



# 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

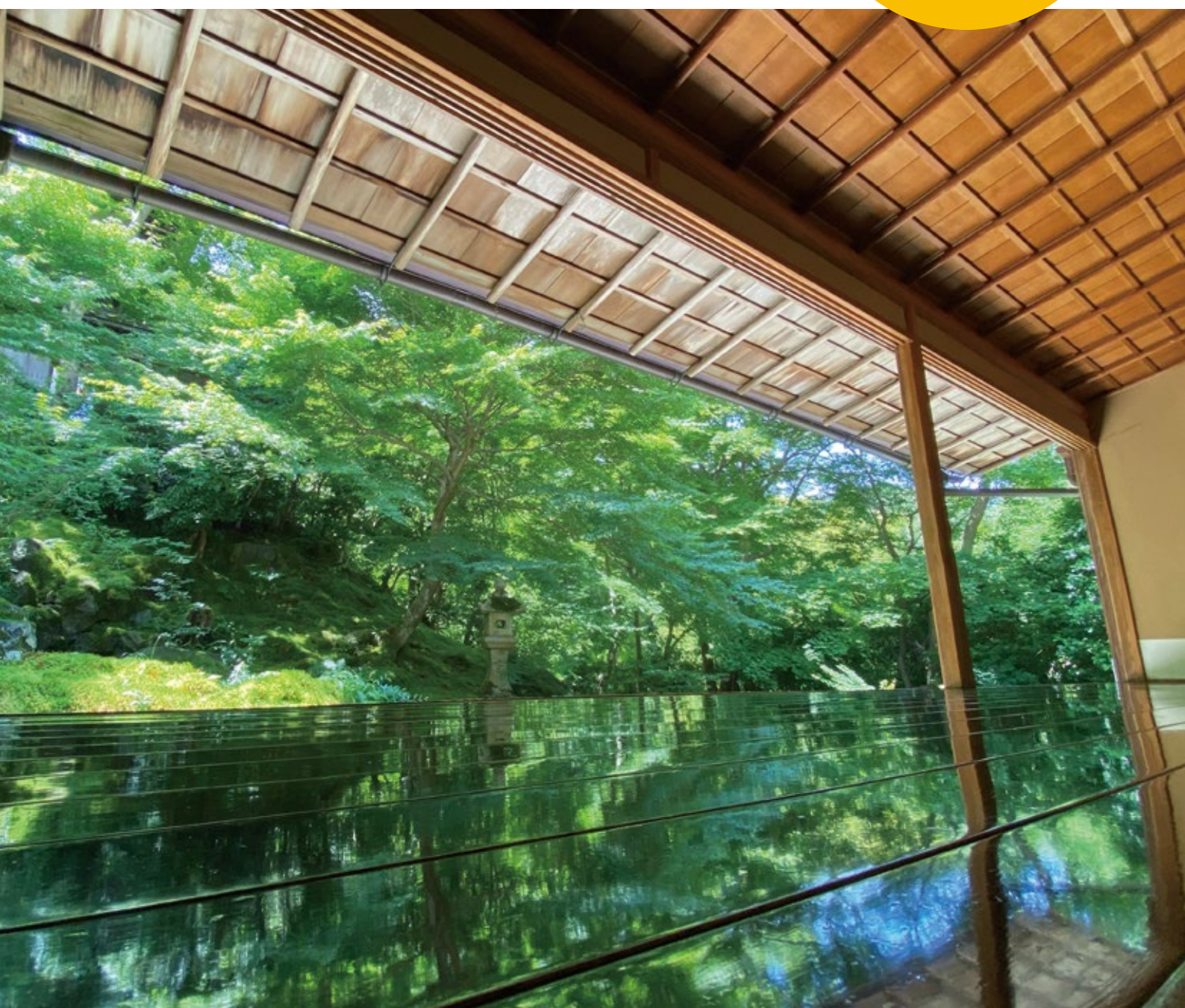
TEL 06-4792-8992 FAX 06-4792-8993

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

E-mail [info@shindanshi-osaka.com](mailto:info@shindanshi-osaka.com)

特集：「表彰を受けた  
研究会論文要旨」

写真提供：会員 湯浅 健史氏





主要目次	2022年度の運営方針	3
	副理事長としての抱負	4～5
	第11回定時総会開催報告	6～7
	表彰者のご紹介	8
	協会の新しい体制と2022年度の事業計画等について	9
	特集「表彰を受けた研究会 論文要旨」	10～13
	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	21～22
	研修等 今後の予定	23
	新歓フェスタ開催報告	24～25
	新入会員の紹介	26～27
	ゆるつなカレッジ報告	28
	青年部だより	29
	士会のページ	30
	主な行事 / 編集後記	31

【執筆いただいた方々】

田代 博之氏(P14)、荒井 竜哉氏(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

友人と京都散策をした際の1枚。爽やかな新緑の空気に包まれ、許されるなら、ずっと居たいと感じる場所でした。

湯浅 健史氏

発行人：北口 祐規子 編集人：古川 佳靖

編集協力・印刷：(株)コミニケ出版

## 2022年度の運営方針

大阪府中小企業診断協会理事長  
北口 祐規子



6月4日に開催された第11回定時総会における役員改選で、理事20名(うち新任理事6名)と監事2名が選出され、その後の新理事会において理事長に就任いたしました。

2期目となりますが、重責を果たすべく、精いっぱい尽力する所存です。どうぞよろしく願いたします。

ご挨拶に代えまして、皆さまに今年度の取り組みの方向性、運営方針をご紹介します。

また、この間、ビジネスマンにおける診断士資格の人気の高まりや副業解禁もあり、社会環境も大きく変化しています。私たちは、新たな時代を見据え、より地域の経済・企業に貢献すべく、次の10年に向けて、診断士のミッションや基本方針を大切にしながら、中期ビジョンを策定したいと考えています。

### 組織基盤を強化・確立する

前期は、組織運営の公正性・透明性を掲げてさまざまな制度の整備に取り組んできました。引き続き、多様な会員の皆さまに参加いただけるガバナンスの効いた組織運営に取り組みます。

### 地域経済・中小企業に頼りにされる存在に

2年余りのコロナ禍で、中小企業・地域経済は疲弊していますが、その中で新たな動きも始まっています。このような環境の下で、企業に寄り添う支援者としての、中小企業診断士へのニーズ・期待も高まっています。これまで以上に頼れる専門家として、切磋琢磨力を発揮することが求められています。

### 発信力を高め、活躍の場を提供する

社会のニーズに応え、会員の皆さまの活躍の機会を提供するために、HPのリニューアルなど発信力を強化します。また、新たな取り組みとして立ち上げた「企業会員制度」などを通じて、診断士と企業経営者との交流の機会を提供します。

ぜひとも、会員の皆さま、経営者の皆さま方のご協力を賜りますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。

### 次の10年のビジョンを策定する

当協会は、前身の支部時代から65年の歴史があり、一般社団法人設立から丸10年を経過しました。皆さまのご協力により、10年間に約350名の会員の増加をえて、会員数は1,200名に達しています。(5月末時点)

#### ●2022年度活動方針

定款第3条<目的> 会員相互の連携を密にし、会員の資質向上に努めるとともに、診断士制度の普及・推進を図り、中小企業の振興と国民経済の発展に寄与する。

法人設立11年目  
NEXT10に向けて

大阪府協会の目指す姿

地域の中小企業への認知度を高め、診断士の社会的価値向上、頼りにされる士業団体としての存在感を高める

5年後(あるいは10年後)の姿を中期ビジョンとして策定する

<組織基盤の強化・確立>

- ・多様な会員が参加できる組織運営
- ・ガバナンスの仕組みづくり
- ・オンライン/IT環境の整備による効率的な組織運営

<外部への発信力、社会貢献度向上>

- ・外部発信力強化と提供コンテンツ作成
- ・会員診断士(副業含む)の活躍機会の獲得
- ・企業会員制度による中小企業との共創
- ・各種外部機関(グローバル含む)との連携拡大

公正性・透明性  
戦略会議・委員会連携

## 副理事長としての抱負

大阪府中小企業診断協会副理事長  
津田 敏夫



### はじめに

2期目の副理事長を務めることになりました津田です。委員となって協会活動に楽しく参加しているうちに、15年が経ちました。時間の経過する速さに、われながら驚きます。

さて、(一社)大阪府中小企業診断協会(以下、府協会)では、毎年、たくさんの新入会員をお迎えしています。府協会のことを、あまり良くご存じない皆さま方に、府協会の制度や仕組み、さらにはこれまでの経緯をお伝えすることも、私たち役員の務めであると心得ております。今回は、府協会のこれまでの流れをざっと見つつ、私の考えとお願いを述べさせていただきます。

### 府協会のこれまで

府協会は、設立されて10年を迎えました。それまでは、全国組織の中小企業診断協会があり、大阪はその大阪支部(1957年設立。当時は近畿支部)として活動しておりました。その後、公益法人制度改革により新たな組織ができることになり、全国協会は各県協会の連合体として再出発いたしました。そして、大阪支部は府協会としてスタートいたしました。したがって、現在、診断士個人は全国協会の会員ではありません。

支部時代には、公的機関から仕事の紹介を受けても、組織としてはあくまで全国本部の出先という位置づけであったので、形式上、全会員が参加する大阪中小企業診断士会を組織し、受注活動の窓口としては診断士会を活用しておりました。ただ、理事・委員も診断協会と兼任で、独自の活動実態はなく、その存在は全く形骸化していたため、府協会発足時に、機能分化としてそれまでの診断士会を、府協会とは別の独立組織である(一社)大阪中小企業診断士会(以下、士会)として発足させました。独立組織とはいえ、士会の会員は、府協会会員であることが定められておりますので、役員の相互異動も行うなど、兄弟組織として緊密に連携しております。現に私も、府協会副理事長の前には士会の副理事長を務めておりました。

私が委員になった当時や、府協会発足後と比べ顕著に変わった

のは、委員・役員が若返ったことです。なにしろ、私が委員になった頃は、3人の副理事長(当時は副支部長)は全員が70代でした。初めて仕えた委員長は、社会人としてとても尊敬できる人格者でした。随分、かわいがっていただきましたが、当時、すでに70歳を超えておられました。その頃は、企業の定年後に60歳前後で委員として協会活動に参加される方が多く、委員長となられるときには必然的に70歳前後でした。2年前の会報でも述べましたが、15年前は総会や新年会の開催は当時の事務局のあった商工会館地下の喫茶店で、60代中心のメンバー 30名ほどが集まり、申カツ片手にビールを飲むというもので、とても若手が気軽に参加できるような雰囲気はありませんでした。

理事の年齢が若返ったのは、定年が70歳と定められたこともありますが、それだけではありません。近年は、若くして独立される診断士が増え、委員会活動をはじめとする協会活動に参加される方の年齢が、若返ったからです。その結果、青年部の発足に見られるように、府協会全体の活動が活発化し、会員増強につながりました。

また、女性理事については、支部当時は現理事長の北口氏だけでしたが、前期理事会における女性理事は24名中7名、今期においても20名中6名と、半分には至りませんが、理事会での女性理事の比率は、協会会員の男女比率よりも高くなっております。

過去には、そもそも理事の選任ルールもありませんでした。指名制でした。現在では、公正・透明性をスローガンに、各種規定が整備され、理事の選挙は毎回、厳正に実施されております。また、今回の理事長選挙は信任投票となりましたが、前回は選挙が実施されています。委員選任、理論更新研修の講師、スキルアップ研修の講師選定に至るまで、何ごとにも公募を基本に役員全員が責任を持った組織運営に努めております。

