

診断京都

一般社団法人 京都府中小企業診断協会

No.105
2014年 春号



平成25年度 この1年を振り返って

日ごろは一般社団法人京都府中小企業診断協会（京都協会）並びに協同組合京都府中小企業診断士会（組合）の活動にご参加、ご協力をいただきありがとうございます。平成25年度は、診断士並びに診断協会への期待をこれまで以上に感じる一年でした。平成26年度を迎えるにあたり、この一年間の京都協会でのいろいろな出来事や事業などざっくりとですが振り返り、これを礎として新たな歩みを始めたいと思います。



平成25年4月1日、京都協会は満1歳の誕生日を迎えました。初めての決算を終え、何とか黒字を確保できたことで、明日への希望が湧いてきました。“ものづくり補助金”の書面審査や消費税転嫁対策窓口相談など新たな事業もスタートしました。5月の総会では、従来路線に加えて、経営力強化支援法への対応、京都協会と組合の一体化に向けたキックオフ、経常利益の1%を社会貢献に役立てるために積み立てるなどの目標を掲げました。

8月、経営革新等支援機関に認定されたことを受け、経営改善計画作成支援など新たな事業活動が始まりました。9月には京都協会の案内パンフレットをリニューアルし、関係先に配布しました。11月は恒例の厚生事業で、八重の桜にちなんで新島邸や金戒光明寺を見学、散策の後、ウエスティン都ホテルで昼食を取り、楽しいひとときを過ごしました。

1月、新年祝賀会に先立って、GCAサヴィ

アン株式会社大阪事務所長の駒田純一様を講師にお迎えし、「M&Aによる企業価値向上策」と題して特別研修を行いました。プロコンカレッジの卒業式、成果発表会では、行政、団体等からも足をお運びいただき、励



ましのお言葉等をいただきました。2月には8月、10月に続いて25年度3回目の理論政策更新研修を開催しました。講師に森山敏彰近畿財務局京都財務事務所長をお迎えし、金融行政の観点からの中小企業振興対策等についてご講義いただきました。関西は言うに及ばず関東を含めても診断協会初の2月開催でしたが、多くの診断士に受講いただき、成功裏に終わりました。会員用パソコンを新しくするなど事務所の作業環境改善にも取り組みました。

みなさまのご協力により業績も順調に推移し、経常利益の1%の積み立てができそうです。京都協会と組合の一体化については26年度も引き続き議論を深めていきます。

26年度も診断士の認知度ならびに社会的地位の向上、京都協会と京都府内企業の発展、持続可能な社会づくりを目指します。既存事業に加えて、新たな経済事業や、京都協会創立55周年・組合創立15周年事業、診断京都の紙面の充実等に取り組みます。会員のみなさまの変わらぬご支援、ご協力をお願い申し上げます。

(山脇 康彦)

平成26年度 京都府中小企業融資制度について

京都府では、依然として厳しい経済・雇用情勢に対応するため、京都市と協調して中小企業融資制度を実施し、府内中小企業者の金融支援に努めております。



平成26年4月から府内中小企業の下支えや成長支援、消費税影響対策として、制度の創設、拡充を行いました。ついては、主な改正点を紹介させていただきます。

○制度の創設

- 1 「中小企業下支え融資」：経営改善に強い意志を持ち、取扱金融機関又は認定経営革新等支援機関の支援を得て経営改善計画を作成した事業者向け。

有担保 2億円、無担保 8,000万円、金融機関所定金利（固定金利）、運転・設備資金最長15年。

- 2 「設備投資促進融資」：生産性の高い設備の導入、老朽化した設備の更新等を行うことで指定する補助金等の交付決定を受けた事業者向け。

有担保 2億円、無担保 8,000万円、年利

1.7%（固定）、設備資金最長15年。

○制度の拡充

- 1 「経営支援緊急融資」：商工会、商工会議所等の制度を活用して経営診断を受け、経営改善に取り組む事業者に対し金利を0.2%引下げ。
- 2 「創業・経営承継支援融資」：金融機関の独自融資と連携が可能な事業者や、京都信用保証協会が取り組む伴走支援を受けながら創業計画を策定した事業者を対象に追加。

