

診断京都

一般社団法人 京都府中小企業診断協会

No.102
2013年 春号



新年特別研修会、祝賀会開催

平成25年1月11日（金）、新都ホテルにおいて新年特別研修会と祝賀会を催しました。祝賀会に先立って実



施した特別研修会では、岐阜県関市で建材加工業を手掛けておられるトマト工業株式会社代表取締役社長馬淵敦史様を講師にお迎えし、「中小企業診断士が経営してわかったこと」というタイトルでご講演頂きました。講師を依頼したきっかけは、候補者を探していたとき、日経BP社の日経トップリーダー2012年10月号の特集の中の「『中小企業診断士』社長の奮闘」が目にとまったことによります。記事を読み進めると、平成21年9月期の売上が2,450万円 で債務超過だった企業が平成24年9月期には売上が1億2,000万円になるというストーリーが紹介されており、「この人をお願いしてみよう」と確信に変わりました。

お話のポイントは「企業の生命線はキャッシュである。継続的に黒字を出してキャッシュが増え続ける企業体質を作る。そこで『売上拡大』『粗利益増』『キャッシュ増加』という3つの観点から改革の道を探る」（日経トップリーダー10月号P21）というものでした。

基本戦略は、業界の常識である少品種大量生産方式から多品種小ロット超短納期を実現するという逆転の発想です。ネットを駆使し、顧客を既存先だけでなく、中小建材メーカー、全国の消費者に広げる戦略でした。「売り」は「即日出荷」で、これにより想定外の不燃建材の加工という新たな市場も開拓されました。

特別研修会では、紙上で語られているほかにコーポレートアイデンティティの大切さ、低コストでの設備調達、工場のショールーム化、5Sの徹底、能力向上を支援する人材育成の仕組み、訪問者が活用しやすい効果的なホームページの作成方法、メディアの活用方法、専門分野における複数加工など示唆に富むお話を披露頂きました。

特別研修の後、同ホテルのレストラン四川で多数の御来賓をお迎えし、30名の会員とともに祝賀会を開催しました。馬淵社長にも最後までお付き合い頂きました。会長挨拶に続き、御来賓よりご祝辞を頂戴した後、乾杯を行い、懇親会に移りました。日ごろの活動に対するご協力へのお礼をはじめ、金融円滑化法の期限切れや中小企業経営力強化支援法関連など公私にわたり、幅広い分野で歓談に花を咲かせた後、最後に上田副会長のあいさつで締めくくりました。



(山脇 康彦)

2012年度診断実務従事事業実施

2012年度診断実務従事事業は下記の8社で実施されました。8月のお盆明けから延べ6回にわたり行われた説明会に参加された方は29名で、そのうち26名の方が実務従事事業の実習に参加されました。

参加診断士人数	対象社名	初回訪問	中間検討会	最終報告会
2名	NK社	9月22日	10月13日	10月27日
5名	NH社	9月29日	10月20日	11月20日
3名	NG社	10月20日	11月17日	1月19日
3名	FJ社	10月27日	11月24日	12月15日
3名	MT社	11月10日	11月24日	12月08日
4名	NC社	11月17日	12月08日	12月22日
2名	KM社	12月15日	1月19日	2月2日
4名	TK社	12月22日	1月26日	2月16日

実習では、事前に各企業より決算書などの資料を入手し、参加メンバーに配布します。それを読み込んだ上で、まずは第1回のヒアリングに入ります。当日は、先方の代表者と担当者に出席いただき、約2時間かけて業況の説明、会社の現状や問題点、課題、今後の方向などを伺います。当方からは、事前の予習に添って種々の質問します。時間的に制約のある中で、完璧にカバーすることは不可能ですが、とりあえず可能な限りの情報を入手してヒアリングは終了します。初回は、そのヒアリングの後、当日の総括と今後の段取りなどを打合せします。

