



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:「ビジネスゲームのススメ」

写真提供: 会員 福田 浩之氏



主要目次	特集「ビジネスゲームのススメ」	3~11
	スキルアップ研修報告	12~14
	土曜セミナー報告	15
	オンラインショートセミナー開催報告	16~18
	研修等今後の予定	19
	知っておきたいトピックス「中小企業のDX事例」	20
	私のおススメ	21
	ゆるつなカレッジ報告	22
	登録サークル活動紹介	23
	青年部だより	24~25
	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】

永山 貴久氏(P4~5)、横山 哲朗氏(P6~7)、薄木 栄治氏(P8~9)、金澤 明浩氏(P10~11)、
西川 和予氏(P20)、上田 佳子氏(P21)

(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

千里南公園での散歩中の一コマ。落ち葉の上で大はしゃぎしていた愛犬の、ふと物思いにふけるような姿を撮影しました。

福田 浩之氏

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

ビジネスゲームのススメ

皆さんは、ビジネスゲームについてご存じでしょうか。

ビジネスゲームとは、飛行機のパイロットが訓練を積む「フライトシミュレーター」のように、企業において現実に起こり得る問題や課題を仮想経験できるゲームを指します。

現実のビジネスに関連する課題のエッセンスを抽出し、繰り返しトレーニングできるようにゲームとして表現しており、経営者向けから特定の目的に特化したものまで数多くのビジネスゲームがあります。

ビジネスの課題を学ぶ手段として、書籍や動画などもありますが、実体験に勝るものはありません。しかし、実体験から結果や経験を得るためには多くの時間と労力が必要になります。それに対し、ビジネスゲームは、短時間で活動のエッセンスの理解や、結果と経験(成功体験や失敗体験など)を得ることができます。

また、自分1人でゲームをするのではなく、ほかのメンバーと競ったり協力したりすることによって、単なるゲームを超えた真剣な学びを得ることができます。

本特集では、大阪府中小企業診断協会のメンバーが関わるゲームを、それぞれの視点から紹介します。皆さまの課題解決につながる「仮想経験学習」の魅力が伝われば幸いです。

ボードゲームを始めるにあたり

「7つの習慣ボードゲーム」がビジネスゲームと言えるかどうかは怪しいが(注)、診断士同士でプレーすると盛り上がるゲームであるのは間違いない。ただし、これを読んでいる貴方が、「推理小説は謎解きを楽しみたい」と思う派なら、すぐにこの記事を読むのを止め、ゲームをしたことのない仲間を誘って7つの習慣ゲームに挑戦することをお勧めする。



標(信頼、資産、スタッフのどれかの保有量)は人によって異なるため、Win-Winの関係を築きながら交渉が成立する。

ゴールに必要なもう1つの要因、「研鑽」を行うには「肉体」「社会・情緒」「知性」「精神」の4種類のカードをそれぞれ2枚以上集める必要がある。自分だけで集めるより、人から貰う方が必要なカードを揃えやすい。

このゲームを何度かプレーすると、一人一人が自分のゴールだけを目指して小さなプロジェクトの成功を目指すより、プレーヤー同士

のWin-Winの関係を重視して高い報酬を得られる大きなプロジェクトを成功させた方が、「信頼」「資産」が貯まりやすいことに気づく。

その体験を積み重ねることで、限りあるターン(人生)の中で真に重要なのは、目先の成功ではなく、他のプレーヤーと交流し、Win-Winの関係を築くことで信頼を積み上げ、大きな成功を目指すことだという認識が自然に培



「7つの習慣 ボードゲーム」の 紹介



初めてこのゲームに触れた人が、だんだんゲームに慣れるにつれ、「おお、これが7つの習慣か」とこのゲームの魅力を実感できる機会を逃すのは、あまりにもったいないと思うからだ。ゲームの入手は公式サイト(注)からとなる。少々値が張るので(23,650円)、ゲームを持っている人(筆者など)に声を掛けるのもいいだろう。

「7つの習慣ボードゲーム」のボード

「7つの習慣ボードゲーム」は、一言で言えば交渉可能な人生ゲームだ。サイコロを振り、双六の要領でマスを進み、止まったマスの指示に従う。決められたターン(プレー人数で異なる)終了時に、最初に設定される「目標」が達成され、さらに「ゴールエリ

アに到達」していれば勝者となる。勝者の資格を持つプレーヤー間の順位は、「目標」の達成難度(あらかじめカードに記載)で決まる。勝者になる条件を満たすためには、「信頼」「資産」「研鑽」の3種類のカードと「資産」を使って雇用できる「スタッフ」のカードを集めれば良い。

「信頼」と「資産」は、2人以上の「スタッフ」を使って仕事(プロジェクト)を行うことで増えていく(任意のプレーヤーがプロジェクトのマスに止まった時に発生)。プロジェクトの実行時に、他のプレーヤーのスタッフを借りることもできる。また、プロジェクトにはランクがあり、報酬の大きい、高ランクのプロジェクトを実行するには、より多くのスタッフを集めなければならない。単独でスタッフを用意するのは難しいため、スタッフを融通し合う交渉が重要となる。目

われる。さらに仲間と切磋琢磨することの重要性を「研鑽」カードで体験することもできる。そういう意味で、「7つの習慣ボードゲーム」は「7つの習慣」を実感できる面白いゲームと言えるだろう。

(注)ビジネスゲームでは必須とも言える、研修・セミナーなどでゲームを利用することができない、という縛りがある(仲間同士では、自由にプレーできる)。
公式サイト: <https://7habits-game.com/bg/product.php> (参照)



会員 永山 貴久

診断士略歴
大手電機メーカーで30年間、生産性向上業務に従事し、3年前に定年退職。6年前に取得した診断士資格を生かし、NIRO(中小企業支援団体)にてIoT講師と普及活動を実施中。



カードゲームで学ぶSDGs実践のカタチ

なぜカードゲームでSDGsを学ぶのか

2030年までに解決すべき社会課題を網羅的に取り上げたSDGs。それを企業や市民レベルで実践していくためには、ジブゴトとして受け止めることが大切です。SDGsは国際的な約束であるため、ややもすると自分とは縁遠いものとして「よく分かっていないから」「何をすれば良いのか分からないから」と距離を取ってしまう場合があります。その距離を縮める手段の1つが、カードゲームを用いたSDGsについてのワークショップです。

カードゲームの多くは現実世界を写しだしたゲームの中で、参加者がさまざまな主体(政府や企業、NPOなど)に成り代わって行動し、目標(例えば経済、社会、環境の水準が基準以上であること)の達成を目指します。このゲームプレーと振り返りを通じて、参加者はSDGs実現に向けて行動するとはどういうことか、そのためには各主体間での協力が必要であることなどを、体験的に学ぶことができます。カードを用いたRPG型研修であるとも言えます。

SDGsに関するゲームは多数存在しており、もちろん全ては紹介できません。どんなゲームがあるのか網羅的に知りになりたい方は、2022年3月に開催された「京都SDGsゲームショー」で発行されたゲームカタログ、またはオンライン展示をご覧ください。(https://eco.kyoto-u.ac.jp/sdgs/kyoto-times/life/game-show/)

ここでは企業研修などで使用されている定番の3つのゲームと、特定のゴールに特化したゲームを1つご紹介します。

ゲーム1: 「2030 SDGs」

開発は一般社団法人イマココラボ。各プレイヤーにはゴール条件(お金や時間、成果物など)とそれを実現するためのプロジェクト(例えば、交通インフラの整備)・資金・時間のカードが与えられます。プレイヤーは他のプレイヤーと交渉しながら、お金と時間を使ってプロジェクトを実行します。プロジェクトを実行すると、個人に資金などのバックがあると同時に、経済・社会・環境のパラメータが変化します。

このやりとりを通じて、さまざまな価値観や違う目標を持つ人がいる世界で、経済・社会・環境のパラメータに象徴されるSDGsの目標達成をどのように実現するのかを体感するゲームとなっています。

ゲーム2: 「SDGs de 地方創生」

特定非営利活動法人イシュープラスデザイン(issue+design)が開発。日本のSDGs実践は地方創生と結びついているところに特徴がありますが、このゲームはSDGsと地方創生を合わせて学ぶことをコンセプトにしています。参加者は、ある1つの町の、さまざまな属性を持つ住民(一次産業従事者、行政職員、高齢者など)となり、それぞれ異なるゴールが与えられます。住民はそれぞれのゴールを達成するためにプロジェクトを実行し、その結果、人口・経済・環境・暮らしのパラメータが変化します。経済は上がるが暮らしは下がるようなプロジェクトも存在し、その結果、他の住民のプロジェクト実行や目標達成が困難になる場合があります。こうしたやりとりを通じて、持続可能な地域づくりについて学ぶ内容となっています。

研究会で実施したSDGs実践の企業支援においても使用し、その模様はサンテレビにも取り上げられました。参加者からは「SDGsのあるべき姿(誰一人取り残さない)を実感できた」「自社の立ち位置を見直す機会になった」「みんなで協力し合わないとSDGsはうまくいかないと思った」との感想をいただきました。



「SDGs de 地方創生」を用いた企業研修の様子(㈱アークハリマさま)

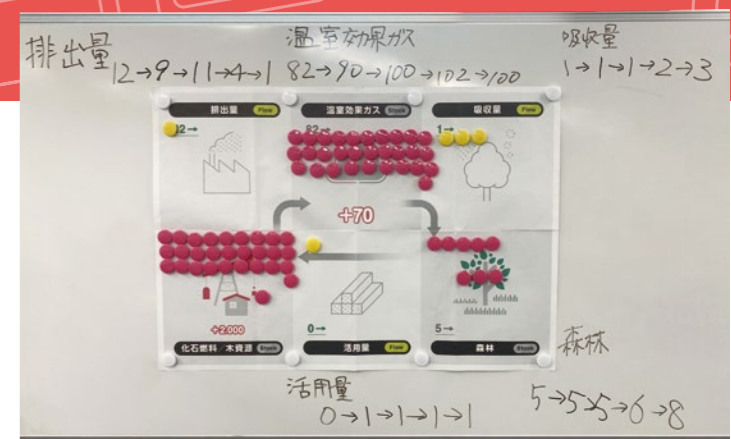
ゲーム3: 「SDGs Outside-in (アウトサイドイン)」

開発は株式会社オークジャパン。アウトサイド・イン・アプローチは、「世界的な視点から、何が必要かについて外部から検討し、それに基づいて目標を設定することにより、企業は現状の達成度と、求められる達成度のギャップを埋めていく」手法(国連「SDGコンパス」より)であり、SDGsゴール達成というあるべき未来から逆算して今やるべきことを明らかにするものです。このゲームはアウトサイド・イン・アプローチを疑似体験するものとして、よりビジネス寄りに設計されています。参加者は企業として行動し、目標(will)とともに、アセット・ソリューション・お金のカードが与えられます。参加者は場に配布されたさまざまな社会課題カードを読み解き、自らのアセット・ソリューション・お金を用いて社会課題を解決する新事業を生み出し、それをプロモーションすることで対価を得、自らの目標(will)実現を目指します。

