籍はすでに多く出版されていましたが、経営の仕組みをつくるためにISOを活用するという視点で書かれた書籍は見当たりませんでした。出版にあたり、読者ターゲットを小さな会社に絞り、小さな会社の社長が日々直面しているさまざまな問題に焦点を当て、その解決策を提案するとともに、ISO9001に解決策のヒントがあることを解説することにしました。ISOを裏方に回し、経営課題を前面に持ってくることで、ISOに関心の無い小さな会社の社長にも読んでもらえるのではないかと考えたのです。

出版の検討を始めてから出版まで約2年半の歳月を要しました。最初は、読者ターゲット、構成、内容などがなかなか定まらず時間だけが過ぎ、ようやく前述のように方向が定まったのは、検討を開始してからおよそ1年後でした。その後、執筆者14人の分担を決め、編集チーム（7人）も組織しました。企画書をまとめ、出版社（同友館）に持ち込んだところ、従来のISOの本にはない新しい視点との評価をいただき、出版が決まりました。

ルールを決めて執筆を開始したものの、執筆者間で表現方法、内容の濃淡、構成などにばらつきがあり、編集チームが中心になり、何度も執筆者とコミュニケーションを



図り、レビュー、校正を行いました。編集においては、表現にとどまらず、内容についても議論を交わすことで、各人の知識に厚みが増し、ライティング力も向上しました。ここが生みの苦しみと執筆者全員が踏ん張り、2018年4月20日に「小さな会社の社長必見！ 経営ツールとしてのISO活用Q&A」が出版されました。

#### 2. 企業支援

2015年版の研究と並行して進めたのが、従業員数18名の建築資材を製造する会社へのISO9001：2015年版の導入支援でした。金融機関に勤める当研究会会員（田中聡氏）から当研究会に相談が持ち込まれたのがきっかけでした。その後、ISOの審査員でもある当研究会会員（浅野宗克氏）が支援することになりました。浅野氏は、単なる認証取得の支援ではなく、経営課題を浮き彫りにして、解決策を経営者と一緒に考え、会社の仕組みづくりを支援しました。

支援企業では、最初は現場社員からの抵抗もありましたが、たとえば、作業状況を記録することは、結果として受注企業の立ち会い検査の簡素化につながることで理解され、業務の見直しが進みました。ISO9001の導入により業務効率化が図れ、正に経営ツールとしてISOを活用した好事例となりました。そこで、前述の書籍の中で事例として紹介させていただきました。

#### 3. セミナー開催

書籍が出版された後は、この本を多くの人に読んでもらいたいとの思いから、普及活動を行うことになりました。出版直前の新歓フェスタ（2018年4月14日）での紹介を始め、会員各自がそれぞれの人脈を通じて普及活動を行いました。協会本部が発行する「企業診断ニュース」（2018年8月号）の「診断士の書評」でも取り上げていただきました。そんな中、書籍に因んだセミナーを開催し、書籍の販促につなげようということになり、いくつかの団体のセミナーへの出講機会を模索する中、当研究会会員（加藤慎祐氏）の発案で、同氏が所属する「経士会」でセミナーを実施することが決まりました。

「経士会」は、経営者と士業の先生方が集まって勉強会やグループコンサルティングを実施している団体で、月に1回のペー



スでセミナーを開催しています。当研究会のセミナーは、2018年9月19日に開催することになり、加藤氏が発表内容の骨子を作成し、研究会でレビューした後、プレゼン資料として取りまとめました。当日は加藤氏が講師を務め、経営の現場で起こり得る「困り事」を題材に、経営改善とISO9001との関わりを、ワークを交えてわかりやすく説明し、出席者から好評を得ました。最後に当研究会代表（高野浄氏）から書籍の紹介を行い、後日、数名の出席者から書籍の注文をいただきました。

### 今後の活動予定

現在、当研究会では、「内部監査の活性化」というテーマで研究を行っています。内部監査は、ISO認証取得企業において、社内の人間が行う監査です。ISOの規格に従って設定した社内ルールがきちんと守られているかどうかの適合性に加えて、マネジメントシステムが会社の目的に役立っているかどうかの有効性を評価することが目的です。しかし、内部監査が形骸化して、有効に活用できていない企業も多く見られます。

今後は、ISO規格が求める「内部監査」や「マネジメントレビュー」を、経営の善し悪しを判断し、経営課題や成長機会の発見につなげるツールとして活用する方法や、小規模企業も含めた中小企業にとって参考になる「ものさし」（経営の成熟度モデル）について研究し、研究成果を外部発信できたらと考えています。

【メンバー】  
浅野 宗克、井上 朋宏、伊佐 嘉仁、加藤 慎祐、川北 日出夫、窪津 正充、椎木 茂久、高野 浄、田中 聡、中山 哲郎、福嶋 康徳、藤崎 麻美子、松島 清、眞鍋 雅信、八木 敏文、東 勉、高野 実、桂 彰（順不同、敬称略）

【定例会】  
第2木曜日、協会会議室



## 顧客満足経営研究会

私は、顧客満足経営研究会の代表を務めさせていただいております佐藤と申します。私は、17年前に大阪府協会に登録すると同時に、当研究会に入会いたしました。これまで、研究会に所属しているだけで、走馬灯のように診断士としての研鑽と交流を図ってこれたと思います。今、顧客満足経営研究会に入って本当に良かったと思っています(個人の感想です)。

### 研究会のあらまし

顧客満足は企業経営の究極のテーマであり、成功している企業の顧客満足度はそうでない企業に比べて相対的に高いといえます。どうしたら、顧客の満足度を上げて企業を成功に導けるのか、それをテーマとして研究しています。業種や規模、時代によらず、経営の真理に迫ることができる重要な切り口だと考えています。

研究会では、「顧客満足」を軸にして、さまざまな角度から事業を成功させる具体的な方法を研究し、中小企業支援に役立てようとしています。基本的に毎月第2水曜日の午後6時半から例会(協会フリースペースにて)を開催しており、現在、登録会員は31名です。

例会では、会員の事例発表を中心しつつも、企業の顧客満足を実現させている外部講師を招聘して研鑽



会員 佐藤 雅一

### 診断士略歴

顧客満足経営研究会代表。平成8年登録。23年間、時計卸売業に勤務後、平成14年、吹田商工会議所に入所。現在、同所理事兼すいた経営革新支援センター長。

を積んでいます。6年連続顧客満足度日本一に輝くH電鉄の人材育成担当者や、顧客満足を重視して業績を伸ばしているコーヒーチェーン店創業者など、トップクラスの講師から刺激を受けています。また、診断士は自ら創造的なビジネスプランが立てられるのかという自問から、会員によるビジネスプランコンテストを実施したり、世の中の変化を捉える目を養うために、ヒット商品研究をしたりとユニークな内容を織り交ぜて開催しています。

### 特徴的な活動

#### (1) 講演会の開催

普段の例会で外部講師をお呼びする中で、メンバーだけで聞くのはもったいないと思える内容も少なからず出てきました。そこで、別の会場を借りて、研究会メンバーだけでなく、協会所属の診断士や会員が招待したい人も広く受講いただける講演会を、3年前より毎年2月に開催しています。秋頃に、どんな人の話を聞きたいかを、夢物語でも良いからということで候補を出し合って選定し、メンバーのネットワークを駆使してチャレンジしています。これまで、少額の謝金にもかかわらず、来て下さるとは思えない方々に、奇跡的にご登壇いただいています。

#### 〈第1回〉

- 開催日：平成29年2月15日(水)
- 講師：碓井誠氏(元セブン・イレブンジャパン常務取締役 情報システム本部長)
- 講 題：「顧客満足を高めるサービスインフラの革新」～セブンイレブンの業務・情報システム改革の実際～
- 内 容：セブンイレブン・ジャパンの情報システム本部に25年間在籍され、同社の業務改革と情報システムの改革を同時に成し遂げたキーパーソンである講師から、事業環境分析についてお聞きする。
- エピソード：メンバーの通う社会人大学の先生であったことから、ご快諾いただく。大企業の戦略的思考と分析の深さ、広さに圧倒される。



#### 〈第2回〉

- 開催日：平成30年2月7日(水)
- 講師：松村真宏氏(大阪大学教授)
- 講 題：「ついしたくなる」には仕掛けがある!～人を動かすアイデアのつくり方～
- 内 容：講師は、スタンフォード大学の講義でも用いられる日本初のフレームワーク「仕掛学」の仕掛人。仕掛学は、人の行動を変える「仕掛け」を対象にした新しい学問分野。魅力的な行動の選択肢を増やすことで目的の行動に誘うアプローチについてお聞きする。
- エピソード：「仕掛学」という本が面白い!というメンバーの発言がきっかけで実現。人工知能の研究者であった先生が、新たな道を開こうとされていることに感動!

#### 〈第3回〉

- 開催日：平成31年2月6日(水)
- 講師：神吉武司氏(お菓子のデパートよしや創業者)
- 講 題：社員を幸せにする経営術 ～年間7,000万円を社員に還元～  
「商品と従業員に対し無私の愛情と感謝を抱き、誰よりも多く働く」
- 内 容：儲けの薄いと言われる菓子業界で、業界トップの利益率をたたき出す「お菓子のデパート吉寿屋(よしや)」。経常利益4億円の6分の1を毎年社員に還元する驚きの経営で業績を伸ばし続ける。

○エピソード：2016年9月、テレビ東京のカンプリア宮殿で「よしや」が放映される。例会の題材として取り上げる。相談役の全てを包み込む考え方に大感動!

