

診断京都

一般社団法人 京都府中小企業診断協会

No.119
2017年秋号



上半期を振り返って

会員の皆さん、こんにちは。常任理事の岡原です。昨年度より、秋号の冒頭挨拶は会長に代わり他の役員が担当する事になりました。どうぞ、よろしく願いいたします。月日があつ



と言う間に経ってしまいましたが、平成29年度も上半期が終わりました。当協会の事業には大きく分けて、対外的な事業と会員向け事業の2つがあります。前者は京都協会を窓口支援機関や金融機関等と連携して中小企業の方々をご支援する事などが目的で、後者は会員相互の研鑽・知識向上を目指す研究会や資格更新支援、福利厚生などが目的となっています。今回は主に私が担当する事業についてご紹介させていただきます。まず対外事業としては、日本政策金融公庫様とは毎年意見交換会（過去15回）を開催し、交流を深めてまいりました。その成果もあり、今年の5月に当協会と日本政策金融公庫京都支店様との初共催による経営力向上セミナーを実施し、多くの企業経営者にご参加いただくことができました。セミナー終了後には無料相談を行い、数社からの具体的な相談に対応することができました。今後も京都府下の中小企業のニーズにマッチしたセミナー企画を行い、実施していきたいと考えています。また、京都信用保証協会様とは専門家派遣制度である京都バリューアップサポート事業を通じて、密接に連携を深めています。昨年度から打ち合わせを重ねてきた経営力向上計画を支援する京都プロアップサポート事業も今年度から開始され、さらに京都の中小企業支援のために連

携を進めています。

対外事業の一つ、事業承継支援とともに研究会として「事業承継研究会」が新たに立ち上がりました。中小企業庁でも今後5年程度を事業承継支援の集中実施期間とする「事業承継5ヶ年計画」を策定し、事業承継への取り組みを推進しています。当研究会では、事業承継に必要な知識の習得とともに、中小企業への支援メニュー作りも行っています。また、京都協会の診断士だけでなく、日本公認会計士協会京滋会の研究会や滋賀県診断士協会の研究会とも共同研究の場を設けながら、切磋琢磨して活動しています。また、恒例になりましたシンポジウムを10月21日に開催します。今年のテーマは「京都はベンチャー企業のメッカになるか？」～ベンチャービジネスにチャレンジして成功した企業の物語～と題して、企業事例の発表とパネルディスカッションを行います。会員の皆さまのご参加をお待ちしております。

また、京都協会でも最も長く続く研究会である経営革新支援研究会も毎月第2水曜日（年10回程度）に開催しております。京都協会の会員の方はどなたでも、参加できる研究会ですので、気軽にご参加ください。

京都協会は、会員の規模感、距離感もちょうど良い感じで、独立診断士の方も企業内診断士の方も同じ資格を持っているもの同士で関係性を深めていくことができる場であると考えています。気軽に研究会やシンポジウム、新年祝賀会などにご参加いただき、会員同士のつながりが増えていくと良いなと考えています。是非、積極的にご参加ください。

（岡原 慶高）

京都産業21よりご紹介をいただき、京都でゲストハウス「御旅庵（おたびあん）」を平成28年1月に起業されたオーナー福原洋子様にお話を伺いました。



●ゲストハウスを起業されたきっかけは何でしょうか？

そもそものきっかけとしては、20代の前半にまでさかのぼります。バックパッカーとしてオーストラリアやアジアの国々を1年間旅行でまわったときに様々なゲストハウスに泊まり多種多様な国の人と交流した経験により「このような場を自分が運営できたらいい」と考えることができました。とは言え、その後しばらくは仕事や結婚生活などに一生懸命となり、ゲストハウスのことはすっかり忘れてしまっていました。今から10年ほど前にふと、主人にゲストハウスを起業することについて相談したときも、子供が小学生でまだまだ手がかかるため実現にいたりませんでした。

