



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

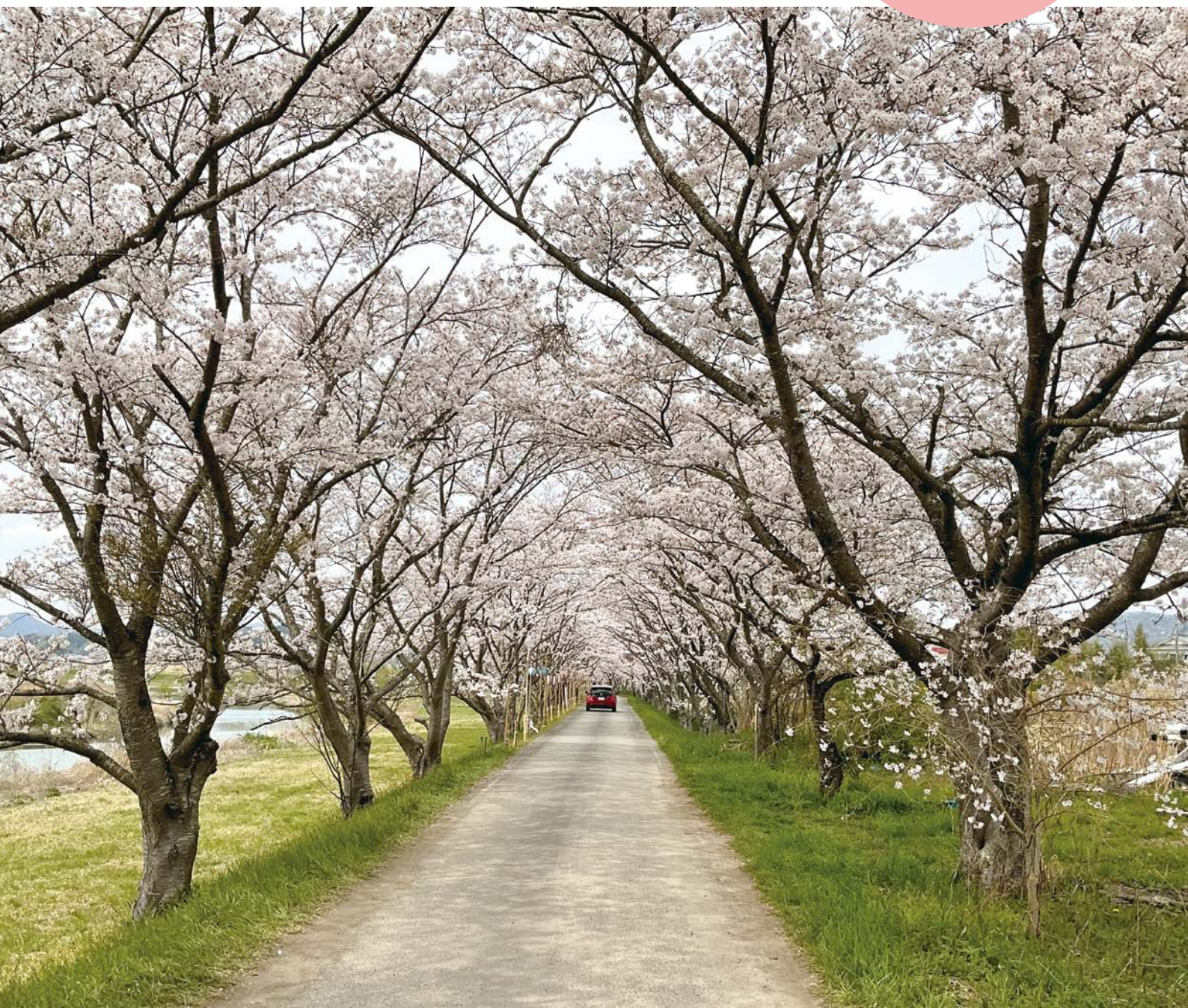
特集：私が考える！ 「ビジネスドラマに学ぶ経営論」

写真提供：会員 松谷 和夫氏

4

2024・4・1

通巻 第246号



主要目次	特集 私が考える！「ビジネスドラマに学ぶ経営論」	3~13
	スキルアップ研修報告	14~17
	土曜セミナー開催報告	18
	オンラインショートセミナー開催報告	19~21
	研修等 今後の予定	22
	知っておきたいトピックス「中小企業のDX事例」	23
	新年互礼会報告	24
	交流会／シン・診断士交流会報告	25
	ゆるつなカレッジ報告	26~27
	私のおススメ	28
	青年部だより	29
	総会・kintone・口座振替のご案内	30
	HPリニューアルのお知らせ	31
	新入会員の紹介	32~33
	士会のページ	34
	主な行事／編集後記	35

【執筆いただいた方々】

谷口 周児氏(P4~5)、辻澤 修氏(P6~7)、服部 幹郎氏(P8~9)、笠井 暁生氏(P10~11)、
小堀 誠氏(P12~13)、黒崎 崇範氏(P23)、岡本 通彦氏(P28)

(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

丹波篠山市の桜並木です。堤や河原で人々が花見を楽しんでいました。市民に親しまれているのがわかります。

松谷 和夫氏

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

私が考える！ ビジネスドラマ

に学ぶ 経営論

突然ですが、学びをより効率的にするには、どういった方法が適していると思いますか？

多くの方は、「書籍」を通じて学ぶことに親しんできたのではないのでしょうか。

しかし、コロナ禍において急速に業務のオンライン化が加速し、「書籍」よりも情報量が多い「動画」から学ぶ機会が増えた方も多いのではないかと思います。

本特集記事では、ビジネスを学べる動画コンテンツとして昔から親しまれてきた、ビジネスドラマにフォーカスしています。古くは職場内の出来事をコメディタッチに描き抜いたシヨムニ(1998)、漫画原作でドラマ化された特命係長只野仁(2003)、M&Aの実態を描いたハゲタカ(2007)、そして半沢直樹(2013)をはじめとして多数の映像化実績を持つ池井戸作品など、多くのドラマがビジネスマンの共感を生み、愛されてきました。

本特集では、趣旨に賛同いただき、公募に応じていただいた大阪府中小企業診断協会の会員の方に、こうした魅力を持つビジネスドラマについて、独自の視点で読み解いていただいています。ビジネスドラマの魅力を改めて確認し、会員の新たな学びの機会となれば幸いです。

私が考える！



～小さなネジの大きな夢～

『舞いあがれ!』に学ぶ ワンチームのすばらしさ

『舞いあがれ!』は、令和4年度下期のNHK朝の連続テレビ小説で放送されました。福原遥さん演じるヒロイン岩倉舞は、東大阪で町工場を営む父・浩太と母・めぐみ、兄・悠人がいる幸せな家庭に生まれました。実家の岩倉螺子製作所(後に株式会社IWAKURA 以下、IWAKURA)は、幾多の困難を乗り越え、大きな夢に向かっていきます。主な出来事は、図1を参照ください。

あらすじは、下記サイトを参考にしています。ご覧ください。
(出所：NHKウェブサイト「連続テレビ小説 舞いあがれ! この番組について」
(<https://www.nhk.jp/p/maigare/ts/J1R4N994JM/>)を参考)

製品=市場マトリクスに見るIWAKURAの成長戦略

IWAKURAには大きな変化点が4つあります。①バブル崩壊後の規格品からの脱却、②リーマンショックによる受注量激減、③航空機業界への挑戦、④町工場のマッチング。ここでは、IWAKURAに関係のある①～③をマトリクスで図示します。

①今まで規格品(図面を元に金型製作不要。つまり他のネジ工場で代替可能)のみで経営が成り立っていましたが、不況の影響で各社から相次ぐ受注の停止となりました。そこで、どの企業も断るほど困難な特殊ネジの製造に踏み込んだ時です。浩太の人

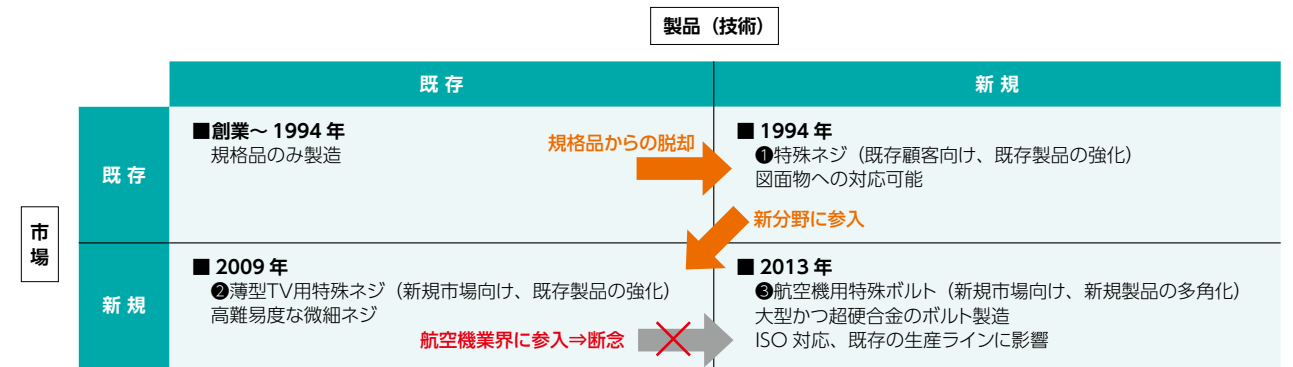
脈を最大限生かし、金型製造、機械メンテナンスの可能な町工場の協力を得て見事納品しました。この成功で従業員は2名から18名へと大幅に増加し、2工場体制も実現しました。

②浩太が帰らぬ人となり、IWAKURA最大の危機に瀕した際、リストラ断行を余儀なくされる中、舞が新分野向けの特殊ネジの受注を獲得した時です。当時のIWAKURAには設計可能な技術者がおらず、元職人の章(あきら 後の社長)に設計を依頼します。無事に納品テストを終え、新分野参入を果たし、ここから経営が安定しました。当時のIWAKURAは、すでに高い技術力を保有していましたが、営業力が圧倒的に弱かったのです。そこでネジのことを全く知らない舞が、ベテラン職人の笠巻からネジに関するあらゆる知識を習得し、取引先担当者を唸らせたことが最大の成功要因でした。

③経営も安定し、浩太と舞の長年の夢でもあった航空機業界に参入する機会をつかもうとした時です。航空機部品に使用するボルトは、今まで取り扱ったことがない超硬合金であり、保有機械のみではとても切削加工できませんでした。さらにISOなど取得要件がとてつもない中、舞はプロジェクトチームを結成し、再び町工場の協力を得て、大企業の部品メーカーにも劣らない試作品に成功しました。しかし、社長のめぐみは最終的に航空機業界への参入を断念することを全社員に通告しました。中小企業のIWAKURAが多角化戦略を実現するほどの十分な資源

	1994	2009	2013	2015	2020～
IWAKURAのできごと	●特殊ネジの対応	●太陽光発電(失敗) ●薄型TV用受注	●航空機産業へのチャレンジ	●オープンファクトリー	●めぐみ社長退任 ●章社長就任
社長	浩太	浩太⇒めぐみ	めぐみ	めぐみ	めぐみ⇒章
舞	●当時小学生 ●浩太を励ます	●当時入社待ち ●ネジ仕分け手伝い	●営業部のエース	●子会社設立 ●マッチングビジネス展開	●空飛ぶクルマに参画
社会情勢	●バブル崩壊後 ●円高不況	●リーマンショック	●アベノミクス	●TPP 大筋合意	●新型コロナ ●物価高騰

(図1: IWAKURAの主な出来事)



(図2: 製品=市場マトリクス)

がなく、既存顧客への部品供給もできなくなり、共倒れになると懸念した結果と思われました。まさに「英断」でした。

製品=市場マトリクスは、成長戦略を行ううえで王道のフレームワークであり、今回のIWAKURAの成長戦略も見事に当てはまります。

ナンバー2 右腕人材の存在

成長し生き残る企業には、必ず右腕人材の存在が不可欠だと思います。右腕人材は、経営者が言いづらいことを代わって従業員に伝え、時には経営者に意見を述べ、誤った判断をしないよう導くこともあります。

次にIWAKURAの右腕人材をまとめました。

①浩太社長と笠巻、めぐみ

規格品から脱却する時、浩太と笠巻はお好み焼き屋「うめづ」で何度も議論を交わしました。笠巻は「笠巻さん、もうアカンかもしれん」という浩太の弱音を受け止めた唯一の存在であり、浩太の補佐を見事につとめました。

なお、このドラマに登場する「うめづ」は、登場人物のほぼ全員が関係する重要な場所です。お好み焼きとビールのシーンが幾度となく登場します(笑)

IWAKURA拡大後、めぐみは経理担当として、他の従業員と同じ作業服をまとい、浩太を支え続けました。従業員を食堂に集めた社長訓示の時も浩太の横に立つ姿は、右腕人材の存在感を示しています。この右腕の経験がやがて経営者となる役に立ったと思います。

②めぐみ社長と舞、章

IWAKURA最大の危機の中、就任しためぐみは、舞を営業に起用しました。中小企業白書でも右腕人材が持つ知識・スキルでは、営業がトップに位置づけられています。舞はなるべくして右腕人材となり、次々と新しい仕事を成功させます。特に「内部で育成した右腕人材」は「営業」に関する知識・スキルを持っていると白書に書かれているとおり、「生え抜き営業」の重大さを私も実感しています。

[参考]中小企業白書 小規模企業白書2023年版 第2-1-45図 系列別に見た、右腕人材の知識・スキル

経営安定後は、生え抜きの技術者(いったん退職後、復職)である章に時間をかけて事業承継を行い成功させます。章は継ぐ決意の重大さを踏まえつつ、経営者に必要な営業や財務のスキル、心構えを着実に習得しました。

右腕人材も経営者の側近にあるため、場合によっては近視眼的な思考に陥ることもあります。ミスリードを引き起こす前に、中小企業診断士をはじめとした専門家が経営者や右腕人材に寄り添い、常にニュートラルな視点で助言をすることが重要です。