#### (2) 新勤ワークショップの開催

毎年4月中旬に協会主催で開催される新勤フェスタ時に研究会主催のワークショップ(5月末の土曜日開催)をご案内しています。対象はフェスタ参加資格者と研究会会員。中小企業の顕著な成功事例(顧客満足の切り口)のDVDを鑑賞した後、数名の班に分かれてブレインストーミングを行い、成功要因をワンフレーズにまとめ、さらに、それを中小企業支援に生かす手立てについてディスカッションしています。参加者は、毎回12～16名で、その約7割が新人の方です。毎年、参加された新人の約半数の方が、研究会に入会されました。これまで、ネットヨタ南国、リッツ・カールトン大阪、はとバス、徳武産業、伊那食品工業、印刷会社タカヨシ、近代ホームの6社を題材としました。

### まとめ

このように、研究会では、今日的な視点で顧客満足の研究(成功要因の追求)を続けています。ぜひ一度、第2水曜日(8・12月除く)の午後6時半に協会フリースペースへ見学にお越しください。



## 知的資産経営研究会

### 研究会のあらまし

当研究会は2007年の発足以来、知的資産経営の普及啓発と知的資産経営による企業の諸課題の解決を目的とし、知的資産経営による企業支援手法の探求、支援事例の共有などを通じ、中小企業支援者として研鑽に取り組んでいます。定例会は、毎月第3火曜日(通称：さんか)の18時30分から2時間、中央公会堂などの大阪市内会場で開催しています。

知的資産とは、組織力、人材、技術、経営理念、顧客や取引先とのネットワークなど、財務諸表に表れない目に見えにくい資産を指します。知的資産は企業の価値・強みであり、企業競争力の源泉です。このような会社の強みである知的資産に、経営者自らが気づき、把握し、最大限活用することで業績向上や企業価値向上に結びつけ、持続的成長につなげていく経営が「知的資産経営」です。

2005年には「知的資産経営の開示ガイドライン」が経済産業省により公表され、知的資産経営報告書を作成する取り組みが始まりました。国が知的資産経営に期待する背景には、少子高齢化により国内経済規模拡大が困難な状況になっていることや、グローバルな競争が激化しコスト競争では新興国には勝てないこと、そして知識社会への移行が進むことで無形資産の価値が増大していることなどがあげられます。

企業が他社との差別化や、短期のみでなく将来に向けて持続的に利益を生み、企業価値の向上を実現する経営品質向上の手法として、またそれらの活動

を経営者がステークホルダーに分かりやすいストーリーで伝え、企業とステークホルダーとの間での認識を共有する手法として、「知的資産経営」は注目されています。

当研究会では知的資産経営の第一人者として15年にわたり知的資産経営をリードしてきた森下勉を代表とし、そのノウハウとともに個々の企業支援活動に磨きをかけてまいりました。

### 情報発信

経済産業省では、毎年11月以降の数週間から数カ月を「知的資産経営WEEK」と名付け、知的資産経営に関する取り組みの周知、普及、発展を図っています。「知的資産経営WEEK」の時期には、全国の知的資産経営に関する各種団体が、事例やおのおの果たすべき役割、今後の展望・方向性などを示しつつ、大いに議論を重ねています。

当研究会では、「知的資産経営WEEK」期間中に公開研究会を毎年開催しており、本年も2019年1月18日(金)にマイドームおおさかにて公開研究会を行いました。「地域金融・企業支援の大変革時代 生産性の高い企業支援」と題し、金融庁地域金融生産性向上支援室長 日下智晴氏、共同通信社経済部記者『捨てられる銀行』『金融排除』著者 橋本卓典氏、セイコー運輸株式会社代表取締役 宮高豪氏を招き、ご講演いただきました。金融機関を中心に多数のお客さまにご来場いただき、懇親会でも活発に議論が交わされるなど、大変盛況となりました。



また、来場されたお客さまの中で希望される企業さまには、知的資産経営に取り組むためのワンステップを体験することができる“体験ワークショップ”を年に3～4回開催し、短い時間ながらも自社の強みに気づきを得られると好評です。

知的資産経営は、企業だけでなく、国や企業の支援機関、金融機関など幅広くその活用の有効性が注目されているところですが、一方でその有効性が十分に発揮できていない取り組み事例も多く、今後も正しい取り組み方や意義についての積極的な情報発信を続けていきたいと考えています。

### 分科会などの諸活動

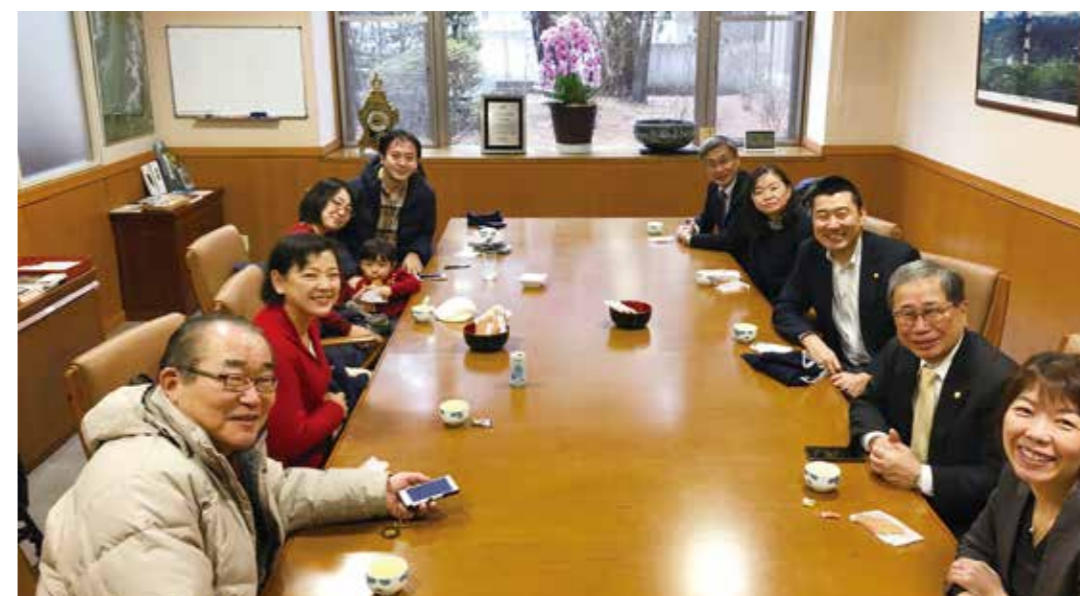
当研究会では、定例会の他にも研究会員向けのさまざまな活動を行っています。2009年からは地域金融機関などと連携し、企業に対して知的資産経営の実践的な取り組みも数多く行っている他、2017年から3つの分科会「場づくり・ヒア

リング手法分科会」「アクションプラン・KPIマネジメント分科会」「IT活用分科会」「ローカルベンチマーク分科会」を行っており、分科会ごとにテーマに沿って知的資産経営手法をさらに深めるための活動を行っています。

さらに2017年より「勝手に知的資産経営報告書を贈る会」(通称：贈る会)を開催しています。「贈る会」はメディアなどで注目されている企業を選び、書籍や経営者の講演ビデオなどの公開情報を元に、5～6名が1チームとなり知的資産経営報告書を作成します。企業の持つ知的資産を分析し、知的資産のつながりや、顧客提供価値を生み出すストーリーを見える化する中で、新たな学びや気づきを得ることができます。第1回贈る会では、未来工業(株)、(株)ジャパネットたかた、伊那食品工業(株)を、第2回では(株)日本レーザー、ジョンソン・エンド・ジョンソン(株)、ロート製薬(株)の知的資産経営報告書や経営戦略レポートの作成を行いました。

なお、「贈る会」で作成した伊那食品工業(株)の知的資産報告書を、研究会員のネットワークを通じて先方社長に実際にお届けし、2019年2月8日には報告書作成メンバーが伊那食品工業(株)を訪問しました。井上修社長と面談の機会を得ることができ「非常に良くできている」との言葉も頂戴しました。井上社長による会食の機会を設けていただき、大企業も参考にするという「年輪経営」や、社長の日々の活動や苦い経験などの本音をお聞きすることができ、大変貴重な学びと気づきの機会となりました。

今後も、さらに積極的な情報発信と研究会活動を通じ、知的資産経営の素晴らしさを広めるとともに、支援を通じ企業様に喜んでいただくべく、研鑽に努めてまいります。





## 中小企業人づくり研究会



### 研究会発足の経緯

中小企業には、①社長自らが、経営理念や人づくりへの想いを情報発信することによる効果的な人材確保、②密接な人間関係の構築による個々人の特性を生かしたきめ細かな人材育成、③一体感の醸成や働きがいを高めた家族的な経営による定着率の向上、などの強みがあります。一方、①知名度が低く人材採用面におけるハンディ、②少人数のため各種研修を担える人材の不足、③資金に限りがあり研修施設などハード面の整備が不十分、などの弱みがあります。

これらの中小企業の特徴を踏まえて、強みに着目しつつ弱みに対応し、診断士らしい「人づくり」を研究していくことを活動コンセプトとして、2012年12月に発足しました。

### 研究会の概要

名称：中小企業人づくり研究会

会員数：50名(2019年2月現在)

目的：本研究会は、幅広く「人づくり」全般の研究を通じて、中小企業の実態を把握し、診断士として、経営基盤の強化に貢献できるノウハウ・知見を身につけることを目的としています。

活動：定例会は毎月第2日曜日、午前10時から開催。場所は大阪産業創造館。

### オープンセミナーと体外的な活動のきっかけ

本研究会では、企業の人づくり支援だけでなく、「研究会メンバーの中小企業診断士としての人づくり」を積極的に推進しています。研究会メンバーの多くは、独立間もない診断士や意欲や能力があり活躍の場を求めている企業内診断士です。診断士としての実力研鑽の場として、研究会内部での意見交換やプレゼンだけでなく、外部講師を招いた知見やノウハウの習得、外部機関との連携による情報発信により、コンサルタントとしての実力養成を図りたいという想いがありました。外部機関との連携では、大阪府に連携セミナーの企画提案をさせていただき、シリーズのセミナー開催となりました。

私も診断士は幅広い視野から自分たちの知見・ノウハウをインプット(オープンセミナー)し、それらを整理しアウトプット(外部機関連携セミナー)することで社会貢献の使命を果たせます。

### 活動内容

#### ■オープンセミナー

①当研究会のメンバーであり、「すごい共感マネジメント」の著者である中田仁之氏によるオープンセミナーを開催しました(2018年9月9日)。さまざまなリーダーシップ論がありますが、IQでは図れない非認知能力である「共感力」を軸としたリーダーとしての資質を学びました。リーダーは、メンバーから信頼と期待を得ること

が必要であり、メンバーには、リーダーへの尊敬と感謝が必要です。この関係性をどのように構築していくかが課題であり、リーダーとしてあるべき姿を考えさせられました。中田氏による切れ味のある講演とワークショップで、診断士として企業支援の領域でのリーダー育成のノウハウを学ばせていただきました。

②お笑いコンサルタント M1セミファイナリスト元吉本「ガブ&ぴーち」三好秀典氏によるオープンセミナーを開催しました(2018年11月11日)。「経営コンサルタントのための明るい会社の作り方」をテーマに会場は、笑いと気づきで包まれました。セミナーは、フツーからオモシロクなる2ステップ、笑いとれる法則、明るい会社の作り方3か条、という構成で、診断士として、クライアントへの営業アプローチで必須となるノウハウを学ばせていただきました。コミュニケーション能力とは、自分の言いたいことを、相手の聞きたいことに、変えられる技術です。面白いから笑うのではなく、笑うから面白くなり、明るくなるというのは、三好氏の名言です。

#### ■対外的な活動

・エル・おおさか連携セミナー

2018年 大阪府主催の会員企業向けセミナーを開催しました。内容は以下のとおりです。

・第一回 2018年1月25日 研究会メンバー 岩崎優勝氏  
働きやすい職場づくりシリーズ!

