



中小企業診断士

一般社団法人 大阪府中小企業診断士協会

〒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

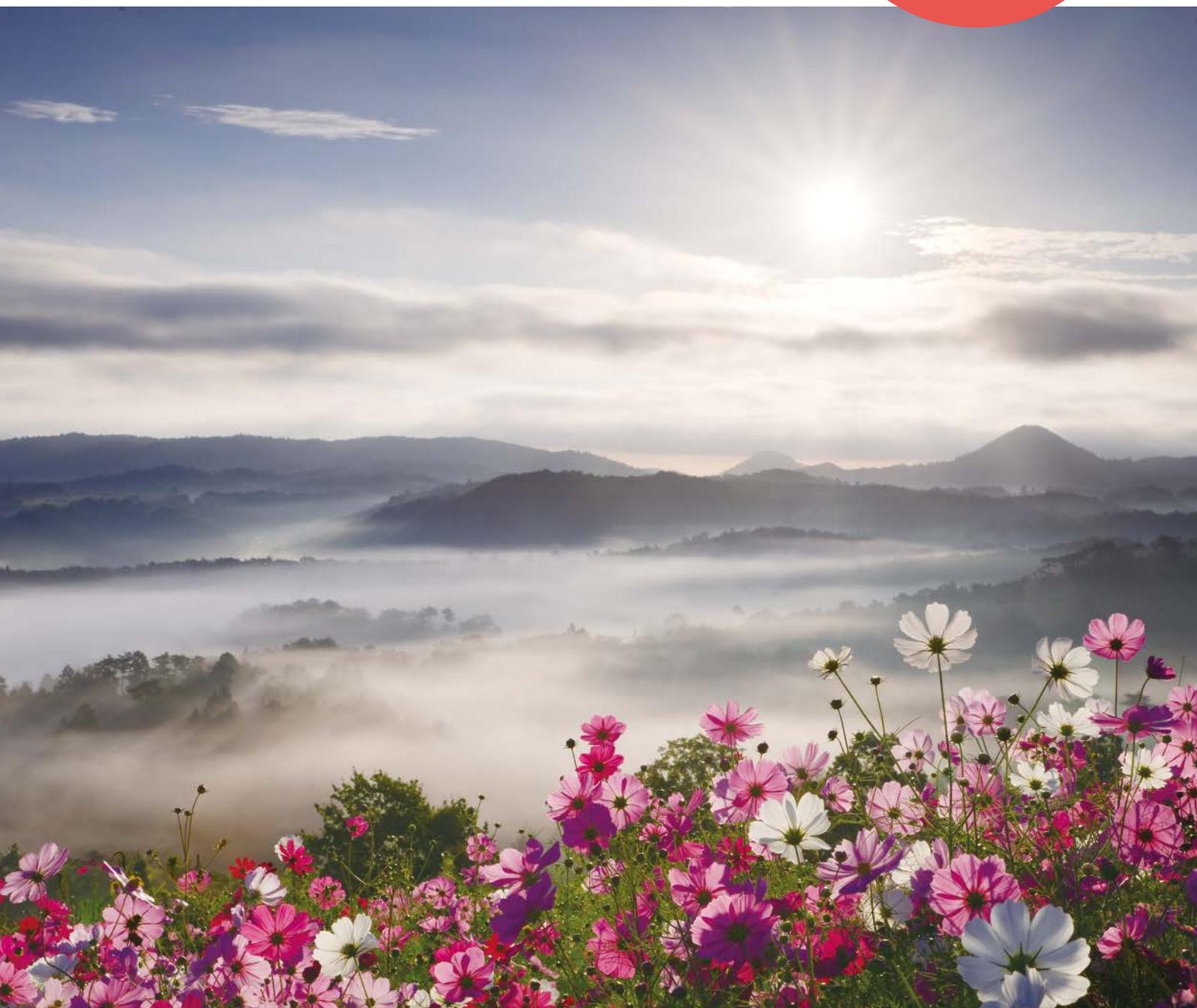
TEL 06-4792-8992 FAX 06-4792-8993

URL <https://www.osaka-cmca.jp/>

E-mail info@osaka-cmca.jp

特集：「中小企業における防災・
BCP対策」

写真提供：会員 小堀 誠氏



主要目次	府協会名称変更についてのご報告	3
	特集「中小企業における防災・BCP対策」	4~9
	万博事例	10~11
	書籍紹介	12~13
	政策提言PT報告	14
	研究会・サークル・交流会紹介	15~17
	事業推進委員会からのお知らせ	18
	活動報告 大阪わかそう2025報告	19
	スキルアップ研修開催報告	20~22
	土曜セミナー開催報告	23
	オンラインショートセミナー開催報告	24~26
	曜日別診断士交流会	27
	ゆるつなカレッジ報告	28
	青年部だより	29
	主な行事/編集後記	30
	新入会員の紹介	31

【執筆いただいた方々】

松谷 和夫氏(P4~5)、上杉 嘉邦氏(P6~7)、福島 猛氏(P8~9)、
小谷 美樹氏、屋木 孝之氏(P10~11)、千葉原 宏幸氏、山岸 夏樹氏(P12~13)

(一社)大阪府中小企業診断士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.osaka-cmca.jp/>

表紙写真撮影時のエピソード

広島の世界高原、満開の秋桜と雲海と朝日です。静かに深まりゆく秋、豊かな生命エネルギー、美しい日本の感動のワンシーンでした。

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

◆ 府協会名称変更についてのご報告 ◆

このたび、当協会は名称を「大阪府中小企業診断士協会」へと改めることとなりました。以下に、名称変更に至る経緯と背景についてご説明いたします。

■ 中小企業診断士制度の広がりの変化

現在、日本における中小企業診断士の登録者数は約26,000名にのぼり、そのうち、各都道府県の協会に所属している診断士は約14,000名です。当協会には、全国の約1割にあたる約1,400名の診断士が所属しており、非常に大きな規模を誇っております。なお、10年前には登録者数は約20,000名でしたが、資格取得者は年々着実に増加しております。また、当時は1割にも満たなかった女性診断士の比率は現在15%程度まで高まり、さらに30代以下の若手診断士の割合も増加傾向で、診断士資格の社会的な広がりが顕著となっております。

■ 組織形態の変遷と協会名称の歴史的背景

本来、社団法人中小企業診断協会は、本部を中心とした一体組織であり、診断士は本部に所属し、各地の協会は本部の支部という位置づけでした。しかし、2008年に施行された公益法人制度改革により、組織形態が大きく変わります。これに伴い、本部は「中小企業診断協会」として一般社団法人化し、従来の各支部は独立した「都道府県協会」として組織再編されることになりました。以降、診断士は各都道府県協会に所属し、本部の会員は「都道府県協会そのもの」となることで、本部は連合会組織へと変わっていきました。

■ 「診断士協会」への改称の経緯

長らく、本部の歴代会長は中小企業庁出身者が務めており、中小企業診断士の資格保有者ではない方が多い状況にありました。しかし、現会長からさかのぼって3代前より、ようやく中小企業診断士自身が会長職を担うようになりました。こうした流れを確かなものとするため、2024年10月1日付で本部の名称を「日本中小企業診断士協会連合会」へと改称しました。その際、連合会本部より、従来「診断協会」としていた都道府県協会に対して、「連合会が“診断士協会”と名乗る以上、都道府県協会も名称を揃えていただきたい」との依頼がありました。

■ 当協会の対応と名称変更について

この要請を受け、当協会においても本部および他府県との整合性を図るべく、名称を「大阪府中小企業診断士協会」へと変更するため、先般の定時総会において定款変更の提案を行いました。その結果、賛成多数により承認をいただき、2025年10月1日付で新名称へと正式に変更する運びとなりました。

■ 周知・広報活動について

名称変更を広く知っていただくため、当協会では堺筋線「堺筋本町駅」上りホームへの広告を掲示したほか、当協会独自の“イメージキャラクター”制作にも取り組むなど、積極的な広報活動を展開してまいります。今回の名称変更は、中小企業診断士の社会的認知の向上、そして連合会本部(略称：日診連)との一体感の強化を目的としたものです。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。

一般社団法人 大阪府中小企業診断士協会 会長 津田 敏夫



.....
ホームページアドレス・メールアドレスの変更
名称に変更に伴い、10月1日よりホームページ
アドレスおよびメールアドレスが変わります。
HP : <https://www.osaka-cmca.jp/>
MAIL : info@osaka-cmca.jp



※会報誌10月号の記事内表記については、実施日が2025年9月30日までのものは旧名称を用いています。

中小企業が事業継続計画より 取り組みやすい事業継続力強化計画について

1. 事業継続計画と事業継続力強化計画の違い

(1) 事業継続計画(BCP)とは

事業継続力強化計画(ジギョケイ)とは

事業継続計画(BCP)の特集ではありますが、まずBCPのおさらいをした上で、事業継続力強化計画について説明します。なお、事業継続力強化計画は略称である「ジギョケイ」と呼びます。

BCP(事業継続計画)は、企業が風水害や地震などの自然災害、感染症、サイバー攻撃などの緊急事態に備えて事業を継続させるための計画です。BCPにより、従業員の安全確保、被害の最小化、事業の早期回復を図ります。

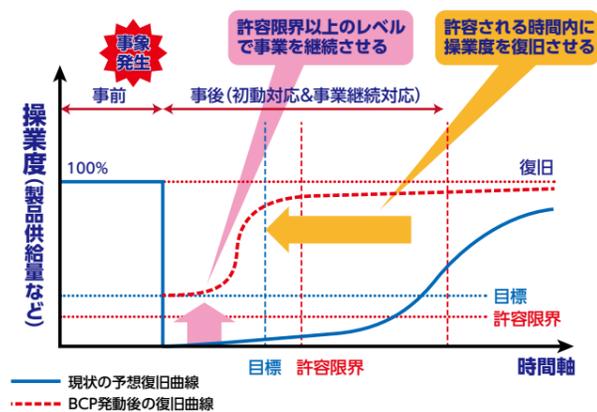
一方、ジギョケイは、中小企業が自社の災害リスクなどを認識し、BCPの入門編として取り組むために必要な項目を盛り込み、現在および将来的に行う災害対策などを記載して、経済産業大臣の認定を受ける制度です。認定を受けた中小企業は、防災・減災設備に対する税制措置、低利融資、補助金の加算措置などを受けることができます。

ジギョケイが2019年度に始まった理由は、その前年から地震・豪雨・台風などの自然災害が全国各地で頻発して、被災した多くの中小企業が倒産・廃業に追い込まれたためです。

ジギョケイは、BCPの入門編と言われますが、理由は以下の通りです。

- ① 内容がシンプルに設計されている
- ② 対象が主に中小企業である
- ③ フォーマットが整っており、作成しやすい
- ④ 認定されると、さまざまなメリットがある

図1 事業継続計画(BCP)の概念



出典：事業継続ガイドライン 内閣府 防災担当

図1は、BCPの概念図です。BCPは災害復旧完了目標までを行います。ジギョケイは、初期対応を中心に行い、最低限の防災・減災・継続対応ができるようになります。

(2) ジギョケイの認定件数

ジギョケイは、2019年度の途中で制度が開始してから2025年5月までで累計81,971件認定されています。また、複数の企業が連携する連携事業継続力強化計画は、累計1,542件認定されています。

大阪府内のジギョケイ累計認定件数は、6,457件で、東京都に次ぎ2位になっています。

2. ジギョケイ策定・認定のメリット

(1) 公的に得られるメリット

BCPを策定することで、災害発生時に事業の早期復旧が見込められたり、取引先からの信頼が向上したりと企業にとってメリットが生じます。さらに、国はジギョケイを中小企業に普及させ災害に強い企業を増やすために、さまざまなメリットを用意しています。

- ① 日本政策金融公庫による低利融資
設備投資に必要な資金について低利融資を受けることができる。
- ② 信用保証枠の追加
信用保証協会で、普通保険などとは別枠で追加保証や保証枠の拡大が受けられる。
- ③ 防災・減災設備への税制優遇
一定の設備などについて取得価額の16%の特別償却が適用できる。
- ④ ものづくり補助金など、助成金の優遇措置
ものづくり補助金などの一部補助金において審査の際に加点を受けられる。

(2) 経営面で重要なメリット

このようなメリットがありますが、BCPやジギョケイは、作成に手間やお金が掛かって、「災害が起こらなければくたびれもうけ」と感じる経営者も少なからずいます。しかし、BCPやジギョケイには、経営面での重要なメリットがあります。

それは、自社の業務の重要さの順位付けができ、より適切な戦略が構築できる点です。

BCPもジギョケイも、まず事業活動の振り返りを行います。ひとたび自然災害などが発生すると、従業員、取引先、地域に大きな影響が出ます。

例えば、売上が2番目に大きい製品が、ある大手企業の主力製品に必要不可欠な部材で、代替品もないとなると、売上が1番大きい製品よりも、災害に負けない原料調達・製造・供給体制を見直さなければならぬかもしれません。もし今まで売上最大の製品中心の経営戦略や設備投資をしていたら、非常事態発生で企業が大手企業への供給責任を果たせず、苦境に陥るでしょう。

BCPやジギョケイに取り組むことで、企業にとって何が本当に重要で、何を守り、どんな対策を打つべきか、優先順位を付けることができます。それにより、取引先からの信用度が高まります。

3. ジギョケイ作成の流れ

(1) 5つの検討ステップ

ジギョケイを策定し、申請するには次の5つの検討ステップがあります。

Step1 事業継続力強化の目的の検討

事業継続力の強化を図る上で、目的を考えることが重要です。自然災害などが起こった時に経済社会に与える影響の軽減に資する観点を踏まえて検討します。

Step2 災害等のリスクの確認・認識

ハザードマップなどを活用して災害などのリスクを確認・認識します。被害想定を基に、ヒト・モノ・カネ・情報の切り口から自社への影響を考えます。

Step3 初動対応の検討

災害などの発生直後の初動対応を、①人命の安全確保、②非常時の緊急時体制の構築、③被害状況の把握・被害情報の共有、を検討します。

Step4 ヒト・モノ・カネ・情報への対応

Step2で検討したヒト・モノ・カネ・情報への影響を踏まえ、災害などに備え事前対策を検討します。

Step5 平時の推進体制

事業継続力の強化は計画だけでなく平時の訓練が大切です。ジギョケイでいろいろ対策を立てても、いざ災害が発生すると、必ず想定外のことが発生します。平時から繰り返し訓練をすることで応用力が付き、想定外の事象が発生しても、適切な対応を取る確率が高まります。

