



# 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：「支援機関」でのお仕事

写真提供：会員 稲垣 彰氏





大阪府中小企業診断協会理事長  
北口 祐規子

新たな時代に向けて、  
より地域経済・企業に貢献し、頼りにされる  
中小企業診断士&協会に!

6月2日(金)帝国ホテル大阪にて、第12回定時総会および来賓の方もお迎えしての懇親会を開催し、無事終了いたしましたことをご報告いたします。ご参加いただいた皆さま、ありがとうございます。  
ここでは、当日発表させていただいた2023年度の運営方針をご紹介します。

◆組織基盤の強化・確立と委員会活動

今年度は、役員改選はなく、昨年度に引き続き理事20名と監事2名の役員構成、そして、業務を担当する6つの委員会に計54名の会員に委員として参加いただいたの活動となります。引き続き、組織運営の公正性・透明性を掲げ、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。

6つの委員会では、委員長(理事)を中心に、年間を通じて事業計画に基づき、さまざまな事業を実施しています。(下図参照)

新歓フェスタや診断士の日の催しなど、数百名の方に参加いただくイベントから、診断士試験や理論政策更新研修の実施といった診断士資格に不可欠な事業、また、会報誌の発行やHPの運営など、委員会ごとに多岐にわたっています。

◆地域経済・中小企業に頼りにされる存在に

約3年続いたコロナ禍で、中小企業・地域経済は大変疲弊しています。その中で、事業再構築を図る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・期待は、これまで以上に高まっています。

す。頼れる専門家として、切磋琢磨しスキルアップする機会を提供するとともに、活躍の場の提供にも努めます。

◆ビジョン策定の取り組みを進める

当協会は、前身の支部時代から67年目を数える歴史があり、一般社団法人設立から12年目を向かえたところです。皆さまのご協力により、昨年度の同時期と比較して、会員数は約90名増加し、1,265名に達しています。(4月末時点)

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、この新たな時代を見据え、診断士のミッションを大切にしながら、会員の皆さまとともに共有できる、中期ビジョン(MVV:ミッション・ビジョン・バリュー)の策定に取り組んでいます。

◆発信力を高め、活躍の場を提供する

社会のニーズに応え、会員の皆さまに活躍の機会を提供するために、秋頃にはHPのリニューアルを予定しています。また、コミュニケーションツールとしてkintoneを導入いたします。これによって、外部への発信力と会員間の情報共有をより強化したいと考えています。

また、昨年度立ち上げた「企業会員制度」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。

主要目次

2023年度の運営方針 ..... 3

特集「支援機関でのお仕事」 ..... 4～11

経営経済講演会報告 ..... 12

スキルアップ研修報告 ..... 13～15

オンラインショートセミナー報告 ..... 16～18

土曜セミナー報告 ..... 19

研修等 今後の予定 ..... 20

知っておきたいトピックス「中小企業のDX事例」 ..... 21

2023年 新歓フェスタ開催報告 ..... 22

シン・診断士交流会報告 ..... 23

ゆるつなカレッジ報告 ..... 24

私のおススメ ..... 25

グローバルセミナー報告 ..... 26

第12回定時総会開催報告 ..... 27

青年部だより ..... 28

新入会員の紹介 ..... 29

土会のページ ..... 30

主な行事 / 編集後記 ..... 31

【執筆いただいた方々】

林 覚氏(P4～5)、中辻 一浩氏(P6～7)、尾松 啓祐氏(P8～9)、折原 正博氏(P10～11)、田中 雅人氏(P21)、辻本 桂氏(P25)

(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。

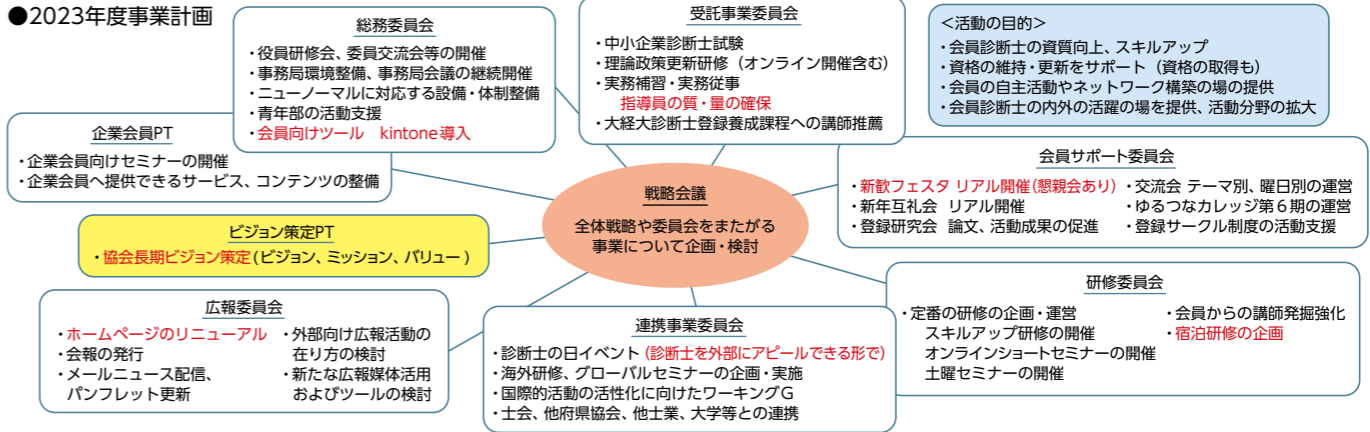
写真撮影時のエピソード

白い雲の湧き上がりや黒い雨雲のコントラストが面白く、「夏らしいなあ」と思い撮影しました。(商業施設の回廊にて)

稲垣 彰氏

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



# 「事業承継・引継ぎ支援センター」での親族内事業承継支援



## はじめに

私自身が独立前に取得した資格の1つに「事業承継マネージャー」というものがあります。今回はその資格を生かした「事業承継・引継ぎ支援センター」での行政機関の支援活動について、その概要を少しご紹介させていただきます。

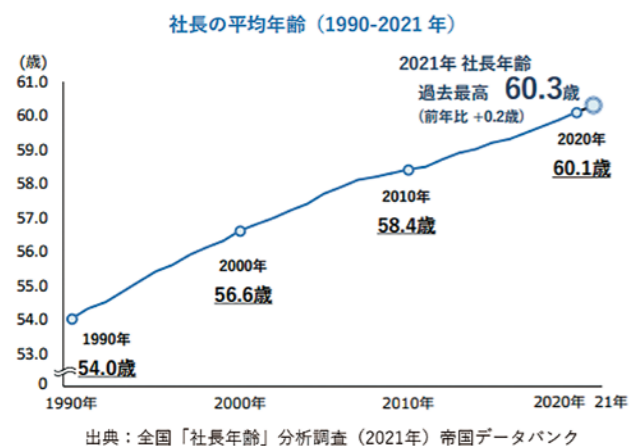
## 事業承継・引継ぎ支援センターについて

事業承継・引継ぎ支援センター(以下:支援センター)は、国(独立行政法人 中小企業基盤整備機構)が設置する公的相談窓口です。中小企業や個人事業主の事業承継や引き継ぎに関する悩みや課題に対し、専門的な支援を行うことを目的として設立された組織です。支援センターでは、M&Aや親族内承継など専門的なアドバイスやサービスを提供しています。

支援センターでは、事業承継の経験豊富な中小企業診断士や金融関連経験者、その他の専門家が支援にあたっています。中小企業や個人事業主が安心して事業承継を進めることができるよう専門家による支援や情報提供を行い、地域に密着した支援を行っています。私が外部専門家として活動する大阪府事業承継・引継ぎ支援センター(以下同センター)は大阪商工会議所が国より受託し、運営しています。

## 日本の事業承継問題について

日本の中小企業にとって事業承継や引き継ぎの問題は深刻です。経済産業省によると、中小企業で経営者(社長)が60歳以上である割合は50%を大きく上回り、2021年の社長の平均年齢は60歳を超えました。そのうち、事業を継承することができていない企業はわずかです。



また、後継者が決まっており後継者本人も承諾している「決定企業」はわずか12.5%であり、事業の存続が危ぶまれる状況にあります。

## 同センターでの支援内容

同センターでの私の活動は、もっぱら、親族内承継の事業承継計画書の作成です。つまり、親から子を中心とする親族後継者への事業承継計画の作成です。余談ではありますが、近年は親から娘への承継も広がっているということですが、印象としては、いまだ長男への承継が多いように感じています。

支援する企業の売上げ規模は、ほとんどの場合は1億円弱から数億円です。私の支援先はメーカーが多いのですが、一部、サービス業の支援も担当してきました。

事業承継においては、大別して3つの承継を行います。その3つとは、①ヒトの承継、②経営資源の承継、③資産の承継です。バックボーンを商社の営業とする私には、特に事業のブラッシュアップの必要性が強い案件が多いと感じています。このような経験に基づく事業承継について、お話をさせていただきたいと思えます。

支援する企業の業況・財政状況はさまざまですが、過去の蓄積財産が大きく、純資産が潤沢にある企業は、財産の承継が難しくなります。つまり、後継者の資金確保・税金対策が大きな課題となります。他方、日本の経済停滞が長引く中、純資産の厳しい企業も少なくありません。このような企業の多くは、事業承継と並行して、事業のブラッシュアップが必要です。この事業のブラッシュアップはまさに、中小企業診断士の専門領域と言えます。

将来的な事業の成長の方向性が描けず、既存の事業にしがみつき、自社の強みや経営資源を成長分野に移せずにいる企業は少なからず存在しています。いわゆる「ゆでガエル」現象です。かつては、座っていても引き合いがあり、受動的な下請け事業でも十分な収益を得ることができましたが、昨今は能動的に顧客を獲得したり、新たな事業モデルや自社製品開発に挑戦しなければ、将来の成長路線を見いだすことは難しくなっています。しかし、長年のやり方を変えるのは本当に難しいものです。実際の支援において新事業を行う場合にも、プロセスが進むに従って、経営者の方は不安を覚えます。支援者としては、現在の事業の限界をご理解いただき、新たな成長分野へ踏み出す必要性を粘り強く

ご説明し理解いただけるように努めることが、本当に重要なステップです。このように難易度の高い新事業への取り組みにとって、事業承継はとても良い機会です。後継者は比較的柔軟な方が多く、挑戦意欲も旺盛です。この他、体制の変更は組織構成員の考えを改める機会となります。まさに事業承継は企業の新たな成長の大きなターニングポイントになり得ます。

一方で、元気な中小企業もあります。彼らのやり方を見ていると、みんなが嫌がる引き合い(小口)に対応したり、難易度の高い技術に積極的に挑戦しています。どちらの場合も、挑戦をコツコツ続けてきた結果として、簡単にはまねのできないノウハウやプロセスを構築しています。簡単には見えないマーケット(ターゲット)を創造していたり、簡単にはまねのできない技術を確立したりすることで独特のポジションを獲得しています。このような成功例を参考とし、それぞれの企業の持つその企業らしい「オーダーメイド」の成長方向に導くことが、まさに中小企業診断士の腕の見せどころです。各企業の経営環境と内部資源の状況を的確に見極め、課題をあぶり出し、その対応策を時系列でまとめ上げること、そして、成長戦略と後継者育成、資産移転の計画、経営者の思いを明示(文書化)することは、時に経営者から大変感謝され、大いなるやりがいにつながっています。このような事業の「ブラッシュアップ」支援を実行するには、「信頼」関係の醸成が何より重要であることは改めて申し上げる必要もないと思えます。まさに経営者と診断士の共同作業です。信頼の醸成のためには、「誠実であること」「120%相手のことを考える」「相手を尊敬する」を土台に、傾聴し、しっかりコミュニケーションを取り、成果や結果にコミットし、関わるのがとても重要だと考えています。

## 中小企業診断士の事業承継において期待される役割

前項でも述べましたが、事業承継は企業を新たに生まれ変わらせることができる絶好の機会です。まずは経営者の思いを戦略と事業承継計画に落とし込む、これだけでもとても重要なステップとなります。中小企業診断士の知識を生かし、経営者と後継者の思いを事業承継計画で文書化することは、実行への十分な動機となることは間違いありません。現在、日本の中小企業事業者数は約358万社、そのうち50%以上は経営者が60歳以上の会社です。事業承継が進まない理由はさまざまに存在

しますが、どうしたら良いかわからない、誰に相談すれば良いかわからない、このような理由が少なからず存在するのも事実です。経営者の思いを言語化し、強みを成長分野に結び付け、会社全体に成長動機を与え、事業承継計画を時系列にまとめ上げる、これだけでも、新たなステップにつながります。これはまさに、中小企業診断士の領域といえます。私のこれまでの支援経験においても、70歳超えの経営者は多いです。まさに、待ったなしの状況です。

