



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

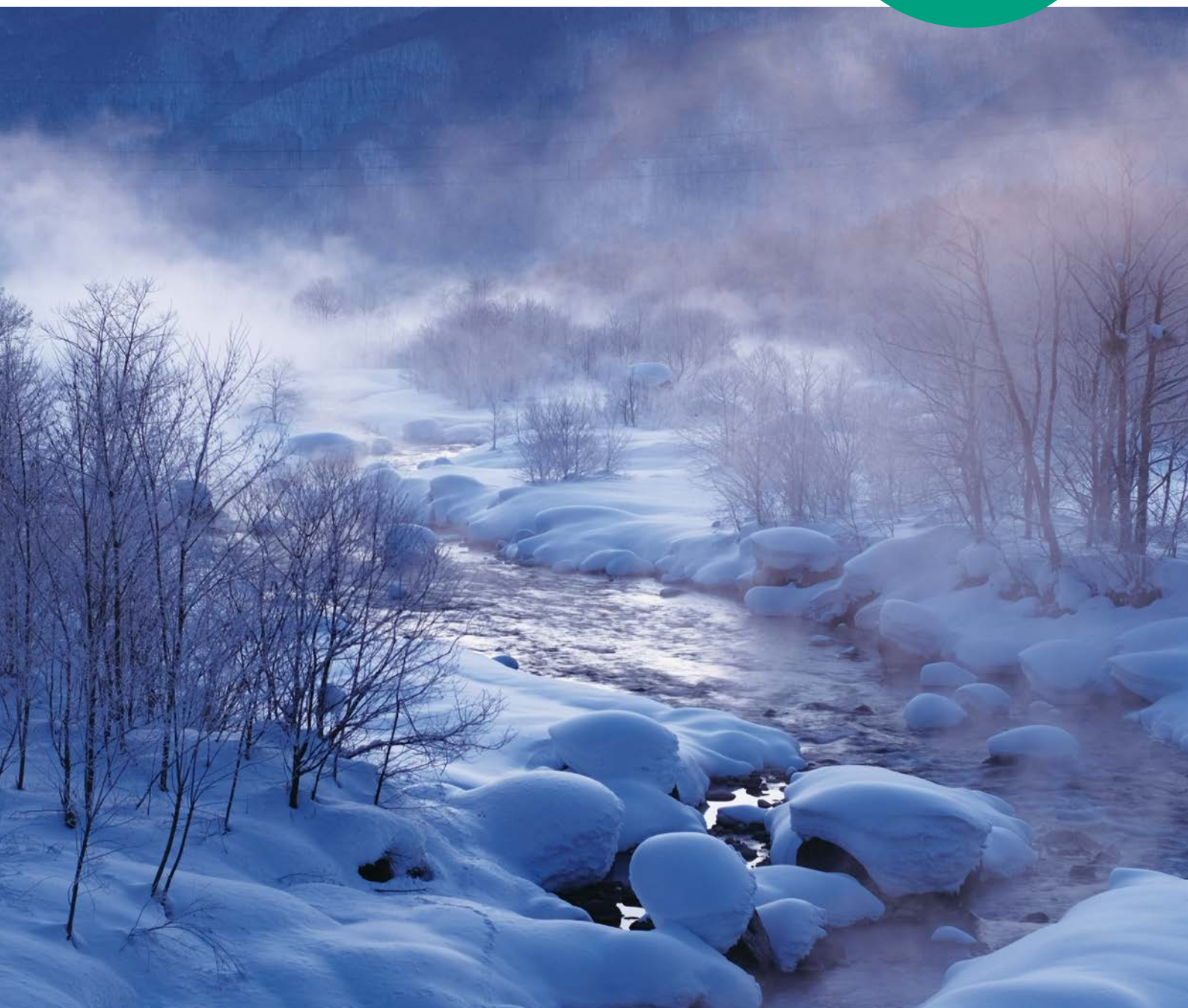
TEL 06-4792-8992 FAX 06-4792-8993

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

E-mail info@shindanshi-osaka.com

特集：「ビジネス映画に学ぶ経営論」

写真提供：会員 奥村 俊哉氏



| | | |
|------|--|-------|
| 主要目次 | 年頭所感 大阪府知事 | 3 |
| | 年頭所感 大阪市長 | 4 |
| | 年頭所感 近畿経済産業局長 | 5 |
| | 特集「ビジネス映画に学ぶ経営論」 | 6～17 |
| | 大阪・関西万博探訪「大人の学園祭」大阪・関西万博へ積極的に参加しよう | 18～19 |
| | 知っておきたいトピックス | 20 |
| | 私のおススメ | 21 |
| | 2024 中小企業診断士の日 記念イベント 開催報告 | 22～23 |
| | 「M&Aにおける中小企業診断士の役割」セミナー報告 | 24 |
| | スキルアップ研修報告 | 25～26 |
| | オンラインショートセミナー報告 | 27～29 |
| | シン・診断士交流会 | 30 |
| | ゆるつなカレッジ報告 | 31 |
| | 青年部だより | 32 |
| | 新入会員の紹介 | 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】

谷崎 雄大氏(P6～7)、廣石 佑志氏(P8～9)、石川 聡氏(P10～11)、上田 佳子氏(P12～13)
今一 茂実氏(P14～15)、石山 美紀氏(P16～17)、浅井 辰彦氏・瀧住 政俊氏(P18～19)、
古川 佳靖氏(P20)、尾崎 洋氏(P21)

(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/>

写真撮影時のエピソード

白馬大橋から松川の風景を撮影したものです。朝日が差し込む瞬間を捉えていますが、指がかじかんで動きづらかったこと、朝靄の幻想的な風景に感動したことを今でも鮮明に覚えています。
奥村 俊哉氏

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



大阪府知事
吉村 洋文

新年を迎え、謹んで年頭のご挨拶を申し上げます。
いよいよこの4月、大阪・関西万博が開幕します。2018年の開催決定以降、大阪府・大阪市一体で、国や博覧会協会、経済界などと連携し、この国家プロジェクトの準備に全力を尽くしてきました。本年は、その集大成となる「万博イヤー」です。
万博では、「いのち輝く未来社会のデザイン」をテーマに、世界が抱える様々な課題に対して、革新的な技術やアイデアなど、人類の叡智を結集し、解決への針路を示していく。そして、その成果を活かし、万博後も持続的に成長・発展し、世界に伍する大阪をつくり上げていく。これこそが、誘致段階から万博に携わってきた私の思いです。

「未来社会の実験場」となる万博会場では、まずは、世界最大級の木造建築物「大屋根リング」が皆様をお迎えます。そして、次世代の太陽電池と呼ばれる「ペロブスカイト太陽電池」や、空の移動革命として期待される「空飛ぶクルマ」、「言葉の壁」のない高度な自動翻訳サービスなどが展開されます。地元自治体として出展する「大阪ヘルスケアパビリオン」においても、自身の健康データを元に25年後の姿に出会える「ミライのじぶん」や、iPS細胞による「自ら動く心筋シート」、万博に向けて新技術開発などに取り組む、440を超える大阪の中小企業・スタートアップなどの技術力や魅力を発信します。皆様もぜひ会場で、これまで想像もしなかったような「未来社会」を感じてください。とりわけ、次代を担う子どもたちには、五感を通じてリアルに体感してほしいと願っています。

国内外から来阪される皆様に、安全・安心に、そして大阪ならではのおもてなしでお迎えする。あわせて、一人でも多くの方に大阪を知ってもらい、その魅力を感じてもらえるよう、関係者一丸となり、会場内外で万博との相乗効果を高めていきます。

万博の成功と、そのインパクトを活かした大阪の成長。これらを府民の皆様の安全・安心や豊かな暮らしの実現につなげていきます。行政として重要な使命は、府民の皆様の命と財産を守り抜くことです。昨年、能登半島地震などにより、改めて災害への備えの重要性を痛感しました。頻発する自然災害へのソフト・ハード両面での対策や、新たな感染症の発生を想定した取組など、危機事象への対応力強化を図ります。また、急増する特殊詐欺から高齢者の皆様を守るため、金融機関などでの対策を義務付ける全国初の条例整備をめざします。あわせて、長引く物価高騰への対策や、人口減少局面にあっても市町村が将来にわたって行政サービスを安定的に提供できるよう、基礎自治機能の充実・強化に取り組みます。

大阪の未来をつくるのは子どもたち。教育は無償であるべきというのが私の考えです。生まれ育った環境に左右されず、自らの可能性を追求できる社会をめざし、昨年春、高校、大阪公立大学等の授業料等の完全無償化をスタートさせました。全国を先導するモデルとなるよう、令和8年度の制度完成に向け着実に進めます。さらには、不登校やヤングケアラーへの支援、児童虐待への対応など、子どもたちの健やかな成長と学びを支える環境の充実を図っていきます。

人々の心に残り、明るい未来を切り拓く万博を実現する。全ての関係者の思いを一つに「万博イヤー」を駆け抜けます。そして、大阪を持続的に成長・発展させ、平時の日本の成長と非常時の首都機能のバックアップを担う「副首都・大阪」への確かな歩みを進めていきます。

本年も、府民の皆様のより一層のご理解とご協力を賜りますよう、よろしくお願い申し上げますとともに、皆様にとって良い年となりますようお祈りいたします。



大阪市長
横山 英幸

新春を迎え、謹んで新年のお慶びを申し上げます。

一般社団法人大阪府中小企業診断協会の皆様方には、平素から大阪市政の各般にわたり格別のご理解、ご協力を賜り、厚くお礼を申し上げます。

大阪経済は緩やかな回復傾向となっておりますものの、円安基調を事由とした輸入物価の上昇等により、事業者の皆様を取り巻く環境は依然として厳しい状況にあり、現在も先行きの不透明な状況が続いているものと存じます。

このような状況のなか、日々成長・発展をめざし頑張っておられる中小企業の皆様がさらなる躍進をとげられるよう、本市では、大阪産業創造館での経営支援サービスの提供など、地域経済を支える中小企業の皆様への総合的な支援の充実や強化に一層力を尽くしてまいります。また、経営課題解決の観点から、中小企業の皆様へ日々支援を行われている貴協会におかれましては、引き続きのご協力を賜りますようお願い申し上げます。

そして、一人ひとりが多様な幸せ(ウェルビーイング)を実感でき、誰もが安心していつまでも住み続けたいと思う「にぎやかで活気あふれるまち大阪」を実現するために、市民サービスの充実や大阪の成長のための政策推進と、その礎となる行財政運営に取り組み、着実に市政を前に進めてま

います。あわせて、府市間で統合した機関等の機能強化や府市一体の政策強化により、大阪の成長・発展に向け取り組むなど、副首都・大阪の実現に向けた取組を進めてまいります。

さて、いよいよ今年の4月には、「いのち輝く未来社会のデザイン」をテーマとする2025年大阪・関西万博が開幕します。万博では、160を超える国・地域の英知が結集され、未来に向けた先進的な技術やサービスが実証・実装されます。さらに、次代を担う子どもたちがそれらに直接触れることで、将来、自らがチャレンジする道しるべとなり、新しい時代を創造する世代が生まれ、世界の課題解決に結びついていきます。この万博のインパクトを活かし、さらなる国際交流の促進や未来へつながるイノベーションが次々と生み出される社会の実現に向けて、また、大阪・関西ひいては日本全体の持続的な成長の道筋を確かなものとするよう、全力で取り組んでいきますので、皆様方のご理解、ご支援をよろしくお願い申し上げます。

結びにあたりまして、一般社団法人大阪府中小企業診断協会の皆様方のますますのご健勝とご繁栄を心より祈念いたしまして、新年のごあいさつといたします。



近畿経済産業局長
信谷 和重

令和7年の新春を迎え、謹んで新年のお慶びを申し上げます。

2025年の関西経済の展望

我が国経済は、名目GDPで600兆円を超える規模となりました。設備投資は100兆円を超え、昨年の賃上げ率は33年ぶりの高水準となり、成長と分配の好循環が動き始めています。他方で、国内では、人手不足や物価の上昇の課題があり、国外では、第2期トランプ政権の今後の政策動向、中東、ウクライナ情勢などに十分に注視する必要があります。

我が国全体としては、昨年11月に決定された「国民の安心・安全と持続的な成長に向けた総合経済対策」を活かし、賃金と投資が牽引する成長型経済に確実に移行しなければなりません。

関西では、今年、万博が開かれます。関西経済発展の大きな刺激となることが期待されます。

中小企業を取り巻く経営環境と近畿経済産業局の取組

関西の経済は、流通、小売、サービス業から、世界的技術を有する企業まで、幅広い中小企業によって成り立っています。活気づく経済にあって、中小企業は、賃上げと人材確保、物価・エネルギー価格上昇と価格転嫁、金利への配慮など、様々な課題に向き合わなければなりません。

そうした中で、ロボット導入など省力化投資、人的投資で生産性を高める動き、DX(デジタル・トランスフォーメーション)で経営のあり方を変え収益を高める動きなど、先進的な動きが見られるようになってきています。

近畿経済産業局としては、経済対策に盛り込まれた支援策の普及、下請Gメンによるヒアリング、パートナーシップ構築宣言の拡大、よろず支援拠点の活用、下請振興法の改正による資金繰りの改善などによって、中小企業を支援してまいります。

新たな地方創生

昨年は、地方創生の取組が本格的に始まった「地方創生元年」から10年の節目を迎えました。昨年11月に閣議決定さ

れた経済対策では、地方創生の交付金が倍増され、地域の独自の取組を、計画から実施まで強力に後押しすることとしております。またGX投資の予見可能性を高めるため、国として20兆円規模の先行投資支援を行い、官民で150兆円を超えるGX投資を行ってまいります。加えて、中堅企業成長ビジョンを策定しつつ、地域経済の担い手として中核的な役割を果たすことが期待される中堅企業の自律的な成長の実現等を通して、地方創生の後押しになるよう取り組んでまいります。

大阪・関西万博と関西経済

大阪・関西万博では2800万人を超える来場者が見込まれており、うち350万人は海外からと予想されています。

近畿経済産業局では、万博来場者が地域を訪れ、関西全体が活気づくよう施策を講じています。例えば、地域活性化の取り組みを紹介する「360°EXPO拡張マップ」、地域企業を紹介する「オープンファクトリー」、アジアの有力旅行代理店を招いた万博+地域の旅行プランづくり支援などを行っています。

