



中小企業診断士

一般社団法人 大阪府中小企業診断協会・一般社団法人 大阪中小企業診断士会

〒540-0029 大阪市中央区本町橋2番5号 マイドームおおさか7階

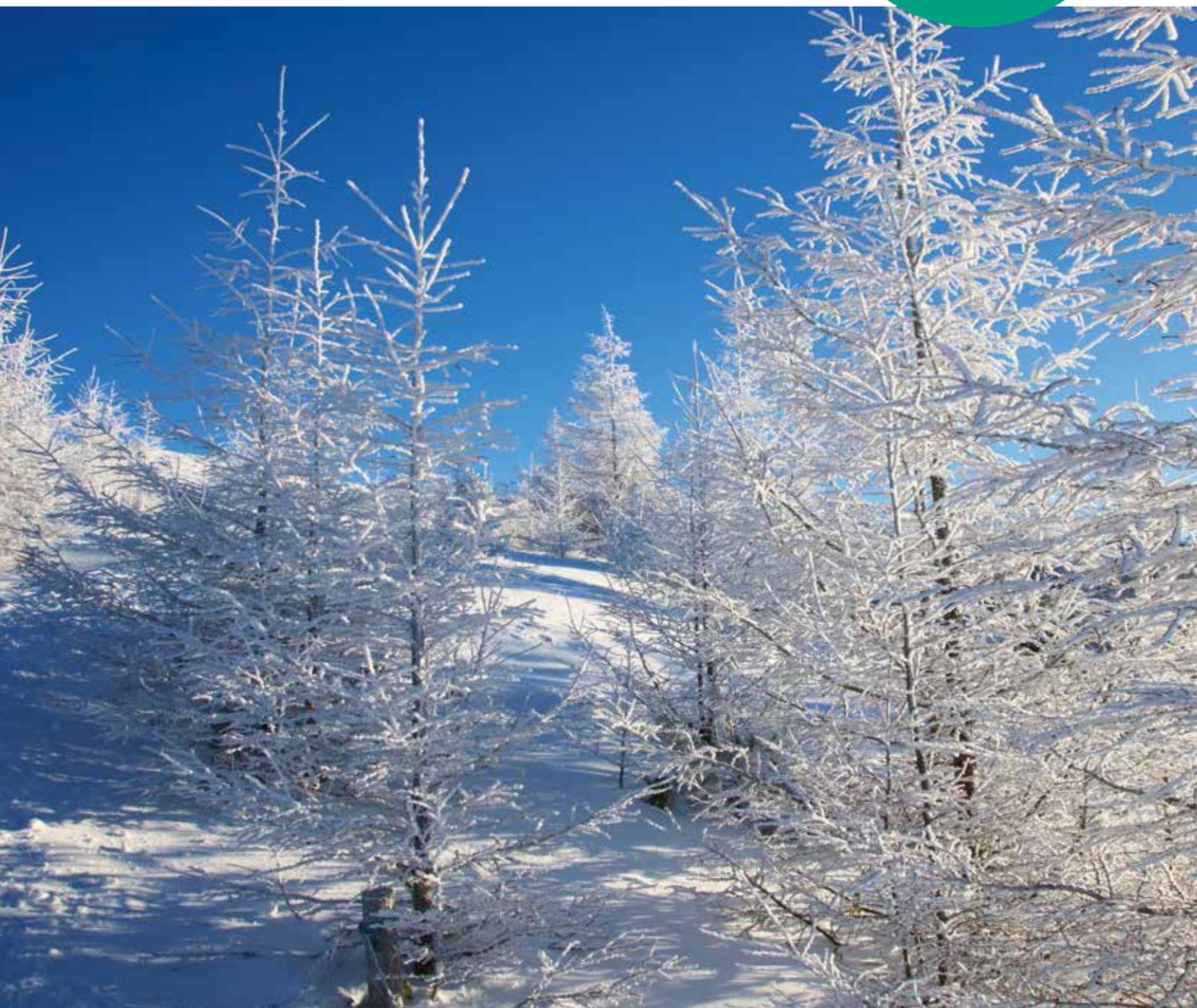
TEL 06-4792-8992 FAX 06-4792-8993

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

E-mail info@shindanshi-osaka.com

特集：「2020年に羽ばたく
20代の診断士」

写真提供：会員 端野 淳一氏





主要目次

- 年頭所感 3～5
- 特集「2020年に羽ばたく20代の診断士」 6～11
- 新設研究会の紹介 12
- 私のおススメ 13
- 診断士の日 記念イベント 開催報告 14～15
- 土曜セミナー報告 / トピックス：診断士テレビ出演 16～19
- 秋の歓迎会報告 20
- スキルアップ研修 21～23
- スキルアップ研修 今後の予定 / マスターズ会員だより 24
- ゆるつなカレッジ 25
- 弁護士交流会 26
- 弁理士会とのカンファレンス 27
- プレゼンスキルアップ研究会の東京合同合宿報告 28
- 青年部だより 29
- 士会のページ 30
- 主な行事 / 編集後記 31

【執筆いただいた方々】

富廣 祐太郎氏(P 6)、山田 麻耶香氏(P 8)、梅田 一樹氏(P 10)、松田 大輔氏(P 13)

(一社)大阪府中小企業診断協会公式facebookページを開設しております。タイムリーに協会活動を発信しておりますので、府協会HPのTOPページをぜひご覧ください。

写真撮影時のエピソード

氷点下10℃くらいの世界ですが、比較的観光客が訪れるところなので、観光客が入りだす前の早朝狙いで撮った写真です。

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



大阪府知事
吉村 洋文

新年あけましておめでとうございます。

昨年4月の知事就任以降、大阪市長としての経験も活かし、成長をさらに加速させるとともに、大阪の成長が府民の皆さまの豊かさにつながるよう、府政を前に進めてきました。昨年は、G20大阪サミットの成功や、百舌鳥・古市古墳群の世界遺産登録を通じ、世界の中で大阪の存在感を示す基盤が整いました。

東京オリンピック・パラリンピックが開催される今年は、大阪にとっても未来を決めるターニングポイントです。日本の将来に大きなインパクトを与える2025年大阪・関西万博や統合型リゾート(IR)の準備に万全を期さなければなりません。また、新たな大阪の都市の形を問う大阪都構想について、年内の住民投票をめざしています。

大阪都構想とは、広域行政の司令塔を大阪府に一本化し、都市インフラの整備などをスピード感をもって進めることにより、大阪の成長を加速させるとともに、住民に近い特別区を設置し、よりきめ細やかな住民サービスを提供することをめざすものです。大阪の持続的な発展には不可欠な制度であり、皆さまの理解を得て大阪都構想が実現するよう、全力を注ぎます。

こうした制度面での取組みとあわせて、政策面からも、成長と安全・安心のよき循環をゆるぎないものとしていきます。

2025年万博を、世界中の人が驚く、未来社会を先取りしワクワクする万博にするために、地元パビリオンの出展などの準備を本格化させます。万博のテーマである「いのち輝く未来社会」は、「誰ひとり取り残さない持続可能な世界の実現」をめざす、まさにSDGsが達成された社会です。ますます高齢化が進む大阪において誰もがいきいきと長く活躍できる「健康寿命の延伸」や「10歳若返り」の実現、子どもの貧困対策、サミットで共有された「大阪ブルー・オーシャン・ビジョン」を踏まえた海洋プラスチックごみ対策などに取組

み、世界の先頭に立って、SDGsに貢献する先進都市をめざします。

最先端技術のショーケースとなる万博の開催や超高齢社会の進展を見据え、AI、IoTなどの先端技術を活用し、府域全体のスマートシティ化を進めます。住民に近い市町村と地域課題を解決できる民間企業をつなぐことにより、住民の生活の質(QoL)の向上や都市機能の強化を図り、豊かで利便性の高い都市生活の実現をめざします。

万博会場でもある、大阪・夢洲に、世界最高水準の成長型IRを実現するため、いよいよ今年は、事業予定者を選定していきます。あわせて、ギャンブル等依存症などの懸念事項への対策に万全を期し、大阪が確実に国によって選ばれるよう、最善を尽くします。

健康・医療関連産業の世界的なクラスター形成をめざし、彩都、健都に続き、中之島4丁目において未来医療国際拠点の形成を進めています。拠点の運営法人を民間企業等とともに設立したところであり、引き続き、拠点機能の具体化を図ります。加えて、革新的なイノベーションにより大阪産業の成長を担うスタートアップへの支援にも力を注ぎ、さらなる成長軌道への押し上げを図ります。

近年、地球温暖化といった気候変動の影響により、災害が激甚化しており、昨年も度重なる台風などにより、全国で大きな被害が発生しました。いつ起こるか分からない災害に備え、着実にハード対策を進めるとともに、昨年導入した災害モード宣言の運用などのソフト対策を組み合わせ、災害対応力を高めていきます。

2025年、そして、その先の将来に向けて、「世界の中で躍動し、成長し続ける大阪」の実現をめざしてまいります。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いたします。



大阪市長
松井 一郎

皆様方には健やかに新年をお迎えのことと存じあげます。
第21代大阪市長に就任してから、9カ月が経過しました。市民の皆様から寄せられた期待に応えられるよう、「変革と挑戦」を基本姿勢に前市長の市政を継承しながら豊かな大阪の実現に向け取り組んでいます。本年も大阪の成長や市民サービスの拡充、暮らしの満足度の向上をめざし、着実に市政を進めます。

大阪の成長に向けて、世界最高水準の成長型IR(統合型リゾート)の誘致を実現することにより、2025年開催の「大阪・関西万博」との相乗効果を発揮させ、大阪の成長の起爆剤としていきます。

さらに、関西経済をけん引できるよう、IoTやAIなどの先端技術の実装を官民連携で進め、大阪府と一体でスマートシティ戦略を推進し、世界におけるスマートシティの先進的地位をめざします。防災力の強化に向けては、南海トラフ巨大地震をはじめとした大規模災害に備え、災害救助物資の備蓄の充実や全市立中学校体育館への空調機の設置、防潮堤の整備などに取り組めます。

子育て・教育環境の充実については、「重大な児童虐待ゼロ」の実現に向け、関係機関と連携した支援を行うとともに、新たな子ども相談センターの整備など虐待防止体制の強化を図ります。また、子育て家庭が安心して子育てをし、働くことができるよう、保育所の新設や保育人材の確保を進め、待機児童ゼロの達成をめざします。

将来を担う子ども達が未来に希望をもって成長できるよう子どもの貧困対策を進めるとともに、子どもの学力向上や安心安全の確保のため、学校や地域の実情に応じたよりきめ細やかな教育施策を実施するため教育委員会事務局の4ブロック化を行うとともに、課題のある学校への重点支援などに取り組めます。

住民福祉のさらなる向上のためには、特別養護老人ホームの計画的な整備や認知症施策の推進など高齢者支援をはじめ、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。

市政の運営においては、市民ニーズにきめ細かく応えるよう、ニア・イズ・ベターを徹底し、区長の責任と権限のもと、地域の実情に即した特色ある施策を展開していきます。

さらに、副首都・大阪にふさわしい新たな大都市制度である、特別区制度(いわゆる都構想)の実現に向けた取り組みを進め、特別区設置の住民投票により、最終的に新しい大阪の形を市民の皆様判断していただきたいと考えています。

これからも大阪を元気にし、皆様の暮らしを守り、充実させていくために全力で取り組んでまいりますので、ご理解・ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

