



# 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：「インボイス制度」

写真提供：会員 湯浅 健史氏

# 4

2023・4・1

通巻 第242号



主要目次

- 特集「インボイス制度」 ..... 3 ~ 10
- 知っておきたいトピックス「中小企業のDX事例」 ..... 11
- 新年互礼会報告 ..... 12
- 交流会について ..... 13
- ゆるつなカレッジ報告 ..... 14 ~ 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 ~ 21
- 研修等 今後の予定 ..... 22
- 総会のご案内・口座振替のお願い ..... 23
- 青年部だより ..... 24
- 新入会員の紹介 ..... 25
- 士会のページ ..... 26
- 主な行事 / 編集後記 ..... 27

【執筆いただいた方々】

宮本 耕介氏(P3~5)、北岡 貴弘氏(P6~8)、吉田 孝範氏(P9~10)、山上 和男氏(P11)

(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。

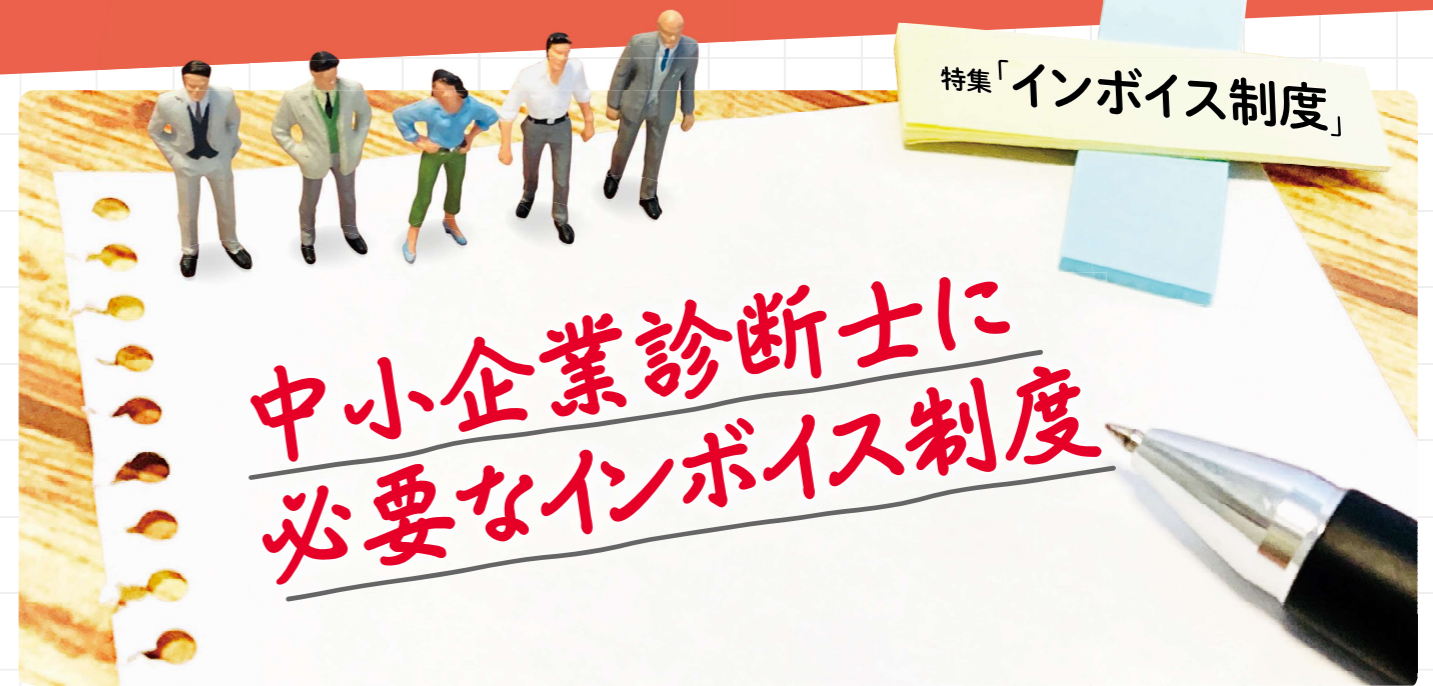
写真撮影時のエピソード

妻の好きな菜の花を見に、毎年淡路島まで足を運んでいます。一面に咲き誇る菜の花は一見の価値あります。

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



はじめに

令和5年10月1日より消費税のインボイス制度(適格請求書等保存方式)が始まります。すでにインボイス発行事業者の登録を済ませた方もいらっしゃるかと思いますが、まだ内容がよく理解できず、どうしてよいか分からない方もおられると思います。できるだけ分かりやすくご説明できればと思います。

現在、中小企業診断士の活動を個人事業主として行っている方と法人として行っている方がいらっしゃると思いますが、本稿では主に個人事業主を対象に説明します(法人の場合は事業年度が異なるため、その点読み替えをお願いいたします)。

なお税制改正については例年12月中旬頃その内容が公表され(「税制改正の大綱」と言います)、その後、閣議決定され、国会に法律案が提出されます。そして3月末ごろに国会で承認されます。

「令和5年度税制改正の大綱」は令和4年12月23日に閣議決定され、その中にはインボイス制度に関する改正事項の記載もあります。内容はできる限り反映させていただきますが、正式な法案が国会で可決されるのは令和5年3月末になります。

インボイス制度が始まった背景

インボイス制度の導入は平成28年度税制改正で決まりました。「そんな前から決まっていたの?」と驚かれるかもしれませんが、この年の税制改正で大きく話題となったのは軽減税率制度の創設でした。今ではずいぶん定着してきましたが、通常取り引きに関わる消費税は10%に対し、飲食料品の購入については消費税を8%とするものです。この軽減税率導入により消費税が複雑になり、間違いが起きやすいことが予想されたため、取り引きに関わる消費税が10%または8%かを正確に記載し、かつその消費税額も記載したインボイスの発行が必要であると考えられ、インボイス制度の導入が決まりました。

消費税の仕組み

インボイス制度の説明に入る前に、簡単に消費税の概要を説明します(消費税法は複雑な法律ですが、今回は理解を優先するため詳細は割愛し、簡単に記載します)。

消費税は「売り上げとして預かった消費税」から「仕入や経費などで支払った消費税」を差し引いた残額を納税することになります。例えば年間の売り上げが税抜800万円(消費税80万円)であり、仕入・経費が税抜300万円(消費税30万円)であった場合、納める消費税は80万円-30万円=50万円となります。なお、この支払った消費税を差し引くこと(例では30万円の控除)を「仕入税額控除」と言います。インボイス制度ではこの仕入税額控除が重要となります。

<消費税の計算>

売上税抜	800万円(消費税80万円)
仕入・経費税抜	300万円(消費税30万円)
<b>80万円 - 30万円 = 50万円の納税</b>	
	仕入税額控除

インボイス制度の概要

今まで消費税の仕入税額控除は帳簿および請求書を保存することにより認められてきましたが、インボイス制度が始まると、帳簿およびインボイスの保存が要件となります。インボイスの発行ができるのは税務署長に申請をして登録を受けた「インボイス発行事

業者」だけで、登録をしていない事業者からの仕入は仕入税額控除が認められなくなります。先ほどの例で言うと、もし年間の仕入れ・経費を支払った先が全てインボイス発行事業者の登録をしていない事業者の場合には、納める消費税は80万円-0円=80万円となってしまいます。つまり納める消費税が30万円増えることとなり、それだけ利益が減ることになります(なお仕入税額控除については一定の経過措置があり、その内容は後述します)。

#### <インボイス制度導入後>

80万円-~~30万円~~  
↓  
0円 = 80万円の納税

全てインボイス発行事業者でない者からの仕入

インボイス発行事業者は消費税の課税事業者(消費税の申告・納税を行っている方)でなければ登録を受けることができません。現在課税事業者でない方(免税事業者)は登録申請をすると、このインボイス制度が始まる令和5年10月1日より課税事業者となり、消費税の申告・納税をする必要があります。

なお、インボイス発行事業者として登録するかどうかは任意となっています。

## 登録申請方法とスケジュール

インボイス発行事業者の登録を受けるためには、「適格請求書発行事業者の登録申請書」を納税地の税務署(普段申告を行っている税務署)に提出することで完了します。インターネットの場合にはe-taxを利用して申請することができ、郵送の場合は各国税局のインボイス登録センター宛の提出となります(大阪の方は大阪国税局インボイス登録センター宛となります)。登録が完了すると税務署から登録番号の通知があります。

登録の申請期限について、インボイス制度が始まる令和5年10月1日から登録を受けるためには、原則として、令和5年3月31日までに登録申請書を提出する必要があります。令和5年4月以降の提出については、登録申請書を提出できなかったことにつき「困難な事情」を記載して提出し、税務署長により登録を受けたときは、令和5年10月1日に登録となります。

この点に関し令和5年度税制改正の大綱において、困難な事情の記載がない場合にも登録を認め、令和5年9月30日までの申請についても令和5年10月1日に登録されることとなりました(恐らく

困難な事情の記載欄はありますが、記入しなくても認められます)。

このように登録期限が延長されたので、まだ登録していないと焦っている方には考える時間ができたため朗報といえるでしょう。

## 免税事業者

2年前の年間売り上げが1,000万円以下の方は消費税の納税が免除されており、「免税事業者」といわれます。インボイス制度では免税事業者がどう対応すべきかが重要となります。前述のとおり、インボイス発行事業者の登録は課税事業者であることが必要であり、免税事業者は登録ができません。登録については任意ですが、登録をしないと得意先の消費税の負担が増えることになります。今後懸念されることとして、仕事を依頼する際、インボイス発行事業者に仕事を依頼して、登録していない方は取り引きから排除されるのではないかとということです。また得意先の消費税の負担も増えるため、その分の値下げ交渉もあるでしょう(この点に関し、免税事業者への対応がどのような場合に独占禁止法などに抵触するかについて公正取引委員会のHP上でQ&A形式で紹介されていますので参考にしてください)。

なお免税事業者への仕入れや経費の支払いについて経過措置が設けられており、令和5年10月1日から令和8年9月30日までの期間については仕入税額控除が80%認められ、令和8年10月1日から令和11年9月30日までの期間については仕入税額控除が50%認められます。先の例で言うと、仕入税額控除が80%可能な場合、納める消費税は80万円-30万円×80%=56万円となります。

令和5年10月1日～ 令和8年9月30日	仕入税額控除 80%可能
令和8年10月1日～ 令和11年9月30日	仕入税額控除 50%可能
令和11年10月1日以降	控除不可

## インボイスの記載事項

インボイスには記載すべき事項が定められております。日付、本人の氏名(または自社名)、相手方の氏名、商品名またはサービス名など、通常、請求書に記載されるような内容に加え、イン

ボイス発行事業者の登録番号、税率ごと(10%または8%)に区分した商品やサービスの合計額、税率、消費税額などの表記が必要になります。インボイス発行事業者となった場合には、この記載事項を満たす必要がありますので事前に準備が必要になります。

インボイスの参考例が国税庁作成のパンフレット「適格請求書等保存方式の概要-インボイス制度の理解のために-」などに記載されており、国税庁HPでも見るができますので、一度ご覧いただければと思います。

