



# 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)

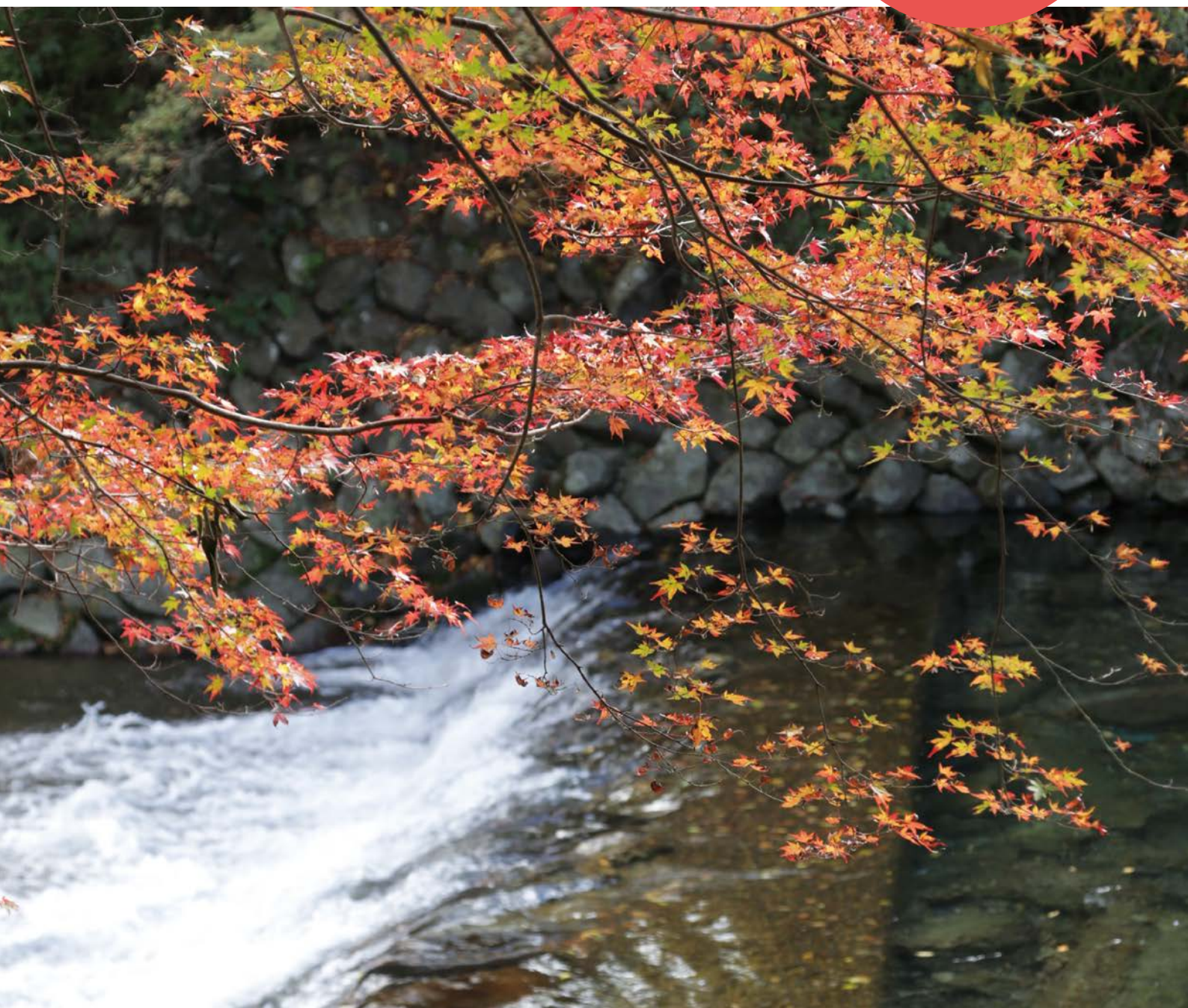
特集：「関西の地域資源を活用して  
未来にはばたく中小企業」

写真提供：会員 湯澤 真氏

10

2021・10・1

通巻 第236号





主要目次	特集「関西の地域資源を活用して未来にはばたく中小企業」……	3～11
	知っておきたいトピックス 中小企業のDX ……………	12
	私のおススメ ……………	13
	スキルアップ研修報告 ……………	14～16
	オンラインショートセミナー報告 ……………	17～20
	土曜セミナー報告 ……………	21
	研修等 今後の予定 ……………	22
	ゆるつなカレッジ報告 ……………	23
	新設研究会の紹介 / 委員会からのお知らせ ……………	24
	青年部だより ……………	25
	士会のページ ……………	26
	主な行事 / 編集後記 ……………	27

【執筆いただいた方々】

谷崎 雄大氏(P4～5、P13)、五味 義也氏・松本 壮樹氏(P6～7)、原 一矢氏(P8～9)、  
南 良典氏(P10～11)、二階堂 智彦氏(P12)

(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。

表紙写真撮影時のエピソード

京都市左京区にて。京都市内を歩いていた際に偶然、高野川と紅葉が織りなす風景に目が留まり撮影しました。

湯澤 真氏

発行人：北口 祐規子 編集人：東 純子

編集協力・印刷：(株)コミニケ出版

# 関西の地域資源を 活用して未来に はばたく中小企業

## ～ 2025年 大阪・関西万博に向けて～

新型コロナウイルスの感染拡大が続く中、多くの中小企業が長引く経済の混乱に戸惑い疲弊しています。そのような中、従来の強みを生かして現状を果敢に乗り越えようとしている中小企業もいらっしゃいます。今回は、関西の地域資源(関西らしいモノ・コト)を活用して、コロナ禍をもたくましく生きる中小企業の事例・支援事例をご紹介します。

今回取り上げるのは、能勢町でこだわりの野菜を栽培・販売する農業経営者、かつて宿場町として栄えた丹波篠山の民泊事業、地元「がもよん」で愛され続ける和菓子屋、泉州で水なす漬けの伝統を守り続ける百年企業です。

4年後の2025年には、日本国際博覧会(通称：大阪・関西万博)が開催される予定です。経済復興のマイルストーンとして期待の声も上がっており、さまざまなプロジェクトが立ち上がり始めています。

大阪・関西万博は、関西の魅力を世界に伝える格好のチャンスでもあります。前回の大阪万博でも、関西ならではのさまざまなシーズが世界中に発信されました。

関西の地域資源を活用し、コロナ禍を乗り越え、大阪・関西万博を経て未来にはばたく中小企業をどのように支援していくべきか、参考にしていただければ幸いです。



夏の暑い盛り、私は能勢町にいた。ある先輩診断士から、情熱を持った農業経営者が居ると聞き、紹介してもらったのだ。能勢町は、自然豊かな日本の原風景が残る大阪府の最北端の町である。京都府と兵庫県に隣接し、京阪神の都市部からのアクセスが良い地域でもある。そんな能勢町で新規就農者が増えている。

今堀淳二さんもその一人。大学卒業後、大阪市内にあるイタリアンレストランで調理師として働き始め、2010年に転職があり、退職した。そして、奈良県宇陀市の「山内農園」で半年間実習した後、調理師時代から契約農家のある能勢に通っていた縁もあり、新規就農者として府内有数の有機農業者「原田ふぁーむ」にて有機農法を学んだ。2012年8月に独立して事業を開始し、約10年後の現在は、遊休農地や耕作放棄地を借りて約2万平方メートルの耕作地で路地栽培およびハウス栽培を行っている。まずは畑の見学をさせていただいた。

## 土をつくる

今堀さんは、農薬・化学肥料を極力使わない野菜本来の力を引き出す有機栽培を行い、調理師経験を生かして、葉物野菜・果菜類を中心とした、消費者のニーズにマッチしたこだわりの野菜を栽培・販売している。

有機農法というと安心・安全という一般的なイメージがあるが、味に関しては疑いを持っていた。しかし、今堀さんからいただいた野菜(完熟トマト)を食べて考えが変わった。市販品にありがちなえぐみがなく、程よい甘みと酸味が口の中に広がった。今まで食べたトマトの中で一番おいしかった。

※余談だが、トマトを保冷してあったプレハブ冷蔵庫は、今堀さんと前述の先輩診断士が共に作り上げた補助金申請によって購入した物。この設備により夏場の葉物野菜や果菜類の保管が可能となり、出荷時期の調整によりコロナ禍の収益低下を食い止められているとのことで、支援者冥利に尽きる思いである。

「最初の頃は、手を抜かないよう気を張っていましたが」と、穏やかに笑いながらも今堀さんが教えてくれた。「何年も失敗ばかり。気づいたのは、農業は引き算ということ。そう教えてくれた先生はこの自然です」。

試行錯誤の末、毎年自家採種で引き継がれてきた土地の気候に合う伝統品種を育て、植物本来の抵抗力を引き出すことで病

害虫に対抗したり、土づくりを徹底することでコスト増になる農薬や化学肥料散布を減らしたりしている。無条件に有機農法信奉というわけではなく、経営的に合理的だから有機農法を採用しているのだ。

マルチによる雑草の除去処理、自家採取用に畑の随所に見られる野菜、葉を食べた害虫が忌避物質で逆に死んでしまう様子を、畑で誇らしそうに教えてくれた今堀さんはプロ農業者の顔だった。



▲ マルチと黒大豆

## 人をつなぐ

畑の見学を終え、畑横のハウス内に設置された休憩所で話を聞いた。今堀さん一人のときは使うことがないスペースを、なぜ設けたのか聞いた。先ほどまでの農業者としての顔ではなく経営者の顔に変わった。「アルバイトで週に数回手伝いに来てくれている青年がいて、いずれは正社員にと見据え労務環境を整備中で、就業規則や栽培マニュアルも作成している。栽培品目ごとの管理会計も導入し、計数管理を行っている」という。どこで農業経営を学んだのか尋ねると、アグリアカデミアという大阪府とJAが共催したビジネススクールとの答え。現在、農業経営者サポート事業(農水省)の支援を受けながら、さらなる経営基盤強化に努めている。

都市から近いということで学びの機会にも恵まれたと謙遜されてはいるが、食欲に学ぶ姿勢、飽くなき向上心がなければとても真似できない。農家はどんぶり勘定という通説は今や昔なかもしれない。

そんな今堀さんを周囲が放っておくはずもなく、一度能勢で活

動休止となった農業青年組織が、地域外からの新規就農者が20人以上に増えたこともあり、30年ぶりに復活した。現在その団体の能勢地区の代表を務めている。

これらの農業事業の傍ら、地域の農業を支える新たな担い手を育成するため、新規就農希望者向け講演や農業インターン生の受け入れ、地域の方にも農業に興味を持ってもらうために、農業体験・見学、市民向けの講演も積極的に行っている。どこからこれだけのバイタリティが溢れてくるのだろうか、そんな素朴な質問を投げかけるとすぐに答えが返ってきた。「自然が教えてくれたように、命をつなぐために人を育てている」と。

## 命をつむぐ

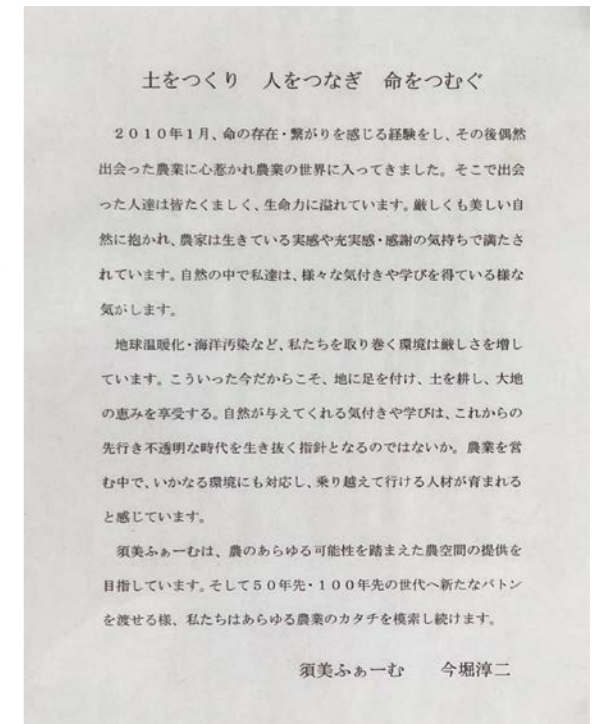
前述の、農家に転身した2010年の転職というのは、実母の急死だった。前日まで元気になっていた家族が急に居なくなるという経験をしたにもかかわらず、今堀さんは不思議な感覚を覚えたそうである。遺品や家族の存在から、母がまだ近くに居るような命のつながりを感じた瞬間、自身もそのつながりの中で生かされており、次世代に命をつないでいかなければと考えたという。そこから調理師の職を辞し、数多くの命を育て、命をいただくという農業の道に入ったのは必然だったのかもしれない。今堀さんは少し照れくさそうに、屋号がなぜ「今堀ふぁーむ」ではなく「須美ふぁーむ」なのかについて教えてくれた。母の名前、須美枝から「須美」を受け継いだのである。母から気づかせてもらった「存在」や「命のつながり」を、次世代に紡いでいきたい、という恩返しであり恩送りの気持ちが表されている。