そして、起業の約3年前、子供がある程度手を離れたタイミングで、思い立って物件探しを始め、この築百年の京町家とめぐり逢いました。自分の思い描いていた10人程度が泊まれるゲストハウスにぴったりで、自宅から徒歩数分だったため家庭生活との両立もしやすく、理想的な物件と思いました。主人も物件を見ると乗り気になり、たまたまご縁のあったリノベーション会社に早速見積もりを取りました。30年も空き家だったため中を見学するのも大変な状況でしたが、「ここでゲストハウスの女将をする」というイメージは当初からはっきりと思い描けました。



●京都産業21からはどのような支援を受けましたか？

ゲストハウスの起業準備を進めていた平成27年に、京都産業21が主催されている起業家セミナーを受講しました。コンセプトづくりから売上・収支計画の立て方、集客方法など起業にあたり大切なことを網羅的に学ぶことができました。事業計画は何度も書き直しをすることになり厳しさを痛感しましたが、妥協の無い指導がとても有難かったです。

セミナー終了後も京都産業21の担当の方から継続して支援を受けることができ、中小企業診断士や税理士など専門家の先生からのアドバイスも随時いただき、補助金申請のサポートも受けることができました。

●起業から約1年半たちましたが、苦労した点などは？

最も苦労したのは集客です。集客手段はネットに絞っていたのですが、起業から半年くらい、4～5月の観光シーズンを除いてはなかなかお客様が来ず頭を抱える日々でした。それでも来ていただいたお客様にご満足いただけるよう誠心誠意のサービスを提供することで、徐々にTwitterやFacebookなどSNSの口コミ新規客や、リピートのお客様が来てくださるようになり、目標の稼働率を達成することができるようになりました。

●お店のこだわりを教えてください

お客様に特別な体験をしていただけるよう、内装に

はこだわっています。近隣の名所である東寺の桜ともみじをあしらった清水焼や岐阜県のタイルを用いた洗面台、また、大工さんに創意工夫で造作していただいた収納やベッド、シャワー室、既存の建具を再利用したドアなど、どれも思い入れがあります。また、つくりつけのベッドには快適に眠れる高反発マットを使用し、比較的年配の方が身体をゆっくり休めていただけるよう配慮をしました。

また、私ももともと旅行が好きのためお客様目線のサービスを心掛けています。団体のお客様のように自分たちで楽しみたい場合はなるべくお構いはせず、一方で、一人旅の方で旅の情報を得たい方やコミュニケーションをとりたい方とは遅くまで話しこむことも多く、お客様のニーズに合わせた接客をしています。

おかげさまで若い方から年配の方まで、国内外問わず幅広い方にご利用いただいています。また、オーナーが女性ということをホームページ等で発信しており、旅行に不慣れで不安を抱いている女性客にご利用いただく機会も多いです。百貨店の催事や学会などお仕事を来られる方もあり、様々な理由で京都を訪れる方がいることを知るのも面白く、ゲストハウスを経営する醍醐味を感じています。



●今後の展望を教えてください

まずは、60歳の節目までゲストハウスを継続することを目標としています。そのためには自分の健康を第一に、家族のサポートも受けながら無理をしないこと、稼働率も高すぎるとサービスが行き届かなくなるため、ほどよい加減を維持することで品質を担保しています。また、隣接した住宅街に立地しているため、町内会への参加や消灯時間の厳守、深夜に騒ぐお客様への毅然とした対応など地域への配慮も徹底しています。これからも、お客様にとって「親戚のおばあちゃんち」のようなほっとする空間、また帰ってきたくなる御旅庵を女将として盛り立てていきます。

【京都産業21 補助金担当者より】

福原さんは、若いころにオーストラリアやアジアを周遊した際の経験から、ゲストハウスの経営を夢見てこられました。今回の起業は、その夢を実現するものでした。様々なご苦労もあったと思いますが、起業家セミナーを受講するなど夢の実現のため、積極的に取り組んでこられました。ゲストハウスは、築100年を超える古民家を改修したのですが、その雰囲気大切に残しつつ、宿泊された方が快適に過ごしていただけるようにという福原さんの細かな気配りを感じていただけると思います。

【店舗情報】

京都ゲストハウス 御旅庵
〒601-8427 京都市南区西九条横町27
TEL.075-644-7027
宿泊最大10名まで
ドミトリー3,500円、個室4,500円から
(1泊1名あたり)