京都府では、今後も中小企業融資制度の一層の充実を図り、中小企業の成長、経営の安定・再生を支援して参ります。

○京都府商工労働観光部商業・経営支援課

電話(075)414-4822 FAX(075)414-4842

URL <http://www.pref.kyoto.jp/kinyu/seido.html>

(京都府商工労働観光部商業・経営支援課

安井 蓉子)

平成26年度 京都市の中小企業支援施策について

京都市の産業政策は「成長産業の振興」と中小企業への「下支え支援」を車の両輪として位置付けています。



昨年4月に新設された私たち中小企業振興課では、このうち京都商工会議所等と一体となって取り組む「経営支援」、全国でも類を見ない府市協調による「金融支援」、京都で就職を希望する学生と中小企業を結び付ける「雇用・就労支援」を一元的に推進し、地域を支える大切な中小企業への総合的な「下支え支援」を展開しているところです。

今回は、平成26年度に、特に力を入れて取り組む新規事業について紹介させていただきます。

- 1 業界の経営革新を目指す業界診断事業

学識者や中小企業診断士の皆様のお力をお借りし、改革意欲のある業界を対象に業界診断を実施します。業界の現状や今日的課題を経営面から把握することにより、新たな振興策を見出し、業界とともに中小事業者の経営革新を目指します。京都府中小企業団体中央会との連携で実施し、初年度は3業界程度で取り組む予定です。

- 2 消費税率の引上げに対応した中小企業支援策

消費税率引上げの影響等を克服しようと経営改善に取り組む中小企業等を支援し、景気回復の足どりを確かなものとするため、以下の事業を実施します。

- (1) 中小企業経営体質強化支援（京都商工会議所と連携）

ア 専門家による経営体質強化支援事業

中小企業が抱える経営課題を解決するため、中小企業診断士の皆様をはじめとする専門家を無料派遣し、経営体質の強化を図ります。

イ 販路開拓支援事業

新たな販路を開拓する中小企業等に対して、展示会へ出展する経費を助成することで、経営体質の強化を図ります。

- (2) 消費喚起に向けた取組への支援（京都府中小企業団体中央会と連携）

消費者向けに商品を販売する事業者で構成される同業者組合が実施する「消費喚起事業」等に対して助成を行います。

※問い合わせ先

京都市産業観光局商工部中小企業振興課

電話：075-222-3329 FAX：075-222-3331

(京都市産業観光局商工部中小企業振興課

経営支援係長 横下 智行)

平成26年度 新年特別研修会・祝賀会開催

平成26年の新年特別研修会・祝賀会が1月10日（金）、新都ホテルで開催されました。祝賀会に先立って実施された特別研修会では、GCAサヴィアン株式会社大阪事務所長/ディレクターの駒田純一様を講師にお迎えし、「中小企業のM&Aを活用した事業承継～企業価値の向上はどのようにすればいいか～」というテーマでご講演を頂きました。

GCAサヴィアン株式会社は、日本とアメリカを中心に世界各国で事業展開している独立系M&Aアドバイザー会社で、ワールドの経営陣による企業買収（MBO）や阪急ホールディングスと阪神電気鉄道の経営統合などに関与したことで知られています。今回の研修会では、M&Aの手法や企業価値の評価の仕方、経営者との折衝などについて、中小企業ならではの長所や注意点などを交えて同社で蓄積されたノウハウを知識に基づいたリアルなお話を披露して頂きました。

特に、売り手と買い手双方の事情や視点に配慮した人を幸せにする「よいM&A」のポイントについては、当たり前のことながら、利害関係者全員にとって最善の方策を導き出すことの大切さと難しさを改めて実感させられました。講義の後には質疑応答の時間もあり、会員から