### おわりに

府協会は、会員みんなの組織です。各種セミナー、ゆるつな、青年部、登録研究会、交流会、そして委員会活動などへ、会員の皆さまの積極的なご参加をお待ちしております。

## 副理事長としての抱負

大阪府中小企業診断協会副理事長  
内藤 秀治



### はじめに

このたび副理事長の職を拝命しました内藤秀治です。

これまでの協会の歴史と伝統をつくっていただいた先人の皆さまに敬意と感謝の思いを抱きながら、副理事長として当協会の健全な発展に向けて尽力する所存です。

### これまでの活動

これまで17年間にわたって理事として活動してきました。この間、会員委員会(現、会員サポート委員会、研修委員会)や総務委員会(現、総務委員会、広報委員会)、受託事業委員会の業務を担当しました。活動内容はそれぞれの委員会で違いはありますが、常に意識してきたのは“会員視点の精神”です。会員の皆さんから理事会がどう見られているのか? 何を求められているのか? どうすれば満足していただけるのか? これらを常に考えながら活動してきたつもりです。

次に“楽しくやること”を意識しました。多くの委員の方は、本業や家庭を犠牲にして無報酬で活動しています。楽しくなければ活動が成り立ちません。委員会では常に笑いを意識してきました。

3つ目に意識したことは“与えられた役割”です。「委員会を和ませること」「新しいやり方を導入すること」「規程を整備すること」「事務局を強化すること」「開かれたルールをつくること」など、その時々与えられた役割を意識して取り組みました。

### これからの抱負

当協会の目的は定款にも明記されていますが、「会員相互の連携」「会員の資質向上」「診断士制度の普及・推進」「中小企業の振興」「国民経済の発展」に寄与することです。これらを念頭に、「ビジネス社会における中小企業診断士の認知度を向上すること」がこの2年間の最大の使命であると認識しています。

そのために、「会員のビジネススキルの向上」「活動機会の拡大」「対外的な広報活動」の3つを重点的に推進したいと思います。

また、協会運営については民主主義の原則を順守し、公正で開かれた協会にしていくことをお約束します。

会員の皆さんには各種イベントにご参加いただくとともに、委員や理事、試験監督員、実務補修の指導員など協会運営にも参画いただきたいと思います。せっかくの協会ですから受け身でイベントなどに参加するだけではもったいない。主体的に活動し、協会を活用してこそ価値があるものと信じています。

### 最後に

現在のわが国の経済環境は、ウィズコロナの長期化に加え、ロシアの侵略行為を発端としたグローバル・サプライチェーンの崩壊によるコストプッシュ型のインフレーションが襲ってきています。これらのあおりを受け、多くの企業にとって課題山積み状態が続いています。このようなときこそ、中小企業診断士の出番です。中小企業診断士の強みは情報力と分析力、課題解決力にあります。多様な会員仲間と意見交換をすすめながら、ビジネス課題の解決プロフェッショナルとして、価値を高めていきましょう。

これからの2年間、よろしくお願ひします。





◆ 第11回定時総会

第11回一般社団法人大阪府中小企業診断協会定時総会が2022年6月4日(土)帝国ホテル大阪にて開催されました。当日は85名の会員が来場され、委任状出席 601名と合わせて出席合計は686名でした。

冒頭に北口祐規子理事長の挨拶があり、その後、議案の審議が行われました。

1. 第1号議案 2021年度事業報告承認の件

各委員会の事業について委員長から報告がありました。

総務委員会委員長	内藤 秀治
広報委員会委員長	東 純子
受託事業委員会委員長	左川 睦子
会員サポート委員会委員長	柳瀬 智雄
研修委員会委員長	福嶋 康徳
連携事業委員長	林 浩史

併せて、津田敏夫副理事長より企業会員PTの活動報告がありました。

2. 第2号議案 2021年度決算報告承認の件

内藤総務委員長より資料に基づき決算の説明が行われました。質疑応答の後、議決を採った結果、第1号議案および第2号議案について承認されました。

3. 第3号議案 役員選任の件

理事20名、監事2名が選ばれました。  
(選任された理事、監事についてはP9をご覧ください)

総会審議事項はすべて終了し、総会は滞りなく終了しました。



◆ 事業計画報告会および表彰式

休憩をはさんで、2022年度事業計画報告会および表彰式が行われました。

1. 事業計画報告会

はじめに、休憩中に新たに選任された理事による理事会が開催され、理事長に北口祐規子氏、副理事長に津田敏夫氏、内藤秀治氏が選任された旨の報告がありました。北口理事長より就任の挨拶と運営方針の説明がありました。

つぎに、津田副理事長より2022年度事業計画案の説明がありました。会員診断士の資質向上、資格の維持・更新のサポート、会員の自主活動やネットワーク構築の場の提供、協会内外



◆ 懇親会

総会に引き続き、「大阪府中小企業診断協会懇親会」が開催されました。11名の来賓をお迎えして、参加者合計は102名になりました。懇親会の開催は3年ぶりになります。

北口理事長の開催挨拶の後、来賓の独立行政法人中小企業基盤整備機構近畿本部長 中島康明氏、大阪経済大学学長 山本俊一郎氏、一般社団法人中小企業診断協会会長 米田英二氏よりご挨拶を賜りました。

一般社団法人中小企業診断協会専務理事 野口正氏の乾杯のご発声に続き、津田副理事長より大阪府中小企業診断協会の各委員会の活動紹介、2021年度登録研究会活動成果報告表彰

の活動の場の提供、活動分野の拡大を協会の目的とし、それを実現するための各委員会やプロジェクトチームの活動内容が紹介されました。併せて、2022年度予算案が発表されました。

(協会の新しい体制と2022年度の事業計画等についてはP9をご覧ください。)

2. 表彰式

下記の表彰が行われました。

- 令和4年度 憲法記念日知事表彰
- 令和3年度 大阪府商工関係者表彰
- 令和3年度 中小企業診断協会会長表彰(本会の協会の役員または委員であって、その在籍期間が通算して6年以上で、かつ本会および府協会の発展に貢献した方)
- 令和3年度 中小企業診断協会会長表彰(20年以上本会の会員であり、永きにわたり本会の発展に貢献した方)
- 2021年度登録研究会論文表彰
- 2021年度登録研究会活動成果報告表彰(なお、表彰された方についてはP8に詳細を掲載しております。)

最後に、津田副理事長より閉会の挨拶があり、第11回定時総会、2022年度事業計画報告会および表彰式は滞りなく終了しました。

で優秀賞を受賞されたサステナブル経営/SDGs研究会代表 太田宜志氏より研究会の活動紹介、青年部の代表 数本優氏より青年部の活動紹介がありました。

その後、2019年以降に入会された新入会員19名の紹介、マスター会員を代表して橋本豊嗣氏、椎木茂久氏よりご挨拶をいただきました。

最後に、内藤副理事長より閉会の挨拶があり、懇親会は盛況のうちに終了しました。

(文責：打上 紋)





## 表彰者のご紹介

当協会より下記の方が各種表彰を受けられました。受賞者には第11回定時総会にて表彰状の授与が行われました。受賞された皆さまにおかれましては心よりお祝い申し上げます。

### 令和4年度 憲法記念日知事表彰……………2名

「団体の役員として15年以上従事し、中小企業の組織化または中小企業等協同組合、商工組合その他中小企業団体の運営に尽力し、その功績顕著な方」として受賞されました。

内藤 秀治氏 横山 武史氏

### 令和3年度 大阪府商工関係者表彰……………2名

「団体の役員として5年以上従事し、業界の振興と大阪府産業の発展等に尽力した功績が、顕著である方」として受賞されました。

秋 松郎氏 柳瀬 智雄氏

### 令和3年度 中小企業診断協会会長表彰 (表彰規程5条四号)……………7名

本会の協会の役員または委員であって、その在籍期間が通算して6年以上で、かつ本会および県協会の発展に貢献した方を表彰しました。

秋 松郎氏 小野 知己氏 小林 俊文氏

中嶋 聡氏 福嶋 康徳氏 古川 佳靖氏

柳瀬 智雄氏

### 令和3年度 中小企業診断協会会長表彰 (表彰規程5条五号)……………16名

20年以上本会の会員であり、永きにわたり本会の発展に貢献した方を表彰しました。

猪阪 泰夫氏 川口 敏哉氏 黒野 秀樹氏

小林 晶子氏 小林 勝彦氏 斎藤 寿彦氏

佐藤 俊一氏 佐藤 雅一氏 椎原 秀雄氏

志賀 公治氏 篠田 真氏 鷹津 俊一氏

馬部 健司氏 富士尾 通弘氏 松本 忠雄氏

椋野 誠司氏

### 2021年度登録研究会

#### (1)論文表彰

##### 最優秀賞

該当なし

##### 優秀賞

該当なし

##### 努力賞

**研究会名** 知的資産経営研究会  
**テーマ** 大阪府中小企業家同友会と取り組んだ知的資産経営支援

**研究会名** 最先端ビジネス研究会  
**テーマ** 中小企業のSDGsへの関わり方

#### (2)活動成果報告表彰

##### 優秀賞

**研究会名** サステナブル経営 /SDGs 研究会  
**テーマ** SDGsに関わる学びと企業における実践の支援について

##### 努力賞

**研究会名** サプライチェーン・マネジメント研究会  
**テーマ** 中小企業のデジタル化（企業間の連携）

**研究会名** 事業革新研究会  
**テーマ** 2021年経営革新、ビジネスモデルの研究

## 協会の新しい体制と2022年度の事業計画等について

### 1. 新体制について

#### ■役員

理事長 (代表理事)	北口 祐規子	副理事長 (業務執行理事)	津田 敏夫、内藤 秀治			
理事	石井 誠宏、上野 浩二、打上 紋、岡崎 永実子、桑山 政明、左川 睦子、田中 聡、土居 伊子、中井 勝博、中川 喜照、中島 篤、中嶋 聡、中本 美智子、林 覚、古川 佳靖、待谷 忠孝、柳瀬 智雄（五十音順）					
監事	小林 俊文、福嶋 康徳					

#### ■委員会

	総務委員会	広報委員会	受託事業委員会	会員サポート委員会	研修委員会	連携事業委員会
委員長	左川 睦子	古川 佳靖	中嶋 聡	岡崎 永実子	柳瀬 智雄	桑山 政明
副委員長	打上 紋 中川 喜照	土居 伊子 中本 美智子	石井 誠宏 林 覚	上野 浩二 待谷 忠孝	中島 篤	田中 聡 中井 勝博

(副委員長は、五十音順)

### 2. 2022年度事業計画等について

#### 総務委員会

- 総会・理事会(原則：月1回)など諸会議の準備・運営
- 事業計画および事業運営(通年)
- 予算および月次・年次決算の会計管理(通年)
- 諸規程の立案、管理(通年)
- 渉外窓口と対応(通年)
- 事務局の運営管理、雇用管理、機能強化支援(通年)
- 事務局業務の安定稼働に資する職場環境の整備、教育訓練の実施
- 事務機器、図書管理(通年)
- 情報セキュリティ対策、IT環境整備
- e-learningの導入
- 会員の活動および診断士の認知度向上に資する取り組みの検討
- 組織率向上
- 青年部の活動の支援

#### 広報委員会

- 会報「中小企業診断士」4月・7月・10月・1月の年4回発行
- パンフレットおよびチラシ作成・配布(通年)
- 協会ホームページの運営・保守管理(通年)
- メールニュースの配信(月1回)
- 新たな広報媒体活用およびツールの検討
- プレスリリースを含む、諸々の広報活動(通年)

#### 受託事業委員会

- 受託事業に関する事(通年)
- 中小企業診断士試験の実施に関する事(8月、10月、1月)
- 実務補習の実施に関する事(2月、3月、7月、8月、9月)
- 中小企業診断士理論政策更新研修に関する事(2022年6月から2023年2月まで12回開催)
- 中小企業診断士更新登録要件の実務従事事業に関する事(春季と秋季の年2回開催)
- 中小企業診断士養成課程の運営協力(登録養成機関である大阪経済大学の協力団体として)