その後、数回の情報交換、メールのやりとり、ドラフトの共有などを行い、中間で一度検討会議を持ちます。そこで、報告書の基本方針のすりあわせを行います。報告書は各自分担せずに、それぞれが一人で最初から最後までを完結します。そのようにしないと本当の力はつきませんので、決してひとつの提案書を部分ごとに分担することはしません。

具体的な報告書の内容は各自がとりまとめ、

プレゼンテーションできる形に仕上げます。最終の先方へのプレゼンテーションは2時間くらいの時間です。各自が準備した提案書を15分程度で要領よく経営者に説明します。説明の巧拙も評価の対象です。パワーポイントのプレゼンテーションに慣れていない方もありますが、これも勉強です。その後、企業側の参加者からいろいろと鋭い質問があったり、答えにくい内容の質問が出たり、それは本当に真剣勝負の場です。

この「京都方式」は非常に負担が大きいですが、力がつくと思います。日頃中小企業とあまり接点のない企業内診断士の方も多く、毎年研鑽を兼ねて参加する方も増えています。また他府県支部所属の診断士の方も毎年数名参加され、交流の場ともなっています。

平成25年度も8月下旬くらいから説明会を開催し、9月末ごろから実際の企業訪問が開始される予定です。多数ご参加ください。

(成岡 秀夫)

プロ診断士養成 1日プロコン塾開催!

平成25年2月23日(土)、中小企業診断士の能力向上を目的とした1日プロコン塾を開催し、7名の方が受講されました。受講者は京都市会会員5名、非会員2名であり、既に独立されている方やこれから独立する方、また、スキルアップしたい企業内診断士の方が熱心に講義を聞かれました。当日は午前9時30分から開始し、まずはプロの診断士としての心構えや、コンサルタントとしての特徴の出し方、経営コンサルティングの進め方や留意点などの講義(講師:坂田)、続いて午後からは研修会・セミナーの企画法やプレゼンテーション技術などの講義を行いました(講師:岡原)。さらに、独立診断士として仕事を獲得するための方法やコツなどについて実践的な話をしました(講師:坂田)。

これらの講義の後、ケース事例を使った経営コンサルティング計画(コンサル案件獲得のための提案書)作成をグループディスカッション形式(ロールプレイング)で行い、各グループで発表しました。このコンサルティング計画

は模擬ヒアリングを通じ、ケース事例企業の課題を抽出し、それを解決するためのコンサルティング



を提案するもので非常に実践的なものとなっています。受講された方も、実践感覚が身に付いたと思います。

なお、今回は、1日(8時間)という短い時間で、プロ診断士として活動するための知識やノウハウのポイントを理解して頂きましたが、平成25年度は長期間の本格的なプロコン塾を開催する予定です。京都市会会員の方で、これから独立しようと考えている方や、スキルアップを考えている企業内診断士の方はぜひ今年度のプロコン塾にお越しください。(坂田 岳史)

プレゼンテーションスキルアップ研究会活動報告

プレゼンテーションスキルアップ研究会は、今年度4年目を迎えた、また新しい、少人数の一般研究会です。研究会メンバー自身のプレゼンテーション能力の向上を目指しながら、プレゼンテーションについての諸研究を行っています。

人前で話をする機会が多い中小企業診断士にとって、効果的なプレゼンテーションをする力は必須のスキルです。また、そのスキルを持つことは、多くのビジネスパーソンにも求められています。プレゼンテーションといえば、パワーポイントやキーノートで作る提示資料や映像などのツールの工夫が連想されがちです。しかし、プレゼンテーションの目的は、「聞き手の行動を変えること」にあり、そのためには、ツールの工夫などの前に、「話し方」の基礎力を高めることが重要です。

プレゼンテーションスキルアップ研究会では、毎月の例会で、出席者全員が原則としてツールを使わずにショートプレゼンテーションを行い、それに対する批評、評価等を受けることを続けて来ました。フィードバックを受けることで各自の能力向上を図り、その取り組みを通じてスキルアップ方法の研究を行っています。

