

診断京都

一般社団法人 京都府中小企業診断協会

No.123
2018年 秋号



上半期を振り返って

会員の皆様、こんにちは。本年度より常任理事を担当させていただき多田です。どうぞ宜しくお願い致します。

さて、平成30年度も早や上半期が終わりました。京都協会は、今年度5月末の総会で新たな役員体制となりました。新体制で活動を積極的に進めていますが、ここで少し同協会の本年度前半の主な取り組みを振り返るとともに、下半期の主な取り組みについてご紹介したいと思います。



(1) 上半期の振り返り

まず、京都協会では、会員相互の研鑽と協会の総合力を高めるため、経営革新支援研究会をはじめ様々な研究会活動を行っていますが、特に近年は若手会員から積極的に企画が出てきています。今年度は従来の7つの研究会に加え、新たに「コンサルティング能力向上研究会」、「楽集会（新入会員交流勉強会）」の2つの研究会活動がスタートしました。活動の概要については協会のHPや会員向けメールでご案内しているとおりです。会員の皆様の積極的なご参加を期待致します。

次に、地域経済への貢献として、今年度も京都府や京都市をはじめ、行政や支援機関、金融機関、団体等から診断事業や調査事業、審査業務、セミナー、研修などを受託し、対応しています。こうした多くのご依頼を頂けるのも、日頃の会員の皆様のご尽力の賜物であり、事業へのご協力と合わせて、厚く御礼申し上げます。

(2) 下半期の主な取り組み

上半期に引き続き、行政等との連携を進めて参りますが、以下では、京都協会独自の取り組みについて紹介します。

まず、10月27日に、毎年恒例の京都協会シンポジウムを、全国の診断（士）協会で展開している診断士の日のイベントの一環として開催します。今年度のテーマは「地方創生」です。ご登壇いただく企業様から、各地域の様々な地方創生ビジネスにチャレンジして成功された取り組みをご紹介いただく予定です。地域ブランドや観光ビジネス等に取り組む

中小企業を支援する際のヒントが数多くありますので、是非ともご参加ください。

年明けには吉例の特別研修会と新年祝賀会を予定していますので是非ご参加ください。

1月末から2月初めにかけて、京都経済センター（仮称）へ協会事務所を移転する予定です。同センターには多くの経済団体や支援機関等が入居されますので、今後更に京都協会がお役に立てる機会が増えるものと期待しています。

3月には、いよいよ、京都協会と組合（京都府中小企業診断士会）の一体化を行います。これにより、いわゆる企業内診断士の皆様も、今までに比べて協会の活動にご参加いただきやすい環境が整います。より多くの会員に、活動にご参加いただければと思っています。

さらに、来年、京都協会は創設60周年を迎えますので、その準備を進めて参ります。イベントは5月に予定しています。こちらにもぜひご参加をお願いします。

ところで、改めて上半期の社会情勢を振り返ってみますと、国内の個人消費や設備投資の増加、外国人観光客と宿泊施設の増加などが見られます。足元の京都の景気動向も全体的には改善傾向にあり、当面は堅調に推移していくと見られています。ただ一方で、中小企業白書にも見られますように、人手不足や生産性の伸び悩み、後継者難などを背景とした先行き不透明感といった課題も懸念されます。景気拡大局面にあって、多くの中小・零細企業から「実感に乏しい」といったお声を耳にするのも、こうした喫緊の課題等があるためと思われます。

また、外交問題等による経済リスクも不安視されています。加えて、地震や豪雨、多発する台風、記録的な猛暑などによる予想を超えた自然災害の影響も気になります。

近年は、先が読める課題と先が読めない課題が入り混じった社会情勢であり、今までの経営モデルや成功体験だけでは通じない時代になっています。そのような混沌とした時こそ、私達中小企業診断士の支援の力量が試される時だと思えます。この下半期も、会員の皆様と力を合わせて、京都協会の諸活動を引き続き積極的に進めていき、地域経済向上や地域活性化、京都協会の発展に貢献して参りたいと思えます。
(多田 知史)

京の起業家

京の起業家②

桃井家(モモイエ)一級建築士事務所

京都商工会議所よりご紹介をいただき、京都市山科区で「桃井家(モモイエ)一級建築士事務所」を平成29年10月に開業された桃井康行(ももい やすゆき)様にお話を伺いました。



