



中小企業診断士

一般社団法人 大阪府中小企業診断協会

〒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：生成AIを活用した
業務改善

写真提供：会員 石川 能行氏



主要目次	特集「生成AIを活用した業務改善」	3~11
	委員会の紹介	12~14
	スキルアップ研修開催報告	15~17
	オンラインショートセミナー開催報告	18~20
	土曜セミナー開催報告	21
	研修等 今後の予定	22
	私のおススメ「チューブトレーニング」	23
	知っておきたいトピックス「中小企業のDX事例」	24
	青年部だより	25
	ゆるつなカレッジ報告	26
	シン・診断士交流会/曜日別交流会報告	27
	新入会員の紹介	28~29
	士会のページ	30
	主な行事/編集後記	31

【執筆いただいた方々】

足立 昌浩氏(P4~5)、荒井 竜哉氏(P6~7)、山口 透氏(P8~9)、笠井 健一氏(P10~11)、
得居 崇志氏(P23)、佐藤 重義氏(P24)

(一社)大阪府中小企業診断協会公式ホーム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、ぜひご覧ください。

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

表紙写真撮影時のエピソード

静岡・山梨出張時の朝、河口湖の湖畔で撮りました。紅葉とうっすら残る朝霧を背景に富士の山が綺麗でした。

石川 能行氏

発行人：津田 敏夫 編集人：中本 美智子

編集協力・印刷：(株)コミニケ出版

特集

生成AIを活用した 業務改善

今回の特集記事では、話題となっている、生成AI（ジェネレーティブAI）を使いこなす診断士の活躍を取り上げます。

生成AIとは、機械学習をもとにテキスト・画像・音楽・デザインなど新たなデータを生成する人工知能(AI)の総称です。文章からイラストを作成する、人間と対話しているかのような自然な言葉遣いで文章を生成する、などといった形で業務に幅広く活用され始めています。また、大量のデータからパターンを抽出したり、複数のアイデアやキーワードをもとに革新的なコンテンツを生み出したり、多種多様な学習データからオリジナルのコンテンツを生成したり、といった形でこれまではなかった新しいアイデアをAIが自ら生成するなど、その活躍のフィールドはどんどん広がっています。

しかし、どんなに優れた技術もそれを活用する“腕”がなければ宝の持ち腐れです。

今回の特集記事では、生成AIを実際の業務に生かし、業務改善につなげている府協会の会員の方に、最新の生成AI活用の実例を紹介していただきました。今回の記事が、皆さまの新たな企業支援の一助となれば幸いです。

(広報・情報委員会 五味 義也)

特集◆生成AIを活用した業務改善

今後の協働プロジェクトへの生成AI導入に向けた一考察

◆はじめに

顧客製造企業と協働推進しているプロジェクトにおいて、アプリケーションプラットフォームを用いたデータベースのPoC（コンセプト検証）開発に取り組んでおり、この開発作業の中で、特にJava Scriptコーディング作業に生成AIを活用しています。

コーディング作業実務を通じて、生成AIの威力を感じる上に、昨今の生成AI技術進展のすさまじさを鑑みると、この先、多くのプロジェクトに生成AIが幅広く活用されるようになると思わざるを得ません。

生成AIに対して、「どんなことを実現するためにどのようにコーディングするか」を問いかけ、生成AIから返答されたコードとその解説文を見て、試行錯誤（一般に生成されたコードには誤りも含まれておりその修正も含まれます）を通じてコーディングの構想を得ます。この作業は、これまでインターネット/ブラウザ/PCなど種々のIT技術を使ってきた経験と異なる、それこそ人工知能(AI)との対話のような感覚をもたらします。それは、AIの力を借りて、自分の知らなかったこと(Unknown)を知っていること(Known)に変換した上で課題に取り組む感覚です。筆者自身のプログラムスキルがエキスパートレベルではなく、ある程度の知識で何とかコーディングできているのは、このAIのもたらすUnknown→Known変換効用のおかげと考えています。

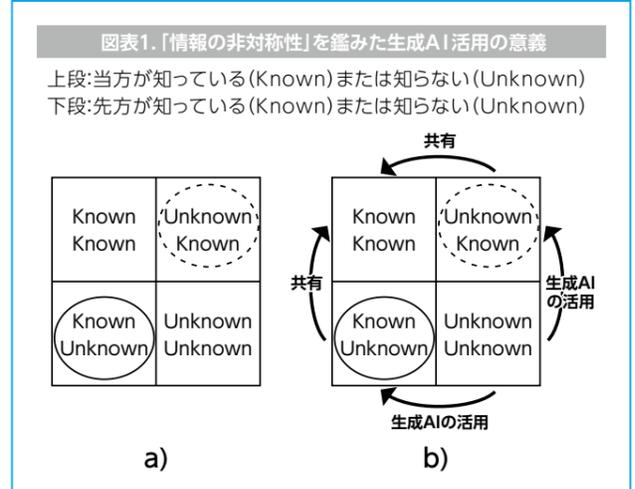
本稿では、このUnknown/Knownの考え方に基づき、今後の顧客製造企業との協働プロジェクトへのさらなる生成AI導入に向けた一考察を紹介させていただきます。

◆協働プロジェクトにおけるメンバー間の情報の非対称性

プロジェクトを構成するメンバーには、考え方・知識・経験値など多様性があり、プロジェクトスコープ(目的)の実現のために、メンバー間の意識ベクトル合わせが必要となります。

この意識ベクトル合わせの際には、ある情報について、自分は知っているが他のメンバーは知らないケース(Known/Unknown)や、逆に自分は知らないが他のメンバーは知っているケース(Unknown/Known)など、「情報の非対称性」が、しばしば意識ベクトルが合うスピードを左右する、重要なファクターとなります。この類型について可視化したものが、「ジョハリの窓」をヒントに筆者が作成した図表1です。

図表1.a)において、Known/Unknown情報およびUnknown/Known情報を有する各メンバーに敬意を払いながら、プロジェクトスコープ実現のためのメンバー間の意識ベクトル合わせに必要なプロジェクト情報を、プロジェクトチームのKnown/Unknown情報として共有する対応が求められると考えます。



◆プロジェクトメンバー間の情報共有への生成AI活用

プロジェクトメンバー間が情報共有を図る際、生成AIを活用するフローの模式図を図表1.b)に示します。メンバーそれぞれが生成AI活用を通じ情報探索を進め、Unknown→Known変換を実行することにより、プロジェクトチームにとってUnknown/Unknown領域に属していた情報が、それぞれKnown/UnknownおよびUnknown/Known領域に移行します。このようにして得られた情報を、プロジェクトチームの

Known/Unknown情報として共有することで、チームメンバーの意識ベクトルが合っていくと期待します。

この考え方を競合他社との比較論に展開すると、プロジェクトチームが生成AI活用に出遅れた場合や、活用方法(例えばプロンプトエンジニアリング手法やRAG手法: Retrieval Augmented Generation手法など)が未熟な場合、競合他社の同種プロジェクトに対し、相対的にUnknown/Unknown領域の情報が残り、プロジェクトチームの意識ベクトル合わせが遅れ、結果として事業活動において不利な状況が生じる可能性が考えられます。従って今後の顧客製造企業との協働プロジェクトにおいて、チーム内での生成AIの活用が必須となると予想され、その活用計画をあらかじめ検討しておく必要があると考えます。

◆生成AI活用を図るプロジェクトテーマの候補案

特に企画段階にて、生成AI活用を図るプロジェクトテーマを検討することは有用と考えます。今後の潜在的企画について、プロジェクトテーマの候補案を参考例として示します。

[設計]

●設計完成度向上を主目的とする、CADソフトウェアと連動した、最適パーツの選定や、構造強度・雑音特性など製品・部品性能の最適化を同時進行可能な設計手法の開発

[プロセス最適化]

●生産性向上を主目的とする、条件/結果データの分析・予測結果に基づいた、工程順序の最適化や、個別工程条件・手順の最適化手法の開発

[サプライチェーンマネジメント]

●コスト最適化を主目的とする「仕入先と販売先」、「仕入先の仕入先」および「販売先の販売先」などを結び付ける一連のサプライチェーン上の流通物量などのフローデータを可視化するSCM手法の開発

[品質管理]

●品質向上を主目的とする、品質問題事例データに基づく、設計・プロセス・動作条件などの「パラメータ」と「品質実績データ」の相関分析・予測を含めた品質管理手法の開発

[予防保全]

●生産安定化を主目的とする、装置故障原因分析のためのセンサーデータなどに基づく、装置故障傾向分析・予測を含めた予防保全手法の開発

◆プロジェクト企画における一般事項のポイント

さらに生成AIの活用を図るプロジェクト企画段階で検討すべき一般事項のポイントとしては、次のような項目が考えられます。

[データ品質とセキュリティ]

●生成AIにインプットするデータの品質および守秘義務などセキュリティに十分な注意が必要

[アウトプット情報の真偽性チェック]

●生成AIからアウトプットされる情報の正当性は必ずしも担保されていないとの認識から、例えば設計テーマの場合、複数の設計エンジニアおよびマネジャーによるアウトプット情報の真偽性を、チェックする仕組みをプロジェクト運営にあらかじめ組み込んでおくことが必要

[必要コスト]

●生成AIの活用に必要なコストをプロジェクトコストに算入し、プロジェクト成果目標と照合した際に期待成果に対するコストの妥当性の事前検証が必要

[倫理規定への対応]

●社内および所属業界などの倫理規定に基づき、生成AIを活用した場合のリスクをあらかじめチェックしておくことが必要

[PoC (コンセプト検証)]

●企画コンセプトの実現性を検証する計画立案が必要

[エキスパートパートナーの確保]

●現有リソースではプロジェクト運用が困難と予測される場合、専門家リソースの確保が必要

◆まとめ

以上、私見も含め、顧客製造企業との協働プロジェクトに生成AI導入を図る際の一考察について述べました。現状は、プロジェクトのサブテーマとしてのプログラムコーディングに生成AIを活用している段階ですが、将来的に次の段階を目指して、プロジェクトへの生成AI活用を進めて行く所存です。

本記事が、読者の皆さまへ少しでもインスピレーションをもたらすことができれば幸いです。

ご拝読いただき、誠にありがとうございました。

会員 足立 昌浩

診断士略歴

前職の電機メーカー 欧米赴任先にてプロジェクトマネジメント実務を経験。2017年診断士登録。起業し、PMP資格の知見も加え、製造企業との協働プロジェクトに従事。



特集◆生成AIを活用した業務改善

中小企業と 中小企業診断士の ためのChatGPT 活用事例

ところが2022年のChatGPT-3.5の登場で状況は一変しました。インターネット上の膨大な情報を活用し、さらに会話(Chat)で情報処理を行うことができるので、誰でも気軽にAIを利用できるようになりました。さらに“生成AI”と呼ばれるChatGPTは、コンテンツそのものを生み出してくれます。最新のChatGPT-4oでは文章、画像、動画、音声も生成できるようになっただけでなく、文章の応答速度は人間と同等レベルにまで向上し、実用性が増えています。

このように飛躍的に進化している生成AIは、企業経営やその支援に大きく関わってくることは間違いのないと思います。そこで、企業や行政などでの活用事例、中小企業支援の現場での活用方法についてご紹介します。

◆日清食品ホールディングスの活用事例

大手食品メーカーの日清食品ホールディングス(株)は、2023年4月から社内ChatGPT“NISSIN AI-chat”を全社展開し、2024年3月にその取り組み状況を発表しました。(日清食品ホールディングス(株)「生成AI活用の取り組み」https://www.nissin.com/jp/ir/library/event/pdf/20240314_2.pdf)

