



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

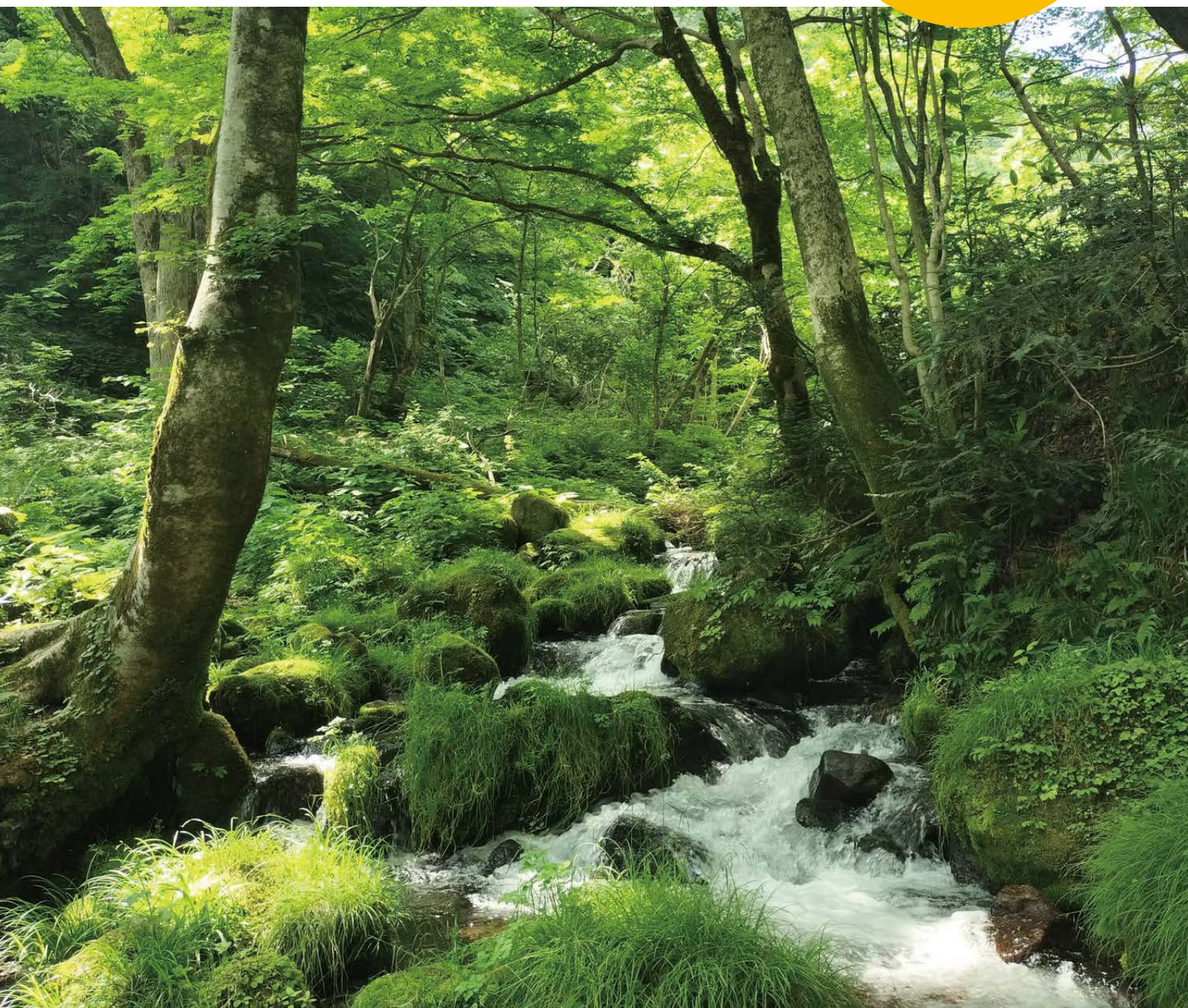
特集：中小企業で輝く 企業内診断士

写真提供：会員 中本 美智子氏

7

2025・7・1

通巻 第251号



主要目次	特集 中小企業で輝く企業内診断士	3~13
	2024年度 表彰論文要旨	14~15
	診断士が斬る！ EXPO2025大阪・関西万博	16
	みんなに知ってほしいおススメサイト	17
	私のおススメ名著	18~19
	第14回定時総会・事業計画報告会・懇親会開催報告	20~21
	令和7年度の事業計画等について	22
	グローバルセミナー報告	23
	新歓フェスタ報告	24
	スキルアップ研修報告	25~27
	オンラインショートセミナー報告	28~30
	シン・診断士交流会報告	31
	ゆるつなカレッジ報告	32
	青年部だより	33
	主な行事 / 編集後記	34
	新入会員の紹介	35

【執筆いただいた方々】

山元 教有氏(P4~5)、藤井 善寿氏(P6~7)、品川 聡氏(P8~9)、神谷 邦男氏(P10~11)、
仲谷 陽介氏(P12~13)、南 良典氏(P16)、岡田 明穂氏(P17)、松井 祐希氏(P18)、
中村 亮太氏(P19)

(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

隠岐の島ウルトラマラソンの帰り道に寄った大山
のふもとにある森林公園の写真です。
マイナスイオンに癒されました。

中本 美智子氏

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「中小企業で輝く企業内診断士」

今号は、特集「中小企業で輝く企業内診断士」と題して、資格の取得後に中
小企業で情熱と専門性を発揮されている5名の診断士の方々に執筆いただき
ました。

本特集では、少子高齢化やデジタル化など中小企業にとって大きな波が押
し寄せる状況において、それぞれの企業で多岐にわたる経営課題の解決に挑
戦する診断士のリアルな姿が描かれています。

中小企業診断士資格の取得を通じて身に付けた理論や知識と、日々の業務
で培われた実践的なノウハウ、中小企業ならではの課題に対する独自の視点、
そして何よりも企業の成長を真摯に願う熱意ある活動は、会員の皆さまに大
きな学びと刺激を与えてくれると思います。

現場で奮闘する診断士の生の声を通して、あらためて中小企業支援の重要
性を認識し、今後の皆さまの活動の新たな気づきとなれば幸いです。ぜひご
一読ください。

特集「中小企業で輝く企業内診断士」

私は最強！自らが経営者である「企業内」であることが唯一無二の強みに変わる。

◆診断士資格の捉え方・生かし方

私が登録して丸15年が経過し3度目の更新を昨年10月に済ませたところです。現在は、所属企業や関わりのある組織での立場を生かし、組織横断的に活動しています。さて、自分の診断士としての歴史を簡単に振り返ると、やりたいこと・できること・やるべきことを棚卸ししながら、自分の人生を経営に置き換えて、ビジネスモデルを考え続けてきたような気がします。例えるなら、自分自身が「株式会社自分」を起業した株主兼経営者として、自分と言う名の製品サービスを生み出す開発担当者として、それを売る営業担当者として、改良改善に取り組む品質担当者としての活動です。言い換えれば、診断士の知見を生かして「人生の経営」をしてきた一人経営者です。「株式会社」と表現した理由は、私は資格を収入増につなげることを念頭に置いてきたからです。もちろん、資格の生かし方は十人十色ですが、もし本当の経営者にアドバイスをする立場なら、企業内診断士であっても、自らが経営者であることを意識して対等な関係を築くべきだと考えました。「株式会社自分」を設立するつもりで、経営理念やビジネスモデルを文字化し、短期・中期・長期の視点で経営計画書や事業計画書を作成するだけで、実務に近いトレーニングになると考えます。

◆登録後の活動内容を振り返って

更新期間5年を1スパンとして企業成長の4ステージで例えると、「創業期」は協会内だけでなく民間の研修やセミナーにも参加しながら、自分が講師側に立って話すことやコミュニティーで幹事や事務局を手伝う機会を貪欲に求めていました。また、スキルアップ研修への登壇や研究会で運営側の役割を申し出るのもありだと考えました。「成長期」は副業として小さな会社の顧問やセミナー主催を経験し、個人事業主として収入を得るやり方を学びながら、人脈が加速的に広がった時期です。特に意識したのはプライベートで

経営者と出会う機会、飲み仲間になった経営者からの仕事の依頼や紹介が徐々に増えました。「成熟期」は知り合いの紹介で大手企業の関連会社との2年間のコンサルティング契約や、ベンチャー企業のIPOに社外役員として携わるなど、ご縁が無ければ得難い経験をさせていただきました。そして次回更新までの期間は、4段階目の「再成長期」に当たるので、個としての活動は継続発展しつつも、所属組織のイノベーションを牽引するチェンジリーダーとしての役割へ軸足をシフトしていきます。

◆所属企業での活動

・企業概要

活動背景を理解いただくために勤務先企業を簡単に説明しておきます。大手産業機器メーカーの代理店で業種は卸売業、社歴は昨年90周年を迎えました。従業員35名ほどの民族系で歴代代表は遠縁含む親族で継承されており、現社長は就任13年の5代目です。私は大学卒業後にプロパー社員として勤務し今年で29年目です。組織のプロフィットセンターは2グループある営業部です。私はその一方の営業部の部長としてメンバー8名と年間予算35億の約半分を預かっています。顧客は大手から中小零細までのモノづくり企業で、素材メーカー

もありますがセットメーカーが大半を占めています。法人向けルートセールスで約200社の既存顧客との取引が90%、残り10%を既存顧客の深耕や新規顧客で予算を達成しています。会社の業績はここ10年良くも悪くも安定しており、大きな浮き沈みが無い状況です。社内ポジションとしては、4名の経営幹部の指示伝達事項に従っている限り、ある程度は自由に行動できる立場です。

・企業内活動 その1「果敢に新規開拓」

予算を預かった10年前から新規顧客の開拓を率先して行ってきました。既存顧客の海外法人(中国)との貿易をスタート、数年前には海外法人(台湾)との直接取引を開始し、年1.5～2億円の売上増を達成しました。これらの活動は診断士として直接の活動で

はありませんが、中小企業の販路開拓手法として海外進出を機会と捉える考え方を学んでいなければ、会社の指示でもなく、社内で頼れる人物もいない貿易に、積極的になれたかは疑問です。

・企業内活動 その2「新分野への進出」

上記と同時期に、工場建屋の修繕を請負う工事サービスを立ち上げました。先に述べた「成長期」に、診断士仲間とグループコンサルティングを行った工事会社I社との協業です。最初の顧客は自ら主催した勉強会に参加してくれたM社の責任者で、勤務先企業の立場で元請けし、I社に発注するスキームでした。この経験が診断士や経営者との人脈が仕事につながる成功体験となりました。現在は「新事業」を創設し、I社との協業で年1～1.5億円の売り上げを達成しています。その結果、施工管理技士の資格を自らが受験する羽目になったのは想定外でした。

・企業内活動 その3「知見を生かしてトラブル対応」

新事業を伸ばすため、ここ数年トライ&エラーしています。新たな挑戦が予期せぬトラブルを引き寄せました。工事の請け負いが発展し、設備投資案件に参入する機会を得ました。Webで探したメーカーを担いでコンペに勝利し、設備一式を初受注しました。勤務先は半導体や制御機器の販売が主ですので、設備丸ごと取りまとめる経験はありませんでした。その折、何と納期直前に発注先が倒産したのです。再生の可能性を祈りながら代理人弁護士との面談に挑みました。顧客からは約5千万円の受注、発注先には1.3千万円の前払い済み、キャンセルが許されない状況です。結果は、破産でしたが、破産管財人が決まるまでの猶予期間内に、検収まで完遂できました。法務面や技術面およびスケジュールなどの課題を解決しながら、診断士の知識と日頃から他士業である弁護士と交流していた知見から、冷静な対応ができた事例です。

・企業内活動 その4「診断士ノウハウ『know how』と人脈ノウハウ『know who』の融合」

現在進行中の活動ですが、勤務先企業で中小企業省力化補助金の一般型を活用した省人化コンサルティング事業を立ち上げます。また、同補助金のカタログ型の販売店となることで販路開拓を行います。ただし、販売店登録は限定して実施する計画で、既存顧客の製品登録を支援し、登録後に販売店登録をすることで、顧客の製品を販売する側に転身するスキームです。販路開拓と新規商材開拓を同時獲得するビジネスモデルであり、顧客とは双方向の取引となるため、より強固な関係構築がねらいです。偶然が重なりますが、顧客の責任者が同い年がかつ15年前に診断士試験を目

指した経験があるとのことで、補助金活用の話題で意気投合し協業する方針が決まりました。ノウハウだけでなく、ノウハウが新事業を次のステージへ昇華させるきっかけになりそうです。

◆研究会代表としての活動

昨年から研究会代表として新たな取り組みをしています。メンバーのニーズに応える方法として、企業内診断士が実務に触れる機会の創出です。中小企業施策の中でも補助金活用支援は、中小企業と企業内診断士が接点を持ちやすいのではと思い至りました。私自身は何度か間接的に事業計画書作成に携わってはいたのですが、以前は補助金申請を直接支援することには興味が持てませんでした。理由は申請を丸投げする経営者や、それに応じて何件通して幾らのような下請け的に支援することに抵抗があったからです。そのため、今回は全く異なったスキームを構築しています。具体的な内容は割愛しますが、クライアント企業×勤務先企業×独立診断士の契約で、独立診断士を手伝う形で事業計画書の作成支援を行うイメージです。従って、関係者のコンプライアンスや規則と規定の順守は確実に担保して実施しています。興味をお持ちの方は研究会をご見学ください。



やま も と の り な り
山元 教有

診断士略歴

大阪府中小企業診断協会2009年入会。2015年から企業内診断士活性化研究会代表。1996年4月、澤電気機械株式会社に入社(現任)。2013年4月、株式会社アスタリスク監査役に就任。2018年11月、同社において社外取締役・監査等委員に就任(現任)。

