



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

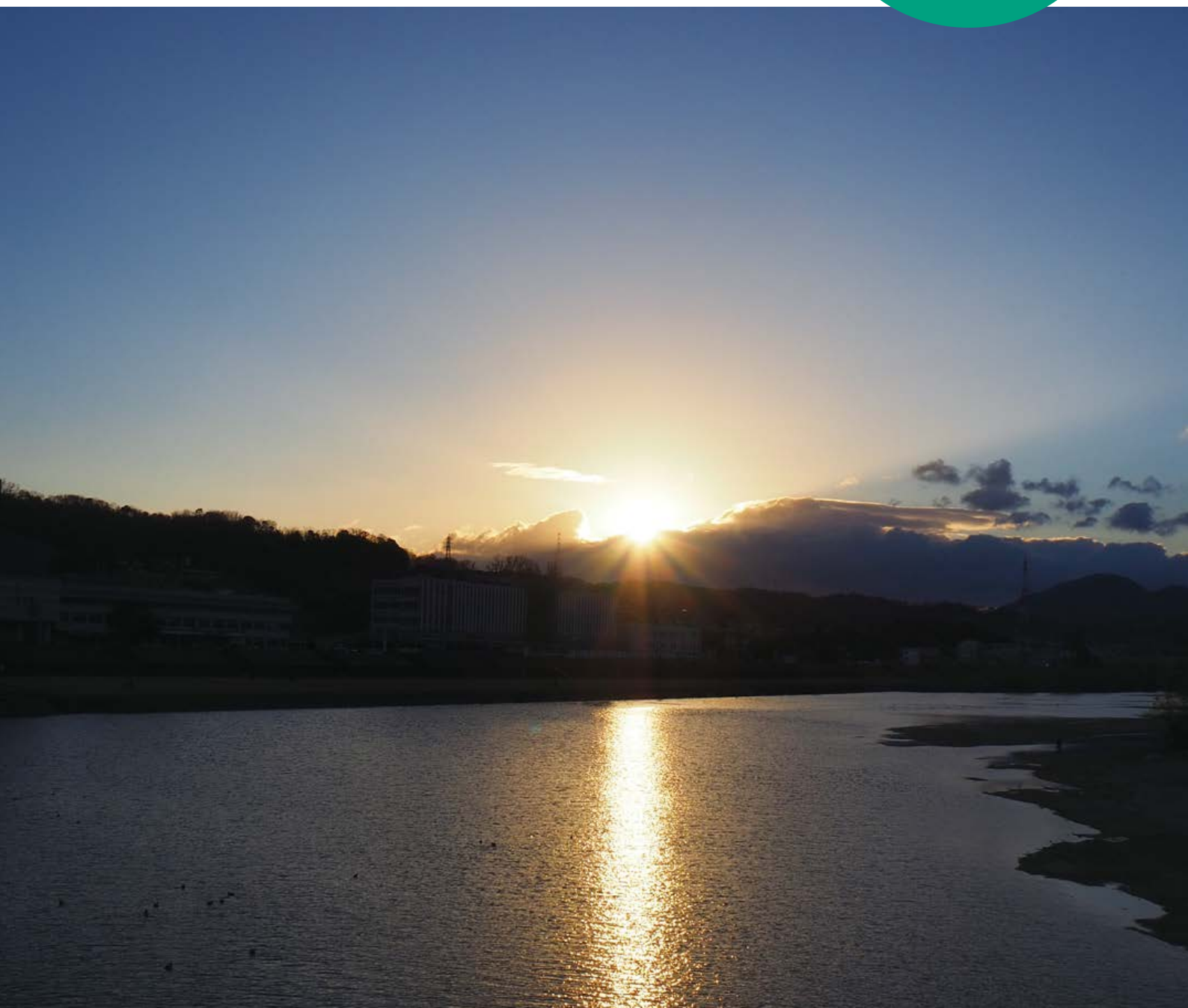
TEL 06-4792-8992 FAX 06-4792-8993

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

E-mail info@shindanshi-osaka.com

**特集：「副業時代の到来！
～副業への支援&副業での支援～」**

写真提供：会員 恒吉 宏治氏



主要目次

年頭所感 大阪府知事 3

年頭所感 大阪市長 4

年頭所感 近畿経済産業局長 5

特集「副業時代の到来！～副業への支援&副業での支援～」 6～11

知っておきたいトピックス 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 17～19

土曜セミナー報告 20

研修等 今後の予定 21

ゆるつなカレッジ報告 22

「秋の歓迎会」報告／大阪産業局との「連携協定」について 23

「診断士の日」イベント報告 24～25

委員会からのお知らせ 26～27

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

【執筆いただいた方々】

数本 優氏(P6～7)、林 大祐氏(P8～9)、横山 哲朗氏(P10～11)、森岡 健司氏(P12)、五味 義也氏(P13)

(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

古代の官道（東高野街道）に架かる橋上から撮った某年の初日。近くに世界遺産もあり、歴史が香る地です。

恒吉 宏治氏

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



大阪府知事
吉村 洋文

新年を迎え、謹んで年頭のご挨拶を申し上げます。
新型コロナウイルスの感染者が府内で初めて確認されてから間もなく2年となります。当初は未知のウイルスへの対応に苦慮しましたが、府民のいのちと暮らしを守ることを最優先に、府民・事業者の皆さまの多大なご協力をいただきながら、全力で感染防止対策に取り組んできました。昨年も感染急拡大による厳しい時期がありましたが、ワクチン接種の促進等により感染は落ち着いた状況にあります。

ただ、新たな変異株であるオミクロン株が確認されており、感染拡大のリスクは常にあります。引き続き、緊張感を持ってコロナ対策にしっかりと取り組むとともに、府民の皆様には、基本的な感染防止対策の徹底にご理解・ご協力をお願いします。

府民のいのちと暮らしを守るため、コロナ対策に万全を期します。早期に抗体カクテル治療が受けられる体制を整備するなど重症化を防ぐ早期治療体制の拡充や、感染の急拡大にも対応できる必要病床数の確保など医療提供体制の充実を進めていきます。さらに、ワクチンの追加接種(3回目接種)に着実に取り組むとともに、ゴールドステッカーをはじめとした安心して飲食できる環境づくりなど感染防止対策を徹底します。

また、大阪経済の回復に向け、コロナで影響を受けた観光・文化・飲食などの事業者への支援や需要喚起策を実施するとともに、厳しい雇用情勢を踏まえ、再就職支援などの取組みを強化します。

さらに、コロナ禍で府民の暮らしが不安定になっていることから、自殺や貧困、虐待への対応を強化するなど、府民が安心して生活できるセーフティネットを充実させていきます。

今後は、ウイルスとの共存を図りながら、感染防止対策の徹底と社会経済活動の維持の両立をめざします。

コロナ対策を着実に進めながら、大阪経済をV字回復させ、さらなる高みへと導くことで、「世界の中で躍動し、成長し続ける大阪」の実現をめざします。

2025年大阪・関西万博はポストコロナの新たな未来を切り拓くシンボルです。開催まで3年余りとなった万博の成功に取り組むとともに、世界の課題解決に貢献するSDGs先進都市をめざします。

地元大阪としては、未来の医療や生活を感じる展示により、ワクワクしながら驚きや新たな感動を味わえる参加型の「大阪パビリオン」の展覧をめざします。また、万博に先駆け、インターネット上に「バーチャル大阪」を開設しました。今後、大阪の都市魅力を国内外に発信するとともに、万博への来場意欲をかき立てるコンテンツを揃えていきます。

私の任期も、残すところ一年余りとなりました。

これまで、「世界の中で躍動し、成長し続ける大阪」の実現をめざし、G20大阪サミットの開催やIRの誘致、スタートアップ・エコシステムの推進などに全力を尽くしてきましたが、就任当時には予想もなかったコロナという難題に直面しました。この未曾有の危機を乗り越え、大阪を再び成長のステージに乗せていくことが、私に課せられた最大の使命だと考えています。

そのためには、これまで以上に大阪市との連携をより強固なものとし、府市一体、広域一元化を通じて、東西二極の一極として日本の成長をけん引する「副首都・大阪」の実現につなげていきます。

本年も、府民の皆様の一層のご理解とご協力を賜りますよう、よろしく願い申し上げますとともに、皆様にとって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

新年明けましておめでとうございます。

昨年は、3度にわたる緊急事態宣言の発出により、市民生活や経済活動など多方面において制約を余儀なくされておりましたが、ワクチン接種や様々な要請に対する皆さまのご理解・ご協力により、大阪の感染状況は落ち着きを取り戻したところですが、

しかしながら、新たな変異株が確認されるなど、まだまだ警戒が必要な状況は続いています。

これからも、感染防止対策をしっかりと講じつつ、引き続き、保健所の体制強化や需要喚起に取り組むなど、市民の暮らしを守り、経済の再生に努めてまいります。

さらに、これらを土台にして、世界的なビッグイベントとなる2025年大阪・関西万博のインパクトを活かしながら、ポストコロナを見据えた取り組みを進めることで、大阪の成長を図ってまいります。

万博の開幕まで3年余りとなり、準備を円滑にスピード感をもって進めていくため、府市共同による「万博推進局」をこの1月1日に設置しました。

関西の地域経済活性化の起爆剤となる万博の成功をめざして、国や2025年日本国際博覧会協会などと連携を強化し、開催準備を加速してまいります。

また、万博開催に先がけインターネット上に開設した、都市連動型メタバース「バーチャル大阪」を通じて、大阪の多彩な魅力をしっかりと国内外に発信するなど、機運醸成にも尽力してまいりますので、万博の成功に向けて、皆さま、一緒に盛り上げていきましょう。

市民のくらしや経済を支え、大阪の再生・成長を確かなものとするため、これからも市政運営に全力で取り組んでまいりますので、ご理解・ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

皆さまのご多幸を心よりご祈念申し上げ、年頭のあいさつといたします。



近畿経済産業局長
伊吹 英明

令和4年の新春を迎え、謹んで新年のお慶びを申し上げます。

昨年の関西経済は、コロナ禍の影響から大きな動きのある1年となりました。生産は、下半期にかけて海外からの部品供給の制約等の影響により足踏み状態となりましたが、設備投資は緩やかな増加傾向の動きがありました。一方、個人消費は依然厳しい状況ですが、一部持ち直しの動きもありました。先行きについては、新型コロナウイルス感染症の再拡大にも注視しつつ、今後、脱炭素社会やデジタル社会に向け活発な動きが生まれてくることが期待されます。

本年は、2025年大阪・関西万博への出展・参加に向けた活動も始まり、大きく舵を切り動き始める1年となります。

近畿経済産業局では、これらを踏まえ以下3つのキーワードのもと、昨年11月に策定された経済対策も含め、政策を推進してまいります。

一つ目は、「中堅・中小企業の支援」です。

関西には、優れた中堅・中小企業が数多く存在しますが、コロナ禍の長期化によって経済情勢が大きく変化しています。この大きな変化の中で事業価値の向上と発展に向けて中堅・中小企業が取り組む事業再構築や事業承継を支援いたします。また、商店街をはじめ地域が社会経済活動再開に向けて行う地域活性化の取組を支援いたします。

当局では、管内の金融機関、関係省庁と連携し、事業再構築補助金をはじめとする中小企業支援施策の普及促進に取り組んでいます。本年も引き続き関係機関と連携し、より一層の支援を押し進めてまいります。

二つ目は、「中長期的な成長基盤の構築」です。

コロナ禍の事業環境の変化への適応と新しいビジネスや価値創出の取組を支援してまいります。

まず、地域の中堅・中小企業が、デジタル社会の実現に向け、デジタル技術を活用しユーザー視点の新たな価値を提供できるよう取り組みます。当局は、ベンダー企業や支援機関等と連携する「関西DX推進プラットフォーム」を通じて、ユーザー企業のDXを推進し、デジタル人材の確保やノウハウの習得を支援いたします。また、中小製造業の現場におけるロボット、IoT、AI等の導入を支える仕組みを構築し、企業の生産性向上に向けて力を尽くします。

次に、新しい社会「2050年カーボンニュートラル」の実現を目指し、蓄電池や水素を活用したグリーン成長の加速や循環経済への取組を支援して参ります。水素サプライチェーンの構築等に向け、各種セミナーやビジネスマッチングにより、水素関連産業の技術開発の加速化や新規参入を促進いたします。さらに、循環経済の実現に向けて、廃棄物や再生可能資源の活用に取り組む企業の事業支援をいたします。

また、イノベーション創出のために、関西のベンチャー企業と支援機関等の情報を全国に発信し、起業家・投資家等に関西に惹きつけ、ベンチャーエコシステムの更なる強化を目指します。健康の価値が再認識される中、関西の強みであるライフサイエンス産業を活かし国際競争力の向上を後押ししていきます。さらに、「関西・共創の森」の取組や「関西イノベーションイニシアティブ」等との連携により、産学官金の多様な主体によるオープンイノベーションの取組を支援して参ります。

三つ目は「万博開催のパワーを地域のパワーにつなげる万博活用戦略」です。

2025年に開催される大阪・関西万博は、またとない経済躍進のチャンスです。このチャンスを活かすために、当局では関西全体をパビリオンと見立てて、万博会場のみならず万博の機会活用に向けた会場外の様々な活動を全力で支援いたします。昨年作成した関西における実証実験など注目すべき活動を紹介する「360°EXPO拡張マップ」を内容拡充しながら、PRしてまいります。

