

診断京都

一般社団法人 京都府中小企業診断協会

No.117
2017年 春号



平成29年度のスタートに向けて

～ Change (変化) Challenge (挑戦) Contribution (貢献) ～

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）の活動にご理解とご高配を賜りありがとうございます。速報値ではありますが、平成28年度も社会貢献積立を継続できる見通しです。会員並びに関係者の皆様に厚く御礼申し上げます。



さて、29年度をスタートするにあたり、昨年を、新規の取り組みを中心にざっくりと振り返るとともに、今年度の主な取り組み予定についてお伝えします。

(1) 平成28年度を振り返って

- 4月：いわゆる「ものづくり補助金」の書面審査や、経営や創業などを支援するバリューアップ事業、地域カビジネスの支援など例年と変わらないスタートを切りました。
- 5月：総会において会員資格（退会）の見直しや、役員定数の削減など定款の一部を変更するとともに、新役員を選出し新たな船出をいたしました。
- 6月：京丹波町商工会様から経営発達支援事業の一環である、同町における経済及び需要動向に関する調査とデータ分析及びそのとりまとめについて受託、実施しました。
- 7月：丹波口から、現在建設が進められている京都経済センター（仮称）に近いマズギビル5階502号に事務所を移転しました。
- 9月：（一社）中小企業診断協会（通称「連合会本部」）の補助事業であるスキルアップ研修を「Webマーケティングスキルアップ」をテーマに実施しました。また、中小企業庁による平成28年度予算地域創業促進支援事業の一環として「おもてなし創業スクール」を企画し、承認を得て11月まで全6回に亘って実施しました。
- 10月：恒例のシンポジウムを、平成28年度に新しく制定された診断士の日（11月4日）のイベントとして、「イノベーションで会社を変える」をテーマに実施しました。
- 11月：新しい診断士バッジを貸与しました。

- 1月：新春特別研修会と新年祝賀会を開催しました。
- 2月：会員交流会を実施しました。
- 3月：実務補習（旧3次実習）5日間コースを実施しました。

この間、更新研修や各種研究会、受託事業等をほぼ例年どおり実施しました。また、連合会本部が診断士の実務補習の受講生向けに発行している診断ニュースの別冊で、プロコン・カレッジと企業内診断士向けの研究会（三木会（さんもくかい））を紹介しました。人材開発研究会やウイキ研究会、事業承継研究会など新たな研究会も立ち上がりました。

(2) 平成29年度の運営にあたって

個々の事業については総会に委ねるとして、目玉としては、近畿ブロックとして開催する診断士の日のイベントがあります。11月に開催予定で、詳細については、各府県協会から委員を出し合い、詰めることとなります。昨年度に重点課題として取り上げた、研究会の立ち上げの奨励や会員数の増強に向けた情報発信、人材育成等については、本年度も継続して取り組んで参ります。また、中小企業等の経営力向上や創業に関する支援など既存の事業についても、これまでどおり関係機関等と連携を強めながら推進して参ります。

ところで、昨年のお話の一つに「ポケモンGO」がありました。さすがに当初の勢いは見られないものの、今なお世界中の多くの老若男女がポケモンの捕獲・育成、トレーナーのレベルアップ等々を楽しんでいます。そこで展開されているいろいろなインセンティブは、よく見ると奇をてらったものではなく、一般に言われている集客やファンづくりの基本に即してプランニングされていることが分かります。私自身、ポケモンGOを楽しみながら、改めて基本や原理原則の大切さを認識した次第です。

本年度も診断士の基本である診断力の向上に努め、また、国内外の動向に目を配りながら、「Change（変化）・Challenge（挑戦）・Contribution（貢献）」の理念の下、経営の診断及び経営に関する助言と京都協会の基盤強化に取り組んで参ります。一層のご高配、ご指導ご鞭撻をよろしくお願い申し上げます。

（山脇 康彦）

公益財団法人京都産業21様にご紹介いただき、平成28年7月1日に開業した古民家カフェ「四季菜きはら」オーナーの木原由利子さんにお話しをお伺いしました。



●起業のきっかけは？いつごろから考えられていたのでしょうか？

一昨年、息子と娘と私、それぞれのタイミングが重なって突然、起業することになりました。息子は、京都市内の叔父の工房で木工の仕事を教わっていたのですが、その工房が閉鎖することになり与謝野に自分の工房を持つことになりました。娘は農大卒業後、与謝野で農業に従事する中で、一般流通に乗せることのできない与謝野の自然豊かな土地で育ったおいしい野菜を活かしたいと考えていました。そこで、地元の季節野菜中心のカフェダイニングをつくることになりました。母屋で「四季菜きはら」を娘が中心で運営し、隣の離れで、息子は（A'sK工房）を開きました。