もう一つ印象的だった話がある。今堀さんは最近、狩猟免許を取得した。理由は、お世話になっている能勢の古民家レストランで絶品のジビエ料理が出されており、そのオーナーの影響もあるが、自分の畑で罠にかかった鹿の処理を行政に依頼したときの経験によるのである。全国的に鹿や猪による獣害が、里山や農村のような人間の居住地を脅かしている。能勢の今堀さんの畑も例外ではなく、丹精込めて育てた農産物を食害する鹿を殺したいほど憎んでいたそうである。しかし、罠にかかった鹿を無免許で殺すことができず、行政に殺処理を依頼したところ、処置はモノの一瞬で終わり、目の前であつけなく命が絶えた。せめてもの情けで生まれた山に還せないかと聞くと、山を越えて兵庫県で焼却処

分しなければならぬ決まりなので難しいとのこと。自然の摂理に反する不合理さを感じ、自分の手で自然から命をいただけるようになりたいと思い至り、免許を取得したそうである。

そんな今堀さんの将来のビジョンは、「農家レストランの開業」である。もちろん自分の育てた野菜や自分で捕えたジビエを使い、それでいて「食育」を前面に打ち出さず押し付けがましくない、純粋においしい食材を味わってもらい興味を持ってもらった上で「実は……」と明かす、そんな理想を語る顔は哲学者のようだった。

紹介が遅れたが、須美ふぁーむの経営理念は「土をつくり、人をつなぎ、命をつむぐ」、休憩所の壁に掲げられた標語を見て、「この理念は実現するな」と確信した。叶うなら診断士としてその支援をして、見届けたいと感じた。



▲ 経営理念

今堀さんの育てた野菜を買い求めるには、自然食品を取り扱う大手卸先(関西よつ葉連絡会)や、有機野菜を専門に取り扱う卸先(株坂ノ途中、オーガニッククロスリング)を利用してほしい。また、恩返しと恩送りの真っ最中でもあり、農繁期でなければ、連絡をくれれば喜んでお会いしますと笑顔で答えてくれた。

<https://www.sumifarm.net/> (須美ふぁーむのHPはこちら、問い合わせもこちらから)

会員 谷崎 雄大

診断士  
略歴

理化学機器の専門商社に勤務。eコマース部門にて購買システムの営業に従事。大学で農業経営学を専攻していたことから農業経営コンサルタントを目指し活動中。2021年4月登録。



関西の地域資源を活用して未来にはばたく中小企業

# 能勢町「須美ふぁーむ」

—— 農業経営研究会

我々、「観光・サービス経営研究会」は、2020年10月から2021年1月にかけて丹波篠山市にある「アオアシゲストハウス」さまを支援させていただいた。代表の狩野が淡路島で行われたイベントで事業者さまと意気投合したことをきっかけとして、当研究会に白羽の矢が立った形となった。



## 1. 紹介する地域資源

アオアシゲストハウスさまがある丹波篠山市は、2019年に篠山市から名称変更されたばかりの都市である。兵庫県中東部に位置した旧丹波国は古来、京都への交通の要として栄えてきた。そのため、町並みや祭りなどに京文化の影響を色濃く残し、小京都と呼ばれている。この歴史情緒あふれる景観と、豊かな自然、丹波黒豆やばたん鍋など、さまざまな地域資源に囲まれている。また、2015年には国内7番目としてユネスコの創造都市に選ばれている。

この都市の魅力は何といっても人の優しさ。宿場町として栄えていたこと、7~8年前の第一次移住ブームなどにより移住者が増えていることから、外部からの移住者を「よそ者」扱いすることなく、自然に受け入れることができる、温かい場所である。そのため、オーナー夫婦同様、若い移住者が定着しやすい環境にある。

## 2. 創業の経緯

今回、支援させていただいたアオアシゲストハウスは、オーナー夫婦の夢を形にしたゲストハウスである。



▲アオアシゲストハウス外観

起業前に世界一周旅行に出掛けたオーナー夫妻は、世界のゲストハウスを渡り歩き、衝撃を受けた。メキシコのゲストハウスは、料理人や音楽家など、さまざまなプロが自然と集まる場だった。ブラジルでは50人ぐらいが共同生活する農園で、お金をやり取りするのではなく、作業を対価に宿を提供し、そこで生まれた子どもはみんながお父さん・お母さんという環境だった。チリでは、1日でコップ一杯ぐらいのゴミしか出さない、徹底した自給自足の環境だった。

個性的なゲストハウスを渡り歩く中、「価値観の近い仲間たちと共に、住み開きを行い、余ったものをシェアしていく、パーマカルチャー(※)の生き方を目指したい」という思いがオーナー夫妻の心に芽生えていった。この思いを形にする理想の場所を探し求めた結果、行き着いたのが篠山街道沿いにある、この古民家である。古民家を格安で借り受け、仲間と共にDIYで改修して、ゲストハウスを開業するに至っている。



▲DIYで改修した内装

## 3. 実施しているサービス

アオアシゲストハウスさまは、地域に密着して生きていくことを目指している。古民家を安く借り受けてDIYをすることで、昔ながらの雰囲気を生かしながら、個性的なサービスを提供している。

焚火や薪ストーブ、BBQなど古民家や丹波篠山の自然を体験できるサービスとともに、丹波地鶏・丹波牛、薪ストーブを使ったピザや地ビールなど丹波篠山の食を体感できる料理を提供している。さらには、世界一周旅行の際に知り合ったメキシコの友人が製作するメキシコ雑貨の販売も行っている。



▲友人から委託されたメキシコ雑貨を館内で販売

また、コロナ禍での観光需要の変化に対応し、ファミリー層向けの貸し切り需要への対応、田舎暮らし情報の発信や、パーマカルチャーの魅力発信するオンラインツアーや日帰りイベントの実施など、自由に来訪・宿泊できない世の中においても既存顧客との交流や新規顧客の発掘を行っている。

※パーマカルチャー：パーマナント(永続性)、農業(アグリカルチャー)、文化(カルチャー)を組み合わせた造語。永続可能な循環型の農業をもとに、人と自然が共に豊かになるような関係性を築いていくためのデザイン手法。

## 4. 今後の展望

今回、我々は内部分析・競合分析、財務状況の見える化を行った上で、アフターコロナを見据えたターゲットの設定、戦略・ビジョンの明確化を支援した。支援を通じ、オーナー夫妻はあらためて、ご自身や自分を取り巻く環境の強みを認識した結果となった。

オーナー夫妻はパーマカルチャーやアウトドアにかかる知識、保育士資格など強みを生かしつつ、コロナ後の観光需要の回復に備えた新たな取り組みを充実させていく方針だ。具体的には「体験型コンテンツ」の充実や、共感できる価値観の共有による「顧客生涯価値の向上」を目指していく。

体験型コンテンツは、近隣農家との関係性を活用した農業体験など、地域と連携した取り組みの充実を図ることである。それによって、体験型宿泊施設として宿泊単価の向上や新たな付加価値の創出を目指す。

顧客生涯価値の向上は、地域の魅力やパーマカルチャーを発信するオンラインツアーやイベントを定期的に開催し、継続的に顧客との接点を持つこと。そして価値観を共有する機会を増やし、リアルとオンライン間の流れを強化することである。それによって、アオアシゲストハウスのコアなファンやリピーターの獲得を目指す。

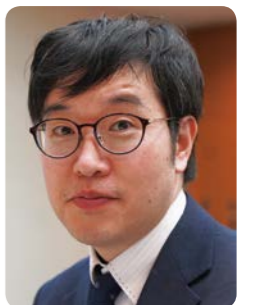
また、支援の中で顧客のライフステージが変化しても、末永く利用してもらえる関係性の構築を図っていくことを目的に、保育士資格を生かした「子連れワーケーションのニーズへ対応したオプション」の検討も提案させていただいている。新たなサービスとして我々の支援がどう活かされていくか楽しみである。

パーマカルチャーなど、特色ある価値観を共有する仲間との交流の場であるアオアシゲストハウスはコロナ禍での厳しい経営環境においても、地域の強みを生かして普遍的な価値を提供することでブレない魅力を発信し続けていく。

会員 五味 義也

診断士  
略歴

2019年登録。電機メーカー勤務の企業内診断士。経理業務やPMIプロジェクト・海外子会社の経理システム統合プロジェクトなどを歴任。現在は建設部門の事務方全般を担当。



会員 松本 壮樹

診断士  
略歴

大学院を修了後、国土交通省を経て、現在はコンサルティングファームにて地方創生・地域活性化等の公共系コンサルティング業務に従事。2019年中小企業診断士登録。



関西の地域資源を活用して未来にはばたく中小企業

# コロナ禍を乗り越える「アオアシゲストハウス」—— 観光・サービス経営研究会

## 1. 地域に長年愛される和菓子屋 「御菓子司 梅屋」の地域特性

御菓子司 梅屋は、大阪市城東区蒲生4丁目、通称「がもよん」に店舗を構える和菓子屋である。店主谷口忠良さんは、昭和27年よりこの地域に移り住み、さまざまな業態を経ながらも菓子づくり技術を学び、家族で助け合いながら50有余年、事業を継続してきた。

創業以来、お客さまに「おいしいものを食べてほしい」「安全・安心な和菓子を提供したい」という変わらない想いのもと、味はもちろん、見た目や食感までこだわり、製造技術や良い材料を揃えるための目利き力を磨いている。店舗の奥にある工房で毎日手づくりされる和菓子は、豆類、穀類、いも類、ごま、砂糖、寒天、葛など、すべて国産、無添加の自然素材を使用しており、地域のお客さまに安全・安心な和菓子として愛されている。

和菓子を通して地域に貢献し、「日本らしさ」や「和のこころ」を後世に伝え、守りたいと考え、地域へのお手伝いとして、若宮八幡大神宮の餅つき大会への協賛の他、地元小学校の和菓子体験会、和菓子手づくり教室や、蒲生4丁目を活性化する活動である「がもよんプロジェクト」にも参加し、地域発展の一助となるべく活動している。

知的資産経営研究会では、御菓子司 梅屋からの依頼を受け、2017年に御菓子司 梅屋の知的資産(企業における競争力の源泉である人材、技術、組織力、経営理念、顧客ネットワークなど目に見えにくい経営資源)を分かりやすく伝える報告書である、「知的資産経営報告書」を作成している。作成当時とは大きく経営環境が変化の中で、どのような影響を受けているのか、変化に対応するためにやっているであろう地域資源の活用を含めた取り組みを取材した。

## 2. コロナ禍による菓子需要の激減と希望の光

2020年に端を発したコロナ禍により、帰省やお盆などの家庭での季節の行事も敬遠されるなど、人の集まり自体が制限される中、菓子需要が落ち込み、多くの菓子店が閉店に追い込まれた。もちろん、梅屋も無関係ではなかった。家庭での和菓子需要の減少だけでなく、重要な地域資源の1つである若宮八幡大神宮をはじめとした寺社仏閣では地域行事を中止し、これまで何十年と継続してきた比較的規模の大きい和菓子の注文が蒸発したのである。

このように非常に厳しい経営環境の中ではあるが、これまでにない変化も起きている。ここ2~3年のことではあるが、20~30代の若い世代のお客さまが来店するようになってきているのである。多くは、地域のお客さまによる内祝いなどのいただきものとして口にし、その味や食感に感動し、もう一度食べたいと来店したとのことだ。

他の総合スーパーなどの菓子にはない、何十年と変わらぬ手づくり、かつ国産の材料という特長が、食品への意識が高い若い世代のお客さまの心をつかんだ。リピーターとなり、新たなお客さまを紹介してくれることで、新たな顧客基盤となったのである。

若い世代のお客さまが増えたことで、店頭に並ぶ品揃えも変えている。冬限定で販売している生チョコを手にとってみるお客さま



がいることに気が付き、少量を楽しめるように3個入りにパッケージし、持ち運びが楽になるように手提げ袋にして店頭販売したところ、若い女性を中心に売れるようになった。このように、来店されたお客さまへの真心サービスとともに、購買に至る様子をよく観察することで、販売促進へのヒントを得られることも多い。

## 3. 「和のこころ」や「食文化」を後世へ伝える

TwitterやInstagramを活用した情報発信も始めている。2021年5月からは、地域のデザイン会社と連携。新たに店主を模したキャラクター「たーちゃん」のTwitterアカウントを開設し、季節の行事の言われや、それにちなんだ和菓子やその製法、職人のこだわりを発信している。

季節の行事に和菓子は必要不可欠であるが、その言われや扱い方など、知る人は少なくなってきた。「食文化」の衰退は、和菓子屋である御菓子司 梅屋にとって存亡に関わる。そうした背景からも、梅屋にとって「日本らしさ」や「和のこころ」を後世に伝えることは、事業