(2) 診断士のジギョケイ策定支援

中小企業診断士が中小企業のジギョケイ策定の支援をするポイントを幾つか述べます。

- ① 事業競争力強化の目的を決める際、経営者の考えや意見、会社を取り巻く状況などから、重要なポイントを押さえ目的に取り入れるよう経営者をリードしてください。
- ② 災害などのリスク確認では、ハザードマップやJ-SHIS 地震ハザードステーションの検索・分析方法を経営者が知らない場合、指導してください。
- ③ Step3までの検討から脆弱な項目がリストアップできたら、具体的な取り組み、必要な設備導入と必要な資金額と調達方法など、経営者と共に考え助言してください。
- ④ ジギョケイの申請・届け出は、電子申請システムを使います。慣れていない経営者には、使い方を指導してください。

4. 事業継続力強化・BCP研究会の取り組み

私が所属する事業継続力強化・BCP研究会は、2019年に発足。実際に中小企業へのBCP構築支援をしている方、BCPに関心を持っている方など、20名が参加しています。分科会ベースで、中小企業のジギョケイ策定の手伝いをするもあります。

5. 付録

私が所属する企業のホームページに、BCPに関するコラムを4つ書いています。よろしければ参考になさってください。

<https://techno-soft.co.jp/column/>



松谷 和夫

診断士 略歴

2019年登録。
(株)クラレで営業と管理に従事。

事後、ISOのコンサルティング会社で営業を担当。BCP研、ISO研プラスなどに所属。趣味は、ライフワークの切手収集と神社・古墳巡り。



介護事業者におけるBCP策 定支援の概要

近年、日本中で大規模な自然災害が頻発し、その規模も激甚化しています。これに伴い、介護事業所においても、災害による建物や設備の損壊、従業員の出勤困難、物資不足などによりサービス提供が困難になる事態が懸念されています。特に要介護者の命に直結するサービスであるため、その影響は深刻です。さらに、新型コロナウイルス感染症の世界的流行は、介護事業所でのクラスター発生を招き、感染症対策を含む総合的な危機管理の必要性を浮き彫りにしました。このような背景から、厚生労働省は2021年4月の介護報酬改定で全ての介護事業所に対しBCP(事業継続計画)の策定を義務化しました。この義務化は、単に書類を作成するだけでなく、策定したBCPに基づいた研修や訓練の定期的な実施も求めており、これにより介護事業所全体の危機管理能力を高め、緊急時にも安定した介護サービスを提供できる体制を構築することを目的としています。2024年4月1日が策定期限であり、未策定の場合は介護報酬の減算対象となります。私は滋賀県の公益財団法人介護労働安定センター滋賀支部を通じて、自然災害と感染症のBCP策定支援を行いました。

通所リハビリテーションにおけるBCP策定支援事例

今回支援対象となったのは、主に身体の維持機能回復を行う通所リハビリテーションでした。1日の利用者は15～20人程度、従業員は7名体制です。これまで自然災害の影響は少なく、稀に雪害が発生する程度でした。しかし、水害を想定した避難訓練を悪天候時に実施し、椅子を要介護者に見立てて避難所へ誘導するなど、防災意識の高い事業者でした。また、新型コロナウイルス感染症対策のマニュアルも作成されており、基本的な感染症対策は実施できていました。一方で、防災計画とBCPの違いや、BCP策定・作成において施設が具体的に対応すべき内容について、十分な理解がない部分もありました。そこで、BCP策定支援では、以下の手順で取り組みを進めました。

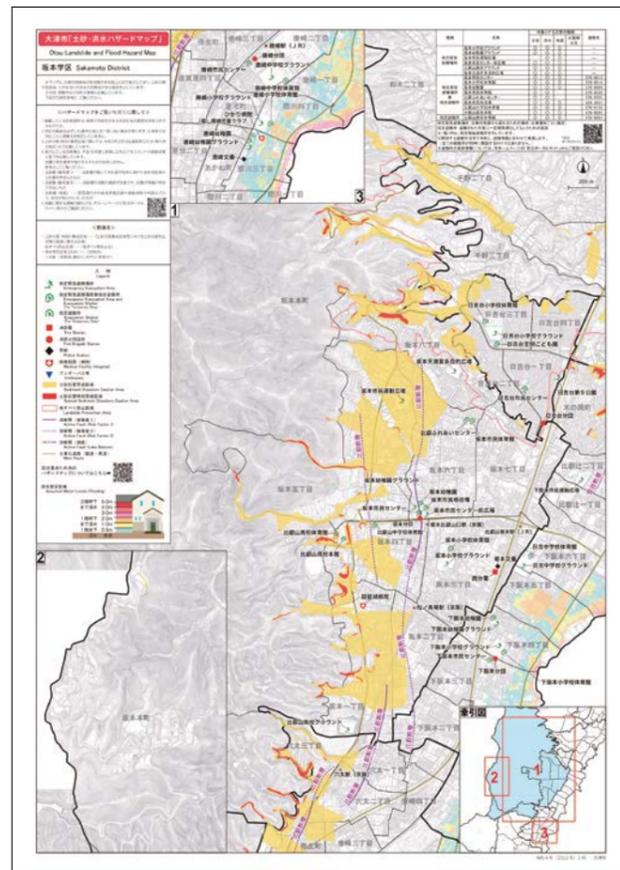
具体的なBCP策定手順

BCPを策定するにあたり、まず事業者には防災計画とBCPの違いを含め、BCPとは何か、なぜBCPを策定するのか、何を記載すべきか、そして策定後の運用方法を理解してもらうことから始めました。BCPは単なる書類ではなく、要介護者、従業員自身の安全確保、そして災害からの迅速な事業復旧のために平時から準備し、取り組むべきものであることを強調しました。従業員全員が災

害時に適切な対処を取れるようにすることを目標とし、理解が深まるにつれて作成スピードも向上しました。

1. ハザードマップの確認とリスクの特定

事業所周辺のハザードマップを確認し、土砂災害、洪水、高潮、津波、地震などの具体的な自然災害リスクを把握しました。浸水想定区域や土砂災害警戒区域などを確認し、想定される災害リスクに対して、対処すべき自然災害を選択しました。また、建物や設備が災害にどの程度耐え得るかを検証し、最新の耐震基準を満たしているかどうかを確認しました。この施設では、地震、水害、および雪害を想定してBCPを策定しました。



2. 人員、設備、資金、ステークホルダーの確認

災害発生時に連絡すべき対象を洗い出しました。従業員や要介護者だけでなく、その家族、ケアマネジャー、民生委員などの介護サポート関係者、医療機関、公的機関など、迅速に連絡が取れるよう連絡先の確認を依頼しました。また、設備の損壊や故障が起こった場合の代替案、災害発生後に必要となる資金、事業が停滞することによって影響を及ぼす外部機関についても確認しました。さらに、協力していただける機関や団体についても把握するよう依頼しました。



3. 優先業務の選定

災害発生直後、6時間後、1日後、3日後、7日後に分けて、優先すべき行動をまとめました。災害発生直後は、生命と必要最低限の安全確保、応急処置、避難誘導を最優先とします。通所リハビリテーションの活動としては、必要に応じて清拭、うがい、最低限のオムツ交換を選定。復旧や支援体制の強化に伴い、7日後にはサービスの全面回復を達成できるよう、状況に応じた対応を構築しました。特に要介護者の健康に留意し、災害復旧時でも従業員同士がコミュニケーションを取り、リスクのある方を優先できる仕組みづくりを行いました。

4. 必要備品の確認と取得計画

従業員を含め、施設に最大何人が滞在するかを想定し、3日分の水・食料の確保を検討しました。避難物資の保管場所が確保できない場合は、どのように調達するのか、1回あたりの水・食料量をどのくらいにするのか、また保管した水・食料の消費期限対策についても検討しました。

5. 連絡網と連絡方法の構築

施設長を頂点とする効率的な連絡網を作成しました。上位者からのトップダウンを基本としつつ、従業員の自宅の場所や従業員同士の関係性も考慮に入れました。要介護者への連絡についても事前に担当者を決め、従業員不在時の代替についても検討し、SNSや伝言ダイヤルサービスの活用、ケアマネジャーなどの仲介者を通じた連絡手段も構築しました。その他、施設付近の公衆電話の位置の確認、従業員が契約している通信事業者の情報共有など、通信に関する不測の事態に備えました。

6. 災害時の実施体制と役割確認

情報班、物資班、救護班といった役割を従業員に設定し、災害発生時に何を行うべきかを明確にしました。それぞれに班長を

決め、施設長が不在でも臨機応変に対応できる組織づくりを行いました。また、班長不在時でも機能するように、班長代理も設定しました。班ごとに情報収集を行い、施設長に報告することで、災害時の指揮命令系統を構築しました。

7. BCP発動基準の設定

施設長が集めた情報に基づき、災害対策本部の設置を含めたBCP発動基準を設けました。具体的には、震度6弱以上の地震発生時、避難指示が発令された場合、建物や設備の被害が甚大な場合、または台風接近などで今後の被害が想定される場合には、施設長の判断によりサービスの中断や中止を行うことをBCPに明記しました。

8. 研修・訓練および避難所の確認

策定したBCPが実際に機能するのか、不足や不備はないか、要介護者を含め従業員全員が安全に避難できるかを確認するため、研修や避難訓練の実施時期と内容について検討しました。この施設では、災害時を想定し、大雨の日には避難所まで移動する訓練を実施しました。災害時に指定される道路の陥没や冠水などで、想定された避難経路が確保できない時のリスクと対応策についても検討しました。

策定前後での事業者の変化 (BCP策定を通じた業務改善意識の向上)

BCPを策定する過程で、普段の行動や施設の環境が、要介護者の安全性にとって最適であるかどうかを検討されるようになりました。これにより、作業の分担による業務効率化、日常業務からの気づきによる業務改善、BCPを通じたコミュニケーションの増加など、多岐にわたる良い変化が見られました。BCP策定を通じて、従業員一人ひとりが業務に対して高い意識を持つようになり、施設全体の危機管理能力と業務品質の向上が図られました。

上杉 嘉邦

診断士
略歴

医療情報担当者として約7年、臨床開発モニ

ターとして約15年勤務後、2023年に中小企業診断士として独立する。医療介護福祉系事業者の経営改善に強みを持つ。



「その時、訓練していたから できた！」

2023年9月に東日本大震災における津波被災企業を訪問して、当時の様子をお聞きした。この時某企業の責任者から「訓練していたからできた!」との発言を聞き、「訓練」の重要性を痛感した。この時の経験から支援の場では事業継続計画(BCP)策定に留まらず、演習・訓練にも注力するようになった。



今回はBCP策定から訓練まで一気に取り組んだ事例を2件紹介する。

事例1 高齢者を守る! 市総合防災訓練に参加した社会福祉法人

起 厚生労働省は、2021年度から介護事業所にBCP策定を義務付けた。この方針に従い、2024年3月までに各事業所は策定、研修、訓練を実施することとなった。

承 滋賀県にある当社会福祉法人もその1つである。広大な敷地に入所系、通所系、訪問系全事業所を備え、スタッフ200名が高齢者200名をお世話している。厚生労働省の方針では、各事業所単位での策定を求めていることから、本部を含め8事業所について、自然災害対策、感染症対策を同時に策定することとなり、先輩の先生と当職が支援に入った。

転 2022年9月から毎月1回2時間を掛け、各事業所代表16名で自然災害対策を4回、感染症対策を3回で策定し、3月中旬から5月中旬まで事業所単位でBCPの啓発と研修・訓練を実施し、その報告会を5月下旬に実施した。

支援では、段階的に策定された8部門の計画を確認して必要なアドバイスを行った。計画内容を踏まえ災害で想定される「けが人対応」「深夜の発災による近隣対応」「感染者対応」など多様な事態の質問を投げかけ、事業所の枠を超え法人としての方針の統一を目指した。同時に参加者からも「想定しない事態に対する判断基準は?」などの質問が出され、全員で協議を重ねた。

また支援の初期に当市で毎年総合防災訓練を実施しているのですが、これに参加されることを勧めたところ、市に相談して2023年4月から市の防災訓練準備会に参加された。

5月の報告会で、ある責任者から「2024年5月5日に発生した石川県能登地方の地震で震度3の揺れがあったとき、とっさに利用者、スタッフの安否および施設の被害状況を確認するようスタッフに指示し、被害なしとの連絡を受けて本部および理事長に伝えた」との報告があった。当職が常々語る「我が事意識で取り組む」ことの実践である。揺れを感じた瞬間、訓練として受け止め、BCPの手順を実施されたことは素晴らしいことである。全員で拍手してその行動を称えた。

結 総合防災訓練での法人の役割は、「福祉避難所」を開設し、「要配慮者」を保護することである。

9月の訓練当日朝、理事長と施設責任者と共に福祉車両に同乗し、訓練場所に赴き、所定時間に「要配慮者」を福祉車両に移乗させ施設に戻った。到着後直ちに健康チェックを行い、当人を用意したベッドに寝かせるまでの手順を円滑に実施した。ベッドの配置についても前日の夜遅くまで協議しながら準備したとのことである。「福祉避難所」の指定を受けた法人の責務を果たしたのである。BCPでは、実施すると定めたことを確実に実行し、訓練により組織全体の経験を蓄積し、問題点を見つけて計画を見直すことが重要である。

その後も法人は、毎年避難訓練などを実施して、レベルアップを図っている。

事例2 観光客を守る! 地域を守る! 兵庫県豊岡市出石町観光危機管理計画

起 2024年1月1日夕刻、能登半島地震が発生した。このとき、兵庫県最北の豊岡市沿岸部に「津波警報」が出された。幸い被害はなかったが、この事態に同市の観光地出石町の関係者は、危機管理体制の必要性を強く感じた。

出石町は、江戸時代から但馬国の城下町として栄え、現在でも木造建造物が静かなたたずまいを残しており、国の「重要伝統的建造物保存地区」に選定されている。また出石焼の白磁小皿に盛られた手打ちそばは「出石皿そば」として有名であり、全国から年間50万人以上の観光客が訪れている。

承 出石町の地域振興を図るため、(株)出石まちづくり公社、NPO法人但馬国出石観光協会、豊岡市商工会出石支部、豊岡市出石振興局、出石皿そば協同組合を構成員とする「まちづくり団体代表者会議」が、定期的に会議を開催している。この会議が母体となり観光地BCPを策定した。



策定では、国土交通省観光庁が推奨する「観光危機管理計画」様式を採用して、減災対策、初動対応、復興の内容となった。

転 準備段階では、兵庫県、豊岡市、出石伝統的建造物群保存地区防災計画などを把握して、「観光」に関する項目を抽出することで「初動対応」を中心に取り組むことにした。発災と同時に観光客の安全を確保し一時避難所に移動してもらい、道路状況などの観光客が求める情報を迅速に提供することで帰宅または次の旅行先に移動してもらうことに重点を置いた。