●商工会や産業21などの支援機関からどんな支援を受けましたか？

地元の商工会で創業補助金を知り、お店と工房で申請をしました。申請書に書いてある専門用語等、内容が難しく、書き方が全く分からなかったのですが、商工会の担当の方が大変丁寧に助けていただき、補助金を申請し活用することが出来ました。さらに、商工会や地元の青年団つながりで電気や水道などの地元の事業者の方を紹介していただきました。



●このお家はこういったご縁で見つけられたのですか？

娘のことを知っていた方にご紹介いただきました。20年近く空き家になっていた築130年のお家ですが、きれいに管理されていました。大切にされていたお家だということが分かり京都から来て頂いた棟梁に相談し改装するのではなく修復復元と耐震強化していただきました。庭の花壇は、瓦屋さんから古瓦を頂いて仕上げました。庭の敷石は地域の方が使わなくなったものを頂いたものです。家を修復する過程から、近所の皆さんに大変助けていただきました。内装には、頂いたちりめんや友禅染の生地を取り入れ、ライトは、地元の千年樺のイメージをデザインしたものを工房で息子が作りました。華やかで女性的、ゆったりしてもらえる空間を演出しています。

また、開店後も、地元の方が畑の野菜を持ってきてくれたり、瓦屋さんも定期的に見に来ていただいたりしています。店では、調理用と暖房用の2台の薪ストーブを入れて頂きました。そのストーブ屋さんでもお店の宣伝をして頂いています。このお店

は、地域の皆さんに大切にさせて頂いてると感じています。

●今後の展開は？

与謝野には、工場などなく、きれいな空気と水で元気に育った自然野菜やお米は大変美味しいです。地元の農家さんのこだわりを紹介し育てられている自然野菜やお米といった食材を（与謝野）ブランドとして広げていくために、与謝野の「四季菜きはら」のお野菜ボックスの販売を進めています。初回は、四季菜きはらのお野菜を作って頂いている農家さんのお米食べ比べセットです。生産されるお野菜の中には、一般的な流通の規定サイズに合わない物は出荷できないんです。味は変わらないし物によると美味しい物もあるんですけどね。そこで何かできないかと思いました。また、農家さんは変わり野菜や伝統野菜の生産には取り組みたいが、販売先を見つける時間がないのが現状です。私たちが「お野菜ボックス」として販売することが、そういった課題の解決策になります。



このお店は地域の方皆さんの居場所にしてもらっているのかなと思っています。今後はさらに与謝野の良さを発信していくことで、地域に貢献していきたいですね。

（取材 阪本 純子）

【与謝野町商工会 経営支援員 吉岡平介氏より】

創業相談に来られた際は既に古民家を購入されており、オーナーの由利子さんは京都市在住で飲食店経験もないという事で大変戸惑った反面、由利子さんの抱く生産者の見えるものしか提供しない考えと、与謝野町へ就農移住し10年が経過していた娘さんのJAやスーパーに向け大量に生産される野菜づくりではなく色々な野菜を育てたいという思いを伺い、近隣地域にない都市部の方をターゲットにする事が可能な強みを有するお二人に高揚感を覚えた事を思い出します。現在では、他市町村の方や都市部の方の来店も増えており、都市部の方へ向けたお野菜ボックスの事業化も準備中で、これから益々活躍が期待される楽しみなお二人に伴走支援をしていきたいと思えます。

【事業者情報】

四季菜きはら（カフェレストラン）／
A'sK（アズケー）（木工芸工房）

〒629-2421 京都府与謝郡与謝野町屋258

（カフェレストラン）ランチ 11:30～17:00

L.O. 16:30（テイクアウトピザは16:30まで受付18:00までに受取）

ディナーは3500円～要予約

不定休（事前にお電話にてご確認ください。）

Tel：080-4016-5819

イノベーション・キュレーターへの道 ①

～イノベーションにはキュレーションが不可欠！～

はじめまして。公益財団法人 京都高度技術研究所、京都市ソーシャルイノベーション研究所^{※1}（以下SILK）の山中はるなです。



昨今、「イノベーションが必要」とさかんに言われますが、イノベーションを起こすためには、目指す未来を描き、業界や社会で起こっている事柄から本質的な課題を掴み取り、資源や自社の強みを掛け合わせたアイデアを生み出すことが必要です。その種を見つける目利き力を持つ人のことを我々は「イノベーション・キュレーター^{※2}」と呼んでいます。

