



# 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)

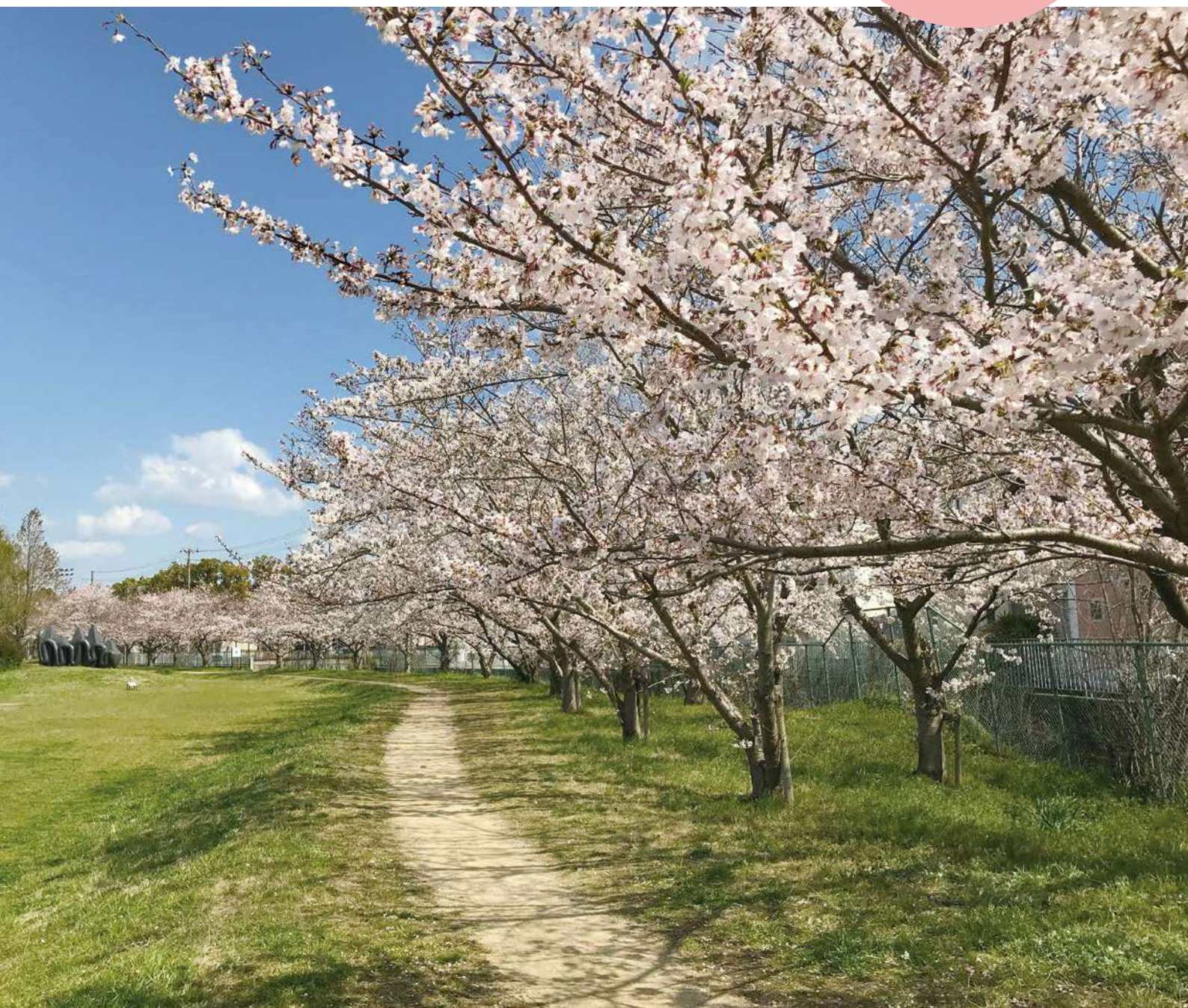
特集：「私が考える！  
『古典に学ぶ経営論』」

写真提供：会員 稲垣 彰氏

4

2022・4・1

通巻 第238号



主要目次	特集「私が考える！『古典に学ぶ経営論』」	3～11
	委員会の活動について	12～13
	知っておきたいトピックス	14
	私のおススメ	15
	スキルアップ研修報告	16～18
	オンラインショートセミナー報告	19～20
	土曜セミナー報告	21
	研修等今後の予定	22
	新年互礼会報告	23
	ゆるつなカレッジ報告	24～25
	委員会からのお知らせ	25～27
	新規登録サークルの紹介	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】

津賀 弘光氏(P4～5)、松尾 光真氏(P6～7)、橋本 祐樹氏(P8～9)、福西 政彦氏(P10～11)、  
荒井 竜哉氏(P14)、山本 篤司氏(P15)

(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

この川岸は桜並木が綺麗で、愛犬を連れて散歩の折、小道と桜と青空とのつながりに心が動いたので撮りました。

稲垣 彰氏

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

## 私が考える！『古典に学ぶ経営論』

新年度を迎える今月号の特集では、温故知新をテーマに、経営の参考になるさまざまな古典をご紹介します。2021年1月号で特集記事として掲載し、大変好評であった「私が考える！『日本の武将にみる戦略論』」の古典バージョンとして企画しました。

古今東西、時を超えて語り継がれ、読み継がれてきた古典には、現代にも通じる知見や示唆が散りばめられています。また、分かりやすく説得力のある逸話・事例として、社内研修やコンサルティングの現場でも数多く引用されています。

今回取り上げるのは、

・能楽600年の基礎を築いたイノベーターであり大成者である世阿弥が著した能楽の指南書『風姿花伝』

・渋沢栄一、豊田佐吉、松下幸之助、稲盛和夫など数多くの経営者に多大な影響を与えた二宮尊徳の事績を書き記した『報徳記』

・中国の春秋時代の思想家である孔子とその弟子たちの言行録として、中国伝統思想の根幹をなす古典『論語』

・『西遊記』『三国志演義』『金瓶梅』とともに「四大奇書」に数えられる、明代に中国で書かれた口語体小説『水滸伝』  
年度の始めにあたり、古典を改めて読み返すことで、新たな気づきを得るきっかけとしていただければ幸いです。

# 至高の芸術論は、 風姿花伝から学ぶ「経営」



## 津賀 弘光

### 診断士 略歴

マラソンやトレイルランニングを中心に活動し、経営者の茶飲み友達として生計を立てる独立診断士である。パーパスは診断士の知名度向上とハイエナ補助金コンサルの駆除。

『風姿花伝』は、能楽の大成者・世阿弥が著した能楽の指南書です。序+七編(第一～第七)の構成で、西暦1400年頃から約20年の歳月をかけて完成したと考えられています。もともとは一子相伝の秘伝書でしたが、今では多くの現代語訳版や外国語版が出版されるなど、広く知られるものとなりました。本来であれば、原文の美しさを味わうべきところなのですが、読みやすさを重視で「現代語訳 風姿花伝」から、経営的な視点を探りました。

### ■ 能楽600年の基礎を築いた「イノベーション」と「理論の見える化」

能楽と言えば、室町時代の文化として、観阿弥・世阿弥が広めたもの、というのが一般的なイメージではないでしょうか。風姿花伝の「序」には、能楽の起源である「申楽」の発祥について記されており、「聖徳太子が秦河勝(はたのかわかつ)に創作させた」とされています。ということは、飛鳥時代から約800年を経て、歴史の表舞台に申楽を登場させ、「能楽」に進化させたのが観阿弥・世阿弥親子。能楽は、その後600年を超える文化として生き残っているわけですから、驚愕のイノベーションです。100年企業が注目される昨今、大いに学ぶところがあると感じます。

1400年頃に記された「第一」から「第三」は、いずれも技術的な内容が中心です。今で言う、「マニュアル」でしょうか。言語化は労力のかかるものですが、その内容は「幽玄」や「花」という、目に見えないもの。伝える難さは想像を絶します。もちろん、すべてを書き表しているわけではなく、「口伝とする」という記述もありますが、文書で技術の一端を掴めるようになっただけでも大きな違いではないでしょうか。芸能に限らず、現代の経営でも「技は見て盗め」という人材育成や、事業計画は「社長の頭の中だけにある」という場面がしばしば見受けられる中、識字率もさして高くないであろう室町時代に「文章による見える化」を実践している世阿弥恐るべし。

### ■ 花から考える「人材育成」

技術中心の記述の中でも、注目すべきは第一「年来<sup>どうぞ</sup>稽古條々」です。年齢にあった稽古と、その年齢ならではの「花」について述べています。ここからは、モチベーションの高め方や適材適所といった人材育成の考えに通じるものがあります。

### 〈年齢ごとの特徴と稽古〉

七歳	初稽古。まずはやる気を持たせることを重視。自然にやりだしたことに、生まれ持った美点(花)が見つかる。
十二、三より	稽古は基礎を重視。子どもの姿・声という素材を最大限に生かせば十分映える。しかしこの花は、本当の花ではなく「時分の花」。
十七、八より	子どもとして持っていた花を失い、大人へ変化する転換期。稽古は無理をせず、能を続ける覚悟を決める。
二十四、五	若々しい「当座の花」があるゆえ、勘違いもしやすい。初心を忘れず、正しく習い、達人に細かく指導を受けて稽古に励む時期。
三十四、五	盛りの絶頂。力が上がるのはこの頃まで。この年齢で能を極められなければ、四十以降で能は下がる。
四十四、五	花が失せ、自ら演じる機会を減らし後継者を育てる時期。わが身を知る心を持つべし。
五十有余	演じることについては「しない」の一択。本当の達人であれば、枝葉なく古い木になっても花は残る。

室町時代と現代では、年齢の意味合いも異なるのですが、私もすでに「五十有余の老い木」の身。45歳で引退を夢見ていましたが、自ら演じる機会を持ち続けなければならない現実から、自分が達人の領域に達しなかったことを痛感します。せめて、わが身を知り、自分にふさわしい役向きを務めることとします。

### ■ 能楽の存在意義を考える「パーパス」

風姿花伝の中盤、第四、第五は、申楽の歴史や風姿花伝を記した世阿弥の意図が述べられています。指南書というマニュアル的なものから、「能楽の存在意義」を定義するものへと進化しているように思われます。

特に、第五「奥義に讃歎して云わく」では、演者たちに対する苦言が見て取れます。第四・第五が記された時期は、足利義満という大きなバックアップを失い、世阿弥たちは徐々に冷遇されていま

した。内部環境としては、能を演じる者たちが能をおろそかにする様子が目に付き、外部環境は大きな脅威にさらされる。このような状況で、能楽の存続への危機感があつたのではないかと推察します。こういった危機的状況において、原点に立ち返り、能楽・芸能の存在価値を伝えている箇所です。企業経営でも、危機に際して創業の歴史に立ち返り、自社の存在意義「パーパス」を考える重要性が説かれます。

ちなみに、世阿弥が到達した能楽・芸能の存在意義は「諸人の心を和ませ、感動を与える幸福の根本」であり、「寿命を延ばす法」。時代を経ても、人間が求めるものは変わらないですね。

### ■ 歳月をかけて生まれた「理念」

第六、第七は、第一～第三を記した時よりさらに10年以上の年月を経て記されました。内容としては、これまでに書かれたものをより分かりやすく解説している面と、これまでの内容をより深く検討している面とがあります。「秘すれば花なり、秘せざれば花なるべからず」など印象的な表現も多く、この領域まで来ると、「能とは何か」という理念にまで昇華されているようです。この二編だけでは、概念的な話を中心になってしまうので分かりにくいのですが、前段の各編があることで世阿弥の「能の理念」に少し近づけるように感じます。経営に置き換えると、企業理念だけでは真意が伝わらない、ということでしょうか。

### ■ 終わりに

今回ご紹介した『風姿花伝』現代語訳版は100ページほどの薄い本です。しかも、1ページあたりの文字量も少ない本なので、読むだけならそう時間も掛かりません。しかし、何度も読み返してこそ、味の出るタイプの本だと感じています。経営やマーケティングの世界で近年言われてきたようなことを、世阿弥はすでに室町時代に言っていたわけですから、能楽は続くべくして続いた文化なのでしょう。時代を超えて求められる古典には、文化や経営といった枠にとられない普遍性を学べます。これを機に、古典芸能に関心を持っていただければ幸いです。

なお、私には能は難しすぎるので、古典芸能はもっぱら狂言や文楽を好んでおります。悪しからず。

# 「二宮尊徳と報徳記」 古典で 読み解く経営



## 松尾 光真

診断士  
略歴

大学卒業後、地方銀行に入行。地方銀行では、営業店での法人・個人向けの営業から、本部での調査業務、営業推進業務まで幅広く経験。2016年中小企業診断士取得。その後上場企業での経営企画業務などを経て、現在は中堅中小企業の経営計画策定、事業再生支援、M&Aや事業承継等に携わる。趣味はマラソン、読書。

二宮尊徳と言えば、皆さんは何を思い浮かべるでしょうか。

ご年配の方であれば、一昔前の小学校に多く見られた、「薪を背負って本を読む少年」の銅像を思い浮かべられることでしょう。また、「手本は二宮金次郎」で名高い、かつての文部省唱歌が思い浮かぶかもしれません。

尊徳は、江戸時代後期の1787年、小田原藩(現在の神奈川県小田原市)にて生まれた経世家・農政家・思想家です。金次郎が本名で、尊徳は諱です。

尊徳はもともと豊かな農家に生まれましたが、洪水などの天災により貧困の境遇に陥り、若くして両親を亡くすなど、一家離散の憂き目に遭います。苦難の幼少期を過ごし、伯父の実家に預けられました。伯父には、学問など必要ない、農作業さえやっていたら良いと、散々な嫌がらせに遭いました。しかしながら、彼はそのような逆境にもめげることなく、農作業の合間に、稲の捨て苗や菜種を空き地に植えて収穫、毎年その収益を増やして田畑を買い戻し、成人後間もなく、家の再興に成功しました。そして、その菜種を、灯りの燃料にして勉強に励みました。ちなみに若いころの尊徳は、身長180cm、体重90kg以上と、当時としては規格外、現代でも遜色ない程度、かなりの大男であったそうです。

