

# おおさか診断TIMES

4

2026・4  
第254号

## 特集：「中小企業に関わる 2026年度法令改正」

中小受託取引適正化法（取適法）

建設業法改正

カスタマーハラスメント・労働関係法令



研究会紹介

ピザの会

国際派診断士研究会

企業内診断士活性化研究会

モノづくり活性化研究会



おすすめ名著

『千に一つの奇跡をつかめ!』



一般社団法人 大阪府中小企業診断士協会

主要目次	特集「中小企業に関わる2026年度の法令改正」	3～11
	研究会紹介	12～13
	書籍紹介	14
	新年互例会報告	15
	診断士・弁理士合同ワークショップ	16
	グローバルセミナー	17
	IDEA PITCH CONTEST 2025	18～19
	スキルアップ研修開催報告	20～26
	曜日別交流会	27
	ゆるつなカレッジ報告	28～29
	新入会員の紹介	30
	主な行事 / 編集後記	31

【執筆いただいた方々】

大萱 芳久氏(P4～5)、岡崎 永実子氏(P6～7)、前野 陽平氏(P8～9)、丸山 理一氏(P10～11)、真枝 健介氏(P14)

府協会公式キャラクター

「診断チュー大(愛称:チュータ)」LINEスタンプ発売中!!



(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。



〒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](mailto:info@osaka-cmca.jp)

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 中小企業に関わる2026年度の法令改正

原材料価格の高騰や深刻な人手不足など、中小企業にとってかつてない「変化の波」が押し寄せています。2026年(令和8年)は、これまでの商慣習や組織のあり方を問い直す、法制度の大転換期となります。中でも、本特集では、経営の根幹に関わる3つの重要法令、「中小受託取引適正化法(取適法)」「建設業法」「カスタマーハラスメント対策・労働関係法令」に焦点を当てています。「下請」から「対等なパートナー」への意識転換を促す取適法。そして、適正な労務費の確保や著しく短い工期の禁止など、担い手の処遇改善へ大きく舵を切る改



正建設業法。これらは、価格転嫁を「願い」から実効性のある「仕組み」へと変える重要な基盤です。また、義務化されるカスハラ対策等は、従業員を守り「選ばれる企業」になるための必須条件といえます。これらの改正を単なる事務負担と捉えず、業務フローの刷新や組織力強化につなげられるか。法令順守を「攻め」の経営改善へと昇華させるための視点と、中小企業診断士が果たすべき役割を現場目線で紐解きます。会員の皆さまの今後の支援活動における、新たな気づきとなれば幸いです。ぜひご一読ください。

# 中小受託取引適正化法(取適法)改正から読み解く 令和8年以降の中小企業支援の要点と中小企業診断士の役割

中小企業を取り巻く経営環境は、ここ数年で大きく変化している。原材料価格やエネルギー価格の高騰、物流費の上昇、人手不足の深刻化、さらには賃上げ要請の高まりなど、企業経営に影響を及ぼす要因は複合的かつ構造的である。こうした状況下において、多くの中小企業が共通して抱える課題の1つが「価格転嫁の難しさ」である。

令和8年に施行の「中小受託取引適正化法(以下、取適法)」は、こうした課題に対し、取引の公正性と透明性を高めることを目的とした重要な法改正である。本法は、従来の「下請代金支払遅延等防止法」を改正し、名称変更を含む大幅な見直しが行われる点に特徴がある。名称から「下請」という言葉が外されたことは象徴的であり、発注者と受注者を対等な事業者として位置づけ直すという政策的メッセージが込められている。

本稿では、取適法改正の背景とポイントを整理した上で、中小企業診断士が中小企業支援を行う際の留意点、さらに我々自身が事業活動を行う上での示唆について、実務的観点から考察する。

## 1. 取適法改正の背景と制度の本質

取適法改正の背景には、長年放置されてきた取引慣行の歪みがある。特に製造業や卸売業、建設関連産業においては、発注側の立場が強く、受注側が価格改定を申し出にくい構造が存在してきた。結果として、材料費や労務費が上昇しても、その負担を受注側が吸収せざるを得ないケースが少なくない。

政府はこれまで、ガイドラインや要請を通じて価格転嫁を促してきたが、十分な効果を上げてきたとは言えない。今回の改正は、こうした反省を踏まえ、価格交渉や取引条件の明確化を「努力義務」ではなく、実効性のある制度として定着させようとする点に本質がある。

具体的な改正ポイントとしては、第1に、取引条件の書面交付義務の強化が挙げられる。発注内容、価格、支払条件などについて、より明確な記録を残すことが求められるようになる。第2に、適用対象の実質的な拡大である。従来は資本金要件が中心であったが、今回の改正で従業員数基準が新設され、資本金基準または従業員基準のいずれかを満たせば適用対象となる。これにより、「中小企業同士の取引であっても、発注側となれば対象となる」可能性が大幅に高まる。第3に、違反時の行政指導、勧告、公表といった措置が強化され、コンプライアンスリスクが顕在化する点も重要である。

## 2. 発注側中小企業支援における留意点

中小企業支援の現場では、「自社も中小企業なので下請法は関係ない」という認識を持つ経営者が依然として多い。しかし、取適法においては、この理解は極めて危うい。規模の大小ではなく、取引上の立場によって義務が生じるという点を、支援者として丁寧に説明する必要がある。

中小企業診断士として有効なのは、見積り依頼から発注、納品、検収、支払いに至るまでの業務フローを一度可視化し、どの段階で何を明示・記録すべきかを整理する支援である。特に、口頭や慣行で処理されてきた業務については、簡易な書式やルールを整備するだけでも、法令対応と業務効率化を同時に実現できる場合が多い。

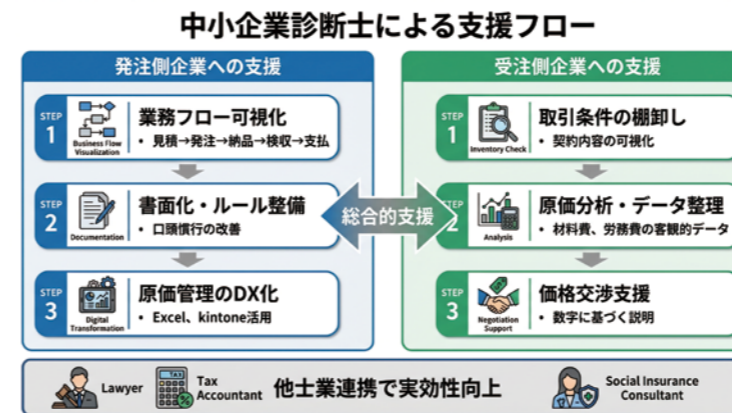
また、価格改定協議に応じるためには、発注側自身が自社の原価構造や利益構造を理解していることが前提となる。取引先からの値上げ要請に対し、「理由は分かるが応じられない」と感覚的に判断するのではなく、どこまでなら吸収可能か、どの条件なら応じられるかを説明できる状態をつくることが重要である。Excelやkintoneなどを用いた取引管理や原価管理の簡易DXは、こうした課題に対する実践的な支援策となる。

## 3. 受注側中小企業支援における留意点

一方、受注側中小企業の支援では、まず取引条件の整理・棚卸しが重要となる。特に長年続いている取引ほど、「当初の契約内容が分からない」「価格決定の根拠が曖昧」といった問題を抱えているケースが多い。中小企業診断士は、こうした取引を洗い出し、どの取引がリスクを抱えているのかを可視化する役割を担う。

価格転嫁交渉においては、感情論や不満の表明ではなく、材料費、労務費、外注費などの上昇を示す客観的データを基に説明することが不可欠である。原価計算や簡易的なコスト分析を通じて、「なぜ価格改定が必要なのか」を数字で示す支援は、中小企業診断士の専門性が最も生きる場面の1つである。

また、行政機関や支援機関への相談についても、段階的な対応を助言する必要がある。法令を盾に強硬な姿勢を取るのではなく、まずは協議を行い、それでも改善が見られない場合に外部機関を活用するという選択肢を提示することが、現実的かつ持続的な支援につながる。



## 4. 支援者としての中小企業診断士への示唆

取適法は、法務、財務、業務プロセスが交差する領域であり、中小企業診断士の総合的な視点が強く求められる分野である。単なる法改正の説明にとどまらず、「業務フロー改善」「原価の見える化」「価格交渉支援」を一体として提案できる点が、中小企業診断士の付加価値である。

一方で、法的解釈そのものは弁護士、労務費に関する論点は社労士が専門とする領域である。中小企業診断士は全体設計と実装支援を担い、他士業と連携することで、より実効性の高い支援を実現できる。取適法対応を、補助金活用やDX推進、BPR

支援と組み合わせることで、単なる「守りの対応」ではなく「攻めの経営改善」につなげる視点が重要である。

## 5. 中小企業診断士自身の事業活動における留意点

取適法改正は、支援先企業だけでなく、中小企業診断士自身の事業活動にも多くの示唆を与える。我々もまた、業務委託契約に基づき業務を行う受託事業者であり、契約条件や報酬体系が不明確なまま業務を行っているケースが少なくない。

業務内容、成果物、報酬、支払条件が明確になっているかを再点検することは、トラブル防止だけでなく、専門家としての自立性を高めることにもつながる。協会や支援機関、民間企業との関係においても、「適正な取引」を自ら体現する姿勢が、結果として信頼性の向上につながる。

## 6. おわりに

取適法改正は、単なる価格転嫁対策ではなく、中小企業経営の基盤である取引管理、原価管理、交渉力を再構築するための制度である。令和8年以降の中小企業支援において、中小企業診断士には、制度と現場をつなぐ「実装型支援者」としての役割が一層強く求められる。本法改正を契機として、中小企業の持続的成長を支える実効性ある支援を実践していきたい。



## 大萱 芳久

### 診断士略歴

2018年中小企業診断士登録。大学院修了後、大手電機メーカーに勤務。製造業を中心に、DX・AI活用による業務改善など、さまざまな経営課題の解決に取り組んでいる。

# 建設業法改正

経営を取り巻く環境は大きく変化しており、建設業においても例外ではありません。そのような中で、持続可能な建設業の実現と必要な担い手の確保のため、今回は「第三次・担い手3法」と呼ばれる建設関連の3つの法律が一体的に改正されました。

## 担い手3法

- ① 公共工事の品質確保の促進に関する法律(品確法)
  - ② 建設業法
  - ③ 公共工事の入札および契約の適正化の促進に関する法律(入契法)
- 本稿では、上記のうち建設業法改正について、中小建設業に影響の大きい内容を中心に、中小企業診断士としての対応をまとめます。

## 1.法改正の背景と目的

建設業界は、社会インフラを支える重要な役割を担っています。にもかかわらず、他産業と比べて賃金水準が低く、労働時間が長い傾向にあることから、特に若年労働者の確保が困難となっています。加えて、高騰している建設資材価格が工事価格に十分転嫁されず、結果として労務費が圧迫されるという問題もあります。

これらの課題を解決し、建設業の持続可能性を確保するため、政府は法制度の見直しに踏み切りました。

## 2.改正の基本的な狙い

改正の基本的な狙いは次の3点です。

- ① 労働者の処遇改善
- ② 資材高騰による労務費へのしわ寄せ防止
- ③ 働き方改革と生産性の向上

## 3.改正法の主要ポイント

### 3-1 労働者の処遇改善

適正な賃金の支給が可能となる金額で見積り・契約を行い、労働者に適正な賃金を支払う流れを構築するため、大きく次の3点が改正されました。

#### ① 処遇改善の努力義務化

建設業に対し、労働者の処遇確保が努力義務とされました。ここでいう「処遇」とは、主に適正な賃金を念頭に置くものです。建設業者は、技能その他の能力についての公正な評価に基づき、適正な賃金を支払うよう努める必要があります。

#### ② 著しく低い労務費等による見積りや見積り依頼の禁止

- 見積り段階では、次の行為が禁止されました。
- ・著しく低い労務費等による見積りの提出
  - ・注文者(建築主、下請負人へ発注する建設業者等)による著しく低い労務費等での見積り変更依頼
  - ・原価を著しく下回る金額での契約締結
- 発注者・受注者ともに対象となっており、著しく低い労務費等で

見積りを依頼した注文者に対しては警告・公表が、違反した建設業者に対しては指導・監督が行われます。

基準となる労務費については、中央建設業審議会が標準労務費を作成します。

#### ③ 不当に低い請負代金の禁止

建設業者は、原則として原価に満たない金額で請負契約を締結することが禁止されました。労務費のみを適正な金額とし、他の経費を過度に低く設定して金額を調整することも認められません。

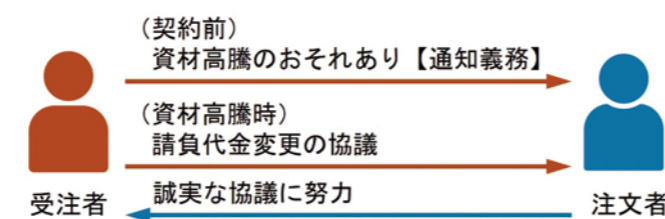
	見積り時	契約時
注文者	著しく低い労務費等での見積りの依頼禁止	原価割れでの契約締結の禁止
受注者	著しく低い労務費等での見積りの提出禁止	

### 3-2 資材高騰に伴う労務費へのしわ寄せ防止

資材高騰に対する価格転嫁が進まない場合、利益確保のために労務費削減につながりかねません。また、値上がりのスピードが速く、工期の長い工事では、工事中に資材価格が上昇する可能性もあります。