事例紹介

～漁港で生まれるソーシャル・イノベーション～

魚の卸を行う「株式会社食一」（田中淳士代表取締役）^{※3}では、「日本の漁業の衰退」を解決するためにビジネスを通してソーシャルイノベーションを起こしています。120年続く魚の仲買事業を生業とする家に生まれた田中さんにとって、魚を生業にすることは自然な事でした。同志社大在学中にビジネスコンペで受賞したことをきっかけに起業をして魚の卸をスタートしましたが、大手の持つ規模のメリットに太刀打ちできない歯がゆさを感じていました。そんな時、「迷ったら現場を見ておいで」という尊敬する人のアドバイスに従って、レンタカーに包丁とまな板を積んで漁港巡りをスタートしました。その旅の中、漁船に載せてもらい、漁師と酒を酌み交わしながら語り合うことで、日本の漁港で何が起きているのか、その課題を目の当たりにしました。漁師の高齢化と跡継ぎ不足、魚の水揚げ量の低下、魚価の低下による収入の低下、新しく漁師になりたいという人がいても、世襲制の漁港ではその受け皿が少ない事。そんなある日、漁が終わり、獲られても捨てられている魚をもらい、さばいて食べてみたところとても美味しい事に気づき、捨てられたり、漁村の中でのみ安価に流通している「珍魚」と、他店と差別化をしたいと思っている飲食店を繋げるという着想とその後の試行錯誤により、「海一流」ブランドを立ち上げます。収入を上げたい漁師にとって、魚価をあげることや、現状の倍の漁獲量を目指すのは難しくても、値段がついていない魚に1,000円の値段が付くことで全体の収入が上がります。また、食一はそれだけでなく、漁師にもらいうけた漁船で、一般消費者に漁の体験をしてもらったり、学校での講演等を通して「漁師」を身近な仕事に感じてもらい、将来の日本の漁業を支える担

い手を増やそうとしています。

まさにここで食一が行ったことは①情報の海から必要なものを拾い上げて、②課題を解決するための本質を見抜き、③そのうえでレバレッジの効いた革新的なビジネスを生み出すという、キュレーションを行ったと言えます。

～イノベーション・キュレーター塾とは～

SILKでは、このような事業者を支援するだけでなく、イノベーションを起こそうとする事業者の伴走を行う支援者を育成するために、2015年度より「イノベーション・キュレーター塾」を開講しています。この塾では、日本の百貨店に初めてフェアトレードの常設店をオープンした株式会社福市の高津玉枝氏を塾長としてお迎えし、年間10回のカリキュラムを通して、先駆的なイノベーターからの講座（インプット）と、塾生自身がイノベーションを起こすプロトタイプを実際につくり、トライ＆エラーを行う実践的なプログラム（アウトプット）を行っています。

こちらの連載では次号より、社会起業家としての目線から、イノベーション・キュレーター塾の高津塾長、実際にキュレーターが目線でソーシャルビジネスの事業者対象にコンサルティングを実践している秋葉イノベーション・キュレーター、ソーシャル・イノベーション研究の第一人者であり、最近ではキュレーションに関する研究にも取り組むSILKの大室所長の3名からこれからの時代におけるキュレーションの必要性和役割についてひも解いていきます。1年間どうぞお付き合いください。

（京都市ソーシャルイノベーション研究所
山中はるな）

※1 京都市ソーシャルイノベーション研究所：子どもの貧困、地域コミュニティの崩壊、環境問題、世界中で起こる紛争など、様々な社会課題に対して、従来の行政からのアプローチではなく、ビジネスの手法で解決を目指す、「ソーシャルビジネス」を行う事業者やその想いやビジネスに賛同する市民が増えています。

京都市ソーシャルイノベーション研究所では、ソーシャルビジネスの事業者支援、事業者を支援するキュレーターの育成、消費者への情報発信を行っている研究所です。（2015年4月設立）