(取材 松下 晶)

イノベーション・キュレーターへの道 ③

京都市ソーシャルイノベーション研究所 (SILK) のイノベーション・キュレーターの秋葉芳江です。初めまして。SILKでの私の大きな役割は、事業者様（経営者様）の「四方よし（売り手よし、買い手よし、世間よし、未来よし）」志向を後押し、そうした創業支援や新事業の支援です。SILK支援の特徴は、経営理念の重視、新しい価値創出促進、生態系の拡張、伴走型、などです。限られた紙面ですが、一端をご紹介します。



私は、事業者様に、①なぜその事業をしているのか（したいのか）、②事業を通じて実現したい近い未来のリアルな姿は何か、を重ねてお尋ねします。前提崩壊の質問もたくさん投げかけます。自事業（自社）が社会（市場）に提供する価値は一体何かを徹底的に突き詰めていきます。これは同時に、自事業が対峙する「本質」は何なのかを真正面から問うて頂く作業でもあります。そしてこの過程で、自事業の価値を社会に対して明確に宣言（定義）する力を発揮して頂きます。ここに拘る理由は、こうして社会に対して定義した価値が、独自性の源泉となるからです。独自性は持続可能への重要な要素です。

自社の提供価値を定義し言語化する過程では、経営者自身と事業との連続性を認識すること、物事を俯瞰すること、を繰り返して行っています。前者は具体的には例えば、経営者自身の行動規範と事業での経営規範を切り離さない、ということです。後者は、高く多様な視点から物事を捉える、ということです。物事は視点を変えると異なる見え方をします。物事を認識する角度、仰角、高度を変えていくと、自事業の思わぬ価値を「発見」する時があります。また、自事業が提供する財・サービスの受け手を、離れた視点から見ると異なる受け手の存在が浮上することがあります（新しいマーケット）。さらに、自身が思う理想の状態から翻って見てみると、そもそも想定していた自事業よりもっと違う姿だと気づくことがあります。極め付けは、ありがたい未来の姿から遡って見ると（バックキャスト）、発想がびよんと飛び立つ瞬間があり、自社の進むべき路も自ずと見えてきます。

こうして俯瞰と自分自身との間を何度も往復するプロセスの繰り返しを通じて事業者様が自ら己の「新しい価値」を見出していきます。支援するイノベーション・キュレーター側からすると、俯瞰と自己内面を何度も往復させることで事業者様の中に眠っている答えを引き出していくと言えます。

とりわけ私が大事にするのは、目の前にいる経営者様ご自身の隠された力を徹底的に魅力として引き出すことです。様々な視点から見れば、経営者様ご自身の中に新しい価値のタネの存在がわかります。こうして、「発見」されて事業者様自らの言葉で言語化された新しい価値を、もう一度自事業に明示的に埋め戻します。このような過程を経てまとめた事業は、他社・他者と繋がる生態系を持ちながらもおのずと独自性を有し、結果として競争に晒されにくく、持続可能な事業に近づくことができます。自らが楽しく、顧客に感謝され、社員や取引先に喜ばれ、孫子に先人のおかげと言ってもらえる事業を生業できる喜びは格別です。

最後に私が日々思うことを書いて終わります。私自身、90年代、まだソーシャルビジネス（SB）という言葉さえなかった頃に、今と言うSBの起業から、新しい市場を開拓し事業を展開する一連の経験を経ました。未来を切り拓いていく時に拠り所になるのは、過去の分析よりも、自事業の社会に対する新しい価値を深く確信することで、そしてそれを社会に対して試行錯誤し続けることがいかに重要でわくわくすることか痛感しています。持続可能に儲けたい、と思うならばこそ、自事業の新しい価値を定義し事業挑戦し続ける者でありたいと思います。そこに、イノベーション・キュレーターという伴走者が居れば、孤独だった経営者は、もっと素直にもっと明るい未来に心強く踏み出して行けましょう。

未来をつくるのは今日、今、ここから。今、生きて、今、事業をするからこそ、事業を通じてありたい未来を実現できると思います。持続可能な事業があふれる持続可能な社会を目指して、ご一緒に向かって参りたいと思います。