令和2年の新春を迎え、謹んで新年のお慶びを申し上げます。
平成から令和へと改元され、新たな時代の幕開けに日本中が大いに沸きたった昨年、関西地域の経済は、緩やかな改善が続きました。また、6月にはG20大阪サミット、秋にはラグビーワールドカップが開催され、関西地域が世界から大きな注目を浴び、盛り上がりを見せました。
これから関西では、2021年にワールドマスターズゲームズ、2025年に大阪・関西万博が開催されます。世界から脚光を浴びるビッグイベントが開催されるこれからの数年間は、関西の更なるグローバル化・活性化の絶好のチャンスです。ベンチャー企業や中堅・中小企業の積極的なチャレンジや地域ブランドを軸として、地域の魅力を磨き上げ、関西全体の魅力が力強く全世界に発信されることが大いに期待されます。

近畿経済産業局では、本年、このように注目を集める関西地域の更なる発展のため、以下の3つのキーワードのもと、事業に取り組む所存です。

一つ目は、「ベンチャーエコシステムの機能強化」です。
関西では、国、自治体、大学、民間企業などでベンチャー支援が行われ、現在1,000社以上のベンチャー企業が存在し、活動しております。

今後はベンチャー企業が成長し、大企業も含めてオープンイノベーションに取り組めるような環境を広げるベンチャーエコシステムの強化が必要となってまいります。

当局では、若者、女性などの起業支援の取組である「LED関西」、「ベンチャー型事業承継」や製造業を核とした医療、バイオ、環境など幅広い領域に展開するベンチャー企業の発掘・育成に取り組むとともに、「関西ベンチャーサポーターズ会議」において、自治体や支援機関と連携した、オール関西での全国への情報発信、全国の起業家・投資家等を関西に惹きつける取組に尽力してまいります。

二つ目は、「地域のポテンシャルを活かした海外市場・海外需要の取り込み」です。

関西は、歴史・文化・伝統など優れたオンリーワンの地域資源が集積している地域です。地域経済のグローバル化を進めるためには、各地域が持つポテンシャルを活用して、差別化・高付加価値化を図

近畿経済産業局長
米村 猛

り、地域のブランド力を高めていく取組を実行していく必要があります。
そのために、地域に近い存在である自治体や支援機関と協力して、伝統技術や文化も含めた地域資源と地域団体商標などが上手く活用されるように、それぞれの地域に適した鋭いブランド力強化の取組を支援してまいります。

三つ目は、「中堅・中小企業の支援」です。
関西には、多くのポテンシャルの高い中堅・中小企業が立地しております。

AI、IoTをはじめとしたデータ利活用に関連した技術革新が進展し、Society5.0の深化による経済社会の革新が進む中で、当局としても航空機、ヘルスケア、新素材、3Dプリンタなどの新しい分野を切り開く企業を積極的に支援してまいります。

また、中小・小規模事業者対策として、後継者不足、自然災害への対応力強化、人手不足、生産性向上といった課題を抱えている企業の経営基盤強化を支援します。具体的には、世代交代の時期を迎えている企業の事業承継の円滑化を促進していくとともに、自然災害等に負けない体制を整備するための事業継続力強化計画の策定支援などに取り組んでまいります。

加えて、持続可能な社会を実現するためにSDGsやスマートエネルギーの取組も推進し、関西経済の更なる強化へと結びつけてまいります。

以上申し上げたキーワードは、別の見方をすると「2025大阪・関西万博」に直接繋がっています。メインテーマである「いのち輝く未来社会のデザイン」と「未来社会の実験場」のコンセプトで、5年後に訪れる万博に向けて、今年は関西の力を結集する初めの年、丁度十二支の初年の子年です。

当局職員全員はもとより、関西のできるだけ多くの方々「ONE TEAM」となってベクトルをあわせ、関西経済の更なる活性化を目指してまいります。

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、皆様の御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。

【現在の仕事と診断士取得のきっかけ】

私は調剤機器や医療機器を製造するメーカーに勤め、今年で3年目になります。入社1年目は生産管理部に配属され、営業からの受注管理や生産計画の策定などを行っておりました。2年目からは資材部原価管理課へ異動し、製品原価の管理や新商品の原価企画、外注業者へのコスト交渉などの原価低減活動などを行っております。

私の実家は祖父の代より電子部品メーカーを営んでおり、私自身3代目として将来的に事業承継を考えております。診断士取得のきっかけは、将来の事業承継に向けて、中小企業経営の知識を体系的に習得したいと考えたからです。

私は経営の知識をいち早く身につけたいという思いから、新卒で大学院のMBA課程に進学しました。さまざまな科目を学んでいく中で、2年次に中小企業の経営現場について実際に見て学ぶ機会がありました。しかし、MBA課程で学ぶケーススタディーや理論は比較的大企業志向が強く、MBAで身につけた知識と、実際の中小企業経営で必要な知識の間に乖離を実感しました。この乖離に焦りと不安を感じた私は、中小企業の経営を網羅的に学べる「中小企業診断士」という資格に興味を持ち、勉強を始めました。

【診断士試験の苦勞と今後の活用方法】

私が診断士試験の中で一番苦勞した部分は、二次試験の勉強です。一次試験後3カ月しか勉強の期間がなかったことや、資格学校や有志の勉強会などに参加しておらず、勉強が手探り状態だったことから、効果的な勉強方法や回答方法を習得することに苦勞しました。勉強して臨んだ初めての模擬試験では、全教科が30～40点という散々な結果でしたが、何とか最後まで諦めずに努力を続け、試験を迎えることができました。二次試験本番は手応えが全く無かったので、発表時に自分の番号を見つけた時は非常に驚きました。

私は中小企業の経営知識の習得が、資格取得のきっかけであることから、当初は診断士の活用について特に考えていませんでした。しかし、青年部やゆるつなカレッジなどの活動への参加を通して、多様な活用方法があることを知ると同時に、診断士としての活動に興味を持ちました。具体的には、セミナーの開催やさまざまな研究会活動への参加、実務補習を通してやりがいを感じた中小企業への経営相談に興味を持っております。

中小企業診断士の活用の幅や可能性の高さを認識した上で、今後診断士としてどのような活動をしていくのかは未だ模索している段階です。現段階では、何か自分自身の興味や強みを生かせる分野の一つを見つけ、研究会の立ち上げに挑戦したいと考えております。引き続き協会の活動に積極的に参加して、自分に合った診断士活動を発見し、積極的に取り組んでいきたいと思っております。そして、活動を通して中小企業や協会に対して何か貢献することができれば幸いです。

【診断士としてなりたい姿】

私が診断士としてなりたい姿は、「個人として必要とされる診断士」です。「診断士の誰かに」という形ではなく、「富廣さんに」という形で仕事や活動の声をかけていただけるようなオンリーワンの診断士を目指します。そのためには、まずはスキルと人間性を大きく高めていきたいと思っております。

スキルに関しては、自分の強みを生かせる領域を深く追究していきたいと考えておりますが、現在は、自分の強みが不明確な状態です。そこで、まず自分の経験の棚卸しを通して、強みのエッセンスを抽出することから始めたいと思っております。そして、その強みが存分に生かせ、かつ自分がワクワクできるような事業領域を見つけていきたいです。若さとは経験が浅いというマイナスの認識がある反面、自分の強みを深める時間が多く残されているという捉え方もできます。20代の内に自分が追究したい事業領域を定め、

その領域に関する自己学習や研究会活動などを通して知見や実績を深めることで、「〇〇といえば富廣さん」と言われるような自分の診断士キャラクターを確立していきたいと思っております。

人間性に関しては、「誠実さ」を常に心がけたいと考えております。具体的には、いただいた仕事一つ一つを丁寧に行うことはもちろんのこと、仕事以外の場面でも「時間や期日を守ること」や「相手の気持ちに立って物事を考えること」など、当たり前のことを蔑ろにしないように心掛けます。それらの積み重ねにより信頼関係を構築し、若くても安心して仕事を任せられる診断士になりたいと考えております。

最終的には、これらのスキルと人間性の向上を踏まえた上で、新しい診断士の形をつくり上げていきたいと考えております。既存の中小企業診断士という枠組みにとらわれず、自分が先頭に立って次世代の新しい中小企業診断士の在り方をつくっていくようなユニークな診断士を目指したいと思っております。

【20代の視点】

私は入社して3年目であり、社会人としてまだまだ未熟ですが、仕事の中で特に意識している要素は3点あります。1点目は「優秀さ」です。若手という立場に甘えるのではなく、その仕事のプロフェッショナルとして優秀さを追究することで、挑戦的な仕事も安心して任せられるような信頼関係を構築することを意識しております。そして優秀さは仕事だけでなく、態度やマインドセットなど人間的な部分に関しても同様に必要であると考えております。

2点目は「素直さ」です。優秀さを追究する一方で、若手の内は失敗から学ぶことが圧倒的に多いと実感しております。失敗を自分の成長のチャンスとして前向きに捉え、無駄なプライドや言い訳の代わりに、失敗からどのような教訓を得られるのかを素直に考えられるマインドセットを持つことを意識しております。

3点目は「笑顔」です。良好な職場環境をつくる際に最も大切なことは、笑顔だと思います。ユーモアとポジティブ精神を常に持ち

仕事に取り組むことで、「富廣さんがいると笑顔になれる」と思われるような人になることを目指しております。

以上の3点「優秀さ」「素直さ」「笑顔」が、仕事をする上で大切にしている価値観です。

一方で、私が考える理想の人生とは、「生まれ変わっても、もう一度自分として生まれたい」と自信を持って言える人生です。そして理想の人生をおくる条件は、「自分の軸となる信念を持つこと」「後悔の無い選択をすること」「自分自身を誰よりも好きになれること」の3点であると考えております。

しかし27歳になった現在でも、私はまだ自分の人生の軸となる信念を持っておりません。20代の内は一人でも多く魅力的な人との出会いや、失敗を恐れず新しいことに挑戦することを通して、さまざまな角度から自分に向き合いたいと思っております。そして30歳になった時に自分の信念を、胸を張って言えるように、考え続ける20代にしたいと思っております。

私は自分の人生の新たな一歩として、来年から事業を立ち上げることを計画しております。これまで「挑戦したい自分」と「リスクを避けたい自分」の狭間で、もどかしさを感じていました。しかし診断士取得後、さまざまな診断士や起業家の方々からお話を伺う中で、挑戦や失敗の経験を満足そうにお話しされている姿を拝見し挑戦する勇気をもらい、講演の中で語られた「リスクを恐れて留まっていることがリスクだ」という言葉が忘れられません。

新たな自分を見つけるためにも、後悔しない人生を送るにも、挑戦の第一歩を踏み出したいと思っております。そして将来、私が魅力を感じた方々のように、今度は自分が悩んでいる人に対して勇気を与えられるような、魅力的な人間になりたいと思っております。

2020年に羽ばたく20代の診断士

事業承継に向けての ファーストステップ

Yutaro Tomihiro

富廣 祐太郎

診断士
略歴

慶應義塾大学経済学部卒業。
慶應義塾大学院経営管理研究科
(MBA課程)修了。(株)湯山製作所にて勤務。



【現在の仕事と診断士取得のきっかけ】

現在、私は大阪のとあるメーカーの経営企画部門で勤務しています。仕事内容は、製品の予算や見積原価の算出となります。最近では新製品のコストダウン活動の推進にも携わるようになりました。現在の仕事で学んだことは、製品が製造されるまでの過程や原価に対する感覚です。仕事の知識や社会人としての作法などを日々学んでいます。

診断士取得のきっかけは、資格勉強・取得に一時期ハマったことです。入社当時に簿記資格取得を勧められたので、簿記の勉強を始めました。勉強するうちに新たな知識を知ることと試験に合格することが楽しくなりました。簿記を無事取得し、次に受ける他の資格を探していたところ、中小企業診断士の存在を知りました。企業の経営に関わる知識(経営学、財務会計、組織人事労務、法務、経営学など)ビジネスパーソンとして理解しておいた方が良い周辺知識)を横断的に学べる経営コンサルタント唯一の国家資格という謳い文句が私にとって魅力でした。また、自分の部署が経営企画部門で会社の経営や組織などに興味を持っていました。そのため、中小企業診断士は私に最適な資格だと思い、診断士取得を目指すようになりました。