※2 キュレーター：「無数の情報の海の中から、自分の価値観や世界観に基づいて情報を拾い上げ、そこに新たな意味を与え、多くの人と共有する人」（佐々木俊尚「キュレーションの時代」より）

※3 株式会社食一：第1回これからの1000年を紡ぐ企業認定の認定企業。詳しくはSILKのHPをチェックください。



年齢を言うと「え、そんな
いったはりますの！」とよく
言われます。私はそれがあまり
嬉しくありません。大概そう
いうときは、普段の言葉づ
かいから敬語に変わったりす
るんです。それはそれでその
反応が面白いといえそうですが、若造と見ら
れるのがちょっと嫌です。私は昭和39年生まれ
です。もう53歳になります。



診断士登録は、平成26年4月の50歳のとき
です。まだ3年目です。元々はホテルや飲
食店などの接客営業の現場で25年くらいサラ
リーマンをしていました。そんな私が診断士に
なりたと思ったのは、自分で飲食店をしよう
と真剣に考え出したときです。当時私はあちこ
ちの公的機関の創業相談にお世話になっていま
した。そのとき、行くところ行くところご指導
いただいた先生が、全員中小企業診断士だったん
です。そんな資格があることさえも知らなかつ
た私は、「コンサルってこういう仕事か」と思
い始め、自分が飲食店をやり出して、成功した
暁には、自分もコンサルになりたいと思ひ始め
たわけです。結局、飲食店をすることなく、無
謀にも、飲食店専門のコンサルタントとして独
立したんです。もちろん診断士になる前です。
当然ですが、そんなに甘いはずもなく、仕事も
バラバラと知り合いや友人からいただける程度
で、早朝や夜のバイトを掛け持ちしながら、勉
強していました。

診断士の二次に合格したときは、ガッツポ
ーズで叫びましたね。何度も何度も見間違
いしてないかとPC画面を確認しました。かなり嬉
しかったです。細々ながらもすでに独立していた
私は「よっしゃ、これからや！」という気持ち
でいっぱいでした。そんなときです。たまたま
の「ご縁」で大阪の先輩診断士からご紹介を
いただいたのが、大阪のデザインコンサルティング
会社です。私は美大でデザインを専攻してい
ましたので、「デザインコンサル？むっちゃ興
味あるし」とすぐ思い、また1年間の有期雇用
だったこともあって、「1年か、ちょうどええ、
絶対勉強になる」というノリで面接に挑んだわ
けです。結果、運良くお世話になることができ
ました。当初は1年間の雇用が終了したら、京
都に戻って独立コンサルとして仕事をするつも
りでしたが、そこでの仕事も楽しく面白かつ
たこともあって、2年目も継続雇用していただ
き、とても貴重なコンサル現場の経験を積み

ていただきました。そして、一昨年
の11月にその会社を離れ、昨年
に個人事業主として再独立し
ました。

再独立したからといっても、仕事
の目処があったわけではありませ
ん。京都生まれの京都育ちです
ので、京都で仕事をしたいと勝
手に戻ってきたものの、診断士
の湯川といっても、京都では「
誰それ？」の世界です。そこ
でお世話になったのが、また先
輩診断士です。この先輩は京都
の方で私よりも年下ですが、先
輩も私も診断士になる前からの
知り合いでした。そんな先輩に
ご相談したところ、「とりあえ
ず京都協会に入りましょう」と
言われ、また、たまたまその
タイミングで、「新年祝賀会が
いついつにあるので、絶対行
ったほうがいい、いや行かな
あかん！」と言われました。私
は大阪協会に所属してしま
したが、速攻で京都協会へ申
込みをし、新年祝賀会にも出
席させていただきました。そこ
でまた「ご縁」があったんです。

新年祝賀会は、京都で「診断
士の湯川」が初めて顔を出した
ようなものです。たくさんの先
輩方にご挨拶をさせていただ
こうと名刺を山盛り持って行
きました。ご相談した先輩から
も多くの先輩を紹介していただ
きました。私は「京都の診断
士の集まり」だと思っていまし
たので、そこに、いろいろな公
的機関や金融機関のご来賓の
方々が来られるとは思ってい
ませんでした。「ご縁」はその
ときです。私は、ある公的機
関の方に「今まで大阪にいま
したが、京都に戻ってきました
。よろしくお願ひいたします
。」とご挨拶させていただきました。
そのときは、さほど多くのお
話をさせていただいてなかつ
たのですが、その数日後です。
いきなりその方から電話が掛
かってきたんです。しかも電
車に乗ってるときです。マナ
ー違反だとは思いますが「今
電車です。折り返します」と
小さくお答えし、電車を降り
てすぐ電話しました。すると
仕事のお話でした。びっくり
しました。確かその翌日にす
ぐお会いしに行つたと思
います。

