



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：「ダブルライセンスが語る
診断士の魅力」

写真提供：会員 諸勝文氏



主要目次	特集「ダブルライセンスが語る診断士の魅力」	3~13
	委員会の紹介	14~16
	スキルアップ研修報告	17~19
	オンラインショートセミナー報告	20~21
	研修等 今後の予定	22
	私のおススメ	23
	企業会員セミナー報告	24~25
	知っておきたいトピックス	26
	青年部だより	27
	ゆるつなカレッジ報告	28
	新入会員の紹介	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】

荒武 宏明氏(P4~5)、鷹津 俊一氏(P6~7)、中嶋 聡氏(P8~9)、野中 仁氏(P10~11)、
板垣 大介氏(P12~13)、待谷 忠孝氏(P23)、三宅 庸仁氏(P26)

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

表紙写真撮影時のエピソード

紅葉の時期に金閣寺で撮影しました。金閣寺限定の抹茶アイスというものもあり、これが美味！見ても食べても良い場所です。

諸 勝文氏

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



ダブルライセンスが語る診断士の魅力

中小企業診断士の有資格者の中には、他の士業資格を有しているダブルライセンスの方々があります。

今回は、弁護士、弁理士、税理士、社会保険労務士、技術士の方々が、中小企業診断士の資格をどのように活用されているのかをご紹介します。

ダブルライセンスの方々には、なぜ中小企業診断士を取得しようと思ったのか。現在、ダブルライセンスとして活躍される方々の実態や、将来どのように活躍の場を広げていくのかなどの展望を記事にいただきました。

ダブルライセンスの活躍を参考にいただき、診断士としての皆さまの活動がより広がれば幸いです。

中小企業診断士

×DJ ×弁護士

過去 〉なぜ診断士の資格を取ろうと思ったのか

理由は2つあります。

1つ目の理由は、経営の知識を身に付けなかったことです。

私は、大学卒業後も就職せずに30歳までミナミでクラブDJをしていたので、会社に所属した経験がありません。その後、33歳で弁護士になって企業法務を扱うのですが、年齢的には中堅弁護士なので、クライアントからは何でも知っていると思われがちです。ところが、社長が使う用語の理解も不十分なまま、法的側面だけを見て、ズレた助言をしてしまうことがありました。「これはまずい→ビジネス書を読みあさる→もっと体系的に学びたい→中小企業診断士という資格があるらしい」、ということで診断士を受験することにしました。

もう1つの理由は、よりポジティブな仕事をしたかったことです。

弁護士の資格を取得してから、企業側の労使関係法務(残業代請求、解雇紛争、団体交渉、労災事件、従業員の不正行為対応など)を中心に扱っています。相談が持ち込まれる時点で労使間の対立が先鋭化していることがほとんどです。最終的に訴訟をすれば全ての紛争は何らかの解決に至りますが、重要なのはその後です。

対症的に目の前の紛争を解決しても、その企業を侵す毒は除去されていません。私がお話の話をしようとしても、クライアントは「お世話になりました。また何かあれば相談させてください」と去っていくのです。当時は、「俺の話聞け。5分だけでもいい」と思うことが頻りにありました。そんなとき、診断士の資格が信用、説得力となって、紛争解決後のその先までクライアントと一緒に進めるのではないかと考えたのです。

以上のような2つの理由で、診断士を取ろうと思いました。(そもそもDJがなぜ弁護士資格を取ったのかをすっ飛ばしています)

現在 〉診断士の資格・知識・経験をどう生かしているか

現在、診断士の資格を生かしているかは分かりませんが、診断士の知識を持ちながら企業法務を考えることは非常にエキサイティングです。それだけで、資格の活用方法うんぬんを考えるまでもなく、診断士資格を取ったことに十分満足しています。

診断士の資格取得後も、仕事は弁護士としての法律事務がほぼ100%です。現在、訴訟案件(一般的に時間と手間がかかる)



される)を多く扱っているため、診断士プロパーな業務を積極的にに行っていくのです。ただ、「診断士をお持ちなので、法律面だけではなく経営面の助言もお願いしたい」と顧問契約をしていただくことはあります。

また、研究会などで診断士の皆さんと真剣に対話、議論することで、自分自身がクライアントに向き合うマインドにも変化が生じています。弁護士は、「法的に請求が認められるかどうか」という視点で考えがちなのですが(もちろんその視点は重要です)、より状況を俯瞰できるようになったという実感があります。訴訟で和解を検討する場合、以前よりも一層クライアントの立場に立ち、「この決断が将来的にこの会社にどのような影響を及ぼすのか」ということを考えます。

弁護士は極限状態の対立に立ち会うことが多く、日々、悩ましい決断を迫られます。そのとき、診断士の資格や知識は、クライアントに対する説得力や自信となって私の背中を押してくれています。

1つの成功体験があります。ある会社から、退職した従業員3名から同時に残業代を請求する内容の通知書が届いたとの相談を受けました。タイムカードや就業規則などを見て、その会社の賃金制度を精査した結果、残業代の未払いが存在すると言わざるを得ない状態でした。しかし、社長は、「前例をつくると、他の従業員から請求されたときにも払わないといけない」という理由で、残業代の支払いに抵抗を示していました。以前の私であれば、「どのような理屈を立てれば、未払残業代の存在を争えるだろうか」と検討を進めていたと思います。しかし、この従業員3名の請求を封じたところで、真の解決に至らないことは明らかです。私は、

じっくりと時間をかけて社長との対話を重ね、法的な帰結を説明しつつも、「中小企業診断士という立場からのお勧めとしては……」と多角的な助言をしました。具体的には、①譲歩して一定金額を支払うこと(そもそも請求自体が過剰だったため、減額交渉の余地はありました)、②既存の賃金制度を見直すこと、を提案しました。最終的に、社長は「先生と話して、会社を立ち上げたときの気持ちを思い出しました」と仰り、数千万円をかけて、法的に発生している未払残業代を全従業員について精算するという決断をされたのです。そして、全従業員と個別面談を行い、残業代の未払いがあったことを正直に説明し、賃金制度を一新しました。

それから1年後の社長の誕生日、社長は従業員からサプライズの誕生日プレゼントを受け取りました。社長が従業員からプレゼントを受け取ったのは、会社を立ち上げて以来、初めてのことだったそうです。社長の英断が会社に変化をもたらしたのですが、私も少しはお役に立てたのではないかと思います。ネガティブをゼロにするだけでなく、ゼロからポジティブに進みたい、これこそまさに私が求めていたポジティブな仕事でした。これからもこのような達成感を1つでも多く積み重ねていきたいものです。

未来 〉今後、ダブルライセンスをどう生かしていきたいか

今後も引き続き、労使間の対立のその先まで、クライアントと共に悩み、共に決断する仕事に取り組んでいきたいと思っています。

また、私は登録研究会であるフードビジネス研究会の代表を務めています。弁護士として飲食業界に注力しているのですが、法律面のみならず、飲食店の経営についても多角的な助言ができるよう、研鑽を積みみたいと思います。

長期的なビジョン、計画、戦略は今のところありません。

私は凝り性です。これまでの人生、凝った対象にただ夢中になっていただけです。高校は理系クラスで過ごし、美大受験は全滅し、文学部で映画を撮る中でDJと出会い、30歳で法律にはまりました。

こんな私を、高校の教師は「利他的」、大学の友人は「生き方が雑」と評しました。

中小企業診断士、弁護士のどちらも、「ライセンスを生かしたい」というより、「ライセンスを取れるほどに知りたい」という動機でライセンスを取得しました。アンダーグラウンドなDJ(あるいはニート時々フリーター)であった自分が、説得力のあるライセンスを取得し、正直なところ、戸惑いを感じることがあります。ダブルライセンスで社会的評価を得たとしても、保守的にならず、ただ夢中だったあの頃の自分を失わないようにしたいものです。

ダブルライセンスをどう生かしていきたいか。逆説的ではありませんが、私が究極的に望むことは、ライセンスに依存しない、ライセンスに縛られない人生を歩むことです。

「努力は夢中に勝てない」という言葉があります。夢中であれば、能力を余すことなく発揮でき、快感です。これからも夢中であり続け、ダブルライセンスと私自身のギャップに周囲の人がクスッと笑ってくれるような自分でありたいと思います。



会員 荒武 宏明

診断士略歴

DJ25年×弁護士9年×診断士3年。
find a way 法律事務所代表。DJとして培った柔軟な発想力を駆使して、労使関係法務から組織開発に特化したサービスまでを提供する。

中小企業診断士

× 弁理士

弁理士という資格をご存知でしょうか。あまり知名度は高くありませんが、弁理士とは、主に特許庁に対する手続きについての代理を行う資格です。本稿では、中小企業診断士の資格と弁理士の資格とを併せて保有する者の一人として、中小企業診断士(以下、診断士)資格を取得した動機、診断士資格の利用状況および有用性、今後の展望などに触れながら診断士資格について、ふだん思っていることを述べます。診断士資格は、診断士制度が刷新した平成14年に取得して、ちょうど20年が経過しました。弁理士資格は平成22年に取得しました。

1. 診断士としてのスタート

診断士資格は、流通業のグループ内シンクタンクに出向していた時期に取得しました。この直前に中小企業基本法が改正されて、中小企業は「わが国経済の活力の源泉」と位置付けられました。この強いメッセージと、たまたまシンクタンクで仕事をする機会を得たことが重なって、診断士資格を取得するに至りました。このときは弁理士資格を全く考えていませんでした。

診断士資格取得の翌年に20年勤めた流通業を退社して、次はエネルギー会社グループのシンクタンクに勤めました。この会社では、本格的にコンサルタントの先輩方からコンサルの基本を教えてくださいました。エネルギー会社(ガス会社)の子会社ですので、社内に博士号を有する者も多く、顧客からは技術と経営とを結び付けるようなテーマをもらいました。その後流行ったMOTの先駆けだったのかもしれませんが。この仕事において、診断士資格は、自分が流通業出身であることを手短かにプレゼンする上で、とても役立つ記憶があります。

2. 診断士&弁理士としての再スタート

そんなシンクタンク勤務時代に、米国のベンチャーと日本の大学とを結び付けて新製品を開発するという、国家プロジェクトを担当しました。長年輸出に携わっていたので、アメリカ人の研究者とも何とかコミュニケーションを図ることができました。ところが、いざ発明を両国において権利化する段階になって、肝心の日本の

ルールをうまく説明できません。特許のことは少し勉強していただけに、とても残念だったことを今でも思い出します。そこで、ようやく真剣に弁理士資格を取得しようと決意しました。

しかし、自分にとって弁理士試験のハードルは高く、冷やかしを含めて、6回試験に落ちて7回目にやっと最終試験にパスしました。そのときすでに40代でしたので、周りからはちょっと冷ややかな目で見られていた記憶もあります。診断士と弁理士はいずれも、一定の社会経験を経てから資格を取得する点において共通しますが、おそらく弁理士の方が資格取得の年齢が若いように思います。

弁理士としての仕事は、埼玉県にある国の研究所において知財を担当する職員の一人としてスタートしました。知財の部署でしたので、当然弁理士資格が役に立ちました。そのほかに、知財の仕事の一部に研究所発のベンチャーの支援も含まれていましたので、ベンチャーの経営全般を俯瞰しながら、知財の作戦を立てる際に診断士資格が役に立ちました。特に研究所発のベンチャーは、研究所の現役研究員が経営者を兼ねているケースが多かったため、経営全般からの視点が必要とされたことを覚えています。

3. 個人事務所としての再スタート

国の研究所での仕事は楽しかったのですが、途中から知財部署の管理職を任されてしまったため、やりたいことができなくなりました。そもそも、国の機関の職員として仕事を続けるだけの、忍耐力が足りなかったようです。折しも、50代を迎えましたので、そろそろ長年の目標であった大阪での開業を目指すために、国研の職を辞しました。まずは、いきなりの開業が難しいと思ったので、過去に研修を受けさせてもらったことのある大阪市の特許事務所、1年弱の修行をさせてもらいました。こんな50代の新人にいろいろ教えてくれた先輩の所長さんにとっても感謝しています。