これからの町工場

東大阪市は、地域住民に町工場を知ってもらうため、毎年オープンファクトリーを開催しています。実際の作業現場見学や飛行機の模型の作成体験など、誰でも楽しめるイベントとなっています。

ドラマはIWAKURAというネジの町工場を中心に、他にもパンチングメタルや金網製造などさまざまな技術を持つ企業が登場します。企業同士がスクラムを組み(マッチング)、新たな価値を提供しトライを遂げる(出口戦略)、まさにワンチームこそが、これからの町工場に必要なモノやコトであると強調し、締めくくりとさせていただきます。最後までお読みいただきありがとうございました。

(出所：東大阪市ホームページ オープンファクトリー「こーばへ行こう!」
(<https://www.city.higashiosaka.lg.jp/0000033985.html>)を参考)



会員 谷口 周児

診断士略歴

2014年診断士登録 メーカー系Sier勤務。自社製品の販促支援、バックオフィス業務全般、若手社員の支援に従事している。最も心に残る朝ドラは「カーネーション」。

『駒田蒸留所へようこそ』 に学ぶ 家族的経営の承継

ストーリー

映画『駒田蒸留所へようこそ』は、富山県のアニメーション制作会社P.A.WORKS（ピーエーワークス）による、2023年11月10日に劇場公開されたオリジナル作品です。

物語は、ネットニュースの駆け出し記者である高橋 光太郎（たかはし こうたろう、声：小野 賢章）が「日本のクラフト・ウイスキー（簡潔に言えば「地ビール」のウイスキー版）」について取材し、記事を書くよう求められる点から始まります。

同伴するインタビュアーとして紹介されたのが、駒田蒸留所（架空）で社長兼ブレンダー（多くの原酒をブレンドし、銘柄の品質を維持したり、独自のウイスキーを生み出す技術者）として脚光を浴びる若い女性経営者、駒田 琉生（こまだ るい、声：早見 沙織）でした。

光太郎は最近の若者気質か、過去に職を転々とし、現在の記者にも意欲を見出せずにいる。家業として蒸留所の社長を継ぎ、事業にも意欲的な琉生との関係もギクシャクし、ある契機に衝突してしまうのですが、そこで古参の従業員から、琉生が思わぬ経緯から社長職を承継したことを聞かされます。

琉生には実の兄である駒田 圭（こまだ けい、声：中村 悠一）があり、将来の事業承継者と期待されていました。しかし生産設備が震災で甚大



な被害を受けたのを機に、父である社長はウイスキー原酒の生産を断念し、圭は意見の対立から行方も告げず退職します。

その後も父は従業員の一時休暇によるリストラや、事業の第二の柱であった焼酎の生産など奮闘しますが、過労で倒れ他界。母が一時的に承継するも、事業は清算する方向で進めていました。

その最中、圭が大手酒造会社の社員として実家を訪れ、勤務先が蒸留所を拡張する計画に乗じての事業買収(M&A)を提案します。しかし、生前の父と息子の対立を目にしていた母（自身は飲酒が苦手）は「他社に事業は譲らず、会社は清算する」とだけ告げ、提案を拒絶します。

その様子を影から見ていた琉生は、美術大学を自ら退学し、残された原酒を処分するのなら、自分に1年間だけチャンスをはしいと母に申し出て社長に就任。約束の1年間でウイスキーの新銘柄「わかば」を生み出し、ヒットさせたことで業界に名を知られるようになります。

駒田蒸留所には昔から「独楽(KOMA)」というウイスキーの代表的銘柄がありましたが、震災被害による原酒の生産停止に伴い、製造できなくなりました。琉生は駒田蒸留所という「家族的経営」（同族経営というより、従業員もファミリーとして結束するといった広義での）の場を象徴するウイスキー「KOMA」の復活を志すようになり、従業員が「クラウド・ファンディング」による設備資金の調達を提案。おそらく琉生の個人保証による借り入れも加え、原酒の生産設備再開までこぎつけますが、生産レシピが失われていたため「KOMA」復活までは至らず、安定しない経営も含めて琉生の苦労は続いていました。

考察

映画『駒田蒸留所へようこそ』は（記者・光太郎の、自身の仕事観を含めた目線を交えて）ここから以下のようなポイントを踏まえたドラマが展開します。

- ① 琉生の兄・圭によるM&A提案
- ② 製法も含めて失われたウイスキー「KOMA」の復活
- ③ 駒田蒸留所の「家族的経営」の行方

この映画の初見時（これまで映画館で鑑賞9回）から興味深かったのは、中小企業診断士として馴染み深い「ファミリー・ビジネス」を、さまざまな見地から題材にしている点でした。

親族を交えた事業承継の複雑さ、というのも実際に見聞きする題材ですし、設備資金の調達に至っては、クラウド・ファンディングによる2~3千万円の調達に加え（先にウイスキー「わかば」をヒットさせた知名度が生きたのでしょうか）、経営難に苦しむ家業を若くして承継した女性社長が、7~8千万円をいかに調達できたのか、という面も金融機関職員としては興味を引かれました。（原作が池井戸 潤さんなら、そうしたドラマも描かれたのかも。実際「熟成するウイスキーを在庫担保にする」とか、いかがだろうとも思います）

本稿の執筆が決まった際、真っ先に考えたのが「中小企業診断士として、実際のウイスキー蒸留所を見学し、ジャパニーズ・ウイスキーの工程や歴史を学んでおかねば」でした。

そこで本作「駒田蒸留所へようこそ」の実際のモデル蒸留所の一つでもある、富山県砺波市の「若鶴酒造 三郎丸（さぶろうまる）蒸留所」を見学しました（5代目の現CEO・稲垣 貴彦氏は、本作の「ウイスキー監修」です）。

こちらは実際のウイスキー工程の見学に加え、歴史を学んだり、試飲も可能です（ガイド付きコース4,000円、要予約）。

見学予約は公式ホームページから可能。ちなみに、予約も含めた見学システムは国税庁「酒蔵ツーリズム補助金」も活用し刷新されているとのことでした。アニメーション制作P.A.WORKSが富山県の子会社である点も交えて、観光産業の一翼も担っていると言えます。

最後に

この映画は失われたウイスキーの復活という技術的課題への挑戦を、「家族的経営」の顛末を絡めて描くことで心に染み入る作品となりました（英語題名は「Komada-A Whiskey Family」）。

ラストで「家族の進展」を想像させる描写もおもしろく（ヒント：呼び方）、エンドロールの琉生による「Dear my future」の歌唱も、映画館の音響で聞くと感涙します。

2024年能登半島地震被災地の皆さまの一日も早い復興を祈念します（三郎丸蒸留所の見学は1月28日）。

執筆時点（2024年2月）で関西の劇場上映は終了していますが、DMM.comの動画配信サービス「DMM.TV」にてレンタル視聴が可能です。（1,100円。視聴期限は購入から30日間かつ、視聴開始から48時間）

『駒田蒸留所へようこそ』(91分)

【アニメーション制作】 P.A.WORKS
 【製作】 DMM.com
 【配給】 ギャガ
 【監督・コンテ】 吉原 正行
 【原作】 KOMA復活を願う会
 【脚本】 木澤 行人／中本 宗広
 【キャラクター原案】 高田 友美
 【キャラクターデザイン・総作画監督】 川面 恒介
 【音楽】 加藤 達也
 ©2023 KOMA復活を願う会／DMM.com

【参照】

- 「駒田蒸留所へようこそ」パンフレット、公式Webサイト <https://gaga.ne.jp/welcome-komada/>
- 「若鶴酒造 三郎丸蒸留所」公式Webサイト、現地見学展示 <https://www.wakatsuru.co.jp/saburomaru/>
- 小学館「サライ」2024年3月号〜大特集「ジャパニーズ・ウイスキー」新時代

会員 辻澤 修

診断士 略歴

大阪大学経済学部卒業。信用金庫で経営支援などに従事。2006年、中小企業診断士登録。趣味は男声合唱、クラシック音楽・映画鑑賞。





『覆面ビリオネア』に学ぶ 組織改革で大切なこと

今回ご紹介するのは『覆面ビリオネア』です。正式なタイトルは『【正体隠して稼げ1億円】起業チャレンジ! 覆面ビリオネア』で、ドラマ仕立ての実録ドキュメンタリーとなっています。

内容は、アメリカの億万長者で起業家のグレン・スターンズが、自らの素性を隠し、全く知らない土地で100ドル(約1万5000円)の資金を元手に90日間で100万ドル(約1億5000万円)の価値がある会社をつくることできるか!? というもの。今(2024年2月13日現在)ならディスカバーチャンネルのYouTube公式サイトから全話無料で視聴できます。

さて、グレンが目標を達成することができたのかは、ご覧になる方のお楽しみに取っておくとして、注目したいのは作中、随所で印象を残す彼の発言です。この記事では、私が組織改革支援で感じた大切なことと絡めながら、彼の名言をご紹介します。極力避けてはおりますが、少々ネタバレはどうぞご容赦ください。

まず買い手を探して、ニーズに合わせて動く

真っ先にご紹介したいのは『まず買い手を探して、ニーズに合わせて動く』です。冒頭、グレンは最初の元手を増やすために、捨てられた中古タイヤを拾ってきて売ることを思いつきます。次に彼はスマートフォンで欲しい人がいるかを調べ、大型車のものなら買い手がいることを確かめてから、目当てのタイヤを探し始めました。それから見事、ゴミの中から商品となる

タイヤを探し出し、まとまった現金を手にすることができました。「マーケットインだろ、当たり前じゃないか……」とか、「組織改革と関係あるのか?」という声が聞こえてきそうですので、一つ一つ説明させてください。

あるコンサルタント会社の方から「知り合いの製造業が日用品をつくったので、売らねばならない。何かいい方法はないか?」という相談を受けたことがあります。聞くと補助金にも採択され、すでに結構な設備投資もしているとのことでした。これは、「まずつくり、想定したニーズに合う買い手を探す」という戦略で、グレンと正反対のやり方です。考え方としては、マーケットインの反対となるプロダクトアウトですね。グレンもプロダクトアウトではなく、マーケットインでいこうねと言っているのですが、できることや強みを突きつめすぎてプロダクトアウトに陥っているケースはよく見かけます。

つくってから買い手を探すとどうなるか。売れない間ずっと在庫が経営を圧迫し、無理な販売・生産戦略が現場を疲弊させます。戦略の失敗を戦術で取り返すのは簡単ではありません。例えば営業戦術を改善するための組織改革が成功したとしても、そもそも間違った戦略を取っていれば大した成果が得られないばかりか、下手な成功体験はかえって組織を悪化させます。過去に1つの新商品が大ヒットしたせいで、とりあえず仕入れて“1発当てにいく”ギャンブルのような組織戦略が根付いてしまい、5期連続赤字になっている会社も知っています。戦略の失敗は、組織の存在そのものを危うくすることすらあるのです。

自信を植えつけよ

次にご紹介するのは、『自信を植えつけよ』です。目標を達成するためのチームを結成したグレンは、『自信を植えつけよ』と強調し、「チームがあなたを信頼しなければ、成功はありませ

ん。ビジネスを成功に導くには、チームがあなたのビジョンをあなたと同じぐらい信じるのが大切です」と続けました。

私が人材育成の企業内研修を引き受けたときのことで。これまでは十分な仕事があり、営業社員の仕事といえば車で得意先回りをすることぐらいでした。しかし、時代の流れとともに仕事が減り、営業社員には自ら顧客を開拓できる力が求められるようになりました。そこで、組織として課題解決型の営業を浸透させていくため、経営理論の研修を頼まれたのです。

私は演習の一環で、自社の理念からターゲットと事業ドメインを言語化するというグループワークを行いました。すると、グループ内で「自社の理念が借りてきたような感じで……」とか「理念の実感が湧かないよね……」といった発言が相次いだかと思うと、「まあね……」や「確かに……」と冷めた雰囲気は伝播していき、全体的にモチベーションの低いワークとなってしまいました。今にして思えば、研修の前にトップマネジメントとともに現場に自信を植えつけ、やり方を変えていくための信頼感を共有すべきだったと反省しています。では、植えつけるべき自信とは何でしょうか。

受講者は自発的に参加した現場の営業社員が大半で、彼らも現状を何とかしなければと考えていたのは間違いありません。その証拠に、ロジカルシンキングやマーケティング論といった他のグループワークには意欲的で、発表のレベルも高いものでした。ただ、彼らはトップマネジメントと同じぐらい自社のビジョンを信じてはいませんでしたし、これは私の勝手な想像ですが、トップマネジメントとともに同じものを追う自信もなかったのだと思います。

チーム結成の席で、グレンは熱く語ります。「年を取れば人間は保守的になる。人生をやり直すなんて考えない。でも私はクソくらえ、ゼロからスタートだと思ったわけだ。これがどんな結果を生むかわからない。夢や理想は追うべきだよ」。それを聞いたあるメンバーは「成功しようという意思があれば、十分勝算はあるんじゃないかな」と同調し、別のメンバーは「グレンには絶対やり遂げるといふ強い決意があった。尊敬するし、挑戦の一端を担えるなら光栄なことだ」とうれしそうにやる気を示しました。

植えつけるべき自信とはきっと、できるという保証ではなく、挑戦しようという気持ちなのでしょう。そして、挑戦しようという気持ちを共有することが、お互いの信頼感につながるのではないのでしょうか。白状すると、私はこの組織改革が成功するとは信じていませんでした。改革チームの一員であったにもかかわらず、強い決意どころか成功させようという意思すら持たなかったことを深く後悔しています。

成功に元手は必要ないと証明したかった。いい仲間と出会えれば何ごととも実現可能だとね

いよいよ物語の終盤、グレンは「成功に元手は必要ないと証明したかった。いい仲間と出会えれば何ごととも実現可能だとね」と、



(イメージ) チームワーク

メンバー全員に伝えました。決して恵まれているといえない幼少期を過ごし、裸一貫で大成功したグレン。第1話では「私に富をもたらしたビジネスの原則は今でも通用するはずですよ。それをもう一度証明して見せましょう」と言って、この挑戦を始めていました。

同じような思いを、私は診断士養成課程の実習で経験しました。いい仲間といいチームをつくれたため、議論が深まって自然と献身性が生まれました。プレゼンの前は睡眠時間が2日で1時間と無理もしましたが、結果、提案先からは大きな感謝と称賛を送られました。ほとんど寝ていない中で、やり切った充足感を感じながらメンバー全員で食べたラーメンの味は、今でも忘れられません。このときの思いを代弁してくれる文章を、野口和裕著『病まない組織のつくり方』(技術評論社)から引用させていただきます。“私が顧客の不具合の報告に行くとき、納期調整に行くとき、弁明の場で矢面に立たされる時、たとえそれが一人でいったのだとしても、自分一人ではないという実感があつたのです。メンバーが互いを尊重し、残業しているときでも笑いが起き、何か課題があると激論もするが、それを感情的に引きずることがない。そして、自分は決してチームから見捨てられないという安心感……。(中略)このプロジェクトが終ったとき、私は愛着を持ったこのチームを去ることを、たいへん寂しく感じました”

情報経済学者のマクドノウ(A.M. McDonough)は「企業は解決すべき問題の集合体である」と言います。確かに何か一つ問題を解決すると、玉突きのように新しい問題が発生します。それでも、いいチームで仕事ができるよう改革し、良い組織にしていく努力を諦めてはならないのだと思います。

さて、グレンが言う自身に富をもたらしたビジネスの原則は、数々の名言とともに作中で紹介されています。今回ご紹介したのはほんの一部に過ぎません。ぜひ、ご覧いただき、ご自身で確かめてみてください!