## おわりに

1990年に商社での仕事を始めた頃、韓国の中小企業との新規取引開拓に取り組みました。その時に驚いたことは、韓国の中小企業の業歴の浅さと企業数の少なさです。産業全体の「山裾」が広くないと感じました。反対に日本の産業構造の素晴らしさを思い知りました。今、日本の中小企業もその数が減少し、活力も低下してきています。経営者の年齢も非常に高くなっています。日本経済の国際競争力低下が進む中、やはり日本の産業構造の「山裾」にも変調が見られます。生産性の向上やイノベーションを起こすこともとても重要ですが、中小企業の若返りを図り、活力を取り戻すことも大変重要な活動であるため、今後も事業承継活動に取り組んでまいりたいと考えております。



林 覚

### 診断士略歴

中堅総合商社・米国子会社勤務などを経て2021年独立開業。2013年中小企業診断士登録。事業承継・引継ぎ支援センター外部専門家、大阪府よろず支援拠点コーディネーター、中小企業基盤整備機構中小企業アドバイザー(経営支援)、他。

# 公的機関での仕事



## どのような支援をしているのか

独立してから、行政(国、府、市町村)、独立行政法人、商工会・商工会議所、財団法人、第3セクターなどさまざまな公的支援機関で仕事をさせていただきましたが、その中から3つを取り上げます。

### ●大阪府よろず支援拠点での経営相談

よろず支援拠点は中小企業庁が各都道府県に設置している無料の経営相談所で、経営に関することなら何でもご相談いただけます。2021年度からは成長を志す企業への伴走支援も始めていますが、相談に来られる方は小規模事業者、個人事業主、創業を目指す方が多いです。

同拠点に2016年度から週2日ほど勤務しており、今年度で8年目になりました。これまで約3,000件、さまざまな内容の相談に対応してきました。1度の相談で課題が解決することは少ないためリピーターの方も多く、伴走して課題解決を目指すイメージです。自分で話しながら気づきを得られる方も多いので、まずは対話と傾聴を心がけています。

もちろん経営相談が主な業務なのですが、それに付随する業務もたくさんあります。一度来ていただいた相談者のフォロー、よろず塾というセミナーの開催、支援機関との連携を進めるための研修会の実施、まだまだ知名度が低いよろず支援拠点を知らってもらうための広報活動など多岐にわたります。私も大阪府よろず支援拠点のSNSアカウントでよく発信していますので、ぜひご覧ください。

### ●中小企業基盤整備機構での支援機関サポート

中小企業基盤整備機構が実施する支援は、経営相談や専門家派遣などさまざまな施策で中小企業を支援する「直接支援」と、支援機関と連携しながら支援を行う「間接支援」があります。

「間接支援」とは商工会・商工会議所や金融機関など、普段から中小企業を支援されている機関に対して、施策情報の提供や支援スキルの研修会を行うことにより中小企業を間接的に支援するもので、私は、その間接支援を担当しています。

例えば、近畿圏内の支援機関を訪問して、最新施策の情報提供や支援スキル向上に関するニーズをお聞きし、意見交換を行います。その後、これに基づいて研修メニューを作成し年に30～40回実施しています。

最近ではIT化や事業承継など、国が推進する施策に関する研修が多く、特に今年度は「経営力再構築伴走支援モデル」の研修が最も多いです。

### ●福井県勝山市での地域活性化支援

福井県勝山市ってご存じでしょうか？勝山市は福井県の東北部に位置する人口2万人余りの都市ですが、

スキージャンプ勝山や恐竜博物館などの観光施設があり、コロナ禍前の令和元年には年間約220万人の観光客が訪れています。しかし、もともとは繊維産業が盛んな街でもあり、宿泊施設は少なく飲食は地元客向けの店が多いなど、観光客の受け入れ態勢が十分とは言えない状況でした。そのためか観光客は観光施設のみを訪れるため勝山市内への経済効果は限定的なものになっていました。

県と市が連携して、街のおもてなし力を高める取り組みとして、観光客が飲食店を中心に、市内を回遊できる仕組みを開始しました。私はこの支援を行う専門家として勝山市から「商業活性化アドバイザー」として委嘱を受け、2014年11月から月2回ほど勝山市へ赴いており、累計訪問回数は250回を超えました。「観光客向けメニューを開発する」、「メニューを分かりやすく表現する」、「店の情報をSNSやHPでも発信する」などベーシックなことから支援を行い、観光客が勝山市で快適に過ごせるように取り組みを進めています。



## 診断士として求められる能力

### ●ゼネラリスト

診断士と言えば、一般的に専門性を有するスペシャリストとしての資質が求められます。大先輩にも「何でもできるはダメ。『この分野なら任せろ』と言えるようになれ」と教わりました。

しかし、公的支援機関ではスペシャリストとしての要素に加えて、「総合的な対応ができる」ゼネラリストとしての要素も求められます。

公的支援機関には、さまざまな業種、いろいろな課題を有する事業者さんが来訪されます。「こんな仕事もあるのか」と思うことしばしばあります。そのため、よろず支援拠点ではさまざまな専門性を持つコーディネーターが在籍しています。実際の相談には、当初には見えなかった別の課題が含まれていることも多く、柔軟な対応が求められます。特にコロナ禍以降は相談が増加している上に案件は複雑化しており、「この分野しか支援できない」では対応が難しくなっています。

コロナ禍が始まった2020年は大阪府よろず支援拠点の電話が鳴りやまず、コーディネーター全員が専門分野に関係なく、ひたすら融資制度や給付金などコロナ対策施策の案内や、状況に応じたアドバイスを行いました。

### ●支援機関とのネットワーク

そもそも診断士としての活動にはネットワークが不可欠なことは間

違いありません。そのため、公的支援機関で仕事をする際には、他の支援機関とのネットワーク力が最も重要です。相談者の紹介というのが一般的な連携ですが、それ以外でも多くのシーンで連携しています。

- 例えばよろず支援拠点では、
- ・連携して創業セミナーを開催し、参加者の相談、伴走支援につなげる。
- ・商工会・商工会議所や金融機関に出向く出張相談会を開催して、連携して支援を行う。
- ・支援機関より支援施策の情報を入手し相談者の支援に生かす。などさまざまな連携をしています。

これらの連携を進め、効果を上げていくためには普段からのコミュニケーションはもちろん関係性を積み上げていくことが不可欠であり、もともと有しているネットワークに加え、新たに関係性を深めていく力がなければなりません。

中小企業基盤整備機構での仕事も同様です。近畿圏の支援機関を地道に訪問し続けて信頼関係を構築しなければ「支援機関の支援」を効果的に実施することは困難です。

### ●土地勘

意外に語られることは少ないですが、支援を行うならその地域のことを知っていることが基本だと感じています。実際にはもっとローカルで、阪南市の事業者の相談を受けるなら阪南市のことを知っているという具合です。現地での出張相談ではなおさらです。ヒアリングをしていると「13号線沿い」「わくわくシティー」などローカルな単語がどんどん出てきます。もちろん聞けば教えていただけますが、最初から知っている信頼関係を築くのに非常に役立ちます。

私は大阪出身で前職の職業柄、地域には詳しい方だとは思いますが、まだまだ知らない地域も多いです。中小企業基盤整備機構の仕事範囲は近畿圏と広いです。知らない駅で降りるとき、初めての地域に行くときは、早めに行って街をウロウロして、少しでも地域の雰囲気を感じるようにしています。知るには現場に行くに限ります。

## 支援機関での仕事のやりがい

### ●地域の支援機関に関われること

前職時代から、地域レベルでの活性化は地域の支援機関(商工会・商工会議所、市町村など)が非常に重要な役割を果たしているとの考えを持っています。たいていの場合、国や府などの広域の行政機関、またコンサルは一時的な支援に成らざるを得ず、まさに伴走支援できるのは地域の支援機関しかいないでしょう。地域の支援機関の支援力が上がれば、地域の活性化に近づくといい思いから、「地域の支援機関のパワーアップ」は私のライフワークだと思っています。

そのため、地域の支援者の方々と一緒に仕事ができることを、非常にうれしく思います。中小企業基盤整備機構での仕事はまさに支援者の支援です。実際に、勝山市での支援では、事業者さんの支援現場に、市と商工会議所の担当者に必ず同行していただきます。支援内容を共有することで、私が不在時の日常的な支援や伴走支援に役立てていただいています。

### ●地域活性化に関われること

「地域活性化」というのは「地域の方が機嫌よく生活している」という状況だと考えており、そのためには生活の基盤となる仕事や集える店があるなど、経済が元気なことが必要です。その状況を維持または発展させるお手伝いができることは、とてもうれしいです。


勝山市の支援はすでに9年目になりますが、指定管理者選定や補助金採択の審査委員、市の経済振興会議の委員など役割も広がってきました。関わった店が元気になるのはもちろんですが、街と一緒に動いている感覚になれるのもうれしいです。

## その他

### ●顧問中小企業診断士?

前職時代には、法律なら顧問弁護士がいるのに顧問中小企業診断士はなぜいないのかと思っていました。産業振興施策を企画立案・実施するときに、助言をしていただける方がいると本当に助かります。仕事で中小企業診断士の方とご一緒させていただいたときに聞いた話がどれだけ仕事に役立ったことか。中小企業診断士の地位向上のためにも、民間だけでなく公的支援機関(特に行政機関)に中小企業診断士が顧問になるということが一般的にできれば!と考えています。

### ●勝山市にぜひお越しください!

福井県勝山市ですが、本当に良い所です。ファミリーでも年配の方でも楽しめる観光施設がありますし、グルメも充実しています。福井県はどうしてもカニのイメージが強いですが、ソウルフードのソースかつ井やおろしそばも絶品です。勝山市内の飲食店はほとんど把握しているので、行かれる方はぜひお声がけください。オススメの店をご紹介します! 

## 中辻 一浩

診断士略歴

行政機関で23年間勤務後、2014年中小企業診断士登録。公的支援機関で、年間約400件の経営相談や約50件のセミナーを行い、小規模事業者の経営力向上や支援機関の支援力向上に奮闘。



# 地域経済活性化を図る「商工会」事業



## どのような支援をしているのか

始めに、商工会はどのような組織で何をしているのかをご紹介します。

私の勤務先は、藤井寺市商工会で大阪府南東部にあります。われわれの上部組織に都道府県組織の大阪府商工会連合会有り、その上部には、全国商工会連合会が存在しています。全国商工会連合会編集の商工会運営指針から引用します。

商工会は、商工会議所と共に、市町村の行政区域ごとにその地区内の商工業者を会員として設立された地域組織であり、会員相互の利益と地域経済の向上発展を目的として設立されている組織です。

商工会の基本理念は、(1)商工会は、会員の参画により自主的な運営を行う組織であり、誰からも強制されたものでもなく、地元商工業者が自らの意思で、地元の商工業の発展を目指して設立したものであります。(2)商工会には、会長、副会長および理事の全員で構成される執行機関である理事会と事務局が置かれています。(3)商工会は、地域社会の総合経済団体として、何をすべきかについて、理念を持つことが肝要であります。

### 藤井寺市商工会 経営理念

経営者の笑顔を増やして藤井寺の商工業を明るく元気に

### 行動指針

1. 見られている意識を持ち、明るく丁寧に接客します。
2. 経営者が抱えるあらゆる課題を解決へ導きます。
3. 職員全員のチームワークを念頭に置いて行動します。
4. 仕事もプライベートも楽しむ姿勢を持ち続けます。
5. 地域の声に耳を傾け、商工会ができることを常に模索します。

この理念は、職員のプロジェクトチームと役員で2022年の商工会創立60周年に、これまでの事業継続の感謝と、未来に向けての基盤拡充を目的に策定したものです。この精神にのっとり今後も事業を推進しています。

商工会法によりますと、商工会は大きく分けて2つの性格を持っています。1つは地区内における商工業の総合的な改善・発達を

図る「経済団体」という性格です。2つ目は、国・都道府県・市町村の助成(小規模事業経営支援事業費補助金など)を受けて、地区内の小規模事業者および地区内で創業を予定する者を対象とした経営、もしくは技術の改善・発達のための経営改善普及事業を実施する「指導団体」という性格です。