～経営者・管理職のための“聴く力”“質問力”アップ講座～

・第二回 2018年7月19日 研究会メンバー 星雄仁氏  
働きやすい職場づくりシリーズ!

～多様な人材が働き続けられる「とにかく明るい評価制度」の話～

・第三回 2018年11月28日 山陽製紙株式会社と研究会メンバー連携セミナー

働きやすい職場づくりシリーズ!

～経営理念の浸透で、変わる職場環境・育つ人材の実例～

#### 第三回開催概要

山陽製紙株式会社 代表取締役 原田六次郎氏は、経営理念を浸透させることにより職場環境改善や人材育成に成功している企業です。同社では、創業の精神から行動指針まで経営



理念を体系化しており、社員が『経営理念』を実践できるレベルまで落とし込まれています。経営理念の浸透による組織変革の事例を紹介いただき、参加企業には「経営理念」と「人材育成」についてグループワークで気づきを深めていただきました。診断士は、グループワークの円滑化を図るファシリテーターとして参画し、参加企業に寄り添う役割を果たすことができました。研究会メンバーが、中小企業との交流の場で、活躍できる機会は貴重であり、今後とも外部連携を積極的に展開していきたいと思っています。

#### ■今後の活動内容

・研究活動

50名ほどの研究会メンバーが、それぞれ自律的に研究会活動に関わることができるような運営を心がけています。全員参加型のオープンセミナーや全体討議だけでなく、テーマ別の分科会など個別の専門領域ごとに活動しています。

分科会活動は、①リーダーシップ分科会、②コンテンツ作成分科会、③営業人材育成分科会、④事例企業分科会、⑤改善実践分科会、⑥読書会、など多岐にわたって活動しています。

当研究会では、自ら積極的に何らかの分科会に参加いただく自律的な人材を募集しています。

・オープンセミナー

3月10日 ロジカル的思考整理術 柏木薫先生

講演内容：「魔法のダイヤモンドメモ術」

5月12日 理念経営の実践 株式会社芦田 芦田会長

講演内容：「奇跡は起きた!信成万事」

今後は、分科会活動の成果創出による企業支援のコンテンツの充実化、外部連携を推進するための企画提案力の強化、他の研究会との連携促進、などで研究会活動のさらなる広がりや充実を図っていききたいと考えています。

#### 最後に

研究会活動を対外的に推進していくために、独立希望診断士や独立診断士にメンバーになっていただければ心強いと思っております。また、企業内診断士で自律的に活動いただける方の参加も大歓迎です。「人づくり」という企業経営の根幹のテーマへの取り組みは、診断士の永遠の課題でもあります。

(代表 栄元 祥悟)



## プレゼンスキルアップ研究会

### 研究会のあらまし

あの人のプレゼンは分かりやすい、でも自分のプレゼン相手にうまく伝わっていないと感じたことはありませんか？

診断士だけでなく経営者にとっても、外部発信の一つであるプレゼンの場は重要であり、人に伝え行動を起こさせるための「伝える技術」としてプレゼンスキルを高める必要があります。ですが、体系的に学び具体的に実践ができる場はそう多くありません。

そこで若手で取得年度の浅いメンバー5人(平均年齢38才)が発起人となり、「伝える力」を向上させるべく当研究会を昨年の5月にスタートさせました。

### 活動内容

毎月第3日曜日に定例会を行っております。自ら考え自ら学ぶ「高い主体性」をモットーに、昨年はプレゼンスキルとして5つの力「①企画・設計力 ②資料作成力 ③魅

せる力 ④当日対応力 ⑤アフター力」に分類し、スキルの形式知化を行いました。

主に、個別の課題研究、研究会でのアウトプット、独自の評価シートを用いたフィードバックのサイクルを回しながら、時に遠慮のない意見を交わすことで「実践」を通じたスキルの向上に取り組んでいます。

また東京中央支部の研究会と連携し、今年の8月には初の東阪コラボ企画「プレゼンテーション大会」の開催を予定し、地域の垣根を超えた活動も行っています。



## 観光・サービス経営研究会

### 研究会の概要

本研究会の目的は「観光業および関連サービス業の付加価値を高め、これら産業の活性化に寄与すること」です。

2019年ラグビー W杯、2020年東京オリンピック、2021年ワールドマスターズリーグ、2025年大阪万博と、日本では今後数年のうちに多数の国際的なイベントが開催されます。



星野リゾート建設予定地を巡る、新今宮フィールドワークにて

この間、急激な需要拡大が期待される観光・サービス業を対象に、高生産性・高付加価値化を実現するスキームを開発することが、われわれのミッションです。

### 研究手法

定量・定性データの収集・分析、フィールドワーク



新世界の夜景(研究会員 上村拓也氏撮影)

## プライベートバンク研究会

昨年の10月から活動を始めました「プライベートバンク研究会」をご紹介します。当研究会では企業経営者のライフプランや事業承継、M&A、資産の有効活用などの研究を進めていくことを目的としています。プライベートバンク(以下PB)という言葉は大変範囲が広いものです。メンバーは金融関係出身者でない方が大半なので、手始めに市販テキストで「金融理論のイロハのイ」を勉強しています。併せてデータ集として日経新聞を使っています。金融理論、金融工学といってもここ30年ちょっとくらいしか歴史がありません。耳慣れない用語のため抵抗感がありますが、理論や考え方はそんなに難しくはありませんよ。ご安心ください。デリバティブの考え方もオプション(停止条件、解除条件付相対契約)とスワップ(例えば、固定金利と変動金利の交換のようなもの)の2つしかありません。ややこしい計算をするイメージがありますが、それは専門家とコンピューターに任せてわれわれコンサルタントとしては「ざっくりまず理解しましょう」を合言葉に研

究を進めていきたいと思っています。金融理論の勉強としては現実のPBでも流通、販売されている「仕組債」などのリスクフリー金利までさかのぼってその組成要因の解剖あたりまでやっていきたいと思っています。またPBといえばライフシミュレーションの研究も欠かせません。ライフイベントに合わせた個人の資金計画づくりもPBの重要な役目です。事業承継やM&Aは経営者のライフプランの一環としてとらえることもできます。中小企業では経営者個人のライフプランと経営計画がどちらも大事だと思います。次いで、各国の税制についてもできる限りの研究をしていきたいと思っています。グローバル化した現代では、人と資本は自由に移動します。そのダイナミズムをわれわれ中小企業診断士も研究していかなければなりません。原則第2火曜日18:30~開催しています(変更もあります)。気楽な見学の申し込みをお待ちしています。(代表 荒武 貞雄)

## コーチング研究会

### 活動内容

#### 診断士のためのコーチング

##### ①プラスαの魅力

経営者に何を言えばいいのだろう。そんなあなたに。

##### ②経営者に喜ばれます

経営者の良さを引き出す。そして将来の展望を拓くことで、経営者に喜ばれます。

##### ③顧客と長期的な関係ができます。

社長、幹部、管理職、従業員へと関係づくりをする長期的なアプローチです。

現在7名 毎月1回 第2金曜日18時30分~ 懇親会あり

場所:ウィル株式会社の事務所

大阪市福島区福島 7-14-18 恒和殖産福島ビル403

詳しくは <https://willsuccess.co.jp/coach/>

#### こんなことも 診断士が自力でつくるホームページ

WordPress有償講座

卒業生のページ <http://soil.support/>

<https://soarnext.com/>

### 参加者の声

木下さん:中小企業の経営者の方々には、その思いや考えをしっかりと理解した上でアドバイスしますが、大切なのはそのアドバイスを実際に行動に移してもらうことです。そのためのコーチングの考え方やスキルを学んでいます。

青木さん:コンサルにとってコーチングは、スキルではなくクライアントの心をつかむ魂です。コーチング研究会はまさにそのコンサル魂を学べます。

井上さん:支援先の社長さまに行動していただく難しさを体験された中小企業診断士の方は多いのではないのでしょうか。コーチング研究会ではどうすれば行動していただきやすくなるかを研究しています。ぜひ一度見学にいらしてください。





## 私のおススメ「Kindle Paperwhite」

**私**がおススメするのは、Kindle Paperwhiteです。Kindleは読書のための専用端末(電子書籍リーダー)であり、その中でもPaperwhiteという機種はE Ink(イーインク)ディスプレイで紙のように読みやすく、また、直接目を照らさないフロントライト方式により目に優しく、長時間の読書でも疲れにくい仕様となっています。

**私**が、Kindle Paperwhiteを購入したのは、妻から「これ以上本を増やさないで欲しい!」と言われたことがきっかけです(同じような苦言を呈された診断士の方も少なくないのでは)。本棚を整理し、いらぬ本をある程度処分した後は、愛着のある本しか残っておらず、これ以上処分することができなかつたため、「本数千冊を1台に保存できる!」というキャッチフレーズに魅力を感じ、Kindle Paperwhiteを購入しました。

**初**めてKindle Paperwhiteを使ってみたところ、読みやすさの観点では紙には劣るものの、紙の本にはない電子端末ならではの便利な機能が複数ありました

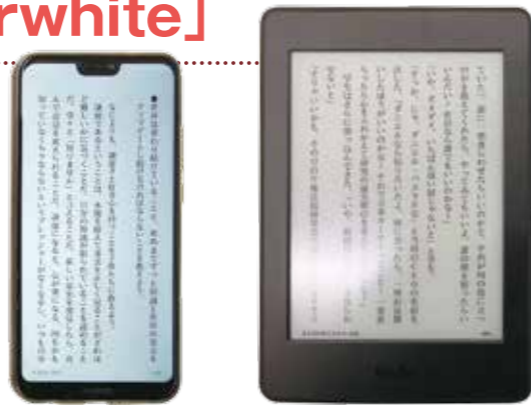
**ま**ずは、ハイライト機能です。ハイライト機能とは、紙の本にマーカーでラインを

