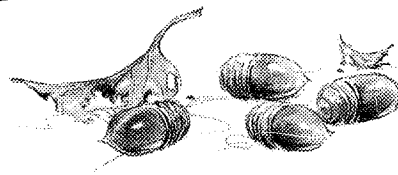


診断京都

No.80
2005年 秋号



社団法人 中小企業診断協会京都支部

個人情報保護研究会

1. 研究会の取り組み

(1) 研究会の目的

本年4月より「個人情報保護法」が制定され施行されることになりました。本法に対して今後、中小企業として同法のもとで事業展開を進めるにはどのような対策が必要か。また「プライバシーマーク制度(通称Pマーク制度)」を取得するにはどのような方策が必要なのか、中小企業診断士として果たすべき役割について研究するものです。

中小企業において、個人情報保護への対応やPマークを取得しようとする企業に対して診断士の活躍の場としては、基本方針策定やコンプライアンスマニュアル作成及びコンプライアンス委員会活動の運用や情報管理システム導入支援や教育があります。

本件は新たに制定された法律として是非理解し、診断・支援できる実務知識を深めておくことが大切と思われ、有志において更に実践に即した理解を深めることを主眼においております。

(2) 個人情報の保護に関する法律(個人情報保護法)施行の背景

現在、ビジネスにおいてさまざまな事業者が、顧客データなどの個人情報を所有していますが、情報処理の発達、ネットワークの普及により瞬時に大量の個人情報が流出し、個人のプライバシーにも影響するいろいろな問題—例えば、①本人の知らない間に収集され、使用され、売買されている、②誤ったまま使われている、③世間に漏示、漏洩されている—等々の問題が社会問題化し、中小企業にも多大な影響を与えています。

個人情報が十分に保護される社会インフラの構築促進を図るに当り「個人情報保護法」が平成17年4月より施行されました。同法の施行に至るまでをひもとくと、1980年OECDプライバシーガイドライン採択、更に1995年EU指令の採択を受け、世界で個人情報保護の議論が活発となる。日本の対応としては、①1989年旧通産省が個人情報保護ガイドライン策定、②1998年JIPDEC((財)日本情報処理開発協会)がプライバシーマーク制度導入、③1999年コンプライアンス・プログラム要求事項のJIS Q15001の動きにあわせ各自自治体においては個人情報保護条例を独自に制定、更に法整備として、①1989年行政機関の保有する電子計算機処理に係る個人情報保護に関する法律成立、②2003年個人情報の保護に関する法律成立、2005年4月施行、と法整備と個人情報保護の社会インフラ構築は急進展となっています。

(3) 中小企業の取り組み課題

個人情報保護法の対象は「個人情報取扱事業者」(法律では、個人情報によって識別される特定の個人の数の合計が過去6ヶ月以内に何れの日においても5000人を超えるものとする)となっているだけに、大企業、中堅企業を除く中小企業においては、自社は対象外と自己解釈し、十分なる対応に配慮していない中小企業を数多く見受けられます。

しかしながら、個人情報保護法の目的は、「個人情報の有用性に配慮しつつ、個人の権利利益を保護すること」とあり、「個人情報の有用性に配慮しつつ」が重要なポイントであり、「個人情報

取扱事業者」非適用の中小企業においても道義的、ビジネス的には対応しなければならないテーマであります。

既に、ビジネス面では、

①経営方針として個人情報の保護対策がとられていなければ発注はできない。

②継続取引の判定基準として、プライバシーマーク取得の項を付加する。

等の取引条件の変更を求められている企業を多く見受けます。

それだけに各業界においてはそれぞれの中央団体において「業界指針(ガイドライン)」を策定し、傘下企業において対応策を講じることを促しています。

(4) 個人情報保護研究会の基本スタンス

しかしながら、中小企業にとっては「個人情報保護法」の完全対応やプライバシーマークの取得に人、時間、コストをかけることは容易なことではありません。

このような現状を踏まえ、中小企業診断士が「個人情報保護法」の対応を支援する際の考え方として、個人情報保護対応のベースとなっているJIPDECの手順を踏まえ、かつ、各業界団体の業界指針(ガイドライン)を十分に配慮しつつ、

①支援先企業の身の丈にあった対応策を推進する。

②単に「個人情報保護法」の対応だけでなく、企業活性化の対応の一環として「個人情報保護法」の対応を位置付け推進する。

という視点にたつて、「個人情報保護法」の実践的な対応策の研究を進めていきます。

2. 今までの活動概要

①メンバー：9名

(リーダー：恩村政雄、サプリーダー：川島昇、木津要三、山田順一郎、中路悦雄、大堀誠、藤原茂寿、成岡秀夫、山崎忠夫)

③研究方法：

各自研究課題をもとに全員で討議集約する方式

中小企業に外向き個人情報保護対応実態のヒヤリング

④活動期間

年間8回程度、1回2時間(18:00-20:00)、

場所：診断協会京都支部事務所

⑤実施状況

討議：4月18日(月) キックオフ 18:00-20:00

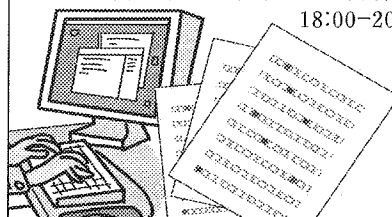
5月23日(月) 最終成果物検討

6月17日(金) コンプライアンス・マニュアルとコンプライアンス・プログラムの検討

7月29日(金) OECD、JIPDEC、業界指針との整合化検討

企業訪問：9月13日(火) A企業訪問、ヒヤリング
18:00-20:00

(以上・恩村文責)



農村に沸き起こる新しい疾風を支援しよう!