（京都市ソーシャルイノベーション研究所
イノベーション・キュレーター 秋葉芳江）

独立診断士は、得意分野や専門分野があるものの、コンサルタントとして民間の事業者の支援をさせていただくことがメインのお仕事だと思っています。事業者の規模や業種業態などの違いはありますが、個々の事業者の課題を抽出し、それを明らかにし、整理し、その課題を解決するよう導き、支援するというサービス業です。私の場合は、もともと接点のあった知人友人やその方からの紹介のお客様がほとんどで、小規模事業者が多くを占めています。これらは紹介であれ、お客様から直接ご依頼をお受けして、民民契約を結んで支援（お仕事）するという流れですが、様々な公的機関を通じて、個々の事業者に対し、専門家という立場で支援するというケース（お仕事）があります。京都では、京都府、京都市、商工会議所、商工会などの行政機関や支援機関がそれに当たります。今回はその公的機関のお仕事というテーマで寄稿させていただきます。

一般的に公的機関のお仕事は大きく「専門家派遣」と「窓口相談」と「それ以外」の3つに区分されると思います。3つ目の「それ以外」には、前回の診断京都夏号で寄稿させていただいた「セミナー講師」を始め、「調査事業」、「公的機関への支援」など、個々の事業者と直接接することのないお仕事です。これらは最終的に「個々の事業者の支援」につながるものではありますが、間接的な支援という意味合いが強いです。一方で「専門家派遣」と「窓口相談」は、私と事業者が対面で直接お話しをします。もともと接客営業の現場に従事してきた私にとっては、経営者や担当者の方々と膝を突き合わせて



お話しをし、事業者の課題を一緒になって考え、解決策を探り、成果を得ることに大きなやりがいを感じています。この事業者と直に接するお仕事において、私が一番心掛けていることをお話ししたいと思います。

当たり前だと言われればそうかもしれませんが、お客様は「公的機関」と「事業者」の二者が存在するということです。どちらが大事かという優劣はありません。公的機関は事業者の支援のために「専門家派遣」や「窓口相談」という手段（サービス）を活用されます。私はその専門家として事業者の支援に取り組みます。大事なことは事業者にとって私は公的機関のサービスの一部であり、一員だということです。その公的機関の立場を決して忘れてはいけないと思っています。それぞれの公的機関にはルールがあり、目標があり、使命があり、慣例もあります。最終的な目的は個々の事業者のお役に立つことであることは間違いありません。ただ、公的機関というお客様のお役に立つことがなければいけないと思っています。最初にお話ししたような直接民間の事業者と私が民民契約を結んで支援（お仕事）をするという場合なら、自分がすべての責任で支援するものであり、自分色を前面に出すくらいのほうが良いと思います。しかし、公的機関のお仕事はそれではダメだと思っています。何も公的機関の方々に媚びを売るという意味ではありません。専門家だからといって自分が思う通りに事業者の支援を勝手にしてはいけないということです。特に私のような民間出身の診断士は、公のお仕事を深く理解できていない場合もありますので、その公的機関というお客様を知り、そして事業者というお客様のみならず、公的機関というお客様のお役に立つことで、初めてご満足いただけるものだと思います。

私は独立診断士として2年目の半分くらい経ちましたが、嬉しいことに公的機関のお仕事が徐々に増えてきました。今回の寄稿にあたり、改めて自分に言い聞かせるためにも、二者のお客様にご満足いただける伴走支援を追求していきたいと思っています。
(湯川 俊彦)

平成29年度 第1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29年度理論政策更新研修の第1回目研修が、8月6日（日）にメルパルク京都にて開催されました。

前半は、京都信用保証協会常務理事 上原裕史様より「中小企業金融における信用保証協会と中小企業診断士の役割」と題しまして、間接金融の中心的役割を担う信用保証協会と我々中小企業診断士との関わりについてご講義いただきました。京都の中小企業者数が平成28年は85,000社と20年間で半減する中で、全力を挙げて企業数を増やし、事業を継続させるかについて具体的な施策や成功事例を交えてご説明いただきました。