そこで、契約前に資材高騰等の「おそれ情報」を注文者に通知する義務が定められました。契約前に通知を行った受注者は、注文者に請負代金等の変更について協議を求めることができ、注文者には誠実に協議に応じる努力義務(※)が課されました。

(※公共発注者は協議に応じる義務)



### 3-3 働き方改革と生産性の向上

#### ① 著しく短い工期の禁止(働き方改革)

従来は注文者のみが禁止対象でしたが、改正により受注側の建設業者も対象となりました。通常必要と認められる期間に比べて著しく短い工期での契約はできません。違反した建設業者には指導・監督が行われます。

#### ② 工期変更協議の円滑化(働き方改革)

前述の資材高騰のおそれ情報と同様に、受注者は契約前に資材の入手困難等の「おそれ情報」を注文者に通知する義務があります。これにより、資材が入手困難となった場合、工期変更について協議を行うことができます。注文者には誠実に協議に応じる努力義務があります。

#### ③ 現場技術者の専任義務の合理化(生産性向上)

一定の条件を満たす場合、現場技術者の兼任が可能となりました。

ただし、兼任可能な現場数は2件以内とするなどの制約があります。

#### ④ ICT活用による現場管理の効率化(生産性向上)

建設業界では、現場管理の効率化による生産性向上が求められています。改正により、特定建設業者および公共工事の受注者には、ICTを活用した現場管理が努力義務とされました。また、特定建設業者には下請負人への指導も努力義務とされています。

用語説明	
発注者	建設工事を発注する者 (請け負った建設工事を他者に発注する者は除く)
注文者	建設工事を発注する者 (請け負った建設工事を他者に発注する者を含む)
受注者	建設工事を請け負う者

## 4.中小企業診断士として可能な支援

今回の法改正により、これまで以上に必要と思われる支援について整理します。

#### ① 情報提供

法改正に関する情報を十分に収集できていない中小事業者も少なくありません。改正自体は知っていても、多忙のため法の中身まで確認できていない場合もあります。まずは、建設業法が改正され、さまざまな義務や禁止事項が新設されたことを伝えることが重要です。

例えば、価格交渉の場面において、不当に安い金額での契約が禁止されていることを知っているだけでも、心理的な後押しになります。コンプライアンス重視の風潮の中では、交渉材料の1つにもなり得ます。

#### ② 原価管理の支援

過度な低価格での見積りや契約が禁止されたことにより、自社の材料費や労務費を正確に把握する必要性が高まりました。より詳細な原価管理が求められる場合には、社内データの収集・分析支援が考えられます。

例えば、自社従業員の労務費をあらかじめ設定した単価で画一的に計算しているケースでは、決算書上の労務費と工事別データを照合し、単価の妥当性について専門家として助言することが有効です。また、価格交渉時に活用できる客観的資料の整理方法について支援することも、交渉の円滑化につながります。

#### ③ 戦略策定の支援

「赤字だが、この金額でないと受注できない」との声を聞くことがまれにあります。しかし、大幅な値引きによる受注は、違法となる可能性があります。お客さまである発注者側も警告等を受けるリスクがあります。

これまで低価格で受注を確保してきた事業者にとっては、戦略転換が必要となる場合があります。価格以外の強みの明確化など、法改正後の業界環境に対応した戦略見直し支援が求められます。

#### ④ 工程管理の支援

適正な労働時間の確保が求められる中、手戻り工事などの無駄を削減し、長時間労働とならない仕組みづくりが必要です。また、現場単位で業務が行われるため、本社から実態が把握しづらい場合もあります。労務管理体制の整備支援も必要となってきます。

#### ⑤ ICTの導入支援

現時点では全面的な義務化ではありませんが、一部の建設業者にICT活用の努力義務が課されました。この流れは今後も進むと考えられます。

発注者側の建設会社でのICT化に伴い、受注側も対応を迫られる可能性があります。また、自主的に導入して生産性向上を図る事業者も増えるでしょう。IT分野に強い診断士の支援ニーズは高まると考えられます。

## おわりに

建設業支援においては、原価管理、見積り作成、現場管理、価格交渉などの分野で助言・支援することにより、経営をさらに向上させる余地が多く残されています。今回の法改正を、経営体質向上の契機としていただければ幸いです。



岡崎 永実子

診断士  
略歴

2008年登録。大手建設会社でエンジニアとして勤務した後、2012年に独立。建設業、製造業の経営改善や食品衛生管理の支援を得意としている。建設業研究会代表。

# カスタマーハラスメント対策の重要性 ～中小企業診断士としての支援の観点から～

## 1.はじめに

2025年6月11日、労働施策の総合的な推進並びに労働者の雇用の安定および職業生活の充実等に関する法律(いわゆる労働施策総合推進法、以下「推進法」といいます)等の一部が改正され、事業主にカスタマーハラスメント(以下「カハラ」といいます)対策を講じることが義務付けられました。<sup>(※1)</sup>また、2025年12月10日、事業主が職場における顧客等の言動に起因する問題に関して雇用管理上講ずべき措置等についての指針(案)(以下「指針案」といいます)が公表され、事業主が講じるべき措置等の具体的な内容が明らかにされました。<sup>(※2,3)</sup>

法律の改正と聞くと、専ら弁護士をはじめとする法律家の専門領域と思われるかもしれませんが、実はそうではありません。カハラ対策は、企業の価値向上や取引先との関係維持・強化などにつながるものといえますので、中小企業の支援を専門とする中小企業診断士にとっても極めて重要なものであり、その理解は必要不可欠といえます。

そこで、以下では、指針(案)の内容も踏まえて、法改正の概要を説明した上で、中小企業診断士としての支援の観点から、カハラ対策の重要性について述べたいと思います。

## 2.法改正の概要

### (1)カハラとは

推進法において、カハラとは、①職場において行われる顧客、取引の相手方、施設の利用者その他の当該事業主の行う事業に関係を有する者(顧客等)の言動であって、②その雇用する労働者が従事する業務の性質その他の事情に照らして社会通念上許容される範囲を超えたものにより、③当該労働者の就業環境を害すること、と定義されました(推進法33条1項)。

一般的に、カハラと聞くと、店員に土下座を強要する、大声で怒鳴りつける、いちゃもんをつけて長時間拘束するなどといった一般顧客によるクレームなどをイメージすると思いますが、推進法の定義によれば、一般顧客に限らず、取引先の従業員など、事業に関係を有する者が広くカハラのも体となり得ますので、留意が必要です。

### (2)事業主が雇用管理上講ずべき措置

事業主は、カハラを防止するため、労働者や求職者等からの相談に応じ、適切に対応するために必要な体制の整備その他の雇用管理上必要な措置を講じなければなりません(推進法33条1項)。

具体的には、①事業主の方針等の明確化及びその周知・啓発<sup>(※4)</sup>、②相談(苦情を含む)に応じ<sup>(※5)</sup>、適切に対応するために必要な体制の整備、③職場におけるカハラに係る事後の迅速かつ適切な対応<sup>(※6)</sup>、④職場におけるカハラへの対応の実効性を確保するために必要なその抑止のための措置<sup>(※7)</sup>などを講じることが求められます。

また、労働者がこれらの対応に協力したこと等を理由として、当該労働者に不利益な取扱いをしてはなりません(推進法33条2項)。

さらに、事業主には、他の事業主からカハラ防止措置に関し必要な協力を求められた場合には、これに応じるべき努力義務が定められています(推進法33条3項)。

### (3)国、事業者、労働者及び顧客等の責務

国は、カハラに関する関心と理解を深めるための広報活動、啓発活動などを行うよう努めること(推進法34条1項)、事業主は、自らこれらの問題に対する関心と理解を深め、その言動に必要な注意を払うことに加え、これらの問題に対する労働者の関心と理解を深めるとともに、労働者が言動に必要な注意を払うよう、研修の実施その他の必要な配慮をするなどの対策に努めること(推進法34条2項・3項)、労働者は、これらの問題に対する関心と理解を深め自身の言動に必要な注意を払うとともに、事業主がカハラ対策のために講じる措置に協力するよう努めること(推進法34条4項)、顧客等は、カハラに対する関心と理解を深めるとともに、自身の言動がカハラとならないよう必要な注意を払うよう努めること(推進法34条5項)が定められています。

上記(2)のとおり、事業主は自らが雇用する労働者をカハラから守るための措置を講じる必要がありますが、それとともに、自らが雇用する労働者が他の事業主が雇用している労働者に対してカハラを行わないよう、研修等を通じた適切な対応が求められている点に留意が必要です。

## 3.カハラ対策の重要性

以上のとおり、カハラ対策は事業主にとって法律上の義務と

なりました。しかしながら、単に法律上の義務だからという理由だけでカハラ対策を行うのでは、実効性のあるカハラ対策は実現できません。むしろ、カハラ対策は企業や労働者にとって下記(1)～(5)のようなさまざまなメリットがあること<sup>(※8)</sup>を理解することによって始めて、真に実効性のあるカハラ対策が実現できると考えられます。

### (1)従業員の心身の健康と定着率の向上

- ・ストレスの軽減とメンタルヘルス改善
- ・モチベーション・エンゲージメントの向上
- ・離職率の低下と人材流出の防止
- ・採用力の強化

### (2)企業の生産性・業務効率の向上

- ・クレーム対応による業務中断の減少
- ・従業員のパフォーマンス向上
- ・トラブル対応コストの削減

### (3)企業のブランドイメージ・社会的信用の向上

- ・企業倫理の確立と社会的責任の履行
- ・顧客や取引先からの信頼の獲得
- ・ESG(環境・社会・ガバナンス)経営への貢献

### (4)法務的リスクの低減

- ・雇用管理上の法務的義務の履行
- ・損害賠償や訴訟リスクの回避

### (5)健全な顧客関係の構築

- ・無理な要求に左右されない、対等で持続可能な関係性の形成
- ・良識ある顧客との信頼関係の強化

中小企業の支援を専門とする中小企業診断士においては、上記の点を十分に理解したうえで、支援先の中小企業に対しカハラ対策の進捗状況について積極的に確認するとともに、上記2.(2)の事業主が講ずべき雇用管理上の措置、とりわけ事業主の方針の明確化等の伴走支援を行うことが求められているといえることができるでしょう。

## 前野 陽平

### 診断士 略歴

2015年弁護士登録、2023年中小企業診断士登録。堂島法律事務所パートナー。2つの資格を生かして、中小企業やベンチャー企業に対する伴走支援を専門としている。



(※1) 2026年10月1日施行予定。  
 (※2) <https://www.mhlw.go.jp/content/11901000/001608225.pdf>  
 (※3) 2026年2月告示予定。(本稿執筆時点は告示されていない)なお、2025年12月11日から2026年1月9日にかけてパブリック・コメントの意見募集が行われているため、寄せられた意見を踏まえて、更なる追記・修正等が行われる可能性があります。  
 (※4) (1)職場におけるカハラには毅然とした態度で対応し、労働者を保護する旨の方針を明確化し、管理監督者を含む労働者に周知・啓発すること、(2)職場におけるカハラの内容及びあらかじめ定めた職場におけるカハラへの対応の内容を、管理監督者を含む労働者に周知すること(指針案・6～7ページ)。  
 (※5) (1)相談への対応のための窓口をあらかじめ定め、労働者に周知すること、(2)相談窓口の担当者が、相談に対し、その内容や状況に応じ適切に対応できるようにすることなど(指針案・8ページ)。  
 (※6) (1)事案に係る事実関係を迅速かつ正確に確認すること、(2)職場におけるカハラが生じた事実が確認できた場合においては、速やかに被害者に対する配慮のための措置を適正に行うこと、(3)改めて職場におけるカハラに関する方針を周知・啓発し、必要な場合には、職場におけるカハラの原因や背景となった商品・サービス・接客等における問題や顧客等とのコミュニケーションの不足などの改善を図る等の再発防止に向けた措置を講ずること(指針案・8～10ページ)。  
 (※7) 事業主は、職場におけるカハラを抑止するための措置として、労働者に対し過度な要求を繰り返すなど特に悪質と考えられるものへの対応の方針をあらかじめ定め、管理監督者を含む労働者に周知するとともに、当該方針において定めた対応を行うことができる体制を整備しなければならない(指針案・10ページ)。  
 (※8) 「カハラ対策で自社を守る! 支援機関のための実践ガイド」(大阪府/公益社団法人大阪産業局)を参照。(本稿執筆時点では改訂中であるためインターネット上では閲覧できないが、近日中に改訂版が公開される予定であるとのことである)

# 労働関係法令の改正と中小企業支援

## はじめに

コロナ禍以降の働き方の多様化や、女性や高齢者の就業拡大などを背景に、昨年、約40年ぶりとなる労働基準法の抜本的な改正が検討され、大きな注目を集めました。執筆時点では、労働基準法の改正は見送られることとなりましたが、施行が決定した他の労働関係法令の改正もあります。