山崎 忠夫

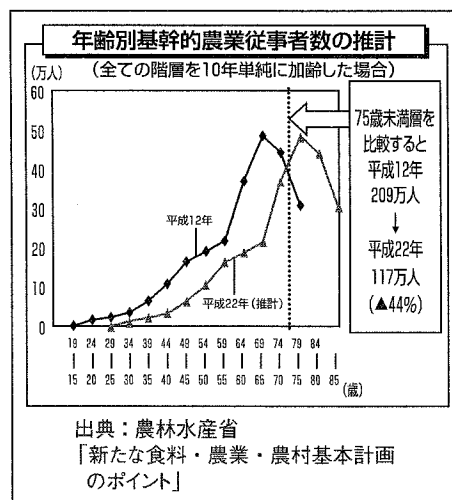
1 重大かつ緊急な局面を迎える農業問題

今、日本の農業は重大かつ緊急な局面を迎えています。

第一に、BSEや鳥インフルエンザの発生、食品の不正表示、残留農薬問題などの「食の安全」に関わる諸問題が相次いで発生し国民の重大な関心事を集めています。さらに、これらの問題のみならず、食のニーズの変化に対応する国内の生産体制が充分でなく、輸入依存度がいっそう高まっています。食料自給率は6年連続で40%台と言う由々しい事態に直面しているのです。

第二に、農業分野においては、主業農家戸数が大幅に減少し、しかも農業労働力の高齢化が進行しています。耕作放棄面積が増加し、耕地利用率も低下しています。これらの課題を解決すべく農業の構造改革が立ち遅れています。しかし、その一方で環境保全に貢献する農業生産への要請が高まり、また、わが国の農産物の輸入拡大の可能性が広まり、既に各地で輸出の取組みが増加しています。

第三に、農村においては、人口の減少、高齢化、混住化が進み、生活環境施設の整備は進みつつあるものの、依然、都市部との格差が存在しています。このような農村の置かれている現状が、食料の安定供給や多面的機能の発揮に障害となることが懸念されています。しかし、一方ではそのような厳しい農業・農村の状況下であっても、地域の資源を生かした意欲的な取組みが進められています。



2 国、行政の施策、農業団体などの取組み

そんな中で、国、行政は日本農業の再生を目指し、別表のような施策を推進しようとしています。

(参考資料=末尾 農林水産省 「新たな食料・農業・農村基本計画のポイント」)また、それらの施策を受けて、農業団体の懸命な取組が地道に進められています。

3 活躍を始めたニューファーマー

既に各地で多くの事例が出ているように、食の安全、環境問題への配慮を行いながら、多様な消費者ニーズへの対応を行うために、創意と工夫を凝らし、新しい事業分野を切り開き、経営の合理化、効率化をはかって前進をしつつある「農業経営」(主として、法人経営)が出現しています。

●有限会社 京都ファーム 梶谷和豊さん

有限会社京都ファームの梶谷和豊さん。昨年、父親から経営をバトンタッチ。業務用京野菜を前面にした新しい飛躍が始まった。

有限会社京都ファームの沿革はこうだ。昭和44年祖父の経営する和牛肥育経営に父親が参加、昭和52年父親が祖父から経営を移譲される。平成6年、会員制による米の産直を開始。「農家は経営者でなければならない」との考えから平成7年4月に有限会社に。法人化することで、全国の先進的な農業経営者とのネットワークも形成できた。日本ブランド農業協同組合がそれだ。

和豊さんは、バトンタッチを受けると京都ファームの良さは引き継ぎつつ、経営を一新した。それが京野菜を前面にした業務用マーケットへの進出である。「これからは野菜しかない」と言い切る和豊さんは、従来築いて来た、全国の先進的な農業経営者とのネットワーク、日本ブランド農業協同組合を最大限活用していると言う。そういったネットワークにより、業務用食材としての販売チャネルの開拓に成功したのである。京野菜という独自性を活かして、外食での需要の拡大、特に「加茂なす」によるシェアの拡大が今後の成長の原動力になっている。その他、ネギ、漬物用の大根、カブ、などにも注力し、京野菜のブランド価値につなげていきたいとヤル気満々だ。

課題もある。拡大しつつある業務チャネルに、契約栽培による安定供給を実現するために、生産能力、技術の向上が第一の課題である。生産管理、仕入管理、営業管理などの一連の業務体制の確立をすることで、農業経営の基盤を確立することが、その前提となると考えている。経営管理の事務、業務の仕組みと人材の確保が不十分であり、規模拡大に合わせて外部経営資源の活用も視野にいれて経営の効率化を図っていきたい。業務用のチャネルにおける京野菜ブランドの浸透を図ることで、シェアを高めていきたいと考えている。

販売先の開拓、販路の確立の見通しは広がりつつある。自社の販売力による仲介の機能も若い人を活用することで経営規模拡大が図れると考えている。京野菜のカテゴリーで、多くの野菜を提供する生産・供給体制を確立し、天候等によるリスクを分散し、地域の人、若い人に、収入が確保できるよう、地域の活性化に貢献することをビジョンとして描いていると、話を聞いているうちにどんどんその目が燃えてきた。(取材:松野修典)

●有限会社 栄光食鳥 須知 猛さん

会社の沿革 平成元年経営者の父が体調を崩したため、岐阜市の孵卵場に就職していた現社長猛さんが帰省し家業を手伝う。当時、経営は飼養羽数で売上を伸ばすプロイラー(量産)生産であったが、猛さんは生業から企業化する法人組織(有限会社)にする。

平成7年にはプロイラーから付加価値の高い地鶏に切り替え、有限会社栄光食鳥を設立した。有限会社にするにより公私の分離を明確にし、福利厚生面も力を入れることになり、生業のイメージは無くなり、ビジネスとして他社も認め、金融面からも信頼を得ること