その後、小田原藩の家老である服部家の再建を依頼され、これを成功させることにより藩内で名前が知られるようになりました。時の小田原藩主大久保忠真に登用され、下野国桜町(現在の栃木県真岡市)を皮切りに、1856年に数え70歳で没するまで、関東地方を中心に約600もの農村の再建に取り組み、さながら事業再生のはしりと言えましょう。一方で数多くの優秀な弟子を育てました。

また、尊徳は藩の使用人や武士たちの生活を助けるために、お金を貸し借りできる「五常講」をつくりました。五常講は、簡単に言えば、現代の信用組合とほぼ同じシステムです。貸借にあたっては、金利を付与する仕組みを採用しました(なお、困窮者に対しては無利息で貸していました)。信用組合は現代では小規模な地域金融機関というイメージが強いですが、信用金庫や第二地方銀行は、もともとこの信用組合のシステムから出発したものです。信用組合の起源は、1850～1860年代のドイツと一般的に言われていますが、尊徳はその40年以上も前に信用組合とほぼ同じシステムを考案し、実行していたわけです。

そのような尊徳の事績を書き記したのが、尊徳の弟子にして娘婿である、富田高慶によって書かれた『報徳記』です。

この報徳記から読み取れる、経営に生かしたいエッセンスを、以下にご紹介させていただきます。

### ① 入るを量りて出づるを制す

もともとは、中国の古典である『礼記』の言葉です。簡単に言えば、どれだけ収入が有るかを見積もって、支出を抑制する、これにより余剰を残すということです。

もう少し経営に即して申し上げますと、例えば事業計画を策定する場面において、一定の利益を出すためにはどれくらいの上高が最低限必要か、そのためには経費をどのくらいまでに抑えなければいけないか、ということです。売上高につ

いては、相手が有ること、また外部環境にも左右されることから、計画通りの売上高から上振れしたり、あるいは下振れしたりすることが多々あり、正確に見積もることは難しいです。

一方で、経費については、例えば原材料費だと相見積りを出して原価を抑制したり、必要性の薄い販管費を削減するなどして、努力である程度抑制することは可能と言えます。

### ② 積小為大

これは「小を積んで大と為す」と読みます。すなわち、「塵も積もれば山となる」、「小さなことからコツコツと」を実践していく以外に王道はない、ということです。

### ③ 心田開発

尊徳は、荒れた土地を復興するためには、心の田を開拓すること、まず人間の心を復興させることが大事だと考えていました。

これを経営に置き換えてみると、経営不振に陥っている企業では、従業員や役員は大体と言っていいほど不安に苛まれ、モチベーションも低下しています。そのため、職場の雰囲気が悪いということが往々にしてあります。そうは言っても、経営改善のために経費の削減や節約などは絶対に行わなければなりません、人心が荒み切っている中で行うことは決してたやすいことではありません。であるからこそ、リーダーたる経営者が覚悟をもって方向性を示し、インセンティブを与えて、やる気を起こさせることが求められます。

尊徳が行った物の一つには、村人の善行者への表彰が挙げられます。村の善行者を積極的に表彰し、善いことをすれば得になると分かったのです。また、表彰の方法も独特で、住民投票で選出するが、公平を期すために家族や親族の者には投票してはならないというルールを設けました。

このように、組織のメンバーのモチベーションを高めてプロジェクトを成功に導くという手法は、現代の経営学を先取りしていたとも言えます。

### ④ 至誠・勤労・分度・推譲

尊徳の報徳思想の根幹を成す、4つの概念です。

報徳思想とは、「至誠(しせい)」を基本とし、「勤労(きんろう)」「分度(ぶんど)」「推譲(すいじょう)」を実行するという考え方です。

「至誠」：この「報徳思想」の基本となるのが、至誠＝「真心」のことで、何事にも真摯に誠意を尽くして取り組むことです。

「勤労」：上記の「至誠」の精神でもって、物事をよく観察・認識し、社会の役立つ成果を考えながら、日常生活の全ての選択を行っていくことを指します。現代では、一般的に労働のことを指しますが、ここでは労働にとどまらず、より広い意味で日常生活全般の行い、実践を指します。

「分度」：自分の置かれた状況や立場、収入に応じ支出の基準を定

めて、その範囲内で生活を営み、そこから余剰を生み出そうとすることです。尊徳は、自らの仕法を村に導入し復興を行うにあたっては、この「分度」を第一に決めることを重要視し、いったん決めた分度については、厳重に守り、それを超えぬよう徹底することが必要だと説いています。尊徳はこの分度が決められない限り、どれだけ懇願されても復興には協力しないという原理原則を貫きました。なお、分度の決定にあたっては、過去の石高や収量、税金の金額を一定期間徹底的に調査した上で決定するという、感情論や観念論を排したファクトベースの、現代と遜色ない、当時としては極めて科学的な手法がとられたという点でも特筆に値します。

「推譲」：将来に向けて、生活の中で余ったお金を家族や子孫のために貯めておくこと(自譲)。また、他人や社会のために譲ること(他譲)。

これは、至誠をもって勤労に励み、分度を守った結果として生じる余剰のことですが、それは必ずしも金銭や資産といった物質的な物に限定されません。また、「他譲」の概念は、先述の五常講にもあるような、相互扶助の概念が示されているとともに、社会的に成功した人間や身分の高い人間は、そのスキルや能力、あるいは資産を社会公共のために費やすべきであるという、いわゆる「ノブレスオブリージュ」にも通ずるところがあるとも言えるでしょう。

### ⑤ 率先垂範のリーダーシップ

事を行うにあたっては、必ずしも協力者や賛同者ばかりではありません。尊徳自身も報徳仕法を用いて農村の再建を行う中で、さまざまな妨害や嫌がらせに遭いましたが、そのたびに断固たる覚悟と決意をもって、自ら率先垂範して儉約を行いました。

経営に置き換えてみると、経営改善のプロセスの中ではさまざまな敵や非協力者、また裏切り者などの敵がいるわけですが、そのような状況においても、リーダーがブレることなく、揺るぎない覚悟と決意を持つことが、成功に導く重要な要因であると言えます。

こうした尊徳の事績や在り方は、日本資本主義の父と称される渋沢栄一、世界のトヨタの祖である豊田佐吉、パナソニックの創業者松下幸之助、脱サラして京セラを創業し世界的メーカーに育て上げ、経営破綻した日本航空を1年で再建した稲盛和夫、石川島播磨重工業や東芝の経営再建、行政改革に名を遺した土光敏夫など、数多の経営者に非常に大きな影響を与えました。

自然災害が多発した世の中で、困窮の中から自ら刻苦勉励して実践することで、道を切り開いていった尊徳の生きざまを描いた『報徳記』は、今なお続く疫病の中、VUCAと呼ばれる不確実性の時代を生き抜いている我々現代人にとって、進むべき一つの道筋を示してくれるでしょう。

# 「論語×診断士のすすめ」



## 橋本 祐樹

診断士  
略歴

立命館大学大学院経営学研究科修了。会計事務所、建設コンサルタント会社勤務を経て、2015年中小企業診断士登録と同時に独立。2018年株式会社橋本感動財務マネジメント設立。

### 1. はじめに

ある方に「最近、『論語』に興味を持っています」と話したことがきっかけで、本稿を書かせていただくことになりましたが、浅学の私には皆さんに論語の何たるかを、お伝えする力量があるわけではありません。しかし、日々の診断士活動の中で、こうした古典の大切さを改めて感じる機会があったので、共有させていただければと思います。

### 2. 日本人の身近にある論語

論語は、中国の春秋時代の思想家である孔子とその弟子たちの言行録として、中国伝統思想の根幹を成す古典として知られます。論語の中で交わされる一つ一つの問答は、私たちが公私にわたってどのように振る舞い、生きていくべきかを気づかせてくれます。論語を貫く儒教に基づく考え方は宗教性が薄く、さまざまな方が受け入れやすいのも特徴です。

孔子やその弟子が生きた紀元前500年前後は、今から約2500年も昔の話です。それでも、皆さんの中で「論語」という言葉を全く聞いたことがない人はいないでしょう。私も小学校の国語などで触れた記憶がありますし、現在の教科書にも載っています。

私たちの記憶の中には、論語に起源がある言葉がいくつもあります。例えば、「吾十有五にして学に志す(吾十有五而志于学)」で始まる一文は、「不惑」の40歳、「天命」の50歳、「耳順」の60歳、「矩矱」の70歳など、年齢を重ねるたびに想起する方もいらっしゃるでしょう。この点、孔子は74歳で亡くなりましたが、人生100年時代の今、80歳、90歳、100歳をどう迎えるかは現代の課題となっています。

### 3. 中小企業診断士として感じる論語の必要性

中小企業診断士として経営者と向き合う際、知識やノウハウではなく、わが身一つを持って向き合う瞬間があります。私は中小企業の財務担当者であった過去の経験に基づき、資金繰り支援を専門の一つとしています。例えば公的な窓口相談の際は、継続的なコンサルティングの場合と異なり、スポット対応とならざるを得ません。社長が思い立って相談に訪れる際には、すでに考え得る限りの資金繰り、手段を講じて、それでもどうしようもない状態になっていることも少なくありません。

資金繰りには(私の知る限り)ウルトラCはなく、経営が順調なときの日々の取り組みこそが極めて重要だと考えています。「困ってからでは遅い」のですが、過去を責めても何も始まりません。切羽詰まった状況の経営者に寄り添って話を聞き、状況を整理しつつ落ち着いていただきます。これ以上使える支援策はない場合には、自分で乗り切れない厳しい現実と向き合う覚悟を決めていただき、社長としてこれからどうするのかを問い、一緒に考えます。

この時、社長には自分自身の内面と向き合ってもらう必要があります。その際、社長の隣に座る私に求められるのは、資金繰りの知識やノウハウではなく、私という一人の人間です。私自身の人間力、あり方が試されていると感じます。

また資金繰りに限らず、コンサルティング全般は、経営者や従業員の行動を変えられるかが勝負ですが、知識やノウハウの正しさだけでは人は動きません。相手の「知っている、分かっている」を超えて行動に移させる最後の一押しが必要です。「この人の言うことを実践しよう、やり続けよう」と経営者や従業員が感じるものを提供する必要があります。企業内で活躍されている方も、社内での上司や部下、同僚、取り引き先との関わりに置き換えて考えていただければ、これと似た状況があるのではないのでしょうか。

### 4. 渋沢栄一の「論語講義」

渋沢栄一と言えば、今も名だたる、銀行や鉄道など500社以上の創設や運営に携わり、日本の近代化を実業面で大きく進めた立役者として有名です。昨年のNHK大河ドラマ「青天を衝け」で取り上げられたり、2024年に発行が予定される新一万円券の肖像としても知られます。著書『論語と算盤』に代表されるように、全てを論語のとおり生きようとした方です。

渋沢は論語を個人の生き方の判断基準であると同時に、経営者としての判断基準としました。渋沢が論語の一字一句をどのように解釈していたかを知るのに、明徳出版社『論語講義』(渋沢栄一講：述／尾高維孝筆：録)があります。渋沢の歴史観や幕末・明治の体験談と合わせて解説する講義内容は、歴史好きにはたまらないかもしれません。

論語講義から重要な部分を抽出して読みやすい現代表記に改め、個々にタイトルまで付けてくれているのが、三笠書房『渋沢栄一「論語」を読む』(渋沢栄一原：著／竹内均：編・解説)です。論語講義は明治の方の文章で私には読みにくいのですが、この本と合わせて読むと理解がはかどります。

例えば、里仁編に「子曰く、位なきことを患えず、立つ所以を患う。己を知ること莫きを患えず、知るべきことを為すことを求むる



なり。」というものが、以下のように講義されています。

「君子の学問は己に求めて、他人に求めないことである。人はみな自分が認められず、地位を得られないことを気にやむけれども、これは間違いだ。地位というのは人が認めてはじめて授けられるもので、自分の力ではどうすることもできない。これを悩むのは無益なことだ。

だから君子は地位のないことを悩まず、地位を得てその職に就いたときは、認められた力を十分発揮するにはどうしたら良いかを常に研究して、自分にその力が不足していないかどうかを考える。また世間が自分の実力を知らず、推挙してくれる者がいなくても、けっしてこれを気に病まず、さらに自分に力を付ける努力をすると良い。このように自ら励んで、人を責めるようなことはしないこと、すなわち「論語」開巻第一の「人知らずして慍らず」の精神である。(後略)」

企業の新入社員や配置転換された社員が想起され、彼らに伝えたい言葉です。私たち中小企業診断士も、その力を高め続けることを戒められる言葉です。こうしたあり方を問う珠玉の言葉が満載です。

また、渋沢の講義は必要ない、論語そのものを読みたい方には、講談社『論語 増補版』(加地伸行全訳注)がおすすめです。挿絵や注釈、各種検索の工夫もあり、初心者でも読みやすく感じました。

### 5. 座右の書として

私たち中小企業診断士は、それぞれが経営に関する知識や経験に裏打ちされた専門性を持って活動していますが、最後に問われるのはやはり人間性です。それ故、たゆまぬ自己研鑽の一つとして、論語に学ぶところは多いと感じます。何度読んでも新たな気づきを得られる論語、皆さんも診断士活動における座右の書とされてはいかがでしょうか。

# 中国古典に 水滸伝を読む

## 組織開発の神髄を見た



福西 政彦

診断士  
略歴

「働くよこび伝道師」として主に介護事業の人材定着支援をしています。他に、SDGs活動の一環として「誰も置き去りにしない」社会を実現するべく、「性的マイノリティ」「受刑者」等就労困難者の支援にも尽力しています。

『水滸伝』は、『西遊記』『三国志演義』『金瓶梅』とともに「四大奇書」に数えられる明代に中国で書かれた口語体小説です。小説だけでなく、漫画や映画、ドラマ、さらにはゲームの題材にもなっているのでご存じの方も多いいと思います。

