

No. 64

診断京都

(題字 品川支部長筆)

2000年 夏季号



2000. 6

社団法人 中小企業診断協会京都支部

目 次

巻頭言 資質を高めてよい仕事を	3
京都支部長 品川 弥太男	
事業計画 京都支部の2000年度活動方針	4
予算・業務分担 予算規模は前年度の半分に	5
報 告 大いなる使命感を持って	6
中小企業診断士 岸田 道彦	
月例診断研修会から	8
中小企業診断士 木津 要三	



☆社団法人中小企業診断協会京都支部は、中小企業診断士で作っている団体で、京都府内の各分野で活躍している約100名の診断士が加入しています。
☆中小企業診断士とは、通商産業大臣の認定を受けて登録している、わが国唯一の公的資格を有する経営コンサルタントです。

中小企業診断士マーク



資質を高めてよい仕事を

中小企業診断協会京都支部長
協同組合京都府中小企業診断士会理事長

品川 弥太男

経済グローバル化とIT革命といわれる大きな産業革命が進み、自立した活力ある中小企業の輩出が求められていて、意欲のある企業者にとっては、今は、またとないチャンスときであります。

今後のわが国の生産や雇用などの産業経済を担うものは中小企業であると考えられ、政府の中小企業施策も“自立する個性的で意欲的な企業の成長支援”と“新しい企業の創業支援”に切り換えられました。また、そのなかで、これを支援するソフトな経営資源として中小企業診断士の存在への期待は一層大きくなってきています。

我々中小企業診断士にとって意欲のある企業の経営支援をすることは最も望むところですが、それだけに、確かな成果の達成を保証しなければなりません。そのためには、実践的な高度の専門的な支援能力、スキルを必要とします。また、経営の多岐にわたる高度な諸問題に対応して、意欲的なすぐれた経営者に満足されるためには、専門の異なる複数の診断士により、期待に応える高品質の診断支援ができるように、支援能力の幅を広げることが必要になります。

特に今、重要なことはインターネットの普及が各業種・業態の企業にどう影響するか、また、各

個別の支援対象企業に如何にインターネットを活用できるかを予見することが必要になります。

このような情勢のなかで今年度の京都支部の取り組みの方向は次のように考えております。

昨年度独立して事務所を持つ会員診断士の参加を得て、協同組合を結成しましたので、収益事業となる事業活動は協同組合で実施することとし、中小企業診断協会京都支部では、1) 研修研究事業、2) 情報サービス事業、3) 提携交流事業、4) 福利厚生事業、5) PR事業、を行うことにし、会員へのサービスの向上を目指します。

協同組合京都府中小企業診断士会では中小企業診断士に期待される、収益の伴う受託事業を受注して、調査・診断・提案・支援等の実務を行うこととし、診断士の実践的な研修機会の提供も行いますが、受注した仕事を発注委託者に満足されるように、最高の成果をあげる組織的な努力をして、中小企業診断士の評価を高めなければならないと考えています。

今年度は以上のような考え方で進みたいと思いますので、会員各位の積極的なご参加をお願いします。

研修と交流に力点

— 今年度の京都支部の活動方針 —

(注)中小企業診断協会京都支部の平成12年度事業活動は、会員の診断指導の実務能力向上の研修に力点を置いて展開する。

これまで京都支部で取り扱ってきた各種診断指導事業の受託業務は、(協)京都府中小企業診断士会へ全面的に移管したことに伴い、診断協会本来の活動に特化しようとするものだ。研修事業と並行して、多様な会員交流会の開催などを通じて、会員サービスの向上にも努めることにしている。事業の裏付けとなる平成12年度収支予算も5月24日の第41回通常総会で可決、承認された。

経済グローバル化の進行、IT革命の進展など、中小企業を取り巻く環境は激変しており、経営革新を支援する中小企業診断士の役割は重要性を増している。中小企業の期待にこたえ、地域経済の活性化に貢献していくには、会員の資質向上が何よりも重要であるとして、研修活動に力を入れることにした。また会員相互が交流する機会を増やすことで人脈づくりに役立ててもらい、併せて組織率向上に結びつけようという狙いである。

12年度に予定している事業計画は下記の通り。

1. 政府指定法人事業に関する業務

- (1) 中小企業診断士の登録手続に関する事務
- (2) 中小企業診断士研修の実施

(8月2・3日の2日間

京都銀行協会会館で開催)