ができた。対外的にもかなりの信用を得ることになりメリットは大きかった。

商品戦略は多品種少量生産で、常時3万羽を飼育し、年間12万羽を出荷している。

飼料は遺伝子組み換えをしていないトモロコシ、魚粉は北海道産、エサ米は父が栽培している自前のもので、抗生物質は極力使用しない。

鳥の飼育は肉質に影響を与えないようにストレスをためないため鶏舎内でクラシック音楽を流している。

平成16年度からはより厳選した穀物飼料を与え、1羽1羽に目が届く飼養密度で3ヶ月育成し、適正数を守っている。

しかしながら農家が減少しているように、得意先となる「かしわや」が減少している。自社のブランドの「都地鶏」をどのチャンネルで販売していくかが今後の課題である。

そのためにアイデアを出し、得意先に提案している。具体的には、地鶏と京野菜などをアレンジした商品の他、種々の製品アイデアを創出加工し、加工会社や料理店に提案している。また、適正規模を維持する努力をしている。自社ブランドの「都地鶏」の高級化をさらに目指し、小規模の農場だから出来る部分のこだわりを業界で認識させることと、「都地鶏」を使った予約制の飲食店の経営にも取り組みたいと意欲的に語る猛さんの熱い思いがぐんと伝わってきた。(取材:上島政樹)

4 待たれる中小企業診断士の活躍

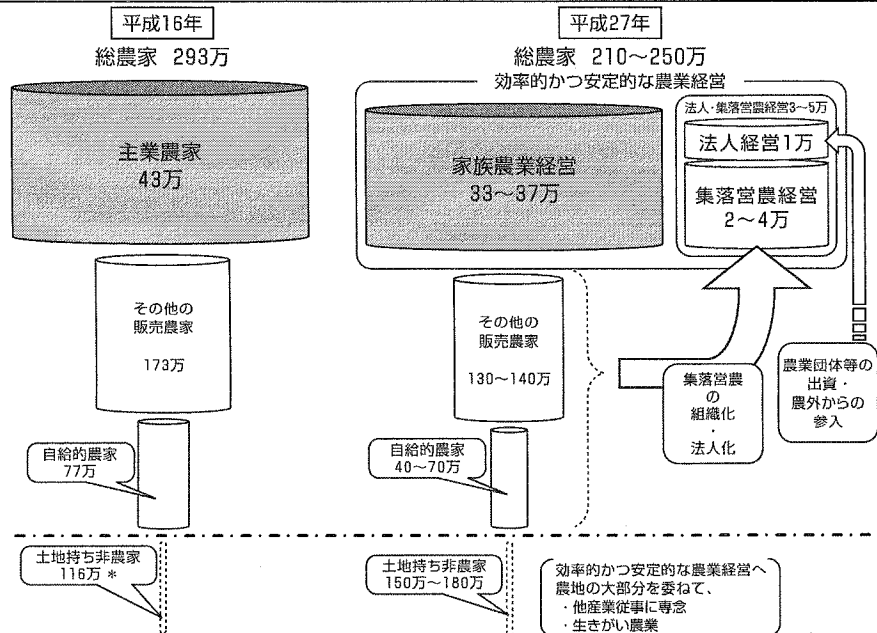
規制緩和の中で大企業などの農業への進出を目指す動きが活発化しつつあります。しかし、現実には「法人化」などを有力な手段として、あらたな「農業経営」の確立を目指しているのは、意欲のある農家であったり、農業への進出を試みる人の集団であったり、集落ぐるみの「村おこし」であったりしますが、これらの農家、人の集団、集落が「経営」に関する十分なノウハウを持ち合わせているかと言えば残念ながらそうとはいえない状況であることです。

以上のような状況は、経営に関するノウハウを身に付けた中小企業診断士などの専門家集団の積極的な支援が今後ますます必要かつ重要になってくると言うことでしよう。

中小企業診断士が農業問題に取組むにあたっては、農業の問題を「自らのこと」として捉え、あくまで視線を「現場」に向け、汗を流して日々奮闘しておられる農業の担い手の皆さんとともに考え変革してゆくことが求められますが、主として都市における「経営診断」「経営指導」に当たってきた中小企業診断士が、今まで培ってきたノウハウの上に、「農業経営」に関する十分な診断・指導技術を積み上げ、積極的に農業・農村に目を向けるならば、そこには新たな活動の領域が大きく広がっていると行って過言ではないでしょう。

農業構造の展望 (平成27年)

【効率的かつ安定的な農業経営とは】
主たる従事者の年間労働時間が他産業従事者と同等であり、主たる従事者一人当たりの生涯所得が他産業従事者と遜色ない水準を確保し得る生産性の高い営農を行う経営

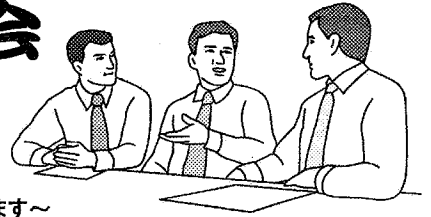


(注) *平成16年の土地持ち非農家数については、7年から12年にかけてのうす勢を基にした推計値である。

法人経営：一戸一法人や集落営農の法人化によるものを除く。
集落営農経営：経営主体としての実体を有するもの。法人化したものを含む。

出典：農林水産省 「新たな食料・農業・農村基本計画のポイント」

企業内診断士覆面座談会



～去る9月11日(日)診断協会京都支部事務所にて、
機関誌「診断京都」初の企画として、企業内診断士の方の座談会を行いました。
当日は、日曜日にもかかわらず、5名の企業内診断士の方に集まっていたが、
日頃感じていることなどを存分に?語っていただきました。
今回は、匿名という条件でしたので、さぞかし、本音が聞けたのではないかと思います～