【診断士試験の苦勞と今後の活用方法】

診断士試験の苦勞は2つあります。1つめは二次試験の勉強方法。解答例が公表されていない記述式の問題を初めて見たとき、どう解答したらいいのか分からず途方に迷いました。幸い通っていた予備校や受験生支援団体の勉強会に参加することができ、先生や合格者の先輩、受験生仲間と切磋琢磨することで二次試験の直前にはある程度の解答を書くことができるようになり、無事合

格できました。2つめは勉強時間の確保。中小企業診断士の勉強時間は平均1,000時間といわれています。勉強時間を確保するのに苦勞しました。仕事とプライベートを両立するのは難しかったです。友人との飲み会や遊びの誘いを断る鋼の心が必要になりました。幸い、家族の理解と協力があつたので、家庭環境の面では苦勞しませんでした。家族には感謝しています。

取得後の活用方法は、診断士仲間、異業種間の人脈形成と新たな知識の取得です。

参加している活動は、受験生支援と協会活動です。受験生時代に大変お世話になった受験生支援団体に所属しています。主な活動は、受験生に対する支援(書籍、セミナー、勉強会など)です。書籍の出版やセミナーの開催・運営など、同期合格者であるメンバーと一緒に、多くの貴重な経験をさせていただきました。

また、受験生支援団体の同期メンバー有志で研究会SANを立ち上げました。「社会をパッと明るく」をビジョンに活動を行っています。今は、月1回の勉強会を中心に、メンバー自身の仕事、業界・業種にまつわる情報や知識・経験を各自プレゼン形式で発表し、メンバー内のスキルアップと相互の理解を深めています。診断士として社会に対する架け橋となれるような団体を目指し、今後もさまざまな活動を行なっていきます。

協会活動は、研究会とゆるつなカレッジに参加しています。研究会は現在2つ所属しています。興味のある知識について先輩診断士から学んでいます。ゆるつなカレッジは、中小企業診断士資格第2次試験合格、もしくは養成課程修了後2年以内の診断士を対象とした場です。これらの活動に参加し、先輩診断士の貴重なお話を聞くことや交流会にて交流を深めることを毎回楽しみにしています。多様な知識や経験をたくさん持っておられる診断士の人々ばかりなので、このような診断士活動に参加することは大変勉強になります。受験生支援は今年度で終わるので、今後は研

究会活動や協会活動などを通じてさらなる知識の修得とアウトプットをしていく予定です。

コンサルタントの活動は、会社が副業禁止で診断士取得を公言していないため、企業内診断士として働くことは難しい状況です。独立や転職も現在考えておりません。本業に支障が出ない範囲で、先輩や同期診断士のお手伝いを積極的にしていきたいと考えています。

【診断士としてなりたい姿】

診断士としてなりたい姿は、模索中ではあるものの、製造業の原価やコストダウンに詳しい診断士になりたいと考えています。

現在興味があることは、製造業のコストダウンや効率化、マーケティング、財務分析、AI・RPAです。

目標は、コミュニケーション力(交渉力も含めて)や知識力・考える力を身につけて自分に付加価値をつけることです。

そのために心がけていることは、積極的に行動し、お声がけいただいたお話には可能な限り参加することです。きっかけは他の先輩診断士や同期診断士のお話を聞いたことです。診断士になる前の私は、苦手や無理だと感じるお話は積極的に参加していませんでした。そんな中、活発に活動している先輩診断士や同期診断士の話や共通して、積極的な行動とお声がけいただいたお話には可能な限り参加していました。苦手なことや未経験だったとしても、やってみればなんとかなる、むしろやってみないと分からないと語られました。リスクを重視する私にとって、考えさせられるお話でした。以来、なるべく参加するようになりました。実際に参加してみると、ためになるお話や新しい人との出会いなど良いことが想定以上に多くありました。仕事やプライベートの都合もあり、せっかくのお誘いを泣く泣く断ることも少なからずありますが、今後も積極的に参加していこうと考えています。

【20代の視点】

仕事に対する価値観は、20代でも社会人になる前となった後で変わりました。就職活動をしていた頃は、「自分に興味がある業界」「長く働くことができる」を重視していました。現在は、上2つに加えて「適材適所」「人間環境」を重視しています。「適材適所」は人それぞれ強み弱みがある中で、自身の強みを生かすことができれば、仕事のモチベーション維持や向上につながり結果的に自身の成長につながると考えているからです。また、仕事内容がどんなものであれ、職場の人間環境が良ければお互い協力しあって乗り越えられるのではないかと感じたからです。この場合の人間環境は、人としての人格を損なわずお互いの意見を尊重しながら表明できる環境をいいます。

その上で、「プライベート」も大切にしています。私の職場はフレックス勤務制度があり、仕事とプライベートを比較的両立しやすい環境となっています。最近の若者はプライベートを重視する人が増えたという声を報道などで耳にしますが、娯楽やインターネットの充実により「仕事」に対する価値観の多様化が発生し、プライベートの比重が増したのではないかと推測します。

現在20代の私の生き方や人生観は、「自分が考える堅実な道を一生懸命進む」です。大学受験や就職活動というように今後の人生を選択する場面では、自分の能力・やりたいことと選択による今後の影響(リスク含む)を考慮して、自分にとって一番堅実だと考える選択をしてきました。そして、その選択を一旦選んだら一生懸命進んできました。知らない世界に飛び込むことのメリットを知った診断士取得後は、影響として考慮するリスクの比率を下げつつあります。こんな私ですが、30代、40代になったときに20代の自分の選択がよかったと思えるような人生を歩みたいと思います。

2020年に羽ばたく20代の診断士

単なる資格取得が
新しい世界へのゲートに

Mayaka Yamada

山田 麻耶香

診断士
略歴

令和元年中企業診断士登録。メーカーの経営企画部門に勤務。入社以来、自社製品の見積や予算作成業務を担当。



【現在の仕事と診断士取得のきっかけ】

大学卒業後、地元の金融機関に就職し、個人・法人の渉外係を経験しました。その後京都市にある税理士法人広瀬に入所し、グループ会社である株式会社経営コンサルティングへ出向しました。

現在の仕事は中小企業の事業再生支援や経営指導を中心とし、金融機関対応や資金繰り表作成、人材育成、外部向けの研修講師などを通じ、経営全般を支援しています。一昨年から税理士法人広瀬のM&Aチームに参加、今年10月からは、補助金・助成金の活用支援業務の責任者をしています。



診断士資格取得のきっかけは3つあります。

①上司から強い後押し

年齢を重ねるにつれて仕事も忙しくなり、受験勉強する時間が無くなるので若くて体力のあるうちに取得しておいた方が良くと言われてきました。また所内で中小企業診断士の資格保持者がいないこともあり、「所内初の診断士を目指せ」と強く後押しを受けました。

②経営全般の知識習得

専門分野のみ対応するのではなく、経営全般の相談を受けるため幅広い知識が必要でした。いきなり人事・労務の相談や生産に関する質問に対応できず、このままではマズイと思い、勉強を始めました。資格取得後も不足する知識を補うため、日々勉強しています。

③対応する顧客の大半が自分の父親より年上

経営者や従業員の方々と話をしていると「この若手に経営のことが分かるのか」という空気を感じることも多々ありました。従業員の方々も気軽に話しかけてくれるのですが、業務改善の話になると聞き入れてもらえないことも何度ありました。「中小企業診断士」という肩書があれば、少しはその状態が緩和されるのではないかと思います。

以上のような3点があり、中小企業診断士試験の受験を決意しました。平日は帰宅後に勉強し、休日は専門学校に通い続けました。試験前には有休を可能な限り取得させていただき、さまざまな方々の支援があって3年目で合格することができました。本当に支援していただいた皆さまには感謝の気持ちでいっぱいです。

【診断士試験の苦勞と今後の活用方法】

15日間の実務補習受講前は、資格取得後も今の業務と大きな変化は無いと思っていました。ところが、実務補習で同じグループになった方々は、今まで出会うことのない多様な経歴と専門性を持つ方が多く、大きな刺激を受けました。特にITや原価管理、人事関係の専門職の知識量に驚き、自分自身の力量が分かり、もっと勉強が必要だと実感しました。診断士登録後は大阪、京都の

診断協会と大阪中小企業診断士会に入会しました。入会後はスキルアップ研修や事業再生研究会等に参加して、少しでも不足する知識を補い、実務レベルの向上に取り組んでいます。また今まで入手できなかった情報や診断士会を通じての仕事も受任し、自分自身の業務範囲や売上拡大にもつながっています。

【診断士としてなりたい姿】

将来は経営全般何でも対応できる診断士になりたいと考えていますが、その中でも「お金」と「人」についての専門性を高め、その課題に苦しむ中小企業を支援していきたいです。

中小企業にとって「お金」とは資金繰りのことです。低金利市場と金融機関側の活発な営業姿勢もあり、資金繰りに苦しむ中小企業は減少しているようにも見えますが、実際に苦しむ企業もまだまだたくさんあります。経営者は頭の中で資金繰りを行っている方が多く、資金のおおまかな流れしか見えない状況で不安解消のため余分な借入をする経営者もいます。そこで重要なのが資金繰り表です。予測精度の高い資金繰り表の作成を支援し、必要最低限の資金繰りを実現することで、支払利息の削減や経費全般の見直しなどを図っていきます。

また資金繰りは経営者だけでなく、管理部門の従業員に資金繰り管理をさせることも大切です。中小企業で資金繰り管理に適しているのは管理部門の従業員です。従業員に会社の「命」ともいえる資金繰りを任せることで、従業員教育や責任感が芽生えます。

「人」については今後、事業承継による後継者問題や働き方改革による労務管理の問題が確実に増加していきます。特に労務管理については「年次有給休暇の年間5日取得義務」や「時間外

労働の上限規制」は中小企業にも対応が求められます。ネット社会の普及により労働者側の情報収集スピードも早く、少しでも対応を誤ると労働基準監督署や弁護士へ相談に行くケースも増加しています。経営に関わる診断士としてさまざまな労務関係の相談にも対応できるようにしていきたいと考えています。

【20代の視点】

私の世代では「ゆとり教育」全盛期であり、競争意識があまり高くない世代ともいわれています。経営相談でも「新入社員や若手社員の接し方」や「入社後、どのように育成していけば良いか」などの相談もあります。私を含め、今の20代は「教えてもらう」ということが当たり前の環境で育ちました。つまり、入社後の育成プランが確立している企業を求める傾向が高いです。自分が20代である強みは、若手従業員の悩みや考え方が他世代よりも分かることです。最初にも述べましたが、業務で接する人の多くは、自分の父親と同じくらいの年齢の方も多いため、会社に入り込み従業員と共に経営改善するスタイルをもって接していきたいと思えます。

私も次の誕生日で30代に突入しますが、心は20代を維持して自分の良さを生かしてこの仕事を生涯続けていきたいと思えます。



Kazuki Umeda

梅田 一樹

診断士略歴

地方銀行勤務後、税理士法人広瀬(株式会社経営コンサルティング)に転職。経営改善支援業務を中心に、「基礎から分かる資金繰り表作成研修」、「MG研修」、「基礎から分かるSWOT分析作成研修」などに取り組んでいる。