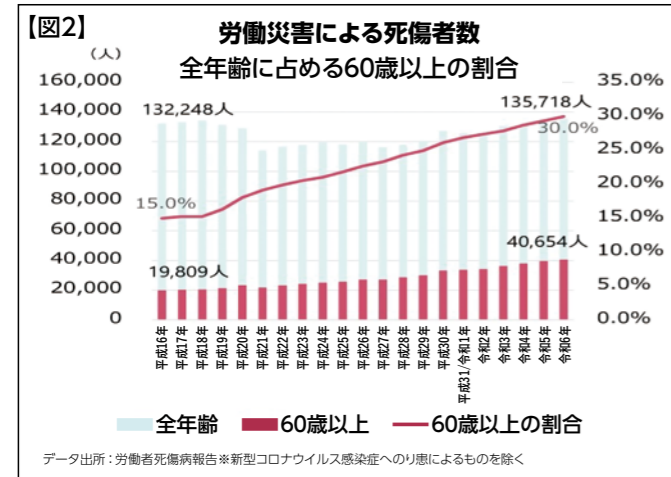
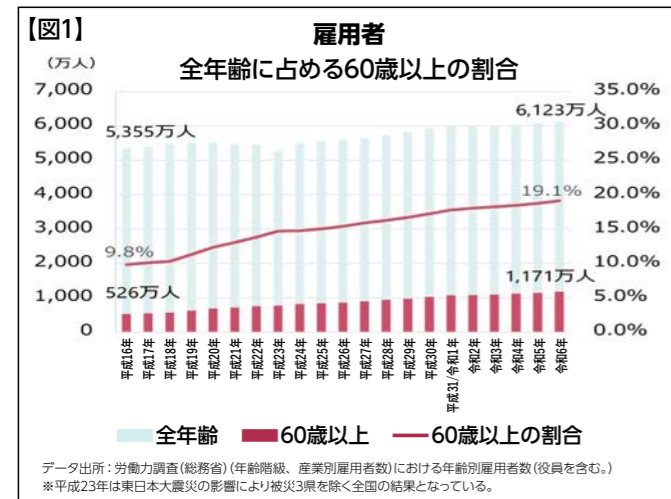
ここでは、2026年以降に施行される労働関係法令の改正のポイントと、見直しが検討されている労働時間法制についてご紹介します。本内容を、今後の企業支援の参考にいただければ幸いです。

## 1.労働安全衛生法の改正

### (1)高年齢労働者の労働安全衛生対策の強化(2026年4月施行)

日本の労働人口のうち、高年齢労働者が占める割合は年々増加しています。【図1】

また、労働災害による死傷者のうち、60歳以上の労働者が占める割合は約30%で、他の年代と比較しても高い水準です。【図2】



出典：厚生労働省 令和6年労働災害発生状況について

このような状況を踏まえ、今回の改正で、高年齢労働者の特性に配慮した作業環境の改善などの労働災害防止対策を講じることが、事業主の努力義務とされました。

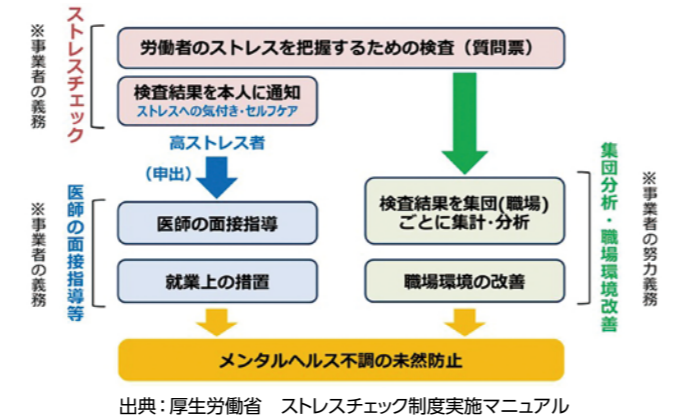
改正法では、「経営者主導による体制整備」が重視されており、企業として、高年齢労働者の安全確保を経営方針として明文化し、現場の声を取り入れ、リスクを洗い出すことが求められます。その上で、段差解消や照度の確保、アシストスーツの導入といったハード面の対策に加え、身体的負荷を考慮した配置転換や、柔軟な勤務設定などのソフト面の対策が必要とされます。

企業支援としては、リスクの洗い出し、設備導入に伴う補助金の活用、動線分析や5S活動を通じた業務改善などが考えられます。また、これらに加え、定年延長・継続雇用制度と連動した人事制度の再設計、高齢期の職務内容と処遇の整理、若手との役割分担や教育訓練体系の再構築などを行うことにより、より実効性の高い支援につながると考えます。

### (2)労働者数50人未満の事業場におけるストレスチェックの義務化(2028年までに段階的に実施)

精神障害に関する労災請求件数は年々増加しており、2024年度には3,780件に達しました。そのうち労災認定された件数も1,055件と、いずれも過去最高を更新しています。

このような状況から、これまで努力義務とされてきた労働者数50人未満の事業場におけるストレスチェックが、2028年までに段階的に義務化されることとなりました。



出典：厚生労働省 ストレスチェック制度実施マニュアル

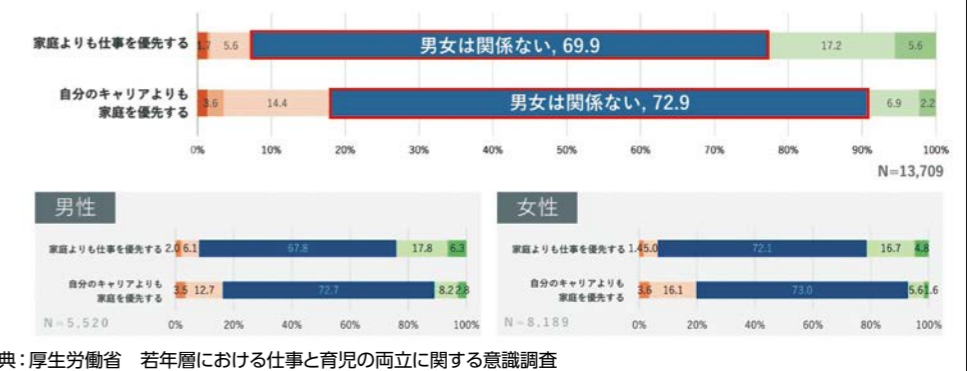
企業にとっては事務負担が増えることとなりますが、ストレスチェックは「組織診断ツール」としての側面があり、個人結果の把握だけでなく、部署単位での集団分析の結果から、過重労働やマネジメント上の課題を可視化することができます。

企業支援として、これらの分析結果を活用し、業務配分の見直しおよび、メンタルヘルスやリーダーシップに関する管理職研修などを実施

## 【図3】 家庭と仕事(キャリア)の優先順位付けについて、約7割が性別は関係ないと回答。

■以下の項目について、あなたは男性と女性のどちらが行うべきだと思いますか。

- 女性が行うべき
- どちらかという女性が行うべき
- 男女は関係ない
- どちらかという男性が行うべき
- 男性が行うべき



することで、職場環境の改善と組織力の強化を図り、離職率の低下や生産性向上につなげることができます。

## 2.女性活躍推進法に基づく公表項目の拡大

女性活躍推進法では、労働者数101人以上の企業に対し、一般事業主行動計画の策定や、女性活躍に関する情報公表などが義務付けられています(労働者数100人以下の企業は努力義務)。

2026年4月の改正では、「女性の活躍に関する情報公表」の公表項目が見直され、労働者数101人以上の企業は、「男女間賃金差異」と「女性管理職比率」の公表が必須となりました。これにより、企業の女性活躍に対する姿勢が、これまで以上に「見える化」されることとなります。

また、2025年に厚生労働省が実施した若年層への調査によると、家庭と仕事(キャリア)の優先順位付けについて、約70%が「性別は関係ない」と回答しており、男女問わず多くの若年層が「共働き・共育児」を前提としたキャリア形成を意識していることがうかがえます。

### 【上記図3】

男女間賃金差異や女性管理職比率は、国内外を問わず注目度の高い指標であるため、公表される数値が低い場合、採用市場における競争力の低下や人材の流出につながるおそれがあります。

そのため、数値の背景を分析し、課題を整理した上で、男性育児休業の取得促進や、ライフイベントに左右されにくいキャリアパスの構築など、「選ばれる企業」となるための支援が必要であると考えます。

## 3.見直しが検討されている労働時間法制

2026年に予定されていた労働基準法の改正は見送られることとなりましたが、労働時間法制の見直しの検討は続いています。

主な内容は次のとおりです。

- ・時間外・休日労働の上限規制のあり方
- ・13日を超える連続勤務の禁止
- ・勤務間インターバル制度の義務化

- ・テレワークやフレックスタイム制などの拡充
  - ・つながらない権利
  - ・副業・兼業の労働時間通算ルールの見直し
- これらはいずれも、長時間労働の是正や労働者の健康確保を目的としており、「働き方の質」を高めるという方向性は同じです。

企業にとっては、連続勤務の制限や勤務間インターバル制度の義務化により、工場の稼働や店舗運営などへ影響が出る可能性があります。また、フレックスタイム制の拡充や、つながらない権利への対応により、労働時間管理や業務運用ルールの見直しが必要となることも考えられます。

このような将来の制度改正に備えるためにも、今から労働時間の適正管理や業務の標準化などを進めておくことが重要です。

## おわりに

原材料価格の高騰、人手不足など、中小企業を取り巻く経営環境が厳しさを増す中、労働関係法令の改正への対応は後回しになりがちです。

しかし、今回の法改正をはじめとした制度の変更を、単なる義務としてではなく「経営改善の機会」と捉え、計画的に制度設計や業務改善などの適切な支援を行い、企業の発展に寄与することが、中小企業診断士としての役割だと考えます。

## 丸山 理一

### 診断士 略歴

リムコンサルティング代表。アパレル企業、自治体職員を経て、独立。行政経験を生かし、診断士・社労士として、人事労務を中心とした実務支援と制度設計支援を行っている。



**ピザの会**  
**(女性中小企業診断士の会)**

ピザの会は、経営者と働く女性という両方の視点を持つことを強みとして、起業家支援、小規模事業者支援、女性のキャリアアップ支援を中心に、メンバーが力を合わせて幅広く活動しています。ピザの会の名前は、

ピザの生地を共通の土台(中小企業診断士)とし、多彩なトッピング(それぞれの強味をもった多才な女性診断士)を表現しています。

2005年からビジネスプランコンテストを自主開催しています。これまでの20年間で約100名の事業者がコンテストでプレゼンされ、賞を獲得されました。また、創業支援やビジネスプラン作成をテーマにしたセミナーや相談会を実施しています。セミナー、ビジネスプランコンテスト、相談会でビジネスの検討時点から、事業立ち上げ後までをトータルで支援しています。



創業塾、創業セミナーの企画・講師受託も行っており、ピザの会メンバーに活躍の場を提供しています。例会は女性診断士の情報交換の場にもなっています。

また男性診断士にも参加いただける、創業者・事業者・支援者向けのミックスピザの会という交流会も主催しています。ぜひ、多くの方にご参加いただきたいと思います。見学は随時受け付けています。

(代表 左川 睦子)

連絡先  
Mail: info@w-pizza.com  
http://www.w-pizza.com/  
https://www.facebook.com/women.pizza



**国際派診断士研究会**

私たち国際派診断士研究会は、海外でのビジネス、海外とのビジネス、あるいは、海外との経済活動に興味を持つ中小企業診断士が集い、長年活動を展開している研究会です。会員数は現在43名です。

会員には、海外勤務の経験や海外との事業・事業支援に携わる方が多いです。その他にも、国際ビジネスの理論や実態に興味がある方、日本国内のビジネス環境や社会的風土が、海外からの要因によってどの様に影響を受けているのかに興味を持つ方なども含まれ、多彩な方々で構成されています。当研究会の活動目的は、大きく次の3つになっています。

1. 中小企業診断士として国際的な分野における技術・能力の向上
2. 中小企業をはじめとする企業、組織および個人の国際化支援
3. 海外企業、組織および個人との交流による情報交換、コンサルタント活動支援のネットワーク構築、連携および協力

具体的活動内容としては、定例会やセミナー、相談会の開催や外部団体との連携、政策提言などが挙げられます。

加えて、調査研究の焦点の鮮明化と内容の深堀りを見据

えて、分科会制度を取り入れています。現在、①アウトバウンド、②インバウンド、③ネットワークの3分科会が独自に活動を進めています。

国際化の進展は、わが国の経済にとって一層の課題になると予測されます。他の都道府県協会の有志グループとの連携活動なども検討しています。

(代表 藍木 秀)



**企業内診断士活性化研究会**

当会は1999年設立の歴史ある研究会です。「診断士の活性化を通じて中小企業の経営に貢献しよう」を理念に、①中小企業支援の研究・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目指して活動しています。現在は、とりわけ企業内診断士が抱える課題に正面から向き合い、学びを実践につなげる運営を充実させています。企業内診断士は、勤務先の就業規則や副業禁止規定などにより、外部支援の機会を得にくい場合がありますが、一方で資格更新要件を見据えて実務に触れる機会を確保したいという声もあります。

そこで当研究会では、研究会代表が企業から寄せられる相談事項を題材として取り上げ、守秘義務に配慮しながら、検討・整理・アウトプット作成を通じて実践的に学べる場を設けています。

例会では、テーマの背景整理、支援方針の検討、提案書・報告書の作成、面談準備などを分担し、参加者が実務の進

**モノづくり活性化研究会**

大阪は、世界に誇る技術を持つ中小製造業が集まる「ものづくりのまち」。

モノづくり活性化研究会は、ものづくりのまち・大阪を応援するための研究会です。大阪のものづくり中小企業に役立つ手法

やノウハウの研究開発、及びこれらを活用した企業の支援の実践を通じ、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。