資格取得後の模索、環境変化 が追い風に

1. はじめに

中小企業診断士。何だかちょっとカッコいい響きの肩書きではある。でも、資格を取ったからといって、すぐに経営支援を始められるわけでもなければ、周りの見方がガラッと変わるわけでもない。ましてや急に自分のスキルが上がるわけでもない。

私は今も30人規模の製造業で、地味に現場と格闘する会社員だ。電子機器の受託開発・受託生産を生業とする会社で、品質保証と情報システムを兼務しつつ、企業内診断士として自社の業務改善に携わっている。

2. 診断士資格に挑戦した経緯

私が診断士を目指したのは「このまま終わるわけにはいかない」と思ったからだ。完全に若年期のキャリア形成に失敗した自覚があった私は「今よりマシになるなら何でもいい」そんな思いで試験に挑戦し、数年掛かってどうにか合格した。

振り返れば、そのプロセスこそが自分を再定義し、社会との向き合い方を変えるきっかけになったように思う。

3. 資格取得後の模索

中小企業診断士という資格は、広く浅く、経営全体を俯瞰する知識を網羅している。マーケティング、財務、組織人事、生産、IT、法務、試験勉強を通じてこれらの知識を身に付けることは、自社を一段高い視点で見る力を養うことでもあった。

ただ、そういった知識が幾らあっても、理解されないことが多いのも事実。フレームワークを持ち出そうが、理論を持ち出そうが、それが響くかと言えばそうではない。診断士の界限では通じる話も社内では通じない。どうアプローチすれば良いのか分からない時期を数年過ごした。

コロナ禍で先行き不透明な中、仮に自社で生かすことができなくとも、自分の礎はつくり続けよう。そう思いながら大阪府中小企業診断協会の研究会や、IT系のオンライン勉強会に参加し続けた。昔は尻込みしていたような場所にも参加できるようになったのは、資格取得の1つの効果かもしれない。特にIT系の勉強会では、技術的に優れた方、社内の推進力に優れた方、ファシリテーション能力の高い方など、IT技術だけでない強みを持つ方に多く触れること

で自分の立ち位置をより把握することができた。理解してはいたが自分の技術は相対的には低い。持っているものを組み合わせでどうにかするしかない。そう思いながら乏しい武器をメンテナンスしたり、新しい武器を増やそうとしたりしていた。一方で、個人のキャリアとして取り組んでおきたいIT系のテーマと、組織の状況とのギャップに悩んでもいた。SNSで関わりを持つようになったいわゆる「情シス界限」の方々との交流は、そんな悩みを相対化することに非常に有効だった。

4. 経営者交代による転機と直近の取り組み

そんな中、転機は訪れた。会社の経営体制が変わり、代替わりによって若い経営者がトップに就いた。それを機に社内の風向きは大きく変わった。新社長はITに対する投資に抵抗感がなく、これまで見過ごされていた課題が「改善すべき対象」として意識されるようになった。そして、直接新社長から経営支援への注力を依頼された。

今まで曲がりなりにも蓄えてきた知識、拙いながらも考え続けてきたことがようやく日の目を見ることができると感じた瞬間だった。

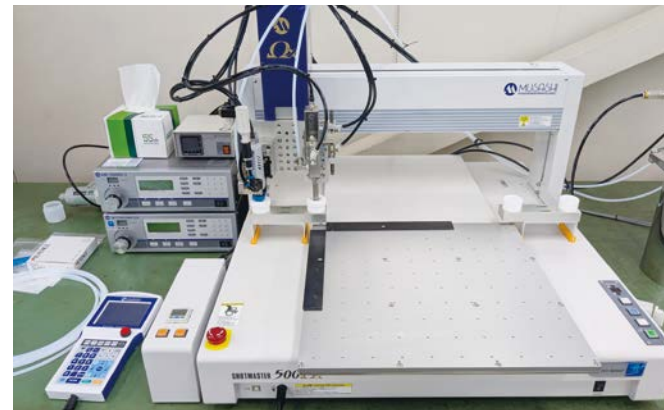
このタイミングを契機として、ある意味では大義名分を得た気持ちで、今まで培った知識や経験を社内還元する動きを進めることになる。この依頼が1年と少し前の話で、具体的には以下の4点に注力した。

①ITツールの積極的な導入

これは経営者が強く興味を持って予算を割いてくれたことが大きい。チャットツール・議事録作成ツール・文章校正ツール・工程管理ツール・契約書レビューツール・工数記録ツール・ファイル共有ツールなどを矢継ぎ早に導入した。この中ではやはりチャットツールの導入効果が大きく、社内の情報共有が大きく進んだと考えている。ツール選定・導入・運用サポートを行う上では、これまでIT系の勉強会に参加して情報収集を続けていたことが大きく寄与した。

②生産設備の導入

製造業でありながら生産設備には乏しく、手作業での組み立てや検査の比重が非常に高い状態であったが、新機種の受注を機会に2種類の生産設備を導入するこ



とになった。ここでも関連部署と連携を取りながら設備選定と導入に関わり、何とか無事に納入までこぎつけたところである。本格的な運用はまだこれからであるが、今後の業績に寄与してくれるものと期待している。

③ISO9001の運用に変化を加える

もともと認証取得時から担当していたISO9001であるが、形骸化してからかなりの年月が経過していた。会社としては「とりあえず認証があれば良い」という状態ではあったが、やはり会社を変えることを目的にするならこのツールを使わないのはもったいないと考え、細やかながら幾つかの変化を加えた。最初に手を付けたのは内部監査で、従来の質問項目を大幅に変更し、業務ヒアリングや意見の吸い上げを意識した構成とした。また、スキルマップを全面的に改訂し、会社として知っていてほしいこと、身に付けてほしいこと、合わせてベテラン社員に属人化している項目を明示することで、今後の若年層のキャリア構築と業務の承継に寄与することを意図した。使われない書類から使える書類へと位置づけを変えることができるかどうか、今後の展開にも引き続き注力していきたい。

④調達管理の強化

コロナ禍で電子部品のリードタイムが長期化したことを受け、在庫金額は以前よりはるかに高い水準になっていた。やむを得ない部分はあったにせよ、詳細を検討すると何点かは明らかに過剰に購入しているものもあり、この点が大きく問題視された。普通の会

社では当たり前のことも知れないが、受注見込みとリードタイムから安全在庫の目安を計算するための仕組みを構築し、現在は運用の初期段階である。まだ修正は必要であると考えているが、この取り組みが軌道に乗ればキャッシュフローの改善に寄与することが期待できる。

5. 中小企業に勤務する中小企業診断士としての実感

中小企業の課題は多く、リソースは限られている。改善すべき点は幾つもあるが、それを推進できる人材は少ない。「誰かがやらなければならないけれど、誰も手が回らない」そんな現場にこそ、中小企業診断士の知見が生きる余地がある。

自分自身はこの1年強で社内での位置づけが大きく変わり、比較的経営に近い業務にも関わることができるようになったが、これは会社の変革期というタイミングに恵まれたことが大きい。それがなければ、今のような立ち位置はなかっただろう。自分が特別優れているとは思わないし、自分の上位互換は世の中に幾らでもいる。ただ、1つ確かなのは、資格を取り、学び続けてきたからこそ、チャンスが来た時に手を挙げる準備ができていた、ということだ。

中小企業診断士が中小企業の中で活躍するには、何よりも周囲の信頼を勝ち取り「一緒に考えて、一緒に手を動かしてくれる人」と認識されることが重要である。外部支援者には難しい「一緒に手を動かす」ことができるのは、企業内診断士ならではの強みでもある。

診断士としてはまだまだ足りないところがたくさんあると自覚しているが、この資格がなければ今の展開はなかった。その意味で「資格が生きた」と言える。私の拙い事例が、同じように中小企業に勤務する中小企業診断士の方々の何らかの参考になれば幸いである。



ふじい よしひさ
藤井 善寿

診断士略歴

電子系の製造業にて、製品拡販、生産管理、ISO9001/14001認証取得、基幹システムの内製化といった、販売・製造・管理の一連の業務を歴任。中小企業診断士活動で得た知識と経験を生かして、企業内診断士として自社IT化の推進・BCP推進・原価改善などに取り組んでいる。

健康経営と出会って

私が勤めている新品川商事株式会社(以降新品川商事)は、国内セメントメーカーである太平洋セメントグループの連結子会社で、セメントの販売を担う販売店という位置付けになります。従業員数は60名程度のいわゆる中小企業です。

当社は1904年に私の曾祖父が設立した会社です。曾祖父は当時の小野田セメント製造会社(以降小野田セメント)の神戸営業所所長として山口県から神戸に赴任していましたが、神戸営業所の閉鎖に伴い、小野田セメントを退社し、大阪に出て小野田セメントの販売店を起業したそうです。私は1993年に父親が社長をしていた当時の品川商事株式会社に入社しましたが、その後のセメントメーカーの大再編の流れの中で1998年に当社は、日本セメント株式会社と小野田セメントが合併して新たに発足した太平洋セメント株式会社の直系子会社である新品川商事となりました。

創業家出身ということもあり、早くから取締役を任されていたが、全く経営については不勉強であったため、50の手習いではありませんが、一念発起し勉強を始め49歳にして診断士資格を取得することができました。また、その後、労務関係に詳しい社員が定年退社したことをきっかけに、社会保険労務士資格も取得しました。

2つの資格を持つてはいましたが、取締役として働いている状況だったので、独立や副業など、全く考えていませんでした。

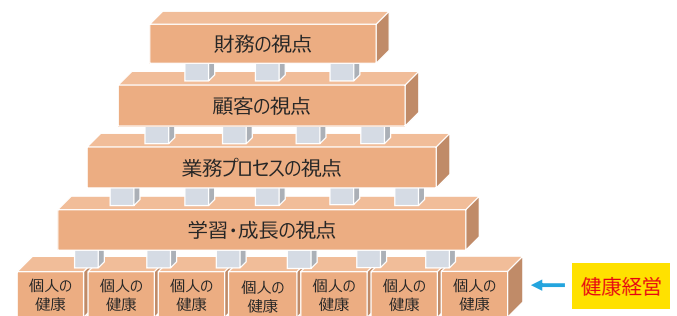
そのような診断士生活の中、実務補習の恩師の方より「品川君は健康経営を知っていますか?あなたのように診断士と社労士の資格を持っている人にはお勧めの経営戦略だから、じっくり勉強してみてもどうですか?」と言われました。当時の社会的な背景として、健康日本21という21世紀における国民健康づくり運動が国策として掲げられ、過労死が社会的な問題となるなど、その後の働き方改革に向けての流れが始まろうとしている時代でした。

* * * * *

ご存じかとは思いますが、ここで、健康経営について簡単に説明いたします。健康経営とはNPO法人健康経営研究会の理事長である岡田邦夫先生が提唱された考え方で、【「企業が従業員の健康に配慮することによって、経営面においても大きな成果が期待できる」との基盤に立って、健康を経営的視点から考え、戦略的に実践することを意味しています】と定義されています。

私はセミナーなどで説明する際にBSC (バランス・スコアカード)

の考え方の中で健康経営を説明するのですが、BSCの財務の視点→顧客の視点→業務プロセスの視点→学習・成長の視点のまだ先に個人の健康の視点があると説明しています。従業員が健康でイキイキ働くことが企業の土台であり、この従業員の健康が損なわれ、パフォーマンスの低下や、戦線離脱となれば代替要員の少ない中小企業においては大きな戦力低下になるということです。



神戸大学名誉教授の金井壽宏教授も「これまで経営学における組織行動論の学者の誰もが、働く人がモチベーションを高く維持するためにも、またリーダーとして危機的な状況でも正しい判断が常にできる状態にするためにも、健康がその土台に必要であることを見落としていた」と企業が従業員の健康に配慮することは経営学の範疇であると仰っています。

このような時代背景や健康経営の考え方を知り、当社でまず実践していこうと決めました。そうと決めれば善は急げで、2016年に健康経営研究会(現在の健康経営・ウェルビーイング経営研究会)を代表として立ち上げました。

ところが、当時は本屋さんに健康経営に関する書籍はほとんどなく、勉強するにしてもどこから手を付けて良いか全く分からない状態でした。研究会の発足当時は少ない人数でただ集まって「どうしましょうか?」みたいな状態だったことを記憶しています。一方で、健康経営の考え方も徐々に社会に紹介され始め、岡田邦夫先生のセミナーもぼつぼつと開催されるようになっていました。セミナーがあるという情報があれば、基本的には全て参加しましたが、今思えば内容は何回行ってもほとんど同じ内容であったと思います。ただ、セミナーに参加し、事例発表をされる企業や聴講に来られていた企業と名刺交換をすることで、人脈が徐々に広がったというメリットはありました。お知り合いになった企業に強引に電話して事例を聞かせてほしいと押しかけていったことも今では楽しい思い出です。

* * * * *

こうして健康経営を専門的に扱ってから2つの転機がありました。1つは、経済産業省が健康経営優良法人という制度を創設したことです。これは健康経営を推進している企業を経済産業省が認定するという制度で、2016年に第1回の申請が始まりました。当社はその第1回に応募したところ、2017年2月に無事に認定をいただくことができました。

この時点では全国で認定された企業数は95社、大阪府では6社という状況でした。

もう1つは人脈の広がりによって、健康経営に関してお声をかけていただけるようになったことです。具体的にはNPO法人健康経営研究会の認定講師となり、全国各地で健康経営のセミナーを行いました。また、約5年間にわたって、大阪府や全国健康保険協会大阪支部の依頼で、大阪府内の中小企業に健康経営の導入支援を行いました。これは健康経営を導入したいが何から始めていいのか分からないという中小企業に健康経営の理念策定、組織体制の構築、課題の抽出、計画の立案などを支援することで、自分自身も大変勉強になりました。