〈司会成岡〉今日は日曜日にもかかわらず、朝早くからありがとうございます。初めての企業内診断士の方の座談会ということで、まず、簡単に自己紹介からお願いします。

〈Yさん〉某金融機関にいます。営業店の融資係です。資格取得のきっかけは自己啓発の意味で、上司から勧められて取りました。組織内ではほとんど活用できているという実感はありません。企業再生のような特定の部署に配属されない限り、有り得ないと思います。

〈Iさん〉某製造メーカーにいます。前は、製造現場でしたから活用など皆無でした。最近、情報システム部門に異動し少しはましかもしれませんが、あまり変わりません。資格取得の動機は、実家が町工場の経営者で、経営コンサルタントに興味を持ったからです。

〈Mさん〉某製造メーカーのディーラーサポート部門にいます。診断士の資格は古くて平成2年です。動機はお客様に接する中で、製造業のマネジメントを学習する必要性を感じたことです。特に、今の部署に異動してから、活用はかなりしているほうじゃないですか。

〈Fさん〉某サービス業関係の会社にいます。クライアントにいろいろな企画を提案するのが仕事ですから、結構活用しているほうだと思います。資格の取得は平成11年です。きっかけは、仕事で戦略計画やプロモーション計画に携わることが多くあったからです。

〈Nさん〉某製造メーカーの経営監査部門にいます。資格の取得は最近で平成15年です。まだ、1次試験の内容など、記憶にあります。動機は、スキルが身につくことと、将来、独立ということもあり得ると思ったことです。知識的な面で役立っていると思います。

〈司会成岡〉なるほど、自己啓発という観点ですね。しかし、実際、組織内では、なかなか活用できていないのが現状でしょうが、その辺りを、ではYさんから、いかがですか?

●Mさんプロフィール
昭和32年生まれ48歳、某製造業の営業部門に勤務。平成2年に診断士資格取得。お客さんとの接点の多い仕事なので、充分とは言えないが活用度大で、かなり満足組。支部会員。

〈Yさん〉資格のカバーする範囲も広く、診断士として広範囲な知識やノウハウがあるけど、職場での認知はほとんどないですね。特に、外回りの営業になると預金集めですから、当然モチベーションは下がりますよ。組織内でどう活用したらいいか、自分でもどうしたらいいか分かりません。事業再生などの案件を扱う部門くらいじゃないですか。

〈Fさん〉組織内で優遇されていることは一切ないですね。また、期待もしていません。確かにクライアントに行ったら、名刺に書いてあるので多少プラスがあります。企画提案を考えると、診断士のプロセスは役立っていますね。自分自身が、この資格をどうしようかを考えないと、活用できない資格ですね。

〈Nさん〉活用は難しいと思いますが、1次試験で幅広く勉強したことは、普段日常の業務と関係ないことも役立っていますよ。2次試験の事例研究もそうです。会社での認知はありませんし、優遇されていることもありません。今の部署に、もう一人診断士がいますが、たまたま、持っている人が入ってきただけです。

●Iさんプロフィール
昭和37年生まれ43歳、某製造業の情報システム部門に勤務。平成11年に診断士資格取得。企業内では全く認知されておらず、組織内での活用は皆無?という欲求不満組。支部会員。

〈Iさん〉製造業の情報部門ですから、日常の活用という意味では、ほとんどありませんし、認知は全くありません。少し前までは、オーナー経営者だったので、余計にそうでした。

社外での活用という意味の方が大きいです。情報部門での登録なので、情報診断士の会などの活動で生かしているくらいでしょうか。

〈Mさん〉名刺に診断士を書いたのは数年前からです。それまでは、お客さんと接する部門ではなかったの。上司がいちいち紹介するので、面倒だから。今まで各地を転々とし、そこでの診断士仲間とのつきあいが役立っています。人脈の厚みでしょうか。自分は「新規屋」だと思っているから、外部のお客さんと接する今の部門では役立っていますね。

●Nさんプロフィール
昭和27年生まれ53歳、某製造業の管理部門に勤務。比較的最近の平成15年に診断士資格取得。現在担当の業務にある程度勉強した内容が関連あり、多少満足組。支部会員。

〈司会成岡〉そうですね、やはり、あまり認知度は高くないんですね。

〈Mさん〉名刺に書いていると、この資格を知っている人と、知らない人での反応が、格段

に違いますね。自分が勉強した人や、挑戦した人は、当たり前ですが、とても反応してくれる。知らない人は、ほとんど反応がないですね。

〈Iさん〉前の経営者の時は、ほんとうにそうでしたね。最近でこそ、少しましになりましたが。会社の体質が、そういうものを認知する風土にないというのが実態ですね。

〈Yさん〉私も名刺には書いていますが、金融機関は制約が多いから、難しいですね。

〈Nさん〉そうですね?金融機関の人が一番活用できるんじゃないですか?企業診断部みたいな部門を作ればいい。

〈Yさん〉事業再生部だけでしょうね。営業推進部という部署もあります。診断士のノウハウを活かして、金を貸してこいと言われますから(全員爆笑)。企業の診断をする時は、外部の診断士を頼むんですよ。外部のプロにコンサル料を払うんですよ(全員また爆笑)。

〈Mさん〉診断士とは、そもそも、何をやるんだということが分かっていないですね。

〈Iさん〉私は組織内での活用はほとんど諦めて、時間外の外部での活用に重点を置いています。そうしないと、本当に意味がないから。時間的に厳しいですが、何とかやりくりして、自分のモチベーションを保てるようにしています。また、現在の組織内である程度のところまでとどろ着けるように頑張りたいと思っています。

〈Fさん〉組織内の認知はもともとないと思っていますから、別に関係ありません。要は、自分の問題だと思います。どういう動機で、どう活用するかは、最終的に、組織が決めることではなく、自分が決めることだと思っています。

〈司会成岡〉なるほど、理想と現実のギャップは大きいですね。さて、最近話題の診断士更新内容の変更ですが、みなさん、本部からのアンケート見られました?

