



中小企業診断士

一般社団法人 大阪府中小企業診断協会・一般社団法人 大阪中小企業診断士会

〒540-0029 大阪市中央区本町橋2番5号 マイドームおおさか7階

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

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

E-mail info@shindanshi-osaka.com

特集：表彰を受けた 研究会論文要旨

写真提供：会員 小堀 誠 氏



主要目次	理事長就任の挨拶ならびに2024年度の運営方針	3
	副理事長としての抱負	4~5
	第13回定時総会開催報告	6~7
	表彰者のご紹介	8
	協会の新しい体制と2024年度の事業計画等について	9
	特集「表彰を受けた研究会 論文要旨」	10~11
	ビジョン策定プロジェクト報告	12~13
	スキルアップ研修開催報告	14~16
	オンラインショートセミナー開催報告	17~19
	土曜セミナー開催報告 / 研修等 今後の予定	20
	知っておきたいトピックス「中小企業のDX事例」	21
	私のおススメ	22
	新歓フェスタ開催報告	23
	ゆるつなカレッジ報告	24
	シン・診断士交流会報告	25
	グローバルセミナー開催報告（第3弾）	26
	青年部だより	27
	新入会員の紹介	28~29
	士会のページ	30
	主な行事 / 編集後記	31

【執筆いただいた方々】

森信 肇氏(P21)、山崎 圭一氏(P22)

(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。

表紙写真撮影時のエピソード

淀川花火大会の写真です。幻想的な光景に引き込まれ、宇宙の根源と一体化したような不思議な感覚になりました。

小堀 誠氏

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

理事長就任の挨拶ならびに 2024年度の運営方針

大阪府中小企業診断協会理事長
津田 敏夫



6月8日に開催された第13回定時総会における役員改選で、理事21名(うち新任理事6名)と監事2名が選出され、その後の新理事会において理事長に就任いたしました。

新理事長として重責を果たすべく、精いっぱい尽力する所存です。皆さまのご協力をよろしくお願い申し上げます。

理事長就任にあたり、会員の皆さまにお約束することは次の通りです。

理事長就任にあたって約束すること

一つ目は、協会運営における透明性・公正性の確保です。透明性というのは、密室で少数者が物事を決めるようなことはせず、プロセスを明らかにしようということであり、これまでの運営方針をさらに徹底します。仲間内で仕事を順番に回したり、ボスの一言で何事も決まるような組織にはしません。だからといって、もちろん、私はリーダーとしての職責からは逃げません。また、公平ではなく、公正な協会運営を心がけます。各自の能力・役割に応じた職責を果たす組織とします。

二つ目は、役員に対する要請です。役員には、“noblesse oblige”(高貴なる義務)を求めます。役員になる以上、高い倫理感が必要だからです。

三つ目は、約束というより会員の皆さまへのお願いです。「協会があなたのために何をしてくれるのかを問うのではなく、あなたが協会あるいは仲間の診断士のためには何ができるか」(John F. Kennedy)を問うてほしいと思います。

以上の約束とお願いを元に、企業内、プロコン問わず、さらなる満足度を高めるため、「最大多数の最大幸福」を目指したいと考えています。

理事長就任後、何をするのか?

粛々と職務をこなしたいと思います。私は、府協会の長い歴史の中で、北口理事長からバトンを受け継ぎ、次の理事長に引き継ぐランナーの一人でしかありません。歴代の理事長をはじめとする諸先輩が積み重ねてこられたことを、次の世代につなぐのが私の役割です。会員の皆さまが「万事機嫌よく」協会活動に参加してもらうことが最大のミッションです。「万事機嫌よく」は桂枝雀さんの座右の銘ですが、その実現は簡単ではありません。理事長として大きな足跡を残すつもりはないものの、一つだけ課題はあります。診断士会との関係性の整理です。副業解禁などの社会的情勢の変化から、ますます企業内診断士の活躍が求められておりますが、そのためには、公的機関とのさらなる関係深化を図ることが必要です。企業内診断士の入会ハードルが高い診断士会との調整が、私に課せられた使命です。

2024活動方針

1,300名の中小企業診断士の資質が向上するということは、すなわち、大阪府下の中小企業を支援する能力が向上するということです。企業内診断士の活躍の場を幅広く提供することで手数を増やし、地域社会への貢献を果たします。企業と会員、双方の満足度が向上すれば、中小企業診断士のさらなる社会的地位向上が図れます。そのために、事業推進委員会を新たに設けました。

既存事業については、これまで通りですが、新しい事業アイデアは、数多くあります。ご期待ください。たとえ大きな変化はなくても、会員の方から「協会も少し変わったね?」と発言してもらえるような組織になることが目標です。皆さま、よろしくお願い申し上げます。

副理事長としての抱負

大阪府中小企業診断協会副理事長
内藤 秀治



はじめに

2024年6月8日の総会・理事会で副理事長の職を拝命しました内藤秀治です。

副理事長としては2期目になりますが、津田敏夫 新理事長の右腕として協会方針の実現に向けて尽力する所存です。

この2年間で振り返って

2022年の総会、理事会にて選任され、北口祐規子 前理事長の下で2年間、副理事長職を務めてまいりました。振り返ってみると、この2年間はウィズ・コロナからアフター・コロナへの転換期でもありました。2023年5月22日に新型コロナウイルスの感染症法上の位置づけが季節性インフルエンザと同じ「第5類」に移行した時期と重なります。会議やセミナーなどのイベントのやり方が少しずつ対面形式に戻っていき、会員皆さんの交流の機会も増加した時期であったと思います。

また、理事や委員の皆さんの献身的な活動で大きな成果が表れた2年間でもありました。各種研修会や交流会、各種イベントなどの活性化によって会員サービスのレベルアップを図ることができました。研修会の参加者数は大幅に増加し、会員交流会をリニューアルしながら復活することができました。ゆるつなカレッジもリアル開催が定着しました。新歓フェスタや診断士の日イベントの来場者数は過去最多でした。実務補習や理論更新研修では運営体制の強化により受講者も大幅に増加しました。会員の皆さんの活動基盤である登録研究会も40研究会まで増加しました。協会のために身を粉にして活動いただいた皆さんには心より御礼を申し上げる次第です。

さらに、これらの会員サービスの向上にも増して強調したいことは、「未来に向けた協会基盤の整備」を行ったことです。その典型的な成果として、2030年ビジョンの策定、ホームページのリニューアルが挙げられます。

若手を中心とした理事や委員によるプロジェクトチームが、約1年をかけて2030年の協会ビジョンを策定しました。「大阪の全

ての企業に活力を！全ての会員にやりがい！」。我々の想いを分かりやすく表現した素晴らしいビジョンです。6年後には、やりがいを持った会員の皆さんが光輝いている姿が目に見えます。このビジョンを念頭においてホームページのリニューアルを実施しました。ビジョンと連動した分かりやすいホームページに生まれ変わりました。担当いただいた委員の方々には感謝以外にありません。

これからの抱負

これからの2年間は、2030年ビジョンを実現することに邁進していききたいと思います。協会の全ての活動をビジョンと連動させていきます。キーワードは、「情報発信」、「ネットワーク」、「ブラッシュアップ」、「活動機会拡大」です。

そのために、委員会規程を刷新し、新たな組織体制をスタートさせました。

総務委員会、広報・情報委員会、指定事業委員会、会員事業委員会、連携事業委員会、事業推進委員会の6委員会体制です。この体制でビジョンに向かって突き進みます。私も副理事長として率先垂範いたします。

また、協会運営については民主主義の原則を順守し、公正で開かれた協会にしていくことをお約束します。

最後に

会員の皆さんには各種イベントにご参加いただくとともに、委員や理事、プロジェクトメンバー、試験監督員、実務補修の指導員など協会運営にも参画いただきたいと思います。受け身の姿勢では受け取るモノは限られてしまいます。主体的に活動し、発信し、協会を活用してこそ受け取るモノも増えるのです。

大阪に限らず、全ての企業にとって課題が絶えることはありません。中小企業診断士の強みは情報力と分析力、課題解決力にあります。多様な会員同士で意見交換を進めながら、ビジネス課題の解決プロフェッショナルとして、価値を高めていきましょう。

これからの2年間、どうぞよろしくお願いいたします。

副理事長としての抱負

大阪府中小企業診断協会副理事長
左川 睦子



はじめに

このたび副理事長を拝命しました左川睦子(さがわちかこ)です。

今回、副理事長という役割をいただき、その重責を改めて感じているところです。これまで協会の発展に尽力いただいた諸先輩方に少しでも近づけるよう、副理事長として当協会のますますの発展に向けて尽力してまいります。会員の皆さま、どうぞよろしくお願いいたします。

これまで

私は登録と同時に大阪府中小企業診断協会に入会し、研究会や曜日別交流会に参加しました。その後、企業内診断士として委員会活動に参加させていただき、総務委員会、総務・広報委員会、受託事業委員会の委員を担当しました。独立後は理事として受託事業委員会、総務委員会を担当しました。どの委員会でも理事、委員の皆さんが協会運営や会員のために力を尽くしておられました。それぞれの委員会の業務は異なりましたが、そこでの活動を通して、協会が会員の皆さんのためにある、そして会員の一人として協会のため活動しているということを強く感じることができました。

各委員会で与えられた役割、使命を果たしつつ、会員それぞれが活躍できる場、参加できる場をつくっていきたくて、取り組んでまいりました。

これからの活動と抱負

我々のMission、Vision、Valueが明確になりました。これからの2年間は、津田理事長、内藤副理事長、理事、委員、会員の皆さまと共に、明確になったMissionを日々体現し、Vision、Valueの実現に向けて活動してまいります。

そのためには、健全で活力ある組織運営が非常に大切だと考えています。健全な組織運営のためには、まず我々役員(理事・

監事)が、規定、規律、コンプライアンスにのっとった組織運営を行うことを心がけます。

活力ある組織運営には、会員の皆さんのさらなるご協力が必要です。協会や各委員会が行うさまざまなイベントや研修への参加、試験監督や実務補習の指導員に積極的に手を上げていただくこと、そして自ら新しい活動の場をつくっていただくこと(例えば、研究会は自分でつくれます)、ぜひお願いいたします。

大阪府中小企業診断協会の会員になれば、活動の場が広がり、中小企業の振興や社会に貢献できる。自分の好きなことが見つかると、自身の診断士スキルやノウハウをさらに向上できる。大阪府中小企業診断協会を、そんな場所にしていきましょう。

おわりに

コロナの時期を経て、これまでとビジネスの環境は大きく変わりました。中小企業は今まで以上に厳しい環境の中、未来のために大きく変わることが求められています。そんな今だからこそ、我々中小企業診断士がより一層求められることとなります。これからの2年間、会員の皆さまと一緒に活動の場を広げ、中小企業の振興と中小企業診断士の社会的地位向上に取り組んでまいります。楽しく、活気に満ちた活動をしてまいりましょう。

どうぞよろしくお願いいたします。

◆ 第13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6年6月8日(土)、ホテル日航大阪 32階スカイテラスにて、第13回定時総会を開催しました。会場出席が114名、委任状出席が790名、合計904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、左川睦子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、北口祐規子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5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	左川睦子委員長
広報委員会	古川佳靖委員長
受託事業委員会	中嶋聡委員長
会員サポート委員会	岡崎永実子委員長
研修委員会	柳瀬智雄委員長
連携事業委員会	桑山政明委員長