桃井氏

■起業までの経緯を教えてください

大学卒業後、神戸で約6年、地場のゼネコンにつとめ、マンションを主として建築設計・施工管理の仕事をしてきました。一級建築士の資格を取得した際にアメリカの住宅産業を視察するツアーに参加する機会をいただき、それをきっかけに住宅の仕事がしたくなりました。その後、地元京都の建設会社に転職し、住宅を主としながら鉄骨や店舗などさまざまな案件を17年間させていただきました。

■起業の動機は何ですか

父が印刷会社を経営しており、その後姿を見て育ったことが一番の理由です。学生のころからいつかは起業したいという思いはありましたが実現するタイミングを逸して会社勤めを続ける中、父が亡くなる直前に話をして「独立してだめでもまた勤めたらいい」と背中を押してもらったことで独立の決意をしました。前職の建設会社は平成29年の9月末まで引継ぎなどの対応をして退職、10月に起業しました。

■事業の概要を教えてください

住宅、店舗、鉄骨マンションなどの建設業で、新築、リフォームや修繕など幅広く対応しています。当社が設計や施工管理を行い、施工を前職からのつながりで協働していた職人に外注しています。現時点で雇用はしておらず、二級建築士で広報の仕事もしていた妻が一部設計作業の補助やロゴ・HP・チラシ作成等に奮闘してくれています。



看板

■競合に負けないこだわりは何でしょうか

こだわりは「品質」です。一級建築士である私がおお客様との面談から設計、施工管理まで一貫して担当しているために品質のばらつきは出ませんし、建築施工の外注先も経験豊かな信頼のおける協力会社に発注しており、絶対の自信を持っています。また、水回りの改修などお客様のちょっとした困りごとでも親身に相談に乗ることを信条としており、それがお客様からの信頼につながっています。

■集客の工夫はどのようにされていますか

今の集客チャネルは100%、知人からの紹介です。経営者の交流会や、町内の行事、同窓会などに積極的に参加して人脈を広げています。その際にも売り込みをかけるのではなく、近況を語るなどして関係性を深めることを心がけています。実際に受注したお客様の満足度も高く、そこからの紹介というのも少しずつ増えています。地道に人脈を広げた結果、創業半年で当初計画の4倍の

売上を達成しました。想定以上のお仕事をいただき繁忙を極めたのですが、遠隔での現場管理など、外注先の柔軟な対応により業務をうまくまわすことができました。

■商工会議所からはどのような支援を受けましたか

最初は独立前に参加した創業塾からのご縁でした。塾での学びや塾生同士で刺激があったことは非常に大きく、今につながっています。また、卒業後、経営支援員の野村さんに個別にご指導をいただき、特に創業計画書を細部までチェックいただき練り上げることができました。おかげさまで運転資金の融資は問題なく通過し、また、今でも創業計画書を見返して動機やビジョンなど創業時の思いをふりかえる資料とさせていただいています。



打ち合わせ風景

■これからのビジョンや課題を教えてください

創業して約1年が経過するタイミングで、これまでのふりかえりと来年以降の中期計画を経営計画書という形に落とし込み、経営者の交流会で発表することを予定しており、検討に着手しているところです。

今年度の売上構成としては住宅、店舗、鉄骨事務所ビルがそれぞれ3分の1ずつですが、将来的には住宅に特化したいと考えています。そのためにも人脈中心の営業スタイルから、HPやブログ等も活用できるよう集客媒体を充実させていきます。また、2~3年後までには雇用をするために情報収集を開始しており、また、その前段階として来年春までに自宅とは別に事務所を構える予定で、物件を探しています。

2020年の東京オリンピック後に建築業界の状況は一変することが予想されるため、それまでに確りと足場固めをしておきたいと考えています。(取材 松下 晶)

【京都商工会議所 経営支援員 野村氏より】

創業前の準備を早い段階から地道に重ねてこられたことが、開業後の順調な業績に直結していると思います。特に、販路に関する人脈形成の努力だけでなく、前職で17年にわたって誠実に仕事をしてきたことが外注企業や職人さんとの関係性を強くし、供給(建築)側の人脈として上手く機能していると思います。

これから先、従業員の雇用や規模に合わせた法人化など多くの計画をお持ちですが、これまで桃井さんご自身が積み重ねてきたものを信じて、頑張っって頂きたいと思います。

【店舗情報】

■桃井家(モモイエ)一級建築士事務所

<http://www.momoie.net>

〒607-8357 京都府京都市山科区西野櫃川町26番地11

営業時間：8:00~19:00(定休日：日曜日・祝日)