* * * * *

このように健康経営との出会いによって、いろいろな方と出会い、会社の仕事以外での診断士としての楽しさを体験することができました。しかしながら、私の1丁目1番地は自社の業績の向上です。当社も業績的には順調で、私としては「健康経営の効果によって業績が向上した!」と言いたいところなのですが、実は健康経営の弱点の1つとして、その効果測定が困難で、健康経営という投資に対して、どのくらいのリターンが得られたのかということが非常に分かりづらい点が挙げられます。ただ、健康経営を推進していく中で、社員の皆さんの健康に対する意識が向上し、健



康診断で「異常なし」が増加しているのも事実です。また、健康経営を推進することで得られる効果の1つに採用面での有利さが挙げられます。実際、当社に面接に来てくれる方々に当社の志望理由を尋ねると、その1つに「健康経営を行っているからブラックではない」や「健康経営優良法人認定を取得しているので、人を大切にする印象を受ける」という回答をいただきます。

少子高齢化によって生産年齢人口が減少し、中小企業においては今後ますます人材の確保が困難になることが予想されます。特に当社の場合は卸売業ということもあり、人が企業価値の源泉です。今後も健康経営を継続し深化させ、従業員がウェルビーイング(幸せ)な状態で働ける環境を構築していきたいと考えています。

しな がわ さとし
品川 聡

診断士
略歴

神戸大学経済学部卒業後、丸紅株式会社を経て家業の品川商事株式会社に入社し現在に至る。大阪府出身、62歳。健康経営エキスパートアドバイザー、両立支援コーディネーター。





作る・診る・支える：企業内 診断士の歩み

3つの現場で磨いた視点

今から13年前、32歳の時に私は中小企業診断士試験に合格しました。当時は100名強の東大阪の通信建設業の会社(以下、A社)で経理業務全般に携わっていました。そして、試験に合格してから数年後、数十名のベンチャー企業(以下、B社)に転職。そこでさまざまな案件を審査し、ファンド組成を行いました。そして現在は90名ほどの製造・卸業の会社(以下、C社)にて、管理部長として総務、経理、システム管理などの管理業務全般を担っています。

振り返れば、全く異なる3つの中小企業での経験が、今の私の企業内診断士としての視点を形づくったように思います。

■私の職歴

時期	年齢	職歴
2002年 4月	22歳	A社 入社。経理部配属
2012年12月	32歳	中小企業診断士試験 合格
2014年 2月	33歳	中小企業診断士 登録
2014年 4月	34歳	B社 入社。審査部門に配属
2017年11月	37歳	審査部門の部長に昇格
2019年12月	39歳	C社 入社
2021年 2月	40歳	管理部長に昇格
現在に至る		

1. 最初の現場での奮闘と学びーA社での経理業務

新卒で入社したA社では、子会社の小口現金の管理や月次決算業務の作業補助から始まりました。小口現金を担当したばかりの頃、当時の上司からは「現金過不足を絶対に出さないよう」強く厳命されました。そして、日々の入出金管理では、二重チェックを徹底し、毎日残高を合わせることに神経を注ぎました。それでも10年弱の担当期間に数回の現金過不足を発生させてしまい、その時は原因が判明するまで帰らず、残業して調べていたのも今となっては良い経験です。この時に1円を合わせることの大変さと重要さを実感しました。そして、経験を積んでいく中で担当業務の幅も広がり、30歳を迎える頃には、「小口現金管理から月次・年次決算、税務申告書作成まで」の一連の流れを経験することができました。しかし、当時は自身で作成した資料や決算書などを見ても、会社の経営上の問題点や課題点を洞察することができず、「決算書はつくれるが診ることができない」というもどかしさを感じていました。もちろん、簿記検定や建設業経理士の資格取得の勉強を通じて、

簡易な財務指標を知識としては知ってはいたものの、それらを使っても表面的な分析に留まり、経営者への情報提供ができるようなレベルには至らなかったのです。

そんな中で「より経営に関する知識を深め、決算書などを分析し、経営者への報告と提言ができるようになりたい」という強い思いが芽生え、30歳の時に中小企業診断士の学習を始め、32歳の時に合格できました。受験生時代の受験仲間との勉強はとても楽しく、さまざまな異業種の受験仲間や青年部などの診断士仲間との交流は刺激も多く、その中で私自身の視野が広がり、新たな挑戦をしてみたいと思うようになりました。その後、縁があり投資型のクラウドファンディングを運営するベンチャー企業(B社)へと身を移しました。

2. 異業種での挑戦ーベンチャー企業での審査と中小企業診断士資格

B社の仕事は資金調達を目指す多種多様な事業者の事業計画と決算書を詳細に精査し、その「事業の実現可能性」と「投資家が負うリスクを評価する」という業務内容です。これは前職の経理マンとして決算書などを作成する側の立場とは真逆の、外部から決算書などを通じて企業を見るという立場に変わりました。業種も規模も多岐にわたる企業の財務諸表と事業計画を日々読み込み、定性的な情報(会社の様子や経営者の人となりなど)を営業マンから報告を受けることは、知的好奇心を刺激される、非常に興味深く楽しい経験でした。資料と報告内容を通じて各企業の個性や戦略、そして事業者の熱意が垣間見えたからです。A社での経理経験を通じて培った経理・財務の知見に加え、B社での経験は、数値データだけでは捉えきれない定性的な情報からリスクを評価する能力、そして事業の本質を見抜く洞察力を養う上で、極めて貴重な財産となりました。

さらにB社では営業担当者とチームを組み、匿名組合契約に基づくファンド組成にも携わりました。営業担当者とともに資金調達を希望する事業者さまの元へと訪問した時に、私の名刺に「中小企業診断士」の肩書が入っているのを見た事業者の方から「診断士をお持ちなんですね!」と声を掛けていただくことがたびたびありました。この一言がきっかけとなり、その後の会話がスムーズに進むことも少なくなく、資格が意外な場面でコミュニケーションの糸口として役立つことを実感しました。

当時はクラウドファンディングの認知度が高まり、市場が急拡大している時期であったため、年々、取り扱う案件の数が増加し、やがて、社内の人員だけでは全ての案件の調査・ファンド組成を行うことが困難になってきました。そのような中で、受験仲間や協会・青年部、診断士のマラソンサークルなどのネットワークを通じて、仲間たちの協力を得て、迅速かつ的確な外部調査を実施できる体制を構築することができました。

また営業担当者とチームを組んで仕事をする中で、目標達成に向けて奔走する営業担当者の姿を間近で見ることができ、経理部門で書類と向き合う日々を送っていた前職の時には経験できなかった、貴重な学びとなりました。この時に、営業マンの目標達成への執念やプレッシャー、そして関係者とのコミュニケーションがいか

に重要性かを、肌で感じる事ができたのです。

とても刺激的で、楽しい職場ではありましたが、故あって3社目の現在の会社に転職することとなりました。

3. 現在ー管理部長として幅広い業務に挑む

現在勤務しているC社は、規模感や業種・会社の雰囲気(昔ながらの業界で社歴が50年を超える中小企業)など、最初の勤務先であるA社と共通する部分が多く、私にとっては馴染みやすい環境でした。ただ、管理部という所属のため、経理業務はもとより、総務やシステムといった、より広範囲なバックオフィス業務を管掌する必要に迫られました。幸い、A社で経理業務を一通り経験していたおかげで、制度会計に関する知識は比較的スムーズに業務に生かすことができました。一方、総務やシステムに関しては、これまで全くの未経験の分野であり、文字通り一からのスタートとなりました。しかし、中小企業診断士試験の学習を通じて、経営全般、組織・人事、そして情報システムに関する基礎知識を習得してい

たことが、大きな助けとなりました。過去に学んだ知識を実務経験と結びつけながら、日々の業務を通して改めて学び直す日々を送っています。

また、昔ながらの業界で紙の書類が多く、手作業での転記・集計作業も多かったため、業務効率化を図るべく、昨年、CMなどでも有名なノーコードツールやクラウド型の経費精算システムを導入しました。今後も会社全体の生産性向上のため、会計システムや基幹システムなどのシステム刷新プロジェクトも進めていく予定です。

4. 最後に

3つの異なる現場での経験を通して、中小企業においては、幅広い視野と柔軟な対応力、そして限られたリソース(ヒト・モノ・カネ)の中で何とかしようとする泥臭さも厭わない人材が求められると実感しました。

加えて、中小企業診断士として企業内で働くことには多くのメリットがあります。例えば、幅広い知識を生かして業務を行えること、社内外の診断士ネットワークを活用できる可能性があること、そして将来的に独立した際に中小企業の実態を深く理解(実感)できることです。こうした経験は、診断士としての役割をより実践的に捉える機会となり、キャリアの幅を広げる重要な資産になると思います。

今後も、これまで培ってきた知識や経験を生かしながら、中小企業の持続的な成長に貢献できるような中小企業診断士として努めていきたいと考えています。

かみにくにお

神谷 邦男

診断士略歴

大学卒業後、大阪の会社に入社。その後、直接金融を行う第二種金融商品取引業の会社にて審査・組成業務を統括。現在は製造・卸の会社の管理部門にてバックオフィス全般を担当。



私は現在、兵庫県姫路市にあるアークハリマ株式会社（以降アークハリマ）に勤めている企業内診断士です。当社は、ステンレスを中心とした金属材料販売や他社では真似できない高い溶接・研磨技術を使った機器装置製造を行う中小企業です。世界で高いシェアを持つ半導体製造企業の、製造装置の基幹部品を当社が100%担っております。また海水を淡水化する設備、水素などクリーンエネルギー分野に関わっており、社会に貢献している企業です。私はその中で、経営管理部課長としての役割を担い、経営戦略の構築、人材採用、教育システム構築、大型設備投資（設備機器、工場建設）など、幅広い業務に携わっています。今回、私が中小企業診断士としてどのような道を歩み、なぜ中小企業で働くことを選んだのか、そして日々の業務でどのように資格や経験を生かしているのかについてお伝えいたします。

私のキャリアの大きな転換点の1つに、2020年に前職の食品会社から現在のアークハリマへの転職があります。2019年のことですが、エージェント経由で誰もが知る大手食品会社2社からオファーをいただきました。また同時に、現在の勤務先であるアークハリマからもお声が掛かりました。

一方、アークハリマの社長は「会社を大きくしたい」という強い思いを抱いており、前職とは異なり規模拡大を目指す環境に、新しい経験ができる可能性を感じました。私にとって一番大切にしていたのは、「自分が成長できるかどうか」でした。自身の専門性やリソースを生かし、貢献できる余地が大きい、そのことが中小企業を選んだ理由です。

外部のコンサルタントは一時的な支援となりますが、企業内診断士は組織の内部に深く入り込み、課題を継続的に、かつ長期的な視点で解決に取り組むことができます。また、中小企業では経営戦略、設備投資、人事、教育といった幅広い業務に携わる機会が多く、これらの経験は社外で中小企業を支援する上でも非常に貴重な経験となります。自身の成長を追求しながら、会社の課題解決に貢献できることに大きな価値を見出しており、自身のリソースを最大限に生かせる中小企業こそが、企業内診断士にとって大いに活躍できる場だと感じています。

特集 「中小企業で輝く企業内診断士」 13

知的資産経営研究会 論文要旨

はじめに

本論文は、知的資産経営とSDGsの関係性について分析し、企業における知的資産の活用とSDGsの目標達成にどのような相関性があるかを明らかにすることを目的としている。知的資産経営研究会のSDGs分科会では、知的資産を明確化し、それを企業経営に活用する際にSDGs目標との整合性が重要であると考え、SDGsに対する理解と事例の分析に取り組んでいる。本論文では、実在する4つの企業を対象に、知的資産経営とSDGsの取り組みの関係を分析し、それぞれの企業が持続可能な成長を遂げるための知的資産活用の実態を明確化した。具体的には、企業の情報を収集して知的資産を分類・整理した上で噴水サイクル®を作成し、企業が保有する知的資産がどのように価値創造に結びつき、SDGsの目標と連携しているかを分析した。

知的資産経営とSDGs

知的資産経営は、企業が保有する無形の資産(技術、ノウハウ、ネットワーク、人材など)を活用して競争優位性を確立する手法である。企業がSDGsに貢献するためには、全ての目標に取り組むのではなく、自社の強みを生かした戦略を策定することが重要である。知的資産経営とSDGsは相互に補完し合い、知的資産を効果的に活用することで企業は持続可能な成長を実現できる。

◆第1章 山陽製紙株式会社

山陽製紙株式会社は、大阪府泉南市に本社を置く、工

業用クレープ再生紙の国内トップメーカーである。1928年に原田榮一氏が広島県三次市で紙製品の卸売業として創業し、1951年に現在の泉南市にあった製紙会社を買収した。その後、1957年に製紙部門を分離し、山陽製紙株式会社として設立された。現在の代表取締役社長は原田六次郎氏で、従業員数は約45名、売上高は約10.8億円である。

同社のBtoB分野での主力製品は、古紙100%を使用した工業用クレープ紙であり、国内シェアトップを誇る。主な用途は、セメント袋や飼料袋などの製袋用途、鉄鋼や電線などの梱包用途である。また、BtoC分野では顧客から回収したコーヒーかすやりんごの搾りかすを再利用したオーダーメイド再生紙の開発や、製造副産物である梅の種を炭化・粉砕し、脱臭・調湿機能を持たせた機能紙の製造も手掛けている。さらに近年はオフィスで出た不要コピー用紙の再生・循環サービスなども手掛けている。