そして、ついに、関西のモノづくり企業の集積地である大阪東部でお仕事をするため、結婚してからしばらく住んでいた八尾市内で個人事務所を開設しました。事務所名は、先に取得した資格が診断士だったので、その順に従って、鷹津中小企業診断士・弁理士事務所になりました。後から分かったのですが、この名前には2つの長所があります。1つは、全国を通じて特許事務所の名

前として「中小企業」の語を用いている事務所が他にないこと。もう1つは、中小企業の経営者がこの名前を見て、中小だからという理由で仕事を断らないと思うこと。それらが奏功して、現在のお仕事の約9割が中小のモノづくり企業からの依頼によって占められています。これは自分の目標でしたので、この名前にして本当に良かったと思います。

4. 診断士&弁理士の個人事務所として思うこと

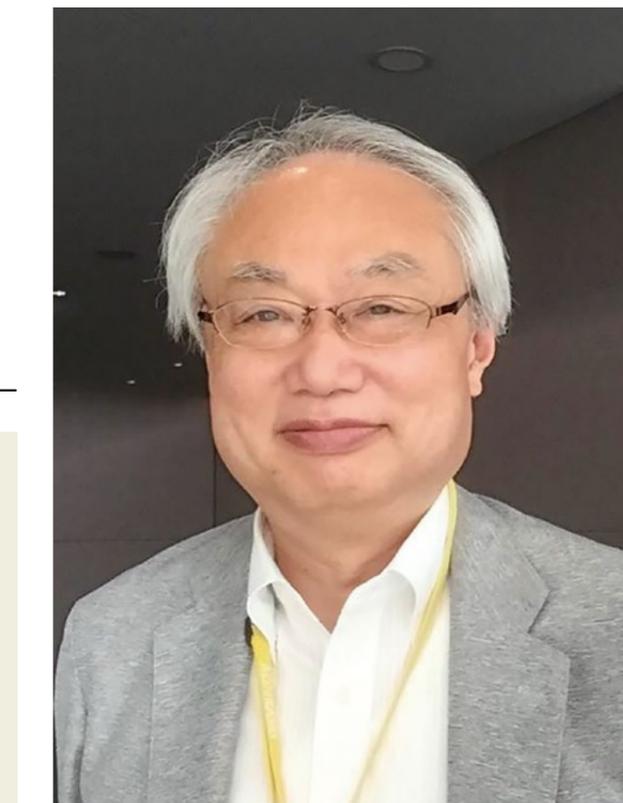
事務所は、仕事の約8割を弁理士業務が占めています。診断士としては、地元自治体の審査員、金融機関の取り引き先に対する知的資産経営支援、地元商工会議所の相談員などに携わっています。昨年は、INPIT(独立行政法人工業所有権情報・研修館)の事業における支援チームのリーダーを務める機会も得ました。その他に名前だけですがNPO法人、一般社団法人の役員を仰せつかっています。所属において、中小企業診断士1名、弁理士1名という具合に、ダブルでカウントする際に重宝しているようです。

自分自身が診断士資格と弁理士資格との両方を持っていて良かったと思うのは、顧客の経営者と話すときです。中小企業には社員に知財の業務を担当させる余裕がほとんどありません。そのため、当事務所の場合で、日頃連絡を取り合っている相手の約半分が経営者本人または次期経営者です。これが当事務所以外の特許事務所の場合ですと、顧客の経営者本人と深く関わることが、なかなか負担のようです。弁理士は多くが大企業の研究職・技術職の出身であり、また、多くの事務所が大手企業をお得

会員 鷹津 俊一

診断士 略歴

愛知県出身、工学士、法学士(通信)。
1983年に日商岩井(現・双日)に入社。主に機械・プラントの輸出営業に従事。(株)関西新技術研究所(現・KRI)、独立行政法人理化学研究所(現・国立研究開発法人)、特許事務所における勤務を経て、2014年に大阪府八尾市内において鷹津中小企業診断士・弁理士事務所を開業して現在に至る。依頼の9割は地元を中心とした中小製造業が占め、装置、機械・部品、生活用品などの特許、意匠、商標をメインに取り扱う。50代にマラソンに挑戦したけれども現在は休憩中。趣味は大阪、奈良、京都の寺社・美術館をブラブラ巡ること。「4世」ではないけれども、偶然、母方の曾祖父が弁理士であったことを取得後に叔父さんから聞かされて驚いた。



意さんとしていますので、中小企業の経営の事情に直接触れる機会がそうそうありません。

開業後の仕事を通じて、明確な因果関係を説明できませんが、経営者がうまくやっている会社は知財の面で大きな問題を起こしません。逆に、経営者がうまくやっていない、社員とのコミュニケーションが悪い、無理な取り引きを始めようとしているなどの、何かしらの違和感がある会社は、知財においても小さなモメゴトに巻き込まれがちであることが分かってきました。弁理士として呼ばれていながら、いきなり経営に口を挟むことはできませんが、ちょっと信頼してもらえるようになった後は、じわじわと思うことを伝えるようにしています。このとき、診断士の肩書に助けてもらっています。また、現在60代という年齢も役に立っているかもしれません。

「ダブルライセンス」という特集のために本稿のご依頼をいただきましたが、このような随想で足りましたでしょうか。本稿から、弁理士になる前に診断士資格を取得しておいて良かったという思いが伝わったら幸いです。これからもできるだけ長く、中小企業診断士・弁理士事務所の看板を守っていきたいと思います。

中小企業診断士

× 税理士

1. 中小企業診断士資格の取得

私は大学在学中から税理士試験の勉強を始め、卒業後は個人の会計事務所に勤めながら勉強を続けました。その結果、平成14年に税理士試験に合格し、平成15年から税理士事務所を開業しました。特にあてもなく開業したため、独立当初は顧問先も数件で時間があつたこと、開業にあたって税務・会計以外の強みを持つ必要性を感じたため、中小企業診断士試験の受験を決意しました。独立前の税理士業界ではMAS (Management Advisory Service)等が流行りで、医業コンサルなどのコンサルティングサービスの提供を強みにしている税理士も多かったのですが、従業員の立場で見ても本当にコンサルティングをしていると言えるのは一握りの税理士で、大多数はオフコンメーカーの営業戦略に乗って「経営分析の帳票が出せますよ」程度のレベルだったように記憶しています。

当時は、税理士試験の専門学校で消費税法の講師をしていたのですが、同校で中小企業診断士コースも開講されており、講義の合間にDVD講座を受講できるなど、時間を有効に使えたという点も受験を決めた要因でした。今は専門学校でもオンライン受講が当たり前になっていると思いますが、私が受験した当時は、まだ教室での受講以外は、カセットテープやDVDの貸し出しがメインでした。DVD講座は講義を倍速で聞けたので、効率よく学習することができて良かったです。

その後、1年間の受験勉強を経て、無事に平成18年に中小企業診断士試験に合格することができました。中小企業診断士試

験の受験科目は経済学や財務・会計など私が学生時代や税理士業務で触れている科目が多かったため、さほど受験勉強に苦労せずにすみました。合格後は、すぐにも資格登録をしたかったのですが、確定申告時期である2～3月は税理士業務で時間が取れず、冬の実務補習は受講を断念しました。改めて翌年7～9月に15日間、実務補習を受講し平成19年10月に中小企業診断士として登録しました。

登録時の研修といえば、税理士にも登録後に合計20時間弱の「登録時研修」の受講が義務付けられていますが、全て座学で行われていました。中小企業診断士の実務補習は実際の企業を訪問して診断報告書を作成するなど、実践力を身に付ける研修として、非常に有効な内容であることに驚きを感じたことを覚えています。逆に当時の班編成で財務だけは嫌という受講生が多く、診断士の多様性を感じるとともに数字の部分で苦手な診断士も多いという印象を持ち、私の税理士×中小企業診断士のスキルは、双方の資格から見て十分差別化できるものだと感じました。

2. 資格取得から現在までの状況

差別化という点以外でも、中小企業診断士の資格を取得することで、診断士仲間とのつながりができたことは非常にありがたい効果でした。

開業当初は、税理士としての実務能力には自信がりましたが、そもそも人脈が少ないため、紹介してもらえる相手もおらず、HP

をつくってみたり、各支援機関が実施している専門家派遣事業に登録したり、それなりに活動をしていましたが、努力不足だったこともあり、集客に苦労しました。今は税理士×中小企業診断士のダブルライセンスで活動していることで、診断士仲間から「税理士さんを探している企業さんがいるから紹介したい」と言ってもらえたり、逆に「顧問税理士はいるけど、計画策定までしてもらえないので手伝ってほしい」といった声をかけてもらえることが多くなっています。もちろん、いずれの資格も登録しただけでは取引先は紹介してもらえませんので、積極的に会合や勉強会に参加するなど、自分からつながりをつくるように意識すること。信頼してもらうためをお願いされた仕事については、真摯に、かつ全力で取り組む必要があると感じています。

今では、インターネットで、税理士紹介などのサービスを提供する会社も増えていますが、他の税理士仲間から紹介手数料が年間報酬の約40%必要で最初はキャッシュフローが大赤字になるとか、基本的に相見積もりなので報酬が低く抑えられてしまうといった話を聞くと、積極的に利用する気にはなれず、やはり信頼できる人からの紹介に勝るものはないと考えています。

早いもので、税理士独立から19年、中小企業診断士登録からは15年が経とうとしています。現在の業務内容を割合で言えば税理士業8割以上、診断士業2割未満という実情です。しかしながら、中小企業診断士の資格を持ち活動を続けることは、企業の数字に表れない経営状態の分析やヒアリング、アドバイスをする上で非常に役立っていると感じています。特に最近は各種税制優遇措置を受けるため、経営力向上計画や先端設備等導入計画な

どを作成する必要があるケースが増えてきています。そのような計画を策定するには企業にしっかりとヒアリングを行い、企業の経営方針や強み・弱みなどを他者に分かりやすく文章で伝えることが必要となります。前述のとおり、大多数の税理士は忙しく税務申告関連業務以外の時間が取れないこともあり、計画の策定は顧問先に任せているケースが多いようです。

3. 今後の展望

私の顧問先も関与の長い企業が増えており、事業承継に関する相談を受ける機会が増えています。親族内承継であれば、人や債務の引き継ぎなどの問題はありますが、株式の贈与などによる経営権の移転については、株価評価や事業承継計画(特例承継計画)に基づく納税猶予制度の活用など、基本的に税務の知識で対応することが可能です。しかしながら、数年前からWEBプラットフォームを活用した第三者承継(M&A)のニーズが高まっており、今までは廃業という選択肢しかなかった、後継者のいない企業や業績不振の企業の引き受け先として検討すべき時期に来ていると感じています。

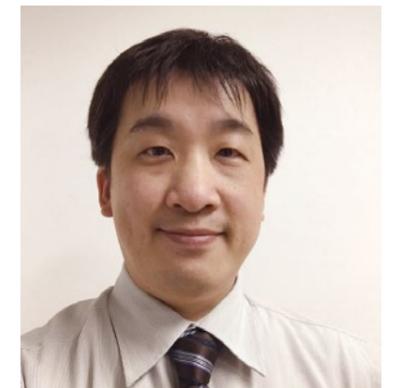
そこで、今後はスモールM&Aに取り組むことで、売り手企業に対する譲渡関連の税務サービスだけでなく、事業承継に向けた経営改善(磨き上げ)や事業DD(デューデリジェンス)、財務DD、税務DD等を複合的に実施するなど、Wライセンスを生かして事業承継の問題を抱えた企業の支援ができるようにしたいと考えています。