Mail：info@momoie.net Tel/Fax：075-200-3449

多様な生き方働き方と経営 ③

はじめまして。京都市ソーシャルイノベーション研究所（SILK）フェローの、一般社団法人 Your choice 代表 織田真也です。我々は、社外IT室という形で、IT人材を確保しづらい、または、IT人材を雇うほどの仕事量が定常的には発生しないクライアント企業様の抱える、パソコン関連の困りごとを一手に受託する会社です。もう1つの特徴として、弊社で働くメンバーの内8割は在宅勤務または、在院勤務など、テレワークで仕事を進めているという、きわめて珍しい会社です。我々が仕事を通じて感じている社会の流れについて、お伝えします。



1. 「中小企業」の困りごとと「働き手」の困りごと

現在、多くの中小企業は人手不足で頭を抱えています。しかしながら、自動化できる作業を人が手作業でやっているといるというのが、実情ではないでしょうか。その結果、人の手でしかできない業務に充てられる時間が減ってしまい、最悪の場合、過剰労働で社員が疲弊し離職に繋がることもあるのが現状だと思えます。なぜ改善できないかという点、「ITを導入できる者がいないから。」という答えが全体の40%を上回っており、ここには、ITスキルの高い人材を確保しづらい、または、どのようなスキルを持った人を雇えばいいのかわからないという事情があるものと思われま

一方、世の中には、ITスキルが高いにも関わらず、仕事での活躍の場を見いだせていない人達もいます。「働きづらさ」を感じている就労困難者と呼ばれる人は日本に300万人いると言われており、その中でも弊社ではITスキルの高い次の2つのグループのメンバーが働いてくれています。1つ目のグループは、職業経験があり途中でうつ病などの病気を発症し、治療は終わったがフルタイムの働くことには不安があるメンバー、2つ目のグループは難病など先天的な持病を持っており職業経験が無く、職場への通勤が難しいメンバー。この両グループのメンバーはPCスキルが非常に高い傾向にあるにも関わらず、フルタイムでの勤務が難しい、通勤が難しい、などの就業環境面が邪魔をして、活躍の場が得られない現状があります。

2. 世の中の流れ 人手不足から人手余りへ。

少し視点を変えて、労働市場について、俯瞰的に考えてみましょう。求人を出してもなかなか良い人が採用できないというのが、目下の肌感覚ではないでしょうか。しかし、少し未来はどうなっているか想像してみましょう。

①適材適所(人と人との分業、人とテクノロジーの分業)

人類は分業という名の適材適所を進める生き物です。これまで、貿易は人と人の分業を、国境を越えて促進してきました。これからは、AIやロボットといっ

たテクノロジーと人の分業が進むものと考えられます。テクノロジーは繰り返し作業や定型的な仕事をするのは得意ですから、そういったことから人間は解放されます。

②溶ける境界

また、もう1つの流れとして、「境界がどんどん溶けていく」という潮流があります。再度、貿易の例で考えると、国境(特に経済的な意味で)は完全ではないです、もう既に溶けかけています。では、これから溶けるのは、どんな境界でしょうか。1つは会社と会社の境界が溶けるでしょう。私企業だけでなく公務員も副業が解禁されはじめ、組織を超えた人材の交流が発生し、これまでの会社間の境界が曖昧になる現象が、既にはじまっています。2つ目に、会社と家の境界が溶けると考えられます。高品質な通信回線の普及に支えられたビデオチャットをはじめとするテレワークツールの発展により、在宅勤務や遠隔勤務がどんどん容易になり、いつでもどこでも仕事ができるようになります。

このように、人のやるべきことが少なくなり、人が働く場所や働き方の制限が少なくなった世界ではどのような仕事が残るのでしょうか。そういう世界では、人だからできる仕事、自分だからできる(言い換えると、自分らしい)仕事だけが残るのではないのでしょうか。人じゃなくてもできる仕事はロボットに、自分じゃなくてもできる、あるいは自分がやりたくない仕事は他の人にやってもらえる世界が来るのです。