策定にあたっては、本会議と並行して各団体の実務責任者会議を開催して役割分担を決めて取り組み、本会議で幹部の承認を得ながら進めた。当職は、本会議には現地へ赴き参加、実務責任者会議にはWEBで参加し若いメンバーの熱心な討議に参加した。途中質問があった際には、方向性を述べることにとどめ、関係者の意思を尊重した。

結 2025年2月に、復興を含めた(素案)ができた。迅速なチームワークである。3月に主催者は、地域の関係者への説明会を開催し、その後プレスリリースを発表した。その勢いで内部関係者限定ではあるが、「課題抽出」「通信状況確認」を目的とした訓練を5月23日夕刻に実施することにした。この「5月23日」は、1925年5月23日に「北但馬地震」が発生し、428名が亡くなった日でもある。過去の災害の教訓を生かす意味から、震災から100年目のこの日が決まった。

当日関係者約30名が、皿そば店での観光客役とスタッフ、一時避難所、危機管理本部など役割を決め待機した。発災の合図と同時に内部連絡用の「LINEグループ」および観光客への情報

提供として自前で構築した「ポータルサイト(HP)」を使い、情報の発・受信、観光客役の移動などを実施した。訓練後の反省会で「通信不調時の対応」「けが人対応」など多くの課題が提起された。

本計画は、危機管理として緒に就いた段階である。「観光客を守る。地域を守る」の想いを1つに課題の解決に向けて、民間団体および行政が一体となって内容の見直し作業中である。

支援を振り返り

両事例は大組織ではあるが、「命を守る」の1点に集中して取り組まれた。計画策定直後に訓練、振り返り、見直しまでPDCAを回し、組織としての行動変容を起こされた。関係者の真剣な姿勢に敬意を表したい。

出石町の計画で「復興」までまとめられたことから、「復興」支援の必要性を痛感した。支援者として、まだまだ道半ばである。

福島 猛

診断士
略歴

阪神淡路大震災の被災経験からBCPIに取り組む。2001年登録後、建設業、医療福祉業を支援すると同時に、業種横断でBCPを支援中である。





大阪・関西万博のウーマンズ・パビリオンを活用したジェンダー平等推進支援事例 ～大阪サクヤヒメEXPO国際女性会議で世界から学ぶ中小企業支援の新たな視点～

1. はじめに～事例の概要～

本事例は、「大阪サクヤヒメSDGs研究会」が、2025年5月27日に大阪・関西万博「ウーマンズ・パビリオン」で開催した女性活躍イベントを通じた社会課題解決型支援事例である。当研究会は、大阪商工会議所「大阪サクヤヒメ表彰」の受賞者有志により、筆者が代表となり設立された。会場・オンライン合わせて276名が参加し、NHK「ほっと関西」、日本経済新聞、神戸新聞などで報道され、その提言内容が高く評価された。主催者かつ支援者である筆者より、中小企業診断士による社会課題解決型支援の新たなモデルを紹介する。



2. 支援活動の背景と目的

日本の女性役員比率は12%とG7各国で突出して低く、ジェンダーギャップ指数も先進国最下位レベルという深刻な社会課題に対し、同研究会は「女性の力で大阪・関西の経済をさらに発展させる」というビジョンのもと、2019年度から6年間にわたり国際女性会議を開催してきた。ジェンダーギャップの解消と経済発展への貢献を使命とし、2025年の本万博における世界との連携を目標に活動を継続してきた背景がある。女性役員増加は、働き手動員だけでなく多様性が高まり価値創造、ガバナンス強化を促進する点で、中小企業が取り組む意義が高い。

3. 登壇した国際エグゼクティブリーダーからの学び

「大阪から世界へ!女性リーダー参画による持続可能な社会と経済の実現」をビジョンとして2つのテーマで討論を行った。

▶テーマ1: 「AI・デジタル分野の活用・イノベーション」

女性の視点での人に優しいビジネスや、「CareTech」など介護分野への注力など、AI/ITを活用した新たなビジネスの可能性が提案された。例えば、女性役員46%、女性管理職32%の製薬会社社長は、女性役員が多いことから多様な顧客への理解が促進され、小児用薬の開発で企業競争力を向上させている。

また、世界最高のイノベーション国スイスの大阪スイス領事・領事館長からは、若年世代の70%が選択する職業専門教育訓練校があること。そこでは、男女問わず技術・技能を学習する国のしくみ

があり、イノベーション創出のベースとなっていることが報告された。

▶テーマ2: 「Well-beingから持続可能な社会」

大学教授からは、女性活躍に対して、多数派(男性)は中立ではなく積極的に関わることで社会が変容することが報告された。

また、製薬会社の女性社長は、リーダーシップを身に付け「自分らしくある」ことに注力した結果、最も多くの女性リーダーを抱える競争力ある企業を築いた。このように多様性を重視する職場環境づくりは、最高の人材を確保する戦略的な取り組みであり、半年に1度のメンタルトレーニングなど、社員の身体的・心理的健康を支援するプログラムを用意し、支援を行っている。

4. 中小企業診断士への実践的示唆

上記の学びを踏まえ、女性の活躍を中小企業の価値創造につなげる、3つのレベルアプローチ(経営レベルの課題設定、組織レベルの企業文化改革、個人レベルのコーチング)を以下に導出した。

経営レベル: 女性活躍を経営課題として位置づけ、女性エグゼクティブ登用のしくみの設置(メンターなど)

組織レベル: リーダーシップ経験を強化する役割付与、多様性を重視する職場づくりへの多数派の積極的関与

個人レベル: 社会の変化に即したAI/ITなどの戦略的リスキリング、身体的・心理的健康を支援するプログラムの導入、本音・共感・ユーモアで築く関西発Well-beingモデルの浸透

今後は、女性エグゼクティブを生み出す社会への変革を目指す提言内容を、具体的な支援プログラムとして体系化し、中小企業診断士のスキルセットに組み込んでいくよう、働きかけていく。

会員 小谷 美樹

診断士略歴 大手住宅メーカー勤務 中小企業診断士。一級建築士で住宅設計・開発、経営企画部ダイバーシティ推進室部長やCSR部長、ESG経営推進本部でサステナビリティ経営を歴任。現在は、中小企業診断士の視点を取り入れ技術経営に携わる。



堺から万博へ。中小企業の「共創」を支える現場支援

2025年大阪・関西万博は、「いのち輝く未来社会のデザイン」をテーマに、未来の社会像を共に描く場として世界中から注目を集めています。私は、堺市産業振興センターの医工連携コーディネーターとして、また同センター内で活動する「さかい健康医療ものづくり研究会」の運営担当として、中小企業診断士の視点・知見・スキルを生かしながら、地域企業が万博に主体的に関わるための支援を行ってきました。

堺市には3万社を超える企業が集積しており、多種多様な産業が共存しています。センターが保有する5,000社以上の企業データベースと、100社超が参加する研究会のネットワークは、医療機関や医療機器メーカーとの高度なマッチングを可能にする基盤となっています。この仕組みを生かし、医療・福祉・健康分野への参入を目指す製造業者に対して、技術の応用先の検討やパートナー企業の紹介など、医工連携の橋渡しを担っています。

今回の万博参加は、そうした地域資源を活用しながら、地元企業が世界へ向けて発信する機会をつくる初めての取り組みでした。大規模かつ多様な来場者を迎える国際イベントに出展することは、センターにとっても前例のない挑戦でした。そのため、展示の企画・実行にあたっては、センター職員の皆さんや協力企業と密に連携を図りながら、一步一步進めていきました。

その一環として、初めて大規模イベントでの発表に臨む企業からは、「何を準備すべきか」「英語対応はどうするのか」など、不安の声が多く寄せられました。私は発表コンセプトの設計から投影資料の作成や助言、字幕やナレーションの英訳確認、現地配布資料の制作支援まで、現場に寄り添う形で伴走支援を行いました。

「TEAM EXPOパビリオン」での発表は、単なるPR活動にとどまらず、企業にとって自社の価値や存在意義を再確認する機会となりました。発表を担当した社員からは「改めて自社の強みに気づいた」「家族に誇れる仕事だと感じた」といった声が聞かれ、会場に足を運んだ他の社員も誇らしげな表情を浮かべていました。経営者からも「良い機会をもらえた」との言葉をいただき、企業文化の醸成や社員の意識向上にもつながったと実感しています。

また、展示ブースでは、研究会の取り組みを紹介する映像を制

作り、上映を行うとともに、堺市産業振興センターや研究会の活動自体についても説明を行い、来場した医療従事者や医療機器メーカー関係者とのネットワークづくりにも取り組みました。展示内容の整理や説明方法の練習機会を職員に提供することで、研究会のメリットを具体的に説明できるよう支援し、「センターの魅力を自分の言葉で伝える自信が付いた」「海外の方と交流するきっかけができた」といった前向きな反応をいただきました。さらに、来場された医療関係者や医療機器メーカー関係者からは「堺市の企業の多さや業種の幅広さを改めて実感した」とのお声をいただき、今後の連携に対する大きな期待も寄せられました。

展示戦略を支援するにあたり、私は常にマーケティングの4P(製品、価格、流通、プロモーション)の視点を意識し、展示の「目的」と「対象」に即した訴求方法を設計するよう努めています。特に医療分野は独自の商習慣や規制が存在するため、それらを踏まえた上で、企業が持つ強みや技術的ノウハウを医療現場の課題とどう結びつけるか、どのように発信すべきかという点を重視しました。企業の個性を引き出し、適切な形で市場に届ける支援は、企業の発信力や人材育成にも大きな影響を与えていると感じています。

万博という世界的な舞台の裏側には、多くの中小企業の挑戦と、それを支える支援者の存在があります。今後も、地域の企業が自らの価値に気づき、自信を持って新たな市場へと踏み出せるよう、中小企業診断士として現場での支援を続けていきたいと考えています。

会員 屋木 孝之

診断士略歴 中小企業診断士 堺市産業振興センター 医工連携コーディネーター、独立行政法人中小企業基盤整備機構 中小企業アドバイザー他、コンサル、医療系企業所属。



仮説思考 BCG流 問題発見・解決の発想法



【著】内田 和成 【出版】東洋経済新報社 2006年

診断士の実務補習のテキストには「仮説を持って経営者のヒアリングに臨んでください」と記載されています。この「仮説を持って取り組む」という姿勢は、診断士に限らず、全てのビジネスパーソンに求められる重要なスキルではないでしょうか。本書では、その仮説思考をどのように身に付け、実務で活用していくのかを、著者の20年以上にわたるコンサルティング経験を基に、分かりやすく紹介しています。

仮説とは、情報収集や分析の前段階で立てる「仮の答え」です。仮説思考とは、限られた情報の中でも全体像や結論を意識しながら仕事を進める思考スタイルです。重要なのは、課題分析から答えを導くのではなく、まず答えを仮定し、それを証明・検証するという進め方です。ビジネスの現場では、全ての情報を揃えてから意思決定する時間はありません。

仮説思考には3つのメリットがあります。第1に、情報の洪水に巻き込まれず、意思決定が迅速になります。第2に、問題解決力が高まります。第3に、大局観を持って仕事に取り組むことができるようになります。

実際の問題解決では、「問題発見の仮説」と「問題解決の仮説」という2段階の仮説が必要です。まずは問題の真因を探るために、複数の仮説を立てて検証し、真因を特定します。その上で、どうすれば解決できるかを仮説として構築し、筋の良い解決策を絞り込みます。

最初の仮説で一発解決できれば理想的ですが、現実にはそううまくはいきません。仮説はあくまでも「正解らしきもの」です。間違っても構いません。仮説→実験→検証を繰り返すことで、仮説は進化し、個人や組織の思考力も磨かれていきます。重要なのは、このサイクルをできるだけ短く、

数多く回すことです。

仮説思考を用いると、仕事を大局的に捉える力も身に付きます。いきなり各論から手をつけたりするのではなく、ストーリーの大枠を構造化しておくことで、目的志向で効率的に仕事を進めることができます。この「構造化」とは、「どんなストーリーを、どんな構成で展開するか」というシナリオを描く作業です。例えば「現状を分析するとこんな結果が得られるはずだ。問題の真因はこれで、解決策としてはこのような選択肢があり、最適な打ち手はこれだろう」といった筋道を、仮説ベースで構築しておきます。全体像を仮説で描いておくことで、間違いがあっても早い段階で気づき、軌道修正もやすくなります。

仮説構築の方法は、大きく3つに分けられます。①分析結果、②インタビュー、③ヒラメキです。

①分析結果から仮説を立てる例を説明します。日本における清涼飲料水消費量のグラフがあり、1990年頃に急激に増加していたとします。この消費量増加の理由について、自分の知識・経験と合わせて「日本人の健康志向の高まりで糖分のない飲料の消費が伸びた」、「かつて飲料の容器は瓶や缶だったが、ペットボトルの登場で清涼飲料水の飲み方が変化した」、「コンビニなど清涼飲料水の販売チャネルが変化した」などの仮説を立てます。

②インタビューから仮説を立てるには、目的を明確にし、深く掘り下げた質問を行うことが重要です。質問の質が仮説の質に直結します。インタビュー後は必ずメモを整理し、仮説構築に役立てます。

③ヒラメキを活用するには、視点の切り替えがポイントです。
A. 顧客・現場・競合など、反対側の立場で考える、
B. 物事を両極端に振って考える、
C. 既存の枠に捉われずゼロベースで発想する、
といった工夫が有効です。Cは、例えば「コストを2割カットせよ」ならば誰でもいろいろな方法を思いつきますが、「7割カットせよ」となると全く異なる発想が求められます。

良い仮説とは「掘り下げられていて、具体的な解決策に結び付く」ことです。そして仮説思考力を高めるためには、(1)日常生活でのトレーニング、(2)実際の仕事の中での活用、(3)失敗を恐れずに挑戦する姿勢こそが最良の方法です。

本書は私のイチ押しのビジネス書です。ぜひ一度手に取って読んでみてください。



会員 千葉原 宏幸

診断士略歴 2024年中小企業診断士登録。電機メーカーで研究開発業務に従事しつつ、中小企業診断士として個人事業で活動中。

GIVE & TAKE 「与える人」こそ成功する時代



【著】アダム グラント 【監訳】楠木 建 【出版】三笠書房 2014年

中小企業診断士として登録して間もなく3年。パラレルキャリアという道を選んではいますが、支援先とのつながりは少しずつながらも確実に広がってきました。しかし、その裏で、自分自身の支援の姿勢について自問自答する自分がいました。そんな中で出逢ったのが本書です。