活発な質問がなされるなど、非常に有意義な研修会となりました。

特別研修の後、同ホテル内のホール、八坂の間で多数の御来賓をお迎えし、会員とともに祝賀会を開催しました。山協会長の挨拶に続き、3名のご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、昨今の経済、社会情勢や国の中小企業対策の大きな柱のひとつである様々な補助金制度についてなど公私にわたり、幅広い分野で歓談に花を咲かせました。また、岩橋亮会員より25年度新規入会会員（当日参加会員）の紹介が行われ、年齢も経歴も様々な新入会員の方々が個性豊かな一言スピーチを行いました。その後も終始、和やかな雰囲気での宴が続いた後、岡原理事による中締めで締めくくりました。

（足立 早恵子）



平成26年会員交流会開催

平成26年2月15日、近年診断協会に入会された方を対象にした毎年恒例の会員交流会が開催されました。今年は、15名の会員と山協会長、成岡理事、上田理事3名の役員が出席し、合計18名で交流を深めました。

会員交流会は二部に分かれており、第一部は午後1時より四条烏丸の産業会館で山協会長の司会のもと行われました。まずは近年支部に入会された会員の方々を中心とした自己紹介が行われ、様々な経歴、職業等の紹介があり、改めて診断士の層の厚さを感じることができました。その後、京都府診断協会の事業紹介、各研究会紹介及び組合に関する説明が行われ、既に事業や研究会活動に参画している会員も多くいることから、聞きながら聞き入る参加者も多数見受けられました。第一部の後半では会員同士のコミュニケーションを目的として役員の方にファシリテータをお願いして4～5名の小グループでの話し合いを行いました。役員の方からは先輩診断士からのメッセージ、独立開業に必要な準備と心構え、協会の活動への参加意義に関してお話いただきました。具体的には診断士ビジネスの立ち上げや自分のコンセプト、今までの体験に基づく診断士業のよかった点や苦労

した話など普段は聞くことができない多くの秘話に参加された会員全員が熱心に聞き入りました。また、参加者より入会後の感想や今後の活動に向けて積極的な質疑応答が行われました。

第二部では産業会館の近隣の居酒屋で行われ、仕事の都合で第二部のみ出席された理事も合流され、合計19名と多数の出席者の参加をいただき、お酒も入って大変盛り上がりしました。1部だけでは交流しきれなかった新入会員同士の交流も深まるとともに、やはりお酒の場になると自然と会話も弾み、役員の方々からは1部では話せなかったさらにつこんだ話を聞くことができました。

会員交流会を通じて、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大変有意義な交流会となりました。

（中野 雅公）



京都工芸繊維大学発ベンチャー企業との経営研究会報告

平成26年1月28日(火)18時30分から京都工芸繊維大学創造連携センターにて、第2回の研究会を開催しました。大学発ベンチャー企業として株式会社ナールスコポーレーションから取締役の多胡氏、支援側の金融機関から京都信用金庫企業成長推進



株式会社ナールスコポーレーション取締役 多胡氏



京都信用金庫企業成長推進部課長 奥代氏

部課長の奥代氏の2名をゲストに迎えました。今回の研究会のテーマは、スバリ「金融支援」。特に起業支援に力を入れている京都信用金庫から金融機関としての支援の考え方を講演していただきました。「当初想定しているよりもっと早いスピードで資金がなくなっていく。そして準備した資本金があっという間になくなっていく。そこで金融支援のSOSを出しても、もはや手遅れ。そのような状態になる前

に資金調達のイメージを作っておかないといけません」と実際にリアルなお話でした。



懇談会の様子

次に講演いただいたのは株式

会社ナールスコポーレーション。アンチエイジング化粧品原料を開発製造する京都大学発大阪市立大学フォロワーのベンチャー企業です。平成24年3月に創業設立。起業時点での事業計画が大きく狂って資金計画がピンチに。そこを京都信用金庫が支援、いまや前途洋々のベンチャー企業です。ここに至るまでの資金面の苦労話を開発責任者の多胡氏に語っていただきました。