会員 服部 幹郎

診断士
略歴

せいこうデータ・
コンサルティング
代表。実績は

製造業のデータドリブン経営改善指導、卸売業のCRMを用いた営業戦術改善指導など。(株)データミックス外部講師。



出典: イメージ1、2は共に[pixabay/geralt]によるものです。



ドラマに登場する 「ゲーム」から読み取るべき 若手育成のコツ

はじめに

私は、1997年に大阪のテレビ局に入社して27年目、さまざまな職場で働いてきましたが、視聴者としては今も昔も一貫して「ドラマ好き」です。忙しすぎてテレビの前に座る暇がなかった報道記者の頃などを除いて、ずいぶん多くのシリーズを視聴してきました。

最近視聴した「お仕事ドラマ」で、中小企業で働く主人公と「ゲーム」とのかかわりから、とくに若手社員の人材育成についてのヒントが抽出できることに気づきました。そうした事例を2つご紹介いたします(作品の代表カット画像は各放送局ホームページから引用しました)。

1. ポケットに冒険をつめこんで

1996年に登場した「ポケットモンスター」略して「ポケモン」は世界的人気コンテンツとして、ゲームだけでなくアニメや映画など幅広くメディアミックス展開されているのでご存知の方も多いでしょう。

このポケモンをテーマにした連続テレビドラマ『ポケットに冒険をつめこんで』(以下、ポケつめ)の舞台は、ゲームの世界ではなく東京の小さな広告会社です。

ドラマの主人公の赤城まどか(演・西野七瀬)は、憧れの職業・クリエイターを目指して転職・上京しますが、現実には甘くありません。入社した会社が小規模で、クリエイターの領分を超えて、営業としてプレゼンでクライアントの興味を惹きつけたり、社外の大御所コピーライターの力を借りるためには彼の心を開いたりする必要がありました。それに加えて、若手社員は頼りなく、先輩にはやる気が感じられずと、社内にも問題



が山積していたのです。

そんなとき、まどかは実家の母から届いた荷物の中からゲームボーイと「ポケットモンスター赤」を見つけ、ふと思立って20年ぶりにプレイし始めます。そのポケモンから、現実には直面している問題を解決するさまざまなヒントを得ていきます。仲間を育て、自分も成長しながら、ついに、学生時代からのライバルが率いる大手と競合するプレゼンに臨むのでした。

主人公・まどかのたどる道筋は、まるでポケモンを仲間にして進化させ、強くなってバトルに勝利していく「ポケモン」と同じ構造になっています。

中小企業で働きながら自分の夢に近づくためには、全て他人任せにするのではなく、自分の手の届く範囲をさまざまな手段で強くして、自分と周囲を進化させ続けること、つまり「ゲームの主人公として振る舞う」ことが大切だと、よく表現されていました。

※「ポケットに冒険をつめこんで」2023年10月～12月放送(テレビ東京系)



2. 魔法のリノベ

リノベーションとは、既存の建築物に改修を加えて価値を高めることをいい、新築に戻そうとするリフォームより大規模な工事を伴います。『魔法のリノベ』(以下、まほりの)はこのリノベーションを「人生をやり直す魔法」ととらえて人気を博した漫画作品が連続ドラマ化されたものです。

大手リフォーム会社からわけあって家族経営の工務店に転職した真行寺小梅(演・波瑠)は、問題を抱えた多くの顧客と出会います。その問題は、すれ違う夫婦関係、事故物件との遭遇、低い防犯意識、風水にこだわる親戚など多様です。また、コンビを組んだ福山玄之介(演・間宮翔太郎)は工務店社長の長男で、押しが弱くお人よしのシングルファーザーであり、三男の設計士・竜之介(演・吉野北人)や従業員たちも保守的で消極的です。

そこに飛び込んだ小梅は、持ち前の営業力で顧客の真のニーズを聞き取り、リノベという「魔法」を通して問題を解決していきます。その様子に接するうちに周囲も徐々に感化されて積極性を身に付け始め、ついには小梅の元上司が率いる大手リフォームメーカーとの因縁の対決を迎えるのでした。

ドラマ化にあたり「小梅の見る夢」としてRPG(ロール・プレイング・ゲーム)風のシーンを取り入れたのは脚本家の上田誠氏だそうです。RPGは『ドラゴンクエスト』や『ファイナルファンタジー』など中世ヨーロッパを思わせる世界観の中の剣と魔法の物語で、少人数のパーティが大冒険に向かうものが知られています。

上田氏は「リノベという営みを『家の中のねじれをリノベ』という魔法で浄化する冒険」と捉え、夢の中でファンタジーRPGとして行われている、という構成にしようと思いました。(略)ドラマにファンタジー要素を加えることで、お仕事ドラマが違った角度から描けたと思っています」とインタビューに答えています。

ドラマの作中にRPGを導入したことで、中小企業で働くということは「少数ながら多様な職能、チームが持てる能力を生かし、自分たちを成長させながら、どんどん大きくなるタスクに取り組むことである」という本質の一面が際立つ効果が生じていました。

※「魔法のリノベ」2022年7月～9月放送(カンテレ・フジテレビ系)

3. 社長の視点から

主人公ひとりでは何もできず、でこぼこのある仲間が力を合わせて難局に立ち向かうことで勝利を得るというゲームの構造は、分業が徹底している大企業より、仕事の全体像が見えやすい中小企業で働くことに通じています。一視聴者としてドラマを見るなら、まどかや小梅に共感しながら「ゲームに例えてもらえるとよく分かるなあ」と楽しめばよいのですが、秘められた貴重なヒントを見出すとき欠かせないのは「社長の視点」です。

「ポケつめ」広告会社の宿谷社長(塚地武雅)、「まほりの」工務店の福山社長(遠藤憲一)とも、業界に長く同志も多いものの、手持ちの経営資源は乏しく、人材が勝手に育つような環境ではないという中小企業経営者に共通する悩みを持つと設定されています。

そして、宿谷社長はまどかを「ポケモン・トレーナー」に任命する博士のように、福山社長は中途採用で獲得した優秀な人材を「勇者」に任命する王様のように振る舞い、最終的には大手競合にも打ち勝つ力を手に入れるまでになりました。

ゲーム感覚という「遊び半分」のようにとられがちですが、ゲームの世界の主人公は「誰かがやってくれるだろう」という他力本願な依存心とは無縁です。課題に対するよりよい取り組み方を自ら知ろうと努力し、成長を果たした末に勝利という大きな報酬で報いられ、さらに高みをめざす動機づけが行われます。

このサイクルを知った社長は、若手・中堅社員に対して「君こそゲームの主人公である」と気づかせるように接することが大事になってきます。

こうしたヒントを生かして「期待のホープ」たちのやる気を起こすことができれば、会社全体の力を底上げすることにもつながるのではないのでしょうか。



会員 筈井 暁生

診断士略歴

大阪府出身。1997年テレビ局に入社。報道や編成などを経て現在見逃し配信(TVer)担当。アニメ・特撮・アイドルから診断士としての活動まで幅広く「推し活」を進めている。

『下町ロケット』 に学ぶ経営戦略



今回、題材とする『下町ロケット』は池井戸潤作の下町ロケット1～4巻を2015年、2018年に計10回にわたってTBS系で放映されたドラマである。ヒト・モノ・カネの経営資源に限りのある中小企業の経営課題や新規事業開発に焦点を当てながら、夢に向かって挑戦する姿勢を描いており、ビジネスの視点からも多くの示唆を得ることができる作品である。

長年製造業で調達部門に関わった筆者の目線でこのドラマに向き合ってみた。

▶ 中長期を見据えた経営

このドラマはロケット技術者から町工場の社長となった主人公・佃航平と、彼が率いる「佃製作所」の社員たちが高い技術力を武器に、さまざまな困難に立ち向かって夢をつかむというストーリーである。しかし、順調に成長してきた佃製作所に危機が訪れる。主要取引先の発注方針の方向転換による突然の取引停止、佃製作所の買収を企てる悪質な同業の大手メーカーからの特許侵害の訴えである。倒産のリスクを恐れた他の取引先からの今後の発注は控えられ、貸し倒れを恐れるメインバンクからは追加融資を断られ、数カ月で運転資金がショートする倒産の危機に陥った。

この事例のように、中小事業者の多くは、既存の主要取引先に依存し、新規顧客開拓を積極的に行わず、顧客の要求に従ったコスト、仕様で生産し、自社独自の技術を活用した高付加価値な製品開発を行っていない。いわゆる下請の経営体質である。

そのような事業者は、景気が悪化し、自社の売上が減少するたびに、“発注量を増やしてほしい”、“他の機種にも採用してほしい”といった社長自らが訪問するお願い営業体制になりがちである。

その一方で、“小型・薄型・軽量化”で競合他社と競い合う中、新しいニーズをいち早く察知し、完全防水技術などを開発し提案

した事業者もあった。その事業者は元請である当社との共同開発で技術をブラッシュアップし、他社と差別化した競争力のある商品を輩出し、シェアを伸ばすことに成功した。さらに、当社が半年後にその技術を他社製品に提供することを許可したことで、他の携帯電話メーカー、デジカメ、パソコンなど、新たな市場に進出し、売上、利益を大きく伸ばすことができた。

筆者の経験則として、景気が好調なときほど、大企業の調達部門は部品の調達に苦労している。そこに新たなビジネスチャンスが多数存在している。筆者が新たな仕入先と取引を開始したのは、そのような時期が多かった。

そのため、日々の業務に忙殺されがちな、売上が順調なときにこそ、そこに安住することなく、アンテナ感度を高め、先を見据えた常に攻めの姿勢で、新たな技術開発、市場・顧客開拓を推進し、企業の成長、経営リスクの分散を図っていくことが重要だと改めてこのドラマから感じた。

従って、経営者は、日常の業務・管理的意思決定から解放され、中長期を見据えた大局的な見地で戦略的意思決定ができる経営体制の構築をしていくことが重要である。それが企業の厳しい市場競争の中で淘汰されることなく永続していくための必須条件である。

▶ 自社の強みを生かした経営

佃製作所の強みは、元ロケット技術者であった、主人公佃航平の持つ技術力を生かした部品製造技術である。前述の倒産危機のさなかに起こった、宇宙開発事業の国内最大手、帝国重工からの20億円の特許買収の申し入れに際し、佃製作所はその強みを手放すか否かの決断を迫られることとなった。運転資金が枯渇し、特許訴訟の中で、倒産リスクを回避する上でも喉から手が出るほど欲しい金額であり、売却に応じるべきあるとの意見もあつ

た。しかし、佃は新たな事業領域に参入する機会と捉え、「大企業にも決して劣ることのない、これまで培ってきた高い品質、高い技術力がある、全社一丸となれば必ず成功する」との確信があり、宇宙ロケットエンジンに使用するバルブの開発を決意した。

著者の経験から言えば、調達部門は、買い手有利な状況をつくり出して、価格・納期・品質の好条件を引き出ししていくことが大きな課題である。

パソコン用CPUや、鉄やアルミ・リチウム、といった原材料は売り手市場で調達部門の力は及ばない。しかし、今回の佃製作所が取り扱ったバルブのような汎用品は、一般に他社製への置き換えが可能であり、買い手市場となる場合が多い。

中小事業者の多くは加工部品を生産、販売しており、親事業者の厳しい要求を受け入れざるを得ない。そのため、原材料、人件費高騰の価格転嫁もままならない。

帝国重工の調達部門としては、佃製作所からの宇宙ロケットエンジンに使用するバルブ供給を受けることは、売り手市場の機会をつくることになりかねず、何としても回避しなかったに違いない。

自社の顕在化された強みを活用、潜在化された強みを発掘し、顧客ニーズに合う他社と差別化した製品を開発し、売り手市場の状況をつくりだすことが重要である。家電などの少品種多量の生産数量が多い業界では売上を確保するため、多くの競合他社が参入している。そのため、インフラ、設備などの多品種少量の市場分野に参入していくことも有効である。これらの分野は製造原価に占める部品費用は少なく、価格交渉も比較的緩やかで高い利益率が確保できる。また、特許戦略を活用して、他社の参入を阻止するなど、BtoCのニッチな市場分野で自社ブランドなどの高付加価値商品を提供していくことも検討する必要があると思われる。

▶ 従業員を鼓舞し、成長を促す経営

佃製作所は高い品質、耐久性が求められるロケットエンジン用バルブ、人工心臓用弁、農器具エンジンの新たな分野に積極的に参入、度重なる困難を乗り越え、成功を収めた。

筆者は、量産前の仕様変更で金型の修正を仕入先に依頼し、徹夜で金型職人の作業を見守ったことを何度か経験した。職人の鬼気迫る必死な姿に圧倒され、時間を忘れ気が付くと朝日が窓から差し込んでいた。社長、製造部長も徹夜で付き添い、職人に励ましの言葉をかけていたことを覚えている。