本書では「ギバー(与える人)」「テイカー(短期的利益や自己の利益を最大化することを追求し相手の利益を奪う人)」「マッチャー(バランスを取り公平な交換を重視する人)」という3タイプが登場し、最終的に誰が成功するのかという問いに対する考察が示されています。これについて筆者は「惜しみなく与えるギバーこそが、最終的に最も成功する」と説明します。もちろん、ギバーであることが即座に結果を生む“万能薬”ではありません。むしろ、最初は報われないと感じる局面も少なくないかもしれませんが、他者の成功や成長を願って損得を超えて関わろうとする姿勢こそが、長期的に見れば、成功につながるさまざまなものを引き寄せてくれる源泉なのかもしれません。

診断士としての経験がまだ浅い私は、つい「知識で貢献しなければ」「明確な答えを示さなければ」と気負うこともあります。しかし、本書が教えてくれたのは、知識や一方的に正解を与えることよりも、「この人なら信頼できる」と感じてもらえる姿勢、そして「共に考え抜く存在」であることの価値でした。

特に強く心に残ったのは、「ギバーであることは、自分をすり減らすことではない」というメッセージ。本書は、与えることに没頭しすぎて心身を消耗してしまう「自己犠牲型ギバー」に陥らないよう注意を促しています。私も最初の頃は「金額は度外視で、とにかく経験を…」と息巻き、交通費も赤字、

時間も赤字(辛いメンタルが赤字になることはありませんでしたが(笑))という“支援破産寸前”の状態になったこともありましたが、それで自分自身の心や時間が削り取られてしまえば、長続きさせることは不可能です。真の意味で「与える」とは、相手を見極め、そして何よりも自分自身のリソースを大切にしながら、持続的に関わり続けることなのだ、本書は改めて気づかせてくれました。

もう1つ印象的だったのが「ギバーの本質は、価値を“与える”のではなく“共創すること”という視点です。これは、私が最も重視し、現在も試行錯誤しながら構築しようとしている「対話による価値創出」に近い印象を受けました。私は、知的資産経営やコーチングの視点を取り入れながら、支援先の目に見えない強みという「知的資産」を支援先と一緒に掘り起こし、言語化して未来の経営に活かす支援を模索しています。その過程で重視しているのは、表面的な課題にすぐ答えを出すのではなく、本質的な問いを投げかけ、相手の内省を促すこと。まさに「共に考え、共に歩む」スタイルです。適切な問いかけで本質的なニーズや目指す姿を引き出し、自ら最適な答えを見つけ、行動へとつなげられるよう支援する。このスタイルこそ、ギバーが持つ「相手の成功を願い、その可能性を最大限に引き出す」という視点と合致していて、目指すべき方向性が間違っていなかったと確信することができました。

本書が最後に背中を押してくれたのは「与えることは、小さな一歩からでいい」という点でした。特別な知識や経験がなくとも、日々の小さな気づきや学びを他者と共有するだけでも、それは立派なギバーの行動であるということです。最近では、勉強会の場などで率直な意見や気づきを積極的にシェアするようになりました。ほんのささいな一言が、誰かの背中をそっと押しきりかけになるなら、それだけで十分なのだと思います。

「中小企業診断士という職業は究極の利他業」というのは、とあるプロコン塾で教わった言葉。知識や情報が瞬間にコモディティ化する時代の中で真に価値のある診断士として選ばれ続けるために、「人間力」と「信頼性」がますます問われてきています。小さくとも誰かの心の明かりをともせるような診断士を目指し、これからも折々で本書を読み返して、ギバーとしてどうあるべきかを自らに問い直していきたいと思います。



会員 山岸 夏樹

診断士略歴 2022年中小企業診断士登録。アプリ開発企業の法務マネージャーを務める傍ら、個人事業主として「Ichigu」を開業。パラレルキャリアを実践し、企業支援等にも携わっている。



「府協会として行政(大阪府)へ中小企業政策を提言しました!!」

1 ご報告したいこと

2025年8月25日、大阪府咲洲庁舎にて、一般社団法人大阪府中小企業診断協会は大阪府商工労働部に対して、中小企業支援に関する政策提言を実施いたしました。府協会として、行政機関へ正式に政策提言を行うのは、今回が初めての取り組みです。今後とも大阪府と継続的に意見交換・提言を行える関係性の構築を目指してまいります。



2 活動の経緯

近年、全国の中小企業支援団体が行政に対して積極的に政策提言を行っており、大阪府中小企業診断協会でも、現場での伴走支援を通じて得られた知見や課題意識を、行政に届ける仕組みが必要だと感じていました。

2025年2月、津田理事長の呼びかけにより「政策提言プロジェクトチーム(PT)」が発足。「吉村知事に提言しよう!」をスローガンに、提言活動を本格始動しました。

3 実際の活動

3月10日には、津田理事長が咲洲庁舎を訪問し、政策提言の趣旨を説明。これを機に、大阪府側に正式な窓口が設けられ、意見交換がスタートしました。その後、PTメンバーは毎月、提言案の提出 → 意見交換 → 修正案提出というプロセスを地道に積み重ね、約半年をかけて大阪府側との合意に至りました。8月25日には、大阪府の中小企業政策を統括する商工労働部 馬場部長に対し、正式に政策提言を提出することができました。

国は中小企業に対し、100億円企業への成長を支援しています。しかし、今回の提言では、大阪府が抱える「アフター万博」の経

済的課題に対し、「売上高数億円規模の中小企業を10億円企業へと成長させる」ことこそが、地域経済の持続的発展に不可欠と考えました。この視点から、府の既存施策との連携を踏まえつつ、以下の3つの重点提言をまとめました。(下記図)

また、協会として「大阪府の施策とともに推進するパートナー」であることを前提に、実行支援の協力姿勢を明示しました。府の担当者からは「非常によく整理されており、実現に向けた具体的な検討を進めたい」との前向きなご評価もいただいております。

4 今後の取り組み

今回の提言活動により、府協会は大阪府から「中小企業政策のパートナー」として認識されつつあり、他部門からも意見交換の機会をいただくなど、新たな広がり生まれつつあります。今後はより一層、体制と専門性を強化し、念願である「知事への提言」の実現に向けて活動を発展させてまいります。

5 政策提言PTメンバー紹介

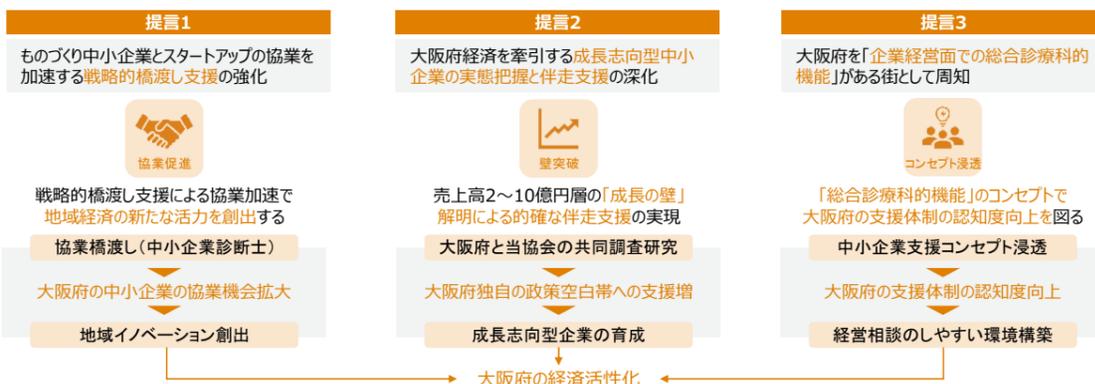
最後に、この提言を実現させた政策提言PTのメンバー(以下)に感謝申し上げます。(※敬称略)

- 【統括】 津田 敏夫 理事長
 - 【リーダー】 玉野 真弘
 - 【実行チーム】 仲川 幾夫 会員、川崎 真規 会員
 - 【オブザーバー】 左川 睦子 副理事長、中本 美智子 理事
- (文責:政策提言PTリーダー 玉野 真弘)



提言概要

大阪府経済の持続的成長に向けて、協業促進・成長の壁解明と突破・コンセプト浸透について提言する。



登録研究会	内容紹介
ISO研究会プラス 代表: 福嶋 康徳 ☎: info@yukushima.net	当研究会は1998(H10)年に発足。ISO審査員、独立診断士、経営者、企業内診断士など、さまざまな立場のメンバーたちによって活発に行われる議論から、世界標準のISOのフレームを中小企業経営に生かす支援技法やノウハウを得ることができます。 活動日: 毎月第2木曜日18:30~
アプリ活用研究会 代表: 笠井 健一 ☎: cdx54696@gmail.com	当研究会は、中小企業の業務デジタル化&効率化に資する業務アプリ活用事例と、中小企業の業務デジタル化が遅れている実態とその原因を調査研究対象としています。研究活動を通じて中小企業の業務デジタル化推進に貢献することを目的としています。 活動日: 毎月20日前後を目安に集まりやすい日時を設定
WEBマーケティング研究会 代表: 前 亮太郎 連絡先: 当研究会HPの問い合わせフォームにて	当研究会の目的、1.【学習・研究】WEB支援能力を高めること、2.【副業機会増加】実際の企業・団体の支援をすること、3.【外注先確保】プロコンのための企業支援ツールとなること。 活動日: 定例会は第4土曜日の朝8:00~ Zoomで実施、HP: https://web-smec.com/
エリアファイナンス研究会 代表: 田中 道彦 ☎: q12@air.ocn.ne.jp	地域金融機関に今一番求められている「地域密着型金融」を、中小企業診断士として、中小企業や地域金融機関と共に「いかに効果的に推進していくか」を研究している研究会です。 活動日: 原則毎月第3木曜日18:30~20:30
観光・サービス経営研究会 代表: 鈴木 英之 ☎: suzuki@finea.co.jp	本研究会の目的は、「観光業および関連サービス業の付加価値を高めることにより、関西を中心としたこれら産業の活性化に寄与すること」にあります。 活動日: 毎月第3水曜日の夜
企業再生研究会 代表: 津田敏夫 ☎: tsuda@gkpart.com	研究会活動を通じ、①すでに企業再生専門家である診断士にはさらなるレベルアップの追求②企業再生に興味を持つ診断士には成長に必要な情報を与えること 活動日: 毎月第2水曜日18:30~20:00
企業内診断士活性化研究会 代表: 山元 教有 ☎: norinari.yamamoto@gmail.com	「診断士の活性化を通じて中小企業の経営に貢献しよう」の理念のもと、①中小企業の支援活動に役立つ研究・実践、②人的ネットワークの蓄積、③診断士のステータス向上を活動目標にしております。 活動日: 毎月第1木曜日18:30~
企業リスクマネジメント(ERM)研究会 代表: 畚野 信重 ☎: fugono_nobushige@yahoo.co.jp	資金面などで厳しい中小企業こそ、ERMを実施して倒産などのリスク管理をしている企業へどのように全社的なERMを実施すれば、企業の存続や成長に貢献できるのか、コスト面も意識しながら学座と実践を通じて研究していきます。 活動日: 座学、月1回、協会会議室およびオンライン(ハイブリッド)
ケアビジネス研究会 代表: 天野 陽介 ☎: gettamano@gmail.com	拡大が見込まれる医療・介護を中心としたケアビジネス市場において、実践的な調査・研究を行うことにより、中小企業診断士の能力を最大限発揮し、地域経済への貢献を目指します。医療・介護・周辺ビジネスの勉強会、セミナー、事例共有。 活動日: 毎月最終木曜
経営デザイン研究会 代表: 井上 朋宏 ☎: tomohiro.inoue@nifty.com	「経営デザインシート」や「ビジネスモデルキャンパス」などを通じて、現在の延長線上ではなく、未来からのバックキャストによる探索(構想力)を研究し、VUCAの時代に必要とされる診断士ならではの「経営デザイン」技法の構築を目指します。 活動日: 毎月第3水曜日19:00~
健康経営・ウェルビーイング研究会 代表: 品川 聡 ☎: s_shinagawa@sinshinagawa.co.jp	従業員の健康に対して積極的に投資を行い、企業の生産性を向上させるという「健康経営」を、中小企業が導入する際の支援や支援のためのツールを研究しています。 活動日: 毎月1回 不定期(火曜日が多い) 18:40~20:30
建設業研究会 代表: 岡崎 永実子 ☎: okazaki@eternity-lab.com	昨今の外部環境の大きな変化は建設業の経営にも大きな影響を及ぼしています。私たちの研究会では建設業に貢献できるコンサルティング能力の向上を目的として活動しています。 活動日: 月1回平日夜に開催
原価管理研究会 代表: 中本 美智子 ☎: zhongben.meizhizi@gmail.com	多くの中小企業では原価管理の仕組みがなく、取引先の値下げ要求に対抗できない、正しい見積が出せないという課題があります。原価管理の仕組みや中小企業での取り組み方について研究しています。 活動日: 毎月第1金曜日18:45~20:15 (祝日の場合は第2金曜日)
コーチング研究会 代表: 上村 拓也 ☎: kamimura_s@narrat.vesupport.jp	コンサルティング業務にコーチングを取り入れることで、クライアントの満足度を向上させるとともに、診断士自身の成長を目指します。コーチングを学習し、実践し、実践結果を共有します。 活動日: 毎月第2金曜日18:30~20:30、HP: https://willsuccess.co.jp/coach/
顧客満足経営(CSM)研究会 代表: 佐藤 雅一 ☎: masakazusato@hotmail.co.jp	当会では、現代のさまざまな経済環境の変化や事例を取り上げ、「顧客満足」を手がかりとして、中小企業支援に役立つスキルを磨くとともに、相互のネットワークづくりを行っています。 活動日: 毎月第2水曜日18:30~
国際派診断士研究会 代表: 中川 雅之 ☎: nmpartner@maia.eonet.ne.jp	国際化に直面する中小企業に、適切なアドバイスとバックアップができる中小企業診断士を目指し、知識の習得とブラッシュアップ、ネットワークづくりを狙っています。 活動日: 毎月第4火曜日19:00~、HP: http://simco.kenkyu.in
最先端ビジネス研究会 代表: 岸 保夫 ☎: afsqd807@oct.zaq.ne.jp	時代の最先端のビジネスを調査研究し、中小企業経営に資する提言をまとめています。毎年テーマを決め、フィールドワークを行いながら自由に議論し研鑽を積んでいます。 活動日: 毎月第1水曜日18:30~
サステナブル経営/SDGs研究会 代表: 横山 哲朗 ☎: susustainable.management@gmail.com	私たちは「診断士がSDGsで関西から世界をより良く変える」をミッションとして掲げ、毎月17日に開催する例会でSDGsやESG経営について学びを深めつつ、実践や交流を行っています。 HP: https://sustainablemanage.org/
サプライチェーン・マネジメント研究会 代表: 板垣 大介 ☎: logisrg.rmcosk@gmail.com	業界によってさまざま異なるサプライチェーン(原材料・部品の調達から、製造、在庫管理、販売、配送までの製品の全体的な流れ)について研究しています。 活動日: 毎月第3金曜日19:00~
事業革新研究会 代表: 若松 敏幸 ☎: wakamatsu@mbk.nifty.com	経営革新、イノベーションに関して幅広く研究しています。この数年の研究テーマは、ビジネスモデル論、デザイン思考、シナリオ・プランニングです。 活動日: 原則毎月第1月曜日19:00~21:00、HP: http://www.jigyokakushin.com/osaka/
事業継続力強化・BCP研究会 代表: 森 克巳 ☎: katsumi_mori@zeus.eonet.ne.jp	事業継続力強化に役立つ支援の研究を目的に、実際の企業支援、事例研究、実効的な計画策定に資する支援方法や支援ツールの研究、情報交換・相互啓発などに取り組んでいます。 活動日: 2か月に1回、2023年は4・5・7・9・11・1・3月の原則として第4木曜日の18:30~20:30