## 消費税の簡易課税制度

免税事業者の方がインボイス発行事業者の登録をする場合、一緒にご検討いただきたい制度に、消費税の簡易課税制度があります。これは事業者にとって消費税の計算は煩雑で事務負担も大きいため、その軽減策として設けられている制度です。前述のとおり消費税は、売り上げとして預かった消費税から仕入・経費として支払った消費税を差し引いて計算を行います。簡易課税制度では、業種に応じ仕入率が定められ(「みなし仕入率」といいます)、売り上げだけで簡単に消費税の納税額を求めることができます。例えば中小企業診断士はサービス業になりますので、サービス業はみなし仕入率が50%と定められており、売り上げが税抜800万円(消費税80万円)の場合、消費税は80万円-80万円×50%=40万円の納税額となります。仕入・経費について消費税の有無や税率の確認、免税事業者へ支払いをした場合の仕入税額控除の経過措置の考慮などの必要がないため、負担が軽減されます。

この簡易課税制度は通常年度が始まる前に税務署に届け出が必要ですが、今回インボイス制度の導入にあたっての特例として、免税事業者がインボイス発行事業者の登録をした年度中に簡易課税制度の届け出を行えば、その年から簡易課税制度の適用が認められます。つまり、令和5年10月1日登録の方は、令和5年12月31日までに届け出を行えば、令和5年度の申告(10月1日~12月31日の申告)から認められます。

なお簡易課税制度は2年前の売り上げが5,000万円以下であることが要件となるため、5,000万円を超える売り上げがある場合は適用できません。

#### <簡易課税制度>

80万円-80万円×50%=40万円の納税  
みなし仕入率

## 令和5年度税制改正

登録申請期限の他に令和5年度税制改正の大綱において示されたインボイス制度に関する重要な事項として税負担の軽減があります。免税事業者がインボイス発行事業者となった場合、新たに消費税の納税負担が生じることとなります。この納税負担軽減のため、消費税の負担を2割までとすることができるようになります。例えば、売り上げが税抜800万円(消費税80万円)の場合、消費税の納税額は80万円×2割=16万円までとなります。

この措置は令和5年10月1日から令和8年9月30日までの日の属する各課税期間とされており、個人事業主の場合は令和5年度の申告から令和8年度の申告(令和8年1月1日~令和8年12月31日の申告)まで適用することが可能です。

なおこの内容は執筆時に判明していることを記載しておりますので、適用に関する詳細はご本人で改めてご確認いただきたくお願いいたします。

## 最後に

インボイス制度の概要を説明させていただきましたが、この制度は本人の問題だけでなく、得意先にも影響してくることが一番の問題です。

私見となりますが、現在免税事業者の方で、今後いろいろな仕事を受注し、どんどん診断士の仕事を増やしていこうと考えていらっしゃる方は、消費税の負担は厳しいですが、登録されることをオススメします。新しい得意先の話がある際、インボイス発行事業者でないことを理由に取り引きできないと言われる可能性が否定できないからです。消費税の納税額よりも新しい仕事を受注できない方が損失は大きいと思います。それよりも消費税の納税をし、その分いろいろな仕事にチャレンジしていきましょう。

## 会員

### 宮本 耕介

#### 診断士略歴

2015年から税理士事務所に勤務し、2016年に中小企業診断士登録、2021年に税理士登録を行う。法人・個人の税務申告や会社の株式評価に加え、財務分析など税務以外の面でも会社のサポートを行う。



# 企業支援の際に必要な インボイス制度について

## 概要の説明

### (1) 始めに

本年10月より適用が開始することもあってか、テレビでもインボイス関連のCMを見る機会も増えてきました。インボイス制度の内容を説明した書籍や資料は数多く執筆されていますが、本稿では診断士が企業支援をする際に、知っておくとスムーズと思われるポイントをなるべく簡単にご紹介します。

### (2) 消費税の仕組み

消費税については、すでに事業主として活動されている会員の皆さまにとっては馴染みある話かもしれませんが、インボイス制度を理解する上での大前提となりますので、基本的な考え方を説明します。

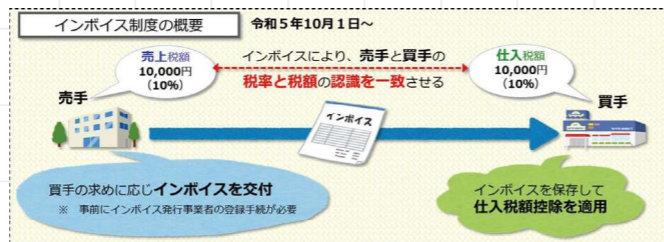
消費税は、事業者が取引先において受け取った消費税から支払った消費税を控除した差額を国に申告し、納税します。基本的には事業者が支払った額は全て納税額から控除されますが、支払い額が控除額(仕入税額控除)として認められるには、一定の要件を満たす必要があります。これから始まるインボイス制度は、消費税の支払額が仕入税額控除として認められるための要件の1つとなります。

### (3) インボイス制度の内容

インボイス制度は、売り手(インボイス発行事業者)が発行したインボイスに記載されている消費税額のみを、買い手の税額控除として認めようという制度です。この制度が始まると、これまでの請求書ではなく、国が認めた請求書(インボイス)でなければ支払った消費税を仕入税額控除として認められません。さらに、インボイスを発行するためには、事業者はインボイス発行事業者として登録を受ける必要があります。

インボイス制度導入の背景は、2023年現在消費税率が10%と8%が混在しており、計算も複雑化しているため、インボイスに適用税率や税額を記載し、消費税額をより確実に把握することが主な目的です。

制度導入の結果として、多くの事業者はインボイス発行事業者との取引を希望すると想定され、インボイス発行をしていない事業者は不利な立場となることが予想されます。なお、インボイスには、発行者の登録番号、適用税率(10%、8%の別)、消費税額などが記載されます。



出典：国税庁ホームページ

それでは、インボイス発行事業者になれば解決するのでしょうか、後述の通りこれまで免税事業者であった事業者であっても、インボイスを発行するためには課税事業者となってしまうこと、全ての事業者がインボイスを必要とするわけではないことも念頭に、検討する必要があります。

## 税務上の影響および対応

### (1) 売り手側の視点

事業規模が小規模な事業者の場合は、免税事業者として、消費税の申告・納税義務が免除されます。他方、免税事業者であってもインボイス発行事業者となれば、課税事業者を選択したことになり、消費税の申告・納税義務が発生してしまいます。免税事業者は消費税の受取額を納税する必要がありませんから、消費税は一定の収入源(いわゆる益税)です。インボイス発行事業者となれば、消費税の申告の手間が増えるだけでなく、新たに消費税を国に納めることとなり、キャッシュ・フローにマイナスの影響が生じます。

### (2) 買い手側の視点

課税関係については、消費税の納税の有無という観点から課税事業者と免税事業者、個人消費者に大別されます。

簡易課税制度は、課税事業者の中でも一定の規模以下の事業

者については簡便的な税額計算を認めるものです。簡易課税制度における仕入税額控除は、売り上げに一定の割合を乗じることで計算するので、仕入税額控除の計算のために消費税の支払額を把握する必要はありません。

免税事業者、個人消費者は消費税の申告・納税をしないので仕入税額控除を計算する必要がありません。

上記の事業者は、仕入税額控除を計算する必要がないので、当然インボイスの取得は不要となります。

一方、上記以外の事業者は、仕入税額控除を受けるためにインボイスが必要となります。

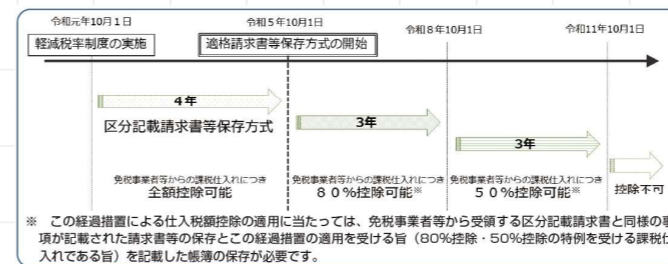
### (3) インボイス発行事業者となるかの検討

インボイスが必要な事業者は、取引先条件が同じであれば、インボイス発行事業者との取引を優先するでしょう。一方で、インボイスを必要としない取引先(個人消費者含む)もあります。相手が必要としないにもかかわらずインボイス発行事業者となってしまうと、払わなくてよい消費税を払ってしまうという結果にもなりかねません。各々の置かれた状況(顧客が個人消費者や零細事業者が多いなど)に応じて対応を考えていく必要があります。特に取引先が少ない小規模事業者などでは、インボイス発行事業者となる前にインボイスが本当に必要なか取引先と協議するのが良いと考えられます。

## 経過措置

インボイス制度が始まると、消費税の税額控除にはインボイスが必須となりますが、直ちに全面適用されるわけではなく、段階的に適用していくことが予定されています。免税事業者が発行したインボイスについて、2023年10月1日以降の取り扱いには以下の通りです。

- [2023年10月1日～2026年9月30日] 仕入額の80%まで控除を認める
- [2026年10月1日～2029年9月30日] 仕入額の50%まで控除を認める
- [2029年10月1日以降] 控除を全額認めない



## 実務上の論点

ここまでは、そもそもインボイス発行事業者を選択すべきかという入口のお話を中心でした。インボイス制度の導入は、請求書のフォーマットの変更や、管理などの実務面でも影響があります。

### (1) 請求書のフォーマット

インボイス制度において必要な情報が含まれるように、これまで発行していた請求書のフォーマットも変更する必要があります。下記はインボイスのサンプルとなりますが、これまでの請求書(区分記載請求書等)に追加で必要な情報は下線の赤字の情報となります。なお、原則は(A)適格請求書(インボイス)の発行が必要となりますが、不特定多数の者に対して販売などを行う小売業、飲食店業、タクシー業などについては、(B)適格簡易請求書(簡易インボイス)の発行も認められます。

#### (A) 適格請求書 (インボイス)

適格請求書

① 適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び登録番号

② 取引年月日

③ 取引内容(軽減税率の対象品目である旨)

④ 税率ごとに区分して合計した対価の額(税抜き又は税込み)及び適用税率

⑤ 税率ごとに区分した消費税額等\*

⑥ 書類の交付を受ける事業者の氏名又は名称

請求書 △△商事 登録番号 T 012345...

11月分 131,200円 ××年11月30日

日付	品名	金額
11/1	魚 *	5,000円
11/1	豚肉 *	10,000円
11/2	タオルセット	2,000円
合計	120,000円	消費税 11,200円
8%対象	40,000円	消費税 3,200円
10%対象	80,000円	消費税 8,000円

④ ⑤ ⑥

#### (B) 適格簡易請求書 (簡易インボイス)

適格簡易請求書

① 適格請求書発行事業者の氏名又は名称及び登録番号

② 取引年月日

③ 取引内容(軽減税率の対象品目である旨)

④ 税率ごとに区分して合計した対価の額(税抜き又は税込み)

⑤ 税率ごとに区分した消費税額等\*又は適用税率

請求書 スーパー○○ 登録番号 T 123456...