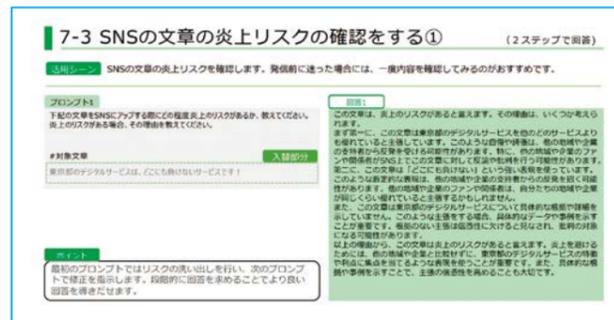
「マクロトレンド情報収集」「小売の経営課題」「クロスMDアイデア出し」「在庫確認」「議事録作成」など32種類もの業務での活用が見込まれており、営業部門が先行して活用したようです。発表資料ではプロンプト(ChatGPTへの指示内容)のサンプルが公開されており、例えば「食べ方アイデア出し」のサンプルでは、「日清のどん兵衛 きつねうどん」と「千切りキャベツ」の特徴をそれぞれ20個ずつChatGPTに挙げさせ、その上で「スーパーマーケット業態」で同時購入したくなる意外性のある食べ方を30個挙げさせています。このような活用方法は、旬の食材やトレンドになっている食品とのクロスMDを考える上で参考になるもので、企業規模の大小を問わず、活用することができます。また、商品の組み合わせや業態を変更すれば他業種でも応用できます。

業務改善の効果も大きく、同社は2023年5月から2024年1月までの9カ月間で約32,600時間もの業務時間の削減を見込んでいます。削減した業務時間は顧客対応に充てていくそうです。

◆東京都の活用事例

行政においてもChatGPTが活用されています。神戸市が生成AIを活用する条例を成立させた他、東京都でも『文章生

成AI活用ガイドライン』を定め、その活用事例を公開しています。これらを確認すると、日清食品ホールディングス(株)と同様に文章作成やアイデア出しで生成AIが有効とされていますが、営業やマーケティングなど“攻め”のプロンプトよりも、事業運営上のリスク確認や事業継続計画書(BCP)の作成など、“守り”のプロンプトが目立つのが行政での活用の特徴です。例えば東京都のSNSでの炎上回避を目的とした活用では、対象の文章を指定し、炎上リスクの有無とその理由を確認した後、これを回避する修正案を挙げさせています。



出所:東京都「都職員のアイデアが詰まった文章生成AI活用事例集」(https://www.digitalservice.metro.tokyo.lg.jp/documents/d/digitalservice/ai_prompt/)

企業においても、事業体制の見直しやSNSでの情報発信において、リスク回避の観点から活用することが考えられます。

◆中小企業支援における活用事例

次に、新規事業に取り組む中小企業を支援する際にChatGPTを活用した事例をご紹介します。特定地域の40代主婦層向けに、輸入食品を扱う小売事業に参入したいという中小企業に対して、その事業性の確認に先立って、ChatGPTで次のようなプロンプトで確認しました。

あなたは優秀なマーケターです。現在、40代主婦層向けの輸入食品店の新規開業を考えています。場所はJR■■■■駅付近を筆頭候補に、■■■■市内を検討しています。当該エリアのターゲット顧客である40代主婦層の特徴や他市と比較したときの人数の多寡、マーケットとしての将来性について意見をお願いします。

その結果、ターゲット顧客である40代主婦層の特徴とともに、該当エリアのマーケット規模が十分にあること、都市圏へのアクセスの良さなどの地域特性から近隣他市よりも有望であること、輸入食品ニーズの高まりから将来性があること、などについてコメントが得られ、結論として「市場として有望である」との回答がありました。これをそのままのみにすることはできませんが、少なくとも外的な事業プランでないことが確認できます。

さらに、これらの回答の根拠となったデータを掘り下げて確認することで、内容の信頼性を高めることが可能です。例えば該当エリアで需要が見込める根拠の1つに、「近隣他市と比べて所得が多い世帯が多く、購買力がある」という回答がありました。所得が多いと回答した根拠を確認すると、総務省の消費関

連統計が示されました。データそのものはExcelで存在するためChatGPT-4oで出力することはできませんでしたが、その確認手順を示してもらい、手順に沿って確認することでデータでの裏付けが得られます。

- ① 「全国消費実態調査」のデータを使って各地域の食品関連の支出が全国平均とどれくらい異なるかを確認するためには、以下のステップを踏む必要があります。
- 1. データの入手
 - 全国消費実態調査のデータは、総務省統計局の公式ウェブサイトや、国立国会図書館などで入手できます。最新の調査結果が公開されている場合、それをダウンロードして確認します。
- 2. 地域別の支出データの確認
 - 地域別のデータ: 調査結果には地域別の消費支出のデータが含まれており、各都道府県や市町村ごとの支出状況が記載されています。特に食品関連の支出に関するデータを探します。
- 3. 全国平均との比較
 - 全国平均との比較: 各地域の食品関連支出を全国平均と比較し、その差異を確認します。全国平均は、調査報告書内で明示されている場合があります。
- 4. データの視覚化と分析
 - データの整理: 比較のために、地域別の食品関連支出データを表にまとめると分かりやすいです。直近5年間のデータを収集し、年ごとの変化も分析します。

このような市場分析だけでなく、ターゲット顧客像(ペルソナ)の設定に役立てたり、ChatGPTにペルソナそのものの役割を与え、需要確認のための模擬インタビューを行ったり、事業開発プロセスに沿ってChatGPTを補助的に活用することが可能です。

◆生成AI活用の留意点と今後の可能性

ChatGPTでは入力したデータがAIの学習に使用される可能性があり、意図せず機密情報が流出するリスクがあります。また、インターネット上のデータを使用するため、出力されたコンテンツが著作権などを侵害するリスクもあり、これらに留意することが必要です。

一方で、ChatGPT登場からこれまで2年弱の機能更新を見ると、今後も想像を超える進化があることが予想されます。リスクには十分に留意しつつも、生成AIをビジネスで活用することが今後ますます求められることになりそうです。

会員 荒井 竜哉

**診断士
略歴**

2019年中小企業診断士登録。
IT企業、コンサル会社などを経て、現在はIT企業で新規事業開発に従事しています。会社員と中小企業診断士の平行ワークで活動しています。



特集◆生成AIを活用した業務改善

私の生成AI活用法と今後の潮流

◆はじめに

2015年12月に公表された『10～20年後に、AIによって自動化できるであろう技術的な可能性』というレポートで、中小企業診断士の代替可能性は0.2%と非常に低く示されていました。生成AIの登場により、私は、データ分析やレポート作成など、生成AIの活用で代替可能性は変化していると考えます。

◆私が使う生成AIの使い方

ここでは私の生成AI活用法を3つご紹介します。

1 文章作成

文章作成は生成AIの得意分野です。この文章も生成AIを使って作成しています。文章作成において私は、以下のステップで作成しています

- ①手書きのマインドマップを作成し、文章のキーワードと関連性を整理する
- ②これらの情報を生成AIに入力し、骨子を作成させる
- ③生成された骨子のテキストに対して、私が骨子を追加修正する
- ④追加修正した骨子を生成AIに入力し、肉付けさせる
- ⑤肉付けされたテキストに、私が追加・修正する

この過程を繰り返すことで、効率的に質の高い文章を作成し

ています。この方法は、アイデアの整理から詳細な文章作成まで、AIと人間それぞれの強みを生かした効果的なアプローチだと考えています。

2 調査

中小企業診断士は、多種多様な業界や専門性の高い企業と接する機会が多くあります。このとき、自分の知識がおよばない領域に遭遇することは珍しくありません。このような状況で、生成AIは非常に強力なツールです。私が最近経験したケースをご紹介します。先日、iPS細胞を培養している企業から、Amazonクラウド(AWS)でゲノムデータベースを利用する際の相談を受けました。この案件に取り組むに当たり、「iPS細胞とは何か」「培養の基本概念」「iPS細胞とゲノムデータベースの関連性」などの基本的な情報から、AWSの運用例や実装方法まで、幅広い知識が必要でした。

このような専門性の高い分野において、生成AIは驚くほど有効です。AIに対して適切なプロンプト(質問)を与えることで、各トピックの概要を迅速に把握できます。さらに、海外での実装例なども容易に調査できるため、グローバルな視点からの情報収集も可能です。

特筆すべきは、生成AIの多言語対応能力です。英語やその他の言語で書かれた専門文献や事例報告も、AIが日本語に翻訳しながら要約してくれるため、言語の壁を越えた情報収集が可能になります。(調査目的で使うと、生成AIの情報の正確性に懸念があります。これに対して私は、ChatHUBというツールを使っています。これは同じ質問を複数の異なる生成AIに同時に投げ掛けることができます。複数のAIからの回答を比較し、それらがおおむね一致していれば、その情報はある程度信頼できると判断しています)

このケースで重要なのは、AIを使う主な目的は「概要を知ること」だということです。この段階では、細部に至るまで100%正確である必要はありません。大きな誤りさえなければ、十分に有用な情報となります。

さらに、仮にAIが提供した情報に誤りがあったとしても、それは必ずしも問題ではありません。むしろ、そのような場合こそ、クライアント企業の方々に正しい情報を教えていただく良い機会となります。これにより、クライアントとの対話が深まり、より正確で詳細な情報を得ることができるのです。

3 議事録作成

クライアントや訪問先で推奨しているのが、生成AIを活用した議事録作成です。商談や打ち合わせ中にパソコンでメモを取る際、完璧を求める必要はありません。大まかな内容、誰が何を話したかといった要点を、誤字や変換ミスを気にせ

ずに素早く入力することが重要です。(手書きメモを文字起こしをするときも同様です。ラフなテキストメモを作成します)

そして会議終了後、このラフなテキストメモを生成AIに対して、議事録にまとめる指示をするのみで、整理された議事録が作成できます。この方法で会議中は内容に集中でき、かつ効率的に質の高い議事録を作成できます。もちろん、その議事録をそのままクライアントに提出するのではなく、ご自身がチェックして加筆訂正してください。



生成AIのいくつかの活用例

4 その他

その他の使い方は、特定の業界や市場トレンドについて最新の動向を把握する、財務データを入力して財務分析をする、事業計画書を作成するなどさまざまな活用が考えられます。

これらの活用方法は有効ですが、AIに全てを任せるのではなく、まず自身が手書きでもよいのでラフイメージを作成しておき、そのイメージにAIの出力が近づいているか、抜け漏れがないかをチェックする目的でAIを使用しています。

◆今後の潮流

最後に、クライアントの中小企業に対して、生成AIの活用をどのように提案すべきかに触れておきます。

生成AIの将来的な方向性とその活用には、主に二つの潮流があると考えます。それは「マルチモーダル化」と「専門化」です。

まず、マルチモーダル化です。これはChatGPT-4oで実現されつつありますが、テキスト、画像、音声を統合的に扱う生成AIがさらに発展するでしょう。具体的には、高品質な画像・動画生成技術の向上により、商品イメージやプロモーション動画の作成が容易になるでしょう。また、自然な音声合成技術の進歩は、音声アシスタントの質を飛躍的に向上させます。加えて、映像分析の精度向上により、テキストや動画から感情や意図をより正確に読み取れるようになると予想されます。

感情を読み取る具体的な活用例として、Amazon Comprehendが挙げられます。このツールを使用することで、ソーシャルメディア上の製品レビューの感情を分析し、製品改善や顧客満足度向上に活用できます。また、Affectiva社が開発している感情認識AI技術は、テキストだけでなく表情や音声からも感情を分析することができます。この技術を使えば、広告のA/Bテストにおいて視聴者の感情反応を分析し、より効果的な広告制作に活用できるでしょう。

一方、専門化の方向性も見逃せません。特定の業界や職種に特化した専門AIモデルの登場が予想されます。例えば、医療診断支援AI、法務AIアシスタント、製造業向け設計最適化AIなどが挙げられます。これらの専門AIは、それぞれの分

野で高度な支援を提供することが期待されています。特集の冒頭に挙げた生成AIへの代替可能性はさらに高まるでしょう。

これらを見据えた、当社の事例をお示します。当社は「関西ものづくり支援パートナーズ」でHEPTAという製造現場の診断プロジェクトに関わっています。ここでは、マルチモーダルAIと特定領域の専門知識を生かしたサービスを提供し始めています。