令和4年度に行った主な事業です。

#### ◆小規模事業経営支援事業(大阪府補助金事業)：

経営相談支援事業(経営相談からカルテを作成するもの)、マル経融資をはじめとする金融の斡旋、中小企業診断士をはじめ専門家に相談できる専門相談支援事業

#### ◆地域活性化事業(大阪府補助金事業)：

各種講習会、ふじいでら創業推進事業、フジデラJOBマッチングなど

#### ◆藤井寺市との連携事業：

買って応援ふじいでら事業(市内店舗に対する支援)、確定申告相談、中小企業振興会議、企業価値向上支援事業、ふじいでら金融機関連絡会など

## 診断士として求められる能力

診断士を含む支援機関に求められる能力を把握するために2023年版『中小企業白書』を見ますと、支援機関である①商工会・商工会議所、②よろず支援拠点、③税・法務関係士業、④金融機関が、単独で対応できる経営課題を示した物の内、「事業計画策定」「資金繰り」「経営改善」「創業」「専門家活用」は全ての支援機関において対応できる割合が高い一方、「生産設備増強、技術・研究開発」「人材採用・育成」「企業再生」「事業承継・M&A」「海外展開」は①商工会・商工会議所では、対応できる割合が低くなっています。そのため、経営指導員(職員)の資質向上を図ることや、お互いに対応できないところを補う支援機関同士の連携強化の必要性を感じます。

さらに事業者による支援機関の利用状況を確認すると、経営者の成長意欲の高低別の調査では、「事業者が過去3年以内に利用して満足度の高かった支援機関」として、経営者の成長意欲が高い事業者、低い事業者共に④金融機関と③税・法務関係士業と回答した割合が高く、これらの支援機関は事業者との接

触頻度が高いと考えられます。このことから、商工会においてもアクセス性をよくする体制づくりが必要です。

近年、支援機関の事業者に対する伴走支援への期待が高まっていますが、支援機関側では、いくつかの課題を抱えています。例えば「支援人員の不足」や「支援ノウハウ・知見の不足」など、伴走支援のノウハウ・知見の蓄積に課題を感じています。経営指導員(職員)に対しての教育について今一度見直すことが不可欠です。

## 支援機関での仕事のやりがい

仕事のやりがいと言えばやはり顧客から感謝され「ありがとう」と言われたときです。最近の事例を述べますと、知人の紹介で新規事業の相談に来られたケースです。その方は、「商工会へ行ったら何とかしてくれると聞いて来ました」とのことで、私の話を熱心に聞きながら、日本政策金融公庫へ融資を申し込むための創業計画書を、何度も修正を行い作成されました。また、創業計画書には書ききれない事項についても「やりたいことは何か」「顧客が満足する強みは何か」「今までの経験は生かせるか」などの質問を行い、つくりあげました。融資が決定したときの感謝の言葉にもやりがいを感じましたが、結果はもとより、相談が進むにつれて相談者の成長を目にすると、真のやりがいを感じます。結果よりもプロセスが重要です。私自身、常に相談者の立場になって考えているか、ということを中心に言い聞かせています。

## 尾松の五カ条

第1条：覚悟を決める

第2条：人と比較しない

第3条：目先の利益を追わない

第4条：決して逃げない

第5条：パッション(情熱)を持つ

私は中小企業診断士に合格後、経営者の身近な相談者となるために2011年4月に独立開業しました。同時にマーケティングについてもっと勉強するため立命館大学ビジネススクール(MBA)に進学しました。この五カ条は2013年の最後の授業で策定したもので、常に心に持ち続けています。

また、立命館ビジネススクールでは、さまざまなことを学びました。中でも鳥山ゼミの鳥山正博先生には大切なことをたくさん教えていただきました。「コンサルタントは相談者に対して選択肢を多く用意し、最後は相談者に決定してもらうスタイルで臨みなさい」という教えは、現在も相談を受ける際のスタイルになっています。これからも経営者の良き相談相手として学び続けます。

## 尾松 啓祐

### 診断士略歴

関西大学卒業後、丸紅情報システムズ株式会社、相互信用金庫、1990年藤井寺市商工会、2011年独立開業、大阪労働局総合労働相談員、天王寺年金相談センター相談員などを経て2019年藤井寺市商工会に復職、2020年から事務局長。中小企業診断士、MBA(立命館大学ビジネススクール)、特定社会保険労務士、健康経営エキスパートアドバイザー。趣味はなぞかけ、マラソン(「2023大阪マラソン」タイム6時間12分)。



# 縁と感動～中小企業診断士の公共機関での喜びと影響～



## はじめに

「わしはな、元々船乗りになりたくて、商船学校も出たんやけど、オイルショックで採用がなくなってな。で、教員になったんよ。」

子どもが小学校のときの元校長先生から、先日うかがった話です。「教員になろうと思ったのはな、たまたま泊まりに行った友だちの家でその兄貴が、めっちゃ教員のやりがいを語るわけよ。船乗りって案外孤独な仕事でな。で、今度は真逆の、人と関わってやりがいを感ぜられる仕事もいかって教員になったわけや」

お酒もあり、先生はさらに饒舌に語っていただきました。「その兄貴とはな、それきり会ってへん。でもあの人が熱く語ってへんかったら、教員にはなっていないやろうなあ」

その先生は、校長先生として定年を迎えられた後も、「子どもたちを教えることが好きだから」とおっしゃって、一般教員に戻り教壇に立たれていました。そんな「教員が天職」の方が、元々、教職には興味になかったということに驚き、さらに生涯でたった数時間話しただけの人物が人生に大きく関わり、そして私たち親子にも大きな影響をもたらして下さったということに、驚嘆した日でした。

この例のように、「たった一度の出会いの、たった一言が、人を天職に導く」という機会に、私たち中小企業診断士は恵まれている職業です。そして公共の仕事に携わる醍醐味の一つには、そういう「縁」に遭遇するチャンスも増えるということがあります。



私は中小企業診断士を取得して、まだ丸3年の若輩者です。ただ幸いなことに、登録の初年度から公共の仕事に携わらせていただき、現在も、とある公共機関で企業さまの「DX推進」を後押しするアドバイザーをしています。

とはいうものの、公共機関という立場上、実際にシステムを構築したり、プログラムを組むわけではありません。ではどのような形で企業さまに関わっているのかという一例として、私が支援しているユーザーさまのエピソードを紹介します。

そのユーザーさまは、従業員数が約20名の製造業でした。自社にシステムの担当者はおらず、IT系に関しては事務機系業者と取り引きをしているものの、レスポンスの悪さや営業の言葉などで、全てを任せることはできないと思っていたそうです。

そんな状況で、社内で使用するファイルの保存先を、その業者から購入した(よくある話で、決算前に格安で手に入れられたも

の)ファイルサーバーにしておられました。

しかし決算投げ売りのファイルサーバーに、まっとうなサポートなどはあるはずもなく、本当にファイルを保存するだけの機器となっていました。当然、バックアップもありません。

このユーザーさまだけでなく、相談に来られたユーザーさまと最初に交わす会話で、一番多いパターンが次のものです。

私 「ファイルのバックアップはありますか？」  
ユーザー 「あります。外付けのハードディスクにコピーしています」  
私 「では事務所が火事になったらどうなりますか？」  
ユーザー 「なくなりますね…」  
私 「なくなったらどうなりますか？」  
ユーザー 「会社存続の危機になります……」

この話のユーザーさまも、上記の定型パターンの会話から始まり、数回の面談を経て、伴走型でアドバイスをすることになりました。その過程で、自社のファイル保存先をクラウドのファイル保存サービスへ移行することをアドバイスいたしました。

ファイルサーバーは、前述の通り買い切りで保守も契約されていなかった状態だったので、掛かっているコストはありません。クラウドサービスへの移行することで、新たな費用が発生することになり、その費用増を懸念されておられました。しかし天災、操作ミスに備えたバックアップの重要性と、社外からもファイルにアクセスできる利便性をお伝えした結果、サービスの月額費用にも納得され、ファイル保存先をクラウドサービスに移行されました。

クラウドへのファイル移行が終了して数カ月が過ぎ、日々の運用も問題なく進んでいた中、ある月の訪問日前日に社長から「折原さん、クラウドにすることでファイルの復元も一定期間できるとおっしゃっていましたよね。昨日、従業員が誤って必要なファイルを消してしまったので、どうにかなりませんか？」という連絡がありました。契約しているクラウドサービスは30日以内ならば、消去したファイルを復元できます。そこで訪問時にネット上のマニュアルと一緒に読み、隣で間違いのないよう、復元を実行していただきました。そして復元を実行しながら、次回同じことが起きたときに備えて、マニュアルを作成していただきました。

復元後に、「消されてしまったファイルは、取引先から提示を求められた際に必要となるものなのですが、従業員はその重要性を理解せずに消してしまったようです。これで提示を求められても、

顧客にお渡しすることができます。出せないと自社の信頼の失墜につながり、最悪、取り引き停止になるところでした」とのお話を社長からいただきました。その後、従業員の皆さんに「自分たちの取得しているデータの大切さ」の説明もきちんとし、同様の事故を防ぎましょうというアドバイスも実行に移されました。

そのユーザーさまは、今も次のステップに向けて歩んでおられ、さらなるDXに向けてのお手伝いしております。



公共の仕事ではこのように、企業さまの喜んでおられる顔を直接拝見できます。そういう目に見える形の結果を自分でしっかり感じたいと、中小企業診断士になられた方には、公共機関での仕事はお勧めです。

しかしこの資格を取得した皆さんの中には、「組織に向かないから」「組織のヒエラルキーに疲れた」などの理由で、独立を志し、資格を取得された方も一定数いらっしゃると思います。実は私もそういうタイプで、いわゆる「サラリーマン」だったのは、大学卒業後の4年ほどしかありません。幸いなことに、インターネットの黎明期にその基盤となる技術を身に付けることができたので、以降はフリーランスのエンジニアとして生活ができました。フリーのエンジニアとして、多くの企業さまと接することもでき、そしてより多くの企業さまへ自分のアドバイスが響くようにと、この資格を取得しました。

公共機関の仕事をするということは、組織の法則に従うことになります。私は遭遇したことはありませんが、長年、公共機関の業務に携わっておられる方からは、「公共」であるが故の大変さやうかがうこともあります。「誰の指図も受けない、私は自由に仕事をする」という目的を持って、中小企業診断士を取得された方は、こういう話を聞くと二の足を踏まれるかと思えます。

ただ私自身、前述の通り大学を卒業した20代の頃は窮屈ではなかった、「組織」に所属するということも、年齢を重ねた今では



マイナスより、その組織の持てる力を使えるというプラスの部分を感じる事が多くなっています。多くの企業さまと接点が持てる公共機関の仕事は、中小企業診断士として独立しているメリットと組織所属のメリットという、おいしいところ取りとも言えるでしょう。そのため、昔の自分が「組織に不向き」だったとしても、「たくさんの縁をつなぎたい」と考えておられる方は挑戦してみることで新しい自分を発見できるかも知れません。

先日も約1年前に、相談に来られアドバイスをした企業さまから、久しぶりの連絡がありました。それは「アドバイスに沿ってDXを進めている。次の段階を考えているのでまた相談に行きたい」というものでした。1年以上音沙汰がなかったので、アドバイスが響かなかったのだと思っていたのですが、着実に歩を進めておられたそうです。自分の知らないところで、たった一度のアドバイスが背中を押し進んでおられるということ、実は皆さんも知らないだけでたくさんあるのではないのでしょうか。公共の仕事に携わることで、このような「背中を押す」ための打席に立つチャンスは、確実に増えます。

数量×単価で構成される「売り上げ」と同様に、サポート数×関わり方の深さを「中小企業診断士のスキル」の指標の一つと考えておられる方は、公共機関の仕事を選択肢の一つとされても良いのではないのでしょうか。応募機会は決して多いとは言えませんが、チャンスがあればぜひチャレンジなさってください。

## 折原 正博



### 診断士略歴

IT業界から来た、まだまだ新参者の中小企業診断士。「ストレングスファインダー」で分析した一番の強みは、「収集心」。集めたモノをどう使うか、模索する人生。この記事のタイトルをchatGPTにつけてもらうくらいには、ITを使っている。



## スキルアップ研修報告(2月) 「業績不振・債務超過・後継者不在の企業への対処方法」

日時：2023年2月21日(火) 19:30～21:00

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)