ゲーム4: 「2050カーボンニュートラル」

開発は株式会社プロジェクトデザイン。このゲームは、ゴール13「気候変動とその影響に立ち向かうため、緊急対策を取る」達成に必要な、2050年までのカーボンニュートラルについて学ぶためのゲームです。参加者は自動車メーカー・電力会社・政府など12のチームに分かれ、それぞれ与えられた目標のために企業としてプロジェクトを実行し、また市民としても各種の取り組みを行います。市民としての行動が企業のプロジェクトの成果を左右することも想定されています。プロジェクトの結果、CO2の排出量や吸収量が増減し、それが大気中のCO2濃度に影響を与え、場合によっては自然災害等が発生し、企業活動に影響を与える設計になっています。

このゲーム体験を通じて、CO2排出量の見える化の大切さ、経済活動とCO2排出量の切り離し(デカップリング)、組織と個人の協働の可能性、などに関する学びや気づきを得ることができます。



CO2排出量を増減させたチームは自分たちの手でマグネットを動かします

最後に

カードゲームを実施することで、普段とは違うコミュニケーションが行われ組織開発の契機になる、ゲーム後の振り返りの中で、ゲーム中の行動と普段の仕事とを対比することで自分の仕事の意味を問い直す機会になる、中小企業のビジョンやミッションを問い直すきっかけになる、といった効果も期待できます。本稿がきっかけとなって、さまざまな場面でSDGsカードゲームを用いた研修が行われることを期待します。

紹介したカードゲームはいずれも市販はされておらず、その実施のためには公認ファシリテーターの招待が必要になります。公認ファシリテーターは当研究会にも在籍しておりますので、もし実施希望などがございましたら研究会までご相談ください。

なお2023年10月17日開催のサステイブル経営/SDGs研究会例会では「2050カーボンニュートラル」の体験会を実施する予定です。研究会入会に関心がある方のオブザーバー参加を受け付けておりますので、お気軽にご連絡ください。

連絡先: susustainable.management@gmail.com



会員 横山 哲朗

診断士 略歴
 神戸大学卒。医療法人等での勤務と2年半の副業期間を経て、2023年7月に独立。社労士との複眼で、中小企業の労務やサステナビリティの支援を行っている。

◆はじめに

私は、現在ビジネスゲーム研究会の代表として、研究会のメンバーと共に「経営戦略ゲーム」を開発し、これを用いたセミナーを開催することにより多くの方にビジネスゲームの魅力を伝えたいと考えています。今回、なぜ私自身がビジネスゲームを開発しようと思ったのか、またビジネスゲームの魅力などについてお伝えしたいと思います。



ビジネスゲーム研究会メンバー（土曜セミナー実施時撮影）

◆なぜビジネスゲームを開発しようと思ったか？

およそ25年前、所属の会社で3日間の研修が実施されました。研修では一般の座学による講義に加え、「ビジネスゲームで学ぶ経営戦略」という講義が実施され、この時にビジネスゲームに魅力を感じたのが開発のきっかけです。

この時プレーしたビジネスゲームは、講師が独自の構想でプログラム開発したもので、3つの会社がそれぞれ3つの商品を製造販売して、3年間の収益を競うというゲームでした。

そこで、われわれのチームは「販売は1つの商品に集中し、最初の2年間は我慢して実力を蓄え、3年目に大きく逆転しよう」と極端な戦略を実践しました。そして、当初の戦略通り3年目の大逆転に成功しトップになるという、予想を上回る結果を得ることができました。

この体験は私に大きなインパクトを残しました。会社員生活では決してできない企業経営を、仮想空間とはいえ体験できたことは、座学だけでは決して得られないものでした。

また、私が考えた戦略でトップになれたことで、「もしかすると私は経営センスがあるのではないかと？」と錯覚したことが、中小

企業診断士の資格を取得する1つの原動力になったと考えています。

このように人生を変えるかもしれない体験ができるビジネスゲームを、多くの方に伝えることができればいいなと思い、仲間と共にビジネスゲームを開発してきました。

◆「経営戦略ゲーム」の概要

当ゲームでは、市場、競合、自社という3Cの要素をベースとして、「①市場としては4種類の商品、②競合としては6社での競争、③自社としては商品の製造販売とし、これらの6社が同じ市場で5年間の収益を競い合う」というモデルを設定し、オフィスソフトExcelの計算機能を用いてゲームに仕上げました。

(1)市場分析

図1のような市場を設定し、この分析を始めることからスタートします。この分析によりどの商品を販売するのかを決めていきます。

市場動向			需要量の対前年増加率予想				
	市場価格	需要量	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
経済成長率			0%	2%	2%	2%	2%
導入期 商品 X	10,000	220	0%	10%	15%	20%	30%
成長期 商品 Y	1,000	2,500	0%	10%	15%	15%	10%
成熟期 商品 Z	50,000	60	0%	1%	1%	1%	1%
新商品 商品 S	10,000	130	0%	0%	50%	100%	200%

図1 前提とする市場動向

(2)各社の経営

各社は、それぞれ100万円の資金を持ち、上記の市場分析に基づき、図2の販売価格・販売数量、費用削減投資・生産増強投資・販売促進投資・研究開発投資などの項目に数値を入れることで1年間の経営を実行します。

ただし、6社の合計の販売数量が市場の需要量を超える場合には競合による売れ残りが生じますので、競合他社の状況も考えながら販売価格や数量を決定します。また、将来を考え生産増強、費用削減などの投資を実施するとともに将来の市場の伸びが見込まれる「商品S」を新たに開発するかどうかなどを決定します。

これらの項目を6社全ての会社が入力すれば1年目が完了し、他社との競争を含めた1年間の経営成果を独自のプログラムで計算し、その結果を発表します。各社はこの結果に基づき戦略に修正を加えながら2年目以降の経営を実行し最終的な収益を競います。

販売及び投資の実施					資金 1,000,000	
	商品 X	商品 Y	商品 Z	商品 S	総合計	
販売	販売価格	10,000	1,050	50,000		
	販売数量	80	30	5		
	売上高	800,000	31,500	250,000		1,081,500
	変動費	400,000	15,000	125,000		540,000
	固定費			300,000		300,000
小計			840,000		840,000	
投資	費用削減	20,000				20,000
	生産増強	20,000				20,000
	販売促進	20,000				20,000
	研究開発				100,000	100,000
	小計			160,000		160,000
費用総計			1,000,000		1,000,000	
					利益予想 81,500	

図2 各社の経営モデル

◆「経営戦略ゲーム」で学べること

上記の通り、販売2項目、投資4項目の計6項目に数値を入れるだけですが、①市場分析の実施、②商品の性格の把握、③基本的な収益構造の理解、④投資・研究開発の重要性、⑤競合他社との駆け引き、などの基本的な経営要素を全て網羅しており、これを楽しみながら学ぶことができます。

また、多くの方にとって経営判断の機会はほとんどありませんが、ゲームではそれが求められます。そして現実では経営判断の良否は数年先にしか表れませんが、ゲームでは判断の良否がすぐに数値として目の前に表れます。この結果に対して振り返りを行うことにより、経営判断の経験値を一気に増やすことができます。

実際に体験された方から「生産増強投資をしなかったのに、売りたい時に売れず機会損失をした」「最初から1つの商品に集中したが、他社との競合でどうにもならなかった」というような失敗談も聞かれ、まさしく期待した通りの結果が出ています。このように成功や失敗を体験し、即座に結果を振り返っていただけることがビジネスゲームの最大の特徴であると思っています。

◆「経営戦略ゲーム」の開発

今回、私はビジネスゲームを開発しましたが、ゲームの開発自体も大変面白いものです。

企業経営にはさまざまな要素があり、どの要素を取り上げ、モ

デル化し、ゲームに仕上げるかが、それぞれのゲームの特徴となります。当ゲームでは、「商品をつくって、売って、儲ける」という非常に単純な企業活動に絞って数式化を行い、競合との駆け引きでゲーム性を持たせました。ただ数式化といっても現実の経済活動は非常に複雑で、簡単に数式化できるものではありません。

例えば、生産増強投資で、投資額に対する投資後の生産能力値を決定するにあたり、どのような数式が現実に近いのかと考えるロジックを決定します。これは結構大変な作業ですが、このロジックを考えるのも楽しいものでした。一方、プログラムミスの修正や新しい機能を追加する時には、6社分同じ変更を実施する必要があり、ひたすら単純作業を繰り返すという苦しみも味わっています。

◆最後に

このようなビジネスゲームを開発し、研究会のメンバーで今まで3回のセミナーを実施しました。

受講者の皆さまからは、「楽しく勉強できた」「うまくいかなかったが、良い気づきがあった」など非常に肯定的な感想をいただいています。

よろしければ皆さんにもこのようなセミナーに参加していただき、楽しみながら経営戦略を学んでいただければと期待しています。



会員 薄木 栄治

診断士 略歴 大手製造業勤務を経て2021年独立開業。2019年中小企業診断士登録。2020年ビジネスゲーム研究会を設立。製造業を中心として現場改善・品質管理・経営支援などを実施。

ビジネスゲーム「経営戦略ゲーム」の開発と魅力について

ビールゲームをご存知ですか

はじめに

ビールを題材にした「ビールゲーム」というものをご存知でしょうか。このゲームは、ピーター・センゲの著書である『学習する組織』の中でも紹介されており、生産性向上やチームワークの向上に役立つものとして、ビジネスの教育現場で幅広く使われているゲームです。本稿では、そんなビジネスゲームの代表格であるビールゲームについてご紹介させていただきます。