「ご縁に感謝」。改めてそう
思います。大阪の先輩、京都
の先輩はもちろんのこと、「ご
縁」がどれほど大切か。再独
立1年目の私の仕事は、100
%がご紹介かお知り合いの方
などを通じてです。すべて「
ご縁」から始まっています。
本当にありがたいです。これ
からも「ご縁」を大切にしま
す。また、もっと「ご縁」を
いただけるように努力してい
きます。ちなみに私は今「5
円玉」を集めています。(湯川 俊彦)

平成29年の新年祝賀会開催

平成29年の新年祝賀会が1月13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、株式会社クロスエフェクト代表取締役の竹田正俊様を講師にお迎えし、「変な客こそ本命～ドラッカー流の経営が開く未来～」というテーマでご講演を頂きました。心臓手術のシミュレーションのためのモデレーター制作など画期的な取り組みについて、医師との専門的なやり取りを重ねたことなど苦労話も交えて詳しく披露して頂きました。

特別研修の後、同ホテル内のホール、八坂

の間で多数のご来賓をお迎えし、会員とともに祝賀会を開催しました。懇親会には来賓10名、会員29名の合計39名が参加、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。会場では、おのおのが日ごろの活動に対するご協力へのお礼をはじめ、公私にわたり、幅広い分野で歓談に花を咲かせ和やかな集まりとなりました。

（足立 早恵子）



会員交流会開催

平成29年2月5日（日）、毎年恒例の近年京都協会に入会された方を対象とした会員交流会が開催されました。今年は11名の会員と山協会長以下役員2名が参加しました。



第1部の交流会は京都商工会議所の会議室で行い、会員の自己紹介と、山協会長、成岡常任理事から協会

の各種事業活動の紹介や研究会などの紹介がありました。協会では様々な事業を行っていることを知ってもらうきっかけとなりました。

続いて行われたコミュニケーションタイムは、会員同士の交流を深めるものです。参加者をグループに分け、意見交換を行いました。独立にあたっての心構えや、事業承継や創業などの支援テーマについて、活発な意見が交わされるなど、あっという間に時間が過ぎ交流が深まりました。

第2部の懇親会は、近隣の町家を改装した飲食店にて実施されました。1部に都合がなかった数名も合流し、1部の交流会で十分に話すことができなかつたことをもっと深く話し合うなど、大変盛り上がり、お互いをさらに知るきっかけとなりました。

（松下 晶）

平成28年度

第3回 理論政策更新研修開催

中小企業診断協会京都支部主催の平成28年度理論政策更新研修の第3回目研修が、2月12日（日）にメルパルク京都にて開催されました。

前半は、近畿財務局 京都財務事務所長 中尾直樹様より、「我が国の財政の現状と課題」と題してご講義いただきました。財務局の役割と京都府内における地方創生・地域活性化や日本の財政の現状、財政悪化の要因、健全化に向けた取り組みなどについてご説明いただきました。金融リテラシー調査では、京都府は、全国的にリテラシーが高いものの60歳以上のリテラシーが低いなど興味深いお話がありました。

金融行政方針、京都府の経済情勢と多岐にわたる内容を丁寧にご説明いただきました。

後半は、柿原泰宏協会会員より「京都の伝統文化産業のインバウンドへの取り組み」について、インバウ



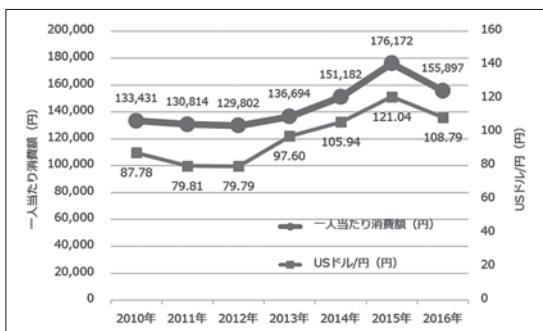
ンドの現状、伝統産業の状況、各種取り組みや今後の対応について、事例を交えて講演いただきました。本講演の内容は本誌にてご紹介をしておりますのでご覧ください。寒波の中、100名を超える方がご参加され、受講者の皆様は熱心に聴講されておりました。