筆者が見てきた成長している中小企業同様、従業員を社員の一人ではなく、家族の一員と考え、大切に社長の思いを強く感じた。

仕入先を訪問すると、どの会社も“お客さま第一”、“●●技術で世の中に貢献する”などの崇高な理念はあるが、健全な経営、

成長している企業は、社長が言動一致、有言実行、そして社外研修、懇親会、家族参加の社員旅行などを会社負担で実施するなど、従業員を大切に扱い、自己成長を促す制度が整備されていた。そこで働く従業員は日々業務に忙殺されながらも、いつも明るく、イキイキして、自分の仕事、会社が好きで、日々の仕事を楽しんでいるように感じた。

人工心臓用弁、農器具用エンジンの新規事業開発において、主人公佃航平が“佃プライド・ロケット品質”を掲げ、事業にかける熱い思いを語り、“お前ならできる”、“お前を信じている”と鼓舞し続けるとともに、社員を心臓病で苦しむ子どもたちや農作業の重労働で疲弊している高齢の農業従事者への訪問に同行させた。

これにより、従業員の成功させたい思いが高まるとともに、一体感が醸成され、結束力が高まり、重なる難題を必死に乗り越えていくことにつながったように思う。

高い品質、耐久性が要求され、多額の研究開発費の負担が経営を圧迫する技術偏重型の企業では、経営者の思いがいかにか従業員に浸透しているかが、その成否を分ける分水嶺である。その点、佃製作所では、ロケットエンジン用バルブ開発着手の可否などの経営の重要事項や経営ビジョンを経営幹部だけで決定することなく、従業員全員にオープンに情報を開示し、一人一人の意見を反映したものにしていた。

このことから、従業員が単なる会社の部品でなく、会社経営を「自分ごと」と考える当事者意識が醸成され、大きな成功につながったのではないかと。夜通しの研究開発が続く佃製作所の従業員の姿は、筆者が過去に担当し、活躍の場を広げていった企業の姿と重なって見えた。

▶ 最後に

中小企業診断士、電機メーカーの調達職能に従事する者として、日本経済を支える中小企業の成長、発展のために、貢献していく強い決意を改めて感じ、ぜひとも、あのような支援をしたいという思いを強める機会となった。

会員 小堀 誠

診断士略歴

1989年3月慶應義塾大学商学部卒業後、松下電器産業株式会社(現パナソニック)入社。以来35年調達職能に従事し、仕入先の経営改善、生産効率化、原価管理を支援。2023年5月に診断士登録。現在、複業で診断士として活動中。趣味は空手道(三段・指導員)・写真撮影。モットーは“ひとり一人に愛を持って、誠心誠意、真摯に対応し、成長、発展にお役立ちさせていただくこと、地域、そして日本を元気にしていくこと”です。



スキルアップ研修報告(11月) 「中小企業診断士のための実践的リスクマネジメントとBCPセミナー」

日時：2023年11月22日(水) 19:00～21:00

講師：正木 祐司

(中小企業診断士、企業リスクマネジメント研究会)



講師略歴

生命保険会社にて阪神、東日本の震災後の災害対策計画等策定、内部統制、リスク管理等を担当。同分野を中心に中小企業診断士として独立し、支援、講演などを行っている。

経営目的が経営環境の不確かさの影響(リスク)を受けることを踏まえると、経営目的達成を図る経営管理にはリスクマネジメントの要素は不可欠なものと考えます。

■BCP(事業継続計画)

BCPとは「企業が緊急事態(自然災害等)において事業継続を図る計画」です。

これは事業中断リスクに対するリスクマネジメントであると同時に、事業継続を行う経営管理の手法であるといえます。緊急事態においては、中核事業に集中するBCPの執行が経営管理そのものとなります。また、BCP策定で中核事業、経営資源を精査することで、自社の強み、弱み、環境を知ることができ、通常の経営にも役に立つと言われます。

[BCPの機能]

- ・リスクマネジメントの手法
- ・緊急事態の経営管理の手法

■新型コロナウイルス禍への対応

ウィズコロナ、ポストコロナの社会では経営環境が大きく変化しています。

従来のBCPでは緊急事態前への復旧がゴールとされていましたが、コロナ禍以降は環境変化に適合したビジネスモデルへの再構築を考える必要があります。

その際にも、BCP策定による中核能力・経営資源の精査、リスクマネジメントによる脅威への対処、機会の活用が役に立ちます。

経営環境の変化、不確かさが増すこの時代、リスクマネジメントの手法として、BCPを策定しておくことの重要性が増すことになると思います。

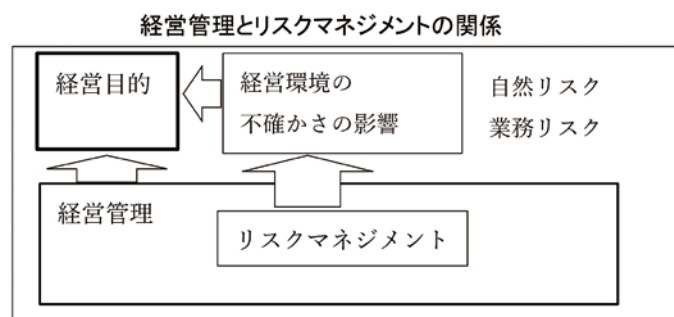


■経営管理とリスクマネジメント

リスクマネジメントについてはいろいろな整理の仕方がありますが、経営支援を仕事とする中小企業診断士にとって、リスクマネジメントについても経営管理との関係を押さえておくことが必要です。そこで本論では、経営管理とリスクマネジメント、BCPの関係を考えてみたいと思います。

経営管理とは「経営戦略に基づく経営目的達成のため経営資源の効率的な運営を目指すもの」とされます。

そして、リスクとは「目的に対する不確かさの影響」、リスクマネジメントは「リスクについて、組織を指揮統制するための調整された活動」と定義されます。



スキルアップ研修報告(11月) 「論文の書き方」

日時：2023年11月28日(火) 19:00～20:30

講師：谷村 真理



講師略歴

京都大学法学部卒業後、大手金融機関勤務を経て独立開業。企業支援の傍ら教育や産官学連携にも従事。大阪府よろず支援拠点サブチーフ、関西学院大学経営戦略研究科教授。

1 実務家の論文に求められるもの

世の中にはさまざまな執筆物が存在するが、論文との相違をまとめると、以下のとおりとなる。

随筆	(専門家としての論理性・客観性を担保しつつ) 主観的な考え、思いを自由に述べる
論文	理由・根拠をもって論理的・客観的な知見を提供する
報告書	状況把握を目的に、現状や新しい動向、事例、背景事情、今後の方向性や見通しなどを述べる
論文	状況把握だけでなく、その現状や自他の見解を論理的に検討・考察し、新しい知見を導く
事例研究	実務の参考となるように、先進的な取り組みや新情報を提供する
論文	事例を踏まえて、先行研究や既存理論との比較検証などを行い、抽象的・客観的な理論に昇華させる

特に実務家の論文には、以下の要素が求められる。

- 1 現場経験に基づく明確な研究動機
- 2 先行研究や既存の理論・知見との関係性、発展性
- 3 一次情報の具体性
- 4 研究・分析手法の妥当性
- 5 実践的で普遍性のある、新しい知見の提供
- 6 論拠の妥当性

2 研究の進め方

基本的な流れは以下のとおりである。これらを踏まえてあらかじめ研究計画書を作成し、必要に応じてPDCAを回していく。

1 研究動機の確認

独自の着眼点による内発的な動機は最も重要な要素である。実務経験に基づく課題認識から、明確に言語化する。日頃から思い付いた「why」をメモしておくが良い。

2 課題・仮説の設定

論点をブレさせないために設定する。

3 担当設定・スケジュール

④と⑥のプロセスに最も多くの時間を要することを踏まえ、無理のないスケジュールを行う。

4 先行研究・既存理論の調査

先行研究者などに敬意を払いつつ、批判的視点を持って読み込む。自分の研究との共通点や相違点、不十分な点などを整理し、独自に展開したい内容を改めて検証する。

5 分析手法の選択

● 定量的分析：データなどに基づき、要因の数値や要因間の数量的関係について統計的に分析する手法。下記アンケート分析の一部も含まれる。

● 定性的分析：定量的に補足・表現できない質的要因について、事例研究・実地調査・インタビュー・アンケートなどを組み合わせて分析する手法。主観の排除に留意する。

6 資料収集・調査

二次情報については、出所の信ぴょう性や作成者バイアスに留意する。一次情報については、サンプルの適切性(研究目的との整合性、偏りの排除など)に留意する。事例研究・実地調査・インタビューは比較分析のため3サンプル以上、アンケートは偏りを排除するため100サンプル以上取ることが望ましい。

7 分析・整理・考察

「事実」と「解釈」の区別、「相関関係」と「因果関係」の区別に留意する。

8 結論・執筆

優秀論文を数多く読み、その勘所を探ると良い。

3 最後に

論文執筆の一番の醍醐味は「新しい知見を発見し、世に問うことによる、さらなる気づき」であり、新規事業開発と類似しているとも言われる。世の中に有益な情報を「論文」という形にまとめ、広める活動は、診断士に求められる役割の一つと言えるだろう。



スキルアップ研修報告(12月)「診断士にあってほしい! 研修や会議の効果を高めるアイスブレイクセミナー&ワークショップ」

日 時: 2023年12月27日(水) 19:00 ~ 21:00
講 師: 齊藤 直子、鱧谷 友樹、村上 麻里、古川 雅也、上村 拓也

本セミナーでは、アイスブレイクを研修や会議などでうまく活用し、安心して対話を促進するためのポイントについてお伝えするとともに、随所にさまざまな種類の「アイスブレイク」体験を盛り込みました。

1 オープニング

誰でも気軽に答えられる「アンケート」に続き、小グループでの自己紹介&テーマトーク「ブレイクアウトルームで『気まずい状態とは?』」を実施。これは研修中に行うワークショップのチームビルディングを兼ねています。参加者自身がアイスブレイクとのつながりを想起することで講義パートに入る準備を整えました。

2 [講義1] アイスが発生する5つの関係性、参加者間にできるアイス

アイスブレイクを考えるためには、まずアイスが何かを特定することが重要になるため、アイス特定する方法について講義を行いました。ワークショップの分析モデルであるF2LOモデルをベースに研修や会議の場における5つの関係性を解説し、各関係性で実際に起こり得る事例をご紹介しました。さらに講義1では、5つの関係性のうち「参加者間の関係性」に着目し、具体的なアイスとアイスブレイクの手法をご紹介しました。

3 グループワーク

当パートではアイスブレイクを「考察する」ことを体験いただきました。オープニングにて各グループで扱ったテーマ「気まずい状

態とは?」を元に「良い状態とは?」「良い状態にするには?」「そのためのアイデアは?」を考える作業を各グループで行いました。最後には「アイスブレイクとは〇〇である」という成果物を共有いただきましたが、さすが診断士の皆さま。ユーモアの溢れる回答が多く、参加者にとっても気づきがあったかと思えます。

4 [講義2] 参加者同士以外のアイス、アイスブレイク的设计要素

アイスが生じる5つの関係性に話を戻し、参加者とファシリテーター(講師)、テーマ、ツールとの関係性について、アイスの事例とそれを溶かす方法を紹介しました。また、アイスブレイク的设计要素として、場面・ツール・人数・時間を考慮することや、対話型のアイスブレイクではグラウンドルールを設けることをお伝えしました。5つの関係性からアイスを見出し、溶かすための活動を設計するという流れやポイントを学んでいただきました。

5 [講義3] 参加者自身の中に生まれるアイス

参加者の中に存在する身体・心・思考のアイスとそれらを溶かす方法についてお伝えしました。一般的に、アイスブレイクは最初に実施するものと考えられがちですが、活動中もアイスは形成されます。長時間PCに向かい集中されていた皆さんに、身体を使ったゲーム性のあるアイスブレイクを体験していただきました。身体と心の相互作用や、身体性とゲーム性を取り入れる効果を、体験と講義の両面から楽しく学んでいただく機会となったと思います。



講師略歴

左から

- 齊藤直子:** 2017年診断士登録。2020年に独立、対話型の課題解決法としてワークショップ型の企業研修を提供。
- 鱧谷友樹:** 2017年診断士登録。パラレルキャリアのコンサルティングファームKIGに所属し、中小企業支援に従事。
- 上村拓也:** 2018年診断士登録、2022年に独立しワークショップ型支援、製造業向け支援を提供。
- 古川雅也:** 2021年診断士登録。安心感のある少し楽しい場づくりを目指して、研究会活動に取り組んでいる。
- 村上麻里:** 2020年診断士登録。認定ワークショップデザイナー。大人から子どもまでを対象に学びの場を提供。

スキルアップ研修報告(1月)「業種別支援の着眼点」

日 時: 2024年1月24日(水) 19:00 ~ 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)



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年から中小規模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。

2023年3月に金融庁から公表された『業種別支援の着眼点』を基に、建設業、飲食業、小売業、卸売業、運送業といった業種別の目利きのポイント、および経営改善計画作成のコツ、経営改善が難しい企業の支援、支援に必要なスキルなど、全業種に共通する支援ノウハウについてご説明しました。

今回のスキルアップ研修で使用したテキストは、金融庁が金融機関の若手職員の支援力向上を目的として作成されたものです。「企業訪問前に決算書のどの指標に着目すべきか」、「訪問時どこを見て、何をヒアリングすべきか」などが分かりやすくまとめられており、診断士にとっても有益な内容となっています。

「建設業の着眼点」について、中小建設業は下請的傾向が強い企業が多く、安定した得意先を持っているかが重要になります。また、外注先である、いわゆる職人さんとの関係性が仕事の質に影響を与えやすい点も特徴です。