▲ 出典：中小企業庁「中小M&Aガイドライン」について



▲ 出典：中小企業庁「事業承継ガイドライン」



会員 中嶋 聡

診断士略歴

会計事務所勤務後、2003年税理士登録。2007年中小企業診断士登録。
税務・会計を中心とした税理士業務に加え、2021年に経営コンサルティング、記帳代行業務を行う株式会社BEPマネジメントを設立し、多方面から中小企業支援業務に携わっている。

中小企業診断士 × 社会保険労務士

社会保険労務士×中小企業診断士

私は社会保険労務士と中小企業診断士として2011年に独立し、人事制度やISOなどのマネジメントシステム、管理会計といった中小企業の仕組みづくりとその運用支援を主な仕事として、「仕組みと人」をテーマに活動しております。取引先、顧問先は、10名～300名程度の中小企業が多く、製造業、建設業、小売業、サービス業、ITなど、幅広い業界の企業とお付き合いさせていただいています。

社会保険労務士として

社会保険労務士の資格を取ったのは2001年になりますが、当時はまだサラリーマンですぐに独立することは考えていませんでした。IT系(今で言うスタートアップ、当時はITベンチャーと呼ばれていました)の企業で働いていたのですが、社会保険労務士の資格を評価され総務部門で採用されたものの、コンサル部門に配置転換されました。おかげで社会保険労務士としての実務面の経験は積めなかったものの、コンサルという仕事の面白さに気づくことができました。また、そのIT系の企業では上司となった方が中小企業診断士の資格を持ち、ITコンサルタントとして活躍されるのを見て、自分も中小企業診断士の勉強をしようとするきっかけになりました。

その後、IT系企業を退職し、行政書士事務所に在籍させてもらうことになり、そこで社会保険労務士としてのキャリアを積みむことができました。社会保険労務士の仕事は、行政機関に提出する労働社会保険諸法令に基づく申請書、届出書、報告書などの作成といった事務手続きの代行と、顧問先の労務関連の相談を受けて、必要に応じて就業規則や書式などを作成することが主となります。年金相談といった個人向けの業務もありますが、私は企業を顧客としていますので専門外となります。このような業務を通じて、中小企業の経営者の方々と話をしていると、経営全般の相談を受けることも多くなってきました。経営コンサルティングといった仕事は必ずしも資格が必要なわけではないので、独学で学びながら相談対応をしていたものの、体系的に学ぶ必要性を感じ、中小企業診断士の資格を取得することにしたのです。

中小企業診断士の仕事、社会保険労務士の仕事

現在、中小企業診断士の資格を取り、独立して10年以上が経ちますが、よく「中小企業診断士の仕事と社会保険労務士の仕事、どちらの仕事が多いのですか?」と聞かれることがあります。自分ではそのような区別をあまりしていないので、返答に困ってしまいます。労働保険・社会保険関連の手続き業務や就業規則の作成といった業務については社会保険労務士の業務と言えますが、私が最も力を入れている労務人事分野のコンサル業務は「中小企業診断士」「社会保険労務士」どちらの資格の仕事とは明確に分けることができないからです。

私の主な業務の一つとして人事制度の構築支援があります。人事制度を設計する際には、経営戦略や組織といった企業経営理論の理解が必要です。また、賃金水準を設定する際には、将来の人件費予測も必要ですから財務の知識が生きてきます。これらは中小企業診断士の分野かもしれません。等級制度や賃金制度の設計には、労務的な知識が必要で社会保険労務士の分野と言えるかもしれません。

このように一つの案件で双方の知識を生かすケースもあれば、同じ顧客に全く別の形で仕事を依頼されることもあります。ISOなどの、マネジメントシステム構築支援といった労務関連とは全く関係のない案件の企業担当者から、「先生、実はこんな問題社員がいて……」と労務問題の相談を切り出されたりすることも少なくありません。また、就業規則の見直しをきっかけに、人事評価制度を構築し、その運用をサポートする中で業務課題が明確化され、業務フローの見直しを支援するといったケースもあります。

まだまだ勉強不足、経験不足を痛感する日々ですが、さまざまな顧客から幅広い課題について相談していただけるのは、中小企業診断士・社会保険労務士のダブルライセンスの強みかもしれません。

今後のダブルライセンスの生かし方

現在、私が興味を持っているのが「組織開発」の分野になります。府協会の登録研究会である「組織開発研究会」にも参加させ

ていただいております(現在は家庭の事情で休会中ですが……)。

「組織開発」は、人と人の間に生まれる「関係性」や「相互作用」を対象として、これらを活性化することで、組織をその目的のために動くようにすることを言います。企業は複数の人たちで構成された組織ですが、単に優秀な人が集まったからといって成果が出るわけではありません。中小企業診断士、社会保険労務士として、中小企業の経営者の方々からのさまざまな「人」に関する相談を受けてきました。その相談内容をよく聞くと、実は「人」そのものに問題があることよりも、「関係性」や「相互作用」に問題があるケースの方が多いと感じます。

「組織開発」の分野は中小企業診断士、社会保険労務士の双方から注目されていて、取り組む方も増えています。私も両方の資格を持つ者として、「組織開発」といったアプローチでも顧客企業を支援できる機会を増やしていきたいと考えています。

中小企業診断士になって良かったこと

中小企業診断士は、企業内の方、経営者の方、独立している方、支援機関の方などいろいろな形で活躍している方がいて、多様性があることが特徴の一つだと思います。また、独立している中小企業診断士であっても、財務が得意な方、マーケティングが得意な方、生産管理が得意な方などそれぞれの得意分野は多岐にわたります。他の資格と違って利害関係が生まれにくいところも、特徴の一つかもしれません。そんな中小企業診断士が集まると、中小企業診断士という共通項を持ちながら、多様性のあるネットワークやコミュニティができるところが面白いと感じています。

中小企業診断士の人とチームを組んで一緒に仕事をしたこともありますし、中小企業診断士である経営者の方の会社を支援した

こともあります。共通言語を持っているからか、いずれも非常に仕事がしやすいと感じます。また、府協会の登録研究会は、日々多様な分野から集まった仲間と研鑽できる非常に貴重な場だと思っています。

このようなつながりは仕事だけに限りません。現在、趣味でランニングをしていますが、中小企業診断士になってから本格的に始めたものです。それまで運動などほとんどしたことがなかったのですが、中小企業診断士の仲間誘われて、走り始めたら年々仲間が増えていきました。今では毎年のように、一緒に遠方の大会に出場したり、応援に行ったりしています。また、家族ぐるみの付き合いになっている仲間が何人もいます。仕事だけでなく、遊びでも一緒に面白いと思えることができる仲間にも恵まれて、中小企業診断士になって良かったと感じています。

会員 野中仁

診断士略歴

中小企業診断士、社会保険労務士。株式会社マネージリンクス 代表取締役(コンサルティング業務)。野中仁経営労務事務所 代表(個人事務所、社会保険労務士業務)。10～300名規模の中小企業の支援を中心に「中小企業の仕組みづくり」をコンセプトに、人事コンサルティング、マネジメントシステムコンサルティングを実施している。



中小企業診断士

× 技術士

■技術士って?

技術士を皆さんはご存じでしょうか。技術士とは、文部科学省が所管する国家資格で、「科学技術に関する技術的専門知識と高等の応用能力及び豊富な実務経験を有し、公益を確保するため、高い技術者倫理を備えた優れた技術者」と技術士法で定義されています。

技術士の特徴は、社会経済活動の科学技術に関するほぼ全てを網羅する21の技術部門が設けられています。さらに各部門では複数の専門科目が設定され、各部門の専門科目ごとに資格が認定されます。そのため、複数の専門科目で認定されている技術士の方も多数いらっしゃいます。

◆技術士の技術部門

01.機械部門	12.農業部門
02.船舶・海洋部門	13.森林部門
03.航空・宇宙部門	14.水産部門
04.電気電子部門	15.経営工学部門
05.化学部門	16.情報工学部門
06.繊維部門	17.応用理学部門
07.金属部門	18.生物工学部門
08.資源工学部門	19.環境部門
09.建設部門	20.原子力・放射線部門
10.上下水道部門	21.総合技術管理部門
11.衛生工学部門	

■なぜ技術士?

私が中小企業診断士に加え、なぜ技術士の資格を取得しようと思ったのかについてお話しします。

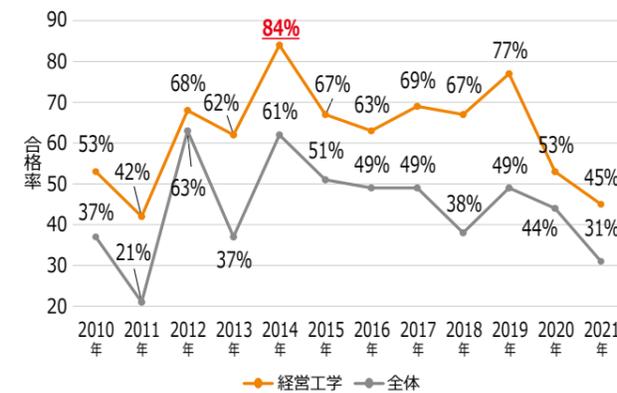
技術士は中小企業診断士と同様に一般的に知られた資格ではなく、私も中小企業診断士の勉強を始めた頃は資格の存在すら知りませんでした。そんな中、関西物流塾という物流に関する勉強会で技術士の方と出会い、資格の存在を知りました。技術士について調べると、経営工学部門の中にロジスティクスの専門科目があることを知りました。

中小企業診断士が幅広い経営に関する知識を持っていることを示す資格であることに、技術士は専門分野が何かを証明してくれる国家資格であることが魅力でした。私の専門領域である物流(ロジスティクス)が専門科目としてあることで、いつかは受験しようと考えてに至りました。

■技術士の受験記録

私は中小企業診断士の多年度受験生で、1次試験は5回、2次試験は4回受験しています。2014年の2次試験4回目の試験日2週間前、実は技術士の1次試験を初めて受験しました。多年度で挑戦している診断士2次試験の直前という暴挙に、周りの方からは白い目で見られていたと思います。しかし、中小企業診断士の勉強と技術士の経営工学部門の1次試験の試験科目は重なっている部分も多く、なんとか合格することができました。ちなみに私が受験した年の経営工学部門の1次試験の合格率は84%とかなり高かったことも幸運でした。(参照：図表1)

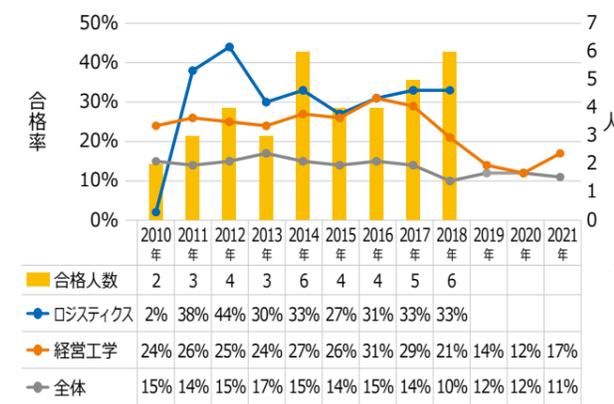
◆図表1：1次試験合格率推移



この年に診断士の2次試験にもやっと合格することができました。中小企業診断士と異なり、技術士は1次試験の合格に期限がないので、しばらく2次試験の受験は考えていませんでした。なぜなら、技術士の2次試験は論文形式で、論文対策を充分に取る必要があったからです。しかし、制度改正により私がターゲットとしていた経営工学部門のロジスティクスの専門科目が無くなると知り、充分な論文対策をすることなく慌てて2017年に2次試験を受

験しました。たまたま当時支援していたテーマに関する出題があり、運良く合格することができました。ちなみに、ロジスティクスの専門科目は毎年受験者数が十数人で、合格者数も一桁のものすごく希少でした。(参照：図表2)