ビールゲームの起源

ビールゲームは、マサチューセッツ工科大学スローン経営大学院の教授メンバーが、1960年代に考案した歴史あるシミュレーションゲームです。ゲームのテーマは、ビールを製造し、流通させて市場顧客に販売することです。この時、市場顧客の需要変動に対して、できるだけ在庫過多にならず、逆に販売機会の損失(受注残)を発生させないようにするゲームです。図1の右上にある原材料からビールを製造し、左上の顧客に赤丸のビールケースを届けていきます。写真を見ていただくと分かるように、かなり大きな盤面で最低でも長机2台は必要になります。



図1 実際のビールゲームの様子

具体的なゲームの内容

ビールゲームは、1チーム4人でプレーします。1チームでも実施できますが、やはりゲームなので複数チームで競争する形が望ましいです。1チーム4人のメンバーは、小売業者、2次卸売業者、

1次卸売業者、ビール工場とそれぞれの役割を担います。ゲームの目的は、先ほどお伝えしたように消費者の需要に応じた生産と流通をサプライチェーン上で展開し、全体としての在庫と発注残を少なくすることです。

小売業者、2次卸売業者、1次卸売業者、ビール工場の各役割を持つ参加者が、それぞれ自社の在庫から下流側の要望に応じてビールケースを払い出していきます。これを一定期間繰り返して行い、チーム全体、期間全体での総在庫数と総受注残の合計が最も少ないチームの勝ちとなります。お分かりのように非常に単純なゲームルールです。図2のように、①発注して届いたビールケースを受け取り、在庫に追加する ②注文が入ったビールケースを在庫から払い出す ③次に備えて、ビールケースを上流へ発注するを繰り返すだけの単純なゲームです。

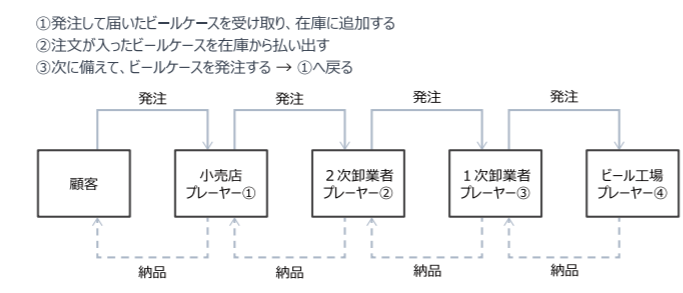


図2 ビールゲームの流れ

ビールゲームでの学び

たったこれだけのことを50週(ターン)繰り返すだけなのですが、面白いほどまういきません。実はこのゲームを難しくしている要素が2つあります。1つ目は、注文したビールケースが2週間(2ターン)遅れて届くことです。この時間差を上手に考慮しておく必要があります。皆さまの会社でもあると思いますが、施策に対するフィードバックが遅いと判断が難しくなりますよね。

2つ目は、チーム内での会話が禁止されていることです。無言でゲームを実施します。会話が禁止されているため危機感や思いを伝えることができません。小売からの発注が急増しても上流の業者に伝えられない、逆に上流側で勝手に勘違いして在庫を増やしてしまう、そこへ2週間遅れでビールケースが山ほど届く……とさまざまな要素が相互に絡み合っ、混乱が時間と共に大きくな

ていきます。

上手に収束する時もあるのですが、ほとんどの場合は混乱した状況でゲームが終了することになるでしょう。このような混乱が大きくなっていく様子は、Bullwhip Effect (ブルウィップ効果)と呼ばれます。縄跳びの縄のように手元で少し振り回した影響が、縄の先で大きく動く様子を表現して、こう呼ばれています。予測の勝手な思い込み、フィードバック情報の遅れからくる判断遅れ、感情的な行動、さまざまな要素が絡み合いながら、ゲーム上で混乱が拡大されていきます。

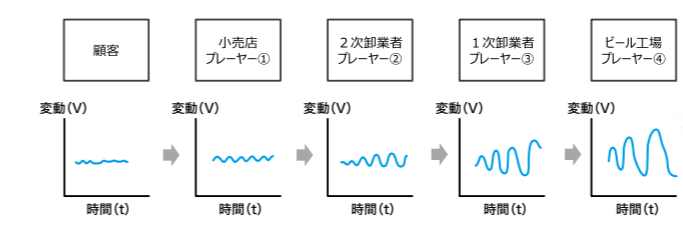


図3 ゲーム中で展開されるBullwhip Effect (ブルウィップ効果)のイメージ

このゲームの活用方法

このゲームは、振り返り次第でさまざまな気づきや学びを促すことが可能です。単純にサプライチェーン上で展開されるBullwhip Effect (ブルウィップ効果)を学んだり、最適在庫の考え方を学んだり、リードタイムの大切さを学び顧客のDX展開を促進するための学びの場とすることもできます。

少し柔らかな学びとしては、先述した学習する組織につなげてチームビルディングや、短期/局所的な解決策がうまくいかないシステム思考の学びにもつなげることができます。

さらに、ゲームで学ぶアクティブラーニングの特性を生かし、なぜそのような行動をとったのか、言語化して一人一人のメタ認知

能力の向上につなげることもできます。もし上司によるマイクロマネジメントに困っていたら、このゲームを使って短期的なマネジメントの弊害をさりげなく伝えたりするのも有効かもしれません。

最後に

最近では、時代に合わせてビールゲームをオンラインで提供する機会も増えています。オンラインになるとチラ見やチームメンバーの表情から情報を汲み取ることも難しいので、アナログで実施するより過酷な環境になります。その分、感情的になりやすく、行動スタイルが強く反映される傾向があります。オンライン、アナログのどちらにも良さがあり、ビジネスゲーム研究会ではどちらも提供することが可能です。もし興味をお持ちいただけましたら、お声掛けいただくと幸いです。可能であればビール(飲めない方はジュース)を片手にビールゲームを楽しみましょう!



会員 金澤 明浩

診断士 略歴 NTTビジネスソリューションズ所属、アイデア・クラフティング・ラボ代表。企業内診断士として各種SDGsゲーム、ビールゲーム、戦略MGゲーム、松下幸之助<理念経営>実践ゲームなどアクティブラーニングを中心とした研修を展開。



スキルアップ研修報告(5月) 「報告スキルアップ講座」

日時：2023年5月24日(水) 18:30～20:30
講師：谷崎 雄大 他 プレゼンススキルアップ研究会(大阪府
中小企業診断協会 登録研究会)

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。

1. はじめに ～なぜ報告か?～

組織が効率よく力を発揮するためには、メンバー間の「分業」と「調整」が適切に行われる必要があります。そのために一番身近で重要なものはやはり「報告」でしょう。

2. 報告にまつわる悩み

(ア)課題感

報告の仕方については、学校はおろか、誰にも教えてもらったことがない、という方がほとんどだと思います。それ故、我流になりがちで、きちんとできているのだろうかという戸惑いや悩み、苦手意識につながっているのではと考えました。

(イ)独学が困難

報告に関する書籍は多いですが、使いにくいと思ったことはありませんか。その理由は以下のようなものが考えられます。

- ①書籍により内容が違う
- ②汎用的に使える要素が中心で抽象度が高い(具体的な場面に即していない)

③報告は一方的ではなく状況や相手によって求められるものが異なる。

3. 報告を使いこなすメリット

報告を使いこなせると、以下のようなメリットがあると考えられます。

(ア)上司との信頼関係の構築

適時適切な報告があれば、上司は安心して仕事を任せられ信頼を得ることができます。一方、部下から報告がないと上司は都度確認する必要があり、安心して仕事を任せられません。

(イ)働きがいの向上

部下としては、上司に信頼されている安心感を得られるなど、働きがいやモチベーションの向上につながります。

(ウ)情報格差・認識のずれの解消

「言った・言わない」「聞いてない」という情報格差や認識のずれによる、トラブル発生リスクの軽減につながります。

4. 研修のポイント

報告を「定期／不定期」「定型／不定型」「準備のしやすさ」「書面／口頭」の観点で分類し、特に難易度が高いであろう「上司に急に求められた報告」「書面ではない口頭の報告」にフォーカスしました。

5. 「報告あるある動画」で課題感醸成

研究会で試行錯誤を重ねて作成した、実際の報告にありがちな「報告あるある動画」を参加者に見ていただき、課題感を醸成しました。

6. ワークショップで実践・体感

ブレイクアウトルームを用いて3人1組に分かれ、「最近あったちょっとだけうれしかったこと」をテーマにワークを行いました。「報告する側」「報告される側」「第三者」の3つの役割を演じ、参加者に改善ポイントの気づきを得てもらいました。

7. 報告のちょっとしたポイント

動画、ワークショップの内容をもとに、報告に必要な要素とすぐに実践可能な基本ポイントを、「報告のちょっとしたポイント」としてピックアップしました。その一部をご紹介します。

- ・結論から先に話す
- ・一文は短く
- ・数字で語る
- ・何を聞かれるか準備しておく



スキルアップ研修報告(6月) 「中小企業の働き方改革をどう進めるのか? 現場目線で考える支援方法について～働き方改革関連法改正と中小企業支援の実際～」

日時：2023年6月28日(水) 18:30～20:30
講師：谷口 清志(大阪府中小企業診断協会)



講師略歴

2000年、診断士と社労士資格で独立開業。都道府県、商工団体などの公的支援機関において、小規模企業への支援を中心とした活動を継続し、現在に至る。龍谷大学理工学部非常勤講師等を歴任。

全国各地で取り組まれている「働き方改革関連法改正の啓蒙普及と相談指導」を主任務とする「大阪働き方改革推進支援・賃金相談センター」での常駐・派遣専門家として、主に小規模企業への支援現場の観点でお話をさせていただきました。

法改正の概要から

今般の働き方改革関連法改正の内容は多岐にわたりますが、特に①労働時間の短縮等による労働環境の整備、②均衡のとれた待遇の確保による多様な働き方の整備、③多様な人材の活躍促進などの観点から、今後の人口減少社会、少子化などへの総合的な対策として位置付けられる重要な内容となっており、施行もほぼ終了しています。