「飲食業の着眼点」は、食材の原価率は20%であれば高収益商品、35%を超えると高級品となり、30%に収めることが目安となります。また、飲食業の基本的な指標としてFL比率[(材料費+人件費)÷売上高]があり、60%以下を目指すことが経営改善のポイントです。飲食店の支援では信頼関係が構築される前に味やメニューの評論は避けるべきであり、接客サービスや清潔感の改善提案から助言することが望めます。

「小売業の着眼点」について、小売業においては総資本回転率

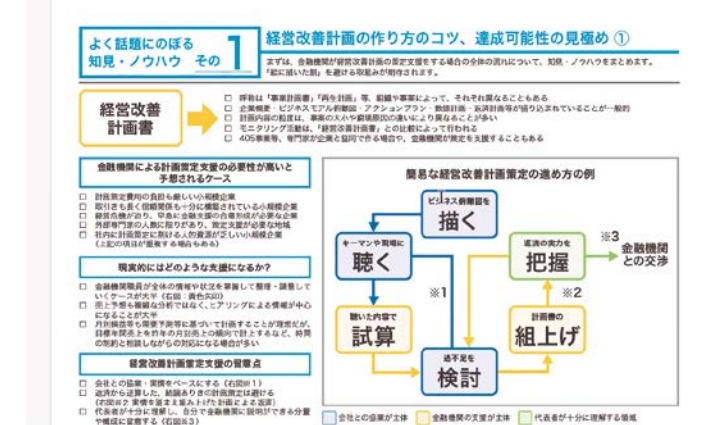
が基本的な指標であり、取扱商品別の粗利益率の目安や、営業外収入であるリベートも含めて収益性を判断することなどをお話ししました。

「卸売業の着眼点」について、中小卸売業は①支払や発注を待てる機能、②ロット商品をバラ売りする分ける機能、③商品運搬の機能の3つが有効に働いていて収益を上げているかどうかに着目します。また、従業員の高齢化が進んでいることが多く、提案型営業の強化や精緻な在庫管理などは現実的な課題解決策とはなりにくい傾向があります。

「運送業の着眼点」は、車両などの固定資産が経営資源の中心であり、固定長期適合率が70%以内であることが適正な事業運営の目安で、100%を超えると危険領域と言えます。また、ドライバーの高齢化や人手不足が課題となっていることが多いため、ドライバー1人当たりの売上高が重要指標となります。

最後に全業種に共通する支援ノウハウとして、再生支援の手法や、経営改善が難しい企業を支援する際に廃業を促す場合は、経営余力のあるうちに計画的に廃業できることが重要であることをお伝えしました。

『業種別支援の着眼点』の資料は金融庁のホームページからPDFとパワーポイントでダウンロードすることができます。本資料には、現場担当者による実践的な支援事例も掲載されていますので、診断士としては教科書的な診断・助言をするのではなく、「中小企業の実情に寄り添った実行可能性の高い支援」を実施していきたいと考えます。





仕事と人生を飛躍させる関係性リーダーシップ

日時：2024年1月20日(土) 13:30 ~ 16:30

講師：山浦 一保

(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

熊本大学教育学研究科修士課程、広島大学生物圏科学研究科博士課程後期修了。2010年より立命館大学スポーツ健康科学部・研究科准教授、2016年より同学部・研究科教授、現在に至る。

1月の土曜セミナーは、「人・組織・経営」研究の第一人者である立命館大学スポーツ健康科学部教授の山浦一保先生を講師にお招きしました。

第1部は、テーマを『仕事と人生を飛躍させる関係性リーダーシップ』と題し、組織におけるチーム力向上手法を学びました。当日は、定員ほぼ満席の59名の会員にご参加いただき開催することができました。



1枚の絵に隠れているものとは? —その問いから始まりさまざまな意見が出されました。しかし、まだもう一つ見えるものが埋め込まれていました。確かにそう言われるとそう見えてはくるのですが、会場内で最初から正解を言い当てられた方はごく少数でした。山浦先生は、組織をつくる目的の一つとして、「人が集まり多方面から物事を見ることで、複数の視点を交換し合えること」と述べられました。

以下が、セミナーの概要です。

1 『組織と個人』の心理学

近年の組織の2大問題は、「メンタルヘルス」と「ハラスメント」とのこと。実際、これらの問題に関わる経済損失は、それぞれかなり大きなものです。この状況の中で、これらの問題を解決するためのベースは「人の心」にあると話されました。

2 ひとの潜在能力を引き出す『チーム・マネジメント』

チーム・マネジメントを成功に導く基本条件の中で、「より良い人間関係の構築」が絶対であること、そのためにありとあらゆる手をつくすことがリーダーの役割であるとのことでした。

3 チームの基盤としての『多様性』

企業は、多様な人材を確保しつつ、多様性を認め合い一体となって働く環境を整えることが不可欠です。そんな中、われわれが今押さえておくべき「Z世代の特徴」として、共感性が下降しているという消極的な面と、起業家精神・自立への欲求が高いことなどの積極的な特徴があることもご紹介いただきました。

4 チームを機能させる『関係性のリーダーシップ』

リーダーというからには人を引っ張る要素は必要です。しかし、ただ引っ張るだけでメンバーはついてきてくれません。そこでもう一つ必要だと考えられているのが、一人一人に配慮する、聞く耳を持って意見を吸い上げる、といったサポーター的な要素です。「引っ張っていく」こと、「安心の場をつくる」こと、この2つがチームを機能させるための「黄金の2軸」であり、両方を兼ね備えたリーダーシップが、よいチームづくりには必要とのことでした。

5 褒め言葉は金銭報酬に匹敵する!

脳科学の研究によると、「人は褒められたとき、金銭報酬を得たときと同様の反応が脳に起きる」そうです。強い組織を作るために「褒める」ことは重要な要素です。一方、「ただ褒めるだけでは仇になる」こともあり、「褒めどころを褒める」「褒める以前に部下との信頼関係をつくる」ことが重要であると結ばれました。

第2部は、山浦先生の講義を実際のコンサル現場に生かすべく「中小企業経営者が経営において高い成果を上げるためのリーダーシップとは?」をテーマにダイアログを行いました。さまざまな意見が出ましたが、共通していたのは、関係性リーダーシップとチーム力向上のためには、まずは「人を信じる」ことから始まるという点でした。

(文責：研修委員会 岩崎 弘之)



製造業における開発業務とは?

日時：2023年11月9日(木) 19:30 ~ 20:30

講師：大川 剛義

(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

1992年4月に大阪府立大学工学部金属工学科修了後、ダイキン工業㈱にて22年間、空調用圧縮機関連の開発に従事。2018年4月に中小企業診断士を取得。

●はじめに

製造業における差別化の肝といえる製品開発とはどんな業務をしているのか?どんな喜びや苦勞があるのか?経験がない方にはなかなか理解が難しいと思います。私自身の開発業務の経験をご紹介します。その楽しさや重要性をご認識いただければ、幸いです。

●大手製造業における製品開発業務とそのモチベーション

私は工学部を修了後にエアコンメーカーに就職し、エアコンの部品である圧縮機の開発に20年と少し従事しました。大手は概ね同じだと思いますが、開発の担当は短期開発と中長期開発に分けられます。前者は次に出す製品の開発担当で、例えばルームエアコンだと毎年新しい製品が販売されるため、1年に1回ほぼ同じようなサイクルで開発を行います。後者は次の次とか、5年後や10年後にどんな製品を開発するかを検討し、短期開発につなげる役割を負います。私は、ほぼ中長期開発を担当していました。

短期開発のサイクルは1年から2年が多く、変更が少ないモデルチェンジや国内生産から海外生産という生産移管などが対象となり、関連者も社内がほとんどです。業務内容は、原価管理、生産準備など製造部門との調整、および営業部門、購買部門など社内調整が大半を占め、短い期間でこれらを同時並行的に進める必要があります。

中長期開発は、新製品(例えば、ヒートポンプによる電気給湯機「エ

コキュート)や新しい機能(例えば、「お掃除エアコン」)を搭載するなど大きなモデルチェンジを担当します。新しい技術に挑戦するため、大学、研究機関など社外と共同研究することも多く、ある程度時間をかけて、技術課題を解決しつつ、機能、コスト、品質などの観点で短期開発に持ち込めるように開発を進めていきます。当然ながら、短期開発に持ち込めない技術ネタも多くありますが、このような挑戦を続けることが製造業の生命線でもあるかと思います。

中長期開発の醍醐味は、比較的自由度の高い中長期的な日程で、特定の技術を深掘りでき、社内外のいろんな技術者と交流できることで、5年以上もの地味な開発の後に、製品化されると大きな喜びや達成感があります。その反面、特に開発当初は予算や人員が乏しく、うまく成果が出ないと常に統廃合の危機にさらされるという緊張感がつきまといま

●製造業における知的財産の関連業務や中小企業支援

特許出願も中長期開発担当者の重要業務の一つです。自分自身の技術アイデアが、以前の他社特許(先行特許)と異なっていることを確認した上で、技術課題を解決する効果があることをうまく出願の専門家(弁理士)に伝える必要があります。自社の特許を防衛する意味では、自社特許の範囲を広くしたいが、あまり広くすると効果も小さくなり、特許の価値も小さくなるジレンマにいつも悩みます。また、自身のアイデアが他社の先行特許に引っかかる(抵触する)場合もあり、この場合は知的財産部門と一緒に解決策の検討に迫られる苦勞もあります。

このような開発経験を生かして、製造業の方に新製品開発におけるマーケティングや目標設定、とある技術ネタに関する研究者の抽出、研究機関からの技術ヒアリング、とある先端的な計測方法へのトライなどのご支援を行ってきました。今後とも、このような形で製造業を含むいろんな中小企業のご支援を通じて、世の中のお役に立ちたいと思っております。





プロコン直球インタビュー(6)「いま開業するならこれをやろう!~令和の開業ダッシュに成功した星雄仁さんに聞く~」

日時：2023年12月14日(木) 19:30 ~ 20:30

講師：星 雄仁(大阪府中小企業診断協会会員)

インタビュアー：横山 哲朗



講師略歴

大学卒業後、フリーター、釣り新聞、リサイクル会社、コンサルティング会社を経て、45歳で独立。全国各地で管理会計と人事評価制度の両面から経営改善を支援している。

●はじめに

プロコン直球インタビューもはや6回目。今回は、大阪府中小企業診断協会会員の星雄仁さんにご登場いただきました。

星さんは大学卒業後、フリーターを経て、釣り新聞の編集者、リサイクル会社の作業員兼営業を経験され、その過程で実感した中小企業の待遇の悪さに嫌気がさしたことがきっかけで中小企業診断士資格を取得されました。その後コンサルティング会社に転職し、1年8カ月勤務した後、45歳で独立。現在、北は青森から南は福岡まで各地に顧客をもち、管理会計と人事評価制度の両面から経営改善を支援されています。

「開業するならこれをやろう」のタイトルにふさわしく、「マインドセットをしよう」「外に出て、付き合う人を選ぼう」「同業者に売上を聞こう」「財務を勉強しよう」「身銭を切ろう」「一日でも早く有料コンサルをしよう」「独立しよう」の7つのテーマに沿って、星さんが実際に取り組んだこと、心がけていること、などについてお話を伺いました。開業半年の聞き手との丁々発止のやりとりの中でリアルな話もどんどん出されていて、参加者の皆さんには最新の成功事例から多くのヒントを得ていただけたかと思います。その中からとくに印象的だったお話を3点、紹介いたします。

●外に出て、付き合う人を選ぼう

星さんは、診断士との付き合いはほどほどにして、支援ニーズ

を掘り起こすことを目的に、社長や起業家と出会うことを心がけているそうです。また診断士に限らず、多くのコンサルタントと出会う中で、師匠となりえるすごい人を見つけ、その方と関わる中で自分を成長させようとお話も印象的でした。ちなみに星さんの尊敬しているコンサルタントは7人、うち診断士は5人だそうです。

●同業者に売り上げを聞こう

星さんは、営業系のセミナーをいくつも受講された経験から、「売上を開示しない講師の言うことに説得力はない、なぜなら教えている営業方法が有効なら自身も売上が上がっているはずだから」ということを学ばれたそうです。

また先輩診断士から営業方法や提供価値について学ぶ機会にも、あわせて売上を聞き、どういう営業や価値提供を行えばどう売上が立つのか仮説を立てる、ということを実践されてきたそうです。だいたい人は教えてくれるとのこと。星さん自身も有言実行で、インタビュー冒頭で開業後4年間の売上推移をグラフでバシッと示していただきました。

●ノウハウを得るために身銭を切ろう

診断士試験をとっただけではやはり実践は難しいので、身銭を切ってノウハウを得ることを勧められました。新人向けのセミナーについて「ひよこ喰い」と揶揄する風潮に関しては、ノウハウを無料で得られると思っているように感じるそうです。

受講するセミナーや勉強会は「みんなが受けている」というだけで判断しないこと、目利きのポイントは「講師が実績を上げているかどうか」という視点も参考になります。

セミナー受講生からビジネスパートナーを探しているコンサルタントもおられるということも教えていただきました。

なお、星さんの直近1年間の研修受講費用は200万円だそうです。



新企画

浪速の診断士道場

第5弾

2024年1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、府協会会員の森悠香氏・根岸倫太郎氏に登壇いただきました。

「ボトムアップで実践!組織開発」

日時：2024年1月11日(木)

講師：森 悠香

(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

神戸大学文学部卒業後、複数規模の製造業を経験している企業内診断士。デザイン思考、エフェクチュエーションをベースに、主に小規模事業者支援に従事しています。

「ボトムアップで実践!組織開発」というタイトルでセミナー講師を務めました森です。

これほど大人数を前にした講師の経験は初めてでしたが、組織開発の裾野を広げるチャンスと思い、手を挙げさせていただきました。

ました。研修委員の皆さまには温かくサポートいただきましたこと感謝申し上げます。

セミナーでは、未熟ながらも企業内でボトムアップ型の組織開発実践を試行錯誤してきた自身の経験を振り返り、組織開発の3ステップ(見える化、ガチ対話、未来づくり)に落とし込んでお伝えしました。人事でも管理職でもない立場で取り組みますと、さまざまに制約が生じますが、それらを乗り越えるためには組織の既存の制度との連携、また周囲に理解者を見つけるといった地道な取り組みがポイントとなってまいります。