M&Aの手法はいくつかあり、それぞれにメリットとデメリットがあります。

### 【代表的な手法である会社全体を譲渡する「株式譲渡」】

**メリット**：手続きが簡便、売り手企業の許認可や権利、取引先との契約などを引き継げる、など

**デメリット**：簿外債務などのリスクを引き継ぐ恐れがある、買収金額が高額になる場合が多い、など

### 【一部の事業のみを譲渡する手法である「事業譲渡」】

**メリット**：売り手・買い手双方が必要な資産に限定して譲渡できる、譲渡対象資産が明確なため簿外債務などを引き継ぐ恐れが少ない、など

**デメリット**：譲渡対象資産の洗い出し・評価に手間や費用が掛かる、取引契約や賃貸借契約などを一つ一つ移転する必要がある、など

次に、廃業支援の際には、事業整理のための支出を最小限にとどめるタイミングの検討や、事業を続けているときは表面化しない従業員の退職金、社外の保証債務、事業所の原状回復費用などを確認します。法人で破産管財人を選任しなければならない場合は、廃業するには少なくとも50万～100万円程度の費用が掛かります。また、金融機関からの借入れには経営者の個人保証を行っていることが一般的で、債務超過で廃業する場合は個人財産を用いての弁済が必要になります。そのような場合でも全国銀行協会と日本商工会議所が策定した『経営者保証ガイドライン』を適用することによって、法的整理手続きである破産を回避して、「自由財産99万円以外の生活費を残す」「ローンが残っている場合は持ち家に住み続けられる」可能性があります。

コロナウイルス感染症の影響や原材料・燃料・人件費の高騰など、さまざまな影響により業況が悪化している中小企業が増えています。そのため、企業価値の向上や廃業支援の重要性が高まっています。経営者が事業の継続を諦めずにすむように、廃業する場合でも少しでも良い条件で再スタートが切れるよう、診断士の適切なサポートが求められています。



### 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。

業績不振や債務超過に陥っている事業承継が困難な企業、後継者不在の企業への対処方法として、経営改善、再生支援、廃業支援のポイントをご説明しました。

「業況が悪い」という状態は、大きく分けると①経費をまかなえる収入がない(P/Lが悪化している)場合と、②負債が過剰である(B/Sが悪化している)場合との2通りあり、それぞれに対処方法は異なります。①のP/Lが悪化している場合は、売り上げ拡大や経費節減といった「経営改善」が必要であり、②のB/Sが悪化している場合は、負債の圧縮や借入金返済の条件変更(リスク)といった「事業再生」が必要です。

業績不振などで、廃業するか否かの最終決定は経営者が行いますが、われわれ診断士には考え得る選択肢の将来予測や、リスクを回避するための助言が求められます。債務超過であっても、他社にとっては魅力的な設備・取引先、必要性の高い事業・技術を持つ場合があり、事業譲渡できる可能性があります。経営者が自覚していない、これらの価値を第三者として見つけ出すことも診断士に求められる役割です。

## 経営経済講演会報告

### 「『超』不透明な時代を中小企業が勝ち抜くためには」

2023年2月6日、マイドームおおさかにて、7年ぶりに経営経済講演会が開催されました。今回は三井住友フィナンシャルグループの名誉顧問である奥正之氏をお招きし、「『超』不透明な時代を中小企業が勝ち抜くためには」というテーマでお話いただきました。当日は160名を超える方にご参加いただきました。奥氏の講演会でのメッセージや内容は以下の通りです。



奥正之氏

例に基づく意思決定は判断を誤る可能性が高い「超」不透明な時代になってきており、素早い「直観のリセット」が必要です。

### 中小企業が克服すべき課題

この約10年間で、企業が直面する「六重苦」が大きく変化しています。2011年は①円高、②連携協定の遅れ、③法人税高、④労働市場硬直化、⑤環境規制、⑥電力不足コスト高でした。2023年の新しい六重苦として、①円高・資源高の価格転嫁が困難、②グローバル化の逆回転(コロナとウクライナ紛争によるブロック経済化や内製化など過去のグローバル化と逆の方向への流れ)、③財政・金融政策の限界、④人手不足、⑤サプライチェーンにおける脱炭素対応、⑥デジタル化への対応が挙げられます。

その中でも日本における中小企業の重要性は変わっていませんが、経営者が高齢な中小企業が多く、後継者不足の問題もあり、日本では企業の新陳代謝が弱いといった課題が示されました。さらに、早急なデジタル化対応が必要なこと、特定のサプライチェーンへの依存がリスクであるとし、その対応として、補助金を活用したデジタル化やサプライチェーンの変更などについて示されました。

### 「超」不透明な時代を勝ち抜くために

最後に、奥氏は自ら変化していく企業になるためにはイノベーションが必要であり、そのための産官学連携や金融機関の活用が重要と述べられました。成長への飽くなき挑戦意欲や「新結合」によるイノベーションなど、参加者の皆さまを鼓舞して講演を終えました。

奥氏の講演は、中小企業の経営者や関係者、中小企業診断士の関心を集め、多くの人にご来場いただきました。講演後の質問も鋭く深いものがあり、ご来場の皆さまにはご満足いただけたと思います。講演後に北口理事長からお礼を伝え、講演会は盛況のうちに終了となりました。

ご参加の皆さま、ありがとうございました。

(文責：中島 篤)

### 日本経済 2023年の展望と課題

日本経済は回復基調を持続すると考えられるものの、下振れ要因のリスクが高いのも事実です。アフターコロナによる経済活動の再開やインバウンド需要の復活など回復要因はあるものの、欧米経済の減速、米中経済対立の激化、物価高に賃上げが追いつかず消費低迷など、下振れ要因が散見されます。世界規模で経済情勢が複雑化し、企業経営にとってますます不透明な時代が訪れている中、中小企業は競争力の低下や人材確保の困難さ、新技術の導入など、多くの課題に直面しています。

また、生産年齢人口の減少や生産性が低いことによる経済規模の維持が困難な点、貿易赤字の定常化ならびに外貨準備の減少により財政・金融政策が限界である点など、日本の構造的な問題について、さまざまな統計情報を用いて説明されました。今後は、デジタル化や脱炭素への対応が一段と重要になります。

今後の事業環境は、過去の延長線上に解がなく、経験や前



## スキルアップ研修報告(3月)「経営層必須のハラスメントにかかる知識とコミュニケーションの手法」 ～経営者を悩ますパワーハラスメント問題の理解を深める～

日 時：2023年3月22日(水) 19:00～21:00

講 師：近藤 秀一

(大阪府中小企業診断協会会員・弁護士)



### 講師略歴

平成18年東京大学法学部、平成21年神戸大学法科大学院卒業。平成22年弁護士登録(大阪)。平成26年国内メーカー(東証一部)法務部でインハウスロイヤーとして執務、平成27年現事務所(野口&パートナーズ法律事務所)にて執務、令和4年中小企業診断士登録、組織開発研究会に所属。企業法務や労務紛争などに精通し、労働事件などは専ら会社側の立場で手掛けている。企業内勤務経験を生かし、部下の注意指導の方法や内容など、実践的な内容を含むリーガルサービスを提供する業務なども行っている。

### 1. パワーハラスメントを巡る社会動向や法規制とは

近年、パワーハラスメント(パワハラ)問題は労務相談の中で最も相談件数が多い分野です。労働施策総合推進法という法律で規制され、事業主は防止措置を講じ、申告があった場合に適切な対応などを行う義務があります。

### 2. 適法な注意指導とパワーハラスメントの区別

「叱ること(注意指導)」＝パワハラと誤解しているケースが多く、この点は完全に誤りです。業務上必要な範囲を超えた注意指導がパワハラとなり、一方で、業務上必要な範囲を超えなければ、適法な注意指導となります。

パワハラとならないための注意指導の方法としては、①「問題点を改善する」という動機・目的②人格への配慮③名誉・プライバシーへの配慮④必要な時間・回数にとどめる、などのファク

ターがあります。特に、②人格への配慮の観点が必要で、抽象的に「協調性が無い」などと述べるだけでなく、注意を受ける対象社員の行為などがなぜ問題なのか、どのように改善すべきかなどを具体的に注意することが重要です。また、③名誉・プライバシーへの配慮については衆人の前で公然と注意すると、パワハラと言われやすくなります。

### 3. パワーハラスメントでなければ良いのか?

心理的安全性が低い職場(例えばパワハラなどがある職場)では、コミュニケーション不全で、離職率・生産性なども低く、不祥事が隠ぺいされやすいなどのさまざまな問題が起こりやすい傾向にあります。

心理的安全性の高い仕組みづくりの方法例として、①部下や従業員を大切にし、失敗することが許されるという土壌をつくること②一方通行で話をせず「対話」を心がけることが重要です。なお、企業秩序を悪質に乱す者に甘い対応をすると、悪質な加害行為を許す会社と見られ、職場の心理的安全性が損なわれますので、厳格に対応する必要があります。

### 4. ハラスメント申告があった場合の基本的な対応

被害者(通例は申告者)の同意がなければ調査はできませんので、被害者に調査の可否を確認する必要があります。

事案によっては加害者と被害者を引き離すための配置換えや、加害者に自宅待機(賃金は100%支払い)を命じ調査を進めるべきです。事実認定が難解な場合、弁護士などの専門家の知見を踏まえ判断すべきです。

ハラスメントを認定できる場合、事案の軽重や同種の行為の有無などの種々の事情を考慮し、加害者の処分を検討すべきです。なお、懲戒処分は就業規則に定めがないとできません。

### 5. 支援内容の例(まとめに代えて)

- ①経営者などにパワハラ問題の理解の重要性を指導
- ②ハラスメント研修
- ③心理的安全性を高める職場環境の仕組みづくりの指導
- ④就業規則やハラスメント防止規定などの規程整備など



## スキルアップ研修報告(4月)「データサイエンティストと中小企業支援」 ～多変量解析(重回帰分析)を例にとって～

日 時：2023年4月26日(水) 18:30～20:30

講 師：石井 康夫(大阪府中小企業診断協会会員)



### 講師略歴

企業でシェアードサービス会社を設立しERP導入、グループガバナンス強化のため準常勤。監査役制度創設、大和大学教授等歴任。現在、ストーンウェル経営システム研究所代表。

### 1. データサイエンティストとは

データサイエンティストとは、課題解決を図るためにさまざまな意思決定局面において、適切なデータに基づき、合理的な判断を行えるように意思決定者を支援する人です。統計解析やデータマイニングなどの「ICTのスキル」に加え、「データサイエンスを組織に実装・運用できる力」、ビジネス環境や市場トレンドなど「幅広くビジネス全般に係る知識」の3つのスキルを有することが求められます。

### 2. 中小企業経営におけるデータ分析の必要性

BIツールやセンシング技術の進展、分析技術の高度化、ならびにPCやネットワークなどハード面の環境整備によって、さまざまなデータを大量に収集・分析することが可能になってきました。また、消費者の価値観・消費行動の多様化により、過去の経験や勘だけで顧客ニーズに応えることが困難な時代になっています。中小企業においてもこれらの環境変化に対応し、データを意思決定に活用するデータドリブンの経営が求められます。

### 3. データ分析の活用事例

顧客や市場の分析、商品の改善、戦略や事業計画策定、経営の効率化といった「攻めの領域」と、内部統制強化、業務手順

の効率化・品質向上、在庫・物流の最適化など「守りの領域」に分けて考えられます。近年、企業が新たに活用しているデータは、自動取得できる各種センサーやSNSからのデータ、交通量、渋滞情報などのビッグデータです。

データ分析のプロセスとして代表的なCRISP-DMでは、「ビジネスの理解」「データの理解」「データの準備」「モデリング」「評価」「展開」という手順をとります。「評価」で目的が達成されない場合、最初の「ビジネスの理解」に立ち返ってやり直す必要があります。

一方、代表的な分析ツールとしては、ExcelやSPSS、プログラミング言語としてRやPython、サービスとしてGoogleやAmazonなどがよく利用されています。

### 4. 統計学の基礎理論

統計学の体系として、記述統計学と数理統計学の違い、推測統計学と多変量解析、そして推測統計学の頻度論とベイズ統計学の違いについて理解する必要があります。記述統計学は、収集した標本に関して「標本の特徴」を記述するものであり、「推測統計学」は、標本から母集団の真の値を推測するもので、点推定、区間推定、グループ間の差の検定などがあります。また、多変量解析は、複数の変数間の因果関係、情報集約、変数の分類や判別を行う手法です。

### 5. 重回帰分析の適用事例

Excelによる重回帰分析の操作方法と結果の解釈に関して、自由度調整済み決定係数、一元配置分散分析、偏回帰係数のt検定などの評価について、仮説検定の観点からの理解が必要です。

スキルアップ研修では演習課題として、給与と従業員の属性データを用いて、Excelによる重回帰分析を実施しました。Excelで自動出力されない寄与度を示す標準偏回帰係数、多重共線性を判定するVIFの計算まで含め、予測モデルの総合評価とモデルから読み取れる知見の導出が重要となります。