今回は、水滸伝をテーマに「多様性を活かす組織開発」について書かせていただきます。

### 1. 個性豊かな108人の英傑

時は北宋。官僚、役人の間では不正がはびこり、世は乱れ、人々は貧困に喘ぐ中、運命に導かれて、梁山泊に集った108人の英傑が、「替天行道」（たいてんこうどう）の旗のもと、世を正すための活躍が描かれています。

英傑たちの経歴は、禁軍教官や大商人、地方の名家、役人、軍人、塾経営者、導師や得体の知れない坊主、盗賊、やくざ、敵として一戦交えた將軍、などバラエティー豊かです。梁山泊に入山した経緯も、自ら進んで来た者、罠に嵌められた者、トラブルを起こし追われる身になり逃げ込んだ者、スカウト、成り行き任せで入山と実にユニーク。

時には、家庭教師先でもある恩人の子どもの真二つにして仕事を奪うとか、嘘の噂を流し裏切り者に仕立て、家族をさらし首にさせた上、本人も追放になるように仕向けるなど、仲間にするために眉をひそめなくなるような手段も取りますが、そこは小説ならではのご愛敬というところでしょう。

個性豊かで魅力溢れる英傑たちの活躍、そして梁山泊へと導かれていくさまが、物語前半の見せ場になっています。

### 2. タイプの異なる2人のリーダー

個性豊かというよりむしろ「クセの強い」という表現が似合う英傑をまとめたのが、晁蓋と宋江の2人のリーダーです。

晁蓋は、正義感の強い、文武に秀でて率先垂範型のリーダーです。民衆から取り上げた財宝が賄賂として贈られるのを見逃すことができず、周りが止めるのも聞かず、政府の輸送部隊を襲撃します。その行動力がリーダーとしての力の源泉となっています。

一方の宋江は、どこにでも居るような平凡な地方の役人ですが、世直しの高い志と、お人好しというくらいの面倒見の良さがあり、人柄・人徳が魅力のリーダーと言えます。凡庸な宋江ですが、輸送部隊を襲撃した晁蓋一行を助けたことでトラブルに巻き込まれ、紆余曲折を経て梁山泊に入ることになります。当初は晁蓋が棟梁、宋江は副棟梁という立場でしたが、晁蓋の戦死により、宋江が棟梁となります。

ベンチャー企業で言えば、シード期、アーリー期は率先垂範型、エクспанション期以降は人望型、不幸な出来事が契機とはいえ、トップの交代が上手くいったと言えるのかもしれませんが。

### 3. 語り合う集団

リーダーとして優れた資質を持っていた2人ですが、英傑をまとめられた真の理由は、志を語り、進むべき道、未来の姿を、粘り強く語り続けたからだ

といえるでしょう。

宋江は一時収監されてしまいますが、投獄されてもお志を語り、看守までも虜にしてくれます。梁山泊に合流した英傑には、宋江の理念に共感した者が数多くいます。宋江と共に最期を迎えた李逵（りき）はその典型でしょう。

志を語ったのは、リーダーたちだけではありません。多くの英傑たちもまた自らの志を熱く語っています。英傑たち全員が最初から、世の中を良くしたいという志を持っていたわけではありません。腐敗した世を嘆き、やり場のない憤りのままに暴れていた者、日々の暮らしのために悪事を働いていた者も、少なからず居ました。そんな彼らも、志に触れ、共感して、最後は自らの意思で、梁山泊の一員となったのです。

また、時には、志を持った者同士が熱く語り合いも繰り広げられました。元禁軍師範の林冲と官軍を率いて梁山泊軍を苦しめた名将呼延灼が、「替天行道」を語り合う場面は物語の中でも印象深いものの一つです。英傑たちの熱く語りもまた、水滸伝が長きにわたり人々に愛されてきた理由の一つでしょう。

梁山泊の英雄たちの語りには一つの特徴があります。それは常に相手に対して敬意を持って接しているという点です。

梁山泊の英傑には軍司令官から、元山賊まで多様な人々がいます。梁山泊では英傑同士は相手が誰であれ、一芸に秀でた者として接しています。もちろん組織なので、序列は1番から108番までしっかりと決まっています。しかし、それは組織上のもので、人と人同士は対等な立場で相対し、とことん語り合っている、それが梁山泊であり、多様な人々を強く結びつけ、最強の軍団となった原動力となっているのです。

### 4. 頭上に翻る「替天行道」の旗

梁山泊に合流した宋江は誓に「替天行道」の旗を掲げました。「替天行道」とは、「天に替わって正しい道を行く」という意味で、梁山泊を拠点に世の中を良くするという強い意志の表れです。

これまで語り合ってきた志は、確かに各々の心の中には存在していましたが、文字として表され、旗として蒼天に翻るさまは、忸怩たる思いを重ねてきた英傑たちにとって、天空に輝く陽光に劣らず眩しかったに違いありません。

この後、梁山泊は「替天行道」の旗のもと、より結束を強くしていきます。

### 5. 人材が生かせる組織

今、時代の変化は飛躍的に早まり、めまぐるしく変わるニーズに対応するには、企業は多様な人材をフル活用することが不可欠となっています。「個々の人材が生かせる組織づくり」として組織開発が注目されている所以です。組織開発を推進する上で、重要な要素とされて

いるのが、ビジョンの共有、組織（リーダー）とスタッフのコミュニケーション、そして対話です。

創生期の梁山泊が、多様な人材を上手く活用した組織であることには異論は多くないと思います。これまで書いてきたように水滸伝には、組織開発でうたわれている「ビジョンの共有」「リーダーとのコミュニケーション」「対話」を見ることができます。

中でも、私が注目したのは「対話」です。「対話」の概念自体は歴史が古く、およそ2400年前には存在しており、ソクラテスが指導方法として用いたことで有名です。また仏教にも対話の重要性を説いた箇所は多く見られます。これらの「対話」は、「相手自らに分からせる」「相手の中の価値観の変化を起こす」ことを目的としているところがあります。一方、現代のより多様性に対応するための「対話」では「相手のみならず、自らの価値観にも変化を起こし、第三の価値を見出し、関係性を高める」ということが求められています。

「対話」とは、何らかの合意を見出すためのものでもなければ、相互理解を促すための手段ではありません。

水滸伝の中で、英傑同士の語らいの中には、現代的な意味での「対話」が数多く描かれており、それが人と人をより強く結びつけ、組織として活力になっていることは、感動すら覚えました。

600年以上前の小説に、すでに多様性のある人材が組織開発に通じるという理論が意識されていたこと、その神髄とも言うべき「対話」が描かれていることはとても興味深いところです。

組織開発の源流は、私たちが考えているよりも昔から存在していたのでしよう。

### 6. 組織開発にゴールはない

組織開発は、時代やメンバー、状況の変化に常に対応していく必要があります。また、対話やコミュニケーションは非常に高い個人の意識レベルが求められます。組織として、そのレベルを維持する取り組みが不可欠なのです。今は上手く機能している組織であっても、少しでも努力を怠るとあつという間に衰退する。それ故、「組織開発にはゴールがない」と言われています。

無敵の軍団となった梁山泊も例外ではありませんでした。あることを契機に、弱体し、解体され、宋江は毒を盛られます。梁山泊がバラバラになっていくさまも、組織開発の視点で見れば、参考になるところは多いでしょう。

### 7. まとめ

古典というのは、現代の小説や、参考書に比べ、簡潔に記載されていることが多いです。文字、行間から何を読み取り、いかに自分事として捉えられるかは古典の楽しみの一つです。

縦横無尽に活躍する英傑たちの姿に心を躍らせながら、「人を生かす組織」について考えを巡らせるのもまた、一興ではないでしょうか。

## 委員会活動のお勧め

副理事長 津田 敏夫

私は2007年に研修委員に就任して以来、府協会と診断士会の両方で、委員・役員として活動してまいりました。いろいろなことがありましたが、楽しい15年間でした。この時期はちょうど委員の募集が始まります。そこで今回は、皆さんに、委員会活動の魅力をお伝えします。

委員として活動することの1番のメリットは、活動そのものの楽しさです。研修委員会や会員サポート委員会では、企画を立案し、準備を行い実行します。そして、会員の皆さんに喜んでいただくと、自分たちもやりがいを感じます。総務委員会や受託事業委員会は、法人としての協会や国家試験の運営を担当します。その一翼を担うことで、使命感を持ってコツコツと仕事をやり遂げるといふ達成感と満足感が味わえます。広報委員会と連携事業委員会は、その両方の楽しさをミックスしたような感じです。皆さんには、ビジネスの世界でそれぞれの役割があり、居場所があるのですが、それとは別に、活躍の場があるということです。

2番目のメリットは人脈が広がることです。これを読んでいる会員の皆さんのうち、7割ほどの方が企業内診断士だと思います。しかし、いずれ独立しようという方の中にはおられるでしょう。診断士は、待っていればお客さんが来てくれるような商売ではなく、自ら顧客を開拓する必要があります。そこで、独立に際し、先輩診断士のサポートがあれば、とても有利です。一例として先輩から仕事の下請けを誘われることがあります。「外部環境のレポートをつくってくれないか」とか、「〇〇関係の企業にいたなら、〇〇には詳しいだろう。私は畑違いなので助けてくれないか」などといった仕事です。また、企業や公的機関を紹介してもらうというケースもあります。

通常は、仕事の仲間を見つけたり、仕事を紹介したりするのは、簡単なことではありません。付き合いがなければ、ビジネス上の実力が分からないからです。しかし、委員会活動の中で、企画力・仕事の丁寧さ・文章力・交渉力などを評価できれば、自信を持ってあなたを選ぶことができます。その点で、委員会活動が、もっとも効果的だと断言できます。私自身も、委員会活動をご一緒させていただく中で、先輩に仕事を紹介してもらったり、後輩診断士に仕事を依頼したりしました。

応募の条件は、協会入会后、2年を経過している正会員という

ことだけです。委員会の開催(月に1度)は平日の夜で、自分が担当する行事があれば、もう1日増えることがあります。基本的に平日の日中に活動することはありませんので、企業内の方でも問題なく活動できます。ただし、委員会の出席はマストです。また、任期は2年間で、病気や転勤を除き、途中退任は想定されていませんので、ご注意ください。委員の年齢は、20代後半から60代前半まで千差万別です。ただ、委員に応募されるなら、若い方が多少は有利かもしれません。というのも、委員は、各委員長が公平にドラフトで選びますが、委員長は50代が多いので、どうしても若手を選びがちだからです。

委員になった後の流れですが、2期程度務めると、理事に選ばれる可能性があります。こちらは理事選任規定の定めに従っての選挙です。さらに副委員長を何期か経験すると、今度は委員長になる方もできます。委員長はとても忙しいポジションですが、その負担以上に楽しい職務です。

なお、私は協会の姉妹組織である診断士会の副理事長も務めました。診断士会では委員のことを部員、委員長のことを部長と言いますが、活動自体はほぼ同じです。違いは、診断士会はプロコンの集まりなので、会員個々が稼げるような仕組みを生み出すことがミッションになることです。そのため、仕事が少しだけ幅広いです。診断士会会員であれば、協会と士会のどちらに応募されるかは、人それぞれの好みです。ただ、診断士会の部員への応募については、入会年による制限はありませんので、協会入会と同時に診断士会に入会されれば、すぐにでも応募することが可能です。

《委員急募 時給ゼロ(ただし、周りの会員のスマイルあり)「働きやすい職場です」》あなたも、委員・部員への応募を考えてみませんか?



2021年から受託事業委員会のメンバーになりました大西森[おにししげる]です(2010年10月登録)。大阪産業創造館で仕事をするようになり、「大阪府中小企業診断協会」に近かったからか、諸先輩方に誘われ、気が付いたら委員会活動に参加していました。受託事業委員会に入ったのは、委員長から直々に誘われたからですが、理論更新研修など知っているものが多く事業内容をイメージできたからでもあります。

委員会の事業は、中小企業診断士試験の実施、実務補習・理論政策更新研修の実施、実務従事などです。私は、試験準備やオンライン理論更新研修の運営を一部お手伝いさせていただきました。委員会のメンバーは、毎月、時間を掛けて打ち合わせしています。定例会議は、月に1度ですが、資格取得に関連するため、トラブルを未然に防ぐ必要があり、ついつい打ち合わせ時間が長くなることがあります。

委員会活動を通して改めて分かったことは、即時・直接的に委員会活動が仕事につながることはないことです。ただし、活動に参加したことで、他の診断士の活動や、協会の事業に関心を持つようになるなど良いこともありました。登録してから特に活動をしてこなかった私にとって、人の見えないところで多くの人が献身的に働いていることを知り、「企業診断ニュース」にも登場する方といっしょに仕事できたことは、これまでの仕事の延長では得られない経験です。

委員会活動は、「誰かがやらなくてはならないこと」です。偶然の中の必然で、こういった類のものは、いずれ自分の順番が回ってくるような気がします。私に関わるようになったのも何かの巡り合わせです。せっかくの機会なので、かつて関心が薄かった利用者の立場で、会員の皆さんに少しでも興味を持ってもらえるよう、今回の貴重な機会を生かしたいと思います。また、皆さまの診断士活動もお聞きできれば刺激になりますので、お声がけいただければ幸いです。



## 受託事業委員会の紹介

大西 森

### 各委員会の担当業務

#### ◆総務委員会

- ①諸会議の進行に関する事
- ②事業計画および決算・予算に関する事
- ③諸規程の立案、維持管理に関する事
- ④協会の渉外事項に関する事
- ⑤事務局の管理に関する事
- ⑥事務機器などによる業務効率化に関する事
- ⑦組織率向上に関する事
- ⑧慶弔に関する事
- ⑨青年部の活動に関する事
- ⑩その他、他の委員会に属さない事項に関する事

#### ◆会員サポート委員会

- ①登録研究会の運営に関する事
- ②診断士交流会の運営に関する事
- ③会員相互の親睦(新年互礼会、新歓フェスタなど)に関する事
- ④新規事業の企画開発に関する事

#### ◆受託事業委員会

- ①中小企業診断士試験などの実施に関する事
- ②中小企業診断士実務補習、中小企業診断士研修事業(理論政策更新研修)の実施に関する事
- ③中小企業診断士実務従事の実施に関する事
- ④中小企業診断士登録養成課程の実施に関する事
- ⑤受託事業に関する事

#### ◆広報委員会

- ①会報の発行に関する事
- ②ホームページ、展示・宣伝など広報活動に関する事
- ③協会が発行・管理する媒体への広告掲載に関する事
- ④その他当協会の活動を外部に発信し周知を図ること

#### ◆研修委員会

- ①研修事業(海外研修事業を除く)に関する事
- ②講演会に関する事

#### ◆連携事業委員会

- ①診断士の日に関する事
- ②海外研修事業に関する事
- ③国際シンポジウムなどの取り組みに関する事
- ④国際的活動の窓口的活動に関する事、
- ⑤大阪中小企業診断士会との連携した活動に関する事
- ⑥公的機関、民間団体、他都道府県中小企業診断協会、他士業、大学などの教育機関などとの連携した活動に関する事

あなたも、協会の委員会で活躍してみませんか?たくさんの応募をお待ちしております!