継続のためのミッションである。こうした地道な情報発信が、若い世代の目にとまり、共感を生み、比較的遠い地域からも足を運んでくれるようになってきている。

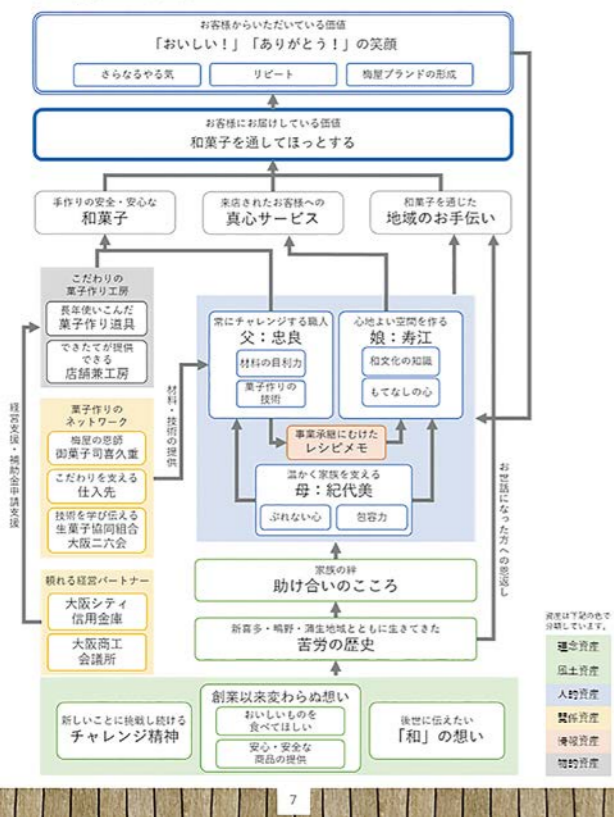
2021年のお盆も、関谷のもち米でつくった白むしを蓮の葉で包んだ「お送りだんご」を提供することができた。言うまでもなく、生の蓮の葉を使い、国産もち米で手づくりする和菓子は日持ちせず、取り扱う店は極めて貴重で、市販で見つけることは不可能に近い。しかしコロナ禍にあって、一生懸命に頑張っている地域のお客さまの「ご先祖さまを供養したい」という心に、応えていきたいという想いから毎年つくり続ける。そうした姿勢に、「おいしかった。来年も来ますね」と言って買ってくれるお客さまの声が、なにより店を支える家族の活力源となっているのである。

## 4. 今後の展望 「御菓子司 梅屋の飽くなき挑戦！」

昔ながらの和菓子店でありながら、新しいことに挑戦し続けるチャレンジ精神が、御菓子司 梅屋に根付いている。梅屋の人気商品の1つに、「蒲生四丁目たまご番地」がある。店主が30年以上研究を重ね、輻射窯ガスオープンでふくらませるジュシーに焼き上げた梅屋特製パウンドケーキである。今回、このたまご番地の新製品を投入して、ネット販売するという計画を考えている。四季ごとに提供する和菓子のサイクルに、なかなか本格的な開発に手をつけられていない状況ではあるが、もっとお客さまに喜んでもらいたいという想いが、こうした「仕掛け」を通じた新しい価値創造へとつながっている。

チャレンジする職人である店主を支え、心地よい空間をつくる役割を担う、娘の寿江さんはこう言う。「昔からのやり方を当たり前やっていたら、営業しなくてもわざわざお客さまを連れてきてくれるんですよ。私たちは急に突飛なことではできません。今あるものをもっと知ってもらえることができれば、お客さまから指名してくれる。そのためには、仕掛けていかなくては」。そう語る目は、希望に満ちていた。

### 4. 現在の価値活用ストーリー



▲ 御菓子司 梅屋 知的資産経営報告書より、「現在の価値活用ストーリー」。  
御菓子司 梅屋様より許可をいただき掲載。

関西の地域資源を活用して未来にはばたく中小企業

# がもよんの御菓子屋さん、「梅屋」の挑戦 —— 知的資産経営研究会

会員 原一矢

診断士  
略歴

ビットフロー・マネジメント株式会社 代表取締役。  
知的資産経営研究会に所属し、顧客提供価値と知的資産のつながりを描く価値ストーリーが得意分野。  
CISSP、情報処理安全確保支援士。



大阪府南部・泉州地域といえば「岸和田だんじり祭り」と「泉州タオル」そして「泉州水なす」が有名だが、「泉州水なす」が広い地域で名前が知れるようになってまだ20~30年、泉州地域ではまだまだ新顔の地域資源である。

## 1. 「泉州水なす」と「水なす漬け」

### ◎水なすの漬物は、自宅で漬ける漬物であった

そもそも「なす」は生食には不向きな野菜だが、泉州地域独特の品種である水なすは、古来より地元ではぬか漬けにして食されてきた。朝買った水なすに塩をまぶし、ぬか床に漬けておくと、夜には薄味の「水なすの浅漬け」が食卓に並ぶ。好みの漬かり具合で食べることができる便利な食材である。

### ◎バブル期のグルメブームで

#### 「泉州水なす」「水なす漬け」の知名度がぐんぐん上昇

1995年。泉州水なすは大阪府Eマーク食品第一号に認証され、その後訪れるバブル期のグルメブームの勢いに乗り知名度が徐々に高まり、それとともに生産高は約15年で倍増した(岸和田以南地域、1,500トン→3,000トン)。現在「泉州水なす」は地域団体商標として登録され、「水なす漬け」は全国に向けて出荷されるようになった。

### ◎他のなすと「水なす」はどこが違うのか

水なすの特徴として、皮と肉質の柔らかさ、水分と甘みの多さが挙げられる。特に「水分の多さ」は農作業での喉の渇きを潤すほどであり、水なすという呼び方の由来になったといわれている。水なすの果実指数(数値が大きいと水分が多い)は0.76~0.96。有名な長なすの品種である「千両2号」が、およそ0.63なので数字だけで比較すると2割から5割増ということになる。

### ◎泉州の地域特性と人の手が水なすを育てた

泉州地域以外では隣接する和歌山県や四国、関東圏でも水なすの栽培が行われている。水なすを育てるには、水はけの良い砂質の土壌と多くの水が必要となる。農業用のため池が多くある泉州地域の特性が水なす栽培に向いていたとも思えるが、それだけではなさそうである。

## 2. 水なす漬けの伝統を守り続ける“百年企業”株式会社久吾商店

### ◎地域の農業特産品を守るのは元・水産学研究者の経営者

今回紹介する株式会社久吾商店は泉州・岸和田市に本社を置く、漬物の製造・販売を行う企業である。久吾商店は、大正5年



▲昭和40年頃の久吾商店

に個人商店として開業。創業百年を超える老舗企業であり、水なす漬けを多く取り扱う。新型コロナウイルスの影響は現時点ではさほど大きくないとのことだ。

創業者の孫で3代目に当たる久納洋一社長は、長崎大学水産学部大学院出身で、長崎県庁では有明海のムツゴロウなどの固有種の研究・環境保護に携わってこられた。久納社長は「水なすが長きにわたって泉州地域で生まれ続けたのは、携わる人の要素が大きいです」と語る。

水なすの栽培は非常に手間が掛かる。畝づくり・給水パイプ・ビニールハウスなどの土壌づくり、設備メンテナンスや、葉を間引いて日当たりを調整するような細かな手間、大事な苗の選抜育種など、1年を通じて世話をする必要がある。そのため、水なすを扱う農家は、ほぼ専門農家となる。ところが高齢化や大型台風での被害が原因で、栽培を辞めてしまう農家が増えているという。

株式会社 久吾商店  
・所在地/〒596-0825 大阪府岸和田市土生町3丁目9番5号  
・創業/大正5年  
・代表者/久納洋一  
・業務内容/漬物等の製造販売、その他加工食品の販売  
・従業員数/29名  
・年商/7億2000万円(令和4年2月期予想)  
・ホームページ/https://www.9go.jp/page/company

### ◎生産農家の経済的な安定を実現する契約取引

久吾商店が生産農家と結んでいる契約は、収穫された水なすを基本的には全て買い取るというもの。農協相手だと規格外の水なすを廃棄処分しなければならない。久吾商店は原材料を継続

的に確保できるメリットがある。等級の低い水なすは刻んでいろいろな加工品として利用できる。

### ◎泉州水なすブランドの確立で広がった販路

久吾商店が定期的・継続的に出荷している取引先の中で一番遠距離にあるのは関東の高級路線スーパーチェーンである。また、インターネット通販で消費者への直接販売も増えつつあり、北海道や沖縄からの注文も舞い込む。水なす漬けの知名度が全国区になっていることを証明している。

### ◎伝統を守る誇りと苦悩

水なす漬けが全国区となった今、以前にはなかった苦悩がある。水なす漬け全体の品質の維持・継承である。原料としての水なすの等級は大きく分けて「A」「B」「C」の3段階あり、最上級のAと下級のCとの単価差は3倍にもなる。選別の基準は生産農家に委ねられることが多く、生産者によって品質基準が異なる。

さらに、低い等級を使った水なす漬けをAと同等程度の高い価格で販売する業者も存在する。それが可能になってしまうのは「泉州特産水なす漬け」というブランド信頼力の功罪だと思われる。

久吾商店では、契約農家との等級選別を厳しく行っている。そして地方発送向け商品にはA等級のみを用い、水なす漬け本来のみずみずしさ・おいしさを味わってもらう。地元用には主にBまたはCを使い割安な価格で提供するようにし、品質と信頼性の維持に努めている。

某チェーン店のお中元カタログへ掲載された際は、多くの注文をいただいたそうだ。しかし現在はその掲載を断っている。理由は「大量の注文を受けてしまい、自社が定めた品質基準を守ることが困難になったため」とのこと。水なす漬けの品質に対する久納社長の気概を感じたエピソードである。



▲取扱商品 水なす漬け詰め合わせ

## 3. 久納社長が想う泉州水なすと水なす漬けのこれからのこと

### ◎環境変化

平成初めから令和にかけての30年ほどの間に泉州水なすを取り巻く環境は大きく変化した。

まず生産農家。高齢化で廃業者が今後も増えるだろうが、採算性が上がったので若手生産者も現れている。若手生産者は産直マーケットや通販などの新しいチャネルを好む。これは久吾商店の契約農家減少につながる。

水なす漬けは、安い原料で高く売れるという考えから「にわか水なす漬け業者」が一時は増えた。伝統に傷を付けるような商売をしてほしくないと願う。

「液漬け」の普及について。本来の水なす漬けは「ぬか漬け」であるが、食べるのが遅れると漬かり過ぎになり敬遠される場合もある。最近ではぬか漬けではなく「液漬け」が全国的に受け入れられている。

集中豪雨や猛暑など気候の変化も無視はできず、令和3年は猛暑のため例年より水なすの収穫量は2割減った。

### ◎目先の利益の追求だけでなく、地元の資源の伝統を守り続ける努力を

「地元・泉州地域で大切に伝承されてきた水なす、および水なす漬けは、貴重な地域資源であって、今後も末永く守り続けていく必要がある。それにはきちんとした商品をお客さまに届けることを継続しなければならず、その努力を怠ってはいけません」と久納社長は言う。

そのために地域の農協と直接会話をすることを進めている。原材料である水なすの確保を目指すことと、水なすの市場品質を維持する方法について共に知恵を出し合っている。それが一次生産者である農家の安定にもつながるという考えだ。

目先の利益だけにこだわらず、地元の資源は地元で守る。この意思が途絶えると、他の地域やひょっとしたら海外産の原材料を用いた水なす漬けが主流になり、本場・泉州の水なす漬けが「まぼろし」となってしまうかもしれない、と久納社長は考えるのだ。

会員 南良典

### 診断士略歴

株式会社リクルートなどを経て2021年6月に株式会社エム・ワイ・ティ経営パートナー事務所を設立。理念戦略、組織戦略、業務改善などの分野を扱う。フードビジネス研究所所属。



関西の地域資源を活用して未来にはばたく中小企業

# 「泉州水なす」は一番新しい泉州の地域資源 久吾商店 —フードビジネス研究会

## 1. 私たちにとってのデジタルトランスフォーメーション

デジタルトランスフォーメーション(以下DX)という言葉が一人歩きしている。関連書籍を見ると、大掛かりな変革が必要なものが多数を占めているように感じる。中小規模事業者の実情に見合ったものは、ほとんどないと感じる。実際のところ私の関わる中小規模事業者で、うまくいっていると感じるのはDXというよりも、デジタル化と言った方がしっくりくるものばかりである。そういった背景から小規模なデジタル化の導入事例を綴ってきたい。

## 2. どのようなデジタル化を支援してきたか

私の行ってきたデジタル化支援は、一言で言うと無料で利益を生み出すことができるものである。ここ最近の無料ツールはすさまじく、なんとBIツール(ビジネス情報を分析するツール。オフコンに搭載されていたりして専門的で素人にはほぼ扱えず、かつ高額)まで無料で提供されている。