最終セッションでは参加者を交えたディスカッションを成岡の司会で行いました。テーマが現実的なものだったので、出される質問もリアル感満載の研究会でした。やはり、起業は簡単にはできませんが、それが事業として離陸するのは大変な苦労があります。それを実感した研究会でした。最後に終了後、隣の会場で参加者全員での懇親会を行いました。

(成岡 秀夫)

平成25年度 京都プロコンカレッジ修了!

平成25年6月～12月にかけて、京都府中小企業診断協会主催で「京都プロコンカレッジ」を実施し、10名の独立開業志向の方が参加されました(京都府協会9名、大阪府協会1名)。本プロコンカレッジは、単に診断士のスキル向上だけでなく「稼げる独立診断士」に必要な、知識・ノウハウ・実務経験を修得して頂くものです。その為、講義だけでなく実際に企業訪問し、課題の抽出と課題解決の為の具体的な指導内容をまとめたコンサルティング提案を行い、その提案に基づいたコンサルティングを行いました。平成25年度は、製造業(精密板金加工)と小売業(街のパン屋)の2社を2チームに分かれて、コンサルティングを行いました。その内容について両社から高い評価を頂きました。これらの講義や実務経験は、これから独立される方にとって、貴重な経験になったと思います。

以下、受講生の方の感想をご紹介します。

プロコンの心構えと品質を垣間見ることができたのが何よりの収穫だったと思います。今後のプロコンカレッジで、1期生としてプロコン魂を伝えていければと思います。そのためには、まずは結果を残さないといけないので、講師の皆様のような本物のプロコンを目指してが

んばります(京都府協会：小松崎 哲史様)。

次の点で特に満足しました。

①講師の方々から講義以外でも



様々なノウハウや経験を聞いた事(特に営業や受注ノウハウ)、②様々なフォーマットを提供頂いた事、③講師や受講生との人脈が出来た事。ありがとうございました(京都府協会：佐倉 新治様)。

講義に関しては、惜しげもなく様々なノウハウを教えていただき、リアルなエピソードも伺えて、非常に勉強になりました。また、実務に関しても、企業へのコンサルティングに留まらず、支援機関等に発表する機会があったのが良かったです。さらに、講師やメンバーの方々との交流することができ、参考になる部分が多々ありました。良い学びの機会をいただき、ありがとうございました。(大阪府協会：三嶋 憲正様)。

平成26年度も実施しますので、稼げる独立診断士を目指す方は、ぜひご参加ください。お待ちしております。(坂田 岳史)

知的資産経営（知恵の経営）のススメ —その1—

“わが社の「強み」あるいは「売り」は〇〇です”、と社長も社員も他人に堂々と説明ができる、これは理想の企業像です。この「強み」とか「売り」が、知的資産です。（京都では、知的資産を「知恵」、知的資産経営を「知恵の経営」と呼んでいます。）「知的資産経営のススメ」と題して今回から4回にわたって話題を提供いたします。今回のテーマは、知的資産、知的資産経営および知的資産経営報告書についてです。



1. 知的資産とは

知的資産は、現場を通しての経営者や従業員の体験、経験の積み重ねで形成され、形がありません。具体的には、経営理念、ネットワーク、ノウハウ、技術力、特許、ブランド、組織力などを言います。「知的資産」は「見えざる資産」であり、企業の強みとなり、企業の価値、企業競争力そのものです。また、知的資産は、市場環境との関係で創出⇒成長⇒定着活用⇒変革のライフサイクルがあると考えられています。

