

おおさか診断TIMES

2026年度運営方針



特集:「地方でも活躍する 中小企業診断士」

●登録研究会紹介

ISO研究会プラス

顧客満足経営研究会

エリアファイナンス研究会

最先端ビジネス研究会

●私のおススメ名著

『成功者の告白』

5年間の起業ノウハウを
3時間で学べる物語』



一般社団法人 大阪府中小企業診断士協会



主要目次	府協会役員の挨拶	3 ~ 5
	第5回定時総会・事業計画報告会・懇親会開催報告	6 ~ 7
	表彰者のご紹介	8
	2026 年度新規体制と事業計画	9
	特集「地方でも活躍する中小企業診断士」	10 ~ 17
	2025年度表彰 研究会論文要旨	18 ~ 19
	北口 祐規子顧問 旭日双光章受章祝賀会 報告	20
	研究会紹介	21 ~ 22
	私のおススメ名著	23
	新歓フェスタ 報告	24
	診断士協会×技術士会 合同ワークショップ	25
	プロコン道場	26
	スキルアップ研修 報告	27 ~ 29
	オンラインショートセミナー 報告	30 ~ 32
	ゆるつなカレッジ報告	33
	新入会員の紹介	34
	主な行事／編集後記	35

【執筆いただいた方々】

数本 優氏(P10-11)、北村 真吾氏(P12-13)、大澤 真介氏(P14-15)、中野 誠司氏(P16-17)、
日野 裕文氏(P23)

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

発行人：津田 敏夫 編集人：中本 美智子

編集協力・印刷：(株)コミニケ出版



大阪府中小企業診断士協会会長

津田 敏夫

社会に提案する協会へ

5月30日に開催された定時総会において、引き続き会長を務めさせていただくこととなりました。改めて、その責任の重さを感じております。会員の皆さまのご期待に応えられるよう、引き続き協会運営に尽力してまいりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

この2年間で振り返りますと、中小企業を取り巻く環境は、大きく変化しております。人手不足、物価高、原材料価格の高騰、価格転嫁への対応、さらには国際情勢の不安定化など、多くの中小企業が厳しい経営環境に置かれています。そのような中で、中小企業診断士に求められる役割も、確実に変わってきていると感じています。

かつては、「知識を持っている専門家」であることが診断士の価値だったかもしれませんが。しかし現在、企業や地域社会から求められているのは、現場に入り、企業に寄り添い、共に課題解決に取り組む存在です。単に知識を提供するだけではなく、企業・行政・支援機関をつなぎ、地域経済を支える役割が求められています。

私は、診断士の社会的地位向上とは、単に資格の知名度が上がることではなく、「診断士に頼んで良かった」と企業や行政から思っただけることによって実現するものだと考えています。

そのためには、協会自身も変わっていかなければなりません。協会は、単に既存事業を維持する組織ではなく、社会に対して提案を行い、新たな価値や仕事を創り出していく組織であるべきだと思っています。

この2年間、当協会では、公的機関との関係強化にも取り組んでまいりました。その一環として、大阪府に対し、「売上高100億円企業を増やす」という国の方針だけではなく、大阪に数多く存在する売上高数億円規模の企業を、10億円規模へ成長させることこそが重要ではないか、という政策提言を行いました。

こうした活動を通じて、行政との信頼関係も少しずつ構築され、その結果として、このたび大阪産業局、大阪府中小企業団体中央会との共同プロジェクトとして、「価格転嫁支援事業」を1億2千万円規模で受託することとなりました。これは単なる大型案件受託という話ではありません。協会が社会に対して提案を行い、その提案が行政から評価され、会員診断士の新たな活躍の場につながったという点に、大きな意味があると考えています。

もちろん、こうした活動は会長一人ではできません。理事、委員長、研究会、事務局、そして日々協会活動を支えてくださっている会員の皆さまのお力添えがあつてこそ、成り立つものです。改めて深く感謝申し上げます。

以前にも引用しましたが、ジョン・F・ケネディは、「国があなたに何をしてくれるのかを問うのではなく、あなたが国のために何ができるのかを問うてほしい」と述べました。私は、この言葉は協会活動にも通じるとしています。

「協会が自分に何をしてくれるのか」だけではなく、「自分が協会や仲間の診断士のために何ができるのか」を、少しでも考えていただければ、協会はさらに良い組織になるはずです。

私は、府協会の長い歴史の中で、歴代会長から受け継いだバトンを次の世代へつないでいく、一人のランナーにすぎません。しかし、そのバトンを少しでも良い形で次代へ渡せるよう、これからの2年間も、地に足をつけて、粛々と職責を果たしてまいりたいと思います。

引き続き、皆さまのご理解、ご協力をよろしくお願い申し上げます。



大阪府中小企業診断士協会副会長

桑山 政明

はじめに

このたび、副会長の職を拝命しました桑山政明です。多士済々が集い歴史と伝統を誇る当協会において、このような大役を仰せつかり、身の引き締まる思いです。津田会長、左川副会長とともに2030年ビジョン実現に向けて協会の持続的発展に資する活動を会員の皆さまと取り組んでまいります。ここでは、副会長就任にあたり、私のこれまでの歩みと、今後の協会活動に対する抱負を述べさせていただきます。

これまでの会員としての取り組み

私は2002年に中小企業診断士の資格を取得し、以来、「企業内診断士」として活動しましたが企業という組織の中に身を置き、実務の壁に直面しつつ、いかにして診断士としての専門的な知見を現場に落とし込み、企業の成長に貢献していくかを探求し続ける日々でした。その時に大きな力となったのは研究会活動での新たな出会いや知識の醸成でした。その後、独立と同時期に研修委員として行った海外研修旅行の企画担当や、役員として担当した連携事業委員会での「診断士の日」企画を通じて、診断士のネットワークづくりの大切さを実感しました。直近では総務委員会の仕事に携わり、協会運営の効率化やガバナンス強化の支援業務に取り組みました。これらの経験を通じて、診断士という資格が持つ社会的意義の大きさや、多様なバックグラウンドを持つ会員同士のネットワークの力強さを改めて実感いたしました。企業内診断士と独立診断士、双方の立場を経験したことは、私にとってかけがえのない財産となっています。

これからの方向性についての抱負

副会長として私が最も注力したいことの一つは、「会員サービスのさらなる充実」です。当協会には、中小企業支援の第一線で活躍するプロコンから、企業内で手腕を振るう企業内診断士まで、多様な人財が集っています。私は自身の経験を生かし、企業内診断士とプロコン、両方の視点に立ったきめ細やかな支援を展開したいと考えております。

企業内診断士の方々には、知見を広げ、将来の独立やキャリアアップにつながる実践的な学びやネットワークの場を提供します。プロコンの方々には、より高度な専門性の追求やビジネスチャンス拡大に資する環境を整えます。双方が活発に交流し、シナジーを生み出すことで、協会全体の活力を底上げしていく所存です。

さらに、現代のビジネス環境において避けて通れないのが、AI（人工知能）をはじめとするテクノロジーの進化です。私たち診断士も、これまでの枠組みにとらわれず、AIとの共存を積極的に模索していく必要があります。AIを脅威として捉えるのではなく、情報収集や分析を効率化する強力なパートナーとして活用することで、私たちは「人にしかできない」対話力や共感力、高度な意思決定支援にリソースを集中させることができます。

協会としても、最新技術に関する学びの場を拡充し、会員の皆さまがAI時代にさらに輝けるよう後押しをいたします。テクノロジーと人間ならではの洞察力を融合させることで、当協会の「さらなる価値創造」を実現してまいります。これらの取り組みを通じ、最終的には「中小企業診断士」という資格の社会的認知度を高め、ブランドイメージのさらなる向上に貢献したいと強く願っております。

むすびにかえて

中小企業が直面する課題がかつてなく複雑化・多様化する今こそ、私たちの専門知と実践力が社会から求められています。当協会が、皆さまにとって「集い、学び、共に成長できる最高の場」であり続けるよう、副会長として役員・委員の皆さんとのチームワークで課題に取り組んでまいります。会員の皆さまにおかれましては、今後とも変わらぬご指導、ご鞭撻を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



大阪府中小企業診断士協会副会長

左川 睦子

ご挨拶

このたび2期目の副会長を拝命しました左川睦子（さがわちかこ）です。引き続きこの役割を担わせていただくことに、改めて身の引き締まる思いです。1期目のご支援・ご協力をいただいた会員の皆さま、理事・監事の皆さま、委員の皆さま、ご指導いただいた諸先輩の皆さまに、心より御礼申し上げます。皆さま、どうぞ引き続きよろしくお願い申し上げます。

1期目を振り返って

1期目では、津田会長をはじめ、内藤前副会長、理事・監事・委員の皆さまと力を合わせて協会運営に取り組んでまいりました。大阪府中小企業診断士協会のMission・Vision・Valueの浸透を図りながら、会員の皆さまが活動し活躍できる場づくりを進めてきました。まだまだこれからの取り組みもございます。2期目も継続した取り組みを行いたい、という思いです。

これからの活動と抱負

2期目においても、津田会長とともに、大阪府中小企業診断士協会のために尽くしてまいりたいと考えています。その中で変わらず大切にしていきたいことがいくつかあります。

まず、「役員・委員が力を合わせた協会運営」です。理事、監事、各委員会の委員の皆さまが相互にコミュニケーションを深め、縦横のつながりをつくっていただける、一体感のある組織運営を推進してまいります。それぞれの役割と専門性を尊重しつつ、協会全体としての方向性を共有することが、活力ある運営の基盤になると考えています。

次に、「ガバナンスの遵守」です。1期目同様、規定・規律・コンプライアンスにのっとり組織運営を継続することはもちろん、公正な運営への姿勢を変わず持ち続け、会員の皆さまから信頼していただける協会であり続けることを心がけてまいります。信頼こそが、健全な組織の礎です。

最後に、「会員みんなのための協会」です。ベテランの方にとっても、登録間もない方にとっても、企業内診断士、独立診断士にとっても、すべての会員が「この協会に入って良かった」と感じていただける協会であることが、私の変わらない願いです。研究会や委員会活動、セミナーや各種イベントへの参加を通じて、ここでなら自分のやりたいことができる、仲間と共に学び合える、スキルアップできるという実感を、一人でも多くの会員の皆さまに持っていただけるよう尽力してまいります。

終わりに

外部環境の変化はますます加速しています。大阪の中小企業を元気にするために、中小企業の皆さまのご支援を担う私たち中小企業診断士の役割は、これからも大きくなる一方です。だからこそ、協会としての結束力と、一人一人の会員の力を最大限に引き出せる環境づくりが欠かせません。

これからの2年間、津田会長、桑山副会長、理事の皆さま、委員の皆さま、そして会員の皆さまとともに、楽しく、活気に満ちた活動を積み重ねながら、中小企業の振興と中小企業診断士の社会的地位向上に取り組んでまいります。引き続き、どうぞよろしくお願いいたします。

第15回定時総会・事業計画報告会・懇親会開催報告

◆ 第15回定時総会

一般社団法人大阪府中小企業診断士協会は、令和8年5月30日（土）、ホテル日航大阪 5階「鶴の間」にて、第15回定時総会を開催しました。総会開始時の会場出席112名、委任状出席1,150名、合計1,262名と、総会成立の定足数を大きく上回る出席者での開始となりました。冒頭に、桑山政明総務委員長から出席者数の報告および総会の開会が宣言され、津田敏夫会長から挨拶がありました。議長および議事録署名代理人を選出し、議案の審議に移りました。

1. 第1号議案 令和7年度事業報告承認の件

総会議案書に基づき、各委員長から事業報告がありました。

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

2. 第2号議案 令和7年度決算報告承認の件

桑山政明総務委員長より決算の説明があり、福岡康徳監事に

より財務ならびに業務処理は適正に実施されているとの監査報告がありました。第1号議案および第2号議案について、質疑応答の後、議決を諮り、承認されました。

3. 第3号議案 定款変更の件

本会の組織運営をより円滑かつ適正なものとするため、審議事項として挙げられていましたが、承認されました。

なお、変更内容は以下の項目となります。

- 1.懲戒手続中の退会制限に関する規定の追加（第8条第2項関係）
- 2.資格喪失に伴う賛助会員への移行規定の追加（第8条第4項関係）
- 3.役員選任における一括決議の導入（第17条第3項関係）
- 4.法令規則名等の正確な表記への修正（第5条、第14条関係）
- 5.附則の整理（附則関係）

4. 第4号議案 役員選任の件

議長の指名により内藤副会長から理事および監事候補者名が発表され、理事23名、監事2名が選ばれました（選任された理事、監事についてはP9をご覧ください）。

これにて総会審議事項は全て終了し、総会は円滑に終了しました。



◆ 事業計画報告会および表彰式

休憩後、事業計画報告および表彰式が桑山政明総務委員長の司会で再開されました。また、左川副会長より令和8年度の事業計画案と予算案が発表されました。その後、表彰式を行いました（表彰の詳細につきましてはP8をご覧ください）。一般社団法人日本中小企業診断士協会連合会の佐野専務理事から団体役員として5年以上従事した方へ、また松枝会長からは20年以上会員を継続された方への表彰が行われました。最後に、左川副会長から閉会の挨拶があり、事業計画報告および表彰式は滞りなく終了しました。



◆ 懇親会

総会終了後、来賓15名を迎え、会員102名、事務局員3名の計120名で懇親会が行われました。津田会長の挨拶の後、中小企業基盤整備機構近畿本部 宮本副本部長、日本中小企業診断士協会連合会 松枝会長から祝辞をいただき、佐野専務理事の乾杯のご発声のもと、にぎやかな開宴となりました。