## ■ 中小企業のDX推進事例

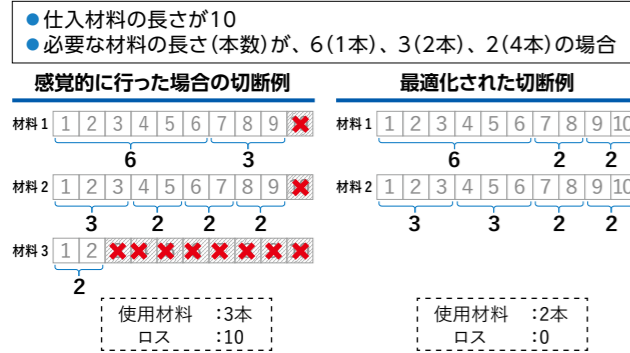
ご紹介する事例は、デジタルトランスフォーメーション(DX)におけるトランスフォーメーション(製品やサービス、ビジネスモデルなどの変革)の入り口、デジタル化(データとデジタル技術の活用)が中心となります。とある中小企業(以下A社)が、身近なオフィスソフト(Excel)を活用して、コスト管理・低減に取り組まれました。その課題や実現方法、進め方など、取り組み過程についてご紹介します。

## ■ 企業概要と課題

A社のDXテーマは「金属材料の管理」です。A社はゼネコンなどから下請けで建設工事を行う、従業員数十名の建設会社です。建設業では職人確保が大きな課題になっていますが、近年、現場で使用する金属材料の価格が高騰しており、こちらもA社の経営に少なからず影響が出ていました。

仕入れた金属材料は現場仕様に合わせて切断加工しています。一定の長さの材料をどの長さで切断するかは職人が感覚で行っており、状況によっては多くのロスが発生していました(図表1参照)。また材料の使用量が管理されていないばかりか、調達価格も対応付けられておらず、決算のときに初めて原価状況が分かるような状況でした。

図表1 切断加工におけるロスの状況例



①最適な長さで材料を加工し、ロスを減らしたい。そして、②使用した材料に仕入れ価格を対応付け、原価管理の基礎情報を整えたい。A社と設定した課題はこの2点です。

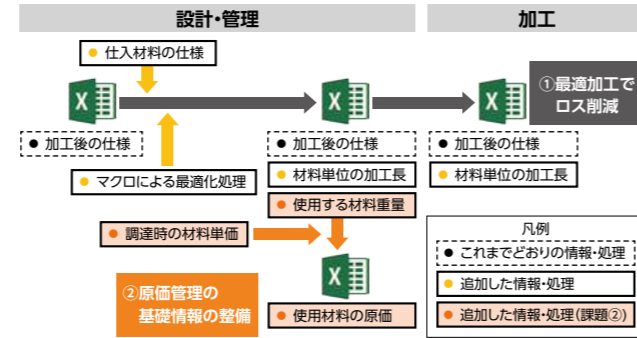
## ■ 実現方法

これまで設計担当から加工担当へは、Excelに入力した「加工後に必要な材料仕様(長さ、本数)」を展開していました。課題①(加工最適化によるロス削減)に対応するには、加工後の情報だけでなく、材料をどの長さで切断するかの加工時の情報が必要です。一方で、仕入材料の仕様は決まっています。そこで、これらの情報を元にマクロ機能で最適な組み合わせを自動算出するExcelシートを開発しました。これにより、だれでも最適な長さで材料を加工できるようになり、ロスを減らすことができるようになりました。

また材料の長さから重量が推計でき、これに材料の重量単価を乗算することで原価が算出できます。重量単価の入力シートを新たに作

成し、課題①で計算された材料所要量と掛け合わせることで、課題②(原価管理の基礎情報の整備)に対応しました。

図表2 実現方法の全体イメージ



## ■ 進め方と留意点

今回の取り組みで中小企業診断士の役割上、重要だと感じたのは、「要件と実現方法の共有」と「手の届く課題の解決」です。

私はプログラムが書けませんので、開発はシステムエンジニアに依頼して対応してもらいました。A社が課題を解決できる仕組みが具体化できるか見極めるために、エンジニアには要件を正しく理解してもらう必要があります。また、A社にも導入する仕組みが要件に沿ったもので、運用できそうかどうか見極めてもらう必要があります。そこで三者の打ち合わせでは、A社の現状業務や課題について文章や図表などを用いて理解を促したり、アジャイル的に成果物のイメージを共有する場を設けたりするようにしました。それほど大掛かりでない仕組みでしたが、このように共通認識を持たせたことで、結果的に満足いく成果物につながったのではないかと考えています。

またA社に限らず、打ち合わせが進むにつれて事業者のITに対する期待は次第に膨らみ、当初設定した課題や要件も膨張していくことがあります。コストと時間をかければ実現できることもありますが、課題や優先順位が迷走して、收拾がつかなくなりがちです。また想定条件が重層化してリスクも膨らみ、投資対効果も不確かになります。A社のようにExcelからDXに取り組み始めたばかりの企業では、当初設定した「手の届く課題」を解決するところから外れることなく、今の非効率や不整合をなくす経験を積み重ねていくことが成功への近道ではないかと考えています。

今回は、田代博之さんに事例をご紹介いただく予定です。



会員 荒井 竜哉

## 診断士 略歴

2019年中小企業診断士登録。IT企業、コンサル会社などを経て、現在はITコンサル業務に従事しています。会社員と中小企業診断士の平行ワークで活動しています。

## 私のおススメ「ZWIFT&スマートトレーナー」

信 号も無い10キロの峠道。週末になれば多くのサイクリストが、この峠道を訪れます。そんな峠道の麓にある街で私は育ちました。幼少時代の私のもっぱらの関心は、この峠道がどこにつながっているのか、ということでした。

大 学生になりアルバイトで貯めたお金で、1台のスポーツサイクルを購入しました。もちろん向かった先は、あの峠道。20代の頃には、ツールドフランスに憧れ、自転車競技に没頭しました。30代、40代と年を重ね、ツールドフランスへの憧れが薄れても自転車に乗る生活は変わりませんでした。

大 阪に出て来てからも、週末になれば実家に帰り、サイクリングするという生活。2次試験直前期の2カ月間を

除き、自転車に乗らない週末はありませんでした。そんな生活を一変させたのが新型コロナウイルスでした。移動制限により実家に帰ってのサイクリングを諦め、大阪市内で自転車に乗るようになりました。しかし、交通量の多い市内を抜け出すことにストレスを感じ、自転車に乗る機会は次第に減っていきました。

そんなときに購入したのが、今回おススメするZWIFTです。ZWIFTとは、オンライン上の仮想空間に用意されたコースを、世界中の人々とコミュニケーションを取りながら、自由にサイクリングができるトレーニングアプリです。ゲーム感覚でインドアトレーニングに励むことができ、このコロナ禍の今、急速に普及しています。

そしてこのZWIFTを楽しむ上で欠かせないアイテムが「スマートトレーナー」です。

スマートトレーナーとは、自転車を固定して使うトレーニング機器の一種で、仮想空間の勾配や空気

抵抗に応じて負荷を自動で調整し、より実走に近い走行感を再現してくれるアイテムです。

「自宅に居ながら世界中の人々とサイクリングができる」サイクリングするために1時間の移動時間を要していた私にとって、ZWIFTとの出会いは「どこでもドア」を手に入れたといっても、過言ではありませんでした。

私 がZWIFTをおススメする理由、それはZWIFTが私の夢を叶えてくれたからにはほかありません。

2020年、ツールドフランスが延期になり、その代替としてZWIFT上で一般サイクリストも参加できる、ツールドフランスが開催されました。黄色く彩られた街や、ひまわり畑、1000メートルを超える山を越え、世界中の人々とゴールを目指すこのイベントは、私の忘れかけていた夢を実現してくれました。

私が自転車を始めたときは、インターネットすら普及していませんでした。自転車を始めて30年、こんなに素晴らしい体験ができるとは想像もしていませんでした。IoT技術の進歩が、私の夢を実現させてくれたと言えるでしょう。

現 在、私はIT技術者として仕事をしています。診断士になって変わったこと、それは「我々のつくる製品が、お客様の経営課題の解決にどう貢献できるか」を考えるようになったことです。今は「いつか、誰かの夢を叶える商品を生み出す瞬間に立ち合える」、そんなことを思いつつ日々研鑽しています。

今回は、荒井竜哉さんのおススメを紹介してもらう予定です。スーパービジネスマンの彼のおススメが今から気になります。



■ 会員 山本 篤司

## 診断士 略歴

2021年登録。普段はIT技術者として従事。RPAによる生産性の向上・データ分析による経営支援を行っている。「分析は冷静に、支援は熱く」がモットー。







## スキルアップ研修報告(11月) 「中小企業への実践IT導入ABC」

実践ITコンサルティング研究会では、中小企業への実践的なIT導入手法について継続的に議論を行ってきました。今回はこの中から、「IT導入が必要な理由」「IT導入のポイント」「中小企業が使うツール・インフラ紹介」の3つの観点で発表を行いました。

DX、IoT、BI、AIなどさまざまなキーワードや、新しいツールが毎日のように発表される中で、ITに不慣れな企業は、数多くの選択肢の中、自社の置かれている環境や戦略に基づき、どのようなシステムやツールを選択すべきか、迷うことも多々あるのではないのでしょうか。

今回、「ITに詳しくない経営者が、自社の生き残りのために短時間でIT導入の効用や全体像を理解し、積極的に導入したくなるきっかけをつくるツール」をつくるというテーマの下、その具体的な進め方や利用できるツール、事例の紹介を行いました。

### 1. IT導入が必要な理由

Politics：変わる中小企業政策(護送から自走へ)、Economy：デジタルディスラプタの参入(サイバーフィジカルな戦い)、Society：コロナに伴う社会変化(ハイタッチからテックタッチ)、Technology：広がるデジタルツール(デジタルツール民主化)、といったPEST分析を基にした視点で、昨今の企業を取り巻く動向を整理しました。

### 2. IT導入のポイント

研究会のオリジナルフレームワークとしてAutomation、Business Intelligence、Communicationの3つの視点の頭文字をとり、IT導入の入り口を整理したABCモデル(図1)についてお話しした上で、企業のIT成熟度と規模の2軸で、支援する企業の状況に応じた施策を整理するIT活用度と組織規模のマトリックス(図2)に基づき、4社の具体的な支援事例の発表を行いました。

また、IT導入のプロセスとして、導入、浸透、継続的改善に関するポイントの整理を行いました。

#### ■事例紹介

##### 松尾 健治

実践ITコンサルタント研究会 代表。青年部 代表(2019.4～2021.3)。WEB業界のディレクター経験を生かして、各方面の専門分野と連携しながら企業支援を展開。IT分野は、業界特化型のシステムからアプリ・WEBサービスまで、さまざまな選択肢から企業の身の丈とビジョンにあったIT導入を支援。

##### 古川 佳靖

PC周辺機器メーカーにおいてHDD製品の開発に携わる。その後、特許事務所においてITシステムの運営を行う。現在は、中小企業のインフラ系やセキュリティ系の設計・構築を中心に企業支援を行っている。中小企業診断士。

##### 左川 睦子

電機メーカーのIT部門に勤務し、IT戦略立案、IT化企画から開発、運用まで幅広く取り組む。独立後は、特に中小企業を対象に、変化する情報技術(IoT、クラウド、AIなど)を取り入れ、業務を改善し事業を成長させる支援を続けている。中小企業診断士、ITコーディネータ、情報処理技術者、MBA(経営管理修士)。

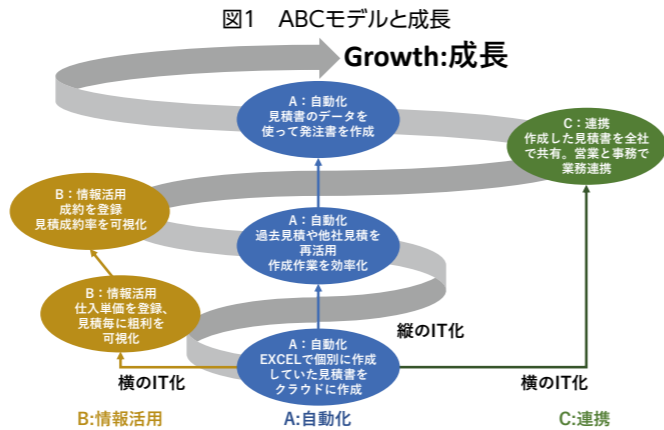


図2 IT活用度と組織規模のマトリックス

レベル4 データドリブンな業務体制が確立している	S4	M4	L4
レベル3 自動化ツール、officeソフトを共有して利用 ITを理解している主要なキーパーソンがいる 社内外で情報共有ツールを積極利用している 審議データを活用した意思決定が行われている ITの継続的改善が実施されている	S3	M3	L3
レベル2 自動化ツールを導入し業務効率化 officeソフトを共有して利用 パッケージのある程度利用 情報共有ツールも一定利用 ITを一定理解しているキーパーソンがいる ITの継続的改善は実施されていない	S2	M2	L2
レベル1 ITがほぼ導入されていない officeソフトを個人単位で使用 パッケージ特定機能のみ使用 ITに関するキーパーソンが少ない (中身が分かる人がいない)	S1	M1	L1
レベル0 ITが導入されていない	S0	M0	L0