◆図表2：2次試験合格率推移とロジスティクス合格人数



■技術士活動

現在の私の技術士としての活動は、包装や物流の分野を専門とする技術士の方が集まった技術士包装物流会に所属しています。包装を専門とされる技術士は経営工学部門ではなく、機械部門や化学部門などさまざまな専門を持つ方が集まっており、そこで知見を高めるとともに人的ネットワークを広げています。

■ダブルライセンスの生かし方

独占業務がある他の国家資格と異なり、技術士も名称独占の国家資格です。一般的な認知度も低いので名刺交換した際には、「技術士ってどんな資格なんですか」と聞かれることも多いです。

会員 板垣 大介

診断士略歴

物流領域を専門とし中小企業だけでなく大手企業も含め、物流戦略立案から新拠点の検討、現場改善、物流のシステム化、トラック運送会社の経営改善などの支援に携わる。

一方で、診断士同様に技術士にチャレンジしたことがある方からは、資格の難易度の理解から、一気に信頼を得られるメリットもあります。その点では、診断士と技術士のダブルライセンスを持つことで、信頼を得られる確率が上がっているとも言えます。

そして、一番のメリットは技術士のコミュニティに参加できることです。皆さんも中小企業診断士となり診断士のコミュニティに入り、人的ネットワークが一気に広がったかと思います。診断士とは異なる属性を持つ技術士のコミュニティに参加できることは、ダブルライセンスの大きなメリットだと思います。

■最後に

技術士は幅広い技術部門を網羅しています。対象部門での実務経験がある方は自分の専門分野をアピールする、あるいは同じ専門分野の技術士のコミュニティでさらに専門性を伸ばす、そんな目的のために技術士の受験を検討してみたいはいかがでしょうか。

私が所属する技術包装物流会でも受験説明会を定期的に開催しています。興味がある方はぜひお声がけください。





総務委員会の紹介

2022年6月6日の理事会で、新たな総務委員会が発足しました。総務委員会は3名の理事と8名の委員が所属しており、多様性のあるメンバーがそろっています。これから2年間このメンバーで、法人設立11年目の大阪府中小企業診断協会の目指す姿「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、頼りにされる土業団体としての存在感を高める」を実現するために、業務分掌規程に基づき、下記の業務を担っていきます。

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

さらに、今年度から新しく企業会員制度の運営管理も担当します。



総務委員の皆さんは、協会への貢献活動に主体的に取り組んでいこうという、熱い思いを持った方ばかりです。これまでと同様に「楽しみながら協会への貢献活動を行い、組織運営のプロフェッショナルを目指す!」ことを志し、多くの会員の皆さまが参加できる組織になるように、委員会活動を行ってまいります。
(総務委員会 左川 睦子)

総務委員会メンバー
委員長：左川 睦子
副委員長：打上 紋、中川 喜照、
委員：荒井 竜哉、今城 偉賀、川崎 ますみ、川辺 和秀、
小林 敬、数本 優、松谷 和夫、山本 彰子

広報委員会の紹介

広報委員会は、府協会活動に関する広報活動を担うため、主に下記の媒体による情報発信を行っています。

- 1. 会報誌の発行
会報誌を年4回(1・4・7・10月)発行し、毎回テーマを設定した特集記事をはじめ、さまざまな協会活動について、会員の皆さまに役立つ情報をお届けしています。さらに会報誌は関係する外部組織にも郵送し、府協会活動について周知しています。
- 2. ホームページ等の運営・管理
府協会活動を広く内外に発信していくため、イベント案内などの情報や会報誌の最新号やバックナンバーもホームページに掲載しています。また、イベントの開催の様子はFacebookを通じて発信しています。
- 3. メールニュースの配信
原則毎月10日に、直近の府協会活動などの情報を、メールにて配信しています。
- 4. パンフレットの発行
協会活動を周知するため、パンフレットを作成・配布しています。

今後も中小企業診断士や府協会の知名度向上のため、積極的な情報発信をしております。会員の皆さまのご協力を賜りますよう、どうぞよろしくお願いいたします。
(広報委員会 古川 佳靖)



広報委員会メンバー
委員長：古川 佳靖
副委員長：土居 伊子、中本 美智子
委員：大内 恒二、五味 義也、西尾 勝人、森岡 健司



受託事業委員会の紹介



受託事業委員会では、本部や大阪経済大学からの受託事業をはじめ、下記の5つの事業を担当しています。

- 1. 中小企業診断士試験の実施に関すること
- 2. 中小企業診断士実務補習、理論政策更新研修の実施に関すること
- 3. 中小企業診断士実務従事の実施に関すること
- 4. 中小企業診断士登録養成課程の実施に関すること
- 5. その他の受託事業に関すること

これらの事業は診断士の資格の取得から更新まで広く関わっていることから、会員の皆さまと直接関係する機会も多く、その運営は厳格にルール化されているものばかりです。

委員会ではそのように定められたルールの中でも、①診断士の知見を生かして効率的な事業運営を実現するとともに、②試験監督員や実務補習指導員、理論政策更新研修の講師、実務従事指導員など、会員の皆さまへ活躍の場を提供することを活動方針として取り組んでまいります。

会員の皆さまには、今後とも委員会活動へのご理解、ご協力を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

(受託事業委員会 中嶋 聡)



会員サポート委員会の紹介



会員サポート委員会は総勢12名で、会員皆さまの主体的な診断士活動や交流をサポートしていきます。主な担当事業は下記の通りです。

- ・新歓フェスタ、秋の歓迎会
- ・登録研究会
- ・登録サークル
- ・診断士交流会、業種別交流会
- ・ゆるつなカレッジ
- ・新年互礼会



新歓フェスタ、秋の歓迎会、ゆるつなカレッジでは、新たに資格を取得した方が診断士ライフを充実していただけるよう取り組んでいます。また、ゆるつなカレッジではUTA(ゆるつな・ティーチング・アシスタント)として、委員以外の方にも運営に協力していただいています。

診断士交流会は、新型コロナウイルスの影響により2年間中断していましたが、より皆さまの交流が図れるものへと刷新して、今年度中に新しい交流会を実施できるよう、委員会内で議論を始めています。その他にも、より皆さまの活動が活発になるよう、新たな制度づくりや、運営ルール改定などに取り組んでいきます。

ぜひ、さまざまな制度や機会を活用して、仲間づくりや活動の活性化につなげていただければと思います。

(会員サポート委員会 岡崎 永実子)



研修委員会の紹介

研修委員会は、2022年6月から以下のメンバーで構成されています(敬称略)。

委員長：柳瀬 智雄

副委員長：中島 篤

委員：伊澤 要平、岩崎 弘之、瀧住 政俊、中岡 康、
布 俊晴、林 大祐、森本 浩臣、若松 敏幸

委 委員長・副委員長を一新する新体制になったことから、基本方針として「会員への価値提供に真摯に向き合う」「前例を疑うゼロベース思考」「全員で、楽しみつくり上げる」の3点を掲げています。

今 後の提供プログラムについては、改めて中小企業診断士に必要なスキルを体系化し、独立・企業内にかかわらず、これからの中小企業診断士に必要なスキル向上に資するコンテンツを提供してまいります。そのために会員の皆さまに情報提供やご登壇を依頼することもあるかと思えます。ご協力のほど、よろしくお願ひします。

新 型コロナウイルスの影響が続く中、対面でのイベント開催には慎重にならざるを得ませんが、会員の皆さまの、オン

ライン会議リテラシーも高まり、オンラインでのセミナー・研修に多くの方に参加いただいています。今後もテーマに応じて、オンライン・対面それぞれの利点を考慮し、適宜運営してまいります。皆さまのご参加を心よりお待ちしております。



連携事業委員会の紹介

連 携事業委員会は、2020年度より新しく発足した委員会です。当委員会は府協会のグローバルテーマに関する取り組みや、さまざまな団体・機関と連携する取り組みなど、府協会活動の活性化および府協会会員の活躍の場の拡大に向けて、下記の6つの事業を中心に推進しています。

1. 「診断士の日」に関すること
2. 海外研修事業に関すること
3. 国際シンポジウムなどの取り組みに関すること
4. 国際的活動の窓口的活動に関すること
5. 大阪中小企業診断士会との連携した活動に関すること
6. 公的機関、民間団体、大学関係、他都道府県中小企業診断協会、他土業などとの連携した活動に関すること

これまでの2年間では、コロナ禍で協会活動が制限を受ける中、「診断士の日」を中心にオンラインのメリットを生かしたイベントに取り組んでまいりましたが、今年は制限の沈静化に合わせて、リアルとオンラインのハイブリッドで、取り組み内容のブラッ

シュアアップや新たな連携による企画を提案、実行してまいります。会員の皆さまの新たなネットワークづくりに役立つ機会を準備するとともに、診断士そして府協会のさらなる知名度向上につながる活動にも注力していきます。

今後とも会員の皆さまのご理解とご協力の下、委員会業務を推進してまいりますのでよろしくお願いいたします。

(連携事業委員会 桑山 政明)



スキルアップ研修報告(5月)「明日からでもできる!勝てる『提案書』作成セミナー」

日時：2022年5月25日(水) 18:30 ~ 20:30

講師：谷崎 雄平 他 (大阪府中小企業診断協会 プレゼンスキルアップ研究会)



講師略歴

理化学・医療機器卸売業の営業職に従事しながら、経営助言の複業を実践。さまざまなパラレルワークに従事。2021年に診断士登録。2021年プレゼンスキルアップ研究会に入会。

<研究会紹介>

外部発信のために重要なスキル「プレゼン能力」の研究を行います。会員のスキルアップ、実践の場の提供、それらを通じて企業の経営支援につなげることを目的とする「超実践型研究会」です。属人化しがちなプレゼン技術の体系化、ツール開発などを主なテーマとし、主体性を持って双方向型の研究活動を行っています。

■はじめに

どういう提案書がクライアントの心に刺さるのか、自社の商品やサービスを選んでもらえるのか。そんな疑問や不安はありませんか。それもそのはず、プレゼンスキルに関する書籍やセミナーは数多くあれども、提案書のつくり方に関するものは少ないからです。

本セミナーでは、提案書をつくる上で重要なポイントを解説するとともに、実際にどういう提案書が選ばれるのか、分かりやすくご説明しました。

■なぜ提案書は難しいのか

勝てる「提案書」とは提案相手を動かし受注できる提案書、とすると皆さんは自身の提案書に自信がありますか? 対象者、説明手法、資料作成方法、それぞれの観点で基本的な部分を理解しておく必要があります。

これらは複雑に絡み合うため提案の形式知化は難しいですが、ポイントを押さえれば誰でも勝てる提案書が作れるようになります。

■誰に向けてつくるのか

まず、法人向け購買の特徴を消費者向けと比較し、法人向けでは顧客との関係性、企業規模や提案相手の立場を考慮します。具体的には、関係性(例:既存顧客では把握が容易な情報も、新規顧客では入手困難)、企業規模(例:中小企業は社長の決裁一つ、大企業は稟議や決済に長く複雑なプロセス)、提案相手の立場(例:経営層や管理者層と現場使用者の観点)、課題認識・解決の意思の有無による違い、という4つの観点から整理し、相手の状態を見極める(=顧客理解を深める)ことで適切な提案ができることを明らかにします。後半は、相手の状態を見極める分析・整理手法としてマーケティング分野で使われるDMU(意思決定単位)分析を紹介しました。

■どう説明すれば相手の腹に落ちるか

顧客の状態を、「課題認識・解決の意思の有無」で3つに分類し、それぞれに有効な「話の展開」の型を紹介しました。

- ▶ 顧客が課題認識あり・解決の意思あり→PREP法
- ▶ 課題認識あり・解決の意思なしの場合→FABE理論
- ▶ 課題の認識もない場合→ソラ・アメ・カサ

それぞれ必要なアプローチ法を分析し、型の特徴と有効性を具体例で説明しました。

■どうやって資料をつくるか

何から始めるか(手順)、何を書けばいいか(内容)、どう伝えるか(表現)という観点から説明します。

まず、パワポをさわる前に、考えをまとめましょう。次に相手の状態に応じたネタ集め、全体構成を行います。この全体構成でWordを使って全体の目次を作成します。最後に資料作成の5カ条を示して、資料完成後は細かい部分まで見逃さないようにします。