### 6. 今後のデータ活用の方向性

意思決定の最適化、顧客満足度の向上、新商品開発などの「攻めのデータ活用」と、業務効率向上、ビジネスモデルの変革、運用保守の自動化などの「守りのデータ活用」の双方を、各社の成熟度に合わせて効果的に活用することが求められます。





## 「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？」

日 時：2023年2月28日(火)  
 講 師：太田 恵太郎(大阪府中小企業診断協会会員)  
 インタビュアー：中岡 康(研修委員)



### 講師略歴

1970年に電機メーカーに入社。リスクリングとして中小企業診断士を志し、定年退職後に資格取得、2009年登録。これまでに民間企業約100社の経営支援を手掛ける。

### はじめに

プロコン直球インタビュー企画の第2弾では、電機メーカーを定年退職後、民間企業の経営戦略支援を手掛ける太田恵太郎氏にお話を伺いました。

### ●「問題解決業」でご縁を紡いでいく

定年後も「問題解決業」を実践し人の役に立ち続けたいとの思いが、診断士としての独立につながったとのこと。「仕事は求められてこそ」を理念に、依頼された仕事は引き受ける。社縁・地縁・学縁・士縁・血縁の五縁を元手に人との出会いを大切にすると、不思議な縁が繋がっていくのだそうです。そうして多くの企業と関わり、3年以上にわたる支援先が7社ほどできたとか。

そのうちの1社への支援に基づく中小企業経営シンポジウムでの提言で、中小企業長官賞を受賞しました。経営戦略の見える化に加え、目標達成のための事業展開を「ストーリー化」「メッセージ化」することが社長自身と社員の「腹落ち」に有効、という発表が評価されました。

### ●企業経営診断の3原則

企業支援においては、社長も気づかないその企業の本質的課題を探り当てるのが重要です。その解決策を示した上で、対話型の伴走支援を行います。

本質的課題に迫るには、企業経営診断の3原則が有効となります。すなわち①社会性(その事業の社会的意義は何か)、②独自性(独自の強みはあるか)、③経済性(採算が取れ、お金が回るか)という3原則を問う中で、問題は浮き彫りになると言います。

それを踏まえ、「残す」「捨てる」「変える」「加える」を決めることこそが、戦略策定なのです。

### ●ナルセ機材のワンペダル事業支援

熊本県で「ワンペダル」を製造するナルセ機材への支援事例を通じ、「3原則」の活用方法をご教示いただきました。ブレーキとアクセルを全く違う動作で操作することで、安全な車社会を実現する「ワンペダル」。社会性では、社会的意義にとどまらず社会から認知されるための産学官金(金融)との共創の必要性に気づかせる。独自性では、商品のユニークさだけでなく差別化により価格決定権を持つことの価値に気づかせる。経済性では、成長事業であるワンペダル以外に安定事業、挑戦事業を持つことの重要性に気づかせる、といった助言について紹介いただきました。

### ●熊本大学卒業生表彰を受賞

ナルセ機材への経営戦略支援に加え、鳴瀬社長の経営理念を学んでもらう教育活動を、地元企業や大学生・中学生向けに積極的に実施したことが認められ、2022年10月には母校熊本大学で卒業生表彰を受賞されました。



### ●後進の診断士への期待

診断士は、社外の第三者としての立ち位置を理解し、社内の人間では限界がある戦略立案をサポートする役割を果たすべきで、結果責任は負えないが、「プロは結果が全て」であることも肝に銘じよとのことでした。

また、「診断・助言」にとどまらず中小企業を「育成」する視点を持つことで、診断士はその社会的地位を向上させ得るのではないかと提言いただきました。

### おわりに

実際の支援事例も交え、企業の本質的課題に迫る経営戦略支援のあり方を伝授いただいた太田氏。独自の信念や哲学を熱く語るその姿勢は、参加者に大好評でした。



新企画

## 浪速の診断士道場

第2弾

2023年3月のオンラインショートセミナーは、会員に講師デビューの機会を提供する企画「浪速の診断士道場」として、府協会員の数本優氏・福西政彦氏に登壇いただきました。

## 「仕事で使える整理術 ごちゃごちゃからスッキリへ」

日 時：2023年3月29日(水)  
 講 師：数本 優  
 (大阪府中小企業診断協会会員)



### 講師略歴

粉体機器メーカーで10年研究開発兼技術者として勤務し、2022年2月に独立。在職中に整理整頓を学んだ経験を基に、組織開発も兼ねたビジョナリーオーガナイズを開発。

「仕事で使える整理術」というタイトルで講師をさせていただきました数本(すもと)です。

普段は物や空間の整理整頓について話をする機会が多いのですが、「浪速の診断士道場」は初出しのテーマで挑戦ができる

場であるため、初めてデジタルの整理整頓についてお話をしました。デジタル整理は苦手意識がある人が多いのですが、苦手な理由と対策さえ明確であれば、デジタルもアナログと同じように整理整頓ができるとお伝えしました。

セミナー後に、受講生の方から「明日から実践してみます」、「デジタル整理のフォルダのアナログ化の手順を詳しく教えてほしいです」というコメントをいただき、受講者の行動力に驚きを感じました。

整理整頓はやり方さえ分かれば、新入社員でも成果を上げて達成感を味わうことができます。さらに上司や先輩から承認されれば承認欲求を満たすことができますので、自己成長にも活用できます。

人は1年間で150時間も物を探しています。その時間を削減し、自身の未来像へ加速できるきっかけになれば幸いです。ぜひとも、目の前の空間に対して整理整頓を実行することをお勧めします。

## 「問活体験セミナー～自分の強みを知る～」

日 時：2023年3月29日(水)  
 講 師：福西 政彦  
 (大阪府中小企業診断協会会員)



### 講師略歴

警察官、介護士という経験を通じて「職場環境の大切さ」を痛感する。現在は問活コンサルタントとして職場改善や経営者の課題解決の支援をしている。

「問活体験セミナー～自分の強みを知る～」をテーマにワークをさせていただきました。

「問活」とは、質問することで、その人らしさを引き出すものです。今回は、8つの質問を使ってテーマの答えを見つける

「Hanasakuノート」を使いました。より具体的な質問をすることで、少しずつ答えに近づいていく、一つ一つ、自分の心や頭の中の引き出しを開けていく、そんなイメージです。

本来は2時間くらいを掛けるのですが、今回は時間の都合で3問しかできず、テーマの答えまではたどり着けていない方もいたと思います。参加された方はぜひ最後まで問活をしていただきたいと思います。

1つの質問に対してたくさん答えを出しても構いません。今回の質問の答えは、全て皆さんの強みになる要素です。「自分の強みが分からない」という方も、実はこんなにも強みがあるのです。

今回、皆さんに「質問の持つ力」を少しでもお伝えできたのなら幸いです。

最後になりましたが、「問活」を多くの方に知っていただく機会をいただきましたこと、改めてお礼申し上げます。ありがとうございました。

プロコン直球インタビュー(3)「業界に特化してコンサルティング成果を上げるには?~美容業界の場合~」

日 時：2023年4月20日(木) 19:30 ~ 20:30  
 講 師：畑中 修司(東京都中小企業診断士協会会員)  
 インタビュアー：中岡 康(研修委員)



講師略歴

関西大学経済学部卒。輸入繊維専門会社に在籍後、2000年に独立し、美容業界、ファッション業界を中心にマーケティング支援、店舗開発に携わる。国際理容美容専門学校講師、青山ファッションカレッジ講師。

それを契機に美容室とのつながりが広がっていきました。そこに至るには、独立前の繊維専門商社での経験や、先輩診断士の下での修行経験に加え、人のご縁を大切にすることが役立ったとのことでした。

そうした活動の中で、ある美容ディーラーと出会ったことが、診断士としての集客に生かされました。その美容ディーラーと一般社団法人BKCを設立し、美容商品とのセットで経営改善支援を美容室に勧めるスタイルを確立したのです。「美容室なら畑中」と呼ばれる今では、公的な中小企業支援拠点からも美容室の仕事が回ってくるようになったと伺いました。

●東京協会での活動(仲間・家族とのつながり)

東京協会城西支部では、プロコン養成塾で講師を務めたり、会員部長として家族を含めた親睦会を企画するなど、支部活動にも力を入れてきました。

●今後の展望(美容室への貢献、家業の拡張)

「広く深い信頼のネットワークを構築し、人々が安心と思いやりに満ちた彩りのある生活を過ごせるよう真剣に行動する」との経営理念を掲げる畑中氏。美容室が髪など外見だけではなく心までキレイになるLTVを提供できるよう貢献することが、今後の目標とのこと。そして将来的には、大阪新世界で実家が営む居酒屋「のんきや」の東京店を開業するのが夢だとも語っていただきました。



おわりに

畑中氏の成功要因は、業務領域を絞り込み、一貫性を持たせたこと。「得意分野をつくるには、時間を惜しまずに好きなことを掘り下げるべき」とのお言葉を、われわれも実践し学びたいものです。

はじめに

プロコン直球インタビュー企画の第3弾では、2000年に独立し、東京を拠点として活動されている、大阪出身の畑中修司氏にお話を伺いました。

●業界に特化したビジネスモデル

まずご自身のビジネスモデルについてお聞きしました。現在は美容室を中心に経営支援を行っているとのこと。支援先の規模は、1人営業の小規模から20店舗の大規模までさまざま。常時5社ほどの美容室を同時進行で手掛けており、顧問先もあればスポットでコンサルティングを行う先もあると伺いました。

支援内容は、売り上げ増進のKPI管理や給与制度に関する助言など経営面全般にわたりますが、マーケティング支援には特に力を入れています。10年後の美容業界を先読みしどう備えるか。顧客数が減り、競争が激化するならば、カット・カラー・パーマといった中核サービスに加え、独自の価値提供による差別化が生き残りの鍵になります。それを実現するには、顧客像の具体的な絞り込みと、LTV(ライフタイムバリュー)につながる価値づくりの工夫が不可欠。究極の美容室とは、全てを任せてくれる顧客に対して常に納得のサービスを提供できる店であると言われていました。

●「美容室なら畑中」と言われるまでの過程

そういう畑中氏も、独立当初は何の当てもなく、いろいろな業務に挑戦されたとのこと。独立3年目に診断士仲間から美容品メーカーであるロレアルのマーケティングセミナー講師を依頼され、

「資産価値・時間価値を最大にする資産運用とは? ~経営者のセンターピンと投資の本質~」

日 時：2023年3月11日(土) 13:45 ~ 16:45  
 講 師：前川 富士雄  
 (株式会社フューチャー・クリエイション 代表取締役)



講師略歴

国内系証券会社、メリルリンチ日本証券を経て、2005年IFA法人「株式会社フューチャー・クリエイション」を設立。欧米では浸透している、独立系金融アドバイザー(IFA)による長期継続投資を日本にも浸透させるべく取り組む。現在、お預かり金融資産は110億円。2021年4月『世界一カンタンなほったらかし投資』(クロスメディア・パブリッシング)を出版。https://f-cre.com/

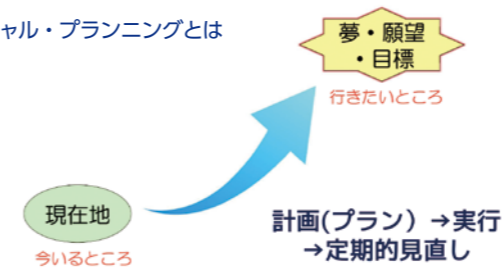
はじめに

中小企業診断士の皆さまがサポートされる、経営者に役立つ資産運用についてお話させていただきました。

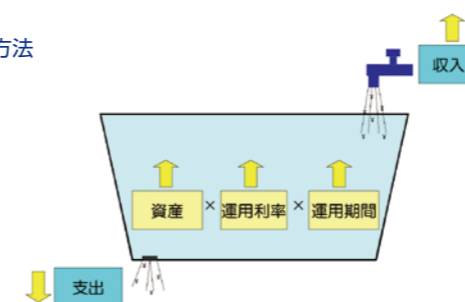
■経営者のセンターピン

経営者にとってのセンターピンは、人生のピラミッドを明確にすることです。具体的には、まず人生理念・人生ビジョンを明確にし、その目的を遂げるための目標を設定し、計画を立て、日々実践することです。この軸を持ち、目的に向かって価値創造し続けることは、顧客満足・社員満足・社会貢献を追求する上で最も重要であると考えます。