また、10月の万博終了後も、関西は世界の注目を浴びる地域であり続けなければなりません。万博では「未来社会の実験場」として様々な取組が披露されます。それらを関西に実装して、経済発展の原動力とすることが重要です。

例えば、万博では、スタートアップが、世界の投資家等と一緒に、地球規模の課題に挑戦するイベントが開催されます。万博後の関西も、人類の課題に挑むスタートアップの世界的拠点となることが期待されます。また、水素や次世代空モビリティなど、新しい技術の社会実装を進めなければなりません。近畿経済産業局ではこうした動きを支援してまいります。

以上より、近畿経済産業局は、関西のみならず日本経済、ひいては世界全体の持続的な発展に繋げていくために取り組んでまいります。

結びに、経済産業行政への御理解と御協力をお願いするとともに、皆様の御多幸と御健勝を祈念いたしまして、新年の御挨拶といたします。

◆はじめに

「仁義きつとけよ」。

社会人になりたての頃、ある取引先の主力商品から競合先の商品に切り替え提案をする必要に迫られた際、上司や先輩との会話の中で言われた言葉だ。

「え……相手はヤクザですか?」と世間知らずの私はドギマギしながら確認したが、もちろん杞憂であった。これまでの関係で多少とも恩があるなら、後で露見して不信任を買うより一言伝えておきなさいよという意味である。ビジネスは信頼関係で成り立っているんだと妙に納得した覚えがある。

このようにヤクザの業界用語がビジネスの現場でも使われているが「仁義とは何か、社会に仁義はあるのか?」気になった私は、それまで縁遠かったヤクザ映画のDVDを借りに行き、「仁義」を冠し地元広島を舞台にした『仁義なき戦い』(以降本作)を観ることになった。

ヤクザ映画と聞いて「私には関係ない」「暴力やドンパチは苦手」「なんか怖い……」と食わず嫌いをしている方も多いと思う。かくいう私もそうだった。

確かにヤクザ映画は、暴力や抗争といった派手なアクションを描く一方で組織の力学や人間関係の本質を深く掘り下げており、ビジネスや社会の人間模様にも通じるテーマが展開されている。

仁義とは、仲間や組織に対する忠誠心や道徳的な義務を指す。経営や組織に当てはめるとモラルやバリューのような帰属意識・貢献意欲や行動規範のような組織人のコアとなる価値観と、ここでは読み替えることにする。本稿では、この仁義を貫くことをリーダーシップと組織運営に生かすことによって、仁義なきビジネス社会で競争し生存繁栄していくことができるという論を進める。

本作は、1970年代に公開された5作のヤクザ映画シリーズで、戦後の広島を舞台にした暴力団組織間の抗争を描いている。物語は主人公・広能(菅原文太)が山守組というヤクザ組織に入ることとなり、敵対組織との熾烈な争いに巻き込まれ、上司の責任逃れや仲間の裏切りに直面する。本来仁義を重んじるはずの任侠の世界において「仁義がない」戦いの日々が葛藤し、それでも仁義を貫き通すというもの。

本作は、実在の人物や組織を基に実際に起こった事件をデフォルメしつつヤクザの世界を描いている。組織は生存・拡大するために、必ず抗争(競争)を引き起こすという因果関係をベースにしている点は社会やビジネスも同じである。

「広島にやくざはふたつもいりゃあせんのじゃ」第2作広島死闘編で村岡組と大友組の抗争を前にした大友勝利(千葉真一)の言葉である。

それでは仁義なき戦いの世界から具体的に学び取れる要素を紹介する。

1. 戦略的思考に基づいたリーダーシップと決断力

映画の主人公である広能は、広島ヤクザ組織のリーダーとして描かれている。物語の初めから、彼のリーダーシップは明確に表れる。広能は組織運営にあたり、仲間たちと信頼関係を強化する努力を惜しまない。特に印象的なのは、彼が敵対する組織との交渉を試みるシーン。ネタバレとなるので詳しく書かないが、第3作の代理戦争編は、実際にあった山口組と一和会の抗争がベースであり、アクション映画としての派手さはないが、ヤクザ社会の人間模様が深く描かれており個人的に最も好きな作品である。

あるエピソードでは、広能は敵対組織のリーダーと直接対峙し、彼らとの利害関係を見極めながら交渉を進める。この交渉の中で、彼は自分の組織の利益を守るために大胆な

提案を行い、相手を圧倒する姿勢を見せる。これはビジネスにおいても非常に重要なスキルであり、経営者は市場や競争環境の変化を迅速に察知し、適切な決断を下す能力が求められる。

広能の決断力は、ただの思い付きではなく、組織全体の未来を見据えたものである。彼のように、ビジョンを持って行動するリーダーは、社員を鼓舞し、組織を成長させる原動力となる。決断が求められる瞬間に自ら前が出る姿勢は、ビジネスの世界でも非常に価値がある。リーダーが明確な方針を示し迅速に行動を起こすことが、組織の成功につながる。

また、無闇に抗争を煽るのではなく、戦略的に行動することを部下に求めるシーンも印象的である。「おどりゃ、タコのクソ頭へのぼりやがって」組員の勝手な行動に、激しく説教する広能のセリフ。意味不明で、現代では一発パワハラでアウトであるがそれに続き「のお、今の時代よ。相手をとりさえすりゃ勝てるいう時代じゃありませんので。それさえわかってくれりゃ、それでええ……」と冷静に説くシーン、そしてその後の壮絶なラストは世の無常さを感じざるを得なくなる名場面である。

2. 信頼関係と忠誠心

広能は仲間との信頼関係を非常に重視する。特に彼が部下に対して見せる配慮は組織の団結を強化する要素となっている。あるエピソードで彼が信頼を寄せる部下が敵組織に捕まったとき、広能は仲間を救うために全力を尽くす決意を固める。

広能の行動は、忠誠心すなわち仁義が組織を支える基盤であることを示している。ビジネスにおいても、社員同士の信頼や、上司と部下の関係が良好でなければ、効果的なチームワークは実現できない。信頼関係が構築されていると、社員は安心して自らの意見を述べることや、リスクを取ることができるようになる。

さらに広能は自らの仲間に対して厳しさも持ち合わせており、必要ときには叱責を行う。このようなバランスが、彼のリーダーシップを支えている。経営者としては単に優しいだけでなく、時には厳しく接することも必要である。これにより、信頼と忠誠心が深まる。

3. リスク管理と適応力

映画では抗争が激化し、広能の組織は危機に直面する。敵対

組織の動きが予測できなくなる中で、広能は臨機応変に対応しなければならぬ。ある場面では、彼は敵の動きを分析し、新たな戦略を立てる必要に迫られる。ここで彼が見せる適応力は、ビジネスシーンでも重要な要素である。

敵組織が新たな手を打ってきたとき、広能はすぐにその情報を基に自らの戦略を見直し、さらなる同盟を結ぶことを決断する。リスクを最小限に抑えつつ、利益を追求するための判断は、経営においても同様である。市場は常に変動しているため、企業は柔軟に戦略を変更し、リスクを適切に管理する必要がある。

また、広能が組織内の情報を重視し、仲間との連携を強化する姿勢も印象的である。情報の収集と分析はリスク管理の基本であり、企業にとっても極めて重要な活動である。適切な情報をもとに判断を下すことで、危機を乗り越える力が養われると考える。

◆結論

本作はリーダーシップ、信頼関係、リスク管理といった経営において極めて重要なテーマを扱っている。広能のような強いリーダーシップは、組織を成功へと導くための必須要素である。彼が示す決断力、仲間に対する忠誠心、そして変化に対する適応力は、ビジネスの世界でも同じように求められる。その基盤となるのが仁義である。仁義のない世界で仁義を貫き通すことの葛藤についてもぜひ考えを巡らせていただきたい。

本作を通じて、ヤクザ映画を単なる暴力や抗争といったアクションだけに目を向けるのではなく、組織運営や人間関係の本質を理解する作品として観る効用を論じてきた。本作は、今なお多くの人々に影響を与え続ける作品であり、その深いテーマは、時代を超えて多くのビジネスパーソンにとって参考となるので強くお勧めしたい。



谷崎 雄大

診断士 略歴

理化学機器の専門商社に勤務。eコマース部門にて購買システムの営業に従事。21年4月登録以降プレゼンススキルアップ研究会に所属し、23年より代表を引き継ぐ。

◆はじめに

映画『大脱走(The Great Escape)』は1963年公開の戦争映画で、連合軍捕虜がナチスの収容所から脱走を計画・実行する実話を基にしています。私はこの映画が大好きで20回以上観ており、この映画に影響されて16歳で二輪免許を取得し、映画に出てきたバイクのレプリカに乗り、映画の主人公と同じ革ジャンを特注して乗車時に着用しています。『大脱走』は個人的に好きな映画でもあります。この作品にはリーダーシップやチームビルディング、リスクマネジメントといったビジネスにも通じる教訓が詰まっています。今回は、中小企業診断士の視点から『大脱走』に学ぶ経営のポイントを紹介します。



1. リーダーシップとチームビルディング

(1) リーダーシップの役割とビジョン

脱走を計画する捕虜たちのリーダー、リチャード・アッテンボロー演じるパートレット中佐は、豊富な経験と知識を基に捕虜たちの脱出計画を指揮します。彼は敵の後方を攪乱するという目的のために、仲間のスキルを的確に把握し、全員で脱出するという目標に向けて詳細な戦略を立てます。

ビジネスでもリーダーはチームの強みを理解し、長期的なビジョンを持ってチームを導く必要があります。パートレット中佐のように全員が共感できるビジョンを提示し、チーム全員で協力することが成功の鍵です。

(2) チームビルディングと多様性の活用

『大脱走』の脱出チームは異なる背景やスキルを持つ多国籍な捕虜たちで構成され、各自の役割に応じて行動します。これが困難な脱出計画を実現する要因となりました。

企業においても多様な視点や専門性を持つメンバーが協力することで、複雑な問題を解決し、新たなアイデアを生み出す力が強まります。特に中小企業では限られたリソースを最大限に活用するために、多様な人材のスキルを効果的に組み合わせることが重要です。



2. ヒルツ大尉の独立心と創造力

(1) 独立心と自己主張

スティーブ・マックイーン演じるヒルツ大尉は一匹狼のようなキャラクターで、単独行動を好みますが、その独立心と大胆な行動力が重要な役割を果たします。彼は何度捕まっても挑戦を諦めず、最後にはバイク(注: 私が憧れたバイクです!!)で国境越えを試みます。ヒルツ大尉の姿勢はビジネスにおける起業家精神にも通じます。リスクを取って新しい挑戦をすることで、企業の成長や革新が生まれるのです。

(2) 創造力とリーダーシップ

ヒルツ大尉は限られたリソースを最大限に活用し、創造的な方法で脱出を図ります。特にバイクでの国境越えは大胆かつ創造的な解決策の象徴です。

ビジネスにおいても、従来の枠組みにとらわれない発想が重要です。ヒルツ大尉のように柔軟に考え、状況に合わせて挑戦することで、新たな機会を捉えることが可能になります。

3. リソースの最適化と持続可能な戦略

(1) 限られたリソースの活用

『大脱走』では捕虜たちは手に入る限られた道具を使ってトンネルを掘り、逃走経路を確保します。このように、極限の状況では限られたリソースで効率的に成果を上げる力が求められます。

中小企業でも限られた資金や人材を最適化し、最大の価値を生み出すことが重要です。資源が限られている中小企業では、無駄を省く効率的な運営が成否を分ける要素となります。

(2) 持続可能な戦略の重要性

作中においては単なる一時的な脱出ではなく、全員が安全に脱出し、持続的に自由を得るための戦略が重視されています。

ビジネスにおいても短期的な利益に固執せず、長期的な視野に立って持続可能な成長戦略を策定することが求められます。現状に満足せず、常に未来を見据えた戦略を持つことが企業の成功につながります。

4. リスクマネジメントと適応力

(1) リスクマネジメントの重要性

『大脱走』の脱出計画には多くのリスクが伴いました。計画通りに進むこともあれば、予期しないトラブルに直面することもあります。このような状況下で捕虜たちはリスクを管理し、柔軟に計画を修正します。

ビジネスでも、市場の変動や予期せぬ外部環境の変化に対して迅速に対応できるリスクマネジメントが不可欠です。事前にリスクを評価し、状況に応じて計画を変更する能力が企業の持続可能な成長を支えます。

(2) 適応力の重要性

『大脱走』の捕虜たちは予想外の事態に臨機応変に対応し続けました。

この適応力は現代のビジネスにおいても極めて重要です。市場の変化や競争環境が激化する中、企業は柔軟に戦略を調整し、新たな機会を捉える力が求められます。適応力のある企業は変化に対して迅速に反応し、成長を続けることができるのです。

◆おわりに

映画『大脱走』は戦争映画としてのエンターテインメント性だけでなく、ビジネスにも重要な教訓を提供しています。この作品にはリーダーシップ、リソースの最適化、リスクマネジメント、柔軟な適応力など、現代の経営に役立つ要素が詰まっているのです。ヒルツ大尉の独立心や創造力の発揮もビジネスの成功につながる重要なポイントです。この映画から得た教訓を企業経営に生かして、企業のさらなる成長が促進されれば幸いです。



廣石 佑志

診断士
略歴

法律事務所三ツ星代表。中小企業診断士・弁護士・税理士。陸上自衛隊予備3佐。ビジネスと法律の観点から企業の成長を戦略的に支援するコンサルティングを展開中。

◆はじめに

「正月映画」という言葉があるように、正月の休日を利用して映画館に出かけ、大きなスクリーンで鑑賞するのが、正統派の映画の楽しみ方でしょう。しかし、正月にあえて出かけずに、自宅でのんびりお酒でも飲みながら映画を楽しむというのもアリだと思います。