これは、現場の写真をHEPTAのオプション機能に送信することで、5Sに基づいた診断を行い、簡単なアドバイスを提供するものです。

このようなサービスは、中小企業診断士のノウハウを形式知化するという点で非常に有効になると考えます。



HEPTA

◆まとめ

中小企業診断士は、マルチモーダルAIの特性を生かした豊かな分析や、専門AIを用いた深い洞察の提供など、新たな価値創造の可能性を追求して提案すべきです。AI時代には、診断士の役割がより高度化・専門化し、単なる経営アドバイザーから戦略的パートナーへと進化することが求められます。技術面だけでなく、経営への影響や倫理的課題まで幅広く理解し、中小企業がAI時代を生き抜くための総合的なサポートを提供することが新たな使命となるでしょう。

会員 山口透

診断士略歴

DXと生成AIを活用したコンサルティングを手掛ける株式会社エムティブレイン代表取締役。中小企業から大企業まで、経営とITの架け橋として幅広くサポート。



エムティブレイン



時短！ 実践ChatGPT 書評作成講座

◆ChatGPTを活用した 書評作成の実践

有料版の「ChatGPT-4o」を使用します。ガイドブックをアップロードし、以下のようなプロンプト(指示文)を入力しました。

あなたは中小企業診断士です。まずは添付した資料を読み込んでください。読み手は中小企業診断士や経営者です。彼らが添付資料に興味を持ち、(当添付資料は無料ですが)お金を払ってでも読みたくなるように彼らの関心事にひも付けた要約と、どこに着目して読むべきかのガイドを前からページ順に示したものを300文字で作成してください。さらに、読者が思わず読んでしまうようなタイトルをつけて書き始めてください。

このプロンプトに対して、ChatGPTは以下のような回答を生成しました。

タイトル:『生成AI活用ガイドブック: 中小企業のためのコンテンツ制作革命』

要約: このガイドブックは、中小企業の診断士や経営者が生成AIを活用してコンテンツ制作を効率化し、創造性を高める方法を解説します。特に、ゲーム、アニメ、広告の各産業における具体的な利用ケースと法的留意点に重点を置き、知的財産権の保護を踏まえた上での適切な利活用を提案します。実際のビジネス現場での適用例を通じて、生成AIの効果的な使い方を学びましょう。

ガイド:

1 生成AIの適切な利活用に向けて(p05)

- **内容:** 生成AIの基本的な使い方と利点、クリエイティブな活用法。
- **着目点:** AIがコンテンツ制作にどのように役立つか、具体的な事例を確認。

2 各産業の活用シーンと留意点(p23)

- **内容:** ゲーム、アニメ、広告の各業界での生成AIの具体的な活用例とその注意点。
- **着目点:** 実際の業務でどのようにAIを活用し、どのような問題に注意すべきか。

3 AIと著作権に関する考え方(p57)

- **内容:** AIを利用したコンテンツ制作における著作権問題の解説。

- **着目点:** 著作権侵害を避けるための具体的な対応策と法的ガイドライン。

このガイドブックは、最新の生成AI技術を理解し、ビジネスに応用したいと考える経営者や中小企業診断士にとって必読の内容です。具体的な事例や法的留意点を網羅しており、実務に即したアドバイスを提供します。

◆生成された書評の分析と活用

ChatGPTが生成した書評を見ると、以下のような特徴があることがわかります:

- 1 キャッチーなタイトル:** 「生成AI活用ガイドブック: 中小企業のためのコンテンツ制作革命」というタイトルは、読者の興味を引き付ける効果があります。
- 2 簡潔な要約:** ガイドブックの主要な内容を、対象読者(中小企業診断士や経営者)の関心に合わせてまとめています。
- 3 構造化されたガイド:** ページ順に主要なセクションを紹介し、各セクションの内容と着目点を明確に示しています。
- 4 読者へのアピール:** 最後に、このガイドブックが読者にとってなぜ重要なのかを強調しています。

この生成された書評は、そのまま使用できる質の高いものですが、専門家として以下のような編集や追加を行うことで、さらに価値を高めることができます。

- 1 ページ番号の確認:** AIが生成したページ番号が正確でない(ハルシネーションといいます)可能性があるため、実際のガイドブックと照らし合わせて確認し、必要に応じて修正します。実際上記は間違っています。
- 2 業界特有の視点の追加:** 中小企業診断士としての経験や知識を生かし、特定の業界や企業規模に関連する具体的なコメントを追加します。
- 3 最新のトレンドとの関連付け:** 生成AIの最新動向や、関連する法規制の変更などについて、補足情報を加えることで、書評の時事性を高めます。
- 4 個人的な見解の追加:** ガイドブックの内容に対する個人的な評価や、実務での適用可能性についてのコメントを加えることで、書評に独自性を持たせます。
- 5 読者へのアクションの呼び掛け:** 書評を読んだ後、読者に何を期待するのか(例: ガイドブックの詳細な閲覧、生成AIの試用など)を明確に示します。

このように、ChatGPTを活用することで、書評作成の初期段階を大幅に効率化することができます。生成された内容

をベースに、専門家としての知見を加えることで、短時間で質の高い情報発信が可能になります。

ただし、AIの出力をそのまま使用するのではなく、必ず人間の目で内容を確認し、必要な編集や追加を行うことが重要です。また、著作権や情報の正確性にも十分注意を払う必要があります。

生成AIを活用した効率的な情報発信は、中小企業診断士の業務効率を高めるだけでなく、クライアントへのより迅速で価値のある情報提供にもつながります。この手法を活用し、継続的な情報発信を通じて、専門家としての価値を高めていきましょう。

◆補遺: 生成AIの練達のために

生成AIを使いこなすには、「質問力」と「編集力」が鍵となります。質問力は望む文章を引き出す能力で、AIとの対話のくり返し、いわば「壁打ち」をすることでその特性を把握し向上させます。一方、編集力は読者を引きつける文章をつくる技能です。編集力の向上には、自身の専門性を深めるとともに、さまざまな分野の興味深い文章に触れるなど、幅広いインプットが不可欠です。

ここで重要なのは、AIは書き手の能力を超える文章は生み出せないということです。むしろ、口下手な人のための眼鏡のような補助具と考えるべきです。AIと人間の能力を適切に融合させることで、より質の高いアウトプットが可能となります。

効果的なAI活用には、自身の専門分野での深い知識と、AIの特性理解が重要です。AIの提案をうのみにせず、批判的に評価し、自らの洞察と組み合わせることで、独創的なアイデアが生まれます。また、AIとの対話を通じて、自身の思考プロセスを明確化し、新たな視点を得ることもできるでしょう。

AIを理解し、自らを高める。この2つの歯車がかみ合うとき、われわれの業務効率は飛躍的に向上するでしょう。

会員 笠井 健一

診断士
略歴

アプリ活用研究会代表。筑面商工会議所の経営指導員として事業者の「めんどくさい」をなくすことを至上の目的とする。コスパ・タイパを求め、業務で使えるアプリ研究に余念がない。座右の銘は「怠惰を求めて勤勉に行き着く」(当原稿もClaude 3.5 Sonnetを活用して作成されました)。



©経済産業省



総務委員会の紹介

2024年6月8日の理事会で、他の委員会と共に、新たな総務委員会が発足しました。総務委員会は3名の理事と6名の委員が所属しており、多様性のあるメンバーがそろっています。これから2年間このメンバーで、「地域の中小企業の方々への認知度・お役立ち度・満足度を高め、頼りにされる土業団体を目指す大阪府中小企業診断協会」の円滑な運営のため業務分掌規程に基づき、下記の業務を担っていきます。

1. 事業計画および予算の立案、進捗管理、決算に関すること
2. 諸会議の進行に関すること
3. 諸規程の立案、維持管理に関すること
4. 事務局の管理、業務効率化に関すること
5. 会員組織化、会員管理に関すること
6. 青年部の活動に関すること
7. その他、他の委員会に属さない事項に関すること

総務委員の皆さんは、協会への貢献活動に主体的に取り組んでいこうという、熱い思いを持ったばかりです。これまでと同様に「楽しみながら協会への貢献活動を行い、組織運営のプロフェッショナルを目指す！」ことを志し、会員の皆さまが有意

義な協会活動を行っていただけるよう、努力してまいります。
(総務委員会メンバー)

委員長：桑山 政明

副委員長：岸本 行正、待谷 忠孝

委員：一瀬 拓哉、大音 和豊、小林 敬
数本 優、瀧住 政俊、山本 利映
(総務委員会 桑山 政明)



広報・情報委員会の紹介

広報・情報委員会は、①府協会会員への協会活動の周知、会員間のコミュニケーション促進による満足度向上、②対外的に中小企業診断士の活動に対し認知度向上を図ることを目的とし情報発信を行っています。

1. 会報誌の発行

会報誌を年4回発行しています。毎号、中小企業支援に関わるトピックを題材として府協会会員が特集記事を寄稿しています。また、3か月ごとの診断協会の活動内容を記録し、発信しています。

2. ホームページの運営

府協会のイベント告知をリアルタイムに行っています。今後は、経営支援の事例など、中小企業経営に役立つ情報を発信していきます。

3. メールニュースの配信

毎月10日に、直近の府協会のイベントについてメールにて配信しています。

4. パンフレットの発行

協会活動を周知するため、パンフレットを作成・配布しています。これからも、府協会の活動を広くPRすることで、会員活動のさらなる活発化、診断士資格の知名度向上に努めます。



(広報・情報委員会メンバー)

委員長：中本 美智子

副委員長：井上 朋宏、五味 義也

委員：笠井 健一、片上 拓也、谷口 周児、藤本 正一
松下 武司

(広報・情報委員会 中本 美智子)

指定事業委員会の紹介



本年度より、「受託事業委員会」から「指定事業委員会」へと名称を変更しました。

当委員会は本部からの受託事業を主に、下記の4つの事業を担当しています。

1. 中小企業診断士試験などの実施に関すること
2. 中小企業診断士実務補習、中小企業診断士研修事業(理論政策更新研修)の実施に関すること
3. 中小企業診断士実務従事の実施に関すること
4. 中小企業診断士登録養成課程の実施に関すること

これらの事業は、診断士の資格取得から更新まで幅広く関わっています。当委員会では常に、会員の皆さまや、受験者、受講者のことを第一に考え、府協会事務局や本部と連携しながら事業に取り組んでまいります。

また、試験監督員や実務補習指導員、実務従事指導員、理論制作更新研修の講師など、府協会会員の皆さまのご協力がなければ成り立たない事業が多くあります。特に実務補習指導員や実務従事指導員については、指導することで学ぶことも多くありますので、まだ指導員をされていない方はぜひご協力のほどよろしくお願ひします。

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

(指定事業委員会メンバー)

委員長：古川 佳靖

副委員長：打上 紋、林 寛

委員：上村 拓也、川瀬 健夫、清水 和也、仲 羊一
間部 勝、渡壁 真也

(指定事業委員会 古川 佳靖)

会員事業委員会の紹介

今年度より旧会員サポート委員会と旧研修委員会が1つになり、会員事業委員会が発足しています。会員事業委員会では下記の5つの事業を担当しています。

1. 登録研究会の運営に関すること
2. 診断士交流会の運営に関すること
3. 会員相互の親睦(新年互礼会、新歓フェスタなど)に関すること
4. 新規事業の企画開発に関すること
5. 研修事業(他団体と連携した研修事業、海外研修事業を除く)に関すること

当委員会では新型コロナウイルスの流行で滞っていた交流が回復していることや、新たな会員の入会が増加していることを踏まえ、交流会などを通じて広く会員間の親睦を促すとともに、研修事業では引き続き診断士のスキルアップにつながる効果的な学びの機会を提供してまいります。

また、講師の選定やイベント運営メンバーの選定に当たっては会員の皆さまの中から積極的に参加いただけるように、さまざまな場面における活躍の機会を提供することを活動方針としてまいります。