S: 1-5名程度 M: ~20名程度 L: 20名~

### 3. 中小企業が使うツール・インフラ紹介

現在爆発的に増えているITサービス、インフラ課題などを、利用シーンや機能により、網羅的に整理しました。

研究会としては、これからも、体系的なIT導入手法の整理や研究会のメンバーが関わった事例などを紹介し、ビジネスとITの橋渡し役として、中小企業が果たすべき役割について実践的に活動できる場にできればと思っております。ご興味ある方は、ぜひ実践ITコンサルティング研究会までご連絡ください。

(発表者：実践ITコンサルティング研究会)

#### 会員 篠田 真

##### 診断士略歴

卸売会社において経営企画、事業企画・情報システムに携わる。情報システムとしては、物流、POS、会計、BI等百を超えるシステム企画開発に携わる。現在は複数企業において、AIを活用したスマート農業案件や事業企画等に従事。中小企業診断士、上級システムアドミニストレータ、日本ディープラーニング協会G検定・E資格。



## スキルアップ研修報告(12月) 「モノづくり加工技術のポイント」

### ■はじめに

中小企業は「モノづくり企業」が多いので、中小企業を理解するためには、「モノづくり企業」を理解する必要があります。産業は、上流産業(素材メーカーなど)→中流産業(部品・加工メーカーなど)→下流産業(完成品・セットメーカーなど)で成り立っています。各企業は、それぞれの分野で技術を掘り下げ、差別化を図りながら努力しています。技術というと、理解が難しいと敬遠されがちですが、加工技術を体系的にまとめ解説を加えました。

### 1. モノづくりの基本

モノづくりの基本は、設計(図面)です。概念設計から始まり、試作図面、量産図面へと移行します。「設計で、品質・コストの80%が決まる」と言われるくらい重要です。また、同じモノを均一に生み出すためには、金型も不可欠です。材料を工作機械で加工するのが一般的です。同じ部品でも、極小のモノから巨大なモノがあり、それぞれノウハウを有したモノづくりが行われています。

### 2. モノづくりの加工法

素材の元になっているのは、鉱物と石油です。加工方法は、大きく分けて4つに分かれます。

プラスチック成型・プレス加工に代表される「変形加工」、切削・研磨などの「除去加工」、溶接・塗装・メッキなどの「負荷加工」、熱処理・溶射などの「表面改質」です。それぞれの加工方法を具体的な加工(業種)の体系にまとめています。それぞれの中小企業は、加工方法を掘り下げ、ノウハウをもって生産しています。

個々の部品を組み立てて、製品となります。一般的に、懐中時計で部品点数が10点、自動車で2万点~3万点、航空機で300万点~400万点とされています。部品点数が多くなれば、納期やコストが掛かることが理解できます。

### 3. モノづくりの3つの側面

中小企業は、その業種の「固有技術」を有しています。知的所有権などで差別化を図っています。「製造技術」は、量産を確

実に治具などのノウハウです。さらにIEやQC、IoTなどの合理的な生産につなげる「管理技術」があります。これらの3つの技術が必要不可欠です。

「固有技術」と「生産技術」を合わせて要素技術と呼びます。必要な技術という場合、「固有技術」と「生産技術」がセットになっています。「固有技術」と「管理技術」は、経営管理において車の両輪と言われ、利益の確保、増大の重要な役割を担っています。



### ■最後に

企業は、それぞれの業種で特徴を持っています。今回のテキストを参考にいただき、どんな特徴があるのか、強みは何かなどを聞きだし、より深いコミュニケーションをしていただければ幸いです。

また、必要に応じて中小機構のハンズオン支援などを紹介していただき、企業に元気になっていただくことを望んでいます。

中小機構近畿本部 ハンズオンマネージャー 植田 和憲氏

##### 診断士略歴

大学卒業後、大手家電メーカーにて37年間勤務し、主に品質管理、品質保証、製造関係業務に従事。インドネシア工場の立ち上げに伴い、3年間現地に赴任し事業を軌道にのせることに尽力。その後は経営全般(役員・社長・内部監査)を経験。2013年より中小機構のハンズオン支援(専門家派遣)業務に携わっている。





## スキルアップ研修報告(1月) 「テレビパブリシティのリアル」

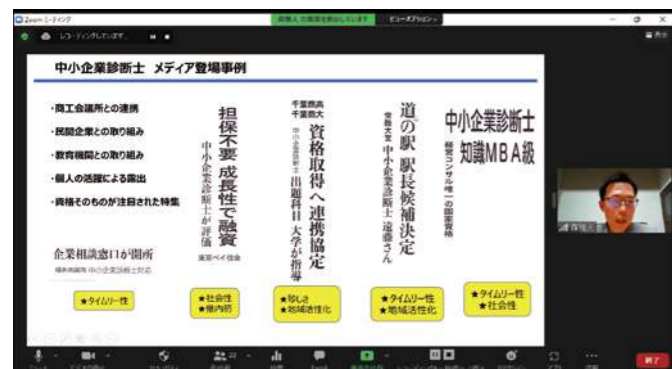
### 1. はじめに

昨今、さまざまなSNSや動画メディアが台頭し、中小企業のプロモーション活動においてもそれらの活用が主流となっています。しかし話題になるのはテレビ番組が多く、いまだにテレビの影響力は顕在です。本セミナーでは広告費をなるべくかけずにテレビに出る方法「テレビパブリシティ」について、働く側の目線でお話しさせていただきました。

### 2. テレビパブリシティとは

パブリシティは広報活動です。情報をプレスリリースなどでメディアに提供し、それに記者が価値を感じて報道番組などで取材し、放送に至るとするのが一般的なパブリシティです。もちろん無料です。いかに記者の目に留まるプレスリリースを書けるかが重要になります。

一方で有料のペイドパブリシティという手法も存在しています。報道番組以外の情報番組やバラエティ番組などに専用の枠があり、お金を払ってその枠を買う方法があれば、テレビCM取り引きを条件に、そのような枠を紹介するお得意さま向けの対応もあります。窓口は広告代理店やテレビ局の営業マンです。



### 3. 取材されるネタの特徴

それではどのようなネタを、テレビ局の記者は好むのでしょうか？テレビのニュースは主に3つの要素を備えています。

#### ①「社会性」

テレビは大衆向けである以上、生活者に広く役立つ情報を好みます。プレスリリースにおいてもその商品は「どうすごいのか？」よりも「どう役立つのか？」の目線が重要です。

#### ②「適時性」

ニュースである以上、「旬である」「時代を象徴している」など、今取り上げる必然性も重要です。

#### ③「映像価値」

映像メディアである以上、「画が撮れるか？」も考慮されます。そこが不十分でも編集で仕上がりますが、「画になる見た目」、「動きがある」、「インタビューが撮れる」など、映像価値も感じられる方がベターです。

これらの要素を備えた上で、「初」「新」「最」「珍」といった明快かつ独自性のあるキーワードを持つ、「地域を巻き込んだネタ」、経営者や製品に「ストーリー」や「熱量」を感じるネタがメディアに好まれます。またテレビ局は新聞社に比べて記者の数が少なく、効率的なネタ取

集のために新聞記事などの他メディアをネタ元にすることもよくあります。よって「取材実績」も「ネタの安心感」が生まれ、取材確率が高まる要素です。

### 4. リリース・記者を知る

プレスリリースは、「タイトル」「リード」「写真」「具体的な内容」「問い合わせ先」で、基本的に構成されます。記者は忙しく、大量のリリースと日々向きあいますので、前述の「特徴」を盛り込んだ目に留まりやすいリリースを書きましょう。その際、新聞記事の構成やネット記事の見出しも参考になります。

リリースはテレビ局に直接FAXや郵送をします。「報道部宛」や「番組名宛」で届きます。もしくは役所や商工会議所などの「記者クラブ」のポストに投函するという方法もあります。

### 5. 有料パブリシティについて

報道番組とは別に、「情報番組内のインフォメーションコーナー」、「バラエティ番組のタイアップ企画」など、紹介料やCM出稿を条件に露出を確約する方法もあります。メリットとしては、取材が確約できる、内容やタイミングをある程度コントロールできるといったことが挙げられます。昔に比べて、媒体料金の相場は下がっていますので、ローカル局なら「意外と安い」と感じることもあるかもしれません。

### 6. 最後に

これだけSNSやインフルエンサーマーケティングが発達しても、テレビ局はいまだに有力な「信頼のおける情報発信者」です。1回の露出でも「実績が残り、社会的な信用度が増す」効果があります。それは消費者、従業員、取引先、採用活動など、ステークホルダー全てに好影響を与えることが期待できます。1回の露出がきっかけでメディアが追従し、ローカルメディアから全国メディアという連鎖の可能性もあり得ます。ステークホルダー資本主義と呼ばれる今の時代だからこそテレビを知り、中小企業支援の中で活用されてはいかがでしょうか？

会員 森 雅人

#### 診断士略歴

2020年診断士登録。地方放送局に勤務するテレビ局内診断士。現在は新規事業開発担当。兵庫県のよろず支援拠点でも中小事業者向けに同様のセミナーを行う。



## 経営に生かす地政学入門

日時：2021年11月16日(火) 19:00~20:00

講師：松尾 光真(大阪府中小企業診断協会会員)



#### 講師略歴

大学卒業後、地方銀行に入行。地方銀行では、法人・個人向けの営業から、本部での調査業務、営業推進業務まで幅広く経験。2016年中小企業診断士取得。その後上場企業での経営企画業務等を経て、現在は経営計画策定、事業再生支援、M&Aや事業承継などに携わる。趣味はマラソン、読書。

### 1. 地政学とは

地政学とは、地理学と政治学を合わせた造語で、近年、国際情勢の不確実性の増大や米中対立の激化などを背景に注目されつつあります。

### 2. 地政学の基本的な概念

地政学の概念の一部を紹介します。

**シーレーン**：海上交通路のことで、代表例は中東から日本へ石油を運ぶルート。日本のような海洋国家では国家存立のために極めて重要です。

**チョークポイント**：海上交易のルートにおいて必ず通る場所のことで、ここを押さえれば、低コストで敵国の政治経済にダメージを与えることが可能です。

### 3. 日本をめぐる地政学の現状

日本の地政学上の特徴として、以下の点が挙げられます。

- ①中国、ロシア、北朝鮮などの核保有国が存在し、地政学リスクは年々増大。
- ②周囲を海に囲まれ、各種原材料や食料を輸入に依存しているが、多くはシーレーンを通して運ばれてくる。
- ③シーレーン防衛が国家存立の大原則であるが、中国の海洋進出と急激な軍事拡張の動きにより近年危機にある。
- ④日本単体で周辺各国の軍事的脅威に対抗することは厳しく、アメリカを中心とした自由主義・資本主義陣営との連携協力が必要不可欠。

### 4. 地政学を経営にどう落とし込むか

多くの大企業で地政学リスクを経営課題として認識している一

方で、対応は不十分なのが現状です。中堅中小企業レベルでは、全く対応できていない企業がほとんどでしょう。

こうした中、診断士としても地政学リスクを認識し、実効性のある中小企業支援に生かす、企業内診断士においては自社の経営課題として主体的に対応することが求められます。

そのステップとして、以下の3点を挙げます。

#### ①地政学リスクの「抽出」「見える化」「構造化」

地政学リスクについて、自社に関連がある事項を抽出し、地域や事業、機能(人事、IT、税務、法務等)などに要素分解して、リスクの内容を見える化します。その上で、フレームワークやマトリクスで構造化します。

#### 地政学リスクの「抽出」「見える化」「構造化」

- 起こりうる地政学リスクについて、関連がある事項を抽出し、要素分解
- そのリスクの内容を明らかにして、「見える化」
- フレームワークやマトリクスを用いて「構造化」し、表にしてみる
- まずは、整理するところから始める

	地域	機能 (IT、税務、人事等)	事業	起こりうる影響
欧州情勢の不安定化				
台湾海峡有事				
中東情勢の不安定化				
米中対立の激化				
北朝鮮のミサイル				

#### ②事象から仮説形成し、シナリオを想定

ある事象が及ぼす影響について所与の情報から仮説を形成し、それに基づき実現可能性の高いシナリオを選んで、対応施策を実施します。

#### ③情報のアンテナは広く高く

対応に際しては、正確な情報が生命線です。特に、バイアスや主観が入っていない一次情報へのアクセスがカギになります。また、具体的な生かし方としては、以下のような方法が挙げられます。

##### (1)キャッシュ重視の経営への転換

日常から手許現金を確保しておくことが必要です。在庫や売上債権の抑制はもちろん、金融機関から非常時に資金調達可能な体制をつくるのも有効です。

##### (2)サプライチェーンの見直し

地理的に離れたエリアに調達先を分散して確保することが望ましいです。また、日頃から調達先との関係性を深化させること、同業他社との共同購買体制の構築も有効です。

##### (3)計画策定への反映

BCPなどの非常時への対応、ならびに中期経営計画や経営改善計画策定時に考慮します。冗長性を持たせることがカギになります。



## 今さら聞けない「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

### 開催日

日時：2021年12月10日(水) 19:00~20:00  
講師：福嶋 康徳(大阪府中小企業診断協会 会員)



### 講師略歴

企業5社の監査役。中小機構アドバイザー(経営支援)、企業アドバイザーなど診断士として活動しています。特技は、大学時代から続けている少林寺拳法。武士道の心得「守・破・離」を経営支援に生かします。