2. 本部事業推進と中小企業関係諸機関・諸団体との提携

- (1) 本部事業の京都府内への普及推進
- (2) 情報ネットワーク構築等の基盤整備
- (3) 研修会・調査事業等の実施
- (4) 機関誌・経営診断事例等の配布
- (5) 創業支援と産学交流の促進活動への参加
- (6) 中小企業振興施策の提案

3. 全国経営診断研究会、近畿通産局管内診断研究会等への参加

4. 経営診断及び指導に関する研究会等の開催

- (1) 経営診断研究会
- (2) 診断実務研修会
- (3) 会員研修会

5. PR活動の推進

- (1) 機関誌「診断京都」の発行
- (2) インターネットホームページの充実

6. 会員サービスの充実

- (1) インターネットによる情報交流の促進
- (2) 多様な会員交流会の企画実施
- (3) 組織率の向上

予算規模は前年度の半分に

— 受託事業を協組に全面移管 —

平成12年度収支予算は、収入（支出）規模が759万円と、前年度予算（1,509万円）のほぼ半分に縮小した。予算総額の50%以上を占めていた各種受託事業などの事業収入（支出）が協同組合へ移管したことによる現象で、支部財政は原点に戻ったともいえよう。主な収入予算は、会費116万円（前年度予算108万円）、本部交付金278万円（同225万円）、各種助成金153万円（同121万円）など。

支出面では、事業費が110万円と、前年度予算（890万円）の8分の1に激減した。受託事業の協組移管と、40周年記念事業が終わったこと、それに機関誌発行費が50万円（前年度予算90万円）に削減されたことによる。管理費265万円（同243万円）は増加した。事務所家賃48万円（同96万円）は協組と折半負担することで半分になったが、事務職員配置に伴い給料を80万円新しく計上した。

業務推進に4部門設置

京都支部は6月16日開いた第2回理事会で、12年度事業計画実施に必要な部門別組織と担当者を次の様に決めた。また、経営診断研究会の名称を「経営革新支援研究会」に改めることを申し合わせた。○印は部門責任者。

研 修 部	○高 木 健 次
会 員 研 修	黒 崎 徳之助
実 務 研 修	山 脇 康 彦
経 営 革 新	松 田 幸之助
支 援 研 究 会	

広 報 部	○船 越 昇
	竹 村 剛 俊

情報サービス部	○木 津 要 三
---------	----------

(敬称略)

総 務 部	○安 田 徹
庶 務	岸 田 道 彦
会 員	玉 垣 勲
	村 上 薫
	竹 村 剛 俊
会 計	安 田 徹



「大いなる使命感を持って」 —— 協同組合の狙いと今後 ——

中小企業診断士
協同組合京都府中小企業診断士会

専務理事 **岸 田 道 彦**

過日5月24日、我々の協同組合も第1回通常総会（設立から3月までの当初段階分）を無事終了し、漸く一からの新しい年度へ踏み出すことができた。これ偏に組合員の方々をはじめ関係者各位の暖かいご支援の賜物と厚く御礼申し上げる次第である。

協同組合設立は以前から京都支部としての懸案の課題事項とされてきており、その意味では企業経営をめぐる諸般の環境情勢が大きな曲がり角にさしかかってきているこの時機に設立できたことは、これからの協同組合の果すべき役割を考えたとき、正に天の時を得たものであったと言える。

難産の末「大安吉日」に設立

実を言うと支部から組合設立の事務手続きを進めるべき旨の要請を受けたのは昨年3月のことで、直ちに京都府並びに窓口機関である中央会（京都府中小企業団体中央会）へ行き、種々の雛形様式をもらい、定款作りから始まって多種多様の書類を作成し始めたのであるが、特に定款の原案—検討—修正の段階に時間がかかり、支部理事会で何とか第1回目の状況報告ができたのは7月上旬で

あった。以後京都府、中央会、発起人間の事前協議から京都府のヒアリング過程などを経て創立総会へ続くことになるが、その間、事務手続き的なことについては、なるほど官庁への届出書類とはかようなものか、と感心したり驚いたり、煩わしくなったりいろいろなことを経験させて頂いた。面倒だったのは設立同意者名簿の住所氏名と、出資引受書の自署されたものと、住民票の表示との3つが細部まできちり一致していなければならず、ご当人は何の気なしに1-2とか3Fなどいつも通りの住所を書かれても、それは1番地の2とか3階とかでなければならず、一々字句修正を必要とした。また姓名表示がいわゆる旧字体の場合、ワープロのどこを探してもないことがあり、そのときはその一文字を外字作成しなければならなかった。すでに外字作成したフロッピーを頂いた方もあった。全部で27名で、できるだけ多数のご参加を望んでいたが、このときばかりは27名が多すぎて手に余る思いがしたものである。陰に陽にいろいろお世話頂いた中央会担当の方に厚く感謝申し上げます次第である。