■振り返りを兼ねた具体例

実際に支援先に使用した提案書を基に、提案書の作成プロセスを説明します。さらに、セミナーで説明した理論を基に本日の内容を踏まえ要点を抜粋して解説しました。



スキルアップ研修報告(6月) 「ローカルベンチマーク実践研修～対話を通じた中小企業支援の手法について～」

開催日：2022年6月29日(水)

講師：奥田 光徳、高橋 謙司、中島 智子、藤原 正幸、柳田 有香
(大阪府診断協会会員、知的資産経営研究会)

■はじめに

ローカルベンチマークの非財務部分を中心に、支援の際に効果的なヒアリング手法について、レクチャーとグループワークを行いました。

■ポイント

今回は、非財務部分のうち、業務フローとその差別化ポイントについて取り上げました。業務フローは、強みや魅力の宝庫であり、経営者が答えやすく、ロカベン支援において最も重要な部分です。グループワークでは、4~5名ごとに分かれ、経営者役1名、書記1名、その他のメンバーがヒアリング役と、担当分けを行い、経営者役の方の実際の業務や事業についてヒアリングしていきま

■ロカベンシートを使った業務フロー洗い出し

非財務シートの全体像と、その作成手順についてレクチャーを行った後、業務フロー洗い出しのグループワークを行いました。実際の支援同様、①どんな事業を行っているのか、②事業を5~6程度の業務フローに分解し、その具体的な実施内容をヒアリングしていきま

■ロカベンシートを使った業務の深掘り

ヒアリング(対話)のポイントについてレクチャーを行った後、業務フローを深掘りするためのグループワークを行いました。ヒアリングを通じて、業務の中で力を入れて取り組んでいることや、工夫していること(=持ち味)を引き出す対話です。前半のグループワークで分解した業務フローのうち、1つだけを選んで、20分間しっかり深掘りを行いました。

■ヒアリングのポイント

ポイントは、「教えない、提案しない、否定しない」「笑顔、相づちを打つ、ほめる」「オープンクエスチョン」であり、これらを意識しながら、「業務の中で工夫やこだわっているところはどこですか?」など深掘りしていきま

■最後に

参加者の声として、経営者役の方からは、「普段聞く方の立場だが、今回、聞かれる立場になってみて、聞いてもらうこと、ほめてもらうこと、言語化してもらうことのうれしさを実感できました」「深掘りしてもらうことで、ここが差別化ポイントだったのかと気が付きました」という感想をいただきました。また、ヒアリング役の方からは、「人の話を聞くことが、いかに難しいか痛感しました」「レクチャーの中にあつた、質問の仕方例を使いながらヒアリングしたら、社長(経営者役)の顔が明るくなったので、これはうまく聞いているなと思えました」という声をいただきました。



スキルアップ研修報告(7月) 「Webマーケティングの理論と実践」

開催日：2022年7月27日(水)

講師：石井 誠宏、大橋 健太(大阪府中小企業診断協会 WEBマーケティング研究会)

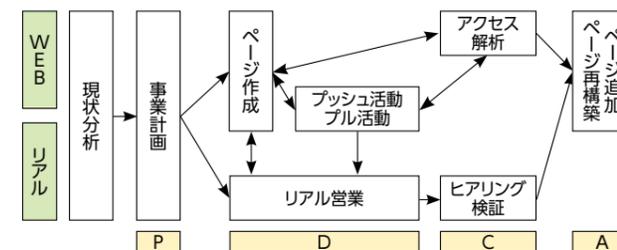
■はじめに

コロナ禍においてWEBマーケティングの重要性が高まっています。本稿では、事業所支援におけるWEBマーケティングの重要性への理解促進や支援先事業所とWEB制作会社などの橋渡しができるようになること、診断士のWEB苦手意識の払拭をゴールにセミナーの一部を紹介いたします。

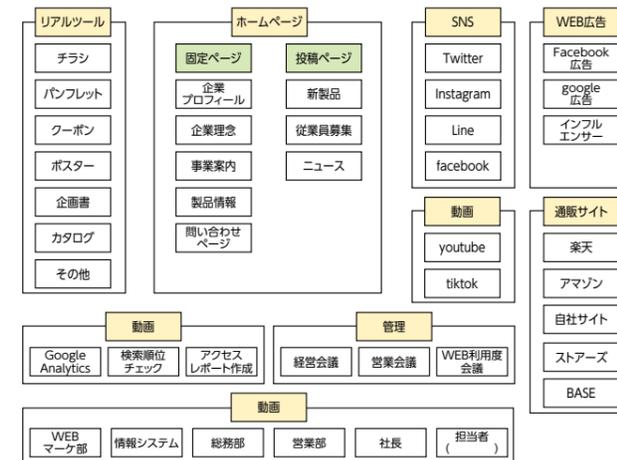
■WEBマーケティングとは

実際は「WEB+マーケティング」で、リアルがあって初めてWEBマーケティングとなります。WEBマーケティングの流れおよび範囲は次のようになります。

〈流れ〉



〈範囲〉



これらを踏まえ、キーエンスはWEBページを担当営業との情報共有に、ローソンはTwitterやLINEなどのSNSをプッシュ通知として活用しています。

■中小企業とWEBマーケティングと診断士

たいていの中小企業のHPは公開した日が、最終更新日となります。また、IT意識の低い方が多いのも特徴です。中小企業診断士としては、副業として企業内診断士が関わることのできる分野です。WEBマーケティングと企業内診断士の関係は次のようになり親和性があります。

	WEBマーケティング支援	企業内診断士
時間	短時間でも可能	時間はない
IT能力	低いレベルの項目もある	備わっている
経営/営業意識	非常に重要	備わっている
客観性	重要	外部人材

■WEBマーケティング研究会の取り組み

取り組みとしては、ワードプレスの提供、例会、完全Zoom、WEBコンテンツづくり、企業支援、商店街支援などを行っています。

■事業所支援への適用

商店街支援と事業所支援の実績と失敗などリアルな事例が多数あります。HP (<https://web-smec.com/>)などを確認ください。

■最後に

認知を広げ、効果を得るためにという目的を第1としてWEBに限らず、幅広く支援をすることが診断士の強みを1番活用できます。負荷を増やさずにできて個人の診断士でも可能ですので、支援する際に活用してみてください。

講師略歴

石井 誠宏：
2013年、診断士資格取得後に即プロコンとして独立。事業再生、商店街支援、IT活用支援などを中心に支援を実施している。



講師略歴

大橋 健太：
2012年より商工会勤務。2021年診断士登録するとともにWEBマーケティング研究会に入会。商工会に勤務する傍ら、企業内診断士として事業所支援に取り組む。





「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～」

日時：2022年5月12日(木) 19:00～20:00
講師：知的資産経営研究会



研究会紹介

登録研究会。知的資産経営に興味を持ち、知的資産経営を通して中小企業支援を志すメンバーが集っている。奥田 光徳、高橋 謙司、中島 智子、藤原 正幸、柳田 有香の有志5名。

1. ローカルベンチマークの概要

ローカルベンチマーク(以下、ロカベン)は2016年3月に経済産業省から「企業の健康診断ツール」として公開されました。目的は、企業の経営者等と金融機関、支援機関が対話を深める入口として、企業の持ち味・魅力と課題を引き出すための共通ツールとすることでした。

主に、非財務情報(業務フロー・商流、4つの視点)・財務情報の2つのパートに分かれ、対話のツールとしては前者が重要です。非財務情報の業務フローでは、業務における工夫・こだわりを引き出し、差別化ポイントを明確化することで、魅力を生み出す取り組みや仕掛け、お客さまに提供している価値について考えます。商流では、顧客から自社が選ばれている理由に加え、顧客から選ばれるためにどのような仕入れ先を選んでいるのかを明確化して、魅力を洗い出します。4つの視点では、業務フローや商流のヒアリング結果を踏まえて、経営全体について俯瞰します。財務情報は直近3期を入力することで、業界でのポジショニングや推移が可視化できますが、財務分析結果だけではなく、非財務情報との関連に着目することが重要です。

2. ロカベンを活用した支援の実例

ロカベンを活用した支援において、支援者の最大の役割は、対話を通じて企業の魅力を引き出し、経営者だけでは得にくい気づきを広げることです。そのため、支援者の対話力が重要となり、次項に注意する必要があります。

Step.1

- 笑顔、相手の目を見る、相づちを打つ
- オウム返し、賞賛や承認の姿勢
- オープンクエスチョン

Step.2

- 良い質問をする
- 答えを待つ
- 教えない、提案しない
- 事業者が主役

ロカベン支援における支援者の成果は、経営者自身が自社の持ち味や魅力をどれだけ発見できたかです。

3. ロカベン活用に取り組んだ経営者の声

ロカベン活用に取り組んだ経営者の声を簡単にご紹介します。

- 業務の見える化ができた
- 魅力の再認識ができた
- モチベーションがアップした
- 将来のビジョンが明確になった
- 自社発信に活用できた
- 金融機関との交渉がうまくいった
- 事業承継がスムーズに行えた

4. 事例を通じたロカベン活用の効果

農業機械などの輸出商社であるA社は、現経営者と入社前の後継者候補が参加して、ロカベンを活用した自社の現状認識に取り組みました。結果、後継者候補からは自社の魅力に加えて、協力先や顧客との関係を客観的に把握でき、将来目標を考えたことで、取り組むべき課題も明確になったと感想をいただきました。その後継者候補は、社内の実情を把握したことで安心して入社されています。ロカベンを活用する前は後継者として、本人の意思が固まっていまなかったが、取り組みを通じて、意志が固まり、事業承継の準備がスムーズに進みました。

5. ロカベンに関連するコンテンツのご紹介

ロカベンに関連するコンテンツとして、2018年に内閣府から公開された、「経営デザインシート」があります。経営デザインシートの左部分「これまでの把握」はまさに、ロカベンの取り組みで明確になる範囲です。経営デザインシートに取り組む前に、より具体的に現状の見える化ができる、ロカベンの取り組みを推奨しています。



「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～

日時：2022年7月13日(水) 19:00～20:00
講師：寺田 光弘氏

(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
(公益財団法人大阪産業局 HR戦略部 プランナー)



講師略歴

寺田 光弘

大学卒業後リクルートへ入社。関西エリアを中心に中小から大手企業の採用、教育支援に携わる。独立後は中小企業の採用、教育、理念経営推進等のコンサルティングを行う。

●人材採用について、企業を取り巻く環境は変化しています

生産年齢人口が減少する中、日本が超高齢化社会に突入されていると言われて2025年問題も目前に迫っています。経営者が70歳以上の企業約245万社の内、後継者不在が約半数といった経済的危機にも直面する中、人材確保と定着の工夫や見直しはとて重要なテーマとなっています。組織の中で安心して自分の意見や考え方について発言ができる、心理的安全性が保たれた職場環境の見直しや、採用だけに頼らない副業・兼業人材など