知的資産は、その属性から個人に属している「人的資産」、企業に属している「構造資産」および企業の対外的関係にある「関係資産」に分けて考えることが出来ます。また、業務フローに対応する知的資産が考えられます。知的資産をその属性と業務フローとのマトリックスから抽出することで、経営者や従業員が（支援者としての我々中小企業診断士も）潜在する知的資産に気が付き、またそれを認識しやすくなります。（図1. 製造業の知的資産の構造イメージ）

2. 知的資産経営とは

知的資産経営は、企業の強み、知的資産を洗い出し、認識・把握し、活用することで業績の向上や企業価値の向上に結び付ける活動です。知的資産自体が価値を生むのではなく、それを活用した経営が価値を生むことを知る事が重要です。

現在の企業経営は、貸借対照表に記載される「見える資産」が評価され、企業価値が判断されています。一方で、「見えざる資産」である知的資産については、まだまだ企業価値の評価対象にはなっていません。

知的資産経営の要は、この「見えざる資産」を「見える資産」に変換することにあります。自社の知的資産（オフバランス）がどのように収益につながるか、言い換えれば知的資産を貸借対照表に示される項目（オンバランス）につなげることが重要になります。（図2. オンバランスとオフバランス）このオフバランスをオンバランスに繋げる客観的指標がKPI（Key Performance Indicator：重要業績評価指標）です。どのような項目を選び、どのような指標で評価するのか、このKPIの選定、活用が知的資産経営の実効性を担保するポイントです。

このKPIを評価軸として知的資産経営を推進するには、PDCAサイクルに加えてPDLISサイクル（PLAN⇒DO⇒LEARN⇒IMPACT⇒STRATEGY⇒PLAN…）も廻すことが求められます。この点の支援を我々中小企業診断士は強く求められます。

3. 知的資産経営報告書について

知的資産経営報告書（京都では、「知恵の経営」報告書）は、知的資産経営を実践している企業がステイクホルダーや広く関係者に自社の「知的資産経営」の内容を伝える役割があります。同時に、自社の「知的資産経営」を顧みて、将来の「知的資産経営」の姿を示す重要な役割もあります。次回は「知的資産経営（知恵の経営）のススメその2—」として知的資産経営報告書について詳しく説明をいたします。