XX年11月30日

品名	数量	金額
ヨーグルト*	1	¥108
カップラーメン*	1	¥216
ビール	1	¥550
合計		¥874
8%対象		¥324
10%対象		¥550
内消費税額		¥243
内消費税額		¥50
お振り		¥1,000
お釣		¥126

④ ⑤

⑤ 適用税率又は消費税額等のどちらかを記載 ※両方記載することも可能

出典：国税庁ホームページ

## (2) 請求書の管理

インボイス制度が始まると、請求書が混在することとなります。仕入税額控除の計算のためにこれらを区分して管理する必要があります。

## (3) 端数処理

消費税は取引金額に消費税率を乗じて計算されることから、金額によっては円未満の端数が生じるケースが多く、端数処理が必要となります。取り引きによっては1つのインボイスにおいて適用される税率が複数となるケースもあり得るかと思いますが、インボイス内の個々の項目ごとに端数処理を行うのではなく、適用税率区分の合計値ごとに端数処理を適用する必要があります。なお「切り上げ」、「切り捨て」、「四捨五入」は任意選択となります。

会計帳簿もこの取り扱いに連動させる必要があるため、会計システムの仕様も変更する必要があります。

【記載例：税抜金額を基に消費税額を計算する場合】  
【例①：認められる例】

取引年月日	品名	数量	単価	税抜金額	消費税額
11/2	トマト ※	83	167	13,861	(注) -
11/2	ピーマン ※	197	67	13,199	-
11/15	花	57	77	4,389	-
11/15	肥料	57	417	23,769	-
8%対象計				27,060	2,164.8
10%対象計				28,158	2,815.8

（注）個々の商品ごとの消費税額を参考として記載することは、差し支えありません。

【例②：認められない例】  
左記のように税抜価額を税率ごとに区分して合計した金額に対して10%又は8%を乗じて得た金額に端数処理を行います。以下のように、個々の商品ごとに消費税額を計算し、その計算した消費税額を税率ごとに合計し、適格請求書の記載事項とすることはできません。

取引年月日	品名	数量	単価	税抜金額	消費税額
11/2	トマト ※	83	167	13,861	1,108
11/2	ピーマン ※	197	67	13,199	1,055
11/15	花	57	77	4,389	438
11/15	肥料	57	417	23,769	2,376
8%対象計				27,060	2,163
10%対象計				28,158	2,814

出典：国税庁ホームページ

## (4) 少額取り引きについて

これまでは税込3万円未満の少額取り引きであれば、請求書や領収書がなくとも仕入税額控除が可能でした。インボイス制度が始まると、たとえ3万円未満の少額取り引きであっても、仕入税額控除のためにインボイスの入手が必要となります。うっかりこれまでの感覚でいると、インボイスの入手や保管を失念してしまうこともあるので、注意が必要です。

## 国税庁のサイト・問合せ先のご案内

### (1) 国税庁が公表している情報

国税庁がインボイス制度について特設サイトで解説しています。

また、国税庁は「インボイス制度への事前準備の基本項目チェックシート」も公開しています。特にチェックリストは検討ポイントがコンパクトにまとまっておりますので、インボイス制度について疑問などが生じた場合には、手早く確認が可能です。

国税庁の特設サイト  
『特集 インボイス制度』  
インボイス制度への事前準備の  
基本項目チェックシート



### (2) 国税庁の問い合わせ先

インボイス制度について疑問などが生じた場合には、チャットでの問い合わせの他、インボイスコールセンターでインボイス制度に関する一般的な質問や相談を受け付けています。

<インボイスコールセンター>

電話番号 0120-205-553

9:00~17:00(土日祝除く)

## 最後に

インボイスは税務に関するテーマであることから、税務の専門的な内容になった場合には税理士の関与が不可欠です。他方、業務プロセスの見直しが必要になることもあり、論点は税金の計算にとどまりません。より高い視座から支援が必要であり、企業経営をテーマに日々企業と伴走している診断士が果たす役割は大きいと考えます。



診断士略歴 会員 北岡 貴弘

監査法人、事業会社(経理・管理会計)、M&A助言会社(価値評価)を中心と数字周りの仕事に従事。  
2022年に中小企業診断士登録、公認会計士。



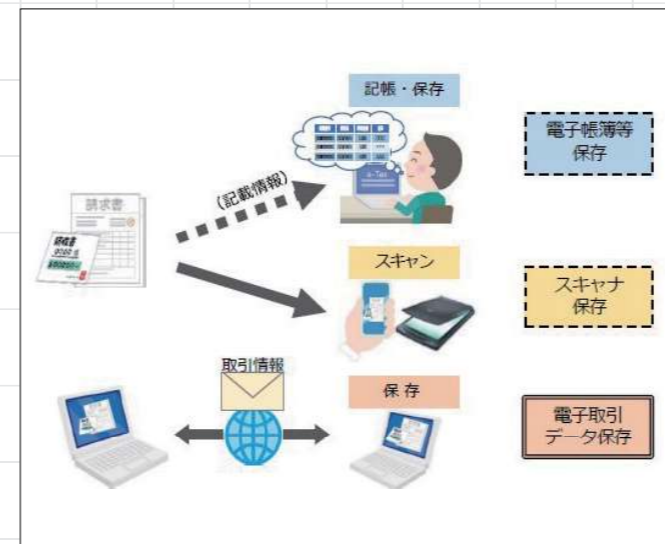
## 電子帳簿保存法とは

「電子計算機を使用して作成する国税関係帳簿書類の保存方法などの特例に関する法律【平成10(1998)年法律第25号】」(以下「電子帳簿保存法」といいます)とは、各税法において原則として紙での保存が義務付けられている帳簿書類について、一定の要件を満たした上で電磁的記録(電子データ)による保存を可能とすることおよび電子的に授受した取引情報の保存義務などを定めた法律です。

電子帳簿保存法上、電磁的記録による保存は、大きく次の3種類に区分されます。

- ① 電子帳簿等保存  
(電子的に作成した帳簿・書類をデータのまま保存)
- ② スキャナ保存  
(紙で受領・作成した書類を画像データで保存)
- ③ 電子取引データ保存  
(電子的に授受した取引情報をデータで保存)

これらをイメージ化すると図表1のようになります。



図表1：電子帳簿保存法上の区分イメージ

出典：国税庁ホームページ

## 特集「インボイス制度」

本制度はデータ保存の「容認」と「義務」を定めたものであり、図表2のように整理できます。

種類	対象	具体例	データ保存	
① 電子帳簿等保存	国税関係帳簿	自己が一貫して電子で作成	仕訳帳 総勘定元帳 財務諸表 請求書控	容認
	国税関係書類	上記以外(紙)	請求書 領収書	
② スキャナ保存	電磁的方式により授受する取引情報	ED 電子メール	義務	

※1：令和5(2023)年税制改正大綱において緩和が検討されている。

図表2：電子帳簿保存制度の概要

本制度により、会計ソフトでつくった帳簿をプリントアウトせずにデータのままで保存することや、経費の領収書やレシートをスマホで撮影して経理処理・保存することが可能になります。そのため、紙をファイリングする手間や保存スペースが不要になったり、日付や取引先名で検索できるので、探したい書類が見つかりやすくなり、またデータ上で経理処理ができるので経理担当者もテレワークをしやすくなるといったメリットが考えられます。

## 電子取引データ保存

本稿では紙面の制約もあり、実務上の課題が最も大きいと考えられる「③電子取引データ保存」について解説します。

上述のように、電子取引については紙での保存が認められず、電子取引を行う全ての事業者は電子帳簿保存法が定める要件を満たして電子データのまま保存しなければならなくなりました。電子取引データ保存の要件として、次のように、真実性と可視性が求められています。

### (1) 真実性の要件

まず、真実性の要件として次項のいずれかを満たす必要があります。

## 中小企業のDX事例

- ①タイムスタンプが付与されたデータを受け取る
- ②保存するデータにタイムスタンプを付与する
- ③データの授受と保存を、訂正・削除履歴が残るシステムや  
または訂正・削除ができないシステムで行う
- ④不当な訂正・削除の防止に関する事務処理規程を制定し、  
遵守する

資金力や人的リソースの制約がある中小企業にとっては、多額のシステム投資が不要な「④不当な訂正削除の防止に関する事務処理規程を制定し、遵守する」が最も現実的な方法と考えられます。事務処理規程については、国税庁のホームページからサンプル(法人版、個人事業者版)をダウンロードできますので、ご活用いただければと思います。

法人版：



個人版：



### (2) 可視性の要件

次に、可視性の要件として下記の全てを満たす必要があります。

- ①モニター・操作説明書などの備え付け
- ②検索要件の充足

このうち「②検索要件の充足」については、証憑データファイル(PDF)に、日付、金額、取引先などの規則性を持たせた名前を付けて保存する方法や、図表3に示すように、表計算ソフトで日付、金額、取引先などを記録した索引簿を作成する方法が考えられます。

連番	日付	金額	取引先	備考
①	20210131	110,000	(株)霞商店	請求書
②	20210210	330,000	国税工務店(株)	注文書
③	20210228	330,000	国税工務店(株)	領収書
④				
⑤				

図表3：索引簿サンプル  
出典：国税庁ホームページ

### 電子取引データ保存に関する経過措置

上述のように電子取引データ保存の義務化が定められましたが「システム対応が間に合わない」などの実務界の要請に応じる形で、令和4(2022)年税制改正により、令和5(2023)年12月31日までは税務調査などの際に提示・提出できるようにしておけば、紙での保存を認める経過措置が講じられました。しかしながら、経過措置期間後は紙での保存は認められなくなりますので、上記要件への対応を適切に準備していくことが必要です。

なお、令和4(2022)年12月23日に閣議決定された「令和5(2023)年税制改正大綱」において、下記の改正が検討されていますので、今後の国会審議の経過に留意が必要です。

- 電子取引データ保存要件の緩和
- 保存要件を充足できない「相当の理由」がある事業者に対する猶予措置の整備

上述の令和4(2022)年税制改正での経過措置に代わる措置は、税務署長が「相当の理由」があると認め、かつ、事業者が質問検査権に基づく当該電子データのダウンロードの求めおよび当該電子データの出力書面(整然とした形式および明瞭な状態で出力されたものに限る)の提示または提出の求めに応じることができるようにしている場合には、その保存要件にかかわらず、その電子データの保存をすることができるとするものです。あくまでも電子データの保存自体は必要ですので、データ保存場所やダウンロード可能な形式でのデータ保存について検討が必要となります。

### 終わりに

紙面の制約もあり、電子帳簿保存制度の詳細な部分までは紹介できませんでしたので、詳細については国税庁や税理士法人などの解説をご参照ください。また、特に令和5(2023)税制改正大綱における改正点は、今後の国会審議の経過にご留意ください(本原稿は審議前の時点で執筆しています)。

本制度は数回の法改正により、その要件緩和が図られており、制度の利活用のハードルは下がってきていますが、中小企業が本制度の利活用をするにあたっては、業務の電子化における不正防止や情報セキュリティ強化の観点なども勘案しながら進める必要があることにもご留意ください。