（杉村 麻記子）

インバウンドへの取り組みは、日本の人口減少という局面において、今後の事業の継続・拡大には必須のものとなります。今回は、京都の伝統産業を事例として、インバウンドへの取り組みについて考えたいと思います。

1. インバウンドの現状

2016年、爆買いは終わったと言われ、インバウンド観光客による国内の消費額は2015年を上回る結果となりました。但し、一人あたりの消費額は2015年を下回っていますが、円高により円換算での消費額が減少したため、インバウンドによる消費は、今後も期待できるものとなります。



京都市内への観光客数は、2015年には過去最多の数字となりましたが、その要因は、外国人観光客の数が伸びたためです。一人の外国人観光客が京都市で消費する金額の平均は12万3千円となっており、日本人の観光宿泊客平均4万4千円の3倍近い金額です。このような状況より、インバウンド観光客をターゲットにしない手はない、ということになります。

2. 伝統産業の状況

日本の伝統工芸品は、バブル期を頂点に生産高が長らく右肩下がりです。国内での販売が低迷していることから、近年では海外へ販路を求める動きも見られ、海外でのイベントや展示会に出品するなどの取り組みを多くの国々で行ってきました。

最近の事例では、岩手県の南部鉄器などは成功事例です。茶の文化を持つ中国では南部鉄器の人気が高くなっており、日本へ旅行で南部鉄器を土産として買って帰る中国人も多いようです。また、箱根寄木細工もその職人による精緻な製作技術への評価もあって、体験教室への参加も増え、土産として購入されることも増えています。

3. 京都扇子団扇商工協同組合の取り組み

今回テーマとして京都扇子団扇商工協同組合の組合員企業のインバウンドへの取り組みを選びました。

清水寺、嵐山、錦市場といった観光客が多く訪れる場所にある店舗では、来店客の7～8割が外国人というところも少なくありません。伝統工芸品を扱う店舗に対して、日本人は敷居の高さを感じてしまうこと、扇子や団扇は日常的に利用するものであ

り、あえて高価な商品を購入する必要がなく、店舗に入る客はそれほど多くありません。しかし、外国人の視点では、日本のデザインや伝統的な柄柄、メイドインジャパンの産品であり、興味を持って入店する客が増えています。

インバウンド対策を進めている企業では、英語でのPOP、扇子の取り扱い説明、店舗案内などを作っているところが多く、クレジットカード、銀聯カードの使える店舗も多数あります。一方で、免税店となっている店舗は限られており、多くの外国人が来客するところで免税店となっていないところもありました。さらに、ホームページを外国語化している企業はほとんどありません。楽天市場に出店している一部の企業だけが、外国語対応サービスを利用しています。その理由は、外国語で対応のできる人材が少なく、十分に対応できないためです。免税店となったにも関わらず、英会話のできる人材が不在時に免税対応ができないために、免税店であるステッカーを貼っていないところもありました。観光客の多いエリアに複数の店舗を持つ企業でも、インバウンド向けの対応は積極的にするつもりはないというところもあり、多くの企業でインバウンドには消極的な対応となっている状況です。

4. インバウンドへの今後の対応

外国人観光客に向けたサービスはいろいろ考えられますが、前述の通り、外国語でのコミュニケーションに慎重で、積極的な対応がとりにくのが現状です。インバウンド観光客の増加は一時的なものではなく継続するものであり、積極的に対応していくことが求められます。これまで、伝統工芸品の海外への販路拡大を進めてきたことを考えると、今はこちらから海外に行かずとも、多くの外国人がやってきて、実際に手に取って見てもらい、工芸品の価値や文化を感じてもらえるチャンスになっています。

まずは、言語の壁を乗り越えることです。外国人観光客への取り組みができる企業は、外国人への対応はやっているうちに慣れてきた、と言います。よく聞かれる英語表現を一覧にまとめておくなどしておけば対応もしやすく、何より笑顔は万国共通です。まずは笑顔で接客をすることが重要です。

インバウンドの成功事例では、体験を商品購入に結び付けている企業も多く、「コト」消費が「モノ」の購買行動につながっています。企業間、企業と行政などが連携し、観光客に向けての体験サービスの提供を進めていくことが大切です。