2. 第2号議案 令和5年度決算報告承認の件

左川睦子総務委員長より決算の説明があり、福嶋康徳監事により財務ならびに業務処理は適正に実施しているとの監査

◆ 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左川睦子氏の司会で再開されました。

最初に、選挙管理委員会荒井竜哉委員長より選挙管理業務の報告があり、その後司会者から休憩中に選任された理事による理事会が開催され、新理事長に津田敏夫氏、副理事長に内藤秀治氏、左川睦子氏が選任された旨の報告がありました。

津田理事長より就任の挨拶、活動方針、ビジョンの説明がありました。内藤副理事長より令和6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P8をご覧ください)

最後に、内藤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。

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 役員選任の件

議長の指名により津田副理事長から理事および監事候補者名が発表され、理事21名、監事2名が選ばれました(選任された理事、監事についてはP9をご覧ください)。

これにて総会審議事項は全て終了し、総会は滞りなく終了しました。



定時総会風景



津田理事長

◆ 懇親会

総会終了後、来賓14名を迎え、会員103名、事務局3名の合計120名で懇親会が行われました。

津田理事長の挨拶の後、中小機構近畿本部長 中島康明さま、大阪経済大学学長 山本俊一郎さま、中小企業診断協会会長 松枝憲司さまから祝辞をいただき、中小企業診断協会専務理事 野口正さまの乾杯のご発声のもと、にぎやかな開会となりました。

その後、青年部一瀬拓哉代表からの活動報告、令和5年度登録研究会論文表彰で努力賞を受賞された電機業界研究会 大萱芳久氏からのコメント、新入会員紹介など盛りだくさんの内容となり、北口祐規子前理事長から退任のご挨拶もいただき、懇親会は盛会のうちに終了しました。

(文責：総務委員会 打上 紋)



一般社団法人 中小企業診断協会 松枝会長



新入会員紹介風景



懇親会風景

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13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。

令和5年度大阪府商工関係者表彰 ……2名

「団体の役員として5年以上従事し、業界の振興と大阪府産業の発展等に尽力した功績が、顕著である」として表彰されました。

岡崎 永実子氏 吉川 睦子氏



岡崎 永実子氏



吉川 睦子氏

令和5年度本部長表彰 (表彰規程5条5号) ……13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。

海蔵 三郎氏 首藤 知也氏 津賀 弘光氏

錦織 栄治氏 波部 哲也氏 浜口 桂氏

伏見 明浩氏 藤田 芳夫氏 松井 重雄氏

松岡 逸樹氏 八尾 肇氏 山口 昌彦氏

山崎 美喜雄氏



津賀 弘光氏

令和5年度登録研究会論文表彰

最優秀賞

該当なし

優秀賞

該当なし

努力賞

研究会名 電機業界研究会
テーマ カーボンニュートラルへの取り組みが生み出す中小製造業の可能性
 ～電機業界の企業内中小企業診断士の視点による新たな価値創造提言～



電機業界研究会 大萱 芳久氏

協会の新しい体制と2024年度の事業計画等について

1. 新体制について

■役員

理事長 (代表理事)	津田 敏夫	副理事長 (業務執行理事)	内藤 秀治、左川 睦子
理事	伊澤 要平、石井 誠宏、井上 朋宏、上野 浩二、打上 紋、岡崎 永実子、岸本 行正、桑山 政明、五味 義也、柴田 将芳、田中 聡、玉野 真弘、中島 篤、中嶋 聡、中本 美智子、林 覚、古川 佳靖、待谷 忠孝 (五十音順)		
監事	小林 俊文、福嶋 康徳		

■委員会

	総務委員会	広報・情報委員会	指定事業委員会	会員事業委員会	連携事業委員会	事業推進委員会
委員長	桑山 政明	中本 美智子	古川 佳靖	中嶋 聡	岡崎 永実子	石井 誠宏
副委員長	岸本 行正 待谷 忠孝	井上 朋宏 五味 義也	打上 紋 林 覚	上野 浩二 玉野 真弘 中島 篤	柴田 将芳 田中 聡	伊澤 要平

(副委員長は、五十音順)

2. 2024年度事業計画等について

総務委員会

- 事業計画および事業運営(通年)
- 総会、理事会および戦略会議(原則:各月1回)など諸会議の準備・運営
- 予算および月次・年次決算の会計管理(通年)
- 諸規程の立案、管理(通年)
- 本会の渉外事項に関すること
(ただし、事業に関連する渉外を除く。通年)
- 事務局の運営管理、雇用管理、機能強化支援(通年)
- 事務局業務の安定稼働に資する職場環境の整備、教育訓練の実施
- 事務機器、図書管理(通年)
- DX化への投資、IT環境整備
- 会員の活動および診断士の認知度向上に資する取り組みの検討
- 青年部の活動の支援

広報・情報委員会

- 広報戦略の策定
- 情報戦略の策定
- 会報「中小企業診断士」4月・7月・10月・1月の年4回発行
- 協会ホームページの運営・保守管理(通年)
- パンフレットおよびチラシ作成・配布(通年)
- メールニュースの配信(月1回)
- 外部組織から会員に対する情報提供依頼の対応(通年)
- プレスリリースを含む、もろもろの広報活動(通年)

指定事業委員会

- 中小企業診断士試験の実施に関すること(8月、10月、1月)
- 実務補習の実施に関すること(2月、3月、7月、8月、9月)
- 中小企業診断士理論政策更新研修に関すること
(令和6年6月から令和7年2月まで12回開催)
- 中小企業診断士更新登録要件の実務従事事業に関すること
(春季と秋季の年2回開催)
- 中小企業診断士登録養成課程の実施に関すること

会員事業委員会

- 【会員サービス事業】
- 交流会の運営(通年)、合同交流会の開催
 - 登録研究会の運営補佐(通年)(活動成果表彰、意見交換会の開催)
 - 分科会(業種別交流会)の運営補佐(通年)
 - 会員相互の親睦に関する事業の実施(新歓フェスタ、秋の歓迎会、新年互礼会)
- 【新規開発事業】
- 診断士資格の活用方法習得や同期のつながり強化を目的とする学びの場「ゆるつなカレッジ」の運営
 - 登録サークル制度
 - 当協会が実施する新規事業の企画開発
- 【研修事業】
- スキルアップ研修(年間12回)、土曜セミナー(随時)、オンラインショートセミナー(年間12回程度)などの開催
 - 外部講師による講演会(経営経済講演会)の実施
 - プロコン道場の開催

連携事業委員会

- 『診断士フェスタ2024』の計画・実施
- 海外研修旅行催行
- グローバルセミナーの実施
- 大阪中小企業診断士会と連携した活動に関すること
- 公的機関、民間団体、他都道府県中小企業診断協会、諸団体(大学等)、他士業などとの連携した活動に関すること
- 本会の事業に関連する渉外に関すること

事業推進委員会

- 公的機関、民間団体、金融機関と連携した事業活動に関すること
- 企業会員制度(企業会員へ提供できるコンテンツの整備、企業向け広報など)

※各事業については、新体制運営に伴い変更される場合があります

電機業界の企業内中小企業診断士の視点による新たな価値創造提言

カーボンニュートラルへの取り組みが生み出す
中小製造業の可能性

電機業界
研究会

代表 大萱 芳久

1. 論文作成の背景

カーボンニュートラルに対して大手企業では積極的に取り組みが進む一方、中小企業での取り組みは遅れている。電機業界研究会(以下、当研究会)には電機メーカーや関係業種の企業に勤務する企業内診断士、または出身の独立診断士が所属し、業務としてカーボンニュートラルに組み込み、もしくは中小企業の脱炭素化経営を支援している。その経験と知見から、電機業界の中小企業がカーボンニュートラルへ積極的に取り組むことでリスクを回避するだけでなく新たな価値を創出できるチャンスがあることを提言する。

2. 現状および課題認識

電機業界の大手企業はカーボンニュートラルへの取り組みを経営課題と捉え、サプライチェーンの取引先選定の新たな要件となりつつあるが、その対象となる中小企業にとっては負担感が大きく、取り組みが遅れている。しかしながら、電機業界の中小企業は2つの方向でカーボンニュートラルに取り組むことで新たな価値を創造できると考える。

- 1) 自社ものづくりのカーボンニュートラルへの取り組みでの価値創造
- 2) カーボンニュートラルに貢献する商品のキーパーツ提供での価値創造

3. 提言

本論文では、当研究会の企業内診断士が担当する商品・技術について保有する最新の知見や経験から前述の2つの方向での価値創造について提言する。

1つ目の自社のものづくりへの取り組みでは2つの観点を取り上げる。

1 自社ものづくりのカーボンニュートラルへの取り組みでの価値創造

1-1) 大手企業がサプライチェーンに対して脱炭素化を要求する背景、内容を把握する。

大手企業からサプライヤーへ要請が増加している中、取引先から要請されてから対応しては間に合わない。まず自社の主要製品のサプライチェーンから主要企業を抽出、各企業の方針を分析した上で、自社のCO2排出源の特定と改善施策を検討する。中小企業が目指す姿は真摯な開示姿勢とCO2削減貢献への積極的なメッセージである。

図表1 各社のサプライヤーへの要求

企業名	目標年	要求内容
ソニー	2025年	購入製品、サービスの排出量の10%に相当するサプライヤーに科学的な削減目標を策定
	2035年	販売製品の使用をカバーする排出量を45%削減(2018年比)
日立製作所	2030年	排出量を40%削減(2010年比)
トヨタ自動車	2021年	一次取引先の300~400社に対し、排出量を3%削減(2020年比)
Apple	2030年	カーボンニュートラル(サプライチェーン全体)

出典：(株)文化資本創研「避ける仕事がなくなくなる!! サプライヤーに求められる脱炭素経営」
https://bunkashihon.jp/column/787/

1-2) カーボンニュートラルへ積極的に取り組むことで価値を創造する

カーボンニュートラルに向けた取り組みを進めることは、中小企業の経営戦略にとっても重要な課題である。その取り組みは、省エネ活動による光熱費や燃料費の低減にとどまらず、①脱炭素に資する新製品の開発、②生産工程の改善、③川上・川下企業と連携した調達や廃棄時のCO2排出量削減、④再生可能エネルギーの購入などを通じ、2030年に向けて50%程度(カーボンハーフ)のCO2排出量削減目標を掲げ、実行計画を策定し、推進することである。これにより脱炭素に積極的な企業として取り上げられる。結果、競合他社との優位性の構築に加え、人材獲得や従業員の定着率の向上につながる。他にも、光熱費・燃料費の低減、知名度・認知度の向上、資金調達に有利などのメリットがあげられる。実施にあたり環境省や経済産業省が示す手順「知る」・「測る」・「減らす」を進めることが重要であり、自治体・商工会議所・金融機関や中小機構・認定支援機関などの中小企業の支援機関に相談することも効果的である。また、環境省発行の『脱炭素経営導入ガイドブック』『中小規模事業者向けの脱炭素経営導入事例集』も有用である。