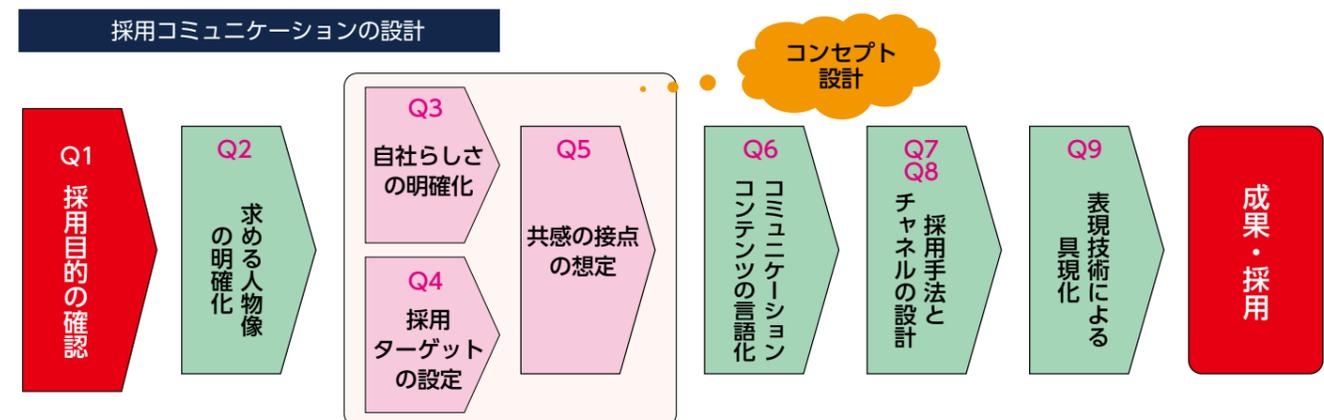
の外部人材の活用といった工夫も、中小企業などの課題解決、ひいては成長のカギを握っていると云えます。

●共感採用というアプローチ

採用企業の求める人物像と、求職者である個人の求める企業像において、共通の接点を持った採用を「共感採用」と表現しています。その実現のために大切なのが、「採用コミュニケーションの設計」です。採用する中小企業などは目に見える資産だけではなく、経営理念・社風・技術ノウハウ・地域貢献度など、目に見えない知的資産を言語化することで自社らしさを明確にし、採用ターゲットとの共通の接点を想定した上で、適切な採用手法とチャネルから求職者へ発信することで共感採用の実現可能性を高めます。

●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

大阪産業局が実施する「中小企業のための人材採用コンシェルジュ」は、大阪府内中小企業・小規模事業者の多様な人材採用の相談から実務まで、ワンストップでサポートする大阪初の人材採用総合窓口です。採用戦略アドバイザーによる相談では、企業が解決したい経営課題を整理しながら、採用目的を確認します。さらに採用ターゲットはどういった経験・スキルを持った人物で、勤務地・給与・休日など企業の既定条件をクリアできそうかといった観点で、採用市場と照らし合わせながら要件定義をします。その上で連携する民間人材会社や公的協力機関の中から適切な採用手法・チャネルをご紹介することで、相談から採用実務までをサポートしています。利用される中小企業などからの希望があれば、相談回数に制限はなく利用できます。また、支援機関である中小企業診断士の皆さまからの事前相談にも対応しています。





スキルアップ研修 今後の予定

スキルアップ研修は、原則毎月1回開催の大阪府協会の定番研修メニューです。

10月

日時: 2022年10月26日(水)
19時00分 ~ 21時00分

場所: Zoom (予定)

テーマ: プロコン直球インタビュー『公的支援ってどう?』(仮)

インタビューアー: 中島 篤

(研修委員会 副委員長)

11月

日時: 2022年11月30日(水)
19時00分 ~ 21時00分

場所: Zoom 開催

テーマ: 『中国企業や中国人材とのビジネスの取り組みにおいて注意すべきポイント』

講師: 金藤 力

(弁護士・中小企業診断士、事業革新研究会所属)

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

オンラインショートセミナー 今後の予定

オンラインショートセミナーは、「今さら聞けない〇〇シリーズ」とし、診断士の活動に役立つ知識や、業界の最新情報などを気軽に習得するタイプのセミナーです(不定期開催)。

10月以降のプログラムは現在企画中です。開催が決定した場合、府協会ホームページや協会メールニュースでお知らせします。

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



私のおススメ「メカニカルキーボード」

皆さんはPCのキーボードにどれぐらいのこだわりをお持ちですか? PCを買ったときに付属していたキーボードを、使用されている方も多いのではないでしょうか。私がおススメするのは、タイトルの通りメカニカルキーボードです。



市 販されているPC用のキーボードには、1,000円以下のものから数万円以上するものもありますが、キーボードの価格の差は、キーのスイッチ部分の違いが主な理由です。スイッチ部分の種類には、一般的にメンブレン式、パンタグラフ式、メカニカル式、静電容量無接点方式という4つがあります。詳細は割愛しますが、それぞれ構造に違いがあって、キータッチや耐久性が異なります。安価なキーボードに使用されているのがメンブレン式、ノートPCにはパンタグラフ式が採用されていることが一般的なようです。これらのキーボードはどなたも使用した経験があるはずですが。

私 がおススメするメカニカル式は、それぞれのキーのスイッチが独立していて、スイッチの種類によって打鍵感が異なることが大きな特徴です。タッチの軽いものから手ごたえを感じるもの、クリック感のある物やない物など、さまざまな種類があるため、好みの物を選択することができます。また、耐久性についても、メンブレン式やパンタグラフ式よりも高いので、仕事で使用するにあたって安心感があります。

静電容量無接点方式は2~3万円を超えるような価格帯です。高価な分、品質は高いと思われませんが、さすがにキーボードにそこまで出せませんし、他の種類のものと比較して種類もさほど多くありません。

それに対してメカニカルキーボードは、1万円を切る物からあり、種類も豊富なので自分の条件に合った物を見つけやすいです。

さ て、メンブレン式からメカニカルキーボードに変えて良かったことをご紹介します。個人的には大きく2つのメリットを感じています。1つ目は、入力が早くなっていることです。これはスイッチ部分の構造によるところが大きいと思われれます。2つ目は、自分の好みに近いキータッチということもあって、使用していてストレスがないことです。押しにくいキーボードだと、キーを押下すること自体がストレスになってしまいます。

逆 にメカニカル式のデメリットは、打鍵音が一般的なキーボードと比較して大きいことです。私は「ピンク軸(静音赤軸)」と呼ばれる、他の軸よりも静音性が高めのものを使用していますが、それでもやはり音はします。総じてメカニカルキーボードは他の種類のキーボードよりも打鍵音は大きいと思われる。また、構造上メンブレン式やパンタグラフ式のキーボードよりも高さがあるため、実質パームレストが必須というところも出費が増える分、デメリットと言えるでしょうか。

私 の前職はWEBデザイナーなので、他の方よりも業務でキーボードやマウスに触っている機会は多かったかと思われれます。しかし、キーピッチとストロークが標準的な物であれば、特にそれ以上のこだわりはありませんでした。キーボードを変えることで、作業がこれほど変わるということが分かっていたら、もっと早くメカニカルキーボードを使用していました。

キーボードにこだわりがなかった方は、作業効率を上げる投資だと思って、一度メカニカルキーボードを試してみたいかがでしょうか。

次回は椋野誠司さんをお願いしています。

中小企業
診断士
私のおススメ

■ 会員 待谷 忠孝

診断士
略歴

2015年登録。前職での経験を生かし、経営におけるデザインの戦略的な活用支援、CX向上支援等を行っている。



5月20日(金)に企業会員のメンバーをお迎えし、マイドームおおさかにて第一回企業会員セミナーを開催しました。最初にご登壇いただいたのは、会員の石井誠宏さんです。石井さんは「補助金・助成金の活用」と題して、補助金・助成金の状況と診断士の活用方法を述べられました。

石井 誠宏会員

(1) 補助金・助成金について

中小企業診断士の資格取得後、独立コンサルタントとして10年間、企業の業務改善や商店街などの団体支援を中心にさまざまな支援を実施してきております。もちろん、補助金に関する仕事も受け持っており、国の方針を踏まえた内容をお伝えします。

補助金・助成金については概算要求の予算額を基に、事業再構築補助金、ものづくり補助金、IT導入補助金の概要について、ポイントをお話します。特にIT導入補助金は制度も変わって、今までよりも使いやすくなっています。補助金の特徴として、国の政策にあった事業に対して枠が用意されており、「グリーン」「デジタル」「海外展開」などに取り組みたい企業にとっては活用しやすくなっています。同様に「生産性向上」や「事業承継」「事業再生」などへの取り組みに対しても、国として支援が厚くなっています。補助金は国の目指す方向に合う企業を応援する取り組みであることを、意識しておくことは大切です。

厚生労働省の補助金・助成金にも、雇用調整助成金だけでなく、「賃上げ」「デジタル化」「テレワーク」を推進する企業が使えるものがあります。ただ、失敗しないためには補助金や助成金をもらうこと自体を目的とするのではなく、やりたいことを先に決めて、補助金を活用することを検討いただくことが大切です。やりたいことを決めるのは社長の仕事であり、代わりをできる人はいません。補助金申請に向けての支援は、中小企業診断士が得意とするところであり、気軽にご相談・活用していただきたいです。

(2) 中小企業診断士のこと

次に中小企業診断士の活用方法です。近年は「中小企業診断士」＝「補助金」という認識が広まっていますが、あくまでも補助金は支援の中の一分野に過ぎません。経営戦略、人事、財務、営業など、企業の悩み事全てが中小企業診断士のフィールドです。現在、中小企業に対する支援の方法として伴走支援ということがテーマになっています。実際に伴走支援は、これまでも中小企業診断士が得意としている支援の方法で、いろいろな手法はあるのですが、定期的に社長と試算表や社内の管理資料を基に状況をチェックしながら、今後の企業活動の方向性や具体的な改善手順について一緒に検討をするのが一般的です。

近年は一般企業で働きながら、兼業でコンサルタントを行っている人も増えており、補助金関連の支援は特に兼業コンサルタントが積極的に取り組んでいます。また、各種テーマについて知識の研鑽を行う研究会活動も盛んなので、専門的な分野への支援もお任せください。

(3) まとめ

経営のさまざまな悩み事があれば、気軽に中小企業診断士に相談してください。課題の種類によっては弁護士さんや会計士さんとタッグを組むこともよくあります。今回、大阪府中小企業診断協会が発足した企業会員制度を一つのきっかけとして、経営におけるいろいろなシーンで中小企業診断士をご活用いただき、皆さまの会社の改善に寄与できれば幸いです。

診断士略歴

2004年 大阪市立大学卒業、セブン-イレブン・ジャパン入社。その後、業務用ソフトウェアベンダーなどの勤務を経て、2013年診断士として独立。2016年株式会社石井経営サポート設立、代表就任。



次にご登壇いただいたのは、戸田博子会員です。戸田さんには「企業の上手い!情報発信」と題してお話いただきました。

戸田 博子会員

読売新聞の経済記者として25年以上、大阪や京都、東京で企業や官庁を取材しました。その後、広報宣伝部長を3年務め、「取材される側」「情報発信する側」も経験しています。現在、事務局長を務める、社長直属「新聞のちから」委員会は、企業や大学向けに新聞を活用し、社員や経営トップの「読む・書く・話す」力を伸ばす研修を手がけています。発足後4年余りで、顧客は160社・団体に広がりました。情報発信や危機管理の講義も人気で、今日はそのエッセンスをお伝えします。

(1) いい話の情報発信(PR)

「いい話」を情報発信したいとき、大事なものは、取材する記者、そして読者に伝える物語の基本となる4要素を探すことです。

- ①なぜ今、報じるのか。季節性と社会性。
- ②なぜ当社か。他社との違いは。
- ③商品・サービスの今後の展開。消費者の価値観、世の中の変化は?
- ④識者談話、データ、開発者・消費者の声。社会的意義。

これらを意識し、情報を組み立てます。大企業でなくても情報発信はどんどんできます。ただ、「情報発信」には、「情報収集」が欠かせません。社長だから自社のことは何でも知っている、ではダメなのです。他社の動き、業界の中での立場や世界の潮流を知ること、自社の偏らない情報を得る。自社の新規性(まさに“NEWS”です)を知ることによって自信を持って情報発信できるようになります。

(2) 悪い話～危機管理

不祥事があった場合、記者や世間にどう対応し、情報発信するかは、会社の存続に関わる重大事です。上手く対応するには、常に自社にとって最悪のケースを想定し、対応策を考えておかなければ