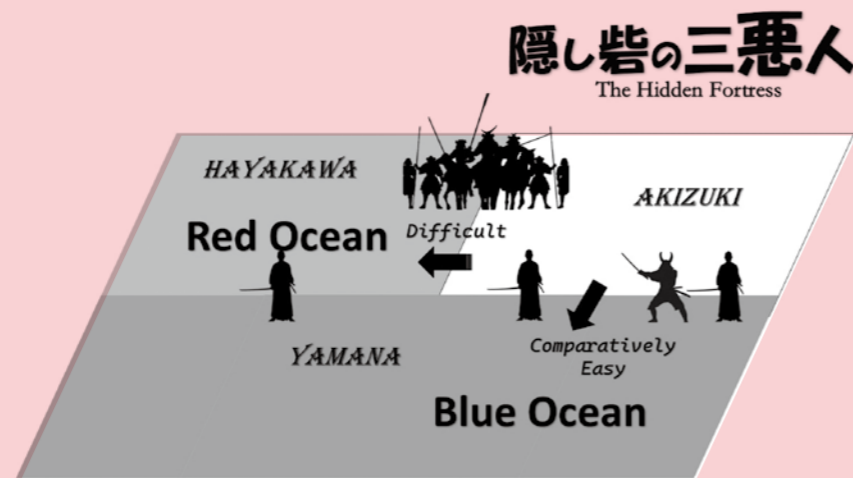
どちらでも楽しむことができるほど映画好きの、私のお気に入り作品の1つに、巨匠・黒澤明監督の『隠し砦の三悪人』があります。ジョージ・ルーカス監督の『スターウォーズ』第1作(エピソード4)のモチーフになったと言われる1958年公開の映画です。この映画については、すでにありとあらゆる論評がされ尽くしていますが、中小企業診断士的な視点から改めて見直してみると、これまでとは違った世界が見えてくると思います。

舞台は戦国時代。隣接する山名家との戦いに敗れた秋月家は、後継者となる雪姫(上原美佐)を中心にお家再興を図るべく、山名軍の包囲網を突破して同盟国の早川家の領地へ脱出を企てる、というのがあらすじです。

見ようによっては、「事業承継と経営再建」の物語と言えなくもないでしょう。タイトルの「三悪人」とは、雪姫を警護してお家再興を目指す侍大将・真壁六郎太(三船敏郎)と、戦乱で武功を成し一旗揚げようと目論んだものの出遅れて失敗し、酷い目に合って早川領へ逃げ帰ろうとする農民・太平(千秋実)と、又七(藤原釜足)を指すものと思われまふ。六郎太が太平・又七コンビと出会ったあたりから、物語の展開はスピードを増していきます。

◆エピソード 1. 狙うならブルー・オーシャン

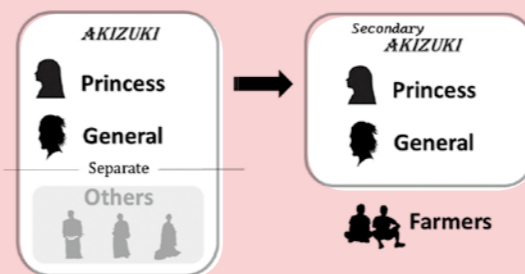
太平・又七コンビと出会った六郎太は、彼らの発想に驚きます。剛の者・六郎太には、秋月と早川の国境を強行突破という最短ルートの考え方しかありませんでした。一方、根っからの弱者である二人は、ふ厚い布陣の早川との国境を直接狙うよりも警備が手薄な山名側との国境を抜け、迂回して早川領に入ることを考えていたのです。まさに、激しい戦いが予想される市場を避け新発想で市場を選ぶ「ブルー・オーシャン戦略」であり、六郎太にとっては目からウロコの新鮮な提案で彼らを大いに気に入ったのでした。



◆エピソード 2. 再建は第二会社方式で

六郎太に導かれて太平・又七が訪れた「隠し砦」には、雪姫の他にも家臣や侍女がいました。しかし、全員で旅団を結成して敵陣を突破するのは目立ち過ぎるし、女性や老人の体力を考えると困難です。六郎太と雪姫は太平・又七と行動を共にし、他の者たちは砦に留まる(=滅亡)という苦渋の選択をせざるを得ませんでした。これはまさに、「第二会社方式」による企業再生の図式と同じように感じます。

隠し砦の三悪人 The Hidden Fortress

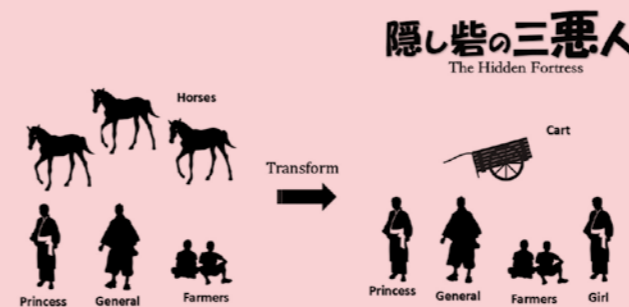


◆エピソード 3. 労働装備率より総資産回転率

4人は隠していた馬3頭にお家再興のための軍資金を積み込んで国境突破を目指しますが、上等な馬たちが山名の侍の目に止まり、強引に買い取られて荷車に変わってしまいます。さらに、雪姫の意向により、馬の代金を使って宿場で女中奉公をしていた娘を助け一行に加えます。このように、資産(馬)を処分して従業員(娘)を増やすことで「労働装備率」が下がってしまいました。しかし、「4人と3頭」という大がかりな旅団が「5人と荷車1つ」というこじんまりした体制になったことで逆に敵の目に付かなくなりました。さらに、「指名手配」されていた一行の特徴「4人と3頭」とは変わってしまったので、警戒網をかいぐって旅を続けることができるようになります。「高額な有形固定資産」や「労働装備率」にこだわらないシンプルな労働集約型の体制への転換が功を奏し、一般市民の中に紛れ込むことができたというわけです。規模に見合った資産額に絞り込むと総資産回転率が改善して、効率性も上がります。

$$(\text{労働装備率}) = (\text{有形固定資産額}) \div (\text{従業員数})$$

$$(\text{総資産回転率}) = (\text{売上高}) \div (\text{総資産})$$



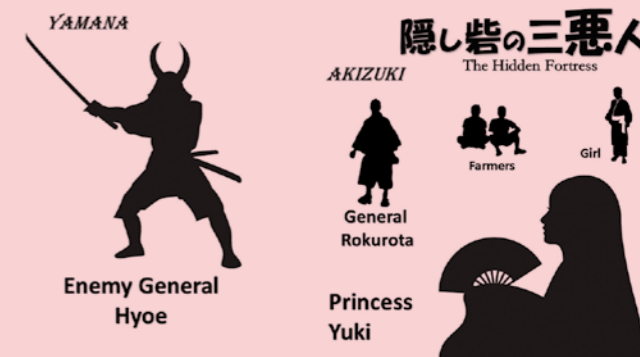
◆エピソード 4. 従業員も利益確保に貪欲であれ

その後、一行は山名勢の追跡にあい、お家再興のための軍資金の一部を放置したまま逃走せざるを得なくなります。しかし、軍資金をあきらめきれない太平・又七コンビは、危険を顧みず回収のため敵中に戻ります。これは雪姫への忠誠心とかではなく、単

なる彼らの金への執着、銭ゲバ体質による行動ですが、結果として軍資金の散逸を防ぎます。窮状にある企業では各従業員が「自分事」として利益確保に執着することが大事、ということに気づかせてくれます。

◆エピソード 5. 経営者は理念を語れ

とはいえ、結局、一行は山名軍に捕らえられてしまいます。そこで一行は、六郎太のライバルである敵軍の侍大将・田所兵衛が陰鬱なキャラクターに変貌していることに驚きます。それ以前の道中における一騎打ちで六郎太に敗れた兵衛は、その後の山名家からのパワハラに苦しんでいたのです。そんな兵衛に雪姫が語りかけるシーンは、まるで経営者が従業員に「企業理念」を語っているかのようです。そして、そんな「理念」に共感した兵衛の行動が、物語を大きく突き動かしてクライマックスを迎えます。



娯楽映画の古典『隠し砦の三悪人』、お勧めです。まだ見ていない方は、ぜひご覧ください。



石川 聡

診断士
略歴

オートバイメーカー、ケミカルメーカー、税理士法人勤務等を経て2022年に独立開業。現在、大阪大学の大学院で計量経済学・仕掛学などの行動経済学系分野に苦しみつつも勤む。

◆『マイ・インターン』に学ぶ

仕事に情熱を持つ社会人のエネルギー源になる映画としては『プラグを着た悪魔』が有名ですが、同じアン・ハサウェイが主演ということで合わせて紹介されることが多い映画が『マイ・インターン』です。『マイ・インターン』の前に『プラグを着た悪魔』の概要を紹介すると、この映画の主人公であるアンドレアが編集の仕事をしたくて飛び込んだきらびやかなファッション誌の世界で、鬼上司ミランダの無茶な要求にもどんどん応えて成長していくストーリーです。

『マイ・インターン』のキービジュアルは紳士とアン・ハサウェイが並んで立っているものなので、私はインターンとして入社したのがアン・ハサウェイだと思っていました。しかし、映画が始まってまずは自分の持っている偏見に気づかされます。

アン・ハサウェイ演じるジュールズが社長を務めるアパレル企業に、スタートアップのインターンとして入社するのは、ロバート・デニロ演じる70歳のベンです。

ベンはインターン初日に机の上に仕事道具を並べるのですが、私が二次試験に持ち込んだのと同じブラウンの卓上時計、そして見慣れたCASIOのロゴの電卓。一瞬、ベンは中小企業診断士の試験を受けるの?と錯覚しそうでした。

というのもベンの立ち振る舞いが、これは中小企業診断士の理想像なのではないか、と思えたからです。

紳士という言葉そのものの人物で、服装や振る舞いが礼儀正しく、年下の上司にも丁寧な対応を行う。前に出るのではなく、サポートするという立場でメンタルをも支えます。

◆女性経営者・専業主「夫」の置かれる環境

近年増えてきているものの、まだ日本における女性経営者の割合は10%もありません。

映画内で社長のジュールズには娘がおり、夫はジュールズが仕事に専念できるように家のことを担う専業主夫です。ジュールズは専業主婦を持つ男性と同じ立場だから100%仕事に専念できると思いますか?

映画の中でも同様ですが、現実社会では母親が主となる子育てのネットワークができています。産前に地域の妊婦教室に参加するのは母親で、産休時のイベントを含め妊婦や乳児の時期から母親同士の横のネットワークができます。出産を通じて母親中心に情報が入ってくる人が多いです。

映画の中の夫はママ友ワールドにも入っていけるコミュニケーション能力が高い人だったものの、元々仕事で結果を出していたことから家事と育児の生活に自尊心を保ちにくくなり、結果としてママ友と浮気をします。

個人的なことですが、私は20代半ばで会社を立ち上げ、その後2度出産しました。子どもを生んでからは仕事での制限が大きく「夫に専業主夫になってほしい。100%で働きたい」と願ったことは何度もあります。それを押しとどめた理由はいくつかありますが、「ママ友ネットワークでの情報を夫が収集することは難しいだろう」という点は大きかったです。

夫がママ友ネットワークに入っていくことも、妻が仕事だけに専念することも、現実ではまだ難しい面もあり、母親経営者の家庭では専業主夫であれば解決とはならないのが現実だと感じます。

◆企業の承継への向き合い方

ジュールズは急激に成長したスタートアップの組織がうまく回っていないことから、投資家に外部CEOを迎え入れるよう助言されます。初めはその意見に悔しがり抵抗を見せていたジュールズですが、夫が自分の時間をほしがったり、家族との時間が取れていないこと、そして夫の浮気を知ったことで、外部CEO招聘によってトップを退けば家庭を立て直せるのではないかと考えるようになります。

何人かのCEO候補に会いますが、一人の候補者が「会社のスピリットは変えたくない。方針を押しつけず現場を見て考えたい」と言います。ジュールズはこの人なら大丈夫だと思い、CEOとして迎え入れようと決意します。承継に関して、外部招聘による承継が増えてきたとはいえ、やはり同族承継や企業内承継の話聞くことが多いです。

M&Aが承継の手段として増えてきているとはいえ、M&Aには黒いニュースもしばしばあるため、経営者に根強い警戒心があるのが現実です。

今年に入ってから取引先などで事業承継の話が相次ぎました。M&A、社内昇格、子への承継。M&Aを検討したり実際に利用した経営者の話を聞いていると、買いたいという方も仲介に入る方も、金銭面ばかり重視しがちだと感じるそうです。経営者にとっては育ててきた会社への思いや従業員の心配が非常に大きいのですが、そこを軽視されているように感じるそうです。

現場を大切にすることが評価され、成長してきた会社だということを認めてくれたCEO候補だからこそ、ジュールズもこの人なら任せられると思えたのでしょう。

◆リタイア人材の活用・活躍の場

ベンは電話帳をつくる会社で営業部長と製造の管理者として働き、定年まで勤め上げたリタイア人材ですが、まだ心の中での音楽が消えていない(働くことへの情熱が消えていない)ため、それが尽きるまでは働きたいという気持ちがあります。ジュールズの会社ではシニア・インターンの受け入れは社会貢献の一環としてスタートしただけでしたが、次第にベンはなくてはならない存在になっていきます。

定年後や早期退職した後に中小企業診断士として独立する話をよく耳にするため、この点もベンと診断士の共通点を感じました。

人材不足の局面において、シニア人材の活用はよく耳にします。しかしシニア人材の活用に関しては定年の引き上げなど、勤めてい

る会社での契約延長がベースにあるように思います。インターンといえば学生という思い込みがありますが、映画のように経験してきたスキルを持って別業界に入ると、いろいろな業界の化学反応が起きて、活躍の場がもっと広がるのではないかと考えます。そして、診断士の仕事はそんな一面もあるように思います。

定年後に会社を立ち上げる方もいます。近い世界で独立する方や全く違うジャンルで立ち上げる方など、さまざまです。

共通して言えるのは、みんなイキイキしているということです。心の中の音楽がまだ鳴り響いているのでしょう。

◆理想の経営者像、診断士像

ベンが素晴らしいところはジュールズに対して「陰で」支えることです。仕事に全力投球するジュールズを微笑みながら見守る姿はまるで父のよう。

一度プライベートに立ち入り過ぎたことで担当を外れますが、その時にベンの存在の大きさを思い知ったジュールズはベンの勤務地に向いて謝罪します。インターンという立場の相手であっても真摯に頭を下げることができる素直さがジュールズの魅力であり、受け入れるベンも度量が大きいのです。