3. 今、何をするか

そのような未来が到来する前提で、今日、明日、やらなければならない自分の仕事を振り返ってみましょう。

「いまやっている仕事は本当に人間じゃないとできない仕事ですか?」

「いまやっている仕事は、本当にあなたがやりたい仕事ですか?」

もし、答えがNOであれば、その仕事を、テクノロジーを使って解決できないか相談してみてください。それは何も、AIやロボットという仰々しいものではありません。パソコンを使った業務であれば、テクノロジーを活用できる可能性が大いにあります。ありふれたエクセルやwebアプリなど、馴染みのあるものの活用が第一歩です。社内にIT人材がいなければ、社外の専門家が活用できます。「働きづらさ」を抱えたメンバーに多くの優秀なIT人材がいます。組織の境界を越えた分業体制の構築が、真の適材適所への第一歩であると私は考えています。

(京都市ソーシャルイノベーション研究所
フェロー 織田 真也)

(参考文献) 2015年帝国データバンクの調査結果、トーマスフリードマン(2006)「フラット化する世界」日本経済新聞出版社、フレデリックラルー(2018)「ティール組織」英治出版、成澤俊輔(2018)「大丈夫、働けます」ポプラ社

社会価値の創出と持続可能な経営モデルへの変革

③

前回まで、SDGs（持続可能な開発目標）や国内外の動き、アンケート調査結果等の紹介、なぜ中小企業が社会的課題の解決に取り組むべきなのかについて説明してきました。今号では、具体的な中小企業の取り組み事例をご紹介します。解説していきます。

・社会的課題を起点にした企業変革事例

京都診断協会の会員の皆様はご存知の方も多いと思いますが、これまで私は中小企業診断士と茅葺き屋根職人を兼業してきました。今回は、私の所属している山城萱葺（株）の事例を解説します。

茅葺き屋根工事業は、急速に進む市場の縮小、屋根材となる茅の不足、茅葺き民家や職人の減少という多くの問題を抱えています。さらに、建築基準法で茅葺き民家の新築が禁止されており、事業環境は一層厳しさを増しています。そのような状況の中、企業として存続し、茅葺き文化の伝承と新たな顧客の創造を行う為に企業変革に取り組んできました。

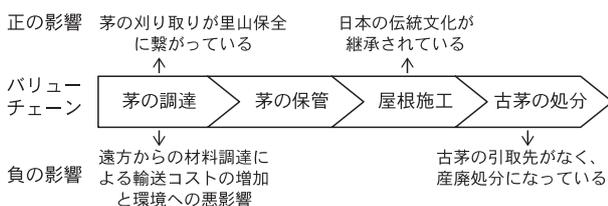
私が企業変革で最も大事にしたのが、山城萱葺（株）や茅葺き事業者が「社会に必要とされる企業になる」ことです。茅葺き事業者の顧客は、既存の茅葺き屋根所有者ですが、文化財指定を受けている社寺や民家を除くと、年々茅葺き民家の棟数は減少しています。今後も顧客が減少していくことが確実視されている中、顧客の先にある社会に必要とされる企業になれば、今後の活路を開くことができると考えました。

茅葺き事業を通じて、社会的課題の解決や社会価値創出に貢献できれば、新たな市場創造も可能です。その為には、社会的課題の認識とフォーカス（集中）、そして社会的課題を起点とした事業創造が必要です。

・社会的課題の整理

中小企業に取り組むべき社会的課題は大きく分けて2つあります。1つ目は、自社が直接関わっている社会的課題です。2つ目は、自社の周辺地域にある社会的課題です。

自社が直接関わっている社会的課題の洗い出しには、自社のバリューチェーンにおける社会への正・負の影響をマッピングする手法があります。これは、グローバル・レポート・イニシアティブ（GRI）、国連グローバル・コンパクト、持続可能な発展のための世界経済人会議（WBCSD）によって開発された



社会への正の影響はより強化し、負の影響は最小化する為の方法を検討する

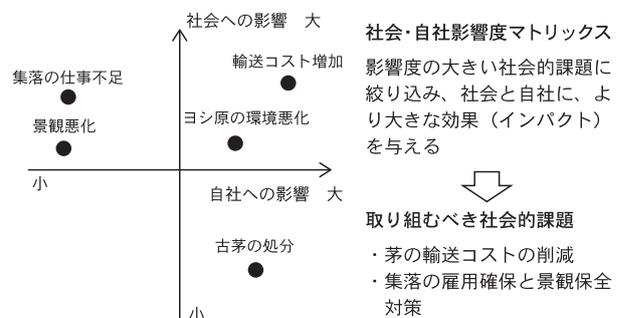
SDGsのビジネス指南書であるSDG Compassのステップ2「優先課題を決定する」にも紹介されています。参考：<https://sdgcompass.org/>