（文責：総務委員会 待谷 忠孝）



◆ 表彰者のご紹介

当協会より下記の方が各種表彰を受けられました。受賞者には第15回 定時総会にて表彰状の授与が行われました。受賞された皆さまにおかれましては心よりお祝い申し上げます。

令和7年度 大阪府商工関係者表彰……………4名

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

石井 誠宏 氏
打上 紋 氏
桑山 政明 氏
中本 美智子 氏



令和7年度 本部長表彰(表彰規程5条四号)……………4名

「本会の協会の役員または委員の在籍期間が通算して6年以上で、かつ本会及び県協会の発展に貢献した功績が顕著である」として受賞されました。

石井 誠宏 氏
打上 紋 氏
桑山 政明 氏
中本 美智子 氏



令和7年度 会長表彰(表彰規程5条五号)……………21名

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

石橋 研一 氏	高野 左千夫 氏
泉 真司 氏	田邊 靖昌 氏
井原 太郎 氏	谷村 真理 氏
榎本 正憲 氏	辻澤 修 氏
大道 卓 氏	根来 亘 氏
加藤 秀勲 氏	福田 隆吉 氏
川戸 聡敬 氏	福塚 方啓 氏
小柳 周 氏	藤井 誠一 氏
権藤 吉弘 氏	松浪 辰也 氏
高木 満洲 氏	吉田 喜彦 氏
高草 栄作 氏	



令和7年度 登録研究会論文表彰

最優秀賞 該当なし
優秀賞 該当なし
努力賞 研究会名：ISO 研究会プラス
テーマ：中小企業向け簡易経営マネジメントシステムの構築手順書の開発と運用ガイド
(代表受賞者 ISO 研究会プラス 椎木 茂久 氏)



役員

会長(代表理事)：津田 敏夫	理事：伊澤 要平、石井 誠宏、井上 朋宏、岡崎 永実子、鹿島 清人、
副会長(業務執行理事)：桑山 政明、左川 睦子	片上 拓也、川瀬 健夫、岸本 行正、五味 義也、鈴木 文崇、瀧住 政俊、
理事(特命担当)：内藤 秀治	田代 博之、田中 聡、中本 美智子、星 雄仁、待谷 忠孝、間部 勝
	監事：中嶋 聡、福嶋 康德

委員会別の取り組み

協会運営(主担当：総務委員会)

円滑かつ効率的な協会運営を目指し、事務局と連携してガバナンス強化とDX推進を行い、着実な協会機能の活性化と支援力強化に努めます。

- ◎協会員純増活動
- ◎協会DX推進
- ◎協会ガバナンス体制整備
- ◎事務局環境・効率化促進
- ◎協会運営会議体推進

広報事業(主担当：広報・情報委員会)

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

- ◎会報誌発行年4回(4月・7月・10月・1月)
- ◎メールニュース配信、その他の情報提供
- ◎ホームページの運営・保守管理
- ◎イメージキャラクターの商標登録および展開
- ◎パンフ・チラシ作成・発行
- ◎駅看板掲示
- ◎新規PR事業検討

会員サポート事業(主担当：会員サポート委員会)

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

- ◎新歓フェスタ
- ◎秋の歓迎会
- ◎新年互礼会
- ◎登録研究会
- ◎登録サークル
- ◎総会懇親会
- ◎ゆるつなカレッジ
- ◎診断士交流会(単発型)
- ◎診断士交流会(曜日別)

会員研修事業(主担当：研修委員会)

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

- ◎スキルアップ研修
- ◎オンラインショートセミナー
- ◎土曜セミナー
- ◎経営経済講演会
- ◎実務補習
- ◎理論政策更新研修
- ◎実務従事

連携事業(主担当：連携事業委員会)

幅広い連携活動を通じて、他士業・他団体・海外・大学とのネットワーク強化を推進し、診断士の認知度向上と会員資質強化に貢献します。

- ◎診断士の日イベント
- ◎ピッチコンテスト
- ◎研修旅行
- ◎グローバルセミナー
- ◎弁護士会、弁理士会、技術士会との連携
- ◎診断士会との連携
- ◎大学との連携
- ◎新たな団体との連携

案件創出事業(主担当：事業推進委員会)

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

- ◎企業問い合わせ対応
- ◎自治体・支援機関からの業務受託
- ◎企業会員向けメルマガ作成
- ◎展示会出展
- ◎プロコン道場実施
- ◎公共審査員公募
- ◎全国生活衛生関連事業支援
- ◎事業継続力計画(ジギョケイ)の管理
- ◎経営管理ビザ対応
- ◎M商工会議所受託案件
- ◎公共案件受託(大阪市福祉局)
- ◎公共案件受託(大阪府・価格転嫁案件)
- ◎公共案件受託(大阪府・商工会議所プロジェクト)



地方でも活躍する 中小企業診断士



人と人をつなぐ診断士

—地方と都市を結び、地域企業の未来を開く支援の形—



三重県名張市に居住している私は、地域の小学校、消防団活動やイベント行事運営、商工会議所青年部を通じて多くの地元事業者と関わってきました。地方の中小企業支援に携わるようになったきっかけは、消防団の友人が経営する事業について経営助言を行ったことでした。この支援経験が私にとって地方の中小企業支援の原点となりました。

本稿では、三重県名張市を中心とした地方の経営者支援の現場で感じた都市部にはない特徴や課題を紹介しつつ、地方で活躍する中小企業診断士の在り方について紹介します。

1. 地方支援の原点： 消防団の仲間から始まった経営支援

私が地方の中小企業支援に本格的に関わるようになったのは、地域の消防団活動の仲間であった経営者からの相談でした。その友人は総合工務店を営んでおり、売り上げの減少と数年続く赤字に悩んでいました。

相談を受けた私が最初に行ったのは、特別な戦略ではなく、案件ごとの粗利率の可視化です。多くの小規模工務店では、案件ごとの利益管理が曖昧で売り上げ中心の管理になっているという課題があります。そこで私は「工事案件ごとの粗利率を算出し、利益の出ている案件と出していない案件を整理する」「受注判断と価格設定の基準を明確化する」という基本的な管理体制を提案しました。

その結果、数年続いていた赤字は大きく改善し、このまま推移すれば営業利益が確実、という状態になりました。その後、新型コロナウイルスの影響で売り上げが下がってしまいましたが、営業損失は最小限に抑えることができました。この体験から私は、「地方には気軽に経営を相談できる専門家が身近にいない企業が多い」という現実を強く認識しました。

2. 地方企業が抱える構造的な課題： 「相談できる人がいない」という問題

地方の小規模事業者と話をする中で私が強く感じたのは、経営相談の文化そのものが十分に根付いていないという点でした。もち

ろん、商工会議所・商工会や金融機関などの支援機関は存在します。相談相手について私が聞いたところ、「経営者仲間・友人・商工会議所・商工会の経営指導員・金融機関」といったケースが多く、中小企業診断士という資格に対しても、「補助金を取ってくれる人」という認識しか持たれていないことがよくありました。

実際には診断士は、経営課題の整理、事業戦略の立案、業務改善、IT導入、組織改革など幅広い支援が可能です。しかし、その価値が地方企業に十分伝わっていないと感じました。私が経営者との対話を重ねる中で、「第三者視点から課題を整理」「強みと弱みを明確化」「解決策をともに考える」という支援を行うと、経営者から「診断士はこういうことをしてくれるのか」という理解が徐々に広がっていきました。

3. 地域支援を広げる鍵： 「地域のハブ」とのつながり

地方で支援を広げるためには、もう1つ重要な要素があります。それは地域のハブとなる中心人物との関係です。地方には、地域の活動を牽引するキーパーソンが存在します。例えば、地域活性化の一般社団法人の代表、地元の名士、青年団体の役員といった人々です。

こうした人物は、地域企業の状況を把握しており、経営者との間に強い信頼関係があるため、困り事が自然と集まるという特徴を持ちます。私たち診断士がこうした中心人物とつながり、介在することで、困っている事業者と自然につながりやすくなり、支援が連鎖的に広がるという構造が生まれます。地方支援では、単なる営業活動よりも「信頼関係と接触回数」こそが重要だと、私は考えています。

4. 診断士1人ではできない支援： チーム支援の必要性

地方支援を進める中で、もう1つの課題も見えてきました。それは「診断士1人では対応できる範囲に限界がある」ということです。例えば企業支援には、営業、IT、財務、人事、マーケティング、

DXなど多様な専門領域が必要になります。

地方で活躍する診断士が増えることはもちろん重要ですが、現場ではマンパワー・知識・経験に限界があり、1人の診断士がすべてを抱え込む支援には無理があります。さらに地方では、専門性の高い診断士の人数自体が少ないという問題があります。そのため、私は都市部の支援機関や診断士との「チーム支援」という形をとるようになりました。

5. 実践事例①： 重要文化財を活用した宿泊事業 「kyucho hotel」

1つ目の事例は、地域の築170年の登録有形文化財を活用した宿泊事業の立ち上げです(株式会社kyucho hotel 代表取締役：北森さま)。このプロジェクトの立ち上げにあたって「なぜ民泊を行うのか」「誰に来てもらうのか」「どのような収益構造になるのか」といった点を整理して欲しいという依頼内容でした。

そこで私は大阪の診断士(二階堂氏、岩朝氏)とチームを組み、支援を開始しました。主な支援内容として、「民泊の目的とターゲット顧客の明確化」「事業コンセプトの整理」「事業化に必要な条件整理などの課題ブラッシュアップ」「宿泊単価・稼働率・費用構造の設計などの収支シミュレーション作成」を行いました。これにより事業の実現可能性が明確になり、「kyucho hotel」は2026年3月に無事オープンとなりました。

 https://www.instagram.com/kyucho_hotel/?hl=ja

6. 実践事例②： 工務店のDX支援「イエノキ」

もう1つの事例は、工務店の業務効率化支援です(支援先：イエノキ 代表：野山さま)。個人事業主として工務店を営んでいましたが、見積書作成や事務処理、書類作成などに多くの時間を取られており、結果として利益を生む本業に使える時間が減っているという問題がありました。

ここでも私は大阪の中小企業診断士(土橋氏)とチームを組み、業務フローの整理からITツール導入、そして土橋氏主導でアプリ開発による自動化を支援しました。最終的に事務作業を自動化するアプリを開発し、書類作成の時間を削減、作業効率を大幅に向上させ、本業への集中を実現しました。このような専門的なIT支援は私1人では難しく、まさに専門家チームによる支援の成果と言えます。

7. 地方と都市をつなぐ 地域で活動する診断士

今回の支援を通じて私が実感したのは、都市部と地方とにある情報格差の存在です。都市部では新しいIT技術やDX、生成AI、新しいビジネスモデルなどの情報が比較的早く広がります。一方で地方では、情報が届くまでに時間がかかり、最新技術を導入する機会自体が少ないという状況が残っています。

今後は、地域内で完結する支援だけでなく、都市部の成功事例や新しい技術、最先端の経営知識を地方へ届ける役割が診断士に求められます。ただし、都市部の専門家をそのまま地方に紹介しても、経営者の方からは心理的ハードルが高く、受け入れられにくい場合があります。

ここで力を発揮するのが、地域で活動する診断士の存在です。地域の事情を理解し、経営者との間に信頼関係を持つ私たちが、地域の課題を都市部の専門家に翻訳して伝え、逆に専門家の知識を地域企業へ分かりやすく伝える「橋渡し役」となることで、初めて支援が成立するのです。

8. 地方で活躍する診断士の役割： おわりに

一連の地方支援活動を通して見えてきた結論は、地方で活躍する診断士とは「人と人をつなぐ存在」にほかならないということです。地方企業には、技術や情報、人材が不足しているわけではなく、それらが「つながっていないだけ」なのです。

私たちが、地域のキーパーソン、困っている経営者、そして都市部の専門家をつなぐ結節点となることで、地方企業の可能性は大きく広がります。これからも、地域に根差しつつ、広く外部のリソースを結び付ける「人と人をつなぐ診断士」として、地域の課題解決と未来づくりに尽力していきたいと考えています。

数本 優

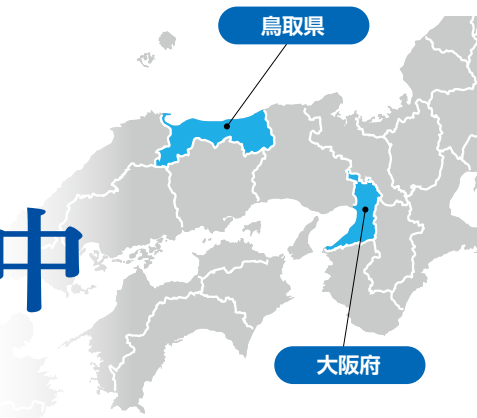
診断士 略歴

エスモット代表。
本業の経営顧問、研修講師の経験を生かし、小学校・中学校・高校でのキャリア教育、地域イベントの監査役や経理、自主セミナーを通じて地域発展を志している。





鳥取と大阪、 程よい距離で支援中



1. 近づく。けれど、近づきすぎない

診断士資格を取得後、私は比較的早い段階で独立しました。大阪で活動しながら、地元の鳥取でも中小企業支援に関わってきました。

行き来する中で感じたのは、地方支援には都市部とは違う「距離感」があることです。「地域を知る」、「人とつながる」、これは欠かせません。けれど、入り込みすぎるとかえって経営者が本音を話しくなることもあります。