また、万博開催を機に国内外での知名度向上、市場開拓やインバウンド獲得等を狙う地域ブランドの取組を、関係機関と連携して集中的に支援します。地域ブランドを取り巻く個々の課題について丁寧に解決に導く伴走型支援を行い、関西全体がブランドとなる社会を目指します。

以上、申し上げた3つのキーワードを元に、2025年大阪・関西万博を見据えて、関西経済の成長に向けて当局職員が一丸となって取り組んで参ります。

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、新年の御挨拶といたします。

「副業」への支援

はじめに

副業とは定義があいまい、かつ意味の幅が広く、兼業・複業・パラレルキャリア・パラレルワークなどの言葉を包含しています。それらの意味が副業とイコールかと言うと厳密には異なります。しかしながら、今回は説明の簡便化のため、これらの言葉を一括して副業と称してお話をしていきたいと思えます。

副業について

1) 国の方針

2018年1月、厚生労働省は副業の促進に関するガイドラインを作成しました。これはモデル就業規則を改定し、労働者の遵守事項の「許可なく他の会社等の業務に従事しないこと」という規定を削除し、副業について「労働者は、勤務時間外において、他の会社等の業務に従事することができる」という内容に規定を新設しています。つまり、副業は原則禁止から原則自由となりました。

さらに2020年9月には改定がなされ、①労働時間通算結果の法的責任は後から労働契約を締結した企業が負う、②労働時間が通算されるのは労働時間規制の適用を受ける労働者の副業となる。③労働時間の把握方法は自己申告となり、申告漏れについて企業側に責任はないなど、これまで気がかりであったことが明確化されている印象です。

また、簡便な労働時間管理の方法「管理モデル」も記載されており、企業側・副業者側の手続き上の負担の軽減、労働基準法が遵守されやすくなっています。

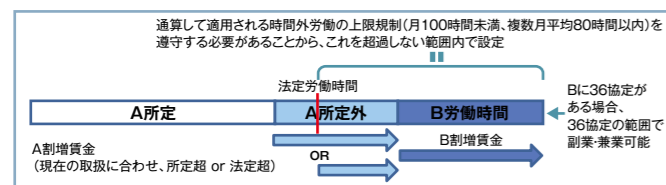


図1 管理モデル

このように、政府は副業を推進していることが分かります。しかし、実際に副業が原則自由になっているのでしょうか。

2) 副業の実情

副業の許可

株式会社リクルートの調査によると、副業を認める人事制度に

ついて「ある」と回答した企業は49.5%となっています。企業側の目的は、従業員のモチベーション向上や定着率の向上、受け入れ企業側の場合は、人手不足の解消や、社外人材の知識やスキルの活用、イノベーションの創発や新事業開発の加速といった課題達成につなげるため、といったものが挙げられています。

2年前に自身で調査したところ、副業を認めている企業は30%程度であったことを考えると、大きく増加してきていますが、それでも副業を許可している企業は少ないように思えます。国の方針では副業は原則自由ですが、就業規則には今も副業は原則禁止と書かれている企業も少なくありません。原則禁止と記載されている企業は就業規則の更新がされていない、副業自体が自社にとってどんな影響をおよぼすか分からず、不安だから禁止にしようといった声があると聞いています。

そのため、副業者と企業側で副業をする上での注意点やメリットを知ってもらうことは、副業の敷居を下げることにつながり、さらに副業を認める企業が増えてくるのではないかと考えています。

3) 支援のポイント

副業者側

副業する場合、まずは行動することが重要であると考えます。なぜ副業をしたいのか目的を明確にして、行動することで目的を実現する速度が加速します。副業を行うために転職をした方もいるくらいです。本業と副業のどちらに重点を置か、自分の価値観と向き合って行動することが自身の満足度向上につながります。また、スモールステップを踏むことで起業への下準備としても活用することができます。

そのような土台を固めつつ、就業規則や、自身の資源について確認作業を進めていくといいでしょう。

確認	申請・許可	活動	報告
<ul style="list-style-type: none"> ●就業規則の規定 <ul style="list-style-type: none"> - ①職務専念義務 - ②秘密保持義務 - ③競業禁止義務 ●兼業分野 <ul style="list-style-type: none"> - 強み、得意なこと ●活動時間の見通し <ul style="list-style-type: none"> - 本業と副業の割合 - 有給or土日等 	<ul style="list-style-type: none"> ●就業規則でNGの場合の突破方法 ●周りに副業を宣言するかどうか 	<ul style="list-style-type: none"> ●副業分野のニーズ <ul style="list-style-type: none"> - 強みの抽出、軸足 - 営業、マーケ他 ●独立診断士との違い <ul style="list-style-type: none"> - ITの最新動向 - 企業の法改正対応 ●実践 ●信頼獲得 	<ul style="list-style-type: none"> ●勤務先への報告 ●副業先への報告 ●確定申告

目的・価値観・ビジョン

図2 副業の流れと支援ポイント

そして、副業をする上で覚えておく基本的な義務があることを知らずに行動するのではなく、以下の3点を違反しないか確認しておく必要があります。

- ①職務専念義務
- ②秘密保持義務
- ③競業禁止義務

また、就業時間が長くなるため体調管理が必要です。体調を崩さないために、場合によっては副業の頻度を下げても良いでしょう。また、労働時間については自己申告制となっているため、労働者自身による就業時間の管理が必要となってきます。

私が代表を務めているWBP（兼業）研究会では、副業を行っている中小企業診断士が集まり、どのような副業をしているか、注意点、メリット・デメリット、課題は何か。といった議題を持ち寄り、知識を蓄積しています。

そして、不明点や疑問点が発生し、メンバーだけで分からないことがあれば、専門家(社労士・弁護士・税理士・経営者など)に話を伺う機会をつくっています。

一人では解決まで時間がかかることを、同じ境遇の仲間と事例を持ち寄ることで、副業までの道のりの簡易化とともに、副業活動中の悩みを払拭できると考えています。また、新たな副業や協業の可能性にもつながると考えています。

企業側の支援のポイント

本業企業側、副業企業側ともに必要な就業時間の把握・管理が必要となっている他、副業を行っている従業員の時間管理や健

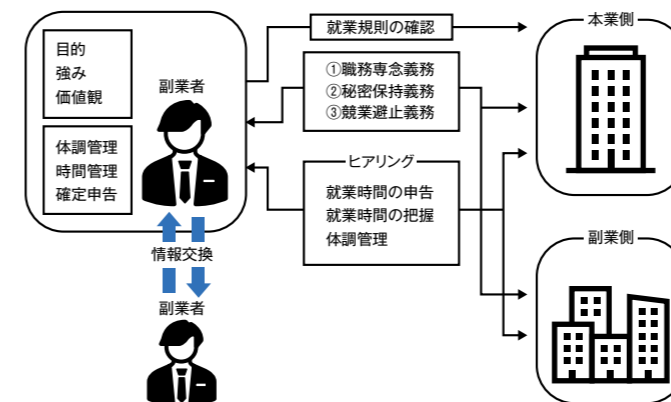


図3 副業支援まとめ

数本 優

診断士 略歴

中小企業の技術開発課で機械開発に従事。WBP研究会代表で副業について知識拡充を日々行っている。2019年6月登録。

健康管理への対応も必要となってきます。そのため、定期的な副業の報告やヒアリングなど直接面談することが効果的です。

副業を認める場合、職務専念義務、秘密保持義務、競業禁止義務の確保や、長時間労働とならないか、可能な範囲で副業先の事業内容や業務内容を共有しておくが良いでしょう。

4) 事例

私が勤めている会社は副業原則禁止です。そのため、初めは副業をすることを諦め行動を起こせませんでした。しかし、就業規則にある「副業」についてたずねたところ、会社側の定義は他の企業に勤めること、という回答でした。その時点で私と会社側の認識が異なっていたのです。その後、個人事業主として開業を決意し、再度、会社側に開業して副業をすること、診断士資格を維持するために活動が必要なこと、会社側へのメリットがあることを伝えました。その結果、月次活動報告をすることを条件に副業の許可が下りました。

この際、先輩診断士と相談したことは、「原則禁止の原則とは何か?」「副業の定義は何か?」などです。これらを会社側に質問することで会社側の就業規則と自分が考えている副業の認識を合わせることができ、本業企業側・副業企業側・副業者の三方良しの副業活動ができると考えています。



「副業」から考えるパラレルキャリア

「副業人材」が変革の起点として認識される年になる

2022年の副業展望

2022年はこれまで以上に全国で副業人材が活躍する年になりそうです。副業で得た経験や発想で視野が広がり、新たな選択肢を持つようになれば本業でも変革の起点になることができます。組織に勤めながら活動されている、パラレルキャリアを持つ中小企業診断士の、ポテンシャルを発揮する1つの手段として「副業」が活用できます。

経営コンサルタントに次ぐ第2の役割として「経営人材としての副業」も広がるのではないのでしょうか。「オンライン」と「リアル」を使い分けた働き方が定着する中で、「副業」による地方創生の担い手、そこからもっと踏み込んで「経営人材」として活躍する方が増えれば組織に持ち帰れるものが増えるため、本業においても中小企業診断士に対する評価が高まるはずですよ。

「副業」をする際に必要な「環境整備」

私は幸運にも勤務先の銀行で、副業制度が業界では早期に導入され、職場でも応援していただけたおかげで、地方銀行の銀行員としては先進的なパラレルキャリアを持ってました。私が副業を始めたことを聞きつけた同業界の方々から、「どうすれば副業制度が導入されると思いますか?」、「どんな業務内容が承認されるのですか?」などの相談を受けています。

それに対してアドバイスをする際には「副業制度をつくってほしいと人事部門に意思表示をしましたか?」、「同僚や所属部署では賛同してもらっていますか?」、「本業に還元する方法は考えましたか?」といった「環境整備」の重要性についてお話しています。

「副業制度」を導入するメリット

勤務先が「副業制度」を導入するメリットには、従業員満足度の向上と自立的な社員の成長を、コストの負担なく実現できることなどが考えられます。副業をするために本業の残業時間を削減するインセンティブが働くため、抜本的な生産性向上が実現したり、収入や自己実現する機会が増えるため従業員の満足度が向上したりする効果も期待できます。

また、副業をする社員がさまざまな立場や役割で決断を繰り返す

うちに、客観的に本業を見つめ直して本質的な改善策を提案したり、従来は当たり前だと思っていたことにも課題認識を持つようになるかもしれません。

副業の業務内容について

副業の業務内容について質問されることが多いので私の事例を紹介します。留意したのは、価値基準として経営理念をつくったことです。それからプライベートで50以上のコミュニティで活動している異色の銀行員としての独自性を生かして、ご縁のある方との連携や専門的な知見の活用、さらに交流の起点をつくれる業務を考えました。その結果、中小企業診断士や金融の各業界にも還元できる業務内容になりました。

業務内容

- ① 中小企業診断士としての活動(講演・執筆、会社案内・ホームページ・アプリ開発などの開発支援、朝礼・社内報などの話題提供、地域おこし)
- ② 中小企業診断協会の運営支援
- ③ YouTube動画の作成・公開など各種SNSやブログ運営
お気づきだと思いますが、残念ながら銀行員の中小企業診断士なら一番入れたい「顧問契約」がありません。これは経営人材不足に悩む中小企業を何とかしたい銀行員共通の悩みです。そこで、同じ考えを持つ全国の銀行員と、行政に政策で後押しいただけないかと生の声を届けて働きかけています。皆さまもお力をお貸しいただけると幸いです。

価値基準として経営理念や屋号などを先に考える

「副業」の業務内容は経営理念や屋号を先に考えてから検討されることをお勧めします。価値基準があると業務内容の選定力や周囲への説明力が高まり、自分自身が納得して取り組める効果があります。

私の場合は副業で実現させたい将来構想から屋号を考えました。前半は「ナラティブな」、「リーダーを」、「支援する」の頭文字を取り、後半はそのリーダーたちが変革を実践して価値の起点をつくり、オープンでイノベティブな企業や社会が生まれることを期待して

「なりし価値起点イノベーターズ」と名付けました。その活動の1つとして「副業」を位置付けています。

パラレルキャリアの中小企業診断士は自身の価値を再認識すべき

- 独立していないから、新しい資格の生かし方を探索できる機会を持つのが、パラレルキャリアの強みだと感じています。例えば副業で全国の地域や企業と接点ができれば、ご縁があるところで経営人材として活躍する方も出てきて、地方創生のキーパーソンが誕生すると思います。
- 東京の中小企業診断士を中心に、全国の組織や企業に勤務する会員だけで運営して、パラレルキャリアの中小企業診断士の活動を支援する「組織内診断士協会」という団体が設立されました。設立前のプレイベントで登壇する機会を得て「副業人材としての中小企業診断士の新しい役割」というテーマで都市部の中小企業診断士が地方を支援する地方創生型の副業を啓発しました。
- 組織内診断士協会の設立は時代の流れに合っていて、公務員の方の「よんなな会」や金融業界の「ちいきん会」・「地域金融変革運動体」など、組織から一歩出た有志が連携する取り組みに呼応する動きだと感じています。重複して参加している方も多いため相互連携が生まれそうです。そんなパラレルキャリアの中小企業診断士が全国とつながり、ハブとしての役割を担うようになれば、各都道府県の協会の活動にも新しい風が吹きそうです。
- 本業と関係の深い奈良でも「奈良の新しい取り組みを知る対話会」を主催して、副業やつながりをつくってきた体験談を紹介して、多様な取り組みをする方々が本音で対話をして仲間になる機会を提供しています。