#### 会員サポート委員会

- 登録研究会の運営補佐(通年)  
(活動成果表彰、意見交換会の開催)
- 分科会(業種別交流会)の運営補佐(通年)
- 会員相互の親睦に関する事業の実施  
(新歓フェスタ、秋の歓迎会、新年互礼会)
- 診断士資格の活用方法習得や同期のつながり強化を目的とする学びの場「ゆるつなカレッジ」の運営
- 登録サークル制度
- 当協会が実施する新規事業の企画開発

#### 研修委員会

- スキルアップ研修(年間12回)、土曜セミナー(随時)、オンラインショートセミナー(年間12回程度)などの開催
- 外部講師による講演会(経営経済講演会)の実施
- プロコン道場の開催

#### 連携事業委員会

- 『診断士の日イベント』の計画・実施
- 中小企業診断士養成課程の運営協力(登録養成機関である大阪経済大学の協力団体として)
- 国際シンポジウムなどの取り組みに関する事
- 海外研修事業に関する事
- 国際的活動の窓口的活動に関する事
- 公的機関、民間団体、他都道府県中小企業診断協会、他士業などとの連携した活動に関する事

#### プロジェクト事業

- 企業会員制度(企業会員へ提供できるコンテンツの整備、企業向け広報など)
- プロボノ活動(企業内診断士におけるプロボノ活動の支援に向けた実証実験事業としての取り組み)
- その他、理事会で必要と認められた事業

※各事業については、新体制運営に伴い変更される場合があります



◆ 特集 ◆  
表彰を受けた研究会  
論文要旨

大阪府中小企業家同友会と  
取り組んだ知的資産経営支援

知的資産経営  
研究会  
代表 森下 勉

知的資産経営研究会では、経済産業省や内閣府が推奨している2つのツールを活用して企業支援を行っている。2つのツールとは、「ローカルベンチマーク」と「経営デザインシート」である。

この2つのツールの源泉は「知的資産」であり、当研究会では企業が持つ見えざる資産の見える化と活用を行い「知的資産経営」の実践支援を行っている。

「ローカルベンチマーク」策定の経緯は、「第6回日本の『稼ぐ力』創出研究会」（2014年10月15日）において、「産業構造や人口動態を踏まえて地域企業のビジネスモデルや生産性を比較・検討し、ローカル経済圏を担う企業に対して、経営判断や経営支援などの参考となる評価指標（ローカルベンチマーク）を設定すべきではないか」との問題提起がなされたこと。また、「まち・ひと・しごと創生総合戦略アクションプラン」（2014年12月27日閣議決定）において、「経営改善が必要な産業・企業の見極めに資する評価手法」の検討が盛り込まれたことにある。

これらを踏まえ、2016年5月に「地域企業評価手法・評価指標検討会」を立ち上げ、人口減少下におけるローカル経済圏において、同経済圏の持続可能性を確保するために、経営力強化やその支援に有益な事業・企業の評価の手法や具体的な評価指標の検討を行った。



また、ローカルベンチマーク検討にあたっては、各支援機関の、既存の財務指標分析や企業分析の手法を参考としながらも、改めて各指標、手法の有効性を検証するため、有識者を集めた検討会を開催。複数ある各支援機関の分析指標・手法から、企業の実態把握に当たって押さえておくべき基本要素を抽出し、経営者・支援機関双方にとって活用しやすい形で、ローカルベンチマークの概要がまとめられた。当研究会の代表の森下勉は、2016年から委員を務め、現在も経済産業省と共に普及に尽力している。



ローカルベンチマークが提唱されてからは、その有効性が経営者間で広まり、当研究会が主催するワークショップは毎回定員オーバーの状況になっている。

大阪府中小企業家同友会は、「よい会社をつくろう」「よい経営者をめざそう」「よい経営環境をつくろう」の3つの目的を理念の1つとして掲げている。経営を真剣に考え活動している経営者団体である。大阪府中小企業家同友会と当研究会代表は10年ほど前から関わりがある。

大阪府中小企業家同友会には、経営指針の確立と実践を行い、企業と経営者のより良い在り方を目指す活動がある。経営指針を確立する際に、事前にローカルベンチマークや経営デザインシートを使って事業の見える化を行うことで、経営指針の確立に円滑に取り組めるという評価を、ワークショップに参加した経営者からいただいている。

現在、大阪府中小企業家同友会の参加企業数は2,400社あり、30の支部や各委員会を設けて積極的な活動を行っている。

今回、当研究会が支援している企業から10社を選定し、各担当研究会員が論文にまとめた。



以下に取り上げた企業とその成果を示す。

有限会社 ヤナギオートサービス	現状事業の確認「見える化」、将来ビジョンの構築
株式会社くらすむーぶ	経営の可視化、新事業展開の明確化
中村タイル株式会社	自社の持ち味、強み、差別化ポイントの言語化
三光通商株式会社	持続的に成長する組織づくり、事業承継
株式会社エス・カルテット	自社の価値の見える化、定義化
株式会社M2	自社の良さの再発見、顧客提供価値の定義化
株式会社 Crossroads Makoto	経営理念からフィードバック価値までの価値の可視化
心財育成株式会社	無意識の意識化、言語化。自社の提供サービスの独自性の気づき
長田会計事務所	「風土」「ひと」「組織」のええとこの気づき、自社業務の言語化
株式会社Pink Rose	事業再構築の実践

以上である。



当研究会は、経済産業省が知的資産経営の普及推進を始めた2006年から活動を始めた。きっかけは、当研究会代表が「中小企業のための知的資産経営マニュアル」の作成に関わったことからである。当研究会は、理論面だけでなく、企業支援を通して独自開発したツールのブラッシュアップや、新たな支援ツールの開発も行っている。企業だけにとどまらず、活力ある地域や社会づくりに向け実践する研究会であり、大阪府中小企業家同友会での取り組みはその1つの例といえる。



当研究会では、まず企業がSDGs活動に取り組む現状を把握し、ウィズコロナ、アフターコロナ時代に中小企業が事業を継続、発展させるために、SDGsを活用する具体的な手法を提言することを旨として、調査・研究を行った。

## 第1章 SDGs概要

### (1) 中小企業のSDGs認知度および取り組み状況

「取り組み中・検討中」の企業は8.2%程度と、数年前調査時(2%)より増えているが多くはない。

【図表1】中小企業のSDGs認知度および取り組み状況

アンケート内容		%
認知している	取り組み中	3.4
	検討中	4.8
認知していない	知っているが、特に対応は検討していない	23.8
	聞いたことはあるが、内容については知らない	18.4
	本調査で初めて認知した	49.6

出典：2020年度 中小企業のSDGs認知度・実態等調査 概要版より著者作成

### (2) 問題意識の提起

#### (ア) SDGsの社会的価値の評価基準がないため、客観的な評価ができない

①「SDGsウォッシュ」「フリーライダー」「チェリーピッキング」が横行したり、②適正なサステナビリティ投資ができず、開発目標が達成できなくなる。

#### (イ) 経済的価値と社会的価値の連動性が困難である

SDGs活動はコストであり、利益貢献しない企業活動であると捉えている企業にとっては、インセンティブが働きにくい。

### (3) SDGs達成に向けた測定・評価の課題

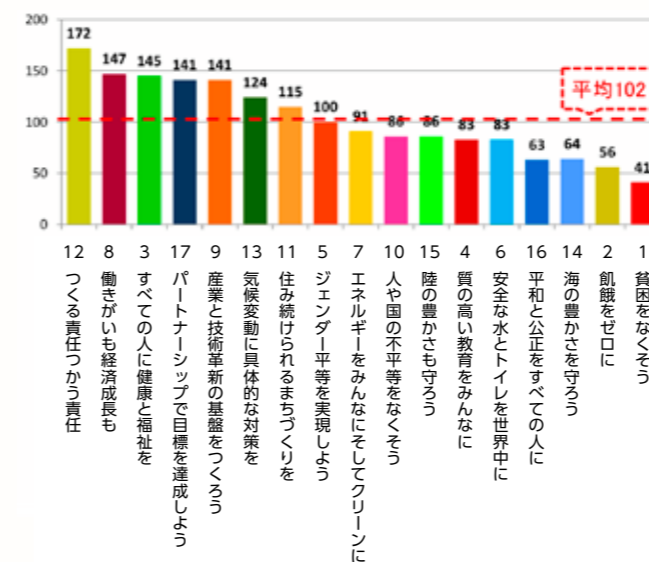
①評価の必要性に関する共通理解の促進、②インパクト測定や評価の基本理念を理解し、実践スキルを持つ人材の育成、③インパクト測定・評価手法の研究・データ蓄積、④使いやすいツールの開発と利用、⑤国際的な基準づくりへの参画。

### (4) 選定された重要課題の傾向

大企業における重点課題や取り組みテーマに対して選定された17の目標の傾向を探るため、株式会社ダイヤモンド社が公

表している「SDGsへの取り組みの評価が高い企業ランキング 2021【全100位・完全版】」の100社について分析を行った。

【図表2】SDGsの目標選定数



## 第2章 中小企業のSDGsへの取り組み

### (1) 中小企業の現状

全国的な傾向と大阪府内の中小企業について調査した。ここから見てきたことは、SDGs自体はほとんどの企業で認知されているが、取り組みに移せていない中小企業の姿である。なぜ中小企業は取り組みに移すことができないのか、そしてどうしたら取り組みへ移すことができるのか。SDGsの取り組みにおいて中小企業が抱える課題とその解決策について述べる。

### (2) 提言

【図表3】これからSDGsに取り組む中小企業の課題と解決策

課題と解決策	
1	【課題】 経営者、従業員がSDGsの本質を理解し取り組み方を学習すること 【解決策】 SDGコンパス(SDGsをビジネスへ活用するための指針)
2	【課題】 自社の取り組み体制を構築すること 【解決策】 コンサルタント、外部連携、人材確保
3	【課題】 SDGsを経営に統合し企業価値と収益を向上させること 【解決策】 SNSで発信、経営理念に反映

これらの課題と解決策を参考にして、地球の持続可能性向上に貢献するとともに企業価値を高めて企業の持続可能性を高めるよう提言する。

## 第3章 中小企業の発達段階に応じたSDGsへの取り組み

### (1) 創業期の企業の取り組み

- ① SDGsの活動でまず身近にできることは何か、を知っていただく
- ② SDGsに取り組む理由を知っていただく
- ③ SDGsに取り組む手順
  - ・SDGsに取り組むに当たり自社での目的の明確化と社内周知
  - ・SDGsに取り組むに当たり自社での事前準備
  - ・SDGsに取り組むに当たり自社での実践を本格的にスタート

### (2) SDGsに取り組むことでよく言われることへの対応

- ①SDGsはお金がかかる
- ②SDGsを実施するメリットがよく分からない

### (3) SDGsを事業に取り込み 事業経営として対応可能な段階の企業

- ①オキツモ株式会社、②名張市コミュニティバス「みどり号」について研究した。





## ■ 中小企業のDX推進事例

今回は、BtoB向けのサービスを展開している中小企業(A社)の「営業活動」におけるデジタルトランスフォーメーション(DX)の事例をご紹介します。

営業活動の現場では、携帯電話やノートパソコンは1人1台配布しているものの、基本的には顧客を訪問して打ち合わせをする、また紙の名刺・書類・帳票でやり取りするなど、IT化やDX化が進んでいない部分が多くあります。今回は、A社が何を目標してどのようにDX化を進めているのかをご紹介します。

## ■ 企業概要と悩み

A社はミャンマーで画像加工、データ入力・加工、機械学習用の教師データ作成など海外BPO(Business Process Outsourcing)の事業を行っており、自社の日本人メンバーは数名の会社です。顧客は日本国内の企業やミャンマーに進出している日系企業のため、メンバーが日本とミャンマーとを行き来しながら事業を行っています。

私が関与した2018年頃は、新しい事業として立ち上げた海外BPO事業を軌道に乗せるため、営業活動を加速させる必要がありました。その頃の悩みは、①メンバーが少なく営業活動量が増やせないこと、②営業活動をする能力が弱いことの2点でした。この2点を解決することを目指しつつ、ITを活用した営業活動を推進していきました。