「近づく。けれど、近づきすぎない」、鳥取での活動を通じて感じたその距離感について書いてみます。

2. 地元への入り口は地元に戻る前につくれ

鳥取で診断士活動を始める際、私にとって大きかったのは、大阪で出会った鳥取県出身の診断士仲間でした。

1人は診断士受験校で出会った方、もう1人は実務補習で別の班だった方を、知人経由で紹介してもらったことがきっかけでした。

この2人との付き合いは、今振り返っても大きかったと思います。直接の利害関係者ではありません。競合関係でもありません。だから、気兼ねなくランチに誘え、世間話もでき、時には愚痴も言えます。

同じ診断士という立場で話せる相手がいることは、自分の進んでいる方向を確認する機会にもなりました。

将来、地元や地方で活動したい方には、地元に戻ってから人脈をつくるのではなく、今いる場所で同郷の知り合いをつくっておくことをお勧めしたいです。仕事を紹介してもらうためだけではありません。地元で活動する感覚を持ち続けるためです。

3. 顔を売っても相談されるとは限らない

「地方で活動するなら、異業種交流会や地元経営者の集まりに参

加すべきだ」、そういう考え方もあります。交流会には、地域の経営者同士が知り合い、情報交換する場としての大切な役割があります。

一方で、私は参加する場面と距離を置く場面を分けて考えるようにしてきました。地方では、交流会で出会った経営者を、後に専門家として支援する可能性があるからです。

経営者の立場に立てばどうでしょう。顔を知っている人や地域の集まりで同席する人に、自社の資金繰り、家族、従業員、取引先との悩みを洗いざらい話すことに抵抗がある方もいるはずです。

私の場合、異業種交流会で出会った経営者から、制度活用や補助金に関する軽い相談を受けることはありました。ただ、資金繰りや組織、人間関係に踏み込む相談に発展することは多くありませんでした。

以前の私は、初回面談で「〇〇出身です」、「〇〇高校の卒業です」と話すことがありました。「以前、〇〇の会合で社長のお話をお聞きしました」と伝えることもありました。その方が、距離が縮まると思っていたからです。

でも、必ずしもそうとは限りません。経営者は「この診断士には共通の知り合いがいそうだ」と感じるかもしれません。また、「自社の悩みが誰かに伝わらないか」と不安になる可能性もあります。もちろん、守秘義務は守ります。ただ、それを言葉で伝えれば、不安が全て消えるわけではありません。最近、出身地や学校の話は、聞かれない限り自分からはあまり話さないようにしています。

印象に残っている出来事があります。ある支援機関から、ある企業に対して「この診断士に支援してもらってはどうか」と私を紹介していただいたことがありました。その経営者とは、別の支援先を通じて一度だけ面識がありました。すると、その経営者は「面識があるので、今回は別の専門家の方が相談しやすい」と答えたそうです。

その話を聞いたとき、私は残念というより、「なるほど、そういうこともあるのだな」と感じました。考えてみれば、私自身もその会社の状況を洗いざらい聞くことに、どこか気後れがありました。

地方では、顔を知っていることが、必ずしも相談のしやすさにつながるわけではありません。顔を売ることと、専門家として相談されることは違います。必要なのは、人脈の量ではなく、距離の取り方なのだと思います。

4. 台帳を開くと地域が見える

では、近づきすぎなければいいのか、そう単純でもありません。地域を知らなければ、見えないものがあります。

支援先の顧客台帳、売掛金、買掛金、取引先一覧を見ていると、知っている会社名がいくつも出てくることがあります。中には顧客企業であったり、個人的に知っている会社であることもあります。その会社の内情や意思決定の流れ、キーマン、働く人の顔が浮かぶこともあります。

そうすると、支援している会社を単独の一社としてだけ見るができなくなります。「この会社の判断が、取引先や仕入先、そこで働く人たちの生活にも影響している」と感じる瞬間でもあります。

私が地方企業を支援する際にまず考えるのは、厳しい環境の中でも、事業を継続し、地域の雇用や取引を守る方向と一緒に考えることです。地方では一社一社の存在感が大きいです。その意思決定が地域の中で連鎖していきます。

経営者から「新商品を開発したい」「連携先はないだろうか」と相談を受けることもあります。守秘義務がありますので、具体的な話を安易につなぐことはできません。ただ、地域の事業者や商流をある程度知っているからこそ、「その方向性は良いと思います」「まずは小さく試してみてもどうですか」と現実感を持って背中を押すことはできます。

5. 車は移動手段、時々オフィス

地方支援で避けて通れないのが移動です。鳥取では車移動が前提になります。片道1時間なら、まだ近い方で片道2時間の運転も日常的にあります。

大阪であれば、駅や喫茶店で時間を調整できます。鳥取では車が移動手段であり、時には仕事場にもなります。雨の日もありますし、山陰地方ですので雪の日もあります。天候によっては、都市部以上に移動計画に気を遣います。

一方で、助かることもあります。訪問先企業には駐車場があることが多いです。大阪のように、現地に着いてからコインパーキン

グを探してぐるぐる回することは少なめです。これは地味にありがたいです。

私が車移動の時間で意識しているのは、前回訪問時のメモを音声読み上げで聞き直すことです。次の訪問先に向かう車内で、その会社の前回メモを聞くと、文字で読み返すだけでは思い出しにくい会話の流れや、経営者の話の温度感まで戻ってくることがあります。

その状態で経営者に会々と、「この前お聞きした息子さんの部活の試合、その後どうでしたか」といった会話が自然にできます。前回話したことを覚えている、それも信頼につながります。

地方支援では、移動も仕事の一部です。移動時間をどう使うかで、訪問時の支援品質も変わります。

6. 地域に入る。でも、詰めすぎない

地方で診断士活動をする上で大切なのは、地域に入り込むことだけではありません。入り込みすぎず、しかし地域を知らないわけでもない、経営者が安心して話せる距離に立つことだと思います。

将来、地元や地方で活動したい方には、まず今いる場所で同郷の知り合いをつくることをお勧めします。そして、地元に入ったとき顔を売ることを急がず、紹介者の信用を大切に、専門家として相談される距離感を意識することが大切です。

地方では、1社の経営判断が地域の取引関係や雇用に連鎖します。だからこそ、支援者には地域を知る姿勢が求められます。一方で、経営者が本音を話せるように、近づきすぎない配慮も必要です。

「地域に入る。けれど、入り込みすぎない」、その距離感を磨くことが、地方で長く支援を続けるための土台になるのではないかと思います。

北村 真吾

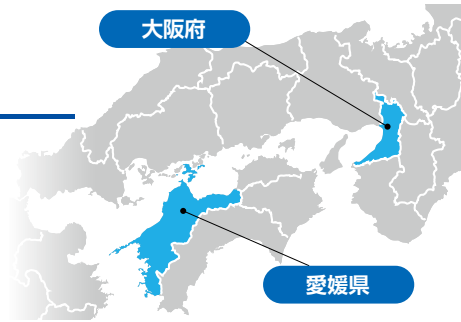
診断士 略歴

鳥取県出身。大阪芸大卒。売れないミュージシャン、飲食店フリーター、広告代理店の営業マンなどを経て独立。大阪と鳥取の2拠点で売り上げ拡大・経営改善に従事。





愛媛と関西の間で— 「実績ゼロ」から始める地方支援の現在地



大阪府中小企業診断士協会所属の大澤真介と申します。
2024年5月に登録し、ちょうど診断士活動を始めて丸2年が経過しました。普段は大阪と京都を拠点に活動していますが、出身は愛媛県今治市です。今回の特集テーマである「地方でも活躍する」という言葉に対して、正直に言うと、まだ胸を張れるほどの実績はありません。愛媛で有償案件を受注したことがないのです。それでも執筆に手を挙げたのは、「これから地方で実績をつくっていく」過程の記録こそ、同世代の診断士の参考になるのではと考えたからです。

諸先輩方の成功談ではなく、走り出したばかりの現在地をお伝えします。

愛媛との縁、2拠点を考えた経緯

私は愛媛県今治市の出身で、高校卒業まで18年間を地元で過ごしました。大学進学を機に地元を離れ、その後はリユース業界で20年、店長・営業部長・経営企画室長・経理と経験を重ねてきました。その当時勤めていた企業は中四国・関西で展開し、年中無休で営業時間は16時間でした。現場優先のため帰省できる機会は限られ、地元との接点は多くても年1回でした。しかも皆さんが帰省する時期からは外れた平日の数日間でした。当時、幼かったおい・めいには「放浪している幻の叔父さん」扱いをされていました。

転機は、40代後半という年齢と、診断士として活動を始めたことが重なったタイミングでした。協会内外の研究会、イベントなどで、全国各地に根を張って活動する診断士の先輩方の話を聞く機会が増え、「自分のルーツである四国・愛媛・今治に、診断士として何か返せないか」と考えるようになりました。完全なUターンではなく、関西の活動を維持しながら愛媛との行き来を増やす、いわゆる2拠点活動を現実的な選択肢として描き始めました。

「実績ゼロ」から動き出す現在地

そうは言っても愛媛は遠いです。距離があり、コストもかかります。何より高校卒業から30年、地縁・人脈の蓄積がない状態でした。

「四国で活動したい」「愛媛と今治に貢献したい」とは思っても何から手をつければ良いのか分からない状態でした。

そんな中で、私はこの2年間、大きく2つの取り組みに参加してきました。

1つ目は、2024年10月から2025年1月にかけて参加した四国経済産業局が主催する「地域企業協働プログラム」です。四国の地域企業と全国の外部人材をマッチングし、チームを組んで約2ヵ月間にわたり企業の課題に伴走するという内容でした。エントリー人数は46名、8チーム編成です。

私が参加したチームがマッチングしたのは、香川県のWeb制作企業と同じく香川県の公益法人の2社でした。大阪・九州・香川と多拠点で活動する企業、地域の中小企業支援を担う公益法人と業態は異なりますが、いずれも地域に根ざす中小規模の組織です。現在関西を拠点とする自分にとって、中小企業診断士として初めて「四国の企業」と直接関わる経験になりました。

愛媛そのものではありませんでしたが、香川県は私にとって全く新しい土地ではありませんでした。前職時代に坂出・高松周辺に数年間住んでいたエリアです。当時通い慣れた道、聞き慣れた方言、そして見慣れた瀬戸内の風景、それを今度は診断士という立場で改めて訪れる感覚は、全く未知の土地に支援に入るのとはまた違うものでした。

「地縁を生かす」というほど大げさなものではありません。それでも、薄れていた接点が再び動き出す感覚があり、こうした公募型プログラムは、地縁ゼロの土地への入り口としてだけでなく、「過去に縁のあった土地との再接続」の手段としても機能するのだと身を持って知った経験でした。

もっとも、実際のプロジェクト期間中の打ち合わせは週1回のオンラインMTGが中心で、現地に頻繁に通ったわけではありません。それでも、土地勘がある分、企業から語られる現場の話が頭の中でリアルに像を結ぶ、そんな2ヵ月間でした。

地元・愛媛で踏み出した最初の一歩

2024年度の経験を踏まえて、2025年度はもう一歩、地元へ踏

み込むことにしました。同じ企業が運営する松山市主催の事業「だんだんイノベーションラボ」への参加です。

このプログラムは、松山市内の中小企業と外部人材が協働で、各社のプロジェクトを前に進めるという建付けになっていました。今年度の参加企業は9社で、私はそこに外部人材としてエントリーしました。

10月のオンラインでのチェックイン・意見交換会から始まり、11月には松山市内でのフィールドワークが行われました。1泊2日の日程で実際に企業のオフィスを訪問し、経営者の方々と対面に対話する場をいただきました。その後、12月のマッチングを経て、1月から3月にかけて共創フェーズに入り、3月には事業成果報告会で取り組みを発信して締めくくるという長期の伴走型プログラムでした。

私のチームがマッチングしたのは、松山市の企業でした。同社が主宰するビジネス勉強会を地域版として全国に展開していく構想で、外部人材5人で言語化していくプロジェクトでした。事業戦略、営業・マーケティング、デザイン、ファシリテーション、そして私は中小企業支援・IT担当として、それぞれの専門性を持ち寄りました。

3ヵ月の共創では、「焦点を絞る → 言葉にする → 裏付けを取る」というプロセスでした。多岐にわたる事業活動の中から伝えるべき骨格を絞り、キャッチコピーを全員で議論し、最終的に会員アンケートで主観を客観的な数値で裏付ける、そんな試行錯誤を経て、18ページにわたる紹介資料が形になりました。

2026年3月11日の成果報告会では、チームを代表して社長とともに発表を担当しました。社長がその場で語った「ここからが本当のビジネスとしてのスタート」という言葉が、強く印象に残っています。3ヵ月でつくった「言語化された価値」を、ここからどうビジネスとして動かしていくか、プロジェクトの終わりが実は次の関わりの始まりでもある、四国全体に関わった前年とは違う街の中に立ち会う支援のあり方を、自分の中に置けた3ヵ月でした。

これらはいずれも、地縁がゼロの状態から始めた「足がかりづくり」です。いきなり有償案件を取りに行くのではなく、公的機関や自治体が主催するプロジェクトに運営事業者を介して地域の中に入り、関係性をつくる期間です。私自身、案件を狙う前に、まずは「入り口を増やすこと」に時間をかけている段階です。

同世代の診断士へ伝えたいこと

ここまで読んでいただいて分かったとおり、私の現在地は「成果」ではなく「準備」の段階です。それでも、同世代でこれから地方を考える方に、2年動いてみて思うことを3つだけ共有させてください。