左図は山城萱葺（株）のバリューチェーンマッピングの例ですが、茅の調達から古茅の処分に至るまでのビジネスプロセスの中で、社会に与える正の影響と負の影響をプロットします。ここでのポイントは、自社の事業範囲の中だけで考えるのではなく、原材料の供給拠点から、製品の販売・使用・廃棄までのバリューチェーン全体を考慮することです。事業機会として認識する社会的課題は、自社の川上や川下にあることが多いです。

次は2つ目の自社の周辺地域にある社会的課題について説明します。中小企業は地域に密着した企業が多いですが、その地域にも様々な社会的課題が存在します。山城萱葺（株）では、茅葺き民家が点在する田舎の集落や茅材を刈り取っている伏見のヨシ原を深く関わっている地域として設定し、社会的課題を洗い出しました。ここで重要なのは、企業外部の問題を他人事として見過ごすのではなく、社会的課題を自社ごと（自分ごと）化するという点です。企業外部のことで自社には関係ないと思えるのではなく、企業も地域の一員として地域社会と深く関わっていることを自覚することが、社会的課題を事業機会として認識することに繋がります。

・社会的課題のフォーカス（集中）

自社が直接関わっている社会的課題や周辺地域にある社会的課題を洗い出した後、自社が取り組むべき社会的課題を絞り込みます。前号でもご紹介したとおり、日本は課題先進国と言われるほど、様々な社会的課題が存在します。課題も多岐にわたり、中小企業では人的・金銭的資源も限られるので、事業活動を通じて解決を目指す社会的課題は絞り込む必要があります。社会的課題を社会・自社影響度マトリックスでプロットし、社会と自社により大きな効果（インパクト）を与えるものに絞り込みを行います。



社会的課題の認識とフォーカス（集中）をした後は、社会的課題を起点とした事業創造です。具体的な事業創造例は次号で解説していきたいと思っています。

（石井 規雄）

平成30年度 第1回 理論政策更新研修開催

去る8月4日(土)、京都駅正面のメルパルク京都にて本年度1回目となる理論政策更新研修が行われました。冒頭、協会会長の山脇康彦より挨拶がありました。

第1講目として中小企業基盤整備機構近畿本部の瀬戸口強一様より「新しい中小企業施策について」～中小企業の動向と中小機構の経営支援策～、と題して御講演いただきました。

- 1、平成29年度中小企業動向(中小企業白書より)
 - 2、中小機構の経営支援策の概要
- の2つの項目を具体的に展開していただきました。

とりわけ、訪日外国人の消費動向や国土交通省観光庁「インバウンド着地型観光」に関連する地域企業の取り組み事例、中小企業の労働生産性などについて、具体例を交えながら、分かりや



すくお話しいただきました。また、中小機構の経営支援策という項目では、創業期、成長期、成熟期のステージ毎に支援策を紹介していただくとともに、ICTを活用したマッチングシステムやAIによる企業相談など最新施策もご紹介いただきました。

その後、休憩を挟んで第2講として京都協会会員の松下晶様から「中小企業のIT利活用支援」～小規模事業者におけるWebマーケティングのポイント～と題して、Webマーケティングのポイント、Webメディア戦略、コンテンツの作り込み、SEO対策、リアル店舗への誘導や口コミを起す仕掛けづくりなどについて、ご自身の支援事例を含めて、具体的に話されました。具体的には、ネットショップを選択する際の分類(モール型、ASP型、自社制作)やWeb広告の種類(リスティング、ディスプレイ・バナー、動画、SNS)などを比較表にして、それぞれの特徴や必要性等について、熱心に講義していただき、4時間の研修が終了しました。

(岡原 慶高)

会員交流会勉強会 「楽集(がくしゅう)会」

本会は、登録後概ね3年以内又は京都府協会入会后概ね1年以内の会員による診断士活動の情報交換と、事業及び研究会活動の認知を向上させることで協会事業及び研究会活動への参加を促進することを目的として立ち上げました。

登録後間もない方や協会に加入して間もない協会の新入会員は、周りに知り合いがない等の理由により、既存の研究会や協会事業への参加に心理的な壁があります。このような協会の新入会員同士がまず交流し共に協会活動について学ぶ会を作ること、参加に躊躇する状況を和げると同時に、協会事業への参画意識を高めることができました。