図表2 脱炭素経営のメリット

優位性の構築 (自社の競争力を向上し、売上・受注を拡大)	
サプライチェーン全体の脱炭素化が必要とされる中、脱炭素経営は自社の競争力向上に貢献する得意先から取引先に対して脱炭素化への協力要請がある場合、取り組まないことが経営上のリスクとなる	
光熱費・燃料費の削減	
非効率なプロセスの見直しや設備更新の実施により、光熱費や燃料費の削減が期待される	
知名度・認知度の向上	
脱炭素経営への先駆的な取り組みをメディアなどに取り上げられる、国や自治体からの表彰対象となることによる知名度・認知度の向上が期待される	
社員のモチベーション向上や人材獲得力の強化	
気候変動問題の解決や取り組む姿勢が社員や入社希望者の共感を呼ぶ	
資金調達において有利に働くこと	
金融機関の融資先選定基準に気候変動問題への取り組み状況が考慮される可能性がある脱炭素経営に取り組む事業者に対しては融資条件が優遇されることもある	

出典：環境省「中小規模事業者のための脱炭素経営ハンドブック」
https://www.env.go.jp/earth/ondanka/supply_chain/gvc/files/guide/chusho_datsutansokeiei_handbook_v1.1.pdf

2 カーボンニュートラルに貢献する商品のキーパーツ提供での価値創造

カーボンニュートラルに貢献する商品のキーパーツであるパワー半導体、リチウムイオン電池への参入に成功した事例を

あげて参入を検討する中小企業に対し提言を行う。

2-1) パワー半導体関連に参入を検討する中小企業への提言

パワー半導体(SiC,GaN,Ga2O3を使用)は、半導体政策で注力されている分野であり、半導体後工程、新規素材など自社技術の強みが生かせるのであれば参入を検討すべきである。

半導体装置産業は、既存の中小製造業にとって強みが生かせる分野が数多く存在し、自動車部品・精密部品などの異業界から参入している中小製造業も数多く存在する。一方、シリコンサイクルと呼ばれる激しい好不況の需給サイクルが存在する。これを十分に見極めて参入のタイミングを検討すべきである。

まずは、事業計画など自社の経営戦略を十分検討すべきであり、補助金などはその検討の上で必要であれば活用すべきである。

2-2) リチウムイオン電池関連に参入を検討する中小企業への提言

リチウムイオン電池業界において、大手企業がセルに関するキーデバイスの特許を押さえ、セル製造を行っている中国、韓国、日本のメーカーが巨額の資金を投じてしのぎを削っているため、中小企業の参入は厳しい。一方で、セル生産設備、キーデバイス以外の電池部品、セルを組み合わせたモジュール・パック分野については、今後の拡大を考慮した場合、中小企業においても進出の余地がある。事業再構築補助金の採択事例などの中から、異業種からもリチウムイオン関連に進出した事例を図表3にてマトリックスにプロットする。本論文の本稿では5社の事例を紹介する。紹介した実際の取り組み事例を参考に、自社の強みに該当する可能性があれば、それを軸にリチウムイオン電池の分野への進出を検討すべきである。

図表3 業種別リチウムイオン電池業界進出マトリックス

業種	セル生産設備		電池部品			モジュール・パック				
	機械装置・設備部品	検査・周辺装置	極板材料・セパレーター	ガスケット	外装缶・金属部品	その他材料	機械装置・設計(ハード/ソフト)	部品	モジュール製造	リサイクル・リユース(設備・事業)
金属加工	A精機 B工業								Z製作所	
プレス・板金加工	J製作所				Rテック S製作所 T精工					
金型・成形					Q金型 P化成					
溶接加工 溶接装置	Kシステム L工業									
組立・加工									E加工	Xリユース社
プリント基板・電子機器						Wテック				
大型製缶									D精工 F工業	
ロール製作	M鉄工所									
精密ギヤポンプ		Oファインテック								
皮加工						Q機械				
繊維・染色							Yテック			
その他										Nラボ

当研究会は、新しいソリューションが生まれる電機業界におけるカーボンニュートラル分野での研究を継続し、中小企業の経営者、それを支援する関係者を支援する所存である。

ビジョン策定プロジェクト報告

◆ ビジョン策定プロジェクトとは

ビジョン策定プロジェクトは、「2030年の大阪府協会のビジョンを描くこと」を目的として、理事、委員の中から5人が選抜され、2023年4月に発足しました。(メンバー：古川佳靖、石井誠宏、中島篤、数本優、但馬久美)

北口理事長には温かく見守っていただき、津田副理事長、内藤副理事長にはオブザーバーとして会議に参加し適切な助言をいただきながらビジョン策定を進めました。(2024年4月時点の役職)

◆ ビジョン策定への思い

冒頭でお伝えしたとおり、私たちの使命は「2030年の大阪府協会のビジョンを描くこと」です。おのおのが熱い思いを持ち、活発な対話と議論を繰り返しながらビジョンを策定していくことになりました。

月に1度の会議の場は、オープンなコミュニケーションの場で、本音かつ自由に意見を出し合いました。置かれている立場や視点の違いから意見が異なることもありましたが、互いの意見を尊重しながら建設的な議論を行いました。

建設的な議論ができたのは、私たちに共通の目的があったからです。それは、「大阪府協会のより良い未来を築くこと」。その目的を誰一人として疑う余地がなかったことは、強くお伝えいたします。



◆ Mission・Vision・Value

「ビジョン」と言っても、どこからどこまでの範囲を策定するのか、まずは設計するところからのスタートでした。他団体のビジョンを調査しても、「基本理念・基本方針・行動指針」の団体や、「理念・ビジョン・バリュー」の団体など、その形式はさまざまです。

そこで私たちは、以下の通りに定義を決めて議論を進めることにしました。

- **Mission** (存在意義)
- **Vision** (未来像)
- **Value** (価値)

「Mission・Vision・Value」おのおのの関連性と一貫性を意識しながら作成していきました。

ビジョンは通常、外部(社会全体や顧客)に向けて発信するものですが、一般社団法人の性質上、外部発信だけでなく、会員の皆さまへのメッセージ性も色濃くしています。

また、多種多様な人々が集まる会員組織のため、バリューは「共通の価値観」「行動指針」と捉えず、「組織の価値」と設定しています。

Mission (存在意義)

「会員相互の連携を密にし、会員の資質の向上に努めるとともに、中小企業診断士の活躍の機会の拡大を図り、中小企業の振興と発展に寄与します」

ミッションは、「大阪府協会の定款」の一部から抜粋した言葉です。ミッションとは「組織が何のために存在しているのか」という意味であるため、組織の目的、活動などを定めた定款とほぼ同義であると捉えました。

これを機に、会員の皆さまには大阪府協会の定款を知っていただくとともに、私たち中小企業診断士の存在意義や使命をあらためて認識していただきたいです。

Mission = 定款

会員相互の連携を密にし、会員の資質の向上に努めるとともに、中小企業診断士の活躍の機会の拡大を図り、中小企業の振興と発展に寄与します。

Mission	協会活動
● 会員相互の連携	青年部や各種登録研究会、交流会などのイベントなど
● 会員の資質の向上	実務補習や実務従事、研修やセミナーなど
● 活躍の機会の拡大	中小企業診断士の認知度向上のための広報活動、診断士の日イベントなど

大阪府協会ではMissionの実現に向けてさまざまな活動を行っています。

Vision (未来像)

「大阪の全ての企業に活力を！全ての会員にやりがいをも！」

ビジョンは大阪の企業(外部)と会員(内部)の2軸を意識して作成しています。「全ての会員の皆さまに覚えていただきたい」という思いから、シンプルな言葉にしています。

このシンプルな言葉を作成するにあたっては、あらゆる角度から大阪府協会を俯瞰し言葉に落とし込んでいきました。

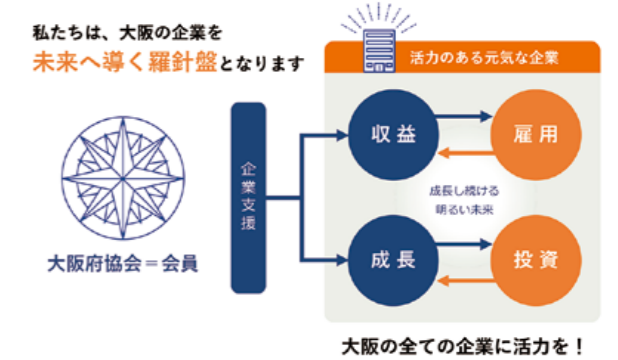
私たち中小企業診断士が活躍することによって、大阪の企業の振興・発展につながります。大阪府協会の未来像は、より能力や士気の高い中小企業診断士が集う組織になることです。

大阪の全ての企業に活力を！

診断士の能力が向上すれば、診断士による支援数の増加につながるということ。それは、大阪の企業の振興・発展につながります。

全ての会員にやりがいをも！

やりがいを満たした診断士が増えれば、能力・士気の高い診断士が増えるということ。それは、診断士の活躍の機会の拡大と認知度の向上につながります。



Value (価値)

「みつける!」「できる!」

バリューは大阪府協会の価値そのものです。関西地区最大の会員数を誇る大阪府協会は、その規模に応じた役割を担ってきました。イベント、セミナー・研修、登録研究会など数多くの会員向けサービスを提供しています。これらは、仲間との出会い・つながりを深める場、スキルアップの場として会員の皆さまにご満足いただけるものと考えます。

今後も価値を提供し続け、会員の皆さまの実現したいコトが「みつける!」「できる!」組織でありたいです。

「みつける!」「できる!」



大阪府協会は、交流会などのイベント、セミナー、登録研究会など多くのコンテンツを会員向けに提供しています。

診断士同士のつながり・原場所(サードプレイス)、スキルアップの場を提供しています。

◆ 最後に

「大阪の全ての企業に活力を！全ての会員にやりがいをも！」このビジョンを達成するためには、大阪府協会のより活発な組織運営と、会員の皆さまのより積極的な協会活動への参画が必要になります。

会員の皆さまにやりがいを感じていただけるよう、今後も魅力的なサービスを提供していきますので積極的な協会活動への参加をお願いいたします。私たちの力で大阪の企業に活力を与えていきましょう。

(ビジョン策定プロジェクト リーダー 但馬 久美)

スキルアップ研修報告(2月) 「中小企業診断士が人生100年時代を自分らしく生きるためのライフシフトセミナー」

日時：2024年2月28日(水) 19:00 ~ 21:00

講師：高橋 紀子 氏
(合同会社MNキャリア 代表)



講師略歴

(株)リフルートにて企業の採用/育成の提案営業や広告制作に携わった後、さまざまな業界の人材育成・組織活性化・対話型チーム運営に関するコンサルタントとして活動中。



代→働く時代→引退」といった3ステージの考え方に縛られず、もっとマルチに人生のステージを考える視点を持つということ。学び直しも、複業も、ボランティアも、起業も、年齢に関係なくいつでも何度でもできるという自分自身の可能性を信じ、実現に向かう姿勢、そして今自分はどんなライフステージにいるのかを客観的に見るのが大切です。