1つ目は、実績がないことを引け目に感じすぎないことです。ベ

テランの諸先輩方の完成された支援とは違う自分なりの距離感・スタイルを持って同世代の経営者と並走することで、別の価値が生まれると考えています。

2つ目は、公募・支援機関のプログラムを足がかりとして活用することです。先述の2つはいずれも、経済産業局や自治体が関わるプログラムでした。地縁がゼロでも、運営機関を介して地域に入る道は開かれています。

3つ目は、「地方で活躍する」と「地方に住む」を分けて考えることです。完全Uターンが難しくても、関わり方の選択肢はあります。2拠点という形は、関西で築いていくキャリア資本を捨てずに地元へ関わる現実解だと私は考えています。

2拠点で描く5年後

今後5年で目指しているのは、関西と愛媛で「軸足7:3」程度の2拠点活動を成立させることです。大阪・京都での活動を主軸に置きつつ、愛媛では年に数件の有償案件と地元の若手経営者・支援機関との継続的な関係を持っていきたいです。サービス業・小売業のDX推進や生成AI活用の現場導入を、自分の役回りとして地元でも定着させたいと考えています。

愛媛は、瀬戸内のものづくり、観光、一次産業、商業など診断士の支援領域が広く存在する土地です。また、他府県同様に経営者の高齢化による後継者不在、人員不足やDX化の遅れなどの経営課題に直面している企業も多く存在します。

1人でできることは限られていますが、「形を残しながら、隣に居続ける」という自分の信条に沿って、息の長い関わりをつくっていきたいと思っています。

5年後、また同じテーマで、今度は「実績の話」として書ける日が来ることを目標に、まずは目の前の足がかりを積み重ねていきます。

大澤 真介

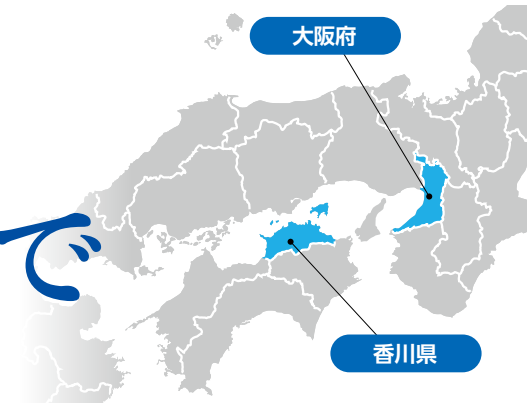
診断士
略歴

合同会社オンザウェイ代表社員。愛媛県今治市出身、大阪・京都を拠点に活動。「ITと経営の二刀流」で中小企業のAI導入、DX推進を支援。資金繰り管理SaaS「GUULY」運営。





生まれ故郷への 恩返しのため



独立に至る経緯

私は40代前半で診断士登録をしましたが、その後の約15年間は企業内に在籍し、ほとんど診断士活動は実施しませんでした。会社の中で役職定年を過ぎ、60歳定年が見通せる年齢になった50代後半の2023年4月に独立しました。この年齢で辞める人はほとんどいない会社であったので、どうして定年前に独立なのかと訝しがられました。私は、個人の力でどこまで社会に認められるのかを試したいとの思いから、今一番やりたい中小企業診断士の活動を1日も早く始めたかったのです。家族の理解が得られ、ちゅうちょなく一部退職金の権利を捨てて年度末に退社し、即独立開業となりました。

香川の診断士協会に入会

住まいのある大阪府中小企業診断士協会には独立の数年前から入会していましたが、独立する直前に香川県中小企業診断士協会(以下、「香川県協会」という)に入会しました。香川県協会への入会理由は、地元の香川に何らかの貢献をしたかったことと、大阪よりも独立診断士が少なく、競争が緩やかではないかと考えたからです。香川には私の実家があり、両親が暮らしているため宿泊が可能であること、高齢の両親から受ける実家に戻ってきてほしいという圧力へのささやかな対応、また高松市内であれば大阪から片道3時間と何とか日帰り可能な範囲であることも理由でした。独立前には、大阪でも香川でもとにかく仕事があればやらせてほしいという思いでした。

入会した後に分かったことですが、香川県協会は独立してばかり活躍している先輩方が非常に多く、また協会が積極的に独立を支援してくれる新規独立者に非常に優しい協会でした。何の実績もない私に対してもさまざまな仕事を紹介してくださり、独立直後の不安を大きく払拭してくれました。香川県協会のお知らせで応募した中小機構四国本部のアドバイザーに運よく採用され、独立直後

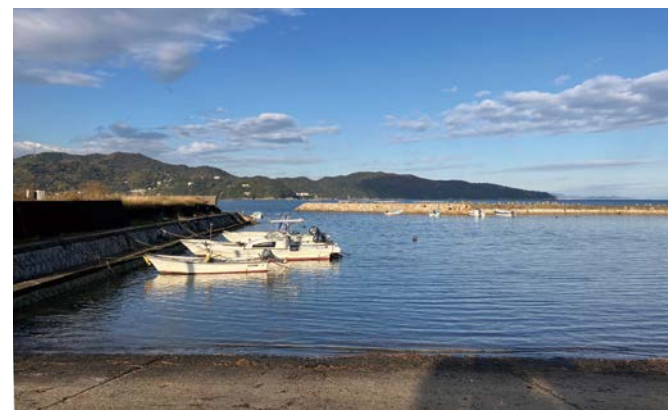
から定期的に高松での仕事が始まりました。独立して初めての定期収入となり、非常に心強かったです。

地域活動のために

地元での活動を実践したく、同時期に独立したさぬき市の友人からの紹介もあり、さぬき市商工会に入会しました。いずれは仕事につながればといった思いでした。出身地なので何十年ぶりに中高時代の知り合いと再会ができ、旧知の友を探すような感覚もありました。さぬき市商工会と合わせて、香川県の信用保証協会や商工会連合会にあいさつに伺い、専門家登録をしておきました。登録した際には、その後の仕事につながるとは正直思ってもいませんでした。

さぬき市商工会からの専門家派遣

専門家登録から約1年後に、さぬき市商工会より専門家派遣の依頼がありました。地元の木材加工会社が採用で困っているのを支援してほしいとのことでした。私が人事系の専門家であることをアピールしていたことを、商工会の経営指導員の方が覚えてくださり、地元のため声が掛かったのです。商工会連合会の専門家登録をしておいて良かったです。



会社近くの海

訪問先は、さぬき市の中でも幹線道路からほど遠い海沿いの小さな集落にあり、交通の便が良くないため車での訪問しかできない場所でした。コンビニや飲食店も近くにはありません。周囲は地元の高齢者が多く、若者が集まる場所はありませんでした。

しかし、訪問企業には、木造船舶を含む木材加工の特殊技術があり、素晴らしい作品や実績がたくさんありました。20代、30代の若手も多く、製作を楽しみながらのびのびと働ける環境であると感じました。また、会社の周囲にはとっても開放的な自然が残っています。昼休みには歩いて3分の海に行き、釣りを楽しめる釣り好きにはたまらない環境です。社内の倉庫には、従業員が持ち込んだ多数の釣り竿がありました。

さぬき市商工会でのセミナー講師

専門家派遣から数ヵ月後、今度はセミナー講師の要請がありました。派遣先の若手社長がさぬき市商工会の青年団幹部であり、さぬき市が探していた人手不足対策セミナーの講師に推薦してくれました。全国的にニーズの高い人手不足対策のテーマと、私の専門



商工会の前の海

性がたまたま一致しての登壇となりました。採用から人材定着、人材育成に至る内容について、2時間の研修を約1ヵ月のインターバルを空けて2回開催しました。参加者の中には小中高の同級生や飲み仲間もいて、盛り上げてくれました。個人的には、「商工会の研修講師」としての実績づくりとなりました。

考察

地方での活動の一部を記載しましたが、活動の中心は自宅のある関西であり、香川での業務は全体の1~2割程度になります。少ない経験の中ではありますが、地方での活動において、感じた点を記載します。

- 人と人とのつながりが強いです。派遣先と商工会との関係が近かったように、緊密な人間関係があり、良い

ことも悪いこともすぐに伝わるものです。

- 地域を大切にしていることのアピールは大切です。自宅から遠隔地での活動はスケジュールの制約が伴いますが、イベントにはできる限り出席し地域のさまざまな方と交流しました。
- 私の名刺には香川の住所も入れています。これは、地方で活動する際、地元の人と見られる効果があったと思います。関西で活動する際にも香川の住所は珍しく、話題づくりになりました。
- 電車やバスがない(あったとしても本数が少ない)といった地域が多く、移動は車となっています。高松市の中心部で研修をした際にも、受講者のかなりの割合が車で参加でした。なお、セミナーは開催10分前になっても参加者が少なく、かなり心配しましたが開始直前(直後?)に多数来られました。車で近隣から参加するため開始時間に合わせて参加したり、車の中で時間調整して参加する方が多いようです。

おわりに

複数拠点での活動は、乗り物移動や外泊が気分転換になる私にとっては快適です。ただし、宿泊となる場合は特に家族の理解が必要です。(同一地域なので、家族へのお土産はそのうち飽きます)何事も、ストレスにならないよう、全てを楽しむつもりでやっています。

中野 誠司

診断士略歴

生命保険会社とそのIT関連会社に35年間在籍。50代後半の2023年に「なかのビジネスサポート」として独立開業。2026年2月に法人化。組織・人事領域のコンサルティングと研修講師を実施している。



ISO研究会プラス 論文要旨

はじめに

(本体：第1章～第2章に対応)

本論文『中小企業向け簡易経営マネジメントシステムの構築手順書の開発と運用ガイド』（全15章構成）は、長年のISOマネジメントシステムの調査研究から得た知見を取り入れ、主にものづくり中小企業が取り組める簡易な経営マネジメントシステム（以下、簡易MS）を構築・運用する方策を考案したものである。経営マネジメントの仕組みがない、または確立できていない中小企業（年商規模で10億円前後の製造業などを想定）を対象とし、中小企業診断士が伴走支援して仕組みづくりに全面的に協力する場合に活用できるツールとして取りまとめた。ISOの専門知識を前提としない読者でも理解できるよう、専門用語は極力使用せず、実践的な内容としている。

簡易経営マネジメントシステムとISOの関係

(本体：第3章に対応)

ISOの認証を取得した中小企業の現状を見ると、仕組みを十分に運用できず、十分な成果につがっていない場合が多い。その大きな原因は、マネジメントサイクルの実務的な出発点となるPDCA（計画・実行・評価・改善）の「C（チェック：現状把握）」におけるデータ収集や分析能力の不足にある。そこで本論では、ISOの考え方を基本としつつも、最初に徹底した「C」を行い、その後PDCAを簡便に回す構造と運用方法を提案している。本要旨では、論文本体で解説する構築・運用プロセスを4つのテーマ（第1章～第4章）に集約して紹介する。

◆第1章
簡易MS構築のための社内プロジェクトと現状分析

(本体：第4章～第6章に対応)

簡易MSの構築には、社内プロジェクトチームの適切な組成と、診断士の客観的かつ実践的な支援が不可欠である。まず、診断士による経営者インタビューを通じて企業の将来ビジョンや経営課題などを把握し、経営者のプロジェクトへのコミットメントを高める。次に、SWOT分析や3C分析などのフレームワークを用いて外部・内部環境や財務状況を分析し、自社の現状を正確に把握する。

◆第2章
経営理念と整合性のとれた経営計画の作成

(本体：第7章～第8章に対応)

現状分析の結果を基に、経営理念と整合性のとれた経営戦略を作成する。数字だけでなく、「価値観」や「使命」を反映した一貫したアプローチが必要である。本論文では、実際の支援事例であるA社（結束機製造業）をモデルに、ビジョンや事業方針の策定から、製品別売上高や中長期予想損益計算書などの、具体的な経営計画へと落とし込んでいく手順を詳細に解説している。

◆第3章
計画の実行、進捗管理と内部監査

(本体：第9章～第11章に対応)

経営計画の実行段階では、計画を全社で共有し、経営者のリーダーシップの下で進捗管理を行う。計画と実績に差異が生じた場合は原因を分析し、診断士のサポートを得ながら「確認と処置（CとA）」を確実に

実施する。さらに、ISOの内部監査（自ら実施する第一者監査）の考え方を取り入れ、社長や幹部社員が現場を巡回して問題点を発見し、是正の指示を出すという「簡便な内部監査の仕組み」を提案している。監査結果はマネジメントレビュー（経営者による見直し）に生かされ、次年度の改善計画へとつながっていく。

◆第4章
自走に向けた人材育成と運用ガイド

(本体：第12章～第14章に対応)