第1回目を平成30年6月に、第2回目を7月に開催し、それぞれ15名の方にご参加いただきました。第1回目の開催にあたりお越しいただいた坂田副会長には、診断士としての発想力を高めるためのポイントについてご教授いただきました。その後の懇親会では活発な交流と意見交換が行われ、皆さんからご意見いただいた内容の研究を具体的に進めていこうと、参加いただいたメンバーの一人が中心となって本会の研究テーマとして企画推進しております。

第2回目には、本会のリーダーである上村賢さんと松尾憲さんのお二人に自己紹介と経験談をお話しいただき、自己紹介プレゼンテーションの大切さを学ぶ場となりました。

今後は、相互の情報交換や活動内容紹介のプレゼンテーション等で、研鑽を行っていく会と、先輩診断士の皆様方にお越しいただき、診断士活動をどのように広げていったか等の経験や、企業内診断士としての活躍状況や活用手法、研究会活動の概要や様子、協会事業の意義・目的・将来展望等を直に伺う機会とを交互に開催していきたいと考えています。

協会会員の皆様方には、是非とも本会へお越しいただき、ご指導の程をお願いいたします。また、参加資格を満たす登録後概ね3年以内又は協会入会后概ね1年以内の協会会員の皆様のご参加もお待ちしております。



(楽集会事務局 南 肇之、伊佐 嘉仁)
連絡先: gakusyukai@freeml.com

はんなり診断士



南 肇之
(みなみ としゆき)

株式会社ニッセンホールディングス

皆様こんにちは。本年4月1日付で診断士登録と同時に、京都協会に入会させて頂きました、南と申します。現在52歳、京都市内の企業にて勤務しております。

出身は滋賀県八日市市（現東近江市）ですが、学生時代から現在までのほとんどを京都で関わっており、自宅の大津京（滋賀）と京都の2駅間を行ったり来たりしております。

私と診断士という資格との関わりは、会社の大きなイベントが一区切りついた2年前の10月末になります。ちょうど50歳というキリの良い年齢になったこともあって、そろそろ次のこと（セカンドキャリア）も考えておいた方が良いのではと考え、資格サイトを眺めたことに始まります。思い立ったが吉日で、その1週間後には、資格学校の門を叩きま

した。

『時間価値が一番高い』という考えのもと、徹底的に集中したことで運良く翌年合格しましたが、実際は資格取得後何すればいいのかということが整理できておりませんでした。

幸いなことに実務補習で指導頂いた先生にすぎり、京都協会に入会させて頂いたことにより、その後の取り組みの方向性を示唆して頂いております。4月からさっそく様々な研究会に参加し、6月からはプロコンカレッジに参画、また、6月には新米診断士が中心となって相互研鑽する研究会である「楽集会」を同期入会の仲間と立上げを行い、今その事務局担当をさせて頂いております。

このように企業勤めとは様相の異なった事象に触れており、自身の視点や活動の幅を一層膨らますことが出来ているようです。一方で企業人としておよそ27年、予実績管理を中心とした事業管理をメインに経験を積んできました。今後の自身の課題としては、「経験値と診断士の看板を背負って、どのように活かして世間に貢献していけるか」だと考えています。

中小建設業勤務時代、同業の社長（ダンプの親方）の相談を受けていたことから、今後も気さくに声を掛けられるような診断士でありたいと思っています。



池田 寛太
(いけだ かんた)

池田ビジネスソリューションズ

池田ビジネスソリューションズの池田寛太と申します。本年4月に登録し、5月に入会させて頂きました。生まれは京都市北区上賀茂で実家は保育園を経営しております。

現在は大阪府の池田市に住んでおります。

2年前、たまたま物件を探している時に阪急池田駅近くのマンションの高層階が安く売り出されており、私の性も池田なので「ここだ！」と購入しました。距離的には京都と離れていますが、意外と時間的・コスト的には大阪中心部に出るのと変わりません。

私の経歴について簡単に申しますと、大学卒業後、旅行会社のJTBに約15年間在籍をしていました。九州の大分支店で14年、福岡支店で1年、法人営業をしていました。その後、学び直しの意欲

に駆られ、会計大学院に入学し、修了後は専門学校の教員として6年間勤務をいたしました。本年7月に開業届を提出し、独立診断士としての第一歩を踏み出すに至っております。

観光産業に携わっていたこともあり、昨今の訪日外国人の増加や日本人旅行客の減少による観光需要の変化には関心をもっております。観光産業は生産性の低さ等課題が多いですので観光産業を担う経営者を支援したいと思っています。