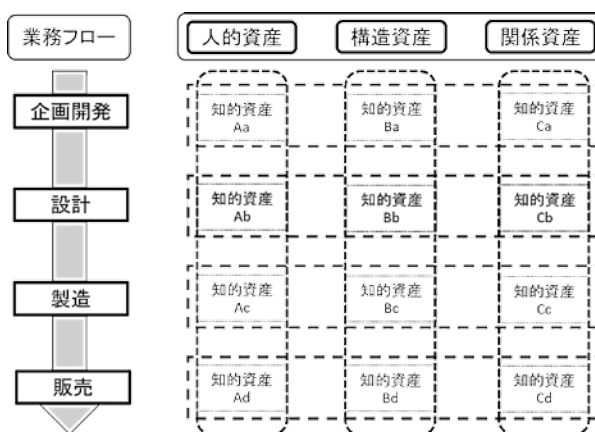


図1. 製造業の知的資産の構造イメージ

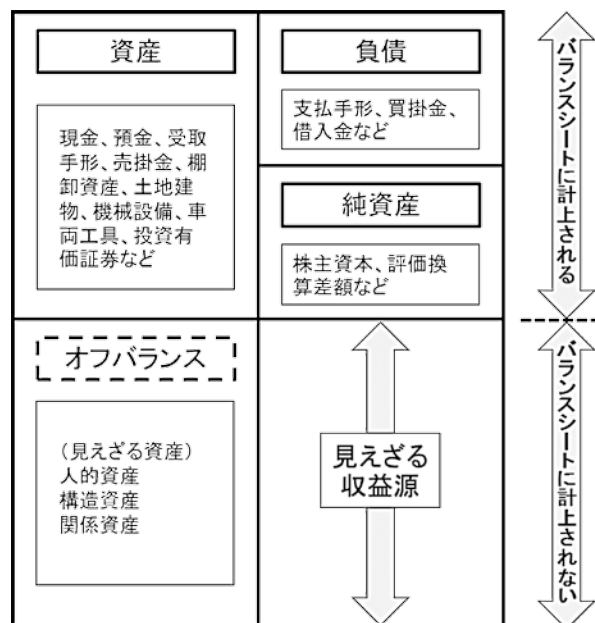


図2. オンバランスとオフバランス

（今井 俊和）

はんなり診断士



小松崎 哲史
(こまつざき さとし)

管理会計のこまつざき事務所 所長

会員のみなさま、はじめまして、小松崎哲史と申します。

私は、平成25年5月に京都府中小企業診断協会に準会員として入会いたしました。入会してからは、京都プロコンカレッジを受講し、会員交流会や経営革新支援研究会に参加させていただきました。そして、平成26年3月に中小企業診断士の登録が済み、ようやく正会員となりました。

私の経歴ですが、昭和47年に群馬県前橋市で生まれ、群馬県立高崎高校から立命館大学文学部哲学科に進学して京都に移住しました。大学卒業後は先物取引の営業、プログラマー、税理士事務所、京都市中小企業支援センターで制度融資の斡旋・相談・審査といった仕事に従事し、現在は三菱自動車工業(株)で工場の予算実績管理を中心とした経理業務に従事しております。平成26年4月に独立開業の予定なので、こ

の原稿をみなさまが読まれるころには既に開業しているはずです。

保有資格は税理士、1級販売士、1級ファイナンシャル・プランニング技能士、第1種情報処理技術者などです。

専門分野は税務、そして管理会計です。管理会計については、CVP分析などの教科書的な話から、予算実績管理と個人の業績評価が結びつくとどうなるか?などといった予算実績管理の経験に基づいた泥臭い話まで対応いたします。なお、近日中に経営革新等支援機関の認定を申請予定です。

サラリーマン以外の仕事の実績は、日本FP協会発行の「FPテキスト5タックスプランニング」(平成25年度)の改定(平成26年度も予定)や、中小企業診断士2次試験合格支援に特化したAASで事例Ⅱ(マーケティング・流通)・事例Ⅳ(財務・会計)の合格コーチ(現在も継続中)がございませう。

趣味はカメを見ることです。壬生寺や神泉苑、御所などカメがたくさん生息しているところによく現れます。

最後になりますが、開業したら時間の融通が利くようになるので、これからは協会の事業に積極的に参加していきます。どうぞよろしくお願い申し上げます。



柿原 泰宏
(かきはら やすひろ)

はじめまして、柿原と申します。宇治在住で、独立診断士の道を歩み始めたばかりです。資格取得は2009年、昨年5月にITベンダーを退職し、それを機に京都診断協会に参加させて頂きました。

サラリーマン時代は、主に中小～中堅規模の製造業務向けに基幹業務システム(ERP)導入の支援をしていました。特に、生産管理、原価管理システムが私の担当分野で、どのようなシステムを導入することが企業の強みを活かせるのか、といった課題を顧客とともに考える日々を送っていました。サラリーマンは勤務先企業のために働くことが必要があり、顧客企業のためとは言えない、自分の思いとは異なる方針を取らざるを得ないこともありました。そんなギャップもあって、もう少し自分の進みたい方向で活躍したいとの思いもあり、早期退職制度

を利用して独立に至りました。

経歴から、専門分野は製造業向けのITということになりますが、現在、観光分野でのIT活用を支援するというテーマに取り組んでいます。以前より、診断士仲間と合同会社観光ビジネス研究会という企業を共同で出資・運営しており、その中で未熟ながらも観光関連事業者へのご支援のお手伝いをしてきました。その中でよく言われるのは、特に旅館などではITの導入や活用が遅れているという現状です。京都という観光都市においても、それは大きく変わりません。今後のIT利活用が望まれる業種であり、取り組みを進めて参ります。共同執筆により「観光ビジネス未来白書(同友館)」を出版しており、2014年版も先日発売されました。観光ビジネスに関心のある方、勉強をされたい方向けの入門書になっており、大学の観光系学部等で広く利用して頂いています。