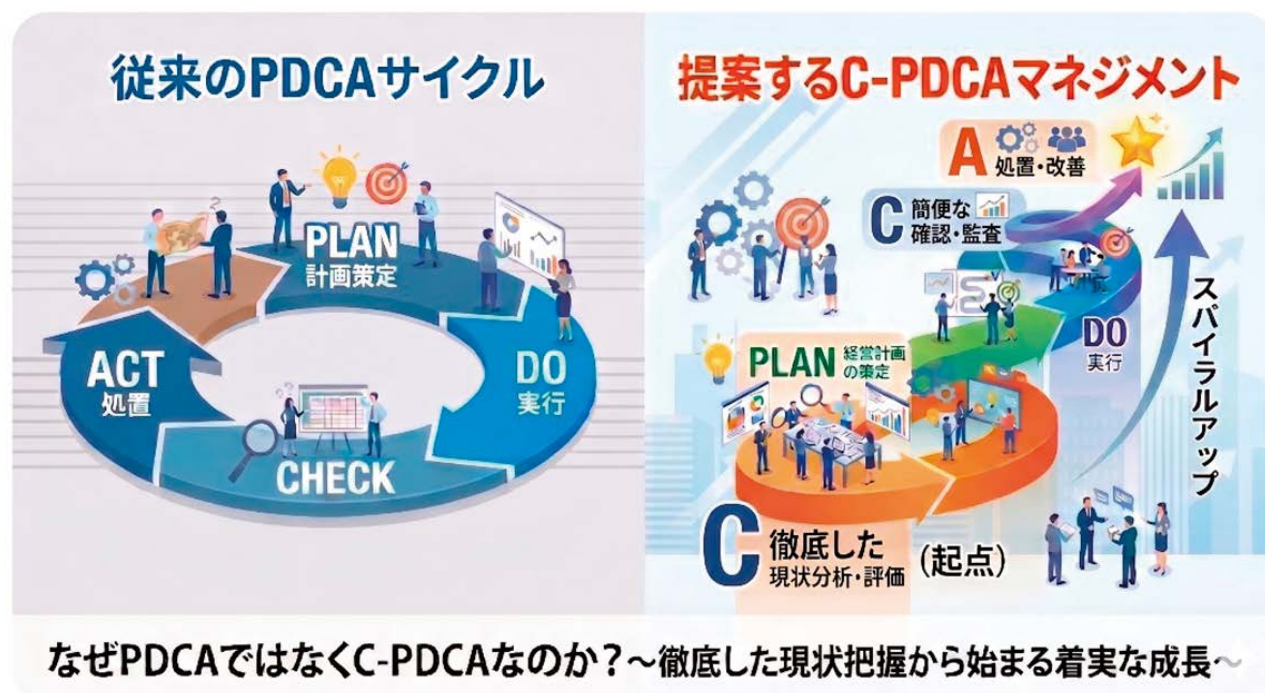
簡易MSを自走させるためには、企業規模の拡大に応じた社内人材の育成と組織体制の確立が必要である。さらに本論文では、支援先企業が年間を通じて簡易MSを運用していくためのタイムライン（運用ガイド）や「簡易マネジメントシステム自己点検チェックシート」も考案している。これらを活用し自己点検を行うことで、組織の成熟度に応じた効果的な振り返りや、新年度計画のブラッシュアップが可能となる。

まとめ

(本体：第15章に対応)

本論文の特徴は、(1) 中小企業診断士の大きな関与を明記していること、(2) ISOの用語や形式を中小企業向けに簡素化していること、(3) 現場の実態に基づいた行動による具体性を重視していること、(4) 中小企業の自走を前提とした年間運用ガイドを設けていることの4点である。中小企業に簡易MSが定着すれば、個人依存ではなく組織ぐるみで事業を拡張しやすくなる。本論が、中小企業の経営力強化と持続的成長の実現に役立つことを期待している。

(ISO研究会プラス 藤本 将平)



北口祐規子顧問 旭日双光章受章祝賀会

2026年2月18日17時より、大阪心斎橋のホテル日航大阪にて、北口祐規子顧問(前理事長)の旭日双光章受章祝賀会が開催されました。

旭日双光章は、長年にわたり社会の発展に寄与し、とりわけ公共性の高い分野において顕著な功績をあげられた方に贈られる、大変栄誉ある勲章です。北口顧問は、中小企業診断士として長年活動され、個人のご活動や公的支援機関のご活動をとおして多くの中小企業支援に尽力されてきました。また、大阪府中小企業診断協会(当時)の理事長として会の運営に取り組み、後進の育成にも力を注がれました。これらの功績が高く評価され、この度のご受章となりました。

改めて、心よりお祝い申し上げます。おめでとうございます。



当日は好天に恵まれ、北口顧問の受章を祝うため、約90名の方が参集されました。壇上に小卓を設け、額装した賞状と勲章を皆さまにご覧いただけるよう展示いたしました。

17時からの第一部では祝賀式を行い、津田会長からのお祝いの言葉に続き、来賓の独立行政法人中小企業基盤整備機構近畿本部長の村上裕二郎さま、日本中小企業診断士協会連合会会長の松枝憲司さまより、北口顧問の功績を称えるご祝辞を頂戴しました。金融機関、他府県協会の役員の方など大勢の来賓にお越しいただきました。花束および記念品の贈呈を行い、来賓の方々と記念撮影を行いました。

17時45分からは第二部の懇親会が始まり、長年親交のある会員の方々、実務補習で指導を受けられた方、登録研究会ピザの会のメンバー、よろず支援拠点のメンバーなど多くの方にご参加いただきました。

食事をしみながら、長年親交のある方々から祝福の言葉が寄せられました。また、北口顧問が各テーブルを回り記念撮影を行うなど、終始和やかで温かい雰囲気に包まれた懇親会となりました。

会場の各所で会話が弾み、参加者の皆さまが北口顧問の受章を心から喜んでおられる様子が感じられました。改めて、北口顧問の功績の大きさと、多くの方々に慕われる温かいお人柄を感じる場となりました。

最後に北口顧問の挨拶では、ご参集の皆さまへの謝意とともに、今後のさらなるご活躍を祈念する言葉が述べられました。締めくくりとして全員で記念撮影を行いました。高所から俯瞰したアングルでの撮影で、皆さまの笑顔あふれる記念写真となりました。

◎北口祐規子顧問 略歴

1995年 社団法人中小企業診断協会大阪支部理事に就任
(大阪支部初の女性理事)
2009年 中小企業基盤整備機構 近畿本部 プロジェクトマネージャー就任
2010年 社団法人中小企業診断協会大阪支部副理事長に就任
2014年 大阪府よろず支援拠点のチーフコーディネーター就任
2021年 一般社団法人大阪府中小企業診断協会理事長に就任
2024年 一般社団法人大阪府中小企業士診断協会 顧問に就任、現在に至る



ISO研究会 プラス

当研究会は1998年の発足当初からISOに経営改善ツールとしての可能性を見だし、ISOマネジメントシステム(仕組み)を中小企業の経営に役立てる方法について実態調査や論文著作などの研究を続けています。

ISOとは国際標準化機構のことでISO9001(品質マネジメントシステム)、ISO14001(環境マネジメントシステム)などがあります。当研究会では、経営の仕組みをつくるためにISOを活用するという視点で書かれた書籍が見当たらないので、2018年頃にその解決策を提案するとともに、ISO9001に解決策のヒントがあることを解説する書籍の商用出版化に取り組みました。

今や、SDGsやイノベーション、健康経営や人的資本経営もISOの範疇とする動きから、当研究会活動にもさらに幅を

顧客満足経営 研究会

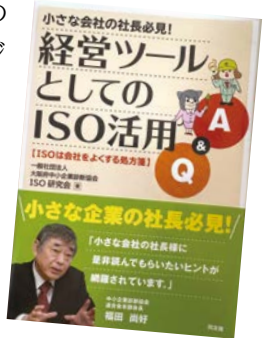
当会は、約30年前に設立された長い歴史を持つ研究会です。「顧客満足」という、ビジネスにとって究極で永遠のテーマを追いかけています。これまで、顧客満足に関する本の執筆、著名人をお呼びしての公開講演会(7回)、新歓フェスタと連動した新歓ワークショップ(8回)、

話題の企業への訪問、カンブリア宮殿を題材にした意見交換、交流会(夏・冬)などさまざまな活動を通して、診断士としてのスキルを磨き、メンバー同士の絆を深めてまいりました。少人数ながら、その時々トピックスに触れつつ、忌憚のない意見交換でテーマを深掘りしてきました。

近年は、オンラインのみの例会(交流会を除く)で、毎回最後に次のテーマをみんなで決めています。昨年は、結果として1年を通して顧客満足経営と密接な「インサイト」についてさまざまな角度から話し合いました。今年は、「顧客満足経営とAI」というテーマで切り口を変えながら進めています。

当会のメンバーは、商工会議所や金融機関の職員、事業経営者、大手企業社員など幅広い経歴の方が在籍しています。それだけに、業界の常識・非常識、世の中の事象の捉え方

持たせる意図で研究会の名称を「ISO研究会プラス」とし、技術士会ISO研究会にも人的ネットワークを拡充し活動をとめています。今般、ISOの考え方の基礎にあるPDCAを中小企業診断士が伴走支援する視点から「C」を起点として中小企業の経営改善を行う「簡易経営マネジメントシステムの構築手順書の開発と運用ガイド」としてまとめたところ、府協会論文表彰を受賞することに至り、活動にも弾みがついたところです。



◆ ISO研究会プラス

- ・代表者：福嶋 康徳
- ・活動日：毎月第4水曜日 18:30～20:30
- ・活動場所：協会会議室またはオンライン

の違いなど毎回新鮮な驚きを感じます。皆さん、経歴や業界は違いますが、「顧客満足がビジネスの肝である」という点で一致しており、当会が長く続くゆえんだと思います。

例会は、オンラインで、毎月第2水曜日の午後7時半～9時までです。当たり前ですが移動時間もなく、ほぼ時間通りに終わります。毎回、大まかな例会内容と次回までのタスクを共有しており、欠席されても継続しやすいです。

こうして、切磋琢磨しながら無理なく診断士としてのスキルを高めて、目の前の相談者や事業に立ち向かうヒントを探しています。

〈主催した講演会の講師一覧〉

- 碓井 誠氏(元セブン・イレブンジャパン常務)
- 松村 真宏氏(大阪大学教授・仕掛学)
- 神吉 武司氏(お菓子のデパートよしや創業者)
- 山下 益明氏(株式会社ビッグバン代表取締役)
- 藤田 耕司氏(経営心理士の資格創設者)
- 中路 和宏氏(万松青果会長)
- 國枝 昂氏(よーじやグループ社長)

◆ 顧客満足経営 (CSM) 研究会

- ・代表者：佐藤 雅一
- ・活動日：毎月第2水曜日 18:30～
- ・活動場所：協会会議室 (オンラインとのハイブリッドを予定)

各研究会への連絡方法は
府協会ホームページ (<https://member.osaka-cmca.jp/society/>) よりご確認ください。



エリア
ファイナンス
研究会

1. 研究会の名称に関して

研究会は、2005年4月に「リレーションシップバンキング研究会（略称：リレバン研究会）」として発足しました。

その後、2009年5月に、下記理由により名称を「エリアファイナ

ンス研究会」に変更しました。

(1) 2003年4月に金融庁が全ての金融機関に「リレバン」の推進を要請しましたが、2005年4月から、地域金融機関（地方銀行・信用金庫・信用組合）だけを対象とした「地域密着型金融」に変更となり、「リレバン」という言葉は死語になりました。

(2) 研究会の名称として長過ぎるため、「地域密着型金融」の「地域」と「金融」を取り、エリアファイナンス研究会に変更しました。

2. 「地域密着型金融」とは？

「地域金融機関が、長期的な取引関係により得られた情報を活用し、対面交渉を含む高いコミュニケーションを通じて、融資先企業の経営状況を的確に把握し、これにより中小企業などへの金融仲介機能を強化するとともに、金融機関自身の収益向上を図ること」と定義されています。

最先端ビジネス
研究会

当研究会は、時代の最先端のビジネスについて研究し、その活動を通じて中小企業診断士としての専門能力を高めることを目的に活動しています。メンバーは2025年末時点で13名、リアルとオンラインのハイブリッド方式

で開催し、終了後には懇親会も実施しています。

具体的な活動としては、数年単位で研究するテーマを決め、

1. 各人で研究テーマに関する調査を行い、例会で発表する。
2. 企業などを訪問し、ヒアリングなどのフィールドワークを行いながら議論を重ね、中小企業経営に資する提言をまとめる。

3. 最終的に論文として執筆する。

また、外部講師を招いての公開セミナーも実施しています。

研究テーマとしては、「中小企業のシェアリング・エコノミーへの関わり方」、「中小企業のSDGsへの関わり方」、「中小企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）と生産性向上」な

3. エリアファイナンス研究会って何をしているの？

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、中小企業や地域金融機関とともに、いかに効果的に推進していくかなどを研究しているグループです。

具体的には、原則として金融や財務などに関連するテーマを取り上げています。

4. 会員数

会員数は約50人で、開業診断士が約3分の2、企業内診断士が約3分の1です。また、元銀行員が10人で、現役銀行員が7人です。

さらに、認定経営革新等支援機関・税理士・弁護士・行政書士・社会保険労務士・司法書士・事業再生士補・事業承継士など複数の資格保有者がいます。

5. 会員を随時募集中

随時会員を募集しています。一度、オブザーバー参加（無料）していただき、研究会の雰囲気をつかんでいただければと思います。

◆ エリアファイナンス研究会

- ・代表者：田中 道彦
- ・活動日：原則毎月第3木曜日 18:30～20:30
- ・活動場所：協会フリースペース

ど最先端のビジネスモデルや技術に関する内容を取り上げてきました。

活動に参加するメリットとしては、研究会活動を通じて診断士としてのスキル向上が図れること、懇親会に参加し多様な診断士との交流で知見を得られることなどがあります。



写真は、製造業のDX化を支援する企業でのヒアリングの様子 2022年

◆ 最先端ビジネス研究会

- ・代表者：岸 保夫
- ・活動日：毎月第1水曜日 18:30～
- ・活動場所：協会会議室またはオンライン

各研究会への連絡方法は
府協会ホームページ（<https://member.osaka-cmca.jp/society/>）よりご確認ください。

私の
書籍紹介
おススメ名著成功者の告白
5年間の起業ノウハウを3時間で学べる物語

【著】神田昌典 【出版】講談社+α文庫 2006年

成功の裏側を描いた異色のビジネス書

本書は、1万人超の経営者を支援してきたカリスマコンサルタントの神田昌典氏が成功の裏側に潜む法則を物語形式で描いた一冊です。主人公「タク」がリストラを機に起業し、事業を成長させていく過程を軸にしながら、売上拡大・事業成長という“光”の部分だけでなく、組織崩壊・資金繰りの悪化・家庭問題という“影”の部分まで踏み込んでいます。一般的な成功法則書とは一線を画す異色のビジネス書です。