まとめ

最後に新しい年を迎えて「副業」を始めたいのになかなか踏み出せないという方に、2つ問いを投げさせていただきます。行動と健康・幸せ・福祉が満たされたウェルビーイングも同時に考えると、バランスが取れて充実した日々を過ごしていただけるのではないかと趣旨です。年始の抱負を考える際にこちらも内省して考えてみてください。

1つ目は「個人の価値基準をもっていますか?」という問いです。副業を始めるにあたり、逆説的に副業以外の大事なことを最初に整理してください。改めてご自身の「経営理念やビジョン」あるいは「個人の価値基準」を考えて、それを実現する上での一手段として「副業」の在り方を決めてください。せっかく始めるのなら生き生きと充実して健康でありたいものです。

2つ目は「つながった仲間たちとなら、どのような価値を生み出せるのか?」も考えてみてください。認識を新たにすると、「自分1人では抱えられないので何にもできないと思っていたことが、あの人と一緒にするのであれば心強いな」と思えてきます。今度是可以が増えすぎて困りそうですね。

林 大祐

診断士略歴

- 1998年 同志社大学商学部卒業後、南都銀行入行
- 2007年 中小企業診断士登録
- 2020年 知的資産WEEKイベントに登壇
- 2021年 なりし価値起点イノベーターズとして副業を開始



社労士×診断士の複眼で 副業(複業)に挑戦中

まずは自己紹介

皆さま、初めまして(の方がほとんどだと思います)、横山哲朗と申します。2017年に社会保険労務士登録、2019年に中小企業診断士として登録しました。まだまだ新参者ですね。府協会には登録前から入会し、組織開発研究会とサステナブル経営/SDGs研究会に所属しています。現在は、医療法人の総務部門の責任者・理事者として診療所と介護施設の運営をサポートする傍ら、昨年(2021年)の1月から社労士資格を開業登録に切り替え、副業社労士としても活動しています。

副業を始めたきっかけ

一昨年(2020年)10月頃、以前に短期間だけ勤務したことがある企業の役員(元上司)より、顧問社労士を探しているがやってみないか、との連絡がありました。退職後に、社労士試験に合格したこと、将来的には独立開業も考えているとお伝えしていたことがご縁につながりました。聞けば、「今後社内のルールを整備して行く上で専門家の力を必要としている。現在、助成金のみで付き合いのある社労士がいるが、どうも考え方が合わない。短期間とはいえ一緒に仕事をして人となり分かっていて、かつそれなりに優秀だと感じていた横山さんを顧問社労士の候補にしたい」とのことでした。実際、退職時に置き土産として出しておいた業務ルーティンの改善案や業務用システムの改修案が採用され、かなりの業務効率化につながったと聞いていますので、そのあたりも評価されていたようです(臆面もない自画自賛)。

私の思いとしては、2019年春に勤務先の理事者になった際、「自分の役割は新事務長のサポート役であり、理事を1期2年ないし2期4年務めた段階でサポート役を終え、何らかの形で独立しよう」と考えておりましたので、(自分の前髪がない分)チャンスの前髪はしっかり掴まねばと、お申し出にありがたく飛び付きました。

オファーを受けてから慌てて料金表や契約書をつくり、都合3度ほど社長も交えた面談を行って、無事最初の顧問先をゲットすることができました。もともとは現在の勤務先を最初の顧問先として独立するプランでしたが、いい意味で目標達成ならずということになりました。

首尾よく最初の顧問契約をゲットしたのはいいのですが、その

時点では勤務先に副業規定などはなく、今度は慌てて社内規定の準備にかかりました。顧問契約を結んだのが12月中旬、契約期間は切り良く年明け1月スタートでしたので、何とか1月初旬の勤務先理事会に副業規定を提案、併せて私自身の副業届も提出し、共に無事認められました。普段から勤務社労士として各種社内規定を整備する役割を果たしており、労務担当理事兼労務担当者としての地位をフル活用して、副業の条件を整えました。普段から非常勤の医師やレントゲン技師など(つまり副業人材)を活用していたこともあって、特に反対の声はありませんでした。完全に自分のための副業規定整備でしたが、その後、他の職員からも正式に副業届が出されるようになったので、その点は良かったなと感じています。

この1年でやったこと

最初の顧問契約は、労務関連手続きは自社で行っておられたことと、私自身の最初の副業で手続き業務に割く時間があるかどうか不明でしたので、相談顧問のみの契約となりました。原則月2回訪問し、各種相談に応じながら改善提案をし、それをスポット契約で受けています。これまで就業規則の見直し・改正と慶弔規定の策定、評価制度の改善と賃金体系の整備などのお手伝いをしてきました。実際、顧問社労士として関わってみると、思った以上に労働法や各種通達にそぐわない実態があることに驚きました。だからこそ声がかかったのだと思いますが、一つ一つ丁寧に、原則は原則として示しつつ、現場の事情も最大限配慮しながら改善提案をさせていただいています。

一昨年末には、知り合いの税理士からの紹介で、労働保険・社会保険の新規適用のスポット契約を受託し、そこから手続き業務も含めた顧問契約に結び付けました。手続き業務も、勤務先では新規適用を扱うことはないのですが、とても新鮮かつとんでもなく面倒な業務であることを実感しました。この面倒な手続きをアウトソーシングするだけで十分価値があるなと感じた次第です。

副業は社労士業務が先行しましたが、直近では某補助金事務局の委託業務や、サステナブル経営/SDGs研究会でのSDGs導入支援案件にも関わることができ、診断士としての副業も並行してこなしています。

副業を始めて良かった点、苦労している点

副業を始めて良かった点は、刺激とほど良い疲労、緊張感、現場の知見、そしてお金、です。

私のようなルーティンワーク8割の人間にとって、顧問先の社長や役員、社員の皆さんとの対話はとても刺激になります。毎回、違うテーマについて準備を行い、2時間程度じっくり対話すると、ぐったりと疲れますが、とても刺激的で充実感を得ています。次に、学んだことを実践する場を勤務先以外で持てるようになったことで、学びに対する緊張感が出てきました。また、自社だけではない、紙の上だけではない、現場のリアルで多様な事例を見聞きすることで、自分自身の視野が広がったと感じています。最後に、お金ですが、本格的に開業する際の資金、またインプットのため各種研修の受講や書籍を購入するための資金ができたと考えています。とりえず業界紙「労働新聞」の購読を開始しました。今後、兵庫協会のプロコン塾受講、特定社労士取得、組織開発関連の研修受講(Tグループなど)を考えています。

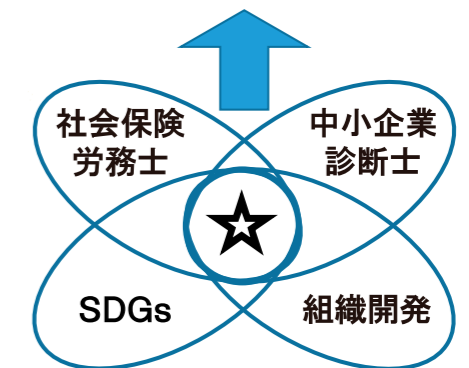
副業ならではの苦労は、とにかく時間が足りないことです。本業で週5日働いた上でさらに副業で時間を使うので、常に週6日勤務のような状態です。なかなかゆっくり休むことができなくなりました。また、平日に顧問先を訪問するために、いかに平日の休みを確保するのも課題となります。幸い、現在の勤務先が有給消化を積極的に推奨(お残し禁止くらいの勢いで)してくれているのと、土曜日通常診療日ですので、平日休んで副業先を訪問し、その分土曜日を勤務にすることが可能なので、そこは有利だなと感じています。

今後の展望

今後は半年後ないし1年半後をめどに、完全独立を第一候補にしつつ、短時間正社員制度を導入しての「複業」化など多様な働き方も視野に入れて、自分自身が次のステージに進めるよう準備をしていきたいと考えています。顧問先を5件程度に増やしてから、現在の勤務先も顧問にしつつ独立、というのを最良のビジョンとしています。

また自分自身が果たしていくべき役割として、個人のミッションステートメント「社労士×診断士の複眼で、事業に発展を、労働に尊厳を、社会に持続可能性をもたらします」をどう具体的に実行していくのかも、副業の期間中に模索していきたいと考えています。現在はまだ社労士としての副業と診断士としての副業をバラバラに行っている感じで、せいぜい顧問先の社長に「経営理念大事ですよ、経営理念をつくって、深めて、浸透させましょう」とささやいていくくらいです(タイトルに偽りあり、ですね)。自身のリソースとしての社労士×診断士の複眼、そして自身の関心事でもあるところのSDGsと組織開発、それぞれが重なるところ(図の☆の部分)にこそ、自分自身の提供価値があるのではないかと考えています。そこを深めていきたいですね。

事業の発展 尊厳ある労働 持続可能な社会



横山 哲朗

診断士 略歴

兵庫県明石市出身。神戸大学卒業。医療法人勤務。総務・労務・経理など、バックオフィス業務全般に携わる。2019年中小企業診断士登録。

小規模なWEB制作会社の実情

ホームページ作成やプロモーション支援を行う小規模なWEB制作会社の多くでも、制作業務面においては、DX化が進んでいます。最新のデザインソフトでは、デザインパーツの共有化や、オンラインで共同作業ができるなど生産性を向上させる機能が豊富にあります。

また、オンライン会議システムやチャットソフトなどコミュニケーションツールを導入し、作業効率の改善も進んできました。

しかし、業務にかかった工数や費用の管理まではDX化されておらず、収支管理面での改善が図られていないのが、小規模な制作会社の実情です。

そのため、どのプロジェクトの収益が高く、逆にどの案件が損失を出しているのかを、経営者ですら把握できていません。私の支援先である制作会社も、これと同様の問題を抱えていました。

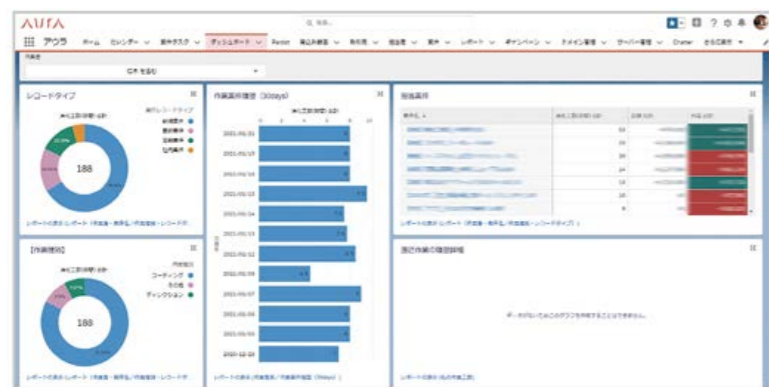
プロジェクトごとの収支の改善を図るための課題

自社の財務体質を健全化するには、プロジェクトごとの収支を黒字化できるよう管理するのが理想的です。

しかし、支援先の制作会社の規模や予算を考えると、自社に特化したスクラッチ開発のシステムではハードルが高いため、汎用性の高いパッケージ型の管理ツールの中で、目的に近い物を選ぶ必要がありました。

その管理ツールでは、プロジェクト単位の収益改善に加え、収支を「見える化」することも重要であり、従業員の意識改革を促し、自社の業績へのコミットを高めることも求められていました。

そのため、場所や時間を問わずに入力や閲覧ができるクラウド



会員 森岡 健司

診断士 略歴

2018年登録。中小企業の情報発信を支援する傍ら、戦国武将をSWOT分析し、ビジネスに生かせる知見を探求する活動も行う。著書『SWOTによる戦国武将の成功と失敗』ビジネス教育出版社。



型で、さらに操作がシンプルで使いやすいツールを検討することになりました。

CRMの導入による制作業務のDX化

支援先企業と相談の上で選んだのが株式会社セールスフォース・ドットCOMのSalesforce（セールスフォース）です。

Salesforceの特徴は、クラウド型のCRMツールで場所を選ばずにアクセスできる点に加え、そのカスタマイズ性の高さにあります。

導入にあたっては、ベースとなる顧客管理機能を活用しつつ、プロジェクトの進捗管理とメンバーの工数の入力および管理を行えるようにカスタマイズを加えました。

それにより、従業員全員が、プロジェクト単位での収支を確認できるようになり、加えて顧客単位でも黒字か赤字かを「見える化」できました。

表での一覧表示や、データをグラフ化させることで、誰もが一目で確認しやすくなりました。

一般の従業員たちも、会社の収益の状況も見えるようになったことで、自分ごととして捉えることができる環境が整いました。

全体会議では、プロジェクトごとの収益をレビューするまでになりました。

DX化のポイント

DX化での最大の課題は、システムやツールの導入ではなくて、従業員がそれを恒常的に使い続ける風土をつくることです。

経営者自らが率先して、顧客および進捗管理にSalesforceを活用し、自社の重要な基幹ツールであることを態度で示すことも必要です。

また、一日の終業時には、業務報告の一環として、その日の作業時間の入力を毎回義務づけるなど、会社として公式に制度化することも重要です。

あと、小規模な企業がDX化を進めるには、小規模事業者持続化補助金やIT導入補助金などを活用し、導入時の費用負担を軽減することも重要です。

DX化への投資の心理的ハードルをいかに下げられるかもポイントとなります。

今回は、荒井竜哉さんに事例をご紹介いただく予定です。

私のおススメ「34インチのモニター」

中 小企業診断士になって、インプット、アウトプットの機会が増えてきました。特にStay Homeを求められる中、PCなどの電子デバイスを用いたインプット・アウトプットが特に増えています。