〈Fさん〉あれで、初めて内容を知りました(一堂うなずく)。アンケート見たら、私の場合はいけそうな気がしますが。普通に仕事して、お金を払って更新というの、ちょっと抵抗がありますね。

〈Mさん〉新制度はプロを養成することですね。マネジメントを少し手伝える人はかなりいると思いますが、本当に経営を支えるプロを作るのが目的なら、今も本当に対応できる人は少ないです。門戸を広げて、質を高めるというのは、虫が良すぎると思いますよ。

〈Iさん〉やはり、基本的には診断士の社会的認知度や、社会的な地位が低いことがあるのではないのでしょうか。

〈Nさん〉いまの制度に変わったのは4年ほど前ですね。若い人の中には、在学中から取得を目指す人がいますし、学生で合格する人もいますよ。もし、今考えられている制度になったら、志願者は激減すると思いますよ。

〈Iさん〉受験の動機にもよるでしょうが、受験の時は、80%くらいの人が将来独立を考えているのではないのでしょうか。実際に合格してみると、そんな簡単なことではないと思います。年数が経ってくると、どうしても現状維持になります。プロコン志望の資格なら、全く変わったものになると思います。どうかな?と疑問ですね。

〈Yさん〉先日のアンケートではまとめて1週間という記述もありましたが、企業内でも会社が認めた業務の場合はOKではないのかとか、その辺りの基準は疑問に思いますね。

〈司会成岡〉非常にグレーな部分ですね。やはり、全体的には資格を維持するのは難しくなると思われますか?

〈Mさん〉スキルアップにつながる研修でないという意味が無いですね。本当の実務研修でない。昔は3次実習のミニ版がありました。土曜日、日曜日に数日やって有料でしたが、非常に役に立ちました。

〈Fさん〉診断実習の練習試合みたいなものがあればいいですね。問題は、お金よりも時間が取れるかでしょう。

〈Iさん〉プロコンのサポートを単発でやるのがあれば、いいかもしれませんね。

〈Nさん〉新しい研修制度が出来るかもしれないけれど、会計士に会計士補があるんだから、診断士に診断士補があってもいいのでは?

〈Yさん〉実習先が有料か無料かというのは違うでしょうね。先方もお金を払うなら対価をきちんと求めるでしょうし。それが本来の姿ではないのでしょうか?

〈Nさん〉研修がこれ以上増えるのは止めて欲しいですね。

〈司会成岡〉基本的にやる人はやるし、やらない人はやらないから、ほっておけばいいということですかね?

〈Iさん〉今まで3つ会社を変わって、いま、4つ目ですが、ずっと会社が面倒を見てくれるなんて考えられないです。だから、いまのポジションで活かせる、活かせないより、自分でもっと活用のレンジを考えないと。自分は、創業者的な器ではないと思っているから、現在の組織の中である程度のところまで、行きたいと思っています。

〈Mさん〉診断士の地位が上がることを考えるなら、自主性がないと。診断士のいいところは、種々雑多な人がいる集団なので、その良さが失われてしまう危険性がありますね。

〈司会成岡〉次のテーマともつながりますが、最後の話題として、支部に期待されていることは何でしょうか? Nさんから、どうぞ。

〈Nさん〉そうですね、急に言われても、あんまり期待値が高くないので、ちょっと待ってください(一同笑い)。

〈Iさん〉最初大阪支部に所属して、一巡したから京都支部に移りました。協会との情報が途切れるのが怖いですから、入っています。いろいろな切り口の研修をやってほしいですね。そ

● Fさんプロフィール
昭和26年生まれ54歳、某サービス業関係の会社に勤務。平成11年に診断士資格取得。クライアントへのプレゼンなどで活用しているの、まあまあ満足組。支部会員。

れと、企業内の診断士には、勉強会ではなく、交流会をやりたいです。

〈Yさん〉経営革新研究会の講師もしましたし、参加もしたのですが、いつも同じメンバー

で役員さんがほとんどで、変化がないですね。開かれた雰囲気を感じられない。知った人で固まっているという感じです。横のつながりを作ろうという雰囲気がありません。なかなか馴染めないという印象です。本人の自覚と言えば、それまででしょうが…。

〈Mさん〉コンサルティングに必要なスキルと、実務に必要なスキルは重なっている部分が多いので、そういう部分を積極的に提供してもらえればいいと思います。支部会員以外の診断士も多くいるので、会費ゼロでの、別会員化という方法もあるのでは。それで参加しないなら、よほど魅力が無いのかもしれませんがね。

〈Yさん〉組織内の有資格者の会もあります。やはり同じメンバーで固まりますね。

〈Fさん〉経営革新研究会も頑張っていると思いますが、ITCとも重なって、なかなか行けません。ただし、自分の知らないテーマだと、やはり、行って勉強しようと思います。ただ、それにしても、会費が他の資格の会に比べて割高感がありますね。