(会員事業委員会メンバー)

委員長：中嶋 聡

副委員長：上野 浩二、中島 篤、玉野 眞弘

委員：岩崎 弘之、鹿島 清人、加納 孝幸、坂吉 快太
妹尾 拓朗、田代 博之、中岡 康、林 大祐
福田 浩之、星 雄仁、森 悠香、山崎 研

会員の皆さまの各種イベント・セミナーへのご参加を心よりお待ちしております。
(会員事業委員会 中嶋 聡)



連携事業委員会の紹介

連携事業委員会は、府協会外の組織、団体との連携強化を担っています。診断士の認知度向上に加えて、他団体と協力することでおのおの活動の活性化を図り、ひいては中小企業支援の充実につながる取り組みを目指しています。

具体的には下記の業務を担当しています。

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

担当業務の中で最も大きなイベントは診断士の日です。診断士の認知度向上だけでなく、近年は外部の組織や団体、大学にも参加していただきPRや交流の場を提供しています。

今後も外部との連携により診断士に対する理解を深めてもらい、診断士が活躍できる土壌をつくってまいります。診断士の日ははじめさまざまな場面で会員皆さまのご協力を賜りたく、よろしくお願いいたします。

(連携事業委員会 岡崎 永実子)



事業推進委員会の紹介

事業推進委員会は2024年より新しく発足した委員会です。当委員会では会員の皆さまの活動の場の増加と診断士の社会的認知の拡大に向けて以下のことを実施します。

- ・ 国および地方公共団体、公的機関、民間団体、金融機関などへの渉外活動
- ・ 企業会員向けのセミナーなどの活動、企業からの問い合わせ対応

これまでの府協会では支援機関への働き掛けはあまり積極的ではありませんでしたが、今年度からは当委員会が主体となり、診断士の認知・活用を働き掛けていく予定としております。

もう1つ力を入れていくのは、会員診断士への依頼を受け入れるための仕組みの構築です。経営の知見が公共の現場で生かされやすくなるために、会員診断士の能力を整理して提供することを企画しております。

前年度に診断協会のHPをリニューアルしたことで、企業・団体からの問い合わせも増加しており、皆さまに案件をご紹介できる機会も増えていくかと思えます。

会員の皆さまのご理解・ご協力があって、初めて成り立つ委員

会ですので、ご期待をいただくとともに、ご協力のほど、よろしくお願いいたします。

(事業推進委員会メンバー)

委員長：石井 誠宏

副委員長：伊澤 要平

委員：森本 浩臣、染谷 学、神原 清美

(事業推進委員会 石井 誠宏)



スキルアップ研修報告(5月) 「中小製造業におけるデータ蓄積・連携を活用した業務改善プロセス」

日時：2024年5月22日(水) 19:00 ~ 21:00

講師：齊藤 哲氏

(公立鳥取環境大学AI・数理・データサイエンス教育研究センター長 経営学部教授)



講師略歴

早稲田大学創造理工学 研究科経営デザイン専攻博士課程修了 博士(経営工学)。日立製作所、日立産業制御ソリューションズを経て、現職。

1 はじめに

中小製造業の多くは、元請業者(発注者)と価格を交渉する時、原価を価格に転嫁する価格交渉力が弱い。その理由の1つとして、原価に関する客観的なデータを提示できていないことが挙げられる。データの取得・蓄積・活用のために利用されるのがIoTなどのデジタル技術である。しかしながら、中小製造業においてはこのようなデジタル技術の活用が進んでいない現状がある。

2 研究の目的

中小製造業の価格交渉力向上に資するデータ活用のためにIoTなどのデジタル技術の導入を進めるにあたって、企業が必要とするリソースやデジタル技術導入のプロセス、また必要な業務改善の提案を目的とする。

3 デジタル技術活用の成功事例

デジタル技術活用の成功事例として、単なる見える化にとどまらず、ビジネスモデル変革まで行っている先進企業3社を研究対象に取り上げる。その結果、①経営者の知識・理解が不足している、②社内外のIT人材の確保や活用ができない、③現場の理解を得られない、といったIoTなどデジタル技術活用の進まない要因を克服し、共通して見積業務の改善活動を行っていることが分かる。

見積業務の改善を課題としてデジタル技術の導入を進めると、

現場活動の生産性改善だけでなく、その情報を経営につなげることができる。また、加工原価が経営層に分かるようになり、企業は価格交渉に必要なデータを揃えることができる。

4 情報連携の設計

意思決定を行うのは経営層であるが、意思決定に必要なデータを取得するのは現場である。現場で取得・蓄積した実績データを経営に活用するためには、企業の全体最適を考えた現場業務の変更・改善が必要である。また、現場と経営層を連携するシステムや社内の体制が必要である。このような情報連携を設計する手法として、正方行列を活用したG-RD(Global Relations Diagram of function and demarcation)がある。G-RDは機能(リソース)を対角上にプロットし、情報連携を行と列の交点に配置する。製造実績データと目標原価の差異を比較したG-RDを下図に示す。

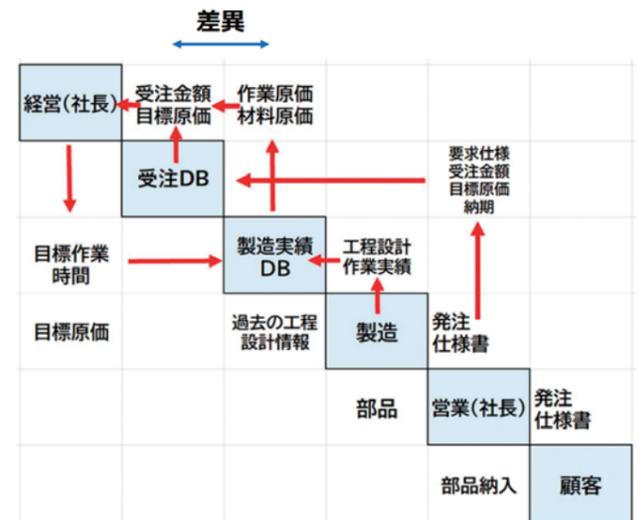


図) 製造実績データと目標原価との差異を比較する G-RD

5 まとめ

中小製造業における価格交渉力向上に資するデータ活用のためには、見積業務に課題を絞った生産実績データの蓄積とデータ連携を提案する。見積に関する社内の情報連携によって経営層と現場がつながる。また、目標原価と実績の比較が可能となることで、受注可否の判断が容易になるなどの業務改善を進めることができる。



スキルアップ研修報告(6月) 「良い経営理念が強い会社をつくる! -未来に向けて飛躍する会社を創出する経営理念の作り方-」

日時: 2024年6月26日(水) 19:00 ~ 21:00

講師: 山口 隆久 氏
(山口コンサル事務所 中小企業診断士)



講師略歴

2009年に診断士登録。パナソニックなどでの企業内診断士を経て2020年に独立、製造・卸・小売・飲食・サービス業などの支援を行っている。複数の支援機関でも相談員として活動中。

た商売が永続しました。明治時代になり、近代国家を目指して殖産興業の方針でもって政府は商工業の振興を奨励し、渋沢栄一などが活躍しました。江戸時代からの「商売への後ろめたさ」と商道徳との相克を引きずったままでの進展でした。

第3章 松下幸之助の経営理念

渋沢栄一と入れ替わるように登場したのが松下幸之助でした。経営理念の明文化・体系化の先駆者で江戸時代からの後ろめたさを払拭した人物であると考えています。

「企業が利益をあげて社会を経済的に繁栄させる」という現代では自明の考え(当時はそうではなかった)を、ケインズ経済学(同経済学はそのことを理論体系化したもの)よりも早く確信して、独自の経営理念をつくって実践してきました。

その内容や考え方とパナソニック社が経営理念に基づいて経営危機に対処した事例、講師が同社勤務時代には自身が業務の判断基準を経営理念に求めて進めた事例を紹介しました。

第4章 経営理念の作成手順・実践・徹底の方法

ステップ(経営者の意思固め→文言の作成・修正→戦略・方針・計画への落とし込み→浸透活動)について順を追って説明しました。

重要なのは経営者自身の考え方を棚卸し(整理)して色を出す(経営観・人生観・社会観・哲学などを反映させる)こと、経営理念に照らして経営計画の策定・レビューを行うこと、経営者自身が伝道師として日常からさまざまな場面で言い続けることです。

第5章 各社の経営理念の外乱

国内外の大手20数社の経営理念の構造・特徴から読み取れる、社風・思想などの紹介・解説とともに、講師が支援する中小企業の経営者の経営理念に対する思い、策定を行った動機・経緯を事例として紹介しました。

最後に

「論理の比較」「桶屋が儲かる」で終わらせるか「実を上げるか」は経営者次第であること、経営は「短期と中長期」「今日メシと明日のための投資」のバランスが肝要であること、経営理念に基づく経営は目先の利益にとらわれないこと、損切りができたこと、で締めくくりました。

はじめに

企業の経営課題に対する根本的な解決法は経営理念にあることを、会社勤務時代の経験を交えて説明します。

第1章 経営理念の重要性

企業の経営者の悩み・課題は3つです。

- 1 経営面……業績の改善・向上
- 2 対外面……顧客からの支持、取引先・関係先からの信用度の向上
- 3 社内面……社員のモチベーションの向上。よどんだ空気の改善。不祥事の防止

昔も今もポストコロナのこれからも、企業が成長発展するか否かはその企業のポテンシャルと風土にあり、これらの課題で悩む経営者への普遍的な解決法は、企業の憲法である「経営理念」の作成・浸透・徹底にあります。

第2章 経営理念の歴史

日本経済の歴史における「経営理念の歴史とその果たした役割」についてお話しします。

江戸時代には朱子学の影響で商業は土農工商の中で下に置かれたが、そのような逆境の中で商道徳が生まれ、近江商人の「三方よし」、住友家の「浮利を追わず」などの節度をわきま



スキルアップ研修報告(7月) 「中小企業のカーボンニュートラルへの対応～現状と課題～」

日時: 2024年7月24日(水) 19:00 ~ 21:00

講師: 小西 豊樹(脱炭素経営研究会代表/大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

パナソニックで省蓄創エネ設備の事業企画・営業企画に従事。ZEB推進部署を立ち上げる。一方、中小企業診断士に登録し、自治体や中小企業の脱炭素支援を展開。地域活性化に注力。

カーボンニュートラルを目指す背景は、気候変動の原因となる温暖化ガス排出量の増加により、地球の平均気温が上昇していることにあります。このままではSDGsを達成できず、持続可能な社会を実現できません。190カ国以上が参加するパリ協定では、「世界的な平均気温上昇を1.5℃に抑える努力の追求」が合意されています。日本でも脱炭素税導入などに取り組み、2030年までに2013年度比で46%のCO2排出量を削減する目標を設定しました。大手企業から始まったCO2削減の取り組みは、中小企業にも広がり、サプライチェーン全体で進められています。

脱炭素経営とは、気候変動対策を織り込んだ経営のことです。環境省は脱炭素経営の重要なステップとして「知る」「測る」「減らす」の3つの活動を提唱しており、製造方法などの見直しから、生き残り策を立てることになります。中小企業にとっても競争優位性を構築する上で重要な手段です。

脱炭素経営の取り組み事例を3つ紹介します。

- 1 加藤軽金属工業: アルミの押出型材メーカーで、Scope1、2、3を全て算定。自社を取り巻く競争状況をファイブフォースモデルで検討してサプライヤーや顧客との交渉力を拡大し、CO2排出量の見える化を行いました。
- 2 八洲建設: 建設業者で、Scope1と2を算定。本社と建設

現場のCO2排出量比率を分析し、省エネ対策を実施することで、金額ベースから物量ベースで実質のCO2排出量を低減しました。

3 株式会社オギソ: 高強度の磁器食器を製造する会社で、リペア事業を考案し、CO2排出量を明確にするカーボンフットプリントの取り組みを行いました。より低炭素のリペア事業の販売ウエイトを拡大させ、自社のCO2排出量削減を目指しています。