研究会には、経営改善、現場改善、リーダーシップ、技能伝承、品質改善、購買、工程管理など、さまざまな専門分野を持つメンバーが在籍しています。出身や所属先も大企業から中小企業までさまざまです。製造業の現場を学びながら、支援する立場として何ができるのかを考え、実践的な力を養っています。

◆ 大切にしていること ◆

1. 幅広く参加しやすいこと  
製造業関係者が多いですが、製造業に直接携わっていない方の参加も歓迎しています。
2. ものづくり支援に役立つスキルの習得  
年度毎にテーマを掲げ、製造業に特化した支援スキルを身に付けます。(活動成果表彰10回)

め方を具体的に学べるように進行しています。ここ数年で約10名の新メンバーが加わり、各自の業界経験や診断士活動の発表も交えつつ、互いに学び合える環境が一段と整いました。2025年は「経営革新計画策定支援」「中小企業省人化補助事業の申請～実績報告に至る伴走型支援」「知財戦略と公的スキームを組み合わせた新事業進出計画のブラッシュアップ」などを題材に取り組みしました。

メンバーは約20名(業種・業態・規模は多種多様)で、例会は原則毎月第1木曜日の18:30～20:30、リアル(協会会議室)とオンライン(Google Meet)併用で開催し、出席率はおおむね70%です。雰囲気はフラットで温かく、途中参加でも相談しやすいのが特長です。例会後は懇親会を行い、当日の発表者を中心に親睦を深めています。新入会員の方、参加をご検討中の方も、まずはオンラインでの見学からお気軽にご参加ください。

(代表 山元 教有)

連絡先  
Tel: 090-8824-9694  
Mail: norinari.yamamoto@gmail.com

3. 参加者同士のつながり

毎回数名ずつの近況報告や懇親会を通じた交流を大切にしています。

本研究会は、現在本会議に加えて2つの分科会で構成されています。分科会は、活動テーマを終えると協議の上、新しいテーマを選定して再び活動を行います。(過去にはリーダー育成、技能伝承、TOC(制約理論)、コスト削減等をテーマとして研究しています)

1. 本会議

情報共有や分科会の報告、メンバーによる自由テーマ発表を行います。

2. 差別化分科会

中小製造業が価格競争に陥らないための差別化戦略策定ツールを開発しています。

3. 省エネ分科会

省エネ診断や省エネ補助金を含めて製造現場での省エネの取り組みについて学び、フィールドワークも実施します。

活動日時: 毎月第1日曜 13:00～17:00  
(差別化分科会: 13:00～14:10、省エネ分科会: 14:20～15:30、本会議: 15:40～17:00)  
活動場所: リモート & リアル(協会会議室)

「ものづくりのまち・大阪を、学びとつながりで支える」。そんな思いを共有できる方の参加をお待ちしています。

(代表 島本 昌一)

## 千に一つの奇跡をつかめ!



【著】千本倅生 【出版】サンマーク出版 2023年

### 成功神話ではなく、経営の「現場」を語る一冊

『千に一つの奇跡をつかめ!』は、KDDIの創業者の1人で日本の産業界を牽引してきた千本倅生氏が、自身の人生と経営の実体験をもとに、経営とは何か、人はどうあるべきかを率直に語った一冊です。

本書は、成功者にありがちな華やかなエピソードや精神論に終始するものではありません。むしろ、数々の困難や葛藤、修羅場に直面しながらも、経営者として判断を積み重ねてきた現実が、淡々と、しかし力強く描かれています。その語り口には飾り気がなく、だからこそ読む側の胸に深く響きます。経営者本人はもちろん、企業経営を支援する立場にある人にとっても、現場感覚を養う上で大きな学びを得られる内容となっています。

### 経営支援者に求められる「伴走する姿勢」

企業経営支援に携わる人は、最終的な意思決定を行う立場ではありません。しかし、助言や分析、提案の一つ一つが、経営者の判断に影響を与える存在であることは間違いありません。

立場は違っても、支援者に求められるのは、経営者の隣に立ち、ともに悩み、考え抜く姿勢です。その際に重要なのは、知識やフレームワークだけではなく、「経営とは何か」「企業は何のために存在するのか」といった本質への理解です。本書は、支援者がつい見失いがちな原点を思い起こさせ、自らの関わり方を静かに問い直させてくれます。

### 「千に一つの軌跡」は偶然ではない

千本氏が一貫して伝えているのは、人生や経営における大きな成果は、偶然や運によって生まれるものではない、という考え方です。

確かに、時代背景や外部環境は無視できません。しかし、それ以上に重要なのは、日々の小さな判断や行動、価値観の積み重ねであり、その連続が「千に一つの奇跡」を形づくるのだと説き

ます。この視点は、成功事例の横展開や理論の適用に偏りがちな経営支援の在り方を見直す上で、極めて示唆に富んでいます。

### 失敗と孤独な決断を知ることの重要性

本書の大きな長は、成功の裏側にある失敗や迷い、そして孤独な決断が率直に語られている点です。経営者は常に正解のない選択を迫られ、その結果に対する責任を1人で背負います。

支援者がこの現実を十分に理解しないまま、理屈や数字だけで助言をしてしまえば、経営者の心には届きません。千本氏の体験は、経営者がどれほどの覚悟と重圧の中で意思決定をしているのかを具体的に示し、支援者に「理解する姿勢」の重要性を強く訴えかけます。

### 「利他の精神」が企業を成長させる

本書の根幹にあるのは、「利他の精神」を軸とした経営哲学です。自社の利益や短期的な成果だけを追うのではなく、顧客、社員、取引先、さらには社会にとって何が正しいのかを問い続ける。その姿勢が信頼を生み、結果として企業を長く成長させると千本氏は語ります。数値改善や制度設計に意識が向きがちな経営支援の現場において、「人」と「志」に立ち返る視点の重要性を、本書は改めて思い出させてくれます。

### 経営支援の実務に生きる1冊

本書の価値は、理念を語るだけでなく、日々の経営支援の現場に直結する示唆が数多く含まれている点にもあります。経営者との面談、壁打ち、意思決定支援の場面で、どのような距離感で関わるべきか。本書は、支援者の立ち位置を具体的に考えるヒントを与えてくれます。

### 「答え」を出さない支援の価値

経営支援の現場では、支援者に「答え」や「正解」を求められる場面も少なくありません。しかし、経営に万能の正解は存在しません。重要なのは、経営者自身が納得し、覚悟を持って判断できる状態をつくることです。本書は、支援者は答えを示す存在ではなく、経営者が考え抜くための土台を整える存在であるべきだと教えてくれます。

### 経営者を支えるすべての人へ

本書は、経営の最前線で孤独な決断を下す人を、陰で支えるすべての人に向けた1冊です。企業の成長と存続に真摯に向き合い、支援の質を高めたいと考える人にとって、『千に一つの奇跡をつかめ!』は、日々の実務に立ち返るための確かな指針となるでしょう。



会員 真枝 健介

**診断士略歴** 2002年に中小企業診断士登録。金融業界・電機業界にて法人営業および営業支援業務を経験。2024年にNexStage株式会社を設立し、現在は営業領域を中心とした人材紹介ならびに企業支援に取り組んでいる。

新年を迎えるにあたり、「大阪府中小企業診断士協会2026年(令和8年)新年互礼会」が1月10日にヒルトン大阪35階スカイバンケット「ウィンドーズ」で開催されました。JR大阪駅の向かいに位置し、最上階の地上145メートルの高さから大阪の絶景を見渡すことができる当ホテルでの開催ということもあり、141名の参加者が集い、にぎやかに執り行われました。

新年互礼会は、本部から来賓を迎え、府協会会員が集まり、お互いが新年のあいさつを交わすため、毎年開催しています。

最初に主催者である津田会長のごあいさつがありました。津田会長は、2025年は大阪・関西万博の無事閉幕により大阪の存在感を国内外に発信できたことを振り返りました。また、日本中小企業診断士協会連合会(以下、連合会)本部理事会を大阪で開催し、万博会場視察も含め有意義な機会になったと報告。2026年が更り多い1年となることを祈念しました。

次に、連合会 松枝憲司会長のごあいさつがありました。松枝会長は、大阪IRの進展など地域の成長機会に触れ、中小企業支援の重要性が高まっているとの認識を示しました。また、デフレマインドから成長志向への転換が求められる中、診断士への期待が



一層高まっていると強調。政界要人との交流を通じ、協会の対外的認知が着実に向上していることを紹介し、AI時代においても、経営者に寄り添い、関係者と調整しながら実行を支える伴走支援が診断士の本質的価値であると述べました。

その後、連合会 佐野俊専務理事による乾杯のご発声で歓談が始まりました。

歓談が深まる中、広報・情報委員会の中本委員長より、協会イメージキャラクター「診断チュー大(愛称:チュータ)」の発表がありました。中小企業診断士の知名度向上を目的に、府協会独自に制作したもので、47都道府県で初の取り組みとなります。名称は公募により決定し、今後は駅看板や広報物、LINEスタンプなどを通じて露出を拡大する方針です。会場では撮影タイムも設けられ、大阪らしいユーモアあるキャラクターとして好意的に受け止められました。

その後、2025年1月以降に府協会に入会された新入会員の方々による自己紹介がありました。多くの既存会員に自分を知っていただく機会でもあり、力のこもったアピールがありました。

歓談と催しで会場が熱気に包まれる中、楽しい時間はあっという間に過ぎ、内藤副会長の中締めのごあいさつで閉会となりました。

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 坂吉 快太)



# 弁理士×診断士が知見を融合！ 合同ワークショップを開催

—イチゴ農園の事例から探る「知財戦略×経営支援」の可能性—



日時：2025年11月27日(木) 18:45 ~ 20:15

会場：日本弁理士会関西会事務所

(明治安田生命大阪梅田ビル25階)

※司会として日本弁理士会関西会の塚本真由子弁理士と鈴木文崇委員が対応しました。

## 1. 開催の背景と目的：士業連携による「新価値」の創造

本ワークショップは、弁理士と中小企業診断士が互いの専門知見を交わすことで、専門性への相互理解を深めるとともに、実務における具体的な協業の可能性を追求することをメインテーマとして掲げています。近年、中小企業の経営課題が複雑化する中で、事業承継やブランド構築における「知的財産」の重要性はかつてないほど高まっています。

当日は、弁理士16名、中小企業診断士19名の計35名が参加しました。ファシリテーターは、弁理士会側から塚本真由子弁理士、診断士協会側から鈴木文崇診断士が務め、両士業が混成チームを組むグループワーク形式で進行了。会場となった梅田のオフィスフロアは、開始直後から両士業の熱い議論の声に包まれました。



## 2. 演習の舞台：イチゴ農園と食品製造業の事業承継

今回のワークショップで題材となった仮想事例は、「自社農園でのイチゴ栽培」と「そのイチゴを用いたジャムの製造販売」を手掛ける食品製造業者です。この事例には、単なる売り上げ拡大だけでなく、将来的な親族内・親族外への事業承継、そしてブランドの維持・発展という多面的な課題が組み込まれていました。

各グループでは、この「イチゴ農園」をいかに次世代へ引き継ぎ、市場での優位性を確保するかという設問に対し、それぞれの専門性をフルに活用した解決策が模索されました。

## 3. 専門性の化学反応：弁理士と診断士、それぞれの視点

ディスカッションでは、両士業の視点の違いが鮮明になり、それぞれが補完し合うことで非常に質の高い解決策へと昇華されました。

●**弁理士の視点**：弁理士の先生方からは、まず基本となる「商品

名」の商標登録の必要性が説かれました。さらに、競合他社との差別化をより強固にするため、ジャムを入れる特徴的な容器の形状を「立体商標」として登録できる可能性など、診断士単独の視点では気づき得ない高度な知財戦略が次々と提示されました。模倣品対策だけでなく、知財を「攻めの経営資源」として活用するプロの思考に、多くの診断士が感銘を受けていました。



●**中小企業診断士の視点**：診断士側からは、事業承継を見据えた組織体制の整備や、財務状況を踏まえた現実的な投資判断についてのアドバイスが行われました。また、ターゲット層を再定義したマーケティング戦略や、ECサイト・SNSを組み合わせた具体的な販売手法など、経営全般を俯瞰した改善案を提案。弁理士が保護した「価値」を、いかに収益に結びつけるかという出口戦略の議論を深めました。

## 4. 高い満足度と「知財」への関心の高まり

今回のワークショップの盛り上がりを後押ししたのは、参加した診断士側の意識の高さもありました。事後アンケートによると、参加した診断士の3割以上が「すでに日常のクライアント対応の中で、知財に関する相談を受けることがある」と回答。実務において知財戦略の重要性を肌で感じている診断士が多数参加していたことが、弁理士の先生方との深いディスカッションを可能にしました。

終了後に行われた懇親会にも、多くの弁理士の先生方と診断士が参加しました。会場ではワークショップの延長戦とも言える活発な意見交換が行われ、名刺交換のみならず、具体的な案件相談や将来の連携について語り合う姿が随所で見られました。

## 5. 今後の展望：定例化とさらなる関係深化

今回の「弁理士×診断士 合同ワークショップ演習」は、双方の専門性が融合した際のシナジーの大きさを証明する機会となりました。参加者からの満足度は極めて高く、こうした実践的な演習の継続を望む声が多く寄せられています。