〈司会成岡〉考えれば、毎月定例の提供サービスは経営革新研究会だけです。東京ならいっぱい勉強会、研究会があって、百花繚乱ですよ。やはり、場の提供が少ないかも。

〈Nさん〉経営革新研究会も何回か参加しましたが、情報交換ならメールで出来ますし。企業内にいると、時間が作れないというのが、本音です。

〈Fさん〉講師を探すのが結構大変なのは。それと、どんな人が支部の会員になっているか、分からないですから。

〈Iさん〉そういう意味では、「情報診断士の会」はいいですよ。唯一、交流という場になっています。

〈Nさん〉年末に京都の診断士が一同に集まる忘年会などはどうですか?日常的には、なかなか参加できない人を対象に。

〈Iさん〉同じ趣旨で、年に1回でいいから、交流だけを目的とした「本当の交流会」などを企画して欲しいですね。

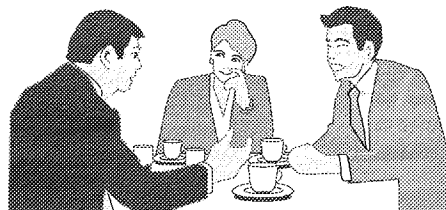
〈Mさん〉更新研修の時だけ会う方もあります。会社の名前を聞いても分かりませんしね。できるだけ会員情報をデータ化して欲しいですね。いくつか個人的にはネットワークを持っていますが、支部会員のプロフィールがないのは、問題ですね。

〈司会成岡〉資格を取ったあとのひとつのメリットはネットワークの活用だと思います。個人情報保護もありますけど。

〈Mさん〉資格を取ったことで、変な目でみられたこともありますが、あいつ、そのうち止めるんじゃないかと(笑い)。

〈Yさん〉企業内の人とは異動もあってメンテが大変ではありますが、1年に1回くらい、データに変更ありませんかとお問合せがあってもいいのでは?

〈司会成岡〉では、いろいろと注文も出たところで、今日は、お開きとさせていただきます。ご要望が、どれくらい実現できるかがポイントかと思います。今日は、どうも有難うございました。



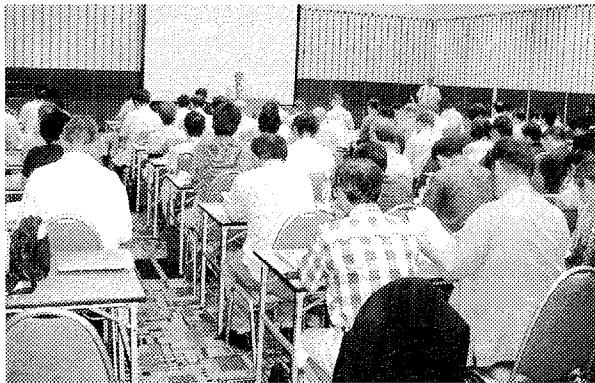
司会：成岡

昭和27年生まれ53歳、昨年30年間の会社勤めを辞めて独立。平成13年に診断士資格取得。今年度から支部の理事。機関誌「診断京都」の編集長を担当。

平成17年度 中小企業診断士 更新研修レポート

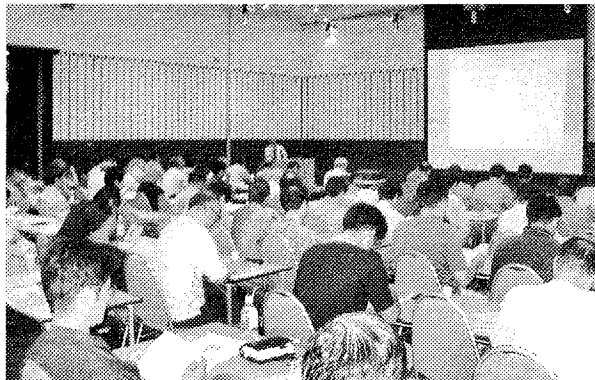
理論政策●第1回 (99名参加)

平成17年度の中小企業診断士第1回理論政策更新研修は8月7日(土)に開催されました。前半には「新しい中小企業の施策～中小企業の新連携の方向～」をテーマに、京都府中小企業団体中央会の事務局長である今嵐正三氏に講演頂きました。中小企業新事業活動促進法の目玉である新連携について、話題のLLP、LLCなどの組織形態の位置付けなどを織り込んで解説頂きました。後半には、中小企業診断協会京都支部の情報部門における論客である藤原正樹氏に「ICタグ普及による中小企業への影響と対応」というテーマで、ICタグの概要、実用分野、そして影響と対策、課題について講演頂きました。(松野修典)

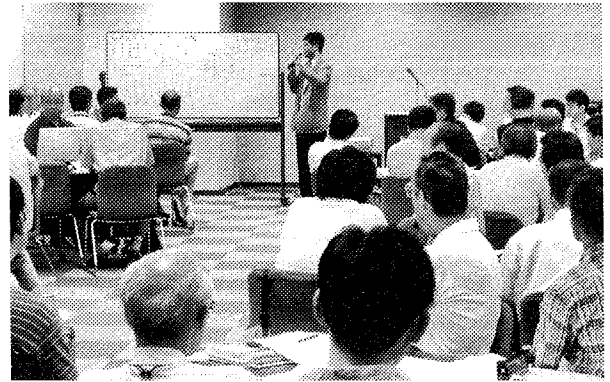


理論政策●第2回 (98名参加)

平成17年度第2回理論政策更新研修は、10月2日に京都駅前前の「ばるるプラザ」で開催しました。今回は、第1部に京都商工会議所経営相談センター所長の坂口俊一氏を迎え、「京都商工会議所の創業支援～京都・ビジネスモデル推進センターの創業支援の現状～」について、創業支援現場からの示唆あふれる講演をいただきました。第2部は(株)成岡マネジメントオフィス代表取締役社長成岡秀夫氏による「個人情報保護法と中小企業」と題する講演で、中小企業診断士としての支援ポイント等が具体的に示され、98人の中小企業診断士が熱心に聞き入りました。(中村久吉)