昨年度は、総括として、女性起業家の皆様に聴衆として参加して頂くプレゼンテーションを期末に行いました。研究会員6名が連続してショートプレゼンテーションを行い、各自への評価を受けました。例会での相互評価とは異なる気づきが

得られる貴重な機会となりました。ご協力下さった皆様にあらためて感謝申し上げます。

また、これまでの研究の例としては、技術者のためのプレゼンテーションスキルアップ方法の体系化があります。技術者が社内の関連部署やお客様などにプレゼンテーションをする機会を想定して「13歳にわかる話し方」という切り口からとりまとめました。

近年は、亡きスティーブ・ジョブズ氏のプレゼンテーションが、あらためて注目されたり、NHKが、TED*カンファレンスをレギュラー番組として取り入れたり、プレゼンテーションが華々しく扱われてもいます。そうした時勢の中、当研究会はプレゼンテーションの基礎となる力を養う、身近で気軽な相互研鑽の場としての役割を担って行きます。そして、その研究会活動で得られる成果を、中小企業診断士として企業の皆様のご支援に繋げて行くことに努めて参りたいと思います。(松井 宏次)

*TED Technology Entertainment Design

アメリカに拠点を置く非営利団体。幅広い分野から、世界の最高クラスのスピーカーが集まってプレゼンテーションを行うイベント(TEDカンファレンス)を開催しています。



国際化支援研究会活動報告



2012年9月に国際化支援研究会を立ち上げました。主旨は日本国内で販売不振に陥っている中小企業の活路としての海外への販売機会の創出、または海外製品・サービスの販路開拓等、特に業種業態にこだわることなしに中小企業診断士として支援できる業務、ニーズを探ることを目的としています。

これまで6回程度会合を開催し、特にアジアを中心として各国のビジネス環境について有識者の方々より講義をいただきディスカッションを繰り返してきました。最初は多くの日本企業が進出している中国におけるビジネスチャンスと、その中でクリアしておかなければならない法制度、税制対応の検討や、すでに沈静化しましたが、反日デモへの対応と中国人観光客の動向、領土問題、京都ブランド商品(着物、京野菜等)の物産展での販売実態、ネットショッピング等について現状を把握しました。

次にチャイナ・プラス・ワンといわれていますように日本企業の海外進出は軸足を中国から

はずす動きがみられています。ブータンの経済情勢や台湾における日本企業の進出状況、リスクを抑えた展開(技術・ノウハウの移転)等についてもディスカッションを実施しました。中小企業の国際化の利点の一つとして良い製品、良いサービスであれば会社の規模や資本関係に関わりなく受け入れてもらえることではないでしょうか。

日本は政権が変わってから日銀の大胆な金融緩和政策の下、円安・株高が進んでいます。一部大手小売企業においても業績の回復の兆しがみえ始めています。またTPPへの参加表明も中小企業の海外進出に追い風になるものと思われます。どうやれば海外で事業ができるのか、どうやって海外の製品を仕入れることができるのか等、身近で素朴な疑問に答えられるワンストップでのコンサルタントがいれば活躍するチャンスも広がるものと考えます。

(松浦 隆司)

中小企業経営力強化支援法とは？

平成24年8月30日に、中小企業の海外における商品の需要の開拓の促進等のための中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律等の一部を改正する法律、いわゆる「中小企業経営力強化支援法」が施行されました。

法律の概要としては、中小企業の経営力の強化を図るため、

① 既存の中小企業支援者、金融機関、税理士・税理士法人等の中小企業の支援事業を行う者を認定し（※）、中小機構によるソフト支援などその活動を後押しするための措置を講ずる。

（※ 中小企業の経営状況の分析、事業計画策定及び実施に係る指導・助言を行う者を認定。）

② ものづくり産業のみならず、高付加価値型産業（クールジャパンとしての地域産業資源、農業、コンテンツ産業等）も世界に発信可能な潜在力を有する中で、中小企業の海外展開を促進するため、日本政策金融公庫及び日本貿易保険を活用した中小企業の海外子会社の資金調達を円滑化するための措置を講ずる、とされています。