登録研究会	内容紹介
実践ITコンサルティング研究会 代表：古川 佳晴 連絡先：https://www.facebook.com/profile.php?id=100075723535311	IT全般、IoT、AI、データサイエンスなどに関わる大阪府中小企業診断協会の会員で構成。大手・中堅企業に対してはSierと間に入って上流工程のコンサルティング、中小企業に対しては少額投資で対応可能な方法により、意思決定の迅速化・精度向上の支援を志向しています。 活動日：月1回以上 不定期19:00～21:00
実践イノベーション&エフェクチュエーション研究会 代表：上野 浩二 ☑：aerokou@gmail.com	主に企業内診断士または診断士取得後すぐの方を対象として、中小企業診断士として学んだ「経営に関する各種知識(経営の共通言語)」および、診断士の強みである診断士の「ダイバーシティ(多様性)」を実践的に活用できる場の構築を目的とします。 活動日：原則、毎月最終水曜日19:00～
住環境研究会 代表：北地 範行 ☑：kitachi.noriyuki@gmail.com	建設・不動産業界研究から、現在では広範囲な住環境について研究しています。10人のメンバーのうち関連業界出身と非出身が半々です。発表や勉強会などアットホームな雰囲気で開催しています。 活動日：毎月第2火曜日
診断技術向上研究会 代表：諸 勝文 ☑：moro-ma@1con.jp	「中小企業の経営に必要な技術や診断士の企業支援に必要な技術」の向上を目指して、会員相互が研鑽に励む会です。初歩的なところから研究をスタートさせるので、誰でも、いつからでも参加しやすい研究会です。また個人の研究を発表する場も用意しています。 活動日：毎月第4木曜日18:30～20:30
スモールM&A研究会 代表：田中 寛也 ☑：tataeyes0408@gmail.com	事業承継に関連した規模の小さなM&Aが増えている中、当研究会はM&Aに関心がある診断士にとっての実務機会獲得と知識拡充の場になることを目指しています。 活動日：毎月第2水曜日
生成AI研究会 代表：越智 達也 当研究会HPの問い合わせフォームからご連絡ください。	生成AIの研究・実践を通じて従来型のコンサルティングを変革し、生成AI時代に適応した新たな中小企業診断士を生み出すことで、中小企業の発展に貢献することを目指しています。 HP：https://genai-smeca.com/
組織開発研究会 代表：柳瀬 智雄 連絡先：https://www.facebook.com/toshio.yanase	社員や組織の力を最大限に引き出す「組織開発」が注目されています。この「組織開発」について、基礎から学び、研究し、中小企業支援の具体策として活用するための研究会です。 活動日：第1水曜日に2時間、それ以外に各種活動あり
脱炭素研究会 代表：小西 豊樹 ☑：toyoki.konishi@gmail.com	カーボンニュートラルに関する幅広い知識の習得のための勉強会をベースに、中小企業へのセミナー&相談会、中小企業版SBT認証取得支援などの実践的な支援を展開します。 活動日：毎月第3土曜日20:00～、その他イベント時は開催場所
WBP研究会 代表：松井 祐希 ☑：yuki.matsui.ycf@outlook.jp	ダブルビジネスプラクティス(WBP)研究会は独立・企業内診断士、他士業などの兼業者との交流・活動により相乗効果を発揮して兼業の価値を見出すことを目的とした研究会です。 活動日：毎月第2土曜日10:00～
知的資産経営研究会 代表：森下 勉 ☑：morishita@dream.email.ne.jp	企業価値向上と持続成長のため、「見えざる資産」である知的資産の有効活用を目指しています。毎月の成果発表と実践的な取り組みを行う研究会です。 ※見学希望などの連絡は下記HPのお問い合わせページからお願いします。 活動日：毎月第3火曜日18:30～、HP：https://chitekishisan.jp/
中小企業人づくり研究会 代表：柴元 祥悟 ☑：shogo_emoto@jmac.co.jp	幅広く「人づくり」全般の研究を通じて、中小企業の実態を把握し、診断士として、経営基盤の強化に貢献できるノウハウ・知見を身に付けることを目的としています。 活動日：毎月第2日曜日10:00～
電機業界研究会 代表：大宮 芳久 ☑：y.okkaya@gmail.com	電機業界・およびサプライチェーンに関連するメンバーが専門分野のテーマ発表と討議を通じてスキルアップと横のつながりを強め、「大阪から電機業界を元気に」することを目指します。 活動日：毎月第2水曜日18:30～(懇談会20:30～)
農業経営研究会 代表：山本 文則 ☑：yamamoto.huminori@gmail.com	診断士の知識を農業経営に生かし、農業者の経営力向上を支援することを目標としています。農業と診断士の架け橋となり農業界の活性化を目指します。 活動日：毎月第3火曜日19:00～20:45
万博×未来社会イノベーション研究会 代表：藤森 薫 ☑：kfujio111@gmail.com	万博を切り口に、時代や環境変化に果敢に立ち向かうイノベーター・チャレンジャーの活動を研究し、そこから地域経済や中小企業の活性化のヒントを探求します。 活動日：不定期
ピザの会 代表：左川 睦子 ☑：info@w-pizza.com	経営者と働く女性の両方の視点を持つことを強みとし、起業家支援、女性のキャリアアップを支援します。創業者・中小企業者と情報交換・交流する、ミックスピザの会は男性も参加OK。 活動日：毎月1回 土曜日14:00～17:00 (ビジネスプランコンテスト、セミナーの場合時間は別途)、HP：https://w-pizza.com/
ビジネスゲーム研究会 代表：薄木 栄治 ☑：usuki-eij@jttk.zaq.ne.jp	事業戦略・工場経営・人材育成など、経営に必要な活動の一部をオリジナルゲーム化したり、セミナーを開催したりする研究会です。ゲームを通じて楽しみながら理解を深め、理論と現実の橋渡しができます。 活動日：基本的に第4金曜日19:00～
フードビジネス研究会 代表：荒武 宏明 ☑：aratake@findaway-law.com	食に関連するあらゆる中小企業や個人を支援すること、新時代におけるフードビジネスのあり方を提案し、食の常識を変えることを目的として研究に取り組んでいます。 活動日：毎月第2金曜日20:00～、HP：https://osaka-shindanshi-foodbus.themedia.jp/
プレゼンスキルアップ研究会 代表：谷崎 雄大 ☑：gvalleycape@gmail.com	プレゼン技術の体系化、ツールの開発、コンテンツの作成を主なテーマとし、「プレゼン能力」の研究を行っています。スキルアップ、実践の場の提供を通じて中小企業の支援につなげることを目的としています。 活動日：原則第3日曜日10:00～
プライベートバンク研究会 代表：荒武 貞雄 ☑：aratake.sadao@gmail.com	経営者のプライベートな資産運用の相談に必要な金融理論の基礎知識を、市販テキストを用いて体系的に学びます。目先の課題として「金融理論のイロハ」を市販テキストに沿って5回シリーズで勉強会を進めています。 活動日：月1回19:00～20:00
プロコン研究会 代表：石井 誠宏 ☑：a_ishii@ishii-ks.com	独立コンサルだけで行うボトムアップ型の研究会として、コンサルティングに必要な「考え方・メンタル」「企業診断ノウハウ」「営業活動」について本気で学ぶ研究会です。 活動日：第4日曜日(リアル) 9:00～11:00または(zoom) 8:00～10:00、HP：https://pro-smec.com/
VR・AR研究会 代表：小林 敬 ☑：kobaya.shindanshi@gmail.com	AR(拡張現実)・VR(仮想現実)技術を理解し、活用方法の研究を通じて、経営支援に有益な知識と経験の取得、人脈の構築、ノウハウの蓄積を目的にして活動しています。 活動日：毎月第2日曜日

登録研究会	内容紹介
モノづくり活性化研究会 代表：島本 昌一 ☑：sadaji1220@shimamotos.com	モノづくり中小企業に役立つ手法、ノウハウの研究開発およびこれらを活用した企業の支援並びに活動を通じ、会員のスキル・実践力の向上、ネットワーク拡大を図ることを目的に活動しています。 活動日：毎月第1土曜日、日曜日を交互に開催 14:30～17:00
UX/UI研究会 代表：杉山 宏和 入会申請：https://forms.gle/nEvTAR7tVEXY12DHA ☑：uxui_lab@googlegroups.com	顧客体験(UX)を中核とした中小企業の成長戦略を探究。ユーザー中心設計手法を活用し、実践的な経営診断・提案を行う研究会です。 活動日：毎月第2金曜日19:30～21:00
ワークショップ研究会 代表：齊藤 直子 ☑：naoko@sorairo-consulting.net	メンバー全員が実践者となり、ワークショップデザイン、ファシリテーションについて相互に知識や経験を共有し、多様な学びを深めていきます。 活動日：定例会は月1回実施(土日祝、もしくは平日夜間の3時間程度)
和文化的振興・支援研究会 代表：岡崎 慈子 ☑：yasokazakii@gmail.com	日本酒、伝統工芸、和装など和文化的に関連する中小企業の見学・課題のヒアリングを通じ、ブランディングや商品開発、体験価値の提供、後継者育成の仕組みなどを探求します。 活動日：月1回実施(19:00～21:00、会員の都合で開催日を決定)
交流会	内容紹介
水曜日交流会 幹事：吉岡 龍也	診断士同士の自由で気軽な交流を目的に、リアルで開催しています。今年度診断士になりたての方からベテランまでのメンバーで交流しています。毎回2名の方に30分程度、自己紹介、自身の診断士としての活動や取り組みについて発表してもらいます。 活動日：毎月第2水曜日19:00～20:00
木曜日交流会 幹事：片岡 浩二	木曜日交流会では、メンバーから各会2名の方に1人20分程度で発表をさせていただき、それに対する議論などを行っております。ご自身の仕事、趣味や興味があることなどを中心に発表していただけます。 活動日：毎月第3木曜日18:30～20:00
独立希望者の会 代表：間部 勝 ☑：manabe312mayoyuyu@yahoo.co.jp	在職中の準備・診断士スキル向上・人脈のつくり方など、独立に向けて考え、かつ学び機会を提供します。他の研究会では味わえない、診断士業界の魅力や苦労を疑似体験できるのが、独立希望者の会の魅力の1つです。 活動日：毎月第4火曜日18:30～
不動産業界交流会 代表：大倉 啓克 ☑：affect@tea.ocn.ne.jp	当交流会は不動産に関心のある診断士の集まりであり、現会員には不動産仲介業・建売住宅販売業・不動産賃貸業・不動産コンサルティング業などの不動産業界に属している人に加え、全く不動産業界に縁のない人も参加し、不動産市場の動向についての研究・意見交換などを実施しています。 活動日：原則 第2金曜日18:30～20:30
登録サークル	内容紹介
大阪のうまいもんを食べ尽くせ THEぐるめ・ぶ・おおさか 代表：福田 浩之 ☑：onefor14osaka@gmail.com	会員持ち回りで大阪府内のおススメ飲食店巡りを開催。大阪府内飲食店の活性化に微力ながら貢献しつつ交流を図ります。診断士らしい目線で評価を行い、各自の活動に生かします。 活動日：不定期
大阪モルック中小企業診断士の会 代表：黒澤 理弘 ☑：mic.kuro.smec@gmail.com	フィンランド発祥のスポーツである「モルック」の練習会などのイベント開催や大会出場を通じ、モルック技術の向上ならびに会員同士の親睦を深めることで、個人の幸福度の増進ならびに診断士活動の充実を図ります。 活動日：不定期
芝刈り診断士GOLF倶楽部 代表：中本 美智子 ☑：zhongben.meizhizi@gmail.com	ゴルフを通じて会員間のコミュニケーションを活発にします。また、ゴルフ場にて診断士の知名度向上を図ります。 活動日：不定期 ※年に1～2回、芝刈り診断士GOLF倶楽部ゴルフコンペを実施します。その他、日頃はメンバー間で連絡を取り、自由にラウンドします。
ジビエでワイン(お酒)を楽しむ会 代表：棕野 誠司 ☑：winecrazy_hunter1025@icloud.com	代表の棕野が狩猟でゲットした鹿肉、猪肉などをプロのシェフに調理してもらい、棕野お奨めのワイン、日本酒とのマリアージュを楽しむ会です。棕野自家製の鹿肉燻製もご賞味いただけます。 活動日：不定期
泉州在住診断士の会 代表：待谷 忠孝 ☑：machitani@das-corp.co.jp	診断士生活の充実を図ることを目的に、泉州地域(堺市、高石市、泉大津市、和泉市、忠岡町、岸和田市、貝塚市、熊取町、泉佐野市、田尻町、泉南市、阪南市、岬町)在住の診断士の交流を促進し、親睦を図るために飲み会や各種イベントを行うことを目的としています。 活動日：不定期
枚方診断士の会 代表：田代 博之 ☑：tashiro.biz2@gmail.com	「枚方」にゆかりのある診断士の交流を行い、地元愛に溢れる、地域に焦点を当てた活動を企画・実施していきます。枚方にゆかりのある診断士の交流、地域活性化に向けた交流、イベントなどの実施、地域の企業、学校などとの交流や支援。 活動日：不定期
北摂診断士の会 代表：山崎 研 ☑：ken.smec@gmail.com	北摂診断士の会(石橋阪大前駅を中心とした阪急沿線)とは、阪急宝塚沿線の石橋阪大前駅を中心とした北摂地域に、何らかのゆかりがある方々が交流する会です。その場で集まったメンバーで、クレイジーキルトで何をするかを決めています。 活動日：不定期