◆第2章 中村タイル株式会社

中村タイル株式会社は、1950年に創業し、大阪市に本社を構えるタイル・住設の卸販売および施工を手がける企業である。株式会社LIXILなど大手メーカーの一次店として、積水ハウス株式会社などの住宅メーカーや工務店へのBtoB取り引きを中心に展開している。高石市には営業所・物流センターを所有し、社員33名、さらに約40名の職方(タイル職人)とのネットワークを築いている。

同社は、「すべては顧客満足のために」という経営理念の

もと、施工現場で余ったタイルを一般消費者向けに販売するBtoC事業を展開している。また、泰山タイルとの関係を生かし、美術タイルの新しいブランドにも取り組んでいる。近年では、社内の労働環境改善に注力し、女性社員の意見を反映した就業規則の採用など、働きやすい環境づくりに努めている。

◆第3章 日生金属商事株式会社

日生金属商事株式会社は、1973年に創業し、大阪市西成区に本社を構える締結部品(ねじ、ボルト、ワッシャーなど)の専門商社である。JIS規格品をはじめ、各種メーカー規格品やオーダーメイド品を取り扱い、地域のものづくり企業を支えている。

同社は「ねじ一本でお客様の仕事を止めない」という理念のもと、迅速な供給体制を構築している。具体的には、①バイクやトラックによる即時配送、②1日2回の宅配便発送、③24時間利用可能な保管ボックスの設置といった手段を採用している。また、地域の防災活動やペットボトルキャップ回収など、社会貢献活動にも積極的に取り組んでいる。さらに、健康経営に取り組み、従業員の健康維持を図る一方で、自律的に業務を遂行できる体制をつくるために従業員の成長を促すための研修への参加や資格取得を奨励している。

◆第4章 伊那食品工業株式会社

伊那食品工業株式会社は、1958年に設立された長野県伊那市に本社を構える寒天製造企業である。主力製品は食品・医薬品・化粧品分野で使用される寒天であり、同社のブランド「かんてんぱぱ」は広く認知されている。従業員数は545名、売上高は227億円(2023年実績)である。

同社は、「いい会社をつくりましょう」という経営理念のもと、社員の幸福を追求する経営を実践している。特に、急成長ではなく「年輪経営」と称する持続的な成長を目指し、地域社会への貢献を重視している。また、環境保護活動にも積極的で、寒天の原材料となる海藻の安定確保のため、海外の協力企業と連携して環境保全に努めている。

◆第5章 SDGsを経営に役立てるために

SDGsを経営に統合するためには、企業が自社の知的資産を明確にし、持続可能な価値創造を行うことが不可欠である。各企業の事例からも明らかのように、経営理念とSDGsを結びつけることで、企業の競争力向上と社会貢献を両立することができる。また、企業は単独での取り組みではなく、パートナーシップを活用することで、より大きな社会的インパクトを生み出すことが可能である。

まとめ

本論文では、知的資産経営とSDGsの関係について、山陽製紙株式会社、中村タイル株式会社、日生金属商事株式会社、伊那食品工業株式会社の事例をもとに分析を行った。これらの企業は、それぞれの知的資産を活用しながらSDGsの目標と経営を結びつけ、持続可能な成長を実現している。本研究を通じて、知的資産経営が企業の持続可能性を高める有効な手段であることが明らかとなった。今後の企業経営においても、SDGsを戦略的に取り入れることが重要である。





万博パビリオン『宴 UTAGE』に 天然穴子メニューで出店

大阪・関西万博の大屋根リング外側に設けられた「ORA外食パビリオン『宴(UTAGE)』」は、一般社団法人大阪外食産業協会(ORA)が企画した体験型施設です。「食べる・笑う・生きる」をテーマに、大阪の食文化と外食産業の未来を来場者に発信しています。

この『宴』1階にある外食ブースの一角に、アドバイザー契約をいただいているF社が2週間限定で出店しました。F社は、ホテル・ブライダル業界に特化した人材派遣を主軸とし、ブライダル施設の運営請負や水産加工業も手掛ける、多角的な事業展開を行う企業です。



対馬産天然穴子を生かした 特別メニューを初披露

今回の出店では、グループ会社が製造する長崎県対馬産の天然穴子を使った「穴子重」や「穴子天ぷら串」などを提供しました。これまで同社は日本食チェーンなどへの業務用卸しが中心で、消費者向けに直接商品を提供するのは今回が初めての取り組みとなります。

穴子は鮮魚のままだと高価格帯の飲食店に限られがちですが、F社は事業再構築補助金を活用して急速凍結機を導入(過去にサポート)いたしました。急速凍結加工することで、品質を保ったまま全国・海外へ供給できる体制を整えています。



出店の目的は「マーケティング」と 「新たな取引機会の創出」

大阪・関西万博出店には2つの狙いがありました。1つは、実際の消費者からの反応を直接得ることで、商品改良や販促戦略に生かすマーケティング。もう1つは、万博に出展している大手飲食企業との接点を持ち、今後のBtoB取引拡大のきっかけを掴むことです。実験的かつ戦略的な出店だと考えます。



万博に連動した人材派遣営業の展開

一方で、F社の主軸事業である人材派遣部門では、万博関連の人手不足に対応するため、求人サイト『Indeed』などを活用して求人情報を収集し、営業アタックリストを作成。新規取引先の開拓に積極的に取り組んでもらいました。

半年間という就業期間の限定性や人材不足の影響から、万博



関連の求人は時給が高騰する傾向にあり、派遣での人材調達が現実的な選択肢となる場面が増えました。この取り組みにより、「警備」や「清掃」など、これまで取引実績のなかった新業種との接点も生まれています。



営業力強化に向けた「ヨミ会」の定着支援

F社は関東・中部・関西・九州に営業拠点を持ち、私はその営業組織における週次会議のファシリテーターとして、進捗確認やマネジメント支援を行っています。特に注力しているのが「ヨミ会」の定着です。

ヨミ会とは、営業グループごとに契約見込み(ヨミ)を共有し、進捗状況を具体的な行動に基づいて確認・改善する会議です。これにより業績管理の精度を高めるとともに、若手営業の育成にもつながります。アタックリストの活用とヨミ会の定着が相乗効果を生み、万博を大きなビジネスチャンスに変える力となったと感じています。



アフター万博の課題と期待

万博は6カ月間の開催を経て閉幕しますが、終了後には反動的な景気減速も懸念されています。だからこそ、今後の「アフター万博期」に、関西の企業がどのように機会を捉え、経済の牽引役となるかが問われています。私は万博の通期パスを利用し、幾度も万博会場を訪れ、将来への期待感が充満した万博の空気感を味わいたいと思います。

(会員 南 良典)



リフルート、鳥貴族FCなどの企業勤務の後、2021年診断士登録。同時に独立。採用サポートや営業組織構築などのサポート業務に携わる。兼業農家と提携した農業関連支援も行う。

みんなに
知ってほしい

サイト&
アプリ紹介

岡田 明穂

(一社)関西dラボ代表理事/(一社) BMIA常務理事。1996年診断士登録以降、一貫して“新たな価値を創造する、新たなビジネスをデザインするアントレプレナー”と伴創するビジネスデザイナー。BMC、VPCをはじめとしたイノベーションメソッドやツールを使い、“創る”視点にこだわっての活動に日々邁進中。

グルメサイトの進化形!? Smile Coupon



① はじめに

現在私は、中小企業診断士としての活動と並行して、桃山学院大学ビジネスデザイン学部にて実務家教員を務め、「新たな価値を創造する、新たなビジネスをつくる人材」の育成に携わっています。その中で出会ったユニークなグルメサイト『Smile Coupon』をご紹介します。

②『Smile Coupon』プロジェクトとは

『Smile Coupon』は、公益財団法人大阪観光局が推進する「大阪府内飲食業活性化支援業務」の一環として、2025年4月にスタートした新しい取り組みです。訪日客をはじめとして多くの人の大阪府下飲食店の利用を促進し、経済的効果を生むと同時に、加盟飲食店の協力のもと世界の飢餓問題解決に向けた寄付も実現する、いわば「ドネーション&グルメサイト」。飲食業界における共通価値の創造(CSV: Creating Shared Value)の一例ともいえるでしょう。

※1)詳細はWEBサイト参照:文末にURL記載

③ ビジネスデザイン学部生たちのチャレンジ

このプロジェクトの運営を担うのは、EO (Entrepreneurs'

Organization: 若手起業家の世界的ネットワーク) Osaka所属の(株) Cyujoさま。一昨年より同団体とご縁をいただき産学連携を推進している本学部では、本年、29名・9チームの学生がその普及促進を図るためのビジネスアイデアのデザインに挑戦しました。

「集客促進」と「社会貢献」という一見相反するような目的を、いかに両立させるか。そして、加盟飲食店が“社会貢献事業者”としてのブランド力を高められるか。学生たちは、日頃磨いているビジネスデザイン力を発揮し、独自の視点で実践的に提案を組み立て、プレゼンテーションを行いました。また、その後に行われた大阪観光局の定例記者会見では、優秀賞を受賞したチームの学生たちも参加、取り組みをご紹介いただきました。

※2)学生たちの取り組みの詳細はEO Osakaプレスリリースをご参照ください。



④ まとめ(診断士による活用可能性)

『Smile Coupon』は、日頃から飲食店支援に関わる中小企業診断士の皆さまにとっても、現場での提案に活用できる可能性があるものと考えられます。加盟登録料・月額利用料が無料であること、営業の中で自然に社会貢献を実現できる点などは、小規模事業者にとって大きな魅力でしょう。

ぜひご関心をお持ちいただければと思います。

(会員 岡田 明穂)

● 参考URL

※1) Smile Couponプロジェクト:
https://smile-coupon.com
Instagram @smilecoupon
https://www.instagram.com/smilecoupon/

※2) EO Osaka:
プレスリリース https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000025.000108870.html
公益財団法人大阪観光局 https://octb.osaka-info.jp
株式会社Cyujo https://cyujo.com
EO Osaka https://www.eosaka.org/

決戦！株主総会 ドキュメント LIXIL死闘の8カ月



【著】秋葉大輔 【出版】文藝春秋 2022年

コーポレートガバナンス(企業統治)への理解は、企業の経営支援に携わる中小企業診断士にとっては避けては通れないテーマです。しかし、このコーポレートガバナンスの実態を知っている方は果たしてどれだけ存在するのでしょうか。

私は「知らない」一人です。言葉としては知っているし、勉強はしている。けれども、実際の企業でコーポレートガバナンスがどのように組み立てられ、機能しているかは知りません。

例えば「指名委員会等設置会社」という制度があります。この制度は「取締役会の内部に指名委員会・報酬委員会・監査委員会の3つの委員会を設置する」「各委員会の過半数は社外取締役で構成する」「業務執行の意思決定と監督を分離することで、取締役会が経営に対する監視機能を果たしやすくなっている」といった知識は出てきます。

では、指名委員会等設置会社が、現実の会社において実際にどのように動いているのか？ 本当に機能するのか？ そうした実態については想像もつかないのです。

こうした、コーポレートガバナンスの実態を知ることができる本として紹介したいのが『決戦！株主総会 ドキュメント LIXIL死闘の8カ月』です。同書は、大手住宅設備メーカー・LIXILグループで実際に発生した、CEO解任から再選に至るまでの経緯を凝縮した一冊です。

本書の魅力は、一言でいうと「生々しさ」です。

例えば、本書はLIXILグループのCEOが取締役会議長から一本の電話を受け、「指名委員会の総意である」としてCEOの解任を通達されるシーンから始まります。

取締役会議長は、LIXILグループの形成に大きな役割を果たした創業家出身の人物であり、その権力を背景に、取締役の多くを自分に都合の良い人選で固めていました。これ

により、形式上は指名委員会等設置会社としての枠組みを誇示しながらも、実際には一人の取締役が実質的なオーナー社長のような強権を振っていたのです。

そして、プロ経営者としてLIXILに招き入れられたCEOを良く思わなかったため、その権限を行使して解任を通達した、という流れになっています。

最初のこのエピソードだけでも、教科書的に学んだ「指名委員会等設置会社」に抱いていたイメージが、大きく音を立てて崩れ落ちます。本書で綴られている事例は特殊なケースで、全ての企業がこのような歪な構造ではないと思いますが、それでも、現実にはこのような状況があったという事実により、打ちのめされることでしょう。

この後も、社内での権力闘争の駆け引き、機関投資家との関係性、株主総会に向けた架電戦略など、教科書的な知識では想像もつかないような展開が繰り返されます。そして、各局面は、意思決定の背景・実際の証言などが巧みに織り交ぜられ緻密に描写されており、LIXILが歩んだ8カ月を追体験することができるようになっているのです。こうした生々しさを味わえるのは、同書の大きな魅力です。

一方、単なる教科書のようなお堅い本ではなく、人間ドラマに引き込まれる重厚なエンタメ作品としての読み応えも十分です。

本書の主人公として描かれるCEOの信条は「Do The Right Thing (正しいことをする)」です。この信条を軸に困難や逆境に直面しても、戦略的な思考と行動で道を切り開こうとする姿勢が描かれます。この姿は、われわれ中小企業診断士にとっては非常に魅力的なヒーローとして映ることでしょう。

ただし、本書は、善悪の対立構造が色濃く出ているという点には注意が必要です。この本だけを読むと、解任を仕かけた側の意図や真意を詳しく知ることはできず、本当の意味で一連の騒動を網羅しているとは言い難い部分もあります。

しかし、メタ的に読み解けば、それだけコーポレートガバナンスというものがいかに困難で多角的な問題に満ちているかを示唆しているともいえますし、そのことを痛感させられる一冊であることは間違いありません。

総じて、同書は、制度と現実の乖離・組織内の力学・人間の葛藤といった、コーポレートガバナンスの生々しい姿を浮き彫りにしています。教科書で学んだ抽象的な概念が、現場でいかに生きているのかを知ることができる、全ての中小企業診断士に自信を持っておすすめできる名著です。