2つ目は、自分を前に進めるもの、また逆に自分の行く手を阻むものは何かを自覚すること。私がパートナー0期生として活動しているライフシフトジャパン(株)では、前者を「アクセル」、後者を「ブレーキ」として、それぞれ10個の言葉で表現しています。その中から今回は4つをピックアップして、事例紹介の後にグループに分かれて対話をしていただきました。何があるから行動に移せるのか、また、何があるから踏み出すことをためらってしまうのかを自己分析することで、次に進むエネルギーを有効活用することができます。

そして3つ目は、自分自身が大切にしている価値軸を明確にすること。同社が提案する価値軸をご紹介します、グループ対話の中で自分の価値観と向き合いながらその源泉をひもといていただきました。何かを選ぶとき、決めるときの判断基準がはっきり分かれると、物事の優先順位が付けやすくなり、人生において満足のいく自己選択ができます。今回のワークやグループ対話であらためて気づいた自分の特徴や個性をうまく生かして、まだまだ続くライフシフトの旅を楽しんでいただければ幸いです。



本研修は、「ライフシフト」の概念を知り、人生の主人公として「100年ライフを楽しむこと」を考えるきっかけにいただければという思いで、担当いたしました。

最近ではよく聞くようになった言葉「100年ライフ」ですが、「長く生きる・働くようになるから、もっと先のことまで考えよう」という単純なものではありません。仕事はもちろん、社会環境やライフスタイル、価値基準などあらゆる変化が大きいVUCAの時代では、そうした変化の波に飲み込まれないように、時にうまくかわしながら、どのように柔軟に変化の波に乗っていくかが大切になってきます。

でも、羅針盤ともいえる「これまで描いてきた自分自身の未来設計図」が、かなり前にインプットした情報だけでできていたとしたら?あるいは、「昔はこうだった」「先輩はこうしていた」「〇歳になったらこうするべき」などの前例踏襲がベースになっていたとしたら?アップデートできておらず、変化に対応できていないままだとしたら、せっかく描いていた未来設計図のピントはこれからの時代に合っていないかもしれません。場合によっては、再定義も視野に入れる必要があります。とはいえ、「ライフシフト=転職推奨」ということではありませんので、まずは、自分の今をしっかりと見つめ直すこと、自分が持っている物や培ってきたこと(知識や経験など)を正確に把握することからスタートです。つまり、自分の内側にある「変わるチカラ」を主体的に生かすことが、ライフシフトの第一歩なのです。

そのための鍵は3つあります。1つ目は、これまでの「学ぶ時

スキルアップ研修報告(3月) 「攻めと守りのDX ~事例を交えて~」

日時：2024年3月27日(水) 19:00 ~ 21:00

講師：古宮 浩行 氏
(SCSK株式会社 エバンジェリスト)



講師略歴

1995年中小企業診断士登録。SCSK(株)エバンジェリストとして各種イベントで登壇する傍ら、大学講師、地方自治体のアドバイザー、情報サービス産業協会のDX教育の立ち上げなどを実施している。

日本は今「失われた30年」から脱却できる大きなチャンスを迎えています。ここでは最初に、この30年間日本が陥っていた呪縛を、組織と個人に分けて振り返りました。組織としては顧客第一主義の不徹底、根回し文化、会議の在り方など。個人としては思考よりも作業に忙殺されている現状を明らかにし、論点思考、水平思考といった思考することの重要性をご紹介します。

そんな中でDX(デジタルトランスフォーメーション)のターゲットを「攻め」と「守り」の8類型に分けることで、より具体的な行動を促すことが重要です。攻めのDXを(製品・サービス)×(儲けの仕組み)を軸にして「プロセス改革」「秩序破壊」「市場創造」「ビジネス創造」の4類型、守りのDXを(従業員・企業)×(減らす・増やす)

の軸で「働き方改革」「やりがい向上」「デジタル化」「ナレッジ活用」の4類型、合計8類型に分類します。こうすることでDXのターゲットを明確にすることができます。

「攻め」のDXは経営戦略そのものであり、中小企業診断士としての力が発揮できる場所です。一方で「守り」のDXは日本の得意な現場力を生かせる領域です。データに基づく現場力、データに基づく経営を目指していかなければなりません。

次にDXの取り組み事例として、守りのDX事例、攻めのDX事例、地域(社会)貢献DX事例などをご紹介します。時間も無く詳しくご説明することはできませんでしたが、もしご希望があれば別途お時間をいただきたいと思います。

最後に「これからの会社の在り方」ということで、本当の意味での「Well-Being」な働き方の話をさせていただきました。Well-Beingな組織形成をする上で、リーダーがまずなすべきことは何でしょうか?組織の方針を決定し、それを明示、適切な判断や指示、そして人を育てること……?これらはいずれも大切なことですが、その前にリーダーがまずなすべきことは「メンバーの安心・安全を担保し、笑顔でメンバーが成長できる環境を整備すること」。そしてその意志をメンバーの前で宣言することです。

仕事を「やらされている」と感じている組織は決してWell-Beingな組織にはなりません。主体的に「仕事をやっている」組織形成が求められています。ここではエドワード・デシ氏の動機付けの6段階(①したくない、②しかたない、③しなくちゃ、④すべき、⑤しよう、⑥したい)を紹介し、⑥を実感するためのマネジメントに関してお話いたしました。

今日本は30年ぶりの大きな変革期にあります。人口減少、少子高齢化など課題は山積みですが、そんな中でも日本独自の「幸せな社会」を目指して、われわれ中小企業診断士の果たすべき役割は大きいと思います。

DXのターゲットとは

ビジネスにおけるさまざまな課題に対し、攻め・守りの両面からアプローチすることで「お客様の持続的な成長に貢献すること」にフォーカスしています

守り(社内)		攻め(社外)	
従業員	企業	製品・サービス	
		既存	新規
働き方改革 省力・効率化を図り、働き手の生産性を最大化する	デジタル化 事故・ミスの防止や手続き簡略化の為に業務のIT化を図る	プロセス改革 既存のバリューチェーンを見直す	市場創造 顧客が気付いていない価値を具体化する
やりがい向上 従業員のやりがい、満足度を高め企業の持続的な成長を支える土台をつくる	ナレッジ活用 社員のコミュニケーションを活性化し、ナレッジ・データの利活用を促進する	秩序破壊 既存の儲けの仕組みを無力化する	ビジネス創造 想像力と創造力を発揮する

成長を支えるBCGのアプローチ

既存の仕組み 新規の仕組み

維持する 増やす

Copyright© SCSK Corporation

出典)内田 和成、「ゲーム・チェンジャーの競争戦略」、日本経済新聞出版社、2015 年を元に作成



スキルアップ研修報告(4月) 「ローコードツールのカスタマイズに興味のある人への生成AI活用入門」

日時：2024年4月23日(火) 18:30 ~ 20:30

講師：足立 昌浩
(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

AMPコンサルティング合同会社代表社員、電機メーカーにおいて約30年間、液晶ディスプレイ技術開発および事業経営の業務に従事。その内、約7年間、米国・英国・ドイツにて技術マネージャーを経験し、その際、国際プロジェクトマネジメント実務を経験。2017年診断士登録。自社を立ち上げ、PMP資格の知見も加え、製造企業さまのプロジェクト支援に従事中。

はじめに

今回のセミナーは、顧客中小企業さまへのDX支援におけるローコードツールの導入機会を想定し、ツールカスタマイズに生成AIを活用する手順を、実際にツールを操作して学んでいただける体験型研修として実施いたしました。

ローコードツール：kintoneの操作演習

「現場がほしい業務システムを誰でも簡単にデザインできるクラウドサービス」と宣伝されているkintoneについて、今回のセミナー用に特設したクラウドサイトを準備しました。この特設kintoneサイトにあらかじめ設定した座席番号アカウントにてログインいただくことにより、皆さまに実際にアプリにふれていただける環境を用意しました。

アプリとして、①生成AIへの入力テキスト例などを参照できるデータ集と、②2名~4名のグループ単位でデータを入力/閲覧できる協働作業日報を用意し、皆さまにその操作を体験いただきました。

生成AIの技術動向の紹介

大規模言語モデル(LLM)の概要として、①デジタル庁の「働き方改革促進のための生成AI活用ワークショップ」と、②東京大学の「LLM大規模言語モデル講座(CC BY-NC-ND 4.0)」のそれぞれからの一部抜粋内容を紹介しました。

生成AI技術動向のキーワードとして、「Transformer」、「GPT」、「プロンプトエンジニアリング」などをハイライトしました。

生成AI：chatGPTの操作演習

プロンプトエンジニアリングの知見に基づき、実際の入力テキストに対するchatGPTの応答を体験いただきました。

特に、chatGPTを用いて、HTMLやJavaScriptのコード生成ができることを紹介し、一例としてこのコードを、kintoneのカスタマイズに応用する手順を紹介しました。

kintoneのカスタマイズ演習

協働作業日報アプリの概要を紹介し、グループごとに実際にデータを入力いただき、複数レコードのデータを閲覧する機能を紹介しました。

chatGPTへのプロンプト入力により生成したJavaScriptコードを仕込んだ協働作業日報アプリ改訂版を用いて、グループごとに新たにデータを入力。レコード一覧画面にてカスタマイズ効果を確認できることを説明しました。

最後に

今回、経験値の異なる皆さまにグループごとの演習を体験いただく手法として、kintoneクラウドサービス特設サイトの利用を図りました。当日、講師の進行時間管理およびkintoneユーザー設定に一部不手際があり、皆さまにご不便をおかけしたことをあらためて深くお詫びするとともに、クラウドサービスを活用したチームワーク手法の一例としてご参考いただき、今後、中小企業のご支援に役立てていただければ幸いです。

ローコードツール活用のポイント

IT専門家だけでなく、実務担当者も参画しデザインすることで、実務チームが使いやすいシステムをつくり上げていくことが、ローコードツール導入のメリットと考えます。使いやすさを追求する際に、ツールの標準機能では実現が困難な場合、プラグインソフトの導入、さらにチームにてカスタマイズを検討する局面において、生成AIの活用を検討するという考え方を紹介しました。



「物流の2024年問題」って?」

日時：2024年2月8日(木) 19:30~20:30

講師：板垣 大介
(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

大学で物流戦略論を専攻し座学から物流の世界に。その後、3PLの業務に、2社15年間にわたり従事し実務経験を積む。診断士資格取得後はトラック運送業など、物流に係る支援を幅広く実施する。

●はじめに

各種メディアに取り上げられ注目を集める「物流の2024年問題」について、物流の基本的な知識と、具体的な内容についてお伝えしました。

各種価格高騰の影響や、後継者問題を抱えているトラック事業者も多く、今後、診断士による支援ニーズも高まることが予測されます。また、トラック事業者から値上げの要請を受けている、いわゆる荷主事業者からの相談案件を抱える診断士もおられることでしょう。正しい理解で支援先への助言ができるよう、双方の立場に立ったお話をいたしました。

●そもそも「物流」って?