そうした中、重要な意味を持つモニターを変えることで作業性が激変しました。何がどう変わったかについて、お伝えしていきます。

皆さんは、どのようなデバイスで仕事をされているのでしょうか？

私は現在ノートパソコンをメインデバイスとして利用し、さらにモニターを活用して作業しています。

これまで10年ほど、写真右側にある23インチのモニターに映しながら作業をしていました。これは普段、企業内診断士として会社で使っているのと同じサイズです。

23インチモニターを使って、ノートパソコンの画面の拡張機能を使って作業をしていたのですが、このとき、こんなストレスを感じていました。

①画面サイズがノートパソコンと違うので、頭の切り替えが発生する。

今まで、会社で普段使っているのと同じ、23インチのモニターを使っていましたが当時の12.5インチのノートパソコン（Surface）と比べると画面サイズが倍！オブジェクトのサイズ1つをとっても、全く異なるサイズになります。そうすると、画面サイズが違うことで、調べ物をしながらものを書くといった際に、いちいち頭の切り替えが発生します。このような状況が頻繁に発生することが、ストレスになっていました。

②ノートパソコンとモニターの高さが違うので、目線を上下に動かす必要がある。

デスクにモニター台を設置し、その上にモニターを置いていました。そのため、デスクの上に平置きするノートPCとモニターでは必然的に高さが異なります。

さらに、拡張ディスプレイを使用する際に、頭では左右に切り替えようとしているのに、実際の目の動きは上下移動となり、感覚と動作の違いがストレスになっていました。また、地味にマウスの動きと目の動きが違うのもストレスでした。

こ うした課題を抱えながら、作業をすることがしんどくなったときに、目に付いたのが、34インチ・LG製の34WL500-Bというモニターです。

実は、Amazonのタイムセールで33,000円ほどで出ていたことから、勢いでポチってしまいました（11月24日時点で、40,540円です）。ですので、機能について十分に分かって買ったわけではなかったのですが、思った以上に機能が優れていて満足しています。

このモニターのサイズは、型名が示すように34インチになります。「34インチもあったら、大きすぎて作業しにくい？」という疑念もあったのですが、買ってみた結果、大満足でした。

私が考える、このモニターの最大のメリットは、On Screen Control機能です。この機能を使うと、モニターの物理的なボタンを使うことなく、34インチのモニターをさまざまなサイズに分割できま

す。画面を上下左右に8等分にもできるのですが、私は左右に分割して使っています。つまり、17インチモニターを左右に並べている感じになります。人によっては、23インチのモニターを並べた方がいいと思われる方もおられるかと思いますが、私の家の作業スペースはそこまで広くありません。17インチは、一昔前の標準サイズであったため、収まりが良いです。

1 つのモニター内で比較すると、必然的に高さやサイズが固定されており、左側に調べたいものを置いて、右側で書く（もしくはその逆）という際に目線の移動が少なくてちょうどいいサイズです。

さらに、メインデバイスであるノートパソコンのモニターを、第3のモニターとして利用できることもポイントです。基本的にはモニターだけで作業をし、いざというときに第3のモニターに表示し、作業を補足する、といったことができます。

加えて、ちょっと疲れた際に、34インチのフル画面で見る動画は、迫力があります。21:9という映画館と同じ比率のモニターを使えること、23インチのモニターを並べると比較すると、つなぎ目なしで動画を見ることができるといっても息抜きに最高です。息抜きの域を超えてしまうリスクが怖いですが……。笑

まとめると、

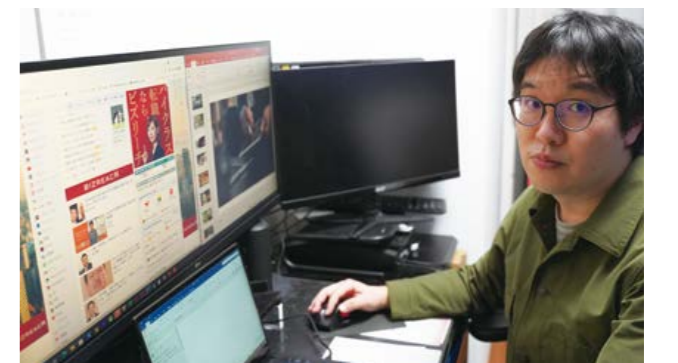
①複数のものを見ながら作業をする際に、目線の移動が少ない。

②画面サイズが揃っていて、見やすい。

③息抜きをする際の迫力が半端ない。

ということで、診断士生活に最適なモニターだと思います。画面を置く場所が許すなら、ぜひとも導入されることをおすすめします。

今回は、山本篤史さんのおススメを書いてもらう予定です。どんなおススメがくるのか、今から楽しみです。



五味 義也

診断士 略歴

2019年登録の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。



スキルアップ研修報告(8月) 「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～

1. コロナ禍を乗り切るために

新型コロナウイルス感染症拡大で、オンラインサービスやリモートワークの普及が進み、EC(電子商取引)業界をはじめとするIT関連企業が業績を伸ばしている一方で、顧客との対面や現場作業が中心となる事業者は、ビジネスの継続が困難な状況といえます。このような事業者がwithコロナを乗り切るためには、現場の力とITやAIの力を融合して最適化を図ることが重要です。

2. AIでできることを知る

表1はAI白書2019で紹介されていた「AIの実用化が進んでいる産業分野と影響を受ける作業」です。これを見ると、多くの産業分野でAIの実用化が進むことによって人が担ってきた作業が不要になる、あるいは劇的に変化すると予想されていることが分かります。

■表1. AIの実用化が進んでいる産業分野と影響を受ける作業(出典: AI白書2019)

分野	業務
製造業	目視での検査、モニタリング、部品の選定、不良品予測など
自動車産業	運転代行、車中での過ごし方など
インフラ	地質調査、物流最適化、異常検出など
農業	作物の生育管理、害獣監視、不良品の選別、農業散布・堆肥の最適化など
医療・介護	画像診断、創薬、在宅医療者のケア、シフト管理など
防犯・防災	不審者・万引き監視、災害予測など
エネルギー	電力最適化、送電線の点検、油田の探索など
教育	採点、教育最適化、シフト管理・リスト作成など
金融業	不正検出、書類の確認などの審査、窓口業務など
物流	無人宅配、衝突回避、積荷の最適化
流通業	来店者属性調査、陳列、レジ作業
行政	文章作成、住民振り分け、問い合わせ対応、書類の不備の確認など

AIでできることは、端的にいえば論理的に記述できる判断、分析、予測などであり、現在の主な応用分野としては画像識別、言語識別、音声識別、予測分析、制御・生成などがあります(表2)。

■表2. AIでできること

分野	概要	応用分野
画像識別	写真、動画の画像から人物や記号の識別を行う	不良品検知、通行人調査、野菜などの選別、自動運転など
言語識別	単語の意味、文章表現を得る	チャットボット、自動翻訳
音声識別	音声文字データに変換	議事録自動作成、スマートスピーカーの音声入力
予測分析	過去のデータをもとに将来の結果を予測	製造ラインでの不良品予測、小売店での来店者数予測など
制御・生成	強化学習や画像生成など	ロボットの歩行、ピッキング、アニメキャラクターなどのコンテンツ生成



会員 大菅 芳久

診断士
略歴

パナソニック(株)に企業内診断士として勤務。ソフトウェア技術を武器に、企画・開発・製造・販売部門を経験し、長年にわたり、AI/IoTを活用した新規事業開発を担当。中小・ベンチャー企業の顧問として大手企業での現場経験を生かし、さまざまな経営課題の解決に取り組んでいる。

「画像識別」とは、写真に表示された人や動物などを識別するもので、不良品検知や通行人の調査等に应用されます。

「言語識別」とは、単語の意味や文章表現を得るもので、自動翻訳などに应用されています。

「音声識別」とは、音声をもとに文字データへ変換するもので、録音データの文字起こしやスマートスピーカーへの音声入力などに应用されています。

「予測分析」とは、過去のデータをもとに将来の結果を予測するもので、製造ラインでの不良品の発生や小売店での来店者数などの予測に应用されています。

「制御・生成」とは、最適な結果を実現するための行動を習得するもので、ロボットの歩行やピッキングなどに应用されています。また、現実を模した偽物の画像を生成するアニメキャラクターのコンテンツ生成など、クリエイティブ分野で应用される画像生成技術などもあります。

3. AI時代に中小企業が取り組むべきこと

中小企業のAI導入の課題としてIT・AI人材の不足が挙げられます。この課題を解決するためにもIT人材(特にAI人材)の育成が重要となります。

表3はIT人材レベルです。IT化人材はITの知識だけでなく会社の業務改革や業務改善も担当するため、業務的知識や経験も含んでいます。中小企業ではIT化人材をつくることは難しいですが、レベル3の人材育成を目指したいところです。

■表3. IT人材レベル

レベル	業務	IT	備考
5	業界全体の仕事を理解している	自身で自社のIT化企画を作る事ができる。	
4	社外との取引先状況も含めて全社的な業務を理解している。	外部の専門家の指導を受けて、自社のITP企画を作成できる。	
3	全社的な業務理解している	ソフトウェア開発方法やパッケージソフトの導入方法を理解している。	IT/CSサポート情報セキュリティマネジメント
2	自分の部門と関連する部門の仕事は理解している	ルーターの意味などネットワークの知識や情報セキュリティの基本的な知識がある。	
1	自分の部門の仕事は理解している	パソコンでメールやHP閲覧はできる。スマホも使える。ワード、エクセルも使える。	
0	自分の仕事の範囲は理解している。	パソコンやスマホは使えない。	

さらにAI人材となると、このレベル3のIT人材レベルに加え、「AIでできること」や、機械学習・ディープラーニングの概要(詳細な技術までは不要)を理解している必要があります。

以上の中小企業のAI人材像をまとめると、次のようになります。

- 全社的な業務や流れを理解しており、パソコンやインターネットの使い方が分かっている
- ネットワークの基本的な知識があり、システム開発やパッケージ導入方法も理解している
- AIでできることや基本的な機械学習の仕組みも理解している

スキルアップ研修報告(9月) 税理士&診断士のダブルライセンスの中小・小規模事業者の支援方法

1. はじめに

私は、2005年に税理士、2014年に中小企業診断士の登録をしました。業務は会計・税務がメインで、中小企業診断士としての活動は多いとは言えません。しかしながら、決算時などには経営的な内容の打ち合わせも多く、また月次の打ち合わせに合わせて経営支援的なサポートも行い、中小企業診断士の業務と言えるものを行っております。

今回のセミナーでは、両方の資格をどのように活用しながら日々の業務にあたっているかをご紹介します。私の個人的見解が多分に含まれておりますので、その点ご容赦ください。

2. 中小・小規模事業者の内情

最低資本金が撤廃されたことで、「小粒な」法人が増えていると言えます。ヒト・モノ・カネ・情報の点において、いずれかが欠けているのではなく、全ての点において不足していると言え、プレイングマネージャーが大多数です。経営者は自身の業界周辺領域でしか仕事をしたことがない、経営者と従業員の能力差が大きい、ということも特徴です。さらなる特徴として、借入れは資金不足時の資金調達自体が目的で、その資金を元に経営改善により収益を上げるという意識に乏しいと感じます。

3. 税務会計に関する相談ごと

中小・小規模事業者から税理士に対する質問は、法人税などの節税的なものは少なく、中小企業会計指針・会計要領などで質問を受けることも多いとは言えず、税理士事務所にて任せているという現状です。一方で、事業承継や相続に関する質問は増えつつあり、経営者の方々の関心が高いと言えます。



4. 税理士事務所の内情

小規模な税理士事務所であるほど、会計処理・税務処理のみ行う事務所が多いと言えます。経営的知識に対する体系的な習得ができていない、習得する余裕もないというのが実情ではないでしょうか。SWOT分析という言葉は知っていても、顧問先にきちんと伝え、分析を行っているところは多くありません。

5. ダブルライセンスとしての支援方法

セミナーにおいて、私が行っている支援方法の具体例をいくつかご紹介しました。そのうちの2つを掲載いたします。

①月次訪問時に「試算表を渡す」と「ToDoリスト作成&CAI」を実施
まずSWOT分析を行い、PDCAサイクルのPのリストを作成します。月次訪問時に、試算表の確認に加え、Pの一つ一つについてDの進捗を確認するCを行い、Aを提案します。プレイヤーでもある経営者は目の前の業務を優先してしまいがちなため、定期的にCとAを行えるようサポートしています。

②後継者塾を開催
後継経営者を対象として、会計・税務・経営の知識について広く浅いテーマで12回パックにして勉強会を開催しています。決算書はその会社の物を利用するため、一般的なセミナーよりも腹落ちしやすいと言えます。経営者が気になった点についてはより掘り下げた内容も行っています。

6. 中小企業診断士と税理士の連携

税理士と連携して中小・小規模事業者と顧問契約の可能性があるのではないかと考えています。

税理士はついつい過去を処理する考え方になりがちなので、数年後を見据える専門家が必要です。「SWOT分析を手伝いますよ」を入口として経営に関する身近な相談相手になり、信頼関係さえ築けばリモートでも行えるため、安定した収益源とできるのではないのでしょうか。

会員 和泉 剛

診断士
略歴

2000年から税務会計業界で21年間従事。2005年税理士登録、2010年税理士事務所設立。2014年中小企業診断士登録。中小零細企業をクライアントとして、税務会計業務に加え資金繰り支援や後継者との勉強会開催などを行っている。