ばいけません。「倒産を防ぐために、何をすべきだったか」「もし、自分だったら……」このようなことをシミュレーションしておけば、いざというとき、落ち着いて対処できます。新聞には他人の失敗が数多く載っています。「失敗しないために新聞を読む」こともできるのです。

不祥事記者会見の記事は、写真もよく見てください。どんな表情がどのように掲載されるか。どんな態度・応対が世間から反感を買ってしまうかも学べます。

また、新聞記事は、分かりやすく情報を伝えるための「逆三角形」で構成されています。ぜひ参考にしてください。

(3) まとめ

皆さんは経営者として社員として、良い商品、良いサービスを実現し、成長しようと、日々、努力されています。熱意のある情報発信は、成長を加速させます。中小企業診断士がプロとして皆さまをサポートさせていただいているように、メディアも皆さんの発展を支えたいと考えています。そのためには、今日お伝えしたことをヒントに、情報発信に取り組んでみてください。皆さんのご活躍を楽しみにしています。

診断士略歴

1989年読売新聞大阪本社入社。2006年中小企業診断士登録。1級販売士、PRSJ認定PRプランナー。

セミナー終了後、第二部として懇親会が開催されました。冒頭、府協会北口理事長より、参加者に本日の参加のお礼とともに、「これからも、企業の皆さまに、よりためになる情報・サービスを提供するつもりでいるため、積極的にご参加いただきたい。さらには、手を携えて中小企業発展のために尽力してまいります」との挨拶がありました。協会からは登録研究会の代表者も参加し、懇親を深めることができました。

(文責 副理事長 津田 敏夫)



■ 商店街のDX推進事例

商店街にはさまざまな課題がありますが、IT化は特に難しいです。その中でWEBマーケティング研究会の企業内診断士を中心とする有志メンバー(以下、支援チーム)が、商店街で行ったDX支援について紹介します。

■ 商店街概要

今回支援したのは吹田市旭通商店街です。JR吹田の駅前に位置し、昔は多数の来街者がありました。近年は競合店舗の増加や店舗の高齢化により、地域全体で利用者が減少しています。それでも吹田市を代表する商店街で、事務局が機能してさまざまな取り組みを行っていることで、空店舗が少ない状態です。

■ 問題点

旭通商店街の問題として、1つ目は周辺には若い人やファミリーが多いにもかかわらず、商店街の利用者は高齢者が中心で、若い人が来ていないこと。2つ目は商店街のWEBサイトを作成したものの、情報を更新できず、アクセスにつながっていないということがありました。

■ WEBサイトの改善支援

支援チームでは①WEBサイトのデザイン変更、②ブログ記事投稿ルール作成・指導、③記事投稿スケジュール、④記事チェック、⑤記事作成、⑥アクセス分析という6つの取り組みを行いました。

①WEBサイトのデザインを、ブログ形式で更新しやすく、Twitterへ展開しやすいWordPressテーマに変更しました。市販テーマを利用すれば未経験の診断士でも十分なものが作成できます。

②事務局では記事内容の判断が難しいので、一定のルールを設けて投稿しやすく、WordPressの操作も指導しました。

③スケジュールがないと投稿が続かないので、半年先までの記事スケジュール案を作成しました。

④投稿しても反応がないとやる気が出てきません。記事を褒めつつ指摘もしながら、事務局の記事作成を後押ししました。記事チェックは時間を選ばないため、企業内診断士でも対応しやすいです。

⑤支援チームでも定期的に記事を投稿してきました。商圏以外の子育て世代も関心を持ちそうな話題や、SEOを意識したテーマ設定を心がけています。

⑥アクセス分析による効果測定を毎月実施して、記事の更新の意味を継続的に伝えることで、更新頻度を落とさないようにしました。

取り組みの結果、1年間で200以上の投稿ができ、1日あたりのアクセス数は10人以下から200人以上になり、WEBサイトを見ての来店者も増えています。

■ 新規店舗のオープン支援

商店街の取り組みとして、幼児連れの顧客を呼び込み、創業支援者を増やすために、カフェ&シェアキッチンを立ち上げました。カフェのオープンに向けて、①決済の設計、②クラウドファンディングの支援、③プレスリリース支援を行いました。

①の決済は、完全キャッシュレスとするために、QRコード決済、クレジットカード決済の設計から行いました。PayPay、d払い、楽天ペイの3つを採用することで、ほとんどの電子決済に対応するとともに、レジの操作性を意識し大きい画面のiPadを調達。Airレジを導入し、メニュー設定もフォローしました。②③のクラウドファンディングとプレスリリースは、集客を意識して内容を工夫することで、取材記事につながりました。



■ 支援のポイントと今後

商店街支援をうまく進めるには、理事会での調整を早めに行うこと、効果を見せる工夫をすること、スモールスタートを常に意識することが有効です。

支援チームとして実際の現場で支援することで、いろいろな注意点を具体的に知ることができ、他でも生かせる自信が付きました。今後は商店街の100周年イベントに向けて、コンテンツづくりにもかかわっていく予定です。



会員 三宅 庸仁

■ 診断士略歴

2020年登録。WEBマーケティング研究会所属。パブリックリレーションズやマーケティング、デザインなどを複合的に活用したコンサルティングで、経営課題解決を支援しています。

青年部だより

青年部5月例会

2022年5月21日(土)、5月例会「青年部交流会～診断士のスタートは仲間づくりから!～」と題し、診断士登録をされて間もない方、青年部員、ゆるつなカレッジ生など、これから診断協会を盛り上げてくださる幅広い方々にお越しいただき、交流会を実施いたしました。

イベントの第一部は、「バリューカード」を行いました。

バリューカードは個人の価値観を引き出すことができるカードです。チームメンバーと価値観を共有し合うことにより、メンバー同士の相互理解を深めることができます。

最後に話し合いの時間を取ることで、周囲の人と価値観や考え方の交流ができました。

イベントの第二部は、「人狼ゲーム」を行いました。

人狼ゲームとは、市民側と人狼側に分かれて、市民側に扮して人間を減らそうとする人狼を、会話の中で推理し処刑することで平和を守るゲームです。

このゲームの醍醐味はその人の人間性や良い意味でのずる賢さが見えることです。

「これまで人狼ゲームは聞いたことがあるけれど、やったことがない」という方が多く、青年部例会を機に、人気ゲームを体験していただきました。

イベントの第三部は、「ペーパータワーゲーム」を行いました。

ペーパータワーゲームでは、A4の用紙を使用して紙のタワーをつくっていきます。このとき、複数のチームでタワーの高さを競います。

タワーの高さを売り上げ、使用した紙の枚数を原価に見立てて、算出した利益の金額によって順位が決まります。

ゲームに勝つためには、チームメンバーとの協力が欠かせません。

イベント終了後のアンケートでは5月例会の満足度は96%でした。

また、今興味のあることや、青年部で実施してほしいことに関して最も希望が多かったのは「同世代との交流」、次に多かったものとして「プロコンを目指すための内容」という結果でした。

青年部では今後も皆さまのご意見をもとに、幅広い方々にご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 新井 将嗣)



青年部6月例会

2022年6月25日(土)、毎年恒例の企画である「診断士の歩き方」を開催しました。「診断士の歩き方」は、先輩診断士が診断士資格を取得してから、どのように診断士資格を生かしてきたのかを聞く人気企画です。直近2年間は新型コロナウイルス感染拡大の影響を考慮してオンライン、リアル会場併用の開催としていましたが、今年は3年ぶりに会場のみでの開催となりました。

今回は、事業再生支援、経営改善支援、事業承継支援など幅広く活躍される傍ら、大阪中小企業診断士会の理事も務められている、元青年部副代表の安藤翔さん。メーカーで調達業務に従事しながら、さまざまなコミュニティに所属され、多方面で活躍されている上村拓也さん。IT企業で人事管理部門の部長という要職を務めつつ、健康経営とアスリート向けのビジネス支援のエキスパートとして講師業の2軸で活躍される但馬久美さんのお三方にご登壇いただきました。

お三方の三者三様の経験の中で共通したエッセンスとしては、「まずは積極的に自分から動いてみる」「自分の軸を見つけてそこにフォーカスする」「絶えず自己研鑽を重ねる」ことの意義、重要性でありました。講演後のグループディスカッションも、講師に対する質疑応答が活発に行われ、非常に盛り上がりました。

今回は、新型コロナウイルスも一時に比べれば落ち着いてきたこともあり、リアル開催のみで行いました。コロナ禍で約2年間、直接顔を合わせて話すこともままありませんでしたが、久しぶりに直接顔を合わせて話すことで、自由闊達な議論と対話、情報交換の場になりました。また、診断士登録間もない人、登録してから長い人、双方にとって、診断士としてのキャリアを見つめ直す絶好の機会になったのではないのでしょうか。

(文責:青年部運営委員 松尾 光真)





第5期「ゆるつなカレッジ」開校しました

第1講はオンラインとリアル会場をつないだ「ハイブリッド方式」にて、開催いたしました。

ゆるつなカレッジ初の「ハイブリッド方式」でのスタートでしたが、なんとか第1講を開催することができました。参加された皆さま、ご協力いただきました皆さま、本当にありがとうございました。この場をかりてお礼を申し上げます。

1 テーマ

第1講は「受講者間のつながりづくり」と「診断士の世界の概要理解」の2つをテーマとして実施いたしました。診断士の世界に足を踏み入れたばかりの方に「仲間をつくっていただきたい」「多様性のある診断士活動に触れていただきたい」という思いが込められています。

2 開校にあたって

当協会の北口理事長より開校の挨拶があり、協会の活動目的として「会員の自己研鑽」や「人的ネットワーク構築」「中小企業の振興と発展」について話されました。

3 講義内容

「診断士の世界の概要理解」を目的として、会員サポート委員会副委員長の上野氏より協会活動の具体例について、青年部代表の数本氏より青年部の概要と活動実績について、UTA 2期の太田氏よりSDGs研究会立ち上げの経験談について、皆さまのご経験やその時々のお考えなど、診断士としての歩みと併せてお話いただきました。共通する心構えとして「一歩ずつ、自らの意思で歩き



続けること」そして「仲間と一緒に」というメッセージが込められていました。

続いて「受講者間のつながりづくり」を目的として、受講者の皆さまに自己紹介をしていただきつつ、「入学記念アルバム」を作成しました。診断士としての活動を始める同期の背中を押すような、「その人を表すステキな言葉」をお互いに贈り合い、そのギフトワードをまとめたアルバムを共有しました。「優しい」「行動」「笑顔」「勉強」といった診断士らしい、ステキな言葉が多く登場していました。また、一方でさまざまな背景を持った方が集まっていることを再認識できました。



4 懇親会

リアル会場側の懇親会は残念ながら中止しましたが、オンライン側ではオンライン飲み会(飲まなくてもOK)を実施しました。

懇親会とはいえ、そこはゆるつなカレッジ。診断士として必要不可欠なユーモア力を磨くためにサイコロトークを行い、即興で面白おかしい話をさせていただきました。

5 今後の開催予定

コロナ禍の状況を睨みながらではありますが、オンラインとリアル会場のそれぞれのメリット・デメリットを考慮して、講義ごとに完全オンラインで開催するか、ハイブリッドで開催するかを検討してまいります。

その他、スピンオフ企画としていろいろな面白いことを皆さまと一緒に考えていきたいと思っています。よろしくお願いいたします!