中小企業診断士としての振る舞いは、インターンであるベンが体現してくれます。自己紹介ビデオをYouTubeにアップロードする入社試験では、誠実で危機に強いとアピールします。アパレル業界のスタートアップなのでラフな格好をする人が多い社内でも、「スーツじゃなくてもいいよ」と言われても「スーツが楽だ」と自分のスタイルを通します。紳士の嗜みとして、アイロンのかかったハンカチをいつでも差し出せる用意があります。人に会わない日でも毎日髭を剃り、社長が席に来たらきちんと席から立って対応します。

ジュールズのような経営者でありたい、ベンのような診断士でありたいと憧れさせてくれる2人です。



上田 佳子

診断士
略歴

2児の母親でデザイン会社の経営者。別途立ち上げた「nito経営デザイン」では中小企業診断士としても活動中。

「きつと、うまくいく」
が教える型破りな成功法則とは？

私は映画が大好きで、さまざまな作品から経営のヒントを得ています。今回は、インド映画の『きつと、うまくいく』を通して、ビジネスの世界にも通じる成功法則を皆さんと共有したいと思います。

◆映画『きつと、うまくいく』の内容

この映画はインド屈指の工科大学ICEを舞台に、3人の学生、ランチョー、ファルハーン、ラーजूの友情と成長を描いた青春ドラマです。

ランチョーは型破りな自由人で、「All is well」(きつと、うまくいく)がモットー。厳格な教育方針の学長と対立しながらも、周囲の人々に影響を与えています。

ファルハーンは動物写真家になりたいのに、生まれた瞬間に父親にエンジニアになることを強制されていました。職業選択を制限するカースト制度には存在しない「ITエンジニア」が、カースト制度と貧困から抜け出すカギだからです。

ラーजूは特に貧しい家庭出身で、常にプレッシャーを感じている苦学生です。

3人は学長の押し付ける競争主義や点数に固執する教育方針に疑問を抱きながらも、友情を深め、それぞれの夢に向かって進んでいきます。

◆なぜインドで大ヒットしたのか

『きつと、うまくいく』は、2009年に公開され、インド映画歴代興行収入1位を記録した大ヒット作です。インドアカデミー賞では作品賞をはじめ史上最多の16部門を受賞しました。

一見、普通の青春コメディ映画のようですが、実はインドの教育問題や競争・格差社会問題を鋭く風刺し、「本当の成功とは何か」を問いかける深いメッセージが込められています。

今回はこの映画から得られる「型破りな成功法則」を、中小企業診断士の視点から解説していきます。

◆型破りな成功法則

1. 情熱を追求する

主人公ランチョーは、周囲の期待や社会通念にとらわれず、常に「好きなことを追求すること」が成功への道だと信じて行動します。彼の言葉に「成功を追いかけろ。優秀さを追求しろ。そうすれば、成功は自然とついてくる」というものがあります。これは、自分の本当に好きなこと、情熱を注げることに全力を尽くすことの大切さを示唆しています。

〈中小企業診断士の視点〉

企業経営においても、この考え方は非常に重要です。

- **コアコンピタンスの明確化**: 企業は、自社の強み(コアコンピタンス)を明確化し、その強みを生かせる事業領域に集中することで、競争優位性を築くことができます。
- **ブルーオーシャン戦略**: 競争の激しい既存市場(レッドオーシャン)ではなく、競争のない未開拓市場(ブルーオーシャン)を創造することで独自の価値を提供し、大きな成功を収めることができます。

ランチョーのように既存の枠にとらわれず情熱を追求することで新たな価値を創造し、成功へとつながる道が開けていくのです。

2. 恐怖心を克服する

ラーजूは、貧しい家庭環境や将来への不安から、常に恐怖心に苛まれています。就職活動の面接ではプレッシャーからうまく自己表現できず、失敗を繰り返していました。

しかし、ランチョーの励ましや自身の経験を通して徐々に変化して恐怖心を克服していきます。そして、最終的には自分の弱さを受け入れて面接に臨むことで、内定を勝ち取ります。

〈中小企業診断士の視点〉

企業経営においても、リスクや不確実性といった恐怖心はつきもの

です。

- **リスクマネジメント**: 経営には、さまざまなリスクが潜んでいます。リスクを特定し、分析し、適切な対策を講じることで、リスクを最小限に抑え、事業を安定的に推進することができます。

- **イノベーションの促進**: 変化の激しい現代において、現状維持は衰退を意味します。新しいアイデアや技術を積極的に導入し、イノベーションを促進することで、変化に対応し、競争優位性を維持することができます。

ラーजूのように、恐怖心に立ち向かい積極的に行動することで新たな可能性を拓き、成長を遂げることができるのです。

3. つながりを育む

ランチョー、ファルハーン、ラーजूの3人は、個性豊かでバックグラウンドも異なりますが、互いに支え合い、励まし合いながら、強い絆で結ばれています。彼らは友情を通して困難を乗り越え、それぞれの夢に向かって進んでいきます。

〈中小企業診断士の視点〉

企業経営においても、人材は最も重要な資産の1つです。

- **人材育成**: 社員一人一人の能力を最大限に引き出し、成長を促進することが組織全体の活性化につながります。社員のモチベーションを高め、能力開発を支援することは企業の成長を加速させます。
- **コミュニケーションの重視**: 部署間や社員間のコミュニケーションを円滑にすることで、情報共有や相互理解を深め、組織全体の結束力を高めることができます。

ランチョーたちのように、互いに尊重し合い、協力し合うことで、より大きな成果を上げることができるのです。

4. 固定観念を捨てる

学長は厳格な教育方針を貫き、学生たちを点数で評価することに固執しています。

しかし、ランチョーとの関わりを通して彼の型破りな発想や行動に影響を受け、徐々に自身の固定観念を見直していきます。

〈中小企業診断士の視点〉

- **パラダイムシフト**: 時代の変化に合わせて、従来の考え方や行動様式を柔軟に変革していくことが重要です。過去の成功体験に固執せず、常に新しい情報や技術を取り入れ、変化に対応し

ていくことで、持続的な成長を遂げることができます。

- **多様性の尊重**: 多様な価値観や意見を積極的に取り入れることで、新しい発想やイノベーションが生まれやすくなります。社員一人一人の個性を尊重し、多様な意見を融合させることで、より良い組織文化を築くことができます。

学長のように、固定観念を捨て柔軟な思考を持つことで、新たな視点や可能性が見えてくるのです。

◆中小企業診断士からの経営ポイント

『きつと、うまくいく』は、上記で述べた成功法則に加えて、経営者にとって重要な以下のポイントも示唆しています。

- **顧客視点の重要性**: ランチョーは、常に学生たちの視点に立ち、彼らのニーズに応える教育を追求しています。企業も顧客のニーズを的確に捉え、顧客満足度を高めることで顧客との関係性を向上させることができます。

- **枠にとらわれない創造性**: ランチョーは既存の枠にとらわれず、自由な発想でさまざまな発想を生み出していきます。企業も、創造性と自由な発想を重視することで、新たな価値を創造し、競争力を強化することができます。

- **倫理観と社会貢献**: ランチョーは不正や不平等を嫌い、社会貢献にも積極的に取り組んでいます。企業も倫理観に基づいた誠実な経営を心がけ、社会に貢献していくことで長期的な信頼を獲得することができます。

◆まとめ

映画『きつと、うまくいく』は、単なる娯楽作品ではなく、ビジネスの世界においても重要な教訓を与えてくれる作品です。

情熱を追求すること、恐怖心を克服すること、つながりを育むこと、そして固定観念を捨てること。これらの型破りな成功法則を実践することで、私たちは「本当の成功」に近づくことができるのではないのでしょうか。

ぜひ、この映画を通して、皆さん自身の「成功」について改めて考えてみてください。



今一 茂実

診断士 略歴

26歳、2024年診断士登録。IT企業と税理士事務所での勤務経験を生かし、現在は東大阪商工会議所で企業支援に従事。映画を通して経営のヒントを探求しています。

◆はじめに

本映画の興行収入が20.8億円ということは、さかのぼることその3年前に興行収入173.5億円と、今なお実写邦画歴代1位の記録を持つ『踊る大捜査線 THE MOVIE2 レインボーブリッジを封鎖せよ!』の織田裕二主演作としては、当時話題にならなかったということか。

しかし、この映画には少々ステレオタイプな中小企業とそこに働く人々、そして私たち中小企業診断士をちょっぴり元気にさせる要素がたくさんある。そこで、この映画に含まれる経営論的エッセンスを読み解いていきたい。

この映画が公開された2006年という年は日本の人口が減少局面に入った年でもある。またこの年には、官製談合で1年の間に全国で3人もの知事が逮捕された。いわば、現在さらに深刻化している地方の人口減少などによる地域経済の疲弊や地方政治の綻びが顕在化し始めた時期である。この映画ではこれらの背景がベースになっている。今から18年前の映画ではあるものの、そこに提示された問題は決して古くない。

◆餅は餅屋

本映画の本筋は、タイトルの通り県庁のキャリア役人である主人公の成長物語である。

県庁が打ち出した「民間のノウハウ」を学ぶための民間人事交流研修のメンバーとして選抜された、織田裕二演じる主人公の「野村」の研修先は、県内で6店舗を展開、年商は全店舗で86億円の片田舎のスーパーであった。

この映画の興味深い点は、官僚主義的で融通も機転も利かない野村が最初は柴咲コウ演じる教育系のパート従業員「二宮」から、小売業の接客やスーパーのマーケティングを教わるのだが、その後、研修先のスーパーの危機に際して得意とするマニュアルの作成やマニュアルに基づいたオペレーションを実行すること。それが従業員をやる気にさせ、スーパーを危機から救うことになるのである。つまり、前半は二宮が先生で、後半は野村が先生(リーダー)となって、彼らは教え教わりながらお互い成長していく。

現場を熟知する二宮の経験から生み出された知恵は、客商売初心者の野村にとって有益である一方、組織としてのスーパーを効率的に運営してゆくためには、野村の持つ分析力や規則などの制度、それらに則って組織を運営するノウハウが必要である。組織にはさまざまなバックグラウンドを持つ人間が集う。それぞれの長所が活かされ、他とうまく混ざり合い、あたかも美しいつづれ織りを織るような姿が理想である。

◆事件は会議室で起きているんじゃない! 現場で起きているんだ

県庁の産業政策課の野村はデータを収集し、解析し、プランを立てる。スーパーの売り場に立って顧客と接する立場にある二宮は目の前にいる人間を観察し、仮説を立てる。個人の経験に基づく予測や見込みは不完全なことも多いが、ときに机上のデータ分析からは導きえない有効なセオリーとなることもある。

自身の企画する高価格帯弁当の売上げが低価格帯弁当に勝てない理由が分からない野村を、デパ地下に誘う二宮。尾行した客の購買行動を解説する二宮の話を聞くうちに野村は高価格帯弁当のコンセプトのヒントを得る。

現場と机上とは対で語られることがほとんどで、ドラマのように現場が極端に軽視されることはないが、軽視するつもりはなくても効率の点で、机上でできることは机上で済ませる傾向がないとはいえない。生成AIによって机上でできることの可能性も広がっている。それでも、それだからこそ、「体験」の果たす役割が大きいことを肝に銘じたい。

◆ピンチはチャンス

消防署と保健所の査察で次回査察までに改善されなければ店舗名を公表の上、本部に通告することを伝えられ、さらに本部からは不採算店舗の通告を受けて閉店の危機に瀕したスーパー。地方の中小企業が果たす就業機会の提供という役割は大きい。閉店が失業に直結する従業員たちは、藁にもすがる思いでこれまで煙たがっていた野村の存在と提案を受け入れるしかなかった。

人は一般的に慣れ親しんだものを手放す瞬間のハードルが一番高い。在庫で溢れる倉庫も生温い職場環境も慣れてしまえばそれらを変えるために動くことや新しい環境に適応することより断然楽チンなのである。しかし、変化を受け入れなければ先がないとなれば話は別だ。

さらにこのスーパーにとってラッキーだったのは変化を受け入れたことの成果がすぐに表れたことである。これは映画の中のデフォルメされた世界だけというわけではない。これまで全くできていなかったことを実行すれば成果は見えやすいし、成果が見えれば人は一層変化を楽しむようになる。

◆神輿は軽い方がいい。 しかし、パーではいけない

スーパー店長の清水は悪人ではないが典型的な事なかれ主義で、昨日と同じ今日、今日と同じ明日が来ればいいと思っているフシがある。初対面の野村に自社の情報を提供できず、反対に研修先について情報収集していた野村に教えられる始末である。パート従業員の二宮の方が「裏店長」として一目置かれている事実にも憤ることなく、有能な二宮をむしろ利用しようとさえする。そんな清水は自店の危機に対して野村・二宮を中心に改革が始められても口出しせず、彼らの行動を黙認していた。誰もがお飾りの店長と思っていたに違いない。

しかし、この清水が映画のクライマックス、1番オイシイところを持っていくのである。消防署と保健所の再検査で消防法に基づく店舗職員管理義務を述べるように消防署員から促され、二宮が最初は無線を通じてイヤホンから流れる野村の口伝えで切り抜けようとするも本部からの定時放送に遮られ万事休すと思われ

たとき、一人前に進み出て店舗職員管理義務をそらんじてピンチから救ったのが清水だった。

平時は部下たちを信頼し口や手を出さず仕事を任せ、ここぞというときにはフォローに回る。正に理想の上司ではないか。

◆9人でプレーする野球でも、 5人で勝つ方法はあるかもしれない

実は本文中このサブタイトルだけがこの映画の中の台詞である。思えば私たち中小企業診断士は5人の野球チームの監督かマネージャーのような役割で、常に「5人で勝つ方法」を考えている。話を冒頭に戻そう。主人公の野村はスーパーでの経験を元に県庁で改革に励むが、大きな権力がそれを阻む。県庁は変わらない。

この映画は後味が悪いとかカタルシスがないとか言われているが、ヒットにつながらなかった理由もそのあたりにあるのではないかと私は考える。しかし、私たち中小企業診断士にとっては希望の映画でもある。大きな組織はなかなか変わらないが、小さな組織なら方法さえ間違わなければきっと良い方向に変わると教えてくれるからだ。