スキルアップ研修報告(10月) 「診断士のためのSDGs (エスディー・ジーズ)実践編」

2021年10月27日(水)、「診断士のためのSDGs (エスディー・ジーズ)実践編」というテーマで講演を行いました。昨年1月に実施した「SDGs入門」の発展編として、60名近くの方にご参加いただきました(申し込みは80名超)。以下、内容の一部をご紹介します。

1. 持続可能性(サステナビリティ)は価値観の転換

「ブラック・スワン」という言葉をご存じでしょうか。17世紀にオーストラリア大陸で黒い白鳥が発見され、「白鳥は白いもの」という常識が覆されました。転じて、予測不可能でありながら、起こると多大な影響をもたらす事象を指す言葉です。高度な金融工学を駆使してつくられた金融商品が、あっけなく価値を失ったサブプライムローン問題やコロナショックは、まさにブラック・スワンの代表です。さらに転じて、気候変動をもたらす予測不可能な金融リスクを指す「グリーン・スワン」という言葉も生まれました。

総じて言えるのは、持続可能な経済とするためには、社会と地球環境も持続可能でなくてはならないということです。これが、大企業を中心にSX(サステナビリティ・トランスフォーメーション)が起こっている根本的な理由です。企業の中長期的な戦略に多大な影響をもたらす得る、価値観の大転換といえます。

2. SDGsはなぜ中小企業にとっても重要なのか

2015年、SDGs(持続可能な開発目標)の記された2030アジェンダは、まさにこうした危機感の中で生まれました。サブタイトルである「Transforming our world」(われわれの世界を変革する)には、持続可能な社会へと転換していくという、並々ならぬ意志が込められています。経済、社会、環境の3分野にわたるSDGsの17のゴールには、両立が難しいものも含まれますが、だからこそ、トレードオフの関係を両立させるようなイノベーションが求められているのです。

企業の身近なSDGsの実践で言えば、健康経営が挙げられます。従業員に心身共に健やかに働いてもらうことは、従業員とその家族の幸福はもちろん、企業業績の向上にもつながります。

また、CO₂の削減も大きな課題です。自動車産業では、完成車メーカーからティア1の取り引き先に対して、CO₂排出量の削減要請が出ています。中小企業でも今後、Scope1(自社で使用する燃料など直接排出量)、Scope2(電力など外部購入エネルギーに関する排出量)に加えて、Scope3(Scope1、2を

除くサプライチェーン全体の排出量)の算出・削減目標の設定・履行が求められるかもしれません。

3. 診断士としてのSDGs実践

SDGsは中小企業にとってリスクであるだけでなく、チャンスでもあります。小規模企業白書では、地域社会へ貢献してきた酒蔵が、コロナ禍で飲食店向けの出荷が減少した後も、応援消費を受けることができた例が紹介されています。また、サステナブルな消費への関心も高まっており、SDGsの文脈で自分たちの提供したい社会的価値をPRすることも可能だと感じます。

診断士としては、こうしたリスクと機会を経営者にお伝えし、①知る……日頃からSDGs・ESG関連課題にアンテナを高く張りながら、②聴く……アクティブリスニングで経営者から理念やビジョンを引き出し、③生かす……SDGsマッピング(バリューチェーン全体を見渡したSDGsとの関わりの検討)や、マテリアリティ(企業における重要な社会課題)の特定を通じて、組織OSのアップデート、ビジネスモデルの転換に向けたSDGsの活用が考えられます。

また、お勤め先であるアークハリマ株式会社(金属製品販売・加工)でSDGs推進にあたっておられる仲谷氏から、現在の進捗状況や取り組みに期待する効果などを共有いただき、学びが深まりました。

ご参加いただいた方からは、「中小企業でも可能な取り組みもある」、「バリューチェーンとSDGsのリンクで理解が深まる」、「SDGsを紐付けた現状理解だけでなく、ありたい姿から逆算して現状を変革する考えが参考になった」などの声をいただきました。皆さまの業務に当研修をお役立ていただければこの上ない喜びです。

会員 太田 宜志



診断士略歴

地方銀行入行後、支店・本部勤務を経て系列シンクタンクにて調査研究業務に従事。2019年協会入会、2020年サステナブル経営/SDGs研究会を設立。中小企業向けにSDGsを分かりやすく解説している。



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

日時: 2021年8月24日(火) 19:00 ~ 20:00

講師: 三浦 敬一(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

1970年東大工学部卒。三菱電機に入社して約30年、一貫して国内・海外向け鉄鋼・自動車・食品など大規模プラント事業および自動化システムビジネスに従事。その後、同グループエンジニアリング会社などの経営に携わり、各社の経営イノベーションと業績改善に貢献。2002年経営学修士取得、2010年3月中小企業診断士登録。

コロナによる経済活動への深刻な影響が長期化する中、世界の有力企業は、イノベーションマネジメントシステム(IMS)国際規格(ISO56000シリーズ)の制定など、混乱収束後を見据えたイノベーション経営のシステムの強化に力を注いでおり、わが国の

企業の、長年の課題であるイノベーションの強化はいよいよ待ったなしの状況に置かれています。

今回のセミナーではこの認識のもと、イノベーション活動の組織的パワーアップでコロナを克服する方法論と銘打ち、中小企業の多くが活動舞台としているB2B分野を主な対象として、イノベーション活動強化のための方法論の紹介を行いました。

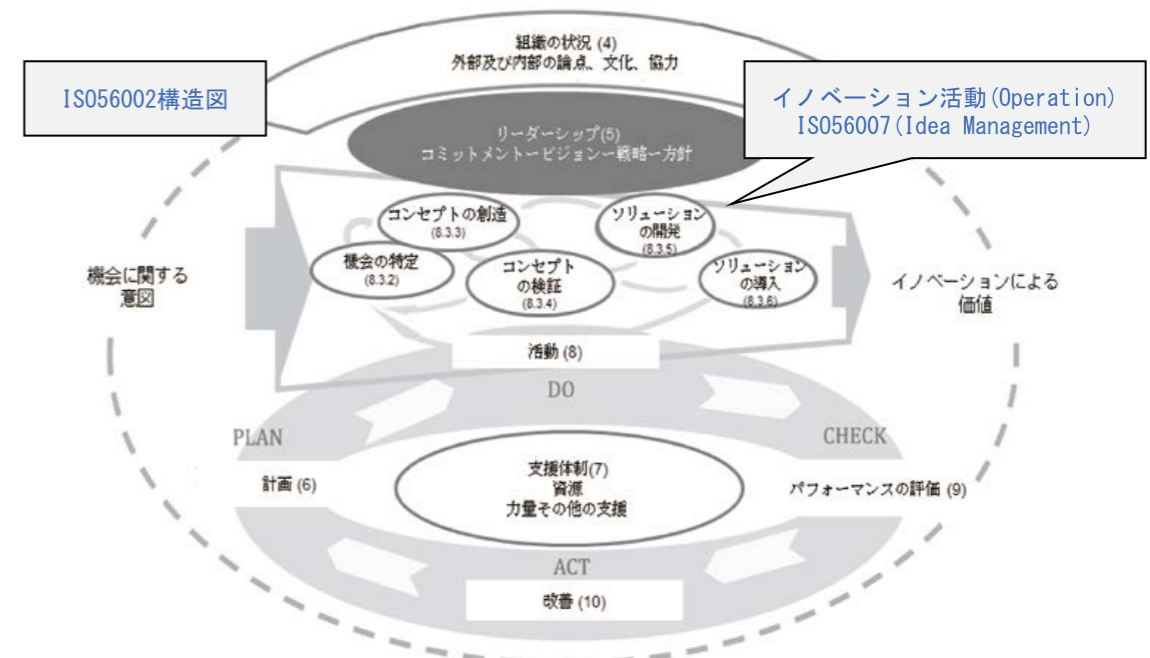
イノベーション活動の方法論化の狙いは、経営者には、戦略を明確にし・従業員のやる気を高め・育成し・集合天才の組織を目指すための方法論を、従業員には、みんなで方針を共有し・自主的に活動をレベルアップし・能力を開発できる手法を提供することにあります。

B2B分野は、B2Cと違って、製品企画などの手法が未確立であり、イノベーション活動の方法論の導入もまだこれからの段階ですが、下図に示すイノベーション活動自体の規格制定(ISO56007: Idea Management)が2022年に予定されており、今回セミナーでご紹介した方法論のフレームも、私たち診断士が身近な顧客企業のイノベーション活動の組織的強化、基盤強化に寄与する1つの手がかりとなることを期待しております。

なお、本セミナーの詳しい内容を以下のKindle本に紹介していますので、ご興味ある方にはご一覧願えれば参考になると思います。

(Kindle unlimitedで無料ダウンロード可能)

『B2Bイノベーションガイドブック 明快5ステップで新コンセプトを作れ』



出所: 「日本企業における価値創造マネジメントに関する行動指針」 経済産業省イノベーション100委員会

診断士の経営者が上場まで果たしたその歩み

日 時：2021年9月8日(水) 19:00~20:00
 講 師：伊藤 一彦(BCC株式会社 代表取締役社長、
 大阪市立大学 客員教授、中小企業診断士)



講師略歴

日本電気(株)(NEC)勤務を経て、2002年、営業創造(株)(現：BCC(株))を設立。中小企業診断士を取得し、バランス・スコアカードによる経営を実践。2021年東証マザーズ上場。著書：『【新訂3版】小さな会社にも活用できる！バランス・スコアカードの創り方』(共著・同友館)、『ベンチャーキャピタルからの資金調達【新訂3版】』(共著・中央経済社)

1 はじめに

当社は、数多くの診断士にご支援をいただき、上場を実現することができました。その内容を知ってもらうことで、より多くの診断士が上場を目指すベンチャー企業の支援を行う機会につながっていくことを願っています。

2 診断士を取得した理由と活用法

創業時には、眠れぬ日々が続くほどにお金に苦労する日々が続きました。独立して社長になっても経営に必要な知識を身に付け

るため学び、中小企業診断士の資格を取得しました。経営に関する知識を身に付けるだけではなく、個人としての信用力の向上にもつながり、資金調達の際に大いに役立ちました。

3 バランス・スコアカードの導入

組織が大きくなるに連れて、経営戦略を策定し、その実行を管理するための手法が必要となりました。バランス・スコアカード(BSC)を学び、導入することで経営基盤を構築することができました。また、診断協会のBSC研究会を通じて多くの診断士との出会いにも恵まれて出版まで実現することができました。

4 金融機関やベンチャーキャピタルからの資金調達

診断士として学んだ知識を生かし、事業計画書や資金繰り表などを作成することで、金融機関やベンチャーキャピタルからの資金調達に成功し、企業の成長につながりました。一方で、資本政策など診断士としては学んだことのない、必要な知識があることも知りました。

5 スモールM&Aを行った意義

創業10周年の2013年にスマイル・プラス(株)というヘルスケアビジネス関連の企業をM&Aしました。規模は小さいながらもM&Aで多角化を実現しました。

6 上場を実現できた理由

創業から「上場」という言葉を使わなかった日はありません。その言葉を、19年4か月間使い続けてきた結果が、上場であると考えています。

7 最後に

上場を実現するためには社外取締役の役割が重要になっています。しかし、社外取締役の担い手が不足しています。診断士こそ、この社外取締役に相応しい広く経営に関する知見を持ち合わせていると考えています。上場までの経営戦略の策定や社員研修などはもちろんのこと、これまでにない上場支援における活躍の場が全国の診断士に広がっていくことを心から願っています。



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

日 時：2021年10月14日(木) 19:00~20:00
 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)



講師略歴

電機メーカーで26年間営業職に従事。2016年に独立。新市場開拓、営業スキル向上、マーケティングなどの支援を行う。大阪中小企業診断士会 在庫最適化グループ会員。

1 在庫経営とは

在庫経営という言葉初めて聞いたという方がほとんどだと思います。それは当然で、私が所属している大阪中小企業診断士会在庫最適化グループによる造語です。この言葉に込められているわれわれの思いは、在庫の管理のみを意図しているものではありません。在庫管理を一步推し進め、発生した在庫問題の背後にある経営の問題点を把握し、改善し、健全な経営体質の実現を目指す考え方なのです。また、「モノ」を扱う企業全てに適用できる考え方ですので、診断士として支援対象の範囲も広がると考えております。

2 支援に際して

まずお伝えしたいのは、中小企業にとって在庫の最適化は相当難度の高いことだということです。例えば在庫最適化の基本である5Sを通じて、診断士であるわれわれを省みてみましょう。身の回りの5Sがきちりできているかという、必ずしもそうとは言いきれないのではないのでしょうか。自分にとって難しいことは他人(企業)にとっても難しいものと言えます。

もう一つの難しさは、仕事のやり方を変えることは大変ということです。個人のメタボ問題にも通じるのですが、食習慣、運動不足の改善は相当な決意が求められます。またサイズダウンの成果を実感するまで結構な時間を要します。それと同じで、在庫問題も単に残高を減ずれば良いというものではなく、企業内の各部門が目標に向かって連携していく仕組みを構築するには、時間やあつれき、苦勞が伴うということです。故に診断士としては、丁寧に

支援先に寄り添い、支援先が頑張れば必ずできることを着実に積み上げていくお手伝いをすることが求められていると考えています。

3 進め方の基本

第1にその企業がどのレベルの在庫管理スキルにあるのかを、客観的に評価せねばなりません。在庫経営ではそのレベルを以下の通り7段階に分けております。

【Lv.1】在庫管理は決算棚卸しのみ。【Lv.2】在庫を目視管理しているが、入庫と仕入れが合わない。【Lv.3】システムを導入したが、使いこなせていない(Lv.1~3は管理未成熟レベル)。