### 診断士略歴 会員 吉田 孝範

1972年大阪府生まれ。監査法人、事業会社(外資系医療機器、大手電機)を経て、2018年に会計事務所を開業。公認会計士、税理士、中小企業診断士、CFP®。

### IT人材の獲得・確保について

IPA(情報処理推進機構)の「DX白書2023」によれば、日本の企業がDXを推進する人材を獲得・確保する方法は、「社内人材の育成」(54.9%)が一番多く、次いで「既存人材(他部署からの異動も含む)の活用」(47.7%)、「外部採用(中途採用)」(44.3%)、「社外の専門家との契約(コンサルタントなど)」(37.1%)となっています。社外よりも社内の人材を活用している企業の方が多いことがうかがえます。私もIT人材確保の相談を受けたときは、まず社内に適任者がいないか探してみることをお勧めしています。

### 中小企業で活躍するIT人材

前述のDX白書での回答企業のうち、半数以上が従業員数300人を超える企業で中小企業には該当しません。これまで私が携った支援先でも、IT人材を確保している中小企業はわずかでした。その中で、IT人材が活躍している中小企業を3社ご紹介します。

**A社**(精密部品加工業:90名)は、社長がIT経験者でもあり、積極的にデジタル化に取り組んでいます。中途採用のIT経験者をリーダーに置き、内製した基幹システムを2名の担当者と運用しています。社長の方針で、デジタル化社会の進展を見据えて、全ての若手社員にプログラミングスキルの習得を義務付けています。

**B社**( casting業:40名)は、工場長とIT経験者を含む若手社員2名で現場改善チームを結成し、無料や安価で利用できるハード・ソフトを組み合わせたIoT化に取り組みました。カメラで計器の数値を撮影してOCR認識によってデータ化する仕組みや、貯蔵タンクに液量センサーを取り付けて補充のタイミングを警報で知らせる仕組みを3カ月で内製することに成功しました。

**C社**(事務代行業:80名)は、各拠点が独自にデジタル化を推進してきた結果、拠点のデジタル環境にばらつきや格差が生じており、これを解消したいとの相談を受けました。各拠点の現状を調査すると、先行している拠点ではIT経験者が運用保守やヘルプデスクを担当していることが分かりました。支援は現在進行中ですが、差し当たり各拠点からIT経験者などの有識者を集め、課題解決に向けた定期的な検討会を立ち上げることにしました。

ご紹介した中小企業におけるIT人材の共通点は次の2点です。

- ①社内にIT経験者がいる  
IT経験者がいる企業では、支援がスムーズに進むことを実感してきました。当然ですが、IT経験者がいる企業の方がデジタル化は進んでいます。IT経験者がいるだけでなく、経営者がデジタル化の目的とIT人材に求める役割を明確に示すことも重要です。
- ②IT専任者はおらず兼務である  
人手不足に悩んでおり、IT専任者を置く余裕はないことが理由です。一方で、IT人材に自社の業務を習得してもらうため、あえてITと兼務させている企業もあります。業務とITの両方を理解している人材こそが、自社にとっての最適なデジタル化を実現できるからです。

### IT人材が中小企業の変革を担う

大企業や中堅企業にはIT部門が存在しますが、コストセンターと捉えられるなど、社内におけるIT専任者の評価が低いと感じることがあります。一方、小規模事業者にはIT人材がいることはまれで、いまだにデジタル化の必要性さえ感じていない事業者も少なくありません。

しかし中小企業では、IT人材が変革や改善の担い手として大いに期待されていると確信しています。元SEの中小企業診断士として、今後も中小企業の経営とデジタル化を支援しながら、IT人材の活躍も支援していきたいと思っています。



### 会員 山上 和男

### 診断士略歴

情報システム会社を退職後、公的支援機関での企業支援に従事しながら、経営とITのコンサルタントとして活動中。



2023年(令和5年)1月14日(土)、恒例の新年互礼会がANAクラウンプラザホテル大阪で開催されました。3年ぶりのリアル開催ということもあり、160名と昨年を大幅に上回る参加者が集い、にぎやかに執り行われました。

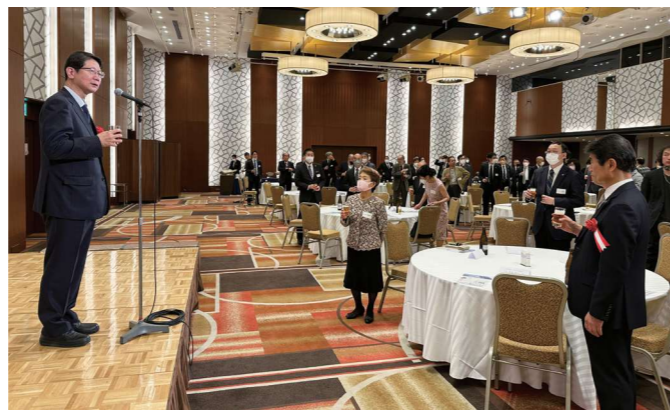
最初に北口理事長の挨拶がありました。北口理事長からは、兔年にあやかり「成長と飛躍の年にしたい」ということで3つの施策について表明がありました。①大阪府中小企業診断協会ホームページのリニューアル、②会員の満足度を高めていくことと対外発信力の強化という二兎を追う、③会員数の増加を図っていくということです。

次に、中小企業診断協会 松枝憲司会長の挨拶がありました。松枝会長からは、「ゼロゼロ融資の返済が本格化してくることもあり、中小企業の本業支援で中小企業診断士への期待は大きい。誇りを持って中小企業の支援を行ってほしい」ということ、令和5年度に、全国の診断協会で共通のシステムを導入し、都道府県の協会間の情報共有を進めていくという施策の説明がありました。



北口理事長

松枝会長



その後、野口専務理事による乾杯の発声で、歓談が始まりました。

中盤では、福田尚好相談役の挨拶があり、続いて3年ぶりに会員の藤本太恒氏と山本裕司氏のフーゼーマウンテンバンドによる演奏が会場を大いに盛り上げ、その後、2022年1月以降に入会した新入会員の皆さんより自己紹介がありました。

今回の新年互礼会は3年ぶりにリアル開催だったこともあり、初めてリアルで参加したという会員の声も数多く聞かれました。

歓談と催しで会場が熱気に包まれる中、あっという間に終了時刻となり、大阪中小企業診断士会 池田朋之理事長の中締め挨拶で閉会となりました。池田理事長からは、2025年の大阪・関西万博に向けて診断士の力を集結していこうという意気込みが語られました。

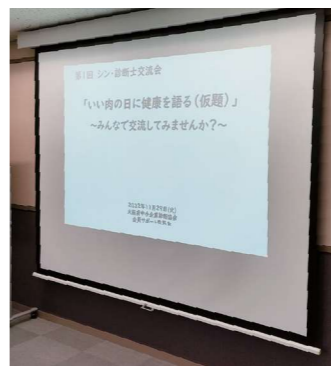
会員サポート委員会では、今後もウィズコロナ時代に対応した、会員の皆さまの交流を促進する機会を提供してまいります。引き続き、ご理解とご協力のほど、よろしくお願いします。

(文責：会員サポート委員会 鹿島 清人)



会員サポート委員会主催の「シン・診断士交流会」が、2022年11月29日に開催されました。テーマは「いい肉の日に健康を語る」です。場所はマイドームおおさか8階会議室。オンライン無しのリアル開催です。筆者自身、リアル開催のイベントに行くのが久しぶりで、当日が楽しみで仕方ありませんでした。参加者は20名程度、6班のテーブルに分かれてちょうどよい人数でのグループワークでした。

まずはファシリテーターの上野浩二副委員長から「あなたの勘違いを教えてください」のお題でチームビルディングが行われたのですが、意外にも(?)このお題で考え込む人が続出でした。普段、自分で勘違いだと気づいていないので、勘違いとして発表することができません。次回は、もう少しテーマを練っておきたいと思います。次に、全員でのグループワークです。テーマは「あなたにとって健康とは何か」。本企画の趣旨はあくまでも「交流」ですから、堅苦しい議論・討論は必要ありません。「健康」というざっくりとしたテーマをお題に、ざっくばらんに語る楽しいグループワークとなりました。中には、健康法ではなく不健康法を語るテーマもあったとか。



さらに、上野浩二副委員長のリクエストにより、次回のシン・診断士交流会のテーマを募集するグループワークも行いました。人気のお題は「グルメ」でした。「グルメ」のテーマは、おいしいお店

だったり、スイーツの話題であったりと広がりがあるため、食べることが好きな筆者にとっては、楽しい交流会になりそうです。その他にも、地域別(例えば、北摂や南大阪など)交流会など参加してみたいアイデアが多く出たため、次回以降のテーマに困ることはなさそうです。

交流会の後は、マイドームおおさか近くの中華料理店で懇親会が行われました。普段はなかなか言えない本音の話が飛び出し、交流会とはまた違った楽しい会になりました。

今後も、2カ月に1回のペースで、さまざまなテーマをお題に語り合う交流会を企画していきたいと考えていますので、お楽しみに。なお、会員サポート委員会では、シン・診断士交流会の運営のお手伝いをいただける有志を募集しています。お近くの会員サポート委員にお声掛けいただければ幸いです。

(文責：会員サポート委員会 岸本 行正)





## 2022年度 ゆるつなカレッジ第3講、第4講を開催しました!

### < 第3講 >

#### 1 テーマ

11月17日開催の第3講では「診断士の稼ぎ方」をテーマに、診断士としてすでにマネタイズされている先輩方のお話を聞いて、一つのお手本として認識しつつ、自分の目指すべき道を考えるきっかけをつかんでほしいという思いの元、実施しました。

#### 2 講義内容

まず、会員サポート委員会の上村委員より「独立にあたってのきっかけや、踏み切った理由」など、独立診断士の市況について、データを用いつつ共有いただきました。

続いて、家業に従事する傍ら診断士としてマネタイズを実現されている射場講師、独立8期目で理念浸透や企業研修をメインに活動されている佐々木講師から、マネタイズを行う上でのあり方や考え方を中心に、診断士の稼ぎ方についてご講演いただきました。

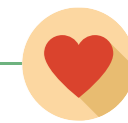
その後、ワークでは「キャリア形成」「自己実現」「マネタイズ」「独立・転職」で自身はどの領域にいるか、今後、どの領域を目指すかの設定・共有を行いました。

副業・独立問わず、現在地から短期的・長期的な熱いビジョンを皆さんに語っていただきました。

#### 3 懇親会

講義後はリアルで懇親会を開催しました。講師の方にもご参加いただき、講義とはまた違ったお話をお聞きする非常に貴重な機会となりました。

(文責：UTA3期 鳥羽 大輔)



### < 第4講 >

#### 1 テーマ

1月19日開催の第4講では「診断士の“スキル”とは？」をテーマに、受講生それぞれが「かく在りたい姿」に向けて、明日からスキルアップの第一歩を踏み出すきっかけになることを目指し、スキルアップの取り組み方やマインドセットを学べる内容としました。

#### 2 講義内容

まず、会員サポート委員会の岸本委員より、一般的に診断士に必要なと言われるスキルと、実際に必要なスキルは、各自の在りたい姿により異なることを共有いただきました。

続いて松田講師、山本講師、谷村講師から、これまでの診断士活動を赤裸々に振り返りつつ、実体験に基づく「スキルアップに対する考え方」をお話いただきました。

講演内容としては、多様なフィールドでご活躍中のお三方が、一様にアウトプットを重視して取り組んでこられたことが印象的でした。その後のワークでは、スキルを獲得するための第一歩を各々で設定、グループに分かれて共有・宣言しました。