## ■ DX化の歩み

**悩み①「メンバーが少なく活動量が増やせない」**に対しては、WEBを通じて集客を増やすこと、ITを活用して顧客接点を増やすこと



とを実施しました。まずは自社HPの見直しと定期的な改善活動を実施しながら、WEB広告や業界サイトへの掲載、WEB展示会への出展など徐々に費用が必要な施策も併せて進めていきました。正直、思ったような結果が出なかった施策もありましたが、自社HPの改善活動の実施と業界サイトへの掲載は一定以上の効果を出し、WEB経由からの問い合わせも増加し、売り上げにもつながっていきました。また顧客接点については、名刺情報をデジタル化し、定期的なメルマガの送付で定期接触と情報発信を行いました。仕組みは簡易的なもので、Googleスプレッドシートに情報をまとめ、Google Apps Scriptで自動送信する仕組みをつくらただけなので、少しの手間以外で特に費用をかけずに実現しています。

**悩み②「営業活動をする能力が弱い」**に対しては、営業活動の質の面をITで補うことを考えて、打ち合わせ時にWEB会議で現地メンバーに参加してもらうことにしました。ミャンマーへの海外BPOといってもなかなかイメージが湧きづらいので、どんなメンバーなのか？どのような場所なのか？日本語はどのくらい話せるのか？など、実際にメンバーと会話することで顧客の不安を解消するように努めました。百聞は一見に如かずともいわれるように、顧客からは良い評価をいただくことができました。こちらも現地のインターネットの環境を整えた以外では、特に費用をかけずに実現しています。

今後は、溜まったデータの管理を効率化しつつ、データの活用もして次のアクションにつなげようと検討しています。一例ですが、顧客情報と営業活動の履歴を管理して、次の活動のリマインドをメンバーで共有できるようCRM(Customer Relationship Management)システムの導入を検討したり、過去の問い合わせ・取引データから次のアプローチ先を精査したりと、試行錯誤をしながらDX化を進めていく予定です。

## ■ ポイントのまとめ

A社と活動を共にして、DX化を進めるためのポイントは何かを考えてみました。

1つ目は、目的を実現するための手段としてITの活用が検討されている点だと思います。DX化などの流行言葉が先行すると、手段が目的化してしまうことも考えられますので、注意しながら進める必要があります。2つ目は、とりあえずやってみる点だと思います。机上での検討も大事ですが、ITツールは、無料や少額でできるものが多いので、進められるところからでも小さく進めてみることや、まずはさわってみて、やりながら検討や調整をしていくことが大事だと思います。

A社の活動を見ていると、DX化の鍵は思ったより身近なところにあるのかもしれないと考えさせられます。

今回は、三宅 庸仁さんに事例をご紹介いただく予定です。

会員 田代 博之

**診断士  
略歴**

システム開発会社で営業に従事しつつ、兼業活動として「IT×営業×ミャンマー」で企業の事業拡大や売り上げ向上の支援を実施。最近「枚方」で地域色のある活動を模索中。

## 私のおススメ「音声レコーダー Auto Memo S」

私がおススメするのは音声レコーダーです。「え、音声レコーダーなんて今さら……」と思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、猫も杓子もデジタル化の今、音声レコーダーにもデジタル化の波が押し寄せて進化しています。ご紹介する「Auto Memo S」はAIを活用することで、これまでの音声レコーダーの不満を解消してくれる、便利なアイテムです。

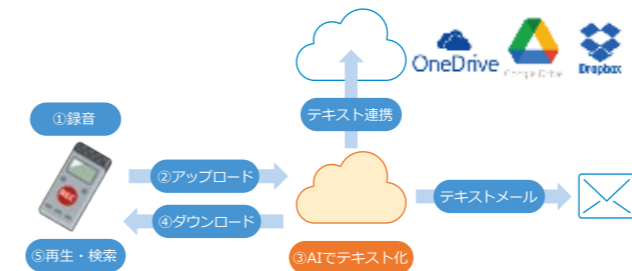


**音** 声レコーダーを利用して、こんな経験はないでしょうか。

「議事録を書くために録音したけど、聞いて、止めて、文字を打つての連続で、時間が掛かる……」「とりあえず打ち合わせを録音したけど、あのときの会話、どのあたりで話したかな？えーっと(再生)、ここじゃないな(早送り、再生)、あ、行き過ぎた？(巻き戻し、再生)……」「Zoom録画してるから大丈夫。(再生、早送り、再生……)」

私はこのいずれもあって、議事録の作成や一部の会話の確認のために、結構な時間を費やしてきました。

**A**uto Memo Sは、これらに費やしていた時間を大きく短縮してくれます。録音した音声データは、クラウドにアップロード。そこでAIを使って自動でテキスト化します。つまり、文字起こしをする必要がなく、テキストを確認するだけで済みます。テキストデータは、Auto Memo Sにダウンロードされるだけでなく、指定のメールアドレスや、Dropboxなどのファイル共有サービスに自動保存することも可能です。



**こ** ういった音声文字起こしする商品やサービスは多くありますが、その中でもAuto Memo Sをおススメするポイントは、3つあります。

1つは、読み取り精度が高いことです。フリーのものから有料のものまで、いろいろと試してみたのですが、なかなか思ったように文字変換してくれず、残念ながらそのまま議事録や情報共有には使えないものばかりでした。結局、打ち合わせの内容を分かっている人が打ち直す必要があって、楽になったのか、

なっていないのか……。一方、Auto Memo Sの精度は高く、誤字はかなり少ないです。メーカー公称の正解率は90%ですが、実際にPCから出る動画音声を文字起こししても80～85%程度は正解していて、WEB会議での利用にも十分耐えられます。



**お** ススメポイントの2つ目は、テキストデータと音声データがリンクしていて、テキストで拾った箇所の音声をすぐに確認できることです。テキストデータをキーワードで検索して該当箇所を探し、実際にどのような発言があったのか、すぐさま音声データにもアクセスできるのは快適です。文字と音声をセットで確認することで、思い込みや聞き間違いを防ぎ、ニュアンスや文脈まで確認できます。

**最** 後のおススメポイントは、価格(料金体系)です。本体価格は税込19,800円。決して安くはないですが、手が届かない価格ではありません。またクラウドサーバを利用するので、別途、利用料金も掛かるのですが、月額定額課金プランだけでなく、10時間単位、100時間単位のスポット課金も可能です。使用頻度に合わせて課金形態を使い分け、コストを抑えることができます。ちなみにAuto Memo Sがクラウドで提供されるメリットは大きく、容量無制限で利用できるのでバックアップとしても機能します。またAIエンジンの改善で、今後の精度向上が期待できます。翻訳はできませんが、72の外国語にも対応していて、今後の拡張も楽しみなところでは。

**い** かがでしたでしょうか。Auto Memo Sで快適なビジネスライフにつながれば幸いです。

今回は待谷 忠孝さんのおススメをご紹介します。お楽しみに！



■ 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。会社員と中小企業診断士の平行ワークで活動している。





スキルアップ研修報告(2月) 「ビジネスモデルキャンパスのブラッシュアップ」

■はじめに

ビジネスモデルそのものが陳腐化し変革が必要だけでなく、COVID-19の影響により事業の再構築が急務である中小企業を支援するにあたって、顧客目線による「価値提案」の向上についてお話しさせていただきました。

1. ビジネスは、計画からデザインする時代へ

VUCAの時代と言われて久しいですが、精緻な分析による販売計画・行動計画が実行に移されても、環境変化のスピードに対応できず、実績が伴わないことが多くなっています。これからは実現させたい未来を構想し、そのために何をなすべきかを考える、いわゆるバックキャストで事業をデザインしていく必要があります。

2. ビジネスモデルキャンパス(以下BMC)

ビジネスモデルを「どのように価値を創造し顧客に届けるかを、論理的、かつ構造的に記述したもの」と定義し、9つのブロックで表したBMCを用いてコンビニエンスストアを例に説明しました。

BMCでは、各ブロックを埋めるだけのチェックリストとしてではなく、さまざまなブロック間の関係性に着目し、ストーリー化していきます。そうすることで環境適応性・実現可能性・魅力度・存続可能性などについて明らかにすることができます。

3. バリュープロポジションキャンパス(以下VPC)

BMCの顧客セグメントと価値提案に着目し、より深く顧客を観察することで、顧客の置かれている状況を明確にします。例えば、顧客インタビューでは「なぜ?」や「どうして?」という問いに対する回答として、「目的」や「理由」ではなく「背景」を探り、あたかも顧客の行動観察を実施したかのような、インサイトを得ることを目指します。得られたインサイトを機能的・感情的・社会的など、多面的に考察し言語化した「顧客が本当にやりたいこと」が「ジョブ」です。また、「が、しかし……」と二の足を踏ませるようなことが「ペイン」であり、「あら、こんなこともできちゃった!」という想定外の驚きや感動が「ゲイン」です。

セオドア・レビット博士の「ドリルを買う人が欲しいのは『穴』である」という理論から発展させて、顧客の背景(プロの大工さん、日曜大工が趣味の方、夏休みの宿題を手伝うお父さんなど)を共有することで、さらに顧客目線に立つことができ、「お客さまは、わが社の製品・サービスを利用することで、○○(目的)したい、なぜならば、△△(理由)だからだ」を明らかにすることができます。

■最後に

テレビ番組、日経スペシャルの「カンプリア宮殿」や「ガイアの夜明け」などを見ながらのBMC1000本ノックは超お勧めです。お試しあれ!

みなさまの輝かしい未来を祈念して『Yeah~!!』  
(発表者: 経営デザイン研究会代表 井上 朋宏)



BMCおよびVPC開発者のマスターコースにて



会員 井上 朋宏

診断士略歴

量販店勤務やシステム開発などを経験し、営業人材の個別評価や在庫削減を実現するなど、IT、イノベーション、コーチングの3本柱をモットーとする中小企業の応援団として奮闘中!



スキルアップ研修報告(3月) 「あなたにもできる複業」

■はじめに

2018年1月、厚生労働省は『副業・兼業の促進に関するガイドライン』を作成しました。その内容は、『モデル就業規則』を改訂し、労働者の遵守事項の規定「許可なく他の会社等の業務に従事しないこと」を削除し、「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」を新設しました。

複業が原則自由になったことから、WBP研究会で研究を行ってきた内容である①複業する上のメリット・留意点、②複業する前のキャリア理論、③複業実践者の実例についてお話をさせていただきました。

※副業・兼業・複業という言葉がありますが、本文ではタイトルに合わせて複業で統一します。

■複業する上のメリット・留意点

原則複業は自由になりましたが、実際には50%程度しか複業の許可が下りていないのが実情です。複業を許可している企業の目的は、意欲向上や定着率の向上、人手不足の解消、社外人材の知識やスキルの活用を行いたいという意図があります。このように、複業を考えている場合、企業側の考えや目的を知ること、複業することの納得性を企業側に伝えることができます。

複業者側から見たメリットは、スキルや経験値のアップ、自己実現、所得増加、起業・転職の準備ができるといったものがあります。

複業について、企業側と複業者側が考えている「複業」の認識が合っているかの確認も必要です。もしかすると、自営業や個人事業主であれば許可が下りるかもしれません。

複業をする上で知っておくべき3つの義務「職務専念義務、秘密保持義務、競業避止義務」を知っておくことも必要です。

これらのことを紹介し、その後、複業する際につくっておくと良い「名刺」「事業計画書」の紹介をしました。

■複業する前のキャリア理論

複業を実践する際に、考えておくべきことは生き方や働き方など、人によって価値観はさまざまであり、知っておくことで納得性のある複業をすることが可能となります。

今回は「キャリア・アンカー理論」に基づいて、事前に行ったアンケートの紹介、実際にExcelを使用してキャリア・アンカーによる自身の傾向を知る機会を、体験してもらいました。これにより、参加者が「管理能力、専門・職能別能力、保障・安定、起業家的創造性、自律と独立、奉仕・社会貢献、チャレンジ、ワークライフバランス」の8つの項目のうち、どのような点を重要視しているかが分かりました。