具体的な支援内容の傾向

まずこれらの労働環境の整備にあたり欠かせないのが、労働時間の正確な管理であり、そのための社内体制の整備です。しかし、この基本的かつ重要な課題が小規模事業所では十分に対応できていない実情があり、制度普及以前の管理体制の整備(ガイドラインに合致した仕組みに整えること)が、基礎的ではあっても不可避の支援課題です。

また、時間外労働の上限規制の導入についても、小規模事業所への支援現場では制度の周知徹底も大切ですが、むしろより基本的な労基法の遵守事項である労使協定の適切な締結方法の指導や、36協定などの労働基準監督署への届け出という

法律行為の必要性を指導することが重要です。

そもそも労使協定が必要であることを知らないケースも多く、36協定の届け出自体は承知の上で一度は対応しているのに、継続して届け出をしていないケースなど、管理行為としては基本的なことですが、未対応による法令違反が散見されます。有給休暇の付与制度についても、時間単位の制度創設も含め、簡便な管理システムの提案を行うなど、実務上の管理体制を軽減する観点からの支援が不可欠です。

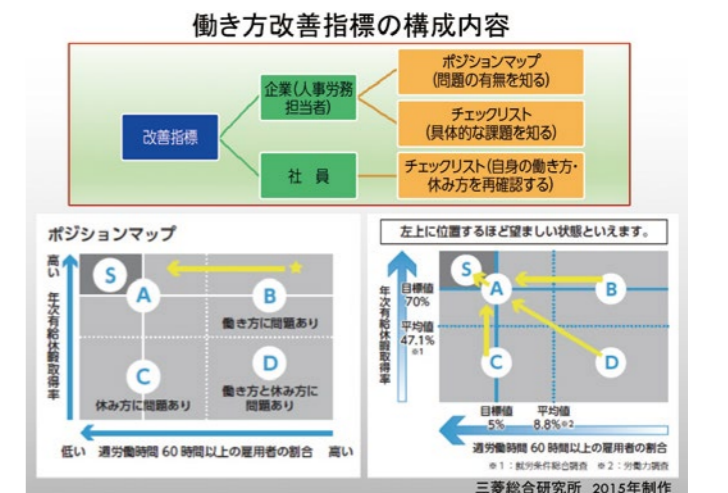
法改正への対応状況の調査報告

私個人の業務上の経験範囲をさらに拡大し、客観的で全体的な観点から、以下の3つの調査報告について改革の現状・課題を確認しました。

- 1.大阪労働局から本年2月に公表された集中指導の結果報告を踏まえて、大阪府下事業所の改正への取り組み状況について。
- 2.日本政策金融公庫総合研究所より、同じく本年2月に公開された改革の実情を、全国の事業所の従業員を対象とした調査論文から、改革の必要性の認識現状について。
- 3.一昨年12月、博報堂による調査になりますが、Z世代の意識調査の中から、自分が求める働き方の重要な項目や制度について。

支援の現場で活用できるフレームワーク

最後に厚労省が2015年に公表している「働き方・休み方の改善指標」の活用です。年休取得率と60時間超残業の従業員の割合を、ポジションマップにすることで視覚的に労務課題を「見える化」します。この作業を企業と共同で行うことにより、より客観性のある改善提案・支援の可能性が高まります。





スキルアップ研修報告(7月) 「地域脱炭素の実現に向けた支援機関の役割」

日時：2023年7月26日(水) 18:30～20:30

講師：福嶋 慶三(環境省近畿地方環境事務所地域循環共生圏・脱炭素推進グループ)



講師略歴

2002年に環境省入省。地球環境問題(地球サミット、温暖化対策、国際交渉、途上国支援)、国内環境問題(環境教育、公害被害対応、環境アセスメント、官房業務)に従事。

2015年の国連気候変動枠組条約第21回締約国会議(COP21)で採択されたパリ協定を契機に、脱炭素化が世界的な潮流となった。日本政府においても2020年10月に「2050年カーボンニュートラル宣言」を行い、菅首相(当時)は「これは日本の新たな成長戦略である」とした。また、2022年6月に閣議決定された「新しい資本主義実行計画」では、GX(グリーントランスフォーメーション)が重点投資対象として掲げられ、本年5月12日にはGX推進法(脱炭素成長型経済構造への円滑な移行の推進に関する法律)が成立した。この法律では、脱炭素社会の実現に向け、今後10年間で官民合わせて150兆円超の投資を誘発していくこととしており、そのうち20兆円分を政府が支出するための財源としての新たな国債「GX経済移行債」を発行する。同時にカーボンプライシング制度の導入により得た税収を、新たな国債の原資に補填する。すなわち、将来的には炭素を多く排出する企業ほど経済負担が重くなるため、できる限り早く、省エネや再エネの推進などにより、自社の排出削減対策を実施していくべきというメッセージにはかならない。

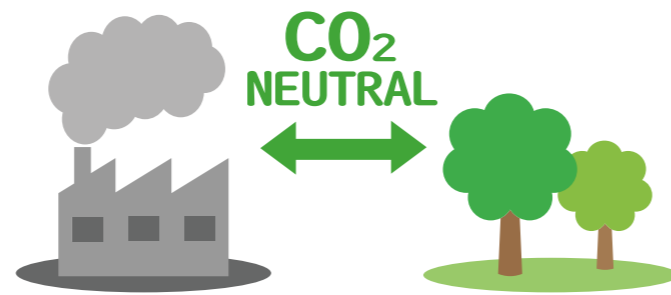
中堅・中小企業にとってもこれらの動きは他人事ではない。大企業はすでにサプライチェーン全体での排出量算定、削減対策の推進に向けて動き始めている。また、投資家は投資対象企業がどの程度、気候変動の影響に対応しているかを判断するため、非財務情報を考慮するようになり、有価証券報告書を含むさまざま

な気候変動関連の情報開示が進んでいる。パリ協定が求める目標水準と整合した排出削減目標(SBT)の認定取得も拡大している。これら大企業の動きはサプライヤーである中小企業にも影響を及ぼしており、上流の大企業から「中小企業向けSBT認定を取るように」また、「自社の排出量を報告するように」と言われたという例が増えてきている。

そこで、中堅・中小企業の脱炭素化に向け期待されているのが、金融機関や商工団体、中小企業診断士(協会)といった支援機関の存在である。普段から中堅・中小企業に対してコンサルティングを含む経営支援を行っている支援機関が、脱炭素の意義やメリットを啓発し、そして国や自治体の補助金など、具体的な支援メニューを提示できるようになれば、人手不足と言われる中堅・中小企業においても脱炭素化を円滑に進めることが期待できる。さまざまな支援機関が各自の得意分野を生かし、時には連携しながら、中堅・中小企業の脱炭素化を支援していくことがカーボンニュートラルへの近道となる。

環境省では、2023年度から「地域ぐるみでの脱炭素経営支援体制構築モデル事業」を開始した。このモデル事業は地方公共団体および支援機関などが中心となって、地域の中堅・中小企業の脱炭素経営支援体制を構築するための支援事業である(2023年度は全国で16カ所のエリアが選定)。この事業を通じて、全国で支援機関同士の連携や中堅・中小企業に対する支援メニューが拡充される予定である。

このように、中堅・中小企業の脱炭素化の推進にあたり、支援機関の役割は今後ますます大きくなる。環境省でも引き続きカーボンニュートラル達成に向けた積極的な施策展開を進めていく予定であり、中小企業診断士の皆さまにおかれても、ぜひ、弊省との連携を含め、ご支援を賜れば幸いです。



土曜セミナー『合宿型研修「ワーケキャンプ」体験会』を実施

1 はじめに

2023年6月24日(土)～25日(日)に、6月土曜セミナー『合宿型研修「ワーケキャンプ」体験会』を実施しました。講師・ファシリテーターとして研修委員会の柳瀬委員長と岩崎委員が参加しました。

2 ポイント

コロナがやっと落ち着いてきたこともあり、今回は、「組織開発」をテーマに、会員間の深い親睦と交流をゴールとした合宿型の研修を実施しました。長らく実施されなかった協会主催の国内宿泊研修ですが、14名の参加者が集まり無事開催することができました。

3 内容

今回の舞台は、「馬のまち」として有名な滋賀県栗東市です。梅雨の真ただ中で天候が心配されましたが、2日間とも快晴で、琵琶湖や対岸の比良山系まで一望できる素晴らしい天候に恵まれました。

1日目の午前は、岩崎委員のファシリテーションにより、コミュニケーション活性化研修の1つでもある「ジブンガタリ(自分語り)」を行い、メンバー一人一人が、幼少期や学生時代の思い出、家族や趣味のこと、ターニングポイントになった出来事などを話し、聞き合いました。「○○さんは、近寄りたいたい人かと思っていたけれど、こんなに楽しい人なんだ」「あの人にも自分と同じような弱みがあるんだな」といった、普段とは異なる顔が

見えてきて、一気に参加者の距離が近づきました。

午後は、人と馬の福祉活動を行っているTCCセラピーパークを訪れ、「ホースセラピー」を体験しました。乗馬やエサやりなど馬との触れ合いを通じ、心も身体もリフレッシュすることができました。

夜は、キンキンに冷えた生ビールと地元産の肉や野菜を使ったバーベキューを楽しみ、その後の焚き火を囲んでの懇親会も大いに盛り上がりました。

2日目は、森の中の凜とした空気を感じながらのラジオ体操でスタート。朝ごはんは、ダッチオーブンで炊いた米でつくったおにぎりやだし巻き、味噌汁をみんなで手分けして食べました。

この日のハイライトは、「自然共生型アウトドアパーク フォレストアドベンチャー」で実施するチーム力を高める研修です。ローエレメント(地上)・ハイエレメント(木の上)のそれぞれでチーム対抗のメニューを競い合いました。

そして最後は、柳瀬委員長による「ワールドカフェ」方式のまとめ研修で締めくくりました。

4 最後に

参加者のアンケートでは、「多くの人と深い対話ができただこと、大変有意義な時間を過ごせた」「普段、個人ではやろうと思ってもできない非日常感が良かった」など、多くのうれしい声をいただきました。ぜひ第2弾も開催できればと思います。

(文責：研修委員 岩崎 弘之)