当日は、リアルとオンラインで計38名の受講生に参加いただき、活気溢れる会となりました。

#### 3 懇親会

講義後には講師の方にも参加いただき、リアルとオンライン、それぞれで懇親会を開催しました。講義内容の深掘りに加え、ゆるつなカレッジ関係者の縦横の交流を深める場となりました。

(文責：UTA3期 湯浅 健史)







## 2022年11月 スキルアップ研修報告 「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」

日 時：2022年11月30日(水)

講 師：金藤 力



### 講師略歴

2019年診断士登録。1998年司法試験合格、2000年に弁護士登録後、2010年から約8年間、上海・北京に駐在。中国関連の研修動画の提供なども行っている。

### はじめに

弁護士として中国現地に赴任するなど長年にわたって業務を行う中で、さまざまなトラブルの多くはコミュニケーションの問題に起因していると感じます。その背景となる文化・習慣の違いについて幾つかのポイントを知っていただくことで、円満・円滑なビジネス展開に役立てていただければと希望しています。

### ● ウクライナ情勢による分断懸念

米中貿易摩擦に端を発し、ウクライナ情勢を巡る対ロシア制裁への対応などを巡って、分断(デカップリング)が進むとの懸念を持つ企業も増えています。報道で取り上げられるほど、実際のビジネスへの影響は生じていませんが、重要データや個人情報の中国国内から国外への移転規制など、中長期的にはデカップリングが進むと見るべき事情もあります。中国事業への過度の依存は避けたいところです。また、日本は中国にとって特殊な外国ですから、歴史的に敏感な話題や日付については気を付けていただきたいと思います。

### ● 企業情報の取得

中国企業は日本とは違い、多くの情報が政府機関によって「信用中国」Webサイトなどで公開されています。スマホアプリでも簡単に企業情報を入手できるようになっていますので、そのようなアプリを活用することを強くおすすめします。

中国は日本の10倍以上の事業者が日本の3倍のGDPを奪い合う熾烈な競争社会です。付き合うべき相手を正しく見極めてください。

### ● 許認可の有無

以前の中国では、事業に必要な許認可の取得について事前に政府機関での審査・認可が必要でした。しかし、ビジネス環境改善が進められており、最近では「告知承諾制」として企業が許可条件を満たすことを自己申告すれば許可証を発行するなど、規制緩和による変化も見られます。

許認可の有無だけでなく、ビジネスを共に進めるために、本当に必要な能力を持った企業かどうかを見極めることが大切になってきます。

### ● 投資や事業のスピード感

中国では、競争が熾烈で金利も高いため、投資もビジネスも速度が最優先されます。よく言われるビジネスのスピード感が重視されることの背景かと思えます。また、いったん決めても後で状況に応じて機敏に変更・修正すれば良いとも考えています。

彼らがなぜ急ぐのか、その理由・背景を理解して、スピードを合わせていく配慮をすることで、互いのストレスを減らし、ビジネスの成功の確率を高めることが期待できると思います。

### ● 中国人材の活用

中国と日本では雇用慣行が全く異なります。優秀な人材に長く活躍してもらうためには、中国の方々の視点から見て魅力的なインセンティブが必要だと感じます。

「雇用」に関する意識の違いを知り、より明確な形で実績・貢献と待遇を結びつけることを考慮することで、優秀な人材が活躍できる可能性を高めていただきたいと思います。

### おわりに

中国の方々は、人口も企業数も多く競争が熾烈な世界に生きておられます。共にビジネスを行うときには、企業であれ、人であれ、相手をよく知って、円滑・円満なビジネスを実現していただければと思います。



## 2022年12月 スキルアップ研修報告 「社長のホンネ『こんな診断士は嫌だ!』」

日 時：2022年12月21日(水)

講 師：谷口 宏人(株式会社さんせん清水 代表取締役)



### 講師略歴

株式会社さんせん清水代表取締役。2022年診断士登録。製造業の代表という立場で、モノづくりからIT支援・経営コンサルティングまでトータルで支援しています。

### はじめに

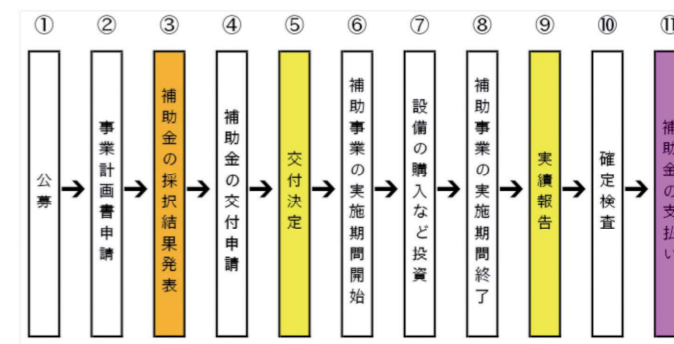
中小企業診断士として支援する側とモノづくり企業の社長という支援される側、両方の立場から、本当に求められる診断士像を補助金支援業務とコンサルティング業務を例にしてお話しさせていただきました。そして、最後に、グループ討議を行っていただきました。

### ● ポイント

BS・PLを見たことがない社長から診断士の資格をお持ちの社長までおられます。どんな社長でも相手をよく見て話をされています。社長が嫌になる診断士の行動と、頼りたくなる診断士の行動について例を挙げて紹介しました。診断士に限らず一般に通用するものなので、ぜひ参考にしてください。

嫌な診断士	すぐに報酬の話をする
	具体的なやり方を教えずに、一般論でしか指導しない
	社長に気を使わない。自分中心
	結果を後回しで言う、あるいは遠回しに言う
	社長の都合で支援時間が超過した場合、早く帰りたいようにする
頼りになる診断士	悩みそっこのけで、すぐに財務諸表を見たがり、難しい話をする
	会社の弱みだけを指摘する
	レスポンスが悪い
	現場を見ないで帰る
	結果を出す
	知らないことを分かりやすく説明してくれる
	会社の強みを見つけ出し、機会にぶつける具体策を考えてくれる
いつでも電話に出してくれる	
弱みについて社長の立場と一緒に悩んでくれる	
現場の状況を理解しようと努力している	
従業員に対して言いにくいことを代弁してくれる	

なお、補助金支援業務でのポイントとコンサルティング業務でのポイントも以下に記載しました。



### ● 補助金支援編(事業再構築補助金)

企業側からの3つの要求についてご説明しました。

- 補助金支援範囲と金額を分かりやすく説明してほしい
- ⑨の実績報告まで面倒を見てほしい
- ①~⑪の工程の説明と各工程での作業内容と作業の大変さを具体的に教えてほしい

### ● コンサルティング編

企業側からの4つの要求についてご説明しました。

- 経営状態をグラフなどで「見える化」してほしい
- 利益を出したい、能力開発をしてほしい、会社をきれいになりたい、など
- 5W1Hで部門ごとの実行可能な具体的な改善計画書(スケジュール)を作成してほしい
- 結果から、次の一手を一緒に考えてほしい

### ● グループ討議

3つのケースの中から1つ選択し、あなたならどのような支援をするのかをグループで討議してもらいました。

- 決算書を見たことがないような社長の場合
- 補助金申請を自分で申請できるような社長の場合
- 日本語が堪能でない外国人経営者を支援する場合

### おわりに

支援先企業の経営者の立場に立って問題点に真剣に取り組んでいれば、熱意が支援先企業の経営者に伝わるものです。「社長は独りぼっち」を頭に入れて、右腕になって支援してあげてください。きっと喜んでもらえます。



## 2023年1月 スキルアップ研修報告 「経営権の譲渡にまつわる諸問題への対処方法」

日 時：2023年1月25日(水)

講 師：小林 俊文(独立行政法人中小企業基盤整備機構  
中小企業アドバイザー)

### 内容

「経営権の譲渡にまつわる諸問題への対処方法」をテーマに、3つの事例を使ってご説明しました。経営権の譲渡は事業を引き継ぐ際の重要な検討事項の1つですが、企業の状況によって課題とその対策は大きく異なります。

#### 【事例1】 高齢の会長が経営権・通帳・印鑑を手放したくない企業

事例1のような問題を抱える企業は、会社に将来起こり得るリスクを明確にして、経営の安定をいかにして確保するかをアドバイスすることが重要です。

具体策としては、①法定相続人の遺留分に配慮した遺言書の作成、②無議決権株式の発行による経営権と所有権の分離、③拒否権付種類株式(黄金株)の発行などがありますが、いずれにしても、現在の経営権保有者の同意が不可欠ですので、経営の安定についての重要性を粘り強く説いた上で、新旧経営者と関係者に十分納得していただいで進めていくことが重要です。

#### 【事例2】 好業績の会社株を分散させたままにしている企業

事例2のような問題を抱える企業は、株価をできるだけ引き下げた上で、分散した株式の集約を図ることをアドバイスします。

具体策としては、①先代経営者への退職金支払いや含み損資産を売却して株価の引き下げを図る、②日本政策金融公庫の制度融資(融資限度枠の拡大)の活用、③中小企業信用保険法の特例(信用

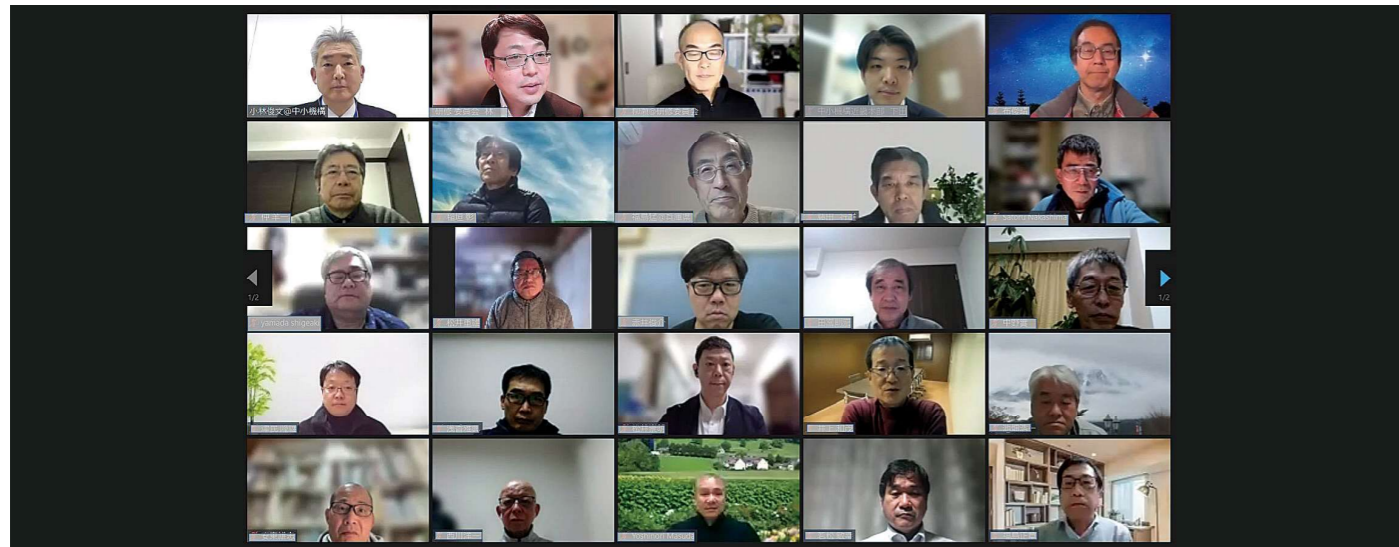
保証枠の拡大)の活用、④定款に株式の譲渡制限規定や売渡請求規定を設けるなどがあります。株式の分散は安定した経営を行う上で大きなリスク要因となりますので、議決権の分散防止策を講じた上で、経営者にできるだけ多くの株式を集中させることが経営の安定においては重要となります。