会員 松井 祐希



診断士
略歴

企業内診断士として活動する傍ら、個人事務所を設立。オンラインツールを活用したスタイルで、企業支援や受験指導に携わる。ITストラテジスト。WBP研究会代表。

対話型 ファシリテーションの手ほどき



【著】中田豊一 【イラスト】山崎美帆 ムック 2015年

ある日、あなたがリビングに行くと、小学生の息子さんが暗い顔をしていました。「何かあったの？」と尋ねたところ、息子さんが「最近よく宿題を忘れて先生に叱られるんだ」と答えたといいます。

こんな時、あなたは息子さんにどんな質問をしますか？

いろんな選択肢があると思いますが、今回ご紹介する『対話型ファシリテーションの手ほどき』の最大のメッセージの1つが、ここで「なぜ？」と聞いてはいけないというものです。

理由を尋ねるのは基本的な会話のように思えますよね。では、息子さんに対して「なぜ？」と聞いてしまった場合の会話を見てみましょう。

「何かあったの？」

「最近よく宿題を忘れて先生に叱られるんだ」

「なぜ、宿題を忘れるの？」

「だって、先生が出す宿題は量が多すぎるし、部活だって忙しいから……」

息子さんは晴れない表情のまま、部屋に戻ってしまいました。

これは、最初の「なぜ、宿題を忘れるの？」という質問に原因があります。では、この場面はどう質問すべきなのか、本書では「事実に関する質問をするべき」だと提案されています。

本書で紹介されているのは、著者の中田豊一氏が海外協力の現場で培ってきた対話術です。私も中小企業診断士として「質問」をする機会が多く、今後の診断士活動に役立てたいと思い購入しました。読んでみると耳の痛い話だらけでしたが、実践的かつ有用な内容に溢れていて、私は今この本を手元に置き、折に触れては開いています。

先ほどの例に戻ります。今度は「なぜ？」ではなく、事実に関する質問をした場合の会話を見てみましょう。

「最近よく宿題を忘れて先生に叱られるんだ」

「一番最近忘れたのはいつ？」

「先週。先生に叱られたんだ」

「その前に忘れたのは？」

「先月だったかな。そのときも先生に少し注意された」

「じゃあ、その前に忘れたのは？」

「えーっと、あれ、思い出せない。この2回だけかも」

生真面目な息子さんは、偶然2回続いただけの失敗を「よく宿題を忘れる」と思い込んでいたようです。しかし、「いつ？」という質問を通じて自らその思い込みに気づき、気持ちを持ち直すことができました。

少し恣意的な設定ではありますが、この設例からうかがえる「なぜ？」という質問の問題点は、「相手の思い込みを引き出してしまう」とことと「言い訳を誘発してしまう」とことの2点です。

先ほどの設例がそうだったように、「なぜ？」によって引き出せる答えは大抵「相手の認識」でしかありません。問題の原因を相手が正確に把握しているとも限りません。「なぜ？」という質問を通じ、相手が思い込みをさらに深める可能性だってあります。

また、「言い訳を誘発してしまう」について、例えば待ち合わせに遅れてきた相手に「なぜ遅れたの？」と聞く時、質問する側はただ理由を聞いているわけではありませんよね。質問されている側も、理由を聞かれているとは思っていないはずです。それによって導かれるのは「理由に見せかけた、自己防衛のための言い訳」になりがちです。「なぜ？」と尋ねることで相手に自己防衛の意識を持たせ、本質的な解決を遠ざける可能性があります。

建設的な対話を行う上で、「なぜ？」に起因するこれらの「会話のズレ」はなるべく避けるべきです。そのために本書で最初に紹介されるテクニックが「『なぜ？』と聞きたくなったら『いつ？』と聞く」です。いかがでしょうか？ これならすぐにも実践できそうな気がしませんか？ 私自身、何気なく「なぜ？」と聞くのではなく「いつ？」や「何を？」に質問を変えることで、より客観的に状況を把握できる場面が増えたと感じています。

本書は薄い本ですが、今回ご紹介した他にも具体的な事例とテクニック(例えば「考えさせるな、思い出させるな」など)が数多く紹介されています。ぜひ一度読んでみてください。また、同じ作者の『「なぜ」と聞かない質問術』も、ビジネス書として実践的で分かりやすいのでおすすめです。

会員 中村 亮太



診断士
略歴

2024年中小企業診断士登録。IT系企業の経理・財務業務に従事しつつ、中小企業診断士・ITストラテジストとしての個人事業で活動中。

第14回定時総会・事業計画報告会・懇親会開催報告

◆ 第14回定時総会

一般社団法人大阪府中小企業診断協会は、令和7年6月12日(木)、ホテル日航大阪5階鶴の間にて、第14回定時総会を開催しました。会場出席が112名、委任状出席が920名、合計1,032名と、総会成立の定足数を大きく上回る出席者となりました。冒頭に、桑山政明総務委員会委員長から出席者数の報告および総会の開会が宣言され、津田敏夫理事長から挨拶がありました。議長および議事録署名代理人を選出し、議案の審議に移りました。

1. 第1号議案 令和6年度事業報告承認の件

総会議案書に基づき、各委員長から事業報告がありました。

総務委員会	桑山政明委員長	広報・情報委員会	中本美智子委員長
指定事業委員会	古川佳靖委員長	会員事業委員会	中嶋聡委員長
連携事業委員会	岡崎永実子委員長	事業推進委員会	石井誠宏委員長

2. 第2号議案 令和6年度決算報告承認の件

桑山政明総務委員長より決算の説明があり、福岡康徳監事により財務ならびに業務処理は適正に実施されているとの監査報告がありました。第1号議案および第2号議案について、質疑応答の後議決を採った結果、承認されました。

3. 第3号議案 当会の名称変更及びそれに伴う定款変更の件

連合会本部の名称変更に伴い、一般社団法人大阪府中小企業診断協会も名称を「一般社団法人大阪府中小企業診断士協会」へと変更することになりました。今回の定時総会では、そのための定款の変更が審議事項として挙げられていましたが、承認されました。

これにて総会審議事項は全て終了し、総会は円滑に終了しました。



第14回定時総会 津田理事長

◆ 事業計画報告会および表彰式

休憩後、事業計画報告および表彰式が桑山政明総務委員長の司会で再開されました。内藤副理事長より令和7年度の事業計画案と予算案が発表されました。その後、表彰式を行いました(表彰の詳細につきましてはP21をご覧ください)。今年是一般社団法人日本中小企業診断士協会連合会の松枝会長がゲスト参加されており、本部長表彰は松枝会長より直接、受賞者に表彰が行われました。最後に、左川副理事長から閉会の挨拶があり、事業計画報告および表彰式は滞りなく終了しました。



内藤副理事長



左川副理事長

◆ 表彰者のご紹介

当協会より下記の方が各種表彰を受けられました。受賞者には第14回定時総会にて表彰状の授与が行われました。受賞された皆さまにおかれましては心よりお祝い申し上げます。

中小企業庁長官表彰……………1名

「長きにわたり連合会本部の役員として貢献した方」が表彰されました。

北口 祐規子 氏



令和7年度憲法記念日知事表彰……………1名

「団体の役員として15年以上従事し、中小企業の組織化または中小企業等協同組合、商工組合その他中小企業団体の運営に尽力し、その功績顕著な方」が表彰されました。

津田 敏夫 氏



令和6年度会長表彰(表彰規程5条四号)……………2名

「本会の協会の役員又は委員であって、その在籍期間が通算して6年以上で、かつ本会及び県協会の発展に貢献した方」が表彰されました。

吉川 睦子 氏

岡崎 永実子 氏



令和6年度本部長表彰(表彰規程5条五号)… 17名

「20年以上本会の会員であり、永きにわたり本会の発展に貢献した方」が表彰されました。

新井 浩一 氏

泉 仁史 氏

大石 ひとみ 氏

大音 和豊 氏
(代表受賞者)

柏 直樹 氏

小西 弘之 氏

小森 健太郎 氏

坂元 昭 氏

笹井 毅 氏

高山 吉和 氏

田中 道彦 氏

樽谷 昌彦 氏

徳久 晴元 氏

初田 洋介 氏

林 浩史 氏

樋口 充 氏

吉川 睦子 氏



大音 和豊 氏

令和6年度登録研究会論文表彰

最優秀賞

該当なし

優秀賞

研究会名 知的資産経営研究会

テーマ 企業のSDGsへの取組みと知的資産経営の
関連性に関する分析

(代表受賞者 知的資産経営研究会 高橋 謙司 氏)



高橋 謙司 氏

努力賞

該当なし

◆ 懇親会

総会終了後、来賓13名を迎え、会員78名、事務局3名の合計94名で懇親会が行われました。津田理事長の挨拶の後、中小企業基盤整備機構近畿本部 副本部長 宮本美希代さま、大阪経済大学学長 山本俊一郎さま、一般社団法人日本中小企業診断士協会連合会 会長 松枝憲司さまから祝辞をいただき、一般社団法人日本中小企業診断士協会連合会 専務理事 佐野俊さまの乾杯のご発声のもと、にぎやかな開宴となりました。

(文責:総務委員会 待谷 忠孝)



一般社団法人日本中小企業診断士協会連合会 松枝会長



一般社団法人日本中小企業診断士協会連合会 佐野専務理事による乾杯のご発声

◆ 2025年度運営基本方針

◆ 2025年 MISSION深耕の一年

- 名称の変更「大阪府中小企業診断士協会」へ
- 中小企業診断士の活躍の場を広げ、会員の資質を高め、連携を深める基盤づくりを強化
- 委員会活動を通じて診断士一人ひとりの成長と連携を促進
- 実務・研修・広報など、“現場で価値を発揮する”取組の強化
- 外部との連携事業を活用し、地域社会・企業への貢献性を可視化

◆ 2025年 VISIONの具現化

- 「大阪の全ての企業に活力を」「すべての会員にやりがい」を形にする取り組みの推進
- 会員の「やりがい」が“活動の場”を通じて実感できる構造づくり

◆ 委員会別取組

◆ 協会運営(主担当：総務委員会)

今年度はやりがいある協会づくりに向けて、ガバナンスの強化とDX推進をおこない、組織の活性化と支援力強化に努めます。

総務委員会費	予算(千円)
税理士・社労士・弁護士報酬	1,806
その他(総会等運営)	900
会議費雑費	500
事務局教育費・労働環境整備等費	400
Zoom、サイボウズ、kintone等IT関連費	1,200
その他(新聞図書費等)	40
	4,846

◆ 広報事業(主担当：広報・情報委員会)

今年度は「企業への活力アップ」に向けて、府協会の魅力と活動を多様な媒体でも発信し、信頼性と接点拡大を図ります。

広報・情報委員会費	予算(千円)
会員向け広報関連	4,188
対外広報活動関連	2,364
共通PR関連費用	1,184
	7,736

◆ 会員サービス事業(主担当：会員事業委員会)

今年度は「やりがいある診断士像の実現」に向けて、交流・学びの場を拡充し、成長とつながりの実感を高めます。

会員事業委員会費	予算(千円)
会員の研鑽	3,400
会員の交流	3,196
新規資格者の入会促進	2,291
	8,887

- 支援力・発信力の強化による認知度向上と診断士の信頼性向上
- 新規入会者・若手の継続した交流・研鑽を支援して、活躍人材の層を厚くする

◆ 2025年 VALUEを高める一年

- 「みつかる!」「できる!」を全会員が実感できる協会へ
- ①つながりを深める
交流会・研究会の活性化、魅力向上
- ②スキルを磨く
実務従事・研修・セミナーによる学びの多様化・可視化、貢献を感じる支援事例の共有・社会的評価の仕組み化
- ③新しい入り口を広げる
診断士の価値を伝える広報・PRの強化、新たな参加層へのアプローチ

◆ 指定事業(主担当：指定事業委員会)

今年度は「支援力のある診断士育成」に向けて、各種指定事業の質的強化をおこない、育成基盤の整備を図ります。

会員事業委員会費(指定事業+入作準備)	予算(千円)
実務従事事業実施費	4,200
会議費等雑費	300
その他(実務補習指導員表彰)	280
賠償責任保険	100
	4,880

◆ 連携事業(主担当：連携事業委員会)

今年度は「診断士ブランドの確立」に向けて、他団体・海外・大学との連携を推進し、対外発信による信頼の構築を図ります。

連携事業委員会費	予算(千円)
診断士の認知度・資質向上	2,341
他士業・他団体連携	518
会員のグローバル見識向上	516
	3,375

◆ 案件創出事業(主担当：事業推進委員会)

今年度は「活躍機会の創出」に向けて、外部発信と連携強化をおこない、支援機関・公的機関への認知拡大と案件獲得を図ります。

総務委員会費	予算(千円)
イベント費	500
展示会出展	300
会議費雑費	158
渉外活動費	90
	1,048



「設例を通じて学ぶ！初めての海外取引と契約上の注意点」

日 時：2025年3月21日(金) 19:00 ～ 21:00 講 師：増山 健氏／西山 あかね氏(大阪弁護士会国際委員会所属)
会 場：マイドームおおさか 8階 第3会議室 司 会：柴田 将芳(連携事業委員会)

講師略歴

増山 健

弁護士(大阪弁護士会)。京都大学法学部卒、京都大学法科大学院卒。2019年に激動の香港へ留学、香港中文大学で法学修士を取得し、2021年まで現地法律事務所実務経験を積む。日本国内の企業が中華圏やアジア諸国へ事業を展開するに際しての売買契約、フランチャイズ契約をはじめとした諸契約に関するアドバイスを日常的に提供している。



講師略歴

西山 あかね

弁護士(大阪弁護士会)。同志社大学法学部法律学科卒、中央大学法科大学院卒。大阪弁護士会国際委員会アウトリーチPT所属。日英両言語にて、契約交渉、紛争対応等幅広い業務を執り行っている。