2020年に羽ばたく20代の診断士

経営者と 対等関係の近道に

感性工学
研究会

感性工学とは、かっこいい、心地良い、使いやすいといった、主観的で論理的に説明しにくい人間の感性を製品開発に活用することを探求する、80年代半ばに日本で始まった学問です。

国内においてはマツダ株式会社が初代のロードスター (MX-5) の頃から製品開発に感性工学を取り入れています。

当研究会はその感性工学を経営に生かすための手法を研究しています。具体的には、定性的であるがために感覚的に判断していたことを感性工学の手法を活用して定量化・見える化を行うことで、経営におけるさまざまな判断の精度と確度の向上を図るための手法です。

例えば、企業や競合のブランドポジショニングの見える化を行うことで、以下の効果が期待できます。

- ①ブランドイメージを伝えるためのデザインを適切に制作、選択することができるようになる。
- ②従業員に対して、自社のブランドイメージをより的確に伝えることができるようになる。
- ③人事考課をより適切に行うことができるようになる。



感性工学や工学一般に関する知識は特に不要です。毎月第4月曜日19時より、大阪府中小企業診断協会フリースペースで行っています。ご興味を持たれた方はお気軽にご連絡ください。

詳しくは協会ホームページをご覧ください。
(代表 待谷 忠孝)

システム
デザイン・
マネジメント
研究会

当研究会は、システムデザイン・マネジメント[※]の中小企業および所属企業内への実践および導入・支援手法を確立することを目的に設立しました。

例会では、①システム思考・デザイン思考およびそれらのマネジメントに関わる外部の有識者を交えたワークショップ ②研究会員による書籍などによる基礎知識の習得、発表 ③中小企業支援や地域支援に実践活用する などの活動を行っています。研究会にご興味のある方は、山崎 ken.smec@gmail.com までご連絡ください。

[※]技術システムの設計から社会システムの構想提言まで、大規模・複雑で不確定要素の多いあらゆるシステムを創造的にデザインし、確実にマネジメントするための学問体系およびその実践を表します。デザインは、技術システムのデザインから、組織のデザイン、コミュニティのデザイン、経営や政策のブランドデザインまで、あらゆるシステムにおける構想提言、ソリューション提言を含みます。(慶應義塾大学大学院SDM研究科による定義を一部抜粋)



写真は、2019年8月21日に開催された「Code For Ikeda by SDM 定例会 中小企業診断士の楽しいまちづくり」での地域コミュニティデザインワークショップ(実践イノベーション研究会との共催)

(代表 山崎 研)

私のおススメ「メクールさらさら」

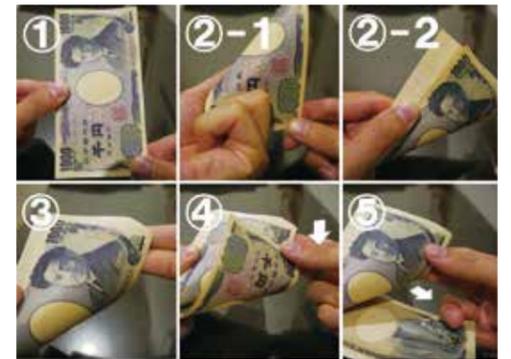
誰しもが、書類をめくるとき、お札をめくるとき、もう少し指先に脂分があれば「うまくめくれるはずなのに……」と、もどかしい思いをしたことがあるのではないのでしょうか。

そこで銀行員歴13年の私が絶対の自信を持っておすすめしたいのが、紙めくりクリームの「メクールさらさら」です。これさえあれば、すっきりスパスパ、紙やお札をめくることができるようになります。

従来の海面(水を含ませたスポンジ)は、書類やお札が濡れてふやけてしまうというデメリットがありました。また、指サックは着用が手間で、蒸れの問題もありました。その上、書類を直接触れずダイレクト感に欠けていました。

そんな状況を劇的に変えたのが「メクール」です。ひとたび紙めくりクリームをまとった指は、その圧倒的な摩擦力をもって、幾枚もの書類や、お札をめくりあげることができます。濡れ、蒸れ、手間は皆無で、ダイレクト感にも大変優れています。また、唯一の欠点であったベタつきも、“うるおいさらさらポリマー”を配合した「メクールさらさら」が2015年に登場し、今や過去のものとなっています。

- ②-2このとき、お札の断面が左手の親指に沿って均一にずれるようにします。
- ③右手の人差し指と中指をお札の右上に添えます(指は曲げない)。
- ④右手の親指を真下に動かしお札をずらして空間をつくり出します。
- ⑤右手の薬指を空いた空間に押し入れ、手前に引いてお札を送ります。以上の動作を繰り返し、お札を数えます。



※お札を数える際の最大枚数は50枚程度です(100枚だと厚過ぎて数えられません)。
※千円札だと本物のお札で気軽に練習することができます。

皆さまも「メクールさらさら」をGETした上で、お時間があればチャレンジしてみてください。次回は、数本優さんのおススメをご紹介します。お楽しみに。

中小企業
診断士
私のおススメ



【紙のめくり方】

- ①右手の親指と人差し指・中指で紙を挟み、人差し指と中指を手前に引いて隙間をつくり出します。
- ②左手の親指を隙間の空いた部分に軽く入れて持ち上げます。
- ③左手の人差し指で持ち上げた紙を押さえます。以上を繰り返すことで、紙を正確かつスピーディーにめくることができます。

【お札の数え方(縦読み)】

- ①左手の親指と人差し指でお札の左側の中央やや上をつかみます。同時に右手の親指と人差し指でお札の右下をつかみます。
- ②-1右手でつまんだお札をひねり、左手の中指と薬指の間にお札を挟みます。

■ 松田 大輔

診断士
略歴

地方銀行の経営企画部門で、経営企画、リスク管理、広報、当局・日銀対応業務の他、基幹系システムの移行PJのPMO、経営統合・合併などの業務にも従事。2018年4月登録。



～多様な人材の活用によるイノベーション～

2019年11月1日(金)に開催した中小企業診断士の日記念イベント「多様な人材の活用によるイノベーション」は、191名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ご報告いたします。

◆開催趣旨

中小企業診断士の活動について、また、診断士をどう活用・協働すればいいのかについて広く知っていただくために、2016年から11月4日を「中小企業診断士の日」と制定し、全国各地で様々な記念事業を展開しています。

大阪では4回目の開催となる今回は、「多様な人材の活用によるイノベーション」をテーマに、企業の第一線で活躍されている経営者による基調講演と大学教授による特別講演をいただき、また、診断士からは活動事例の発表を行いました。

開会の挨拶では、大阪府中小企業診断協会 風谷昌彦理事長から、趣旨の説明と登壇者、来場者への感謝の言葉がありました。

◆基調講演

「人材育成こそ最強の経営戦略である」

株式会社竹延 代表取締役/
株式会社KMユニテッド 創業者・社長
竹延幸雄氏



今年で創業70年を迎える老舗建築塗装会社(株)竹延の3代目社長である竹延幸雄氏は大学卒業後、広告代理店勤務を経て娘婿として竹延に入社されました。塗装業も他の多くの建設業と同様に技術と経験が求められる「プロフェッショナル」の世界です。職人の高齢化と厳しい採用の現実を目の当たりにして、「新たな枠組み」「新たな人材」に取り組むために、2013年(株) KMユニテッドをプロフェッショナル育成企業として設立されました。そこでは、まず、日々変化する労働市場を先読みし、高齢者や女性が長く安心して働けるための労働

環境構築に取り組みました。現在では全従業員のうち3割が女性、かつ外国人や20代の若手が多いという、建設業では珍しい人員構成となっています。竹延社長はダイバーシティを触媒としてイノベーションを起こしていると強調されました。女性が安心して働けるための時短やキッズルームの充実。一流のベテランが徹底的に教えることで、技術が身につく、さらに経験の浅い若手であっても有名建造物の塗装の職長任務を果たすことができる。そして、中小企業だからこそ人にこだわるという、人材から人財へと変革する様子を惜しみなく講演いただきました。

◆特別講演

「令和時代における戦略的経営の勧め」

大阪経済大学経営学部/大学院経営学研究科・教授
太田一樹氏

大阪経済大学と診断士のつながりは深く、大阪中小企業診断士会との業務提携にはじまり、社会人大学院、さらに2019年の2月からは、大学と大阪府中小企業診断協会とが連携した大阪で最初の中小企業診断士登録養成課程が開校しました。太田氏は大学と士会・府協会をつなぐ架け橋として業務提携当初から活躍されています。当日は日本のビジネス環境変化と「働き方改革」について分かりやすく解説いただきました。

現在の日本企業の雇用体制では、定年まで勤めあげるいわゆる終身雇用が27%であり、年々減少の一途をたどっています。この現状を踏まえ企業は、従業員一人一人のエンプロイアビリティを高めることが極めて重要となっています。そのためには社員平等のメンバーシップ型から職務平等のジョブ型への変革が必要であること、適材適所(人ありき)から適所適材(仕事ありき)



への変革が求められているなどのお話がありました。

さらに、先に基調講演をいただいた竹延社長の(株)KMユニテッドでは、この変革を見事に実践されていると称賛されました。

現在ではES(従業員満足度)よりも従業員エンゲージメントが重要となっています。すなわち、企業と従業員とが信頼し合うことが貢献意欲につながるということです。

GAFANAなどの欧米企業では、意欲のある従業員の修士号や博士号の取得を推奨しており、日本企業も従業員に対して同様の支援を行うことにより、さまざまな場所で学ぶ機会を保障する取り組みも必要ではないかとの指摘がありました。

◆事例発表

大学や地域などと「混ざる」実践診断士活動

実践イノベーション研究会(府協会) 代表
上野浩二氏

上野氏をはじめとする研究会メンバーは企業内診断士として日々活動しています。この研究会は、まず「実践」して「行動」し、走りながら考える」をコンセプトにエフェクチュエーションの思考を取り入れた研究会です。メンバーの持つ資質や経験より、まずは行動する。事前に許容リスクを設定することで、失敗時のリスク軽減を図る。そしてパートナーと出会い、コミットメントを獲得し、



新たな手段や目的を獲得するというサイクルを回すことで、新たな企業・新たな製品・新たな市場を生み出すという流れです。

研究会メンバーより、「(府協会会員の7割を占める)企業内診断士をアクティブにする、そして人生のバックアップオプションとして期待しています」と発表がありました。最後はカラフルなTシャツをまとったエフェクティブレンジャー 5名が登場し、会場を沸かせました。

出入国管理法改正と中小企業の外国人材活用戦略

大阪中小企業診断士会会員
成田将之氏

外国人の就労ビザ申請、在留管理・外国人材の活用を業とし、行政書士でもある成田氏より発表がありました。外国人労働者が就労可能な職種は増加しており、審査基準も年々多様になっています。企業は、法改正とともに外国人労働者を有効活用する戦略が必要であり、日々経営者の相談を受ける診断士としてもこの流れに追随することが求められます。

今後、日本人の労働人口は減少の一途をたどることから、優秀な外国人材を戦力化していくためには、新制度を理解しておくことが最低限必要との説明がありました。

イベントの閉会にあたり、大阪中小企業診断士会 細谷弘樹副理事長から、登壇者、来場者への感謝の言葉と、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、盛況のうちに幕を閉じました。

(文責：総務委員会 谷口 周児)





土曜セミナー報告『日本酒探訪』講座 講師：小西酒造株式会社 生産本部長 辻 巖様

9月7日(土) 午前11時30分、清酒「白雪」でおなじみの小西酒造さんの「長寿蔵」に集合し、風谷理事長の開会の挨拶の後、第一部は、同社生産本部の辻巖本部長から、日本酒にまつわるさまざまなお話をお聞きました。