趣味は音楽・美術鑑賞、走ることです。時々宇治の自宅から嵐山や貴船まで往復で走ったり、ウルトラマラソンと呼ばれる100kmを走るレースにも出場しています。

どうぞ、長くお付き合いをお願い致します。

経営者育成大学サブ講師を務めて

私は、平成25年10月19日、20日の両日に合宿で開催された経営者育成大学の最終講座であるグループディスカッションでのケース研修サブ講師を担当しました。このケース研修では、約4か月間に及ぶ講座の総まとめとして、ある事例企業を用いて経営理念～具体的アクションプランまでの事業計画を立案します。サブ講師の役割としては、3～4名のグループに分かれて討議する中で、ファシリテーターとしてグループ討議を充実させることです。参加者からは企

業内で勤務する診断士ではなかなか聞けない貴重なお話を耳にできる機会でもありますが、私と同じくらいの年齢の方が後継者として苦勞されているお話を聞くと、新たな挑戦心が芽生えてきます。また、討議中に自分の想像を超える意見も出てきて、発想力を高める必要性も感じました。今回の経験を活かし、今後の診断士活動や業務推進に役立てたいと考えています。あるサブ講師のお話では、夜の合宿研修はお酒も入り大変盛り上がるそうです。(外 直樹)

京都学園大学仕事研究講座に参加して

第11回衣料品業界（平成25年12月4日実施）を担当いたしました。導入部分では、ファッションリーダーの有名人の話や「隣の人と同じ服だったら」ということから服の商品特性を感じてもらい、洗濯ネームに印刷してある原産国の話など、身近なことを中心にお話ししました。そのあと学生が理解しやすい小売業の3つの業態（量販専門店・ファッションビル・通信販売）での仕事内容について具体的に講義しました。

大教室での板書しながらの講義は初体験でしたが、大変良い経験となりました。普段パワー

ポイントに頼ってしまっているのが、それが使えないとなると大変不安でした。8月のテキスト作成後、講義リハーサル機会を設けていただき、講義の進め方についてアドバイスをもらえ、また前年度経験された診断士の方の話を聞くことができたおかげで、当日までの準備を十分にすることができました。このような機会をいただき、ありがたく思っています。講義後のレポートを採点する中で、学生が講義を通して服に関する仕事に対して新たな気づきを持ってくれたことが分かりうれしく感じました。

(阪本 純子)

創業支援を行う者の心得 3か条

現在、女性起業家支援のために場所とスキル、そして人脈の提供を行うため、京都市伏見区でシェアオフィスを運営しています。ここに訪れる女性起業家の卵の方々と日々事業の成功に向けて、奮闘しております。そこで今回の原稿では、創業支援を行う者として、心得をおかなければならない事柄を 心得3か条としてまとめてみたいと考えています。

1. 誰のために何のために起業するのかを絞り込む支援を行う。

ただやりたいから、好きなことだから、みんながやっているからといった理由で起業しても、うまくいかないことが多いです。趣味の延長のまま終わってしまうよくあるパターンです。起業とは事業化を目指すことです。厳しく自分を見つめるよう指導しましょう。

コンセプトとターゲットをしっかりと整合させ、そのうえで顧客心理段階（いわゆるAIDMAの法則）に合わせたプロセスを作成し、各段階に合わせたツール（チラシ、セミナー、HP、FBその他販売促進のツール）を当てていく緻密な戦略を組み立てる支援を行います。