■ファイナンシャル・プランニングとは



■資産形成の方法



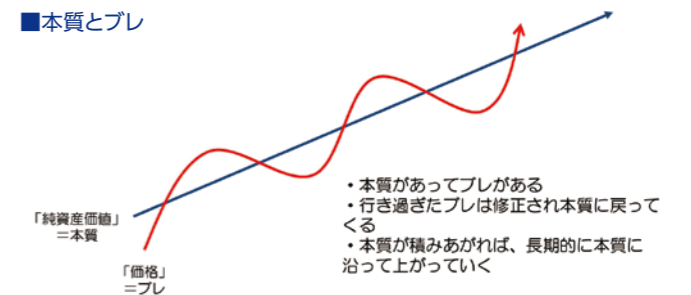
そこから逆算して、資産運用において最も効果的な方法は、短期の相場を追うのではなく、長期的観点から本質蓄積管理を行うことが重要となります。

■運用のコアは本質蓄積管理である

自分の時間をやるべきこと・大切なことに集中しながら、お金が増えていく仕組みをつくる場合、投資信託が最も使いやすい商品となります。プロの時間と能力を自分の仕組みづくりにつなげていくことができます。

「長期」は「本質」に従うため、短期的変動にとらわれず「株式」は「企業利益」、「債券」は「金利」、REITは「家賃」という本質的蓄積を追求することが重要です。そして、その上で「分散」「長期」「積立」というリスクコントロール手法を全て活用することで、さらにリスクはコントロールされていき、過度に恐れる必要はなくなります。投資信託は投資対象を何百の束に「分散」することによって、価格変動リスク、信用リスクがコントロールされます。また「積立」など買うタイミングを分散することで、買付単価の平準化も行われていきます。事業によって「価値創造」された付加価値を、投資信託という仕組みを使って「価値集積」していくことが本質となります。

■本質とブレ



■企業型確定拠出年金

企業型確定拠出年金制度は、老後資産形成に大きな役割を果たす制度です。①掛け金は全額所得税、住民税の対象外、②社会保険料の算定基礎の対象外、③運用益が非課税(キャピタルゲイン非課税)、④老齢給付金の一時金は退職所得扱いなどメリットの多い制度です。

個人型のiDeCoと比べて掛け金の上限も月額55,000円と大きく、社会保険料の算定基礎の対象外とメリットの多い制度となっています。これからの時代、老後の資産形成において運用は必須となりますが、企業型確定拠出年金は非常に使える制度ですので要注目となっています。

以上、経営者を幅広い観点からサポートするのに役立つ情報としてお伝えさせていただきました。ありがとうございました。



## 研修等 今後の予定

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ください。

<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、幅広くラインアップしています。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(おおむね月に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広げ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(おおむね年に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、会員の知見を広げ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。



# 知っておきたいトピックス

### DXツールで解決できたこと、できなかったこと

キントーンでは受注管理用のPCアプリと、現場確認用のタブレットアプリをつくりました。期待する効果は以下の3点です。

- ①受注情報の自動取り込み
  - ②生産状況をタブレットに入力し、製品ごとの進捗を見える化
  - ③当日出荷分の製品をタブレットに一覧表示し、出荷作業を効率化
- この内、①受注情報の自動取り込みは、期待通りの結果が出せました。ECサイトから受注データを取得、自社で管理しやすいデータ形式に加工して一元管理する。DXツールが得意とする分野です。しかし、②製品ごとの進捗を見える化する取り組みでは、問題が発生します。生産現場で進捗状況の入力ミスや入力忘れが発生。情報が信頼できず結局紙タグでの確認が必要となってしまいました。また、③出荷作業の負担軽減についても思ったような成果を上げられません。当日出荷分をタブレットに一覧表示することはできたのですが、目的の製品を探すには結局紙タグの確認が必要となり、作業時間はそれほど変わりませんでした。

いずれもアプリの動作は要求通りでした。しかし現場は何も変わっていなかったため、受注情報を紙に印刷するかタブレットに表示するか程度の違いしか生み出せなかったのです。

### デジタルとアナログの組み合わせで課題を解決

そこで考え出したのが、紙タグの色を納期の週ごとに変えて管理する方法です。現場には紙タグの色と納期の週の対応表を掲示しました。これにより、製造現場では紙タグの色を一目見れば、仕掛品の納期が分かりますし進捗も把握できます。その結果、製造現場でアプリを使う必要はなくなりました。

出荷作業現場でも、紙タグの色で置き場を変え、さらに出荷日ごとにまとめることで、探す手間が大きく軽減。また紙タグの色で出荷週が分かるので、違う週の製品が紛れ込むこともなくなりました。

出荷作業ではアプリも活用しています。タブレットで今日の出荷製品一覧を確認。梱包が終わったらアプリに入力することで、出荷ラベルが自動作成されます。これにより、出荷漏れもなくなることができました。

### 課題解決が目的と再認識

ツールを導入すると、全てツール内で完結しようとしてしまいがちです。しかし、ツール導入の目的はあくまで作業や生産の効率を上げること。特にリソースの限られる中小企業ではDXツールを使うことだけにとらわれず、アナログ的な手法もうまく組み合わせることによって、より効果的に課題を解決できるのだと実感しました。

### 製造業のDXツール活用事例

今回紹介させていただく事例は、自社製品をECサイトでD to C (Direct to Consumer) 販売している金属加工業A社の生産管理についてです。もともとはB to Bの金属加工をしていたA社ですが、その加工技術を生かして一般消費者向けのアイアン家具を開発。消費者が家具のサイズを指定できるセミオーダー形式が人気となり、ECサイトでの販売数が急速に伸びていました。

この製品は受注ごとにサイズが異なるため、製品ごとの進捗管理が必須です。製品管理には紙タグを使用しており、注文があると「受注番号」や「納期」、「製品仕様」などを書いたタグを発行。紙タグは仕掛品にくくり付けられ、その納期を確認しながら製造工程を進めます。納期は通常4週間。受注が少ない間はこの方法で生産管理ができていました。しかし、週の受注件数が100件を超えたあたりから問題が発生し始めます。

### 課題とDXツールを使った解決の試み

まずは現場に流れる仕掛品が多くなるにつれ、紙タグ確認漏れによる作業遅れがでてきました。また出荷作業でも、大量の出荷待ち在庫から目的の製品を探す作業に時間が取られるようになります。

そこでA社では、ローコードツールであるキントーンを使うことで、この問題を解決しようと試みます。具体的には、キントーンでつくったアプリを活用し、製品ごとの進捗を見える化して納期内に製造を終えることと、出荷作業時に商品を探す時間を短縮して納期までに正しい出荷先へ発送できることを目指しました。



会員 田中 雅人

診断士  
略歴

日用品製造業のエンジニアを退職後、Eコマースでの物販事業を経営。その経験を元に現在は製造や販売業務の改善・効率化支援を行う。

## 2023年 新歓フェスタ開催報告

2023年4月8日(土)新歓フェスタ&懇親会が開催されました。昨年はリアル開催でしたが懇親会はなく、今年4年ぶりに新歓フェスタ&懇親会がリアル開催されました。

北口理事長のご挨拶の後、以下の協会活動の紹介が行われました。



内容	代表または担当
協会活動・行事紹介	津田副理事長
士会活動紹介	池田理事長
実務従事事業/理論政策更新研修紹介	中嶋委員長
土曜セミナー /スキルアップ研修紹介	柳瀬委員長
青年部紹介	数本代表
ゆるつなカレッジ紹介	片上拓也氏
交流会のご紹介	田代会員サポート委員

その後、今回初めての試みとして、診断士活動をイメージしていただけるよう新人向けのミニセミナーを開催しました。講師として、企業内診断士の方が3名、独立診断士の方が2名登壇されました。セミナーのテーマは、新しく合格された方に興味を持っていただけるもので大変好評でした。

ミニセミナーの隣の会場では、34の登録研究会などのブースが設けられ、各ブースでは多くの方が熱心に説明を聞いておられました。

### ■ミニセミナーメニュー

「私の協会活動&診断士活動」	但馬 久美氏 (企業内診断士)
「何ができるの? 診断士 (企業内診断士編)」	柳田 有香氏 (企業内診断士)
「診断士ストーリーは偶然に」	松田 圭史氏 (企業内診断士)
「30歳で独立を決めるまでの 歩みとこれから」	一瀬 拓哉氏 (独立診断士)
「診断士資格とキャリアデザイン ～あるサラリーマンの事例より～」	桑山 政明氏 (独立診断士)

講師の皆さま、ありがとうございました。



ミニセミナーの後は、久しぶりの懇親会。各テーブルでは、参加者同士の会話が弾み、あっという間にお開きとなりました。

当日の参加者は、既存会員177名、新人会員39名、未入会者136名、合計352名でした。なお、会場では協会への新規入会の受付を行い、30数名の方が入会されました。

協会では、イベントや研修などさまざまな催しを行っています。皆さまの積極的な参加をお待ちしております。



## 診断士交流会



### シン・診断士交流会 ◆第2回◆

2023年2月21日に、「第2回シン・診断士交流会」が開催されました。テーマは、「あなたのお薦めを教えてください」です。参加者は15名、委員6名を含めた21名で5テーブルに分かれそれぞれの「お薦め」について話し、交流を深めました。

まず初めに田代委員から、「お薦め」として「ブランド牛」について紹介いただきました。話のネタの基準がイメージでき、参加者のアイスブレイクにもなりました。それからは各テーブルで



それぞれの「お薦め」を自由に話していただきました。1度の席替えを挟んで40分×2回での交流タイムを設けました。

私 が参加させていただいた席では、映画が大好きで同じ映画を映画館で複数回見る方や、「サ活=サウナ活動」にはまっている方、マラソンにはまっている方など、診断士としての活動や企業内での活動では垣間見られない新たな一面を感じることができ、非常に興味深く話を聞かせていただきました。

今 後も、3カ月に1度のペースで、さまざまなテーマをテーマ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、ぜひともご参加ください。

(文責: 会員サポート委員会 上村 拓也)

### シン・診断士交流会 ◆第3回◆

2023年4月18日開催の「第3回シン・診断士交流会」では、「ChatGPT使ってる?」というテーマでChatGPTを使いながら交流をするという試みでした。

今 話題の「ChatGPT」皆さまは使いこなしていますか? 「名前は聞いたことがあるけど、どう使っているのかわからない」という方もいれば、「バリバリ使いこなしている」という方もいらっしゃるかもしれません。今回の交流会では、知識ゼロの方でも登壇者の藤本正一さんの説明を受け、ChatGPTはどんなものか試してみることができました。またその体験を通じて普段は知り合えない方との交流を行うことができました。結果、ただ講義を受けて勉強するだけではない、学びが得られました。新しいことに挑戦するときには1人だと心細いこともあり、始めることが難しかったりしますが、交流を通じて楽しく挑戦することができました。

シン・診断士交流会」は、このように皆さまが興味のあるようなテーマで開催し、今後も新しい交流が生まれるような企画を行っていきます。こんなテーマで話したいという登壇者も募集しています。われこそはという方のご応募をお待ちしております!

(文責: 会員サポート委員会 妹尾 拓朗)





## ゆるつなカレッジ2022 第5講

### 1 テーマ

2023年3月8日開催の第5講では、「一緒にやれることを見つけよ」をテーマに、ゆるつなカレッジ卒業後の活動に向けたチームビルディングを行いました。1年間の講義を通じて得たものや感じたことなどの振り返りを行い、また新たに結ばれた絆そして次の飛躍のための第一歩となる、そんな思いを込めてワークショップを開催しました。

### 2 内容

最初に、会員サポート委員会の妹尾委員から、これまでの卒業後企画について説明がありました。

続いて、4人1組でのワークショップを実施しました。第1部は、ペアで自己紹介と相互理解のために相手についての質問を行い、メンバー間の理解を深めました。第2部は、チーム名と卒業後のイベント企画立案を行いました。「何でもできるとしたら何をやりませんか」と条件を付けるなど、より自由な発想をしてもらいました。

第3部は、各チームによる結果発表を行いました。想像を超えるユニークな企画が次々と発表される中、会場にはどよめき、称



賛、そして笑いが起こり、ゆるつなカレッジの卒業にふさわしい和やかな雰囲気となりました。最後は北口理事長から心のこもったご挨拶をいただき、2023年ゆるつなカレッジの幕は下ろされました。

### 3 懇親会

終了後は、理事長にもご参加いただき、懇親会を開催。これまでの思い出や、次に会う予定の確認など、交流を深める場になりました。

(文責：UTA3期 福西 政彦)

## ゆるつなカレッジ2023 キックオフ

2023年5月16日、第6期となる「ゆるつなカレッジ2023」のキックオフ・オリエンテーションを開催しました。3年ぶりのリアル開催となり、第1部(講義) 76名、第2部(懇親会) 67名もの参加者が集まりました。