現在は、Scope 1、2の算定と目標設定が課題になっています。

- Scope1: 燃料の使用量に関連し、特定の計算式に従って算定します。例えば、ガソリンの場合、使用量をキロリットルに換算し、それに2.32を掛けるとCO2排出量が算出できます。
- Scope2: 電気に関連し、伝票に記載されているキロワットアワーに単位使用量あたりの排出量を掛けて計算します。

目標設定にはサプライチェーンの要請、業界の目標、自社独自の目標を考慮します。成長余地も重視し、電力の排出係数変化や省エネ努力を考慮することも大切です。生産性向上に直接寄与しない太陽光発電などの設置や再生可能エネルギー由来の電力購入は、最後に検討します。

対応策としては、SBT認証・CFP算定・ロードマップ策定・PRが有効となります。

売上維持型と売上拡大型の中小企業は異なる対応が必要です。前者は中小企業版SBT認証取得、後者はカーボンフットプリント算定がおすすめです。ロードマップを作成し、HPなどでのPRが有効となります。

最後に支援策についてです。

自社のエネルギーフローの策定をして、抜本的な工程改善や低炭素な新事業開発の検討をすることにより、ロードマップ(削減計画)をつくります。

その時に受けられる支援には、以下のものがあります。

- 「省エネ診断」「脱炭素経営支援」に対する国や地方自治体制度の活用
- 中小機構の窓口相談や専門家派遣等の伴走支援の活用

ぜひ中小企業の皆さまに活用をご提案ください。

プロコン直球インタビュー(第7弾)「ワーク・アズ・ライフ ~中村 佳織さんに聞く講師業の楽しみ方~」

日時：2024年5月10日(金) 19:30 ~ 20:30

講師：中村 佳織
(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

大学卒業後、セールスプロモーション会社にて販促ツールの企画営業職に従事。西日本トップセールスとして業績を上げ続け30代で営業次長職に就くが、アイデア発想と営業スキルだけで今後やっていけるのか不安を感じ、中小企業診断士を取得。2010年に独立。

●はじめに

プロコン直球インタビュー第7弾では、全国で年間150本におよぶ研修・セミナーを手掛けられている中村佳織氏にお話を伺いました。

●ワーク・アズ・ライフ

「寝ている時間以外は全て仕事であり趣味である」という中村氏。現在の業務の大半は企業向けの研修や経営者向けのセミナー講師だが、それを契機としたコンサル業務も。北海道から沖縄まで全国を駆け巡る毎日の中、各地の観光や食事もエン



ジョイし、オフにはアフリカなど海外へも旅行。そうして得た体験をまた仕事に生かしているとのこと。

●講師業にたどり着くまで

シームレスなライフスタイルに講師業はフィットするが、最初から目指したわけではないとか。独立直後に入りやすい仕事としてセミナーなどを引き受けているうちに声が掛かるようになり、適性に気づいたとのこと。周囲のほうが自分の価値を正しく理解してくれることもあるのだと語る。個々の講演の満足度を高める努力を全力で重ねた結果、今では口コミや紹介で仕事がりピート・拡大するように。

●心構え、醍醐味、報酬

中小企業診断士であることにこだわりを持ち、「分かるビジネス理論」×「実践による習得」で一人一人の変化を促すことを重視している。受講者の意識が変わり、自信を引き出した時は何よりの喜び。プレゼン内容には自信を持って臨むが、講師として「完成」することはあり得ないと考えており、講演テーマに即した集中読書など、今でも研鑽は欠かさない。受講者の反応が常に気になる「ビビりの性格」が、むしろ講師には向いているのだと笑う。報酬は自分への評価。その評価ラインを引き上げる努力を日々続けている。

●講師を志す方へ

経験を重ねるうちに、自分の年齢は相対的に上がってきたが、若い聞き手に憧れを持って聞いてもらえるパワーを保てるうちはこの仕事を続けたいとか。講師業は楽しい。だから、伝えたいことを持っている人には向き不向きを考え過ぎずにぜひ飛び込んでほしい、とのメッセージをいただいた。プレゼンスキルへの不安は訓練で乗り越えられるのだから。

●おわりに

仕事も趣味も「楽しめるうちに体験して自分を高めたい」と取り組む中村氏の積極的な生き方に、学ぶところの多いインタビューでした。

(文責：会員事業委員会 中岡 康)

新企画

浪速の診断士道場

第6弾

2024年6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(6)」として、府協会員の帖地博幸氏・小堀誠氏に登壇いただきました。

「『理念と戦略の共有』 ~事業の目的と方向性を定めて共有しましょう!~」

日時：2024年6月13日(木)

講師：帖地 博幸
(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

関西学院大学法学部卒業。コンサルティング企業、IT企業、監査法人、資格専門学校を経て独立開業。趣味は音楽鑑賞と楽器演奏(ホルン)。

このたびは、お話の機会をいただきありがとうございました。セミナーでは、理念(目的)と戦略(方向性)の共有について取り上げました。限られた時間でしたが、両方大事(理念：ゴー

ルがないと道筋は描けない、戦略：道筋がないとゴールは絵にかいた餅)ということで、詰め込んでお話をさせていただきました。また、ぜひ皆さんに共有の体験(思いを伝えフィードバックを得る)をしていただきたいと考え、ブレイクアウトルームでセッションの時間も設けました。結果、共有の時間が足りなかったとお声もいただき、申し訳なく思っております。確かに今回はZoom操作などもあり実際に短かったと思います。実は日頃の研修である程度時間をかけた場合でも、時間が足りなかったという声を多くいただきました。これは、仕事についてのコミュニケーションが不足している(もっと話したいと思われる人が多い)ことの流れではないかと思っております。

皆さまにも、ぜひお近くの(身近な)方に、ご自身の事業や仕事への思いをお話いただければと思います。

「交渉スキル習得で業務効率向上&Well-being&Happinessな人生を」

日時：2024年6月13日(木)

講師：小堀 誠
(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

電機メーカーに入社以来35年、調達業務に従事。仕入先の社長との懇談、現場訪問を通し、経営改善、現場改善を推進。2024年4月より独立診断士として公的機関で事業者を支援。

●なぜ交渉スキルは必要か

仕事や家族との日常生活は、立場が異なり考え方の違う人が合意に達するための交渉の連続です。そう考えると、日常の大半を交渉に費やしているのではないのでしょうか? そこで、調整の時間

を削減し、創造的な日常生活にパラダイムシフトしWell-being & Happiness、充実した人生を送るために交渉スキルが必須です。

●交渉の基本概念

交渉は駆け引き“Win-Loseの関係”と考えられがちです。しかし、まずは状況を把握し、幅のある具体的目標の設定をする。次に代替案を事前に準備し、論理的アプローチを行う。これにより双方がメリットや利益を享受し“新たな価値を創出する”ことができます。また、長期にわたり良好な“Win-Winの関係”を構築することが可能となるのです。これらが交渉の基本概念となります。

●交渉を円滑に進めるためには

心理的安全性が担保されなければ、交渉はうまくいきません。人間の核心的欲求である①価値理解、②つながり、③自律性、④ステータス、⑤役割を常に意識し、交渉の中でネガティブな感情が生じた際は深呼吸をして10秒数え、侵害されている欲求を理解し、自らの言動を変化させ、ポジティブな状態を維持することが重要です。

新企画

浪速の診断士道場

第7弾

2024年7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(7)』として、府協会会員の湯浅健史氏・堀江新氏に登壇いただきました。

「事業を成功に導く！市場調査の進め方」

日時：2024年7月11日(木)

講師：湯浅 健史
(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

電機メーカーで商品企画・開発、スタートアップやコンサルで新規事業や市場調査などに従事。事業者が持つ良い技術やサービスをいかに生かすか、技術経営の在り方を模索中。

「事業を成功に導く！市場調査の進め方」というテーマで講演しました。新規事業の立ち上げをはじめ、事業活動上で新たな取り組みをする際の成功確率を上げるために役立つ市場調

査の推進方法や具体的手法についてお話ししました。

事業活動の判断には、まずはKKD(経験・勘・度胸)で試すこともあるでしょう。しかし、どの経営者もできるだけ失敗は避け、目標に向かって正確な判断を行いたいと考えるのは共通の思いだと感じます。これを実現するため、本講演では市場調査を行う際の全体の進め方を定義し、インタビュー形式やアンケート形式の調査手法を具体的な内容と共に共有しました。最近では市場調査のサービスが多く展開されており、従来よりも簡単に多様な調査が行える環境が整っていますので、ぜひご活用いただければと思います。

今回は、初めての講演にも関わらず、100名を超える方々にご参加いただき、「新たな視点・気づきが得られた」との声をいただきました。ご参加いただいた皆さまにあらためて感謝申し上げます。支援先を含め、皆さまの事業判断の一助となれば幸いです。

「AIファースト時代での診断士の歩き方～2年目診断士の私のこれまでとこれから～」

日時：2024年7月11日(木)

講師：堀江 新
(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

2023年診断士登録後、IT×経営支援を軸にした企業内診断士として、通信会社での法人企画と診断士との平行キャリアに挑戦中。日頃使う生成AIは「ChatGPT」、好きな生成AIは「Claude」。

流行りの「生成AI」をテーマに講演をさせていただきました。最新トレンドや生成AIを用いた診断士業務の改善例についてデモを交えて説明し、生成AIを使って企業内診断士1年目とし

て駆け抜けた自身の経験を元に、中小企業診断士と生成AIの付き合い方についてお話ししました。

私たち中小企業診断士の仕事は「生成AIで代替えされない」と言われていますが、生成AIを使いこなせば、業務の効率化と高度化が期待できます。AIファースト時代の中小企業診断士は、個人でも生成AIを使いこなすとともに、中小企業が生成AIを使いこなすための「業務プロセス改善」「組織開発」「人材育成」「ビジネスモデル変革」を支援できる存在でありたいと、自身の考えを提言させていただきました。

初めての講演機会でしたが、多くの方から「デモが参考になった」「自分の業務でも生成AIを活用したい」というお声をいただき、大変励みになりました。このような機会をいただいたこと、あらためてお礼申し上げます。今後もITを軸に、中小企業診断士としての知見を広げ、社会に貢献できるよう精進します。

中小企業診断士が知っておくべきゴルフ基本のき～診断士がゴルフをやるメリット、ゴルフを通じた社交術を伝授致します!!～

日時：2024年7月20日(土) 13:30～16:30

講師：西村 剛史氏
(滋賀県中小企業診断協会副会長・インドアゴルフスタジオ経営)



講師略歴

関西学院専門職大学院経営戦略研究科(MBA)終了。大学卒業後、大手外食企業に入社。滋賀、京都、福井県で7年余り、さまざまな立地、売上規模の店舗の店長を務める。2008年11月社会保険労務士試験に合格し、2010年4月に西村経営労務管理事務所を開業。2012年4月中小企業診断士登録。現在は社会保険労務士および中小企業診断士として活動中。



7月の土曜セミナーは、滋賀県中小企業診断協会副会長で、自らもインドアゴルフスタジオを運営されている西村剛史氏を講師にお招きし開催しました。

最初に「準備編」として、ゴルフ初心者がコースデビューを果たすまでの5ステップ(道具、服装、ルール、心構え、マナーほか)を動画やクイズを交えて解説いただきました。

その後の「仕事編」では、西村氏がゴルフを通じて得た人生訓や診断士としての仕事の広げ方などの社交術について実体験を元に語っていただきました。最後の、「技術編」では、初心者ゴルファーがなかなか突破できない壁である「スコア100を切るためにやるべき5つのポイント」について、参加者にクラブを握っていただき、実践しながらご指導いただきました。以下が、各セクションの重要ポイントです。