本セミナーがわずかでも、組織開発へ取り組む心理的ハードルを下げるもの、あるいは取り組み後に行き詰まりを感じている皆さまへのヒントになったとすれば幸いです。

最後になりますが、このような貴重な機会をいただき改めてありがとうございます。

「エンディング産業の現状と課題」

日時：2024年1月11日(木)

講師：根岸 倫太郎

(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

生命保険、熊本の中小企業数社勤務を経て2018年に独立。「よろず支援拠点」「事業承継・引継ぎ支援センター」や商工会議所などのコーディネーターを中心に活動。

「エンディング産業の現状と課題」というテーマで講師をさせていただきました。私は2018年に熊本市で独立開業し6年目に入っています。縁あって、今年度から大阪の診断協会にも入会しまし

た。たまたま、エンディング産業への支援を多数担当しましたので、その経験や事例をもとにお話しさせていただきました。熊本での経験・事例に基づくものだったので、大阪の市場には合わない点もあったかもしれません。

エンディング産業に従事する事業者の大半が中小企業・小規模事業者ですので、われわれが支援する機会も多いかと思えます。2040年までは日本の死亡者数は増加すると想定されていますので、成長市場であり競争が厳しい業界です。一方で、石材店や仏具店などは明らかに斜陽産業です。

今回のセミナーでは、少し視点を変えるだけで、自社の強みを生かして他社との差別化ができることをお伝えしました。皆さんの今後の診断士活動に少しでもお役に立てば幸いです。大阪のエンディング産業でお困りの事業者がありましたら、ぜひお声かけください。熊本から馳せ参じます。



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の会員向けホームページにてご確認いただけます。

<https://member.shindanshi-osaka.com/event/> ▶▶▶



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

卸売業のデジタル化事例

今回は、ご相談を受けたときの内容が、現状を踏まえるとうぐに実行できるものでなく、足場固めが最優先事項であったことや、さまざまな困難に対応しながら、成果を上げた卸売業の事例をご紹介します。

企業概要とご相談内容

ご紹介するA社は、1951年設立の主に食品、食品関連商品の卸しを行う企業です。顧客は関西にあり、朝7時までに受けた注文分を当日配送することが強みとなり、顧客を獲得してきました。コロナウイルス感染症拡大による飲食業の休業・廃業の影響を受け、売り上げが大幅に減少したことをきっかけに、対策としてインターネット通販を新たな収益の柱に育てることを目指しています。

2022年に「インターネット通販をしたいが何から取り組んでいけばよいか分からない」との相談から始まりました。

デジタル化の取り組み方針

インターネット通販を立ち上げる上で必要なのは、通販ができるホームページ(以降、ECサイト)、通販商品の確保(在庫管理)、運営できる人材、認知度を向上させる情報発信の4つの要素です。

A社には、自社ホームページに付帯している、カート機能がない商品販売を行うページ(注文はTELやFAX)がありますが、商品も人材も確保できていない状態で、しかも人材においては売り上げが減少している中で人材を雇用することが難しい状況でした。

そこでインターネット通販事業を進めるために、社内の人材を確保することとその人材が携わる時間の確保が優先度の高い事項と考え、以下の順序で施策を推進していく計画を立てました。

- ①従業員がECサイト運営に携われる時間を確保
- ②ECサイトに掲載する商品の在庫管理
- ③ECサイトのリニューアル(カート機能や決済機能を追加)
- ④認知度を向上させる発信

経営陣と協議し、これらを行うには社内のデジタル化が必要だと結論を出し、まずは①のために業務効率化を始めたのでした。

デジタル化の取り組み内容

デジタル化を進めるに当たり、以下の順序で行いました。

■ 経営者のデジタル化への取り組み宣言

経営者が自分の言葉でデジタル化に取り組む事を発信することで、社内が一丸となり取り組む姿勢をつくります。これを理解しているA社の代表は、すぐに従業員の前で宣言し、休みの従業員には後日伝えるなど、徹底して従業員に方向性を示しました。

中小企業のDX事例

■ プロジェクトチームの構築

プロジェクトチームは、従業員と幅広くコミュニケーションが取れている代表の奥さまがリーダーとなり、メンバーは部署を横断して数名を選出し、構成しました。

この横断的に人選することは、1つの視点からでなくさまざまな視点からの意見で議論ができることを考慮しています。

■ 課題・問題点の洗い出し

チームメンバーで、「どの業務」に「どのような問題点」があるのかを洗い出し、解決することでインターネット通販業務の時間確保が可能となるか検討を重ねたところ、受注から出荷業務を効率化することが必要であると結論づけられました。

■ 解決策の検討・実施

現在の業務が効率化されるのかの観点でさまざまなシステムの無料期間を使用し、4カ月掛けてシステムを選定。選定後にはIT導入補助金の申請から採択までに3カ月を要しましたが、無事システムを導入しました。しかし導入後の環境整備(マスタの登録)がなかなか終わらずに、プロジェクトチームの中でも撤退するかどうかを議論するまでに至りましたが、結果としては従業員が自らやりきる選択をし、3カ月後に稼働となりました。

■ 運用

運用してから問題がなかったわけではありませんが、1日2時間から4時間の2人分の削減が可能となり、想定以上の時間削減ができたことから大きな成果となりました。

まとめ

デジタル化の推進だけでなく、経営支援の状況の中で「相談者」が行う相談事項をそのまま解決することだけでは、本当の支援につながらない事例の1つだと考えています。

その裏の背景や、現状の問題点を深掘りすることにより、取り組むべきことの優先順位が決まると考えています。支援者としては、デジタル化に馴染みがなくとも、課題・問題の整理は得意分野になると思いますので、これを機に敬遠せずにデジタル化支援に取り組むきっかけになればと思います。



会員 黒崎 崇範

診断士略歴

電化製品の設計、IT業界でPG、SE、PM経験を経て独立。現在は、中小企業のDX支援をきっかけに業務改善、人、財務面での経営支援を行う。



2024年(令和6年)1月13日(土)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。会員149名(内マスターズ会員7名)に加えて、本部から松枝会長、野口専務理事、協会事務局から原事務局長の合計152名の方々にご参加いただきました。

新年互礼会は、府協会会員のみが参加するイベントとしてはもっとも参加者が多いイベントです。多くの方々とのご縁を得る出会いの場でもありますので、今年に入場時にくじを引いてもらい、ランダムにテーブルを決めるようにしてみました。いかがだったでしょうか。

例年通り大阪府中小企業診断協会 北口理事長の挨拶に始まり、次に中小企業診断協会 松枝憲司会長からのお話がありました。グラスの準備をして、野口専務理事による乾杯のご発声で歓談が始まりました。

中盤には大阪府中小企業診断協会のWebサイトのリニューアル状況について広報委員会の中本副委員長より説明がありました。本誌が皆さまのお手元に届けられる頃には府協会の新サイトが公開済みだと思われませんが、広報委員会の皆さんの頑張りで、期待以上のものになっているのではないでしょうか。

続いて恒例の藤本太恒氏と山本裕司氏によるフジマウンテンバンドの演奏で大いに場が盛り上がりしました。その後、これも恒例の2023年1月以降に府協会に入会された新入会員の方々による自己紹介がありました。多くの既存会員に自分を知っていただくチャンスでしたので、自己紹介をされた皆さんもアピールに力が入ったのではないのでしょうか。津田副理事長の締めのご挨拶で、楽しい2時間が終了しました。

初めてご参加いただいた方から、楽しかったという運営側にとってはうれしいお声を多数いただきました。

会員サポート委員会は、年間を通じて会員の皆さまの交流を促進するため、さまざまな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をよろしくお願いいたします。(文責：会員サポート委員会 待谷 忠孝)



野口専務乾杯



松枝会長

北口理事長



◆ 診断士交流会 ◆

診断士交流会は、コロナ禍の影響で一時的に中断されていましたが、昨年6月に復活し、第22期を迎えます。以前は火・水・木曜日に分かれて実施していましたが、2024年4月までは毎月1回、第2水曜日にリアル定例会を開催しています。

メンバーの構成は幅広く、独立診断士や企業内診断士、大ベテランから登録予定者まで、さまざまな業種や専門分野の診断士が集まっています。年齢も登録年次も幅広く、専門性や活躍のフィールドもバラバラであるため、多様性と懐の深さを感じています。また、縦のつながりを持つことができる良い機会になっています。

交流会の内容は、メンバー個々が持っているネタをPowerPointにまとめて発表するものです。昨年の発表テーマは、「南海トラフ地震への備え、中小企業の防災・BCPについて」「ニッポンの中小企業の人材採用事情」「インフレ時代の資産防衛と富裕層向け金融商品の真実」「福島の復興について」「不健全な30年VS失われた30年どちらが深刻でしょうか」「事業承継対策における生命保険活用の有用性」「少年ラグビーの現状」「私の病気 糖尿病」「建設業界のご紹介～主に木

◆ 交流会 ◆

2023年11月25日に「BBQだよ!全員集合!」として、屋外でBBQを囲みながら、みんなでワイワイと交流を深めました。

参加者は12名で、初めて参加される方から、診断士歴5年前後の方、10年超えの方まで、普段の交流会以上に、幅広い方にご参加いただきました。平日の夜だとお仕事の都合などで参加が難しい方も、参加していただけたのはうれしかったです。

今回は、具体的なテーマを決めて実施するシン・交流会とは違って、BBQとお酒を楽しみながら、自由に交流をしていただきました。雰囲気の良い中之島のリバーサイドで、土曜日の昼間からお酒を片手に語っていたので、普段の会議室とは違った雰囲気での交流ができました。

また今回はトークテーマを決めていなかったのも、お仕事のことや診断士活動のこと、面白い活動や今後やっていき

造住宅について～」「ビジネスホテルチェーンの取り組み」「なぜ私はウルトラマラソンを走るのか」など、自由気ままで面白いものでした。

発表後の質疑応答を予定していましたが、話好きな方が多く、時間オーバーとなったため、質疑応答は交流会後の懇親会で行われました。当初19時スタートでしたが、懇親会の時間を確保するために、18時30分から20時に交流会を行い、その後は近隣の飲食店に場を移し、有志による懇親会で、楽しく情報交換をしています。

(文責：加納 孝幸)



たいことなど、さまざまなお話を聞くことができました。改めて「交流」の原点のようなものを、体験できたように思いました。

今後も、さまざまなテーマを試行錯誤しながら交流会を企画していきます。「ぜひともこのテーマで交流したい」というご意見も募集していますので、お気軽に会員サポート委員までお声がけください。また次回以降も楽しい企画を準備していますので、奮ってご参加ください。

(文責：会員サポート委員 田代 博之)





ゆるつなカレッジ2023 第3講

1 テーマ

ゆるつなカレッジ第3講は、2023年11月15日(水)に「市場で評価されるための価値提供」をテーマとして行われました。「診断士としてどのようにして仕事を取るのか」、「独立して食っていけるのか」、このよくある質問について、第3講では「報酬は価値の提供の対価として支払われるものである」との観点によるアプローチの下、実際に診断士として活動している3人の診断士による講義と講義を踏まえたグループワークが行われました。

2 内容

第1部として、①主に副業として診断士の活動をしている武田宗久による執筆、補助金などの診断士としての活動の具体例とそのきっかけについて。②診断士登録後、副業を経て先日独立した加納孝幸氏によるこれまで行った伴走支援などの診断士活動とその心構えについて。③独立診断士としての活動を重ねている待谷忠孝氏による独立に対する私見について。それぞれの視点から講義が行われました。

「報酬とは覚悟である」、「まずやってみる・giveから始める」、「経営とは答えがない世界であり、自分でゴールを設定する必要がある」など、各講師の具体的な経験を踏まえた講義によって、受講者は、新たな気づきを得て、今後の診断士としての活動を考えるにあたって大いに参考となったのではないのでしょうか。

第2部として、第1部で行われた講義において講師がどのような価値の提供を行っているのかということの振り返りをした上で、受講者自らはどのような価値の提供を行いたいのかについて各自で検討した上で共有するというグループワークを行いました。講



義を聞くだけではなく、講義のもと、今後自らが市場で価値提供をするのであればどのようにするのかを考えた上で、他の受講者の意見を聞くことでより講義への理解が深まったのではないかと思います。

3 懇親会

第3講のあと、これまでと同様に、中華料理店において懇親会が行われました。受講者同士の交流はもちろんのこと、ざっくばらんな質問など講師と受講者との間でも積極的な交流が行われていました。

第3講に続く第4講では、「診断士として保有するリソースの再発見」をテーマとしています。自らの保有するリソースを再発見することは、市場に評価される価値を提供するためにも有用なものではないのでしょうか。

(文責：武田 宗久)



ゆるつなカレッジ2023 第4講

1 テーマ

ゆるつなカレッジ第4講は2024年1月17日(水)「診断士として保有するリソースの再発見」をテーマに開催しました。内容は今までの人生の歩みの中で培ってきた大切なもの(=価値観)を想起し、それを仲間である診断士と対話することでさまざまなフィードバックを受け、今後の診断士人生の中で利用できる新たなリソースのヒントとして持ち帰っていただき、これからの診断士キャリアへの活用を図ってもらうことを目的に実施しました。

2 内容

●Part1 ゆるつなカレッジ創設者(山崎氏)による講話

2部構成のPart1では「診断士の歩き方～ガチ冒険～」と題して、ゆるつなカレッジ創設者である山崎研氏を講師にお招きし、①多方面にわたる診断士活動を始めるきっかけとなった保有リソースや価値観、②キャリア理論に基づくリソースや価値観の活用方法と事例など、経験の少ない診断士が今後活動を展開するにあたって大いに役立つ情報を、コンパクトに分かりやすく講話していただきました。

とりわけ「診断士として行動することの大切さ」「行動により見えてくる自己理解、ライフテーマ」「活動により育まれるリソースとキャリア形成」など、さまざまなポジションで経験された診断士活動の実情・考え方・豊富な具体的内容をもとにした内容の深い講話を受講生が真剣に聞き入る姿が印象的でした。