後半は、林勇作協会会員より「京都100年企業に

学ぶ、企業継続の3つの秘訣より～」について、老舗の継続の秘訣や、事業承継対策に必要なことについて、事例を交えて講演いただきました。本公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。猛暑の中、

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いました。（杉村 麻記子）



ものづくり補助金成果事例発表会のご報告

8月18日（金）、ANAクラウンプラザホテル京都にて、「平成26年度補正ものづくり・商業・サービス革新補助金」ならびに「平成27年度補正ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」の成果事例発表会が約300人の参加者を迎え、行われました。当事業は、京都府中小企業団体中央会から協同組合京都府中小企業診断士会が委託を受け、それぞれの年度の補助金を受けた計25社に担当した診断士が訪問し、事業の概要・内容・成果・今後の方向等を取材し成果事例集を発行（10月予定）するなかで、その途中段階で成果事例発表会・展示商談会、そして交流会を開催したものです。

成果事例発表会に先立つ展示商談会では、該当企業の中から10社の出展があり、KBSテレビの取材も入り当日の6時45分からのニュースで一部その様子が流れました。

第1部の事例発表会では、基調講演に㈱アテナソリューション代表取締役で（一社）小規模企業経営支援協会理事長の立石裕明氏が『「経営者の方々にどうしてもお伝えしたいこと」—補助金制定の裏話とその活用法—』というテーマで、ご自身の旅館を潰したという経験を根底に、小規模企業振興基本法制定の裏話、なぜ経営計画が必要なのか、知的資産経営と事業承継、経営者としての銀行交渉と見積書作成方法などについて語られました。特に今まで「成長発展」する企業を応援するというのが基本であった中小企業支援から、「成長発展」のみならず「事業の持続発展」を原則とした政策体系の必

要性が書かれた小規模基本法にかけた思いがヒシヒシと伝わってきました。計画書を紙に書いて、「小規模企業持続化補助金」などもぜひお使いいただきたい。また、ものづくり系の人たちの売る努力の欠如などにも言及されていました。

第2部の事例発表では、5社の方がものづくり補助金の申請事業の内容とその成果を中心に15分ほどプレゼンテーションさ

れました。まずイーセップ株式会社様は『規則性ナノ多孔質セラミック分離膜機材の試作開発』について、続いて有限会社修美社様は『最新型特殊印刷機導入による「おもしろ印刷」事業の拡大』について、3番目の株式会社ShinSei様は『放射性撮影装置部品の高精度化および新たな供給体制の構築計画』について、4番目の大東寝具工業株式会社様は、『IT活用とものづくりを融合した高度なコンサルティング販売で快眠を実現する』について、最後に中嶋金属株式会社様は『3Dプリンターで成形された製品への新規メッキ方法の開発と実用化』について、それぞれ熱く語っていただきました。参加者の方々は最後まで熱心に聞き入っておられました。

最後に当日受付等お手伝いいただきました会員のみなさまありがとうございました。（藤井 健志）



1. 事業承継対策

中小企業診断士は、経営者のパートナーとして良き相談役です。

事業承継に関しては、後継者・社員の教育（ひと）、製造・マーケティング（もの・サービス）、資金、財務（かね）、IT（情報）等に関して幅広い知識と実務経験を我々は持っていますので、それぞれの専門家である弁護士や会計士等へのコーディネート役としての役割を担っています。



① 残すもの

* 資産・負債の引き継ぎ（税理士・会計士分野）

- 法人：自社株式・経営者個人（資産・負債）
- 個人：事業用（資産・負債）・経営者個人（資産・負債）

* 経営の引き継ぎ（中小企業診断士の分野）

- 理念・思い
- 顧客・取引先・人脈
- 人財・組織

② 変えるもの

* 極論を言えば、真の強味が見いだせたら、それ以外は全て変えてもいいのです。

③ 伝えるべきこと

事業承継は社長が就任された時から始まっているのです。企業を長く続けるためには3つの秘訣があります。これを実践すれば事業承継を意識しなくても、自然に理念は承継され、企業の強みは活かされ、そして社員（後継者を含む）は育ち、企業は永続するのです。その3つを列挙します。