上記で説明されている、中小企業の支援事業の認定される機関（これを経営革新等支援機関と呼ぶ）が平成25年3月21日現在で全国に6,740機関、国の認定を受けています。その認定機関には、① 既存の中小企業支援者の他、② 金融機関、③ 税理士・税理士法人等が含まれています。

平成5年に施行された商工会及び商工会議所

による小規模事業者の支援に関する法律、いわゆる「小規模事業者支援促進法」を根拠法に、商工会及び商工会議所が専権事項のように行っていた小規模事業者の支援を、中小企業庁が平成17年度にシニアアドバイザーセンター事業を立ち上げ、NPO法人、大学、金融機関等にその事業の担い手として、門戸を開放しました。それから7年が経過し、今回の「中小企業経営力強化支援法」は上記団体（既存の中小企業支援者、金融機関、税理士・税理士法人等）を法律に基づく「認定支援機関」として正式に位置付け、中小企業や小規模事業者の支援に携わることが可能となったという点で大きく注目すべきであります。

つまり、今後数年で中小企業・小規模事業者等の支援の担い手の勢力図が大きく変わる可能性があるということになります。具体的には、各種認定支援機関がしっかりと支援実績を残し、結果を出していける機関が国・都道府県等の補助金等を活用して、支援事業を推進していくことになっていくのです。

従って筆者が属する八幡市商工会もより一層努力し、他の認定支援機関の模範として中小企業支援に取り組んでいくことが今後強く求められていくこととなります。

「頑張るところがセンターに立つ」そんな時代が来るのかもしれないね…。

（藤井 明登）

京都式ソーシャル・ビジネス伴走支援事業 VOL.2

京都府商工観光労働部商業・経営支援課「京都府ソーシャル・ビジネスセンター」様から『京都式ソーシャル・ビジネス伴走支援事業』を受託し、延べ31回の専門家派遣（個別伴走支援事業）、3回の講師派遣（集団伴走支援事業（地域別研修））を実施しました。また京都府と共催して『京都式ソーシャル・ビジネスオープンセミナー』を開催しました。

個別支援事業では、事業計画の作成、商品企画、マーケティング、販売促進、人材育成といった多種多様なテーマについて、地域の課題解決に取り組むNPO法人、社会福祉法人、一般社団法人、実行委員会等さまざまな形態の組織に対しアドバイスをを行い、集団伴走支援事業ではすぐに使える実践型の研修を実施しました。

～『ここが知りたい！』ビジネス知識勉強会～

① 平成25年1月27日（日）「ネット販促の魅力を教えてください～ホームページは本当に使えるツールか？～」会場：ギャラリーかめおか（岩橋亮会員）

② 平成25年2月3日（日）「魅力あるこだわりの販

売ブース～手作り市必勝法、テント1つ、机1つを武器にする～」会場：宮津市福祉センター（石黒太郎会員）

③ 平成25年2月8日（金）「小道具の達人に教わる、手書きの魅力～魅力的なPOP、チラシの作り方～」会場：JAやましる 宇治田原支店（篠永卓士会員）

また、『京都式ソーシャル・ビジネスオープンセミナー』では、診断士のファシリテートのものと、参加者間で活発な意見交換が行われました。

これらの事業については、研究会メンバーの執筆協力により『京都式ソーシャル・ビジネスハンドブック』（京都府ソーシャル・ビジネスセンター）に掲載されています。

（山本 知美）



ひまわりの会より⑤ ~今、紙のノートへのこだわり~

機能性で拡大するノート市場

スマホやタブレットPCなど、デジタル化の大波が押し寄せる中、意外にも紙のノートも売れているそうです。ずっと横ばい状態が続いていたノート市場が、2009年頃から増加に転じたとのこと。実際文具売り場に行ってみるとノートの種類がとて増えていることに気づきます。ブログやSNSなど、ネットで公開される言葉や事務的な文章に追い立てられる一方で、誰にも公開しない自分だけのノートに思いを書く。あるいは電子画面ばかりを見つめることに疲れた時、アナログ商品がとてもびつたりくるのかもしれない。