#### 【事例3】 社長の個人資産と法人資産が混在している企業

事例3のような問題を抱える企業は、借入金の個人保証解除の検討、株式買取費用や贈与税・相続税の負担軽減を図ることをアドバイスします。

具体策としては、①経営者保証ガイドラインを材料に経営者保証解除について金融機関と交渉する、②事業承継税制を活用して、贈与税・相続税の納税猶予を受けるなどがあります。経営者保証ガイドラインの活用については、①法人と経営者が明確に分離されている、②法人の資産・収益で借入返済が可能、③適時適切に財務情報が開示されている、という3つの経営者保証解除要件を充足しているか確認します。また、事業承継税制に関しては、適用要件が多くて複雑ですので実際に適用可能か慎重に判断すること、一般措置と特例措置の違いを理解して特例承継計画の提出期限が2024年3月31日に迫っていること、などが支援にあたっての留意点となります。

事業承継は1つの企業においては数十年に1回しか起こりませんが、どの企業でも必ず発生する問題であり、事業承継がうまくいかどうか企業が存続に大きく関わります。中小企業では事業承継の準備や対策が後回しになりがちですが、早めの対策で円滑な事業引き継ぎが図られるよう、適切なサポートが求められています。



## 「親族間の争いを防ぐ！後継者候補が複数いる企業の事業承継支援」

日 時：2022年12月6日(火) 19:00 ~ 20:00

講 師：小林 俊文(独立行政法人中小企業基盤整備機構  
中小企業アドバイザー)



講師略歴

2008年に中小企業診断士として独立後、小売業を中心に経営改善、販売促進などの支援を行う。2016年から中小機構のアドバイザーとして、事業承継に関する支援を行っている。

バイスすることも診断士の重要な役割です。事例企業のような場合、経営権が誰にあるのかを明確にして株式や事業用資産を集中させること、後継者以外の相続人の同意が得られる承継計画を立てること、などが支援にあたっての重要ポイントとなります。事業承継支援は各企業でそれぞれの事情があり、どこにでも適用できる正解はありませんが、今回のワークの解答例として、現経営者が次期経営体案を作成して後継者候補に説明してそれぞれの役割を明確に伝える、株式をはじめとする事業用資産を決定した後継者にできるだけ集中させて経営権を明確にする、などの対策についてご説明しました。

### ■ 質疑応答

最後の質疑応答では「事業承継の相談窓口は、よろず支援拠点や事業承継・引継ぎ支援センター、中小機構などいくつかの支援機関があるが、どこに相談するのが一番良いか?」という悩ましい質問や「株式の生前贈与を行う際、相続時精算課税と事業承継税制を活用して納税猶予するのと、どちらが良いのか?」というハイレベルで具体的な質問をいただき、60分のショートセミナーにもかかわらず、充実した情報提供ができたと感じております。

事業承継は1つの企業においては数十年に1回しか起こりませんが、どの企業でも必ず発生する問題であり、事業承継がうまくいかどうか企業が存続に大きく関わります。診断士の活躍が大いに期待される分野ですので、支援に携わる診断士の皆さまが増えることを願っています。

### ■ 親族内の争いを防ぐためのポイント

後継者候補が複数いる企業の事業承継支援において、親族内の争いを未然に防ぐために押さえるべきポイントについて、説明いたしました。

後継者候補が複数いる場合、その選定にあたっては現経営者の意向、候補者の資質や意向、候補者以外の親族の意向、株式や資産の所有状況などを踏まえ、経営ビジョン、意欲、覚悟、経営実務能力など総合的な視点で方針を決める必要があります。

また、後継者候補が複数いる場合には、選定の判断基準を示して、選定を進めることがトラブル防止につながります。後継者の選定にあたっては、できるだけ早い段階で着手し、じっくり時間を掛けて選定した上、選定後も十分なフォローを行うことが望まれます。いずれの段階においても、互いの立場を思いやり、良好な関係の維持に着目した対応を行います。

### ■ 事例企業を題材にしたミニワーク

今回のセミナーではミニワークとして、兄弟が社長と工場長を務める事例企業を題材に、その子息たちに事業承継する場合、どのような問題・課題が想定されるか、また、その問題・課題を未然に防ぐための対策について考えていただきました。事業承継支援においては、起こりそうな問題を予測して、未然に防ぐ方法をアド



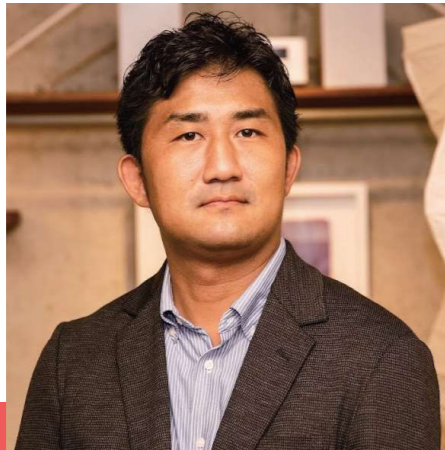
新企画

## 浪速の診断士道場

このたび、独立や副業などのスタートアップ、講師未経験者、新会員、若手などを講師に迎えてのセミナー企画、その名も「浪速の診断士道場」を立ち上げました。1,250余名の会員数を誇る大阪府中小企業診断協会の多様な人材から才能を発掘し、裾野を広げることによる、新たな知の共有やネットワークの構築を趣旨としています。従来のオンラインショートセミナー枠を活用し、1.5時間で2名の講師に登壇いただき「フレッシュな講師(人材)との出会い」また「エッジの効いた話が聞けるワクワク感」など、従来のセミナーとは少し趣向を変えた内容となっております。皆さまのご登壇お待ちしております。ぜひともご活用ください。記念すべき第1回目の登壇者は次の通りです。

### できないからできるへ！あなたの『制限』を外す具体的な10個(+α)の問いかけ

講師：  
上村 拓也



講師略歴

大学卒業後、奈良県の熟処理設備メーカーで主に調達業務に従事。下請中小企業の厳しい現状を目の当たりにし、2018年に中小企業診断士に登録。2022年に独立して現在は中小企業の組織開発支援や研修を主に行う。

『できないからできるへ！あなたの『制限』を外す具体的な10個(+α)の問いかけ』というテーマで、「浪速の診断士道場」第1回目の講師という大役をさせていただきました。

NLP (Neuro Linguistic Programming 神経言語プログラミング)という1970年代にアメリカで開発された別名「脳と心の取扱説明書」とも呼ばれる実践的な心理学を用いて「問いかけ」について講義を行いました。

自分自身に対して「私には〇〇はできない」という制限は誰しもあるのではないのでしょうか。われわれ自身もそうですし、独立診断士の皆さまにとってはそのような経営者や従業員の方にお会いすることもあるでしょう。企業内診断士の方でもお客さまや自部署の部下との間でのコミュニケーションの中でそのような局面に出合うことがあるかと思えます。

本セミナーではそのような「制限」をさせる思い込み(=NLPではピラフと呼ぶ)を緩和させる具体的な問いかけ手法を紹介しました。

セミナーの最後には1人の参加者に実際に問いかけを受けていただき、緩和される感覚を経験してもらいました。数十名の方から一斉にチャット欄で質問をいただきましたが、中には厳しいもの本質をついたもの、角度の違った視点のものなどがありました。非常に多種多様でありながら、本セミナーで学んだことを的確に表現した問いかけをされており、診断士の皆さまのレベルの高さをあらためて体感いたしました。

実際に問いかけを体験した参加者の方からも「自分が使っていた言葉がとても曖昧で抽象的なものであったと気づくことができました」という感想をいただきました。

私自身も協会のセミナー登壇が初めてであり、自身の「制限」を外すという意味で非常に良い経験となりました。「興味もバラバラ、属性もさまざまな聴講者の皆さまにどのようなテーマで、どのようなお話をすれば価値を提供できるのか?」「ワークをどのように設計すると、皆さまが参加しやすいのか?」「講師側も場をコントロールできるのか?」など、実際にセミナーを企画するにあたり、さまざまなことを多面的に考える必要性に気づくことができました。

自身のコンテンツを試してみたい方にとっては、格好の場だと思います。ぜひともこの機会をご活用ください。次回は聴講側として参加したいと思います。運営いただいた研修委員の皆さま、参加いただいた皆さまありがとうございました。

## 建設業のM&A現場体験記 ～私に関わった事例のご紹介～

講師：  
福島 正章



講師略歴

2010年診断士登録。認定経営革新等支援機関「かけはし総合事務所」代表。技術士(電気電子部門、総合技術監理部門)、労働安全コンサルタント。

当日は、中小企業診断士である私が経営者の立場で関わった株式譲渡の事例についてご紹介しました。診断士の皆さまの参考になりましたら幸いです。

### 1 今回のM&A

最初は「買い手会社の立場」として、途中から「売り手会社を引き継ぐ立場」として、「基本合意契約の締結」、「財務・法務等調査(DD)」、「最終契約の締結」、「クロージング<sup>\*1</sup>(株式譲渡)」の部分を担当しました。

### 2 事例の概要

#### (1) 経緯

- 創業94年になる電気工事会社(特定建設業)の3代目オーナー社長(62歳)が数年前に事業を承継することを決意しました。
- 親族内に承継者がいなかったため、親族外承継の道を選択し、M&A仲介会社に声を掛けました。
- 売り手の社長は、従業員にとって最も望ましい買い手は発注元(元請の電気工事会社)であると考え、その意向を受けた仲介会社が元請会社に声を掛けました。
- 両社による協議、デューデリジェンス<sup>\*2</sup>(DD)を経て最終合意に達したため、株式譲渡と経営者交代が実現しました。

#### (2) 売り手の会社について

業種 電気工事業  
資本金 4,000万円(株主は親族)  
売上高 4～5億円、黒字経営、従業員約20名

#### (3) 株式譲渡の理由

売り手：後継者がいなかったため。  
買い手：協力会社(下請)の専門技能者が散逸するのを防ぐため。

### 3 買い手会社の立場

- 最終契約に向けて(2020年6月～12月)
- ①買い手会社に出向し、基本合意書を締結
  - ②監査法人による財務・税務DDを実施
  - ③法律事務所による法務DDを実施
  - ④2021年1月にクロージングする旨の最終契約を締結