■ 村松 啓介



診断士  
略歴

2018年4月登録。電機メーカーの法務部門で企業法務全般に従事。プライベートでは、2児の父。



引くように、重要な箇所やフレーズに印をつけられる機能のことです。ハイライトした箇所は、位置データとともに、そのままデジタルデータとして記録され、消えることなく読書の履歴として残ります。また、「Amazon Kindleサイト」などのクラウドサービスで、ハイライトした箇所のテキストデータが保存されるので、読書をする中で自分が大事だと思ったポイントをワードなどで簡単にまとめることができます。私は、自分がまとめたポイントを時々読み返し、本で得た学びが少しでも定着するよう日々の生活の中で意識しています。

**次**にWhispersync機能です。Whispersync機能とは、「どこまで読んだか覚えておいてくれる」機能であり、ページ数などの読書の履歴が同一アカウントで使用しているKindle PaperwhiteやKindle アプリ(無料でスマートフォン等にインストールできる)など全ての端末間で自動的に同期され、読み始めた本の続きを別の端末でも読むことができます。私は、スマートフォンにKindle アプリをインストールし、お昼の待ち時間や帰りの電車などの隙間時間で気軽に読書を進め、家ではKindle Paperwhiteでゆっくり読書をするようにしています。従来、隙間時間では、スマートフォンでヤフーニュースやFacebookをダラダラ見てしまい時間を浪費していたので、Kindleのおかげで少しは有効に時間を使えるようになった気がします。

**こ**のように便利なKindleですが、過去の購入履歴などを分析し、個人の嗜好に合った本をバンバンおススメしてきます。うまく踊らされて、衝動買いをしてしまうことも。機械に使われたいよう気を付けたいと思います。次回は鈴木文崇さんのおススメをご紹介します。予定です。お楽しみに。

## 登録養成課程が、2月16日に開講しました!!

■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、大阪で初となる大阪経済大学の中小企業診断士の登録養成課程が、24名の受講生が集い、大阪経済大学・北浜キャンパス(大阪証券取引所ビル3階)にて、2月16日(土)に開講しました。

■開講の約4カ月前の昨年10月に、大阪経済大学が、中小企業庁から認可を受けましたが、受講生を募集する期間を十分に取る事ができず、定員に達する応募者があるかどうかの懸念がありました。しかし、定員を大幅に上回る多くの応募者があり、厳正な選考を経て、24名の受講者が決定いたしました。

■2月16日は、9時より開講式が行われ、その後、当協会の首席相談役の福田尚好氏が講師を務める「中小企業診断士の概要・心構え」の科目から、登録養成課程がスタートいたしました。

■受講生からは、「中小企業診断士資格取得を目指して、勉学に励みます」や「活躍できる中小企業診断士としてのスキルと力量を身に付けます」などの意欲あふれる声がありました。

■演習と実習の科目が、主に、月曜日夜間と水曜日夜間と土曜日昼間でスケジュールされており、来年の1月まで続きます。修了式は、来年の2月8日に予定されています。

(文責：横山 武史)

当協会会員講師氏名一覧は次の通りです。

### 当協会の登録養成課程講師氏名(五十音順)

秋 松郎	池田 朋之	石橋 研一
小野 知己	風谷 昌彦	北口 祐規子
小林 俊文	酒井 眞	佐々木 宏
椎木 茂久	島田 尚往	高山 吉和
辻 紳一	内藤 秀治	中澤 未生子
林 浩史	原 伸行	福田 尚好
細谷 弘樹	山本 彰子	横山 武史

なお、詳しいスケジュールなどは、大阪経済大学 中小企業診断士養成課程のWebサイトをご参照下さい。

<http://www.osaka-ue.ac.jp/life/chushoukigyoushindanshi/>



登録養成課程の授業の様子



登録養成課程の授業の様子



登録養成課程の授業の様子



# 第11回 海外研修旅行報告

2018年12月12日~14日

訪問先：中国上海・杭州方面 企画運営幹事：研修委員会 津田委員長、桑山委員(報告作成)

## 1. 実施概要

今回で11回目となる協会の海外研修旅行を2018年12月12日から14日の3日間、開催しました。

今回は「中国の“今”を知る!」をテーマに、大きくモノからコトへ変わりつつある中国を新しいビジネスの視点で体感いただく内容で企画しました。「世界のものづくり工場」から、「世界の消費地」に変貌を遂げる中国の、キャッシュレス社会やネットビジネスの現状視察と、訪日観光客である「中国アウトバウンド市場とその背景となる消費者動向」などの現地の生の情報に触れる“学び”、そして古き良き中国の伝統・風景の“癒し”を訪ねるツアーなど、“新しさ”と“伝統”を、中国経済を牽引する華東地域 上海、杭州で体感しました。今回も、この企画に沖縄県中小診断士協会が賛同され上海から合流いただき、参加者は大阪20名、沖縄6名の合計26名となり、初日上海での交流会では、現地で活躍されている3名の中小企業診断士のみなさんにもご参加いただき、今の中国について幅広く診断士仲間が交流してさまざまな知見を高める貴重な場となりました。

月日	現地時刻	地名	交通機関	スケジュール	備考
12月12日(水)	07:30 09:15 11:10 14:00	関西空港集合 出発 上海浦東空港着 上海市内	CA164 専用車	空路上海へ  ●経済セミナー ●世界最大スターバックス視察 ●上海歴史資産等視察 <交流会> 大阪府協会・沖縄県協会 上海在住診断士	上海泊
	18:00				
12月13日(木)	午前中 午後	上海虹橋駅 杭州駅	新幹線 専用車	●上海→杭州 中国新幹線体験乗車  ●杭州歴史的資産見学 ●アリババ本社タウン訪問 アリババ運営近未来型SC 親睦里 <夕食会>	杭州泊
12月14日(金)	09:00	杭州ホテル発 専用車で上海へ	専用車	杭州から上海へ ●明・清時代の街並み “西塘”見学	
	17:30 20:30	上海浦東空港発 関西空港着後解散	CA163		

## 2. 経済セミナー

この研修では、「学び」を重視。インバウンド拡大で訪日中国人観光客が増加の一途ですが、その背景となる中国の消費者の実際を視察の予備知識としてつかむためのセミナーを上海到着直後に開催しました。JTBさま、三井住友海上の現地法人トップに、最新の中国事情について講演いただき、旅行業界、保険業界から見た中国の経済状況や消費者の動向を現実の上海での視点で解説いただきました。



【津田研修委員長挨拶】



【JTB上海 矢田部総経理さま】

【三井住友海上(上海)菅副総経理さま】

## 3. 中国市場体感 IT化と市場

### ①上海消費者市場体感(世界最大のスタバ)

セミナー終了後は上海の「今」を視察。世界最大のスターバックスである「スターバックス リザーブ ロースタリー 上海」を見学。スターバックス リザーブ ロースタリーとはスターバックスの本拠地・シアトルと上海の世界でまだ2店舗しかない高級&新形態の店舗です。お店のコンセプトは「世界中から調達した最も個性的なコーヒーの焙煎と抽出を楽しむ」といことで、店内には巨大な銅製ロースターが設置されており生豆を焙煎し、挽きたてのコーヒーを頂きます。ビールやカクテルもコーヒーとコラボして提供されます。平日昼間の来店者の多さと客単価の高さに改めて消費市場としての上海に驚く参加者も多かったようです。



【建物全部スタバ】



【店舗内には焙煎工場も】



【コーヒービールを検査される福田先生】

## ②上海の今と昔

上海市内では一番の繁華街である「新天地」で史跡を觀たり、旧上海租界の有名な「外灘」地区を見学するなど、歴史と現代の活気を実感しました。また初日最後には 現地で活躍されている

3名の診断士にも加わっていただいで交流の食事を開催、さまざまな情報交換で盛り上がりました。翌日は急速に拡大した中国新幹線の体験をしながら次の訪問地、杭州に向かいました。



【新天地で史跡見学】



【外灘(ワイトン)見学】



【交流会】

## ③杭州アリババ・タウンとIT化先端ショッピングセンター

上海から新幹線で40分(大阪・京都から名古屋位の感じ)の杭州も大きく成長する地域ですが、とりわけ有名なのが中国ネットビジネスで拡大している「アリババ」の本拠があります。アリババ本社とそれを取り巻く最先端のIT技術で進化するアリババの街を体感するのが2日目の目的でした。特にアリババのIT技術のショールーム的なショッピングセンターでは全体がキャッシュレス化し外国人旅行者である自分たちがいかに不便かを実感できたのが最大の成果かもしれませんね。



【アリババ本社前にて】



【最先端SC外観】



【全ての情報がQRで開示】



【対話ロボットも売っています】



【調理もスマホで指示する魚売り場】



【着せ替え端末【無人レジ】】

## 4. 中国の伝統・風情の体感

杭州も有名な「西湖」を中心とした歴史文化の街でもありその風情にも親しみました。最終日にはバスでの帰路の途中、古鎮(歴史的な村)で有名な「西塘(シータン)」を散策。映画ミッションインポッシブルⅢのロケ地としてトム・クルーズが爆走した水郷の村として中国では有名な場所を「歩いて」体感しました。最後の最後に

サービスエリアでは最先端のキャッシュレスマクドナルドも体験。苦勞して現金でやっと食べることができたのも貴重な経験でした。そして、3日目夕方、強行軍でしたが全員無事上海浦東空港に到着。風谷理事長の締めのご挨拶で今回の旅行は終わることができました。



【杭州・西湖付近見学】



【村全体が観光拠点：西塘】



【サービスエリアのマクドで一服。現金払いの外国人だけが並びます】



【風谷理事長締めのご挨拶】

## 5. さいごに

今回の旅行では、消費大国に変貌した中国を、IT化するビジネスを中心に体感する内容でしたが、参加された診断士の皆さんや沖縄県協会の方々の積極的な相互交流により一層、密度の濃いイベントにすることができました。

今後も、大阪・関西万博など、インバウンド需要も含めてグ

ローバルな視点がますます診断士にとって求められる時代です。ニーズに合った海外研修を会員の皆さまのご意見を踏まえて企画してまいりますのでぜひご参加をお待ちします。

(文責：研修委員 桑山 政明)





## 約150人の診断士が集い、華やかな新年互礼会が行われました

平成31年1月12日(土)、大阪府中小企業診断協会恒例の新年互礼会が、ANAクラウンプラザホテル大阪で開催されました。新年互礼会は、新しい年に、協会会員が一堂に会し、今年も頑張りましょうと挨拶を交わす大切な日です。例年と異なり、今年は夕方開催でしたが、昨年を上回る約150名の参加者が集い、仕事上の情報交換から趣味のことまで、尽きない話に花を咲かせました。