事業推進委員会 からの お知らせ

「キントーンの活用」



事業推進委員会では「全ての会員にやりがい！」を目指して、府協会への問い合わせ案件の増加に向けて取り組んでいます。

今後も公募を増やせるように取り組みを進めていきます。また、公募については会員全員がログインできるキントーンを活用しています。キントーンログイン方法については右記の二次元コードをご参照ください。



特に会員の皆さまに登録いただきたいアプリとしては以下の2つです。

- 「基本情報」 公募に応募する前に必ず登録が必要です。
- 「公開プロフィール」 皆さまのプロフィールを記載でき、案件獲得の機会を増やします。

■「基本情報」について

各種の公募については「基本情報」アプリに登録してからでないと登録できません。基本情報については登録した人と管理者のみしか見えない状態となっております。また、過去に登録された方は登録可能項目を増やしていますので、再度登録いただければ幸いです。

■「公開プロフィール」について

「公開プロフィール」は全ての会員が見える設定です。「基本的なプロフィール」「各種経歴・資格」「コンサルティングについて」

■ キントーンでの検索範囲



「協会活動」「実績」「思い・考え方」とさまざまな情報を任意に登録でき、参照いただけます。

また、キントーンでの検索は簡単にできます。出身地や卒業した学校、さまざまな趣味などで検索することで、意外なつながりが見つかります。会員同士での案件依頼やコミュニケーションに活用ください。

中小企業診断士は自分自身が商品であるため、情報を公開することで新たな仕事にもつながります。近年は中小企業診断士に求められる内容が多岐にわたっており、例えば「中国語ができる人」「取締役経験者」などさまざまな希望が協会に届いております。もちろんそれらの情報も「公開プロフィール」に登録可能です。

公開しても問題ない範囲の情報を記載いただくことは案件増加の可能性にもつながります。

加えて、セミナー実績や支援実績などの各種実績については匿名にした上で委員会が実施している営業活動で活用させていただきます。(許可をいただいた方のみ)

委員会では今後も行政や金融機関など支援機関への働きかけを増やしていく予定です。内容について、支援機関などから指名される場合には直接ご紹介させていただくため、案件の増加につながります。

今後も事業推進委員会では会員の皆さまの、活躍の場を増やすために取り組んでまいります。ご理解、ご協力、「公開プロフィール」へのご登録の程、よろしくお願いいたします。

■ キントーン画面の一部



展示会「大阪わかそう2025」への出展

広報・情報委員会と事業推進委員会は、中小企業診断士の知名度向上を目的とし「大阪わかそう2025」に初出展しました。この展示会は、大阪府中小企業家同友会(以下、大阪同友会)が主催しているもので、大阪府、大阪市も共催しています。第6回目の今年は、公益社団法人2025年日本国際博覧会協会も後援し、にぎやかな開催となりました。



2025年7月9日、会場の大阪市中央公会堂には大阪同友会の約100社の会員企業が参加し、体験型・物販・飲食など、それぞれの企業が魅力を発信するために工夫をこらした出展をされていました。当日はさまざまな経営者、支援機関の方々に接することができました。

対外向けに作成した、新しいパンフレット・看板を利用して、企業運営に中小企業診断士を活用することが有効であることをアピールしてきました。

「中小企業診断士」の知名度は確実に向上していますが、まだまだ知らない人も多く、中小企業診断士の活用のメリットはほとんどの方がご存じありません。

今後も協会活動として展示会などの機会を活用して、認知拡大を進めていきます。次回は12月3日、4日に開催される「大阪勤業展2025」に出展する予定です。お近くにお越しの際はお立ち寄りいただけると幸いです。

(事業推進委員会 石井 誠宏)

広報・情報委員会では、「大阪わかそう2025」出展に合わせて、新たなパンフレットを制作しました。既存のパンフレットは、新たに診断士資格を取得した方向けに府協会を案内する内容でしたが、中小企業診断士の仕事やできることを十分に紹介できていませんでした。そこで、中小企業の経営者の方や、金融機関、支援機関の方に向けて、中小企業診断士がサポートできる内容について発信することを目的として、新たに作成しました。7月9日の「大阪わかそう2025」に向け急ピッチで作業を進め、出来上がったのは2日前とギリギリでしたが、何とか間に合いました。

当日は、パンフレットを手に出展されている企業さまのブースを訪ね、配布しました。“中小企業診断士の先生にお世話になってます”という方もいれば、“中小企業診断士って何する人ですか？”という方もおられ、まだまだ知名度向上のために努力が必要だなと感じました。

また、展示会ブースの背面には、堺筋本町駅に掲示している駅看板と同じものを準備しました。なかなかインパクトがありませんか？

新しいパンフレットは、協会事務局に配架しています。会員の皆さまも、普段の活動の中で中小企業診断士の仕事を説明する際にお使いください。

(広報・情報委員会 中本 美智子)





スキルアップ研修報告(5月) 「少しの気づきで業績up! 中小企業のデータドリブン経営」

日 時：2025年5月28日(水) 19:00 ~ 21:00
講 師：櫻井 真佑美(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

上場製薬企業の経理部、外資コンサルティングファームを経て2025年に独立。社内データを活用したコンサルティングで、勘と経験に頼らない経営判断を全方位的に支援中。

中小企業におけるデータ活用の重要性と効果について解説後、企業における活用状況の実態とその原因について考察。本来は難しいものではないデータドリブン経営について事例を交えながら紹介し、最後に中小企業診断士として何に留意してデータドリブン経営支援を進めるべきかについてお話ししました。

まず、データドリブン経営の定義と、データを経営に活用して成功した企業の事例紹介を行いました。その上で中小企業がデータを活用することによる効果(①建設的な議論ができるようになる、②定量的かつ効果的な目標を設定できる、③社員が自分から動くようになる)を説明し、それにもかかわらず中小企業においてデータの活用が進んでいない理由について考察を行いました。

中小企業でデータの活用が進まない原因の1つとして、「システムの導入や専門知識が必要」という誤解があると考えます。実際に効果が出た支援事例の紹介を通じて、「データ分析は難しく費用が掛かるものばかりではなく、四則演算やExcelの簡単な関数・グラフを使うだけでも大きな成果につながる」ことをお伝えしました。

ただし、やみくもにデータを分析すれば良いというわけではなく、データドリブン経営の効果を最大限に発揮するための前提条件が存在すると考えています。それは、①明確な経営理念があ

り社内に浸透していること、②月次決算体制が整っていること、③必要なデータを正確に収集する仕組みがあること、の3点です。データ活用が進んでいない企業においてこの3点が初めから整っているケースは少ないため、これら前提条件の構築から支援する必要があるという点も補足しました。

そして最後に、中小企業診断士がデータ分析を活用して企業を支援するにあたっての3つの留意点、①手段と目的を取り違えない、②経営者のコミットメントを引き出す、③具体的な数値で伝えるをお伝えして講義を終了しました。

データ活用は、クライアント・コンサルタント双方にとってメリットがある手法だと考えています。特におのおのが専門性を持っている中小企業診断士にとっては、専門分野において自身の経験に加えてデータ分析も併用することでコンサルティングに付加価値を付けるとともに、クライアントにもより高い価値を提供することが可能になります。

本研修を通じて、少しでも「自分のコンサルにおいては、どのようにデータ分析を活用できるだろうか?」と考えるためのヒントを得ていただければうれしく思います。このたびは貴重な機会をいただき、本当にありがとうございました。



スキルアップ研修報告(6月) 「まずは『たこ焼き屋』からはじめよ!」

日 時：2025年6月25日(水) 19:00 ~ 20:30
講 師：村山 佐和子(大阪府中小企業診断協会会員)



講師略歴

株式会社FORM 代表取締役社長、株式会社MKSアソシエイツ 代表取締役専務、2012年中小企業診断士登録。大学卒業後、老舗インポートアパレル会社に入社、ハイブランドの販売・仕入・MD・企画などに携っていたものの、40歳付近で「この会社で定年まで働けない」と発作的に退社。1年間プラプラとした後「会社でもつくるか」と深く考えず小売業で起業。同時期に中小企業診断士に登録し、二足のわらじで並行して仕事に邁進。現在は小売・サービスの方はスタッフに一任し、診断士の仕事を中心に行っている。大阪府よろず支援拠点コーディネーター、豊中商工会議所専門相談員、とよなか起業チャレンジセンターアドバイザー、関西学院大学経営戦略研究科ハッピーキャリアプログラム非常勤講師、株式会社2社の代表取締役。

概要

中小企業診断士の資格を取得したものの、「この資格をどう生かしたらよいのだろうか?」

「こんなことやりたいけど、どこからやればいいのか」という方を対象に、具体的な「次の一歩」を見つけるためのワークショップ型セミナーを開催しました。「中小企業診断士資格 × 自分自身のキャリア = 無限の可能性」を実現するのはちょっとした行動から。キーワードは「まずは『たこ焼き屋』からはじめよ!」です。

内容

参加者の半数が新人診断士の方でした。現在、さまざまな領域[※]で活動されている診断士13年目の村山佐和子氏から、「五足のわらじ」な診断士としてのリアルなキャリアをお伝えしました。また、「まずは〇〇からはじめよ」のグループワークショップを実施して、ご自身が一歩進むための行動宣言をしていただきました。

参加された方々は、これからの診断士活動のヒントを得られたかと思います。

※「コンサルタント」「高級ブティック経営者」「起業家インキュベーション施設運営」「公的機関相談窓口」「大学での女性向けキャリア支援」

■当日のスケジュール

19:00 開会

19:10 セミナー&ワークショップ

- ・自己紹介&活動内容紹介
- ・ワークショップ
「『診断士の役割って?』と『自分にとって診断士って?』」
- ・中小企業診断士としての事業者さんとの関わり
①公的機関、商工会議所など相談窓口
②直接契約の顧客さま
③地域での活動
- ・診断士として心掛けていること
①診断士13年目にして思うこと
②隣の芝生を見てみれば
③持論：まずは「たこ焼き屋」からはじめよ!
- ・ワークショップ「わたしの『まずは〇〇からはじめよ!』」
- ・これからの「中小企業診断士村山佐和子」と「村山佐和子」

20:30 閉会

■参加者の声

- ・話も面白く、サクセスストーリーにワクワクしました。
- ・独立して間もないのですが、気持ちになりました。
- ・自分の覚悟が必要だなと感じました。人は人、自分は自分で頑張っていきたいと良い意味で思えました。
- ・本日のお話を聞いて、具体的に動いてみる、ということが大事だと思いました
- ・独立当初の目標は埋まりつつあり、今後を考えてはいましたが、人に伝えることはできていませんでした。良い決意表明の場になりました。
- ・7月と9月に実務補習を受けます。現場を学んでいきます。

共著書

「なぜあの会社の女性はイキイキ働いているのか」
「お店の「ウリ」を「売上」にする方法」

(文責：会員事業委員会 山崎 研)





スキルアップ研修報告(7月) 「あなたのプレゼン力を爆速でアップさせるJPJM理論の体験」

日 時：2025年7月23日(水) 19:00 ~ 21:00
講 師：数本 優(大阪府中小企業診断協会会員)

講師略歴

2022年独立。三重県名張市を中心に経営支援を行う。勤務時代から展示会で製品説明会を担当していた。研究会の経験を基に、参加者の立場にたった各種セミナーや管理職研修は常に好評である。企業支援の他にも学生に対してキャリア教育を実践している。



だと考えています。なぜなら、フィードバックを通して自分では気づかない癖や改善点に気づくことができるからです。自分のプレゼンを客観視することが、スキル向上の第一歩になります。

そこで「JPJM理論」です。自分のプレゼンを録画し、客観的に見返すことで、話す速度や抑揚、姿勢、視線、フィラー言葉などの特徴を明確に把握し、改善につなげることが可能になります。さらに、他者からのフィードバックを重ねることで、自分のプレゼンに対する新たな視点を得ることができます。

前半ではこのJPJM理論の解説と客観視の重要性についてお伝えしました。

後半では、参加者自身が「15分で資料を作成し、3分間の自己紹介プレゼンを行う」というワークに取り組みました。3人1組のチームで「プレゼンター」「撮影者」「聞き役」という役割を交代しながら実践し、終了後にはお互いにフィードバックを行いました。自分自身のプレゼン動画を見ることで、他者からのフィードバックもより受け入れやすくなり、JPJM理論の効果を実感していただきました。

参加者の感想では、「動画で自分の姿を見るのは恥ずかしいが、大きな気づきがあった」「他者からのフィードバックがとても参考になった」「振り返りの大切さを実感した」など、JPJM理論の有効性を実感していただいた内容が多く寄せられました。

今後も、「ただ話す」だけでなく「伝わる」ためのプレゼン力を高める機会を提供していきたいと考えています。今回のセミナーが、参加者の皆さまにとって新たな視点の獲得と、プレゼンの可能性を広げる一助となれば幸いです。

JPJM理論とは「【J】自分の【P】プレゼンを【J】自分で【M】見ることはいいことだね」理論です。これは、プレゼンスキルアップ研究会の分科会である実践スキルアップ分科会で実践している理論であり、プレゼン力を高めるのに効果的であることから、今回のセミナー実施に至りました。前半は説明パート、後半は体験パートの2部構成で実施しました。

プレゼン力を向上させる方法にはさまざまな手法がありますが、私たちは「100回のプレゼン練習」よりも「10回のプレゼン練習+フィードバックを得ること」が、プレゼン力の上達には効果的



— 合宿型研修『ワーケキャンプ体験会 in 宇治』開催報告 —

1 はじめに

2025年6月7日・8日の2日間にかけて、6月土曜セミナー『ワーケキャンプ』体験会in宇治』を開催しました。今回のテーマは、「診断士仲間とつながろう！～パーベキュー×ワイン×焚き火～」。オンライン時代だからこそ見直される「リアルな関係性」に焦点を当て、参加者同士のつながりや学び合いを深めることを目的に実施しました。

2 ポイント

「ワーケキャンプ」は、非日常空間に身を置いて行う合宿型研修です。職場や日常の枠をいったん外し、自然の中でディスカッションや体験活動を通じて心身を開放しながら、本質的な気づきや関係性の再構築を図るものです。今回の舞台は、宇治の里山に佇む宿泊型研修施設「アクトパル宇治」。森と茶畑に囲まれた静謐なロケーションは、まさに“ととのう”環境でした。

3 内容

1日目は、コミュニケーション活性化研修の1つとして、メンバー一人ひとりが、幼少期や学生時代の思い出、家族や趣味、ターニングポイントになった出来事などを話し、聞き合う「ジブンガタリ(自分語り)」を行いました。「○○さんは、近寄りたいたい人かと思っていたけど、こんなに楽しい人なんだ」「あの人にも自分と同じような弱みがあるんだ」といった普段とは別の顔が見え、一気に参加者の距離が近づきました。午後は宇治名物・茶摘み体験を実施。実際に手で新芽を摘み取る体験に、思わず笑顔がこぼれ、自然との一体感が深まりました。