新企画

浪速の診断士道場

第3弾

2023年5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、府協会会員の中野誠司氏・山本哲也氏に登壇いただきました。

「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」

日時：2023年5月11日(木)

講師：中野 誠司

(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

生命保険、IT会社勤務を経て2023年4月に独立。人事・人材育成・採用関連とIT業界を主体に、コンサルティングおよび研修講師を実施中。「何事にも粘り強く」が信条。

企業勤務時代の経験をもとに、中小企業の幹部社員・管理職に響くよう、ハラスメントにならないだけでなく、企業を明るくし離職を防止するコミュニケーション手法について、お話しいたしました。「最も大切な職場環境は上司」であり、上司の言動が職場環境を左右することが伝えられていれば、講師としては満足です。

孤独な環境から発信するオンラインセミナーでは、聞いていただいた方の反応だけでなく、通信が途切れないか、声の大きさ、映り方など始まる前は心配ばかりでした。脇汗が半端なかったです。一方、多くの方に画面をONにいただいたことで、真剣な表情や少しのうなずきを感じられ、ほっとすることもありました。

今後は、研修のジャンルを増やすとともに、演習なども含めたより長い時間のセミナーや研修講師にもチャレンジしていきたいと考えております。

「顧客に求められる新規事業の創り方」

日時：2023年5月11日(木)

講師：山本 哲也

(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

新規事業開発×SDGs×ビジネスコーチ×書店経営。33年間お世話になったダスキンでは、24時間働くお掃除戦士を皮切りに、新規事業開発(M&A)、事業企画、営業・マーケティングなどを担当。

主な原因は、既存事業の成功体験、勝ちパターンが組織全体に染みついて点にあると考えています。解決策は、①組織構造を3つに分けること、②異なるスキルを持ちつつもビジョンを共有できるメンバーを揃えること、③筋のいい顧客課題を発見することの3つを提案しました。

オンラインとはいえ、大勢の前で話すのはとても久しぶりのことだったので、どんなお話をすべきか?テーマや資料づくりに苦労しました。当初は、ワークショップを取り入れて楽しくやろうと考えていたのですが、事務局から参加人数を聞いて、急遽内容を差し替える事態に。

事前準備の悩みとは裏腹に、当日は、チャットを使って参加者の皆さまとインタラクティブにできたことで、ゆるゆるとしたいつも通りのペースでお話することができました。セミナーが終わるや否や、話し足りないことがどんどん出てきて、もう一度講師募集に応募しようかと思ったほどです。

順調に成長してきた組織ほど難しいのが新規事業開発。安定経営だからその難しさを3つの原因を特定し、解決策と共にお伝えしました。

新企画 ギョウカイの診断士 vol.1

「プロコン直球インタビュー」「浪速の診断士道場」に続くオンラインショートセミナーの3つ目の企画「ギョウカイの診断士」を立ち上げました。主として企業内診断士の方に、自らが勤める業界について改めて理解を深め、セミナーで発表していただくとともに、受講者の業界研究・支援ニーズキャッチの一助にさせていただくことを目的としています。登壇希望の方の立候補をお待ちしています。

「これだけは押さえておきたい介護業界のツボ」

日時：2023年6月8日(木)

講師：横山 哲朗

(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

神戸大学卒。医療法人などでの勤務と2年半の副業期間を経て、2023年7月に独立。社労士との複眼で、中小企業の労務やサステナビリティの支援を行っている。

●はじめに

医療法人に7年半勤務し、うち4年間は管理職・理事者として経営サイドから診療所と介護施設の運営を行ってきた経験から、介護業界についてお話ししました。ちなみにセミナー実施時点では業界内部の人間でしたが、本年6月末で退職・独立しましたので、この原稿掲載時点では外部の人間となっています。

●介護業界のツボ① 制度編

2000年の介護保険制度導入により、介護業界では社会化と市場化が進みました。公定価格により価格メカニズムの働かない特殊な市場=準市場のもとで、54の事業類型に対して、民間企業や医療法人・NPOなど多様な運営主体が参入しています。訪問介護なら約3万5千、通所介護は約2万5千もの事業所が存在しています。介護ソフトや介護器具など、さまざまな関連産業も業界を取り巻いています。厚労省が介護保険財政抑制のために進めている介護保険外しと介護からの「卒業」は事業者にとってもリスク要因になるものです。

●介護業界のツボ② 事業運営編

行政への届け出や書類の保存義務など、書類仕事の煩雑さは特に小規模事業者の負担になっています。仕事の大変さに見合わ

ない低賃金が原因で、慢性的な人手不足が続いており、その対策として導入された介護職員処遇改善加算は、今や3階建てになりました。介護事業の損益は、特に施設の場合はいかに効率よく定員を埋めるか、そして人員配置と人件費を売り上げに対して適正な水準に保てるか、に左右されます。また介護事業で起こりがちな職員間や職員と利用者のトラブルへの適切な対応も事業の存続には重要です。

●介護業界のツボ③ 課題・支援編

超高齢化社会に備え介護事業を存続させていくためには、介護報酬引き上げと生産性向上による賃上げが必須です。生産性向上のためには、IT投資などによる省力化や組織開発による人材定着・チームワーク向上支援、高齢人材・外国人材の活用などが求められており、合わせてそれらの施策を内部で実行する中核的人材の確保と育成も必要です。それらは全て診断士が得意とするところだと思います。

●おわりに

診断士には人と人、業界と業界をつなぐ力があると言われる。その力で介護業界と他の業界との結びつきをさらに深めることで、介護業界をエンパワーメントできるのではないかと考えています。私自身、演劇や出版をされている事業者さんが、介護利用者や介護職員をエンパワーメントしようと立ち上げた部門の支援を行っています。

中小企業診断士が、医療・介護・福祉などをケアするビジネスを支援する力を身に付けるための研究会、仮称ケア・ビジネス研究会の立ち上げを進めています。ご参加をお待ちしています。



プロコン直球インタビュー(4)「内藤副理事長に聞く！中小企業の儲かる仕組みづくりの支援」

日時：2023年7月13日(木) 19:30～20:30

講師：内藤 秀治氏(大阪府中小企業診断協会 副理事長)

インタビュアー：瀧住 政俊



講師略歴

1964(昭和39)年生まれ。大学卒業後、電機メーカー勤務を経て、1989(平成元)年、大手経営コンサルタント会社入社。経営コンサルタント業務を開始。2004(平成16)年独立開業し、現在に至る。

●はじめに

プロコン直球インタビュー企画の第4弾では、大阪府中小企業診断協会の副理事長として活躍されている、株式会社ナイトウ経営の内藤秀治さんにお話を伺いました。

●活動信条は「克己即役」

株式会社ナイトウ経営の代表として、社長の夢を実現する「Think and Do Tank」を掲げ活動されている内藤さん。ご自身も大手経営コンサルタント会社にて経験を積み、経営コンサルタントとしての基本を学ばれました。

活動信条は「克己即役(こつきそくえき)」。「己に打ち克って役に即(つ)く」という意味で、経営コンサルタントとして成果を出すためには、己の損得や感情を抑制し、与えられた役割に徹することが重要であると教えていただきました。

●お客さまとは常に「真剣勝負」

内藤さんの考える良いお客さまとは、「本気で自分の会社を良くしたいと思っている中小企業の経営者」だそう。やはり、実際に行動に移すのは経営者自身。ジブンゴトとしてアドバイスを実践し、成果を出すために、共に活動してもらえ。そういう経営者を支援したいとのこと。

また、お客さまとは常に「真剣勝負」。プロの世界はぎりぎりのラインで駆け引きを行う。そうすることで「琴線」に触れ、経営者の心が揺れるアドバイスができるとのこと。時として「逆鱗」に触

れてしまうこともあるようですが、それを恐れずに勝負することがプロであるとお話でした。

●経営コンサルタントとして成功するには

経営コンサルタントとして成功するには、自分を置く環境が重要とのこと。良い師、良いライバル、良い仲間、良い顧客、良い家族を持つことが重要で、中でも良い師を見つけることが大切。師の教えを守って守って、ここというツボを見つけて型を破る「守破離」により自分の型を身に付けると教えていただきました。

また、会員の皆さまには診断協会という器があるので、その中で良いライバルや仲間を見つけてほしいとお話されていました。

●商いは牛のよだれ

牛は絶え間なくよだれが垂れる。支援企業も支援者も絶え間なくお金が入ってくる仕組みづくりが重要とのこと。

仕事にはスポッ的なものと継続的なものがあるが、継続的な仕事が安定につながる。そのためには成果を出し続けることが重要で、内藤さんご自身も20年間継続して支援されている企業もあるとのことでした。

●後進の診断士へのアドバイス

最後に、内藤さんよりこれから独立を目指す後進へアドバイスがありました。

自分はこれだけは負けないというものを身に付けることが大切。独立とは自分の足で立つこと。立つための道具は人それぞれで、自分なりの強みをつくることが重要であると教えていただきました。

●おわりに

実際の支援事例や、また支援者としての儲かる仕組みづくりについて、具体的な内容を交えご紹介いただきました。

診断協会の会議室でリアルにインタビューを行いました。終始和やかな雰囲気の中、ざっくばらんにお話を聞くことができました。終了後のアンケート結果も好評で、受講者にとって有意義な機会を提供できたのではないかと思います。



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「プロコン直球インタビュー」や、会員の講師デビュー企画「浪速の診断士道場」、特定業界に詳しい会員による「ギョウカイの診断士」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

半日以上じっくり時間をかけてお楽しみいただくセミナーです。

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：半日から複数日(宿泊)

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、合宿研修体験、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。年に4回程度、半日から宿泊まで基本対面にて開催し会員交流の機会にもなればと考えています。参加有料のものもあります。



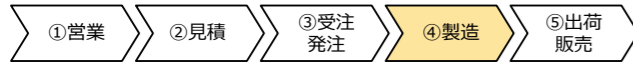
知っておきたい トピックス

■ 製造業のDX（デジタルトランスフォーメーション）

今回は、デジタル化やIT活用で生産性を向上した金属加工業2社の事例をご紹介します。

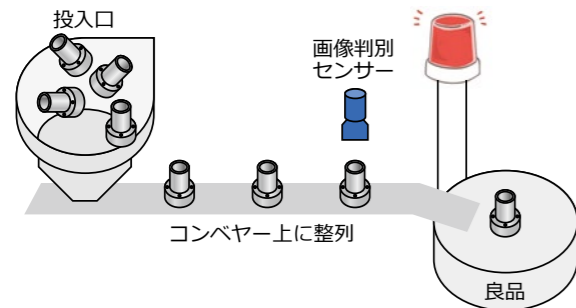
■ 製造業の業務の流れとDXへの取り組み事例

(1) 検査工程での取り組み(A社の場合)