日本酒にまつわる内容にとどまらず、麦・稲作の歴史、人類の起源や、日本人のルーツにまで広がり、「文明と酒の進化」が地球の寒暖に少なからず影響されているという壮大な物語をお聞きました。世界各地のお酒のルーツについては、辻本部長ご自身が仮説を立てられ、実際に現地にも足を運ばれて検証されたということです。正にここでしか聞けない、診断士として話のネタになる貴重なお話が盛りだくさんでした。また、徳川元禄時代のレシピに則って造られた日本酒(意外と甘かったです)や、新製品などを試飲させていただき、味の違いに驚きました。質疑応答でもたくさんの方が手を挙げられ、まだまだお話ししたいという気持ちでいっぱいの中、時間オーバーとなりました。



その後は、お楽しみの第二部です。横山副理事長の乾杯の発声で、お食事とフリードリンクの歓談タイムとなりました。最近力を入れているというベルギービール、さらには、European Beer Star Awardで金賞を受賞したクラフトビール「スノーブランシュ」も飲み放題に含まれており、さまざまなお酒をいただきました。幕末の蘭学者「川本幸民」が製造した日本で最初のビール「幸民ビール」(清酒の酵母を使用!)も飲ませていただきました。優しいお味です。お料理は、和洋中折衷のフルコースで、本格的なお料理でした。中でも締めのお刺身は、中でも締めの柴漬けのバターライスが絶品でした。



関氏の「大阪締め」で、何とも楽しく、贅沢で有意義なひと時はお開きとなりました。

(文責：研修委員会 京 里美)

TOPICS

府協会診断士のテレビ番組出演

大阪府中小企業診断協会の理事、津田敏夫氏が、10月6日に放送されたNHKスペシャル「大廃業時代～会社を看取(みと)るおくりびと～」に出演されました。

人口減少による地域経済の縮小や後継者不足などにより、中小企業の大量廃業が問題となる経済環境の中で、中小企業診断士として経営者の立場に寄り添いながら、状況を分析してコンサルティングを行った経過が放映されました。

同番組は、NHKオンデマンドでアーカイブがアップロードされており、購入によりオンライン視聴が可能です。津田氏のご出演をぜひご覧ください。



土曜セミナー報告(9月)「見込み客にYESと言わせる実践型コーチングセミナー」

9月14日(土)に、「見込み客にYESと言わせる実践型コーチングセミナー」が開催されました。今回の講師は、一般社団法人エグゼクティブプレゼンス 代表理事でありプロコーチのMBAの松岡孝敬先生です。当セミナーは、松岡先生が開発したMBAホルダー向けコーチング講座をベースに、中小企業診断士向けとして練り直した新プログラムでした。3連休の初日にもかかわらず、60名近い申し込みをいただきました。

MBAホルダーと中小企業診断士の共通点は、フレームワークなどの経営知識を持っているために、積極的にロジックやソリューションを提供しようとする点です。まだ顧客との信頼関係が築けていない段階でのアドバイスは、時として相手を否定してしまうことがあるので注意が必要です。信頼関係(ラポール)を築くまでは、優れたアドバイスよりも傾聴の方がより大切なのです。とりわけ初対面で相手とラポールを築くためには、相手をそのまま受け入れることが重要であり、相手の話す言葉をそのまま繰り返す「バックトラック」や相手の動作・テンポに合わせる「ペーシング」の手法が有効です。例えば相手が発した言葉や表現を言い換えず、そのままオウム返ししたほうが、相手の心に肯定感や安心感が生じます。つまり、顧客との関係構築においては、「ラポールは、ロジックやソリューションに勝る」のです。

このようなコーチング手法を随所に紹介したクイズやロールプレイを織り交ぜて、テンポよくプログラムが進行しました。

また、セミナーの後半では、中小企業診断士としてのUSP(Unique Selling Point)=セルフブランディングを考えました。コツは「薬を売らない薬剤師」、「提案をしない中小企業診断士」など、常識を破壊し、「おや?」と興味を持たれるキャッチフレーズをつくること。個人ワークの後、ペアワークやグループワークで自分の強み・独自性を参加者同士でシェアすることで、自分自身を振り返る良い機会となりました。

セミナー全体を通して、全員が積極的に参加できるよう工夫されており、終始なごやかで笑い声が飛び交う楽しいセミナーとなりました。プロコンにとって、また企業内であっても、あらゆる場面でコーチングは大変役に立つスキルです。講師より、「コーチングはスキルなので習得可能です!」という助言もいただきました。これを機にコーチングに興味を持たれた方も多く、次回開催のご要望もいただきました。協会では今後も役に立つ土曜セミナーを企画しますので、ぜひご参加ください。

(文責：研修委員会 芳林 由美子)



土曜セミナー報告「創業支援ワークショップ研修」

1 新たな試み

多くの診断士は、幅広い知識を習得して資格を取り、さらに研究会や研修会でさまざまな知識を得ています。また、日々の業務の中でさまざまな経験をしています。しかし、いままでの診断協会の研修は主に座学中心で、コンサルティングの実践経験を積める場合は、実務補習など限られた場だけ、というのが現在の中小企業診断士を取り巻く環境だと考えています。

そこで今回は、中小企業への直接の支援(助言)を行う場として、「創業支援ワークショップ」という形で開催させていただきました。登壇いただいたのは、7年ほど前に創業し、2年前に一旦事業を中断した渡邊社長です。



2 中国語人材の紹介業

登壇いただいた渡邊社長は、過去十数年にわたり中国での生活や仕事に従事してきました。そこで経験した雇用形態の違いや現地の「適材」が日本人の「適所」とうまくつながらない現状などをもとに、株式会社アジアキャリアリンクを立ち上げ、人材紹介業を始めます。さまざまな要因が重なり、2年ほど前に事業を一時中断しますが、現在でも大手企業などから人材紹介の依頼が来るほどのニーズが世の中にあると知り、再度事業を動かす決意をされました。

3 ワークショップ

今回のワークショップでは、前半で渡邊社長のこれまでの経歴や事業立ち上げまでの経緯、事業に対する熱意などを伺い、後半は以下の3つのテーマごとにテーブルを分け、渡邊社長に随時ヒアリングしながら、それぞれが知恵を出し合い、さまざまな助言やアイデア提供をすることができました。

- ①本業となる人材紹介業の販路開拓や人材探しのアイデア
- ②本業との相乗効果も高く当面の事業基盤となる中国語講座の事業計画
- ③さまざまな経験やスキルを持つ渡邊社長の第3の事業アイデア

渡邊社長にも非常に高評価で、「いろいろなアイデアをいただくことができた」「今後も機会があればお願いしたい」などの意見をいただきました。また、参加者からも「実在の企業について社長の話を聞きながら考える場は実用的で良かった」「知恵がワークショップで集結されていく感じが勉強になった」「第3の事業アイデアを考えるワークが楽しかった」などのご意見をいただき、皆さまにご満足いただけました。

参加者からのご意見の中に、「丸一日してほしい」などがあったことや、実際のコンサルティングの場では数回にわけて行うことも多いことから、今後は同一の事業について数回にわたって同様のワークショップができないか検討していこうと考えております。

4 まとめ

筆者は、中小企業診断士に圧倒的に不足しているのは、実践経験だと考えています。資格を取得できるくらい地頭があり、さまざまな研究会や診断士活動の中で多様かつ最新の知識を吸収しているにもかかわらず、アウトプットの場が少ないために自信がなく、コンサルティングスキルが伸びていかないのではないかと、と思っています。こういった研修を通じて実践的な経験を積んでいくことで、中小企業の支援力向上に貢献できればと思います。

(文責：研修委員会 中島 篤)



土曜セミナー報告(10月)「経営デザインセミナー&ワークショップ」

1 はじめに

10月27日(日)に開催された特別セミナーは、「経営デザインシート(内閣府提唱)×ビジネスモデルキャンパス(イノベーションの世界共通言語)で中小企業の“未来”をデザインするワークショップ」でした。



2 内容について

1)「経営デザインシートの概要および開発の背景」

内閣府 知的財産戦略推進事務局 参事官補佐 下萩原勉氏から解説いただきました。まずは開発の背景として、知的財産戦略ビジョンで示された方向性としての「価値デザイン社会」への挑戦(①脱・平均とチャレンジ②分散と融合③共感・貢献経済)と、その理由としてのイノベーションの変質すなわち供給指導から需要指導への逆転、これからの価値を生み出す仕組みを構想する(経営をデザインする)ことの重要性をあげられていました。

次に概要として、4つの部分(④企業理念/事業コンセプト⑤これまでの価値創造メカニズム⑥これからの価値創造メカニズム⑦これまでの価値創造メカニズム⑧これからへの移行の戦略)から構成されていることと、作成上のポイントとして⑥が重要であり、これまでの延長線上で考えるのではなく、未来からバックキャストして考える必要性をあげられていました。具体的には⑧の「これまで」は資源→ビジネスモデル→価値という価値創造メカニズムでしたが、5年から10年先の⑥「これから」は価値→ビジネスモデル→資源の順で考えなければいけないと、順序を逆にすることを強調されていました。

最後に、言語化することで頭の整理ができ将来像が明確化できた、関係者(社員・金融機関・協業先・支援者など)と目指す方向を共有できたなど、活用を通じて寄せられた意見と事例を紹介いただきました。また、首相官邸ホームページ(HP)に「経営デザインシート」の雛形と作成テキスト(入門編・応用編)が掲載されているので、ぜひとも活用していただきたいとのことでした。

2)「未来構想支援プロセス」体験ワークショップ

経営デザイン研究会の岡田明徳氏がワークショップの進行役となり実施させていただきました。まずは前提知識として、経営デザインシート誕生の背景にある、①知財②イノベーション③統合報告書(知的資産経営報告書)の3つの文脈、①開示/分析・評価②分析・提案・指導③イノベーション生成(Innovator)共創(“We”nnovator) / 伴創(“with”nnovator)の3つの立ち位置、そして全体像(Big

Picture)、アジャイル、正解おじさんなどを紹介しました。

次に「未来構想支援プロセス」としての7ステップを解説し、体験していただきました。そのとき、お隣のビジネスモデルキャンパスの顧客セグメント(CS)から、ご自分のビジネスとは最もかけ離れていると思われる付箋1枚をご自身のCSに貼るという強制オープンイノベーションを活用することで、その新たなお客さんをHappyにする、新たな価値創造メカニズムの構想を体験していただきました。

3)事例紹介

池淵ゆかり中小企業診断士とIMPACTO大阪アカデミー(ブラジリアン柔術教室)畑田チアゴ氏の発表。首相官邸HPのテキストと事例を見ただけで、共同経営者と奥さまの3人で簡単に作成することができ、小規模事業者補助金も採択されたそうです。

4)「中小企業診断士に期待すること」

内閣府 知的財産戦略推進事務局 前局長 住田孝之氏からお話いただきました。

- ①「かかりつけ医(総合診療医)」として、統合思考で経営デザインシートをカルテとして活用してほしい。このとき、「正解はない」、「あるべき姿ではなくありたい姿」、「アジャイル」を意識すると良いとのことでした。
- ②「共創者」として経営デザインシートを活用することで、新しい価値をつくり出してほしい。このとき、本気のありたい姿を持続可能な開発目標(SDGs)になぞらえると良いとのことでした。



3 最後に

ISO9001(品質)、ISO14001(環境)がそうであったようにISO56002(イノベーション)もまた中小企業への影響は避けられないでしょう。ならば「これまで」のビジネスを大切にしつつ、いったんリセットして「本気のありたい姿」をイメージすることで「これから」を構想する「両利きの経営」を実践していきたいと思えます。また、ビジネスモデルキャンパスの各ブロックの関連性から価値創造メカニズムの強化を図りつつ、テストを繰り返すことでリスクを下げ、「経営デザインシート」を活用することで中小企業の未来をデザインしていきたいと思えます。Y e e e e a a a a h!!!!