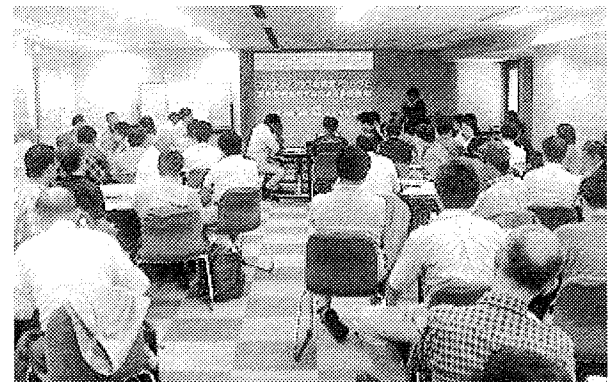


実務能力●第1回 (63名参加)



実務能力研修の第1回が9月3、4日に実施され、西河先生とともにコーディネーターを務めました。今回は「企業再生に関する事例」でDDSや金利減免など、専門的な再生手法を交えながら、診断・助言の演習を行いました。京都の診断士は金融機関関係者が多い?!との事前情報を入手し、西河先生と共に実務の専門家もできるだけスムーズに研修できるよう、準備を行いました。研修の最後では、金融機関と金融支援を求める企業側に分かれ、プレゼンが行われました。事前情報通り?専門の方も多く、白熱したやり取りやユニークな発表があり、各個人の分析力・プレゼン能力のレベルが高く、有意義な研修であったと思います。(岡原慶高)

実務能力●第2回 (68名参加)



実務能力研修第2回は9月17日、18日に開催されました。私は、荒井理夫氏(大阪支部会員)と共に、当日の講師を務めさせていただきました。参加者は68名。テーマは、「フィットネススクラブの経営ノウハウと資本の共生モデルによる多店舗化」。資本力がない中小企業が、その経営ノウハウを元手に不活性な駅前ビルなどの所有者と提携し、多店舗を実現するというもの。初日はSWOT分析も交え事例企業の今後の方向を10班に分けて検討し、2日目にはロープレを交えた発表会。ユニークな意見、笑いありで大変有意義な2日間であったと思います。(鳥井浩三)

実務能力研修ファシリテーターを経験して

京都支部 西河 豊

9月3日～4日の2日間、京都支部において「金属加工業の再生事例」の演習が行われました。

2日目午後には10グループのプレゼンテーションが熱心な雰囲気で行われました。

更新研修が実習形式で行われるようになって今年で5年目となりました。

今回のテーマは「金属加工業の再生」として、与えられた与件の中で討議し

- ・ 今後5カ年の貸借対照表、損益計算書、借入金返済計画を作成すること。
- ・ 工場の合理化、営業体制の見直しを図ること。
- ・ 返済調達手段として、金利減免とDDS(劣後ローン)への組み換え。

を金融機関にプレゼンで納得させることというテーマであり、金融機関内の企業内診断士も多く参加されたことから、現実に近い形でのよりハイレベルな計画案が作成されました。

過去の実務研修の事例をみても定量的な要素と定性的な要素とを同時に整合性を図りながら検討するというような事例はなかったと記憶します。

また、5年間でプレゼンテーションの技術もかなり向上してきたように思われます。

発表はパソコン画面によるスライド投影とともに行われましたが、そのプレゼンテーション技術にもかなりのハイレベルなものがありました。

京都支部においては松野先生が過去において採用されたゲーム方式(プレゼンする側と受ける側を班をクロスして受け答えて、その受け答えまでを含めて採点する。)が定着してきた感があります。

質問に対する受け答えも洗練され、(多少演技過剰の傾向も出てきましたが)近年、診断士の受験科目にもなった助言理論の考え方の定着が見受けられます。

当支部の実務能力研修は他府県からの受講者も多く、今後も更なる研鑽を重ねたいと思います。

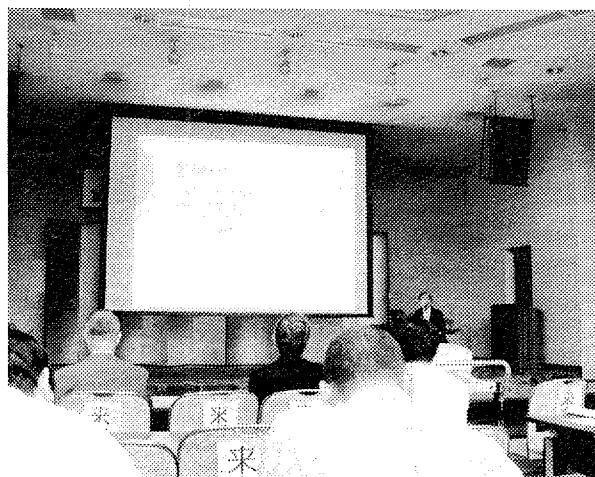
第3回近畿ブロック経営支援事例発表会レポート

近畿ブロック7支部が主催する

「(社)中小企業診断協会近畿ブロック経営支援事例発表会」が10月14日(金)に兵庫県民会館において行われました。この発表会は、一昨年から協会本部のアクションプランの要請に呼応して発足したもので、主催事務局を大阪、京都と持ち回り、今年は兵庫県支部が担当しました。当初2年間間は経営革新事例としていましたが、今年は中小企業診断士が支援した事例なら革新にこだわらないということで広く7支部に呼びかけ、15人の事例が集まりました。京都支部からも坂田岳史、西河豊、成岡秀夫の三氏が協力してくれました。15の事例を予備審査して5事例(京都からは坂田氏)に絞り、当日はパワーポイントを使って1人20分の発表が行われました。慎重審査の結果、大

阪支部の辻重義氏が最優秀賞に輝き、あとの4名はいずれも優秀賞となり協会会長からの賞状を授与されました。審査の間に加護野忠男神戸大学大学院教授の「価値ある中小企業と魅力ある経営者」という講演があり好評でした。当日の参加者は142名(内、支援機関25名、一般企業20名、診断士97名)京都からは21名(内、支援機関7名)でした。その後、別室で交流会が73名の参加で行われ、これも3回目という事で多に盛り上がりました。なお、15事例の事例集は支部事務所に相当数ありますのでご希望の会員は1人1部ということで事前に連絡してとりに来てください。

日 時：平成17年10月14日(金)
会 場：兵庫県民会館11階 パルテホール



平成17年度 支部会員研修のご案内

今年度の支部研修は下記のとおりの内容で実施いたします。今回は、独立診断士のみならず企業内で御活躍の診断士の先生方にも講師としてお招きし、4人の先生による財務をメインテーマとした最新の情報をお届けするという盛り沢山でスペシャル企画となっています。御興味あるテーマだけのご参加もOKですし、一般の方の参加も自由です!