ノート市場拡大のきっかけとなったのが、コクヨ「キャンパスノート・ドット入り罫線シリーズ」(通称：東大生ノート)。罫線のすべてに等間隔で点が打ってあるため文字や図表を自然に美しく書くことができるというもので、「機能性ノート」と呼ばれ、2008年発売後大ヒット商品となりました。その後、高学歴お笑いコンビ、ロザン監修のいわゆる「京大ノート」という商品も発売され、こちらもヒット。1行に2本の横点線を入れて字の大小を使い分けやすくしてあるものです。

この他にもいろいろな工夫ノートが発売されています。例えば、ページ全体を3つのエリア(ノートエリア、キーワードエリア、サマリーエリア)に分けた、米コーネル大学式レイアウトノート、人間の集中力がもっとも持続する色の紙を採用し、表紙の裏面にはこするとレモンの香りがする特殊な印刷を施した受験生用ノート、スマートフォンで撮影してデータを記録することを前提にしたノート、ビジネスマンの仕事やプライベートなど使用想定シーンに応じて装丁や紙質などを変えたシリーズノート、人生の記録を残すエンディングノート、旅の記録を書きためるトラベラーズノート、高級感あふれるブランドノートなどなど。いろいろなニーズの広がりに対応してノートが発売され、人気となっているようです。

紙に書くことの良さ再確認

やはり紙のノートには、パソコンにはない良さがあるのでしょうか。例えば、簡単に素早く書き込めるところ。また図や絵など自分の考え通りに描けるところ。そして、最大の良さは、手を使って書くことそのものではないでしょうか。筆記具メーカーのパイロットコーポレーションでは、営業部にもパソコンはほとんど無く、社員は営業報告書を1枚1枚万年筆で手書きすることが義務付けられているそうです。同社社長曰く、「パソコンで打たれた活字では読み切れない個人の性格や思いを感じとれる」。

人類が手を自由に使えるようになってから脳が急速に発達したとか、また手を使った作業をすると脳が活性化して呆けにくいなどともいわれます。手と脳は密接な関係にあるのかもしれない。日本筆記具工業会のホームページには、「書く」という行為には文字を記録する以外に、「気持ちや考えを表現し、相手に伝える」「創造性を高め、思考を刺激する」「目標を心に深く刻み、記憶を高める」といったメリットがあると書かれています。さらに、「あなたを天才にするス

マートノート」という本の著者岡田斗司夫氏によると「ノートによる思考法は農業」であると。パソコンで効率的にテキストをアウトプットする方法は、あくまでも効率重視の「工業的」であり、やがては脳内の枯渇に繋がると指摘されています。脳は本来、効率的に何かを生産する工場ではなく、あらゆる種を蒔いて実りを願う「肥沃な大地」である、というメッセージです。

最近、特に自分の計算力の衰えを感じたり、簡単な漢字が思い出せず書けなかったりすることがずいぶんと多くなったこともあって、このような効果を期待して私も「手書きノート」にこだわり始めました。

ノートにまつわる私のこだわり

普段使っているのは普通の大学ノートですが、先述のスマートノートからヒントを得て、見開き2ページを基本にした使い方をしています。右ページには事実や考えなど論理的なことを書き、左ページには絵やアイデアを図解で発想したフレーズなど自由に書いていきます。こういうノートの使い方がどうも右脳と左脳をバランスよく活性化してくれる感じがするのです。