## 3. Microsoft Power BIの活用

Microsoft Power BI(以下PBI)は「データのクリーニング」と「手順の自動化機能」が特に優れており、エクセルで苦労していたことのほとんどが解決されている。

例えば、複数のシートに渡って蓄積してきたデータを1つのシートにまとめることや、データの成形作業の手順を覚えさせておき、同じ作業をせずともボタン1つで手順を再現することができるなどである。PBIの1番のセールスポイントはデータの可視化ということであるが、中小規模事業者にとっては上記2点の要素がうれしい。この機能を使って、例えば月別のシートにまとめられた売り上げや費用の状況を全てまとめて分析したり、元データを取り込んで月別の営業成績の表示をPBIで自動化するといったこともできる。CSVデータをエクスポートできる販売管理システムや会計ソフトを使用している事業者は、PBIによる分析の恩恵をすぐに享受することができる。例えば売り上げのデータと仕入のデータ、在庫のデータなどがバラバラにあって同時に分析できなかった場合、品番など共通する項目さえあれば一元化して分析することができる。

このように活用の範囲が広いPBIにも泣き所は存在する。それは何かというと、「データの蓄積がそもそもない」場合や「紙に手書きで管理している」場合である。このような事業者にごそ

デジタル化の恩恵を享受してもらいたいと私は考えていて、そのような場合Googleアプリが活躍する。

## 4. Googleアプリ

データを蓄積するにはGoogleアプリを使う。Googleアプリはどんどん追加拡張されている無料ツール群のことである。エクセルに替わるGoogleスプレッドシートや、ワードに替わるGoogleドキュメントなどがその代表であり、PBIの泣き所であるデータの入力と蓄積を代わりに行うことができる。業務フローが非常に単純であるため、大抵の場合は導入ができると自負している。フローは、①Googleフォームでデータ入力フォームをつくる、②データフォーム入力用のURLを発行する、③入力用URLを、Googleスプレッドシートを使って二次元コードにする、④二次元コードをスマートフォンなどで読み取りフォームに必要な事項を入力する、⑤入力されたデータはGoogleフォームとGoogleスプレッドシートの連携で自動的に蓄積される、⑦PBIで加工、分析する、といったものだ。

## 5. まとめ

今まで紙で何とかしてきた事業者でも相当なところまでデジタル化できそうではないだろうか? 特に資金力が乏しい中小規模事業者にとっては、流行りのDXを導入してみたものの、投資回収できませんでしたでは済まない。そのためには無料でできるところまでやってみて、何が足りないのか、自分たちでは何ができないのか、を明らかにしてみるところから始めてみるのも良いのではないだろうか。



会員 二階堂 智彦

### 診断士 略歴

2019年診断士登録。生家が小規模小売業を営んでいて自分の代でたんだこともあり、小規模事業者への支援こそが自身の仕事だと考えている。

## 私のおススメ「ポッドキャスト」

「インプットしないと負けちゃうよ」というCMに刺激を受け、新たな学習を始めた方がいいが、三日坊主で続かないという方に、本記事ではPodcast(ポッドキャスト)をおススメします。

**目** 頃どのようなメディアから情報をインプットしていますか? TVやYouTubeのような動画、新聞や書籍のような活字、セミナーや実務を通して直接専門家から学ぶなど、いろいろ方法はあるかと思います。ご紹介するPodcastとはインターネットラジオのことで、無料ダウンロードができ煩わしい広告も入らないという特徴があります。iPhoneには標準アプリが備わっており、近年音楽ストリーミングサービスのSpotifyやAmazon Musicにも実装されたことで配信番組も増え、利用者の裾野が広がっています。

**聴** くコンテンツ、Podcastが習慣化しやすい3つの理由と、おすすめ3番組をご紹介します。

### 理由1: いつでもどこでも「ながら」学習

スマートフォンとイヤホンさえあれば、通勤時、家事の合間、運動中、横になりながらなど両手がふさがっているときも、目をつむっていても、自分を追い込んでいるときでも、ながら学習が可能です。日々の習慣の中に取り込むことで自然と学習が続けられます。

### おすすめ① 「1日5分ビジネス英語」:

社会人になりたての頃に英語を勉強したいと考え偶然目に、いえ、耳にしたのがこちら。その名の通り、ビジネス英文と解説を、平日毎日配信しており、内容や日本語解説の構成が絶妙で、通勤時に7年間欠かさず聞いています。番組の締めの部分も聴きどころで、その言葉に勇気づけられ通勤電車の中で涙腺が緩んでしまうこともあります。英語に興味のない方も、国際情勢や最新ビジネスを把握するのにも役立ちますのでぜひ耳にしてみてください。

### 理由2: 現場の雑談が聞ける程よい距離感

先述の通り、無料かつ広告がなくビジネスモデルが確立されていません。後から情報商材を売りつけるビジネスなのではといふかしむ方もいるかと思いますが、大半は居心地の良いコミュニティ運営をしています。趣味やセルフプロデュースの延長で配信される方も多く、SNSで連絡すると非常に喜ばれ仲良くなれます。

**おすすめ②** 福岡県の若手農家3人の週1回程度の雑談番組「ノウカノタネ」。農業経営の支援をしたいという思いから情報収集を始めた頃に出会いました。配信者の思想や専門性はともかく、農村の寄合所での雑談を聞いているかのような気軽さ、コミュニティの一員という意識が働き、抜けられなくなります。前述「ビジネ

### 診断士 略歴

理化学機器の専門商社に勤務。eコマース部門にて購買システムの営業に従事。大学で農業経営学を専攻していたことから農業経営コンサルタントを目指し活動中。2021年4月登録。

ス英語」も独自のコミュニティがあり、程よい距離感で学習意識を高めてくれます。

### 理由3: 多様な価値観から日々新たな気づきを得られる

フィルターバブルという言葉聞いたことはありませんか? 自身の興味に最適化した検索システムにより見たい事実や意見ばかり集まり、ますます考えが偏ってしまうという事象です。一方Podcastは、発展途上のサービスのため、玉石混交ですが多種多様な意見が聞けます。

**おすすめ③** 特に多様な視点をえられるのが、『荻上チキ・Session』です。TBSラジオがつくる情報番組で、1日新書1冊分の情報量という触れ込みは誇張ではなく、難民問題、LGBTQ、社会企業からサブカルアートまで幅広く多様な視点から気づきを与えてくれます。専門家の意見を引き出しつつ要約し、番組を仕切る

チキ兄(荻上氏のことを畏敬の念を込めてこう呼んでいます)に感嘆しつつ日々家事をしています。

**目** 学問という言葉があるように、聞くだけの学習は手軽な分、浅い知識しか身に付かないというデメリットもあります。Podcastには、得た知識の深掘りをし、番組や配信者に連絡をするなどアウトプットする場があります。

Podcast学習を続けた先には、冒頭のCM制作者に、「インプットするだけじゃ負けちゃうよ」と言い返せる未来が待っていると断言できます。

**ま** とめると、気軽さ、コミュニティ性、多様な意見が聞けるため習慣化しやすいのがPodcastの魅力です。ご興味を持たれましたら無料のアプリで歴史、金融投資、スタートアップや新サービスを紹介する番組など、多岐にわたっている中から、ぜひお気に入りを見つけてみてください。

今回は、五味さんのおススメをご紹介いただく予定です。お楽しみに。

### 会員 谷崎 雄大





## スキルアップ研修報告(5月) 「小さな会社は仕組み化で成長する」 — ISOは「会社の仕組み」のテンプレート —

## はじめに

創業間もない会社の場合、とにかく売り上げを上げることが重要ですが、ある程度売り上げが上がり、従業員も増えてくると、組織をつくり、仕事を分業するようになります。ところが、組織の役割が曖昧で、分業がうまく機能せず、各部門が考えることをしない、単なる「作業の分担」になっているケースがよくあります。こうした小さな会社が次のステージへと成長するためには、たとえ社長が3カ月不在でも業務が回る「仕組み」が必要です。

今回のセミナーでは、仕組みづくりのステップをお伝えし、ISOが仕組み化のテンプレートとして活用できることを、事例を交えてお伝えしました。

## 成長サイクルを支える仕組みづくり

仕組みづくりのステップは以下のようになります。

- ①組織づくり：会社の目的を定め、役割と責任・権限を明確にして集団を組織に変えます。
- ②部門の機能の明確化：自発的に課題を見つけ、考え、提案する部門へと変革します。
- ③実行のサイクル：目標が確実に実行されるための仕組みをつくりまします。
- ④組織崩壊(セクショナリズム)の回避：仕組みの改善を継続し、組織の硬直化を防ぎます。

## 経営とISOの関わり

ISOは国際標準化機構のことで、世界的な標準化活動の発展を目的としています。ISO規格は、製品の品質規格が一般的ですが、それに加えて、製品を生み出すプロセスの標準化を促す「マネジメントシステム規格」が存在します。ISO9001(品質)、ISO14001(環境)などがあり、ISO9001は顧客満足度向上や不良品の削減などにより、利益増加に貢献します。

## 「仕組み化」のテンプレート

ISO9001が仕組み化のテンプレートとして活用できることを3つの視点で説明しました。

## 1. 経営戦略具現化テンプレート

ISO9001の4章～8章にかけて、経営戦略を行動計画にブレイクダウンしていく流れが記載されています。具体的には次のような流れになります。

利害関係者のニーズと期待(4.2)、外部・内部の課題(4.1)を把握し、組織の目的(4.1)を

## 診断士略歴

約27年間、家電メーカーで技術、生産、販売、環境分野の経営改革やIT化を推進。2008年独立。開業後は中小企業・小規模事業者の経営戦略、マーケティング、生産改善、ISO、環境経営、省エネ、IT化などの支援を行っている。

会員 高野 淨



基に戦略的な方向性(4.1)を定め、品質方針(5.2)を掲げます。リスクおよび機会(5.1.2b、6.1)、法令・規制(5.1.2a)などを考慮して、品質目標(6.2.1)を設定し、行動計画(6.2.2)を作成します。この流れはバランス・スコアカード(BSC)による経営戦略のブレイクダウンの流れと重なります。BSCの戦略テーブル(業績評価指標テーブル)の目標値から、品質マネジメントシステムの目標値を設定すれば、ISO9001が経営戦略実現のエンジンとして機能します。

※(○.○.○)はISO9001規格要求事項の箇条番号です。

## 2. 事業プロセス設計テンプレート

ISO9001では、プロセスアプローチが重視されています。製品実現、支援、マネジメントの各プロセスにおける要求事項がISO9001規格に記載されています。会社が組織をつくって分業するということは、「つながり」と「バラツキ」の中で仕事をすることになります。「つながり」を把握するために業務フローを使って業務分析を行い、ボトルネック(希少リソース)を見つけて課題を抽出します。一定のまとまりのある業務ごとの役割と責任・権限を明確にするには、業務単位の活動、インプット、アウトプット、資源、運用方法、評価指標などを記載したタートル図の活用が効果的です。製造現場では、QC工程表や作業標準書が「バラツキ」のコントロールに有効です。

## 3. 事業点検テンプレート

ISO9001では、構築した仕組みが機能しているかどうかは、その結果の監視・測定・分析および内部監査によって評価します。内部監査では、任命された監査員が被監査部門の責任者などに質問を投げかけ、現場を見て監査します。タートル図に基づいたチェックリストをあらかじめ作成して監査を行うと、課題や成長機会の発見につながります。監査員にとっては他部門の仕事を深く知る機会にもなり、人材育成の面でも有効です。

## 最後に

我々、中小企業診断士は企業の成長ステージに応じて、適切な支援を行うことが重要です。組織が十分機能していない小さな会社こそ「仕組み化」が必要です。「仕組み化」の支援を行う際に、ぜひISOをテンプレートとして活用していただければと思います。

## スキルアップ研修報告(6月) 「大阪経済の情勢」(大阪府作成)の読み方

## はじめに

いろいろな金融機関から経済レポートが出ていますが、大阪府商工労働部が毎月発行している「大阪経済の情勢」はグラフ中心で、視覚に訴えています。ホームページから自由にダウンロードできる、この資料を1冊持っていれば、一般的な景気情勢(経済情勢?)の質問に答えられます。ちょっとしたコツを含めて解説させていただきます。

【<https://www.pref.osaka.lg.jp/aid/sangyou/eco-old.html>】

## 基礎知識

## 「三面等価の原則(生産・分配・支出)」「需要と供給」について

三面等価の原則とは、GDPを生産・支出・分配の3つの観点からみたとき、すなわち、生産面のGDP、支出面のGDP、分配面のGDPを考えるとときに、それらは常に同じ金額になるという法則のことです。

## 「CI・DI指標」、「先行指数、一致指数、遅行指数」の理解

景気動向指数には、コンポジット・インデックス(CI)とディフュージョン・インデックス(DI)があります。CIは構成する指標の動きを合成することで景気変動の大きさやテンポ(量感)を表し、2015年を100として前月の指数が大きくなっているようであれば景気回復が急ピッチであるとみることができます。DIは構成する経済指標のうち、上昇を示している指標の割合が数カ月連続して50%を上回っているときは景気拡大、50%を下回っているときは景気が後退していると判断する材料になります。