また、研究会で特徴的なグラフを示している2名のキャリア・アンカーの調査内容と、そうなった背景のヒアリング内容を紹介します。

■複業実践者の実例

複業実践者の3名から、複業状況、複業によって生まれたつながりや、複業をしてきた経緯について実例を紹介しました。

三者三様の事例を紹介したことで、複業の進め方や得られるものは、人によって異なることを伝えることができました。

その後、質疑応答の時間では家族との時間の確保、家族への理解といった質問や、体調管理や時間管理方法といった質問がありました。

■最後に

複業を始める上でネックとなるのは、職場の複業禁止に加え、時間管理が代表的ですが、複業をする人同士の情報交換の場が少ないといったことが挙げられます。

このようなセミナーでその機会を得ることができたのは、私自身も参加者も励みになったのではないかと思います。

情報交換の場として、パラレルワーク広場というイベントを3カ月に1回のペースで開催しておりますので、こちらもご活用いただけたらと思います。



会員 数本 優

診断士略歴

中小企業診断士/ダブルビジネスプラクティス研究会代表。製造業の開発職として勤務しながら、経営助言の複業を実践し2月に独立。現在はさまざまなパラレルワークに従事。2019年に診断士登録。2020年にWBP(ダブルビジネスプラクティス)研究会を設立。





## スキルアップ研修報告(4月) 「事業承継支援の実際と公的支援機関の活用」

### 1. はじめに

中小企業における経営者の高齢化、休・廃業の増加は、GDPや雇用面などの影響も大きく、事業承継は国の重点施策の1つとなっています。さらに企業規模の大小を問わず、中長期的な事業継続の観点でも、事業承継は大きな課題です。今回は最近の支援施策や支援事例、公的支援機関の活用について発表を行いました。

### 2. 最近の支援施策

事業承継の支援施策も毎年のように充実・強化が図られています。特に『事業承継ガイドライン』の改訂、合わせて策定されたM&A成立後の体制構築の指針となる『中小PMIガイドライン』といった実務面で参考となる指針。『事業承継税制』での特例承継計画の提出期限の延長、M&Aを安心して実施するため一定の要件を満たす専門家を登録する『M&A支援機関認証制度』など、充実・強化が図られた支援施策を紹介しました。

### 3. 支援事例

事業承継は経営者にとってもセンシティブな内容です。支援の際には経営者家族への考慮や、税務面などにおける他の専門家との連携など、ケースバイケースかつ慎重な対応が求められる他、相続対策や顧客、ノウハウといった有形・無形の経営資源の承継もあり、数年単位での取り組みにもなります。支援事例では代

表例として、「相談者の秘匿性」「事業継続面の課題」「現経営者の意欲」「相続の課題」「法人と経営者個人の分離」の観点で、実際の支援で遭遇した事例と、そのときの対処法について発表を行いました。

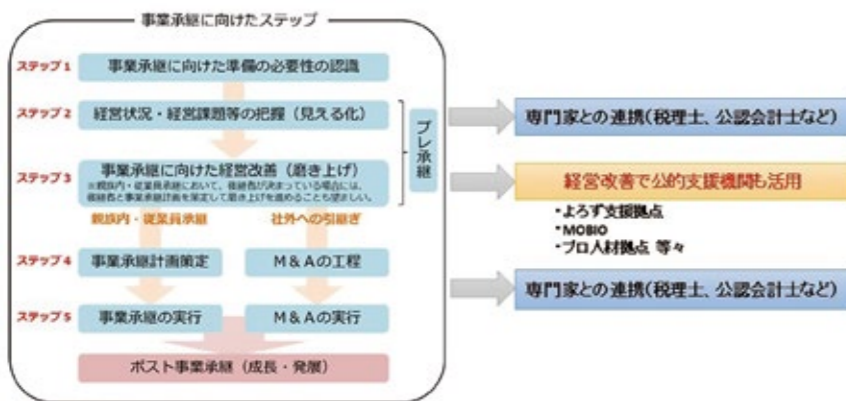
### 4. 公的支援機関の活用

事業承継の準備段階では、「磨き上げ」となる経営改善が必要です。「磨き上げ」は売上向上、組織体制強化、生産性向上、財務基盤強化といった経営課題の解決になるため、いつも行っている企業支援と実質的な違いはなく、課題によっては公的支援機関の活用も可能です。公的支援機関の活用では、代表例として「よろず支援拠点」「ものづくりビジネスセンター大阪(MOBIO)」「プロフェッショナル人材戦略拠点」など、ヒト・モノ・カネの支援につながる公的支援機関について紹介を行いました。

### 5. 最後に

少子高齢化が進行する中、事業承継はマクロ経済や雇用、サプライチェーン維持など多様な観点で無視できない課題になっています。円滑な事業承継のためには、支援する側にも日頃からの企業支援が必要なだけでなく、多様な専門家との連携や、公的支援機関の活用などの総合力が試されます。

中小企業の円滑な事業承継につなげるため、日頃から事業者との密なコミュニケーションを図られることを期待します。



○日頃の企業支援が、結果的には事業承継につながる  
○多様な専門家との連携、支援機関の活用が必要



会員 湯澤 真

#### 診断士略歴

2020年診断士登録。大手精密機器メーカーでの生産設備開発、自治体での産業振興業務に従事した後、2021年に独立。経営計画策定や新分野展開、事業承継などに携わる。



## 「今さら聞けない『中小企業経営診断システム(McSS)』とは」

日時: 2022年2月15日(火) 19:00 ~ 20:00

講師: 一般社団法人CRD協会 営業推進第二部長  
松本 洋正氏(千葉県中小企業診断士協会会員)



#### 講師略歴

McSSの開発者。2009年4月中小企業診断士登録。大学卒業後、1993年4月地方銀行に入行。2006年7月CRD協会に入協。信用保証協会や金融機関における各種CRDサービスの活用推進を担当。

McSSは診断協会本部さまとの提携により、実務補習の財務診断ツールとして利用されており、また本部からのメール「企業診断トピックス」にも紹介文が掲載されているので、名前だけは聞いたことがあるかもしれませんが、多くの会員の皆さまにとってはなじみがないのが実情と思われます。ここでは、セミナーにご参加いただけなかった会員の皆さまにもMcSSを知っていただけるよう、セミナー内容をかいつまんでご紹介します。

McSSは一般社団法人CRD協会が開発し、100%出資子会社であるCRDビジネスサポート株式会社が運営する財務診断ツールです。CRDに蓄積された全国約100万社の中小企業と比較した財務診断結果を出力できます。McSSに診断企業の決算データを入力すると、信用保証協会の保証料率決定に利用されているCRDモデル3評価を基に、全国約100万社における信用力の位置付けを偏差値で示すと同時に、財務面の強み・弱みを「○●」で表示します。この財務面の弱みを意識して経営改善に取り組みれば、信用保証協会の保証料率区分が実際に良化するとともに、金融機関の信用格付が良化する効果も期待できます。

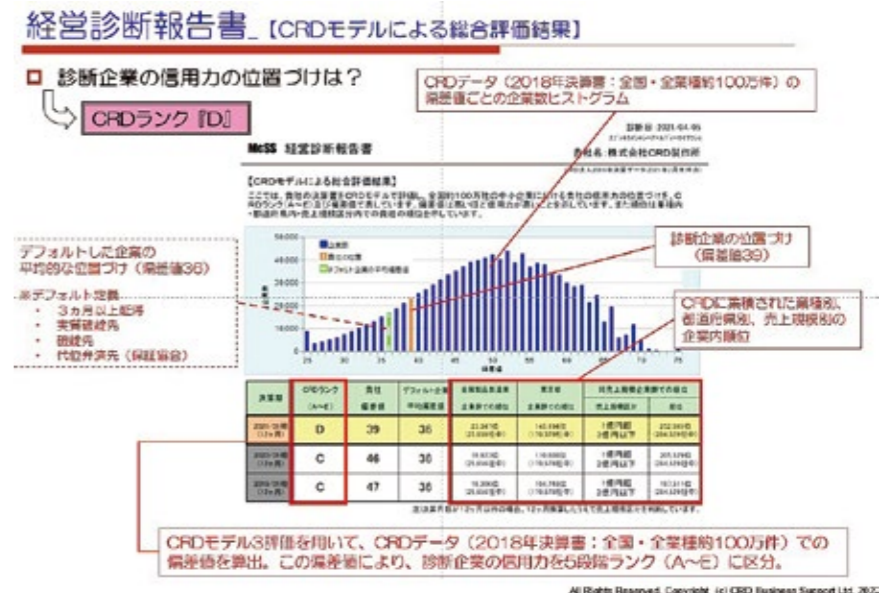
「McSS経営診断報告書」には、上記偏差値と財務面の強み・弱み(○●)の他、「キャッシュフロー分析」や「経常費用分析」、金融機関審査の必須チェックポイントである「所要運転資金分析」「債務償還年数分析」も掲載しており、財務改善に向けた企業経営者とのコミュニケーションツール

としてご活用いただけます。また、さまざまな財務指標をCRDデータベースの同業他社と比較した「財務バランスチェック」「財務指標一覧」を出力することもでき、客観的な財務評価を効率的かつ安価で実現できるMcSSは、税理士や公認会計士も含む多くの士業の方々にご利用いただいております。

なお、CRDとはCredit Risk Databaseの略で、2001年3月、中小企業庁の発案により、信用保証協会の保証先データを中心としてデータベースが構築されました。運営主体の一般社団法人CRD協会は非営利・非公益の会員組織で、全国の信用保証協会、政府系・民間金融機関など169会員(2021年4月1日現在)で構成され、会員の取引先中小企業の決算データとデフォルト(債務不履行)情報を匿名で収集しています。CRDには1995年以降の中小法人決算データ2400万件超(毎年100万社超)が蓄積されており、この毎年100万社の決算データがMcSS経営診断の比較用データとなっています。

また、McSSの財務評価エンジンであるCRDモデル3は、CRDに蓄積している決算データから導出するさまざまな財務指標とデフォルトの関係性を分析し、統計の技術を駆使して計算式として構築したものです。モデルに診断企業の決算データを投入すると、決算後1年以内にデフォルトする危険性を表すデフォルト確率(PD/Probability of Default)が算出され、McSSではこのPDを偏差値に換算しています。

McSSには、ここまでご紹介した「現状診断」機能の他、簡易な入力で予測B/S・P/Lを作成できる「将来シミュレーション」機能も搭載しており、顧問先の経営改善計画策定にもご活用いただけます。会員の皆さまにおかれましては、ぜひ一度McSSをお試しいただけますと幸いです。



All Rights Reserved. Copyright (c) CRD Business Support Ltd. 2022





## 「弁護士はみた!! 海外取引の落とし穴 ~弁護士があるとき/ないとき~」

日時：2022年3月17日(木) 19:00 ~ 20:00

講師：中峯 将文氏(弁護士/大阪弁護士会 国際委員会所属)  
山口 聡子氏(弁護士/大阪弁護士会 国際委員会所属)



### 講師略歴

中峯 将文  
弁護士(中峯総合法律事務所)。主にスタートアップ企業、中小企業を対象に、コンプライアンス体制構築支援、事業立案時の法的観点からの支援業務に注力している。



### 講師略歴

山口 聡子  
弁護士(弁護士法人 淀屋橋・山上合同)。帰国子女である経験を活かしながら、スタートアップ企業支援を含む企業法務、M&A、訴訟・紛争事件などを担当している。

経済のグローバル化が進み、ビジネスが国境を越えることが当たり前となっている昨今においては、海外の企業との取引を避けて事業をすることは困難です。海外取引において、気を付けること、弁護士に相談することで、取引引き上のリスクを防いだり、軽減したりすることも可能です。