本ワークショップの来年度の開催に向けて、現在は両会で前向きな協議を進めています。日本弁理士会関西会との強固なパートナーシップを礎に、本イベントを定例化していくことで、大阪府の中小企業が抱える課題に対し、知財と経営の両面から強力にサポートできる体制を整えてまいります。

(文責：連携事業委員会 柴田 将芳)

## 「海外事業の進出・展開・撤退 基礎的な留意点」

日時：2026年2月9日(月) 19:00 ~ 21:00 講師：藤原 杯花弁護士/科桢 貴広弁護士(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

#### 藤原 杯花

弁護士(大阪弁護士会)。関西大学法科大学院卒。弁護士登録後、タイの日系法律事務所に勤務し日本企業の進出案件や現地企業の法務対応に従事。現在も日本とタイを行き来し、日本企業の海外進出をバックアップしている。



### 講師略歴

#### 科桢 貴広

弁護士(大阪弁護士会)。大阪大学法学部法律学科卒。米国Cornell大学ロースクール卒。大阪弁護士会国際委員会副委員長。日英両言語にて、契約交渉、紛争対応など幅広い業務を執り行っている。



### 開催概要

連携事業委員会では、他士業の専門家を講師としてお招きし、会員の学びと交流の機会を提供する取り組みを継続しています。本年度のグローバルセミナーは第5回を迎え、今回も早々に定員に達し40名の方にご参加いただきました。連携先である大阪弁護士会国際委員会から講師をお招きし、「海外事業の進出・展開・撤退」をテーマに、各段階で押さえるべき基礎的な留意点について解説していただきました。講師のお二人は海外事業に精通した弁護士であり、進出から展開、撤退に至るまでの流れに沿って、具体的な事例を交えながらリスクや注意点を説明いただきました。

### セミナー内容

まず、海外へ進出する段階では、現地規制の調査不足や秘密管理への認識の甘さ、覚書(MOU)の軽視が典型的な落とし穴として挙げられましたが、特に秘密保持契約(NDA)は情報開示前に締結することが重要であり、覚書も内容次第で法的拘束力が生じ得るため注意が求められます。進出初期の判断が後の展開に大きく影響することから、早期の専門家関与の重要性が強調されました。

次に、事業を展開する段階では、現地法や手続きへの理解不足、契約書チェックの甘さがトラブルの原因となる点が指摘されました。英文契約書は日本的な発想と異なる構造を持ち、特に約因(consideration)など英米法特有の概念を踏まえた確認が求められます。支払条件、引き渡し条件、検査条項、保証内容などのチェックポイントに加え、販売代理店契約では代理店型と販売店型の違い、それぞれの契約上の留意点についても具体的な説明がありました。加えて、契約の一文が大きなりリスクにつながる可能性があることから、慎重な文言確認の必要性も示されました。

最後に、撤退段階では、進出時点で撤退戦略を検討していないことが大きなリスクとなる点が示されました。撤退に伴う実務項目の例を挙げながら、計画段階で基準を定め、現地担当者も含めた情報共有を徹底する重要性が説明されました。また、大阪弁護士会が提供する「海外お助けねっと」サービスについても触れられ、海外案件の相談窓口として活用できる制度が紹介されました。

### 今後の取り組み

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「他士業団体とのネットワーク醸成による協会価値の創出」を役割として掲げています。大阪弁護士会や日本弁理士会関西会との連携も着実に広がっており、これまでに開催したセミナーはいずれも高い評価をいただいています。今後の企画もぜひご期待ください。

(文責：連携事業委員会 松井 崇明)



# 夢に向かって Full Steam Ahead !!

2026 中小企業診断士の日 記念イベント 開催報告

## IDEA PITCH CONTEST 2025

日時：2025年12月6日(土) 13:00～16:00  
 会場：マイドームおおさか8階 第3会議室  
 司会：大萱 芳久(連携事業委員会)

審査員：内藤 秀治(副会長)、北口 祐規子(顧問)、  
 大西 真由美(中小企業診断士)、  
 川崎 ますみ(中小企業診断士)

### はじめに

今年度は、昨年まで「診断士の日」のイベントとして開催していた学生(高校生、大学生、大学院生など)を対象としたIDEA PITCH CONTESTを単独のイベントとして開催いたしました。

今回は、20以上の学生チームよりエントリーをいただき、厳正な書類選考の末、本選に進んだ6チームにより「IDEA PITCH CONTEST 2025」を開催いたしました。

ピッチ順	ファイナリスト氏名(学校名)/チーム名	ピッチテーマ
1	井下 敬翔様(関西大学)/Scio-Affective Lab	Unmute
2	宮崎 昌也様(桃山学院大学)/ノリク!	ノリク!
3	片木 裕司様(大阪大学)/UG	キャンパスフリマ 授業の合間にロッカーでフリマ
4	一三 晴也様(大阪大学)/TxPPIE(株)	「誰一人取り残さない医療」を実現する医療情報集積&研究支援事業
5	大萱 龍之介様(清風南海高校)/AI Gamers Lab	AIで進化するゲームの新境地
6	加藤 恭子様(兵庫大学大学院)	食のプロ集団が挑む持続可能な地域創生ビジネスモデル

### コンテストの内容

ファイナリストは左記の6チームで、記載の順番でアイデアピッチがなされました。

**Scio-Affective Lab**は、組織内における「従業員の沈黙」に着目し、脳波・生体信号で「意見があるのに言えていない内面の抑圧」をリアルタイムに検知・可視化して多様な視点の活発な意見交換を促進する「Unmute」と名付けられたサービスについて発表がなされました。



**ノリク!**は、「ノリク」と名付けられた、使えば使うほど安くなる中古車のレンタルサービスを発表しました。同サービスは、学生をユーザー・ターゲットに、中古車をレンタカーとして使用し、学



生に対して認知度を高めたい企業から広告料を受け取ってレンタカーの車体に広告を出してもらうことで「社会・企業・学生が車で繋がる」ビジネスモデルでした。

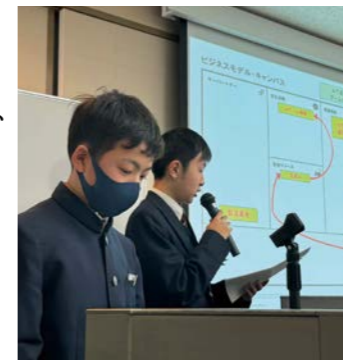
**UG**は、大学生が授業で購入して使わなくなった教科書に着目し、大学生限定の専用のアプリと大学内のスマートロッカーを使用した非対面で教科書の売買ができるCtoCフリマサービス「キャンパスフリマ」について発表がなされました。



**TxPPIE** (ティッピー)は、副作用、難病・希少疾患領域において情報不足により創薬研究が停滞しているという社会課題に着目し、患者起点で全国から医療・ゲノム情報を集積し、患者・医師・研究者・製薬会社と連携してゲノム情報などの提供を通じて創薬・診断・治療の発展を後押しする、患者の声を科学的根拠に変えるDXプラットフォーム「VoiceAtlas」について発表がなされました。



**AI Games Lab**は、「生成AIで“自分だけの世界”を作るゲームを開発する」ことをテーマに、AIがゲームプレイヤーごとの新しい世界を作り、SNSでその世界を拡散させるとともに、3Dプリンターでグッズを作成、販売し、その収益でAI技術を進化させてゲームをより進歩させる、という「AIゲームの持続的成長エンジン」について発表がなされました。



**加藤氏**は、岐阜県の飛騨高山を舞台に、飛騨高山が抱える夕食難民、食の多様化という地域課題に着目し、その課題を解決できる飲食ビジネスを展開するとともに、埋もれている特産品を掘り起こして商品化し、現地スタッフによる自走化を実現す

ることで地域に利益が還元される「持続可能な地域創生ビジネスモデル」について発表がなされました。



### コンテストの結果

審査員4名と会場参加者による審査の結果、受賞者は下記の通りに決定しました。また、今年度初めての取り組みとして、事業を後押しするための賞金の授与も行いました。

**👑 グランプリ** 一三 晴也様(大阪大学) / TxPPIE(株)

**👑 準グランプリ** 宮崎 昌也様(桃山学院大学) / ノリク

**👑 特別賞** 加藤 恭子様(兵庫大学大学院)



グランプリを獲得した一三氏からは、「助けを求める人を決して見捨てない」というご自身の理念に基づき事業に対する熱い思いについて語られるとともに、事業を必ず成功させるという力強い決意表明がなされました。

### 最後に

連携事業委員会は「大学などの教育機関等との連携による府協会価値の創出」という役割も担っております。

今後も、学生向けのアイデアピッチコンテストを継続して開催するなど学生の挑戦を積極的に後押しするとともに、大学などの教育機関と連携したイベントの開催など相互の価値創出につながる取り組みも行ってまいります。

(文責：連携事業委員会 鈴木 文崇)

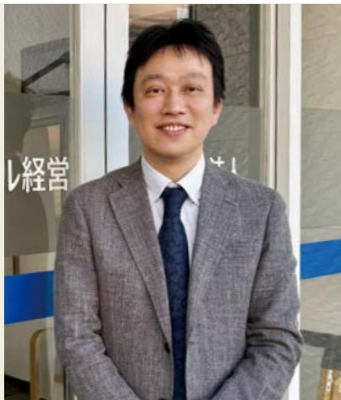


## 中小企業診断士のための「自分でできる確定申告」実践セミナー

日 時：2025年11月29日(土) 13:30 ~ 16:30  
 講師・パネラー：酒井 秀彰(大阪府中小企業診断士協会会員 / 中小企業診断士・税理士)  
 パネラー：中嶋 聡(大阪府中小企業診断士協会会員 / 中小企業診断士・税理士)  
 司 会：水村 聡(大阪府中小企業診断士協会会員)

### 講師略歴

高校時代に中小企業診断士の資格に出会い、経営とITを学べる大学に進学。IT企業に就職後、大企業向けのIT導入、業務改善コンサルティングなどに従事。次第に「もっと現場で経営者に寄り添いたい」という思いが強くなり、退職後、税理士・中小企業診断士の資格を取得し、中小企業の支援活動に軸足を移す。現在は、前職で培った業務・IT知識と税務・診断士の専門知識を掛け合わせ、税務支援・経営支援・業務改善・補助金申請支援などを通じて、中小企業をトータルにサポートしている。個人・法人を含めた創業・成長期の支援を得意とし、経営の土台づくりで避けては通れない税金と経理の話をつかりやすい言葉で解説し、スムーズな創業や安定した事業基盤の構築を支援している。



11月の土曜セミナーは、『中小企業診断士のための「自分でできる確定申告」実践セミナー』と題し、これから確定申告を迎える診断士、特に独立直後の方や、副業を持つ企業内診断士の方々を対象に開催しました。

当日は約60名の会員の皆さまにご参加いただきました。アンケート結果によると、参加者の約7割が企業内診断士の方であり、副業収入の申告や将来の独立に向け、税務知識への関心が非常に高いことがうかがえました。本セミナーでは、単なる税法の解説ではなく、「自身の申告を自分で行えるようになること」をゴールに、実践的なノウハウをお伝えいたしました。

### 1 「経費」の判断基準をクイズで体感

セミナーの前半では、確定申告の全体像と基礎知識に加え、最も判断に迷う「経費」について時間を割きました。特に盛り上がったのが、「経費ミニクイズ」です。「診断士活動で着るスーツ代は経費になるか?」「1人で食べたランチ代は?」といった身近な事例を○×形式で出題し、参加者同士で意見交換を行うペアワークの時間を設けました。また、一方的な講義にならないよう、重要キーワードを穴埋め形式で記入するワークブックを配布したり、隣席の方と意見交換する場を用意したりすることで、堅苦しくなりがちな税金の話も、和やかな雰囲気の中で聞いていただけたのではないかと思います。企業内診断士にとって重要な「雑所得」と「事業所得」の境界線についても、最新の通達や実務上の判断基準を交えて解説しました。

### 2 インボイス制度と「お得な控除」の活用

後半では、診断士活動に直結するインボイス制度への対応と、各種控除の活用法を解説しました。特にインボイス制度については、制度開始から2年が経過した今も、登録すべきか否か、簡易課税や2割特例の選択方法などが判断に迷いやすいポイントです。セミナーでは、各選択肢のメリット・デメリットを比較表で示し、ご自身の状況に合わせた最適な選択ができるようお話ししました。加えて、小規模企業共済やiDeCo(個人型確定拠出年金)、ふるさと納税といった「所得控除」についても触れ、適正な納税を行いつつ、手元資金を賢く残すための制度活用をお伝えしました。

### 3 会計ソフト活用で「申告は怖くない」

最後に、会計ソフトを活用した確定申告の実務フローについて解説しました。現在は銀行口座やクレジットカードとのデータ連携が進んでおり、簿記の深い知識がなくとも、初期設定さえ正しく行えばスムーズに申告書作成が可能です。申告の実施方法や納税の仕方まで、一通りの「確定申告の基本」をお伝えできたかと思います。

セミナー後のアンケートでは、「漠然としていた不安が解消された」「具体例も多く、すぐに役に立つ」といったうれしい感想を多数頂戴しました。中小企業診断士にとって、数字とお金に強くなることは、自身の経営管理だけでなく、クライアントへの説得力ある支援にもつながります。本セミナーが、皆さまの円滑な確定申告と、さらなる活躍の一助となれば幸いです。