景気動向指数は数カ月先の景気の動きを示す「先行指数」、景気の現状を示す「一致指数」、半年から1年遅れで反応する「遅行指数」と3つの指数に大別されます。

## 『大阪経済の情勢』を読み解く

1ページ目、「需要面」「供給面」「先行き」という3つの視点から、現在の経済動向が分析されています。その下には、需要=「消費、投資、貿易・観光」、供給=「生産、倒産、雇用」と総合的な指標が矢印で示されています。この矢印の方向を見て、改善傾向なのか、悪化傾向なのかをみるのが大切です。

最下段には、『大阪経済の情勢(大阪府)』『月例経済報告(内閣府)』『近畿経済の動向(近畿経済産業局)』『関西金融経済概況(日銀大阪支店)』4つの機関の経済判断について、先々月、先月の2カ月分を比較できる形で表記されています。

## 診断士略歴

銀行18年、投信会社18年、生保2年の勤務経験。現在は独立コンサル事務所経営兼地銀系シンクタンク主任研究員。新入生研修から退職前研修までこなします。各種セミナー承ります。「金融リテラシー」の普及向上をライフワークとしています。

## 「需要面」「供給面」「先行き」を具体的な指標で確認

3ページ目以降は、「需要面」「供給面」「先行き」をより具体的に分析しています。例えば、「需要面」を「消費」からみると、百貨店・スーパー販売額、家電販売額、新車販売台数の増減をみます。次に「投資」という視点からは、新設住宅着工戸数、建築物着工床面積(非居住用)、機械受注額、設備投資動向から読み解き、『貿易・観光』という視点では、輸出額、輸入額、関西国際空港の国際線外国人旅行客数を分析しています。

そして「供給面」ですが、『生産・企業活動』を鉱工業在庫指数や倒産件数、『雇用』を完全失業率と所定外労働時間指数、名目賃金指数の移り変わりで確認します。

最後に、その他として消費者物価指数や企業物価指数により『物価』の動向をみます。

TVニュースでは「コロナ禍で経済的に落ち込む街」といった暗い話があふれていますが、当日資料として用いた「2021年6月の大阪経済」の指標からは、家電や新車販売が7カ月連続で増加していることや、新築住宅着工数も2カ月連続増加、中国向けははじめ輸出も好調、企業倒産は低水準といったことがわかります。ここから、「企業倒産が減少しているのは、昨年からのコロナ対策融資が効いているんだな」とか、「輸出が動くということは、海外は経済の立て直しが進んでいるのか」など、自分なりの分析を中小企業の社長とお話しできれば面白いですね。

## その他の経済資料ご紹介

堺屋太一氏が経済企画庁長官時代に刊行された内閣府『景気ウォッチャー調査』

街角の生の声が反映されているので読み物として面白いです。

私が作成に関与している池田泉州銀行シンクタンク発信の『主要経済指標の動向』

毎月20日前に公表資料を使って作成しており、近畿→全国→世界の順でまとめています。プライベートバンク研究会のフェイスブックページに、毎月貼り付けていますので、ご覧になりたい方はメンバーにお声掛けください。

会員 荒武 貞雄







## スキルアップ研修報告(7月) 「多様な診断士チームにおける池田インスタントイノベーション支援」

### 1. 多様な診断士によるチーム支援

池田商工会議所さまより、デザイン思考・マーケティング手法を用いた『新商品・サービス開発・ブランド力強化のハンズオン』支援の依頼がありました。支援では、単にマーケティング手法やデザイン思考だけでなく、経営者の世界観や手持ちの資源などもしっかりと生かす「エフェクチュエーション」も意識しました。さらに、企業内診断士、特にゆるつなカレッジメンバーが多いメリットを生かし、「チームで支援」する手法を取り入れました。

### 2. エフェクチュエーションなハンズオン支援

#### ◇畑で朝ごはんから、焚き火でワーケーションへ

(発表：山崎 研)

新商品開発に向けたアイデアソンなどを行い、焚き火でワーケーションに行きつきました。ただ本当の支援はそこからで、事業者さまの「未来の子どもたちのためのエコシステムを、地元で創る」という世界観(Pilot in the plane)を顕在化することができました。

#### ◇本当の笑顔とは何か

(発表：高山 美枝)

事業者さまは開業時すでにコロナ禍であり、支援当初は不安を吐露されていました。その想いを受け止め、パートナーである奥さまにも経営に参画いただいてからは、事業の方向性がしっかりと定まってきました(Affordable Loss)。

#### ◇ねこまっしぐら

(発表：岩橋 一樹、上野山 雄介)

依頼者のご要望に応じたカスタマイズ家具を得意とする事業者さまです。しかし、まだまだ世の中に助けてあげられるお客さまがいるのではないかと悩んでおられました。そこで新たな「代表作を創ろう!」と支援を希望されました。そこで、多様な経歴を持つ診断士がワークショップを開催し、「ペット家具」や「リメイク家具」のヒントが生まれました(Lemonade)。

#### ◇巻き込むパン屋さん

(発表：宮階 祐二、鳥羽 大介、五味 義也、木下 陽平)

「お客さまの健康のために、どうしても薬局ではなくパン屋さんがほしい」、という思いで事業者さまは創業されていました。ただ、パン以外のことになると、少し苦手意識があることも事実でした。支援をする中で、「思い切って従業員の方々に任せてみては?」と背中を押してあげることで、事業が一気に加速していきました(Crazy Quilt)。

#### ◇あなただから できること

(発表：湯浅 健史)

スポーツトレーナーであり、看護師で、天然酵母のパンも焼けて子どもの家事育児にも全力で取り組む事業者さま。コーゼーション(論理的思考)では、ターゲットを絞っていくことが王道です。しかし、この事業者さまは、「健康と幸せ」という世界観に多くのファンが魅了され、手持ちの手段が最大限に生かせる複数の事業が立ち上がりました(Bird in Hand)。

### 3. チーム支援について

#### ◇夢は見るものではなく、叶えるもの

(発表：仲谷 陽介)

中小企業、特に小規模事業者さまの支援においては、単なる技術論や論理的思考だけでは前に進まないことがあります。そのため、まずは相互の信頼関係を築き、その世界観をしっかりと把握することが必要となります。その夢(世界観)の実現に向け何ができるのか、チーム診断士として取り組むことができました。

#### 実践イノベーション&エフェクチュエーション研究会

企業内をはじめとした多様性のある診断士が集まり、「実践」、「行動」する場を楽しむ研究会。ゆるく観光地をリフレーミングする「ブラウエノ」から、産学連携する「イノベーション授業」まで、仕事じゃないからこそ「真面目にアソブ研究会」を目指す。

会員 上野 浩二

#### 診断士略歴

大学卒業後、NTT西日本にて法人営業からコラボ・アライアンス営業に従事し、現在は教育系グループ会社へ出向。優れた起業家の行動様式であるエフェクチュエーション論理とビジネスモデルキャンバスを使ったワークショップを得意とする。多様性のある診断士の活動の場を創出するため、実践イノベーション&エフェクチュエーション研究会を設立。



エフェレンジャー 商標登録第6338383号



## 「タイムマネジメント」

日時：2021年5月18日(火) 19:00 ~ 20:00

講師：福田 達夫(大阪府中小企業診断協会会員)



#### 講師略歴

メーカーで、利益管理・人事・品質など経営管理全般、社員教育や事業再編も手掛ける。現在は新規事業の早期事業化への責務を担う。著書「知りたいビジネスキャリア制度」ほか。

タイムマネジメントは、「時間の使い方の改善で、生産性の向上を図る技法」。取り組むことで、時間密度を高め、公私が充実できます。ポイントは、プレシキング(先読み)、スケジューリング(計画)、ブレイクダウン(業務の細分化)、コミュニケーション(報・連・相)、コンセントレーション(集中)の5点です。

#### 【プレシキング】

「変えられないのは過去と他人、変えられるのは未来と自分」。境遇や周囲のせいにはせず、未来を先読みして着々と自分で行動を起こしていきましょう。

#### 【スケジューリング】

お金と同じく、時間にも予算(スケジュール)を立てることで、優先順位が付けられます。優先順位は緊急性、重要性の2要素で決めます。緊急性、重要性とも高いものが第1優先になるのは当然ですが、緊急性を重視し過ぎ、「重要性は高いが緊急性は低い」ものが後回しになるのは考えもの。例えば「次期商品開発」ですが、放置しておく、売れる商品がないという死活問題にいつか突き当たることになります。不急・重要な仕事を計画的にスケジュールに組み込むのが大事です。

#### 【ブレイクダウン】

「新製品の開発」など大きな業務をスケジュールに組み込むときには、「2時間以下にブレイクダウンする」という原則を覚えてください。内容が明確化され、集中力の限界からも理にかなっています。

ブレイクダウンを漏れなく行うための切り口が、「聞くことは?」、「連絡することは?」、「依頼することは?」、「作業することは?」、「調査・検討することは?」、「交渉することは?」の6つ。ひらがなの頭文字を続けて「きれいさちこ」と覚えるとよいでしょう。もう1つ、洩れないようにしたいのが「7W2H」。通常「5W1H」といわれる「Why」(なぜ)、「When」(いつ)、「Where」(どこで)、「Who/Whom」(だれが/だれに)、「What」(なにを)、「How to」(どのように)に加えて、「Which」(どちらを)、「How much」(どのくらいかけて)を重視します。やるべきこと(What)は無数にあり、その中でどちらを(Which)選ぶかという優先順位、最小限のコスト(時間)で実現するために、どのくらいかけるか(How much)というコスト意識が重要になるのです。

#### 【コミュニケーション】

仕事の多くは、顧客や上司から依頼されるものなので、要所でコミュニケーションを取り、イメージをすり合わせる事が重要です。着手時は「完成イメージ」だけでなく「相手の真の意図」(≒絶対に譲れないもの)も確かめましょう。「完成イメージ」を頼りに仕事をしても、「予算超過」などの障害要因が発生するもので、そのとき「枝葉」で迷っても「幹」が分かっているれば正しく判断できます。また、完成度50%程度の時点で相手に一度確認してもらおうとよいでしょう。一般に完成度50%までの工数は、完成までの1/4程度ですから、この時点でダメ出しをくらっても立て直せます。相手も早い段階で、「もうここまでできているなら大丈夫だな」と安心できます。

#### 【コンセントレーション】

集中できる時間・空間を確保しましょう。電話を取らない、メールを見ない時間をつくるとか、カフェ、図書館など集中力が高まるお気に入りの場所をつくっておくのも良いでしょう。





## 「診断士のための日本経済新聞活用法」

日 時：2021年6月15日(火) 19:00 ~ 20:00  
講 師：川口 裕樹(大阪府中小企業診断協会会員)



### 講師略歴

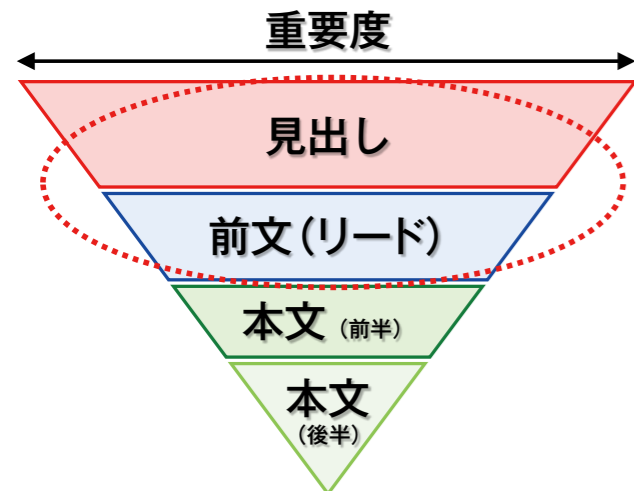
1999年日本経済新聞社入社以来、一貫して販売促進業務を担当。現在、大阪本社販売ユニットに勤務。2016年4月中小企業診断士登録。

日経は今年創刊145年を迎えます。国内外の記者のうち約6割が経済関連の記者で、上場企業全と、その他の有力企業に担当記者がいる唯一の新聞社です。

経済を中心とした総合情報紙で、1日に200～400社以上の企業情報を掲載しており、経済やビジネスに与える影響を最も重視してつくられています。

新聞を効率的に読むコツとして、1つ目のポイントは「全ての記事を読もうとしない」ことです。日経朝刊の文字数は約25万字、新書本2冊分に相当します。日経読者が朝刊を読む時間は平均約30分程度です。

2つ目のポイントは「新聞記事の『逆三角形のスタイル』を意識する」ことです。より重要な情報は記事の冒頭に書かれるように



なっています。見出しだけ、あるいは見出しと前文(リード)だけで大方のことが理解できます。

また、見出しと前文で3つのことが読めます。「事実」と「背景(なぜ? つまり?)」と「これからの展開」です。事実だけでなく背景やこれからの展開を理解する、世の中の流れを点ではなく流れで捉えることが重要です。