成長ステージに潜む必然のパターン

本書の特徴はパターンという概念にあります。著者は多数の経営者との対話から、企業の成長段階に応じて同種の問題が必然的に発生することを見い出しています。創業期から成長期への移行では、創業者個人の能力に依存した「家業」から組織としての「企業」へ転換できるかが問われます。人材マネジメント、権限委譲、資金調達と課題は高度化・複雑化し、経営者の意思決定の負荷は増すばかりです。

さらに、事業が拡大するほど経営者の時間は奪われ、家庭とのバランスが崩れやすくなります。夫が業績を伸ばすほど妻との関係が悪化し、やがて子どもへの影響にまで及ぶ、このような経緯さえも構造的に繰り返されると本書は示しています。個々人の不運や性格の問題ではなく、成長というプロセスが必然的に引き起こす現象として認識できているかどうか、その後の意思決定の質を大きく左右するのです。

経営者の内面を読み解く視点

もう1つの特徴は、こうした現象を単なる経営課題としてではなく、「経営者の心理の揺らぎ」として描き切っている点です。

成功への高揚感の裏にある焦燥、孤立する孤独感、自己正当化に走る心理、それら意思決定の背景にある感情構造がリアルに表現されています。通常のハウツー書では答えられない問い、「何に注意すべきか」「どこで立ち止まるべきか」を読者に突き付けます。成功の方法論ではなく、成功に伴うリスクと落とし穴を照らす書として機能している点に本質的な価値があります。

診断士の視野を広げる実践知

中小企業診断士にとって、この視点は実務の核心に直結します。現場では、業績好調な企業ほど組織内部にひずみを抱えているケースが少なくありません。財務諸表や戦略論だけを見ていては、その兆候を見落としてしまいます。本書が提示するのは、経営者の家庭環境や心理状態を含めた全体最適の視点であり、ひずみの予兆を読み取るためのフレームワークとして機能します。

また、成長段階ごとに発生する課題を予測可能なリスクとして捉え、事前に手を打つ重要性を示している点は、診断士の支援スタイルを「問題解決型」から「予防型」へと引き上げるヒントになります。経営者が地雷を踏む前に、その存在を察知させることこそが支援の本質的な価値です。

経営のリアルを体感できる物語の力

さらに物語形式であることが実用上の強みとなっています。経営の理論書では伝わりにくい経営のリアリティを直感的に体感でき、登場人物の葛藤や意思決定を追体験することで、支援現場における経営者心理の理解が格段に深まります。組織改革は論理だけでは動きません。感情・人間関係・経営者の覚悟、それら全てに向き合いながら変革プロセスに寄り添う姿勢こそが、診断士に求められる本質的な役割です。本書はその感覚を直接インストールしてくれます。

人間への洞察こそが最強の実践知

難解な経営理論よりも、本書が与える人間への洞察こそが、中小企業の経営者を本気で支えるための最も実践的な知見です。支援とは「正解を提示すること」ではなく「痛みを伴う変革のプロセスに寄り添うこと」で、その確信を与えてくれます。診断士として一步を踏み出す方にも、現場で経験を重ねてきた方にも等しく刺さる一冊です。



会員 日野 裕文

診断士
略歴

「経営者とともにあゆむ」をミッションとしてVCやM&Aで培った事業性評価や事業会社勤務の経験をもとに事業再生や事業承継、経営改善を伴走型支援で取り組んでいます。



◆ 新歓フェスタ報告 ◆



2026年4月4日(土)、新歓フェスタがマイドームおおさかにて開催されました。足元の悪い中にもかかわらず、未入会の新人や府協会会員など過去最多となる421名の参加者数を記録しました。

大阪府中小企業診断士協会 津田会長のご挨拶の後、各担当より以下の協会活動の紹介が行われました。府協会の公式キャラクター「診断チュー大(愛称:チュータ)」のLINEスタンプのお披露目もあり、早速多くの参加者がダウンロードしている姿が見られました。

内容	担当
協会活動・行事紹介	内藤 副会長
府協会の広報活動とイメージ・キャラクター紹介	中本 広報・情報委員長
オンラインショートセミナー／スキルアップ研修紹介	星 会員事業委員
土曜セミナー×シン診断士交流会紹介	中島 会員事業副委員長
海外研修旅行報告	岡崎 連携事業委員長
実務従事事業／理論政策更新研修紹介	古川 指定事業委員長
公募案件の紹介	石井 事業推進委員長
曜日別交流会の紹介	加納 会員事業委員
青年部紹介	前 青年部新代表
ゆるつなカレッジ紹介	水関氏・岡崎氏 (UTA)

その後、メイン会場では5つの登録研究会から活動発表が行われ、それぞれ特色ある発表内容に参加者も熱心に耳を傾けられていました。隣接会場では40の登録研究会・登録サークルによるブース展示が行われ、多くの来場者が各ブースを活発に行き来されていました。



第2部の懇親会では多数の参加者がドリンクやケータリングを楽しみながら交流を深められ、会場は大いに盛り上がりました。楽しい時間は瞬間に過ぎ、左川副会長の中締めの挨拶をもって閉会となりました。

会員事業委員会は、年間を通じて会員間の交流を促進するために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 森 悠香)

診断士協会と技術士会が参加する
合同ワークショップを初開催しました。

<ワークショップの状況>

グループワークでは技術士・診断士ともに活発に発言し、テーブル上のメモには見る見るうちに書き込みが増えていきました。課題抽出では技術に寄った内容が多かったのですが、解決策は経営体制やマネジメントなど経営面に寄った内容が多く、トータルではバランスがとれた討議ができました。

討議を通じて診断士は製造業支援の現場で長年持っていた疑問が解決し、技術士は中小企業の現場の状況を診断士に確認することにより自身関わった過去の改善活動やシステムの導入経験を中小企業に適した提案にすることができました。また、建設部門、森林部門、農業部門など製造業以外を専門とする技術士も類似の技術経験、マネジメント経験をもとに積極的に討議に参加されていました。

診断士・技術士の差異が出たのは、設問に書かれた“不良率2%”に対する反応でした。診断士の「少し悪そうだが、こんなものだろう」に対して技術士は「とんでもなく高い不良率」と反応が分かれました。みなさんの反応はどちらでしょうか？

<ワークショップを終えて>

事前申し込みに対して、当日不参加はゼロ。連携に対して熱心な診断士、技術士が集まりました。懇親会の席上での診断士から「今後、製造現場の支援時に技術面にて支援をお願いしたい」との要望に対して技術士会から窓口を伝える場面がありました。今後、具体的な連携の実現が期待できます。連携事業委員会では大阪の中小企業支援のため、引き続き技術士など他士業との連携を深める所存です。

(文責:連携事業委員会 岡田 道俊)

<ワークショップの概要>

日 時: 2026年3月9日(月) 18:45 ~ 20:15

場 所: マイドームおおさか第3会議室

参 加: 診断士 19名、技術士 16名(うち9名 W ライセンス)

ファシリテータ: 診断士協会: 柴田将芳診断士

技術士会: 畠中祐仁技術士・診断士

内 容: 診断士と技術士混成の5~6名のグループにて、診断士2次試験事例3を模して作成した搬送機器製造業(資本金5,000万円、従業員70名、年商約14億円)のケースに対して技術面と経営面の課題抽出と解決策提案に取り組みました。

<開催の経緯>

連携事業委員会は他士業との連携活動の一環で(公社)日本技術士会近畿本部の技術士活性化委員会と2022年度から連携の方策を探り続けてきましたが、技術士の専門分野の広さから共通の方向性が見いだせませんでした。2024年からは中小企業支援のための協業の可能性検討を開始し、その端緒として、連携に興味を持つ診断士・技術士の仲間づくり、それぞれの差異と強みを理解する合同ワークショップを府協会主催で開催する運びとなりました。



プロコン道場の実施

事業推進委員会が主体となり、独立3年以内・独立希望者向けの有償勉強会「プロコン道場」を2026年2月7日、2月14日の2日にわたって実施しました。

過去にもプロコン道場は実施していましたが、今回復活させたのは企業内から独立を目指す方が増加していることと、診断士協会として受注を増加させていく中で、診断士の能力と品質を担保することが課題であるためです。特に今回はコンサルティング能力を高める実践的なカリキュラムとしました。

今回は復活1回目ということで、講師はプロのコンサルタントとして活躍している理事のみで実施しました。(内藤副会長、左川副会長、岡崎委員長、石井委員長、待谷理事、林理事、伊沢理事)

カリキュラムの内容は「プロとしての心がけ」「決算書の読み方」「セミナー能力の基礎」「窓口支援能力」「プロフィールの書き方」「ヒアリング能力」「具体的施策立案」「伴走支援・会議運営」「診断士としての学び方」というコンサルタントとして活動する上ですぐに役立つ基本の内容としました。

加えて、2日間とも懇親会を行い、懇親会自体もカリキュラムの1つとしました。懇親会だからできる関係性づくりや先輩へ質問しやすい環境も今回のプロコン道場の重要なメリットになっています。

これだけの内容を税込み3万円という安価な価格で、提供できるのは府協会だからこそです。実際にアンケートでも96%の方からコストパフォーマンスに対して、満足という回答を得ており、次

の仕事や機会につながっているということも聞いています。

本取り組みは今年度も継続していく予定で、今回実施した基本編に加えて、発展編も年度後半に予定しています。

事業推進委員会では公共団体などからの仕事の受注拡大に加えて、診断士側の能力向上のきっかけを増加させることで、府協会ビジョンの達成に向けて取り組んでまいります。

今後も皆さまからの積極的なご参加をお待ちしております。



スキルアップ研修報告(2月)

「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～

日時：2026年2月25日(水) 19:00～20:50

場所：マイドームおおさか 8F 第1・2会議室

講師：仲谷 陽介(大阪府中小企業診断士協会会員)

講師略歴

2014年登録。中小企業での実務経験は20年以上に及ぶ。現在は金属材料卸売・機器装置製作販売を行う企業に勤務し、経営戦略の立案から人材採用、教育システムの構築、大型設備投資の判断まで経営の中核業務を幅広く担当。実務においては「発注者」の立場として多くの外部コンサルタントと協働しており、支援される側の心理や内情を熟知している。一方、診断士活動ではその知見を生かし、小規模事業者の経営支援に注力している。



講師からのメッセージ

私は20年以上にわたり、中小企業の現場で「支援を受ける側(発注者)」として、多くのコンサルタントと協働してきました。その経験から断言できるのは、成功する支援には必ず、企業の状況(成長段階や組織文化)に合わせた「型」のアレンジがあるということです。

本研修では、私が実際に体験した3つの事例をもとに、グループワーク形式で具体的なアプローチを策定していただきました。目

指したのは、「型にはめる」診断士から「型を使いこなす」パートナーへの進化です。受講者の皆さまにとって、明日からの現場対応を変えるヒントを持ち帰っていただける機会となっていれば幸いです。

■内容

【演習】

- ・講師が発注者として体験したリアルな3事例(成功例と失敗例)をベースに、グループワークで「具体的なアプローチ」を策定
- ・正解を探すのではなく、目の前のクライアント(社長・幹部・現場など)をどう動かすか。「論理」を「感情」に翻訳する技術を体験(90分)

【総括】

振り返りと質疑応答(20分)



■参加者の声

- ・現場に寄り添うことの重要性に気づくことができて良かったです。
- ・企業内診断士ですが、会社でも活用できる内容でした。ありがとうございました。
- ・事例がリアルで、伝えたいメッセージが明確。いい勉強をさせていただきました。
- ・いつも忘れがちになる「現場に寄り添う姿勢」について、大変学びになりました。
- ・共感の大切さ、企業というよりも一人一人の人間へ向き合い、寄り添うことが大切なのだと改めて実感しました。
- ・実体験に基づいたお話は大変参考になりました。
- ・貴重なお話を聞かせていただき、またワークも具体的な事例に沿って楽しく話し合えました。やはり相手に寄り添って関わるのが大前提なのだと、改めて認識を深めることができました。





スキルアップ研修報告(3月) 経営支援の現場で生かす「対話と傾聴」の作法

日 時：2026年3月25日(水) 19:00 ~ 21:00
講 師：妹尾 拓朗(大阪府中小企業診断士協会会員)

講師略歴

介護福祉士、介護支援専門員。福祉業界で20年以上の経験を持つ。介護支援専門員として福祉現場の最前線で働きながら、企業支援も行っている。



概要

私はこれまで20年間、福祉業界において対人支援の現場に携わってまいりました。その中で一貫して研鑽を積んできたのは「いかにして支援対象者との間に、揺るぎない信頼関係を築くか」という技術です。

近年、中小企業支援の現場では「伴走型支援」の重要性が高まっています。経営者に寄り添い、自己変革を促すプロセスにおいて、私たち診断士に求められるのは単なる知識の提供だけではありません。真の支援の成否は、情報のやり取り以前の「感情と態度のやり取り」にかかっています。本セミナーでは、対人援助技術の古典であり、現代の経営支援にも極めて有効な「バイステックの7原則」を軸に、私たちが現場で守るべき「作法」を共有しました。