続く研修では、森田祐司氏を講師に迎え、「ikigai(生きがい)」をテーマにしたセッションを実施。個人の価値観、情熱、得意なこと、社会から求められることを交差させ、自身の“軸”を再発見する時間となりました。

夕食は、地元産京野菜と地鶏・牛肉のパーベキュー。焚き火を

囲みながらの語り、ホテル鑑賞や瞑想体験といった夜のプログラムでは、ゆったりとした時間の中で互いの距離がぐっと近づきました。

2日目は、朝の散歩と野外炊事からスタート。飯ごう炊飯で炊き上げたごはん、薪で焼いただし巻き玉子とみそ汁を味わいながら、原点回帰ともいえる“自然の営み”を全身で感じる事ができました。

午前中の陶芸体験では、各自が思い思いの作品づくりに没頭し、無心になる時間を共有。昼食の京野菜カレーを挟んで、午後は「貢献意欲とは」をテーマにしたチームビルディング研修を実施しました。ゲームを通じて、どのように人や組織に貢献したいか、仲間と共に考える新鮮な体験となりました。

4 最後に

全体を通して印象的だったのは、「自分から積極的に自己開示をすることの重要性を実感した」という参加者の声です。パーベキューや焚き火などの非日常的な体験を通じて、自然体で人と向き合い、本音を交わせる場が生まれていました。

本企画は、一昨年の滋賀県栗東での第1回に続く第2弾。今回は参加者の皆さまのフィードバックを活かし、より“心と体が開く”プログラムに進化しました。

「人材育成や組織開発支援に関心がある」「診断士としての関係性を深めたい」そんな思いを持つ方々にとって、本企画が一步を踏み出すきっかけとなったなら幸いです。今後も継続的に開催したいと考えていますので、ぜひ次回も皆さまのご参加をお待ちしております。

(文責：会員事業委員 岩崎 弘之)



キョーカイの診断士 vol.6

「元製薬企業MRの中小企業診断士による医療ベンチャー企業の支援」

日 時：2025年5月9日(金) 19:30～21:00
講 師：諸岡 徹郎(大阪府中小企業診断協会会員)

講師略歴

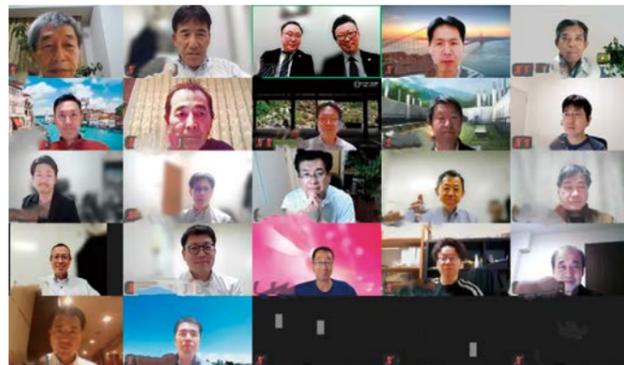
経営デザインエクサル合同会社代表。20年間製薬企業勤務を経た後、独立診断士として医療・介護施設、調剤薬局などの経営支援やスタッフ対象の研修事業を行う。



医療・介護分野では、直接治療や介護サービスを提供する医療・介護従事者と違い、製薬企業、医療機器メーカーなどは、間接的に患者さんのQOL向上に携わっています。

実は中小企業診断士も同じであり、私自身も医療・介護サービスを受ける患者さん、そしてそのご家族の笑顔のために間接的に支援させていただいているという強い信念を持っています。

今回、医療機器メーカーが開発された新製品の販売拡大とIPOに向けた事業計画書の作成に携わらせていただいた事例を解説しました。



一般的な医師は、医学部を卒業後、研修医として大学病院および当該大学の関連病院に勤務し、その後正式に病院に就職するという流れをたどります。

つまり、医療におけるマーケットは、大学病院を中心に地域の関連病院や開業医に波及する流れをとり、製薬業界ではこの流

れを一つの組織体として捉える「マスマーケティング戦略」を取ることは常とう手段です。

しかし、今回の支援企業さまには営業機能がなく、マスで捉える視点はもちろん、販売を提携するパートナー企業も手探り状態から始まりました。

また、医療機関で新製品を採用いただくには、院内でさまざまな調整が必要となり、そこには医療分野ならではの「暗黙のシキタリ」も存在しています。

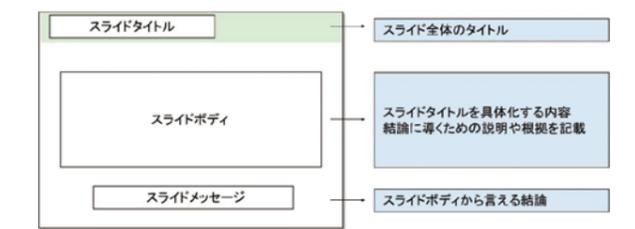
本支援では新製品展開のマスマーケティングという「鳥の目」と、現地の暗黙のシキタリをうまく調整するための「魚の目」を駆使し、綿密に計画を立案することで、まさに6カ月間の「夢の中期経営計画書」の作成に至りました。

IPO支援では、ここから「魅せる資料作成」という次なるハードルを迎えます。

資料(PowerPoint)の作成手法には「原理原則」があり、本セミナーで幾つかご紹介させていただきました。

「スライド内の構成要素」「Zの法則」「What-Why-Howの法則」など、日頃研修セミナー登壇機会が多い私には、「魅せる」資料をきめ細やかにつくることのできるかは勝負どころでもあり、最後のハードルを乗り越えて提供させていただきました。

スライドデザイン Power Pointの構成



PowerPoint画面は、3つの構成要素で成り立っている

医療・介護フィールドは特殊と言われますが、困り事を抱える人に貢献する意味ではどの業種も同じです。

個人的に、医療・介護系の診断士は多くないと思っていますが、製薬企業20年間の経験を武器に、今後ますます患者さんのQOL向上に寄与していきたいと思えます。

(文責：諸岡 徹郎、林 大祐)

キョーカイの診断士 vol.7

「激変、少子化時代の幼保ビジネス最前線～構造変化が激しい幼保ビジネス支援のポイントも解説～」

日 時：2025年7月10日(木) 19:30～20:45
講 師：竹内 拓也(大阪府中小企業診断協会会員)

講師略歴

大学卒業後、警察官、飲食業界を経て、妻の家業である幼稚園制服の製造に携わり現在に至る。内外環境の悪化に危機感を抱き中小企業診断士を取得。専門は製造業の効率化。



DXによる業務効率化、マーケティングによる集客、サービス内容の差別化などが生き残りの鍵となります。

また、認定こども園の増加による職員の負担増など、現場の実情についても、幼稚園の先生へのインタビュー動画を通して共有しました。こうした生の声から、業界に求められる変革と、それに対して診断士がどのように支援できるかを具体的に説明しました。

4. 学販・学販ものづくりの置かれた環境

一方、学販・学販ものづくり業界にも少子化の影響は深刻です。市場規模の縮小により新規参入は皆無であり、廃業や事業撤退が相次いでいます。当社(製帽製造業)の周辺でも加工業者や材料業者の減少が続いています。今や「つくれる所に集まる」のが現状で、いわゆる「多品種少量生産」への対応力が問われています。

このような状況では、商品管理や製造管理の効率化が必須ですが、外注でシステム開発をする余裕はなく、市販の販売ソフトとMicrosoft Accessを組み合わせた自作の仕組みで補完するなど、工夫が求められます。このように、少子化による影響は幼保業界だけでなく、それを支える関連業界にも広く及んでおり、業界構造の変化は避けられません。

子どもと社会の将来を見据え、診断士として少子化問題や関連業界に目を向け、課題解決に寄与していく姿勢が求められています。

1. 「皆さまにはお子さまがいますか？ もしくは子どもとの接点がありますか？」

この問いかけからセミナーを始めました。現在子育てに奮闘する方もいれば、これから子どもを持つ予定の方、孫がいる世代の方など、人生のあらゆる段階で子どもと関わりを持つ機会があります。「少子化」は、全ての世代が当事者であり、社会全体で取り組むべき課題です。

2. 止まらない少子化

日本の出生数は年々減少しており、2024年では約68万人。これは第二次ベビーブーム期(209万人)の約3分の1であり、合計特殊出生率も1.15人と危機的な水準です。こうした人口動態の変化は、日本経済全体に大きな影響を及ぼし、国際競争力の低下につながりかねません。

3. 幼保業界に求められる変革

本セミナーでは、こうした少子化の背景や要因を踏まえつつ、特に影響の大きい幼保業界に焦点を当て、診断士が支援できるポイントを紹介しました。

まず、PEST分析を通じて幼保業界の現状を把握しました。保育業界も「教育ビジネス」としての側面が強くなりつつあり、

インタビュー動画
(学校法人今川学園 木の実幼稚園園長 今川公平さま)

・現状と課題、
教育環境に
ついて



・今後の幼保業界と
経営支援について





「中小企業白書・小規模企業白書6年分総ざらい」

日 時：2025年6月13日(金)19:30～20:45
講 師：水村 聡(大阪府中小企業診断協会会員)

講師略歴

2024年9月中小企業診断士登録。登録商標「ほめちぎる診断士」、税理士事務所等で主に小規模企業の経営コンサル業務を担当。さらに受験予備校での講師業や執筆業も行う。



■ 実は大まかな流れや傾向は変わらない 中小企業白書・小規模企業白書

「中小企業白書・小規模企業白書6年分総ざらい」をテーマにセミナーをさせていただきました。中小企業白書や小規模企業白書は毎年公表され、具体的な内容は毎年異なっています。しかし、それを数年分まとめて見ていくと、実は根本にある大まかな傾向や流れなどの内容は共通していることが分かります。そして、戦略、人事、生産性などある程度のグループに分けることができます。

セミナーの主なターゲットはコンサルティングの経験が少ない新人診断士や若手診断士を想定しました。令和元年度から令和6年度の6年分の中小企業白書・小規模企業白書を使い、参考程度に最新の令和7年度の中小企業白書・小規模企業白書の内容にも触れています。

そして、6年分の中小企業白書や小規模企業白書に書かれている内容をグループ分けし、グループごとに中小企業白書・小規模企業白書の根本にある大まかな傾向や流れ、国が中小企業・小規模企業に望むこと(国の主張・本音)をご紹介させていただきました。

■ 中小企業白書・小規模企業白書の傾向を 把握した上で事例に接する

グループごとに中小企業白書・小規模企業白書の内容を6年分、横並びで見ていくことにより、グループごとの中小企業・小規模企業

の傾向や、国が中小企業・小規模企業に望むこと(国の主張・本音)を短時間で把握することができます。

そして、グループごとの中小企業・小規模企業の傾向や、国が中小企業・小規模企業にしてほしいこと(国の主張・本音)を把握した上で、中小企業白書・小規模企業白書やミラサポ plus、J-Net21、商工会議所のホームページなどに掲載されている実際の企業での改善事例に接すると、その内容について実感がわきやすくなり、深い理解ができるようになります。

新人診断士や若手診断士の方も実務補習で経験したかもしれませんが、コンサルティングでは大企業の理屈や教科書的なあるべき論をクライアントに提案してもクライアントには響かず、採用してくれない傾向にあります。このような事態を回避するためにも、中小企業白書・小規模企業白書の傾向や流れ、国が中小企業や小規模企業に望むことについて、きちんと把握しておく必要があります。

■ 安心できる中小企業診断士へ

「『わかる』と『できる』は異なる」と言われるように、中小企業白書・小規模企業白書の傾向や流れ、国が中小企業や小規模企業に望むことについて、「言われれば分かる」ではなく、自分からスラスラと出せることが中小企業診断士としてのあるべき姿であります。それが中小企業診断士に対して国が求めていることと考えております。

そして、実際の症例を数多く把握している医者だと患者が安心するように、中小企業の改善事例(症例)を数多く知っている中小企業診断士もクライアントからの安心を得やすく、中小企業診断士としての強みにもなります。

セミナーでは中小企業白書・小規模企業白書の傾向や流れを説明しましたが、このセミナーを機に数多くの改善事例を把握し、国が中小企業や小規模企業に望むことについて自信をもって紹介できる中小企業診断士を目指していただければ幸いです。また、中小企業白書や小規模企業白書の内容は業種を問わず汎用的にお使いいただけるため、中小企業・小規模企業の傾向の把握や改善策の提案にご活用いただければと思います。



◆ 曜日別診断士交流会 ◆

第24期「曜日別診断士交流会」の発足式が5月15日(木)に行われ、6月からスタートしています。前期に続きまして、水曜日、木曜日のチームに分かれてのリアル開催です。

◆ 発足式

今 回もたくさんの方に参加していただきました。メンバーの構成は幅広く、独立診断士や企業内診断士、大ベテランから登録予定者まで、さまざまな業種や専門分野の診断士が集まりました。年齢も登録年次も幅広く、専門性や活躍のフィールドもバラバラであり、診断士のつながりを広げる良い機会になりました。

初めて参加される方も多かったのですが、和気あいあいとした雰囲気の中、自己紹介、役員決めもスムーズに行われ、今後1年間の交流を楽しもうという意気込みを感じました。

◆ 交流会

曜 日別交流会」は参加者が自主的に運営する月1回の集まりです。参加者が順番に講師となり、発表を行います。発表内容はメンバーそれぞれが得意とする分野や興味がある話題が中心となります。Power Pointで資料をつくり20分～30分間の発表を行います。自己紹介も含め、ご自身のことを整理する機会にもなっています。

発表は毎回2名が行い、これまで知らなかった業界や表に出していない話などを聞くことができますので、奥深く味のある異業種交流会といえます。

開催場所は、マイドームおおさか7階の大阪府中小企業診

断士協会のフリースペースまたは会議室です。終了後には近隣の飲食店に場を移し懇親会を行います。さらに情報交換が行われる楽しい交流の場となっています。交流をメインにしておられる方も多いのではないのでしょうか。

◆ 水曜日交流会

毎 月第3水曜日の18時30分から開催しています。参加メンバーは14名。幹事に片岡浩二氏、副幹事に水谷哲也氏、会計は佐藤誠一郎氏が担当しています。

これまでの話題は、「キャリアアップ助成金等の雇用関係に関する助成金について」「大阪の長寿企業における転業の歴史と特徴について」「人材採用・定着のためにできる方策について」「フリーランス新法について」などです。

◆ 木曜日交流会

毎 月第3木曜日の19時から開催しています。参加メンバーは17名。幹事に吉岡龍也氏、副幹事は武田宗久氏、会計は中井駿氏が担当しています。

これまでの話題は、「医療介護業界について」「尾崎さんのご自身の話題提供」「事業革新研究会と国際派診断士研究会について」「単発酵、単行複発酵、並行複発酵など、発酵の種類や日本酒の分類について」などです。