2～3ページにある「総合」面は、日経の特徴で解説のページです。総合面を読むことで、旬のトピックの背景にある大きな流れをつかむことができます。

日経は大まかには1面・総合面から先に進むほど、情報がマクロからミクロになっていきます。ミクロ情報である「ビジネス」面では、さまざまな企業についての記事が掲載されていますが、1企業の記事から同業他社の動きや業界共通の環境変化など、業界の動向を読み取ることも大切です。

また、景気は民間消費にも深く関わり、GDPなど経済全体にも影響を及ぼすものです。世の中の流れを大きく捉えるという意味で、日銀短観など景気に関する記事もチェックしておきたいところです。



日経を継続して読むために、読み物系記事から毎日読むものを決めることや、読む記事のテーマ・キーワードを決めておいてその記事が出たら必ず読むことなどが有効です。

読み物系記事では、最終ページ「文化」面の「私の履歴書」がおすすめです。特に経営者が連載する場合、診断士として参考にさせていただける部分が多いと思います。

診断士の皆さんには、ぜひ日経をパートナーとして使いこなしていただきたいですね。



## 「RPA導入による組織力強化とリストラの関係」

日 時：2021年7月9日(金) 19:00 ~ 20:00  
講 師：柚木 正人(大阪府中小企業診断協会会員)



### 講師略歴

20年間業務システムの開発に携わり、現在、大手特許事務所システム管理およびマーケティングを統括。RPA開発では、年間100業務以上の自動化を実現している。

### 1. リストラの正体

人手不足といわれながらも、大手企業を中心にリストラが加速するのは、分業体制に起因します。企業では、分業体制を採用している所がほとんどであり、中小企業でも、一部の人材を除いては、単一の業務に従事している人材が多いです。人手不足であるにもかかわらず、大手企業では大規模なリストラが相次いでいる原因でもあります。

実は、人材のスキルは、「所属部署に必要なスキル」というだけのことであり、その人のスキルの全てではありません。スキルは、できることが増える「掛け算」によって、より希少な価値に変換できます。

### 2. RPAは人の仕事を奪うか?

RPAは「人の作業プロセス」を自動化することにより、作業時間の削減と、作業の個人依存を解消します。「人の仕事を奪う」という表現の本質は、人材が多様なスキルを持つために、自動化で生じた余剰を個人の学習時間に充足し、人材のスキル多様性を実現するためにあるといえます。

多くの人が複数のスキルを持ち多様性を発揮することにより、人手不足に対応することが可能となります。自動化できてしまう作業のために人を雇用すると、最終的にリストラを招いてしまいます。

### 3. RPAとは?

RPAとは、PCで行う作業を自動化するもので、マニュアル化されている事務作業のほとんどは自動化可能です。

これまでのシステム導入の失敗は、人や部署の調整が要因であることが大半ですが、これからの自動化は、その調整の必要が

ほとんどありません。

ある作業を効率化するには、「誰の業務が増えるか」などで組織内では抵抗が起こりやすく、調整に時間を要することがよくあります。一方、機械による自動化とは、プロセスである作業そのものの自動化であり、「誰がやるか」という問題は無く、人への負荷はゼロとなり、迅速容易に導入することができます。

### 4. RPAは単純作業しか実現しない?

作業マニュアルは、人が分かりやすいようにつくるものです。機械にとって不要な部分の排除を行い、要素に分解することで、複雑に見える作業は、「単純作業の集合体」になります。人がやりやすい作業から、機械がやりやすい作業に変換してしまうことで、作業は単純化し、自動化は可能となります。

自動化の成否は、技術力の問題ではありません。自社内の業務プロセスの変換を適切に行えるかが重要となります。そのため、業務プロセスを適切に「置き換える力」を持った人が開発にあたるのが望ましいです。

「RPAは誰でもできる」というフレーズはよく聞きますが、誰でもできることは「単純作業しか実現しない」ということにつながります。ごく単純な作業以外は、何かしらのプログラミング経験があることが望ましいです。

### 5. RPA導入のポイントは

導入当初は、「できる限り多くの業務」に手を付けることで、全ての業務に何かしらの機械化を行っておくことが求められます。一つ一つの業務で完全自動化を目指す、例外処理に阻まれ開発のスピード感が損なわれることになり、自動化の効果も薄くなります。

自動化の希望として挙がりやすいのが「たまたま発生する例外作業」ですが、「毎日発生する作業」から先に検討するのが望ましいです。

例えば、年間で10時間の業務が10個あるならば、1つの業務で5時間ずつ削減できる方向性で開発を行うことが全体最適につながります。

開発当初は、1つの業務の自動化に費やす時間は多いですが、多くの業務の自動化に触れていくことでパターン化されていき、開発スピードは向上するため、できる限り薄く広範囲に自動化を進めていくことが効率的といえます。

### 6. 100%の自動化に向けて

自動化を行う上でのゴールは「手作業の完全自動化」であり、この点は、妥協無く目指すべきところですが、今は難しいことがあったとしても、そこにとらわれないことが重要です。技術面での限界は常に更新されており、「行き止まりに長考して手を止めない」ようにして、どんどん開発を進めることが必要です。

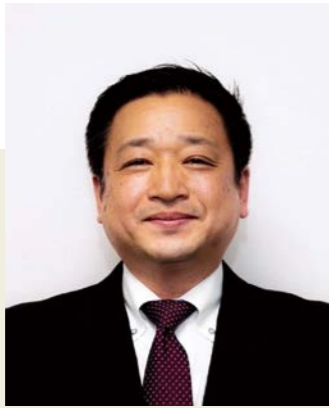


## 「MMT (Modern Monetary Theory) という考え方を学ぶ」

日 時：2021年7月30日(金) 19:00 ~ 20:00  
講 師：今城 偉賀(プライベートバンク研究会所属)

### 講師略歴

一橋大学商学部卒/神戸大学大学院修了(経営学修士)。大学卒業後、ユーティリティ企業にて、会計・ファイナンス業務に従事。出向先の会社を民事再生による企業再生の経験あり。2018年11月に中小企業診断士登録、大阪府および京都府中小企業診断協会会員。



剰なインフレを招くので、節度なく貨幣を発行することを推奨しているわけではありません。

※主権通貨国  
国家主権のもと自国の不換通貨を発行し、変動為替相場制に基づいてその通貨体制を維持している国。日本、USA、UKなど。EU加盟国は非主権通貨国。

### ●銀行貸し出しのメカニズム

一般的には「銀行は、家計から預金を集め、その預金を元手に貸し出しを実行する」とされていますが、MMTでは、「銀行が預金という元手なしに貸し出しを行っている」と主張します。つまり、銀行は貸し出しを実行し、預金通帳に記帳することで預金が創造されると考えます。

むしろ、貸し出しの制約は、借り手の信用力、日銀への準備預金(支払のための備え)、自己資本比率(BIS規制)であり、銀行が預金を集めるのは、貸し出しの際に日銀への準備金を積み立てるためとされています。

### ●家計や企業を黒字にするには政府が赤字になることも必要

政府および金融機関以外が所有する、企業や個人の預金と現金の合計のことをマネーストックといいます。マネーストックが拡大傾向にあるときは景気が上向きとなり、逆に、マネーストックが縮小傾向にあるときは、景気が下降気味となります。

一般的に「政府の財政赤字は悪玉」「政府の財政は黒字化すべし」と考えられていますが、MMTの立場からすると、マネーストックを拡大させ、景気を上向かせるためには、すなわち「家計や企業を黒字にするには、まず政府が赤字になることも必要」なのです。家計や企業は赤字を長期間続くと破綻するが、政府はそう簡単には破綻しないからです。

### ●MMTの観点から日本経済に必要なこと

以上、MMTの観点から日本経済に必要なことを整理すると以下の通りとなります。

- 日本経済再生の鍵はやはりデフレの完全脱却
  - デフレの完全脱却を目指すならば、民間部門のマネーストックを増やすことが必要
- そのためには、中期的に①減税、②国債発行による財政支出を実行すべき。

長期的に見ると、これらの施策により、民間部門の消費意欲や投資意欲を高めることになり、結果的に財政の黒字化につながるというものです。

【参考文献】  
●中野明 著「図解 ポケット MMTのポイントがよくわかる本」  
●L・ランダル・レイ 著「MMT現代貨幣理論入門」  
島倉 原(監訳)、鈴木 正徳(翻訳)

### ●MMT (Modern Monetary Theory/現代貨幣理論)とは

2020年の我が国の債務は対GDP比率で250%を超えています。日本はベネズエラ、スーダンに続く3番目に位置し、日本の次にはギリシア、イタリアが続きます。この数字を見ると日本の財政は危機的な状態だと考えるのも当然のことだと思います。

一方で、日本の財政はそう簡単には破綻しないという考え方もあります。これがMMTです。MMTは、いわゆる「ポスト・ケインジアン」に属する経済理論です。

MMTを一言で言えば、「国は自国通貨を自在に発行できる」、「銀行は集めた預金を基に貸し出しをするのではなく、銀行貸し出しが預金を創造する」という考え方です。一般的な考え方と大きく乖離する点もあることから、批判的な見方をされることも多い理論ですが、以下、それぞれのエッセンスを見ていきましょう。

### ●MMTにおける貨幣の考え方

かつて貨幣は金と交換できる、いわゆる兌換貨幣でした。現在の基軸通貨である米ドルも元々は金と交換できましたが、1971年8月にニクソン大統領の声明により、ドルと金との兌換が停止されました。これが転機となり、現在の管理通貨制度に移行され、貨幣は一般に紙切れとなりました。そんな紙切れの貨幣がどうやって価値を持つのでしょうか。

一般的には、社会的信用により価値があると信じられています。しかし、MMTでは、貨幣が国への納税に使えるから、厳然たる利用価値を持つと考えられています。この考え方によれば、貨幣は納税という利用価値がある限り、主権通貨国<sup>※</sup>は自在に通貨をつくり出せます。とはいえ、一時に大量の通貨を供給すると過



## ITを活用しての独立と、中小企業のIT支援について

日 時：2021年6月26日(土) 13:30 ~ 16:30  
講 師：村上 知也(大阪府中小企業診断協会会員)

### 講師略歴

株にざわい研究所、代表取締役。1973年大阪生まれ、2008年中小企業診断士登録。IT企業に13年間勤務し、ITコンサルタントとして活躍。企業のIT化支援や、ホームページ、SNS活用といったWebマーケティング分野を得意としている。特に、小規模事業者向けに「なるべくお金を掛けずに行う」集客や、「非対面型ビジネスモデルへの転換」に伴うIT活用の支援に取り組んでいる。https://london3.jp/



### 【前編：独立準備編】

#### ～強みを生かしてどのように仕事をつくっていくか～

独立して仕事を受注していくには、さまざまな手法がある。やはり研究会などで、先輩診断士とつながり、紹介を受けるのがよくある手法になる。そのためには、研究会活動で貢献をしていくことが重要となる。

### ■情報発信

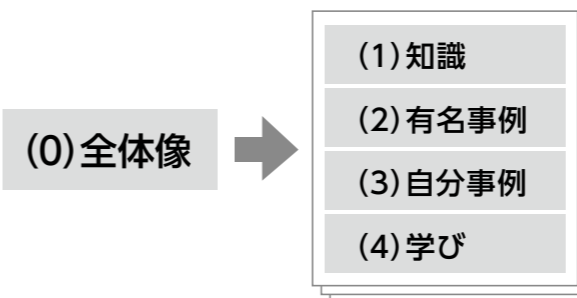
一方で、自分で仕事を獲得していくためには情報発信が重要になる。今後、ニーズのあるテーマを見つけて、役に立つ情報を発信していれば仕事につながることは多い。昨年であれば、テレワーク、一昨年はキャッシュレス、その前は軽減税率など求められるテーマがたくさんあった。情報は出し惜しみしないのが良いだろう。本日の講師の場合、セミナー資料を早期に公開していくことで、ノウハウの流出より、新しい仕事の獲得につながっている。

営業活動には人的なPUSHの活動も重要だが、執筆やブログ活動など、PULL型で仕事の依頼につなげることも考えていきたい。

### ■セミナーのつくり方

自分なりのセミナーパーツのパターンを持っていると、スムーズにセミナーコンテンツはつくりやすい。マインドマップなどで全体構成を考えつつ、10分程度のコンテンツを部品化できるとセミ

### 要素の作成～セミナーコンテンツの部品化



ナーも開催しやすい。さらに、事例は有名事例を活用するとともに、すぐなくても実際に自分が支援した事例を伝えることができると、参加者への反応が良いことが多い。

### 【後編：診断士の仕事編】

#### ～中小企業のIT支援のあり方について～

### ■IT支援のニーズの高まり

コロナ禍、中小企業のIT活用度合いは高まっている。そのため、専門家派遣制度などで、ITに関する依頼は急速に増加している。デジタル化応援隊など補助制度も活用しながら、中小企業のIT支援に従事してほしい。