【作品データ】
監督：西谷弘
原作：『県庁の星』/著：桂望実/小学館刊
公開：2006年
出演：織田裕二・柴咲コウ・佐々木蔵之介ほか
配給：東宝

石山 美紀

診断士
略歴

2024年5月中小企業診断士登録。大手法律事務所
でパラリーガルとして勤務し、会社設立、組織再編、
M&Aなどを担当。モットーは「良い会社をつくり、次の世代へ」。



「大人の学園祭」大阪・関西万博へ積極的に参加しよう



1. はじめに

2025年春、日本国際博覧会(以下、大阪・関西万博)がよいよ開幕します。大阪・関西万博は楽しむためのイベントというイメージがありますが、登録研究会「万博×未来社会イノベーション研究会」では、大阪・関西万博における中小企業の参画に着目し調査を進めてまいりました。

本記事では、これまでの活動を基に万博の概要と中小企業の参画可能性についてご紹介いたします。

2. 2025年日本国際博覧会 概要

大阪・関西万博は、2025年4月13日から10月13日まで大阪湾の夢洲(ゆめしま)で開催されます。「いのち輝く未来社会のデザイン」をテーマに、約160 にもものぼる国や地域、国際機関、企業等が参加し、来場者数は約2,800万人と予想されています。大阪・関西万博の特長を以下にまとめてみました。

特長① 先端技術の体験

人工知能(AI)、ロボティクス、空飛ぶクルマ、再生医療、自動運転技術、再生可能エネルギー技術、宇宙技術などさまざまな分野の最新技術が展示されます。これらの革新的な展示は、インタラクティブ技術やバーチャル(VR)技術を通じて、未来社会の可能性をリアルに感じることができます。また、日本企業とのビジネス交流会を予定している国もあります。

特長② 世界の文化体験(食・音楽・伝統芸能・アート)

会場では各国が自国の文化や伝統を紹介し、訪問者にその国の魅力を伝えます。多様な文化に触れることで世界の多様性を理解し、知見を広める絶好の機会となります。

特長③ 未来に向けた活動・アイデア発信機会

未来に向けた活動やアイデアを誰もが参加し発信する機会があります。特にわれわれがニュースや新聞で目にする環境問題・エネルギー問題・人権問題などについて解決策を発信、討議する場があり、国際交流や学びの機会を得ることができます。

特長④ co-creation (共創)

「co-creation」とは、異なる背景や専門知識を持つ人々が協力し新しい価値を創造することを意味します。会場内では多くの国際的な企業や研究機関が共創プログラムを展開し、未来の社会を形づくるためのプロジェクトや展示が予定されています。

3. 大阪・関西万博に参画するメリットについて

世論調査によると、約7割もの企業や人が大阪・関西万博に「関心がない」と回答しており、建設スケジュールの遅延や税金の使い方に疑問を抱くなど、ネガティブな報道が目につきます。

また、研究会発足当初、われわれも大阪・関西万博に中小企業が参画するメリットは以下の3点であると考えていました。

- ・世界最先端技術の体験を経営戦略策定や新製品開発に生かせること
- ・海外政府主催のビジネス交流会や文化体験を通じた海外販路拡大に向けた機会があること
- ・未来に向けたアイデアや社会課題解決に向けた施策を把握することによるトレンド調査ができること

しかし、これらは公式サイトやメディアで紹介される一般的な情報であり、これらの情報を待ってから活動することは、いわゆる「受け身の参画」といえます。

今回の大阪・関西万博の最大の特長は、開催前からさまざまな共創活動が参加者を中心に実施され、大企業から中小企業、ベンチャー企業、自治体、NPO法人、大学、学生などが垣根を越えて共創する「主体的な参画」が生まれることです。

研究会では中小企業が主体的に参画できるプロジェクトについて、(公社)2025年日本国際博覧会協会 広報・プロモーション局 企画部 共創推進課の鈴木猛志担当課長にお話を伺いました。



画像上(研究会メンバー)、画像下(博覧会協会 鈴木担当課長)

【取材】 中小企業でも参画可能な共創プログラム

「TEAM EXPO 2025」のご紹介

鈴木担当課長より

「TEAM EXPO 2025」プログラムは従来の万博とは異なり、自分たちが主体となって参加しつくり上げていく万博の新しいカタチです。「見るだけじゃない、あなたが主人公になる万博が始まります！」をコンセプトに掲げ、主催者が企画・運営しています。

現在、2024年8月時点で2,000件を超えるプロジェクトが登録されており、その特長としてトップダウン型の「万博になんかあるから企画考えろ〜」といったものではなく、現場担当者からの「万博に参加したい、出展したい、万博を契機に世の中にアピールしたい」というボトムアップ型の熱意が多く見られます。この熱量がなければ、さまざまなプレーヤーとの共創プロジェクトは成立しません。

ポイントは、会期前からオンラインやリアルといった「時間的・空間的」な制約、また大企業・中小企業・ベンチャー企業などの「規模」の制約、社会人や学生などの「立場」の制約を越えて共創活動を行えるという点です。これまでも交流会やイベントを通じて出合った企業や団体が協力し、新しいプロジェクトを立ち上げる実績が多数あります。

交流会は、あらゆる垣根を超越したいいわゆる「大人の学園祭」のようで、毎回、活気と熱気に溢れています。意欲の高いメンバーが万博を契機に新しいアイデアや意見を交換しており、その中で多くの中小企業も、大企業や大学と連携し、自社の技術やアイデアを生かした新製品の開発に成功しています。具体的な詳細は現段階で述べられませんが、一例として、環境配慮素材を活用した新製品開発や地域資源を活用した観光施策などがあります。

「TEAM EXPO2025」の各種プロジェクトは公式ホームページで閲覧・検索が可能で、協賛社より提供されたAIによるマッチングも実施しています。閉会後もプログラムは継承されるため、中小企業の皆さまの積極的な参加をお待ちしております。詳細は、大阪・関西万博「TEAM EXPO 2025」ページをご確認ください。



4. 取材を終えて

鈴木氏への取材を通じて感じたことは、万博をきっかけに成長を目指す企業や団体が「主体的に活動」している点です。多様な人や企業がプロジェクトに参加することで、新しいプロジェクトが次々と具体化されていく様子が分かりました。主体的に行動することが、成功への重要な鍵となります。

中小企業にとっても、自社の技術やアイデアを生かした新製品やサービスを開発する絶好の機会が広がっています。しかし、ただ受



提供：2025年日本国際博覧会協会

け身でいるだけでは、このチャンスを最大限に生かすことは難しいでしょう。主体的に行動し、積極的に参加した企業こそが、万博を契機に大きく飛躍するのです。

まずは公式ホームページからプロジェクトを確認し、万博に参加することで得られる貴重な体験をお見逃しなく。足を運ばないと、新たなビジネスチャンスや貴重な経験を逃してしまうかもしれません。積極的な参加が万博を最大限に活用する秘訣です。

研究会について

「万博×未来社会イノベーション研究会」は、万博を通じて未来社会のイノベーションを探求することを目的としています。この研究会では、現地取材を通じて得られた情報や知見を基に、中小企業の発展に役立つアイデアや戦略の検証と研究会メンバー同士の情報交換や議論を通じて、新たなビジネス機会を創出することを目指しています。

(文責：登録研究会「万博×未来社会イノベーション研究会」
浅井 辰彦、瀧住 政俊)

中小企業のDX事例

■パスワード管理について

中小企業のセキュリティに関する支援で、実際に多くの企業ができていない「パスワード管理・運用」についてご紹介します。セキュリティに関する支援において基礎中の基礎であり、どの企業でも最初に確認していく内容になります。

■パスワード管理・運用の昔と今で大きく変化した点

パスワードは本人確認を行うための基本的な仕組みです。この管理・運用についていろいろなことがいわれています。昔はこの方法で管理・運用するのが良いとされていたものでも、今では否定されているものがあります。昔と今で大きく変わった管理・運用方法についてご紹介します。

●パスワードの定期的な変更について

昔は3カ月など、定期的に変更するように情報システム管理者から伝達があったり、OSから要求があったりしたと思います。今はパスワードの定期的な変更はしないことが推奨されています。漏洩が発覚した時点で、別のパスワードに変更するような管理・運営方法になっています。理由としては、定期的に変更することで、パスワードの作り方がパターン化し簡単なものになることや、使い回しをするようになることが問題だと考えられているからです。

●パスワード長と複雑性について

パスワード長は、昔は8文字以上というお話があったと思いますが、今は最低のパスワード長は8文字となっており、15文字以上の長さにすることが推奨されています。

これを踏まえたうえで、パスワード利用者は合理的な範囲内でパスワードをできるだけ長くすることが推奨されています。

パスワードの複雑性について、昔は「数字、小文字、大文字、記号」のうち3種類以上を使用しなさい、という話があったと思います。今は複雑性を高めるための構成ルールを課してはならないとなっています。理由はパスフレーズ(4~7個のランダムな単語)に対応するためです。

●ノートにパスワードを記録する

昔は紙にパスワードを記録しては駄目という指導があったと思います。今はノートなどに記録し、持ち運ばずに鍵のかかるところに保存するなどすればOKとなっています。紙であれば現実の窃盗行為が必要となるために、攻撃者の難易度が高いのでOKになった背景があります。

診断士 略歴

PC周辺機器メーカーでHDD製品の開発に従事。その後、中小企業で社内システムの設計・開発・管理・運営とITの何でも屋にジョブチェンジ。その後独立。最近ではインフラ系の相談が多く寄せられる。

■パスワード管理の昔と今で変わらない点

●パスワードの使い回しをしない

近年クラウドサービスが急増したこともあり、パスワードをつい使い回してしまうことがあります。筆者も過去に使い回しをしていたため非常に痛い目に合いました。あるクラウドサービスから流出事故がありパスワードが流出したため、使い回しをしていたサイトでパスワードを変更しなければならない事態になったのです。その数およそ60。この際だからと個別で長いパスワードにしていたため、変更するだけでもすごい手間(丸1日)が掛かり、個別だったら1つ変更するだけで良かったのに……とめちゃくちゃ後悔しました。

■今のパスワード管理について

これまで述べてきたように、パスワード長はできるだけ長くすることが推奨されています。ですが、人間は60個も70個も無意味で長い文字列を覚えることは不可能です。そのため、今は次のことが推奨されています。

・パスワードをパスフレーズにして覚えやすくする ・パスワードマネージャーを利用する

があります。筆者はパスワードマネージャーの使用を推奨しています。次善策としてWEBブラウザのパスワード保存機能は利用しても良いと考えています。NISC(内閣サイバーセキュリティセンター)のガイドラインでは、WEBブラウザのパスワード保存機能を使わないようにと記載がありますが、現在のパスワードの数を考慮すると利用しない方が、逆に脅威にさらされると考えます。

■まとめ

パスワード管理・運用に関する最新のまとめをお伝えしました。ここ数年でも考え方が変わり、求められるものが変化した項目もあります。これから数年経てば今回の内容も古いと言われることでしょう。

今のパスワードの管理・運用についての情報をお伝えし、皆さまの知識のブラッシュアップにつながれば幸いです。

※参考資料
・NIST(米国立標準技術研究所) SP 800-63 Digital Identity Guidelines SP 800-63B
・NISCインターネットの安全・安心ハンドブック Ver5.00

会員 古川 佳靖



私のおススメ「大人のピアノ」

ピ アノ未経験の皆さん、そして子どもの頃にピアノを習っていたけれど今はご無沙汰の皆さん、ぜひピアノを始めてみませんか？

私 は約10年前からピアノを習い始め、今でも続けています。ほぼ初心者に近い状態でのスタートでしたが、当時はすでに40代半ば。おじさんが習うのも気恥ずかしく、先生に下心があるのでは？と思われるのも気がなりましたが、そんなモヤモヤもすぐに慣れます。今はYouTubeにもたくさんのレッスン動画があるので独学も可能ですが、やはり教室での個人レッスンをおススメします。

■おすすめポイント

1. 好きな曲を演奏できる満足感

誰にもお気に入りの曲があるもの。私はクラシックが中心ですが、坂本龍一さんや中島美嘉さんの曲などもよく弾いています。自分でお気に入りの曲を演奏するのは何ものにも代えがたい喜びです。演奏を通して曲の構成や歌詞に込められた意味をより深く理解し、自分の体で感じる楽しさを味わえます。

2. 初心者優しい楽器

ピアノは白鍵を左から順に触れば誰でもドレミファソラシドがすぐに弾けます。楽器によっては基本の

音階を出すまでに時間が掛かるものもありますが、ピアノはとっつきやすく奥が深い、一生をかけて追求できる楽器です。

3. 脳トレになる

弾かれたことのない方からは「指を左右で別々に動かせるなんてすごい」という声もありますが、少しずつ練習すればできるようになります。特に左右でリズムの違う曲を弾けるようになると達成感もひとしお。最初は難しくても、慣れてくると自然と音が指に乗ってくる感覚が楽しいです。

4. ピアノ経験者との会話が弾む

ピアノを経験した方はそれぞれに演奏の歴史があり、話題に事欠きません。小学生で挫折した方、コンクールに挑戦した方、大人になってから始めた方など、ピアノを通じた出会いや共通の話題で日常生活の中でも楽しい会話が広がります。

10 年近く続けてみて、1曲覚えては忘れるの繰り返しでレパートリーはなかなか増えませんが、楽しく続けられています。ぜひ皆さんとも音楽談義ができるのを楽しみにしています。

中小企業 私のおススメ 診断士



会員 尾崎 洋

診断士 略歴

大学中退後、税理士事務所、パソコン周辺機器会社での経理財務、通販会社での経理財務、物流業務を担当。今年から堺筋本町の税理士事務所に勤務。



診断士フェスタ大阪2024 ～多様性～

開催日時：2024年11月1日(金)・2日(土)
リアル会場：マイドームおおさか

◆イベント企画の主旨について

11月4日の「中小企業診断士の日」行事として、当協会では、11月1日、2日に「診断士フェスタ大阪2024」を開催しました。今年度は外部の方々や企業内診断士の方など幅広い分野で活躍されている皆さまに会場いただくために、2日間の開催としました。「多様性」をキーワードに、中小企業診断士の活動をより多くの皆さまに知っていただくとともに、大学や各種団体・中小企業支援機関との交流の輪を広げるリアルなイベントを企画しました。

◆Day 1 (11月1日)

【津田理事長の挨拶】

冒頭に津田理事長が、昨年度に策定した当協会のビジョンについて説明されました。さらに今後も「大阪の全ての企業に活力を！」「全ての会員にやりがい！」というビジョンの下、活動を進めていくことが伝えられました。