2019年の働き方改革の法制度により、副業や兼業も近年一般化してきています。本稿では、そんな企業内診断士向けのセミナーの一部を紹介します。

### 企業内診断士が個人事業主になるとは？

セミナーでは「中小企業政策審議会 中小企業のソフトな経営資源に関する報告書」で求められた診断士像(中小企業施策を理解して中小企業の支援を行う、社会的役割を担う中小企業診断士)を念頭に、以下の手続きを取り上げました。

1. 開業届を出して確定申告をする
2. 小規模企業共済に加入する
3. GビズIDを取得する(下図参照)
4. 経営革新など支援機関の認定申請をしておく

2については、メリットを享受できますが、開業届の控えの提出や注意点もあります。3、4については、2021年9月にデジタル庁が創設されDX(デジタルトランスフォーメーション)が進む中、企業側にも支援側にも必要な手続きとなります。



### 実績や経験を積む

手続きができて、そもそも診断士としての実績や経験値がないと支援者としては立ち行かなくなります。しかし逆に考えれば、立ち行くようになるまでは準備期間として実績や経験を積むことができるのも、企業内診断士のメリットと言えましょう。セミナーでは、次のようなことを挙げました。

1. 実務補習の副指導員になる
2. NPOやプロボノ活動のようなプロジェクトに参画する
3. 研究会に参画し企業を支援する
4. 仲間をつくり企業を支援する
5. 友人社長の企業を支援する
6. 実務従事に参加する
7. 診断士以外のつながりから支援依頼を受ける
8. 税理士、社労士、行政書士など他士業の手伝いをする
9. 補助金審査業務に参画する(時間確保要)
10. 支援機関などに専門家登録する(時間確保要)

副業・兼業そのものに所属組織の手続きが必要などところもあるでしょうし、時間の確保が難しい場合なども十分考えられます。また、支援を始めたからには必ず業務を完遂しなければなりません。その辺りは企業内のビジネスプロフェッショナルとも変わりはありませんね。

### 企業内診断士が個人事業主になる場合のメリット/デメリット

- 【メリット】**
  - ・本格的に診断士業をする前に準備時間が取れる
  - ・事業所得と給与所得とを損益通算できる

収入面はやり方によって大小さまざまでしょうから、ここでは節税効果などのメリットを記載しました。

- 【デメリット】**
  - ・失業給付金の問題
  - ・時間の問題

特に失業給付の問題です。勤めている会社での仕事を失ったとき、通常は失業給付金が支給されますが、個人事業主として開業していると、本業の仕事を失っても無職状態ではないので、失業給付金を受給できません。とても大切な観点です。時間の問題は、ワーク・ライフに加えてワーク・ワークバランスも問題がでできます。

以上から筆者は、バックキャストで考える戦略的な計画と適切な目標設定を持つべきと提案しています。適切な目標の持ち方には、SMARTの法則があります。

「人生古来(こき)稀なり」とは唐の詩人の杜甫の言葉です。これは「70歳まで生きる人は、昔からごくわずかである」との意味ですが、現代は健康寿命が延伸し「100年時代」人生戦略(LIFE SIFT)の時代です。皆さんは、どのような100年時代の人生戦略を立てていますか？



## 「働きがいも収入も倍にする独立支援セミナー」

日時：2021年12月4日(土) 13:30 ~ 17:00  
講師：佐々木 千博(大阪府中小企業診断協会 会員)

### コンサル・研修講師はとても魅力的な仕事

私にとって仕事の醍醐味は、ご支援先の期待を受けピリピリと緊張感を味わいながら準備し、全力でコンサル・研修し、コンサル・講師冥利に尽きる笑顔やコメントがいただけるプロセスにある。例えば、尊敬する超優良企業の社長から「型にはまった教える研修ではなく、自社の今の課題に寄り添った細やかなオリジナル研修でした。一貫して愛を持って関わっていただいたので、自分たちの現状や未来の課題や大切にすべきことに深く気づかせてくれる研修でした」との声をいただいたり、入社1年目の新入社員の方から「一生の教科書にします」「何度も見返します」とコメントをいただくと、大変だけれども、本当にこの仕事をしていて良かったと感じる。

### 現在の仕事スタイル

一言で独立と言っても、さまざまな仕事のスタイルがある。「情報提供型(教える)/役務提供型(書類制作など)/◎気づき提供型」

「◎経営(理念~管理会計まで)コンサル/専門分野(財務・製造・人事・マーケティング)コンサル」

「1:1型(相手は社長中心)/◎1:n型(従業員にも関わる)」

「公的(税金使う)/◎民間(税金使わない)」

私は◎の分野を中心に取り組んでいるが、自分にあったスタイルを見つけてほしい。

### 人生経営者として、経営者として

私は、自分の可能性に挑戦したい、子どもにイキイキ働くお父さんの背中を見せたい、そんな思いで独立したが、それ以前から自分株式会社という考え方を持っていた。人生の経営者は自分であり、勤務先も、家族事業部、趣味事業部などと同じ、自分株式会社の一事業部という考え方である。受講生の方にも、その観点で、独立の是非や独立後のスタイルを検討いただいた。

### 講師略歴

(株)佐々木感動マーケティング代表取締役。1975年中小企業者の長男として生まれ、商売の大変さと魅力を感じ育つ。2009年中小企業診断士登録。2015年独立。「相手よし・自分よし・第三者よし」+「未来よし」の三方未来よし経営®の実現と理念を中核とした社風・人財開発と、マーケティングを軸に支援している。(https://s-kando.com/)

### 私の失敗談と現在の挑戦

私は諸先輩方の恩情もあり、独立当初から一定の仕事があった。その後ご縁に恵まれ、特に営業などなく、成り行きでコツコツと売り上げを伸ばした。しかし、コロナ前頃から少し減少傾向、コロナ禍で一気に売り上げが減少した。事業者として「専門性だけではダメだ」ということに気づいた。専門性はもちろん、商品開発力と受注力も重要である。その後、社外管理職として事業参画、日本有数の理念経営の優良中小企業と「人が輝く会社づくり勉強会」というオンライン講座を開発、上場企業を含む中堅・大企業への年間研修の営業に取り組むなど、常に試行錯誤、挑戦を続けている。コンサルである前に、一零細事業者である。事業会社が常に新しい売り方や商品を開発するのと同じである。

### まとめ

独立起業もよし、企業内で大活躍するもよし。ただし独立する以上は、一事業者として専門性だけでなく商品開発力や受注力も磨くことをお勧めしたい。私にとって独立は、例えるならば、大変さは2倍、働く喜びは3倍になる決断であった。



## スキルアップ研修 今後の予定(4月~5月)

〈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〉

### 4月

**日時** 2022年4月27日(水)  
18時30分~20時30分

**場所** Zoom (予定)

**テーマ** 『事業承継支援の実際と公的支援機関の活用』

**講師** 湯澤 真氏  
(大阪府中小企業診断協会会員)

### 5月

**日時** 2022年5月27日(金)  
18時30分~20時30分

**場所** Zoom (予定)

**テーマ** 『(仮)明日からできる!勝てる「提案書」作成セミナー』

**講師** 田代 博之氏  
(プレゼンスキルアップ研究会)

## オンラインショートセミナー 今後の予定(5月)

〈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セミナーです〉



### 5月

**日時** 2022年5月(未定)  
19時00分~20時00分

**場所** Zoom(予定)

**テーマ** 『いまさら聞けない「ローカルベンチマーク」』

**講師** 知的資産経営研究会

※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。



## 大阪府中小企業診断協会恒例の新年互礼会を開催

**令** 和4年1月15日(土)、大阪府中小企業診断協会恒例の新年互礼会は、昨年に続き、年始の挨拶とワークショップ形式の交流会をオンライン(Zoom)で開催しました。昨年は運営側も参加者も不慣れな部分がありましたが、オンラインイベントも回を重ねるうちに余裕が生まれ、楽しみ方もマスターできてきたのでしょうか。参加した約100名の会員は、お酒やおつまみを片手に賑やかに語り合いました。

**互** 礼会は、大阪府中小企業診断協会 北口理事長の挨拶でスタートしました。

「ここ2年間は、コロナ禍で苦難の連続であった一方で、仕事、生活様式、時代の変わり目でもあった。変化を恐れず、先取りの精神でさまざまな新しいことに挑戦する思いを会員で共有したい。また、診断士は、企業をトータルな視点で見ることができ、幅広い活躍フィールドのある資格。近年高まる診断士への社会の期待に応えるべく、内部を固めると共に外部発信力を高めたい。」と呼びかけられました。

**続** いては、大阪中小企業診断士会 池田理事長の挨拶です。「診断士への期待はかつてないほど大きくなっている。士会メンバーへの依頼も、自身が独立した30年前では考えられないほどたくさん来るようになった。景気の回復はまだ先だが、2025年の万博を見据え、中小企業がこれを機に成長発展するお手伝いを一緒に考えていこう。」という力強いお話でした。

**そ** して、福田首席相談役からもご挨拶をいただきました。「コロナ禍の苦境から脱することができない中小企業がたくさんいる中、新しいビジネスモデル、プランを必要とする中小企業に対し、診断士には伴走型支援が求められている。数多くある研究会も、今年度より一層の成長と成果を中小企業の発展のた

めに生かされることを願う。」と期待を込めてお話しされました。その後、柳瀬会員サポート委員長による乾杯の発声で交流会が始まりました。



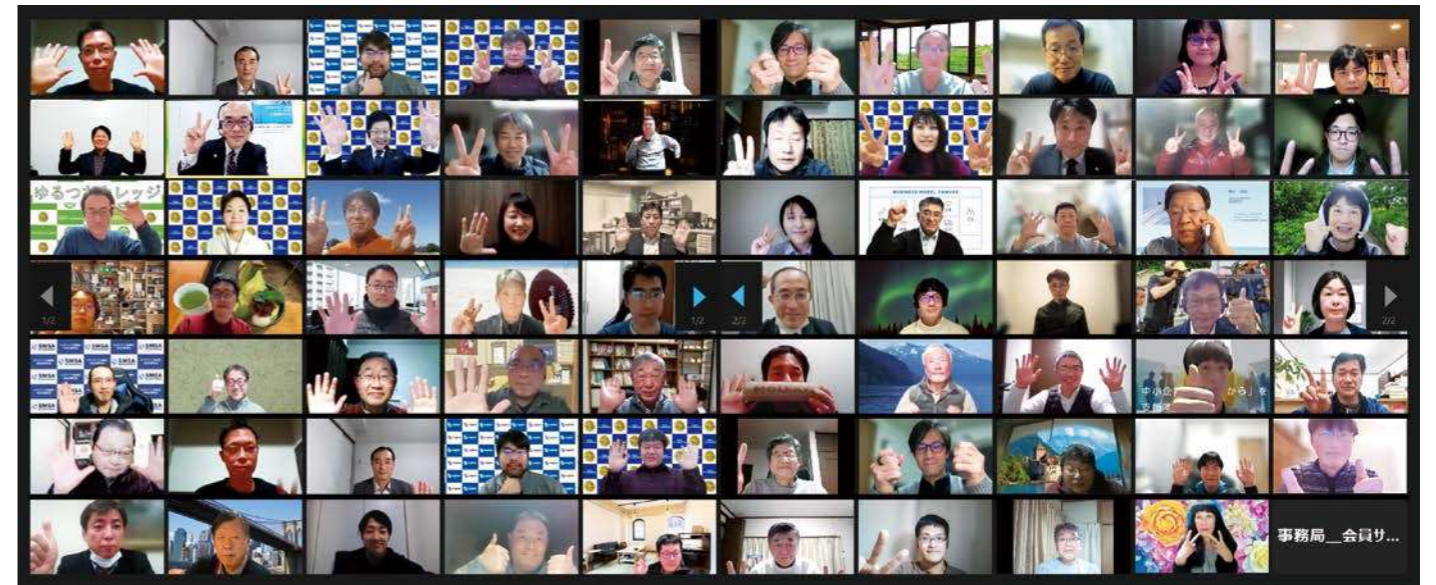
当日は、会員サポート委員会メンバーが協会事務所にて運営を行いました。写真は司会進行中の岩崎委員です。

交流会は、今年もZoomのブレイクアウトルーム機能を使い、ワイン、野球、マンガ・アニメなどの趣味寄りのものからビジネス系のテーマまで、38の部屋に別れて少人数での交流を楽しみました。昨年制度として生まれた協会の登録サークルからも、「大阪モルック中小企業診断士の会」と「筋トレ診断士サークル」が参加しました。筆者も「サイクリング」や「キャンプ」、「DX」のルームに参加しましたが、初めてお会いする方とも共通のテーマがあると話しやすく、楽しく交流できました。

**最** 後は、津田副理事長による閉会挨拶で、「コロナ禍が収束するときにこそ、診断士の活躍が期待されている。」と締め括られ、お開きとなりました。

引き続き協会イベントにご理解とご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。

(文責:会員サポート委員会 福島 知子)





## 2021年度ゆるつなカレッジ第3講を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月から隔月開催で、実施しております。

- ・第1講「さあ、始動!それぞれの診断士」
- ・第2講「企業内診断士の資格活用方法はひとつじゃない」
- ・第3講「中小企業診断士のマネタイズ!」
- ・第4講「どこまで“ゲンバ”を知っていますか?」
- ・第5講「祝・卒業!新たな一歩を踏み出そう!」

## 第3講のテーマの狙い

第3講では、タイトルに「マネタイズ」とあるように、全ての中小企業診断士にとって必要なスキルである「稼ぐ力」について、講師の体験を聞く中で彼らが積み重ねてきたことを追体験してもらいました。

中小企業診断士という資格を活用することで、本当に稼ぐことができるのか、といった受講生の疑問に真っ向から向き合い、受講生の方に「中小企業診断士として稼いでいく」ことのイメージを持っていただくことが本講の狙いです。

## 講師

例年同様、ゲスト講師として青木宏人氏をお招きし、ゆるつなカレッジ校長の柳瀬智雄氏と青木氏のお2人にそれまでの体験を語っていただきました。今回も、ゆるつなカレッジの受講生は、刺激的で魅力に溢れた講師の話に魅了され、「神回」との感想が寄せられるなど、大変好評でした。