その他今私が気に入っているちょっと変わり種のノートを紹介します。

●無印良品「4コマノート」

プレゼンテーション資料や企画書のストーリーをコマ割で組み立てるのに使うととても便利。私の場合は日記を4コマ漫画風書いたりしています。

●コクヨ「打ち合わせ記録帳」

1回の打ち合わせを1ページにきちんとまとめることができ、いつでも何を打ち合わせて課題は何だったかを記録しておくことができます。企業訪問や会議のデータベースに使えます。

●コクヨ「測量野帳」

メモサイズのノートですが、主に野外で使用することを前提としているのでハードカバー。ポケットにもびつたりおさまり、工場見学や視察時の記録メモに最適です。

●オキナ「ProjectPaper リングノート」

データを整理したり新しいアイデア発想をするときに使う、いわゆるマインドマップを作るのに最適な5ミリ方眼用紙。リングノートになってとても使いやすいです。

●ロディア「ブロックロディア」

淡いパープルカラーの5mm方眼が両面に印刷されたなめらかな書き心地の用紙。とてもお気に入りなので革製専用カバーを自作して持ち歩いています。

●「PaperBrowser」

サーバー会社からプレミアムでいただいたWebサイトデザインに特化したノート。パソコンの画面がそのままレイアウトデザインできる、これもまたすぐれものです。

ふと見ると指にペンだこができていたりして、ちょっと懐かしい今日この頃です。

(坂本 淳)

はんなり診断士



成岡 秀夫
(なるおか ひでお)

株式会社 成岡マネジメントオフィス
代表取締役

ご質問

Q 1. 専門分野をお聞かせください。

特にありませんが、再生支援協議会に3年間所属していたり、商工調停士であること、過去の企業経営で経営者として破綻を経験していることなどから、再生案件が多く寄せられます。平成7年に売上100億円、従業員300名の出版社の同族一族経営者として、企業を破綻させた経験からどうしてもそのような案件を担当することが多いようです。いいことか、悪いことか、分かりませんが。

Q 2. 休日はどのようにお過ごしですか？

いつが休日か分かりませんが、時間を見つけてはスポーツに精を出しています。第2、第4土曜日は朝の8時から2時間西院の市営コートでテニスをしています。日曜日は10時から母校の洛星グラウンドで硬式野球部のOB連中が集まり、50歳以上しか参加できないメンバーだけのチームで練習

しており、春と秋には公式戦に出場しています。あと、時間を見つけてはランニングを欠かしません。今年の3月10日の第2回京都マラソンにも参加の予定でしたが、直前のアクシデントで棄権しました。来年こそリベンジします。

Q 3. ご趣味は何ですか？

「ご趣味」と聞かれると困りますが、やはり上記に書いたようにスポーツ＝身体を動かすことでしょうか。20代はテニスに没頭、30代はテニスと野球とゴルフとスキー、40代はランニング、そして50代になり再び野球、テニス、マラソンとめまぐるしく動いています。ランニングは癖になり、東京に出張に行くときには皇居の近くのホテルに宿泊し、皇居一周（5 km）を2周走ります。爽快ですね。ハーフマラソンの自己最高記録は数年前に神戸ハーフで出した、1時間30分00秒というのが自己ベストです。もうこんなすごい記録は逆立ちしても出ませんが（笑）。

Q 4. 最近のお気に入りは何ですか？

お気に入りですか。10年前から乗っているクロスバイクの自転車でしょうか。細いタイヤ、ドロップハンドル、20段変速ギアなどのフル装備で夏には琵琶湖1周サイクルに出ます。朝5時に出発し、帰るときは真っ暗です。足はランニングで鍛えているので心配ありませんが、小さくて固いサドルのせいでお尻が非常に痛いです。



橋本 浩司
(はしもと ひろし)

有限会社柴屋 取締役社長

皆さま、はじめまして平成24年7月に入会いたしました橋本浩司と申します。

今回、寄稿の機会を頂きましたことに感謝申し上げます。

私が中小企業診断士の勉強を始めましたのは、1つには過去の自分と向き合い検証するためでした。もう1つは、私の経験から孤独に悩む経営者の一助になりたいという気持ちからでありました。