(文責：経営デザイン研究会代表 井上 朋宏)



「秋の歓迎会」開催報告

2019年10月11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(以下府協会)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、府協会を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。

今年は未入会者27名、2019年4月以降の入会者12名、既存会員43名の合計82名にご参加いただきました。

初めに、小野副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、士会の紹介がありました。2人とも、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いました。その後、小林会員サポート委員会委員長より乾杯の発声があり、歓談に移りました。

しばらくの歓談後、各登録研究会・業種別交流会から出席した代表より、それぞれ登録研究会・業種別交流会のご紹介があり、続いて青年部、最後に昨年からはまった「ゆるつなカレッジ」の紹介がありました。

なお、紹介があった登録研究会・業種別交流会は以下のとおりです。

- ①システムデザインマネジメント研究会、②コーチング研究会、③モノづくり活性化研究会、④原価管理研究会、⑤関西医療ビジネス研究会(仮)、⑥農業経営研究会、⑦電機業界研究会、⑧サプライチェーン・マネジメント研究会、⑨経営デザイン研究会、⑩プライベートバンク研究会、⑪最先端ビジネス研究会、⑫実践ITコンサルティング研究会、⑬ISO研究会、⑭顧客満足経営研究会、⑮企業再生研究会、⑯感性工学研究会、⑰独立希望者の会、⑱青年部、⑲ゆるつなカレッジ

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

最後に、西谷会員サポート委員会副委員長より、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 坂吉 快太)



スキルアップ研修報告(8月) 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

はじめに

事業再生支援では、事業計画の策定が非常に重要です。今回は数値計画の策定方法について説明します。

言うまでもないことですが、数値計画の前提には具体的な行動計画があるべきです。数字は企業活動の結果が現れたものにならず、数字だけを操作したようなものや、何の根拠もなく売上高前年比〇%増を謳うようなものは、そもそも計画と呼ぶべきではありません。

PL計画

■売上計画：売上計画は、担当者別や得意先別、商品別毎に、合理的な予測のもと算定した数値の積み上げによって策定します。増加計画となる場合には、具体的にどのような活動が増加に結びつくのかが明らかになっていることが前提です。

■費用計画：一般的な費用については、変動費と固定費で算定方法が変わってきます。変動費について、前期の対売上高比率を基準とする場合の一例は下記のとおりとなります。

$$\text{変動費} = \text{計画期の売上高} \times \text{前期の費用} \div \text{前期の売上高}$$

固定費について、前期実績を基準とする場合の一例を下記に示します。

$$\text{固定費} = \text{前期実績} + \text{増減額} \quad \text{または}$$

$$\text{固定費} = \text{前期実績} \times (1 - \text{削減率})$$

また、下記のような費用については、別途資料が必要となるでしょう。

- ・人件費 …………… 人員計画 給与明細など
- ・減価償却費 …… 投資計画 減価償却予定表など
- ・支払利息 …… 返済計画 借入返済明細書など

■タックスプラン：法人税などの計画は、税引前当期純利益から、計画期末に有効な繰越欠損金を控除した額に実効税率を乗じた額で決定します。実際の課税所得の計算は煩雑ですが、前述の方法で簡易的に計算する場合があります。

BS計画

■売上債権・仕入債務・棚卸資産：これらの科目については、売上高や仕入高との関連で決定されるケースが多いと思います。例えば、売上高のnヵ月分の設定とする場合には下記ようになります。

$$\text{計画期末残高} = \text{計画期売上高} \times n / 12$$

■借入金：借入金の残高については、返済計画に基づいて設定します。借入の条件変更を伴う場合には、通常キャッシュフローを元に返済額を決定するため、キャッシュフロー計算書が作成できることが前提となります。

■現預金：現預金の残高は負債純資産の合計額から、現預金を除く資産を減じた差額で決定されます。

$$\text{現預金残高} = \text{負債純資産合計} - \text{現預金を除く資産総額}$$

■未払消費税：ビジネスによって異なりますが、勘定科目毎に仮受消費税と仮払消費税を算定して差額で決定する場合と、簡易的に前期の比率を基準とする場合があります。

$$\text{未払消費税} = \text{仮受消費税} - \text{仮払消費税} - \text{予定納税額}$$

または

$$\text{未払消費税} = \text{計画期の売上高} \times \text{前期の未払消費税} \div \text{前期の売上高}$$

■その他の科目：勘定科目毎に内容を精査し、適切な残高を設定します。

まとめ

研修で配布したExcelファイルを見ると、一見複雑な作業のように見えるかもしれませんが、ここで説明したとおり、数値計画策定自体は簡単な四則計算の繰り返しに過ぎません。また、新制度下での中小企業診断士試験で問われる以上の知識はほとんど必要とされません。

今回の題材は再生企業でしたが、どんな企業でも計画の重要性は変わりません。実際、専門家が支援したにもかかわらず楽観的な計画に基づいて創業してしまい、現在苦しんでいる経営者を支援中です。

計画策定を支援する重要性を理解いただくとともに、最低限の計画策定スキルを身につけていただけたら幸いです。

会員 逢坂 なつ紀

診断士
略歴

税理士事務所での勤務経験を経て、2017年中小企業診断士登録、独立開業。現在、事業再生支援を中心に活動。





スキルアップ研修報告(9月) セミナー会社から見た、講師として来てほしい人とは?

1. はじめに

研修とセミナーの違いについてお分かりになりますか? 明確な定義はありませんが、この業界にいて、自分なりに次のように理解しています。

研修とは、会社が従業員に対し、職務を行う上で必要な知識や技能を身につけさせるために、社内で行う講習会のことです。

一方、セミナーとは、特にビジネスに関するセミナーは、研修で行う同じ内容のものを、外部の業者のところで受けさせる講習会となります。これはマンパワーの問題から、自社で研修業務ができない企業が利用する人材育成の方法です。

一般的には、研修は大会社の従業員、セミナーは中小企業の従業員が多く利用されています。

2. セミナー開催の流れ

私が勤めていたセミナー会社では、セミナー開催までの流れは次のとおりで行っていました(4月下旬開催のセミナーの場合)。

毎年8月から9月にかけて、来年度の年間スケジュールを固めます。全てのセミナーについて、開催時期、テーマ、講師などを確定させます。並行して、講師紹介会社や講師個人に依頼をします。これらが固まり次第、お客さまに配布するガイドブックなどの原稿を作成し、印刷会社に依頼を行います。

そして、12月になりますと、4月開催の講師宛にチラシ原稿の作成を依頼します。1月にはチラシを完成させてお客さまに送付し、HPなどにも掲示します。

3月になりますと、講師宛にテキスト原稿の依頼を行い、開催3週間前の4月上旬までには原稿をもらいます。また、会場レイアウトやプロジェクターの使用などの確認も行います。そして、開催1週間前には失念防止のための確認メールを入れます。

セミナー当日は、講師が開始時刻までに会場に現れると、担当者としては9割方の仕事が終わったというイメージです。あとは現場対応でなんとかするという気持ちで臨んでいました。

診断士略歴

次世代サポート代表。銀行取引アドバイザーと後継者育成コンサルタントを行っている。慶應義塾大学卒業。都市銀行27年、その関連会社のセミナー会社に5年間勤務し独立。

3. 講師に望むこと

まずは主催者との関係は大切にしてほしいです。当日のお客さまは「受講生」ですが、講師にとって最も大切なお客さまは「主催者」です。主催者の社員、特に女性社員やパートさんに対して横柄な態度を取っていると、回りまわって、講師個人の評価を下げる結果となります。

次に主催者に手間をかけさせないことも肝要です。チラシやテキストの原稿の提出を求められたら、期限までに余裕をもって提出する。修正を求められたら、すぐに対応する。また、著作物の勝手な引用はしないなどは、講師を行う以上、当然だと思ってください。そして、過度な準備物の依頼をしないことも肝要です。

最後に、講師としてふさわしいマナーの徹底も必要です。身だしなみはセミナーにあった服装(ネクタイ、上着は着用)を心がけ、言葉遣いは品格があり、堂々とした立ち居振る舞いも求められます。また、セミナー当日は会場には1時間前、遅くとも30分前までには到着しておくべきです。

主催者は講師を指導しません。「採用するかしないか」しかないとご理解ください。

4. 最後に

皆さんがセミナー講師となって、長くご活躍されることをお祈りします。

会員 稲谷 誠人



スキルアップ研修報告(10月) 「ITセキュリティはどこまで対応すべきか」

最近のセキュリティ攻撃の動向

モバイル端末の普及、IoT機器の拡大などに伴って、企業にとってセキュリティへの対策の必要性・重要性が高まってきている。特に、最近は愉快犯よりも金銭・経済目的のIT犯罪が増えてきており、セキュリティ対策は企業活動を継続していく上で重要な要因になりつつある。

トレンドマイクロ社の調査によれば、2018年の情報漏洩事件1件あたりの企業の対応コストは平均約4億円にもなり、特に信用失墜による機会損失コストが大きい。

このような状況でIPA(独立行政法人情報処理推進機構)から発表された2019年 情報セキュリティ10大脅威では、新たに「サプライチェーンの弱点を悪用した攻撃」「IoT機器の脆弱性の顕在化」がランクインしており、ますます多方面からの脆弱性を狙った攻撃が増加している傾向にある。



10大脅威にあげられた攻撃の傾向を数字で拾っていくと

- 標的型メール攻撃の国内の件数は2017年には6,027件と2013年の約12倍に増加。
- ビジネスメール詐欺被害は全世界で2018年は約7万件、被害総額は約1,300億円。
中小企業が狙われる件数も多く、百万単位の小口被害が多い。
- IoT機器への攻撃として世界54カ国以上において50万台以上のネットワーク機器が「VPNFilter」と呼ばれるウイルスに感染していることが報告される。

中小企業のセキュリティ対応

中小企業のセキュリティ対策ガイドラインとしてIPAからは経営者に対してなすべき3原則と実行すべき重要7項目が、自社診断として25のセキュリティチェック項目が出されているが、これら全てを実行するのは大企業でも困難である。特に中小企業では外部からの攻撃被害よりも以下のような内部統制の問題からの事件が多い。

- PCにウイルス対策ソフトが入っていない。パターンファイルが最新化されていない。
- 重要な情報が分類されておらず、アクセス管理が不十分。
- 個人のPCを業務に利用して、Winnyなどで情報漏洩。

中小企業への最低限のセキュリティ対策提言

- (1) OSやソフトウェアはセキュリティアップデートを反映して最新の状態しておく。
- (2) ウイルス対策ソフトを導入してパターンファイルは最新にしておく。
- (3) 個人情報などの重要情報に対してはアクセス制限をかける。
- (4) 従業員にはメールを不用意に開けないように訓練メール教育などを実施する。
- (5) PCや会社スマホなど持ち出すものについては暗号化やパスワードロックをかける。
- (6) ランサムウェアなどの対応に備えて重要な情報はサーバにあげ、バックアップをとる。

会員 浜田 恒彰



診断士略歴

大阪大学大学院を卒業後、ダイキン工業(株)に入社。以後35年以上、研究・設計部門へのIT活用企画、構築、運用に従事。途中、グローバルインフラ構築の全社責任者も兼任。現在も企業内診断士として各種交流会に参加して自己研鑽中。



スキルアップ研修 今後の予定(1月~2月)

◆1月のスキルアップ研修

日時 2020年1月22日(水)
18時30分~20時30分

会場 産業創造館 5F研修室A・B

テーマ 「選ばれる診断士with働き方改革」

講師 野路 謙氏(大阪府協会会員)