2. 老舗の3つの継続の秘訣

i. 残すべきもの、変えるべきものを明確に区分する。

これは各社それぞれ異なります。残すものはなぜお客様が御社の商品、サービスを買に来るか、その理由を考えてみてください。変えるべきものは、極論すれば残すべきもの以外すべてです。時代の流れに合わせて変えていくことで、老舗様はいつまでも変わりませんねと言われます。それはお客様にとっての満足感が変わらないことを意味します。

ii. 経営者は将来のビジョンを示し、そのビジョン達成のために必要な人財を経営者自ら育てる。（人材育成）

長期とは20年30年先を言います。それは次世代へ後継した後を指します。そのときの世間の状況は誰も分かりません。しかし当社がこうありたいと示すことは可能です。そのビジョン達成のためには人財が必要です。それを今から育てていくのです。そこで老舗流の育て方、「背中を見せる」ことが必要になります。背中を見せるために行うのは、

- ・ビジョンを明確にする
- ・ビジョンに則した行動をする

という、2つだけです。この2つを守るだけで、後継者は自然と育ちます。

iii. 売り手よし、買い手よし、世間もっとよし。（社

会貢献）

お客様と自社そして社会それぞれが成り立つ経営が必要ということです。しかし、老舗はその中でも社会をもっと大事にします。社会には外向きには地域社会、内向きには従業員を指します。その両方に貢献することが重要です。その両方が喜んでいただけると、すごいことが起こります。地域からこの会社はなくてはならない会社と言われ、つぶしてはいけないと覚えてもらえるのです。そうして社会の応援を受けて老舗は長く続いてきたのです。

3. 老舗ご当主から直接お聞きした

【感動・納得・やってみよう】事例紹介

i. 鶴屋吉信 変えるべきもの

昨今京都駅の八条口に作られた彩という御店をオープンさせていますが、百貨店での販売ではなく駅構内の直営店で、これまでの顧客層とは違う20代30代の若い世代をターゲットにした店です。ここでは、和菓子の壁をなくしスナック菓子感覚で和菓子を楽しんでもらうために様々な工夫をし、和菓子を親しみやすくしたことで多くの若い客層の取り込みに成功し、順調に売り上げを伸ばしておられます。和菓子をもっと親しみやすくすることで、その和菓子に伝わる物語も伝えることができます。

ii. 三嶋亭 人材育成

見ないと失礼やと思うからです。愛情やと思いませんよ。愛の反対は憎しみではなくて、むしろ無関心だと思います。怒られているうちが花やというのは、まさにそうですよ。まだ目をかけてもらうときに叱られて、勉強したらいいわけです。至らんとところがあると思えば、反省するということが大切かと思えます。それは優しい言葉、厳しい言葉かにかかわらず、気にしてあげるといことは大切かなと思います。でも、最終的には、「ありがとうございます」です。

iii. 中村楼 社会貢献

戦後京都の料理業界に人材がいなくて大変だった時に中村楼が中心になって京都料理研究会を立ち上げました。そこでは京都の料理人の新しい技術取得、上達、継承のための研究を行っています。その研究会は未だに続いていて京都の料理会の結束を固めてお互いに協力しながら、業界の品質維持にも力を入れているとのこと。常に時代が何を求めているのかを見ておくことも長年続けていける秘訣になります。

4. まとめ 事業承継対策時に伝えたいこと

- ① 御社の強みを見出し、それは何があっても残す。
- ② 時流をよく見て、時代に求められるよう変えるべきを変えていく。
- ③ 御社の経営理念を示し、その理念に沿った行動を経営者自ら行い、背中を見せる。
- ④ 地域がこの会社はなくなると困ると思われる会社作りを行う。（中小企業診断士 林 勇作）

はんなり診断士



松尾 孝治
(まつお たかはる)

株式会社堀場製作所
グローバル人事部

昨年から協会にお世話になっております松尾孝治と申します。大阪外国語大学フランス語学科を1989年に卒業、同年ミノルタカメラに入社し、カメラや複写機を北中南米に輸出する貿易業務の仕事が社会人としての始まりでした。