### 1 開会の挨拶

当協会の内藤副理事長から開会宣言があり、「長く続けることの大事さと困難さ」「続けるには仲間が存在が不可欠」「ゆるつなカレッジでぜひ仲間を見つけてほしい」という話がありました。ゆるつなカレッジ校長の岡崎委員長は、「多様なニーズに応えられるのが



ゆるつなカレッジ」「これからの診断士ライフを豊かにするサポートをしていく」という挨拶を述べました。

### 2 第1部(講義)、第2部(懇親会)内容

第1部では「ゆる~いつながりづくり」をテーマに、自己紹介ワークを実施しました。続いて、昨年度は受講生側だったUTA5期が、昨年度の講義の内容、印象に残った点などを紹介しました。

第2部では、早期に受講生と共にゆるつなカレッジをつくり上げたいという思いから、懇親会を実施しました。スピンオフ企画紹介では、6期生も企画段階から参加してほしいと呼び掛けました。初めて顔を合わせた参加者も多い中、積極的に交流を深める様子が見られました。

### 3 今後の開催予定

今年度のゆるつなカレッジは、第1講の7月を皮切りに3月まで隔月でリアル開催予定です。それ以外にスピンオフ企画などのイベントも検討しますので、ぜひ楽しみながらご参加いただけますと幸いです。

(文責：UTA4期 森 悠香)

## 私のおススメ「フェイシャル トリートメント エッセンス」

皆さんにとって、気分が上がるアイテムとは何でしょうか？ 私はSK-IIの化粧水「フェイシャル トリートメント エッセンス」です。

SK-IIは、高級化粧品ブランドとして知られています。桃井かおりさんや綾瀬はるかさんのCMが有名なので、男性でもご存じの方が多くブランドだと思います。多くの名品がそろったブランドですが、今回は私が最も信頼している化粧水をご紹介します。

### 【おススメポイント】

1 つ目のおススメポイントは1980年の発売以来、変わらない製法であることです。化粧品は数年ごとにリニューアルされることが多いですが、40年以上変わらないのは、「変える必要がない」という自信の表れとも言えます。

2 つ目は、美容のプロや芸能人の愛用者が多いことです。美容雑誌などのベストコスメ賞を多数受賞した人気アイテムで、一度は使ってみたい憧れの化粧水となっています。

3 つ目は、国産ブランドであることです。SK-IIの商品はほぼ全て国内で生産されています。日本製なので、インバウンド人気も高く、中国では「神の水」として親しまれているそうです。滋賀県野洲市のふるさと納税の返礼品として採用されており、2021年12月には1カ月で3億円の寄付が集まり、話題になりました。

### 【私とSK-IIのつながり】

【実】は、私は前職でSK-IIのビューティーアドバイザーとして、販売職に従事していました。ただ、初めからSK-II信者だったわけではありません。私は学生時代からひどい乾燥肌で、スキンケアなんて何を使っても一緒だと思っており、入社後にこの化粧水を使い始めたときも正直半信半疑でした。しかし、2カ月ほど使い続けると、キメが整い、肌がみずみずしくなるなど、変化を実感するようになりました。家族や友人からも「肌がきれいになった」とほめられるようになりました。

【S】SK-IIのブランドコンセプトは「#CHANGE DESTINY ~ 運命を、変えよう」です。まさに私もSK-IIを使ったことで運命が変わった一人です。スキンケアやメイクをすることが楽しくなり、気持ちが明るくなり、行動的になりました。それまでは自己肯定感が低く、何事にも自信が持てませんでした。だんだん自信がつき、人との接し方も変わるようになりました。化粧品1つで、ここまで人を変えられるなんて、すごいと思いませんか？ 今では私の生活に欠かせないアイテムです。

【最】近はZ世代を中心に、メンズ美容の市場が拡大しています。今まで特に美容ケアをされてこなかった方も、ぜひこの記事をきっかけに挑戦してみたいかがでしょうか。

今回は上田 佳子さんのおススメをご紹介します。お楽しみに！



### 会員 辻本 桂

### 診断士略歴

2023年5月登録。14年間、化粧品会社に勤務し、百貨店で接客・販売に携わる。



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

日 時：2023年3月30日(木) 19:00～20:30 講 師：清水 涼子 弁護士／河野 大悟 弁護士(大阪弁護士会国際委員会所属)  
会 場：Zoomによるオンライン開催 司 会：但馬 久美(連携事業委員会)

### 講師略歴

清水 涼子  
弁護士(弁護士法人グ  
ラス・オランジュ法律事  
務所)。  
同志社大学卒業。社会人経験後、司法試験予備試験合格。民事  
事件、家事事件、一般企業法務など広く案件を担当している。



### 講師略歴

河野 大悟  
弁護士(弁護士法人中  
央総合法律事務所)。  
大阪市立大学卒業。同  
大学在学中に司法試験予備試験合格。人事労務、家事事件、  
刑事事件、一般企業法務など幅広い事件を担当している。



### はじめに

連携事業委員会は、「協会および会員のグローバル適応力に資する活動の展開」と、「他土業団体とのネットワーク醸成による協会価値の創出」という役割を担っています。

その中で、大阪弁護士会国際委員会との連携を深め、昨年度に引き続き「海外取引」をテーマにしたセミナーを開催し、お2人の弁護士を講師にお迎えしご登壇いただきました。



### セミナー内容

海外取引を始めるにあたっての注意点を、「ステップ1：進出国の市場や規制全般、取引相手の事前調査→ステップ2：秘密保持契約書の締結→ステップ3：覚書/MOUの確認→ステップ4：最終契約(クロージング)」の4つのステップに従って、「弁護士があるとき」/「弁護士がないとき」に分け、具体的に解説していただきました。

特に、昨年度のセミナー参加者から関心の高かった英文契約書や秘密保持契約書の内容、チェックポイントについて締結前、締結後の時系列に沿って、専門家からのアドバイスを交えながら

より詳しく解説していただきました。

さらに、知的財産に関する契約のポイントをご紹介いただき、豊富なセミナー内容となりました。

海外取引を開始する際には、数々のステップを踏む必要があること、法律知識が必須であること、専門家に相談しながら慎重かつ着実に進める必要があることを再認識していただける充実したセミナーになったと思います。

### 最後に

始めに述べたとおり、連携事業委員会の役割として、「他土業団体とのネットワーク醸成による協会価値の創出」を担っています。

今回ご協力いただいた大阪弁護士会をはじめ、日本弁理士会関西会や日本技術士会近畿本部との連携強化を進めています。今後も、お互いの専門性を持ち寄り、補完や融合を重ねることでより専門性を高め、相乗効果を発揮し、相互の価値創出につなげることができる取り組みを行ってまいります。

(文責：連携事業委員会 但馬 久美)



## 第12回定時総会・事業計画報告会・懇親会開催報告

### 第12回定時総会

第12回一般社団法人大阪府中小企業診断協会定時総会が2023年6月2日(金)帝国ホテル大阪にて開催されました。当日は91名の会員にご来場いただき、委任状出席 737名と合わせて出席合計は828名となりました。

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2022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	(左川 睦子氏)
広報委員会委員長	(古川 佳靖氏)
受託事業委員会委員長	(中嶋 聡氏)
会員サポート委員会委員長	(岡崎 永実子氏)
研修委員会委員長	(柳瀬 智雄氏)
連携事業委員会委員長	(桑山 政明氏)

#### 2. 第2号議案2022年度決算報告承認の件

左川睦子総務委員会委員長より決算報告書の説明が行われ、福嶋康徳監事より監査報告の説明がありました。

質疑応答の後、議決を採った結果、第1号議案および第2号議案について了承に至りました。

### 事業計画報告会および表彰式

引き続き2023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

内藤秀治副理事長より2023年度事業計画案の説明がありました。当協会の活動目的と、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、2023年度予算案が報告されました。



#### 2. 表彰式

下記の表彰が行われました。

- 2023年度憲法記念日知事表彰 東 純子氏
- 2022年度大阪府商工関係者表彰 中嶋 聡氏、古川 佳靖氏
- 2022年度本部会長表彰  
伊藤 孝司氏、糸島 節子氏、梶野 嘉毅氏、貴志 宗紀氏、木村 裕氏、玉野 眞弘氏、津田 敏夫氏、中山 哲郎氏、永井 貴之氏、橋本 武一氏、福田 浩司氏、細見 裕氏、前田 直樹氏、松田 升男氏、宮崎 裕光氏、吉水 崇氏、各表彰を受賞された方に、北口 祐規子理事長から賞状とお祝いが渡されました。

最後に、津田敏夫副理事長より閉会の挨拶があり、第12回定時総会、2023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。

### 懇親会

総会に引き続き、懇親会が開催されました。15名の来賓をお迎えして、参加者合計125名と大変盛況なものとなりました。

(文責：打上 紋)



青年部2月例会

2023年2月18日(土)に「大自然と触れ合ういちご狩り体験」と題し、いずみ小川いちご農園にて、「思う存分食べ放題！春を先取り味覚狩り！」と「完熟いちご丸ごと大福づくり体験！」を開催いたしました。



いずみ小川いちご農園

前半はいちご狩りを体験する前に、農園の説明と機械設備についての紹介、工夫していることについて、園長よりご講演いただきました。その後、3,000m<sup>2</sup>のいちごハウスで約8種類のいちご狩りを行いました。いちご狩りをしながら、いちごの出荷に関するお話や、おいしい食べ方・食べ頃などについてもお話をいただき、農園運営の実態を聞くことができました。



でき上がったいちご大福

後半は、ハウスで収穫したいちごを使って大福づくり体験をしました。初めて体験する方も多く、楽しみながら大福をつくり、口にすることができました。

普段の例会と異なり、外に出ての例会となりました。文章や写真では分からない、肌で農園を感じる良いきっかけづくりになったのではないかと思います。

参加者の皆さんもいちご狩りが初めての方、久しぶりの方が多く、楽しんでいただけたと感じました。

リアルでの体験はオンラインでは得がたいものであることを再認識する良い例会になったと思います。いちごが苦手な方も2月例会のいちご狩りといちご大福づくりを経て、いちごが好きになったというコメントをいただきました。

これからも室内だけでなく、外へ出る例会を開催していきたいと思えます。

(文責：青年部運営委員 森田 潤)

青年部3月例会

2023年3月25日(土)に「青年部15周年記念大会」と題し、マイドームおおさかにて、大阪府中小企業診断協会の理事長である北口祐規子先生をお招きして「これからの(若手)診断士の役割や期待すること」というテーマでご講演いただきました。

前半は北口理事長より、診断士に期待されることや診断士としてのキャリアの構図について、ご自身の経験を交えてお話いただきました。質疑応答の時間では参加者の皆さまから寄せられた多数の質問に対し、一つ一つお答えいただきました。



理事長を交えてのグループディスカッションの様子

今回の例会をもって青年部を卒業される田代氏

その後、3つのグループに分かれて「私たちにできることについて」というテーマで感想の共有や情報交換を行いました。独立を目指すことや企業内での活躍、協会活動への参加、その他、診断士全体に対する貢献など、白熱した議論が交わされました。

後半は、青年部の2022年度の活動報告と2023年度の活動予定、運営メンバーの紹介を行い、最後に今回の例会をもって青年部を卒業するメンバーの卒業式を行いました。

診断士試験に合格されたばかりで初めて青年部の例会に参加する

部員もおり、ディスカッションでは皆さま不安を抱えながらも、若手らしい前向きな発言をされていたと思います。ご経験を積まれた北口理事長の深いお話の後でしたので、参加者の皆さまも、ご自身の立場でこれからの診断士活動をどうしていくのかについて、改めて向き合い、真剣に考える機会となりました。

また改めて青年部の1年間の活動を振り返ると、2022年度はコロナ禍の影響から徐々に脱却し、外部での活動を増やすことができた1年でした。ある程度の制限は残るものの、各自のやりたいことを、かなりの精度で具現化し、交流のみならず、さまざまな経験や学びにつなげることができたのではないかと思います。

これからも、青年部のモットーである「一歩踏み出せる場」という言葉を大事にしなが、1人では実現できないことを、協力し合うことで実現し、各自の成長と、診断士全体への貢献を目指していきたいと思えます。

(文責：青年部運営委員 松田 圭史)



終了後の集合写真

あさかわ ともひろ (社)日本経営協会に勤務し、講師派遣事業(企業研修の営業)に従事。  
**●浅川 知洋** 2023年、NHK「ドキュメント72時間」でインタビューを受け、診断士受験生として全国デビュー。神戸大学MBA取得。今後、さまざまな場を経験することで、何が得意なのかを探していきたい。  
 ●趣味・特技 合唱(かなり下手)、温泉旅行(夫婦円満)