■「援助関係を構築するための土台

支援の現場で、どれほど論理的に正しい提案をしても、経営者がなかなか動いてくれないという経験はないでしょうか。それは、両者の間に「援助関係」が十分に構築できていないことに起因しているかもしれません。

援助関係とは、支援者と対象者の間で行われる「感情と態度の交流」です。この土台が盤石であって初めて、専門的なアドバイ

スは経営者の心に届き、実行へと移されます。関係性が築けていない状態での助言は、時として「押し付け」や「批判」と捉えられてしまうリスクを孕みます。この関係性をつくるための原則が、フェリックス・P・バイステックが1957年に著した名著『ケースワークの原則』にある「バイステックの7原則」です。

■経営支援に生かす「バイステックの7原則」

セミナーでは、この7原則を診断士の実務シーンに引き寄せて解説しました。

1. 個別化：経営者をカテゴリーで括らず、固有の悩みを持つ個人として捉える。
2. 意図的な感情表出：経営者が不安や怒りを自由に吐き出せる安全な場をつくる。
3. 統制された情緒的関与：支援者自身が感情に飲み込まれず、客観的に関わる。
4. 受容：経営者の考えを否定も肯定もせず、まずは「あるがまま」に受け止める。
5. 非審判的態度：経営者の過去の意思決定に対し、裁判官のように裁かない。
6. 自己決定：経営者自身が納得して選択できるよう支援する。
7. 秘密保持：プロフェッショナルとしての信頼を担保する最低限かつ最大の倫理。

「対話と傾聴」を個人の性格に頼らず「技術」として捉えることで、支援の再現性は飛躍的に高まります。

AIが発展する時代においても、経営者の葛藤に深く寄り添い、対話を通じて主体性を引き出すプロセスは、人間にしかできない領域です。福祉の現場で培われてきたこれらの技術は、私たちが真の伴走者となるための強力な武器になると確信しています。

■おわりに

「対話と傾聴」が重要であることは誰もが知っています。しかし、「共感」や「寄り添い」といった気持ちだけではなく、普遍的な技術として磨き続けること。約70年前に記された『ケースワークの原則』は、私たちが経営者の心に深くリーチし、ともに未来をつくっていくための確かな指針となるはず

です。
参加者の皆さまからは「自身の支援スタイルを客観的に点検できた」「自分の弱点が明確になった」といった前向きな声を多くいただきました。今回の学びが、皆さまの今後の活動に少しでも寄与できれば幸いです。



スキルアップ研修報告(4月) 「中小企業支援におけるエフェクチュエーションとは何か」

日 時：2026年4月29日(水・祝) 13:00 ~ 17:00
講 師：吉田 満梨氏(神戸大学大学院経営学研究科・経営学部 教授)
進 行：上野 浩二(大阪府中小企業診断士協会会員)

講師略歴

神戸大学大学院修了(商学博士)。都立大助教、立命館大准教授、神戸大准教授を経て2026年より現職。専門はマーケティング。企業と市場の相互作用による新市場創出プロセスを研究。特に革新的な製品を生む思考様式「エフェクチュエーション」の理論・経験的研究に従事。共著「エフェクチュエーション」で2024年日本マーケティング本大賞を受賞。



■内容

○はじめに

熟達した起業家の意思決定論「エフェクチュエーション」の第一人者である吉田満梨教授を迎え、探究型ワークショップを「こども参加型」という初の形式で実施しました。

○講義①「マーケティング概論」

マーケティングとは、単なる販売活動ではなく、顧客・企業・協力者の3者にとって価値が重なる「最適な価値提案(OVP)」をデザインすることです。5C分析(顧客・競合・協力者・企業・コンテキスト)や4P(製品・価格・流通・プロモーション)といった枠組みを用い、環境との整合性を保ちながら一貫性のある戦略を立てることが重要です。

○ワークショップ①「中小企業診断士として診断助言する」

令和6年度の診断士試験「事例II」を題材に、支援者として「診断助言」を行うワークに取り組みました。限られた時間の中で環境分析から最適解を導き出そうとする過程は、まさに「予測」に基づくコーゼーション(因果論)の実践であり、会場には診断士らしい真剣な空気が流れました。

○講義②「エフェクチュエーション概論」

目的に対して最適な手段を選ぶ「コーゼーション」に対し、「エフェクチュエーション」は手元にある手段から行動する実効論の立場を取ります。「フリクション・ボール」の事例では、当初の目的(色が変わるインク)が予期せぬ出会いや失敗を経て「消せる筆記具」へと昇華されていきました。また、日光金谷ホテルの再建事例では、全従業員が「手中の鳥(手元にもつ資産)」を生かして写真付き名刺を作成し、顧客とのクレイジーキルト(共創関係)を築くことでファンを獲得しました。

○ワークショップ②「事例企業とチームでコミットし共創しよう!」

同事例IIの企業に対し、診断士が「協力者」としてコミットし、企業と「共創」する提案を考えました。参加者からは、「コーゼーションの塊であった自分に気づいた」、「不確実性をレモネードに変える前向きな姿勢にヒントを得た」といった気づきが寄せられました。

○こどもチームの活躍

同時進行の「こどもワークショップ」では、自由奔放な発想で「みらいの街」がつくり上げられ、その創造性は大人たちに大きな刺激を与えました。吉田教授は最後に、「子どもたちのように、大人ももっと自由(クレイジー)でいい。自らの『こうしたい』という強い思いに従い、人生をコントロールすることこそがエフェクチュエーションの真髄です」と締めくくられました。



「絵に描いた餅」で終わらせない～『動く戦略』構築と伴走支援～

日 時：2026年2月12日(木) 19:30～20:30

講 師：坂元 昭(大阪府中小企業診断士協会会員)

講師略歴

1988年化学メーカー入社。海外法人立上げや大阪支店長、監査等委員会室長を歴任。2026年独立、診断士・公認内部監査人として「絆ダイナミックストラテジ」を屋号に活動。

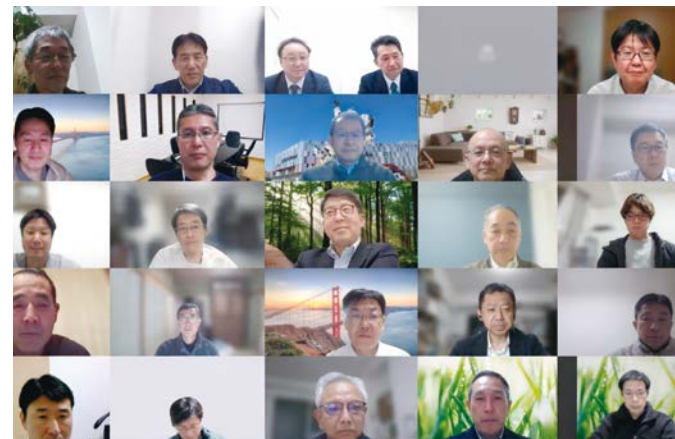


府協会のショートセミナーに初登壇の機会をいただきありがとうございます。私は「絵に描いた餅」で終わらせない、実効性のある「動く戦略」の構築と監査による伴走支援をテーマに活動しております。

長年のサラリーマン生活で「戦略が動かない」現場の苦しみを味わってきたからこそ、今、組織を活性化させるこのテーマをお伝えしたいという強い使命感を持っています。

かつて私が勤務していた化学メーカーでは、原料Aから製品B、そして製品Cへとつながる製造チェーンで事業を運営していました。当時、赤字続きだった製品Bの組織は、自らの組織維持のために都合の悪い情報を遮断し、内向きの論理で「自家消費を増やす」戦略を強行しました。その結果、世界的にシェアのあった利益の柱・製品Cの競争力まで奪い、最終的にはチェーン全体の事業撤退という悲劇を招いたのです。

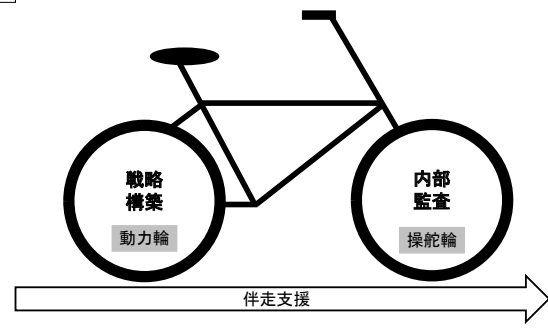
これは、専門集団が視野狭窄に陥る「サイロ化」の実体験でした。顧客視点を欠き、現場の士気が低下していく中で、「なぜあのとき、正しい現実認識に基づいて大切な事業を守れなかった



のか」という思いが、私の活動の原点となっています。

この課題を解決するのが、2つの手法を組み合わせた「動く戦略」です。これを図1で自転車に例えて説明します。

図1 「動く戦略」の支援イメージ



まず、推進力を生む後輪は「知的資産経営」による「戦略構築」です。これは人材や技術、顧客との信頼といった目に見えない強みを可視化し、ビジネスモデルとして組み上げるエンジンです。自社の強みに根ざした戦略だからこそ、社員が腹落ちし、誇りを持って実行できるようになります。

そして、進むべき方向を司る前輪が「内部監査」です。戦略が正しく実行されているかを客観的な視点で確認し、進路が逸れていれば助言や軌道修正を促す操舵役を果たします。

また、「内部監査」の監査対象となる内部統制は図2の傘のようなものです。雨や晴れといった外部の変化(リスクと機会)に合わせ、事業を守るために最適な大きさの傘を差したり畳んだりする活動です。図1の両輪を回し、適切な「傘」を備えることを監査が保証することで、組織はダイナミックに動き出すことができます。

図2 リスク分析・評価と内部統制



私の抱負は、この「動く戦略」の構築と監査による伴走を通じて、どんな組織も陥りやすい「サイロ化」を未然に防ぎ、社員が力むことなく生き生きと働ける組織を増やすことです。企業の強みを深掘りし、顧客価値を創造し続けるパートナーとして、持続的な発展に貢献してまいります。ともに、価値ある未来を構築していきましょう。

プロコン
直球インタビュー
(第11弾)

「コンサルタント1本で、仕事とともに育つ～《叩き上げ系診断士》の成果の重ね方～

日 時：2026年3月11日(水) 19:30～20:30

講 師：石井 誠宏(大阪府中小企業診断士協会会員)

インタビュー：UTA／徳永 隆司・星 諒太

ゲスト略歴

1981年生。大阪府立北野高校、大阪市立大学卒業。大手コンビニエンスチェーンやシステムメーカー勤務などを経て、2013年診断士資格取得、独立。



【はじめに】

診断士資格取得後、即独立して13年、これまで事業再生100社、事業承継20社、商店街支援100件など公的窓口支援業務に携わることなく、いわば《叩き上げ系診断士》として実績とスキルを積み重ねてきた石井さんにその歩みと意思をお伺いしました。

【独立について】

「当初から『先輩診断士の話を聞く』それ自体が楽しく、協会活動や懇親会への参加がおのずと積極的になった」と語る石井さん。



結果的に、これが先達との関係構築や仕事の受注にも大きく影響したと振り返られています。

関係性を継続・拡大するうち、先輩診断士を通じていくつかの案件が届き始めたとのこと。

- ・始めは交通量調査やアンケートのとりまとめなどの「雑用」。
- ・次に診断の補佐業務。
- ・さらにはメイン業務の一部を任せられ始めるなど。

信頼関係を築きながら、多様な仕事を1つずつ対応することで、それがまた次のステージにつながる、独立直後におけるこうしたサイクルを強く感じさせられたお話でした。

なお、この当時は後述の再生支援について「全く目標に据えていなかった」とのことで、活動量の増加と目の前の結果の蓄積、これらが独立診断士の土台を構築しているのだと強く感じました。

一方で、現状では診断士の独立自体に熟慮が必要だと注意を促されています。

希望者が増加の一途であり、1人当たりの成長機会や業務量が相対的に減少していることを懸念されており、「企業内であることのメリット」「独立するリスク」を改めてよく検討してほしいとの考えでした。

【現在の業務について】

独立から13年の現在、収益の約95%は再生支援で、常に多くの案件を抱え、再生支援専門家として信頼と実績を重ね続けられています。

その中で、ご自身の強みの1つに「マーケティング視点」を挙げられています。

支援先の多くはコストカットが限界に達している状況のため、売り上げ・利益改善支援への切り替えを促すことが、結果につながっているのではとの分析、また再生専門家であるご自身を、「本来は経営者が出会ってはいけない人」と表現し、先方の意識変革を促すとのこと、こうした経営者と方向性を一致させる工夫の積み重ねが、継続的な成果につながっていると感じました。

【診断士の今後について】

独立診断士としてのキャリアを重ねる一方で、府協会理事や実務補習、プロコン支援、noteでの情報発信など収益化を度外視した活動にも多数取り組まれています。

これは診断士全体の地位向上のためで、「弁護士などにも匹敵するレベルまで引き上げたい」との思いによるものと明かされました。

この点は独立・企業内の区別なく、皆さまの立場で力を発揮してほしい、診断士資格を取得して自らの生き方を変えようという人は、どこでどんな活動でも周囲を変えていく力があるはず、他の士業以上に価値を発揮できるタイミングは山ほどあるはず、そんな期待に満ちた言葉が印象的でした。

(文責：会員事業委員会 岩朝 秀幸)





採択につながる補助金支援の考え方と最新トレンド

日 時：2026年4月10日(金) 19:30 ~ 20:30
講 師：植村 裕加(大阪府中小企業診断士協会会員)