海外取引では、「前段階交渉や事前調査⇒秘密保持契約や覚書の締結⇒最終契約の締結」という流れをたどることが一般的です。

前段階交渉や事前調査の段階では、進出国の市場や規制全般、取引相手の調査をこの段階で行い、ビジネスとして成立するか、取引相手として問題ないかを確認します。

問題がなければ、秘密保持契約を締結し、相互に情報開示を行い、本格的に事業協同の可能性を検討・確認します。

覚書締結の段階では、話し合った内容をまとめ、最終契約に盛り込むべき内容を相互に確認します。最後に、法的に相互を拘束する契約を締結し、共同ビジネスを開始します。

このような過程を経て最終契約に至ることで、一定のリスクが軽減されます。もちろん各段階における検討点があり、法的な問題だけでなく、日本と海外の文化や商慣習の違いにも留意することが大切です。

最終契約締結の時点では、英文で契約を締結することが多くあります。英文契約書においても、一定のルールがあり、そのルールを理解することが、英文契約書の理解にもつながります。また、国際取引においては、「契約書に書かれていることが全て」と言っても過言でないほど、「契約書に書かれていること」=「契約内容」となりますので、この点については、ご注意ください。

契約書を締結することで、合意した内容をお互いに確認し、将来の紛争のリスクを減らすこと、相手方へ何らかの請求をする際の明確な根拠となること、相手方の行動の予測可能性が高くなります。海外などの文化、慣習、言語も異なる国際取引では、特に契約書の役割が重要になるのです。

弁護士にいつの段階から相談すべきかというご質問もよく受けますが、悩まれたときにはすぐ相談してください。中小企業診断士の皆さまは、弁護士よりも依頼者に近い立場で日々業務に就かれていると思います。早めに相談、対応することで、より良い解決につながる場合も多々あります。



## 「プロに習うブランディングの創り方」

日時：2022年2月19日(土) 13:30 ~ 16:30

講師：志波 大輔氏(アートディレクター)



### 講師略歴

1986年大阪生まれ。神戸大学工学部建設学科建築コース卒業。パンタデザイン研究所卒業後、2010年よりデザインオフィスnendolにて佐藤オオキに師事。フリーランスデザイナーを経て2016年6月に株式会社MERRY BEETLEを設立。グラフィックデザイン、WEBデザイン、インテリアデザインの3本柱で、これまでおよそ300社の企業や商品、サービスのデザインを手がけている。

デザイン、あるいはこれらの組み合わせ。

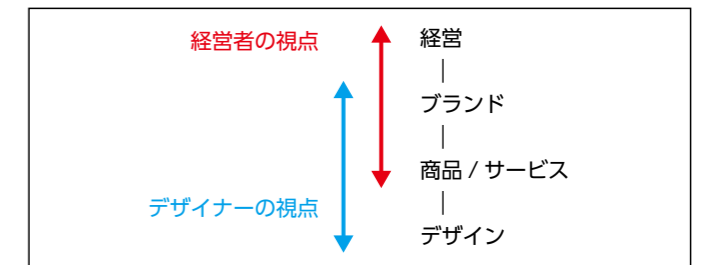
顧客 → 選択の拠り所や使用・経験の満足度を高める  
企業 → 信頼を寄せる顧客のブランド・ロイヤリティを得る

### ■ ブランドの存在する場所

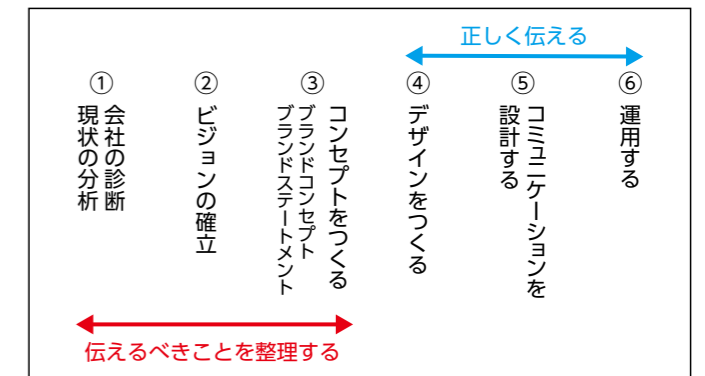
企業側ではなく顧客側に存在する。

### ■ ブランディングは

経営者とデザイナーが共通言語を持って、歩み寄りながら進めていく。



伝えるべきことを整理して正しく伝える。



「ブランディング」という言葉、知っているようで実はよく知らないという方が多いのではないのでしょうか？今回は入門編ということで、ブランディングの基礎知識、構築のステップなどを伝えたセミナーの一部を紹介します。

### ■ 自社のブランディングについて

MERRY BEETLEとは、代表である志波のクリエイティブの原点が幼少期のカブトムシやクワガタの自然美、造形美にあることに由来。

「MERRY」は楽しい、愉快なという意味。

想いや魂がモノに宿るという考えの基、つくり手の私たちはポジティブに楽しく仕事をしよう！という思いを込めました。

経営理念「うつくしいものをつくる。」

### ■ ブランドの言葉の由来

牧場の所有者が自分の家畜に焼き印を施し、他社の家畜と区別するために行われた行為を表す言葉「BURNED」から来ている。

### ■ ブランドとは

売り手の財やサービスを識別させ、競合する売り手の製品やサービスと区別するための名称、言葉、記号、シンボル、

### 具体的事例

green建築工房さまのブランディング事例

- ・伝えるべきことを整理して、正しく伝える必要がある
- ・ビジョンの重要性  
モノ売りからコト売りへ
- ・ブランドコンセプト → ブランドステートメント  
歩くように暮らす
- ・ホームページリニューアル  
代表が大事にする「人」や「コミュニケーション」がキーワード  
greenという社名から連想するイメージ  
歩くように暮らすという豊かさ、余裕
- ・アウターブランディング  
モノやメディアをブランディング
- ・インナーブランディング  
人をブランディング





## 「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～」

日 時：2022年3月12日(土) 13:00～17:00  
講 師：大倉 啓克(大阪府中小企業診断協会会員)



### 講師略歴

人材育成・組織開発会社である、株式会社アフエクト代表取締役。15年間の不動産会社勤務の後、1999年同社を設立し現在に至る。「一人では到達できない志向エリアに導く！」をテーマに、教育研修を中心とする事業を展開している。

に「スピーチパワー」と「パーソナルパワー」を中心に実施しました。

### ■ オンラインセミナー講師のスピーチパワー

セミナー講師の話し方が悪いと、良い内容なのに伝わらない、眠たくなる、学びが深まらない、ということが起こります。セミナーでは、緊張しないで話すコツ、ボイスコントロール法、ボディコントロール法、アイコンタクト(カメラ目線)のテクニック、受講者を眠らせないテクニックなどを取り上げました。

### ■ あなたから聴きたいと思ってもらうパーソナルパワー

あなたから聴きたい、学びたいと思ってもらうような、パーソナルブランドを確立し、自己紹介ができるよう、自分自身の強み弱みなどの棚卸しをした後、キャッチフレーズの作成とエレベーターピッチの作成を行いました。エレベーターピッチの発表に際してはタイムを計り、自分の話すスピードを把握しました。

### ■ はじめに

コロナ禍により、テレワークやオンラインミーティングが一般的となり、われわれ中小企業診断士が行うセミナー・研修や、コンサルティングについても、ZoomやTeamsによるオンライン実施が求められています。

特に、セミナー・研修については、アフターコロナを見据えても、Zoomを中心とするオンライン開催が、一定のシェアを占めると考えられるため、今後セミナー・研修事業に取り組んでいくのであれば、オンラインセミナー講師としてのスキル向上が不可欠です。

今回のセミナーでは、このようなニーズにお応えすべく、オンラインセミナー講師に必要な、話し方・魅せ方・教え方などの講師スキルの他、オンラインを使ったコンサルティングの進め方などを取り上げました。

### ■ セミナー講師に必要な4つのパワー

セミナー講師に必要なスキルとして、①より良く伝わる話し方・教え方である「スピーチパワー」、②自分を魅力的に見せ、あなたから聴きたい学びたいと思ってもらう「パーソナルパワー」、③興味深いテーマ・内容を伝える「コンテンツパワー」、④見やすいスライド・テキストによる「ツールパワー」があります。今回のセミナーでは、全体を取り上げつつ、特

### ■ オンラインコンサルの進め方

われわれ中小企業診断士には、セミナーのオンライン対応だけではなく、最近はコンサルティングのオンライン化、オンラインでのミーティング・ファシリテーション、さらには商談もオンラインでの実施が求められます。さまざまなオンラインシーンに対応できるよう、今回のセミナーでは、オンラインのメリット・デメリットをしっかりと把握するとともに、さまざまなオンラインツールの活用についても組み込みました。

### ■ まとめ

現在は、オンラインでのセミナーに加え、リアルとオンラインを併用したハイブリッド形式でのセミナーも増加しています。リアルで実施を計画していた場合でも、状況の変化により、オンラインやハイブリッドに変更となる場合も想定されます。そんなとき、講師が「リアルで実施できない場合はオンラインでもできますよ!」「リアルとオンラインのハイブリッド開催も可能です!」というスタンスであれば実施者も安心して発注できると思います。受注のチャンスを広げる意味でも、オンラインセミナースキルの向上が必要と感じています。



## スキルアップ研修 今後の予定(7月～8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〉

### 7月

日 時 2022年7月27日(水)  
18時30分～20時30分  
場 所 Zoom  
テーマ 『(仮) WEBマーケティングの理論と実践』  
講 師 石井 誠宏、大橋 健太  
(WEBマーケティング研究会)

### 8月

日 時 2022年8月24日(水)  
18時30分～20時30分  
場 所 Zoom  
テーマ 『(仮) ホワイトカラーの生産性向上』  
講 師 技術向上研究会

## オンラインショートセミナー 今後の予定(7月～8月)

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

### 7月

日 時 2022年7月13日(水)  
19時00分～20時00分  
場 所 Zoom  
テーマ 『最近の雇用情勢と中小・小規模事業者の人材採用戦略とは～診断士も使える公民連携の人材採用コンシェルジュサービス～』  
講 師 寺田 光宏氏  
(公益財団法人大阪産業局 採用戦略アドバイザー)  
遠藤 麻子氏(サービス説明)  
(公益財団法人大阪産業局 HR戦略部)

### 8月

日 時 2022年8月(日程調整中)  
19時00分～20時00分  
場 所 Zoom  
テーマ 『業務アプリのカオスマップ～巷で話題の業務アプリ紹介します～』  
講 師 笠井 健一氏  
(アプリ活用研究会)



※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、協会メールニュースやホームページでご確認の上、申し込みをお願いいたします。(研修委員会)



## 2022年 新歓フェスタ開催報告

2022年4月9日(土)に、協会の新年度最初のビッグイベント「新歓フェスタ」が、3年ぶりにリアルで開催されました。

過去2年間は、新型コロナウイルス感染症の影響によりZoomでの開催となっていたため、久しぶりのリアルでの開催に、今年は過去最高の総勢325名の皆さまにご参加いただきました。真新しい診断士バッジを胸に付けたフレッシュな新入会員が、同期合格の仲間とうれしそうに語り合う様子や、ベテランの皆さまの「久しぶりやね～。元気やった?」と声をかけ合う姿があちこちで見られ、コロナ禍の不安を吹き飛ばす大盛況ぶりでした!!