このような取り組みを通じて、工芸品の価値や日本文化をもっと外国人観光客に知ってもらう必要があります。外国人に対して、日本特有の文化、工芸品の価値をしっかりと伝えることが何より大切です。

(柿原 泰宏)

はんなり診断士



松尾 憲
(まつお さとる)

皆様、こんにちは。2016年の4月に診断士登録し、5月に入会致しました松尾と申します。

現在39歳で2児のパパをしております。上の子が8才(男)で下の子が4才(男)であり、保育所の送り迎え等、日々奮闘中です。

佐賀県鳥栖市で生まれ、京都の洛西ニュータウンで育ち、大学時代や社会人の数年は大阪にいましたが、現在は妻の実家がある宇治市に住んでいます。

大学を卒業してからは、診療放射線技師として大病院に2年ほど勤務したあと、200床程の病院に移籍し8年ほど勤務しました。専門は放射線治療という分野です。

なんで診断士に?とよく聞かれます。実は、移籍

した病院を事務長と二人しかいないところから立ち上げました。ここで臨床の現場とは違う「経営」にふれて興味を持ち始めます。そして本屋さんで「企業のお医者さん」という何かのキャッチフレーズに惹かれ、診断士の資格を目指すようになりました。

通勤時間が2時間近くありましたので、その時間を上手く使いながら学習していました。そして、1次試験を見事に突破した直後に、2次試験の合格を待たずにフライングで前職を退職しました。しかし、世の中そんなに甘くはありません。その後、約2年間のプロの無職を経験することとなりました。

転職活動もしていましたが、独立にも興味があり、入会後すぐにプロコンカレッジ(4期生)を受講しました。多くの先生方の熱い講義やご指導とアットホームな雰囲気は私にあっており、大変有意義なものとなりました。更に勢いで開業届けも提出しました。

つい先日、修了証書をいただき、合格後の怒涛の1年が終わったのだなとほっと一息ついております。

今後も、はんなりとした診断士になれるように日々精進して参りますのでご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。



支援機関の診断士たち④



秋田 英幸
(あきた ひでゆき)

箕面商工会議所

前号の京都府商工会連合会 小林康夫氏から引き継ぎました、大阪の箕面商工会議所の秋田英幸と申します。私をご存じない方は、「大阪の方がなぜ京都の記事に?」と不思議に思われるかもしれませんが。

出身は京都でして、現在の職場に行くまで30年ほど京都で過ごしました。20代後半で資格を取得しましたが、当時は無職で、資格さえあれば夢が広がると思っていました。しかし中小企業診断士は今ほど知名度があるわけではなく、当時の支部長であった安田徹相談役の事務所まで押しかけて、「私は何をすればいいのでしょうか?」といきなりの質問に対し真摯に相談に乗ってくださったのが、今となっては良い思い出です。

結局京都では資格を活かせる仕事が見つからず、30年間慣れ親しんだ京都を離れ大阪の箕面商工会

議所で経営指導員として勤務することとなりましたが、京都で仕事をしたいという思いが強く、常に転職を考えていました。京都の支援機関の方から「一緒に仕事をしよう」とお誘いいただくこともありましたが、安田相談役からは、「絶対に帰ってくるな!」「そこで必要とされているのであればその期待に全力で応えるべき」と叱咤激励をくださり、これが私にとって大きな原動力となりました。

以前、診断京都2010年春号の「はんなり診断士」に掲載していただいた記事を振り返りますと、当時の大阪は橋下氏による改革で大変な状況下であり、大きな壁の前でもがいている自分がいました。その後も様々な荒波にのまれそうになりながらも、気が付けば12年……。商工会議所の経営に携わることになるのは夢にも思いませんでした。

商工会議所という業界のライフサイクルは成熟期を超え、衰退期に入りつつあります。今後この業界が必要とされるためには、経営革新が不可欠であり、診断士として勉強したことを存分に発揮したいと思っておりますので、あともう少し、箕面にとどまることになりそうです。

支援機関ではあるものの、職場が大阪ということもあり、なかなか皆様と一緒に仕事をする機会に恵まれません。京都愛は変わりませんので、引き続きよろしくお願いいたします。今回は京都商工会議所の牧田篤男さんをお願いします。