●Part2 グループワーク

Part2ではグループワークを行いました。今回は4名程度で1グループを形成しています。

グループワークの1回目は受講者各自がこれまでの経験の中で培ってきたリソースの棚卸しを行った後、それをグループ内で発



表し、他のグループメンバーからフィードバックをもらうワークとされています。受講生の皆さんの理解度が高く、担当者の分かりやすい解説もあって、ワーク自体は想定より短く、代わりに熱い討論が終了時間間際まで続くなどとても盛り上がったフィードバックとなりました。

その後のFacebookでの振り返りにおいても「ワークで皆さんの大切にしている価値観を共有して、自分の価値観を再確認できました」や「他の参加者の強みを知り、もっと強みを増やしたいと思った」などの意見が多数あり、ワークに対する受講生の評価は良好であったものと感じています。

3 懇親会、その他

講座終了後は近隣にある毎度おなじみの中華料理屋に場所を移し懇親会を実施しました。懇親会でもスタッフや受講生が各テーブルで本日の講座を振り返り、熱い想いを共有するなど、交流を深めていました。この中から次年度の新たなスタッフが生まれ、ゆるつなカレッジがますます充実していくことが非常に楽しみな感じがありました。

次回はよいよ最終講、卒業式です。どんな卒業生(=勇者)が現れるか今からワクワクしています。

(文責：UTA4期 屋間 康裕)





私のおススメ「スマホで気軽にヘルシーウォーキング」

執 筆している現在、外はまだまだ寒さが厳しい2月中旬です。本稿がお披露目される4月は、おそらく桜満開の心地よい季節を迎え、花見やBBQなど、お出掛けムードが高まっている頃かと思えます。そこで、誰もが気軽に参加できるウォーキングについて、これを少し盛り上げてくれるすてきなスマホアプリ「グッピーヘルスケア」をご紹介します。

ヘルシー系、ウォーキング系のアプリはたくさんありますが、「グッピーヘルスケア」は自社主催のウォークラリー企画を随時展開しているのみならず、各企業や団体がイベントを独自企画し、これをアプリ上で展開することができるなど、“歩こう”の仕掛けがうまく搭載された健康アプリです。活用方法はじつにシンプル。参加メンバーを募り、チームをつかってイベント登録すれば、後はスマホを持って歩くだけ。アプリ起動時に歩数を集計し、チーム、個人の順位が常時更新されます。一定の歩数をチーム平均でクリアすれば次のステージへ進むことができ、チーム間、メンバー間の競争心を煽ります。写真は、実際に行った北海道ウォークラリー（独自企画）のもので、1ヵ月のイベント中に5キロ痩せ、脱メタボに成功した参加者もいます。イベント終了後は最終順位等が集計・発表され、表彰状の作成や景品贈呈の準備などきめ細かくサポートしてくれます。



ま た、本アプリでは「健康ポイント」を貯めることで、Amazonギフトカードなど金券への交換が可能です。主に事業所の福利厚生の一環として利用されているケースが多いようですが、インセンティブを付与することで、健康に無頓着な層をゲーム感覚で取り込むことが期待されます。

新 型コロナウイルス感染の警戒レベルが5類から2類へ引き下げられ、間もなく1年が経とうとしています。インバウンド客はかつての活況を取り戻しつつありますが、肝心の日本国民の活動の戻りはまだ少し鈍いように感じます。地球温暖化の影響からか、近年は春と秋の期間が短くなりました。体を動かす絶好のコンディションが揃う今こそ、ウォーキングを兼ねたお出掛けのベストシーズンであります。まずはお試しで、アプリ「グッピーヘルスケア」をダウンロードしてみてください。昨日の自分、先週の自分、1カ月前の自分と比べ、気づけばスリムな健康体型が手に入ります。業者の回し者のような記事になってしまいましたが、私からは以上です。

次号は、山崎圭一さんの「おススメ」です。乞うご期待ください。



■ 会員 岡本 通彦

診断士略歴 農林系金融機関勤務、2023年5月診断士登録。企業内診断士と名乗りながらも、さて、どうしたものかと思った矢先に、本執筆の機会をいただきました。

中小企業診断士 私のおススメ

青年部11月例会

秋といえば、収穫の秋、実りの秋。2023年11月25日(土)の青年部11月例会では、秋の味覚を楽しみつつ、青年部員間の懇親や観光に対する学びを深めるため、兵庫県の三田市および丹波篠山市を訪問しました。

まず、兵庫県三田市の「食と自然のテーマパークかさや」にて、おそらく参加者全員が初体験であろう、しいたけ狩りを行いました。現地に集合してすぐにしいたけハウスへ移動すると、そこには1m弱の原木が10数本並べられており、それぞれにのしいたけが20本ほど。しいたけの採り方をお聞きした上で、原木から生えた肉厚なしいたけを、思い思いにカゴいっぱい採っていきました。そして、BBQ会場に移動し、採りたてのしいたけや地元食材などに舌鼓を打ちながら、相互に交流を図りました。



その後、丹波篠山市に移動して市街地観光

を行いました。多くの観光客で賑わう篠山城跡や周辺に広がる昔ながらの町並みを散策、2時間程度の滞在で、関西近郊での観光業の実情を垣間見ることができました。

今後も、青年部では診断士の交流を深め、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 湯浅 健史)



青年部12月例会

2023年12月3日(日)に「ワークショップって何? ~知識と体験で学ぶワークショップ例会~」を開催いたしました。昨今、ビジネス現場、教育現場でも実施されることが多く、よく耳にすることや参加することも多い「ワークショップ」ですが、何となく理解されている方も多いのではないのでしょうか?

今回の例会では、大学生の方2名にも参加いただき、診断士と学生と一緒にワークショップを学び、体感いただきました。4人ほどのグループになり、アイスブレイクを行い、メインワークとしては10月例会の安齋さまの書籍をベースとしたワークショップを実施し、10月例会の学びや気づきを深める機会にいただきました。

最後、運営側から今回のワークショップの設計に込めた意図をお伝



ワークショップの様子

えて、実際にワークショップを設計する際の注意点などもお話をさせていただきました。

青年部は若手診断士の活躍の場を広げるため、これからも多くの企画を開催していきます。ぜひともご参加の程よろしくお願いたします。

(文責：青年部運営委員 上村 拓也)



集合写真

青年部1月例会

2024年1月13日(土)に1月例会としてヤングリーダー講演を開催しました。今回は青年部以外の診断協会会員の方も参加できるイベントとして開催し、41名の方にご参加いただくことができました。

数本代表の挨拶後、歯科業界におけるDX推進の第一人者である、宇野澤 元春さま(株式会社Dental Prediction 代表取締役)から「歯科業界でのDX推進」をテーマにご講演いただきました。

歯科医師・医学博士 でありながらも、海外留学を経て起業に至った経緯や苦労話、歯科業界として抱えている課題、最新のデジタル技術を活用して新しいビジネスを生み出し社会実装まで実現している具体的な取り組みなどを赤裸々にお話いただき、参加者にとっても多くの学びがある時間でした。

参加者からは、「連携先の開拓方法や顧客へのアプローチ方法を具体的に聞いて非常に参考になった」「ARや5Gなどの最先端技術や画期的なビジネスモデルなどで破壊的なイノベーションを起こされており、とても勉強になった」など、前向きなコメントを多数いただくことができました。

また、「診断士以外の別業界の方を招いて話をしてもらうことで勉強

になる」「若い起業家のご経験、マインドは非常に刺激となりました」などの意見もあり、普段接することの無い業種・業界の起業家の具体的な取り組み事例を聞くことができたのは、貴重な経験になったのではないかと感じています。

青年部は、若手診断士の活躍の場として、入会に年齢制限を設けておりますが、より幅広い世代やさまざまな立場の方と触れ合う機会として、ヤングリーダー講演をはじめとして今後もこのようなイベントを企画・運営していきたいと考えております。

(文責：青年部運営委員 森田 潤)



講演の様子



集合写真



2024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2024年の総会および懇親会をご案内します。

日時：2024年6月8日(土)

〈総会〉16時00分～18時15分 〈懇親会〉18時30分～20時30分

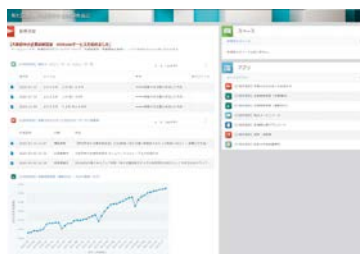
場所：ホテル日航大阪(大阪市中央区西心斎橋1-3-3)

総会の議案は、2023年度の事業報告および決算報告などの承認と役員を選任、ならびに2024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。また、関係団体から多くの来賓の皆さまもお招きし、協会活動への理解を深めていただく機会にしたいと思っております。

正式なご案内は5月中旬に行う予定です。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。よろしくお願いいたします。

kintoneサービス提供開始のお知らせ

大阪府中小企業診断協会では、会員サービスのためにkintoneを導入しました。2023年12月から会員の皆さまにサービス提供開始しています。現在、公開しているサービスメニューは以下になります。



順次、会員の皆さまのお役に立つサービスを提供していく予定です。kintoneのご利用にはログインが必要です。まだログインされていない方は、以下をご確認の上ご利用ください。

【アクセス先】

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

【ログイン名、パスワード】

府協会から2023年12月25日16時に発信しているメール「kintoneサービス提供開始のお知らせ(大阪府中小企業診断協会)」をご確認ください。

※初回ログイン時、パスワード変更が要求されます。各自で変更してください。

※kintoneのパスワードをお忘れになられた場合、メールアドレスのご登録がある方は、ご自身で再設定が可能です。ご登録がない場合は、下記フォームから申請をお願いいたします。

<https://business.form-mailer.jp/fms/25e29aa7222590>



- 会員の皆さまへのお知らせ (2023年9月以降のメールアーカイブ)
- 協会メールニュース (2024年4月以降のアーカイブ)
- 規則・規程類、各種届出類(大阪府中小企業診断協会に提出いただく様式)
- 診断士手帳掲載情報
- 会員数推移表(会員種別)、会員数推移表(異動状況)

【口座振替登録がお済みでない方へ】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、口座振替制度への移行をお願いしております。

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、口座登録がまだの方は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

口座種類は、個人口座、屋号付き個人口座、法人口座の登録が可能です。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。口座種類別の登録方法は、会員向けホームページをご覧ください。



<https://member.shindanshi-osaka.com/secretariat/512/>

■ 口座振替日

2024年度の会費口座振替日は2024年6月24日(月)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、2024年5月10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10日(金)大阪府協会必着です。



ホームページを全面リニューアルしました!

■ ホームページリニューアルの経緯

旧ホームページは、2017年3月末に作成されたものです。新しい情報の追加が自分たちでできないといったことや、システム面の課題もあり、ホームページの刷新は喫緊の課題となっていました。

広報委員会では、3年前からどのように大阪府協会らしいページづくりをするかを考えてきました。他府県協会のホームページも参考に意見を出し合ったり、特に先行してホームページをリニューアルされた東京都中小企業診断協会の広報担当者とZoomで情報交換させていただきました。

リニューアル案作成から足掛け3年、実質的なリニューアル作業は2023年8月から約半年を掛け今回、リニューアルを完了しました。

■ 更新スケジュール

- 2022年7月 ホームページのリニューアル案作成
- 2022年12月 東京都診断協会との情報交換会実施
- 2023年3月 見積りを取得し事業者仮決定
- 2023年3月 理事会承認
- 2023年7月 事業者と契約締結
- 2023年8月 作業開始
- 2024年2月 新ホームページ公開

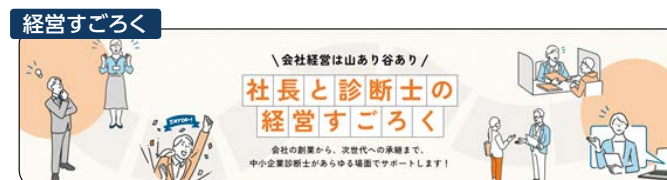
■ 新ホームページの特徴

現在、府協会では外部への情報発信を強化していくことを命題の一つとしています。この一環として2022年には企業会員制度が発足しました。しかし、旧ホームページは、どちらかという会員向けにつくられており、経営者や支援機関向けの情報はほとんどありません。そこで、新ホームページは、以下の点に注力してリニューアルを進めることとしました。

- ▶ 他士業に比べ資格のイメージがわきにくい「中小企業診断士」の仕事について、分かりやすく説明する
- ▶ 外部向け情報と会員向け情報を分けて整理し情報へのアクセスをシンプルにする

ここで、外部とは、経営者や支援機関・他士業の方はもちろん、診断士資格をお持ちの方で府協会未加入の方、診断士試験の合格した方としました。

特に、中小企業診断士の役割を分かりやすく説明するために「社長と診断士の経営すごろく」と題し、会社を起業して次世代に承継するまで、会社経営で直面するさまざまな課題に対し、中小企業診断士がどのように役立つことができるのかを“すごろく形式”で示しました。当初、広報委員会では、すごろく案はつくったものの、これを上手く表現できるのかという懸念がありました。しかし、



デザイナーさんが私たちの意図をしっかりと汲み取ってくださり、かなり良い出来になっています。ぜひ、一度「経営すごろく」ボタンをクリックしてご覧ください。

次に、新たに「企業会員制度」を紹介するページを設けました。企業会員に登録いただくと経営診断やセミナー受講といったメリットがありますので、関係のある企業さまに広く周知いただければと思います。

府協会の会員数は1,300名を超え、新入会者も増加しています。そこで、会員向けのページでは、登録研究会の説明を充実し、新たに登録サークルも掲載しました。特に登録研究会は一覧表をPDFでダウンロードできますので、新たに研究会をお探しの方は一覧表を見ながら検討いただければと思います。

また、今回のリニューアルによってWEBだけでなくスマートフォン対応もしていますので、移動中でも簡単にお知らせやイベント情報を閲覧できます。

■ これからのホームページ活用

経緯や特徴でもお伝えしたように今回のホームページリニューアルの1つの目的は、外部向け発信強化の一環です。広報発信の方向性としては、支援事例や企業インタビュー記事掲載など、より中小企業診断士の仕事が認知され、中小企業に役立つ内容を充実させたいと考えています。会員向けにkintoneも導入されることから、発信媒体による情報整理を行い、会員の皆さまに、有益で分かりやすい情報発信をしてみたいと考えています。