(文責：会員事業委員 妹尾 拓朗)

水曜日交流会メンバー



木曜日交流会メンバー





第8期「ゆるつなカレッジ」開校しました！

今年度で第8期となる「ゆるつなカレッジ」は第1講を7月18日マイドームおおさか8階会議室で開講しました。受講生は68名となり多くの方にご参加いただきました。参加された皆さま、そして開催に際してご協力いただいた皆さま、本当にありがとうございました。この場をお借りして御礼申し上げます。

1 第1講の目的

ゆるつなカレッジは全5回のプログラムで構成されており、第1講では「受講生間のつながりづくり、診断士の入り口を知る(ラポール形成)」を目的として開催しました。

キックオフ時に実施した受講生アンケートでは、「人脈づくり」や「診断士としての活動内容を知りたい」という声が多数を占めており、こうしたニーズを踏まえてプログラムを構成しました。

前半は津田理事長のお話をお聞きし、後半は2回にわたる自己紹介ワークを実施しました。

2 津田理事長のお話

「診断士の歩き方」というテーマで、府協会の概要や、理事長ご自身の経歴紹介、そして独立に際して重要なこと、診断士同士の大切さなどを熱く語っていただきました。

さらに「診断士としての心構えやあるべき姿」についても語っていただき、受講生一人ひとりが自身の夢や将来像を思い描ききっかけとなる時間となりました。

3 自己紹介ワーク

2回にわたる自己紹介ワークを通じて、受講生同士の交流が深まり、今後の活動を共に支え合える仲間づくりの場となりました。

4 懇親会

第1講の全プログラム終了後は、近く中華料理店に場所を移しての懇親会を行いました。任意参加でしたが、理事長や運営メンバーを含め65人と非常に多くの方にご参加いただきました。懇親会を通してより深く交流することができました。

5 今後の予定

ゆるつなカレッジ第2講は9月13日(土)に開催予定(10時~12時)です。テーマは「多様な診断士の活動紹介による積極的活動への動機づけ」です。また、午後(13時30分~17時)は独立診断士として活躍されている青木宏人氏を講師としてお招きし、「診断士としての志の磨き方」のスピノフ企画を予定しています。受講生のお役に立ち、楽しめる企画となっています。多くの受講生の方々にご参加いただけることを運営メンバー一同、楽しみにしています。

(文責:UTA 6期 小堀 誠)



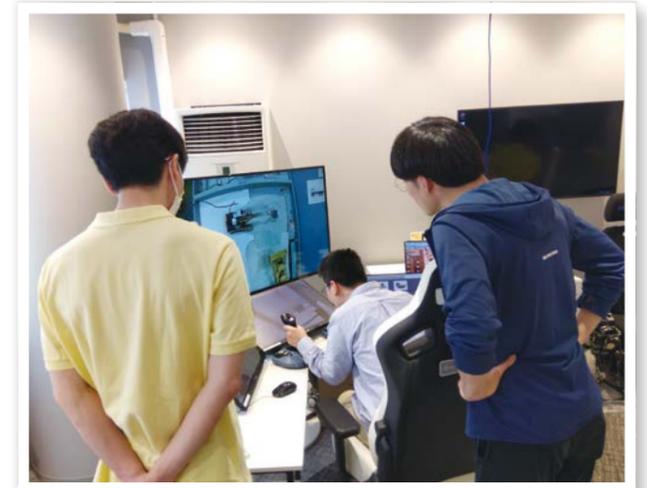
青年部6月例会

6月の例会は、大阪・南港ATCで見学・体験イベントを開催しました。今回は、最先端の通信技術と福祉分野の技術革新を体験できる2つの施設、「5G X LAB OSAKA」と「ATCエイジレスセンター」を訪問し、新規事業や支援提案に役立つヒントが満載の充実したプログラムとなりました。

最初に訪れた「5G X LAB OSAKA」では、次世代通信インフラである5G技術を活用したサービスを丁寧に解説していただきながら、建機の遠隔操縦やAI・IoTなどの最新ソリューションを体験しました。



続いて訪問したのは、福祉・介護の総合展示場「ATCエイジレスセンター」。介護ロボットや移動支援機器、認知症ケア支援ツールなど、多様な機器やサービスを実際に見て・触れて体験しました。



超高齢化社会に向けた技術活用の現場を学ぶことで、支援業務や新事業領域のヒントを得る機会となりました。

最後はソフト産業プラザTEQS内で懇親会を実施。参加者同士の情報交換も活発に行われ、互いの気づきを共有する中で、今後の事業展開や青年部活動への意欲を高める有意義なひと時となりました。

先端技術と社会課題解決の接点を実感できる今回の見学会。今後の業務に生かす一歩として、多くの刺激と学びに満ちたイベントとなりました。

(文責:青年部運営委員 森田 潤)





主な行事

大阪府協会の主な行事 2025年7月～9月

- 7月
- 3日 戦略会議
 - 7日 会員事業委員会(Bグループ)
 - 10日 オンラインショートセミナー「ギョーカイの診断士(7)」
 - 11日 連携事業委員会(技術士会連携会議)
 - 12日 役員・委員研修会
 - 14日 広報・情報委員会 指定事業委員会
 - 16日 会員事業委員会(Aグループ) 連携事業委員会 水曜日交流会
 - 17日 事業推進委員会 木曜日交流会
 - 18日 総務委員会 ゆるつなカレッジ第1講
 - 21日 試験入札PT
 - 22日 会員事業委員会(研修グループ)
 - 23日 スキルアップ研修「あなたのプレゼン力を爆速でアップさせるPJPM理論の体験」
 - 28日 理事会
- 8月
- 4日 連携事業委員会(弁理士会連携会議)
 - 5日 戦略会議
 - 7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(10)」
 - 8・26日 広報・情報委員会
 - 12日 指定事業委員会
 - 18日 会員事業委員会(Aグループ)
 - 19日 総務委員会
 - 20日 連携事業委員会 水曜日交流会
 - 21日 事業推進委員会 木曜日交流会
 - 25日 政策提言PT
 - 26日 会員事業委員会(研修グループ)
 - 27日 スキルアップ研修「中堅・中小企業者／中小企業診断士が知って得する知的財産」

- 9月
- 9日 指定事業委員会
 - 10日 総務委員会 オンラインショートセミナー「「前例のない取り組みを実行できたのは何故か?」その答えがここに。～BE THE LOVED COMPANYの3年間フィールドワークから見た社員に愛される企業のこれまでとこれから～」
 - 11・30日 広報・情報委員会
 - 13日 ゆるつなカレッジ第2講
 - 16日 (一社)日本中小企業診断士協会連合会理事会(大阪開催)
 - 17日 水曜日交流会
 - 18日 木曜日交流会
 - 19日 事業推進委員会
 - 22日 連携事業委員会
 - 25日 理事会 スキルアップ研修

編集後記

大阪・関西万博もいよいよ終焉を迎えます。今回は実際に万博出展支援に携わった会員の取り組みを掲載しました。ジェンダー問題や医工連携プロジェクトは、まさに「いのち輝く未来社会のデザイン」のテーマに沿った取り組みと言えます。

阪神・淡路大震災から今年で30年が経ちました。時代が過ぎても私たちはあの日の出来事を決して忘れることはないでしょう。そのような想いの中、防災・BCP対策特集を取り上げました。この事例記事が中小企業診断士として欠かせない知識として、皆さまの目に届いてくれることを願っております。

最後に2025年も残り3カ月を切りました。世間では大阪・関西万博に尽きる1年だったと思いますが、皆さまにとって思い出に残る出来事は何だったのでしょうか。資材高騰をはじめとする物価上昇は、中小企業にとって大きな負担となっています。私たちは何か1つでも中小企業の役に立てるよう、日々努力していきましょう。

文責 広報・情報委員会 谷口 周児

新入会員の紹介

甘利 啓太郎 2025年度に入会させていただきました。家電メーカーで国内外向けマーケティングや事業企画に携わる中で、経営全般の体系的知識獲得が必要と考え、診断士資格取得に至りました。支援先の経営に少しでも貢献すべく頑張ります。今後とも何とぞよろしくお願いいたします。

●趣味・特技 ドラム演奏、キャンプ、DIY



北川 哲平 コンサル企業で経験を積み、今夏よりセキュリティ・システム導入に特化して独立しました。これまでと違う環境での新たな挑戦で、本当に日々楽しいです！これから診断士の皆さんとも連携して、新しいビジネスを創出できることを楽しみにしています。

●趣味・特技 バスケット観戦、家族旅行、ジム



木下 祥悟 商業不動産・店舗開発分野で20年の経験を生かし、経営者の不動産に関するお困り事をサポートしたいと考えております。商圏分析や繁盛立地の見分け方など、多様なキャリアから得た独自のノウハウやスキルを活用して課題を解決し、地域を活気づけ、社会に貢献できればと考えております。どうぞよろしくお願い申し上げます。

●趣味・特技 食べ(飲み)歩き、ゴルフが趣味です。特技はレーザークラフトです。



酒谷 修平 これまで化学メーカーの研究開発に携わってまいりました。その経験を直接生かせる場面は多くないかもしれませんが、開発現場を知る者として、現場を大切にしながらご支援ができるよう精進してまいります。どうか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 将棋、カラオケ、読書、子どもと遊ぶこと



清水 厚志 和歌山県橋本市を拠点に活動しております。現在は生成AIを活用しながら、中小企業の皆さまの支援に取り組んでいます。まだまだ学ぶことばかりですが、諸先輩方のご指導をいただきながら、一歩ずつ成長してまいりたいと思います。

●趣味・特技 趣味は国内外のボードゲーム、特技はインタビューとAI活用です。



土師 学 機械工学修士で大手スポーツ用品製造業に25年勤務し、購買、品質保証、製造、海外販社を経験しました。養成課程修了後に独立開業して現場改善、価格交渉、コンプライアンス、品質保証体制確立などの支援を始めています。よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 車・バイク・自転車の整備やカスタマイズ、ブログの毎日更新



前園 浩也 私は金融機関出身で、独立して約10年が経ちました。色々な縁が重なり、今年から地域に根差した診断士として活動することになり入会を決めました。これからも縁を大事に多くの専門家の皆さまと協力しながら中小企業の発展を支援していきたいと考えています。

●趣味・特技 新しいことを始めること。



松村 真樹 協会での活動を通じて、実践的な支援力を高めたいと考えています。また皆さまと積極的に交流させていただきつながりを広げ、意見交換を重ねながら、お役に立てる存在を目指します。まずは経験がある「生産性向上支援」「DX支援」でお役に立てることを目指します。どうぞよろしくお願い申し上げます。

●趣味・特技 ガンバ大阪観戦、マラソン、アウトドア全般



三輪 華奈 証券会社、地方銀行、養成課程を経て、志していた診断士の道を歩み始めました。今後は実践を通じた対応力を磨き、自らの価値観と判断軸を確立し、経営者にとって真に価値ある存在を目指して研鑽を積んでまいります。何とぞ、よろしくお願い申し上げます。



茂呂 晃良 損害保険会社での営業活動を通じ、さまざまな業種や規模の企業に対してリスクマネジメントや経営支援情報を提供してきました。今後は中小企業の経営改善に貢献できるよう、将来的な独立を視野に入れて研鑽に励みますので、よろしくお願い申し上げます。

●趣味・特技 ランニング、山歩き



安田 宗弘 私はフリーランスのカメラマン・デザイナーから上場企業まで幅広く経験を積んで参りました。現在は企業の企画部門でデータ分析・システム改修を行っております。クリエイティブな目線とデータや数字に基づく助言で、中小企業の支援に携わりたいと思います。

●趣味・特技 写真撮影、デザイン、音楽活動、サーフィンetc



山地 日和 独立3年目。創業・新事業、評価制度・管理会計導入支援をしています。今後は研修講師やチームコンサルティングもしていきたいです。化学、日本酒、無形サービス(メディア・アート・教育)分野を得意としています。また、書家と2人で書道企画会社を経営しています。

●趣味・特技 日英仏語での日本酒案内や、地元の酒蔵(春鹿)の利き酒のバイトをしていました。



横山 徹 2025年6月に入会した企業内診断士です。これまで開発、営業企画、マーケティング業務などに携わってきました。特にマーケティングの実務経験や知見を生かし、中小企業の経営課題の解決に携わっていきたく考えています。よろしくお願い申し上げます。

●趣味・特技 御朱印集め、マインクラフト、ジムで筋トレ



吉野 真也 私は約10年間、大学職員として勤務しました。中小企業診断士は全く未知の世界での挑戦となりますが、中小企業の経営支援を通じて日本経済の発展に貢献できるような一流の診断士になれるよう日々精進します。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 音楽鑑賞、漫画、愛犬の散歩



パートナーコンサルタント 研修講師募集

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

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

サービスの3本の柱

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



募集要項

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

応募資格

経験

人事コンサルティング、研修インストラクター・ファシリテーターの経験がある方

年齢

30歳～50歳位まで

研修テーマ例

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

..... 外国語（英語・中国語）での研修実施が可能な方、歓迎いたします

応募方法

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

応募受付窓口

株式会社リードクリエイト
マーケティング推進本部 高野宛

MAIL partner@jp-leadcreate.com

TEL 03-5766-1980

会社概要

人と組織に「協創力」を。

リードクリエイトは、「人材開発・組織開発」をサポートする人事系のコンサルティング会社です。創業以来20年以上にわたり、アセスメントプログラムを主軸に、クライアントのリーダー育成や組織活性化を支援しています。

株式会社リードクリエイト

本社 東京都渋谷区渋谷 3-5-16 渋谷三丁目スクエアビル

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

主要取引先

曙ブレーキ工業、NTT ドコモ、NTT 西日本、NTT 東日本、ENEOS、MS&AD システムズ、遠州鉄道、大阪ガス、熊谷組、クレディセゾン、京王百貨店、佐川急便、サントリーホールディングス、清水建設、人事院、スズキ、住友電装、積水ハウス、ソニー生命保険、ソフトバンク、TDK、TBS ホールディングス、デンソー、東京エレクトロン、東京海上日動火災保険、東京ガス、東京電力ホールディングス、内閣府、名古屋鉄道、日産自動車、日清食品ホールディングス、ニデック、日本気象協会、日本銀行、日本新薬、日本たばこ産業、日本電気、日本放送協会、日本郵船、ファミリーマート、富士電機、ブラザー工業、ポララ・オルビスホールディングス、本田技研工業、丸井グループ、三菱電機、明治、ヤマハ発動機、他多数（敬称略・五十音順）