新たに4人のプロコンが誕生！ 京都プロコンカレッジ4期生

平成25年度から始まった京都プロコンカレッジですが、本年度も4人の方が優秀な成績で卒業されました。本カレッジは、6月から8月まで診断・コンサルティング技術を講義し、9月から実際に企業を訪問してコンサルティングを行うコンサル実務を行います。前半の講義では、プロコンとしての行動指針・取組姿勢から、経営革新計画策定・営業力強化・IT活用等の各分野のコンサルティング手法や、セミナー企画作成法、プレゼン技法、案件獲得の為の営業法などを学びます。そして、後半の実務では、コンサルティングを実務で経験します。本実務は、単にヒアリングから診断報告書を作成するのではなく、ヒアリングを基に経営課題を抽出・確認し、それを解決する為の指導を行うものです。本年度は2人が1チームになり、「精密板金加工業の工場見える化」と「プラスチック製品メーカーの

営業力強化」というテーマでコンサルティングに取り組みました。期間が4～5か月と限られている為、十分な成果が出るまでは行きませんでした。工場見える化では、案件毎の作業時間を定量化する方法を指導し、生産計画作成時に工場の負荷が見えるベースを作りました。また、営業力強化では、12の具体的な施策を提示しその実践法も指導しました（時間の関係上すべては指導できませんでした）。受講生の方はそれぞれ持てる力を120%発揮し経営者の方から高い評価も頂きました。

この京都プロコンカレッジでは、本年度の4人の方を含め述べ27人の方が卒業されました。これらの方を対象に、定期的に同窓会（勉強会）も開催しており、卒業後も交流・研鑽の場があります。来年度も開催予定ですので、プロコンとして活躍したい方は、ぜひお越しください。

（坂田 岳史）



中小企業政策金融公庫様との交流会開催

京都協会では、継続的に（株）日本政策金融公庫京都支店・西陣支店（国民生活事業）様と意見交換会を開催しております。28年度は平成29年2月3日に第15回意見交換会が開催されました。毎回ホストを交互に担当し、今回は公庫様のホストで開催していただきました。公庫様からは、京都支店の小倉事業統括、西陣支店の大西事業統括をはじめ、8名の方がご参加いただき、当協会からの出席者は、山脇会長・坂田副会長・松田常任理事・多田理事・足立会員・中野会員・柿原会員と岡原が参加しました。意見交換会では、まずお互いの自己紹介、京都協会



から近年の取り組み紹介、公庫様から最近の景況状況・融資制度の紹介を行い、最後に意見交換を行いました。意見交換の時間には、セミナー等での連携の可能性や経営力向上計画等についての話題で積極的な意見交換が行われました。その後場所を変更して、懇親会を開催し、更に交流を深めることができました。

公庫様との意見交換会は今回で15回目となり、多くの回数を重ねてきました。その結果、意見交換会がきっかけとなり、診断協会との連携としては全国的にも例が少ない「紹介状制度」を平成19年からスタートし、診断士会（組合）に所属する90%の組合員が加入するなど高い加入率となっています。また、平成27年からソフトボール大会を開催し、公庫様・京都協会からそれぞれ20名弱のメンバーが参加し、交流を深めるきっかけになっています。今回の意見交換会を通じて、来年度についてはセミナー等での連携の可能性も広がっており、引き続き交流を深めていきたいと思っております。（岡原 慶高）

編集後記

診断京都連載の「京の起業家」では、京都の各種支援機関を活用して創業された方々を、その支援機関のご担当者様と一っしょに編集委員が訪問し取材しています。創業ストーリー、創業者の思いやこだわり、夢などを直接聞かせていただくと、我々診断士の役割を再発見することもたくさんあります。診断京都ではまた、支援機関の施策や取り組みを紹介するページも増やしました。診断協会の活動情報や協会所属診断士の情報発信を充実させながら、京都の支援機関との連携も強化し、さらに皆様にお役に立てる情報発信を心がけていきたいと考えています。皆様のご投稿、ご意見をお待ちしております。なお「京の起業家」は、当協会のホームページにも掲載していますのでごらんください。（さ）

【診断協会HP】 <http://www.shindan-kyoto.com/>

京都診断協会の行事予定

- 5月27日（土）通常総会
- 8月6日（日）第1回理論政策更新研修

診断京都

No. 117

2017年4月発行

一般社団法人京都府中小企業診断協会

〒600-8431 京都市下京区綾小路通室町西入善長寺町
143番地 マスギビル502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