■ はじめに

連携事業委員会は、「協会および会員のグローバル適応力に資する活動・機会の提供」と、「他仕業団体とのネットワーク醸成による協会価値の創出」という役割を担っております。

そのような中、大阪弁護士会国際委員会との連携を深め、本年度は第4回として「海外取引」「英文契約」をテーマにしたセミナーを、2名の弁護士を講師にお迎えしご登壇いただきました。

■ セミナー内容

第1部では、「海外取引におけるリスクと契約締結の基本」をテーマに、増山弁護士より、海外取引の種類に応じて求められる契約の形態や法的アクション、代表的な契約形態である売買契約と代理店契約の違い、海外取引の落とし穴、海外契約の一般的な流れについてお話いただきました。また、西山弁護士からは英文契約書の成り立ち、特徴、チェックポイント、英文契約書を理解するコツを、具体的に解説していただきました。

具体的には、①海外取引は適切な段階で、専門家に相談し、適切な契約書を締結することでトラブルを解決、防止できること、②英文契約書は記載されていることが全てであるため、契約書の形式、権利の対象と範囲の特定、契約書独特の表現、紛争解決に関する条項に関して注意してチェックする必要があること、について具体的な事例や条項例を交えながら説明いただきました。

第2部では、「英文契約書～秘密保持契約書(NDA)を例にとって～」と題して、具体的な事例と英文契約書を用いてワークショップを実施しました。

ワークショップを通じて、受講者の皆さまには、①日本企業が海外企業との間で秘密を開示する前に秘密保持契約書(NDA)の

締結が必要であることを理解いただくと共に、②秘密保持契約書に盛り込むべき事項と盛り込んではいけない事項、③秘密保持契約書の締結後に取引交わす覚書(MOU)において、確認すべき事項を具体的に学びました。

以上のとおり、海外取引にあたっては、1)その取引形態に応じて適切な契約書の締結が必要であること、2)専門家への適切な時期における相談がトラブル防止に不可欠であること、を認識、理解していただける、実戦的かつ充実したセミナーとなりました。

■ 最後に

はじめに述べたとおり、連携事業委員会は「他仕業団体とのネットワーク醸成による協会価値の創出」という役割を担っております。

今回ご協力いただいた大阪弁護士会をはじめ、日本弁理士会関西会や日本技術士会近畿本部等の士業団体との連携強化を進めております。

今後も、互いの専門性を持ち寄り、補完や融合を重ねることでより専門性を高め、相乗効果を発揮し、相互の価値創出につなげていく取り組みを行って参ります。

(文責：連携事業委員会 鈴木 文崇)





桜の便りが届き始めた2025年4月5日(土)、「新歓フェスタ」がマイドームおおさかにて開催されました。未入会の新人や府協会会員など過去最多となる403名の方々にご参加いただきました。

津田理事長のご挨拶の後、各担当より以下の協会活動の紹介が行われました。

内容	担当
協会活動・行事紹介	内藤 副理事長
オンラインショートセミナー／スキルアップ研修紹介	上野 副委員長
土曜セミナー／シン診断士交流会(ワーケキャンプ)	岩崎 会員事業委員
海外研修旅行の紹介	岡崎 委員長
実務従事事業／理論政策更新研修紹介	古川 委員長
公募案件のご紹介	石井 委員長
青年部紹介	一瀬 青年部代表
ゆるつなカレッジ紹介	和田氏、植村氏

その後、中小企業経営診断シンポジウムで最優秀賞(中小企業庁長官賞)を受賞された吉田喜彦氏による講演会「地域密着企業が取り組む業態開発『顧客伴走型経営』の実践事例～経営者と中小企業診断士が協力して生み出す新たな経営～」が行われ、続けて会員事業委員会の上野副委員長、山崎委

員、田代委員、小谷美樹会員を交えたトークセッションとなりました。トークセッションでは事例企業への伴走支援の内情が掘り下げられ、大変興味深い内容となりました。

メイン会場に隣接する会場では、40の登録研究会・登録サークルによるブース展示が行われ、多くの来場者が各ブースでの説明に熱心に耳を傾けていました。



第2部の懇親会では多数の参加者が各テーブルでドリンクやケータリングを楽しみながら歓談され、会場は大いに盛り上がりました。楽しい時間はあっという間に過ぎ、左川副理事長の中締めのご挨拶をもって閉会となりました。

会員事業委員会は、年間を通じて会員の皆さまの交流を促進するため、さまざまな機会を提供してまいります。引き続きご理解とご協力のほどよろしくお願いいたします。

(文責：会員事業委員会 福田 浩之)



「グループプロセスを観るワークショップ」

日時：2025年2月26日(水) 19:00～21:00

講師：山本 淳(大阪府中小企業診断協会会員・認定ワークショップデザイナー)

講師略歴

2012年認定ワークショップデザイナー、2019年中小企業診断士登録、1992年に太陽工業株式会社に入社し、事業部管理、経営企画、総務、人事等を担当。2023年に定年退職し、再雇用で地域課題解決のプラットフォーム「ヨドコン」を運営しながら、個人事業主として、経営コンサルティングやワークショップの企画・ファシリテーション、セミナーなどを行なっている。また関西生産性本部「企業内組織開発推進者養成コース」の運営サポーターとして活動中。



講師からのメッセージ

プロセスと聞くと、どんなことをイメージされるでしょうか？
一般的には、「過程、工程、方法」を指す言葉ですが、今回のスキルアップセミナーで取り扱うプロセスは、「人と人との話し合いの中で起こっていること」を指します。



診断士は、クライアントの組織への働きかけやワークショップを開催する機会も多いと思います。話し合いの中で起こっていることに気づき、そこに働き掛けるために、グループプロセスを観るスキルを一緒に磨きましょう。

●内容

19:00 開会

19:10 セミナー&ワークショップ

①グループプロセスの諸要素を知る

- ・ **コンテンツ**：課題や仕事の内容など。
- ・ **タスクプロセス**：タスクと人の中で起こっていることで「目標」「役割」「手順化」「時間管理」などの要素が含まれる。
- ・ **メンテナンスプロセス**：人と人の中で起こっていることで「雰囲気・風土」「全体の関係性」「対人間の関係性」「個人の内的状態」などの要素が含まれる。
また、タスクプロセスとメンテナンスプロセスにまたがる要素として「リーダーシップ」「ノーム」がある。
- ②グループに分かれて役割を実践しグループが一緒になって分かち合いを行う(2回)
 - ・ 観察グループは、課題に取り組んでいるグループの「コミュニケーションの様子」「意思決定」「目標の明確化と共有化」「役割の明確化と共有化」「手順の明確化と共有化、時間管理」「ノーム、グループの雰囲気や風土」を役割分担して観察・記録する。
 - ・ 課題グループは自分たちの話し合いでどのようなことが起こっていたかを振り返り用紙に記入する。

20:50 閉会

●参加者の声

- ・ 短時間で実践、インプット、実践を繰り返し、学びの濃いセミナーだった。
- ・ セミナー参加前の自分自身の会議参加の姿勢を振り返ると、意識が十分できていなかったプロセスが明らかになった。反省を生かし、自組織でより質の高い議論が行われる下地づくりができればと思う。
- ・ メンバー間で安心感、信頼関係が醸成されていくと、各々自分の役割を探し、また、ワークに対しても積極的・主体的な姿勢に変わっていくことに気づいた。
- ・ グループワークやディスカッションに慣れていないメンバーが大半の場合、リーダーとなる人物のメンテナンスプロセスを意識した場づくりが成否の一つだと感じた。





「起業・創業支援のメソッド講座 ～ピザの会の支援ノウハウを体感しましょう!～」

日 時：2025年3月26日(水) 19:00～21:00

講 師：神原 清美(大阪府中小企業診断協会会員)

講師略歴

2020年診断士登録。地方公共団体で法務、中期経営計画、人材育成、公営企業の業務効率化や新事業プロジェクトのリーダーなどに従事。しかし学生時代からの夢であった「中小企業支援」を諦めきれず、一念発起し診断士を目指す。登録後、中小企業支援コンサルタント会社などを経て独立。現在は、行政書士登録の上、公的機関での事業者支援や幅広い経営者の経営課題解決の支援を実施。



登録研究会ピザの会メンバーとして、これまで私たちが積み重ねてきた創業・新事業者支援の経験を基に、中小企業診断士として創業や新事業を支援する際に必要な実践的な視点や知識についてお話させていただきました。



前半の座学パートでは、ピザの会が長年にわたって実施してきたビジネスプラン作成セミナーの経験を踏まえ、ピザの会のセミナーの3つの基本構造「外部・内部環境分析」「マーケティング戦略」「数値計画」をご紹介します。

内部環境分析では、创业者の強みや経験、人脈といった人的資源・知的資産に焦点を当て、「自己理解と資源の棚卸し」が出発点となることを説明し、外部環境分析では、创业者が直面する業界や市場のトレンド、競合状況、コロナなどの感染症拡大など「自社ではコントロールできないが、無視できない」環境変化の重要性を取り上げました。

マーケティング戦略では、「誰に・何を・どのように売るか」というドメインの視点に加え、4P（商品・価格・流通・販促）や、

顧客ニーズを把握することの重要性について解説しました。特に創業初期においては、「誰に」「何を売るか」という根本的なことを詰め切れていない方も多く、顧客像の明確化や提供価値の整理を支援することの重要性をお伝えしました。

数値計画のパートでは、固定費と変動費を分けた採算構造の考え方、売上と利益の違い、資金繰り表の重要性などを解説しました。

後半のワークでは、「パン屋を開業したい」という架空の创业者事例を題材に、参加者が创业者になりきってビジネス構想をサマリーシートにまとめ、3人1組でロールプレイを実施しました。1人が创业者として事業計画を発表し、他の2人が中小企業診断士役としてヒアリングとアドバイスを行う形式で進行了。

创业者役が自身の事業計画を説明し、診断士役の2名がそれに対して質問・助言を行う構成とすることで、聞く力・引き出す力・支援方針を組み立てる力を実践的に体感いただきました。



ワーク後の振り返りでは、「別の人の支援やりとりを見ることで勉強になった」「実際の相談対応を想定したやりとりができた」といった前向きな感想が多く寄せられました。また、创业者役を体験した方からは、「支援される立場になってみて、どんな質問が響くのか、どんな言い回しだと受け入れやすいのかを実感できた」とのフィードバックがあり、支援の“する側”と“される側”の両方を体験することで視野が広がった様子がうかがえました。グループ内のやりとりも活発で、支援内容だけでなく、支援者としての姿勢やあり方についても自然と話題が広がり、互いに学び合う良い雰囲気が生まれました。

創業・新事業支援では、数値や戦略といった専門性に加え、创业者の価値観や動機に耳を傾け、创业者の想いや動機を尊重しながら現実的な計画に導くコミュニケーション力が求められます。今回の研修が、受講者が今後の創業支援を行う上で、より良い支援を行えるきっかけとなればうれしく思います。

私自身、今回のセミナー講師を行う中で、これまでの創業支援などを振り返ることができ、大きな学びを得ることができました。このような貴重な機会をいただいたことに感謝いたします。ありがとうございました。



「PR・マーケティング支援×フランスVivaTech視察 ～好きを仕事にできるか?～」

日 時：2025年4月24日(木) 19:00～20:30

講 師：森 令子(大阪府中小企業診断協会会員/PRマーケター)

講師略歴

ホテル、大手レジャー施設に開業前から参画、広報・ブランディングなど中心にマーケティングを担当。2016年に機能性食品通販事業に携わった後、2018年独立。PR、マーケティング、事業戦略の立案・実行支援/ニュースリリース・インタビューなど執筆/研修講師など行う。2022年中小企業診断士登録。1995年慶應義塾大学卒。英語：ビジネスレベル、韓国語・フランス語：中級。



私の現在の支援領域の知見(中小企業へのPR・マーケティング支援)を前半に、新領域への挑戦(フランスのテック見本市「Viva Technology」視察、フランスに関わる仕事獲得を目指した体験談)を後半にお話する2部構成で実施しました。

前半は、「PRとは何か」からスタート。PRは単なる情報発信ではなく、目的達成や課題解決のために、さまざまなステークホルダーと良い関係を築くための経営機能であることを共有しました。実務では、例えば、ニュースリリースの「型」や、ニュース性(新規性・意外性・社会性など)を意識するのが重要であること、PESOモデル(ペイド/アード/シェアード/オウンドの各メディア)を使って、中小企業の限られたリソースでもPRを実行できることなどを説明しました。

具体例として、中小企業支援の現場体験を紹介しました。最初は「ニュースリリースを出したい」「メディア露出を獲得したい」といった狭義のPR依頼からスタートしますが、支援を通じて顧客の事業や強みを深く理解するうちに、支援領域が自然と広がっていくケースが多くあります。特にコロナ禍以降は各社で人手不足が顕在化し、製品・サービスの販促支援よりも、採用力向上のためのPRや、人事戦略の相談が増えてきました。診断士は、こうした変化を捉え、柔軟に顧客貢献できる存在だと感じています。

後半では、私が2023年から毎年参加している、フランス・パリのテック&イノベーション見本市「Viva Technology (ビバテ

ク)」とフランスのスタートアップ支援政策について、さらに、私にとっての新規事業“フランスっばい仕事”を開拓するための挑戦についてお話ししました。

ビバテックは、来場者16万5千人超、スタートアップ1万3500社以上が参加する欧州最大規模のテックイベントです。スタートアップと大企業の共創、マクロン大統領も後押しする国策フレンチテックに支えられた熱気を現地で体感してきました。