この「新歓フェスタ」は、新入会員はもちろんのこと、入会を検討されている方、診断士登録直前の方、すでに会員で府協会の活動に今後積極的に参加しようという方を対象に、登録研究会などが一堂に会して、協会の取り組みや活動を広く紹介し、協会を有効に活用いただくためのイベントです。2012年に第1回が開催され、今回で11年目を迎えました。

「新歓フェスタ2022」の内容は、下記のとおりです。

### 第1部 協会活動・行事の紹介

- ① 府協会 理事長挨拶(北口理事長)
- ② 府協会活動・行事紹介(津田副理事長)
- ③ 大阪中小企業診断士の活動紹介(診断士会 細谷副理事長)
- ④ 実務従事事業・理論政策更新研修紹介(左川委員長)
- ⑤ 青年部紹介(数本代表)
- ⑥ プロコン道場/土曜セミナー/スキルアップ研修紹介(福嶋委員長)
- ⑦ ゆるつなカレッジ紹介(松田会員)
- ⑧ 診断士交流会の紹介(福島委員)



北口理事長の挨拶では、最初に診断士試験に合格された皆さまにお祝いの言葉がありました。また、「府協会は資格の維持・更新のみならず、スキルアップや会員同士のネットワーク構築の場、会員診断士の内外の活躍の機会などを数多くのご提供していますので、積極的に参加してほしい」という話がありました。

続いて津田副理事長から協会活動・行事の紹介があり、診断士会の細谷副理事長から2022年度の方針や組織体制の紹介がありました。

### 第2部 登録研究会・サークルのプレゼンおよびブースでの個別相談会

#### ■ 協会登録28研究会・サークルの説明(各2分)

	研究会名
1	組織開発研究会
2	観光・サービス経営研究会
3	ピザの会
4	知的資産経営研究会
5	国際派診断士研究会
6	独立希望者の会
7	サプライチェーン・マネジメント研究会
8	VR・AR研究会
9	コーチング研究会
10	WBPR研究会
11	筋トレ診断士サークル
12	最先端ビジネス研究会
13	プライベートバンク研究会
14	プレゼンスキルアップ研究会
15	ISO研究会
16	技術向上研究会
17	電機業界研究会
18	事業革新研究会
19	中小企業人づくり研究会
20	原価管理研究会
21	フードビジネス研究会
22	顧客満足経営研究会
23	農業経営研究会
24	経営デザイン研究会
25	アプリ活用研究会
26	実践イノベーション&エフェクチュエーション研究会
27	WEBマーケティング研究会
28	サステナブル経営/SDGs研究会



各研究会とも、与えられた2分間という短い時間内で、参加者に活動内容を紹介し、興味を持ってもらおうと、趣向を凝らした発表を行いました。参加者は飽きることなく最後まで熱心に聞いておられました。

#### ■ ブースでの個別相談

各ブースには、新入会員を中心に積極的な質問が寄せられ、先輩診断士が熱心に説明している様子が各ブースで見受けられました。

参加者からは、「研究会のことがすごく分かりました」「楽しく充実した時間が過ごせました」というお言葉をいただき、研究会の方からも「新入会員さんが多くて良かった」「リアルはやっぱりいい!」という、うれしいお言葉をいただきました。

実際、この日だけで10名程度の新規加入予定者を集められた研究会もあったようです。

懇親会は、まだコロナ禍であり予断が許されない状況のため、来年以降に期待し、今年は残念ながら見送ることになりました。

今回の新歓フェスタでは、不安と期待がたっぷりの新入診断士に対し、研究会の紹介だけでなく、今後の活動について

親身に相談を受け、自身の経験をもとにアドバイスする先輩診断士の姿が各ブースで見受けられました。

大変有意義な「新歓フェスタ」を開催することができ、参加いただいた皆さまに感謝申し上げます。会員サポート委員会は、今後もより一層喜んでいただける企画を提供し、皆さまの診断士活動をサポートさせていただき所存です。引き続き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 岩崎 弘之)





## 新入会員の紹介

### いまわか まさひこ ●今若 雅彦

現在、滋賀県大津市に在住。京都にある地域金融機関に勤務し、20年以上の現場経験とシステム・事務部門長を経験。財務だけでなく、幅広い課題解決能力を身に付けて入会いたしました。社長の愚痴を聞くのが得意です。よろしくお願いします。

●趣味・特技 プロレス、格闘技観戦、ウイスキー



### おおい えいし ●大井 映史

30数年間、IT業界にて、製品開発、ネットワークシステムの販売・構築・プロジェクト管理と、一連の工程を経験してきました。経営のデジタル化が不可欠となってきた中、これまで培ってきた知見・ノウハウを生かして、中小企業さまを支援していきます。



### かのう たかゆき ●加納 孝幸

中小企業診断士の仕事を通して、さまざまな分野の人との交流や連携を行い、企業の付加価値を生み出したいと考えています。また、自分自身の未来と中小企業の未来を、良い方向に変化させたいと思っています。よろしくお願いします。

●趣味・特技 ラグビースクールで小学生を対象にコーチをしています。



### きのした たけし ●木下 健

昨年、企業勤めを卒業し、独立コンサルタントとして活動を開始しました。非常に優れた商品やサービスを持っていないが、十分な経営リソースがないために、世の中に価値提供できていない中小企業をサポートして、もっと日本を元気にしたいと思います！

●趣味・特技 テニス、旅行、外国人とのコミュニケーション(言語交換)、ハーブ、トレンドウォッチング



### しみず まさみ ●清水 政美

15年以上、組織人事コンサルティング会社にて、勤務しております。その傍ら、開業もしており、診断士の資格を生かして知識やスキルの幅を広げ、さらなる活躍をしていきたいと考えております。皆さま、どうぞよろしくお願いします。



## 新入会員の紹介

### たにくち ひろと ●谷口 宏人

専門は機械工作です。機械工作法の講師、工作機械の開発・設計、機械加工・組立技術の改善の経験を生かして、現場作業の効率化に寄与したいと思います。特に、多能工化については、現場に入り込んで即興で指導・改善ができます。よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 釣り、テニス、空手、レストラン・バイキングでの食事(コロナ禍で自粛中)



### たはら ゆうや ●田原 勇也

本年1月末、中小企業支援に専念するため、大阪府中小企業診断協会事務局を退職し、独立いたしました。事務局では大変お世話になりました。現在は、金融調整を含む経営改善計画策定業務を担えるよう、日々研鑽しています。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

●趣味・特技 極上のスイーツ探し、中古車情報収集、鼻歌



### なかむら しょうた ●中村 彰太

今年、個人事業主として開業することを予定しています。製造業での営業経験がなく、コンサルタントは未経験ですが、日々邁進してまいります。諸先輩方からさまざまなことを吸収させていただければと思いますので、よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 スポーツ観戦、ゴルフ、旅行、読書



### はばりょう ●羽原 涼

今年の7月から、中小企業診断士として独立します。厳しい道になると思いますが、できることから一生懸命頑張ります！

●趣味・特技 パンづくり



### もりもと しげる ●森本 滋

初めまして、2022年4月に診断士登録をいたしました森本滋と申します。中小企業さまがお持ちの強みを最大限に生かし、成長を支援するため、これまでの経験を生かしながら研鑽を積み、全力で取り組んでまいります。どうぞよろしくお願いいたします。

●趣味・特技 釣り、キャンプ、サッカー観戦、ゴルフ(初心者です)







## 「ゆるつなカレッジ」最終講をオンライン開催しました

2022年3月8日(火)、2021年度「ゆるつなカレッジ」(ゆるカレ)の第5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、診断士フレッシュャーズを「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きました。

- ・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!」(今回)

### 1 第5講のテーマの狙い

最終回となる第5講は「卒業式&キックオフ」がテーマです。苦労して取得された中小企業診断士資格を多方面で活用できるよう、勇気を出して初めの一歩を踏み出していくことを狙いとしていました。

### 2 ワーク内容

本講に先立ち、受講者の中から「勇者」を募集しました。ロールプレイングゲームの「勇者」になぞらえ、自身の新たな挑戦をゆるカレ同期の前でプレゼンし、仲間とともに立ち上がっていただく人のことです。

当日は6名の勇者から「診断士仲間と産地間協力の橋渡しがしたい」「独立する力を付けたい」「ゆるつなのご縁」を発展させたい」などのお題で3分間プレゼン。他の受講者はリアルタイムで共

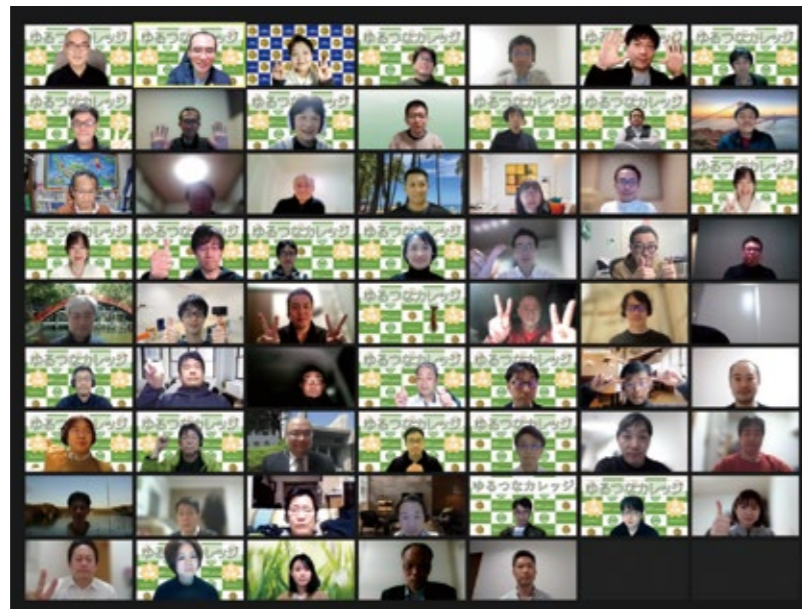
感や応援のコメントを送り、ブレイクアウトセッションでは各々共感する勇者の下で、次の一歩を踏み出していく気づきを得られたものと思います。



### 3 最終講を振り返って

私にとっては、2年前に受講したゆるつなカレッジの最終講が、自身の人生を変える大きなきっかけとなったことから、ティーチングアシスタントの立場で最終講の企画に携わるに当たり特別な思いがありました。無事に最終講を終えることができ、ここまでお付き合いくださった受講者の皆さま、運営いただいた会員サポート委員会の皆さまには深く感謝申し上げます。われわれUTA2期は、今回で2年間の任期が満了しますが、本ゆるカレプログラムが、今後とも多くの悩める診断士フレッシュャーズにとっての、最初の一歩を踏み出すきっかけづくりとして続いていくことを祈念しております。

(文責:UTA2期 太田 宜志)



## 青年部2月例会

2022年2月19日(土)、2月例会「企画募集!&卒業式」を開催しました。

イベントの第一部は、参加者が「こんなイベントなら参加してみたい」「こういう企画を実行してほしい」という思いを持ち寄り、その実現方法を皆で具体化するというアイデアワークショップです。各班で関連な議論がなされ、成果物として多様な意見を発表いただきました。出てきたアイデアの例を挙げると、「大阪の50施設を巡る周遊パスを買って回る」「商店街のチャレンジショップに出店」「ミステリー工場見学、ダーツの旅」といったように、セミナールームでは収まらない、行動力あふれるアイデアをたくさんいただくことができました。今後の青年部イベント企画の素材として、大変貴重なものばかりです。



## 青年部3月例会

2022年3月26日(土)、「あなたのアイデアが世界を変える!?!~死の谷を越えろ!ビジネスブスター~」と題して神戸市立工業高等専門学校の水水準教授をお呼びし、研究内容の説明と直面している問題点を知るとともに、解決するためのアイデア創出・事業計画の策定を実施することで、科学技術の事業化を疑似的に体験いただくグループワーク形式での例会を開催しました。今回は令和3年度合格者の方々も複数参加いただいております。初めに新規会員の方向けにオリエンテーションを開催し、青年部の具体的な活動内容や青年部で実現できることなどの紹介をしました。