消費者目線で物流といわれると、宅配便をイメージする方が多いかもしれませんが、輸配送の中で宅配便の占める割合は1割弱しかありません。しかも物流は輸配送だけでなく保管や荷役など、多岐にわたる機能が組み合わさっています。また、業種・業態や商品によっても物流の形態が異なっており、宅配便以外の物流が多く占めています。

●「物流の2024年問題」とは

「物流の2024年問題」について、なぜ急にメディアに取り上げ

られるようになったのか、その理由についてお伝えします。発端は、昨年の10月に政府が出した「物流革新緊急パッケージ」です。2030年には34%の輸送力が不足すると発表され、社会課題として認識されました。

34%の輸送力不足が発生する要因として、「働き方改革関連法」で猶予されていたドライバーの残業規制が、2024年4月から年間960時間が上限となる点が挙げられます。ちなみに、これまでドライバーに残業規制はありませんでしたが、「改善基準告示」と呼ばれる制度があり、連続運転の制限や1カ月の拘束時間の上限、1日の休憩時間などが規制されていました。こちらも2024年4月から内容が改正されました。

残業時間の上限が設定されたことと合わせて、「改善基準告示」も改正され、ドライバーの働く時間が大きく減少することが「物流の2024年問題」の表面的な理由となります。

●トラック運送業の支援について

先ほど、働く時間の減少は表面的な理由であるとお伝えしましたが、本質的な問題は、トラック運送業の経営状況やドライバーの現状にあります。まず、トラック運送業の経営状況ですが、業界全体での営業利益の平均がマイナス(赤字)である点、さらにドライバーの現状は年間の所得が他の産業と比較して低く、一方で労働時間は長い現状であることをお伝えしました。

このトラック運送業の経営状況と、ドライバーの現状の双方の改善が図られない限りは、本質的な「物流の2024年問題」を解決することはできません。

●車両別収支管理について

本質的な解決のための取り組みとして、車両別収支管理の必要性について説明させていただきました。車両別収支管理というと、ハードルが高く感じますが、多くのトラック運送業では必要な基礎的なデータが揃っている場合が多く、集計と分析ができていないだけであることをお伝えしました。

ぜひ、トラック運送業を支援する診断士の皆さまには、車両別収支管理を起点として本質的な「物流の2024年問題」への解決策を支援していただければと思います。

また、荷主を支援する診断士の皆さまには、お伝えした「標準的な運賃」の見方を参考にトラック運送業からの値上げが妥当な水準なのか、判断していただければと思います。

中小企業診断士の過去・現在・未来 ~AI時代の診断士~

日時：2024年3月8日(金) 19:30 ~ 20:30

講師：中島 康明 氏

(独立行政法人中小企業基盤整備機構 近畿本部長、
中小企業診断士)



講師略歴

1980年中小企業事業団(現中小企業基盤整備機構)入団。制度融資、中小企業大学校、国内外販路開拓を担当の他、中小企業庁、全国商工会連合会に出向。2021年より現職。

コンサルタント唯一の国家資格として、すっかり定着した「中小企業診断士」。その源流をたどると中小企業庁設立の昭和23(1948)年にさかのぼることになります。

戦後復興期、鉄鋼・石炭産業(大企業)への傾斜生産支援の一方、繊維・雑貨産業(中小企業)へは資材・資金不足に対応するため、個々の中小企業の経営・技術改善指導(工場診断)が行われました。

戦後間もなく工場診断を行えた理由はいかなるものでしょうか。さらにさかのぼること大正14(1925)年、全国初の産業能率に関する公的研究機関「大阪府立産業能率研究所」が設立され、科学的管理法に基づく実施指導は「工場診断」と呼ばれ、その部分的適用は「指導」と称されました。

昭和14(1939)年、初めて専任所長制が敷かれ、初代所長の園田理一は、昭和23(1948)年まで務め、同年8月中小企業庁の初代指導局長として就任、同研究所に蓄積された工場診断のノウハウが全国化されることになります。(科学的管理法：明治44(1911)年に公刊されたF・W・テイラー著/『科学的管理の原理』)

昭和27(1952)年、「企業合理化促進法」が制定され、診断実施機関たる地方公共団体に国が補助したことから、全国展開が進み、また制度融資などの施策と関連づけられた政策診断となる一方、大企業が診断対象から除外されることになりました。

昭和30年代に入り高度経済成長を迎えますが、昭和32(1957)年版の『経済白書』では「広汎に農業、中小企業が存在し、低生産性、低所得の不完全就業が問題」と提起され、大企業との二重構造解消・貿易自由化に対応するため、業種全体の生産性向上が図られることになりました。診断と融資が一体化し、全国に工場団地、卸センター、共同店舗が建設されましたが、同50年代の安定成長、同60年代の円高を契機とするバブル景気を経て環境が大きく変わります。

平成に入ると、ニーズの変化や地方財政の圧迫、市場原理を重視する行政改革が行われ、平成11(1999)年には「中小企業基本法」の抜本改正が行われ、平成12(2000)年には「中小企業指導演法」が「中小企業支援法」へと改正され、再度、個々の中小企業を対象に活力の創出を図ることとなりました。

平成17(2005)年の中小企業診断士制度見直しでは、「リレーションシップバンキングに積極的に関与し得るより高い能力を持った中小企業診断士を確保することが求められる」と金融面での関与強化が示されました。平成24(2012)年には「経営革新等支援機関」が創設され、令和5(2023)年中小企業庁から発行された『経営力再構築件走支援ガイドライン』では「中小企業診断士は診断・助言の専門家であるとともに公的支援機関、金融機関等とのパイプ役」としての期待が明記され、同年の金融庁『業種別支援の着眼点』にも金融機関と中小企業診断士など外部機関、専門機関との協業が示されました。

平成27(2015)年、(株)野村総合研究所から発表された「人工知能やロボット等による代替可能性が低い100種の職業」の中に中小企業診断士も含まれていますが、既に行政や金融機関でも生成AIは活用されていますし、ますます活用領域は増えるでしょう。

こうした中、政策の視点・サイクルの視点・顧客の視点・競合の視点から自身の役割・立ち位置を見返してはいかがでしょうか。



生協の診断士 vol.4

「生協の宅配事業」

日時：2024年4月11日(木) 19:30 ~ 20:30

講師：本田 沙織

(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

1990年熊本県生まれ。2013年に神戸大学文学部美術史学科卒業後、生活協同組合コープこうべ入所。宅配営業、フェアプライス生協(在シンガポール)店舗への出向後、商品部にて日用品バイヤーを担当。2022年に家業(熊本県の酒屋)の事業承継問題を契機に診断士登録・生協を退所し独立。大阪産業大学非常勤講師。

はじめに

生協宅配は約100年前から続く日本独自のビジネスモデルで、コロナ禍を経て再注目されています。食材宅配やAmazonなど利便性の高い競合サービスが多数出現する中、「注文は紙、1週間後にしか商品が届かない」というスローでアナログなサービスにも関わらず、独自の立ち位置を築いているのが生協の面白さです。今回は一般的な小売業との違い、ビジネスモデルやマーチャダイジング(以下MD)の考え方、商品開発の特徴などについて紹介します。

生協宅配のビジネスモデルやMD、商品開発の特徴

私は大学卒業後に生協に就職し、そこで宅配営業・店舗運営・バイヤー業務に従事しました。生協の主幹事業は店舗・宅配事業で小売業に分類されています。生協は営利目的の組織ではなく、全国で約600の生協が独立して運営を行っています。店舗や宅配事業を持たず各生協のサポートを行う「日本生活協同組合連合会」という組織もあります。

生協宅配は事前にカタログと注文書を配布し、注文書提出の

1週間後に商品を届ける仕組みで、無店舗型で商品ロスが少ない独自のビジネスモデルです。MDの面ではカタログで詳しい商品情報を訴求できるのが強みで、リアル店舗のように「人手不足で計画通りの売り場がつかれない、補充ができず売り場維持ができない」ということはありません。また、宅配利用組合員は地理的・時間的・体力的制約がある場合が多く、ミールキットやバラ凍結のお肉など、店頭とは違った生協宅配独自の売れ筋商品が多数あります。

商品政策に関しては、組合員と生産者双方の生活防衛の観点から企画立案や価格設定を実施しています。商品開発に関しては、組合員が全ての商品開発に参画しているのが大きな特徴で、「運営に参加している当事者」という意識を持って積極的に関与します。

生協宅配のノウハウを応用した事例

行政が乳幼児を持つ家庭に定期的にベビー用品を無料宅配する事業を、生協が受託する事例が全国で見られます。これは生協宅配の「ルート配送が得意・女性の配達担当者が多い・行政との連携による地域の見守り実績が多数あること」が評価されたことによる応用事例といえます。生協のミッションは「組合員のくらしの課題解決」であり、今後もこのような事業が拡大していくことが期待されます。

生協向け営業支援のポイント

直接的に生協を支援する機会は少ないと思いますが、生協向けに商品を製造・供給している企業を支援する際には、生協独特の仕組みや商慣習を理解することが大切です。具体的には、物流面では納品遅延や欠品に留意すること、ピッキングや配達時の破損リスクに備える必要があります。カタログ制作の面では、売り場づくりのための商品情報などの提供、紙面の改善提案、他生協での実績情報提供による売り場の磨き上げが売り上げに直結します。新規の参入障壁は高いといえ、メーカーの場合は大手ベンダーやいわゆる「生協ベンダー」の協力を仰ぐのも1つの選択肢です。



起業家が見た紛争地ソマリア

日時：2024年3月23日(土) 13:30 ~ 16:30

講師：野口 浩孝 氏(株式会社プレート 代表取締役)

講師略歴

1981年大阪市生まれ。関西学院大学社会学部卒業。広告代理店を経て起業。2023年2月末に事業を売却。幼い頃からの夢だったアフリカ地域の貧困問題解決を決意。事業拡大と社会貢献の両軸で奮闘中。趣味は格闘技(キックボクシング、柔術)。



はじめに

東京で25歳のときに起業したITの会社を17年経営し2023年2月に売却した後、幼少期から志していた貧困問題の解決という旗の下、アフリカでの貧困



地域の現地視察と原因の究明のため、2023年7月に紛争地ソマリアに3週間行ってきました。日本で唯一の紛争解決活動を行っている国際NGO団体アクセプト・インターナショナル代表理事の永井氏とご縁をいただき、現地のイミグレーションの調整などを政府に図っていただいたことで、入国することができました。当然ながらソマリアは外務省からは退避勧告が出ているレベル4の地域です。国境なき医師団でさえあまりに激しい攻撃を浴びたため、撤退しております。しかし、危険を顧みず行こうと決断できたのは「貧困の原因は紛争にある、紛争が無ければ国は半歩ながらも経済発展する。しかし紛争があれば物流が止まり、国際支援ができ

ないため、慢性的な貧困が解決できない」という永井氏の言葉に、頭を打ち抜かれたような気づきがあり、紛争地域に行かねばならないという使命を感じたからです。

■ ソマリアでの活動

紛争主体は、イスラム教原理主義のアルカイダ系列のアル・シャバーブという非常に攻撃的なグループと、ソマリア国軍、国連軍、アフリカ連合との戦いとなっています。この情報だけだと単純な戦闘を想像し、人数や兵器の量で決着がつくのではと思いがちですが、まず街にいる誰がアル・シャバーブか分からないということが事象を複雑化しています。また、アル・シャバーブで戦っている人のほとんどは主体的にこの団体に入っているわけではなく、強制的に連行され兵士として働かされている無実の人です。そのため、脅されている人をむげに攻撃するのも心象としては良くないという部分もあります。そのため、アクセプト・インターナショナルでは、当該団体から抜けた人の脱退支援をしており、刑務所にて再教育をし、社会に復帰してもらうことを目指して活動しています。その活動に参加することで、紛争地の現実を理解できたという体験をセミナーで語らせていただきました。



■ 終わりに

起業家として現地に入っている限りは、何かビジネスの種がないかと探していましたが、紛争している時点で物流が滞り、まともなビジネスは不可能かと思いました。やはりテレビやインターネットの情報だけでは分からない現地を知ることで、本当の支援を始めることができるのではと思います。ぜひ皆さまもメディアの情報に左右されず、自分の目でしっかりと物事を確認し、判断していただければ幸いです。



知っておきたいトピックス

中小企業のDX事例

求められるDXとGXの同時推進

デジタル化の意味合いが強いDXと環境保護に関わるGXは、一見すると相反するようにも思われがちですが、実はGXの実現には、DXが深く関わっています。

デジタル技術の導入による業務効率化が進むと、節電、ペーパーレス化、人件費の削減などが可能となります。これらは全て温室効果ガスの排出を抑える効果が期待できます。つまり、中小企業が生産性の低下、人手不足など、さまざまな課題解決のためにデジタルの力を活用することで、環境への配慮と成長の両立が可能となります。脱炭素社会の実現性が高まることで、社会そのものの成長につながるのです。

そもそもGXとは?