(文責:UTA3期 松田 圭史)

石橋 宏輝 今後の抱負は、もっと勉強して、経験を積み、資格取得する以前にお世話になった経営者の方々に、恩返しをすることです。



●趣味・特技 料理、お茶、インテリア、両生類

磯口 仁詩 製造業で経理をしております。中小企業診断士としても、積極的に活動し、いろいろなことにチャレンジしていきたいと考えております。その中で、さまざまな分野の方々と交流・連携し、自己研鑽していけたらと思います。どうぞよろしくお願いいたします。



●趣味・特技 剣道5段、USCPA (米国公認会計士)資格勉強中

市平 和久 協会での活動を通じて、中小企業の生産性向上およびオープンイノベーションの推進に、少しでも貢献できたらと考えております。



協会活動などにおいて、お気軽にお声かけいただければ幸いです。どうぞよろしくお願いいたします。

●趣味・特技 テニス(すること)、サッカー(見ること)、英会話

太田 智貴 銀行に勤務し、中小企業向けの融資業務をしています。最近、副業が解禁され、「中小企業と共に未来を」 「TOMONIコンサルティング」を開業しました。財務、資金繰り改善、企業再生、事業承継をテーマに、より身近な伴走支援者になります。よろしくご指導をお願いいたします。



●趣味・特技 将棋、野菜づくり

工藤 貴弘 電機メーカーに勤務する企業内診断士で、AI・IoT技術開発と事業開発を担当しております。諸先輩方・仲間とのつながりを大切に、自身の成長を図りながら事業者さまのご支援に、真剣に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 旅行、お城巡り、歴史、ビール

黒崎 崇範 皆さま、はじめまして。私は2014年にIT導入支援で独立し、今年7月に診断士登録をしました。今の知識・経験におごることなく日々研鑽を積み、自立した企業運営の「黒子」として寄り添うことを大切に、全力で取り組んで参ります。どうぞよろしくお願いいたします。



●趣味・特技 ゴルフ、スノーボード

阪本 翔太 奈良県在住のITコンサルタントです。今年の8月に事業会社を設立し、事業者さまのIT活用を進めてまいります。



経営者×診断士というシナジーを生かし、どちらも全力で取り組みます。まだまだ未熟者でございますので、先輩方からご指導賜れますと幸いです。よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 バasketボール、ゴルフ、プログラミング、料理

高桑 清人 昨年、12年勤めた会社を退職し、父が始めた小さな学習塾を引き継いでいます。診断士としても、5月に登録・開業いたしました。街の皆さまに育てていただいた恩返しができるよう一生懸命頑張ります!



●趣味・特技 バasketボール

田中 宏高 2004年に日本企業を退社後、中国企業で工場と百貨店の開業支援と運営管理を経験。その後、現地で起業し日本企業の中国事業を支援してきました。



コロナ禍の制限の中、「将来のために何をすべきか」と考え、中小企業診断士資格を取得しました。頑張ります。

坂東 大輔 株式会社エンジニアリングサムライの坂東と申します。



Amazon検索トップ級の「図解即戦力 IoT開発がこれ1冊でしっかりわかる教科書」の著者であり、「神戸最強のITコンサルタント」を自負しております。関西のDXを推進していきたいです。

●趣味・特技 パワースポット巡り、資格取得(計29種保持)

森田 昌希 先輩診断士の話をよく聞き、横のつながりを大切にし、自身のバリューが何かを明確にしていきます。専門は、WEBやITによるDX経営ですが、現在はデザイン経営による産業競争力の向上を研究しています。



森 令子 2022年3月に診断士登録、5月に入会しました。ホテル、テーマパーク、健康食品の企業で20数年間、PR・マーケティングを経験。2018年にフリーランスのPRマーケターとして独立し、スタートアップや中小企業をご支援しています。今後は中小企業診断士として皆さまと一緒に活動できることを、楽しみにしております。https://morireiko.com/



『事業推進部』の活動紹介

診断士会の事業推進部は、会員のスキル向上・品質管理、人材の発掘、ビジネス機会の提供への企画提案、受託事業の横展開の推進のために日々活動を行っています。

メンバーは部長、副部長、委員9名の計11名で、主たる活動実績は以下の通りです。

I. セミナーの実施

東大阪市産業創造勤労者支援機構セミナーをはじめ、中之島、泉大津図書館セミナー、大阪府工業協会セミナーなど各種セミナーを受託し、多くの会員に講師としてご活躍いただいています。また、経験の浅い会員の学びの機会創出のため、オブザーブ参加をしていただけるセミナーもあります。

内容は創業者向け、管理職向け、製造業向けなど幅広く、対面・オンライン・動画などさまざまな形式でのセミナーを受託しています。

II. 相談員事業

窓口や訪問相談員として会員を派遣しています。特に大きな案件としては、東大阪市産業総務課窓口相談員事業へ複数名を毎週派遣しています。

III. 機関誌などへの寄稿

帝国ニュース

帝国ニュース発行の機関紙「帝国ニュース」に寄稿しています。今年度は「かいけつ中小企業診断士～コロナ禍での経営課題～」をテーマに、会員の支援事例を毎号紹介しています。執筆者は随時募集していますので、ふるってご応募ください。

大阪府中小企業団体中央会機関誌

季刊発行の機関誌『Maido!』に寄稿しています。内閣府の「経済財政運営と改革の基本方針(骨太方針2022)」に関連するテーマについて、会員の記事を毎号紹介しています。

IV. その他

Vチャレンジ事業

新型コロナウイルス感染症の影響を受けている事業者を集中的に支援し、事業化の早期実現を目指す大阪府の事業において伴走支援機関として活動しています。

大阪府中小企業団体中央会

組合のビジョンや事業計画を作成する組合等事業向上支援事業などを継続的に実施しています。

今後の展開

今期は継続の案件と士会ホームページ経由の新規案件に加え、大型プロポーザル案件の獲得にチャレンジしていきます。同時に、これまでの活動の中で関係性を築いた公的機関に対する深堀り・横展開も目標に掲げ、積極的に営業活動を行っていきます。

最後に

前期受注案件のうち約90%が継続受注できています。これも会員の皆さま方の熱心なご支援の賜物と心より感謝しています。

事業推進部では以下の2つをミッションに掲げ、活動を行っています。

- 1 公的機関の案件を中心に、より多くの研修・セミナー・相談員案件を会員に提供すること
 - 2 プロポーザル案件に積極的に挑戦しチームでの仕事を実現すること
- 士会が掲げる「チームコンサルティングの実現」と「アクティブ会員の増加」による活性化に貢献するため、今後も事業推進部の活動にご理解・ご協力をよろしくお願いいたします。

(文責：大阪中小企業診断士会・事業推進部部长 原 伸行)



大阪府協会の主な行事
2022年7月～9月

- 7月 4日・14日・26日 連携事業委員会
- 5日・25日 受託事業委員会
- 7日・28日 会員サポート委員会
- 8日 広報委員会
- 13日 ゆるつなカレッジ第1講
オンラインショートセミナー「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～(オンライン開催)
- 14日 総務委員会
- 18日 青年部7月例会
「企業訪問(工場見学&社長特別講演)@錦城護謨株式会社」
- 21日 理事会
- 27日 スキルアップ研修「Webマーケティングの理論と実践」～受講者が前のめりになる話し方、魅せ方、教え方～(オンライン開催)
- 8月 1日 戦略会議(オンライン開催)
- 8日 総務委員会
研修委員会(オンライン開催)
- 10日 広報委員会
- 12日 会員サポート委員会
- 15日 連携事業委員会
- 16日 受託事業委員会
- 18日 理事会
- 19日 青年部8月例会
「青年部暑気払い～オンラインでは味わえないモノがそこにはある!～」
- 24日 スキルアップ研修「ホワイトカラーの生産性向上」(オンライン開催)
- 31日 オンラインショートセミナー「自分で、クライアント先で、便利な業務アプリのご紹介」(オンライン開催)
- 9月 1日 会員サポート委員会
- 6日 研修委員会
- 6日・16日 広報委員会
- 9日 総務委員会
- 12日 受託事業委員会
- 15日 ゆるつなカレッジ第2講
- 21日 理事会
- 25日 青年部9月例会
「マインドフルネスからメンタル強化」
- 26日 スキルアップ研修「思わず参加したくなるセミナーを企画するワークショップ」(オンライン開催)

士会の主な行事
2022年7月～9月

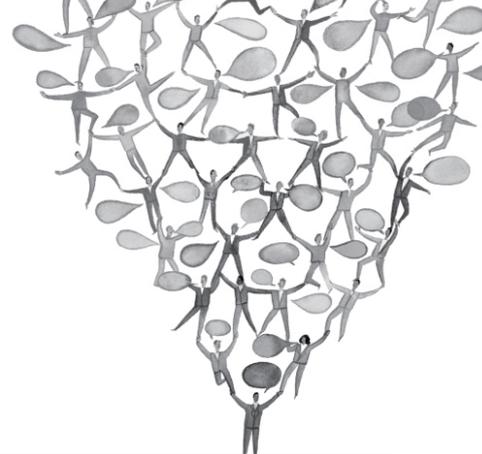
- 7月 1日・29日 事業推進部会
- 2日 事業説明会
- 5日 コンサルティング部会
- 12日 営業3部会議
- 14日 経営サポート事業 座学研修
プロモーション部会
- 20日 企画部会
中之島図書館共催セミナー
- 21日 会員向けセミナー
- 22日 総務部会
- 27日 理事長と語ろう
- 8月 4日 理事会
- 17日 中之島図書館共催セミナー
- 18日 企画部会
- 19日 コンサルティング部会
- 22日 プロモーション部会
- 24日 会員向けセミナー
- 26日 若手会員向け勉強会
- 30日 総務部会
- 9月 7日 業推進部会
- 13日 5部合同会議
- 14日・28日 スーツ仕立て会
- 16日 営業3部会議
- 20日 会員向けセミナー
- 26日 プロモーション部会
- 27日 企画部会
- 30日 総務部会

編集後記

新体制になって数カ月、恥ずかしながら入会以来、こんなに会報誌を隅から隅まで読むのは初めてです。
寄稿していただいた会員診断士の方の文章を編集しながら、あらためて「中小企業診断士」は多様な人材が所属する集団だと感じました。
「中小企業診断士」はどんなことができる士業なのか、という質問をよく受けますので、内外ともに魅力を発信できるよう、新体制で広報委員一同頑張ります。

文責：広報委員会 土居 伊子

リーダーの選抜・育成を支援する 人材アセスメントプログラム 第27期 アセッサー募集



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

募集概要

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

リードクリエイトの人材アセスメントプログラム

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

アセッサーの仕事

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

アセッサー養成コース

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

応募方法

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

弊社 Web サイトのお問い合わせフォームより、お申込みください。

[リードクリエイト アセッサー募集](#)

[検索](#)

<お問い合わせ先>

株式会社リードクリエイト

アセッサー養成コース事務局：笠原

TEL：03-5766-1980 ※受付時間：平日 9:00-18:00



人と組織に「協創力」を。

リードクリエイトは、人材開発・組織開発をサポートする人事系のコンサルティング会社です。創業以来 20 年以上にわたり、アセスメントプログラムを主軸に、クライアントのリーダー育成や組織活性化を支援しています。

株式会社リードクリエイト（設立 1996 年 3 月）

本社 東京都渋谷区渋谷 3-5-16 渋谷三丁目スクエアビル

大阪支社 大阪市中央区備後町 3-4-1 備後町山口玄ビル 4F

名古屋支社 名古屋市中区丸の内 1-15-20 ie 丸の内ビルディング 3F

主なクライアント

アイシン、アステラス製薬、NTT ドコモ、NTT 西日本、NTT 東日本、ENEOS、遠州鉄道、大阪ガス、小田急電鉄、オリックス銀行、金融庁、熊谷組、クレディセゾン、京王百貨店、佐川急便、山九、サントリーホールディングス、清水建設、スズキ、住友電装、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、名古屋鉄道、日清食品ホールディングス、日本銀行、日本航空、日本新薬、日本たばこ産業、日本電気、日本電産、阪急阪神ホールディングス、日立製作所、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、三井住友カード、三菱電機、明治、文部科学省、ヤマハ発動機、他多数（敬称略・五十音順）