### 4 売り手会社を引き継ぐ立場

- (1) クロージングの準備(2020年12月～2021年1月)
- ①COC(チェンジ・オブ・コントロール条項<sup>\*3</sup>)への対応
  - ②挨拶状、名刺、メールアドレス、ホームページ、看板、社旗、作業服、ヘルメット、社有車シールなどの準備
  - ③各種規程や建設業許可の変更準備  
→(改定)定款、就業規則、賃金規程他  
(制定)株式取扱規則、取締役会規則、役員報酬規程、稟議規程、内部統制システム構築の基本方針他。
- (2) クロージング(2021年1月)
- ①株券や通帳、印鑑、カード、現金、鍵などの受け渡し
  - ②株式譲渡金の決済
  - ③経営者の交代  
→親会社から2人が出向し、取締役会と株主総会を開催しました。

### 5 振り返り

- (1) 心掛けたこと
- ①ももとのメンバーとの信頼関係の構築
  - ②株式譲渡契約の履行と事業の円滑な継続  
→家族経営から上場企業のグループ会社経営に移行するために種々の取り組みを行いました。
- (2) 留意したこと
- ①従業員の離職を招かないようなタイミングで情報開示をすること。
  - ②決算日の変更とそれに伴う消費税の中間納付金額が莫大になったことによる毎月の資金繰り。
  - ③速やかに売り手会社社長の連帯保証を解消すること。

(脚注)※1 クロージング：経営権移転のための最終手続き  
※2 デューデリジェンス：買収対象会社の株式価値評価や企業リスクの調査  
※3 チェンジ・オブ・コントロール条項：経営権移動に伴う契約解除条項



研修委員会では、年間を通じて下記のレギュラープログラムを運営しています。今後の開催予定については、大阪府中小企業診断協会ホームページにてご確認いただけます。

<https://www.shindanshi-osaka.com/seminar/> ▶▶▶



## スキルアップ研修

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。

**開催頻度**：基本的に月に1回  
**開催形態**：会場集合orオンライン  
**開催時間**：基本2時間

**内容**：中小企業診断士のスキルアップに関わるテーマについて、幅広くラインナップしています。また、登録研究会の研究成果を発表するセミナーも企画しています。2時間と比較的長い時間をとって、じっくり学んでいただく機会を提供してまいります。



## オンラインショートセミナー

オンラインショートセミナーは、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。

**開催頻度**：不定期開催(概ね月に1回)  
**開催形態**：オンライン  
**開催時間**：基本1時間

**内容**：中小企業診断士に関わるさまざまなテーマについて、1時間で手軽に学んでいただけます。活躍されている会員へのインタビュー企画や、会員の講師デビュー企画などユニークなセミナーを企画してまいります。

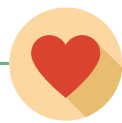


## 土曜セミナー

半日から1日かけてじっくりお楽しみいただくセミナーです。中小企業診断士の知見を拓けるような現地視察や体験イベント、おすすめの趣味や話題のトピックスなど幅広いテーマで企画してまいります。

**開催頻度**：不定期開催(概ね年に4回程度)  
**開催形態**：基本リアル(対面)  
**開催時間**：半日～1日  
**参加費**：一部有料セミナーあり

**内容**：工場や酒蔵、話題の施設の視察、体験イベント、趣味や文化的なテーマの専門家を迎えたセミナーなど、会員の知見を拓けるようなイベントを企画してまいります。基本的にリアル(対面)開催とし、会員交流の機会にもなればと考えています。



## 【会員の皆さまへ】 会費口座振替のご案内

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係る負担を軽減し、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しております。会員の皆さま全員に口座振替制度をご利用いただきたく、口座登録の手続きをお願いいたします。

※すでに口座振替の登録が完了しているかどうか確認されたい方は、事務局までお問い合わせください。

### 口座登録方法

口座種類別の登録方法は次の通りです。登録の際には口座番号などに相違がないか、必ずお確かめください。詳しくはホームページをご確認ください。

<https://www.shindanshi-osaka.com/pdf/9163/>



### ① 個人口座

(1) インターネット口座振替受付サービスを利用し、PC、スマートフォン等で口座確認を行う方法

- 手順については下記のNSS社のリンクより口座振替サービスをご利用ください。

[https://www.nss-jp.com/wp-content/uploads/2020/02/web\\_koufuri\\_annnai.pdf](https://www.nss-jp.com/wp-content/uploads/2020/02/web_koufuri_annnai.pdf)



- 上記手順にかかっている「ご案内」はこちら

**インターネット口座振替受付申込書のご案内**

<https://www.shindanshi-osaka.com/2017site/wp-content/uploads/2a824070797a62c19e9c39e9aa478743.pdf>



※インターネット口座振替登録により、金融機関での認証が正しく完了しますと、ご登録いただいたアドレスにメールが送信されます。

### (2) 口座振替依頼書を郵送して登録する方法

以下のリンクより依頼書をダウンロードし、必要事項を記入、銀行届出印を押印の上、当協会事務局に提出(郵送もしくは持ち込み)してください。

#### 預金口座振替依頼書

<https://www.shindanshi-osaka.com/2017site/wp-content/uploads/c931252563c92dc8f4a919ddcd51000d.pdf>



#### 預金口座振替依頼書 記入見本(個人用)

<https://www.shindanshi-osaka.com/2017site/wp-content/uploads/7d270e8533eb44e8f139c5753ee153d6.pdf>



### ② 屋号付き個人口座

### ③ 法人口座

での登録も可能です。詳細はホームページをご確認ください。

### 口座振替日

2023年度の会費口座振替日は2023年6月22日(木)を予定しております。

### 口座登録に係る費用

口座登録手数料は当協会が負担いたします。なお口座登録に係る口座振替依頼書の郵送料、インターネット通信費はご負担ください。

### 会費の口座振替に係る費用

会費の口座振替手数料は当協会が負担いたします。

### 登録期限

インターネット口座振替の登録期限は、2023年5月12日(金)です。

預金口座振替依頼書を郵送いただく場合は、5月12日(金)大阪府中小企業診断協会必着です。

## 2023年総会のご案内

一般社団法人 大阪府中小企業診断協会の2023年の総会および懇親会をご案内します。

**日時**：2023年6月2日(金)  
〈総会〉16時30分～18時00分  
〈懇親会〉18時30分～20時30分  
**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、2022年度の事業報告および決算報告などの承認、ならびに2023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。

懇親会は、出席いただいた会員の皆さまに楽しく交流していただけるようなプログラムを検討しています。ご期待ください。また、関係団体から多くの来賓の皆さまもお招きします。協会活動へのご理解を深めていただく機会にもしたいと思っております。

なお、正式な総会・懇親会のご案内は、5月上旬に行う予定です。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。よろしくお祈りいたします。

## 青年部 2022年11月例会

2022年11月13日(日)に青年部とSDGs・サステナブル研究会の共同で「中小企業診断士×SDGsサミット」を開催いたしました。

SDGs・ESG分野で活躍されている東京都中小企業診断士協会の日景さま、中小企業診断協会北海道の勝毛さま、埼玉県中小企業診断協会の川村さま、鳥取県中小企業診断士協会の河野さまの4名の皆さまにお集りいただき、会場とオンラインのハイブリッドでご講演とパネルディスカッションを行いました。

講演では、基本的な知識から実際にご支援されている内容、各地域での取り組みについてお話しいただきました。

パネルディスカッションでは、コメントスクリーンを使用して参加者の皆さま

から質問をいただき、ディスカッションを行いました。企業支援の具体的な事例、診断士にとってのSDGsに取り組む意義や今後の新たな取り組みについてなど、より具体的に貴重なお話を聞くことができました。

全国の中小企業診断士の方との交流を持つ機会を今後も積極的に広げつつ、皆さまの活動につながる企画を開催していきたいと考えております。

(文責：青年部運営委員 藤本 祥英)



## 青年部 2022年12月例会

2022年12月3日(土)に青年部で毎年恒例のヤングリーダー講演を開催いたしました。

今回は、ベストセラー書籍の『問いのデザイン』や『問いかけの作法』の著者である、株式会社MIMIGURI代表取締役Co-CEO・東京大学大学院 情報学環 特任助教の安齋勇樹さまをお招きし、『問いかけの作法』から生まれる創造的対話～診断士が「問いかけ」で組織と社会を変えるには?～をテーマにご講演とワークショップを実施いただきました。

第1部の前半の講演では、課題図書であった『問いかけの作法』の復習と共に、コミュニケーションや組織醸成における問いかけの重要性をご説明いただきました。また、問いかけの組み立てのステップと質問の仕方についても、実際の事例を取り上げて具体的にお話しいただき、より理解を深めることができました。

第1部の後半は参加者の皆さまから事前に挙げていただいた質問を基に、パネルディスカッションを行いました。『問いかけの作法』では掲載されていない事例

のご紹介や、実際に安齋先生の会社で実践されている取り組みなどもお聞きすることで、対話をより良くする問いかけの手法について、学びを深めることができました。

第2部のワークショップでは、『働き方』をテーマとして各グループで2つの質問を設定するグループワークを行いました。講義と書籍からの学びを踏まえた問いの設定と、実際に自分たちで設定した問いに答えることを通して、問いかけの重要性を改めて実感するとともに、工夫を凝らした問いによって議論の深まりが変わることを体感できました。

今後も、青年部では診断士のスキルアップにつながるさまざまな活動を実施してまいります。

(文責：青年部運営委員 藤本 祥英)



## 青年部 2023年1月例会

### <実施情報>

2023年1月14日(土)に「青年部で診断士かるたを作ろう&書き初め大会」と題し、ANAクラウンプラザホテル大阪にて、新年らしい交流イベントを開催いたしました。

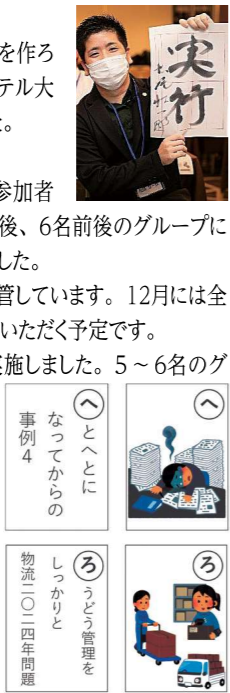
### <内容>

前半は「書き初め大会」からスタートしました。参加者それぞれに2023年の抱負を筆で書いていただいた後、6名前後のグループに分かれて自己紹介や抱負について共有してもらいました。

皆さんが書いた文字は写真に残して青年部で保管しています。12月には全員に返却し、年始に立てた抱負について振り返っていただく予定です。

後半は「診断士かるたを作ろう」のコーナーを実施しました。5～6名のグループに分かれ、各グループにはイラストと最初の文字のみが書かれた紙が10枚配布されました。その後、グループごとにそれぞれのイラストに合った文章を考えて、最後に皆さんの前で発表してもらいました。

文章は「診断士や診断士試験に関連するもの」というテーマで考えていただき、全5グループの文章を集めると、50音の診断士かるたが完成します。実際に右記のような「かるた」が完成しました。