(文責：広報委員会 副委員長 中本 美智子)

新入会員の紹介

あかだ かつゆき
●赤田 健行 金融機関で支店勤務を経て、本部で審査や不振企業の経営改善部署などを経験し、2020年に独立しました。食品パッケージのファブレス製造などを営む会社の三代目でもあります。
京都協会所属ですが、ご縁があり大阪協会にも入会しました。よろしくお願いします。



かめい しゅうと
●亀井 周斗 不確実性の高いこれからの現代社会で、家族を安定して養える強さを身に付けたいと思い、中小企業診断士を目指しました。診断士としては、利益を独占する悪い企業をぶっ飛ばす「アンパンマン」のようになりたいと思います。よろしくお願いいたします。



●趣味・特技 サウナ

いしかわ のぶゆき
●石川 能行 30年余りのサラリーマン人生(銀行、電機)を卒業し、8月から大阪府内の中小企業で、経営者として現場経営を肌で感じております。
診断士ながら初めての業界に不安を感じ、お仲間や相談先を探すべく入会させていただきました。どうぞよろしくお願いいたします。



●趣味・特技 旅行、街歩き、歴史散策、美術館・博物館巡り、トレッキング

かわぶち よしひろ
●川淵 義浩 金融機関にて29年間勤務。昨年5月より事業承継、資産承継のコンサルティング会社で中小企業オーナーさまを担当しております。中・長期の視点で、お客さまに寄り添い、経営や円滑な承継のお役に立てるコンサルタントになるべく自己研鑽に励んでいく所存です。



●趣味・特技 最近のマイブームは山登り、落語、ジャズです。

いちき ひさお
●市来 久郎 令和4年度二次試験に合格し、これから実務補習を受講する予定の準会員となります。まずは、計画的に実務補習を受講しながら、資格を生かせる道を見つけていきたいと思っています。これから協会の一員となりますので、よろしくお願いいたします。



くろさわ みちひろ
●黒澤 理弘 新卒で技術職を経験後、知的財産部門に転籍。弁理士登録をし、現在に至ります。これまで経験してきた「発明の発掘活動」は、企業さまの「知的資産の棚卸し活動」と親和性が高いと思っています。年齢は重ねていますが、いろいろなことに挑戦したいと考えています。



●趣味・特技 趣味は野球観戦、グルメ、旅行。特技は、昔はバスケットボール。

うえむら ゆか
●植村 裕加 2023年5月に登録いたしました企業内診断士です。IT会社のスタッフ部門で、主にプロジェクトのリスク審査などを担当しております。今まで培ってきた知見や経験を生かして、新たな領域にもどんどん挑戦していきたいです。よろしくお願いいたします。



●趣味・特技 旅行、スイーツ巡り

こぼり まこと
●小堀 誠 総合電機メーカーに入社して以来34年間、調達職能に従事する中で、仕入先さまの社長との懇談や現場訪問を通して経営改善、現場改善を推進して参りました。1社、1社に誠心誠意、真摯に対応し、成長発展のお役に立ちたいと考えています。よろしくお願いいたします。



●趣味・特技 空手道3段・指導員、お花のマクロ写真撮影

うめだ こうじ
●梅田 耕嗣 大阪から製造業のデジタル化(デジタル・トランスフォーメーション)を発信し、世界から才能あふれる人を大阪の製造業に呼び込む支援をしたいです。直近では、外国人起業家による、日本でのベンチャー企業の立ち上げと事業開発を支援しています。



●趣味・特技 細々とブログ継続中。https://deux.network

さぬきだ ゆう
●讀岐田 悠 2022年12月に診断士登録をしました。現在、地域金融機関で法人向け融資渉外業務に従事しています。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さんに励みたいと考えています。



●趣味・特技 高校時代は水球、大学時代はアイスホッケーをしていました。

おかもと みちひこ
●岡本 通彦 農林系金融機関に勤めております。競争激化の中、顧客基盤をいかに確保すべきか、そんな思いから資格に挑戦しました。現在、企業内診断士として、自身の今後の活動を模索中です。
今後お世話になる諸先輩方、また同期の皆さま、どうかよろしくお願いいたします。



●趣味・特技 音楽鑑賞、読書、Drums、体幹トレーニング

しまなか よしひと
●鳶中 祐仁 技術士(機械部門)の取得をきっかけに、副業として技術コンサルティングをしています。中小企業診断協会では経営支援の座学に加え実務経験を積みたくです。独立できるレベルのスキルを身に付け、中小の製造業のお役に立ちたいです。



●趣味・特技 毎日のコーヒーと毎週の筋トレ、毎月のバイクツーリング

新入会員の紹介

たかの としひろ
●高野 敏弘 化粧品メーカーで経営企画・生産管理などの分野に従事し、経営課題の解決や中期経営計画の立案、生産現場の見える化などの経験を積んできました。協会活動を通じて、さまざまなことにチャレンジをしていきたいと思っています。今後ともよろしくお願いいたします。



●趣味・特技 将棋、ボウリング

たかはし しょうじ
●高橋 翔志 私の本業は弁護士(専門は企業法務)ですが、診断士としての知識も磨き本業に生かしていきたいです。
中小企業診断士協会にはさまざまな研究会がありますので、興味のある研究会には積極的にお邪魔したいと考えております。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。



●趣味・特技 マラソン、ゴルフ、お酒が大好きです。

たむら たつや
●田村 龍也 初めまして。電器部品製造業、医薬医療製造販売業にて営業実績を積んできました。最近、営業が強みになると気づきました。今後は、経営者の方々の営業・販路拡大のニーズに応えて参りたいと考えております。皆さまご指導のほどよろしくお願いいたします。



●趣味・特技 トレーニング、ゴルフ、野球、B級グルメ

ちょうち ひろゆき
●帖地 博幸 協会へ入会し、多くの皆さんとお話や活動を共にさせていただいていますことを、とてもうれしく思っています。理念と戦略(目的と方向性)の浸透・共有をテーマに、「やりがいを持って生き生きと働く組織や社会」の実現を目指して参ります。よろしくお願いいたします。



●趣味・特技 楽器演奏(ホルン)と音楽鑑賞。

つじもと かつら
●辻本 桂 百貨店で化粧品の販売業に従事してまいりました。今後は中小企業診断士として、さまざまなことに意欲的に挑戦していきたいと思っております。どうぞよろしくお願いいたします。



●趣味・特技 食べること、ダイエット

とびまつ ゆきこ
●飛松 由紀子 2007年に個人事業を開業し、WEB/DTPデザイナーとして活動してきました。私のモットーは「人の成功をサポートする」です。
今後は、中小企業診断士として、お客さまの成功をサポートできるように、しっかり経験を積んでいきたいと思っております。



●趣味・特技 ピアノ、散歩、うさぎ

なかにし のりこ
●中西 典子 滋賀県大津市に在住。デザイナーを経て、現在はWEBディレクターとして企業サイトやSNSの立ち上げ・運営に携わっています。関わっていただいた方がハッピーになれるよう、活動ができればと思っています。ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。



●趣味・特技 登山、パンづくり、デザイン

なかの こうすけ
●中野 康介 私の抱負は、「ギブ・アンド・テイクで自他共に成長する」ことです。自身の強み(①21歳ならでの視座、②最後までやり抜く力、③補助金申請支援の経験多数)を生かし、事業者さまや先輩方に貢献しつつ、自己成長にも強く関心を持って活動します。



●趣味・特技 趣味は太陽を浴び、風を感じながらの散歩。特技はバスケットやジャグリング。

ぬのうら なお
●布浦 直 弁護士兼診断士として活動しています。弁護士としては、主に労働・倒産・不動産分野の他、最近ではM&Aに伴う法務DDの経験も積んでいます。
今後は診断士としての実力も向上させ、弁護士兼診断士のシナジーを存分に発揮したいと考えています。



●趣味・特技 ソフトテニス

ほし りょうた
●星 諒太 13年間新聞社に勤務し、各地区の販売会社や販売店の経営・運営・労務管理をはじめ、売り上げを増加させる戦略立案などにも携わっています。日頃、経営者と話す機会が多いため、今後さまざまな業界の経営者さまの一助となるよう邁進していきたいと思っています。



●趣味・特技 海外・国内旅行、ゴルフ、読書

まつばら まさき
●松原 将来 2023年度中小企業診断士試験に合格し、この度入会させていただきました。美容業界で営業職として13年ほど勤務しております。セミナーや研究会、懇親会に積極的に参加させていただきながら、自己研鑽に努めて参ります。何とぞ、よろしくお願いいたします。



●趣味・特技 フットサル、カラオケ





『事業推進部』の活動紹介

診断士の事業推進部は、会員のスキル向上・品質管理、人材の発掘、受託事業の横展開推進のために日々活動を行っています。

メンバーは部長、副部長、委員9名の計11名で、主な活動実績は以下のとおりです。

I. セミナーの実施

東大阪市産業創造勤労者支援機構、中之島・泉大津図書館、大阪府工業協会などでの各種セミナーを受託しています。内容は創業者・管理職・特定業種向けなど幅広く、オンラインや動画形式のセミナーも受託しており、多くの会員に講師としてご活躍いただいています。また、会員の学びの機会創出を目的として、オブザーブ参加が可能なセミナーもあります。

II. 相談員事業

窓口や訪問相談員として会員を派遣しています。特に大きな案件として、東大阪市産業総務課へは、毎週複数名を派遣しています。

III. 機関誌等への寄稿

I 帝国ニュース

「かいつ中小企業診断士～変化の時代の経営課題～」をテーマに、会員の支援事例を毎号紹介しています。執筆者は随時募集していますのでふるってご応募ください。

I 大阪府中小企業団体中央会機関誌

季刊発行の機関誌「Maido!」に寄稿しています。内閣府「経済財政運営と改革の基本方針(骨太方針2023)」に関連するテーマについて、会員の記事を毎号紹介しています。



IV. その他

I 新事業展開テイクオフ支援事業

コロナウイルス感染症、原油・物価高騰・円安等により厳しい状況におかれている事業者の新事業展開の早期実現を目指す大阪府の事業で、伴走支援機関として活動しています。

I 大阪府中小企業団体中央会

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

I 民間企業でのセミナー・研修

民間企業(ホテル業)からの依頼を受けて、全4回の幹部社員研修へ会員を講師として派遣しています。今後も民間企業での案件を積極的に獲得していく予定です。

今後の展開

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

最後に

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

事業推進部では以下の2つをミッションに掲げ、活動を行っています。

- ① 公的機関の案件を中心に多くの研修・セミナー・相談員案件を会員に提供すること
- ② プロポーザル案件に積極的に挑戦しチームでの仕事を実現すること

士会が掲げる「チームコンサルティングの実現」と「アクティブ会員の増加」による活性化に貢献するため、今後も事業推進部の活動にご理解・ご協力をよろしくお願いいたします。

(文責：大阪中小企業診断士会・事業推進部運営委員 本田 沙織)



大阪府協会の主な行事

2024年1月～3月

- | | |
|----|---|
| 1月 | 10日 曜日別診断士交流会
11日 連携事業委員会
オンラインショートセミナー
「浪速の診断士道場(5)」
13日 新年互礼会
青年部1月度例会「第2回ヤングリーダー講演」
16日 理事会
17日 ゆるつなカレッジ第4講
18日 受託事業委員会
19日 広報委員会
20日 土曜セミナー
「仕事と人生を飛躍させる関係性リーダーシップ」
22日 研修委員会
24日 スキルアップ研修「業種別支援の着眼点」
25日 戦略会議
30日 会員サポート委員会 |
| 2月 | 1日 会員サポート委員会Bグループ
5日 戦略会議
8日 広報委員会
オンラインショートセミナー
「ギョーカイの診断士(3)」
10日 青年部2月度例会
「診断士版人生ゲームをつくろう!」
13日 総務委員会
14日 曜日別診断士交流会
15日 受託事業委員会
連携事業委員会
20日 理事会
22日 第7回シン・診断士交流会
「心に残る名勝負【高校野球編】」
28日 スキルアップ研修
「中小企業診断士が人生100年時代を自分らしく生きるためのライフシフトセミナー」 |
| 3月 | 4・15日 広報委員会
6日 ゆるつなカレッジ第5講
8日 オンラインショートセミナー
「中小企業診断士の過去・現在・未来～AI時代の診断士～」
9日 青年部3月度例会「青年部の歩みとこれから」
13日 曜日別診断士交流会
14日 総務委員会
連携事業委員会
19日 理事会
21日 受託事業委員会
22日 グローバルセミナー
23日 土曜セミナー
「若手起業家が見たソマリア～支援の限界とビジネスの可能性～」
26日 戦略会議
27日 スキルアップ研修
「攻めと守りのDX～事例を交えて～」 |

士会の主な行事

2024年1月～3月

- | | |
|----|--|
| 1月 | 16日 営業3部会議
17日 5部会議
19日 会員向けセミナー
22日 事業推進部会
23日 総務部会
25日 企画部会
30日 プロモーション部会 |
| 2月 | 1日 理事会
15日 コンサルティング部会、理事長と語ろう
16日 若手会員向け勉強会
19日 会員向けセミナー
20日 総務部会
21日 プロモーション部会
29日 企画部会 |
| 3月 | 7日 事業推進部会
18日 総務部会
19日 企画部会
21日 営業3部会議
25日 プロモーション部会
26日 会員向けセミナー |

編集後記

今月の特集「ビジネスドラマに学ぶ経営論」はいかがでしたでしょうか。知っているタイトル、知らないタイトル、いずれも楽しく読みながら校正作業をしていました。

私が見たドラマの中で中小企業診断士が登場したのはNHKの朝ドラでした。ヒロインが菓子店を開業する経営計画の場面で登場していました(わかる方いますかね)。

中小企業診断士の認知度も朝ドラに出るまで高まったかと思うと、ちょっとうれしかったですね。

文責：広報委員会 土居 伊子

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、悩んでる会社・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/>