その中で本日は、IT支援の中で、ホームページ改善の手法に絞って伝えた。

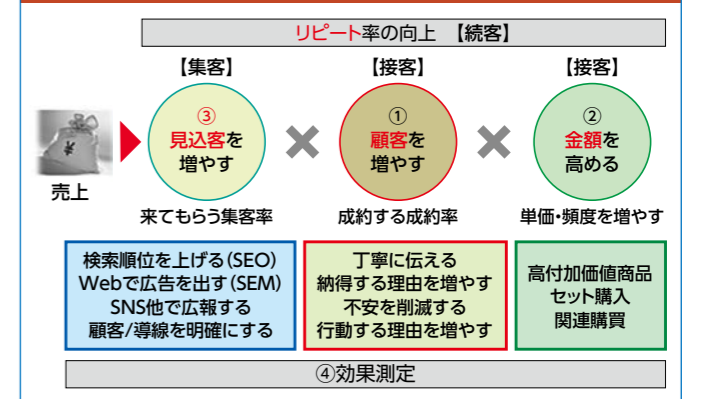
### ■ホームページ支援の在り方

ホームページは、世の中に公開されているものである。そのため、ホームページ支援を依頼されたら、ヒアリングしてから考えるのではなく、事前に準備をしていくことができる。

まずはホームページのタイトルがどうなっているか確認してほしい。タイトルで、その企業がどういった方向性を目指しているのかが分かる。逆にタイトルから方向性が見えない企業は、ホームページが有効に活用できていないことが多い。

また、方向性が明確でも、検索順位が低くて見つけてもらえないホームページも多い。勝てるキーワードで、勝てる方向性を明確にしていくことがホームページ支援で求められるだろう。そういう意味でも、IT支援というよりマーケティング・営業の支援という分野になり、多くの中小企業診断士が取り組める分野ではないか。

### ネットで成功するには



### ■まとめ

中小企業のIT活用ニーズがかつてないほど高まっている。そしてそれはちょっとしたITスキルで十分に対応できる内容である。特にITスキルを身に付けている中小企業診断士は、もっと中小企業のIT支援に従事してほしい。



## スキルアップ研修 今後の予定

スキルアップ研修は、原則毎月1回開催の大阪府協会の定番研修メニューです。

### 10月

日 時：2021年10月27日(水)  
18時30分～20時30分  
場 所：Zoom(予定)  
テーマ：『診断士のためのSDGs入門  
(実践編)』  
講 師：太田 直志  
(サステナブル経営研究会)

### 11月

日 時：2021年11月24日(水)  
18時30分～20時30分  
場 所：Zoom(予定)  
テーマ：(仮)『中小企業への実践IT導入  
ABC』  
講 師：未定(実践ITコンサルティング研  
究会)

### 12月

日 時：2021年12月22日(水)  
18時30分～20時30分  
場 所：Zoom(予定)  
テーマ：『加工技術のポイント』  
講 師：植田 和憲氏  
(中小企業基盤整備機構)

※申し込み期限は、各研修開催日の3営業日前の23時59分までと統一しました。毎回の申し込み案内でお知らせいたします。ご協力のほどお願いいたします。

## オンラインショートセミナー 今後の予定

オンラインショートセミナーは、「いまさら聞けない〇〇シリーズ」とし、診断士がコンサルする際に役立つ基礎知識や業界の最新情報などを気軽に修得するタイプのセミナーです(不定期開催)。

### 10月

日 時：2021年10月14日(木)  
19時00分～20時00分  
場 所：Zoom  
テーマ：『いまさら聞けない 在庫管理の  
基礎と中小企業診断士の武器と  
なる在庫経営』  
講 師：林 正人(大阪府中小企業診断  
協会会員/大阪中小企業診断士  
会 在庫最適化グループ)

### 11月

日 時：2021年11月16日(火)  
19時00分～20時00分  
場 所：Zoom  
テーマ：『経営に生かす地政学入門』  
講 師：松尾 光真  
(大阪府中小企業診断協会会員)

### 12月

日 時：2021年12月10日(金)  
19時00分～20時00分  
場 所：Zoom  
テーマ：(仮)『いまさら聞けない 企業内  
診断士が個人事業主になると  
は?～そのメリットとデメリット～』  
講 師：福嶋 康徳  
(大阪府中小企業診断協会会員)

## 土曜セミナー 今後の予定

土曜セミナーは、半日程度時間をかけてじっくり学んで研修していただくタイプのセミナーです。

### 12月

日 時：2021年12月4日(土)  
13時30分～16時30分(予定)  
場 所：マイドームおおさか8階第3会議室  
テーマ：『[独立への道]～30代独立を果たそうとする方向け～』  
講 師：佐々木 千博(大阪府中小企業診断協会会員)



※開催内容の詳細、開催日時の詳細、参加可能定員につきましては都度変更する可能性があります。開催日が近づきましたら協会メールニュースやホームページでご確認の上、申し込みをお願いいたします。(研修委員会)



## 第4期「ゆるつなカレッジ」開校しました!

昨年度に続き、第4期もオンライン開催からのスタートとなりました。ワクチンの普及によってリアル開催も期待されるようですが、「今、できることを精いっぱい」との思いで運営一同準備を進めてきました。

### 1 第1講のテーマ

第1講は、「さあ、始動!それぞれの診断士」と題して、「フレックスな診断士が活動を開始するにあたり『協会を知る』『仲間とつながる』」ことで、新米診断士が陥りがちな「迷える子羊」から脱し、それぞれの活動が始動してほしい」という思いが込められています。

### 2 開校にあたって

当協会の北口理事長より、開校の挨拶があり、「診断士は横のつながりがとても重要なので、先輩・後輩を必要以上に意識せず『～先生』ではなく、『～さん』と呼び合ってほしい」とのお言葉がありました。次に会員サポート委員会の柳瀬委員長(ゆるつなカレッジ校長)より、挨拶ならびに協会についての説明がありました。

### 3 講義内容

UTA(ゆるカレ・ティーチング・アシスタント)2期である太田氏、小林氏より、ゆるカレから発足した研究会について、体験談を語っていただきました。続いて、青年部代表の松尾氏より青年部の概要や活動についてご説明をいただきました。

協会活動を通じて共通する心構えとして、「失敗を恐れず、自分から一歩踏み出すことで未来が拓ける」といったメッセージが込められていました。

### 4 年間施策

講義の後、今期の年間施策について説明を行いました。今期の年間施策は、オンラインの課題である「顔の見える関係の構築が難しい」という点に着目し、特に受講生同士の横のつながりが自発的に生まれる仕掛けを用意しました。この施策を検討する段階でUTAや委員の皆さんと共に想いを共有し、膨らませ、時には熱い議論を重ねて運用に至っています。

#### 《年間施策》

① ゆるカレHR(ホームルーム)  
受講生同士の小さなグループ。ゆるカレの番外編として、メンバー同士で講義内容をフォローしたり、時には協力して何か行動を起こしたりするなど、診断士仲間として一生の戦友となる可能性も秘めている大切な施策となっています。

② 宿題  
オンラインでは見えにくい、受講生同士の属性や特徴などの「人となり」が見える仕掛け。

所定のフォーマットに記載し、各講義の後に振り返りを兼ねてFacebookグループへ投稿してもらうことで、仲間を知るきっかけをつくります。初回となる今回は、自分の強みを意識した自己紹介を書いていただきました。

### 5 今後の開催予定

今年度のゆるつなカレッジは、3月まで隔月で開催します。開催日程は、9月16日、11月18日、1月20日、3月8日です。その他、スピンオフ企画やリアル飲み会(状況による)なども検討中!

(文責:UTA2期 瀧住 政俊)

#### ▼ 宿題:「人となり」が見えるフォーマット



**自己紹介**  
「自分強み」と「聞きたいこと」自分の強みを教えてください。  
(FB707写真のわかれ・思い出・趣味理由を書いてもらってください)

職歴:製造業大手でソフト開発を中心にキャリア形成  
合言葉は「あじむるなう」

得意分野:セキュリティ他IT全般  
情報処理安全確保支援士  
府協会登録「VR・AR研究会」会長

第1講の講義での学び

府協会の～～～が良かった。  
研究会を立ち上げていなら...、青年部への入会資格がないので自分で「後期高齢者部会」を作れば面白かった。

なんでもやってみることが大事だと感じた。

日付 2021/7/16

小林と申します  
一年間よろしくお付き合いください

名前 小林 敬

・爬虫類/両生類を通じ、世界平和を目指して活動中  
・Chief Information Advisory Officer (Ciao)

自称80歳  
趣味:ダイビング。野良猫写真撮影。

なりたい自分、...、私をおでんに例えると、出汁が出ておいしい!クライト様のお役に立つ、出汁を出したあともおいしい!自分も成長していく、そんな昆布になりたいです。

FB707は、以前撮っていたカメラを持っている写真です。グレイハウンドガメ Pelusius castaneus という種類です。(紫色箱 箱橋百重)

万博  
×  
未来社会  
イノベーション  
研究会

ニューノーマル時代において、中小企業のイノベーションは最重要テーマです。2025年大阪・関西万博のコンセプトは「未来社会の実験場～People's Living Lab～」です。当研究会では、関西の中小企業が、「人類共通の課題解決に向けて、先端技術など世界の英知を集め、新たなアイデアを創造・発信する」絶好の機会と捉え、この機会を中小企業診断士として地域経済の活性化や中小企業の活性化にどのような貢献ができるかを研究実践することを目的として活動していきます。

●活動例

「TEAM EXPO 2025」共創チャレンジ  
わたし名刺プロジェクト

SNSの登場は、オンライン上での匿名文化を破壊し、個人が世界に「わたし」として発信・つながる世界を創出しました。今や、オンラインの世界では、「わたし」が重要な地位を



占めています。一方でビジネスの世界においては、いまだ「個性の見えない会社名刺」の世界です。「組織の中のわたし」だけでなく、「わたし」も一緒に発信・交換できれば、ビジネスの世界も、もっとオモシロくなると考えます。そこでリアルな紙カードの交換文化や、わたしを発信するデジタルツールの活用方法を通じて、「わたし」自身を1枚のカードに表現し、従来の会社名刺を補完する個性の発信・交流ツールとすることで、多様性豊かな人たちとの共創連携の推進を目指します。

(文責：藤森 薫)

青年部6月例会

2021年6月5日に「研究会の研究会」と題して、Zoomにて実施しました。

登録研究会について、「新歓フェスだけでは聞き足りなかった！もっと話を聞きたい！」という方のために、青年部運営委員はじめ有志が、自身と関わりのある研究会についてご紹介させていただきました。

ゴールイメージを、「興味のある研究会の骨の髄まで知る」、「表だけではなく側面も知ってもらうことで、研究会の世界を知り、自分の活動イメージが湧いてくる！」と設定し、参加者の活動を後押しできればと思い、企画・立案しました。

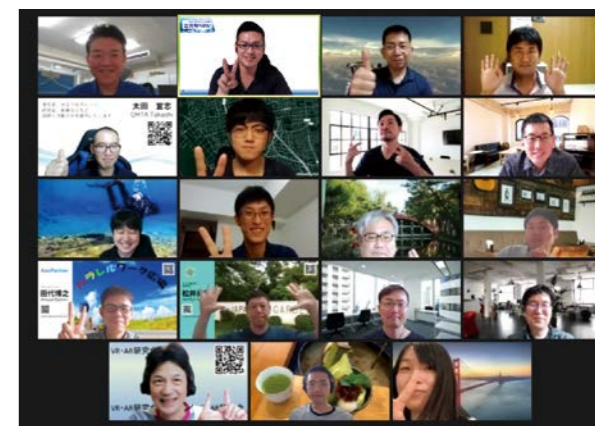
プレゼンススキルアップ研究会、中小企業人づくり研究会、サステナブル経営/SDGs研究会、ダブルビジネスプラクティス(WBP)研究会、VR・AR研究会、組織開発研究会、実践ITコンサルティング研究会、Webマーケティング研究会、観光サービス経営研究会の計9研究会から、フラッシュプレゼンを行っていただきました。それぞれの研究会で特色あるプレゼンを3分という短い時間で発表いただき、それだけでも勉強になる絶好の機会となりました。

その後、ブレイクアウトルームで9分の交流会を6回に分けて実施いたしました。

なるべく多くの研究会と触れ合い、また、青年部同士の交流の場になるように回数を多くしたことで、「さまざまな人と触れ合うことができた」「新しい発見があった」という言葉がありました。

このようなきっかけから、つながりに発展し、さらに新しい取り組みへと昇華させることができるように、今後もユニークで、自分らしさを発揮できるような、活発な企画を行っていききたいと思います。

(文責：青年部運営委員 数本 優)



青年部7月例会



2021年7月3日(土)に毎年恒例の「診断士の歩き方」を開催しました。診断士の歩き方は、診断士を取得してからどのように診断士資格を生かしてきたのかを先輩に伺う人気企画です。新型コロナウイルス感染症の影響を考慮し、会場参加とオンライン中継を併用して実施し、計28名(リアル22名、オンライン6名)の方にご参加いただきました。