内容

最近、さまざまな業界において、激変する環境に対応し生き残るものとして、“選ばれる〇〇”というキーワードをよく見聞きします。金融業界も例外ではなく、2016年、業界に衝撃を与えた書籍があります。その題名は、ズバリ「捨てられる銀行」。裏を返せば、“捨てられない銀行=選ばれる銀行”になるため、金融機関は、何を求められているのか、その背景も含め診断士として知っておくべき事項について説明します。

診断士に目を転じて、中小企業施策の変遷などに伴い「支援機関としての顧客提供価値」は何か、“選ばれる診断士”になるために何が必要かを考え、支援する上で留意すべき気づき、顧客との対話のツールとしてのローカルベンチマーク、経営デザインシートなどにも触れたいと思います。

最後に、現在中小企業の喫緊の課題である「働き方改革」について、長時間労働削減を中心に、診断士としていかに関与していくか「心・技・体」の観点からそのポイントについて説明します。転勤よもやま話やワークも織り交ぜながら楽しく進めたいと思います。

◆2月のスキルアップ研修

日時 2020年2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 「同一労働・同一賃金を見据えた、中小企業の人材活用とキャリア形成」

講師 富田 和也氏(大阪府協会会員)

内容

2020年4月より、働き方改革の本丸といわれている「同一労働・同一賃金」に関する法が施行されます。時間外労働の上限規制に加え、非正規従業員のコストアップとなる「同一労働・同一賃金」が始まれば、企業はこれまでの人材活用を見直す必要があります。

そのような中、多様化を意識した人材活用とエンプロイアビリティ(雇用され得る能力)を意識した従業員のキャリア形成支援を行うことによって、労働効率を向上させ、働き方改革による変化に対応できると考えます。

そこで今回のセミナーでは、働き方改革により「どのような影響を受けるのか」を解説した上で、人材活用とキャリア形成の考え方や取り組み方法などをご紹介します。

マスターズ会員だより

私が診断士になった頃は、先輩の先生方から「専門分野は何ですか?」とよく尋ねられ、「強いて言えば『観光』です!」と答えたところ、「え!『環境』ですか?」と言われるなど、『観光』を専門とする診断士は、東京にも大阪にもほとんどいない状態で、当時は観光や観光ビジネスに対する社会の関心もビジネスとしての認識もマイナーな状態でした。

私は、30年以上の実務経験を生かすことができる、「観光および観光ビジネスの発展を支援することで社会に貢献する」ことを決心しました。診断協会では、総務委員長などの協会役員、実務補習の指導員、会員診断士の国際化とスキルアップに向けて、台湾、ベトナム・ホーチミン、シンガポール・マレーシア、オーストラリア、ドバイとミラノ、アメリカシリコンバレー研修ツアーを企画、海外研修旅行のお世話をしました。

今年で11年目の「観光ビジネス未来白書」は、各観光ビジネスの現状についての分析とともに、未来戦略について具体的に提案することで、多方面から評価をいただいております。合同会社観光ビジネス研究会の「観光の窓口」サイトでは、中立的な立場で観光ビジネスについての確かな最新情報を提供しています。

現在は、観光・観光ビジネスの専門家として、大阪と岡山に拠点を置いて支援活動の幅を広げ、観光振興による地域活性化を支えるため、日夜さらなる努力を続けています。

マスターズ会員 加藤 弘治

平成8年中小企業診断士登録。中小企業診断士、総合旅行業務取扱管理者、インバウンド実務主任者。合同会社観光ビジネス研究会 代表社員。



『ゆるつなカレッジ2019』今年も進化し、深化しています!

第2講 企業内(夜明け前)診断士の歩き方

9月19日(木) 19時より、マイドームおおさか8階第3会議室において、ゆるつなカレッジ第2講「企業内(夜明け前)診断士の歩き方」が開催され、44名の方に参加いただきました。

上野委員より、診断士、特に企業内診断士の行動を妨げる“壁”とその乗り越え方について、実体験を踏まえて説明し、グループワークで「経歴を踏まえどんな活動ができそうですか?」をテーマに意見交換を行いました。

続いて若手診断士として府協会会員の長谷部愛さん、田代博之さん、そしてゆるつなカレッジ1期生の齊藤直子さんに登壇いただき、座談会「行動する診断士に問う」を行いました。長谷部さんからは「企業人から経営者(事業承継)へ転身する中での気づき」、田代さんからは「転職経験を踏まえた活動をする中での壁の壊し方」、そして齊藤さんからは「ゆるつなカレッジをきっかけに人生の新たなステージを迎えたこと」などを語っていただきました。

その後、山崎委員より、「チームで進化し、深化する研究会活動とは何か」と題し、診断士というチームで活動する素晴らしさを「実践イノベーション&エフェクチュエーション研究会」の事例を中心に説明しました。

これらの内容を踏まえ、最後にグループワークで各チームに簡単な企画を考えてもらい、発表いただきました。各チームからは驚きのアイデアがたくさん出てきました。

その後の懇親会では参加者から、「刺激を受けたのでぜひさまざまな活動してみたい!」、「ゆるいつながりが大切!」といった感想をいただきました。

第3講 診断士としての稼ぎ方

11月14日(木) 19時より、マイドームおおさか8階第3会議室において、ゆるつなカレッジ第3講「診断士としての稼ぎ方」が開催され、47名の方に参加いただきました。

柳瀬会員サポート委員会副委員長から、診断士として報酬を得る方法を、「異動・転職・独立」の切り口で体系的に説明し、特に診断士会から得られる仕事の機会について紹介しました。続いて「独立・副業でしっかり稼ぐための重要ポイント」と題し、仕事を軌

道に乗せる上で大切なSTMマーケティングやWEB活用、人のつながりの大切さについて話しました。特に人のつながりを得る機会として、府協会のイベントが有効であることを説明し、協会活動への積極的な参画への期待を伝えました。

次に、独立診断士の実態を知っていただくために、府協会会員の青木宏人氏に登壇いただき、「コンサルタントとして生きる術」と題し、独立当時の体験談や取り組みをお話いただきました。特に独立当時の苦労話と、顧客への価値提供に真摯に向き合い、ひたむきに努力を続けるお話は参加者の心をぐいぐいと捉え、時に爆笑を交えながらも、気づきと学びにあふれた熱い時間となりました。

最後の質疑応答では、受講者にグループワーク形式で質問を考えていただき、青木氏をはじめ、出席していた小野副理事長や委員、UTA(ゆるつなカレッジOBサポーター)が熱く答えていました。その後の懇親会は、秋なのに暑苦しいほどの活気にあふれていたことはいまでもありません。



【今後のカレッジ開催予定】

- 第4講 2020年1月23日(木) 19:00~
テーマ:「診断士のスキルアップ」
- 第5講 2020年3月10日(火) 19:00~
テーマ:「卒業式だよ!全員集合!」

(文責:会員サポート委員会 上野 浩二、柳瀬 智雄)



弁護士交流会



2019年8月30日(金)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3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、弁護士と中小企業診断士の連携を図る目的で、2018年7月に第1回目を開催し、今回は3回目となります。

今回の交流会では、弁護士と中小企業診断士のダブルライセンスを保有する田中豊生氏を講師として、「リスク管理」をテーマとしたワークショップを実施いたしました。

中小企業は利益を出すためにということで、リスクをある程度許容する場合やリスクそのものに気付いていないということもあります。ただ、同じリスクに直面しても診断士と弁護士では考え方、対応に大きな違いがあります。人事面・ビジネスモデル面において、リスクを多数保有したオリジナル事例を題材として、前回は非常に好評だったワークショップ形式で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、双方の問題意識の相互理解とチームを組んでのコンサルティングを意識した対応までつくり上げることをゴールとして話し合いました。

当日は、中小企業診断士26名、弁護士20名の合計46名の方々にご参加いただきました。田中氏が上手に進行くださり、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。交流も3回目であり、毎回参加して下さっている方もいらっしゃる、懇親会は、ますます盛り上がるようになっていました。

弁護士の参加者からは、前回と同じく、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、リスクに関する知識を得ることができて良かったとの感想がありました。

リスク管理の分野は、診断士が支援する上で、よく出合う部分です。利益を重視し、リスクを軽視する場合や、リスクを過大に考えて動けなくなる場合もあります。弁護士との協力関係を築きいつでも連携できる状態になれば双方にプラスとなると考えます。今回の交流会が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うれしく思います。

第4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ますようお願いいたします。

(文責：総務委員会 石井 誠宏)



「診断士×弁理士 土業の未来を考えるカンファレンス 第2回」ご報告

2019年10月4日(金)に日本弁理士会関西会と大阪府中小企業診断協会の共催で、「診断士×弁理士 土業の未来を考えるカンファレンス 第2回」を日本弁理士会関西会の会議室で開催し、42名(弁理士26名、診断士16名)の方々にご参加いただきました。

弁理士から見て、診断士の仕事の幅が広いことから、診断士がどんな仕事をしているのか分からないという声があり、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」の目的としています。

「カンファレンス」は、全体進行を福嶋総務委員会委員長・八木弁理士が務め、日本弁理士会関西会 新田副会長の挨拶で始まりました。

知財を扱う仮想事例を8グループ(診断士1~2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。アドバイス相手が中小企業という設定なので、強硬な対応をするようなアドバイスはなく、前向きなアドバイスが多く見受けられました。

参加者へのアンケート結果では、参加弁理士の勤務形態は、独立46%、特許事務所勤務38%、企業勤務など17%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」46%、「ウェイトは小さいがある」29%、「ない」25%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」15%、「主力ではないがしている」8%、「コンサルティングへの織り込み、相談はある」46%、「コンサルティングへの織り込み、相談はない」31%となりました。診断士の知財との関わりは「コンサルティングへの織り込み、相談対応」が主体で、知財との関わりが深い人は少ない傾向は昨年と同じです。

「カンファレンス」への感想は、診断士で「とても満足している」50%、「まあまあ満足している」50%、弁理士で「とても満足している」62%、「まあまあ満足している」33%でした。

弁理士参加者からは、「診断士の方の考え方が、弁理士とは違う観点でものを見ているということが理解できて勉強になった」という声があり、診断士参加者からは、「弁理士視点での考え方を知ることができて興味深かった」、「知財の活用法など具体的な実務について学ぶことができた」という声があり、参加者にとっては、満足度の高いワークショップとなりました。

参加診断士のアンケートなどから見て、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、知財を主力とする診断士は少ない傾向です。

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、日本弁理士会関西会と大阪府中小企業診断協会の間でも連携の覚書を継続して締結しています。

日本弁理士会関西会では、月曜日～金曜日(祝日、年末年始を除く)の午前・午後の各2時間、一人30分間の知財に関する無料相談が可能となっています。診断士は企業の代理人として診断士単独、あるいは企業の責任者などの同伴者として相談が可能です。

相談をお考えの診断士の方は、日本弁理士会関西会ホームページ経由で、相談の予約をお願いします。なお、相談時間を有効活用するため、できるだけ具体的な知財関係の内容に絞って相談をお願いします。

(文責：総務委員会 新井 浩一)





プレゼンスキルアップ研究会の東京合同合宿報告

「誰もしたことがない 面白いことをしたい」

そんな思いをきっかけに、東京と大阪の診断協会で立ち上がったプレゼンスキルアップ研究会で、初めての大きなイベントとなる合同夏合宿を開催しました。今回は2019年8月3日から1泊2日で埼玉県の合宿施設を借りて開催し、総勢20名のメンバーが集まりました。

プレゼンスキルアップ研究会は、私と東京都中小企業診断士協会中央支部に所属されている井村正則さんとで、冒頭の思いを共有しながら、2018年春に設立された研究会となります。