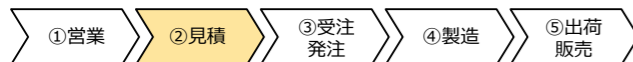
A社は過去に不良品を出荷してしまった顧客から、目視検査の全数実施を求められています。検査はパート従業員が担当していましたが辞めることになり、別の作業員が兼任でもできる体制づくりが必要でした。

- ・**事業概要**: 従業員数20名、工作機械部品を製造、中ロット品が多い。
- ・**課題**: 目視検査の効率化。専任者がいなくても実行できる体制づくり。
- ・**課題の解決方法**: これまでに発生した不良品は、穴あけやねじ切りの加工漏れであったため、加工アリ/ナシのみを判別すれば良いと判断。画像判別センサーを用いて実際に判別できることを確認した後、製造した部品をコンベヤー上に整列させる機構を作製。センサーでOK/NG判断を行いNGの場合にランプを点灯させ、検査を止める仕組みとした。



このように、製品をまとめて投入し、終わるまでは自動で実行できるようになったため、別の機械担当オペレーターが作業できるようになりました。不良品の除去は手動ですが、不良の発生はめったにないことであるため、特に支障なく行えています。しかしながら、A社の根本的な問題は、なぜ不良品が流出したのか、という点であり、今後は根本原因を見つけることが重要です。また100万本検査して不良0といった実績を積み上げ、顧客に対して全数検査の免除を交渉していく必要もあると考えます。

(2) 見積もり工程での取り組み(B社)



次にB社の事例を紹介します。B社では多品種少量生産が多く、技術力の高さから引き合いも多く、1日の見積もり件数が数

十件と非常に多くなっています。そのため、営業担当者は業務時間の8割を見積もり作業に取られています。

- ・**事業概要**: 従業員数50名、車・医療機器・半導体装置部品を製造、小~中ロット品。
- ・**課題**: 見積もり作業の効率化。新規開拓営業。
- ・**課題の解決方法**: 過去の図面を種々の属性・キーワードと共にデータベースに登録し、見積もり依頼の図面を受けた際、データベースから類似図面を自動的にピックアップできるシステムを導入。これまでオンプレミスのサーバーを活用していたが、図面はクラウドサーバーに格納するシステムを利用。費用は3万円/月。

このシステム導入により、即時に過去の類似図面を出せるため、見積もり時間が短縮できたことに加え、過去の見積もりとの整合性が高まり、顧客からの信頼も高まりました。さらにはクラウド活用により外出先からでも図面を参照できるなど、顧客対応がスピーディーになり顧客満足度の向上につながっています。

■ 補助金の活用

事例をご紹介したA社、B社は、自治体が募集した補助金を活用して導入しました。自治体の補助金は補助額が10万円~100万円が多く、金額的には小さいのですが、今回ご紹介したような小さなデジタル化であれば十分役に立ちます。また、金銭面よりも、補助金をきっかけとしてデジタル化に取り組もうという行動につながることで、補助金の効果だと考えます。デジタル化に関する補助金は今後も出てくる可能性が高いので、支援者側としてはいち早く情報を得ることが重要です。

■ 製造業におけるDXの今後の展開とAI

AI技術の進展により、活用範囲が広がってきました。今回ご紹介したB社も、単なる図面検索ではなくAIが類似図面を自動で判断してピックアップしてくれるシステムを目指していましたが、精度面と価格の面で断念しました。金額が下がってくれば中小企業でも導入の可能性が高まります。本当の意味でのDX化が進むと製造業の魅力が高まり、人手不足や後継者不在の解消にもつながると期待しています。

会員 西川 和予



診断士略歴

大手電機メーカーとベンチャー企業にて、電子部品・電子機器の製品開発に従事した後独立。製造業を中心に経営革新や課題解決の支援の他、創業・第二創業支援を行う。

私のおススメ「菜園」

物 心ついた時から、母は畑が趣味でした。幼少期に住んでいた高槻では3カ所、引っ越し先の枚方でも畑と果樹園を借りてさまざまな野菜を育てています。そのため、私の小さい頃の記憶も畑まつわるものばかりです。

幼い頃のお小遣い稼ぎは青虫処理。青虫1匹をしとめると10円もらえるお小遣いを目当てに、姉と2人で葉物に付いた青虫を踏み潰す競争をしていました。今思えば母は自分で青虫を触りたくなかったんでしょうね。

就 職してからは大阪市内で、生まれ育った環境とは全く違う都会に住んでいます。小さい頃からの刷り込み効果により野菜を育てたくなり、あべのハルカスの屋上にある「まちなかファーム」をオープン時から数年借りていました。母が育てたことのないような珍しい野菜を植えて楽しんでいたのですが、出産の機にそれもやめてしまいました。

昨 年の夏、自身の会社が手狭になり、何件も物件を見て回った中、これしかないと思える物件がありました。

地下鉄の駅から徒歩2分という立地なのに、1階の物件には畑が付いていました。こんな都会で、畑として地面を使えるなんて、なんてぜいたくなのでしょうか！

以前、経理を手伝ってもらっていた母は、引退したものの週に一度は会社に顔を出してくれていて、ちょうど畑の先生にもなってくれそう。

設定していた予算を忘れて即契約。畑の先生の手をほぼ借りながら、耕すところから始めて、冬野菜から植え付けを開始しました。

ハクサイ、シュンギク、ブロッコリー、ネギ……。ある朝、畑の様子を見たら青虫に食べられた春菊が葉っぱのない無惨な姿になっていました。

50匹くらいの青虫を割箸で取りながら、ああ、500円分働いてる、と幼い頃の気持ちを思い出しました。三つ子の魂百までとはこのこと。生涯、私の目に青虫は1匹10円と映るのでしょう。

S NSで畑の様子をつぶやいたところ反応が良く、調子に乗って畑アピール用のInstagramまで開設。(アカウント: usacoofarm)

■ 会員 上田 佳子

診断士略歴

印刷会社退職後、「株式会社トゥーウェイズ」設立。現在20期。今年2月10日「nito経営デザイン」開業。二兎を追う。



春 にチューリップを愛でた後は、イチゴやジャガイモ、ソラマメにスナップエンドウ。夏はトマトにキュウリにナス、オクラにトウモロコシ。秋にはサツマイモやラッカセイを収穫できるはず。

手土産にジャガイモやトマトを持って、他社に向うようになりました。

採用面接で「虫は平気ですか?」と質問するようになりました。

新鮮な野菜は、福利厚生として一人暮らしのスタッフたちにも好評です。

会社で青虫処理手当を設定するかがこの先の悩みどころでもあります。

皆さまも、土に触れる生活はいかがですか?

今回は梅田耕嗣さんをお願いしています。





第6期「ゆるつなカレッジ」開校しました

今年度のゆるつなカレッジは、対面方式にて開催いたしました。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す。この場を借りてお礼を申し上げます。



【第1講の目的】

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つをテーマに、運営からは「同じ時期に診断士になった仲間づくり」「診断士として少し先輩の活動に触れて、近い未来を掴んでほしい」という思いを目的に掲げ、実施しました。

【第1講の内容】

まず、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」と、会員として参加いただくさまざまな機会についてお話いただきました。

1 チェックイン

近くに座った受講者同士で2~3名のグループとなり、簡単な自己紹介を行っていただきました。いきなりのワークに戸惑う方もおられましたが、そこはさすが診断士です。自然とそれぞれのグルー

プで会話が盛り上がっていたようでした。

2 パネルディスカッション

「診断士の世界の概要理解」を目的に、受講者から見て少し先輩の診断士として、UTA（ゆるつなティーチングアシスタントの略＝運営メンバー）4期の武田氏、5期の岩朝氏、加納氏、勾梅氏と会員サポート委員の山崎委員をパネリストに迎えました。「中小企業診断士の資格を取得し、ゆるつなカレッジを経験しての気づき」をテーマに、診断士資格取得後に取り組んだことやマインドの変化などについて、パネルディスカッションをしていただきました。その後、受講生のグループに分かれて気づきの共有のワークを行いました。

3 自己開示ワーク

「受講者間のつながりづくり」を目的に、同期診断士の仲間づくりとして、受講者を3名程度のグループに分け、自己紹介と相互インタビューを実施しました。その成果物のワークシートとして、「入学記念アルバム」を作成しました。相互インタビューを行うことで、自分自身では気づかなかった強みの発見や、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。

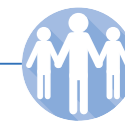
【講義終了後の懇親会】

近く中華料理店に場所を移し、実施しました。懇親会には、北口理事長も参加していただき、交流を深めることができました。

【その他】

ゆるつなカレッジ本講以外にも、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。よろしく願いいたします!