1 準備編

ゴルフにレフェリーはいません。プレーヤーは自らがレフェリーであって全ての問題を採決し、処理し責任を取らなければなりません。ゴルフが、他のスポーツと一線を画するのはまさにこの一点です。よって自分に厳しさが求められるのは当然であり、ルールでどちらだろうと迷ったところがあれば「自分に不利なほうに判断する」のがルールの基本的精神であるとのことでした。

2 仕事編

ゴルフは通常4人1組でプレーします。だから、人が人を連れてくるのが多く、そこから新しいご縁や人脈が生まれます。西村氏の場合、仕事が欲しくてゴルフを始めたわけではないけれど、結果的に現在の仕事の半分以上がゴルフを通じてつながった方からの紹介であるとのことでした。コロナ禍で仕事ができない時に、開き直って「年間100ラウンドプレーする」と決めて実行したことで、大きく仕事が増えたというお話は印象的でした。

3 技術編

ゴルフは最初が肝心。初心者の方に信頼できる指導者について集中して練習する、たくさんの実践ラウンド機会を持つことで、その後の成長スピードが大きく異なる、高価なものを揃える必要はないが道具にこだわる、短い距離のショット(パター・アプローチ)がスコアを決める、などのアドバイスをいただきました。

14名の参加者からは、さまざまな質問が相次ぐなど、参加者とコミュニケーションを取りながら和気あいあいと進んだセミナーはあっという間に終了時間となりました。

「これを機に協会内でゴルフコミュニティが作りたい！」などのお声もいただきました。ぜひ、検討していきたいと思えます。

(文責：会員事業委員会 岩崎 弘之)



研修等 今後の予定

会員事業委員会では、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ください。

<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います。



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時間で手軽に学べます。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「ギョーカイの診断士」などユニークなセミナーを企画しています。



土曜セミナー

半日以上じっくり時間をかけて楽しむセミナーです。

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います。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。



私のおススメ「チューブトレーニング」

多 忙な中小企業診断士の皆さまは、日々体力づくりにどう取り組まれていますか？ 本業や研究会活動、ご家族との時間などいくら時間があっても足りない皆さまにとっての体力づくり、「やらなきゃダメだと分かってはいるけど……」とついつい後回しにしてしまう方も多いことと思います。そんな方々に向け、私のおススメのチューブを使って手軽にできるトレーニングを紹介させていただきます。

【おススメポイント】

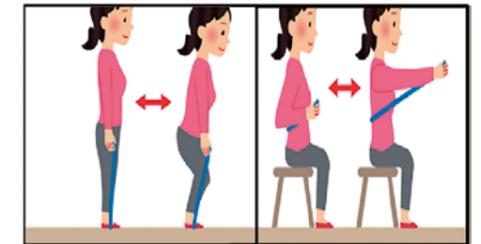
一 つ目のおススメポイントは、小スペースでトレーニングできる点です。書斎やリビング、キッチンなど椅子を置いているスペースで気軽にできます。また、ダンベルなどとは異なりチューブはどこへでも手軽に持ち運べますし、保管スペースもほぼ不要で、自分の好きな場所で気軽にトレーニングすることができます。

二 つ目のおススメポイントは、トレーニング器具への投資が少なく済む点です。マシンやダンベルのように高価で場所を選ぶ器具とは異なり、少額な投資で済みますので参入障壁も撤退障壁もかなり低めです。

三 つ目のおススメポイントは、自分の体力や目的に応じて負荷を自由に設定できる点です。もちろんマシンや自重でも負荷を自由に設定できますが、チューブはもっと簡単に自由に負荷を設定できます。また、チューブを2本3本と重ねて使用することで大きな負荷に調整することもできます。

チューブトレーニング例

脚、お尻のトレーニング 胸、肩、腕のトレーニング



【トレーニング例】

私 なるのトレーニング方法を簡単に紹介させていただきます。はじめはとにかく継続することが重要ですので、負荷の小さいチューブで回数もセット数も少なめでスタートします。また、1日に2~3種類のトレーニングメニューに抑え、毎日継続できるような負荷にします。さらに、夜だと仕事や懇親会などの都合でトレーニングできない日もありますので、朝のトレーニングがおススメです。これらを毎日継続していくと「物足りない」と感じる時が来ますので、負荷やセット数などを徐々に増やしていきます。これらを半年も続けると習慣化し目に見えて筋力がつき、体つきも変わってきます。

ト レニングを継続的に行うことに躊躇していただける皆さま、来週からでもチューブトレーニングで体力づくりを始めませんか。

次号は、尾崎 洋さんの「おススメ」です。乞うご期待ください。



■ 会員 得居 崇志

診断士略歴

2023年7月診断士登録。会計・経理分野に25年以上従事。現在は介護施設運営会社にて財務経理業務に携わる。



中小企業のDX事例

飲食店の経理DX事例

クラウド会計システム

クラウド会計システムとは、インターネットのクラウド環境で使える会計ソフトを指しますが、本稿ではクラウド会計システムをSaaS (Software as a Service)としてサービス提供しているものを指すこととします。具体的にはfreee会計、弥生会計オンライン、マネーフォワードクラウド会計などです。

クラウド会計システムは、AIによる仕訳入力情報の提案、金融機関や各種サービスとのデータ連携などを強化しており、経理業務の効率化を図ることができます。また、電子帳簿保存法に対応しており、2024年1月から義務化された電子取引の保存が可能です。

飲食店の状況

事例の飲食店の女性経営者は、子どもの独立を機に念願であった大阪市の繁華街で2020年に個人事業として飲食店を開業。2023年にはコロナ感染症5類移行前に2店舗を追加開業し3店舗体制としました。経営者は自社での経理処理を行うことにより、コスト削減と3店舗体制での収益管理を行い、税理士のあっせんを受けたパソコンにインストールするタイプの会計ソフト(以下、PCソフト)を導入しました。PCソフトは請求書やレシートなどの紙データを画像データとして仕訳データに紐づけて保存する機能はあるものの、仕訳データ入力、画像データ取り込み、仕訳データと画像データのひも付けは1件ごとに人手をかけて行う必要があり大変煩雑となっていました。また、PCソフトは部門データを入力できる機能がなく店舗別の収益管理は再集計を行う必要がありました。3店舗体制とした2023年度は1,600枚の仕訳データが発生し、経営者は2024年度の確定申告に向けPCソフトの入れ替えを検討することとしました。

飲食店へのクラウド会計システム導入

経営者からご相談をいただき、システムの機能要件を確認したところ以下のとおりでした。

- 1 レシートの画像取り込み
- 2 店舗別の収益管理
- 3 ECサイトの購入データ連携

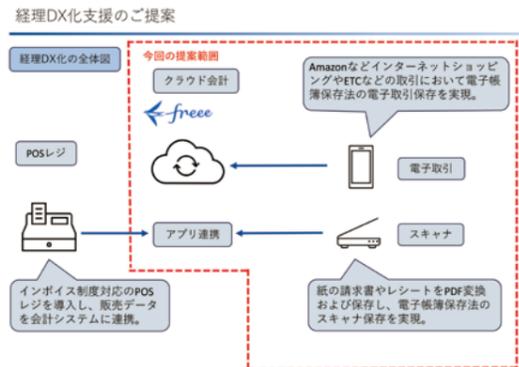
システムの機能要件から複数のクラウド会計システムを絞り込み、経理DX化を提案しました(図1参照)。クラウド会計システムに連携できるPOSレジは今回の導入から見送ることとしました。

システム導入の効果

システムの機能要件ごとの導入効果は以下のとおりです。

- 1 レシートの画像取り込み

図1



レシートを連続読み取りできる専用のスキャナーを導入したことでAIの自動仕訳機能の活用などにより作業効率が大幅に改善しました。

2 店舗別の収益管理

仕訳に部門を入力できるようになり、部門別損益計算書の作成が可能になりました。経営者はこれまでなかった共通部門を設定するなど部門別損益管理のさらなる見える化を図っています。

3 ECサイトの購入データ連携

ECサイト購入データは、従来は請求または領収データをPDF化してPCソフトに取り込んでいましたが、クラウド会計システムに連携できることから大幅な手間の削減になりました。

4 作業削減効果

月当たりの作業時間は16時間程度から2時間程度に削減可能になりました。

中小企業診断士とクラウド会計システム

会計システムは税理士に頼るというイメージですが、クラウド会計システムはクライアントに対して経営の見える化や業務効率化、アプリ連携などが標準機能として充実しており、経営改善やツール活用の場面では中小企業診断士が果たす役割も大きいと思われます。クラウド会計システムの普及率は10%程度であり、まだまだ伸びる分野です。

会員 佐藤 重義

診断士略歴 関西の製造業に約30年間勤務し、経理や財務、IT、経営企画、法務などの業務や管理を経験。管理会計、原価計算、債権管理の改善やこれらのIT化、事業計画、資金計画、業績管理、M&Aなどを得意とする。



「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するパネルディスカッションと座談会を開催しました。

今回は、さまざまな方面でご活躍されている青年部の運営委員の診断士4名による「独立・公的機関勤務」と「転職・企業内診断士」の2パターンで対談形式のパネルディスカッションと座談会を行いました。

【独立・公的機関勤務】

森川 健氏:

地方銀行で営業担当、中小企業勤務を経験後独立。現在、経営改善支援、資金繰り支援、事業再生支援などで活躍中。

森田 潤氏:

公的機関(大阪産業局)にて経営相談、各種イベントの運営企画、また家業の後継者として幅広く活動中。

【転職・企業内診断士】

湯浅 健史氏:

大手電機メーカーを経て、現在は大手コンサルティングファームにてシステム化やDXなどのコンサルティング業務に従事。

藤本 祥絵氏:

メーカー勤務後、監査法人系のコンサルティングファームに転職。会計、



税務関係のコンサルティング業務に従事。

第1部では、登壇者のキャリアや仕事内容、診断士資格の生かし方、仕事への思い、今後の展望などをお話いただきました。第2部では、登壇者の方を囲んでグループに分かれて座談会を行い、第1部では話さなかった裏話や経験談など、ざっばらんに話していただきました。

今回は43名が参加し、大変盛り上がり、時間が足りなくなるほどでした。例会終了後の懇親会にも多くの方にご参加いただき、親睦を深められました。

(文責: 青年部運営委員 松尾 光真)

青年部6月例会

6月の例会では、バルブ・ポンプ・ガス発生装置の設計開発および製造販売や、医療機器の製造および流体制御機器などを販売する、大阪府吹田市の株式会社IBSを訪問しました。

特別講演として早川剛一社長に登壇いただき、事業概要や、1997年の創業から今までの苦労話、社長自ら積極的に新しい取り組みを推進している原動力や、事業に対する思いなどお話しいただきました。

講演後には、製造現場を見学し主力製品のリリーフバルブや酸素ガス発生装置の製造工程や生産管理などの説明と現場が感じている課題などをお聞きしました。見学後、4グループに分かれてグループワークを行い各グループに営業・製造・管理の方々に参加いた



だき、事前に社内で検討していただいた現状や課題から、解決策をディスカッションしました。

事業説明や現場見学もあり、短い時間ながら「工場見学後のグループワークなので、製造工程などがイメージしやすかった」「社長が率先して新規事業やDXを推進している具体的な話を聞くことができ、貴重な体験となった」など、初めて青年部の例会に参加した方からも好評でした。

また、IBS社員の方からも、「診断士という専門家に、自社の改善策を真剣に議論していただき、非常に学びが多かった」「本日の内容を社内で共有して、実践できることから具体的な改善につなげていきたい」といった声をいただきました。

青年部の久しぶりの企業訪問でしたが、非常に有意義な機会になったと感じています。

休日にも関わらず14名の診断士の受け入れ、さらには有志4名の社員の方々に参加いただいた株式会社IBSに感謝申し上げます。

(文責: 青年部運営委員 森田 潤)

青年部7月例会

7月27日、毎年恒例企画「診断士の歩き方」を開催しました。先輩診断士が診断士資格をどのように生かしてきたのかをご自身の経験を交えてお話いただく人気企画です。今回は3名の方にご登壇いただきました。