私は、大学卒業後にメーカーに5年間勤務しまして、卸売業を営んでいた家業会社へ入社しました。父を15歳で亡くしていた私にとって、事業承継とは譲られるのではなく獲得するものでした。やがて経営の実権を掌握したものの、実情は楽観できるものではありませんでした。その中で、いろいろ学びましたが、自らが招いた原因であるなしに関係なく高い授業料を払う結

果となったこともあります。その後、業界の将来や自社の長期的な展望を数値的に分析した結果、主たる業務を事業譲渡して現在に至ります。業務停止後に期日通りに借入金を全額返済し、買掛金も全額支払いましたが、年間リバートの支払いを渋るメーカーや売掛金を渋って払わない取引先などもあり難儀しました。

事業は始めるよりは廃止する方がよりパワーが必要だと思っています。（もちろん、何もかも放り投げて逃げるのは論外です。）ですから、やみくもに見通しもなく事業を継続して悲惨な状況にならないように、会社が健全な体質である時ほど環境分析と評価をして健全に廃業できる体質を維持できているか把握しておくべきと考えています。

中小企業、特に小企業ほど社長の決断がすべてを左右します。結果責任がすべて覆いかぶさってくるのですから、独断専行でもいいではないかと私は思います。ただ、安心して相談できる人を持つておくことも大切だと実感していますので、今後においてチャンスがあるならば、家訓の1つである「商人の良心」をもって経営をするという考えを活かした助言がさせていただければ幸いです。



賀長 哲也
(がちょう てつや)

賀長哲也事務所

皆様、はじめまして。4月から京都支部に入会しました、賀長(がちょう)哲也と申します。入会してすぐに皆様にごってもらえる機会を頂けたことに本当に感謝しています。

私は、大阪府寝屋川市出身、京都市左京区在住、既婚、子供あり(娘2人、上の子が4月から小学生)、水球でインカレ出場経験ありの36歳です。マーケティングコンサルタントとして個人で起業して、4年目になります。業務内容は、英会話教室やスポーツジム等の会員制サービスのチラシコピー作成、会員集客・維持に必要なアクションプランの策定・実行支援を行っています。

マーケティング分野だけでなく、総合的に経営者のお役に立ちたい!という思いから、起業してすぐに診断士の資格に挑戦し、昨年合格出来まし

た。今は、夢にまで見た京都府中小企業診断協会の入会までこぎつけた!と喜び一杯です。

起業する前は、京都市役所に13年勤務していました。建築技術職で採用されたので、仕事の内容は建築確認申請、違反指導、市営住宅の基本計画、実施設計、積算、工事管理、地元説明、景観まちづくり条例関連、などなど建築行政に携わることを一通り経験しました。また、面倒見が良いところを買われ、係内の新人教育担当や課の宴会部長(笑)を任されてきました。建築行政を一通り経験して、官僚制組織の逆機能が目につくようになり、行政職に一生かけて取り組むことに疑問を感じていたところ、親友の整形外科医が開業するというので、その支援を行うべく思い切って市役所を退職しました。以来、たくさんの人に支えられて現在に至ります。

今後は、ソフト面の支援だけでなく、市役所での経験を活かし、建築、施設も絡めたハード面の支援も行い、もっと経営者のお役に立ち、売上に貢献したいと考えています。最後になりましたが、皆様にお目にかかることを楽しみにしています。今後ともどうぞよろしくお願い致します。

平成24年度会員交流会開催

平成25年2月9日、恒例の京都府協会に近年入会された方を対象にした会員交流会が開催されました。

今年は、9名の会員と山協会長以下の4人の役員が出席し、協会活動の内容を周知するとともに交流を行いました。

会員交流会は、二部に分かれており、第一部では近年京都府協会に入会した会員への各種事業活動及び研究会活動等の支部活動の紹介、第二部では懇親会が行われました。

第一部は、四条烏丸の京都産業会館で山協会長の司会のもと午後1時より5時まで実施。山協会長の開会挨拶に次いで、参加者の自己紹介よりはじまり、合わせて40件の協会各種事業、各研究会についての紹介、先輩診断士からのメッセージ、組合についての説明、質疑応答の順で和やかに行われました。自己紹介では各参加者より現在の職業や過去の経歴の紹介があり、京都府協会の人材の多様さを認識しました。