GXとは、Green Transformation (グリーントランスフォーメーション)の略称です。産業革命以来の温室効果ガスを発生させる化石燃料から、太陽光発電、風力発電などのクリーンエネルギーへと転換し、経済社会システム全体を変革しようとする取り組みを指します。地球温暖化・気候変動の影響は深刻化しており、世界各国でも喫緊の課題となっています。つまり、温室効果ガスの排出量を抑制し、環境への負荷を軽減しなければ、この状況はさらに悪化するとされているのです。

日本では、政府が2050年までに温室効果ガス排出量を全体としてゼロの状態にする「カーボンニュートラル」を目指すと言いました。「カーボンニュートラル」とは、温室効果ガスの排出量と同じ量を吸収することで、全体としてゼロになっている状態を目指します。森林などによる吸収や技術による除去を差し引き、実質ゼロ(ニュートラル)にするという計画です。

カーボンニュートラルを達成し脱炭素社会を実現するためには、数多くの企業による協力が必要です。日本政府や産業界はカーボンニュートラル達成に向けた動きを経済成長の機会と捉え、温室効果ガス排出量削減と産業競争力向上の両立を目指しています。

中小企業のGDX戦略

金属加工製造業のA社は、複数の工場を有します。遠隔監視・制御システムの導入により工場ごとの電力使用状況を可視化しました。また、AIの活用による運転支援や遠隔作業支援によって設備の稼働効率を高め、エネルギー使用量の削減も行いました。熟練者が現場の作業員を遠隔から監督することで、人・モノの移動にかかるカーボン排出量を抑

制できるだけでなく、従業員の負担軽減にもつながりました。

土木・建築業のB社は、早生桐の植樹育成を開始しました。CO2の環境価値化および成木の販売による収益化を目指しています。早生桐は、一般的な桐よりも成長が早く、CO2の吸収能力もおよそ5倍と高く、持続可能な社会の実現に貢献する植物として注目を集めています。今後は、ICTの活用やドローンによる除草剤散布、クラウドシステムによる気温や湿度のデータ管理など、より効率化・省力化した高度な木材生産が期待されています。

地方都市にある卸売・小売業のC社は、新型コロナウイルスの感染拡大を機にテレワークを本格的に導入しました。事前準備が整った部署より順次テレワークを開始。着実に歩みを進め、PDCAサイクルを回していくことで効果測定も行い、ICTを中心としたDXを社内に浸透させていきました。

主な成果としては、月平均残業時間はテレワーク開始前と比較して約15%低減、社内でのペーパーレスも促進され、カウンター方式における複写機の料金比較では月平均で約9%の削減。ガソリン代を含む車両にかかる経費は、開始前と比べ約15%の削減となりました。テレワークを要因とする売上額の減少は見られないとのこと。

まとめ

中小企業がGXに取り組めていない主な理由としては、「どうすればいいかわからない」「対応する人材がない」「対応する経済的な余裕がない」などが挙げられます(ブルーレポートmini 2023年4月号)。しかし、デジタル技術を用いた業務フローの改善や新たなビジネスモデルの創出は、GXの実現へとつながっていきます。GXは、大企業だけでなく、中小企業にも対応が求められるテーマです。



会員 森信肇

診断士略歴

2022年診断士登録。広告業界を経て、中国上海で事業を立ち上げる。アジア圏を中心に海外ビジネス経験が豊富。現在はデジタル化支援、BIを活用した販売促進支援などを実施。



研修等 今後の予定

研修委員会では、年間を通じてさまざまなレギュラープログラムを運営しています。今後の開催予定については、大阪府中小企業診断協会の会員向けホームページにてご確認ください。

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





私のおススメ「Mリーグ」

麻雀ブームが再来しているのをご存じでしょうか？
ニトリで家庭用の全自動麻雀卓が発売されたり、少女漫画誌『なかよし』で麻雀漫画が連載されたりと、色んな市場で注目度が増し、麻雀人気が急上昇しています。
そして、その牽引役となっているのが、今回おススメする「Mリーグ」です。

Mリーグとは、2018年7月に発足、ABEMAでライブ配信されている麻雀プロリーグです。
これまでの麻雀のマイナスイメージ「博打、裏社会、不健康」を完全に払拭し、健全で明るい娯楽・eスポーツとして注目を集めています。

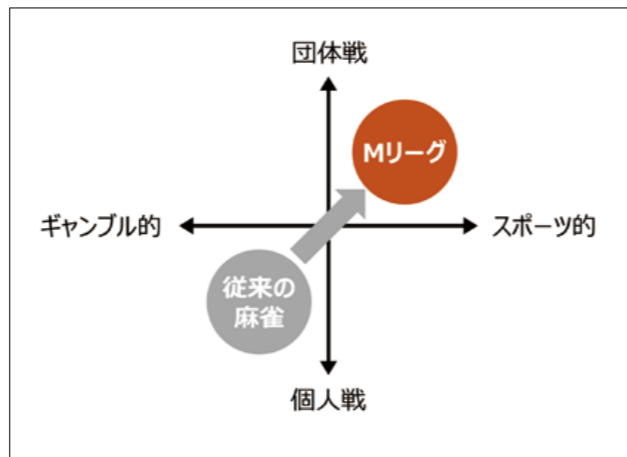
- 主な特徴は下記の通りです。
- 1チーム男女4名のプロ雀士で構成され、現在は9チームでの対抗戦
 - チームメンバー（Mリーガー）はスポーティーなユニフォームを着用して対局
 - チームのオーナーは、サイバーエージェント、テレビ朝日、電通、KADOKAWAなどの有名企業
 - 「Mリーグゼロギャンブル宣言」を発表し、賭博行為を禁止

に示すように、Mリーグは従来の麻雀から華麗にポジションチェンジを図り、全く新しい別の競技としてスタートしたのです。
そして、4シーズン目となる2021～22年シーズンの開幕戦では150万人が視聴し、同ファイナル最終戦では300万人を超える視聴者数を記録しました。

サッカーワールドカップ2022の日本対ドイツ戦におけるABEMAでの視聴者数が1,000万人を超えてあったことを考えると、Mリーグの人気は相当高まっているといえるでしょう。
また、驚くことに、これまで麻雀経験のなかった人が麻雀の試合を観戦する「見る雀」という新たな楽しみ方も生まれているのです。

のようにわずか数年で麻雀をメジャーで健全な娯楽競技にまで発展させることができた要因は、その巧みなマーケティング戦略にあります。
主なポイントを以下に示します。

- プロ野球がオフシーズンになる秋～初春にかけて平日夜のゴールデンタイムに実施
- 同日に1組だけの対局を行い、視聴者の分散を回避



中小企業診断士

私のおススメ

- 容姿端麗なMリーガーを多数在籍させ、視聴者の関心度を増大
- プロ雀士によるユニークな実況解説や対局中のSNS発信で一体感を醸成

我が家もすっかりこれらの術中にはまり、いつしか「見る雀」漬けの日々になり、Mリーグが終了するゴールデンウィークの頃には、毎年Mリーグロスに見舞われる始末です。
そして、近い将来、麻雀が将棋や囲碁と同じぐらい、市民権が得られるようになることを期待しております。

今回は、得居崇志さんにおススメを紹介いただきます。乞うご期待！



■ 会員 山崎 圭一

診断士略歴
2023年10月登録。大手総合電機メーカーで32年間、技術開発・商品開発に従事。
2024年2月に退職、独立。

2024年4月6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。新人、未入会者、既存会員などを合わせて395名と過去最高の参加者数を記録しました。

例年通り大阪府中小企業診断協会北口理事長の挨拶と試験合格・診断士登録のお祝いの言葉の後、津田副理事長より大阪府協会のビジョンについて紹介がありました。

昨年度、ビジョンPTが立ち上げられ、今後の大阪府協会のビジョンが策定されました。府協会のWebサイトではすでに公開されていたのですが、初めて府協会のイベントで正式に発表されたこととなります。

その後、各担当より以下の協会活動の紹介が行われました。府協会について少しでも理解していただけると幸いです。

内容	担当
協会活動・ビジョン紹介	津田副理事長
診断士会紹介	石橋副理事長
実務従事事業／理論政策更新研修事業紹介	石井副委員長
土曜セミナー／スキルアップ研修紹介	柳瀬委員長
青年部紹介	一瀬代表
ゆづなカレッジ紹介	匂梅 和章氏・森 令子氏
交流会のご紹介	岸本会員サポート委員

また、メイン会場では先輩診断士がどのように活動しているかを語っていただくミニセミナーと、プースエリアで興味のある登録研究会に直接話を聞いていただく時間です。多くの方が両エリアを歩きまわっていました。今年は35もの研究会に出展いただいたので、参加者も目移りされたかもしれません。

ミニセミナーのテーマ	担当
企業内診断士としての1年を振り返る	黒澤 理弘氏
診断士活動とキャリアとのシナジー（企業内診断士編）	森 悠香氏



第2部の懇親会も非常に盛り上がりました。ドリンクやケータリングも毎年工夫をしているのですが、いかがでしたでしょうか。

新歓フェスタは多くの出会いの場というだけではなく、冬の実務補習を修了された方が約1カ月ぶりにメンバーと再会する場でもあります。近隣の居酒屋では、久しぶりに会った仲間同士での新歓フェスタ第3部が行われたのではないのでしょうか。

会員サポート委員会としては、年間を通じて会員の皆さまの交流を促進するための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：会員サポート委員会 待谷 忠孝)