2. 提供すべき情報を具体的に準備しておく。

起業を目指す方のお悩みは様々です。特に女性起業家は次の3つのお悩みをお持ちです。その解決策を支援者側は持っていなければなりません。

- ①資金面（必要資金の算定、自己資金を除いた不足分を融資、出資、助成金等による手当）
- ②人脈面（販路の開拓、事業のコラボレーション、キーマンの紹介など情報提供）
- ③経営スキル（守りの財務管理と攻めのマーケティングは必須。IT、広告スキルも提供）

3. 立ち上がって走り出すまでの伴走支援を心がけましょう。

創業支援にあたっては、立ち上がって走り出すまで1年から3年の時間がかかりますので、長期間の支援を行うつもりで取り組みましょう。時には金銭的に割の合わない仕事になるかもしれませんが、起業家が夢を達成する、幸せになっていただくお手伝いができることは、何にもまして大きなインセンティブになるのです。

(林 勇作)

中小企業が知っておくべき民暴・不当要求対策① 一対応の基本心得一

「どうしてくれるんや？誠意を見せてもらおうか！？」

「当然〇〇してくれるよな？」

暴力団員やそれ風の素性の知れない人（反社会的勢力、反社）から不当な要求を受けた、それに応じてしまった、という話を聞いたことはありませんか？それは民暴（民事介入暴力）・不当要求と言われるものです。

民暴・不当要求に対する対応を誤ると、反社に骨の髄までしゃぶられることになりかねません。民暴・不当要求からいかに身を守るかは企業としての重要課題です。中小企業にとっても決して人ごとではありません。そうはいつでも、いざ暴力団風の人が来たら…。顧問先の会社は適切な対応ができますか？

そこで今回は民暴・不当要求に対する基本的な対応心得をご紹介します。

①組織で対応

反社は怖い、これは当たり前です。反社はそういった恐怖心につけ込んで無理難題を押しつけてきます。恐怖心を克服して平常心を失わないためにも、可能な限り相手より多い人数で対応し、役割分担を決めて対応しましょう。

②毅然とした対応（断る勇気）

反社がすごむと、断ったらえらいことにな

る、何とか帰ってもらうには言うとおりにしなくては、という気持ちになりがちです。しかしそれは逆効果。一步譲ると十歩踏み込んでくるのが反社です。できないものはできない、と断ることが何より大切です。

③記録の徹底

警察への申告や、訴訟や仮処分など、後でどんな措置をとるにも電話や面談の対応内容の証拠が必要になります。メモや録音を徹底して残しましょう。録音に同意はいりませんので遠慮なく録音して下さい。「録音します」とあえて告げるのも違法行為の予防として効果があります。

④早期の相談

単独での対応にはやはり限界があります。できるだけ早期に警察、暴追センター、弁護士といった反社対応の知識を持った相談先に相談して、状況の変化に応じた適切な対応を取れるようにしましょう。

いかがでしょうか？こういった適切な対応ができるようになるには、有事に備えて平素からの準備、心構えが必要になりますが、それについては次回以降のコラムでご紹介します。

（若宮 隆幸）

編集後記

太陽の光がだんだん強くなってきました。そんな春のまぶしい光の中、新社会人、新一年生を目にすると、応援したくなると同時に、私自身の背筋が自然に伸びて新たな気持ちが湧いてきます。この新たな気持ちを大切にしたいですね。今年度から、診断京都は年4回の発行となります。沢山の方のご協力をいただきながら、これまで以上に読者の皆様にとってお役にたてる記事を掲載していく予定です。編集部一同、頑張っていきますのでよろしくお祈りします。こんな記事が読みたい、載せてほしいといったご意見も是非お待ちしております。

（阪本 純子）

京都診断協会の行事予定

- ・ 4月16日：25年度会計監査
- ・ 5月24日：第2回通常総会（場所：グランドプリンスホテル京都）
- ・ 8月9日：理論政策更新研修



診断京都

No. 105

2014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