いばらき こういちろう 染色業界向け生産管理、捺染・印刷業界向け製版およびプリント、金型製造業向けエッチングによる表面加飾など、ニッチなエリアで製造現場のIT化・省力化を長年にわたり行ってきました。この経験を生かし中小企業を支援していきたいと考えております。  
**●茨木 宏一郎** ●趣味・特技 剣道2段



えばた ひでき 経営者の皆さんの未来に伴走できる、人間味あふれる診断士を目指します。私の強みはこれまでの経験から、ヘルスケア領域全般に加え、中国への進出・撤退の支援、販売支援です。新しいことに積極的にチャレンジし、研鑽を重ねていきたいと思えます。  
**●江畑 英樹** ●趣味・特技 安くておいしい店探し、温泉巡り



かさい あきお 在阪テレビ局に勤務し、報道記者11年、特番D、深夜番組P、営業デスク、これまでの経理・全社予算から、現在のネット動画配信に至るまでの幅広い経験を生かし、中小企業の支援にまい進いたします。高槻生まれ枚方育ち、中・高・大は京都通学の「生涯一府民」です。  
**●笠井 暁生** ●趣味・特技 趣味はエンタメ鑑賞。室町時代史、推し活。特技はIT。知財管理、広報PR、業務標準化。



かじわら せいいち 初めまして。2023年4月に中小企業診断士登録いたしました梶原清市と申します。中小企業の課題解決に貢献できるよう、日々学びを深め、経営改善計画の策定や現場での問題解決に携わりたいと考えています。皆さま、どうぞよろしくお願いいたします。  
**●梶原 清市** ●趣味・特技 読書



かわさき こういち 専門商社にて、取引先の与信管理、債権回収業務に従事しております。31年の経歴で培った経験を生かし、顧客に喜んでいただける診断をできればと思います。何とぞよろしくお願いいたします。  
**●川崎 浩一** ●趣味・特技 マラソン、サッカー観戦



きたがわ りさこ さまざまな世代、業界でご活躍されている方々と交流し、学びを深めていき、中小企業の将来を支える一員になりたいと思えます。  
**●北川 理沙子** ●趣味・特技 テニス、スポーツ観戦、K-POP



たきぐちいさむ 皆さま初めまして。これまで10年ほど奈良県内で弁護士として勤めてまいりました。兵庫県立大学大学院(中小企業診断士登録養成課程)を経て、本年より中小企業診断士として登録し、入会させていただきました。弁護士としても活動拠点を大阪に移す予定です。どうぞよろしくお願いいたします。  
**●瀧口 勇** ●趣味・特技 ギター、ダーツ、ワイン、ミュージカル



たけなか ちえ IT商社に勤務し、中小企業の経営品質向上支援をしています。今後は、新規事業・HRテック・外国人労働者の支援に挑戦していきたいと考え、このたび協会に入会しました。皆さまとのつながりを深められることを楽しみにしております。どうぞよろしくお願いいたします。  
**●竹中 千恵** ●趣味・特技 温泉、お酒、読書、韓流ドラマ、犬猫、車、鉄道、ファシリテーター



ねぎし りんたろう 熊本県で独立診断士として2018年から活動しております。このたびご縁があつて入会することになりました。私の母と妻の両親の実家が関西で、いずれも高齢のため、帰省することも多くなっています。大阪での活動にも力を入れてまいります。よろしくお願いいたします。  
**●根岸 倫太郎** ●趣味・特技 旅行、剣道三段



講師業はお任せください! 登壇回数3,000回以上! アメリカ商社経営の経験を基に、経営・マーケティング・人事を教えています。ハーバード式実務研修が好評で、大阪公立大学の非常勤講師+経営コンサル業を営んでいます。「感謝される診断士」が目標です。  
**●Nose Yuki** ●趣味・特技 英語・日本語・フランス語のトリリンガル+スペイン語・ロシア語・タイ語での業務経験



はっとり みきお 中小企業のIT化、DX推進に尽力する所存でございます。一人よりもチームで取り組んだ方が良いものができますので、いずれは同分野・異分野問わず専門家チームをつくれたらと考えております。どうぞ、ご指導・ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。  
**●服部 幹郎** ●趣味・特技 AIアプリづくり



もろおか てつろう 私の好きな言葉は「ワクワク感」です。このたび独立診断士として起業しましたが、屋号は「経営デザインエクサル合同会社」(「Excitement: ワクワク感」+「Consulting: コンサル」)「中小企業の経営者の方々に「ワクワク感」をもち続ける」をビジョンに頑張ります。  
**●諸岡 徹郎** ●趣味・特技 資格取得(診断士を含め、15個の資格を保有しています)



やまさき けいいち 電機メーカー R&D部門で30年以上にわたり、技術・商品開発やマネージャーとして人材・組織開発に従事してきました。中小企業診断士としても積極的にチャレンジし、経験値を高めつつ、世のため人のために尽力してまいります。どうぞよろしくお願いいたします。  
**●山崎 圭一** ●趣味・特技 旅行、歴史、麻雀、ゴルフ



令和5年度 事業説明会

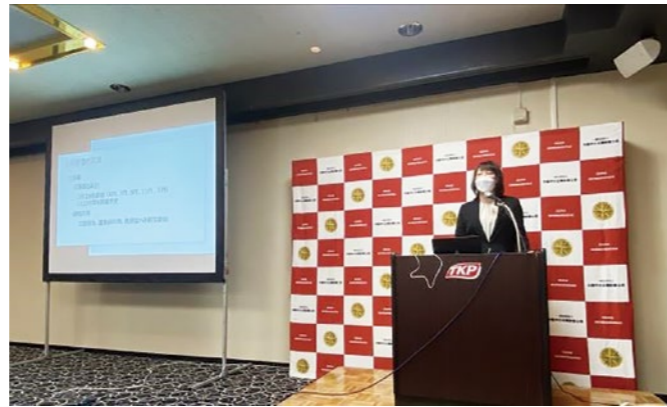
皆さんこんにちは、今回は4月15日に行われた士会事業説明会のご紹介をいたします。士会では受託事業の詳細および各部の活動内容を、年度当初に事業説明会として会員の皆さまにご紹介しています。本年は約130名にご参加いただきました。

会の冒頭では、士会理事長の池田より2023年度の事業方針と将来像の説明、士会組織の紹介がありました。



池田理事長のご挨拶

その後は、各部からの担当事業の紹介がありました。士会は総務部、企画部、事業推進部、プロモーション部、コンサルティング部の5部体制となっています。総務部は会員サポートやガバナンス整備、企画部は長期ビジョンの作成や外部機関との連携などを行っています。



高柳企画部長の発表

その他の3部を「営業3部」と呼んでおり、受託事業の受注窓口や商品企画、営業活動などを行っています。事業推進部は公的機関からの研修講師や相談業務などの依頼に対して、適任者を選定して派遣しています。さらにプロポーザル(公募)案件への応札も増やしています。プロモーション部は主にWEBサイトからの発信と問い合わせへの1次対応、営業ツール整備やプレスリリースなどを行っています。コンサルティング部はコンサルティング案件の開発・受託、信用保証協会の経営サポート事業、中小企業活性化協議会事業を担当しています。

説明会の後はビュッフェ形式の懇親会が開催されました。こちらでも多くの会員にご参加いただき、交流や相互理解が活発に行われました。会の中では新入会員を紹介する時間が設けられ、皆さま積極的に自己アピールをされていました。

大阪中小企業診断士会ではこれからも積極的に新規案件の獲得や受託事業の拡大に努めます。会員の皆さまには士会活動への積極的なご協力をよろしくお願い申し上げます。

(文責：大阪中小企業診断士会・企画部 西谷 雅之)



懇親会の様子

大阪府協会の主な行事  
2023年4月～6月

- 4月 4日・27日 総務委員会  
会員サポート委員会Bグループ
- 5日 ビジョン策定PT
- 8日 新歓フェスタ
- 13日 連携事業委員会
- 14日 理事会
- 16日 広報委員会
- 18日 シン・診断士交流会「大交流会だヨ！全員集合！  
『ChatGPT使ってる？』」
- 20日 オンラインショートセミナー  
「プロコン直球インタビュー(3)『業界に特化してコンサル  
マーケティング成果を上げるには？～美容業界の場合～』」
- 25日 受託事業委員会
- 26日 スキルアップ研修  
「データサイエンティストと中小企業支援」
- 5月 9日 理事会  
監事会
- 10日 広報委員会
- 11日 オンラインショートセミナー「顧客に求められる新規事業  
の創り方」「ハラスメントを防ぎ組織を明るくするコ  
ミュニケーション技法」
- 16日 近畿ブロック会議  
ゆるつなカレッジ・キックオフオリエンテーション
- 16日・29日 連携事業委員会
- 18日 ビジョン策定PT
- 23日 総務委員会
- 24日 スキルアップ研修  
「報告スキルアップ講座」(オンライン開催)
- 25日 受託事業委員会
- 27日 青年部5月例会「青年診断士の活動内容に迫る」
- 29日 戦略会議
- 6月 2日 第12回定時総会
- 6日・20日 広報委員会
- 6日 会員サポート委員会Bグループ
- 7日 曜日別交流会
- 8日 オンラインショートセミナー  
「これだけは押さえておきたい！介護業界のツボ」
- 12日 連携事業委員会
- 13日 総務委員会  
受託事業委員会
- 16日 企業会員PT
- 17日 役員・委員研修会
- 19日 理事会
- 23日 企業会員セミナー「大手企業への新規営業ノウハウ」  
研修委員会
- 24日 青年部6月例会「診断士チームでビジコンに出よう！」
- 24日-25日 土曜セミナー「中小企業診断士がプロデュースする  
合宿型研修『ワーケキャンプ』体験会」
- 28日 スキルアップ研修  
「働き方改革関連法改正と中小企業支援の実際」

士会の主な行事  
2023年4月～6月

- 4月 12日 泉大津市立図書館セミナー
- 13日 総務部会
- 15日 事業説明会
- 18日 企画部会
- 21日 会員向けセミナー  
プロモーション部会
- 24日 監事会
- 25日 理事会
- 26日 事業推進部会
- 28日 経営サポート事業説明会
- 5月 10日 泉大津市立図書館セミナー
- 12日 経営サポート事業説明会
- 16日 万博無料経営相談会
- 18日 コンサルティング部会
- 22日 プロモーション部会
- 23日 会員向けセミナー
- 24日 事業推進部会
- 25日 営業3部会議
- 26日 企画部会
- 29日 総務部会
- 6月 2日 定時総会
- 6日 経営サポート事業座学研修
- 14日 泉大津市立図書館セミナー
- 19日 総務部会
- 21日 中之島図書館セミナー
- 22日 プロモーション部会
- 23日 企画部会  
事業推進部会
- 30日 会員向けセミナー

編集後記

「支援機関」のお仕事特集は、いかがでしたか。個性豊かな執筆者が彩る、普段知ることのない仕事内容の紹介は刺激的だったと思います。これを機に公的機関への応募殺到！となるのでしょうか？

また、新たな診断士仲間の紹介、私も写真で貢献した総会など、さまざまな記事もお見逃しなく。

文責：広報委員会 五味 義也



# 中小企業診断士を活用して “変化”に強い経営を！

新型コロナ、人口減少、ITの進化、経営のグローバル化など環境の大変化が起きています。

これまでと同じことを行っているとジリ貧ですが、新しいことに取り組むには最大のチャンスでもあります。

この環境下において、中小企業診断士をもっと経営に活用してもらい、

変化への取り組みを実現してもらいたいという思いで、私たちも新しい取り組みを始めました。

**NEW** 「中小企業診断士による経営サポートサービス」は、悩める会社・社長様にオススメ！

お悩み

課題は分かっているが、  
様々な要因で実践に移す  
ことが中々できない。

サポート

経営戦略策定サポート

お悩み

土日、夜間を活用して  
事業の改善を進めたい。

サポート

休日・夜間の経営相談

お悩み

お金の余裕はほとんどない  
が、熱意にはあふれている。

サポート

販路開拓セミナー

お悩み

新しい環境に向けた  
勉強をしたい。

サポート

SDGsセミナー

お悩み

従業員、金融機関、関係者  
の目が厳しくなってきた  
と感じている。

サポート

資金繰り相談

お悩み

事業承継したが、経営の  
ことがよくわからない  
と感じている。

サポート

後継者向けセミナー

## 企業会員、募集中！

サポートサービスを受けたい、興味があるという方は  
ぜひ企業会員にご登録ください。登録は無料です。



スマホから  
簡単登録！



一般社団法人  
**大阪府中小企業診断協会**

TEL: **06-4792-8992** FAX: 06-4792-8993

〒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

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