①独立診断士枠: 山本 大介氏

②企業内診断士枠: 荒井 竜哉氏

③企業内診断士枠: 但馬 久美氏

公演後のグループでの座談会では、参加者からの質問の多さに時間が足りないほどでした。例会終了後の懇親会では多くの方にご参加いただき、座談会で聞けなかった質問の続きや皆さまの診断士ライフに関するお話で大変盛り上がりました。

参加された方からは、「講師の方と深く話すことができよかった」、「有益なお話を伺えた」などの感想をいただくなど好評でした。

(文責: 青年部運営委員 一瀬 拓哉)





第7期「ゆるつなカレッジ」開校しました！

今年度で第7期となる「ゆるつなカレッジ」が7月19日(金)、マイドームおおさか8階会議室で開講されました。参加人数は69名と多数の受講生の方にご参加いただきました。参加された皆さま、そして開催に際してご協力いただいた皆さま、本当にありがとうございました。この場を借りて御礼申し上げます。

1 第1講の目的

「ゆるつなカレッジ」は全5講で構成されており、第1講は「若手診断士(診断士歴の浅い診断士)の活動を知ってもらう」と「受講者間および運営側との関係性構築」の2つをテーマにしました。運営側からは「診断士として少し先輩の活動に触れて、近い未来を知ってほしい」「受講生仲間や運営側をよく知ることで第2講以降の盛り上がりにつなげたい」という思いが込められています。

2 津田理事長からのご挨拶

「診断士の歩き方」というテーマで、大阪府中小企業診断協会についての概要から始まり、津田理事長の経歴紹介、そして独立に際して重要なことや診断士仲間の大切さなどを熱く語っていただきました。

3 パネルディスカッション

プログラム1つ目はパネルディスカッションを通して、若手診断士の活動に触れてもらいました。運営側であるUTA(ゆるつなティーチングアシスタントの略)5期より加納氏、匂梅氏、6期の植村氏、星氏、山崎氏がパネラーとして登壇し、資格取得後1年間の活動や、研究会の選び方、スキルアップ方法などを話してくださいました。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。



4 他己紹介

次のプログラムは受講生同士をより深く知ってもらうために、他己紹介のワークを実施しました。単に自己紹介をするだけでなく、自己紹介を受けた内容を踏まえて第三者に紹介するワークで、自己紹介を受けた内容がより深く頭に刻まれることと、他人を紹介することの難しさを体感してもらう、という効果を期待したワークです。受講生の数が多いこともあり、とても盛り上がりました。

5 懇親会

第1講の全プログラム終了後は、近くの中華料理店に場所を移しての懇親会です。任意参加ではありましたが、理事長や運営メンバーを含め60人と非常に多くの方に参加いただきました。懇親会を通してより深く交流することができました。

6 今後の予定

ゆるつなカレッジ第2講は9月7日に開催されます。ゆるつな初の土曜日開催であり、講義後のランチ会やスピンオフ企画などいろいろと受講生が楽しめる企画を考えております。今後もご期待ください！

(文責：UTA5期 佐橋 俊介)



シン・診断士交流会 ◆ 第8回 ◆

「シン・診断士交流会」の第8回目は、「野球好き、サッカー好きの異種交流戦！」というテーマで、交流いただきました。前回の「高校野球を語る会」が好評だったこと、サッカーやプロ野球について語りたという要望もあり、今回のテーマとなりました。



交流会は、会員の毛利さんからインプットトークとしてリーグの魅力について、地元関西の京都サンガF.C.のお話を中心にサッカーの観戦の楽しみ方や歴史などを語っていただきました。その後、野球に興味のあるメンバー、サッカーに興味のあるメンバーに分かれて交流を図っていただきました。さすが診断士ということで、コアな情報やこだわりが飛び交って、熱量のあふれる交流の場となりました。最後には、シャッフルしてお互いの好きなスポーツの魅力も共有し合い交流を深めました。

「シン・診断士交流会」では、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企画していきます。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。我こそはという方のご応募をお待ちしております！

また今後は体を動かした交流の場なども考えております。会員同士が縦横でつながる場を提供してまいりますのでぜひともご参加ください。

(文責：上村 拓也)

◆ 曜日別診断士交流会 ◆

「曜日別診断士交流会」は、参加者が自主的に運営する月に1回の集まりです。参加者が順番に講師となり、発表を行います。1回につきおおよそ2名が発表し、テーマは統一されていません。発表者が得意とする分野や興味を持っている分野について話すため、毎回異なる内容の話聞くことができます。メンバーには企業内診断士の方も多く、今まで知らなかった業界や最新情報を得ることができる点では、診断士版の「異業種交流会」ともいえるでしょう。

昨年度はコロナ禍の影響で1曜日のみの開催でしたが、今年度は2曜日の開催に増えました。発足式では初対面の方が多く、最初は緊張している様子が見受けられましたが、自己紹介や役割決めを通じて、式の最後には皆さまの表情も柔らかくなり、これから1年間楽しい時間を過ごせる予感がありました。

大人になると、仕事上の立場の違いから対等な人間関係を築く機会が限られがちですが、「曜日別診断士交流会」は一人一人に発表の場を提供しており、その人の知られざる一面や普段接することのない話を聴くことができます。これにより、新しい関係を築くことができると期待しています。

(文責：会員事業委員 妹尾 拓朗)



新入会員の紹介

あなやますなお 金融機関および医療機関での勤務経験を生かし、地域経済や中小企業の発展に貢献したいと考えています。現在は企業内診断士として限定的ではありますが、将来的には、独立を目指した活動を行っていきたく考えています。ご指導のほどよろしくお願いいたします。

●趣味・特技 ゴルフ、渓流釣り 人事・財務・医療分野に強み



おち 越智 みさき 2016年に診断士登録し、今年府協会に入会いたしました。ITベンダーにSEとして長年勤務してきましたが、最後の5年間に社長の職を経験したことは強みだと思っています。トップの考え方が分かる診断士として、特にDX推進支援に力を発揮したいと思っています。

●趣味・特技 今はデータ解析コンペに参加することに夢中です



こが ともよし 古賀 智義 令和4年度に合格し、このたび入会させていただきました。府協会での活動を通じて皆さまとつながり、診断士として活動の幅を広げていきたいと思っています。どうぞよろしくお願いいたします。

●趣味・特技 ゴルフ、食歩歩き



さどう たかはる 佐道 貴治 令和6年6月より府協会に入会いたしました。経歴は、飲食チェーン店のマネジメント業務を13年、退職後に個人事業主としてECビジネスを立ち上げ、15年間経営し今に至ります。まだまだ未熟で日々勉強中ではありますが、中小企業や小規模事業の経営者さまのお力に少しでもなれればと思っています。どうぞよろしくお願いいたします。

●趣味・特技 車いじり・バイク・料理・DIY・釣り・ゲームなど多数



しもぞの だいち 下園 大地 会計事務所の代表を務めております。2023年に更新を行い、それを機に府協会へ入会しました。起業のサポートがメイン業務ですが、その他にもさまざまな領域のサービスを行っているため、ぜひ皆さまと協力したいと思っています。

●趣味・特技 読書



なかた ゆうき 中田 裕樹 2024年6月に入会した企業内診断士です。通信会社で主に経営企画業務(資本提携、経営管理、事業戦略立案など)に携わってきました。中小企業の経営課題解決の支援ができるよう、皆さまとの交流を通して自己研鑽してまいります。よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 ゴルフ、カフェで読書、温泉巡り



ひらまつ かずひこ 平松 一彦 金融機関で約30年にわたってお客さまと向き合ってきた経験を生かし、将来、地場の中小企業支援や地域経済に貢献することを目標にしています。当面は企業内診断士として、研修やイベントへの参加などで研鑽を積みたくと考えています。何とぞよろしくお願いいたします。

●趣味・特技 ゴルフ、筋トレ・日本史好き(歴史に少し詳しいです)



おくむらりょうすけ 奥村 良祐 大阪を軸に関西、全国でも活動してまいりたいと考えております。よろしくお願いいたします！

●趣味・特技 ランニング、フットサル 新規営業



かんば よしひさ 神庭 芳久 座右の銘の「雨垂れ石を穿つ」の気持ちで、コツコツと地元中心に中小企業を支え、元気な企業を創出できるような経営支援も積極的に展開します。自らの経営支援スキルも磨きながら、企業を強くして、結果的に地域の活性化にも貢献できればと思っています。

●趣味・特技 B級グルメ、商店街巡り、マラソン、阪神観戦



さいとう よしひさ 斎藤 佳久 これまで、中小企業施策の普及や個別相談対応による中小企業支援に携わってまいりました。これからは、研究会にも参加させていただき、研鑽に励みたいと考えております。ご指導・ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

●趣味・特技 書道(表彰状の筆耕)



しみず まさと 清水 真人 企業内診断士として社内外のIT開発導入に携わる中で、本質的な顧客ニーズへの対応力を磨きたいと考え、このたび入会いたしました。府協会・研究会などの専門家とも連携し、自ら手を動かし、現場で伴走できる診断士を目指します。よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 週末のジョギング(5年目)、登山、IPA全高度資格所持



なかがわ だいすけ 中川 大助 診断士×キャリアコンサルタント×〇〇を明確にするために、研究会や先輩方との交流で自己研鑽を積みたくと思っています。私のモットーである「やりたいこと、変わりたいこと、ここから一緒に」を実現すべく、邁進してまいります。よろしくお願いいたします！

●趣味・特技 競馬、麻雀、ビリヤード



にしむら ともひろ 西村 友宏 大手工場企業にて15か月に15件もの有事対応も経験。“理論と実践の融合”を体現すべく東京の経営大学院へ進み大阪へ帰省。“数字を生きた活動と融合する”をビジョンに、関西、大阪に寄与したいです。経営管理修士、中小企業診断士他。大阪市中央区出身。

●趣味・特技 旅、トレッキング、音遊びなど五感でワクワク、発見、研鑽をすること



まつい じゅうめい 松井 重明 電機メーカー勤務経験で培ったものづくりの現場に関する知識を生かして製造業の企業さまへ実務に即した解決策の提案を行います。また知財部に属した経験に基づき、知財戦略立案と他社特許の侵害を予防するための知財リスク管理にも取り組みます。

●趣味・特技 山登り、サイクリング



新入会員の紹介

まつお つばさ 松尾 翼 生産管理のシステム会社に勤務しております。前職は理学療法士として勤務しておりました。今後は診断士の資格を生かし、自分を成長させる機会を作っていきたいです。まずはさまざまな会に参加したいと思っています。よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 スーパーマーケットで買い物すること、スイーツ、旅行



みずむらさとし 水村 聡 私は合格まで9年かかりました。それまでお世話になった予備校の講師陣や受験仲間、仕事の調整してくれた職場の上司や同僚、家族、その他さまざまな方々のためにも、「自信、楽しむ心、謙虚さ」を忘れずに活躍していきたいと思っています。

●趣味・特技 鉄道、国内旅行、誰とでもその人の地元トークができること



むらかみ かずき 村上 和希 診断士としての新たな道を歩むにあたり、これまで培ってきた経験や知識を地域経済の活性化と企業成長のサポートに注力します。皆さまと協力し、持続可能な関西エリア中小企業の発展を目指すことに全力を尽くす所存です。

●趣味・特技 趣味は読書(ビジネス書)で、特技は資料作成(PowerPoint)です。



やまさき たかゆき 山崎 隆之 診断士・社労士・行政書士の3つの士業を生かして、企業内で1on1ミーティングを導入したものの、全く活用できなくて困っている方へのコンサルや、小規模事業者へ事業資金と家計のトータルサポートをさせていただきます。よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 バイオリン、ライブ鑑賞、筋トレ、三味線も少し



やまだ けんじ 山田 賢治 入社以降、SEや社内SEとして「わかりやすく、丁寧に」をモットーに業務に携わってきました。協会や研究会活動で知識や経験を積み、IT支援のできる診断士として活躍できるよう頑張っていきたいです。皆さまどうぞよろしくお願いいたします。