今回は、家業で事業承継や幅広い業務に対応する傍ら、副業でコンサル事業者や人材教育ベンチャーと仕事をするなどパワフルに活動をされている長谷部愛さん、診断士や過去のご縁を大事にさ



れ、キャリアチェンジを果たした新たなフィールドで活躍されている神谷邦男さん、専門分野が無いにもかかわらず若くして独立され、現在は再生・承継・商店街の支援など幅広い活動をされている石井誠宏さんに、講演いただきました。

3名には実体験を基にした「診断士の魅力」を伝えていただき、リアル開催もあってか、非常に熱を帯びた内容となりました。共通したテーマとしては、「自分から動かないとチャンスは無い」、「診断士の世界で積極的に活動していれば、何かチャンスが回ってくる」のどと感じました。



参加いただいた方は、「取得した診断士資格をどうやって生かしているか」、「どのような活動をしてきたのか・しているのか」の話に聞き入っていました。後段のグループディスカッションではお互いの自己紹介や講師に対する質問などが止まず、白熱した場となっていました。

コロナ禍ですが、ハイブリッド開催を行うことで、今までオンラインでしか接点の無かった方や初対面の方とリアルでお会いすることができました。協会の活動に初参加という方も多く、協会活動を知る貴重な場の提供になったのではないのでしょうか。

(文責：青年部運営委員 安藤 翔)



委員会からのお知らせ

「中小企業診断士の日」記念イベント 開催のお知らせ

大阪府中小企業診断協会では、大阪中小企業診断士会との共催で「中小企業診断士の日」イベントを開催します。今回もオンラインによる休日開催としてそのメリットを生かし、より多くの会員の皆さまと、コロナ禍という未曾有の環境に打ち勝つ情報の共有を目指します。

第6回となる今回は基調講演に、これからの大阪・関西の経済復興のキーパーソンであるお2人にご登壇いただきます。また今回は特別に海外の状況もリアルにつないで、各国在住の診断士や中小企業経営者に、各地の経済・社会生活の様子や、現地日系企業の取り組みをお伝えいただく予定です。

中小企業診断士の他、企業経営者、支援機関の皆さまなど、どなたでもご参加いただけるイベントです。ご参加をお待ちしております。

なお、右記内容については新型コロナウイルスの感染状況等により一部変更の可能性がございます。

テーマ：「ウィズコロナ時代 中小企業とあゆむ診断士」  
(昨年からの継続テーマ)

日時：2021年11月3日(水・祝) 13:00～18:00  
(時間が変更になる場合があります)

会場：オンライン(Zoomウェビナー)によるライブ開催

●プログラム概要

[1] 基調講演

- ①これからの大阪～大阪・関西万博と観光～  
公益財団 大阪観光局 理事長 溝畑 宏氏
- ②大阪経済のレジリエンスと診断士への期待  
関西経済同友会 代表幹事 生駒 京子氏

[2] セミナーセッション

士会・協会各研究会などによる専門セミナー

[3] グローバルセッション

ウィズコロナの時代:今、世界はどう立ち向かっているか?  
東南アジア、台湾、中国、その他の地域からライブで交流

●参加申込方法

Webによる事前申し込みとします。(先着250名を予定)  
あらかじめ協会ホームページ、メールニュースでお知らせします。

プロモーション部の活動

診断士会プロモーション部では柴田将芳部長の下、10名のメンバーで活動しています。

主な活動内容は下記の通りです。

1. 士会への問い合わせ一次対応

日々さまざまな問い合わせをいただいております。営業や会員からの問い合わせを省いた件数は2020年度で39件となっています。2018年度の問い合わせ件数15件から、年々増加しています。具体的な案件の相談から、少し話を聞いてみたい、価格帯を知りたいなどさまざまです。

基本的にはプロモーション部メンバーがヒアリングし、対応方法を検討し、各部と連携して対応にあたります。

特に昨年から、多くの案件を士会会員の皆さまに担当していただきたという考えから、ヒアリング内容をまとめた「案件管理票」を使用した公募を進めています。

プロモーション部における問い合わせ対応の流れ



2. メディアを活用したPR

士会ホームページの内容検討や、パンフレットの作成、プレスリリース手配についてもプロモーション部で担当しています。

現在士会ホームページには年間約48,000ユーザーからのアクセスがあり、ページビュー数は約171,000となっています。共に前年度から増加しており、中小企業診断士および士会の注目度が高まっている様子が伺えます。ホームページへのアクセス増加を狙って、2020年度には研修講師紹介ページを立ち上げ、本年度には士会会員によるコラムの公募・掲載を開始しました。月1件程度の更新を目指しています。過去のコラムでも長期にわたりアクセスが続いているなど、PR効果も高くなっています。ぜひ士会会員の皆さまは個人のPRも狙って、コラム執筆にご協力いただけますと幸いです。

また、本年度は紙媒体の広報物を刷新すべく、準備を進めています。士会の基本的な案内を記載したパンフレットに加えて、具体的な提案や士会に対応可能なサービスを記載した案内を挟み込むことができる形状での作成を予定しており、積極的な案件獲得活動に活用する予定です。年内には完成する予定ですので、ぜひ一度手に取ってご覧ください。

その他の活動として、7月には企業さまに向けた無料相談会を実施しました。「具体的な案件になるか分からないが、一度具体的な相談をしてみたい」と希望される企業さまへの相談機会の提供を目的に実施しております。トライアルとしての実施でしたが、参加いただいた企業さまには満足いただき、実際の支援につながりそうな状況です。今後も定期開催を目指して、対応者の募集なども視野に入れ、準備を進める予定です。

また、新たな情報発信手段としてプレスリリースにも取り組み、士会および診断士の知名度向上を目指します。

最後に、プロモーション部では新しい取り組みを積極的に推進し、士会の認知度向上と受託案件の増加に取り組んでいます。案件管理票の運用や無料相談会の実施など、積極的に新しいチャレンジを増やしていく予定です。

実際の運用では会員の皆さまにご迷惑をお掛けする場合がございますが、何とぞご寛容賜り、活動にご参画いただけましたら幸いです。

(文責：プロモーション部副部長 三宅 真司)



大阪府協会の主な行事  
2021年7月～9月

- 7月
  - 3日 青年部7月例会「診断士の歩き方」(リアル+オンライン併用開催)
  - 5日 受託事業委員会 連携事業委員会
  - 6日 戦略会議
  - 6日・19日 会員サポート委員会
  - 9日 オンラインショートセミナー「RPA導入による組織力強化とリストラの関係」
  - 11日 役員研修(オンライン開催)
  - 13日 総務委員会 研修委員会 弁理士との会議(オンライン開催)
  - 14日 プロボノPT会議
  - 15日 ゆるつなカレッジ第1講(オンライン開催)
  - 19日 役員選任ルール策定PT会議
  - 20日 理事会
  - 26日 HPリニューアルPT会議(オンライン開催)
  - 28日 スキルアップ研修「多様な診断士チームにおける池田インスタントイノベーション支援」(オンライン開催)
  - 29日 予約決済PT会議
  - 30日 協会士会連携会議 オンラインショートセミナー「MMT(Modern Monetary Theory)という考え方を学ぶ」
- 8月
  - 2日 広報委員会
  - 3日 連携事業委員会
  - 4日 プロボノPT会議
  - 5日 受託事業委員会 役員選任ルール策定PT会議
  - 16日 総務委員会 研修委員会
  - 19日 理事会
  - 23日 予約・決済システム導入検討PT会議
  - 24日 オンラインショートセミナー「『イノベーション活動の組織的パワーアップ』でコロナに打ち克とう」
  - 25日 スキルアップ研修「中小企業のAI活用のススメ～コロナ禍をサバイブする新規事業～」(オンライン開催)
  - 30日 会員サポート委員会
  - 31日 HPリニューアルPT会議(オンライン開催)
- 9月
  - 2日 戦略会議
  - 3日・13日 広報委員会
  - 7日 受託事業委員会 研修委員会 会員サポート委員会 プロボノPT会議
  - 7日・28日 連携事業委員会
  - 8日 総務委員会 オンラインショートセミナー「診断士の経営者が上場まで果たしたその歩み」

- 11日 土曜セミナー「事業承継支援の概要・事例解説、法務・税務のポイント」(奈良県中小企業診断士会とのオンライン共催)
- 14日 理事会
- 15日 弁理士との会議(オンライン開催)
- 16日 ゆるつなカレッジ第2講
- 21日 役員選任ルール策定PT会議
- 22日 スキルアップ研修「税理士&診断士ダブルライセンスの中小・小規模事業者支援方法」(オンライン開催)

士会の主な行事  
2021年7月～9月

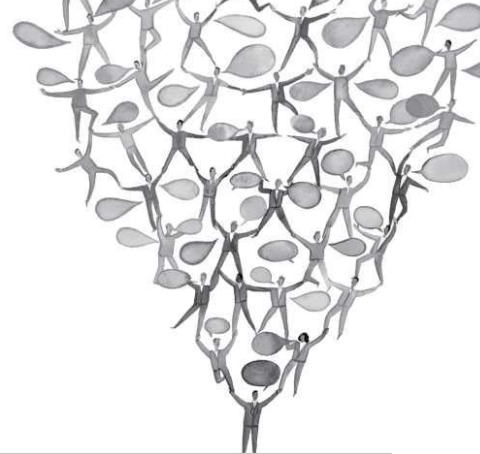
- 7月
  - 1日 5部合同会議 コンサルティング部会
  - 6日 営業3部会議
  - 7日 経営サポート事業 座学研修(診断報告書作成)
  - 7日・21日 中之島図書館共催セミナー
  - 14日 万博PT
  - 16日 企画部会
  - 19日 会員向け研修
  - 20日 プロモーション部会
  - 21日 総務部会
  - 26日 無料窓口相談会
  - 27日 事業推進部会
  - 30日 士会・協会連携会議
- 8月
  - 4日・18日 中之島図書館共催セミナー
  - 5日 理事会
  - 11日 総務部会
  - 12日 コンサルティング部会
  - 16日 会員向け研修
  - 18日 万博PT
  - 24日 若手会員向け勉強会
  - 25日 事業推進部会 企画部会
- 9月
  - 10日 営業3部会議
  - 13日 事業推進部会
  - 15日 会員向け研修
  - 21日 企画部会 プロモーション部会
  - 22日 総務部会

編集後記

暑さも日に日に和らぎ、秋の訪れを感じるようになりました。例年なら、祭りの準備で周りが賑やかになる時期ですが、コロナで開催を自粛するお祭りが多いようです。早期のコロナ収束を願ってやみません。

文責：広報委員会 田中 聡

# リーダーの選抜・育成を支援する 人材アセスメントプログラム 第26期 アセッサー募集



昨今の経営環境の変化に伴い、誰をリーダーにするか、いかにリーダーを育てるかが経営上の重要課題となっている中、昇進昇格審査や次世代リーダーの選抜・育成を目的に、本プログラムを導入いただく企業が増えています。更なるクライアントのニーズにお応えするために、今期もアセッサー養成コース（有料）を実施します。ご興味のある方は、11月に開催する本コースの説明会（無料）にご参加ください。

## 募集概要

リードクリエイトの人材アセスメントプログラムにご登壇いただくアセッサーとして、  
長期的に協業いただけるコンサルタントを求めています

### リードクリエイトの人材アセスメントプログラム

リーダーとしての適性をコア・コンピテンシーの観点から評価することを主目的に開発された研修形式のプログラムです。このプログラムは、アセスメントセンターメソッドと呼ばれる行動科学をベースとした評価手法を採用しており、主に昇進昇格時の管理職適性を測るために活用されています。

### アセッサーの仕事

アセスメント研修において、受講者が演習で発揮した行動を観察・分析し、能力や適性を評価・診断します。

### アセッサー養成コース

約半年間のトレーニングを通じて、アセッサーとして必要なスキルを習得いただけます。現在活躍しているアセッサーの95%は未経験からのスタートです。

### 応募方法

まずは、アセッサー養成コース説明会にご参加ください。アセスメントの概要やアセッサーの仕事、養成コースについてご説明します。

弊社 Web サイトのお問い合わせフォームより、お申込みください。

リードクリエイト アセッサー募集

検索

<お問い合わせ先>

株式会社リードクリエイト

アセッサー養成コース事務局：笠原

TEL：03-5766-1980 ※受付時間：平日 9:00-18:00

人と組織に「協創力」を。



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。

株式会社リードクリエイト（設立 1996 年 3 月）

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

### 主なクライアント

アイシン精機、出光興産、AGC、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、外務省、京王百貨店、佐川急便、サントリーホールディングス、シーメンス、清水建設、スズキ、積水ハウス、ソフトバンク、TDK、デンソー、東京エレクトロン、東京ガス、東京電力ホールディングス、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、日本たばこ産業、日本電気、日本電産、パナソニック、阪急阪神ホールディングス、ファミリーマート、富士電機、プラザー工業、ポーラ・オルビスホールディングス、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、楽天、LIXIL、りそな銀行、他多数（敬称略・五十音順）