【Lv.4】システムが機能し、理論在庫と実在庫が合致するが、欠品や不在庫が頻発する。【Lv.5】欠品や不在庫削減活動をしているが、問題が解消しない(Lv.4~5は最適化不十分レベル)。

そして最終的なゴールは、【Lv.6】在庫最適化実現です。さらに進んで、【Lv.7】企業間最適化実現という段階もあります。ここで大切なことは、いきなりレベルを3~4段階あげるとするのは難しいということです。

先に述べたように企業ができることを順に増やしていく支援が必要だと言えます。次にABC分析にて、在庫の活性度を見える化していきます。さらに在庫回転率を5~10年間程度をトレースし、グラフ化します。在庫回転率は経営の先行指標となる大切な指標です。そして重要なことはこれをグラフ化することで、変化点が見えます。その変化点に何が合ったかを詳しく掘り下げていくことが改善への大きな糸口につながります。

4 支援における注目ポイント

最も重要なことは経営者の意識です。在庫経営では以下の6点の意識を経営者に確認します。①欠品防止が最優先事項か、②在庫回転率が業界平均でも気にしない、③販売計画は見直すが見直さない、④商品の発注点、発注量の見直しをしていない、⑤売れ残り商品の振り返りをしていない、⑥ABC分析をしていない……、です。在庫問題の多くはこれらの経営者の意識から発生しています。これらの考え方を改めるよう助言せねばなりません。それから改善フェーズに移行していくと、必ず仕事のやり方を変える局面があらわれます。そのため、経営者自らが「変える」ことへの決意と覚悟を企業のメンバーに示す必要があります。その支援も診断士として求められています。そして、支援の場では正論のみに依存するのではなく、メンバーの気持ちに寄り添うことも配慮するべきでしょう。彼らが納得しないとせっかくの取り組みも効果が出ません。診断士としては、全体を見た判断に基づき企業がOne Teamになる働きかけを行うことが大切です。

在庫の問題は原因がさまざまで定型的な対応は難しいものですが、このセミナーが皆さまの参考になれば幸いです。



事業承継支援の概要・事例解説、法務・税務のポイント

日時：2021年9月11日(土) 13:00 ~ 17:00

講師：・事例から考える事業承継支援の留意点

天井 省二氏(中小機構近畿本部 中小企業アドバイザー(中小企業診断士))

・事業承継支援を行う上で必要となる法務

辻本 希世士氏(中小機構近畿本部 中小企業アドバイザー(弁護士))

・事業承継支援を行う上で必要となる税務

杉本 雅彦氏(中小機構近畿本部 中小企業アドバイザー(中小企業診断士、税理士))

はじめに

今回の講習会は事業承継に必要な知識を概論、法務、税務の3つのテーマからお伝えしました。この紙面では、私が担当した概論にあたる「事例から考える事業承継支援の留意点」について要旨をお伝えします。

事業承継事例

私が実際に支援した企業事例から、企業が抱える事業承継上の問題をどのように解決していくべきかを考えていきます。講習会では5事例を紹介しましたが、ここでは紙面の都合もあり、2事例を紹介し(講習会の事例番号とは異なります)。

事例1 社長の個人資産と法人資産が混在していたケース

Z社の創業者Hは実子がいるものの、甥のIを後継者に指名し、Iの内諾も得ることができました。しかし、HはZ社に対して多額の貸付金を有している他、不動産投資を法人名義で行い、その買い取り資金は法人の負債となっています。われわれの指摘を受け、財務的な知識に疎いIは事業を承継することに戸惑いを感じていました。

Z社の場合、投資不動産の時価や株の時価など、資産価値の確定を薦めました。結果として、不動産価格は購入時よりも相当下がっていることが分かり、社長が買い取ることで社長の貸付金との相殺ができ、不足分が発生する場合は退職金で補填することにしました。売却損、退職金が発生することでZ社の株価を下げる効果があり、後継者Iへの株式移動負担を減らすことができました。

事例2 複数の後継者候補は居るものの知的資産の承継に不安があるケース

W社はJ社長が兄、K工場長は弟で父親が創業した自動車部品工場を営んできました。社内にはJ社長の娘L、K工場長の息子Mと娘婿Nがいます。J社長は製造業の力である現場仕事に興味や向上心を見せないM、Nに苛立ちを感じていました。「責任感の強い娘Lに経営を託さざるを得ない」と考えていますが、品質管理は行ってきたものの、生産管理は素人であることに不安を感じています。また、これまでJ社長、K工場長間でうまく責任分担できてきたことが、次世代のL、M、N間で同じような関

係性が構築できるかも不安です。

W社の場合、社内に5人の親族がいるにも関わらず、その間で自身の役割や責任、自分たちがW社でどうしていきたいのか、話し合いの機会がありませんでした。そこで、親族会議を開き、J社長、K工場長からL、M、Nに求めることを率直に話してもらいました。結果的に、それぞれの役割が明確になり、承継に向けた取り組みが進むことになりました。

事業承継の3つの視点

これらの事例から事業承継で留意すべきは、①現経営者が後継者や承継の時期を明確にしないなど「いつから誰に事業承継すべきか」、②株式の集中、事業用資産、相続人間の調整など「資産の承継をどうすべきか」、③後継者や会社組織に現経営者の知識・ノウハウが引き継いでいないなど「会社の知的資産をどう承継すべきか」の3点に集約されます。「事業承継」とは企業がこれまで培ってきたさまざまな財産(人・物・金・知的資産)を円滑に引き継ぐことだからです。

中小企業診断士は、これらの顧客の問題、悩みに対して、直接的解決はできないまでも、問題、悩みの早期発見、適切な対応方法の提案ができます。事業承継は事業承継計画の策定、知的資産の明確化など、中小企業診断士こそが能力を発揮できる場だと思えます。

講師略歴

天井 省二

経営コンサルタントとして経営戦略、経営計画、営業戦略、事業再生支援を得意分野としている。事業承継支援においては「事業承継計画」の策定支援と、計画の実効性確保のための側面支援を行っている。



辻本 希世士

弁護士・弁理士・ニューヨーク州弁理士として、特許・知的財産や、海外企業との取引を含めた、企業法務全般を得意分野としている。事業承継支援においては、相続法と会社法などを合理的に活用した戦略提案を行う。



杉本 雅彦

税理士として、資産税(相続・贈与・譲渡)、相続税対策支援(不動産・株式他)を得意分野とする。事業承継支援においては、「仕組みの承継」である株式問題や経営権の確保、「スキルの承継」である後継者支援を行う。



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回開催している大阪府協会の定番研修メニューです。

1月

日時：2022年1月25日(火)
18時30分~20時30分

場所：Zoom

テーマ：『テレビパブリシティのリアル』

講師：森 雅人氏(外部講師)

2月

日時：2022年2月22日(火)
18時30分~20時30分

場所：未定

テーマ：『ビジネスモデルキャンパスの
ブラッシュアップ~バリュープロポ
ジション(価値提案)の高め方~』

講師：井上 朋宏
(経営デザイン研究会)

3月

日時：2022年3月23日(水)
18時30分~20時30分

場所：未定

テーマ：(仮)『企業内診断士の副業/
兼業について』

講師：ダブルビジネスプラクティス
研究会

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できるセミナーです。不定期開催。

2月

日時：2022年2月15日(火)
19時00分~20時00分

場所：Zoom

テーマ：『いまさら聞けない「中小企業経営診断システム
(McSS)」とは』

講師：松本 洋正氏(一般社団法人CRD協会営業推進第二
部長、千葉県中小企業診断士協会会員)



土曜セミナー 今後の予定

土曜セミナーは、半日程度の時間をかけて、じっくり学ぶセミナーです。

2月

日時：2022年2月19日(土)
13時00分~16時00分

場所：会場開催

テーマ：『プロに習うブランディングの創り方』

講師：志波 大輔氏

3月

日時：2022年3月12日(土)
13時00分~17時00分

場所：Zoom

テーマ：『オンライン講師養成講座』

講師：大倉 啓克(大阪府中小企業診断協会会員)

※有料セミナーの予定です。(研修委員長 福嶋康徳)

※開催内容・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、申し込みをおねがいいたします。

第4期「ゆるつなカレッジ」第2講を開催しました!

2021年度「ゆるつなカレッジ」(ゆるカレ)第2講を、去る9月16日(木)にZoomでオンライン開催しました。

ゆるカレは「資格を取っただけ」症候群を防ぎ、診断士フレッシュアーズを「路頭に迷わせない!」ことをコンセプトとした、会員サポート委員会主催のイベントです。

本年度は以下のテーマで全5回、7月から隔月開催しております。

- ・第1講 「さあ、始動!それぞれの診断士」(済)
- ・第2講 「企業内診断士の資格活用方法は1つじゃない」(今回)
- ・第3講 「中小企業診断士のマネタイズ!」
- ・第4講 「世界で1つ、自分だけのMVVを定義する!」
- ・第5講 「祝・卒業!新たな一歩を踏み出そう!!」

1 第2講のテーマの狙い

タイトルには企業内診断士とあるものの、独立している人にも役立つ内容にすることが狙いです。

- ・企業内診断士へ: 企業内での活動・事業承継後の活動・複業/副業活動・考えてもいなかった転職、と多様な経験とそこから得られた成果や結果を聞くことで、自分の将来を考えていただきました。
- ・独立、独立予定の受講生へ: 企業内診断士との協業を模索するために、講義を聞いた上で、企業内診断士との議論を行う、という場を提供いたしました。

2 講師紹介

いずれも元青年部や、ゆるカレ卒業生の、受講者に近い講師をお招きしました。講義順にお名前のみ紹介し、改めて感謝を申し上げます。

- ・四十万谷 正和
- ・但馬 久美
- ・仲谷 陽介



講師の皆様



3 講義、ワーク内容

講義では「事業承継」「複業/副業」「転職」といった経歴をお持ちの講師から、どんな活動をしてきたのか、多様な経験をお聞かせいただきました。

受講生はこれを受け、少人数に分かれて、自分の将来像を

- ①企業内診断士として主に自社内で活躍する
- ②企業内診断士の立場を用い主に社外で活躍する
- ③独立診断士として②の診断士と協業して活躍する

に分類し、将来の夢を実現するためにどんな活動が必要かを議論しました。

講師との活発なQ&Aの後、再度自分の将来像を具体化するため、自分とは違うタイプの受講生とブレイクアウトルームで議論を深め、自分の思いを発表し合いました。

休憩をはさみ、第2部ではゆるカレ恒例「ぶっちゃけトーク」。講師1人ずつのブレイクアウトルーム内で、ちょっと聞きづらかったあれこれを受講生が聞き、講師が答える場になりました。第2部(懇親会)が役に立つ、ためになる、と毎回好評です。

4 受講者感想

「副業禁止規定があり、資格の生かし方が分からなかったが、①があると気が付いた」、③の独立している受講生からは、「②との協業という新しい視点が備わった」、「①②③問わず頼まれた仕事は、断らずに引き受けることでチャンスが広がるのが分かった」、という感想をいただきました。

(文責:UTA2期 小林 敬)

「秋の歓迎会・オンライン」開催報告

2021年10月10日(日)、2年ぶりにZoomによる「秋の歓迎会」が行われました。昨年は新型コロナウイルス感染症の影響で「新歓フェスタ」が8月にずれ込み、10月予定の「秋の歓迎会」はやむなく中止となりました。この歓迎会は、大阪府中小企業診断協会(以下、府協会)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開催しています。

2021年は未入会者、会員を含む総勢124名の方に参加していただきました。2019年度に対面で開催した際には、最多の82名でしたので、今回はさらに記録を更新しました。

はじめに北口理事長より開会挨拶および協会の紹介がありました。続いて大阪中小企業診断士会(以下、士会)の池田理事長より、士会の紹介がありました。その後青年部、ゆるつなカレッジ、さらに19の登録研究会の紹介が行われました。

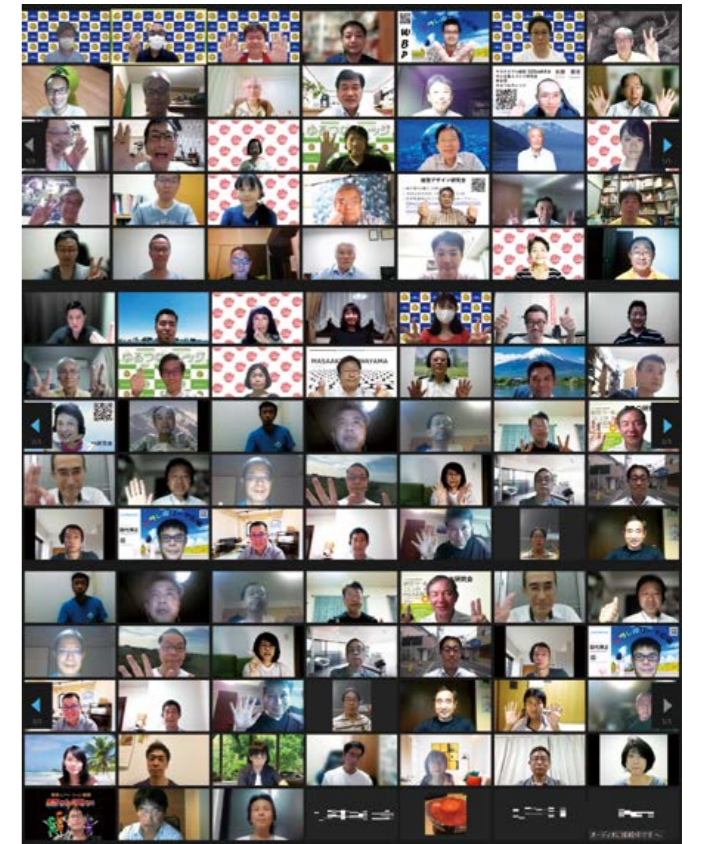
後半はブレイクアウトルーム機能を活用し、参加者は研究会などのグループに分かれフリートークを行いました。さらにグループでは、詳細な活動の説明の後、参加者との熱心な質疑応答が交わされました。新歓フェスタなどでこの方式にも慣れ、アットホームな雰囲気も手伝って、各グループとも話が弾みました。