●趣味・特技 銭湯のサウナ、海外旅行(元バックパッカーでした)



わだやま しょういち 和田山 翔一 企業内診断士として、企業ブランディングの推進や、組織・業務の改善、新たな施策の提言などに積極的に取り組んでいきたいと考えています。そのためさまざまな知識を学べればと思いますので、よろしくお願いいたします！

●趣味・特技 読書、ゲーム、アート、フィギュアスケート観戦



まつば おさむ 松葉 修 学生時代に目の当たりにした実家の廃業を機に中小企業支援に関心を持ち、社会人23年目に、その思いを実現すべく診断士を取得しました。まずは、農業と事業承継に注力し、一日も早く貢献できるよう励みます。よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 読書(歴史小説、推理小説)、遺跡めぐり、電子工作



みやたけ じゅん 宮武 遵 私が診断士を目指したきっかけの1つに、コロナ禍での経験が挙げられます。感染症が拡大した当時、経済活動が縮小したことで、身近な地元企業の廃業を目の当たりにしました。それ以降、少しでも多くの中小企業の力になりたいと思うようになり、現在に至ります。

●趣味・特技 読書、筋トレ、カラオケ、登山、ロードバイク



もりもと ひでたか 森本 英孝 現在まで建設業関連の会社支援に携わってきました。2024年5月に入会し9月に診断士登録を予定しています。今までの経験や社労士を生かして中小企業の起業支援や経営者と共に伴走できる診断士となるよう活動を行っていきたくと思っています。

●趣味・特技 焼酎収集



やまだえ たけし 山添 健志 司法書士として企業法務を中心に活動してきましたが、「登記」の仕事は物事の方針が決まった後に相談・依頼されることが多く、もっと動機の段階から仕事を相談いただきたいという思いで診断士になりました。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

●趣味・特技 剣道2段、マラソン、キャンプ



よねみつひろし 米満 寛 船用電子機器メーカー勤務で今年3月に兵庫県立大養成課程を修了し、近づく定年に備え副業申請しました。海外含め広く(浅い?)経験を生かせればと思います。依然本業に追われる毎日なのですが、国際派診断士、スモールM&A、ゆるつななどの分科会で勉強中です。

●趣味・特技 ラグビー(今は観戦のみ)、バイク、禁断?解かれ再開したゴルフ





人材開発部の紹介

士会では今期からの新組織体制のもと、新たに人材開発部が設置されました。

前期まで、研修事業は総務部やコンサルティング部といった部署が個別に実施してきましたが、今期からは人材開発部が主となり企画・運営していくこととなります。

コロナ禍以降、それまで以上に日々変化を続ける外部環境のもと、中小企業はさまざまな課題に直面しています。そしてそれを支援する診断士には、より専門性が高い、実践的なスキル、ノウハウの習得が必要とされています。それを下支えするため、人材開発部は以下のような取り組みを実践していきます。

I. 人材開発部のミッション

- 診断士のスキルアップとチーム力強化のため、継続的な研修と実践機会を提供する。
- 会員の企業貢献を支えるサポート体制を整え、知識と実践の集合知から新しい価値を創出する。

II. 人材開発部で行っていくこと

- ① 診断士として必要な能力の開発・育成
収益力改善や事業再生、事業承継など、中小企業が直面している課題の解決に資する実践的・即戦力的な能力の習得・向上のためのプログラムを提供します。
- ② 他士業法、倫理規程など、診断士が押さえておくべき法令・規程の周知
プロの診断士として活動していくためには、法令の順守は当然として、府協会・士会の定款や規程などの順守も必要です。いわば“守り”の部分にあたるプログラムを充実させることで、会員それぞれの、そして士会全体の信頼を高めることに貢献します。
- ③ 士会としてのノウハウ・知識の共有と蓄積
会員の創発的研鑽の機会・場を提供し、会員個々の持つノウハウ・知識を他の会員にも共有できる仕組みをつくります。これによって士会全体の底上げを図ります。
具体的には、専門部会や勉強会、コミュニティーなどを想定しています。ただし、これについては検討を開始した段階であり、具体的な形を提示するにはもう少し時間がかかる見込みです。
- ④ 研修に限らない多様な学びの機会の創出
研修に限らず、目的に応じ、実践訓練など多様な学びの機会を創出・提供します。この点においては、プロの診断士の団体である士会の強みを生かすことができます。例えば、中小企業活性化協議会の外部専門家補佐人制度に対して、

士会としてチュートリアルを実施するなどの取り組みを始めています。

III. 具体的な活動内容

現在、提供を開始している、あるいは提供を予定している研修などをいくつか紹介します。

● 会員向けセミナー

これまでも毎月開催してきた単発型のセミナーですが、2024年10月以降は基本的にオンライン開催とし、より受講しやすい形でのリニューアルを図ります。さらに、アーカイブ化することも検討しています。

■ 経営改善計画策定コンサルタント養成講座

ゼロゼロ融資の返済本格化などによって需要の高まる経営改善・事業再生支援の担い手を増やすため、今期も継続して開催します。

■ 講師養成講座

診断士としてセミナーなどに登壇する機会は少なくありません。講師として求められる資料作成スキルや話力、ファシリテーション力などについて学ぶ講座を新規企画中です。

IV. 最後に

人材開発部はこれまで士会にはなかった、研修を担当する部署として新設されました。そのため、過去の運営資料などの情報も少なく、手探りの船出となっています。しかし、頼れる多くのメンバーが運営に参画し、着実に新たな研修などを前に進め始めています。

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」に対し、内部から寄与する部署として、人材開発部をよろしく願っています。

● 人材開発部のメンバー

担当副理事長 石橋 研一
部長 中澤 悠平
副部長 齊藤 直子
副部長 福田 侑摩
運営委員 相原 康男/上野山 裕司/尾崎 敏明
小西 満/布浦 直/本田 沙織
宮地 隆/森田 潤/森田 眞理子
諸岡 徹郎/柳川 十条久/吉田 和弘

(文責：大阪中小企業診断士会・人材開発部長 中澤 悠平)



大阪府協会の主な行事 2024年7月～9月

- 7月
- 5日 会員サポート委員会Bグループ
 - 9・29日 広報・情報委員会
 - 9日 連携事業委員会
 - 10日 会員事業委員会研修グループ 水曜日交流会
 - 11日 オンラインショートセミナー 「浪速の診断士道場(7)」
 - 12日 戦略会議
 - 17日 総務委員会 指定事業委員会
 - 18日 木曜日交流会
 - 19日 ゆるつなカレッジ第1講
 - 20日 土曜セミナー 「中小企業診断士が知っておくべき『ゴルフ』基本のき～診断士がゴルフをやるメリット、ゴルフを通じた社交術を伝授いたします!!～」
 - 22日 理事会
 - 23日 連携事業委員会(技術士会打合せ)
 - 24日 スキルアップ研修 「中小企業のカーボンニュートラルへの対応～現状と課題～」
 - 29日 事業推進委員会
- 8月
- 1日 シン・診断士交流会「BBQだよ！全員集合！」
 - 5日 戦略会議
 - 5・29日 会員事業委員会Bグループ
 - 6日 会員事業委員会ABグループ
 - 8日 オンラインショートセミナー 「ギョーカイの診断士(5) ホテル業界と、とあるビジネスホテルチェーンでの取り組み事例」 木曜日交流会
 - 19日 診断協会・診断士会連携会議 総務委員会
 - 21日 水曜日交流会
 - 22日 会員事業委員会研修グループ 連携事業委員会
 - 23日 理事会
 - 26日 指定事業委員会
 - 28日 連携事業委員会(診断協会・診断士会連携会議)
 - 29日 広報・情報委員会(第1回編集会議)
- 9月
- 7日 ゆるつなカレッジ第2講
 - 9日 戦略会議
 - 11日 水曜日交流会
 - 12日 広報・情報委員会(第2回編集会議) 会員事業委員会Aグループ
 - 17日 総務委員会 指定事業委員会

- 19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(8) コンサルタントとしての中小企業診断士～中島篤さんに聞く『勝ち筋』～」 木曜日交流会
- 20日 理事会
- 25日 広報・情報委員会 スキルアップ研修

士会の主な行事 2024年7月～9月

- 7月
- 1日 人材開発部 連携支援部会
 - 3日 理事会
 - 17日 営業推進部会 中之島図書館共催セミナー
 - 22日 総務部会
 - 23日 企画部会
 - 29日 会員向けセミナー 連携支援部会
- 8月
- 1日 理事会
 - 20日 会員向けセミナー
 - 21日 中之島図書館共催セミナー 営業推進部会
 - 22日 人材開発部会
 - 23日 総務部会
 - 30日 企画部会
- 9月
- 4日 会員向けセミナー
 - 5日 理事会
 - 17日 理事長と語ろう
 - 18日 中之島図書館共催セミナー
 - 19日 総務部会
 - 25日 連携支援部会
 - 29日 人材開発部会 企画部会

編集後記

今回の特集は「生成AI」です。さまざまなデータを学習し、新たにテキストや画像、動画、音声などのコンテンツを生成できる技術。いろいろと世間を騒がせていますね。ChatGPTやGeminiなど、駆使できるようになれば仕事の能率が飛躍的にアップできるとか。半面、事実の真偽性や著作権の問題などもあり、ちょっと怖いとお考えの方もおられるでしょう。診断士としては、自身がうまく使いこなすだけでなく、経営者の皆さまの業務にお役立ていただけるようアドバイスできるようになりたいですね。

文責：広報・情報委員 中本 美智子

パートナーコンサルタント 研修講師募集

リードクリエイトは設立以来、「自立型人材の育成」をコンセプトに、多くのクライアントへ様々な人材・組織開発に関するサービスを提供してまいりました。

「実学」と「成果」に重点を置いたコンサルティングと能力開発プログラムの数々は、決して一律的ではなく、クライアントの皆様へのユニークなプログラムの提案と実施により、厚いご支持を頂いております。

サービスの3本の柱

私たちは、人材開発、組織開発を事業ドメインとし、クライアントの経営課題解決に向けての取り組みを行っております。



募集要項

弊社の契約コンサルタントとして、コンサルティング、評価・アセスメント、能力開発トレーニングの3つの分野について、アライアンスを組んで共に取り組んでいただける方を求めています。

応募資格

経験

人事コンサルティング、研修インストラクター・ファシリテーターの経験がある方

年齢

30歳～50歳位まで

研修テーマ例

人材アセスメント、リーダーシップ、マネジメント、経営戦略立案、営業戦略立案、ロジカルシンキング、ファシリテーション、キャリアデザイン、メンタルヘルス、目標管理、グローバル人材育成、セールスパーソン育成

..... 外国語（英語・中国語）での研修実施が可能な方、歓迎いたします

応募方法

応募受付窓口まで **MAIL** にてご連絡ください。弊社より改めて詳しい応募方法をご案内いたします。

応募受付窓口

株式会社リードクリエイト
マーケティング推進本部 高野宛

MAIL partner@jp-leadcreate.com

TEL 03-5766-1980

会社概要

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

本社 東京都渋谷区渋谷 3-5-16 渋谷三丁目スクエアビル

西日本支社 大阪市中央区高麗橋 3-3-11 淀屋橋プレックスタワー 10F

主要取引先

曙ブレーキ工業、NTT ドコモ、NTT 西日本、NTT 東日本、ENEOS、MS&AD システムズ、遠州鉄道、大阪ガス、熊谷組、クレディセゾン、京王百貨店、佐川急便、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、ソニー生命保険、ソフトバンク、TDK、TBS ホールディングス、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、内閣府、名古屋鉄道、日産自動車、日清食品ホールディングス、ニデック、日本気象協会、日本銀行、日本新薬、日本たばこ産業、日本電気、日本放送協会、日本郵船、ファミリーマート、富士電機、ブラザー工業、ポララ・オルビスホールディングス、本田技研工業、丸井グループ、三菱電機、明治、ヤマハ発動機、他多数（敬称略・五十音順）