この視察をきっかけに、記事寄稿、イベント登壇、フランス向け事業リサーチなど、さまざまな案件に挑戦できています。「好きなことを公言し行動する」「ネットワークを広げることで、チャンスが広がる」というリアルな体験です。

最後は「コアスキル×好き×周辺市場」を掛け合わせて新事業を見つける考え方をご紹介します、参加者同士の“妄想トーク”を実施。「好き×事業」のアイデアを皆さんが笑顔で話す、活気にあふれた時間となりました。

私は、今年のビバテックも参加予定！新たな出会いを見つけたいと思っています。今回の研修が、皆さまにとって新たな視点や行動のきっかけになればうれしいです。会員事業委員会の皆さま、貴重な機会をありがとうございました。





中小企業診断士活動をする銀行員だから気づけたこと、取り組めたこと

日 時：2025年2月11日(火) 19:30 ~ 21:00

講 師：林 大祐(大阪府中小企業診断協会会員

／株式会社南都銀行・南都リース株式会社)

講 師：國生 隆氏(株式会社エクステンド)



講師略歴

林 大祐

個人事業で「なりし価値起点イノベーターズ」として地域金融業界の変革や地方創生に関わるライフシフト型の銀行員。銀行員では珍しいデザイン思考の使い手。

講師略歴

國生 隆氏

事業再生・M&A・承継専門の経営コンサルタントとして全国各地で活躍中。中小企業に関わるライフシフト型と連携して課題解決や再生、新たなステージへの移行を支援する。



■ 第一部／講師：林 大祐

【転換期を迎える地域金融業界とこれからの銀行員像】

地域金融機関は、人口減少、高齢化、低金利、デジタル化といった複合的な課題に直面しており、2021年の銀行法改正で地域金融機関が地域経済の活性化に積極的に貢献できるよう規制が緩和されました。

銀行が規制緩和を機会とするためにはパラダイムシフトが必要であり、銀行員が新たな専門知識やスキルを獲得し、銀行も組織文化を変革する必要があります。

これからの銀行員には、知識や分析スキルに加えて顧客や地域社会との「対話」を通じて価値創造ができる「人として器の大

きいバンカー」が必要であると感じています。その前提として対話型の人材開発や組織開発、ウェルビーイング、ライフシフト、エフェクチュエーション、知的資産経営といった思考様式を取り入れる重要性を示しました。

■ 第二部／講師：國生 隆氏

【中小企業金融の課題】

金融機関出身ではないコンサルタントとして、よりフラットな目線で中小企業支援(事業再生、事業承継など)の視点から以下のとおり解説していただきました。

・中小企業の不満

多くの経営者が、金融機関担当者の事業理解不足(保証協会付き融資の提案に偏るなど)や、担当者交代による関係性の途切れに課題を感じている。

・歴史的背景と問題点

リスク管理強化の流れで運転資金も長期借入(保証協会付き含む)で賄う形態が増加。これが本来の資金使途と返済期間のミスマッチを生み、資金繰りの「硬直化」を招いているが、多くの経営者はこの問題に気づいていない。

・新しい動きと役割

事業性融資推進法により、事業内容を評価する融資が求められる。中小企業は金融機関を「選ぶ」必要があり、診断士やコンサルタントは企業の財務構造(バランスシート分析、所要運転資金の把握)を理解し、事業性評価の専門知識を提供し、金融機関との橋渡し役を担う「本質的な経営支援」を行うべきであると強調された。

(文責：会員事業委員会 林 大祐)



【講義スライド・資料】

第一部
スライド第二部
資料

プロコン直球インタビュー(第9弾)「左川副理事長にUTA★若手が聞く ~会社勤務時代に培った経験を中小企業支援に役立てるぞ!~」

日 時：2025年3月18日(火) 19:30 ~ 20:30

講 師：左川 睦子(大阪府中小企業診断協会副理事長)

講師略歴

2005年中小企業診断士登録、2017年独立診断士として活動開始。
現在は中小機構での管理者アドバイザー業務や、その他公的支援機関でのコーディネーター、専門家としての活動の他、民民契約での企業支援や講師業も行っている。2024年より大阪府診断士協会副理事長。



●はじめに

プロコン直球インタビュー第9弾では、電機メーカーのIT部門出身で、プロコンそして協会副理事長として活躍されている左川睦子氏にお話を伺った。

●会社員時代から独立に至るまで

中小企業向け事業を担当することになり中小企業のことを深く勉強しようと、資格を取得した時のこと。資格取得当時(2005年)は「足裏の米粒(診断士は取っても食えない)」「IT診断士は食えない」と先輩診断士から言われて驚いたそうです。しかし、「中小企業の支援をしたい」という思いが強く、必要なスキルの向上を重ね2017年に独立。企業内診断士が多くなっているが、現在は兼業・副業が一般化してるため、会社員時代にたくさんの経営者、先輩診断士と関わり独立を目指してほしいとのメッセージがあった。

●診断士として独立後の仕事全般について

独立後、まずは公的機関において、IT分野だけでなく、物づくり現場や人材面といった分野での支援を開始。これまで直接関わることのなかった多様な業種の中小企業とのヒアリングを重ねることで、中小企業や経営者のリアルな考え方が理解できるようになったとのこと。

その経験を踏まえ、現在は中小機構における企業支援チームの管理者アドバイザーの役割を担い、民民契約や講師業、専門家活動など幅広く行うことで、今の診断士としての自分につながっている実感があるという。

●公的支援機関での仕事とは

国家資格である中小企業診断士の意義の一つは「公的支援」であると左川氏は話す。自社で報酬を出せる企業は民民契約でのコンサルを雇うが、それをできない企業が支援を求めるのが公的機関であり、そのような企業を支援することが大切と考えるからである。さまざまな企業との出会いがあり経験が積めるため、診断士独立の初期の仕事として、取り組むメリットも大きいとのこと。

公的支援機関で働く上では、報連相する習慣や、コミュニケーションスキルなど、大企業勤務経験が生きる部分が多いそうです。

●今後のビジョンについて

協会副理事長としての視点からは「よりいっそう多くの方に協会活動に参加いただけるよう、そうした仕組みづくりができれば」とのこと。また、協会員の多様性の確保も話題に上がった。

一方、ご自身の今後の活動としては、企業への貢献を果たしながら、他の診断士とともに学びや成長を楽しむ《複合的チーム支援》の可能性に言及があり、受講者の皆さまへ向けて、「自分も楽しむ。周りや企業さんも楽しむ。診断士はそれが可能な素敵な仕事です。頑張ってください!」とお言葉をいただいた。

●おわりに

人生のターニングポイントは「診断士資格の取得」と語り、取得後は仕事の価値観も変化したという。企業支援の姿勢や公的支援の意義など、仕事に熱い一面を感じた。

インタビューの最後は、診断士の仕事を皆で楽しんで頑張りましょうと、明るい人柄もうかがえた。

(文責：会員事業委員会 中岡 康)





浪速の診断士道場

第9弾

2025年4月のオンラインショートセミナーは、会員に講演機会を提供し、受講者にはエッジの利いた内容をお届けする企画『浪速の診断士道場(9)』として、大槻 佳代氏にご登壇いただきました。

「デザイナー視点でのブランド開発とアイデア発想法」

日時：2025年4月10日(木) 19:30 ~ 20:30

講師：大槻 佳代(大阪府中小企業診断協会会員)

講師略歴

電機メーカー勤務後、デザイン会社にて製品開発支援とオリジナルブランドを運営。大阪工業大学非常勤講師。支援の中で経営や事業計画の重要性を感じ中小企業診断士取得。



■クリエイティブな活動を効率よく行うフレームワーク

「デザイナー視点でのブランド開発とアイデア発想法」をテーマにセミナーをさせていただきました。中小企業から「自社の特徴を生かしたブランドを新事業として立ち上げたい」という相談を受けたことを想定し、「関係者で共通認識できるブランドイメージをつくる」「新しいアイデアを創出する」という2点で使えるフレームワークをご紹介します。

1. ブランド開発で使えるイメージ共有ツール

自社商品をブランド化し、価値を上げたいといった相談をメーカーさまからいただくことがあります。では具体的にどのようなブランドイメージを目指すのか、思い描く姿を人それぞれで共有するのは難しいものです。顧客に狙いのイメージを伝達するには、まず社内を中心とした関係者間での意識共有が必要となります。そこで一見捉えどころのない“イメージ”を共有するためのツールとして、電通ハニカムモデルというフレームワークと活用事例をご紹介します。

その内容は3つの視点での言語化です。①“機能的”“情緒的”2面の価値を表現 ②ブランド自身とターゲットの“人格”を表現 ③ブランド“シンボル”と信頼の“根拠”を表現。これを行うことで、商品開発だけでなく販売促進に至るまでの一連の活動を共通認識の下に行いやすくなり、発信する情報のブレを抑えることができます。シンボル以外の項目は言葉で構成されているため、職種に関係なく取り組みやすく、内容を共有しやすいのが特徴です。

2. アイデア発想法

新しいアイデアを必要とされた時、ぴったりの答えが即座に思

い浮かべば良いのですがなかなかそうはいきません。ではがむしゃらに多くのアイデアを出せば良いかというと、苦勞して絞り出したアイデアのほとんどが的外れでは目も当てられません。“狙いの範囲に・十分な量のアイデアを・効率よく”出すことが必要となります。そのような場合に使えるアイデア発想法のうち2種類をご紹介します。

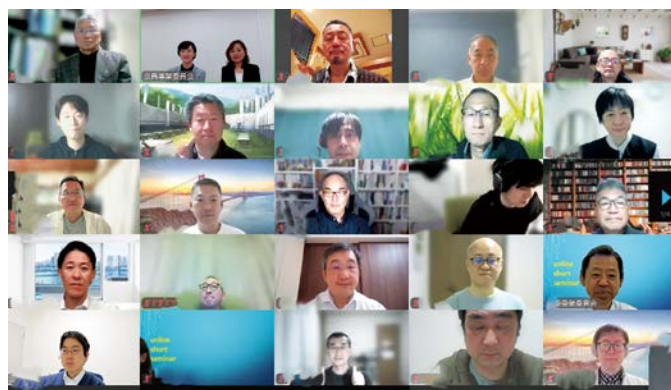
1つ目は、検討すべき範囲をあらかじめ設定する方法です。プロジェクトを進める上で両方に可能性のある選択肢をなるべく多く挙げ、事業に影響力の高い2種類を組み合わせた4象限の中でアイデア出しを行います。採用しなかった選択肢も、アイデア発想の中でさらに条件分けや発想のヒントとして使用します。

2つ目は、常識の枠内をあえて飛び越える方法です。テーマに対して常識として思い浮かぶキーワード、次にその反対のキーワードを挙げていきます。そしてあえて常識を外したキーワードを発想のヒントに使用します。

どちらも強制発想法と呼ばれるもので、あらかじめ枠を決めることで狙いを外しにくくし、ヒントからアイデアを出しやすくする効果があります。セミナー内では発想法ありなしの場合を体験し効果を実感していただきました。

■論理的な発想こそがクリエイティブの質を上げる

今回のテーマはイメージ・アイデアといった、一般的には感性に頼る活動と思われがちなジャンルでした。しかしながらフレームワークを用いたこれらの手法は、中小企業診断士が得意とする論理的な思考と相性が良いと考えています。感性の力を効率的に発揮するには適切な準備があってこそというのが私見です。業種を問わず汎用的にお使いいただけるフレームワークだと思いますので、ぜひご活用いただければ幸いです！



シン・診断士交流会 ◆ 第8回 ◆

理事長と会話したことがありますか？

そんな投げかけから始まった今回のシン・診断士交流会は、「理事長と語る未来～聞いて、考えて、語る!～」のタイトルで、津田理事長をお招きして「会員相互と理事長との交流」を目的として、2025年2月7日に開催しました。

新歓フェスタや新年互礼会などで、ご挨拶をされている場面を見ることはあっても、直接お話しをする機会は多くありません。そのため今回は、ゆるつなカレッジや青年部に所属する診断士資格取得後の年数が短い方を中心にご参加いただき、津田理事長との「距離感を縮める」ための交流会としました。また今回はより距離を縮めていただくために、懇親会の参加を前提に企画しました。

当日は15名の方にご参加いただき、会場で行われた第1部では、初めに「未来を聞く」として協会やこれからの診断士に対するお話を伺い、司会者がQ&A方式で深掘りをするスタイルで進行しました。その後は、「未来を考える」として、①協会・業界の未来に対する施策アイデア、②2025年理事長にやって欲しいこと、③理事長との交流のためにやりたいこと、をテーマにゼロベース思考でワイワイガヤガヤとワークショップをしていただきました。

ワークショップの後は「未来を語る」として、みんなで津田理事長を囲みながら輪になって座り、ワークショップで出た案を発表しつつ、自由に会話をさせていただきました。その中には、「津田理事長の人生経験をもっと聞きたい」、「純粋にお話しする機会がほしい」と津田理事長に対する要望や、「先輩診断士と



実務をする機会がほしい」、「入会1年目の会員専用のメルマガがあったらうれしい」、「大阪府内の大手企業との連携ができないか」など協会への施策もアイデアとして出てきました。

その後、懇親会場へ移動し、第2部は美味しい料理とお酒を楽しみながら、リラックスした雰囲気の中で交流をしました。参加していただいた方の笑顔を見ていると、肩ひじを張らずに「交流」を楽しめる場として、シン・診断士交流会の良さを改めて感じました。

今後も、交流会の企画をしていきたいと考えています。どんな企画になるかは楽しみにしていただければと思いますが、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検討を進めていきます。「こんな企画を実施したい」という皆さまからの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掛けください。

また次回以降も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5講

「ゆるつなカレッジ」第5講は、3月5日(水)19:00～21:00にマイドームおおさか8階第3会議室で開催されました。35名に参加していただき、「卒業式から始まる診断士の第一歩 ～一緒にやれることを見つけよう!～」をテーマに実施しました。