(文責:UTA4期 片上 拓也)



筋トレ診断士サークル

連絡先: youstedemio@gmail.com

こんにちは。筋トレ診断士サークル代表の数本です。皆さんにとって、トレーニングのイメージはどのようなものでしょうか。

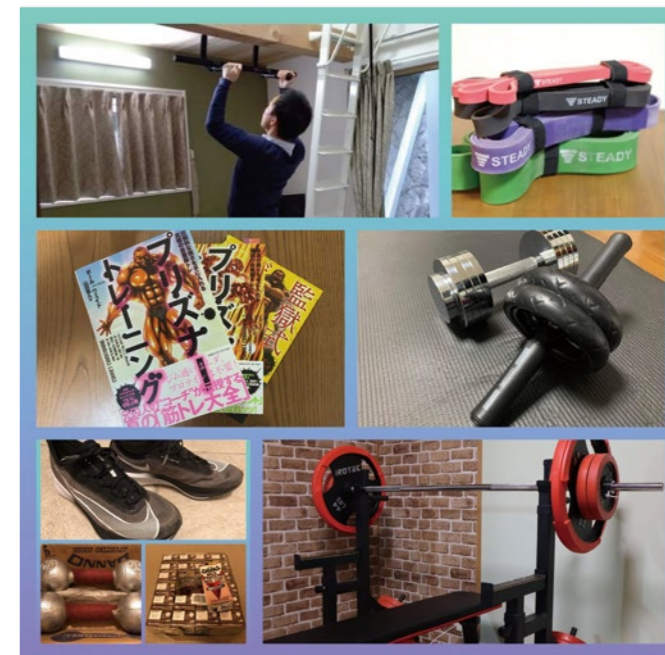
1人ですもの、自己流、しんどい、そのようなイメージを持たれている方がいるかもしれません。

私もサークルを立ち上げるまでは自宅でトレーニングをしていました。しかし、協会でサークル制度ができたので、SNSで「筋トレサークルあったら面白いんじゃない?」と投稿をしたところ、気づいたら「筋トレ診断士サークル」ができていました。

トレーニングに興味のある、またはすでにトレーニングをしているメンバーで構成されており、ベテランから新人、幅広い年齢層の方が所属していることも魅力の1つです。

コロナ禍での発足と言うこともあり、SNS上での情報交換が主な活動となっていました。今年度は合同トレーニング、合同マラソンからの懇親会の企画も挙がってきており、さらに活発化していきたいと思っております。

(文責:代表者 数本 優)



ジビエでワインを楽しむ会

連絡先: mukuno@gaia.eonet.ne.jp

代表の棕野が狩猟でゲットした獲物(鹿、猪、鴨など)をプロのイタリアンシェフに調理してもらい、お薦めのワイン、日本酒とのマリアージュを楽しむ会です。



ジビエ料理は熟成した赤ワインとの相性抜群。辛口の日本酒や焼酎にも合います。

2022年2月1日に発足し、会員は現在18名、ベテランから診断士歴の浅い方まで幅広いメンバー構成です。この会では、おいしいジビエとおいしいお酒の相乗効果で、今では死語の「飲みニケーション」により、いろいろなバックグラウンドをお持ちの診断士仲間を増やすことができます。

サークル発足以前から同様に宴会を催してきましたが、毎回、参加者の方々から感謝のお言葉をいただいています。発足後、コロナ禍のため、なかなか活動できませんでしたが、2022年12月には北海道で仕留めたエゾ鹿をメインに、10名が参加し会を開催することができました。普段なかなか食べられないエゾ鹿をメンバーに味わっていただき、会を発足して良かったと感じています。会員以外の方でもゲスト参加可能ですので、お気軽にご参加ください。

(文責:代表者 棕野 誠司)

趣味やスポーツを一緒にやってみたいという府協会の会員、準会員、賛助会員(個人)が3名以上集まれば登録サークルを設立することができます。サークルを設立したいと思われた方は事務局までお問い合わせください。

青年部5月例会

2023年5月27日(土)の5月例会は「青年診断士の活動内容に迫る」と題し、青年診断士の活動内容を紹介いただくパネルディスカッションや、フリートークを実施いたしました。

今回はさまざまな方面でご活躍されている青年診断士として、瀧住政俊氏、中澤悠平氏、羽原諒氏、村上麻里氏、山田麻耶香氏の5名にご登壇いただきました。



第1部のパネルディスカッションでは、研究会や委員活動など協会活動に関するものから、個人のお仕事や会社での資格活用まで、さまざまな質問に対し、登壇者の方からご自身のご経験を元にしたお話をいただきました。

第2部は、第1部の登壇者の方5名を囲み、参加者の方とのフリートークを開催いたしました。第1部では聞くことができなかった細かいお話や裏事情など、ざっばらんにお話しいただきました。



今回のイベントは47名の方にご参加いただきましたが、診断士試験に合格されたばかりの方や、診断士登録をされて間もない方に多くご参加いただいております。お時間が限られる中ではありましたが、参加された皆さまからは絶えずご質問をいただき、大変盛り上がりました。

例会終了後の懇親会にも多くの方にご参加いただき、青年世代同士での交流に花が咲きました。コロナ禍でできなかった交流が戻ってきたことを大変うれしく思います。

例会に参加された方からは「活動内容の具体的なイメージができた」、「疑問が解決できた」などのご感想をいただいております。

青年部では今後も皆さまのご意見を元に、幅広い方々にご参加いただきご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。ぜひ、積極的なご参加をお待ちしております。

(文責：青年部運営委員 一瀬 拓哉)



青年部6月例会

実施情報

2023年6月24日(土)は「診断士チームでビジコンに出よう!」と題し、研究会にて毎年ビジコンを主催されている「ピザの会」と共催という形で、ビジコン本選に向けた新規ビジネス立案体験を行いました。本選として目指すビジコンは大阪産業局 ソフト産業プラザTEQSで開催される「5G × Impact 2023」です。

内容

今回、参加者にはビジコン出場を目指した新規ビジネスの立案・発表を実施いただきました。

4名×4チームに分かれて、事前に設定された社会課題を基に、バリュープロポジションキャンパスなどのフレームワークやChatGPTのツールなども活用しながら進めました。100分間という短時間で検討でしたが、観光や交通における課題を深掘りし、新規性と具体性を兼ね備えたアイデアを各チームから発表いただきました。

チーム	業界	取組テーマ
Aチーム	モビリティ	駐車場不足
Bチーム	観光	人材不足
Cチーム	インフラ	交通渋滞
Dチーム(優勝)	観光	オーバーツーリズム

いずれのアイデアも素晴らしく、ピザの会メンバーによる審査は難航しましたが、僅差で優勝は後藤リーダー率いる「地域のリアルタイム情報提供サービス」チームに決まりました。今回のビジネス案を基に、11月のビジコン本選を目指して頑張ってください!

優勝チームが考えたビジネス詳細とメンバー紹介は以下の通りです。

◆ビジネスアイデア

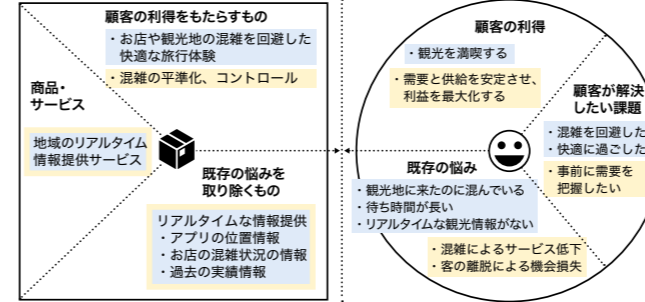
- ・ビジネス名：地域のリアルタイム情報提供サービス
- ・ビジネスの概要説明

Covid-19により減少していた訪日外国人観光客は、すでにコロナ前の水準に戻りつつあります。今後も訪日外国人の増加が見込まれており、観光地の混雑は避けては通れない地域の課題となっています。今回私たちが考えたビジネス提案は、5GとIoTを活用し、リアルタイムの人流分析とダイナミックプライシングを組み合わせることで、観光体験を革新するサービスです。混雑を避け、地元のビジネスへの訪問者の流れを最適化し、観光業界に前例のない変化をもたらします。さらに、このシステムはスマートシティの構想や2025年の大阪・関西万博など、未来の都市開発にとっても有益なソリューションと成り得ると考えています。

- ・ターゲット顧客：観光客(主に訪日外国人)、地元の店舗、ビジネス
- ・ソリューションの概要：

5GとIoTを活用し、エリア全体を接続するシステムとアプリケーションを構築します。観光客に対しては店舗の現在の混み具合や過去の統計情報から、最適な観光案内を自動生成するサービスを提供します。お店やビジネスからはリアルタイムに情報を発信いただき、店舗近くの観光客や特定の顧客に対してパーソナライズされた提案を発信するサービスです。観光客の行動パターンを収集し、観光行動の傾向とパターンを可視化することで、混雑を予測し、交通手段(例えば、臨時的なシャトルバス)を提供して人の流れを調整し、交通網の最適化を実現します。

バリュープロポジションキャンパス



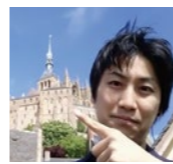
・例会の感想、本選への意気込み


普段から業務で企画、提案をしていますが、バックボーンが異なるメンバーとディスカッションをするのはまた一味違った刺激があり楽しかったです。プレゼンの発表ではたくさん出たアイデアから重要な部分のみ伝えるよう内容をシンプルにしたのが結果として良かったのではないかと思います。本選では診断士らしくアイデアを実現するためのロジカルな具体性のあるプレゼンができればと思います。


もしこの提案に興味のある方がいればぜひ一緒にやりましょう!


(文責：後藤 聡)

◆メンバー自己紹介


 ・氏名：後藤 聡 (協会入会時期 2023年1月)
 ・現在のお仕事：外資系ITコンサル (MBA、ITストラテジスト他)
 ・趣味・特技：最近サイクリングを始めました。
 ・自己紹介：普段はクライアント企業に対して、AI導入支援を行っています。今回はチームリーダーを担当しました。


 ・氏名：数本 優 (協会入会時期 2019年)
 ・現在のお仕事：経営コンサルタント
 ・趣味・特技：整理整頓、筋トレ
 ・自己紹介：2019年中小企業診断士取得後、エスモットを開業。中小企業に勤務しながら複業で経営支援を行う。2022年1月に独立し現在に至る(主な業務：5S支援や理念策定支援)。


 ・氏名：横岐田 悠 (協会入会時期 2023年)
 ・現在のお仕事：金融機関勤務
 ・趣味・特技：ドライブ、水球、アイスホッケー
 ・自己紹介：2022年12月診断士登録。地域金融機関で法人向け融資渉外業務に従事。協会の活動に積極的に参加し診断士として貢献できるよう日々研鑽に励みたいと考えています。