京都協会入会後は、プロコンカレッジにすぐに申込をしました。現在、前半の座学5回が終了した段階ですが、プロコンカレッジで教えていただいたプロのコンサルタントとしての知見や心構えは今後の活動を考える上で心強い指針となっております。

趣味は旅行・温泉巡り、食べること。（たまに）ジムに行くこと。知らないことを学ぶこと。基本、何にでも興味があるので、新しいことにはいろいろチャレンジしてみたいと思っています。

これからの仕事につきましては、当面は実家の保育園の支援、資格スクールや研修講師をしながら、観光産業の調査・分析を進めて、コンサルティングのスキルを磨いていきたいと思っています。

皆様どうぞよろしくお願いいたします。

プロコンカレッジ

ビフォーアフター ⑤



小松崎 哲史
(こまつざき てつじ)

プロコンカレッジ1期生の小松崎です。私は、プロコンカレッジ1期には受講生として参加し、2期から6期にはゲスト講師として参加させていただきました。さらに、プロコンカレッジ1期の前に行われたプレプロコンカレッジにも参加している

ので、プロコンカレッジと名が付くものには全て参加しております。

私は、自動車メーカーで予算の作成・管理や経理といった仕事をしながら独立開業を目指しておりました。2010年に税理士試験に、2012年に中小企業診断士試験に合格し、いよいよ独立の準備をしようかという2013年2月に、プレプロコンカレッジを受講しました。その後、プロコンカレッジに参加を決めたときには、私はまだ中小企業診断士ではありませんでした。そして、2013年6月にプロコンカレッジが始まるころには、6月末の会社の上司との個人

面談で退職の意思を伝えることを決めていました。

プロコンカレッジでは、プロコンとしてやっていくためのスキルやノウハウを得られたことは当然だったのですが、一番の収穫は、プロコンとしての心構えがわかったことです。プロコンとしてお客様の期待に応えなければならない、そんなことは解っていると思いがちなことですが、プロコンカレッジに参加することで、プロコンになる前にこれを体感し、身体に焼き付けることができました。

プロコンカレッジ受講後、2014年6月に独立開業しました。独立開業前の2月に中小企業診断士になったのですが、登録の際、プロコンカレッジのコンサルティング実務を登録の要件である診断実務従事の日数に加算することができたので、通常3回受ける実務補習を2回にすることが出来ました。そして、独立後は、税理士業務よりコンサル業務の売上が多いという結果になっていますが、これはプロコンカレッジを受講したおかげです。

1期生の私の活躍を見たことでプロコンカレッジを受講する、という方が増えるように、これからもプロコンカレッジ1期生の看板を背負って頑張ります。

プロコンカレッジ

ビフォーアフター ⑥



松下 晶
(まつした しょう)

私がプロコンカレッジを3期生として受講したのは2015年、独立開業して3年目の初夏でした。

前職は、約6年間メーカーにてITシステムの構築から企画・運用・導入や海外展開などを経験した後、約4年間コンサルティング会社でITシステム

構築のプロジェクトマネジメントなどに従事いたしました。独立した当初は狩猟を生業にすることを考え、まず狩猟免許を取得し、猟師見習いとして京都の鴨川源流近辺の山中にワナを仕掛けてシカやイノシシを狩り、収穫した野生肉（ジビエ）を食す会や鹿皮をなめすワークショップを定期開催していました。

ところが様々な理由で限界を感じることもあり、並行して行っていた診断士業務に本腰を入れることを考えはじめたタイミングで先輩からプロコンカレッジのお誘いを受けました。正直、当初は半信半

疑で受講しましたが、振り返ってみれば現在の診断士としての在り方になくはない人脈や知見をいただき、非常に感謝しています。

講義では、第一線で活躍されている講師の方から少人数の近い距離でプロコンとしての考え方や方法論をご教示いただき、実践的で生々しいお話は刺激的で楽しく、とても参考になりました。実習では主体的に事業者様の支援に取り組みさせていただき、講師の方々からいただいた厳しくもあたたかいアドバイスはその後の指針となっています。そして、同期とは苦楽をともにし、卒業後も継続的に切磋琢磨する仲間という大きな財産を得たと感じています。実際に、同期の有志を発起人としたAI活用やWebマーケティングの研究会、「ウィキ京都研究会」を発足するなど具体的なアクションにも結びついています。