最初は、大阪府中小企業診断協会 風谷理事長、続いて大阪府中小企業診断士会 池田理事長と、協会、士会の理事長による新年の挨拶で開会しました。今年は、大阪経済大学との連携で進めてきた中小企業診断士登録養成課程という大きなプロジェクトがスタートする、診断協会にとっても進化の年です。両理事長からは、亥年に相応しい力強い抱負が語られました。



風谷理事長

続いて、中小企業診断協会前会長でもある、大阪府中小企業診断協会 福田首席相談役の挨拶がありました。昨年、旭日中綬章を受賞され、出席された園遊会での天皇皇后両陛下とのエピソードも披露され、会場に和やかな雰囲気が広がりました。



福田首席相談役

引き続きご来賓の中小企業診断協会 野口専務理事からご挨拶をいただいた後、大阪府中小企業診断協会 横山副理事長による乾杯の発声で、賑やかに歓談が始まりました。

おいしい食事とお酒とともに盛り上がる中、暫し歓談を中断して、すでに新年互礼会ではお馴染みとなった、会員藤本さん・山本さんのフージーマウンテンバンドが登場しました。まずは磨きのかかった熱い「魂の歌」で、会場は盛り上がりました。続いては、青年部からの発表です。「魂の歌」を熱唱するフージーマウンテンバンド



互礼会前に開催されたユニークなワークショップ「おせちもいいけどカレーもね!」で見事優勝したチームが、カレーショップの経営改善提案についてプレゼンテーションを行いました。

最後のイベントは、2018年1月以降に入会した新入会員による自己紹介です。壇上に並び、やや緊張された面持ちながら、1人1分という短い時間の中にもそれぞれ味のある自己紹介をしました。

歓談と催しで会場が熱気に包まれる中、あっという間に終了時刻がやってきました。最後は、大阪府中小企業診断士会 林副理事長による閉会挨拶でお開きとなりました。その後の二次会にも多数の方が参加され、2019年も診断士の活気ある一年を占うような華やかな会となりました。

(文責：会員サポート委員会 福島 知子)



熱気に包まれた会場



## スキルアップ研修報告(11月) 小規模企業・創業者を支援するために必要なスキル、心構え

### はじめに

今回の研修では、2016年に金融機関を退職して、小規模企業の経営相談の現場に従事している私が日々感じていること、現場で実践していることをお伝えしました。府協会の皆さんが診断士の活躍の場として小規模企業、創業支援に理解を深めていただければ幸いです。

### 街の社長に伴走する心構え

公的機関の相談窓口において小規模企業の経営相談をするときの心構えは、日ごろ経営に関して相談する相手がいない社長の言葉をしっかりと受け入れ、傾聴をすることです。持論を押し付けるのではなく、社長の想いを十分に受け入れて対話することから、信頼関係を構築していき、最終的には言うべきこと・改善すべきことをしっかりと伝えることが重要です。

相談者が自分でできる力を養うことも重要です。公的機関が実施する相談では、事業者の社内に入って支援をすることはできません。販売促進や集客に活用できるITの知識や、日々の経営管理に欠かせない資金繰り管理などの手法を伝えて、社長に自分でやっていただいている、その後のPDCAを回せるようなアドバイスをすることを実践しています。

相談所への過度な依存にも配慮しています。経営者が公的相談に足を運ぶことで「経営を頑張っている」という安心感が生まれ、相談に行くことが習慣化してしまうケースが少なからずあります。信頼関係を大切にしつつも過度な依頼心が生じることがないように、徐々に経営者自身が課題を見つけて、自分で対処して解決できるような支援となるように心がけています。

### 社長に伝わるアドバイスの実践

金融機関出身の知見を生かして、お金に関することを易しく伝えて経営に生かしてもらうことを重点的に取り組んでいます。創業者や経営者の多くは、資金・財務に関して不安を抱えています。特に資金残高の増減は精神的な安定度に直結します。

お金で一喜一憂しないように、資金残高の動きを見える化できる資金繰り表を作成することは、私が経営相談の場面で最も多く実践しているアドバイスです。毎月の経営の取り組みが、資金の残高にどのように反映していくかを資金繰り表で



事前に計画して、検証、改善していくプロセスは、小規模企業が自立していく上で重要な経営管理の手法となります。その他お金に関するアドバイスとしては、損益分岐点売上と資金収支の考え方について、相談者が理解して実践できるように図示しながら、説明をしています。

もちろん、経営はお金だけで成り立っているものではなく、販売促進やIT活用、知財、技術など、公的相談ではさまざまな内容の相談が寄せられます。ITやマーケティング全般についても、実例を中心に自身で情報を蓄積し、基本的な指導は自身で行い、より専門的な相談に関してはミラサガなど登録専門家につなぐなど、人脈を活用して適切な対応を行います。まず安心して話してもらえようという守備範囲を広くすること、その上で守れない部分は適切な機関や専門家につなぐということが公的相談の対応のポイントです。

### 支援事例とポイント

具体的な小企業支援の事例と活用したツールや考え方について、事例を交えて紹介をさせていただきました。

試算表上の利益と足元の預金残高が釣り合わず、黒字倒産のリスクがあったネット小売業や、在庫をたくさん用意する必要のある靴卸売業については、資金繰り表の作成が効果を発揮して、それぞれ売掛金や在庫の圧縮が改善策になるという気づきにつながり資金ショートを回避できました。

創業支援においては、熟年ご夫婦のフラワーショップ開店や、こだわりのカレーレシピをつくり出した兄弟など、事業への想いをいかにして第三者に伝える計画にしていけるヒアリングの重要性と、損益分岐点を活用した収支予測の活用を説明しました。

### 最後に

創業・小企業支援の現場では、社長の想いに共感しながら的確な解決策を提示して、やる気にさせ、稼ぐ力をつけてもらう支援のできる中小企業診断士が求められます。お互いに切磋琢磨して中小企業振興に努めていきましょう。

会員 永井 俊二

### 診断士略歴

政府系金融機関において小規模企業支援に従事の後、2016年中小企業診断士として独立開業。現在は公的支援機関の相談を務めるほか、各地の創業セミナーなどで講演をおこなっている。





スキルアップ研修報告(12月)

## 原価管理、本当にできている？ 診断士がつくった新しい仕組みで生産向上と利益アップ！

### 原価管理研究会とは

多くの中小企業では財務状況を把握するための資料として会計情報しか有しておらず、収益改善の適切なアドバイスをするのは一苦労です。そこで 原価管理研究会 (以下研究会)は、中小企業の“コストの見える化”による収益改善を目指して2017年より活動を始めました。

### 原価管理に関する問題点と目指す改善効果

<問題点>

- 見積は経験と勘に頼っている
- 仕事は忙しいのに利益が出ない
- 実際にかかったコストが分からない
- どのお客さん、商品、工事で利益がでているのか個別に分らない
- 月次で締められず期末に税理士に聞かないと利益が分からない
- 営業経費やアフターサービス費用も含めて儲かっているのか分からない。

<目指す改善効果>

- 材料費や外注費を積算して利益が出る見積書が作成できる。
- 工事や品番ごとに、実際にかかった費用がリアルタイムで把握できる。
- 赤字と黒字の仕事が明確になり仕事の選別ができる。
- 月ごとに各仕事の状況が把握でき、タイムリーに赤字対策が可能となる。
- 営業経費やサービス費用も含めたトータルの利益が把握できる。

### 原価管理に必要なこと

原価管理を行うためには、仕事の流れを整理し、必要なデータを拾い上げる必要があります。また、取得したデータを生かすには、原価管理ソフトを導入して簡易にデータ管理をする必要があります。しかし、市販のソフトは安くても数十万、百万円を超えるものもあり、中小企業が導入するのを躊躇しています。研究会でもソフト選択に頭を悩ませていた折、広島県の診断士がつくった原価管理システム「極」

会員 中本 美智子

診断士  
略歴

平成25年中小企業診断士登録。OA機器販売会社、繊維メーカー、PR企画会社、NPO法人勤務後、市議会議員を経て、現在は産業機器を設計・製造する中小企業で経営総務を担当。

(きわめ)の存在を知りました。このシステムは、企業が導入する際のソフト費用は無償ですが、同時に中小企業診断士がコンサルティングを行うことを導入条件としています。研究会では、ソフト作成者である増田氏とともに、このシステムを使って原価把握を行う試みを始めました。

### 原価管理ソフト「極」(きわめ)

原価管理システム「極」(きわめ)は、例えば建設業で工事費以外に受注につながった営業経費や工事後のサービス費用を原価に算入したり、製造業であれば製造ラインが停止していた時間や、従業員が製造以外に使用した時間を原価から省くことができます。つまり、各工事や製品の“真の利益”を算出するシステムなのです。工事、営業、サービス、その他の4種類の日報入力で原価を計算するシンプルなつくりで操作が簡単。また、月報作成が可能なため期末を待たずに収益改善への手立てを打つことができるなど、優れた点が多くあります。構造がシンプルな反面、システム導入時には企業ごとに使用方法をカスタマイズする必要があり、その際、診断士の力が必要となります。

### おわりに

現在、研究会では、メンバーが支援する企業へ「極」(きわめ)を導入しコンサルティングを進めており、これらの活動を基に原価管理に関わるノウハウを蓄積し今後の診断活動に役立てようと考えています。原価管理システム「極」(きわめ)の操作や特徴をこの紙面で十分にお伝えすることは困難なため、ご興味のある方は研究会を覗いてください。



## スキルアップ研修報告(1月) クライアントの営業面でのお悩みと診断士の支援のあり方

### はじめに

私が機会をいただいた今回のスキルアップ研修では、我々中小企業診断士がクライアントさまからの営業力強化というご相談を受けた場合において、どのような方向性で支援を実践すべきか、その一つの考え方をご紹介させていただきました。