話すことはできるけれど、伝えることは難しい。診断士となって話す場が増えたけれどうまくできない、自分ではできるけれど体系化できていないなど、プレゼンテーションに関する悩みを解決するために、双方向型の学びを中心に研究活動を行っています。またもう一つの特徴が、地域の垣根をなくして同じ志をもつ仲間が集まり、情報交換や交流をしながら切磋琢磨するなど、東阪でのコラボレーションを行っています。

さて、話を合宿に戻しますと、今回は東京の研究会メンバーが中心となり、企画運営を行ってくれました。まずは全員の自己紹介を行った後、メインプログラムでは東京、大阪のメンバーが混ざる形でグループを組み、当日発表されたお題に対してその場で準備と発表を行いNo.1を決める、即興プレゼンを行いました。

準備ができただけに、テーマ、切り口、構成、話し方など、短い時間でそれぞれが工夫しながらも特徴を出してプレゼンを行っていました。

間の時間では、大阪の研究会メンバーの企画でワークショップを行いました。テーブル内での交流を目的としていましたが、チーム対抗の場面になると本気で考え本気で競い合い、何事でも真剣に取り組む診断士の特徴がよく出ていたように感じます。

最後は、メンバー間の親睦を深めるためにBBQを行い、それぞれの近況や活動、これからの方向性など時間の許す限り親睦を深めました。

合宿を終えて思うことは、今回幹事をさせていただいた白崎智子さんのように、今は関東に住んでいるけれど昔は関西に住んでいた方、またその逆の方もいて、思った以上に垣根はないと感じました。

また研究会を開始したときは、地域を超えた活動をする事でどんなメリットが出せるだろうと考えるときもありましたが、置かれている環境が違うと得られる刺激が多く、正直、想像以上に実りの多いものになりました。来年の関西での開催を約束しながら、これからも活動と交流を深めていきたいと思っています。

皆さんも機会があれば、地域の垣根を超えた活動を行っててください。

(文責：プレゼンスキルアップ研究会 代表 田代 博之)



9月・11月例会

【9月例会】

2019年9月28日、大阪産業創造館で会員の交流と戦略を学ぶゲーム大会を行いました。15名が参加し、「カタン」「バトルライン」「ブロックス」など、名前は聞いたことがあるものの、説明書片手に初めてプレイするゲームや「将棋」「オセロ」といった定番の戦略ゲームで交流を図りました。過去にも「モノポリー」などのゲームをしましたが、毎回非常に盛り上がり、今後も実施したいと考えています。

【11月例会】

2019年11月16日、マイドームおおさかにて青年部11月例会を開催いたしました。今回は青年部だけでなく、青年部以外の診断協会会員の方も参加できるイベントとして開催し、37名の方に参加いただきました。

ご存知のとおり、診断士の資格の更新要件として5年間で30日の実務というものがが必要です。中小企業に対して何らかの形でお手伝いをするにあたり、経営者の方々の考えをもっと知るべきだと考えられます。今までも主に企業見学という形で中小企業の経営者さまのお話を伺う機会をつくってまいりましたが、今までは毛色を変えて、より経営者として、起業家としての思いの部分にフォーカスを当ててお話しいただけるゲストを選ばせていただきました。



お招きしたゲストは、株式会社カルヴォ代表取締役松本圭司氏とSAY株式会社代表取締役藤井治子氏です。松本氏は自ら設立された一般社団法人日本美USUGE協会の代表理事、藤井氏も同様に一般社団法人日本エイジレスバリエ・ストレッチ協会の理事も務めていらっしゃいます。

松本社長の「なぜ、組織に属していることがリスクが無いという認識になるのか？ 安定収入が失われることよりも、試してみたいことがあるのにやらないことによる機会損失、さして興味も無

いことにリソースを突っ込んでいることによる時間の無駄遣い、人生における不完全燃焼リスクの方が大きい」というお話。藤井社長の「人生は好きなことをするために、自分に与えられた限りのある時間なので、好きなことをしよう」というお話。どちらも同じことをおっしゃっておられたのが個人的に印象に残ったのですが、同じ感想を持たれた方も多かったのではないのでしょうか。

松本社長からは中小企業診断士には「挑戦し続ける起業家を応援し続けてほしい」、藤井社長からは「想いを事業を通じて形にしようとする起業家を、サポートして下さるとありがたい」とのお言葉を頂戴いたしました。

後半は、お2人のお話を踏まえて中小企業診断士として中小企業に対して何ができるのかということグループディスカッションしました。



ディスカッションした内容に対してゲストのお2人にコメントをいただきましたが、中小企業の経営者と普段接する機会のない方には貴重な機会になったのではないのでしょうか。

その後は近所の居酒屋に場所を移し、大いに盛り上がりました。ゲストのお2人もお付き合いいただき、楽しい話に花が咲きました。

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

(文責：青年部運営委員 待谷 忠孝・石井 誠宏)



「事業承継支援専門家養成研修」の開催

士会では、令和元年9月15日から10月6日の毎週日曜日の午後、4週にわたって日本全体の喫緊課題である「事業承継」の支援ができるプロコンを養成する「事業承継支援専門家養成研修」を実施しました。

この研修は、以前から事業承継の研修実績のある埼玉県中小企業診断協会の研修に理事長以下、理事数名が受講した上で、そのカリキュラムを参考に、分かりやすく、実践的に学べる内容としました。

今回の研修には士会会員37名に加えて、他府県協会からも10名(京都4名、滋賀2名、奈良2名、福井2名)が参加して、事業承継の支援について学びました。

第1回：事業承継総論、事業承継関連法務、事業承継関連税務

中小企業診断士に求められる支援能力やさまざまな専門家の間を取り持つコーディネータ機能について学びました。企業から全ての真実を話してもらえる関係性を構築することや、公正・公平な立場に徹するなど、知識だけでなくプロとしてあるべき姿も学びました。

また法務面、税務面の事業承継に関わる上で必要となる知識を概観しました。

第2回：事業承継ネットワーク、事業承継における「経営の承継」・「事業の承継」

大阪府事業承継ネットワークにおける支援の流れや支援の対応策の分類系についての説明がありました。

そして、中小企業診断士が事業承継を支援する上では、資産の引き継ぎに留らず、経営の引き継ぎ(人の承継・知的資産の承継)をどのように支援するか、10年先の会社の未来を考えて支援することが重要なポイントであると再認識できました。

第3回：事業引継ぎ支援センター、M&Aについて、事業承継の現実(経営者による講演)

事業承継をサポートする機関である事業引継ぎ支援センターや士会と提携している日本M&Aセンターについて概観し、後継者の有無による対応の違いや承継に当たって関係者や後継者などに対してどういった支援をすべきかを学びました。

また実際に事業承継を経験された経営者による講演ではその現実と葛藤、社員との確執など、実体験をもとにリアリティのある話をお聞きできました。

第4回：事業承継事例のグループディスカッション

事実をもとにした事例について、参加者それぞれが検討した事業承継方針や事業承継計画などを持ち寄ってグループディスカッションを行いました。グループでは、これまでに学んだ知識を生かしながら活発な意見交換を経て、グループとしての事業承継方針や計画をつくり上げて、発表を行いました。

事業承継はその時点だけを捉えるのではなく、中・長期経営計画の一部と捉え、常に会社の将来像と整合性をとりながら取り組んでいく必要があると学びました。

士会は、今後も「事業承継支援」のような中小企業診断士の力が存分に発揮できる分野において、さらなる知識の補充や実践的な学びの場を提供していきたいと考えています。

(文責：大阪中小企業診断士会・副理事長 林 浩史)



大阪府協会の主な行事
令和元年10月～12月

- 10月
 - 1日・23日 診断士の日PT、プロボノPT会議
 - 2日・21日 会員サポート委員会
 - 4日 第2回弁理士・診断士交流会 懇親会
 - 7日 受託事業委員会
 - 8日 研修委員会
 - 8日・17日・30日 診断士交流会
 - 11日 秋の歓迎会
 - 11日・29日 業種別交流会
 - 18日 広報委員会
 - 19日 土曜セミナー「創業期の実践コンサルティング」
 - 23日 スキルアップ研修「ITセキュリティはここまで対応すべきか」
 - 24日 総務委員会
 - 27日 特別セミナー「経営デザイン セミナー&ワークショップ」
 - 29日 理事会、正副会議
 - 30日 弁理士会・診断協会連携会議
 - 31日 国際委員会検討PT
- 11月
 - 1日 診断士の日記念イベント
 - 4日 正副会議
 - 7日～10日 海外研修旅行(ベトナム ハノイ)
 - 8日 広報委員会
 - 8日・22日 会員サポート委員会
 - 8日・26日 業種別交流会
 - 12日・20日・21日 診断士交流会
 - 13日 受託事業委員会
 - 14日 総務委員会、ゆるつなカレッジ第3講
 - 16日 青年部11月例会
 - 18日 監事会、理事会、正副会議
 - 21日 研修委員会
 - 22日 近畿ブロック会議(京都)
 - 27日 スキルアップ研修「ゆるカレを通じて学んだこと・得たこと～ゆるつなカレッジ卒業制作～」
 - 29日 府協会合同懇親会
- 12月
 - 5日 受託事業委員会
 - 6日 国際委員会検討PT
 - 9日 総務委員会、研修委員会
 - 9日・19日 広報委員会
 - 10日 士会・協会連携会議
 - 10日・11日・19日 診断士交流会
 - 13日 業種別交流会
 - 14日 土曜セミナー「基礎からの確定申告」
 - 16日・18日 会員サポート委員会
 - 17日 理事会、正副会議
 - 18日 スキルアップ研修「診断士ならできるITを活用した生産性向上の提案ポイント」

士会の主な行事
令和元年10月～12月

- 10月
 - 2日 運営部会
 - 中之島図書館無料経営相談
 - 3日 総務部会
 - 6日 事業承継支援専門家養成研修
 - 9日 理事会
 - 16日 交流会
 - 正副理事長会議
 - 経営サポート事業説明会
 - 19日 中之島図書館無料経営相談
 - 24日 東大阪市産業創造勤労者支援機構セミナー
 - 25日 会員向け研修
 - 八尾商工会議所セミナー
 - 29日 帝国データバンクセミナー
 - 事業部会
- 11月
 - 5日 会員向け研修
 - 6日 中之島図書館無料経営相談
 - 7日 東大阪市産業創造勤労者支援機構セミナー
 - 12日 総務部会
 - 13日 帝国データバンクセミナー
 - 正副理事長会議
 - 16日 中之島図書館無料経営相談
 - 20日 Osakaビジネスフェア ものづくり展
 - 21日 東大阪市産業創造勤労者支援機構セミナー
 - 岸和田商工会議所セミナー
 - 26日 監事会
- 12月
 - 2日 理事会
 - 3日 事業部会、三部合同会議
 - 5日 JA兵庫六甲セミナー
 - 10日 士会・協会連携会議
 - 13日 会員向け研修
 - 16日 総務部会
 - 23日 運営部会

編集後記

今年は東京オリンピック・パラリンピックがあります。昨年を振り返りますと、スポーツ分野で数多くの出来事がありました。1月に女子テニスの大坂なおみ氏が全豪オープン優勝。8月は女子ゴルフの渋野日向子氏が全英女子ゴルフ優勝。9月はラグビーW杯日本大会開催など。ラグビーW杯では日本代表が初の決勝トーナメントに進出など強い印象を残す結果になりました。

東京オリンピック・パラリンピックで、日本を沸かせてくれるスポーツ選手の活躍を今から期待に胸を膨らませています。

文責：広報委員会 古川 佳晴

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 partner@jp-leadcreate.com

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、NITドコモ、NIT西日本、NIT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、JITG 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