## 講義、ワーク内容

講義では、診断士として、どのような種類の稼ぎ方があるかをまず説明した上で、診断士としての代表的な稼ぎ方である、「研修」と「コンサルティング」事業を中心に中小企業診断士としてのキャリアを歩んでこられたお2人の、今に至るまでの経緯を語っていただきました。

お2人が稼げる領域に到達するまでの道のりはそれぞれ異なりましたが、共通するものとして、「必死に考えて行動し続けること」、「人並み以上の努力を積み重ねていること」、そして「謙虚な姿勢を忘れないこと」が受講生に強く印象を与えていたようです。

また、ワークを通じて、受講生同士がお互いを感じたことを共有し、伝え合うことで、学びや受講生同士の絆も深まったように感じました。その後に行った講師とのQ&Aについても、積極的に質問されている受講生が多く、活気溢れる会となりました。

休憩をはさんで、第2部(懇親会)では各講師のトークルーム以外の部屋も設けましたが、講師に人気が集まりました。ちょっと聞きづらかったあれこれについて、講師と直接質疑応答をすることで学びを深めていました。

## 受講者感想

受講生からは、一流のプロが、プロであるために必死に努力を積み重ねてこられた姿を見て、努力を行うことの必要性を新たに感じたとの声が多くありました。

また、挫折を経験してから努力を積み重ねて成功に結びつけている姿に共感する受講生も多く、非常に満足度が高い講義となりました。

(文責:UTA2期 五味 義也)



## 2021年度ゆるつなカレッジ第4講をZoomでオンライン開催しました！

## 第4講のテーマ「どこまで“ゲンバ”を知っていますか?」

第3講で「中小企業診断士として活躍したい!」というマインドが醸成されるはず、とにらみ、第4講では「とにかく実践してみよう」というコンセプトで開催しました。具体的には、ゆるつなカレッジが始まって以来初となる、実例企業の課題解決ワークです。具体的な企業の状況を提示し、2カ月間でV字回復の戦略を策定し、7分間のプレゼンにまとめていただきたい、というお題を出しました。エントリーするかどうかは、あくまで個人・チームの意思です。「エントリーしなくてもペナルティはありませんが、やった人には自分たちの提案がどの程度通用するのかが分かるオアシシ機会です」というメッセージを伝え、腕試しの場として有効活用していただけるように促しました。

年末年始をはさむ多忙な時期にも関わらず、4名からエントリーがありました。エントリーいただいた方には、経営者に提案するつもりで7分間のプレゼンをしていただきました。その後、講師から、良かった点やもう少し聞きたかった点、この提案に至った理由、経営者にどんなメッセージを伝えたかったのかなどを双方向で対話していただきました。

今回の講師は、ゆるつなカレッジ立ち上げ時に会員サポート委員を務めていた高橋佐和子氏と、現会員サポート委員の長谷部

愛氏です。お2人とも診断士歴10年とキャリアの長さに加え、ご自身でも会社を経営されているため、診断士と経営者という2つの視点を掛け合わせたフィードバックとなりました。「SWOT分析はさすがにどのチームも良くできていましたが、一方で、7分間のプレゼンで必ず盛り込むべきか、優先順位は考えましたか?」という問いかけは、プレゼンした方はもちろん、聞いている受講生にとっても多くの気づきとなりました。

## まとめ

毎年、ゆるつなカレッジ第4講は「スキルアップ」がテーマです。今年も実践とフィードバックを通じて、ご自身にどのようなスキルがあり、何が足りていないかを、言語化していただく場としました。オンライン開催が続く中、あえて重ためのタスクを課すことで、「共に取り組む仲間」という一体感をつくり出すことも裏ミッションでした。狙い通り「同期のことを深く知る機会になった」という感想が寄せられ、ゆるつなカレッジの新たな可能性を発見できました。

(文責:UTA2期 池田 奈帆美)

## 委員会からのお知らせ

## 2022年度 総会のご案内

一般社団法人 大阪府中小企業診断協会の2022年度総会と懇親会をご案内します。

日時:2022年6月4日(土)  
 〈総会〉16:30~18:30  
 〈懇親会〉18:30~20:30  
 場所:帝国ホテル大阪  
 大阪市北区天満橋1-8-50

総会の議案は、2021年度の事業報告および決算報告などの承認と役員を選任、ならびに2022年度の事業計画案および予算案の報告です。現在、各委員会で事業計画案を検討しております。

正式な総会のご案内は5月中旬に行う予定です。多くの会員の皆さまにご出席いただけることを期待しております。よろしくお願いいたします。

※新型コロナウイルス感染症による緊急事態宣言等を受けて、開催場所・開催方法が変更されることがあります。あらかじめご了承ください。  
 詳しくは大阪府中小企業診断協会のホームページをご確認ください。  
<https://www.shindanshi-osaka.com/>





## 役員選任ルール改訂のご案内

2021年7月19日、総務委員会が主管となって「役員選任ルール策定プロジェクトチーム」が発足しました。内藤秀治、中嶋聡、石井誠宏、中井勝博、中本美智子、谷村真理、野中仁の7名の理事で構成し、リーダーは総務委員長が務めました。

当協会の役員(理事・監事)の選定ルールを策定するにあたって、「透明性・公平性と事業継続性のバランス」を重視することを基本方針とし、以下の通り策定しました。

## 理事の選定ルール

- ①次期の組織構想(必要な人数)を理事会で決定する
- ②推薦人5名以上(うち、現任理事2名以上)の推薦を受けて立候補する
- ③立候補したメンバーから理事会の選挙により必要人数を選ぶ
- ④選任されたメンバーを理事候補として、総会にて承認を求める

なお、理事に立候補できるのは、本会の理事および常設委員会の委員経験者、および一般社団法人大阪中小企業診断士の理事、および部員経験者です。推薦人は本会の正会員であることが条件です。

## 監事の選定ルール

- ①次期の組織構想(必要な人数)を理事会で決定する
- ②推薦人5名以上(うち、現任理事2名以上)の推薦を受けて立候補する
- ③立候補したメンバーから理事会の選挙により必要人数を選ぶ
- ④選任されたメンバーを監事候補として、総会にて承認を求める

なお、監事に立候補できるのは、本会の理事経験者および一般社団法人大阪中小企業診断士の理事経験者です。推薦人は本会の正会員であることが条件です。

会員の皆さまには、推薦人等を通じて役員を選任に参画していただき、よりオープンな協会活動の運営への協力をお願いします。詳しくは、当協会HPの会員ページログイン後、「役員・委員選任規程」「役員選挙管理委員会規則」をご参照ください。(https://www.shindanshi-osaka.com/member/)

(文責:役員選任ルール選定PTリーダー・総務委員長 内藤 秀治)

## 会費振替用の口座登録のお願い

## 口座振替制度の導入について

大阪府中小企業診断協会では、会員の皆さまの会費納入に関わる負担を軽減し、協会事務局における会費の収納確認を正確かつ迅速に行うため、2022年度より口座振替制度を導入することとなりました。

## 口座登録方法

登録方法はインターネットと書面の2通りの方法をご用意しています。インターネットでの登録は10分程度となります。お手元に口座情報をご準備いただき登録をお願いします。

※法人名義の口座や屋号付きの口座ではインターネットでの登録が利用できません。お手数ですが協会ホームページから口座振替依頼書をダウンロードいただき、必要事項を記入、押印の上、協会事務局までご提出願います。

【登録期限】2022年5月16日(月)まで

【口座振替予定日】2022年6月22日(水)

(文責:総務委員会 板垣 大介)

- ①右記の二次元コードを読み込み、日本システム収納株式会社のサイトにアクセスしていただき、団体コード:0952779、お名前とメールアドレスを入力してください。



- ②入力いただいたメールアドレスに「インターネット口座振替受付サービス」のログイン先のアドレスと、お申し込みコードが送られてきますので、ログインしてください。

- ③ログイン後は、画面に表示される案内に従って手続きをしてください。

## 2021年度 冬期実務補習の報告

当協会では、毎年冬(2月~3月)と夏(7月~9月)に2次試験の合格者に対して、実務補習を行っています。今年の冬も、以下の日程で3コースが、大阪科学技術センター、大阪商工会議所、マイドームおおさかの3つの会場を利用して行われました。

いつも多くの受講者から申し込みがあり、毎回、申し込み締め切り前に定員に達しています。今回の冬の3コースでは約50社の企業の協力をいただき、約170名(延べ約280名)が経営診断を学びました。COVID-19のオミクロン株が猛威をふるう中でしたが、指導員、副指導員、診断先企業、受講者のご協力により、進めることができました。指導員、副指導員の方々にお礼申し上げます。

コース	日程	企業数	受講者数 <sup>※1</sup>
2月5日間コース	2月5日(土)~14日(月)	12社	66名
2月15日コース	2月5日(土)~14日(月)	各10社	52名
	2月18日(金)~28日(月)		
3月5日間コース	3月4日(金)~14日(月)	9社	54名
	3月4日(金)~14日(月)		
合計		51社	172名

※1 受講者数は2022年2月時点の情報

指導員の方は、毎回「受講者の成長」「診断先企業の満足」「自分の成長」にやりがいを感じながら、熱心に指導されています。そして、指導員の方のおかげで、受講者は診断プロセスやスキル、診断士としての姿勢などの習得ができ、受講者の高い満足度につながっています。

## 〈受講者の声〉

- ・熱心に指導いただきました。
- ・経営コンサルの難しさを学べました。
- ・相手企業と向き合うときの、心構えを教わることができました。

協会としても受講環境改善のため、昨年度から各班にポケットwifiを貸し出すことでインターネット接続をやすくしたり、会場を

広く使い、密を回避したりしています。また、省令が改正され、実務補習に関しては「インターンシップ型実務補習の新設<sup>※2</sup>」や「現行実務補習の対象企業数の見直し(現行:3以上 → 改正案:2以上)<sup>※2</sup>」が盛り込まれていますので、サービス向上と共に省令に対応した運営を行っていく予定です。

※2 省令改正は2022年2月時点の情報に基づいています。

今回はオリンピックで試験日程がずれ、例年12月に行われる口述試験が1月となりました。そのため、通常は最終合格した後に実務補習申し込みとなりますが、2021年度は実務補習の申し込み後に、最終合格発表という流れになりました。2021年度の実験者は、口述試験の資格を得た段階で、実務補習の申し込みが可能でした。しかし不合格となると実務補習に参加できません。実務補習開始は2月4日、合格発表はその2日前の2月2日となり、さぞやドキドキしながらの申し込みであったと思います。

最後に、夏の実務補習指導員の募集が近く開始されます。指導員登録されている方、指導員の要件を満たしている方はぜひ、応募をよろしくお願いたします。指導員未登録の方でも指導員応募された際に登録が可能です。また、副指導員を行っていない方は副指導員への応募をお願いいたします。指導員の要件は、原則独立後5年以上で、副指導員の経験が必要です。指導員の詳しい要件は、事務局にお問い合わせください。

実務補習は受講者の成長や企業に経営診断を提供できることなどから、多くの方が継続を希望する、やりがいのある活動です。また、皆さまのスキルを新しい診断士に伝えていくことで、診断士のブランド力向上につながりますし、ご自身のスキルアップにもつながります。ぜひ、皆さまのご協力により、中小企業診断士の仲間を増やすと共に、一緒に大阪府中小企業診断協会を盛り上げていきましょう。

(文責:受託事業委員会 岡村 善裕)





## 大阪モルック中小企業診断士の会

皆さん「モルック」という言葉を聞いたことがありますか。「モルック」とは、投げる木の棒(モルック)と倒すピン(スキttl)の2つの道具を使ったフィンランド発祥のスポーツです。日本に来たのは約10年前ですが、この1年はドラマやバラエティ番組で取り上げられるなど、近年認知度が上がっています。

モルックを用いてスキttlを倒した本数や、スキttl上の数字が得点に加算され、先に50点ちょうどに到達したチームが勝つという簡単なルールです。ただし50点を超すと25点に戻ったり、3回連続ミスで失格になったりという独特のルールがあり、これがスポーツとしての面白さを高めています。

このスポーツの良いところは、道具さえあれば、子どもから高齢者まで、また性別に関係なくあらゆる人たちが同じフィールドで一緒に楽しめることです。

我々は「モルック」の練習会などのイベント開催や大会出場を通じ、モルック技術向上ならびに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図ります。

我々もまだ、始めたばかりです。今なら日本代表も、世界大会出場も狙えます。技術と戦略、最後は運も左右するスポーツ「モルック」。一度やるときっとはまります。

モルックを始めてみたい方、ぜひ一緒にモルミしましょう！

(文責：藤森 薫)

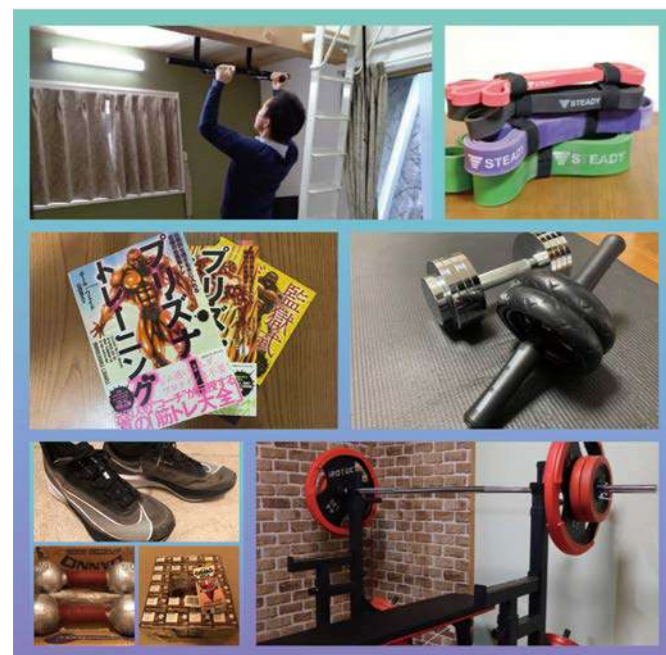


## 筋トレ診断士サークル

こんにちは。筋トレ診断士サークルの数本です。

健康への興味は昔から尽きることはなく、現代においてはさらに関心が高まっています。

また、経営支援をするためには体力と精神力が求められますが、



トレーニングをすることで体力と精神力の両方を鍛えることが可能となります。

サークルを立ち上げたきっかけは、トレーニングが好きな人と話しているとき、継続することが一番の壁であることが分かったことでした。その課題をクリアするために、仲間をつくることで意識を高め、継続できる環境をつくりたいと思ったからです。