1992年に堀場製作所へ移り、自動車排ガス測定装置の海外営業や製品企画に従事し、欧米の主要自動車メーカーへの製品販売や新製品企画、カタログ製作、展示会運営などを担当しておりました。

その後、経営管理部門に異動し、全社の損益予算管理や管理会計に携わりながら、新製品の収益管理や業績予測、原価管理などを如何に精緻なものにするかに力を注ぎました。当時、ERP (SAP) の導入プロジェクトが始まったことから、管理会計モ

ジュールの要件定義を中心に情報システム部門と兼任で忙しい日々を過ごしました。

2006年に中国・上海へ赴任し、生産会社と貿易会社の財務・人事・総務部門の責任者としての役割とERP導入プロジェクトマネージャーとして2社へ無事Go Liveを果たせたことが強く思い出に残っています。

帰国後は、法務部門で、社内規程の制定・運用、契約交渉や国内訴訟・国際仲裁などへの対応に加え、海外グループ会社のガバナンス強化を推進し、併せて、輸出管理体制の充実にも注力しました。興味が高じて「安全保障貿易管理士」の資格も取得しました。

多種多様な業務を経験したことから、診断士の資格に関心を持ち、2013年に合格することができました。2015年には人事部門へ異動し、勤労系の業務、採用、教育研修やグローバル人事を統括するという新しい課題にチャレンジしているところです。

趣味は卓球です。戦型は守備型のカットマンで、社会人の試合にも参加しています。来年にはプロリーグも発足しますので、卓球界が益々発展することを大いに期待しています。

協会の皆さま、これからどうぞよろしくお願い申し上げます。



支援機関の診断士たち⑥



大玉 貴之
(おおたま たかゆき)

(公財) 京都産業21勤務

もともと何故、京都産業21勤め始めたかと言うのは、分かりやすくは『職員を募集していたから』になるのですが、診断士になって中小企業施策なども勉強したものの実際に企業さんにお繋ぎするための実務について何も知らないな、という想いがあり、施策の運営側はどうか、と関心を持ったものです。

ここだけの話、職員募集メールを見るまで「京都産業21」の名前は知りませんでした。なので偶然にも良縁にめぐり合えた、という事にしておきましょう。(因みに前号で本コーナーを担当した牧田さんからメルマガで頂戴したもの)

また、前職では大阪の企業調査会社で勤めており、企業信用情報の扱いから倒産情報をご馳走のような立場で仕事をしていたので、そうでなく企業サポートのど真ん中で仕事をしたいという想いは非常

に強くありました。

京都産業21の仕事は、一言で言うと京都府庁の中小企業との窓口相談機関です。企業と触れ合う機会とはとんでもなく多く、思わぬ角度から相談をされる事もあるので、診断士で勉強した内容を土台として活かせる仕事と言えます。

仕事内容については一昨年の「はんなり診断士」のコーナーにも書かせて頂きましたが忙しい日々を過ごさせてもらっており、最近ではライフサイエンス部門担当と云うことで、慣れない分野に戸惑いながら、何とか業務が遅れないようこなしている状況。補助金やマッチングの相談など、もっと親身に深入りしたい所ですが、多忙な業務の状態から他の人や専門家に頼らざる得ない実情で、我ながらの課題とも思っております。

もっと協会活動にも参加させて頂き、京都産業21と京都診断協会の情報パイプ役のような事ができればと考えており、仕事か登山の予定さえなければフットワーク軽く駆けつけるつもりですので気安くお声かけ頂ければと思います。