最後に「今後の行事予定の紹介」があり、会員サポート委員会 待谷副委員長が閉会の挨拶を行い、終了しました。

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ので、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躍のためにも、積極的に参加されることをおすすめします。

(文責:会員サポート委員会 福島 猛)



大阪産業局との「連携協定」について

一般社団法人大阪府中小企業診断協会(理事長:北口 祐規子)と公益財団法人大阪産業局(理事長:立野 純三)は、2021年10月1日(金)、互いの資源を生かした協働による活動を推進し、大阪の中小企業の経営に関する支援を通じて大阪の産業創造を推進することを目的とする連携協定を締結いたしました。

大阪産業局が実施する専門家相談事業では、アフターコロナを見据えた事業再構築補助金などを活用した、設備投資や規模拡大を検討する事業者からの、現状の経営状況や、今後の事業計画についての相談が増加傾向にあります。これに伴い、中小企業の経営分析、課題解決に向けた助言の強化を図るため、多くの中小企業診断士が加盟する大阪府中小企業診断協会と連携することで、両機関が持つノウハウやネットワークを生かし、大阪の中小企業の課題解決に連携・協力して取り組むことにより、地域経済の活性化や発展に寄与することを目的とします。

連携協定の概要

- (1) 中小企業の経営支援に関すること
- (2) 中小企業の経営支援にかかる情報収集・情報発信に関すること
- (3) それぞれの強みを生かした公民連携による企業支援に関すること
- (4) その他

協定に基づく具体的活動(案)

- ・成長志向企業を対象とした専門家派遣
- ・市町村の経営相談窓口への専門家派遣
- ・大阪産業局が実施するイベント前後のビジネス相談やフォローアップおよび広報協力
- ・大阪府よらず支援拠点におけるコーディネーター募集の協力
- ・大阪産業創造館 経営相談室におけるサポーター募集の協力

2021 中小企業診断士の日 記念イベント 開催報告

ウィズコロナ時代 中小企業とあゆむ診断士 ～中小企業のレジリエントへの診断士の役立ち～

開催日時：2021年11月3日(水・文化の日) 13:00～18:05 オンライン開催

メイン会場：協会会議室をスタジオとして Zoomを通じて日本全国と世界へ発信

◆イベント主旨について

コロナ禍も2年目となり、いまだ中小企業や地域への甚大な影響が続く中、今年も「診断士の日」を迎えました。今年も「診断士の日」の主旨を生かして、昨年のテーマを引き継ぐ形で「ウィズコロナ時代 中小企業とあゆむ診断士」をメインテーマに行いました。行政をはじめ各機関・団体、中小事業者、そして中小企業診断士の皆さまに役立つコンテンツを中心に、オンラインだからこそできる特別な企画を今年も準備しました。また、今回はこれまでのオンライン・イベントの経験を生かして、世界とつなぐことで海外のコロナ禍での現地状況や、苦勞して事業を進めている日系企業の生の情報を聞くなど、これまで海外研修旅行で得ていた知見を誰もが経験できる、オンライン旅行の趣旨も兼ねたイベントとなりました。

◆イベント内容

【第1部：基調講演】

開催に先立ち北口理事長がオープニング・スピーチとして、今回のイベントの意義を發表しました。最初のセッションである「第1部：基調講演」では、大阪観光局 溝畑宏 理事長にご登壇いただきました。

コロナ収束と共に回復と成長を目指す大阪経済における、観光復活や大阪関西万博への施策の紹介、「アジアNo.1の国際観光文化都市 大阪」実現に向けてのロードマップについて、大阪観光



のキーパーソンとしての貴重なお話を伺いました。続いて、関西経済同友会 生駒京子 代表幹事に登壇いただき、関西財界の女性トップの

お立場から、回復と成長を目指す大阪・関西経済について、「大阪・関西万博をステップにした関西財界の取り組み」を分かりやすくお話くださいました。また中小企業診断士への期待も語っていただきました。なお、生駒代表幹事は、2018年の診断士の日にも(株)プロアシスト社長としてご登壇いただいています。これから反転攻勢を目指す、大阪・関西経済のこれからの、キーパーソンのお2人から直接お聞きする貴重なセッションとなりました。

【第2部】

第2部はZoomの「ブレイクアウトルーム機能」をフル活用し、参加者が自由にセミナー会場を歩き来できるセミナーセッションとして、開催されました。「メインエリア」では、幅広い方に共有できる内容を、「文化祭エリア」では登録研究会が普段の研究成果をアウトプットする専門セミナーを開催しました。メインエリアでは特別師弟対談として、9月のテレビ東京「カンブリア宮殿」に登場され、その経営手腕が話題になった京都万松青果の中路会長に登壇いただきました。中路氏は6年前、社長業の傍ら、中小企業診断士試験に合格、その実務補習を指導されたのが北口現理事長というご縁で今回の対談が実現しました。社長業と診断士業という二刀流を



実践されているお話は、大変参加者の興味を引きました。他にも、他士業団体との連携を深



第二部セミナーセッション タイムチャート

	メインエリア	ブレイクアウト1【経営者向け】	ブレイクアウト2【診断士向け】	ブレイクアウト3【活動紹介】
14:00～14:25	万松青果会長 中路和宏氏 大阪府協会 北口理事長 対談	経営デザイン研究会 「ウィズコロナ、アフターコロナに対応するためのビジネスモデル変革」 発表者：井上朝宏	企業内診断士活性化研究会 「自分の立場に合った診断士活動の運び方・進め方・やり方」 発表者：山元教有	知的資産経営研究会 「知的資産経営支援におけるカウンセリング理論の応用」 発表者：原一矢
14:25～14:30		移動時間		
14:30～14:55		フードビジネス研究会 「ウィズコロナの突発！フード業界のリアル」 発表者：山口育男	ビジネスゲーム研究会 「ビジネスゲームを活用したセミナーについて」 発表者：薄木栄治	実践イノベーション&エフェクティブ研究会 「はじめてのエフェクティブ」 発表者：仲谷陽介、他
14:55～15:00	移動時間			
15:00～15:25	士業連携で新たな価値創造 連携事業取組紹介と技術士会ミニセミナー 林達理事業委員長 技術士会近畿本部 岡島副部長	組織開発研究会 「エースはいる。今いるメンバーで結果を出す！組織開発入門講座」 発表者：星雄仁	コーチング研究会 「診断士のためのコーチングのすすめ」 発表者：奥野智洋	プライベートバンク研究会 「企業経営者に最適な金融リテラシー普及により幸福を実現」 発表者：荒賀良雄
15:25～15:30	移動時間			
15:30～15:55	大阪中小企業診断士会万博PT 「万博に向けて～士会万博PTの活動～」 発表者：三宅真司	事業革新研究会 「Withコロナ時代の未来への意思決定ツールの研究～シナリオ・プランニングによる事例研究～」 発表者：若松敏幸	サステナブル経営/SDGs研究会 「SDGsを切り口とした企業支援事例についての紹介」 発表者：横山哲朗、太田宣志	ビザの会 「ビジネスプランコンテスト活動を通して見える小規模事業者の創業支援について」 発表者：ビザの会メンバー

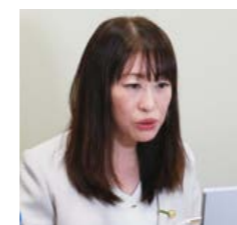
めている連携事業委員会の活動の一環として、技術士会近畿本部さまによるお話と今後の連携をPRいただき、さらに大阪中小企業診断士会・万博プロジェクトの活動報告など、幅広い内容



となりました。また、登録研究会の「文化祭エリア」では全部で12もの研究会がそれぞれ専門性の高いセミナーを展開、幅広いニーズに対応したコンテンツを披露くださいました。

【第3部：グローバルセッション】

第3部はグローバルセッションとして、大きく3つの目的をもって企画しました。1つ目は、「コロナ禍収束後の、世界とのつながりはどうなっていくか?」です。診断士として国際的な知見を高めるため、海外のコロナ禍の生の情報を、現地に在住される同じ診断士の立場で伝えていただくという目的。2つ目はこのようなイベントを積み重ねることで、診断士の県境、国境を越えたネットワークをこつこつと広げることが目的です。そして3つ目は、伝統ある海外研修旅行の意義を絶やさないための、オンライン旅行の目的。以上3つを果たすため、5カ国の診断士にご協力いただいたことに加え、国際協力機構(JICA)インド事務所



さまにもご協力いただきました。このセッションでは、はじめにJICAインド事務所の尾久さまによるインドに関するセミナーでスタート。次にアジア各地で活躍されている診断士の皆さま(台湾・タイ・シンガポール・ベトナム・中国)がオンラインでつながり、国際派診断士会杉浦会長がMCとして、各地の状況報告とディスカッションが行われました。



セッションの最後は、タイ診断士会を立ち上げられた棚田さまによる現地診断士会の活動状況と、苦勞話を伺いました。全セッション終了後、大阪中小企業診断士会の池田理事長のクロージング・スピーチで5時間にわたるイベントはお開きとなりました。

◆結びにかえて

今年も「休日・無観客・オンライン開催」というコロナ禍がもたらしたオンライン・イベントという開催形式で、ピンチをチャンスと捉え、定員や時間も超えて、プロコンも企業内診断士も、大阪府協会会員も会員でない方も、また国内外問わず在住地域に関わらず、幅広い方々に参加いただけるイベントを開催することができました。おかげさまで、日本各地から300名を超えるお申し込みをいただき、事後視聴も含めて多くの皆さまが視聴くださり、アンケートでも高い評価を頂戴しました。今回のイベントを通じて海外在住診断士や他の団体などとの連携も深まり、オンライン・イベントという、新常態での新たな「空間」の経験値も活用して、今後も会員の皆さまに役立つ取り組みを、連携事業委員会としても展開してまいります。最後になりましたが、「診断士の日」実行プロジェクトに参加いただき、開催にご協力いただきました会員サポート委員をはじめ各委員会選出のメンバーと、協会事務局の皆さまにあらためてお申し上げます。

(文責：連携事業委員会副委員長

「2021診断士の日」実行プロジェクト リーダー 桑山 政明)





大阪府中小企業診断協会登録サークル制度の開始について

2021年11月に登録サークル制度が開始されました！これは、同じ趣味などを持つ診断士仲間とサークル活動を行い、親睦を深めるものとなります。3名以上集まればサークルを設立することができます。野球が好きな診断士で野球観戦するのもよし、しっとり熱燗を飲むのもよし、活動は皆さん次第です！もっともっと診断士ライフをみんなで楽しみましょう！

1. 登録サークル制度の概要

登録サークルは、会員が自主・自立的に集まり、スポーツ・趣味などを中心としたサークル活動を行うことにより、会員間の交流・親睦を促進することを目的としています。

- ①スポーツ・趣味などのテーマに基づくサークル活動
- ②サークルを中心としたイベントなどの開催
- ③その他構成員間での交流活動

例) 蹴る診断士、カレー部、広島カープを応援する部、〇〇大学出身部、城跡を巡る部、クラフトビール部、プロボノ部など

2. 登録サークル申請などの手続きについて

①サークルの要件

- ・正会員、準会員または賛助会員(個人)の3名以上で構成すること。サークルの代表は正会員であり、かつ会員の半数以上は正会員であること
- ・サークルの名称が、現在の他のサークルの名称と同一でないこと
- ・サークルの目的が、公の秩序または善良の風俗に反する事項でないこと

②申請から承認までの流れ

- ・サークル立ち上げ希望者は事務局に問い合わせ
- ・事務局から立ち上げ希望者に申請書をメールにて送付



- ・立ち上げ希望者が申請書に入力し、事務局へデータ送付
- ・事務局から会員サポート委員長にデータ送付
- ・理事会で承認手続き
- ・事務局からメールにて承認結果通知

③会員募集

- ・会員募集の手段として、メールニュースの活用が可能です。

④サークル活動の報告

- ・毎年6月にその年度の活動内容を「登録サークル開催報告書」(様式3)に記載して事務局に提出していただきます。

登録サークル第1号のご紹介

2021年11月1日にメールニュースでの登録サークル制度開始の案内を行ったところ、早速サークル第1号が立ち上がりましたのでご紹介いたします。

大阪モルック中小企業診断士の会

フィンランド発祥のスポーツである「モルック」を行うサークルです。活動内容としては、練習会などのイベント開催や大会出場を計画されています。モルックの技術の向上と会員同士の親睦を深めることで、より充実した個人の幸福度の増進ならびに診断士活動の充実をはかることを目的としています。

誰でも楽しめるスポーツとして、人気急上昇のスポーツ「モルック」のサークルが立ち上がったそうです。このように、サークルというインフォーマルな場を通じて、診断士同士の新たなつながりが生まれそうです。皆さんもサークル活動をきっかけに、趣味を充実させたり新たな交流を持ったりして、診断士ライフを満喫されてはいかがでしょうか。

(会員サポート委員会)