### 診断士にとって営業支援とは

事業にとって大切なことは、仕事をする個人そのものです。その個人に納得感や自信がないと、仕事に前向きな気持ちで向き合えません。また、営業は個人の活動の質や量の向上が、成果と関連します。従って、その個人がどういう軸を持って職務に当たっているのか、常に注意を払うべきです。そういった前提や注意を背景とした上で、メンバー個人の成功体験を積み重ねることをトリガーとして自己肯定感の醸成につなげ、さらには思考や行動のプラスの変容を引き出し、その結果、営業組織の成功循環ループが形成されることが、支援を通じて目指すべき「ありたい姿」と定義しました。その実現には、マネージャーから営業メンバーへの働きかけが大変重要です。即ち、診断士にとって営業支援とは、支援先企業の営業マネージャーが成功循環ループの核心となるようにすることといえます。

### 顧客ニーズの把握

一般論として、顧客に向き合う営業が持たねばならない視点は、「顧客ニーズの把握」です。これがないと、どれだけその他のスキルが素晴らしくとも、成果は全くの運任せになってしまいます。しかしながら、営業不振企業においては、この部分が徹底されていない、いわゆる顧客のことを分かった気になっている状態で、日常の活動を進めているケースが多々見られます。故に、先述した成功体験の積み重ねと顧客ニーズの把握プロセスを組み合わせることで、一石二鳥の効果が期待されます。

### 支援企業の営業強化の礎

そのコツは、マクロからミクロへの落とし込みです。まずどういう状態になれば望む成果に到達するのかとする大目的の理解が前

会員 林 正人

診断士  
略歴

重電機製造メーカーにて26年間BtoB営業に従事。2016年に中小企業診断士登録および個人事務所開設。営業支援、新規事業立ち上げを主分野に活動中。

提です。ついでニーズの把握に向けて行うべき行動を細分化することで、一過程ごとの達成ハードルも下げます。そうすることで、格段にその達成の確率は上がります。また、何か不都合があったとしても、その対処もしやすくなります。そして小さな達成とそれによって生まれる自信、自ら得た確実なニーズ情報を積み重ねていくことが、支援企業の営業強化の礎になることは間違いありません。

### 診断士の視点として大切なもの

そこで診断士として、もう一步押し進めて考えていきますと、たとえクライアントさまから営業力強化というお題目でご依頼を請けるにせよ、あくまで企業全体に対しての支援が前提であることに思い至ります。研修当日は「超高収益センサーメーカー」の事例をご紹介させていただきました。その企業の営業機能は、実際に相当強力なのですが、営業だけで高収益を実現できるのではなく、営業外機能や人事制度、風土なども合わさった上で、システムとしての強さが成り立っていることをお示しいたしました。営業は数値責任部署であるが故に、どうしても業績管理手段やプロセスが目立がちですが、社内他部門の機能との本質的な整合の方がより重要です。従って、企業全体を見つ、個人も見つ、さらに企業システムと個人との相互関係を見る、この視点が診断士にとって大切なものではないでしょうか。





## スキルアップ研修 今後の予定(4月~6月)

### ◆4月のスキルアップ研修

**日時** 平成31年4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** 仕事をゲットするためのネット活用法

**講師** 水谷 哲也 氏(大阪府協会会員)

**内容:**

ビジネスの世界はギブ&テイクといわれますが、ネット社会で重要なのはギブ&ギブの姿勢。情報を出す側に回ると不思議に情報が集まるようになります。診断士の仕事はコンサル、執筆、セミナーとよくいわれますが、実際に仕事の話はどういう形で入ってくるのか、そのためにはどんな情報発信が必要なのかをご紹介します。情報発信にはホームページが必須ですが、今は無料で簡単にしてくれるサイトがあり、どうすれば良いかも解説します。

またネットだけではなくリアルでの仕掛けも重要で、どうリアルとバーチャルの世界をつなげば良いかもご紹介します

### ◆5月のスキルアップ研修

**日時** 平成31年5月22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** 診断士が行った創業100年続く会社の事業承継

**講師** 渡邊 直規 氏(大阪府協会会員)

**内容:**

フリーランスのSEをしながら中小企業診断士を取得し、その後すぐに父の急逝により100年続く会社を承継することとなりました。それから8年繊維業界で卸売業という全く知識も経験もなく、斜陽産業で悪戦苦闘しながら診断士の知識、ネットワークを生かして課題や改善、業務改革を行いました。父親世代のバブル期に大きくなり、そして売上が縮小し非効率なままの会社を、その子供世代でスモールビジネスに変え効率化して収益性を高めることは、多くの企業で課題となっていることかと思えます。

また、ちまたでいわれる事業承継や継がせたい会社、経営者像と実際に経験した事業承継には大きな隔りがあり、実体験をふまえて具体的にお話しさせていただきます。ぜひ100年続く企業のノウハウを知っていただき、今後にご活用ください。

### ◆6月のスキルアップ研修

**日時** 平成31年6月26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** 使える!「ビジネスモデルキャンパス」講座

**講師** 大西 真由美 氏(大阪府協会会員)

**内容:**

インターネットが普及し、ビジネスのスピードが加速する中、予測可能な事態が次々と起こり、今までのやり方だけでは通用しなくなってきています。そのため私たちは、外部環境に対応し、スピード感を持って自らも変革していく必要に迫られています。

「ビジネスモデルキャンパス」は、このような昨今の状況において、自社の現状の姿を確認し、どこが課題でどう変えていくかを見つける糸口を与えてくれます。また、新たなビジネスをつくる際にも試作感覚でいくつもアイデアを形にすることができます。

今回のセミナーでは、「ビジネスモデルキャンパス」を日々の業務や支援に活用していただけるよう、ワークを中心に、「入門編」から一歩踏み込んだ内容にしたいと思います。



## プロコン道場 セミナー講師養成講座

~仕事が殺到するセミナー講師になる方法! 6日間完全マスターコース~

8名限定(会員のみ)です。費用は、6日間(分割不可)で12万円(別途、消費税)。民間での類似のセミナーは、40万円程度かかります。今回は思い切った価格で提供します。府協会HPよりお申込みください。※既にセミナー講師としてご活躍の会員の参加はご遠慮下さい。

全6日間の講座を通じ、セミナー講師に必要な、①話し方、教え方である「スピーチパワー」、②あなたから聞きたいと思ってもらう「パーソナルパワー」、③満足を得る内容となる「コンテンツパワー」、④わかりやすい「ツールパワー」からなる、4つの講師スキル(パワー)を身に付けます。

**1日目** **セミナー講師の心構えと必要なスキル** **2019年4月20日(土)**  
担当講師 大倉啓克

セミナー講師の4つのパワーの概要を学び、その内、「スピーチパワー」と「パーソナルパワー」を掘り下げて身に付けます。

2日目から5日目は、おおむね2時間ごとの3部構成とし、1部は1日目に学んだ4つのパワーの内、「コンテンツパワー」と「ツールパワー」を中心に補完します。2部は各担当講師のテーマ別のスキルとネタを学びます。3部は各段階までに学んだ内容を取り入れ、セミナー実習と各担当講師からの評価・助言を得ます。

**2日目** **セミナー講師スキル向上実践講座VOL.1** **2019年5月11日(土)**  
担当講師 片山祐姫

1部	分かりやすいパワーポイントスライドの作り方(ツールパワー)	2部	ビジネス数字研修のスキルとネタ「お金のブロックパズルについて」(コンテンツパワー)	3部	スピーチ実習①(スピーチパワー)
----	-------------------------------	----	---	----	------------------

**3日目** **セミナー講師スキル向上実践講座VOL.2** **2019年5月25日(土)**  
担当講師 大西真由美

1部	講師としてのプロフィールを作成する(パーソナルパワー)	2部	受講者の満足度を高めるワークショップの進め方(コンテンツパワー)	3部	スピーチ実習②(スピーチパワー)
----	-----------------------------	----	----------------------------------	----	------------------

**4日目** **セミナー講師スキル向上実践講座VOL.3** **2019年6月8日(土)**  
担当講師 中村佳織

1部	売れる研修プログラムを作成する(コンテンツパワー)	2部	受講者を引き付けるコンテンツのポイント(コンテンツパワー)	3部	スピーチ実習③(スピーチパワー)
----	---------------------------	----	-------------------------------	----	------------------

**5日目** **セミナー講師スキル向上実践講座VOL.4** **2019年6月22日(土)**  
担当講師 西嶋衛司

1部	申込がドンドン入るセミナーテーマをネーミング(コンテンツパワー)	2部	受講者にわかりやすく主催者の評価も高いケーススタディの作り方と展開の仕方(コンテンツパワー)	3部	スピーチ実習④(スピーチパワー)
----	----------------------------------	----	--	----	------------------

**6日目** **セミナー講師スキルコンテスト** **2019年7月6日(土)**  
担当講師 全員

講師スキルコンテスト(約15分、ビデオ撮り)+表彰+振り返り(ビデオ鑑賞)+評価

※実施時間は1~5日目はAM9:30~PM4:30、6日目はPM1:00~5:00です。  
※1日目の講座受講は必須です。また2日目~5日目の講座に3回以上欠席した場合、コンテストへの参加はできません。  
※コンテスト上位入賞者は診断協会が実施するスキルアップ研修に登壇いただけます。



## 土曜セミナー報告(11月) 「顧客に信頼される話し方セミナー」に参加して



## 1 はじめに

11月10日(土)に開催された土曜セミナーは、Plaisir(プレジール)代表で心響塾(Cocone-Juku)を主宰されている西元有紀先生による「顧客に信頼される話し方セミナー～知っていますか?自分の話し方が、人にどんな印象を与えているか。あなたの話し方は伝わっていますか?～」でした。

## 2 内容について

まずは「話す前に大事なこと『聞くこと』について」を説明いただきました。これは中小企業診断士として社長インタビュー時の姿勢につながる大切なことだと感じました。

## 1) 専門家としての「信頼」とは何か

個人、ペア、グループと組み合わせを変えながらワークを行い「信頼」に対する考察を深めてからグループの代表が発表。このとき、マイクの持ち方から話す姿勢や滑舌にいたるまで個別に的確な指摘とアドバイスをもらいました。また、失敗談披露大会として交代で自分の失敗や間違いを話し、聞いた人はそれをポジティブに転換して返すというペアワークを実施しましたが、「ほめる達人認定講師」や「アンガーマネジメントファシリテーター」を務める西元先生ならではの、褒めて場の空気を換えたり、怒りをコントロールしたりする事例に笑い喝采が起りました。