次号へのバトンは、業務でも協会理事としてもお世話になりっぱなしの中小企業基盤整備機構 統括プロジェクトマネージャー 多田知史様にお渡ししたいと思います。

さんもく会

代表幹事の橋本浩司と申します。会員交流勉強会「さんもく会」の概要についてご紹介させていただきます。さんもく会は、会員の交流及び診断スキルアップを目的として、平成26年4月に私と外直樹氏の2名を発起人として活動を始めました。「時間があれば行ってみよう。」と会員誰もが気軽に参加できるように、毎月第3木曜日に定例的に開催することを決めて第三木曜の会として三木会（さんもく会）としています。当時、理事会へ提出しました申請書には、「現在、協会内において会員診断士の交流する場や診断スキルアップに繋がる参加型一般研究会が少ないと思われるので、提案いたします。会員各自の持つ知識、技能や経験にもとづく業界や技術等の話に新たな気づきを持つことで、各人の診断スキルアップに資するものと考えます。特に、あまり協会活動に参加していない企業内診断士の会員の方に参加を呼びかけ、将来的に中小企業診断士として活動の場が広がるような研究会にしたいと考えます。」と書いております。

企業内診断士でも参加しやすくあれこれと勉強できる機会を持ちたいという思いで今まで活動を続けてきました。参加者が毎月持ち回りで、中小企業診断士としての専門分野の内容や、興味をもっていることについて30分～50分間で発表しています。

編集後記

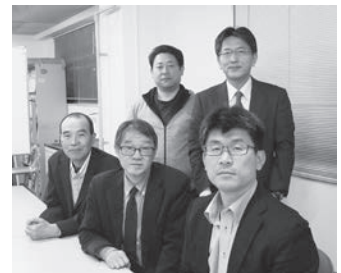
今年も「例年通り」の京都是暑い夏でしたが、皆さまはどのようにお過ごしされたでしょうか。10月から来年3月にかけて、全国で都市型マラソン大会が予定されていますので、街を練習されている方も多く見かけるようになってきました。この都市型マラソン、12倍の東京マラソンを筆頭に年々人気が高まっており、市民ランナーにとっては「狭き門」になってきています。都市型だけでなく、地方でも歴史のある人気の大会が沢山あります。私も市民ランナーの端くれとして年間10～15回、全国の大会に出場していますが、人気のある大会に共通して言うのが「地元の方の協力と応援の多い大会」のようです。地元を挙げたランナーへのおもてなしを何年も継続していることから大人気となっている大会もあります。逆に「マラソン大会が流行しているから開催しました」というのがすぐわかる大会は残念ながら継続されていません。単なる「スポーツ」ではなく、地域を巻き込んだイベントとして継続するには参加者も、応援者も、ボランティアも、そして地域の人々も満足するような「大会としてのサービス商品」を設計し、関係者に提供することが必要とされているようです。（神戸 壯太）

表の形式は自由で、しゃべるだけでもいいですし、資料を配布しても、パワポを使ってもいいです。

対象業種は、農業も医療も製造も飲食も中間流通もあります。テーマも原価管理、資金繰り、管理会計から事業承継、統計学、またAKB48まで広くさまざまな内容をおりまぜて発表と意見交換をしてみました。

経営力向上計画でのローカルベンチマークも検討してきました。小規模事業者持続化補助金にチャレンジしたメンバーのバックアップをしてみごと採択にこぎついたりもしました。新規入会された会員の方は、他の研究会についても気楽に聞いていただけて、情報交換の場として活用してもらうこともできます。多くの方と交流していくなかで、協会の活動に少しでも寄与できればうれしいと考えています。

数人集まれば楽しい知恵の宝庫となります。これからも「さんもく会」を利用して会員相互の人脈や情報を得てもらうことで面白い話が湧いて出ることを期待しています。



(一般型研究会) 会員交流勉強会「さんもく会」
開催日 原則 毎月第3木曜日
午後7時00分～8時15分
場所 京都府診断協会事務所
参加資格 京都府診断協会会員、準会員
連絡先 代表幹事 橋本浩司
(shindan@kyoto-shibaya.com)
飛び入り参加、見学自由

京都診断協会の行事予定

10月21日 (土) 第4回シンポジウム
10月28日 (土) 日本政策金融公庫様、京都商工会議所様らとソフトボール交流会
11月25日 (土) 厚生事業 秋の特別拝観を中心に散策と昼食懇親会
1月19日 (金) 新年祝賀会

診断京都

No. 119

2017年10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 榎大気堂 TEL (075) 361-2321

FAX (075) 361-5047