事務局のご紹介

皆さま、明けましておめでとうございます。総務委員長の内藤秀治です。2022年を迎え、心新たに協会業務に励みたいと思います。

今回の「委員会からのお知らせ」は、当協会の要である事務局をご紹介します。

「身をけずり 人に尽くさん すりこぎの

その味知れる 人ぞ尊し」

私の座右の銘でもあるこの歌は、曹洞宗の開祖、道元禅師の思いを表したものです。人と人の活動の中での利他精神の尊さを歌ったものです。

華やかでおいしい料理にも、人知れず身をけずっているすりこぎがあってこそであり、そのすりこぎの味が分かる人こそ尊いと教えます。

当協会の中で、まさにすりこぎの役割を果たしているのが事務局です。種々の協会行事でもなかなか前面には出てきませんが、常に身をけずった活動があり、そのたびに重点的な役割を担っています。

会員の皆さまへの窓口業務、診断士試験の運営、新年互例会や新歓フェスタなどの行事の準備、理論政策更新研修や各種セミナーの募集・受付、診断士の更新手続き、経理業務などなど、協会行事の要には常に事務局がいます。



会員の皆さまの満足度向上のために業務に励んでいます！

その事務局は、原繁巳事務局長を中心に、次の5名のメンバー(敬称略)で活動をしています。

事務局長 原 繁巳

「会員の皆さまから愛される事務局を目指します」

主査 田原 勇也

「頼っていただける存在となるように、邁進する所存です」

事務職員 岡田 みどり

「会員の皆さまに寄り添ったサポートを心がけてまいります」

事務職員 阪口 智己

「今まで同様
努めてまいります。」

よろしくお祈りいたします」

事務職員 藤原 香穂里

「一日でも早く仕事に慣れ、
戦力となれるよう
頑張ります」



原 事務局長 事務局の要として頑張ります！

今年度は「EX (Employee Experience=従業員体験)の向上」をスローガンに、新たな業務へのチャレンジ、積極的な活動を進めています。常に笑顔で、会員の皆さまをお待ちしています。遠慮なく事務局にお越しください。



スキルアップのためのIT研修の風景

本年もよろしくお願い申し上げます。

(文責：総務委員長 内藤秀治)

浦上 智行

7月に入会しました浦上と申します。皆さまよろしくお願いたします。

これまで製造現場、小売店店頭販促支援、BtoBからBtoCの各販路の営業に従事してまいりました。これらの経験を生かして、事業者さまと課題に取り組む所存です。よろしくお願いたします。

●趣味・特技 登山、クラフトビール飲み歩き



岡本 哲郎

金融機関に勤務し、主に中小企業向け融資業務を担当しています。コロナ禍によりビジネスモデルが大きく変わる中で、中小企業を支援するためのさまざまな知識や情報、横のつながりを得るべく、このたび入会しました。今後ともよろしくお願いたします。

●趣味・特技 読書、サックス



田中 秀典

香川の銀行の、大阪の支店に勤務しています。今後、中小企業診断士として企業のお役に立てるよう、まずは協会での活動を通じて診断士の世界を知る、診断士として活躍されている人の行動を知ることから始めたいと思います。よろしくお願いたします。

●趣味・特技 ランニング、読書、生き物飼育



田中 雅人

初めまして。私は20年ほどメーカーでエンジニアを勤めた後、ひよんなことから独立してEC小売業をしています。今後は、この経験を生かして、ものづくりやeコマースでのDtoCを支援できる、診断士を目指したいと思います。よろしくお願いたします。

●趣味・特技 釣り、ギター



道本 浩司

鉄道会社に勤務する企業内診断士です。資格登録は2020年9月ですが、リアルなつながりが持てない中での入会に、しゅんじゅんしていました。その後、2021年7月に大阪へ勤務地が変更となり入会することにしました。己を高め、皆さまとのつながりを深めたいと思います。よろしくお願いたします。

●趣味・特技 ソフトボール、野球観戦



西口 竜司

皆さん、初めまして。神戸市垂水区で弁護士をしております西口竜司と申します。抱負は、現在DXに関しさまざまな角度で勉強をしており、その知識を使って中小企業さまのサポートができればと思っています。

●趣味・特技 アメフト、筋トレ、戦国史、鉄道、サッカー



屋木 孝之

中小企業診断士として、常に自身の成長を見据えて、失敗、未経験を恐れずに、主体的・積極的に活動をしていきたいと思っています。

●趣味・特技 スイーツ巡り、食べること



山田 重昭

小売業、製造業、教育、地域活動とさまざまな分野の職業や活動に携わってきた経験を、診断業務に生かせればと思います。また、例え未知の業種であっても培ったスキルをもって課題を見つけ、解決策を提示していきたいです。

●趣味・特技 まち歩き、登山、自転車、旅行、読書、音楽



青年部8月例会

2021年8月27日(金)に「青年部暑気払い～我々の熱気はコロナでは止まらない～」と題して、暑気払いをZoomにて開催しました。当初、リアル開催を検討しておりましたが、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の状況を考慮し、昨年に続き今年もオンライン開催となりました。計21人の方にご参加いただきました。

暑気払いは、講演やワークショップではなく、診断士同士がお互いを知り交流を深めることを目的としています。

19時から開始し、Zoomのブレイクアウトルーム機能を活用して、各グループ4、5人での交流を3セッション行いました。また、グループについても、参加者から無作為にグループを作成し、属性や経歴が異なる診断士同士でざっばらんに話をすすめてもらいました。参加いただいた方からは、「普段会う機会が少ない診断士の方と、話すことができた」「楽しく時間を過ごせた」という声がありました。

青年部では、新型コロナウイルスの感染拡大状況を踏まえなが

ら、今回の暑気払いのような交流会をリアル、オンライン、ハイブリッド(リアル/オンラインの併用)の中から選択し、今後も続けていきたいと考えております。

(文責：青年部運営委員 山田 麻耶香)



青年部10月例会

2021年10月23日(土)、ヤングリーダー講演として「診断士のためのビジネスカジュアル～「スーツしか勝たん」と思っていない?～」と題し、ファッションコーディネーターとしてもご活躍の、行政書士井川真弓事務所の井川真弓氏をお招きし、士業における「ビジネスカジュアルのいろは」についてご講演いただきました。今回は、会場とオンラインのハイブリッドで開催となりました。

講演では「コロナ禍でビジネスファッションはどう変わったか?」「なぜファッションを意識することが重要なのか?」という問いから始まり、会場、オンラインの皆さまの生の声を聞きながら、インタラクティブに進んでまいりました。

主なテーマとしては「ビジネスカジュアルの基本を押さえる」ことを中心にお話いただきました。「ビジネスカジュアルには基本形があり、個性を出す場所ではない」というお言葉は、私を含め参加者の皆さまも「自分のことかも」とドキッとしたのではないのでしょうか。

講演の後半では2名の方にモニターになっていただき、井川氏

にコーディネートをしていただきました。その後、コーディネート前後のファッションの違いを、皆さんの前で解説くださいました。講演いただいた内容をすぐさま実演することで皆さまの理解が深まることにも、変身いただいた2名の方にも大変満足していただきました。

その後、質疑応答により参加者の皆さまからの、それぞれのビジネスカジュアルの悩みに回答いただき、最後にはグループディスカッションを行い、参加者同士で悩みを共有いたしました。

開催後のアンケートには、「ビジネスカジュアルの基本がとても参考になった」や「モニターの2名の方の変化が分かりやすく参考になった」といったご意見や、「オンラインでは2名の方の変化が分かりづらかった」といった意見もいただきました。

青年部では今後も、ご意見をもとにリアルとオンラインの両面とも満足いただけるような青年部ならではのイベントを企画運営したいと考えております。

(文責：青年部運営委員 上村 拓也)



Before After



講演後の集合写真

コンサルティングメニューのパッケージ化

パッケージ化の背景

士会では、コンサルティングメニューのパッケージ化に取り組んでおり、2021年11月8日(月)に士会ホームページ上に、46種類のコンテンツを公開しました。

コンサルティングサービスは、目に見えない無形財です。士会がコンサルティングファームとして、どのようなことができるのか、対外的(一般企業、関係機関など)にうまく伝えることができていませんでした。このため、近年増加している問い合わせに対しては、ニーズや課題をヒアリングし、それに合わせたソリューションを提案してきました。

しかし、問い合わせを受ける時点で、ニーズは顕在化していますが、潜在的なニーズを掘り起こすことはできていません。そこで、パッケージ化を図れば、潜在的なニーズ喚起につながるのではないかという考えのもと、コンサルティングサービスをパッケージ化することとなりました。

パッケージ化の狙い

コンサルティングメニューのパッケージ化には、①士会としてコンサルティング商品を打ち出すことで対外的にアピールする、②士会として能動的に民間のコンサルティング業務を受託する、③さまざまなバックグラウンドを持つ会員の得意分野やコンサルティング手法を前面に押し出す、などといった狙いがあります。

パッケージの具体的な内容

ホームページ上では①創業／新規事業開発、②経営戦略策定、③マーケティング・販売促進、④店舗開発、⑤組織／人事、⑥新サービス開発／新製品、⑦事業再生／経営改善、⑧IT利活用、⑨原価計算／管理会計、⑩生産性向上、⑪リスクマネジメント、⑫事業承継／M&A、⑬公的承認取得、⑭その他経営課題の14のコンサルティングテーマに細分化し、テーマごとにパ

ッケージの詳細が見られるようになっています。各パッケージは、対象となる業種・企業規模をはじめ、対応する課題、期待効果、提供サービスの流れなどが明示されています。(写真1)

今後の展開

企画当初は、コンサルティング商品を50程度ラインナップすることを目標に取り組んできましたが、これを達成することができたため、ホームページ上でリリースすることができました。

さらに、リニューアルするポケットフォルダ付きの士会の総合パンフレットに、必要なパッケージ商品を紙媒体として印刷し、フォルダに差し込むことで、営業ツールとして活用していくこととしています。(写真2)

最後に

士会は260名を超える専門家集団としてのリソースを生かし、今後もさまざまなコンサルティングサービスを展開していく予定です。

今回はコンサルティングメニューのパッケージ化についてご案内してきましたが、ぜひ一度ホームページでご確認ください。

<https://www.osaka-shindanshi.org/solution/>

(文責：大阪中小企業診断士会・副理事長 細谷 弘樹)



(写真2)



(写真1)

大阪府協会の主な行事 2021年10月～12月

- 10月 4日・18日 会員サポート委員会
- 4日・26日 HPリニューアルPT会議
- 5日 総務委員会
- 5日・27日 受託事業委員会
- 7日 臨時理事会
- 8日 予約決済PT会議
- 10日 秋の歓迎会(オンライン)
- 11日 広報委員会
- 12日 連携事業委員会
役員選任ルール策定PT会議
- 13日 協会士会連携会議
プロボノPT会議
- 14日 オンラインショートセミナー
「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』」
- 15日・29日 診断士の日PT会議
- 18日 研修委員会
- 19日 理事会
- 23日 青年部10月例会
「診断士のためのビジネスカジュアル」
(リアル+オンライン開催)
- 27日 スキルアップ研修
「診断士のためのSDGs【実践編】」
(オンライン開催)
- 11月 3日 診断士の日記念イベント(オンライン開催)
- 4日 総務委員会
- 8日 役員選任ルール策定PT会議
- 9日 戦略会議
- 11日・12日 会員サポート委員会
- 12日 近畿ブロック会議
- 15日 理事会
- 16日 オンラインショートセミナー
「経営に生かす地政学入門」
- 18日 研修委員会
ゆるつなカレッジ第3講
- 19日 監事会
- 24日 連携事業委員会
スキルアップ研修
「中小企業への実践IT導入ABC」
(オンライン開催)
- 29日 受託事業委員会
- 12月 3日・10日 会員サポート委員会
- 3日・14日 広報委員会
- 4日 土曜セミナー
「独立し働き甲斐も収入も倍にする! 40歳までに独立を目指す方に向けて」
- 6日 役員選任ルール策定PT会議
- 7日 総務委員会
- 8日 研修委員会

- 10日 オンラインショートセミナー
「今さら聞けない『企業内診断士をしながら個人事業主になるとは?』そのメリットとデメリット」
- 11日 青年部12月例会
「もし中小企業診断士がアルコール片手に来年を語り合ったら」(オンライン開催)
- 13日 理事会
- 17日 役員・委員懇親会(オンライン開催)
- 22日 スキルアップ研修
「加工技術のポイント」(オンライン開催)

士会の主な行事 2021年10月～12月

- 10月 7日 理事会
- 13日 監事会
- 19日 会員向け研修
プロモーション部会
- 22日 企画部会
- 26日 万博PT
- 27日 事業推進部会
- 29日 総務部会
- 11月 5日 営業3部会議
- 10日 会員向け研修
- 16日 秋の交流会
- 17日 万博PT
- 24日 コンサルティング部会
- 25日 総務部会
- 26日 プロモーション部会
- 29日 事業推進部会
- 30日 企画部会
- 12月 2日 理事会
- 13日 総務部会
- 15日 会員向け研修
- 16日 プロモーション部会
企画部会
- 28日 事業推進部会

編集後記

本号では、副業・兼業として活動される中小企業診断士の皆さまより寄稿をいただきました。働き方改革により、会社員などさまざまな立場から支援を行うことができるようになり、中小企業診断士の多様性が一段と加速していると感じます。

文責：広報委員会 西尾 勝人

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

人と組織に「協創力」を。

リードクリエイイトは、「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

主要取引先

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、ブラザー工業、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）