その後、「成功のサイクル」と「失敗のサイクル」についてお話しされ、「ハーマンモデルテスト」を実施。このテスト結果でグルー

プに分かれ、「よく使う言葉」や「コミュニケーションスタイル」について話し合いましたが、グループ内ではほぼ意見が一致し、盛り上がりました。グループごとの特徴やグループ間のコミュニケーションの難易度について解説を聞きました。「ハーマンモデルテスト」は簡易版とはいえ24項目もあるため日常的には使いづらいため、2軸4象限(理屈Xてきぱき:コントローラー、理屈Xじっくり:アナラーザー、気持ちXじっくり:サポーター、気持ちてきぱき:プロモーター)の超簡易版も提供いただきました。

## 2) みんなの声と話し方の現状分析

与えられた原稿を各自がアレンジして順番に話すワークを実施しました。ここでも個別に的確な指摘とアドバイスをもらいました。

## 3) 信頼される話し方、伝わる声とは何か

コミュニケーションの成果にとって大切なことを聞いた後、腹式呼吸の仕方、発声練習(母音・子音)、滑舌練習を実施しました。

## 3 最後に

集合セミナーにもかかわらず、まるで個人レッスンのような、そして話す以前の聞く姿勢から脳科学まで盛りだくさんでたいへん充実した時間でした。個別にいただいたことに注意し、相手のことを思いやるとともに、「思いの伝わる声と言葉」を大切にしたいと感じました。

(文責:井上 朋宏)



## 土曜セミナー(12月) 「確定申告セミナー」

平成30年12月8日(土)に「確定申告セミナー」が開催されました。

今回の講師は、中小企業診断士と税理士の資格を持つ中川学氏と中田隼人氏です。

セミナーは参加費無料で、かつ参加特典として、講師の中田隼人氏が執筆した「個人事業主の決算書の見方・読み方」という本も教材として無料配布されました。

## ■ 第1部 所得税の基本

第1部では、中田隼人氏より、所得税計算の基本について解説があり、収入から支出を引いた益金から差し引きできる所得控除(配偶者控除、扶養控除、医療費控除、社会保険料控除、生命保険料控除、小規模企業共済等掛金控除、寄付金控除)と所得×税率出計算された税額から直接差し引きされる税額控除(配当控除、住宅借入金等特別控除など)の違いと計算方法について解説がありました。また所得控除で使える「ふるさと納税」や「小規模企業共済」の内容について詳しい説明がありました。

## ■ 第2部 平成30年度税制改正と青色申告特別控除と電子申告

第2部では中川学氏より、平成30年度の税制改正の1つ目のポイントとして平成32年以降の所得税申告について、基礎控除額が39万円から48万円に、青色申告特別控除額が65万円から55万円に改正されること、2つ目のポイントとして、e-TAXによる電子申告を行うと、青色申告特別控除額は引き続き65万円が受けられることの説明があり、マイナンバーカードを取得して電子申告する方にメリットがある旨の説明がありました。

続いて、国税局ホームページの「確定申告コーナー」を用いた個人事業主の確定申告書の作成方法について、具体的な入力方法まで踏み込んだ詳しい解説がありました。

## ■ 最後に

所得控除で使える「ふるさと納税」や「小規模企業共済」については、個人事業主にとって有利な仕組みであるにもかかわらず



利用していなかった人にとっては耳よりの情報だったと思います。

確定申告書類の作成は難しそうに思えますが、国税庁ホームページの「確定申告書等作成コーナー」は内容が充実してきており、源泉徴収票と各種控除証明書があれば、難しい知識がなくても自動計算で確定申告書が作成できるので活用してほしいとの説明がありました。

また、小規模企業共済の掛け金について、所得控除を受けられる代わりに手元キャッシュが長期間拘束されるデメリットがあるので、多くの掛け金(月額7万円が上限)を掛けるのに税理士資格の有る講師でも悩んだそうですが、父親から「自分のために掛けるんじゃない、家族や子供のために掛けときなさい」と言われて納得したというお話が印象的でした。

(文責:研修委員会 秋 松郎)





## 第3回・第4回「ゆるつなカレッジ」は深い学びと気づきの「熱い場」となりました！

2018年11月21日(水)開催の第3講では29名の方が参加され、「診断士としての稼ぎ方」と題し、診断士の資格を活用して収入を得る方法を学びました。前半では独立する場合と組織内で活動する場合を類型別に紹介し、「支援機関職員としての稼ぎ方」を支援機関職員の坂野委員、「独立診断士としての稼ぎ方」を小林委員長、高橋委員、柳瀬から、体験をベースで紹介していただきました。



後半では、ゲストスピーカーの青木宏人氏(府協会会員)から、独立から現在に至るまでのご経験を熱く赤裸々にお話しいただきました。独立当初大変なご苦労をされながら、強い意志を持って真摯に努力されたお話からは、シビアな現実と、努力によって可能性が拓けることが強く伝わりました。受講者全員が食い入るように聴講され、感想として多くの気づきや共感、熱い思いが寄せられました。

2019年1月23日(水)開催の第4講では30名の方が参加され、「実践で本当に使える診断士のスキルアップ術」と題し、府協会会員の森下勉氏と太田恵太郎氏をゲストスピーカーにお迎えし、診断士の具体的な支援の可能性とスキルアップ法を学びました。

森下氏からは、現在までのエピソードや知的資産経営の概要、ご自身が考える「診断士として必要なもの」を分かりやすく、楽しくお話しいただきました。新米診断士が陥りやすい悪循環や、いかにクライアントと信頼関係を構築し、



成長を実現するかのお話は、受講者の大きな学びとなりました。

太田氏からは、ご自身の診断士としてのポリシーや立ち位置、具体的な支援手法を惜しげもなくお話しいただきました。数値分析だけにとどまらず、マトリクスを活用した「見える化」などの分かりやすい支援ノウハウの数々は、新米診断士にも活用しやすく、まさに「宝箱」のようでした。



今回、ご協力いただいたお2人には、大変貴重なお話をいただき、受講者からは多くの感謝の声をいただきました。お2人の情熱が大きな刺激になったと感じています。

(文責：会員サポート委員会 柳瀬 智雄)



## 土曜セミナー「会計セミナー(基礎編)」

2月2日(土) 13時00分～16時00分  
講師：中小企業基盤整備機構(深田 壽 税理士)

昨年、大変ご好評頂いた会計セミナーを今年は税理士の深田先生をお迎えし、内容も新たな視点でお話しいただきました。

前年同様、基本編、応用編の2回シリーズで、今回の基礎編は前年より1時間拡大しての3時間となりました。

このセミナーは、中小企業基盤整備機構が経営力を強化させたい中小企業者のために無料でやっているセミナーですが、中小企業経営を支援する私たち中小企業診断士向けに、アレンジしていただき開催しています。

内容は、『中小企業の会計に関する基本要領(中小会計要領)』を活用する意義を理解することで、顧問先への支援に活用していただくことがねらいです。

基本編では、

- ・中小会計要領を活用すると、どのように企業にプラスになるか
- ・粉飾決算書の見抜き方 PLの重要項目、BSの重要項目
- ・税務署の決算書の見方
- ・金融機関の決算書の見方

を中心に深田先生にお話しいただきました。

3時間の長丁場もセミナー半ばで取られた質問タイムを取り、具

体的に支援先での課題の対応策を聞く方など皆さんの質問に、深田先生はわかりやすく、時にはジョークで笑い取りながら、受講者の疲れをほぐし、後半の講義も皆さん講義に集中されていました。

受講後のアンケート

集計でも大変満足度の高い結果となり、中には、時間がもう少し長くてもよいというご意見もありました。

昨年同様締め切りまでに定員に達し追加募集をしましたが、今年も早々に定員に達し20名の追加募集を行った100名の募集もすぐいっぱいとなる人気ぶり、皆さまの関心の高さが伺えました。

最後に、定員オーバーで参加できなかった方も少なからずおられますので、急用や当日の体調不良などは別ですが、事前に出席できないことがわかりましたら、お手数ですが事務局へご連絡いただければ幸いです。

(文責：研修委員 京 里美)



## 平成31年総会のご案内

一般社団法人 大阪府中小企業診断協会の平成31年の総会と懇親会をご案内します。

日時 5月17日(金)  
【総会】16時30分～18時00分  
【懇親会】18時30分～20時30分

場所 ホテル阪急インターナショナル  
大阪市北区茶屋町19-19

総会の議案は、平成30年度の事業報告および決算報告などの承認と、平成31年度の事業計画案および予算案の報告です。現在、各委員会で事業計画案を検討しております。

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

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

## マスターズ会員制度新設のお知らせ

このたび、長年にわたり大阪府中小企業診断協会(以下「本会」という)の活動を実施されてきた会員に対して敬意を払い、協会活動の継続を支援することを目的として、マスターズ会員制度を新設いたしました。概要は以下の通りです。

■資格：本会正会員のうち、該当年度の4月1日において満70歳以上であり、かつ本会の会員暦が通算20年以上である方

■支援内容：

- ①総会終了後の懇親会参加にあたり、その参加費を免除
- ②新年互礼会の参加にあたり、その参加費を免除
- ③その他、支援策として理事会の承認を受けたもの

該当者につきましては、事務局より個別にご連絡差しあげます。皆さまの今後さらなるご活躍を期待しております。

(文責：総務委員会)





## 新歓フェスタ2019のお知らせ

毎年250名を超える参加者を迎える「新歓フェスタ」が今年も開催されます。当日は登録研究会などの展示ブースを設け、協会への入会を検討されている方はもちろんのこと、すでに会員となっていたいただいている方々も協会のさまざまな活動を実感していただけます。会員診断士の交流を広げるためにも、ぜひご参加ください。

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

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

また今年は新歓フェスタに先立ち、①20代30代で独立を果たそうとする若手向け ②50代60代で、会社定年後の第二キャリアとして開業する方向けのそれぞれに、独立経験者が経験談を語るイベントも開催します。こちらも奮ってご参加ください。

(時間、会場、申込方法などの詳細は大阪府中小企業診断協会ホームページをご覧ください。)

〈新歓フェスタ2019 開催概要〉

日時 2019年4月13日(土) 第1部…14:00～16:30  
第2部…16:30～17:30

場所 マイドームおおさか  
1階Aホール(大阪市中央区本町橋2-5)

参加者 診断士登録者、2次試験合格者(会員、非会員問わず)

プログラム(予定)

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

申し込み

以下の申し込みフォームよりご登録ください。  
<https://business.form-mailer.jp/fms/0596cc7566401>

参加費 無料

## 新入会員の紹介

あさた ゆきのぶ  
●朝田 幸延

IT企業にて営業職に従事しております。ビジネス活動において、人が中心であることは、AIが進化しても変わることはないと思っております。人とITの観点から自分にできることを、一歩ずつ進めていきたいと思っております。よろしくお願いたします。