## 中小企業が技術・ノウハウ流出に備えるための、「経済安全保障」のポイント

日 時：2025年11月13日(木) 19:30 ~ 20:45  
 講師：山本 喜満子氏(経済産業省貿易経済安全保障局 技術調査 流出対策室 係長)  
 講師：川崎 靖之氏(財務省近畿財務局 理財部理財第一課 主任投資調査官)

### 講師略歴

◆山本 喜満子氏  
 兵庫県出身。経済産業省通商政策局経済連携課、製造産業局化学物質管理課、通商政策局欧州課、経済協力開発機構(パリ本部)等を経て、2024年7月より現職。



### 講師略歴

◆川崎 靖之氏  
 和歌山県出身。財務省近畿財務局理財部証券課、総務部会計課、京都財務事務所理財課、預金保険機構等を経て、2023年7月より現職。



2025年11月のオンラインショートセミナーは、高市政権において政策の柱の1つとなっている経済安全保障について、経済産業省および財務省担当者より解説していただきました。

近年、経済安全保障の重要性が高まる中、企業が保有する技術やノウハウの流出リスクについての対策が、経営上の重大な課題として注目されています。適切な対策を講じていない場合、取引先からの信頼低下や事業継続にも重大な影響を及ぼす可能性があります。企業支援の際には、経済安全保障のポイントをご理解いただき、支援企業へのアドバイスにつなげていただければ幸いです。

### 1. 「経済安全保障の観点からの技術流出対策」

地政学リスクの高まりに伴い、安全保障の概念が軍事・外交領域から拡大、経済的な手段で安全保障を確保する「経済安全保障」の重要性が増大し、企業が有するあらゆる先端技術が他国の技術獲得の標的になりうる状況になっています。

技術流出は、産業スパイ活動やサイバー攻撃などの非合法な手法によってのみ生じるものではありません。流出の経路は多様化しており、その手法も巧妙化しています。生産拠点の海外移転や投資買収に伴うもの、退職者や外国人派遣従業員などからの流出な

ど日常的な経済活動を含め、注意が必要です。

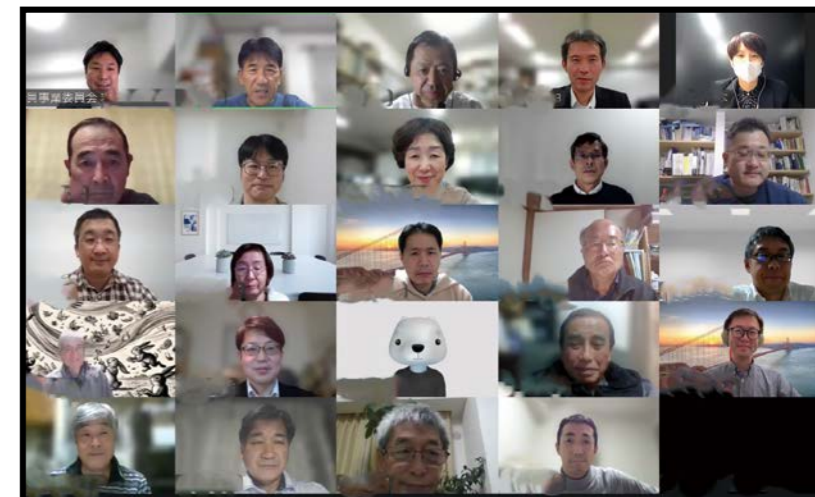
経済産業省では企業が取り組む技術流出対策をサポートするため、「経済安全保障上の課題への対応(民間ベストプラクティス集)」や「技術流出対策ガイドンス」により技術流出対策例をとりまとめた情報提供のほか、国が運用する技術情報管理認証制度(TICS)の活用を推進しています。

本制度は企業が第三者機関である認証機関の指導・助言を受けつつ、技術などの情報管理ルール策定や体制整備などに取り組み、その状況が客観的に審査・認証されるものです。認証を受けると、取引先からの信頼性の向上につながるほか、ものづくり補助金、中小企業新事業進出補助金、Go-Tech事業において補助金の採択審査時の優遇を受けられます。認証取得費用については、日本政策金融公庫の低利融資(認証取得企業が対象)やGo-Tech事業において取得費用の2/3以内の補助を活用すると低減も可能です。また、認証取得を支援する専門家の無償派遣も実施しておりますので、ぜひご活用ください!

### 2. 「対内直接投資審査制度(外為法)」

外為法では、経済安全保障の観点から、①外国投資家(非居住者である個人、外国の会社、これらの者から50%以上出資を受けている本邦の会社などが)、②国の安全などの観点から指定する業種(武器、航空機、原子力関連、軍事転用可能な汎用品、工作機械、産業用ロボット、半導体製造装置製造などの製造業など)を営む日本の企業に対して、③投資など(上場会社は1%以上の株式取得、非上場会社は1株(端株も含む)以上の株式取得など)を行う場合に、国に対して事前届出書の提出を義務付けています。

事前届出書の提出義務者は外国投資家ではありますが、外国投資家から出資などの受け入れを検討されている企業におかれましては、出資などの受け入れのタイミングなどに影響する場合がありますので、外国投資家にその旨お伝えください。





## スキルアップ研修報告(11月) 「遅すぎることはない! 60代で安定を捨て独立した診断士が語る、“最初の一歩”と続け方」

日時: 2025年11月26日(水) 19:00 ~ 20:30

講師: 匂梅 和章(大阪府中小企業診断士協会会員)

### 講師略歴

西宮市生まれ、神戸市在住。62歳。サラリーマン時代、小売業のBtoC営業から、商社・メーカーのBtoB営業まで販路開拓に従事。2021年中小企業診断士登録。定年後の2023年4月、プラムセントコンサルティングを設立し独立。現在はとよなか起業・チャレンジセンターで起業したい方向けの相談業務、経営者の壁打ち相手、セミナーや研修講師などに従事。



### 概要

本研修は、60歳前後の企業内診断士の方々が、定年後の働き方を前向きに考えるための場として企画したものです。「雇用延長」という選択肢に加え、独立という新たな道に目を向けられるよう、講師自身の経験をもとに、

- ・独立を決断するまでの背景
  - ・家族との対話から得た気づき
  - ・独立後の活動の実際
- などを具体的に紹介しました。

### テーマは大きく2つ。

「最初の一歩をどう踏み出すか」

「その後の活動をどう続けていくか」

参加者が“自分らしいこれからの働き方”を考えるヒントを得られることを目的としました。

### 内容

当日の参加者は、講師と同年代の企業内診断士が中心でした。

- 同世代の間では、「今から独立するのは遅いのでは?」
- 「独立後に仕事が得られるか不安」といった声が少なくありません。

そこで研修では、単なるノウハウ紹介ではなく、講師のリアルな体験を通して“自分のキャリアや働き方を見つめ直す視点”が得られる構成としました。



### ■当日のスケジュール

19:00 開会

1. これまでの略歴と独立までのプロセス
  - ・自己紹介と“最初の一歩”の踏み出し方
  - ・家族との向き合い方
  - ・「やり方」から「在り方」への意識転換
  - ・現在の活動フィールド紹介
2. 独立経緯について深掘り(対談形式)
  - ・安定を手放す決断に至った背景
  - ・最初の仕事をどう獲得したか
  - ・独立後、特に大切にしている姿勢
3. 質疑応答
4. 名刺交換・交流

20:30 閉会

### ■参加者の声

- ・これまで“やり方”ばかり意識していたが、考え方を見直す良い機会になった。
- ・独立を視野に、まずは自分の“在り方”を考えてみたいと思えた。
- ・講師の「仕事が楽しい」という言葉に励まされ、一歩踏み出す勇気を得られた。



### ■まとめ

本研修では、“やり方(スキル・専門性)”と“在り方(姿勢・価値観)”の違いを中心テーマとして取り上げました。組織に属している間は、“やり方”を磨けば成果につながりやすい。しかし独立後は、それだけでは十分ではありません。むしろ、「この人と一緒に仕事がしたい」と思ってもらえる“在り方”こそが、仕事の縁を生むのではないかと。

この講師からの問いかけに多くの参加者が共感し、活発な質問や意見交換が続きました。

今回の研修が、定年後のキャリアをどう築くかを考える上で、前向きな一歩を踏み出すきっかけとなれば幸いです。



## 浪速の診断士道場

第11弾

## 「施行日迫る! 60分で理解する診断士が知っておきたい改正下請法のカンドコロ」

日時: 2025年12月10日(水) 19:30 ~ 20:30

講師: 山岸 夏樹(大阪府中小企業診断士協会会員)

### 講師略歴

製造業、アプリ開発会社等で20年間企業法務に従事。2022年11月に中小企業診断士登録とともにIchiguを開業。企業支援の傍ら、診断士試験受験生の指導にも携わっている。



### ■「知らなかった」では済まされない取適法

今回は、2026年1月1日に施行される改正下請法(中小受託取引適正化法)(以下、取適法)をテーマに、その重要ポイントを解説させていただきました。取適法は、契約内容を当事者間で自由に決められる「契約自由の原則」の例外である「強行法規」の一つです。つまり当事者の合意があっても強制的に取適法が適用されることにより、これに違反する契約内容が無効となるため、「知らなかった」では済まされません。とりわけ、委託事業者と中小受託事業者の双方を支援する立場にある中小企業診断士は、取適法をしっかりと理解しておく必要があります。

セミナーのゴールとしては、①取適法に対する“感度のアンテナ”をつくり、主要なポイントと背景をご自身の言葉で説明できるようになること(理解)、②改正点をご自身や勤務先、支援先の取引に与える具体的な影響を特定し、重要性を認識すること(ジブンゴト化)、③ご自身や勤務先、支援先に対してすぐに着手できる具体的な行動を何か1つ考えること(Small Action)の3つを掲げました。

### ■改正の背景と改正ポイント

今回の改正の背景には、近年の急激なコスト上昇を受け、発注者・受注者の対等な関係に基づき、サプライチェーン全体で適切な価格転嫁を定着させる目的があります。

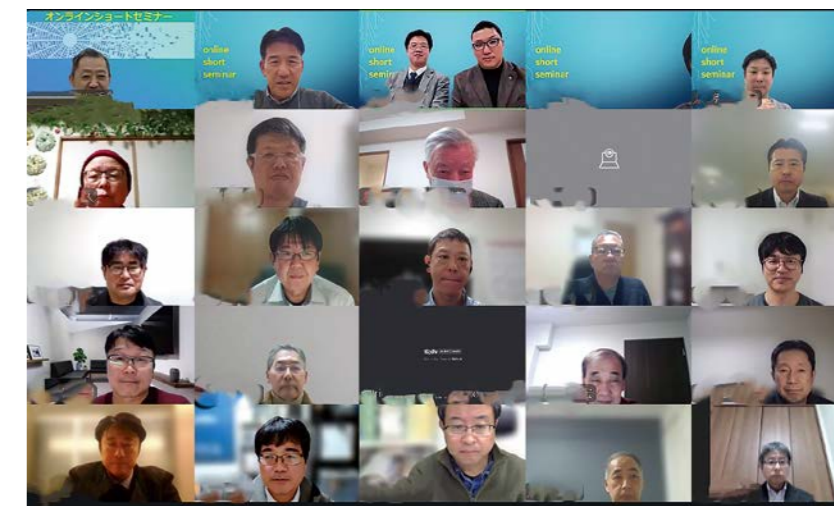
中小企業診断士として取適法に対する感度を高めるための“一丁目一番地”は、「委託事業者の義務」と「禁止行為」を、まずはその項目だけでもインプットしておくことです。中でも、違反事例が多い書面(発注書)交付義務と支払遅延については注意が必要で

す。特に、うっかり支払遅延を起こさないよう、支払期日の起算点が「受領日」となっていることには十分注意をしておきましょう。

また、今回の改正においては、①協議を適切に行わない代金額の決定の禁止、②手形払等の禁止、③運送委託の対象取引への追加、④従業員基準の追加、⑤面的執行の強化の5項目が規制の見直しとして加わりました。これに伴い、①これまで下請法の適用対象ではなかった取引が取適法の対象取引となる可能性があること、②価格協議実施の重要性が高まること、③手形等での支払いの禁止により支払方法の変更が必要となる可能性があることなど、特に委託事業者における実務対応が重要となってきています。

### ■法改正は支援先変革のチャンス

私たち中小企業診断士は、法改正を「支援先の経営体質を変革する好機」として積極的に捉えるべきです。特に今回の下請法改正については、支援先の中小企業に対し、受動的な法令遵守指導で終わらせることなく、企業の持続的成長に貢献する経営戦略として、能動的な取引適正化を提案・実行支援していく役割を発揮する必要があります。資料に盛り込んだ「フリーランス法対応チェックシート」や「対応アクションチェックリスト」を、皆さまの支援活動に合わせて適宜カスタマイズしていただき、お役に立てただければ幸いです。





スキルアップ研修報告(12月) 「事業再生支援、はじめの一步 ~支援者が知っておきたい基礎と現場~」

日時：2025年12月18日(木) 19:00 ~ 20:30

講師：藤井 明登氏

(独立行政法人中小企業基盤整備機構 近畿本部 中小企業アドバイザー／京都府中小企業診断協会 常任理事／中小企業診断士・一級販売士)