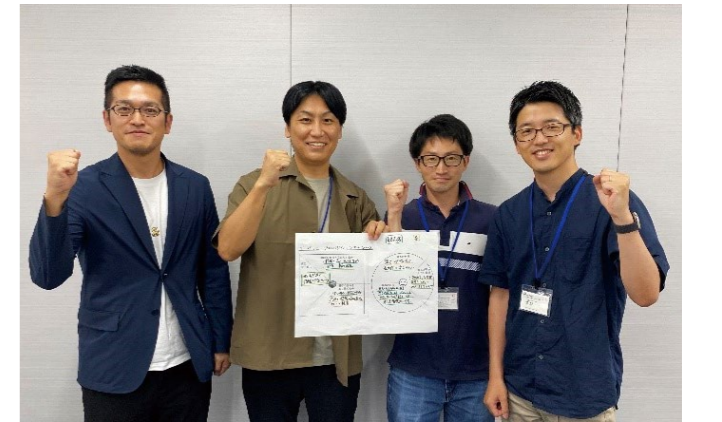

 ・氏名：高野 敏弘 (協会入会時期 2023年6月)
 ・現在のお仕事：化粧品会社勤務
 ・趣味・特技：将棋
 ・自己紹介：化粧品メーカーで主に経営企画・生産管理の分野に従事し、中期経営計画の立案、生産現場の見える化に取り組む。

参加者の感想

「久しぶりに頭をフル回転しました」「ハードなワークでグループのつながりが深まったと実感しています」「チャットGPTを使って短時間にビジネスアイデアを考え出す体験ができた」などの声をいただき、参加者のうち92%の方から満点の評価をいただきました。

所感

青年部では久しぶりにグループワークを中心とした企画でしたが、100分という短い時間の中、初めて組んだチームメイトとビジネスをつくるという超ハードワークとなりました。



実は企画側としては「発表まで至らないチームも出てくるのではないかと心配していたのですが、全チームが特色のあるビジネスプランを発表してくださり、しかも顧客ニーズなども考慮された本格的なビジネスだったため、改めて診断士の凄さを感じました。普段なかなか使われない部分の脳を酷使した結果、チームの結束力が非常に深まり、懇親会はいつも以上に盛り上がりました。

ピザの会をはじめとし、開催にあたってご協力いただきました皆さまに改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 諒)





コンサルティング部の活動紹介

大阪中小企業診断士会のコンサルティング部(担当副理事長:細谷弘樹氏)は、部長、副部長2名(清水和也氏、松尾健治氏)、委員11名の15名のメンバーで活動しています。

コンサルティング部では、士会組織としてコンサルティング業務を受託・運営しています。

主たる活動実績は下記の通りです。

I. 大阪信用保証協会/経営サポート事業の運営

当該事業は、大阪信用保証協会との連携事業として、2015年度から開始されて以来、2022年度末にて8年を迎えることとなりました。

一昨年度より診断件数の増加のみならず、経営改善計画策定件数が大幅に増加しています。2022年度は過去最高件数に達しました。

II. 会員のレベルアップ

前期から金融機関、支援機関からの士会に対する経営改善計画策定ニーズが高くなっていると実感しています。

このような環境の中、部としても会員の皆さま向けにレベルアップに資する研修機会を創出しています。

具体的には、金融調整研修、経営改善計画策定コンサルタント養成講座を新たに開催しました。第一線で活躍する先生方や外部の講師を招き、実践的で内容の濃い研修をお届けできたと考えます。

III. 商品開発

コンサルティング部の商品開発メンバーにより、「コンサルティングメニュー」の商品開発を行っています。一昨年度の46件に加え、2022年度では21件の追加を行いました。

コンサルティングメニューについては営業用パンフレットに挟み込み、紙媒体として関係各所に配布するなど、士会の幅の広さをアピールしています。

IV. 金融機関などへの営業活動

コンサルティング部の営業メンバーにより、金融機関などへの営業活動を実施しています。

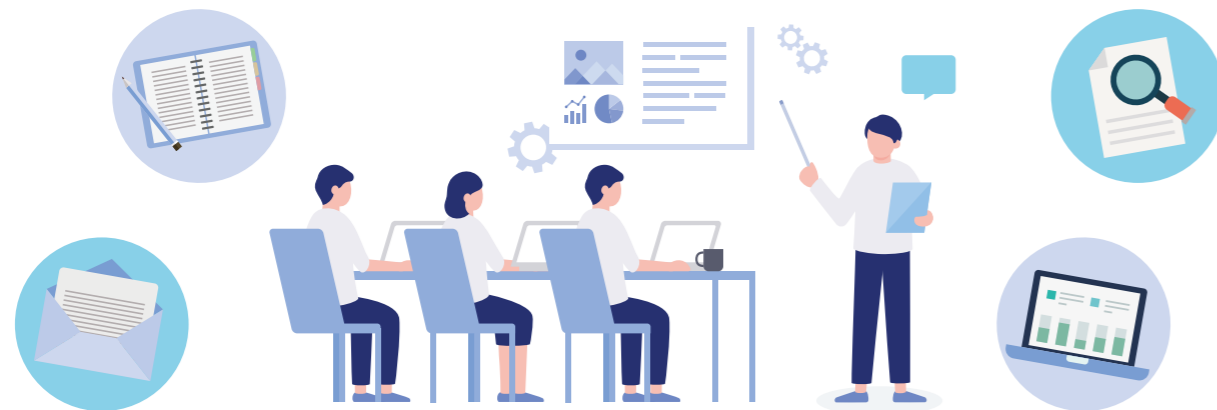
近畿圏内に在る地銀、信用金庫、支援機関との間でアフターコロナ、ウィズコロナを見据えた連携メニューの在り方など、話し合いを継続しているところです。

最後に

コンサルティング部においては、経営サポート事業など受託事業の安定した「守りの運営」と商品開発や営業活動に見られるように「攻めの運営」の両面から活動を行っています。

またあらためまして、非常に多くの会員の皆さまにご協力いただき、誠に感謝申し上げます。

(文責:大阪中小企業診断士会・コンサルティング部長 安藤 翔)



大阪府協会の主な行事 2023年7月～9月

- 7月
 - 4日 会員サポート委員会Bグループ
 - 5日・25日 戦略会議
 - 5日 曜日別診断士交流会
 - 10日 ゆるつなカレッジ第1講
 - 11日 総務委員会
連携事業委員会
 - 13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(4)『内藤副理事長に聞く! 中小企業の儲かる仕組みづくりの支援!』
広報委員会
 - 20日 ビジョン策定PT
 - 21日 理事会
 - 26日 スキルアップ研修
「地域脱炭素の実現に向けた支援機関の役割」
(オンライン開催)
 - 27日 受託事業委員会
 - 29日 青年部7月度例会「診断士の歩き方」
- 8月
 - 2日 曜日別診断士交流会
 - 8日 総務委員会
会員サポート委員会Bグループ
研修委員会
 - 8・31日 広報委員会
 - 10日 オンラインショートセミナー
「人権デュー・デリジェンスの基礎知識」
 - 22日 シン・診断士交流会
「また、来てくれるかな?『いいとも!』」
 - 23日 スキルアップ研修「あなただけの『模倣困難な強みの構築』と『新たなキャリア形成』へつなげるワーク
ショップUSPセミナー」
 - 24日 受託事業委員会
 - 25日 理事会
青年部8月度例会「青年部暑気払い～真夏の夜の診断士～」
 - 31日 ビジョン策定PT
- 9月
 - 4日 戦略会議
 - 5日 研修委員会
 - 6日 曜日別診断士交流会
 - 14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(5)『津田副理事長に聞く! ~ぼくの売り上げが2年目で4千万円になったわけ~』」
受託事業委員会
 - 15日 ゆるつなカレッジ第2講
広報委員会
 - 21日 総務委員会
 - 23日 青年部9月例会
「名張のヤングリーダー訪問&忍者体験」
 - 25日 理事会
 - 27日 スキルアップ研修「人工知能とデータサイエンスによる中小企業支援の事例」
 - 30日 土曜セミナー

士会の主な行事 2023年7月～9月

- 7月
 - 3日 理事長と語ろう
 - 4日 コンサルティング部会
 - 5日 座学研修
 - 10日 総務部会
 - 12日 営業3部会議
 - 13日 会員向けセミナー
 - 14日 プロモーション部会
 - 19日 中之島図書館共催セミナー
 - 24日 事業推進部会
 - 26日 企画部会
 - 27日 経営サポート事業 相談会
- 8月
 - 4日 理事会
 - 16日 中之島図書館共催セミナー
 - 17日 事業推進部会
 - 18日 企画部会
 - 21日 総務部会
 - 26日 経営改善計画策定コンサルタント養成講座
 - 30日 若手会員向け勉強会
 - 31日 会員向けセミナー
- 9月
 - 2日・9日・15日 経営改善計画策定コンサルタント養成講座
 - 7日 コンサルティング部会
 - 11日 総務部会
 - 19日 理事長と語ろう
 - 20日 中之島図書館共催セミナー
 - 21日 プロモーション部会
 - 22日 企画部会
 - 25日 営業3部会議
5部合同会議
 - 26日 会員向けセミナー
 - 27日 事業推進部会

編集後記

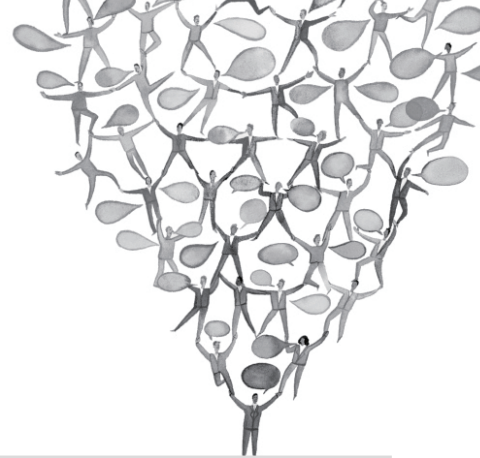
今回の特集記事「ビジネスゲームのススメ」いかがでしたか。

私自身、ビジネスゲームはいくつかやったことはありますが、リアルのビジネスだったら笑えない結果を出してしまい、経営センスの無さを露呈してしまいました。

今年も厳しい暑さを乗り越えました。ここからは食欲の秋、読書の秋、スポーツの秋、楽しんでまいりましょう。

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28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、曙ブレーキ工業、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、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、人事院、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、東京海上日動火災保険、東京ガス、東京電力ホールディングス、名古屋鉄道、日産自動車、日清食品ホールディングス、日本銀行、日本新薬、日本たばこ産業、日本電気、日本郵船、日本電産、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、みずほ証券、三菱電機、明治、ヤマハ発動機、他多数（敬称略・五十音順）