【基調講演】

今回は、フォーリー淳子氏(シルバーエッグ・テクノロジー株式会社取締役・共同創業者、大同門株式会社代表取締役社長)をお招きし、「経営における多様性の壁」と題してご講演いただきました。その中で、ご実家の事業である大同門の経営立て直しを通して、ビジョンに従業員が共感できる言葉にすることや、アンコンシャス・バイアスを排除することの重要性などを語られました。特に、大同門では「飲食業では〇〇だから」というのは禁止されているそうです。さらに、中小企業こそ多様性が必要でありスタートアップを活用すべきというメッセージもいただきました。質



基調講演の様子

疑応答の時間を十分に設け、会場からは積極的な質問が多く、非常に充実した時間となりました。

【診断士プレゼンテーション大会】

診断士フェスタ1日目、後半は5名の診断士によるプレゼン大会を実施しました。

プレゼン大会では公共団体、支援機関、金融機関他業種の方々に、診断士の支援内容や能力を知っていただき、診断士のさらなる活用につなげてもらうことを目的としています。

今回登壇された5名の診断士のお名前とテーマを紹介します

- ・片山 祐姫氏 「キャッシュフローコーチによる『キャッシュフロー経営』とは?」
- ・田中 暢彦氏 「HBS (House Building Service)のすすめ」
- ・大倉 啓克氏 「セミナー登壇3,000回の診断士による『企業の成長を促進する人材育成支援の進め方』」
- ・上杉 嘉邦氏 「介護事業者におけるBCPの実践」
- ・伊澤 要平氏 「シャッター店舗×不動産テック×創業支援」

テーマはさまざまなジャンルに渡りますが、どの診断士の発表も聞き応えのあるものでした。今後の診断士の活用につなげていただければと考えています。

【支援機関等交流会】

プレゼン大会の後はイタリア産の美味しいワインを囲みでの交流会を開催しました。参加人数は100名近くとなり、非常に盛況な会となりました。

ワイン商社の協力も得て、ワインセミナーを行うなど、楽しい雰囲気の中で、診断士と各種機関の関係構築のきっかけとなりました。



交流会の様子

◆Day2 (11月2日)

【アイデアピッチコンテスト】

Day2の第1部として、大学生や社会人による「アイデアピッチコンテスト」を開催しました。多数の応募者の中から本選出場を果たした5チームによるプレゼンは、世にある課題を解決するために何を成すか、どう関わっていくのかを7分間という短い時間ながらも熱い思いと共に語っていただきました。



今回、天候不順によるアクシデントもありましたが、出場者の皆さんはそれぞれの思いを胸にステージで発表をされました。ゴミを捨てたいときにお金を払って近くと呼ぶゴミ捨てロボットや、親子間のコミュニケーション不足をラップで解消するオンラインラップスクールなど、ユニークな発表もありました。診断士の日イベントのステージでラップを実演したのは全国でもここ大阪ぐらいではない



でしょうか? また、印象的だったのは車いすユーザー向けのアパレルブランド「THE ~座~」で、車いすだからオシャレを諦める人たちにフォーカスし、諦めの連鎖を止めるべく起業を視野に活動を続けています。また、自身の闘病体験を基にがん支援プラットフォームを立ち上げている方など、熱量の高い発表が続きました。

審査の結果、グランプリは「MiaLuce (ミアルーチェ) ~がん支援プラットフォーム~」、特別賞が「THE (座) ~車椅子ユーザー向けアパレルブランド~」となりました。

【専門家セミナー】

ピッチコンテストの後、メインステージでは大阪弁護士会の中小企業・NPO法人等支援センターによる専門家セミナーを開催しました。外国人雇用の注意点やフリーランス新法など、興味深いテーマについてお話いただきました。また、組織開発研究会、事業革新研究会、電機業界研究会、ISO研究会プラスの4研究会によるミニセミナーも開催。さまざまなテーマを基に活動を行う研究会による異質多様性に富んだセミナーとなりました。

【連携団体、協会所属研究会展示ゾーン】

各団体と連携を深めるため、当協会と連携している大阪弁護士会、日本弁理士会関西会、日本技術士会近畿本部に参加いただきました。また、大学・大学院は、大阪経済大学、大阪公立大学、関西学院大学、桃山学院大学、立命館大学に参加いただきました。

昨年同様に会員事業委員会と連携して、研究会PRを新たに診断士になられた方だけでなく現役会員にも行うことを企画し、23研究会が参加しました。

◆最後に

今後も診断士の価値を知ってもらい、「大阪の全ての企業に活力を！」「全ての会員にやりがい！」を実現していくために取り組んで参ります。

診断協会ではこれからも会員の皆さんが参加できる形でのイベントを増やして参ります。積極的なご参加をお待ちしています。

(文責：連携事業委員会 岡崎 永実子、田中 聡、事業推進委員会 石井 誠宏)



■スモールM&A研究会によるセミナー報告

「スモールM&A研究会」は、事業承継に関するスモールM&A支援の知識向上と実務機会の創出を目指して活動しています。9月には「M&Aにおける中小企業診断士の役割」をテーマにセミナーを開催し、大阪府事業承継・引継ぎセンターの兼田亜貴氏と大阪府中小企業診断協会理事長の津田敏夫氏にご登壇いただきました。その概要を共有させていただきます。

『スモールM&Aの現状とこれから中小企業診断士に期待すること』

兼田 亜貴氏

さまざまな啓発活動により、中小企業のM&Aに対する心理的なハードルは下がってきていると感じています。特に若年層の経営者はM&Aに積極的で、買い手の成長戦略や売り手の出口戦略の一環としてM&Aを選択するケースが増えています。

その一方で仲介会社の急増により、問題のある営業行為や案件の進め方に対するクレームも目立つようになってきました。支援の質を向上させるためにもM&Aに精通した専門士業の増加が望まれます。さらに、中小企業診断士や弁護士、公認会計士など各分野の専門家が連携することが理想です。

私が所属する事業承継・引継ぎ支援センターでは、譲渡先がない企業には提携するM&A仲介会社を紹介し、候補がいる場合には譲渡価格、リスク評価、契約面の助言、トップ面談の調整など実務支援を提供しています。その中で多くのM&Aコンサルタントと接する機会がありますが、ある仲介会社のコンサルタントから「診断士など専門知識を持つ士業がスモールM&A市場に本格参入すれば、自社の競争優位は維持が難しくなる」との意見も伺いました。

仲介業務は決して片手間でできるものではありませんが、診断士はM&A準備段階での企業磨き上げや事業概要書作成、事業デューデリジェンス、資金調達、PMIなど、多岐に

わたる分野で活躍できる可能性を秘めています。ぜひ取り組んでみてはいかがでしょうか。

『債務超過企業のM&Aと課題』

津田 敏夫氏

活発なスモールM&A市場の中でも債務超過企業の売却は依然として困難とされています。

その理由には以下のような点が挙げられます。

- リスクや手間の多さから
仲介会社が支援に消極的であること
- サポートに必要な財務知識を持つ
事業再生コンサルタントが不足していること
- 債務整理と再生計画策定の同時進行が求められ、
再生専門の弁護士や会計士との連携が不可欠であること

こうした理由により、優れた資産を持ちながらも廃業に追い込まれる企業も少なくありません。しかし、債務超過企業がM&Aを選択できる環境整備は社会的にも意義があると考えています。

そこで、債務超過企業を対象としたM&Aプラットフォーム「Reset M&A」を立ち上げました。このサイトは売り手・買い手双方が無料で利用でき、必要に応じて債務整理の専門家をアレンジすることも可能です。

現在、中小企業診断士が事業再生支援に関わる機会が増加しています。このプラットフォームが皆さんの支援活動の一助となればうれしく思います。

■おわりに

当研究会にはM&Aに関するさまざまな専門家(M&A支援経験がある診断士、弁護士・公認会計士などのダブルライセンスをもつ診断士)が在籍しています。中小企業のM&Aに関する課題解決に貢献できるよう、今後も邁進していきたいと思ひます。

(文責：スモールM&A研究会 橋本 未来)



スキルアップ研修報告(9月) 「中小企業診断士としての仕事の取り方」

日時：2024年9月25日(水) 19:00 ~ 21:00

講師：石井 誠宏氏(事業推進委員会委員長/大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

プロコン研究会代表。
2013年合格後に即独立開業。青年部元代表、診断士会の経営サポート事業立ち上げ時のメンバー。主な活動は事業再生、商店街支援。特にマーケティング分野を得意としている。

『中小企業診断士としての仕事の取り方』という形で、12年間の経験や事業推進委員会として公募案件などに関与している中で感じていることをお話しさせていただきました。「ここ数年で独立診断士が増えすぎており、まだ独立していない人はできるだけ独立しない方がいい」「中小企業診断士だから仕事を頼もうと思っている人はいない」といったあまり聞きたくないであろう厳しい現実の話や「あなたが仕事を頼みたい人はどんな人か」「プロフィールを書くときに何に気を付けた方がいいのか」「自分を知ってもらうための行動」というように、視点や立場を変えて考えてみるのが大切であることなどを、お話しさせていただきました。

最終的には独立診断士は自分が商品であり、人柄・人間性を

知ってもらうために露出を増やすことが重要です。そのためイベントへの積極的な参加や、飲み会での交流なども1つの営業活動だったりします。独立当初の私は年間100~150回ぐらいはイベント参加など先輩診断士と一緒にする機会をつくっていました。その結果たくさんお仕事の機会をいただけたと思いますし、現在の自分につながっているのは間違いありません。コロナ禍により交流する機会が減り、先輩診断士からも頼める人がいないという声を以前より聞くようになりました。厳しい環境ではありますが、チャンスもあります。

また、「自分は何者か」をテーマに、自分の「過去、今、未来」についてまとめ、隣の人に見せて話をするという簡単なワークを行いました。100名の活気は凄いものでした。短い時間ではありましたが、自分を振り返ること、たくさん深堀りすることの重要性と可能性に気付いていただけたと思います。ぜひセミナー以外でも診断士同士で実施して、人柄・人間性を魅せる工夫をしてもらえればと思います。まだ自分では気づいていない価値に気付くこともあると思います。

クロストーク、質問タイムは結局50分ぐらいになりました。発表内容について突っ込んだ質問をいただいたのは良かったと思っています。

今回セミナーで講師をする上で、独立当初の自分が心がけていたこと、12年間の間にお世話になった多数の方、経験した事象などを振り返ることができたことで自分自身にもプラスとなるのが多数ありました。

私も中堅になってきましたので、大阪協会のビジョンである「全ての会員にやりがい！」「大阪の全ての企業に活力を！」を実現するためにいろいろな機会でご協力させていただければと思っています。こういう機会をくださった運営の皆さま、ありがとうございました。





スキルアップ研修報告(10月) 「診断士のためのコーチング」

日時: 2024年10月23日(水) 19:00 ~ 21:00

講師: 奥野 智洋
(コーチング研究会/大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

1982年に株式会社大塚商会入社。1990年、中小企業診断士登録(300272) 2000年、日本経営品質向上プログラムセルフアッセッサー取得(JQAC05074)。2010年、NLPコーチング マスタートレーナー取得。2013年独立。ウィル株式会社設立。現在、同社代表取締役。

コーチングは診断士の役に立つ。

1.今回体験してもらうワーク

今回はNLPコーチングを使ってワークを行います。コーチングにも流派があり、NLP(※)はその1つです。

※NLP: Neuro-Linguistic Programming。Neuro= 脳、Linguistic=言葉、Programming=潜在意識。

コーチング体験1: 他者とのコミュニケーション

コーチング体験2: 自分とのコミュニケーション

コーチング体験3: 目標とのコミュニケーション

上記3つをコーチ役(聞き手)とクライアント(話し手)の2人ペアで実施。

2.コーチング体験1、2は脳=NLPの3原則を使ったワークです。

3原則: 空白、焦点化、快と痛み。

3.コーチング体験3: 目標とのコミュニケーション

(アウトカム(目標、ゴール)を明確にする8つの質問)

①あなたのほしい成果(ゴール)は具体的に何ですか?

②成果が手に入ったことはどのように分かりますか?

何が見え、何が聞こえ、どのような感じがするかなど、ゴールが手に入ったと分かるものを挙げてください。

③成果は、いつ、どこで、誰とつくりませんか?

④ゴールを手に入れたら、どのような影響がありますか?

良い影響 / 悪い影響(両方考える)

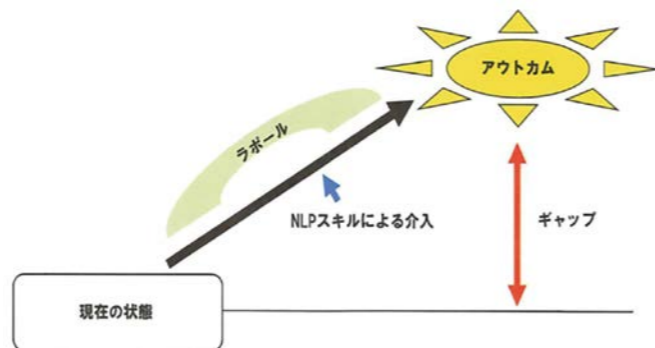
⑤-1 成果を手に入れるためにあなたがすでに持っているリソース(能力・才能)は何ですか?

⑤-2 成果を手に入れるために、さらに必要なリソースは何ですか?

⑥現在、成果を手に入れるのを止めているものは何ですか?

⑦成果を手に入れることは、あなたにとってどんな意味がありますか?

⑧まず何から始めますか?具体的な行動プランは何ですか?