講師略歴

2023年に中小企業診断士として登録。ソフトウェア会社のコーポレートスタッフとして勤務。副業では補助金支援や予備校講師に従事。三児の母で、趣味は旅行。



2026年4月10日、「採択につながる補助金支援の考え方と最新トレンド」と題したオンラインショートセミナーを開催いたしました。金曜日の夜という公私ともに忙しい時間帯にもかかわらず、ご参加いただいた皆さまに心より御礼申し上げます。

本セミナーでは、これから補助金を学びたい方、一定のご経験がある方、最新動向を把握したい方に向けて、制度の基本から実務での活用方法までを体系的に解説いたしました。あわせて、2025年5月に刊行した単著『中小企業と個人事業主の補助金・助成金がよくわかる本』（秀和システム新社）の執筆背景についても紹介いたしました。

補助金は、中小企業診断士として申請支援の場面に限らず経営相談の中で提案する機会も多く、継続的なキャッチアップが求められる分野です。私自身、約3年前に副業として補助金支援に携わ

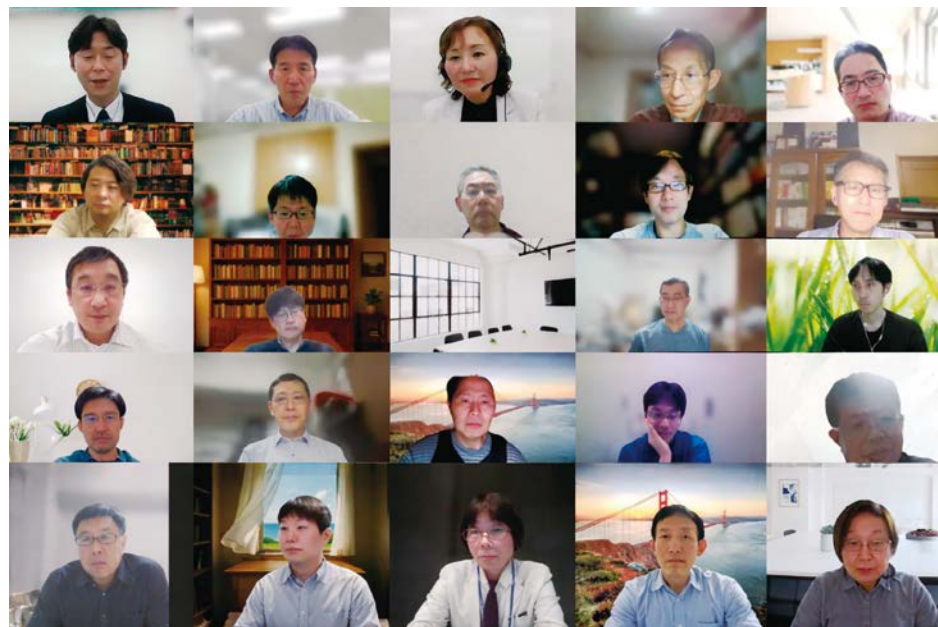
り始めた当初、「公募要領を読めばわかる」と言われても要点をつかめず、試行錯誤の連続でした。周囲の方への相談や情報収集を重ねながら、少しずつ理解を深めてきた経験があります。また、補助金申請が初めてのお客さまに対しては、制度の前提や用語の説明を丁寧に行わなければ理解が進まないことも多く、伝え方の重要性を実感してまいりました。

この1年間は、できるだけ新しい制度に触れることを意識し、2025年に開始された省力化投資補助金、新事業進出補助金をはじめ、ものづくり補助金、小規模事業者持続化補助金、東京都の設備投資支援事業助成金など幅広い支援に携わってまいりました。セミナーでは、これらの事例を交えながら、採択につながるポイントや実務上の気づきについてお伝えいたしましたが、限られた時間の中で十分にお伝えしきれなかった点もあったかと存じます。

セミナーの中でも紹介しましたが、採択後に事業者の方から「やっとスタートラインに立てました」とのお言葉をいただいたことがあります。補助金は採択がゴールではなく、むしろ事業のスタートであり、その後の実行と成果創出が重要であると改めて認識しております。

補助金支援においては、「制度理解」と「事業ストーリーの構築」が不可欠です。事業計画書の作成支援は、事業者の将来像を具体化し、実現への道筋を描くプロセスだと考えております。

今回のセミナーが、皆さまの今後の支援活動や実務の一助となれば幸いです。私自身も、補助金支援にとどまらず、お客さまの目指す姿に寄り添いながら未来をともに描ける中小企業診断士となれるよう、引き続き精進してまいります。



第8期「ゆるつなカレッジ」第5講 開催報告

診断士としての活動の基本を学ぶ「2025年度ゆるつなカレッジ」がついに最終回となる第5講を迎え、2026年3月4日(水)に大阪商工会議所の会議室にて開催されました。当日は受講生33名が出席、非常に熱気に満ちた時間となりました。



1 第5講のねらい

「卒業後の活動発表会 ～『これからどうする』を具体化～」をテーマとし、これまでの学びを咀嚼し、今後の診断士活動の具体的プランを「言語化」することを最大の目的としました。診断士として歩み出す際の不安を解消すべく、自身の活動イメージを言語に落とし込み、グループ内で共有、先輩や同期からの多角的なフィードバックを通じて、個々の事情に即した「次の一步」を確実なものにすることを目指しました。

2 講義内容

当日のプログラムは、自身の思考を整理し、他者の視点を取り入れる2つのステップで構成されました。

①個人ワーク：活動プランの言語化

これまでの講義で得た気づきをもとに、自身が思い描いている活動内容を専用のシートに書き出しました。「どの分野を強みとするか」、「具体的にどのような領域でどんな支援活動を行いたいか」といった行動計画を客観的な形に落とし込んでいきました。

②グループワーク：活動プランの共有とフィードバック

続いて、作成したシートをもとにグループ内での発表を行い、自身のプランに対して、現役で活躍する先輩からは実体験に基づいたアドバイスが送られ、受講生同士でも切磋琢磨する様子が見られました。

3 活動の成果

各自が提示したプランに対して、参加者からは「その強みならこの分野と相性が良い」、「私はこうして最初の一步を踏み出した」といった具体的な知見が飛び交いました。受講生からは「1人で考えていた時よりも、活動イメージがよりクリアになった」、「やるべきことが整理され、大きなヒントをいただいた」といった前向きな声が多く聞かれました。

講義終了後の懇親会では、別れを惜しみながらも、「これからもともに歩む仲間」としての絆が深まり、大いに盛り上がりました。

「ゆるつなカレッジ」という名の通り、緩やかでありながらも太いつながりを築いた第8期の皆さまの、今後のさらなるご活躍を心よりお祈り申し上げます。

(文責：UTA6期 山崎 圭一)



新入会員の紹介

●岩井 直史

メガバンクでの法人営業・経営支援・マネジメント経験を基に、資金調達・事業再生・M&A支援を強みとしています。経営者の伴走、実行可能な改善策を提案し、中小企業の持続的成長に貢献してまいります。

●趣味・特技 海外一人旅30カ国以上、ゴルフ



●榎本 球磨

ネットワークエンジニアを経て、現在はTOC専門のコンサルファームに勤務しております。個別最適による組織内の対立を解消し、真の全体最適を実現することが目標です。将来の独立を見据え、皆さまと切磋琢磨していければ幸いです。よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 ゴルフ、パラグライダー



●小嶋 昭信

人に優しく、厳しく、強い診断士になります！
よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 サッカー観戦、たき火、幸せを妄想すること



●清水 俊宏

PR会社のプランナーをはじめ複数の業種・職種を経験し、現在は大阪の公設試験研究機関で事務職員をしています。企業の課題を研究面でサポートしている現職の立場を生かしつつ、自分自身のスキルも発揮して中小企業の発展に貢献したいと思います。



●田中 勇氣

メーカーで研究開発を10年経験したのち、経営企画・事業企画に従事しております。化学メーカーの現場経験を生かして、活動の場を広げべく中小企業診断士の資格を取得いたしました。経営者に対するリスペクトを忘れず、ものづくりを担う中小企業の成長の支援の一助になればと思います。協会活動を通じて学びを重ねていく所存です、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

●趣味・特技 ボウリング、読書、海外旅行、登山、キャンプ



●能政 真一

4月2日で58歳になり、同日付で個人事業主として開業届までは出しました。(副業ですが)
何も分かっていませんが、この歳で新しいことに挑戦できること、色んな意味で感謝の日々です。よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 バイク、サーフィン、茶道



●福本 卓典

原料が止まる。価格が跳ねる。納期が崩れる。メーカーの調達現場で20年超、修羅場ばかりでした。今も中東情勢の真っ只中です。修羅場で磨いたのは困り事を数字に落とし、打ち手を示す力。この力はクリエイターの経営にも効くと信じ、挑みます。

●趣味・特技 修羅場のあとはフルードで息を整え、バイクとアニメで充電



●梅田 庸申

水産流通の現場で磨いた現場感覚を武器に、地域振興に貢献します。理論を現場力に変える「翻訳者」として、実践的で泥臭い行動を旨として食分野を核に、業種不問で事業者連携を後押しします。地域応援団として、事業者と共に課題解決へ全力で汗を流します！

●趣味・特技 まいもん食べ歩き、音楽鑑賞。特技はおいしい魚の目利き



●岡田 寛司

ITによる効率化と、そこで生まれた時間や人材を生かす再教育や、営業組織の強化が得意です。安心を支える情報セキュリティの知見(CISSP)も大切にしています。先輩方から多くのことを学び、関西の企業を元気にする力になれるよう頑張ります！

●趣味・特技 読書、ランニング、バレーボール、古墳、インド映画



●片渕 晃

海外での豊富な業務経験を背景に、海外進出支援・経営戦略・貿易実務を得意としています。DXを活用した業務改善と運営管理にも強みを持ち、ビジネス拡大と生産性向上で経営者と従業員を笑顔にするコンサルティングを目指します。

●趣味・特技 ダイビング、飲み歩き、読書



●鈴木 寿英

製造業での品質・容器開発・購買部門の経験を生かし、現場に根ざした課題抽出と実行可能な改善提案に取り組みます。中小企業に寄り添うパートナーとして、競争力強化と持続的成長の実現、地域社会への貢献を目指します。

●趣味・特技 約10年ぶりにゴルフを再開し、練習に励んでいます。



●徳田 循

医薬品メーカーで今年度から経営企画に従事しています。これまではアライアンス業務を担当していましたので、事業承継・M&Aを学んで専門性を高めていきたいと考えています。積極的に協会活動に取り組んでいきたいと思っていますのでよろしくお願いいたします。

●趣味・特技 aikoとSnow Manを推しています。



●日置 智裕

20年間、コンビニのSVとして加盟店支援に携わってきました。現場に密着し、経営者と共に歩んできた経験が私の強みです。この知見を生かし、診断士として皆さまや地域経済のお役に立ちたいと考えております。大阪の発展に貢献できるよう精進します。どうぞよろしくお願いいたします。

●趣味・特技 歴史、読書、サスペンス映画鑑賞



●吉井 伊織

税理士法人勤務時代に培った財務分析、予実管理、販売価格転嫁、融資ご支援などの経験を生かし、事業者さまの発展に貢献していきたいと思っています。皆さまのご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

●趣味・特技 テニス、フィットネスジムでの筋トレ、映画鑑賞



主な行事

大阪府協会の主な行事

2026年4月～6月

4月	3日 戦略会議 4日 新歓フェスタ 6日 役員選挙管理委員会 7日 指定事業委員会 10日 オンラインショートセミナー 「採択につながる補助金支援の考え方と最新トレンド」 13日 連携事業委員会 14日 協会・士会連携会議 15日 水曜日交流会 16日 事業推進委員会 木曜日交流会 17日 総務委員会 20日 令和7年度下期監事会 21日 会員事業委員会(研修グループ) 22日 理事会 24日 連携事業委員会(弁理士会連携会議) 27日 近畿ブロック会議 29日 会員事業委員会(Aグループ) スキルアップ研修 「中小企業支援におけるエフェクチュエーションとは何か」	28日 広報・情報委員会 30日 第15回定時総会
----	--	------------------------------

5月	11日 戦略会議 12日 委員会説明会 オンラインショートセミナー 「ギョーカイの診断士(9)『構造変化の最前線にある新聞販売の現場レポート』」 13日 広報・情報委員会 会員事業委員会(Bグループ) 14日 事業推進委員会 曜日別診断士交流会発足式 15日 指定事業委員会 18日 会員事業委員会(研修グループ) 20日 総務委員会 会員事業委員会(Aグループ) 連携事業委員会 22日 理事会 25日 ゆるつなカレッジ・キックオフオリエンテーション 26日 スキルアップ研修 「組織の空気を変え、人が動き出す支援の技術～経営工学・組織論・行動心理学をベースにした実践支援～」
----	---

編集後記

定時総会と2年に1度の役員改選を経て、新体制が始動いたしました。

今号の特集は、大阪と地方(三重・鳥取・愛媛・香川)のそれぞれ2拠点でバイタリティー溢れる活動を続ける会員4名の特集です。地域を跨いで活躍する働き方や視点には、私たちのビジネスや今後の活動へのヒントがたくさん詰まっています。ぜひじっくりとご覧ください。

さて、これを書いている6月現在、個人的に結果が気になって仕方がないのは、4年に1度のサッカーワールドカップ。今号が皆さまのお手元に届く頃には一体どんな状況になっているのでしょうか。新たな一歩を踏み出す府協会を、今期もどうぞよろしくお願いいたします！

(文責：広報・情報委員会 片上 拓也)

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