是非、お問い合わせの上奮ってご参加ください。

* 日 時：2005年11月26日(土) 13:00～17:00

* 研修内容：

時間	担当講師(支部会員)	テーマ
1.13:10～14:00	安田 徹	新会社法の解説と財務への視点
2.14:10～15:00	上田 清	間違いだらけの経営分析・財務分析
3.15:10～16:00	稲田正文	農協(JA)における財務管理と診断士の役割
4.16:10～17:00	森山敦史	M&Aを戦略面・ファイナンス面から考察 ・中小企業のM&A戦略のケーススタディ

* 開催場所：池坊文化学院 洗心館6階
第一会議室(TEL 075-351-8581)

* 参加費：無料

* 懇 親 会：研修終了後、近くの場所にて開催。
会費3,000円(予定)

●近畿ブロック事務連絡会

日時：11月25日(金)13時から
 場所：京都駅横ばるるぶらさ
 開催内容：近畿7県
 (大阪、兵庫、京都、奈良、和歌山、滋賀、福井)の支部長、副支部長と、診断協会本部役員との事務連絡と意見交換の会議。その他公的機関からの来賓。

●支部研修会

日時：11月26日(土)13時～17時
 場所：池坊大学先心館
 なお、終了後参加者の懇親会があります。

●支部新年会

日時：1月13日(金)14時～
 場所：ホテルオークス京都四条
 (四条西洞院西)
 開催内容：
 15時～17時 特別研修会
 17時15分～19時30分(1時間45分)懇親会



会員の異動

●入会者

檜木 啓修
 山本 健
 長澤 満
 上原祐紀子(広島県支部より)
 中野英一郎(大阪支部より手続き中)

●退会者

竹山 隆造

●転出者

野崎 敏彦(転勤により長野県支部へ)

●死亡

大槻都土寛

(平成17年度 転・入会者)(敬称略)

編集後記

8月に発行し、ほっとひと息ついたら、もう、11月の発行が差し迫って、慌しいことこの上ない昨今です。10月もあつという間に通り過ぎ、年賀状が話題になる時期になりました。カレンダーも残り枚数が少なく、なにやら寂しい感じがします。最近、50歳を過ぎ、「ドッグイヤー」という言葉を実感するようになりました。いままでの、数倍のスピードで時間が流れていくような気がしてなりません。(成岡分)

最近特に迷惑メールが増えてきました。重要な仕事のメールがそれらに紛れて、一緒に削除してしまうということも多々あります。情報の取捨選択、瞬間的な判断力の必要性を痛感しています。(あ)

11月を迎えても紅葉はまだまだ青々としている。このままでは紅葉のシーズンは12月になるのだろうかとか心配していたら、今冬も暖冬の予測。京都にいながら「京都議定書」の話題が盛り上がりたらないのもこれまた心配。(じい)

編集長コラム

★リスクマネジメントについて★

先日、大阪で筆者の所属する「情報診断士の会」の例会があり、参加した。「情報診断士の会」は、以前、診断士の区分で「商業」「工業」「情報」の部門に分かれていた当時、「情報」部門の診断士が任意に開催していた勉強会である。現在では、その区分がなくなったので、どの部門の診断士の方でも参加できるようになっている。

毎月1回、大阪の産業創造館で例会があり、メンバーの誰かが講師になり、発表を行い、参加者との討議を行う。情報系のテーマに限らず、マネジメント全般のテーマを広く扱い、結構内容が濃くて面白い。

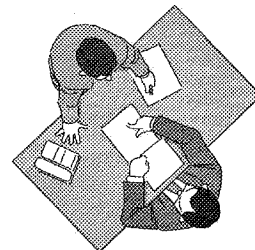
10月度の例会は「リスクマネジメント」というテーマで、遠方の愛媛県から診断士の門田俊輔氏が講演を行った。

主として情報系からのアプローチではあったが、特に中小企業レベルでのリスクマネジメントに関しては、文献や書籍もほとんどなく、非常に難しいテーマであった。

その中で、面白い意見として、対策の中に「何もしない」というのも選択肢のひとつであるというのがあった。虚をつかれたような意見だが、なるほど、よくよく考えてみると、それも対策と言えるのかと、妙に納得した。

リスクを取り上げ、発生の確率を予測し、起こった場合の損害をシミュレーションし、その対策の方策を考え、実行する。これが一般的なパターンだが、逆張りの発想で、費用対効果や起こる確率、また、会社や社会に与える影響を考えると、確かに「何もしない」というのも、有効な対策だと思える。

中小企業の限られた経営リソースでは、すべてのことを充分に対策を立てるわけにはいかない。優先順位をつけ、何が大事で、何をやらないかを定めることが大切だ。そういう意味では、この「何もやらない」対策も立派なリスクマネジメントだと納得、共感した。



診断京都

No.80

2005年11月8日発行

社団法人中小企業診断協会京都支部

〒600-8009 京都市下京区四条通室町東
 京都産業会館内

TEL (075) 213-7980

FAX (075) 213-7981

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 (株)大美堂印刷社 TEL (075) 314-3111

FAX (075) 314-3122