【解説】

このワークでは、NLPコーチングの基本前提(NLP)のうち次の3つを使っています。

①人は常に現在可能な最善を尽くしている。

②あなたが相手から受け取った反応があなたのコミュニケーションの成果である。

③人は効果的な変化のために必要なリソースをすでに持っている。

補足: NLP基本前提は全部で12あります。

4.全体を通して

3つのワークは、コーチが質問してクライアントはそれに答えるという形で行いました。クライアントは自分の目標を言葉(NLP)にすることで、目標達成までのプロセスを具体化できたと思います。また、コーチ役はクライアントから質問の仕方についてフィードバックの言葉(NLP)をもらいうことで自分の「問い方」に気づきがあったと思います。

このようにコーチングが診断士に役に立つと少しでもご理解いただければ幸いです。

コーチング研究会:

登録者42名(2024年5月時点)

登録者の入会動機

独立診断士として経営者とのコミュニケーション力を身に付けたい…… 20%

独立を予定しているのにコミュニケーション力を身に付けたい…… 40%

社内コミュニケーションの向上(One to One など)…… 40%

コーチングは他研究会と並行して取り組むことをお勧めします。



「ホテル業界と、あるビジネスホテルチェーンでの取り組み事例」

日時: 2024年8月8日(木) 19:30~20:30

講師: 滝口 謙一
(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

1991年に慶應義塾大学商学部卒業後、JR西日本に入社。ホテルグランヴィア京都の開業準備室、グランヴィア大阪・岡山、奈良ホテルへの出向などを経て、現在は株式会社JR西日本ヴィアイン代表取締役社長。2008年10月に中小企業診断士を取得。

●はじめに

ホテル業界はコロナ禍で大きな打撃を受け、各社とも生き残りを懸けてさまざまな取り組みが行われてきました。そこでホテル業界の現況、特性やビジネスモデル、経営管理の視点などを紹介し、私が今所属するビジネスホテルにおいてコロナ禍後を見据えて社員と共に取り組んできたブランディングや人材不足への対応、人材育成の取り組みの事例についてお話ししました。

●ホテル業界の現況

コロナ禍後、ホテルや旅館の業績はインバウンドの増加もあり急回復してきました。特に販売単価の上昇が大きい一方で客室稼働率は完全には回復していません。その要因は地方を中心とした人員不足や、清掃やリネンなどのコスト増により、稼働よりも単価重視へシフトしているためです。また、IT・DX化の進展に加え、コロナ禍を契機にホテルも非接触化が進み、非対面をお客さまが当たり前として受け入れるようになりました。私たちのようなビジネスホテルは参入障壁が非常に低いと常に競合が多く、チェックインの自動化などの利便性や普通の接客サービスで

は差が付きません。そこで朝食やラウンジサービスなど付加サービスの充実などにより、差別化を図ろうとしています。

●ホテル業の特性など

ホテル業界は装置産業と労働集約型産業の二面性があります。装置産業の面では、立地や客室などの設備の特性は、開発段階でほぼ勝負が決まります。また固定費の割合が非常に高く、景気や社会情勢の変動の影響を受けやすいハイリスク・ハイリターンの事業といえます。一方労働集約型産業の側面では人的サービスの依存度が高く接客サービスそのものが商品の一部なので、CSとESの両輪をバランスよく経営していくことが非常に重要です。ホテルは、年中無休・24時間営業のため、一般的に泊まり勤務主体で長時間勤務、休日も少なく、社員のモチベーションアップと給与などの待遇面の改善が課題となっています。

●ビジネスホテルチェーンのコロナ禍を経ての取り組み

こうした中、コロナ禍を契機とした、私が所属するビジネスホテルチェーンでの取り組み事例を紹介します。まず、品質の向上では朝食を有料化し、厳選した地域ごとのお米や焼ききたてパンや地元ならではの食材を使った朝食の提供などの他、女性目線でのオリジナルのバスアメニティーの開発などを行いました。ブランディングの取り組みでは自分たちのホテルはどうありたいかを明確にすることと、社員にホテルや会社への愛着、仕事への誇りを持ってもらうことを主眼に、ブランドムービーと社員の自らの仕事への思いを集めたブランドコンセプトブックを作成し、お客さまや社員に発信して共有しました。また、会社の将来を担う幹部人材の育成のため、できるだけ社員の主体性や自主性を育むよう、課長職やホテル支配人の間で、会社や自分たちはどうあるべきかをテーマとしたディスカッションを重ねたことで、学びや気づきを持ってもらう機会となり、より一体感が生まれたと実感しています。目指すべき姿を社員全員と分かりやすく共有し、その姿に向かっていくことに心から共感を抱いてもらい、主体性を持って取り組む人材を数多く育てていくことがこれからも必要だと考えます。

プロコン直球インタビュー(第8弾)「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』~」

日時：2024年9月19日(木) 19:30 ~ 20:30
 講師：中島 篤(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

Sier、コンサルファームを経て2013年に独立。中堅~大手企業を主な顧客層として事業展開。ファームのノウハウを転用し、診断士が組織的にコンサルとして成長・活躍できる仕組みを構想・試行している。

はじめに

プロコン直球インタビュー第8弾では、コンサルティングファーム出身で協会理事としても活躍されている中島篤氏にお話を伺った。

Sier、コンサルファームを経て独立

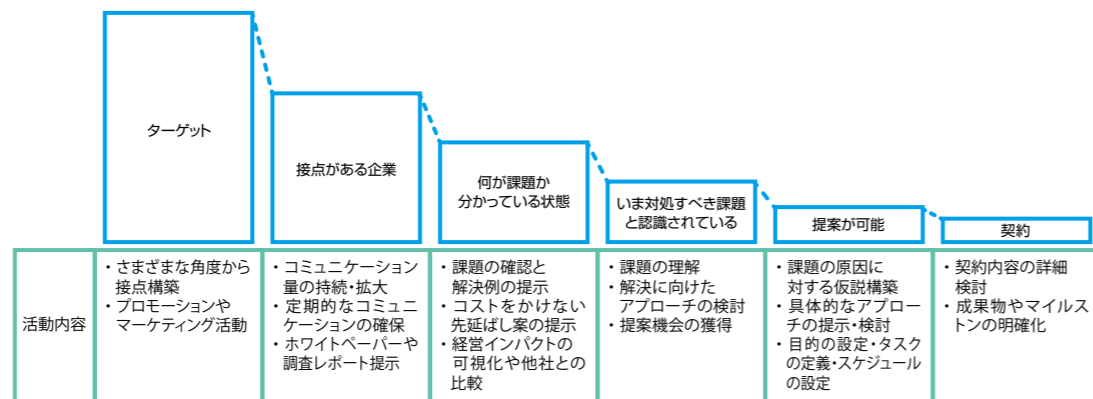
中学生の頃はパソコンおたくだったという中島氏。Sierに就職したがSEの仕事に飽き足らず、中小企業診断士試験に挑戦。合格を契機にコンサルファームに転職し、6年間のコンサル経験を経て独立。現在は診断士として、管理会計手法を用いた経営判断支援やITコンサルティングをこなす。

独立後のビジネスモデル変遷

売上高推移グラフを用いて「独立してから10年の歩み」を振り返っていただいた。独立前を含め6年ごとに仕事内容が変わってきたとのこと。確かにグラフを見ると独立から6年間は直接契約が主体だが、その後は他社経由の比重が増えている。主要顧客

営業活動・提案活動の解像度を上げる

■コンサルティングビジネスにおいて、プロジェクト型(Not顧問型)の契約を取るためには、顧客の状況に応じてさまざまな対応が必要になる



顧客からの脱却を模索する中で、最初はシステム会社と協業。その後は「スキルシェア業界」とのつながりでブティックファームから案件紹介を受けるようになった。グラフでは独立直後から十分に稼いでいるが、試行錯誤を経て「10年ようやく売上高が大台に乗った」と中島氏は語る。

診断士業界とファームとのギャップ

診断士の世界に足を踏み入れたときにはファームとのギャップに驚いたようだ。ノウハウを共有し組織的に仕事をするファームに対し、診断士は親方商売。最近でこそ情報共有は進んだが、一匹狼の業務スタイルは変わらない。診断士の収益モデルに興味を持ち、2023年に学んだ関西学院大学MBAコースで修士論文テーマとしたのが「診断士の経営戦略」。独立診断士への調査で浮かび上がったのは、専門領域が明確な診断士の収益力の高さと、人脈拡大能力の有効性だったとか。

診断士ファーム構想

結局、診断士に足りないのは安定的に案件受注をする営業力だと中島氏は気づく。営業活動の中で見えてきた案件に対し、診断士グループで組織的に提案を仕掛けられないか？

品質管理、ナレッジ共有などの機能をファームのように果たすことができればチームとしての信頼獲得が可能だ。専門性の高い診断士と提案書作成をする裏方を束ね、リソース管理できれば、力強い「診断士ファーム」ができあがる。今年に入り、すでに2案件ほど試行中。

おわりに

一貫して好きなことをやってきたという中島氏。目指しているのは冒険者ギルドだと言う。仲間と一緒に経験を積みながら一人一人がレベルアップしていく。興味のある人はぜひ乗っかってくださいとのこと。楽しく語っていただく中で、私自身も診断士の未来像についてイメージが膨らみ、有意義なインタビューだった。(文責：会員事業委員会 中岡 康)

診断士としての自分を棚卸ししよう ~セミナー開催報告~

日時：2024年10月11日(金) 19:30 ~ 21:00
 講師：坪倉 秀基氏

(一般財団法人生涯学習開発財団認定ワークショップデザイナー)

主催：(一社)大阪府中小企業診断協会 会員事業委員会



講師略歴

メーカーの新規事業部門所属しビジネスコンテストの企画運営を担当。社内外でワークショップデザイナーとして活動し、顧客の想いに寄り添うワークショップを提供している。

はじめに

本セミナーでは参加者が中小企業診断士として、あるいは社会人としてのスキルや経験について対話しながら振り返り、ご自身が認識している強みに加えて、他者から見た自身の強みを発見してもらう目的で開催しました。

講師は認定ワークショップデザイナーの坪倉秀基氏が務め、当委員会メンバーが感じている「会員のみなさまの魅力を引き出す研修」を実施したいという課題認識を共有した上で企画したオリジナルのワークショップを実施していただきました。

セミナーの内容

セミナーは「ワーク1：自己棚卸し」「ワーク2：対話によるフィードバック」「ワーク3：未来の提案」の3つのワークを順に実施しました。

ワーク1 自分を棚卸しする

個人ワークで中小企業診断士としての仕事や経験、中小企業診断士以外の仕事や案件、趣味・特技をリストアップし、自身の強みや得意分野を再認識する棚卸しを実施しました。

ワーク2 棚卸しを見ながら対話

ブレイクアウトルームに分かれてメンバーの棚卸し結果を共有して対話しました。「感じた印象・人柄」「気になるコンテンツ」

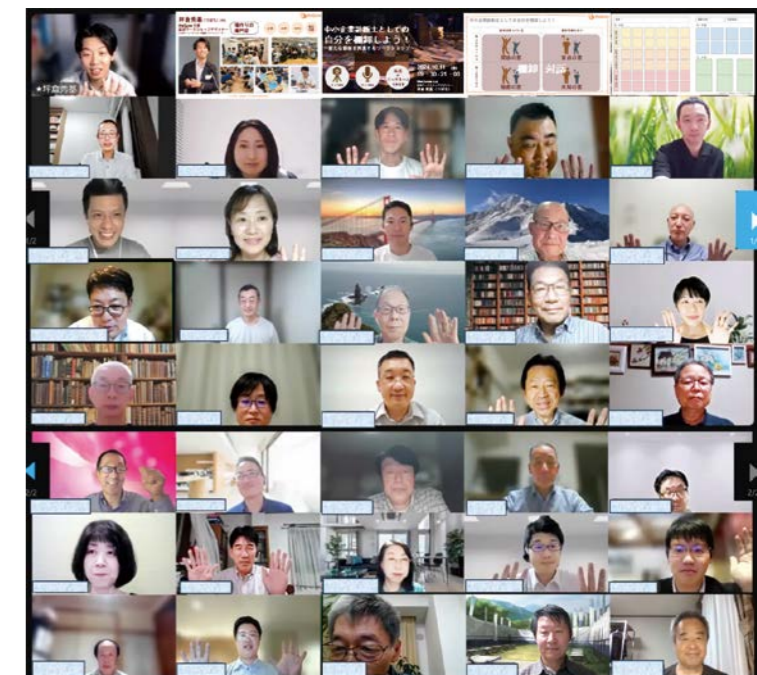
「魅力的に見えるコンテンツ」について意見交換しながら、フィードバックされた点についてメモを取りました。

ワーク3 メンバーにお願いする

メンバーでお願いし合う対話をしました。「セミナーで話してほしいこと」や「やってほしいこと」「一緒にやってみたいこと」についてアイデアを出し合いました。

参加者の感想

セミナーの最後には振り返りの時間が設けられ、「新しく発見したこと」と「やってみたいこと」についてチャットで全体にフィードバックしていただきました。参加者からは「自分では気づいていなかった強みや魅力について認識する機会になり、有意義だった」というポジティブな感想を多数いただきました。



おわりに

振り返りのコメントでは自己の経験やスキルの棚卸しを仲間とした結果、新たな気づきを得たという意見が多数出ました。ご自身としては簡単にできてしまうことが実は価値があるということに気付かれた方もおられ、有意義だったと感じていただけました。

本研修を契機に他者の視点で、診断士同士で互いの強みを発見し合える取り組みが増えることを期待しております。会員事業委員会では研修講師として登壇する機会を提供します。新たな強みが見つかった方は講師として立候補していただければ幸いです。

(文責：会員事業委員会 林 大祐)



シン・診断士交流会



2 024年8月1日に「BBQだよ！全員集合！」として、中之島の“R”RIVERSIDE GRILL&BEER GARDENというお店で夏らしく屋外BBQをしながらお酒を片手に、みんなでワイワイと交流を深めました。昨年好評をいただいた同様の企画の第2弾です。

当日は17名の方にご参加いただき、初めて参加される方から診断士歴5年以上の方、最近になって活動を再開しようとする方まで幅広い方にご参加いただきました。平日の仕事終わりの時間からの開催だったため、日中は35℃を超えるような暑さに心配しましたが、夕方になると少し涼しくなり、ビールを飲むには最適な環境でのスタートとなりました。

BBQ企画では特に具体的なテーマがない「シン・交流会」となり、暮れゆく中之島の景色を見ながら、BBQのお肉とお酒を楽しみつつ、純粋に楽しい話で盛り上がり交流しました。夜になるにつれて、雰囲気の良い中之島のリバーサイドでお酒を片手に、初めましての方とも普段の会議室とは違った雰囲気で交流をすることができました。食べ放題で、具体的なトークテーマもなく、お仕事のことや診断士活動のこと、副業や面白い活動のこと、久しぶりにお会いして「最近何しているの?」「あの人も元気だよ」などの近況報告まで、多くのお話を聞くことができました。