### <参加者の感想>

「久しぶりの書き初め、自分の思いを見つめ直す良いきっかけになりました」「1年後、振り返ったときに、達成できるように頑張ります!」「カルタを考えるのは頭の体操になりました!」「新年らしい雰囲気や久々に感じることができました」などの声をいただき、参加者のうち85%以上の方から満点の評価をいただきました。

### <所感>

毎年1月に書き初めをされている方は、ほとんどおられず(1名だけいらっしゃいました)、新年の抱負を立てる良いきっかけになったのではないかと思います。また、他人に抱負を宣言することで、モチベーション向上を図れたのではないかと思います。

かるたでは、それぞれの形で診断士資格を生かしている皆さんに、いろいろな観点で診断士らしい文章を考えていただき、見ごたえのある「診断士かるた」が完成しました。また、試験で使った暗記方法や当時の思いなども文字にすることで、初心を思い出す良いきっかけになりました。

開催にあたってご協力いただきました皆さまにあらためて御礼申し上げます。ありがとうございました。

(文責：青年部運営委員 羽原 涼)



### アカイ シュンスケ ●赤井 俊介

ECサイトの立ち上げや運営を行ってきた経験を生かして、中小企業に対してECサイトの活用での販路拡大を行う支援を強みとしています。

今後は、経営者に寄り添える中小企業診断士を目指していきます。よろしくお願いいたします。

### ●趣味・特技

釣り、お酒を飲むこと



### イシイ タカヒロ ●石井 貴裕

2021年11月に登録しました石井貴裕と申します。今は企業内診断士ですが、中小企業の皆さまの声を傾聴し、経営者や従業員、その先のお客さまへ幸せをお届けすることを使命と心得ております。

世のためにお役に立てるような活動をしていきたいと、よろしくお願いいたします。

### ●趣味・特技

生命保険・損害保険代理業への経営支援



### ウエスギ ヨシユキ ●上杉 嘉邦

2023年1月に入会いたしました上杉嘉邦と申します。

経営アドバイザーとして頼りになる診断士を目指すべく、皆さま方と切磋琢磨していく所存です。また長年関わってきた医療業界の発展に貢献したいと考えております。まだまだ未熟なところもあるので、皆さま方のお力添えをいただければ大変ありがたく思います。よろしくお願いいたします。

### ●趣味・特技

マラソン、将棋、写真、旅行



### スキオカ ナオヤ ●杉岡 直弥

10月より新規入会させていただきました。

2022年6月に診断士登録したての新米になりますが、可能な限り実務に触れ、かつ先輩の皆さんの経験などもお聞きしながら、成長できればと思います。現在は企業内診断士ですが、ゆくゆくは独立できればと考えております。

何とぞよろしくお願いいたします。

### ●趣味・特技

サウナ、キャンプ



### タナカ カズユキ ●田中 一行

ゲンゼ株式会社で経営企画、広報部門などを経験し、昨年、独立いたしました。

今日、サステナブルな社会課題への対応を含め、中小企業の在り方も大きく変化しています。経営者の思いと信念に基づく価値創造の実現をサポートできる診断士を目指して研鑽を重ねます。

### ●趣味・特技

心身統一合気道、中村天風財団



### ナカニシヨウシュウ ●中西 陽集

まだまだ勉強不足で分からないことばかりですが、さらなる学習や経験を重ねることで、世の中に必要とされる診断士になりたいと思います。



### マエノ ヨウヘイ ●前野 陽平

本業は弁護士ですが、上場企業および経済産業省・中小企業庁への出向経験があります。

今後は、出向経験を生かし、弁護士・中小企業診断士として活動していきたいです。企業法務、特に、M&A・事業承継、ベンチャー支援、労務、税務・行政に注力する所存です。

### ●趣味・特技

筋トレ、キックボクシング、ゴルフ、野球、フットサル



### ヤマギシ ナツキ ●山岸 夏樹

アプリ開発会社の法務部に従事しつつ、2022年11月の診断士登録と同時に「Ichigu(いちぐう)」を開業しました。一つひとつの出来事と出会いを大切にしながら置かれた場所で精いっぱい輝き、周りに光を届けられる診断士となるよう精進します。ご指導の程お願いいたします!

### ●趣味・特技

道の駅巡りや寺社仏閣巡りを兼ねたドライブ



### ヤマモト カズヒト ●山本 和人

大学卒業後、メーカー2社でエンジニアとして勤務しておりました。製品開発や生産プロセス開発、プロジェクトマネジメントなどの経験を生かし、経営工学部門の技術士としてモノづくりを中心に支援していきたいと考えております。どうぞよろしくお願いいたします。

### ●趣味・特技

スポーツ観戦、読書



## 会員の方向けの主な活動紹介

総務部運営委員の一瀬と申します。

私が所属する総務部では、士会の組織運営や、士会会員の方向けのサポートを行っています。

今回は、年間を通して行われる士会会員の方向けの主な活動をご紹介します。

### 事業説明会

事業説明会は、士会の事業に関する説明会となっており、正副理事長、士会各部から事業の実績や新年度の活動方針・活動内容について説明させていただく場となっています。

士会会員の皆さまにとっては士会の活動内容を知るための良い機会となりますので、説明会後の懇親会も含め、ご参加をお待ちしております。



### 定時総会

理事の選任や定款変更など、重要事項の決定をする場となっており、士会にとって重要な行事となっています。

総会の後には懇親会もあり、普段とは違った場での交流も楽しめますので、ぜひご参加いただければと思います。



### 秋の交流会

毎年秋頃には「秋の交流会」と称した会員の方向けの交流会イベントを開催しております。

昨年は50名以上の方にご参加いただき、2種類のゲームで交流を行いました。懇親会は3年ぶりにリアルで開催となり、新入会員の方を中心に大変盛り上がりしました。

新入会員の方はもちろん、既存会員の方も交流いただける場となっておりますので、皆さまのご参加をお待ちしております。

### 会員向けセミナー

士会会員の皆さまにご参加いただけるセミナーを毎月開催しております。

正副理事長、士会各部の持ち回りで選りすぐりの講師・テーマを選定しており「現場で使える知識」、「稼ぎに直結する内容」を意識した内容となっております。

士会会員の方であればどなたでも無料で参加できますので、ぜひご参加ください。

### 若手会員向け勉強会

士会入会(独立後)3年以内の会員の方を対象に、先輩診断士をメンターにお招きし、独立後間もない方が抱える悩みや不安をお聞きする他、診断士・経営コンサルタントとしての仕事に対する姿勢などの情報を共有いただいています。

メンターとなる先輩診断士との関係性を築ける他、新入会員同士の交流の場としてもご活用いただけますので、積極的なご参加をお待ちしております。

### 最後に

総務部では、今後も士会会員の皆さまにとって士会活動が有意義なものとなるような場の提供を行ってまいります。士会会員の皆さまにおかれましては、ぜひとも積極的なご参加を、よろしく願いいたします。

(文責：大阪中小企業診断士会 総務部 一瀬 拓哉)

## 大阪府協会主な行事

2023年1月～3月

- |         |                                                                                               |
|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1月      | 5日 会員サポート委員会Bグループ(オンライン開催)                                                                    |
|         | 11日 総務委員会<br>研修委員会(オンライン開催)                                                                   |
|         | 12日 受託事業委員会                                                                                   |
| 13日・20日 | 連携事業委員会                                                                                       |
|         | 14日 新年互礼会<br>青年部1月例会「青年部で診断士かるたをつくろう&書き初め大会」                                                  |
|         | 16日 理事会                                                                                       |
|         | 17日 会員サポート委員会Aグループ                                                                            |
|         | 19日 広報委員会<br>ゆるつなカレッジ第4講                                                                      |
|         | 21日 企業会員セミナー                                                                                  |
|         | 25日 スキルアップ研修<br>「中小機構提供『経営権の譲渡にまつわる諸問題への対処方法』」<br>(オンライン開催)                                   |
|         | 26日 オンラインショートセミナー「浪速の診断士道場」<br>(オンライン開催)<br>戦略会議                                              |
| 2月      | 6日 経営経済講演会                                                                                    |
|         | 7日 総務委員会<br>会員サポート委員会Bグループ(オンライン開催)                                                           |
|         | 14日 連携事業委員会                                                                                   |
|         | 15日 受託事業委員会                                                                                   |
|         | 16日 理事会                                                                                       |
|         | 18日 青年部2月例会「大自然と触れ合ういちご狩り体験」                                                                  |
|         | 20日 広報委員会<br>研修委員会(オンライン開催)                                                                   |
|         | 21日 スキルアップ研修<br>「中小機構提供『業績不振・債務超過・後継者不在の企業への対処方法』」<br>(オンライン開催)<br>シン・診断士交流会「あなたのお薦めを教えてください」 |
|         | 28日 オンラインショートセミナー<br>「プロコン直球インタビュー(2)『支援先企業の真の経営課題に迫るには?』」<br>(オンライン開催)                       |
| 3月      | 6日 広報委員会                                                                                      |
|         | 7日 研修委員会                                                                                      |
|         | 8日 ゆるつなカレッジ第5講「卒業式」<br>連携事業委員会                                                                |
|         | 9日 総務委員会                                                                                      |
|         | 11日 土曜セミナー                                                                                    |
|         | 14日 理事会                                                                                       |
|         | 22日 スキルアップ研修                                                                                  |
|         | 23日 受託事業委員会                                                                                   |
|         | 25日 青年部3月例会                                                                                   |

## 士会の主な行事

2023年1月～3月

- |    |                           |
|----|---------------------------|
| 1月 | 16日 事業推進部会                |
|    | 17日 コンサルティング部会            |
|    | 18日 中之島図書館セミナー            |
|    | 20日 プロモーション部会<br>企画部会     |
|    | 23日 営業3部会議                |
|    | 24日 会員向けセミナー              |
|    | 31日 総務部会                  |
| 2月 | 2日 理事会                    |
|    | 8日 若手会員向け勉強会              |
|    | 15日 中之島図書館セミナー            |
|    | 16日 プロモーション部会             |
|    | 20日 総務部会                  |
|    | 21日 企画部会                  |
|    | 24日 事業推進部会                |
|    | 28日 会員向けセミナー              |
| 3月 | 9日 コンサルティング部会             |
|    | 14日 事業推進部会                |
|    | 15日 理事長と語ろう<br>中之島図書館セミナー |
|    | 16日 プロモーション部会             |
|    | 24日 企画部会                  |
|    | 27日 営業3部会議                |
|    | 28日 会員向けセミナー              |

### 編集後記

インボイス制度についての特集はいかがでしたか。独立診断士の方には特に重要なトピックだったのではないのでしょうか。

広報委員会では、特集記事の内容について時節に合ったものをお届けできるよう、奮闘しております。一層充実した広報誌を目指してまいりますので、皆さまご協力をお願いいたします。

文責：広報委員会 大内 恒二

# 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・エコステージ実務研の連携体制



■ 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。

■ エコステージ実務研究会は、東京協会の認定協会です。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」を研究しており、企業への導入を支援する評価員を多数擁しています。

## ■ 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

## ■ コンプライアンス

- ・REACH規則
- ・RoHS指令
- ・化審法
- ・安衛法 他



Ecology



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/>



理事長  
松浦 徹也



ネットで検索 TKK 環境経営

<https://ecoken.org/>

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。