ゆるつなカレッジ2023 第5講

1 テーマ

ゆるつなカレッジ第5講は2024年3月6日(水)「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!」をテーマに開催しました。第1講~第4講を通じて培ってきた価値観をベースにして、今まで育んできた診断士仲間たちとの親交を生かし、今後の診断士人生の第一歩を共に踏み出すきっかけの場所をつくり、グループまたは個人で、自分らしい次のステップへのキックオフを目的に実施しました。

2 内容

●第1部 これまでにあったグループ活動事例

過去のゆるつなカレッジを通じて、卒業生が勇気を振り絞って立ち上げた6つの研究会、また、気の合う仲間が集う4つの登録サークル、そして、兎にも角にも行動する11回のスピノフ企画。ゆるつなカレッジ卒業生が奮闘してきた歴史を、委員の山崎研氏制作の恒例動画を流しつつ、参加者全員が感慨深く共有しました。

●第2部 「勇者のプレゼン」

事前に卒業後のスピノフ企画を募集し、応募いただいた5人の勇者によるスピノフ企画案のプレゼンを実施。①山崎圭一氏：診断士の遠足(企業ミュージアム探訪)、②植村裕加氏：若手伴走支援勉強会、③上杉嘉邦氏：エフェクチュエーション×模擬店、④多田充宏氏：70歳になっても生き生き働く社会を創りたい、⑤小堀誠氏：還暦独立希望の会の立ち上げ、のそれぞれのテーマについて、楽しく熱くプレゼンしていました。

●第3部 ワークショップ「一緒にやれることを練り上げよう!」

5人の勇者の下に参加者が集い、それぞれのスピノフ企画について討議。いつ、どこで、何を、どのように、を明確にすること、特に次回の集合日程まで決めていきました。



●第4部 発表・共有・PR

仲間と練り上げた具体的なアクションプランを受講者全員に向けてプレゼンしました。他の勇者に集った受講者でも、魅力的なスピノフ企画には参加可能なため、興味深く聞いていました。

●第5部 委員長講評(卒業に向けて)

最後に、岡崎委員長より「ゆるつなカレッジ第6期生に向けてメッセージ」をお話いただきました。

3 一緒に踏み出した一歩

卒業式の後は、発表通りのスピノフ企画が実施されています。3月31日、4月28日小堀氏の「アラウンドセカンドキャリア」の会合。4月4日多田氏の「チーム人生戦略」のリアル会合。4月17日、5月1日植村氏の「大阪伴走支援勉強会」の開催。6月1日山崎圭一氏の「診断士の遠足」の月化粧ファクトリー見学会。ゆるつなカレッジ2023(第6期生)は、こうして卒業式から間髪入れず精力的に、診断士としての第一歩を踏み出しています。

(文責:UTA4期 小西 豊樹)



シン・診断士交流会 ◆第7回◆

2024年2月22日(木)に、「心に残る名勝負【高校野球編】」をテーマとした交流会を開催しました。スポーツには、忘れられない試合や、伝説として語り継がれるようなシーンが数多くありますので、今回は高校野球を舞台に、世代や地域性を超えて、思いっきり語っていただきました。

今回は、但馬久美氏による「心に残る名勝負【高校野球編】」のプレゼンテーションからスタートしました。クイズ形式でどの名勝負なのかを出題しながら、自身にとって心に残る名勝負について熱く語っていただきました。紹介された名勝負はどれも、自身が見ていた試合に限定されていて、「実はこのときのシーンは見逃しました」などの裏話も飛び出していました。

また「名勝負」と聞いて思い浮かぶのは、応援している高校が勝つうれしかった試合が多いのだと思っておりましたが、プレゼンテーションの中では「勝った試合より負けた試合の方が心に残っている」というコメントがあり、負けて悔しかった名勝負を多く紹介いただいたのは驚きでした。

プレゼンテーションに続き、お待ちかねの交流タイムでは、自己紹介と合わせて参加者それぞれが心に残る名勝負を語り合いました。思い出と共に語られる名勝負に皆さん熱心に耳を傾けながら、「あの試合は良かったですね」などと共感していました。

今回、18名の方にご参加いただき、年齢も地域もバラバラでしたが、過去に野球をされていた方も、そうでない方もご参加いただきました。地元高校の名勝負や、あの有名な人との対戦、自身が地元テレビで放映された話など、名勝負だけではなく皆さんの思い出もお話いただけました。



シャッフルタイムを挟んだ後の交流タイム(2回目)では、さらに深掘りした話や、先ほどの交流タイムであった話などに加えて、高校野球を観戦する、または応援する以外の楽しみなども飛び出し、大いに盛り上がりました。交流会としては少し早めの20時30分に終了し、語り足りない気持ちを残しつつ、場所を変えて懇親会へと続きました。

今回、高校野球をテーマにした交流でしたが、参加者それぞれに名勝負や思い出などは違いますが、世代や地域を超えて共感が生まれていたのが、過去一番の盛り上がりを見せていたように感じました。

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

(文責:会員サポート委員 田代 博之)





第3弾 「続・弁護士は見た！海外事業展開におけるリスクと法律知識あれこれ」

日 時：2024年3月22日(金) 19:00 ~ 20:30 講 師：谷 美和 弁護士／河野 大悟 弁護士(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：鈴木 文崇(連携事業委員会)

講師略歴

谷 美和 弁護士

法律事務所にて企業法務、渉外案件などに従事した後、現在は企業内弁護士として関西の企業に勤務。



講師略歴

河野 大悟 弁護士

弁護士法人中央総合法律事務所に勤務。国内の訴訟、M&A案件について従事する他、日本企業の海外進出案件や、外資系企業の日本案件の経験を有する。



■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。

その一貫として、これまで大阪弁護士会国際委員会との連携を深めてきました。本年度は第3回としてお二人の弁護士を講師にお迎えし、「海外事業展開」をテーマにしたセミナーを開催しました。

■セミナー内容

まず、「海外事業展開におけるリスクと注意点」について、契約を取り交わすまでの流れに沿って①前段階交渉と事前調査、②秘密保持契約の締結、③覚書書き/MOU(基本合意書)の締結、④最終契約・クロージングの各場面において、「弁護士があるとき」「弁護士がないとき」に分け、具体的に解説していただきました。

各場面のポイントとして、①では「相手会社や相手国の法令の調査を怠らないこと」、②では「秘密管理の認識の違いを理解し、管理を徹底すること」、③では「契約書の題名だけで判断せずに中身をきちんと確認すること」、④では「契約書を取り交わす重要性を十分に認識・理解すること」について具体的な事例を交えながら説明いただきました。

次に、「海外事業展開における法律知識あれこれ」として、海外事業展開において使用頻度が高い販売店契約や合弁契約、準拠法条項や紛争解決条項、完全合意条項についても「弁護士があるとき」「弁護士がないとき」に分け、失敗例や条項のサンプル、弁護士としてのアドバイスを交えながら解説していただきました。

講演終了後の質疑応答では、受講者より、自身の支援先における海外事業展開についてさまざまな質問がなされました。

以上のとおり、海外事業展開にあたっては、1)各ステップにおける法律知識やポイントをしっかりと押さえること、2)専門家に相談しながら慎重かつ着実に進める必要があることを再認識していただける、内容盛りだくさんの充実したセミナーとなりました。

■最後に

初めに述べたとおり、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など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まいります。

(文責：連携事業委員会 鈴木 文崇)



青年部2月例会

青年部2月例会は、2024年2月10日(土)に、「診断士版人生ゲームをつくろう!」と題して開催いたしました。

人生ゲームをプレーされた方も多かと思えます。最近では職業とコラボしたもの、街あそびとして実際の商店街をボード盤に見立てて歩きながらプレーするイベント型など、多種多様な人生ゲームも増えているのはご存知でしょうか。

今回は、その診断士版として、参加者が考えたマス目の内容を実際にプレーして楽しもうということで、企画・実施いたしました。

診断士資格を取得してから、独立したり、転職したり、企業内診断士として活動したりと、診断士のキャリアの歩み方も十人十色です。その生きざまと少しのトラップをマス目に埋め込み、

青年部卒業をゴール(上がり)に見立てて、プレーしました。ゲームではマス目のトラップに引っ掛かって振り出しに戻ったり、逆に今までの劣勢からどんでん返しをしてのし上がったり、思わぬ展開に一喜一憂しながら参加者一同、大いに盛り上がりました。

また、マス目づくりを通じて、診断士としてのキャリアの中にどのようなイベントがあるのか、それに対してどのように向き合うかを考える機会にもなったのではないかと思います。

青年部では、通常の例会の他にも、若手診断士が交流し親睦を深められるような場づくりを行っていきたくと考えております。

(文責：青年部運営委員 松尾 光真)



青年部3月例会

2024年3月9日(土)の例会はマイドームおおさかにて、「青年部の歩みとこれから」と題し、大阪府協会青年部の立ち上げメンバーである林浩史氏、加藤秀勲氏をお招きしました。両名には青年部立ち上げ当初の思いや、若手診断士に期待していることについて講演いただき、その後、全員参加型のパネルディスカッションを実施しました。

両名とも独立診断士として若くから活躍されていたこともあり、「多面的に自己ブランディングすること」「苦手な分野を伝えて、それ以外の仕事を受ける方法」「価格交渉されにくいように紹介していただく方法」「社長がそのまま部下へ伝えられる報告書づくり」など本音ベースの具体的なアドバイスが多く、稼げる診断士を目指す上で、非常に参考になるお話でした。また、企業内診断士の方

にとっても企業内での立ち回り方として参考にできることが多く、参加者全員にとって有益な内容でした。

講演後の懇親会でも話が尽きず、ほとんどの参加者が延長(同じお店で2次会突入)することになりました。アンケート結果では、全員から「満足している、とても満足している」との回答をいただき、満足度の高い例会になったと思います。

また、今回の3月例会をもって青年部運営からは数本優前代表、上村拓也氏、松田大輔氏が卒業されました。個人的にもたくさんお世話になった卒業生の方々には、今後も大活躍していただきたいです。これからもOBとして青年部に関わっていただけるよう、さまざまなイベントを実施していきます。

(文責：青年部運営委員 羽原 涼)



新入会員の紹介

あさやま たかひろ
● 浅山 貴宏
「あなたの未来を診る、魅せる」ことを実現するため診断士になりました。...



いしやま みき
● 石山 美紀
診断士資格のための勉強会で、「占いのできる診断士を目指す」と半ば本気で吹聴していました。...



うめだ ゆかり
● 梅田 有佳里
2023年11月の診断士登録と共に入会しました。通信系の一般企業に勤務しており、...



おくむら としや
● 奥村 俊哉
資格取得後、企業内診断士として活動してきました。今後は民間企業で培ってきた知見を生かして診断士の務めを果たしたいと思ひます。...



きよた けんじ
● 清田 顕治
2023年10月に入会しました。主に事業会社の情報システム部門で働いていました。...



こんどう つよし
● 近藤 剛
2024年度に入会させていただきました。能登半島地震の復旧・復興支援、国内外の「ならでは」を生かした共創、...



さかもと げんた
● 坂元 玄太
メーカー技術職、監査法人、税理士事務所を経て、現在会計事務所の代表を務めております。...



いけだ たかし
● 池田 隆
65歳で新人診断士となりました。長く住宅建設業に携わってきたこともあり、...