昨年と同様の感想で恐縮ですが「交流」の原点のようなものを体験できたように思います。通常の協会活動でも青年部や研究会などで資格の取得年数を超えて交流ができる場がありますが、年齢に制限があったり開催テーマがあったりし

ます。今回のように純粋に「交流」に焦点を当てた活動は、何が生まれるかわからないところが魅力であり良きなのだと改めて感じました。

今後も試行錯誤しながら交流会を企画していきたいと考えています。今年から昨年と委員会の体制も変わり、新たな企画や活動ができるよう準備と検討を進めています。どんな形で実現ができるかは未確定なところがありますが、会員の皆さまが「交流」することで生み出される価値を感じていただけるように取り組んでいきます。

「こんな交流をしたい」という皆さんからのご意見・ご要望も募集していますので、お気軽に会員事業委員までお声かけください。また次回以降も楽しい企画を準備しています、奮ってご参加ください。

(文責：会員事業委員 田代 博之)



第7期「ゆるつなカレッジ」第2講、初の週末開催！

ゆるつなカレッジ第2講が、9月7日(土)午前9:45～11:30にマイドームおおさか8階会議室で開催されました。ゆるつなカレッジでは初めての週末開催でしたが、57名と多数の受講生にご参加いただき、充実した会となりました。

ご参加の皆さま、開催にあたりご協力いただいた皆さまに、この場をかりて御礼申し上げます。



1 第2講の目的

第2講では、「診断士の多様性を知る」、「タテ・ヨコのつながりづくり」の2つをテーマとしました。登録・合格直後の受講生の皆さんに診断士としてご自身が目指したい姿を具体的にイメージできるようにすること。同期の受講生同士、先輩でもある運営メンバー(UTA[※]、委員)とお互いの活動について語り合い、診断士資格を生かすヒントを見つけてもらうことを目指しました。

※ゆるつなティーチングアシスタント

2 講義内容①

「診断士の多様性」についてアンケート結果紹介

冒頭15分ほどで、ゆるつな卒業生、UTA、委員へのアンケート(2023年8月実施)の結果を紹介しました。「身近な先輩はどんな活動をしているんだろう?」という疑問に少しでも答えられる

よう、属性や活動状況などの集計結果に加え、診断士の多様な活動状況が分かるような個別回答についてもサンプルとして紹介しました。

3 講義内容②

診断士としての“活動ポジション”に分かれて対話

後半はじっくり時間をとって約30分×2回の対話タイムとしました。山崎研委員の分類による4つの診断士活動ポジション(職業キャリア形成系、自己実現系、マネタイズ系、独立・起業・転職準備系)を受講者に選んでもらい、それぞれのグループで自由に対話・情報交換をしました。委員やUTAも全員いずれかのグループに参加し、途中で席替えタイムを設けるなど、できるだけ多くの人と話ができるよう工夫しました。

4 ランチ会も盛況！午後にはスピノフイベントも開催

終了後、希望者のみ近くの中華料理店に移動し、ランチ会をしました。ほとんどの受講者がランチにも参加し、運営メンバー含め約60人で、“活動ポジション”などを話のネタにしつつ、リラックスした雰囲気の中で交流を深めました。

ランチ後には、UTA/委員の加納氏の企画でスピノフイベント「独立診断士の稼ぎ方」も開催しました。会場の都合で参加者は25名限定でしたが、中島篤副委員長による、独自の研究成果に基づく超実践的な講義に参加者全員が真剣に聞き入り、質疑応答やその後の交流会と夕方まで続く熱気あふれる会になりました。

4 今後の予定

ゆるつなカレッジ第3講は11月13日(水)、「診断士資格のマネタイズ方法 一市場で評価される価値提供とは?」をテーマに開催予定です。今後ご期待ください！

(文責：UTA5期 森 令子)



青年部9月例会



2024年9月28日(土)、「阪堺電車貸切ツアー」と題し、阪堺電車を貸し切って大阪市から堺市の街並みを眺めながら、飲食を楽しむ懇親会を開催しました。ツアーには現役部員だけでなく青年部OB・OG参加も可能としました。

今回は特別ゲストとして、中小企業診断協会の元会長であり、青年部設立にお力添えいただいた福田尚好先生をお招きしました。開催にあたり、はじめに福田先生から励ましの言葉をいただき、青年部員としては身の引き締まる思いでした。

天王寺駅前駅を出発し、しばらくすると昔ながらの街並みが飛び込んできました。住吉大社の鳥居の前に駅があり、荘厳な雰囲気神社と静かな街並みが調和し、心が落ち着く瞬間でした。終

点の浜寺駅前駅には小さな駅舎がありますが、明治の終わりに建てられたままの姿で現存しています。

また復路では、寄り道をして車庫を見学させていただきました。100年前に作られた木造の現役車両と最新車両が並んでいる姿に、鉄道ファンの参加者たちは大いに盛り上がりました。

大阪の街中を走る貸切車両の車内から、景色を眺め、歓談や飲食を楽しむという体験に、参加者から「VIPになった気分」という声が挙がるなど、楽しんでいただけたようでした。

今後も青年部では、面白くてちょっと変わったイベントを企画運営していきます。

(文責：青年部運営委員 前 亮太郎)



青年部10月例会

10月の例会では、日本国内の競技人口が増加し続けている「ポーカー」の遊び方・楽しみ方を学ぶイベントを開催しました。

プロ歴10年以上のプロポーカープレイヤーである負野智光(おうのともみつ)氏を筆頭に計4名の講師をお招きし、海外のカジノで実際にあった体験談や、ポーカーの魅力を存分に語っていただきました。その後、3テーブルに分かれて各講師からルールやプレー方法を教わりました。



各テーブルで実際にプレーを行って最後に各自が持っているチップを奪い合うトーナメント戦を開催し、大いに盛り上がりました。

参加された方からは「非常に楽しかったので毎月開催してほしい」「海外のカジノでプレーをしてみたくなった」といった感想をいただくなど好評でした。

(文責：青年部運営委員 森川 健)

● すずえ あきのり 鈴江 昭紀

経営計画シミュレーションソフト会社でコンサルティングを実践し、2022年に診断士登録しました。皆さまと交流し学びながら、中小企業の発展に貢献したいと思います。また、微力ながら協会の発展に貢献できれば幸いです。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 サッカー観戦、国宝巡り(600点を拝観)



● たき さとし 多喜 聡

電機メーカーにて営業・サービスに従事し、その中で約9年間は海外(メキシコ)にてICT・環境ソリューションの推進を担当しました。これまでの経験を生かし、経営者の皆さまのお役に立てるよう活動してまいります。どうぞよろしくお願いいたします。

●趣味・特技 ジョギング、読書、音楽(ピアノ・キーボード)



● たなか たけや 田中 壯弥

株式会社エマナックという祖父・父と続く製造業の会社に所属しており、企業内(?)診断士として幅広く勉強したいと考えています。出身は奈良・学生時代は京都・勤務先は大阪と、所縁のある関西で成長し、地元で貢献でき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 ゴルフ、剣道、おいしいものを食べる



● ちばはら ひろゆき 千葉原 宏幸

2024年9月登録の、メーカ勤務の企業内診断士です。長らく半導体や金属の研究開発に携わってきました。学生の頃、小規模事業者だった親の苦勞を見ていたので、今度は診断士として、事業環境が厳しい中小企業さんの経営を支援していきたいと考えています。

●趣味・特技 趣味は読書、特技は犬と仲良くなること



● なかにし のりゆき 中西 典之

2023年度に合格し、2024年9月に診断士登録と合わせて府協会へ入会いたしました。皆さまとの交流、研修やイベント参加を通じて診断士の力を磨き、中小企業での総務経験を生かした活動を行っていきたく考えております。よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 サッカー観戦、ゴルフ



『企画部』の活動紹介



企画部定例会の様子

皆さんこんにちは、今回は2024年度より企画部のミッションに加わった広報機能についてご紹介いたします。

これまで企画部では「中小企業診断士が組織するコンサルティングに特化した集団」の実現に向けて、新連携先の発掘・開拓に取り組み、士会の存在価値を向上させ、将来的な収益事業拡大に寄与することを活動方針としてきました。

今年度より旧プロモーション部で担っていた広報機能を引き継ぎつつ、さらなる情報発信と外部連携の強化を進めてまいります。企画部が担当する主な広報機能としては①メディアリレーション、②オウンドメディアの運用、③情報発信ツールの整備と運用があります。

①メディアリレーション

士会与外部連携機関との活動や公益性の高い取り組みを各種メディアと連携して広く社会に伝えていきます。

②オウンドメディアの運用

士会公式WEBサイトを使った情報発信やコラム記事の公開を行います。

コラム記事は、士会会員が各専門分野についての最新情報やノウハウを発信したり、外部連携機関へのインタビューを掲載したりと、さまざまなテーマを継続的に公開することで士会公式WEBサイトへの有効な流入経路となっており、今後も引き続き力を入れていきます

注目の高いコラム記事ページには多くの直接流入があるので士会会員の皆さまにはご自身のアピールの場として積極的にご活用いただきたいです。

(※コラム記事の執筆者募集は、定期的に士会会員に向けたメールでご案内しています)



外部連携機関へのインタビューの様子

③情報発信ツールの整備と運用

パンフレットなど士会公式ツール類の情報更新や制作を行います。この他にも、士会イベントや外部連携機関との取り組みで必要な案内物の制作なども担うことで、情報発信に関する機動性を高めてさまざまな活動が円滑に運営できるようにします。

大阪中小企業診断士会では広報活動により組織の認知度を高め、これからも積極的に新規案件の獲得や受託事業の拡大に努めます。皆さまには士会活動へのご理解と積極的なご協力をよろしくお願い申し上げます。

(文責：大阪中小企業診断士会 企画部 三宅 庸仁)

大阪府協会の主な行事
2024年10月～12月

- 10月
 - 1・8日 連携事業委員会
 - 7日 会員事業委員会Bグループ
 - 9日 水曜日交流会
 - 11日 オンラインショートセミナー
「診断士としての自分を棚卸しよう
～あなたの得意技でセミナーを企画～」
 - 12日 青年部例会「頭脳スポーツ ポーカーで遊ぼう！」
 - 15日 広報・情報委員会
会員事業委員会Aグループ
 - 17日 戦略会議
木曜日交流会
 - 18日 総務委員会
会員事業委員会研修グループ
 - 23日 指定事業委員会
スキルアップ研修「診断士のためのコーチング」
 - 28日 事業推進委員会
 - 29日 理事会
- 11月
 - 1・2日 診断士フェスタ大阪2024
 - 6日 会員事業委員会Bグループ
 - 7日 オンラインショートセミナー
「組織統合で得られた視座」
 - 8・12・15・22日 連携事業委員会
 - 11日 協会・士会意見交換会
 - 12日 戦略会議
会員事業委員会研修グループ
 - 13日 ゆるつなカレッジ第3講
水曜日交流会
 - 18日 総務委員会
 - 19日 会員事業委員会Aグループ
 - 21日 事業推進委員会
木曜日交流会
 - 25日 指定事業委員会
 - 26日 理事会
 - 27日 スキルアップ研修
「事業承継支援に関する最新動向」
 - 28日 役員・委員懇親会
 - 29日 弁理士会合同ワークショップ
広報・情報委員会(第1回編集会議)
 - 30日 青年部例会「BBQ交流会」
- 12月
 - 2日 会員事業委員会Bグループ
 - 5日 戦略会議
 - 11日 オンラインショートセミナー
「生成AIと実現する！次世代の事業承継支援」
水曜日交流会
 - 17日 総務委員会
広報・情報委員会
指定事業委員会
連携事業委員会

- 12月
 - 18日 事業推進委員会
 - 19日 スキルアップ研修
木曜日交流会
 - 23日 理事会

士会の主な行事
2024年10月～12月

- 10月
 - 2日 理事会
 - 7日 5部合同会議
 - 16日 企画部会
中之島図書館共催セミナー
 - 18日 会員向けセミナー
 - 21日 人材開発部会
 - 22日 総務部会
 - 28日 監事会
- 11月
 - 6日 理事会
フリーランス法セミナー
 - 8日 405事業手続きに関する研修
 - 11日 士会・協会意見交換会
 - 14日 総務部会
 - 18日 企画部会
サポート事業相談会
会員向けセミナー
 - 19日 秋の交流会
人材開発部会
サポート事業説明会
 - 20日 中之島図書館共催セミナー
 - 22日 営業推進部会
- 12月
 - 3日 理事会
 - 5日 コンサルティング事業本部会議
 - 6日 会員向けセミナー
 - 12日 人材開発部会
 - 18日 企画部会
 - 26日 総務部会

編集後記

今年はいよいよ大阪・関西万博が開催されます！最先端の技術に触れることで、新たな価値観を発見し、「いのち輝く未来社会のデザイン」を一緒に目指していきましょう。

今回の特集「ビジネス映画に学ぶ経営論」では、組織運営やリスクマネジメントなど、さまざまな視点で経営を振り返りましたが、新たな気づきはありましたか？映画の物語を通じて、日々の業務や経営に生かせるヒントが見つければ幸いです。

また、インフルエンザの流行が心配される季節となりました。どうぞ感染対策を万全にし、健康第一でお過ごしください。今年もどうぞよろしくお願いいたします！

文責：広報委員会 井上 朋宏

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もあります。

この環境下において、中小企業診断士をもっと経営に活用してもらい、

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

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

お悩み

課題は分かっているが、
様々な要因で実践に移す
ことが中々できない。

サポート

経営戦略策定サポート

お悩み

土日、夜間を活用して
事業の改善を進めたい。

サポート

休日・夜間の経営相談

お悩み

お金の余裕はほとんどない
が、熱意にはあふれている。

サポート

販路開拓セミナー

お悩み

新しい環境に向けた
勉強をしたい。

サポート

SDGsセミナー

お悩み

従業員、金融機関、関係者
の目が厳しくなってきた
と感じている。

サポート

資金繰り相談

お悩み

事業承継したが、経営の
ことがよくわからない
と感じている。

サポート

後継者向けセミナー

企業会員、募集中！

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



スマホから
簡単登録！



一般社団法人
大阪府中小企業診断協会

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

〒540-0029 大阪市中央区本町橋2番5号 マイドームおおさか7階

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