●趣味・特技 旅行&ドライブ



おとり まさゆき  
●鴻 雅行

昭和61年に診断士登録。気が付けばシニアと呼ばれる年齢になりましたが気持ちはフリーチャイルドのままです。長年、公的支援機関、民間調査会社で経営支援に携わり、その経験を踏まえて5年前にコンサル事務所を開設。よろしくお願いたします。

●趣味・特技 マジック、ダイビング、山登り



とみた かずや  
●富田 和也

これまで中小企業の製造業で人事総務の業務に携わってきました。この経験を活かして、人や組織に関わる分野を中心に中小企業をご支援していくような活動をしていきたいと考えています。よろしくお願いたします。

●趣味・特技 ロードバイク



まつもと のほる  
●松本 昇

私は昨年12月に入会したばかりで分からないことが多いですが、早く信頼される診断士として自立できるよう、研鑽に励む所存です。特に販路開拓、新分野進出、新商品開発など、売上拡大を図る実務能力のレベルアップが必要と考えます。ご指導のほどお願申し上げます。

●趣味・特技 史跡往訪、俳句、将棋



やまかわ あきら  
●山川 晃

大手メーカーで30年余り研究開発と事業部運営を行った後、研究系公益財団法人の運営に携わって10年になります。現在実務補習中ですが、登録後はモノ作り系ベンチャー企業が花開くまでの支援ができればと考えています。ご指導のほどよろしくお願いたします。

●趣味・特技 家庭菜園、ゴルフ



## 青年部とゆるつなカレッジが初めて合同で行うイベントを実施

2019年1月12日(土) 15:00より新年互礼会の前に、ANAクラウンプラザホテル大阪において、青年部とゆるつなカレッジが初めて合同で行うイベントを実施しました。イベント内容は実在のカレーショップ「ニタカリバンチャ」さまをテーマに現在の状況を与件として示し、コンサルタントとしてどのように提案を行うのかということチームで考えて、発表するというワークショップです。



与件を与えられた瞬間に会場の雰囲気は診断士試験の2次試験のようになりました。その後はそれぞれのチームでディスカッションを行うのですが、チームの構成員によって色が違い、すぐに用紙に記載を始めるチームや付箋を使ってまとめていくチーム、ディスカッションを深めてから取り組むチームなどさまざまに運営から見ると違いが非常に興味深かったです。与件を読み、ディスカッションをして、提案を考えるまでの時間は40分と非常に短い時間ではあったのですが、きっちり時間内に発表できる内容にまで作りあげていくのはさすが診断士というところでした。

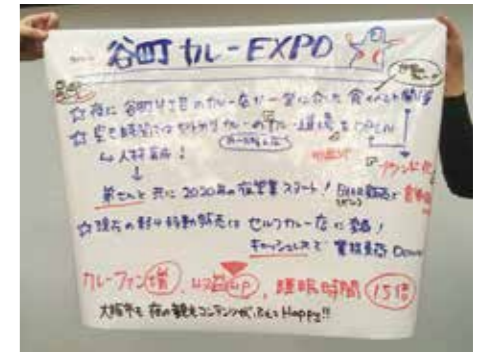


具体的な提案には谷町に多くあるカレー店と協力してのイベント企画や「Uber Eats」を使うことでの生産性向上、「ヤドカリカレー」

を誘致することでの収益改善など、新しいサービスを使うものなど、さまざまな提案が出てきて非常に面白いものがありました。

発表の後には参加者全員で発表を評価する投票を行い、メンバーが眼鏡ばかりの「グラスシーズ」チームが優勝となりました。優勝チーム以外にもカレーに関わる商品が提供され、カレー一色のイベントで非常に盛り上がりました。アンケート評価でも辛口のもの少なく、好評をいただきました。その後はイベント参加者のほとんどが新年互礼会にも参加し、たくさんの診断士の方々と交流を楽しみました。

イベント終了後には日程を合わせて優勝チームで「ニタカリバンチャ」さまを訪問し、カレーをいただいた後に提案の報告をし、感想やお話を伺いました。非常に混雑しているお店であるため、短時間の訪問でしたが、カレーはおいしく、提案への反応や現在のカレー店の状況も伺うことができ、とても参考になりました。青年部とゆるつなカレッジが合同で行うことで、これまでとは一味違う、スパイスの効いたイベントとなり、評判も良かったので、また合同イベントは実施したいと考えています。





## 事業部の1年を振り返って

事業部長の原です。事業部長に就任して約1年が経ちました。事業部のこの1年の活動を振り返って紹介させていただきます。就任当初は広報部からの転籍であり、分からないことが多くありましたが、酒井理事をはじめとした事業部委員に助けられ、何とか形にすることができました。池田理事長のスローガンである「官から民へ」を実践するために、いろいろなことにチャレンジさせていただきました。

事業部の主な活動を記載します。

### 1. HPからのお問い合わせに対する初期対応

前事業部によりHPを新しくしていただいたおかげで、HPからの問い合わせが多くなりました。

担当者を決めて初期対応にあたりました。現状は単なる営業や士会では対応できない案件などが多くありましたが、根気よく続けていくことできっと成果が出ると思っています。

### 2. 各種企業や団体との連携事業

事業部員および士会会員からいろいろな企業や団体を紹介され連携を結びました。代表的なものは以下のとおりです。

①(株)矢野経済研究所	(株)矢野経済研究所さまとの連携を行いました。今までも矢野経済研究所さまのデータを安価で閲覧できるなどの連携を行ってききましたが、今後は外部環境分析のプロである矢野経済研究所さまと、内部環境分析のプロであるわれわれ士会が各々の強みを融合させて連携することになり、最初に「連携記念セミナー」を以下の日程で開催することになりました。4月11日(木)・12日(金)・18日(木)。また診断士会員向けセミナーとして3月13日(水)に実施することが決まりました。これを機会にいろいろな施策を行っていきたいと思っています。
②FPG	FPGさまとは、M&A関連の支援についての連携を行いました。契約書を締結し、今後より具体的な提携提案を実施する予定です。
③(株)フェリシモ	(株)フェリシモさまとフェリシモさまの得意先や関連企業さまへのコンサルティングスキームでの提携を図ることを目的に連携することになりました。とりあえず各関連企業さまと勉強会を実施し「中小企業診断士」を分かっていたことから始めたいと思っています。
④その他	他にも事業部のメンバーの知り合いなどから、いろいろな連携の話を探しています。

### 3. 民間企業からの引き合い

士会会員のご紹介で大手企業さまへのコンサルティング案件(PRAを活用した業務集約化の実行支援)が決まりました。今後、横展開を考えておられ、大きな案件になる可能性が大了。その時は士会会員の皆さまにご協力いただきたいと思いますのでよろしくお願い致します。

### 4. その他セミナー講師派遣、公的機関人材派遣など

- ① 岸和田商工会議所への講師派遣
  - ② 事業承継専門家派遣
  - ③ OSAKAビジネスフェアへの出展
  - ④ 診断士の日への担当者派遣
  - ⑤ 士会営業用の名刺の作成
- などを行ってきました。

今期の反省としては、向こうから来る案件の処理に対応することに終始してしまったことです。今期はこちらからターゲットを決めてアクションをかけていく予定です。より多くの連携事業や民間とのコンサルティング事業などの案件を取るために、事業部一丸となり頑張っていく所存です。

その時は皆さまのご協力よろしくお願いします。



会員 原 伸行

### 診断士略歴

大学卒業後、(株)ダイエーに就職、その後自身で飲食店を約20年間経営する。平成20年資格取得とともに独立。(株)原経営サポート代表取締役 大阪診断士会理事 事業部長

### 大阪府協会の主な行事 平成31年1月~3月

1月	8日 広報委員会 8日・16日 診断士交流会 9日・11日・22日・23日 業種別交流会 12日 新年互礼会 青年部1月例会 (青年部・ゆるつなカレッジ合同開催) 協会・士会連携会議 15日 総務委員会 受託事業委員会 16日 研修委員会 17日・18日 会員サポート委員会 23日 スキルアップ研修 ゆるつなカレッジ 24日 理事会 正副会議
2月	1日・19日 会員サポート委員会 2日 土曜セミナー 5日 広報委員会 7日 総務委員会 8日 受託事業委員会 8日・13日・26日 業種別交流会 12日・20日 診断士交流会 14日 研修委員会 15日 理事会 正副会議 23日 土曜セミナー 25日 弁護士と中小企業診断士の交流会 27日 スキルアップ研修 ゆるつなカレッジ
3月	5日 受託事業委員会 5日・14日 会員サポート委員会 5日・20日 広報委員会 7日 弁理士会との定例会議 8日・13日・19日 業種別交流会 18日 研修委員会 20日 合同交流会 22日 総務委員会 25日 理事会 正副会議 26日 協会・士会連携会議 27日 スキルアップ研修 30日 青年部3月例会

### 士会の主な行事 平成31年1月~3月

1月	9日・19日 中之島図書館経営・起業相談会 中之島図書館共催セミナー 個別相談会 10日 正副理事長会議 12日 士会・協会連携会議 16日 中之島図書館共催セミナー 17日 運営部会 18日 会員向け研修 21日 理事会 23日 総務部会 31日 事業部会
2月	6日・16日 中之島図書館経営・起業相談会 12日 正副理事長会議 15日 会員向け研修 19日 若手会員向け勉強会 20日 中之島図書館共催セミナー スーツ仕立て会 25日 総務部会 26日 事業部会 スーツ仕立て会
3月	4日 運営部会 6日 理事会 中之島図書館共催セミナー個別相談会 6日・16日 中之島図書館経営・起業相談会 15日 会員向け研修 22日 総務部会 26日 士会・協会連携会議 28日 事業部会 28日・30日 中之島図書館共催 高校生向けイベント

### 編集後記 ~広報委員会から~

街中で桜をモチーフにした商品を見ると、春の訪れを感じます。新入生や新社会人ではありませんが、春は新しい出会いや発見に溢れ、なんだか心がワクワクしてきます。さて、今月号の特集は「登録研究会の歩き方」です。研究会の活動紹介とおして、皆さまに新しい出会いと発見をお届けします。4月13日(土)には、研究会などが一堂に会する新歓フェスタが開催されます。この春、会場でワクワクを探してみませんか？

文責：広報委員 打上 紋



# 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、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、プリマストン、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



IS 97049 / ISO 27001:2013

10040183