いまいち しげみ
● 今一 茂実
さまざまな取り組みに積極的に挑戦して、先輩方からたくさん学ばせていただきたいと思います。...



おおつ やすし
● 大津 康嗣
2023年11月に登録した企業内診断士です。現在はメーカーの販売拠点で総務・経理・労務管理をしています。...



かわさき まさき
● 川崎 真規
健康医療・経済・財政面の政策提言、健康医療産業でのコンサルティングに従事しています。...



くすみ けんじ
● 楠見 賢二
現在は、翻訳会社の子会社にて代表取締役をしております。これまでは、診断士としての表立った活動はできませんでしたが、...



さかね ひろかず
● 坂根 宏和
研究会にも積極的に参加させていただき、常に知識とスキルをアップデートし続けることで、...



しのみやのぼる
● 四ノ宮 昇
医療・健康機器のメーカーで技術・研究開発に従事する一方、気候変動の問題に関心を持ち、...



新入会員の紹介

すぎやま ひろかず
● 杉山 宏和
はじめまして。私は昨年度末に関西学院大学養成課程を修了しました。現在外科医として市中病院に勤務しております。...



たけうち たくや
● 竹内 拓也
零細ながら経営に携わっている身ですが、知識も経験も浅いため、この資格を通じた活動からいろいろな経営スタイル・ビジネスモデルに触れ、...



とみた けいすけ
● 富田 啓介
建設会社に勤務し、病院・福祉施設を対象に施設計画やその周辺領域として、運営改善や補助金獲得支援などのコンサルティングに携わっています。...



なかにしりゅう
● 中西 立
2000年代から業務系Webシステムや営業支援iPadアプリの開発に携わってきました。2019年に独立し引き続きシステム開発中心の生活をしていすが、...



はしもと ゆうと
● 橋本 勇人
9年間、京都の地域金融機関で本業支援や資金調達、創業支援、行政にて官民連携など、...



ほくとう よしゆき
● 北東 良之
約20年ぶりに協会へ復帰いたしました。中小企業の経営課題と真正面から向き合い、...



みずせき ひろよし
● 水関 裕義
新卒以来約30年、販販化粧品メーカーで主に営業に従事してきました。...



たかはしじょう
● 高橋 城
お困りの経営者さまを、助けられる診断士とされるように協会です一生懸命勉強させていただきます。...



とくだ さとし
● 床田 知志
私は社労士法人を承継し、役員就任後5年間で組織化、従業員規模4倍以上、売上8倍以上を実現しました。...



なかがわ いくお
● 仲川 幾夫
製造業にて26年にわたる海外駐在後、CIOとして社内と事業のDX推進を担当。...



にしむら たくま
● 西村 卓馬
今年中小企業診断士に合格し、診断士活動を始めることになりました。...



はやしひろき
● 林 大樹
経営コンサルティングのプロとして、経営者に寄り添う姿勢を徹底し、...



ほそかわ りゅういちろう
● 細川 隆一郎
2014年から勉強を始め、4回目の2次試験で合格しました。...



よねまつかさ
● 米山 司
NYKオフィス社会保険労務士法人の米山司です。大阪府中小企業診断協会の先輩方へ敬意を示します。...



定時総会開催

士会では、令和6年5月16日にシティプラザ大阪において、第40回定時総会が開催されました。

- 第1号議案：令和5年度事業報告承認の件
- 第2号議案：令和5年度決算報告承認の件
- 第3号議案：役員選任の件

について質疑および審議の結果、3議案ともに異議なく承認されました。役員については本総会の終結をもって、原伸行氏、山口透氏、清水和也氏、佐々木宏氏が退任され、一瀬拓哉氏、井上陽介氏、奥澤崇氏、齊藤直子氏、但馬久美氏、福田侑摩氏、三宅庸仁氏が新たに理事に、大音和豊氏が新たに監事に就任されました。

同日開催された理事会で正副理事長および顧問が選任されました。

新役員は以下のとおりです。

■理事長

池田 朋之

■副理事長

細谷 弘樹

石橋 研一

■理事

安藤 翔

一瀬 拓哉*

井上 陽介*

奥澤 崇*

齊藤 直子*

柴田 将芳

高柳 佳苗

但馬 久美*

中澤 悠平

成田 将之

西谷 雅之

福田 侑摩*

松尾 健治

三宅 真司

三宅 庸仁*

山本 大介

吉田 喜彦

■監事

橋本 豊嗣

大音 和豊*

■顧問

福田 尚好

*は新任、その他は再任。敬称略。



続いて令和6年度の事業計画が新理事長より報告されました。過去5年間の売上推移や会員数が350名を超えたことが報告されました。基本方針は「収益事業の拡大」「組織力の最大活用」、活動方針は「チームコンサルティングを原則とする」「アクティブ会員の増加に寄与する」のそれぞれ2項目で、活動方針は士会の全ての活動において、この2つを基軸とするとのことでした。

また新組織体制が発表され、今期から「企画部」「総務部」「人材開発部」「営業推進部」「連携支援部」の5部体制となります。また、営業部門の「営業推進部」「連携支援部」を統括する「コンサルティング事業本部」が設置されたことも発表されました。

最後に表彰式が行われ、士会表彰として以下の4名が表彰されました。

- 活動実績部門：但馬 久美 診断士
- 仕事じまん部門：大萱 芳久 診断士
- 診断士地位向上部門：田宮 一昭 診断士
- 調査研究部門：鈴木 英之 診断士

総会後には懇親会が開催されました。池田新理事長のご挨拶、石橋新副理事長の乾杯のご発声から始まり、その後退任された役員の方々、新任役員の方々からお言葉をいただきました。最後に、安藤新コンサルティング事業本部長に締めていただき懇親会は終了しました。みなさん笑顔で和気あいあいと交流され、とても楽しい会になりました。

士会はまだまだ発展途上であり、今後もさらに成長を続けます。士会の将来像に掲げたあるべき姿「中小企業診断士が組織する『日本一』のコンサルティング集団」に向かって日々邁進していきます。

(文責：大阪中小企業診断士会 総務部長 成田 将之)

大阪府協会の主な行事
2024年4月～6月

- | | |
|----|--|
| 4月 | 2日 会員サポート委員会Aグループ
3日 会員サポート委員会Bグループ
4日 選挙管理委員会
6日 新歓フェスタ
9日 広報委員会
連携事業委員会
11日 オンラインショートセミナー
「ギョーカイの診断士(4)」
12日 総務委員会
17日 戦略会議
曜日別診断士交流会
19日 理事会
23日 近畿ブロック会議
スキルアップ研修
「ローコードツールのカスタマイズに
興味のある人への生成AI活用入門」 |
| 5月 | 1日 研修委員会
7・30日 広報委員会(30日・第1回編集会議)
8日 連携事業委員会
10・28日 総務委員会
10日 オンラインショートセミナー
「プロコン直球インタビュー(7)」
13日 令和5年度下期監事会
14日 理事会
15日 曜日別診断士交流会 発足式
16日 選挙管理委員会
20日 受託事業委員会
シン・診断士交流会
22日 スキルアップ研修
「中小製造業におけるデータ蓄積・連携を
活用した業務改善プロセス」
23日 青年部5月度例会
24日 会員サポート委員会
27日 戦略会議
ゆるつなカレッジ キックオフ・オリエンテーション |
| 6月 | 8日 令和5年度定時総会
11日 理事会
13日 オンラインショートセミナー
「浪速の診断士道場(6)」
14日 広報委員会(第2回編集会議)
22日 役員・委員研修会
青年部6月度例会
26日 スキルアップ研修
「良い経営理念が強い会社をつくる！」 |

士会の主な行事
2024年4月～6月

- | | |
|----|--|
| 4月 | 3日 コンサルティング部会
5日 事業推進部会
14日 泉大津市立図書館セミナー
16日 企画部会
プロモーション部会
17日 監事会
18日 会員向けセミナー
19日 総務部会
22日 理事会
24日 登録事業説明会 |
| 5月 | 8日 総務部会
10・17日 経営サポート事業説明会
12日 泉大津市立図書館セミナー
16日 定時総会
21日 活動内容説明会&新交流パーティー
29日 経営サポート事業座学研修 |
| 6月 | 5日 理事会
9日 泉大津市立図書館セミナー
14・26日 経営サポート事業座学研修 |

編集後記

第13回定時総会が開催され協会の新体制が発表されました。新体制の発足に合わせて、協会ホームページもリニューアルされました。

また協会としてのビジョンも制定され、協会は新しい門出を迎えています。一会員としても、診断士のさらなる認知度の向上と、社会への貢献に尽力したいと思います。

文責：広報・情報委員会 森岡 健司

セミナー登壇3000回のプロ講師による セミナー講師養成講座

対面開催・150分×4日間



講座 1日目	分かるように伝える話し方 「スピーチスキル」を身に付ける
講座 2日目	あなたから聴きたいと思ってもらう自己紹介など 「パーソナルスキル」を高める
講座 3日目	より分かりやすく伝えるための 「コンテンツ」と「ツール」の組み立て方を学ぶ
講座 4日目	聞く人を惹きつける話し方 できるように教えるテクニックを習得する

インプットだけではなくアウトプット(ビデオ撮りと振り返り)をふんだんに取り入れた講座内容です

無料体験セミナー&説明会 参加者募集

オンライン無料体験セミナー&説明会 参加者募集

オンライン開催・30分

※各回最大3名で実施します

本講座の内容を特別無料公開！

- 緊張しないで話せるっておきの3つのコツ
- 効果的なアイスブレイク手法
- 受講者を眠らせないテクニック etc.

無料体験セミナー&説明会 実施日時

2024年7月16日(火) PM 4:00、PM 6:30
25日(木) PM 4:00、PM 6:30
29日(月) PM 4:00、PM 6:30
8月 7日(水) PM 4:00、PM 6:30



講師からの メッセージ

私、大倉は年間100~150回のセミナー・研修に登壇しており、開業以来25年を経過し、登壇回数も3000回を超えてきました。そこでこの度、長年培った経験・ノウハウを広くお伝えいたしたく「セミナー講師養成講座」を開講します。ご興味がありましたらぜひ「オンライン無料体験セミナー&説明会」にご参加ください。

無料体験セミナー&説明会 お申込みはこちらから

日本研修インストラクター協会HPのお問い合わせフォーム、もしくは運営会社のメール・Fax・お電話でお申込みいただけます

日本研修インストラクター協会
ホームページ (お問い合わせフォーム)



オンラインセミナー&説明会 参加申込書

参加希望日時 _____ 月 _____ 日 _____ 時
お名前 _____ 電話番号 _____
メールアドレス _____
勤務先・所属先 _____

※Faxでお申し込みの方は、本紙面をコピーし、参加申込書に記入の上、送信してください。
※お申込みいただいた方には、後日ZoomのURL・ID・パスワードをご送信いたします。

運営会社
お問い合わせ先

株式会社アフェクト
代表取締役 大倉啓克

Mail: affect@tea.ocn.ne.jp
Fax: 06-4707-3855
Tel: 06-4707-3888

住所: 大阪市中央区高麗橋4丁目
6番20号 淀屋橋NKビル5F