ともあれ、かくして10月20日に創立総会を開き、11月30日に京都府から設立認可が下り、12月8日

(大安で末広がりの日ですぞ)に登記申請、即ち設立となった。

市場開拓と商品力の充実強化を

協同組合として協会支部と大きく違うのは外へ向かって積極的に営業活動し、収益の確保増大を図らねばならない点である。剰余金を大いに出し、出資者にどしどし配当ができるようにならねばならない。そのためには、

- ① 営業活動を積極的に行い、顧客ニーズを掘り起こして受注に結びつけること。
- ② 我々自身の商品力を充実強化すること、即ちクライアントに充分満足してもらえだけの「良い仕事」ができるよう、お互いの研鑽と能力向上を推進すること。
- ③ 協同組合という組織体をしっかりしたものにし、組織で動き組織で成果を上げて行くようにすること。

の3つを当面の課題にせねばならない。簡単に状況をご報告するならば、①の営業活動面については何はともあれ中央会傘下の700を超える協同組合に対して活性化や活路開拓を目指した各種のご協力・ご支援を提示・提案していくこと。またそれとは別に時代の要請でもある創業支援・ベンチャー支援のための各種メニューを企画提案していくことも急がねばならない。この面では昨秋来の中小企業国会での新しい方向づけを受けて従来の制度が大幅に変わりつつある現段階こそ、我々が大いにその腕を発揮すべき絶好のチャンスであるとの認識で目下進めつつある。

まず能力向上、そして組織の強化

②の我々自身の能力向上については京都支部との連携で、従来よりも体系的・計画的に経営診断研究会や診断実務研修などを進めるとともに、各種の組合事業(調査・診断・セミナー・執筆等)の中でOJT的に研鑽を重ねて行かねばならないと考えている。

③の組織体制の充実強化については、組合の執行機能を中心に、理事会レベルのコミュニケーションと意思統一、並びに英知の結集とその実行を推進せねばならない。理事会ないし定例会の形で弾力的・機動的に進めるための具体的日程は既に決定している。また、これらをサポートする事務方として女性職員も1名採用済で稼働が始まっている。

既に触れたように、協同組合が設立できたことと中小企業をめぐる経営環境が大きく変わったこととが同時期になり、我々にとって大変やり甲斐のある環境条件ができています。我々としては「大いなる使命感」を持って取り組んで行かねばならない。この時期、有志の方が組合事業の今後の展開発展のために協力を申し出て頂くことを切に期待して本稿を終えたい。よろしく申し上げます。



カード社会に寄せて

中小企業診断士

木津要三

〔はじめに〕

私どもの周辺には各種のカードが満ちあふれている。日常生活ではポイントカード、プリペイドカードやクレジットカードおよびキャッシュカードなどがある。我が国におけるクレジットカードの発行枚数は2億枚以上でその市場は17兆円ともいわれている。キャッシュカードは3億枚以上といわれており、これらのカードは成人一人あたり複数枚を所持していることになる。その利用は買廻り品の購入を始めとして、その他いろいろな決済手段にカードが用いられる。小論ではそれらカードの利用や展開について概要を述べる。

〔ICカードの動き〕

流通業界では販促ツールとしてのいろいろなカードシステムが利用されてきている。なかでもポイントカードやプリペイドカードは馴染みの深いものである。これらのカードの情報記録媒体は磁気によるため、磁気カードとも呼ばれており広く普及している。

しかし、近年電子技術の発展や集積技術の進歩

により、磁気記録媒体からIC化へと急速に変化しつつある。それは情報量がより多く記録でき、かつカードにコンピュータの機能をもたせることができる。その結果、ICカードのもつ多くの情報とともにコンピュータの機能により適切に処理することができるため、より高度な情報システムの構築が可能になることである。また、一方ではカードの利用が進むにつれて、その不正利用への対応は重要な課題である。書き込まれた情報の偽造・改竄が難しいIC化を図る動きが急速に高まってきている。