その後、京都府協会で開催されている協会事業、研究会の概要について山協会長からパワーポイントを利用した詳しい説明が行われ、既に研究会活動への参加している会員からは自身の活動内容の紹介や感想が発表されました。引き続き、成岡専務理事、松田理事より診断士会(組

合)と支部の関係の説明、先輩診断士としての新入会員へのメッセージを頂きました。



最後に、近年入会者の方から質疑応答、入会後の感想が発表されました。「多くの専門分野を持つ京都府協会の会員の皆様と協力して活動を行っていきたい」「自分の専門性を見つめ直すとともに、協会事業に積極的に参加していきたい」「協会で実施されている多くの事業について知ることができた」等、協会事業、研究会の内容や診断士としての幅広い活動を知り、今後活発な活動を行いたい旨の感想が多くありました。

第二部は、四条烏丸駅近隣の居酒屋にて実施されました。坂田副会長を中心に杯を傾けながら互いの交流を深めました。お酒が入ると互いの話も弾み、大変盛り上がりました。

会員交流会を通じて、協会役員と会員、会員同士のネットワーク構築を行うとともに、普段はなかなか聞くことの出来ない貴重な体験談やアドバイスを頂くことの出来る機会となり、本年度も大変有意義な交流会となりました。

(神戸 壯太)

京都府中小企業診断協会 会員数とその異動 (24. 4. 1～25. 3. 31)

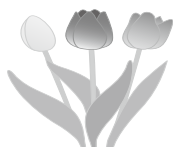
	期 首	期中増加	期中減少	期 末
正会員	129人	7人	12人	124人
準会員	人	2人	人	2人
合 計	129人	9人	12人	126人

種 別		増 加		減 少
正 会 員	入 会	大内 純子 中野 雅公 橋本 浩司 賀長 哲也 (準会員) 中西 昭人 (準会員)	退 会	梅原 清宏 竹下 富彦 野木 雅之 藤原 茂寿 若島 浩文 小山 俊一 松田幸之助 北村 和一 磯貝 俊介 安見 和彦 井上 歳久
	転 入	岩崎 創 野崎 敏彦 高橋 幹雄 橋本 明洋	転 出	坂田 慎一
計		小計 5人		小計 11人
		小計 4人		小計 1人
		9人		12人

編 集 後 記

景気回復への期待感とともに、清々しい気持ちで迎えた平成25年も早4カ月が過ぎました。实体经济への波及はまだ少し先になるかもしれませんが、異常な円高が解消され、日経平均株価もリーマンショック後の最高値を更新し続けている事実、否応なく期待が高まります。実際に何人かの製造業の方からは忙しくなってきたという話を伺っています。しかし、景気高揚のために一番大切なのは、みんなが好景気を期待するマインドです。だから、日本の経済状況は必ず良くなるんだと信じ、景気回復気分をさらに盛り上げて行きたいと思います。

(足立 早恵子)



京都診断協会の行事予定

- ・ 5月25日(土) 通常総会
- ・ 8月10日(土) 理論政策更新研修
- ・ 10月6日(日) 理論政策更新研修



診 断 京 都

No. 102

2013年5月発行

一般社団法人京都府中小企業診断協会

〒600-8815 京都市下京区中堂寺南町134番地
京都リサーチパーク ASTEM棟301号室

TEL (075) 325-5731

FAX (075) 325-5675

メールアドレス info@shindan-kyoto.com

ホームページ http://www.shindan-kyoto.com/

印刷所 株大 気 堂 TEL (075) 361-2321

FAX (075) 361-5047