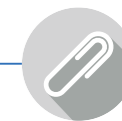
そのため、我々のサークルには、一般的に想像する重量物を扱ったウェイトトレーニングだけでなく、マラソンやボルダリング、自重トレーニング、トレーニング自体に興味があるといったさまざまな属性を持ったメンバーが集まっています。

トレーニング好きが集まっているため、お腹周りをシェイプアップするにはどうすればいいか、トレーニング後のケアは何かが良いか、どんな食事をしているか、などの健康に関わる高度な知識を持つメンバーが多く、それぞれの知識を共有することで、トレーニングの質を高めています。

メンバーは私を含め、8名で構成されています。ご興味のある方は私までご連絡ください。

トレーニングをすることで、健全な身体を維持し経営支援につなげたいと思います。

(文責：数本 優)



## 11月・12月・1月例会

### 11月例会

2021年11月13日(土)に「診断士×パラグライダー～飛ぶ診断士！鳥気分を感じる観光業の今～」と題し、会議室を飛び出して屋外・リアルでの体験型イベントを開催しました。



昨今のコロナ禍でオンラインイベントが中心となっておりましたが、今回は現地でのリアル体験を通じて観光業の現状を肌で感じつつ、診断士同士の親睦を深めることを目的に行いました。幸いにも当日は晴天に恵まれ、絶好のアクティビティ日和となりました。

まず、丹波市のRoll Outさまにて、当日のメインイベントであるパラグライダーを体験しました。当日訪問したメンバーは全員がパラグライダー初体験で、飛ぶ前は不安もありましたが、インストラクターと共に山上の滑走路から大空へ飛び立つと、目の前には丹波の絶景が広がり、まさに鳥になったような気分を思い思いに楽しむことができました。

その後、昼食会場へ移動、絶品のあまご料理に舌鼓を打ち、腹ごなしに竹田城の散策を行うという、コロナ前では当たり前だったことを徐々に体験する一日となりました。普段、オンライン上で顔を合わせることはあっても、リアルで顔を合わせる機会が減少している中、共通して一つのことに取り組むことで、互いの親睦を深めることができました。

青年部では、新型コロナウイルスの状況を踏まえながら、今回のような会議室から飛び出した交流イベントを、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 湯浅 健史)

### 12月例会

2021年12月11日(土)に、「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」と題して、青年部の忘年会を開催いたしました。忘年会企画ではありますが、新型コロナウイルス感染症の状況も踏まえ、Zoomでの開催となりました。

今回の忘年会ではテーマの通り、次につながる交流を目的としております。2021年11月より登録サークル制度が始まったこともあり、交流の中から仲間を探して2022年の活動の土台づくりを目指しました。

まずは忘年会ということで、各自飲み物を持ち寄っての乾杯から始まりました。

その後、4～5人ずつのブレイクアウトルームに分かれて、2021年の振り返りをしました。振り返りの後は仕事・勉強・趣味と3つのブレイクアウトルームに分かれ、2022年の目標について語り合いました。

どの部屋でも意見交換が盛り上がり、診断士間での意見交換は、やはり有意義なものであると再認識いたしました。



当日は新規のサークルや研究会登録までは至らなかったものの、2022年に向けての確かな一歩となったのではないのでしょうか。

青年部では、新型コロナウイルスの状況を踏まえながら、今回の忘年会のような交流会イベントをリアル・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 一瀬 拓哉)

### 1月例会

新年第1回目の例会は、2022年1月15日(土)に「e-Sportsの会」と題して、今話題となっている「e-Sports」の体験会を行いました。

e-Sportsとは、「エレクトロニクススポーツ」の略で、コンピューターゲーム、ビデオゲームを使った対戦をスポーツ競技として捉える際の名称です。ゲームではありますが戦略性が求められ、世界的な大会も多く開催され、最高賞金は1億円を超えるなど近年盛り上がりを見せており、日本でも市場が拡大しています。

今回は体験会ということで、初心者でもやりやすいスマートフォンの有名な対戦ゲームである「アリーナ・オブ・ヴァラー」と、「コール オブ デューティ」の2つのゲームを使用しました。事前にゲームをダウンロードして4人1組でチームをつくり、Zoomのブレイクアウトルーム機能を活用して対戦式でゲームを行いました。

参加いただいた方からは「自分一人でやるのに比べて、コミュニケーションを取りながらチームでゲームを行うのは意外と難しい」、「初めてやってみただけ意外とハマる」「企業の中でサークルをつくってチーム戦ができそう」といったご感想・ご意見を頂戴しました。

青年部では、今後も新規性のある、面白い取り組みを行っていきたく考えております。



(文責：青年部運営委員 一瀬 拓哉)

『コンサルティング部』の活動紹介

診断士会のコンサルティング部は、部長、副部長2名、委員7名の10名のメンバーで活動しています。

主たる活動実績は下記の通りです。

I.大阪信用保証協会/経営サポート事業の運営

当該事業は、大阪信用保証協会との連携事業として、2015年度から開始されて以来、2021年度末に7年を迎えることとなりました。

この間、多くの会員の皆さまにご協力いただきましたことこの場を借りて、改めて感謝するものです。

2020年度には新型コロナウイルス感染拡大の影響によって、案件数が大きく減少しました。そのため、2021年度を迎えるにあたって、メンバー間でのさまざまな意見交換を行いました。意見交換を通じて、経営サポート事業のスキームを大幅に変更したことなどで、2021年度はまだまだコロナ禍ではありますが、多くの案件を会員の皆さまにお届けすることができました。

コロナ禍が今少し続くことが考えられますが、今後も大阪信用保証協会と連携しつつ、安定した事業運営を行うために、全メンバーが結束して取り組む予定です。会員の皆さまには、当部より案件取り組みの依頼があった際には、引き続きご協力いただければ、ありがたく存じます。

II.商品開発

コンサルティング部の商品開発メンバーによる「コンサルティングメニュー」の商品開発を行っています。商品開発の趣旨は、会

員が保有している各分野のリソースを外部関係者に情報発信することで、新たなコンサルティング案件を獲得することを目指すものです。

商品開発を進めるにあたっては、会員からの公募を受け付け、その公募内容をベースに診断士会ホームページの「ソリューション(SOLUTIONS)」に掲載しています。今後もメニューの追加を行う予定にしており、適宜追加公募を行いますので、会員の皆さま、ぜひともご応募ください。

III.金融機関などへの営業活動

コロナ禍でなかなか直接的な打ち合わせがままならない中、コンサルティング部の営業メンバーでは、金融機関などへの営業活動を実施しています。

現在は近畿圏内のある信用金庫との間で連携に向けて話し合いを継続しているところです。特にアフターコロナ、ウイズコロナを見据えた連携メニューの在り方など、地域中小企業などへの支援を企図した話し合いを実施しています。

\*

最後に、コンサルティング部では、経営サポート事業の安定した運営など「守るべきものは守り」、一方で商品開発や営業活動に見られるように「攻めのチャレンジ」の両面から活動を行っています。当該活動にご理解、ご協力いただければ、ありがたく存じます。

(文責：大阪中小企業診断士会・コンサルティング部長 酒井 眞)

(図) 案件推移件数～2016年度から～

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
フェーズⅠ	—	280	205	241	50	380
フェーズⅡ	311	167	131	204	39	331
計画策定	88	54	34	36	5	41
生産性向上	—	53	35	41	9	9
創業計画	—	—	—	—	—	6
事象承継計画	—	—	—	—	—	5
クイック計画	—	—	—	—	—	15
フォローアップ	12	13	84	96	78	72
フォローアップフェーズⅡ	—	—	—	—	—	17
創業	2	2	0	0	0	0

2022/1/26現在

大阪府協会の主な行事  
2022年1月～3月

- 1月 7日・24日 総務委員会
- 9日・12日 会員サポート委員会
- 11日 戦略会議
- 15日 新年互礼会(オンライン開催)  
青年部1月例会(オンライン開催)  
「e-Sportsの会」
- 17日 受託事業委員会  
研修委員会
- 18日 理事会
- 19日 広報委員会
- 20日 ゆるつなカレッジ第4講
- 25日 連携事業委員会  
スキルアップ研修(オンライン開催)  
「テレビパブリシティのリアル」
- 26日 プロボノPT会議
- 28日 臨時理事会
- 31日 役員選挙管理委員会
- 2月 1日・17日 会員サポート委員会
- 2日 研修委員会
- 7日 理事会
- 8日 広報委員会  
受託事業委員会
- 14日 選挙管理委員会
- 15日 オンラインショートセミナー(オンライン開催)  
「今さら聞けない『中小企業経営診断システム(McSS)』とは」
- 17日 協会士会連携会議
- 19日 土曜セミナー(リアル開催)  
「プロに習うブランディングの創り方」  
青年部2月例会(オンライン開催)  
「企画募集!&卒業式」
- 22日 連携事業委員会  
スキルアップ研修(オンライン開催)  
「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～」
- 24日 選挙管理委員会
- 3月 1日 戦略会議
- 3日 会員サポート委員会
- 3日・15日 広報委員会
- 8日 ゆるつなカレッジ第5講(卒業式)
- 10日 受託事業委員会
- 11日 選挙管理委員会
- 12日 土曜セミナー(オンライン開催)  
「オンラインセミナー講師養成講座 ～受講者が前のめりになる話し方、魅せ方、教え方～」
- 16日 研修委員会
- 18日 総務委員会
- 22日 連携事業委員会
- 23日 スキルアップ研修(オンライン開催)  
「あなたでもできる複業」
- 25日 理事会
- 26日 青年部3月例会(リアル開催)  
「あなたのアイデアが世界を変える!?  
～死の谷を越えろ!ビジネスブースター～」

士会の主な行事  
2022年1月～3月

- 1月 6日 コンサルティング部会
- 14日 プロモーション部会  
企画部会
- 18日 営業3部会議
- 19日 中之島図書館セミナー
- 20日 会員向け研修
- 25日 総務部会
- 31日 事業推進部会
- 2月 2日・16日 中之島図書館セミナー
- 3日 理事会
- 8日 若手会員向け勉強会
- 15日 正副理事長会議
- 18日 企画部会
- 21日 プロモーション部会  
事業推進部会  
コンサルティング部会
- 22日 会員向け研修
- 24日 総務部会
- 3月 2日 万博PT
- 2日・16日 中之島図書館セミナー
- 15日 営業3部会議
- 18日 企画部会
- 22日 会員向け研修
- 23日 総務部会
- 24日 プロモーション部会
- 25日 事業推進部会

編集後記

春の日差しも心地よい季節になりました。新年度を迎え、皆さまはどんな新生活をスタートされましたか? 「コロナ禍」と言われ丸2年、ニューノーマルがすっかり定着してしまいましたが、いつまでたっても自粛、自粛。こんなときこそ外に出て、思いっきり汗をかくことで、体はスッキリ、心も晴れ晴れ。マラソンやキャンプなど、親しい仲間と共にできることから始めてみてはいかがでしょう? 「リアル」の良さが、そこにはあると思います。

文責：広報委員会 瀧住 政俊





# 中小企業の人材採用課題を 相談から実務までワンストップでサポート。 経営課題を解決する人材との出会いで 事業を成長させましょう！

## ◆中小企業のための人材採用コンシェルジュとは

「中小企業のための人材採用コンシェルジュ」では  
人材採用でお困りの経営者のみなさまに経験豊富なアドバイザーが課題をヒアリング。  
人材ニーズの整理や採用手段のアドバイスを行い、公的機関から民間企業まで  
多種多様なチャネルの中から、最適な採用方法をご紹介します。

## ◆サービス紹介



特徴  
1

### 無料で相談できます

公益財団法人大阪産業局による採用相談窓口です。  
公的機関として機密事項やプライバシーを遵守し、相談者の同意のない契約・勧誘、斡旋は一切いたしません。  
まずは人材採用の悩みをお聞かせください。



特徴  
2

### 経営課題から求人活動までワンストップ支援

大阪府内の商工会議所や商工会、大阪府よろず支援拠点、大阪産業創造館が連携し、御社の経営課題から求人  
の明確化、採用、育成・定着までワンストップで支援いたします。課題に応じて経営支援の専門家と人材採用  
の専門家による2名体制の相談が可能です。



特徴  
3

### 人材採用のエキスパートがアドバイザー

人材採用で20年以上のキャリアをもつエキスパートが、専任の採用戦略アドバイザーなので安心してご相談く  
ださい。丁寧なヒアリングと的確なアドバイスで、採用活動をサポートいたします。



特徴  
4

### 最適な人材会社やサービスを提案

労働人口の減少や働き方の多様化によって、人材採用マーケットは細分化されています。業種、職種、雇用形  
態によって異なる相場や採用手法を踏まえ、貴社の採用課題を整理。そこから本当に必要な求人像や採用予算  
をもとに最適なサービスをご提案いたします。



特徴  
5

### 公民連携サポート

「中小企業のための人材採用コンシェルジュ」の主旨に賛同した民間のサポーター会員企業と連携し、公的機  
関とも協力体制を整えているので、幅広い採用手法を提供いたします。

## ◆お問合せ

「中小企業のための人材採用コンシェルジュ」事務局

受付時間 平日9:30~17:00

TEL 06-6271-1199

<https://jinzai-platform.jp/>

## ◆運営団体

公益財団法人大阪産業局

〒541-0053

大阪市中央区本町1-4-5

大阪産業創造館2F