1 第5講の目的

これまで第1講～第4講を通じて培ってきた価値観をベースに、診断士仲間との親交を深めながら、今後の診断士人生の第一歩を踏み出すきっかけの場を提供することを目的としました。グループまたは個人としての方向性を明確にし、次のステップに向けたキックオフの場となることを目指しました。



2 勇者(8名)によるプレゼンテーション

卒業後のスピノフ企画案を事前に募集し、選ばれた8名の勇者によるプレゼンテーション(3分間)を実施しました。

【勇者8名とスピノフ企画案】

① 水村 聡さん	「この1年間で見てきた診断士としての強みと、今後のキャリア・ブランド形成計画」
② 奥村 良祐さん	「新規受注案件の協働」
③ 永見 靖さん	「診断士視点での万博ツアー企画」
④ 岡崎 慈子さん	「日本の伝統文化や技術を活用するアイデア」
⑤ 吉田 隼平さん	「思考スキル研究会」
⑥ 西 栄蔵さん	「他県の協会員との交流イベント」
⑦ 古木 智洋さん	「フク業診断士の歩き方」
⑧ 小谷 美樹さん	「大阪建築士会×大阪府中小企業診断協会 コミュニケーションカフェ」

3 ワークショップ

勇者8名の下に参加者が集まり、それぞれのスピノフ企画についてディスカッションを行いました。これまでの先輩診断士の経験を参考にしながら、多様な診断士像を知り、自身のキャリアステップを考える貴重な機会となりました。

参加者同士で意見を交わしながら、実践に向けた第一歩を明確にし、具体的な行動計画を策定する。発表に向けて「いつ・ど

こで・何を・どのように進めるのか」を整理し、次回の集合日程を決定する実行に向けた準備が着実に進みました。

4 チームによる発表・共有・PR

各チームが練り上げたアクションプランを、受講者全員に向けて3分間のプレゼンテーションを実施しました。発表では、企画の背景・狙い、目標・スケジュール、実行に向けた熱意が語られ、他の勇者に集った参加者も、興味のあるスピノフ企画に自由に参加可能だったため、どの発表にも熱心に耳を傾けていました。各チームが熱意を持って発表し、会場全体が活気に満ちたエネルギー空間となりました。

5 津田理事長講評(卒業に向けて)

最後に、津田理事長より、ゆるつなカレッジ第7期生に向けて、リアルな現実を随所に交えながらも、これから先輩や仲間たちとのつながりをさらに深め、新たな発展へとつなげてほしいという期待を込めた力強いメッセージをいただきました。

6 次のステージへのキックオフ

診断士としての新たな第一歩を踏み出す場となった第5講。「一緒にやれることを見つけよう!」というテーマのもと、多くの可能性が生まれました。

参加者の皆さまは、それぞれ素晴らしいバックボーンを持ち、各専門分野において第一線で活躍されています。さらに、第5講(卒業)では、診断士としての新たなチャレンジに挑む姿勢も示してくださいました。その意欲と行動力に、心から敬意を表します。

これからスピノフ企画が実行に移され、先輩や仲間たちとのつながりがさらに深まり、新たな発展へとつながることを期待しています!

7 確定している今年度の予定

春の新歓フェスタ	4月5日(土) 14:00～17:30
キックオフ・オリエンテーション	5月26日(月) 19:00～21:00
第1講	7月18日(金) 19:00～21:00

(文責:UTA5期 匂梅 和章)



【開催レポート】冒険する組織のつくりかた～安斎勇樹氏講演会～

2025年3月15日(土)に、ベストセラー『問いのデザイン』『問いかけの作法』の著者として知られる安斎勇樹氏(株式会社MIMIGURI Co-CEO、東京大学大学院 情報学環客室研究員)をお招きし、新著『冒険する組織のつくりかた』をテーマに、ヤングリーダー講演会を開催しました。



今回の講演会では、Slidoというアプリを活用し、参加者からの質問や気づきをその場で共有・反映するインタラクティブな進行形式を採用しました。

アプリに寄せられた声に安斎氏が応答することで、より深い理解と実践へのヒントが生まれる場となりました。

組織観のパラダイムシフト

安斎氏は「戦略」「戦術」などのビジネス用語が軍事由来であることを指摘し、「人生100年時代」には、「軍事的世界観」を抜け出した新しい組織観の必要性を説きました。特に印象的だったのは、従来の「SMART」目標設定に加え、目標に生き生きとした意味を持たせる「ALIVE」の法則の提案です。目標はメンバーの心に火を付け、未来への希望を具体化するものであるべきという視点に、多くの共感が集まりました。

実践につながるダイナミック読書会

後半は参加者がテーマ別にグループに分かれ、『冒険する組織のつくりかた』の各章を分担して読み解いた上で、“もう一つKEYを付け加えるなら?”というワークを実施しました。「社内冒険マッ

プ構想」「反対者を組織変革の味方にする視点」など、明日から試したくなる実践的アイデアが次々と生まれ、安斎氏からも「次回作のネタがたくさんいただきました」と好評でした。



未来を拓く新しい組織像

安斎氏は「冒険的世界観の実装には協同的な探求が不可欠」と強調。この講演会そのものが、参加者自身による新たな組織観の「共創体験」となりました。リアルタイム意見交換システムを活用した交流は、まさに安斎氏が提唱する「冒険する組織」の一端を体験する機会となりました。

本講演会開催の様子は、安斎氏のVoicy(音声プラットフォーム)でも発信されていますので、こちらも併せてご視聴ください。

(文責:青年部運営委員 吉田 和弘)





主な行事

大阪府協会の主な行事 2025年4月～6月

4月	1日 会員事業委員会(Aグループ)	28日 広報・情報委員会(第1回編集会議)
	3日 戦略会議	スキルアップ研修
	5日 新歓フェスタ	「少しの気付きで業績UP! 中小企業のデータドリブン経営」
	7日 連携事業委員会(技術士会連携会議)	
	8日 広報・情報委員会	
5月	9日 水曜日交流会	6月
	10日 オンラインショートセミナー 「浪速の診断士道場(9)」	4日 総務委員会
	14日 指定事業委員会 会員事業委員会(Bグループ)	7・8日 土曜セミナー「バーベキュー×ワイン×焚き火 合宿型研修『ワークキャンプ』体験会in宇治」
	16日 近畿ブロック会議 総務委員会	9日 戦略会議
	17日 政策提言PT 木曜日交流会	12日 令和6年度定時総会
	21日 会員事業委員会(研修グループ)	13日 オンラインショートセミナー 「浪速の診断士道場(10)」
	24日 スキルアップ研修 「PR・マーケティング支援×フランスVivaTech 視察 ～好きを仕事にできるか?」 連携事業委員会(弁護士会連携会議) 事業推進委員会	16日 指定事業委員会
	28日 理事会	17日 広報・情報委員会(第2回編集会議)
		19日 事業推進委員会
		23日 連携事業委員会
6月		25日 理事会
		スキルアップ研修

編集後記

今号の特集「中小企業で輝く企業内診断士」では、企業内で活躍する診断士が、現場の一員として自ら動きながらも、広い視野で経営課題に向き合う姿が紹介されていましたが、広い視野で経営課題に向き合う姿が紹介されてきました。日々変化する状況の中で、立場の異なる人々と向き合い、調整しながら柔軟に動く姿勢は、まさに「生きた対応力」だと感じます。私自身も企業内診断士として、日々の業務に追われる中でつい見失いがちな原点を、あらためて思い出すきっかけになりました。私も負けじと、実践の中での気づきを大切にしながら、地道に頑張っていきたいと思っています。

文責：広報・情報委員会 笠井 健一

新入会員の紹介

●秋月 仁志

「生成AI×DXで企業の未来を共創」― 大手通信業で磨いた現場視点、関学MBA・養成課程で鍛えたチーム経営診断力、ITストラジストの知見を掛け合わせ、経営者とともに悩み、挑み、飛躍する伴走支援を実践。持続可能な成長に向けてワクワクする未来をともにつくみましょう!

●趣味・特技 ほろ酔い談義、対立意見を昇華するファシリテーション



●荒木 勇輝

本業は教育・研修用ボードゲームのデザイナーで、副業として経営支援のお仕事や教育系NPOの代表をしています。新卒では経済紙の記者をしていたのでパブリシティなどの支援が得意です。将来的には診断士の皆さんと一緒にゲームの開発を試みたいのです!

●趣味・特技 ゲーム、漫画、JAZZ、ウイスキー、山登り、子どもと遊ぶこと



●伊藤 勝

主に外食チェーン企業で部門別管理会計を中心とした財務業務を経験しました。その中で、会社指標の開示だけでなく、改善に向けた取り組みを定着させることの難しさを感じています。やるべき取り組みの定着を重視し、未来の成長につながる支援を目指します。

●趣味・特技 フィットネスジムでの運動とサウナ入浴、音楽鑑賞



●井上 賢一

中小企業経営支援でご活躍されている会員皆様さんとのご縁を大切にしながら、これまでの企業内経験・知見を経営支援の実務に生かせるよう精進してまいります。ご指導よろしくお願い申し上げます。

●趣味・特技 ツーリング、登山、キャンプ、釣り



●大江 充繁

今まで、関与先の企業さま・社長さまの有する能力をいかに発揮していただけるかを主眼に置いて関わってきました。今後は、中小企業診断士として、知識や経験を深め、より中小企業の発展に尽力していきたいと思っています。

●趣味・特技 筋トレ、お笑い鑑賞



●大山 等

人材の採用と定着を中心業務として活動しています。中小企業の「人が採れない・育たない・辞めてしまう」といった具体的な課題に対し実践的な支援を行います。経営者の悩みに寄り添い、組織の持続的な成長と安定に貢献できる診断士を目指します。

●趣味・特技 一人旅で城巡り(攻城数400、日本100名城達成まであと1城)



●小椋 孝博

これまで製造業のサプライチェーン領域を中心に業務を経験してきました。今後は経験を生かし、さらに研鑽を重ねて中小企業の経営支援に貢献できる診断士を目指します。未熟な点も多々ございますが、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 トレーニング、スキー、サーフィン、地域活動



●片岡 浩二

コトウリという屋号でデジタルマーケティングの伴走支援をしています。より広範な支援ができればと思い、診断士試験に挑戦しました。数字をもとにした具体的な経営計画を描き、伴走できる診断士になれるよう精進します。ご指導のほどよろしくお願いいたします。

●趣味・特技 B級グルメの食べ歩き、自転車、山登り、マラソン



●桂田 祐希

今年試験に合格し、2025年4月に入会いたしました。IT企業にてマーケティングと新規事業企画の仕事をしています。デジタルの分野で製造業のご支援ができるように頑張りたいと思います。未熟者ですが、何とぞよろしくお願い申し上げます。

●趣味・特技 ピアノ、登山、パン屋巡り



●白神 正雄

ももとはSEでしたが、母親の介護で離職したのを機に人さまのお役に立ちたいと考えるようになり、資格を取得しました。中小企業さまの事業継続や事業再生をお手伝いできるようになりたいです。ご指導ご鞭撻のほど、何とぞよろしくお願い申し上げます。

●趣味・特技 読書、映画鑑賞



●中島 広二

私は、技術と経営の両面から課題に向き合い、現場も財務も分かる“両利きの伴走者”として、技術出身経営者に戦略と実行の知を届けられるような存在になりたいと思います。技術が受け継がれ生きる地域社会を願い、誠実に学び、正しく応え、期待を超え、信頼を築けるよう精進してまいります。

●趣味・特技 武術、バレーボール、娘3人



●西浦 克敏

私は、エネルギー企業に勤務する企業内診断士です。社内では自然災害対策などの業務に従事しています。これから、私が理想とするシンプルで実践的な経営戦略を提案できるコンサルタントを目指して活動していきたいと思っています。どうぞよろしくお願いします。

●趣味・特技 ゴルフ、飲み会



●半澤 陽一

兵庫県の地域金融機関、商工会議所で約28年間、中小・小規模事業者の支援に従事した経験を生かし、独立診断士として創業支援、マーケティング支援、小規模事業者のDX化を推進します。今後もいっそうの成長を目指していきますので、よろしくお願い申し上げます。

●趣味・特技 ボクシング観戦、映画鑑賞、レトロゲーム



●増田 昌代

私は「未来の希望をカタチにする」コンサルタントとして、大阪・関西の経済活性化に貢献してまいります。地域No.1を目指したWEBマーケティング戦略により、売上拡大はもちろん、業務効率化による生産性向上を実現し、中小企業の持続的成長を支援してまいります。



中小企業診断士を活用して “変化”に強い経営を！

物価高騰、人口減少、ITの進化、経営のグローバル化など経営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のも時期でもあります。

この環境下において、中小企業診断士をもっと経営に活用してもらい、

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

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

お悩み

課題は分かっているが、
様々な要因で実践に移す
ことが中々できない。

サポート

経営戦略策定サポート

お悩み

土日、夜間を活用して
事業の改善を進めたい。

サポート

休日・夜間の経営相談

お悩み

お金の余裕はほとんどない
が、熱意にはあふれている。

サポート

販路開拓セミナー

お悩み

新しい環境に向けた
勉強をしたい。

サポート

SDGsセミナー

お悩み

従業員、金融機関、関係者
の目が厳しくなってきた
と感じている。

サポート

資金繰り相談

お悩み

事業承継したが、経営の
ことがよくわからない
と感じている。

サポート

後継者向けセミナー

企業会員、募集中！

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



スマホから
簡単登録！



一般社団法人
大阪府中小企業診断協会

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

〒540-0029 大阪市中央区本町橋2番5号 マイドームおおさか7階

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