その後、水水準教授から、今回の事業化のアイデア創出の題材でもある「何でもつかめるロボットハンド」についてユーモラスを交えた軽快な語り口でご説明いただきました。その技術力の高さもさることながら、キャッチーでインパクトも大きい魅力的な開発品でさまざまなメディアにも取り上げられており、参加者の方々も実際の製品を手にとって興味深く見ておられました。

このような魅力的な開発品であっても、それをビジネスに応用するためには「魔の川」「死の谷」「ダーウィンの海」の3つの関門を通らなければなりません。

後半は5名~6名でグループワークをしていただきました。今回は新規合格者の方、若手診断士、ベテラン診断士とバラ



第二部は、当期をもって青年部の運営委員を退任される方々の卒業式です。なお、コロナ禍で卒業式を開催できなかった、前期の青年部運営委員卒業の方々にもお越しいただき、2期分の卒業式として開催いたしました。卒業される方々から、青年部での思い出をお話いただきました。そして、次期以降も継続する運営委員それぞれから、意気込みを語りました。不思議なもので、改めて「卒業式」を行うと、しみじみとした感覚が湧いてきます。まるで、学生時代の卒業式が思い出されるような気がしました。

4月からは新体制として、改めて青年部活動を盛り上げて行きます。皆さま、今後も青年部をよろしく願っています。

(文責:青年部運営委員 中澤 悠平)



スよくグループになっていただき、さまざまな視点からざっばらんにアイデアを出し合っていました。

アイデアを出した後は具体的に「ターゲット」「資金調達方法」「利益計画」など、事業計画まで落とし込むワークもいたしました。ここではアイデア創出フェーズのグループからメンバーをシャッフルすることでメンバー間の交流の機会を増やすことと、さらに創造的なアイデアの創出を試みました。

各グループから最後に発表いただきましたが、それぞれのグループから短時間にもかかわらず斬新かつ具体的なアイデアが出てきて、水水準教授からも「今までにない視点でのアイデアがあって参考になった」「自分では思い浮かばない資金調達の方法を紹介いただき参考になった」とのお声をいただきました。初めて例会に参加された方も多かったですが、「研究開発が事業化するプロセスの難しさと楽しさを体感できて勉強になった」「さまざまな属性、年代の診断士の方と交流できて楽しかった」といったご意見をいただきました。

青年部では今後もご意見を基に、今回のような参加者の方にも参加いただき満足いただけるような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)





### 第38回 定時総会開催

大阪中小企業診断士会は、2022年5月26日(木)に、シティプラザ大阪において第38回定時総会を開催しました。また、第1号議案2021年度事業報告承認の件、第2号議案2021年度決算報告承認の件、第3号議案2022年度役員選任の件について、質疑および審議の結果、3議案ともに異議なく承認されました。

役員については本総会の終結をもって酒井眞氏、武田晃一氏、尾崎敏明氏が退任し、中澤悠平氏、山本大介氏、松尾健治氏が新しく理事に就任しました。同日開催された理事会で正副理事長および顧問が選任されました。

新役員は以下のとおりです。

(敬称略)

理事長	池田 朋之
副理事長	細谷 弘樹
副理事長	石橋 研一
理事	成田 将之
理事	中澤 悠平
理事	高柳 佳苗
理事	西谷 雅之
理事	山本 大介
理事	原 伸行
理事	吉田 喜彦
理事	柴田 将芳
理事	三宅 真司
理事	山口 透
理事	安藤 翔
理事	清水 和也
理事	松尾 健治
顧問	福田 尚好
監事	佐々木 宏
監事	橋本 豊嗣

続いて、新理事長から2022年度の事業計画の発表がありました。過去5年間の売り上げ推移とともに、会員数が総会当日で302名となったことが報告されました。

さらに2025年度の士会の将来像について説明があった後、2022年度の基本方針と活動方針の説明がありました。

基本方針は「収益事業の拡大」「組織力の最大活用」、活動方針は「チームコンサルティングを原則とする」「アクティブ会員の増加に寄与する」のそれぞれ2項目で、活動方針は士会の全ての活動においてこの2項目を軸にすることでした。

最後に表彰式が行われ、大阪府知事表彰として石橋研一氏、士会表彰として、仕事じまん部門：大萱芳久氏、診断士地位向上部門：山本利映氏、士会活動実績部門：中澤悠平氏が表彰されました。

総会後には、新型コロナウイルス感染拡大の影響で開催できなかったリアルでの懇親会が、士会単独としては4年振りに開催されました。

近距離でのマスクを外した会話や、席を移動してアルコールを注ぎ合うことは制限されましたが、久しぶりのリアルの懇親会は盛り上がり、皆さん笑顔で、とても楽しい会になりました。

福田顧問の挨拶から始まり、橋本監事の大阪締めで終わるといふ、いつもの懇親会が戻ってきたことがとても懐かしく、改めてリアルで懇親会ができることのありがたさを感じました。

士会はまだまだ発展途上であり、今後さらに成長を続けます。2025年度の士会の将来像に掲げたあるべき姿「中小企業診断士が組織する“日本一”のコンサルティング集団」に向かって日々邁進していきます。

会員の皆さんにお願いです。1人ではなく「チームコンサルティング」をやりましょう。そして仕事に来るのを待つのではなく、士会のフィールドを最大限活用し「アクティブ会員」として活躍いただきたいと切にお願いいたします。

一緒に頑張りましょう！

(文責：大阪中小企業診断士会・理事長 池田 朋之)



### 大阪府協会の主な行事

2022年4月～6月

- 4月 4日 会員サポート委員会
- 5日 近畿ブロック会議
- 5日・18日 選挙管理委員会
- 8日 連携事業委員会・士会企画部 連携会議
- 9日 新歓フェスタ
- 11日 受託事業委員会
- 12日 総務委員会  
広報委員会  
研修委員会
- 15日 連携事業委員会
- 18日 理事会
- 27日 スキルアップ研修  
「事業承継支援の実際と公的支援機関の活用」  
(オンライン開催)
- 5月 6日・27日 総務委員会
- 10日 戦略会議(オンライン開催)
- 12日 連携事業委員会  
オンラインショートセミナー  
「今さら聞けないローカルベンチマーク  
～対話を通じた中小企業支援の手法と事例紹介～」  
(オンライン開催)
- 13日 監事会
- 16日 理事会  
選挙管理委員会(オンライン開催)
- 18日 研修委員会
- 19日 受託事業委員会  
ゆるつなカレッジ  
キックオフオリエンテーション(オンライン開催)
- 20日 企業会員セミナー
- 21日 青年部5月例会  
「診断士のスタートは仲間づくりから！」
- 23日 広報委員会
- 25日 スキルアップ研修  
「明日からでもできる！勝てる提案書作成セミナー」  
(オンライン開催)
- 6月 2日・16日 広報委員会
- 4日 第11回定時総会
- 6日 理事会
- 7日 選挙管理委員会
- 25日 青年部6月例会「診断士の歩き方」
- 29日 スキルアップ研修  
「知的資産経営ワークショップ」(オンライン開催)

### 士会の主な行事

2022年4月～6月

- 4月 5日 万博PT
- 12日 プロモーション部会
- 14日 企画部会
- 15日 総務部会
- 18日 監事会
- 19日 会員向け研修  
事業推進部会
- 22日 経営サポート事業説明会
- 25日 無料相談会
- 26日 理事会
- 27日 「理事長と語ろう」
- 5月 10日 経営サポート事業説明会
- 17日 会員向け研修
- 18日 総務部会  
コンサルティング部会
- 20日 企画部会  
プロモーション部会
- 26日 定時総会
- 6月 6日 理事会
- 14日 経営サポート事業 座学研修
- 22日 会員向け研修
- 23日 総務部会

#### 編集後記

夏の訪れとともに習慣化したマスクがづらい季節になってまいりました。コロナ禍になって早2年、屋外マスクの運用も見直されつつあり、今年は少し楽になるのでしょうか。本号では新体制になった理事会について、津田・内藤両副理事長より抱負をいただいております。理事会は現体制より2年任期の選挙制がスタートしました。皆さまが参加する協会の体制について、より興味を持っていただく機会になればと思います。

文責：広報委員会 西尾 勝人



# 環境分野で活躍したい 診断士募集!

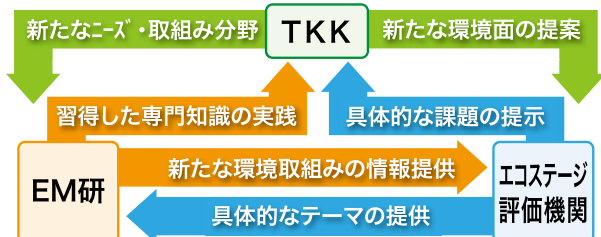
環境を通じて経営を変える、社会と企業に貢献するプロフェッショナル集団



一般社団法人 東京環境経営研究所

■ 私ども東京環境経営研究所(TKK)は節電・省エネによる経営コスト削減をはじめ、中小企業向けの環境マネジメントシステム「エコステージ」の評価機関として、中小企業の皆様が環境経営に取り組むための総合的なサポートをしています。

## TKK・EM研・エコステージ評価機関の連携体制



■ EM研(環境マネジメント研究会)は、東京協会の三多摩支部所属の研究会で、SDGs取組みをはじめ環境経営全般に関して研究しています。

■ 中小企業で実績がある環境マネジメントシステム「エコステージ」の評価機関として、企業への導入支援の実績があり、多数の評価員を擁しています。

## ■ 環境への取り組み

- ・エコステージ
- ・ISO14001
- ・環境条例等への対応サポート
- ・省エネ 節電
- ・グリーン調達



Ecology

## ■ コンプライアンス

- ・REACH規則
- ・RoHS指令
- ・化審法
- ・安衛法 他



Compliance

Support

## ■ 経営改善

- ・経営革新診断
- ・企業の協業・新連携
- ・企業再生診断
- ・再チャレンジ診断
- ・創業支援診断
- ・助成金事業等の申請支援
- ・経営管理サポート
- ・事業継承
- ・販路拡大



Management

■ 製品の環境面での安全管理や、CEマーキングに詳しい方など、環境経営に興味のある

**中小企業診断士の皆さんを募集します!**

詳しくは、TKKホームページをご覧ください

## 主な活動・実績

### セミナー活動

化学物質管理(東京都立産業技術研究センター、神奈川県立産業技術総合研究所など)節電・省エネ(相模原市節電支援など)

### 執筆活動

月刊化学物質管理への定期コラム掲載、第一法規「WES」のビジネスQA執筆等、執筆案件も拡大中

### 訪問支援

節電・省エネ支援、エコステージの評価、化学物質管理の指導、経営力向上・経営革新計画策定支援、環境省(再エネ検証評価)事業

## 参加メリット

- EM研と連携して著名な環境の専門家(中小企業診断士)の丁寧な指導を受けられますので、環境への知識がない方でも、診断士試験を合格した熱意があれば、環境についてのスペシャリストになることが可能です。また、プロコンとしてのノウハウを習得可能です。
- 企業内診断士も半数以上所属しており、訪問支援などの実践的な活動も多く、謝金や実務ポイントを獲得できる事業もあります。また、執筆案件が拡大中で参加者募集中です。
- 月1回(原則第3土曜日)の定例会活動により、知識の深耕と会員同士の親睦を深めています。※コロナ対応のため、会議方式はリアルとオンラインのハイブリッド方式です。

## 応募受付窓口

一般社団法人 東京環境経営研究所

[ 事業管理本部宛 ]

〒208-0023 東京都 武蔵村山市 伊奈平 5-42-6

E-Mail: [info@tkk-lab.jp](mailto:info@tkk-lab.jp)

URL: <https://www.tkk-lab.jp/>

<https://ecoken.org/>



理事長  
松浦 徹也



ネットで検索 TKK 環境経営

研究会HPはこちらから ▶  
定例会のご案内と見学  
希望の受付をしています。  
お気軽にご見学ください。



■ 応募受付窓口まで、メールにてご連絡ください。折り返し、応募方法などをご案内いたします。