〔ICカードの展開〕

ICカードの持つ大きい情報記録容量やカードのコンピュータ機能と共に量産化により低価格化が進むにつれて広く社会に普及しつつある。

金融関係におけるカード情報は高度な機密性を求められると共に偽造・改竄に対しても十分に防御でき、利用者が安心して使えることが要求される。カード発行機関では現在のカードを一層機密性の高いものにするために、一部ではIC化する計画が進みつつある。

流通関係ではカードホルダーの情報をできるだけ多く記録できることが求められ、顧客情報として多様な活用が要求される。

なかでも商業カードとして広く用いられているポイントやプリペイドカードは従来の磁気カードに変えてICカード化を図るところが増えてきている。その狙いは顧客の購買行動がカードによりより正確に把握でき、その情報を基にワン・トゥ・ワン・マーケティングとして、データベース化し、顧客に密着した情報を把握し分析してよりの確な販促活動をおこなうことができるので、商業活性化の手段として利用が図られつつある。

その他では地域商業カードを多機能化して、地域住民の健康のため血圧やその他の健康情報を蓄積する利用も進んでおり、また、行政関係では市民カードとして各種の証明書類交付の際の利用も進んでいる。更に交通関係では定期券などへの利用が進み、とりわけ非接触型ICカードの実験が進み、本年中に一部地域で実用に入る予定もある。

〔ICカード型電子マネー〕

ICカード型電子マネーは現在、各地で実証実験が行われている。電子マネーは貨幣価値をデジタル情報としてICカードに格納したもので、次のような特徴が上げられる。

現金同様に利用者において持ち運びが簡単である。また、現金では匿名性があるが、電子マネーでは不正追跡機能により匿名性は制約されると考えられるが、しかし、一部の実証実験では不正追跡機能とともに不正に拘わらない利用者の匿名性は確保されるとしており、現金同様の特徴をもっ

ている。

一方受け取り側では、電子マネーを端末機に挿入するのみで決済が終わるので迅速に対応できることや釣り銭の支払いが不要、現金のハンドリングがないなどがあげられる。電子マネーは支払い側、受け手側の両者にとって利便性があり、今後は第3の通貨として現金と共に利用が進むものと思われる。

電子マネーは他の決済手段であるクレジットカードやデビットカードと比較される。クレジットカードは一般に高額決済に用いられ、ついでデビットカードが中価格品の決済にといわれているが普及間もないことでもあり、主にどのような価格帯に利用されるか今後の推移による。そして比較的少額決済手段として電子マネーといわれている。

各地の実証実験が進むとともに、本格利用に入る地域も出てくるものと思われる。その普及は注目されるところである。

〔まとめ〕

ICカードにおける多機能化とともに多方面への利用が急速に展開され、今後はあらゆる社会生活の場においての利用が進んでゆくものと推測される。

電子マネーは既にヨーロッパでは実用化に入っている国もあるが、今後、貨幣と共に新しい通貨として普及してゆくものと思われる。

今日の高度情報化社会の進展と共にカード中心としたキャッシュレス社会はますます進化して行くことであろう。

支部事務所に女子職員

京都支部兼協同組合事務所に5月末から女子職員が勤務することになった。
主婦、田中たず子さんと、京都近鉄百貨店人事部に勤務していた。月曜～金曜の午前10時～午後4時の間勤務する。

編集後記

「診断京都」を今号から全面的に模様替えしました。従来は対外的なPR誌と位置づけていましたが、協組発足に伴う支部事業見直しの一環として、これまで支部内部の情報誌としていた「MRCきょうと」の機能を包含した新しい対内的な情報誌「診断京都」を発足させることにしました。対外的PRは、支部が開設しているホームページや、本部発行の機関誌「企業診断ニュース」を活用していきたいと考えています。また「診断京都」でも、会員の研究論文を収録した特集号を適宜発行したいと考えています。

(船越)

診断京都

No.64 夏季号

2000年6月20日発行

社団法人 中小企業診断協会京都支部
〒600-8412

京都市下京区烏丸通綾小路下ル西側
四条地下鉄ビル6F

TEL (075)342-1131

FAX (075)342-1132

メール smecakyo@mail.joho-kyoto.or.jp
ホームページ <http://www.joho-kyoto.or.jp/~rmckkyoto>

印刷所 岡本印刷 TEL (075)344-9859
FAX (075)344-9925