講師略歴

京都府にて地域金融機関および商工会に長年勤務し、中小企業金融における豊富な経験を有する。「経営の課題は常に現場にあり」をモットーに、現在まで小規模企業支援の分野で地域に密着した支援活動を展開している。2021年に法人を立ち上げ、地域金融機関本部と連携し各支店取引先に対する経営改善・再生支援業務を行う傍ら、2023年からは中小機構のアドバイザーとして地域支援機関等に対する支援を行っている。

本セミナーでは、中小企業活性化協議会(活性協)による事業再生・経営改善支援の考え方と実務を、支援者の視点から整理した。活性協は全国に設置された公的支援機関で、中立性と守秘義務を前提に経営課題を抱える中小企業の相談に応じている。2022年には中小企業再生支援協議会と経営改善支援センターが統合され、経営悪化の予兆段階から本格的再生、再チャレンジまで一体的に支援できる体制となった。

活性協の特徴は、特定の利害に偏らず実態に即した再生支援を行う点であり、金融機関や土業など地域の支援者と連携しながら、企業と金融機関の間に立って事業の将来性を客観的に整

理し、関係者の共通理解を形成する役割を担っている。

本セミナーでは、企業のライフステージに応じた支援の重要性も示した。経営悪化の初期には収益力改善や資金繰り安定化など予防的措置を講じ、深刻化した段階では事業の選択と集中、抜本的な改革など本格的再生が必要となる。支援者には、企業の段階を正確に見極め、適切な関与を行う判断力が求められる。

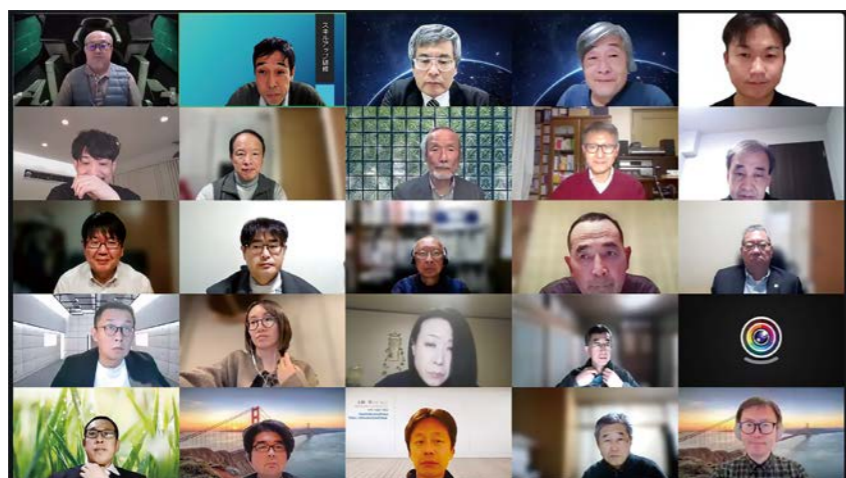
活性協の相談実績からは支援ニーズの多様化が読み取れ、近年は税金や社会保険料の滞納といった見えにくい問題が経営悪化の要因となる事例も増えている。そのため支援者には財務面だけでなく、経営全体を俯瞰する視点が必要とされる。

セミナー後半では経営環境把握の重要性を強調した。市場規模や顧客ニーズ、競合、業界構造など外部環境の整理に加え、人材や設備、技術、組織体制、経営者の意思決定など内部環境の確認が不可欠である。SWOT分析を用いて経営者と現状認識を共有することで議論の基盤が築かれる。

さらに財務分析として、単年度ではなく複数年の時系列で売上や利益、借入金の推移を確認し、問題が一時的か構造的かを見極めることが重要である。比較損益計算書・比較貸借対照表による構造の可視化、損益分岐点分析によるコスト構造の把握、キャッシュフロー分析による返済可能額の算定などが支援の基本となる。

また、事業ごとの収益を把握する利益貢献度分析は、再生方針を決める際の重要な手法である。どの事業が利益を生み、どの事業が損失を生むのかを明確にすることで、伸ばす事業と見直す事業を切り分ける判断が可能となる。

事業再生支援で支援者に求められるのは分析で終わらず、実行可能なアクションプランを策定し、経営者の覚悟を引き出しながら関係者との合意形成を促す調整力とスピード感である。事業に軸足を置き、現実的な再生への道筋を示すことが支援者の重要な役割である。



地域支援業務におけるローカル鉄道の生かし方~特徴的な3事例から学ぶ地域支援へのヒント~

日時：2026年1月16日(金) 19:30 ~ 20:30

講師：水村 聡(大阪府中小企業診断士協会会員)



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。

ローカル鉄道を地域支援に生かす

「地域支援業務におけるローカル鉄道の生かし方」をテーマにセミナーをさせていただきました。セミナーの主なターゲットは、地域支援に興味のある診断士や、鉄道など交通機関が好きな診断士を想定しました。

診断士として地域支援業務の仕事をする際、ローカル鉄道を地域資源としてどう生かせようか、どう地域活性化につなげられるかの方向性を「各自が見出すことを目的に、JR九州の指宿枕崎線(鹿児島県)、大阪府の水間鉄道、千葉県の子電鉄の特徴的な取り組みを事例として紹介いたしました。

ご自身の得意分野やキャリアと照らし合わせ、「自分の力(スキル)なら診断士としてこうできる、こう手伝える」というものを見つけ、地域支援業務に弾みをつけることで、中小企業診断士としての活躍の可能性が広がります。

ローカル鉄道サポーターズサミットの報告

セミナーでは最初に、厳しい経営状態が続く地方鉄道の存続に向けて、ローカル線の応援団が集い、意見交換を行うイベントである「ローカル鉄道サポーターズサミット」の内容の報告をいたしました。

2025年10月25日に鹿児島県枕崎市で行われたもので、私も参加しました。また、専門家として著名な鉄道系YouTuberや鉄道車両のデザイナー、JR九州や鹿児島県の交通政策の担当者が参加しました。テーマは「まちと公共交通の未来を考え、そして、行動する」で、これについて観客も交えて議論を行いました。

地元民のニーズに鉄道路線が合っていないこと、地元民は基本的には鉄道は利用しないけれど廃線にせず残してほしいと思っていること、ローカル鉄道存続には地元の人や企業の主体的協力が必要であることなど、気づきが多く出たイベントになりました。その内容もセミナーで報告いたしました。

3つの観点からローカル鉄道の取り組みを解説

次に、「そこにしかない」の観点からJR九州の指宿枕崎線、「ターゲットを絞る」の観点から水間鉄道、「こまめに取り組む」の観点から子電鉄の取り組みを紹介させていただきました。

強みの掛け合わせのように、例えば地元の名産品と複数の要素を組み合わせ、「食×何か×何か」のように掛け算をすることで、「そこにしかない」を達成させていきます。

また、戦略を計画的に取り組むためには、ターゲットを絞り込むことも重要です。

そして、あれもこれも無計画にやっても空振りに終わりやすいため、長期的視点をもってこまめに取り組んでいき、ステップを1つずつ踏み形で計画的に取り組んでいく必要があります。

セミナーでは各鉄道会社の取り組みを紹介した後に、「自分の力(スキル)なら診断士としてこうできる、こう手伝える」と思い浮かぶものを各自で書いてみるワークも行いました。

■ コンスタントに施策を行う

セミナーで最も重要な内容は、「地元への効果をもたらす、地域活性化につなげるためには、コンスタントに施策を行うことが必要である」ということです。

イベントだけ実施しても地元への効果は一時的であることが多く、地域活性化になかなかつながらない理由であると考え、継続的に策を実施し観光客をコンスタントに呼び込むことで、地域活性化につなげている鉄道会社の例として、銚子電鉄を紹介しました。

2025年の大阪・関西万博にも出展したナウル共和国との連携(笠上黒生駅を「ナウル共和国」駅にしたこと、駅の中にナウル共和国の展示スペースの設置やグッズの販売をしていること)、2025年の7月に「崖っぷち企業」が集まって行われた「G7サミット」、地元のワイン業者と連携したワイン列車などの取り組みを紹介いたしました。

ローカル鉄道の取り組みの事例を紹介することで、「頻繁に新たな取り組みを行うことにより、観光客をコンスタントに呼び込むことができ、鉄道会社の利用だけでなく、地元の飲食店、土産物店、宿泊施設、観光名所の利用につなげ、そこでお金を落とし、これらの施設の売上向上を図り、地域活性化を図ることができます。そして、このようなローカル鉄道会社は地元企業からの連携の提案には前向きに動いてくれます。そのため、中小企業診断士が地域支援に取り組む際は、沿線にあるローカル鉄道を「経営資源」として生かすことができると考えています。

ローカル鉄道の傾向を把握していただき、地域支援の改善策の提案にローカル鉄道を活用することも考えていただければと思います。



スキルアップ研修報告(1月) 「中小企業の雇用を考える ~外国人という選択肢~」

日 時：2026年1月19日(月) 19:00 ~ 21:00  
 講 師：中上 勝貴(大阪府中小企業診断士協会会員)

講師略歴

総合エネルギー企業で海外事業開発に従事。過去、建設・土木分野における外国人雇用の支援を実施。現在は二足の草鞋を履いて中小企業診断士としての活動を拡大中。



次に、種々の在留資格がある中、中小企業が雇用の選択肢として取り得る在留資格を紹介し、その中でも中小企業で特に活用されている在留資格の技能実習および特定技能について説明しました。内容としては、技能実習と特定技能の成り立ちの違いを背景とした制度設計の違い(在留期間・在留資格更新に関する要件の違い・対象職種の違い等)、在留資格更新時の試験の実態、実際の雇用までのプロセス、外国人雇用に関連する組織の役割や活用方法等についてです。また、技能実習や特定技能の在り方に関して、米務省人身取引報告書を例に挙げた国際的な批判や外国人雇用を巡る昨今の事件も紹介し、当該在留資格を利用する際の留意点を解説しました。そのうえで、外国人雇用を行う際の関係組織の選定方法や受入企業が実施すべき準備事項、外国人雇用を成功させるための中小企業が考えるべきことについての過去の経験に基づいた知見やノウハウを共有しました。

最後に、現状の在留資格だけでなく、2027年4月より施行予定の新たな在留資格である育成就労について、廃止予定の技能実習と比較して、成り立ちの背景や現在決まっている制度設計の違い、移行時の取り扱いについて説明しました。



今回のスキルアップ研修を通じて、参加された皆さまには、中小企業診断士として、今後さらに増加が見込まれる外国人雇用に対する適切な知識を持ったうえで、中小企業への支援を実施いただければ幸いです。多数の皆さま方にご参加いただきまして、誠にありがとうございました。このような講師の機会をいただきましたこと感謝申し上げます。



今回の研修では、生産年齢人口の減少や従業員の高齢化、働き方の多様化等を背景とした中小企業の雇用の課題とその解決手段としての外国人雇用、それを支える法制度、外国人雇用に向けた環境整備及び外国人雇用のメリット・デメリットについて説明しました。



具体的には、さまざまな政府統計データに基づき、中小企業が抱える経営課題や中小企業の雇用実態、人手不足による倒産状況について定量的に示しました。さらに、2022年以降の外国人の在留者数の急激な増加、2028年度には120万人の人手不足を特定技能と育成就労の在留資格を用いた外国人雇用で解消するという政府方針等の、外国人雇用の拡大について共有しました。そのうえで、中小企業の外国人雇用に対する印象や課題についてご説明しました。

◆ 曜日別診断士交流会 ◆

◆ 水曜日交流会 活動報告書 ◆

2025年度の水曜日交流会は、会員相互のスキル向上と親睦を目的に活動しました。本会は、独立診断士や企業内診断士、他業の独立事業主など、専門性や活躍フィールドが異なる多様なメンバーで構成されています。

毎回2名の担当者がテーマを決め、30分ずつパワーポイント等を用いた発表と質疑応答を行っています。

主な発表内容として、実務に即した「キャリアアップ助成金」「人材採用・定着策」、「フリーランス新法」「商標」「海外進出」といったトピックスや、「大阪の長寿企業の転業」「M&A仲介業界」「税務」などの専門的な知見が共有されました。年度後半には「生成AI」などの時流に乗ったテーマや、「狩猟とジビエ」「瞑想」といった遊びから得られる学びの共有など、多岐にわたる発表が行われ、互いの知識や考え方の幅を広げました。

各回の出席人数は概ね6名から9名で推移し、多忙中でもスケジュールを調整して参加するメンバーにより毎回、質問と回答を通じた活発な議論が交わされました。また、定例会後には必ず懇親会が開かれ、プレゼン内容への追加質問や業界の裏話、最新の話題について解説が聞けるなど、リラックスした雰囲気の中で有意義な交流が行われました。

2025年度の活動を通じ、異なる分野の知見を吸収し合うことで、メンバーみんなが少しでも成長できたとともに、少し緩めのネットワークを築くこともでき、うれしく思っています。

◆ 木曜日交流会 活動報告書 ◆

「木曜日交流会」は毎月第3木曜日の18時30分から府協会内のフリースペースまたは第2会議室で実施しています。第1部は参加メンバー2名から話題提供をいただき、第



水曜日交流会メンバー

2部では近くのお店で交流をしています。テーマは、堅苦しい内容ではなく「自分が何か」「何を考えているのか」が中心で会員同士の交流を深める助けになっています。懇親会では発表内容を深掘りする回もあれば、個人の悩みや情報交換がメインとなる回もあります。

交流会のテーマについて

これまでのテーマとしては、大阪・関西万博、日本酒といった趣味の話もあれば、You tube運営での気づき、所属研究会での活動といった副業やコミュニティーの話、独立診断士としての活動、外国人労働者、改正下請法など、業務として得た知見の共有、AI時代のコンテンツ作成、なぜプロジェクトは失敗するのかといった専門的な話まで多岐に渡ります。話の内容が多様なのは、参加メンバーのキャリアや職種が多様だからこそです。

参加メンバーについて

木曜日交流会のメンバーは、総勢17名。内訳は5名が独立診断士で12名が企業内診断士です。年代は30代から70代まで、今年登録したばかりの1年目から20年超えのベテランまで幅広いキャリアの診断士が集まっています。主にメーリングリストやLINEグループで、コミュニケーションを取っています。

今後について

お話を聞くたびに自分の視野が広がり、視座が高まっていくのを感じます。話題提供する番が回ってくると、自分自身のよい振り返りの時間になります。活動を通じて親くなった仲間と、継続したつながりやプロジェクトが生まれれば最高です。今後もメンバーの成長や活力につながるような交流会を目指していきます。



木曜日交流会メンバー



## 第8期「ゆるつなカレッジ」第3講 開催報告

2025年11月12日(水)、マイドームおおさか8階会議室にて「ゆるつなカレッジ」第3講を開催し、41名の方にご参加いただきました。

## 1 第3講の目的

第1講では「受講生間のつながりをつくり、診断士の入り口を知る(ラポール形成)」、第2講では「診断士の多様性を知る」「タテ・ヨコのつながりづくり」をテーマとしてきました。続く第3講では、「市場で評価されるための価値提供」をテーマに、診断士活動における「価値提供」に焦点を当てました。

「自分が提供できる価値は何か」「それは市場から求められているのか」。こうした問いは、診断士として活動するうえで常に向き合うテーマです。そこで今回は、第一線で活躍されている先輩診断士から、実務の中でどのように価値提供を行ってきたのかをお話いただきました。

## 2 プログラム①先輩診断士による講義

講師には、大阪府中小企業診断士協会会員の北口祐規子さん、林大祐さんをお迎えし、お二人のご経験を踏まえた「価値提



供」について講義いただきました。

お二人の活動スタンスや方向性だけでなく、これまでのご経歴、環境変化への対応なども交えながらお話いただいたことで、内容は非常に具体的でリアリティーに溢れていました。司会進行の立場ではありましたが、私自身も多くの学びと刺激を受けました。

質疑応答では、参加者からの質問に対し、お二人が一步踏み込んだ回答をくださり、参加者の理解がさらに深まる時間となりました。

## 3 プログラム②ワークショップ

## 各自の今後の「価値提供」を考える

講義後は、参加者自身がこれからの「価値提供」を検討し、グループで共有するワークを行いました。講師お二人のプランニングや活動方針を参考にしながら、「自身が目指す価値提供」「講義内容の中で取り入れたい点」を整理し、意見交換を実施。活発な対話が生まれ、非常に密度の濃い時間となりました。

参加された皆さまの今後の診断士活動において、本講が新たな一歩を後押しする機会となれば幸いです。また、「ゆるつなカレッジ」が皆さまの活動の幅を広げる場として、今後もお役に立てることを願っております。

## 4 追記

講師の北口祐規子さん、林大祐さんご両名には、準備から講義までご厚意にて対応いただきました。多忙中、講師をご快諾いただけたこと、貴重な講義を提供いただいたこと、改めて御礼申し上げます。

また、運営の皆さま含め、多くの方のお力添えをいただけたこと、併せて感謝申し上げます。

(文責：UTA6期 岡本 通彦)



## 第8期「ゆるつなカレッジ」第4講 開催報告



## 1 テーマ

## 診断士として「自分が大切にしている価値観」を再発見し、自らの強みの深掘りにつなげる

2026年1月14日(水)、マイドームおおさか8階会議室にて「ゆるつなカレッジ」第4講が開催されました。当日は42名の受講生が集まり、熱気あふれるワークショップが展開されました。

## 2 第4講のねらい

## 自身の「強み」の源泉である「大切にしている価値観」を探る

本カレッジでは、これまで「ラポール形成(第1講)」「診断士の多様性とつながり(第2講)」「市場での価値提供(第3講)」と、段階を追ってステップアップしてきました。

今回の第4講では、「診断士として自分が大切にしている価値観の再発見」をテーマに設定。今後の診断士活動の礎となる各自の「強み」のベースについて、改めて深く内省することを目的としました。

## 3 ワーク内容

## 対話が生む「新たな気づき」

4名1組のグループに分かれ、計120分にわたる濃厚なワークとディスカッションを行いました。

**前半**：リソースの棚卸し これまでの人生を振り返り、各場面で得てきた経験やスキル(リソース)を列挙。グループ内での発表

と相互フィードバックを通じて、客観的な視点を取り入れました。

**後半**：価値観の具体化 前半の振り返りを踏まえ、「自分が大切にしたい価値観」を言語化しました。他者との対話から得られる多角的な視点により、一人では気づけなかった自身の側面を浮き彫りにする場となりました。



## 4 活動の成果

## 診断士像の解像度を高める

長時間のワーク及びディスカッションを通じ、自身の価値観をじっくり見つめ直すとともに、メンバー間の絆もより強固なものとなりました。講義後の懇親会でも、グループの枠を超えて熱心に語り合う姿が見られ、各自が目指すべき「診断士像」の解像度を大きく高めることができたようです。

## 5 今後の予定

## いよいよ最終講、そして卒業へ

次回の第5講はゆるつなカレッジの締めくくりとなる「最終講(卒業式)」を開催します。今回の講義で得た気づきをもとに、卒業後の活動計画について発表を行う予定です。受講生全員が、これから始まる充実した診断士ライフへ向けて力強く踏み出せるよう、運営一同サポートしてまいります。

(文責：UTA6期 石井 貴裕)



いしの ゆうすけ  
●石野 雄介



大阪の製菓会社で、広報を担当しています。これまで企業内診断士として企業目線での広報戦略の立案・実行に取り組んできました。会員の皆さまとご縁を大切にしながら、信頼され、頼っていただける診断士を目指して精進してまいります。

●趣味・特技 キャンプ、飲み歩き

くろかわ けんた  
●黒川 賢大



地方銀行で法人営業やM&Aを経験後、公認会計士として会計監査を行ってきました。診断士の資格は10年以上前ですが、中小企業の事業承継・M&Aのお手伝いを通じて大阪から日本を元気にしたい!という思いは合格時のままです。どうぞよろしくお願ひいたします。

●趣味・特技 登山、読書、演劇、出張先での散策

うえおか ともひろ  
●上岡 朝広



人脈づくりと活動の幅を広げるため1月に入会させていただきました。経営者さまの課題の本質を捉え伴走支援する診断士を目指しています。幅広く経験を積みつつ、将来は組織・人事を強みに貢献したいと考えています。どうぞよろしくお願ひいたします。

●趣味・特技 旅行、お城巡り、ジム・マラソン

ふじもと としひろ  
●藤本 利裕



地方銀行に勤務しており、再生支援が必要なお客さまと接する機会が多いです。今後、先輩方にご指導いただきながら、再生支援を中心に活動していきたいと思っています、よろしくお願ひいたします。

●趣味・特技 最近ランニングを始め、日本酒にも目覚めました

おかだ あきら  
●岡田 明



「地域医療・介護の情熱に応え、持続可能な事業を創造する中小企業診断士」として日々精進してまいります。診療所や介護・障がい福祉事業所の経営支援を中心とし、システム開発やプロジェクトマネジメントの経験を生かして、中小企業のDX推進に貢献してまいります。

●趣味・特技 ジャズピアノ演奏、ガチ中華食べ歩き、A4を目分量で三つ折り

まき けんすけ  
●真枝 健介



金融業界および電機メーカーにて、約30年にわたり法人営業や営業支援に携わってきました。一昨年に独立し、営業職を中心とした人材紹介業をスタートするとともに、法人さま向けの事業支援にも取り組んでおります。事業主の皆さまのお力になれるよう、引き出しの多い支援者を目指してまいります。

●趣味・特技 バイク、読書、投資

かい よしのり  
●甲斐 芳典



「企業の未来は経営者の覚悟で決まる」が信念です。海外経験や製造業のSCMの知見を生かし、顧客と向き合いながら、大手に負けない独自の戦略を持つ企業を創生します。尖った企業を増やし、関西から日本の閉塞感を打ち破りたいと考えています。

●趣味・特技 考え事しながらのウォーキング、旅行、ゴルフ、B級グルメ

やまだ たけし  
●山田 健史



化学メーカーで研究開発に従事する企業内診断士です。これまで新製品開発、量産化、知財戦略などを通じて、技術を事業価値へと転換する実務に携わってきました。技術と経営の両面から、企業の持続的成長と地域産業の発展に貢献してまいります。

●趣味・特技 ゴルフ、ウォーキング

大阪府協会の主な行事  
2026年1月～3月

1月	6日 広報・情報委員会 会員事業委員会(Bグループ) 7日 会員事業委員会(Aグループ) 8日 戦略会議 10日 新年互例会 14日 ゆるつなカレッジ第4講 15日 木曜日交流会 16日 指定事業委員会 オンラインショートセミナー 「浪速の診断士道場(12)『地域支援業務におけるローカル鉄道の生かし方』～特徴的な3事例から学ぶ地域支援へのヒント～」 19日 総務委員会 連携事業委員会(弁理士会連携会議) スキルアップ研修 「中小企業の雇用を考える～外国人という選択肢～」 21日 事業推進委員会 水曜日交流会 22日 会員事業委員会(研修グループ) 23日 連携事業委員会 26日 理事会	25日 理事会 スキルアップ研修 「支援を受ける側の診断士が伝える!教科書の『正論』を捨て、現場の『本音』に寄り添う実践的支援とは」～「型にはめる」診断士から、「型を使いこなす」パートナーへ～
2月	3日 戦略会議 7・14日 プロコン道場 9・27日 広報・情報委員会 9日 グローバルセミナー 12日 指定事業委員会 事業推進委員会 オンラインショートセミナー 「『絵に描いた餅』で終わらせない。監査の視点で実行を担保する『動く企業戦略』構築の伴走支援」 13日 会員事業委員会(Aグループ) 16日 総務委員会 会員事業委員会(Bグループ) 18日 北口祐規子氏 旭日双光章受賞祝賀会 19日 連携事業委員会 木曜日交流会	3月 3日 戦略会議 4日 ゆるつなカレッジ第5講 9日 技術士会合同ワークショップ 10日 指定事業委員会 11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(11)『コンサルタント1本で、仕事と共に育つ。～《叩き上げ系診断士》の成果の重ね方～」 12・30日 広報・情報委員会 16日 総務委員会 18日 事業推進委員会 水曜日交流会 19日 連携事業委員会 木曜日交流会 25日 理事会 スキルアップ研修

編集後記

2026年度が始まりました。会報誌名も「おおさか診断TIMES」として新たな一歩を踏み出しました。これからも現場で役立つ情報や精力的な活動などを発信していきますので応援よろしくお願ひします。

今回の特集は「中小企業に関わる2026年度の法令改正」でした。「中小受託取引適正化法(取適法)」「建設業法」「カスタマーハラスメント対策・労働関係法令」など、私たちが理解しておくべき重要なテーマが数多く取り上げられました。変化の大きい時代だからこそ、私たち診断士の役割はますます重要になります。この特集が日々の支援の一助となれば幸いです。

今年度も健康第一で、実りある活動の一年にしてまいりましょう。

文責：広報・情報委員会 松下 武司

# その経営課題、 国家試験を突破した 専門家が率いるチームが 「無料」で分析します。

～御社の未来を描く、本格的な経営診断～

社内の視点だけでは見落としがちな強みや課題を、客観的なデータとヒアリングで可視化しませんか？  
大阪府中小企業診断士協会が自信をもって提供する、企業変革のチャンスです。



**メリット ①**  
経営の「健康状態」  
を数値で可視化

財務諸表分析や徹底したヒアリングにより、感覚に頼らない客観的な現状分析を行います。社内では見えにくい「真の課題」を発見できます。



**メリット ②**  
外部視点による  
「気づき」の獲得

業界の常識や社内のしがらみにとらわれない、診断士チームによる多角的な視点は、経営者様にこれまでにない「新たな発想」や「気づき」をもたらします。



**メリット ③**  
具体的で実行可能な  
「改善ロードマップ」

単なるダメ出しではありません。診断結果に基づき、明日から取り組める具体的な改善策や、中長期的な経営計画をご提案します。

## 【費用負担ゼロの理由】

# 国の「資格登録制度」を活用するからです

本診断は、中小企業診断士が資格を「新規登録(実務補習)」するために国が定めた実務要件(15日分以上の診断助言業務等)の一環として実施されます。

診断士にとっては「資格要件を満たす場」を、企業様には経営診断の機会を双方がメリットを得られる公的な仕組みのため、謝礼や診断料は一切不要です。

※ただし、受け入れ企業様には一定の要件があります。また、ご希望に添えない可能性があります。詳しくはお問い合わせください。



(補足情報)：安心の指導体制

経験豊富なベテラン診断士が指導員としてチームを指導・監修し、成果物の品質を保証します。

**枠には限りがあります。お早めにご検討ください。**

お申込み・  
お問合せは

**06-4792-8992**

お問合せ  
フォームは  
こちら



公募要領・制度詳細は

大阪府中小企業診断士協会

www.osaka-cmca.jp