現在は、診断士として事業計画策定や創業支援、IT活用支援などを行いつつ、「Bonjour! 現代文明」という御所南にある京町家のイベントスペースを運営し、様々な角度から事業者様の支援に取り組みさせていただいています。今後も、初心を忘れずにプロコンカレッジで学んだことを活かしてプロコンライフを邁進したいと思います。

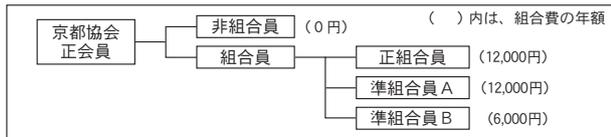
平成31年度より正会員の種類と年会費が変わります。

協同組合京都府中小企業診断士会（以下「組合」）は、平成31年3月31日をもって解散し、一般社団法人京都府中小企業診断協会（以下「協会」）と一体化することとなりました。これまで報酬の発生する事業に参加いただくためには、組合に入会していただくことが条件となっておりましたが、協会と組合を一体化しますと事業はすべて協会に集約されますので、今後は協会会員の中で、報酬の発生する事業へ参加を希望される会員と希望されない会員に分けることとなります。正会員に関する新しい規程により2種類の正会員に分類し、さらに年会費規程を改定して、それぞれに年会費を設けます。

協会会員は、正会員Aと正会員Bに分類されます。

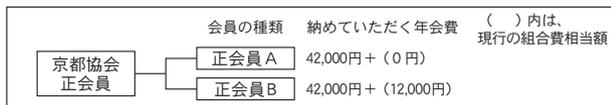
現在、協会の正会員は、組合との関係において図1のように非組合員と組合員に分かれており、組合員の種類に応じて、組合費を納めていただいています。これを、平成31年4月以降は、正会員を図2のように正会員Aと正会員Bに分類し、その種類に応じて年会費を納めていただくこととなります。

図1 現行の正会員と組合員との関係



- ・非組合員：正会員のうち、組合に加入していない方
- ・組合員：正会員のうち、報酬（謝金、礼金等の名称を問わず）の発生する事業に参加を希望される方
- ・正組合員：組合員のうち、独立診断士で京都府内に事務所を構えておられる方
- ・準組合員A：組合員のうち、独立診断士で京都府外に事務所を構えておられる方
- ・準組合員B：組合員のうち、企業内診断士

図2 平成31年4月以降



- ◆正会員A：報酬の発生する事業への参加を希望されない会員（現非組合員）
- ◆正会員B：報酬の発生する事業への参加を希望される会員（現組合員）
- *新規入会者は正会員Aです。正会員Bを希望される場合は入会後に、改めて会員種類変更の手続きを行っていただきます。

編集後記

私自身、診断士関連で毎年この時期思い出すのは1次試験、2次試験、暑い時期の実務補習、そして診断士登録のこと、その間、診断協会のHPを眺め、「診断京都」のバックナンバーを読むなどしていました。資格取得により出会いは確実に広がります。そして診断士ならではの出会いのきっかけとなるのが診断協会だと思えます。今年も新しく入会される方がおられる時期です。「診断京都」では、会員活動に関すること以外にも、支援機関からのご協力を得て「京の起業家」や「多様な生き方働き方と経営」のような、診断士にとって新しい知見につながる「多様な」記事を掲載しています。掲載記事についてご要望等あればお気軽に編集メンバーにお声がけいただけると嬉しいです。（阪本 純子）

以下、一体化に伴う今後の手続きについて「組合との関係」をもとに、手続きが不要な方、必要な方を整理していますので、ご確認をお願いします。

- 協会と組合の一体化に際し手続きが「不要」の会員
 - ①現在、非組合員で、一体化後も、報酬（謝金、礼金等の名称は問わない）の発生する事業への参加を希望されない会員
 - ②現在、正組合員または準組合員A（いずれかの加入申請中を含む）で、一体化後も報酬の発生する事業への参加を希望される会員
- 協会と組合の一体化に際し何らかの手続きが「必要」な会員
 - ①現在、非組合員で、一体化後、報酬の発生する事業への参加を希望される会員
 - ②現在、正組合員または準組合員Aで、一体化後、報酬の発生する事業への参加を希望されない会員
 - ③現在、準組合員B（準組合員Bとして加入申請中を含む）の会員

表1 <現在のお立場、一体化後のお立場、諸手続きの要・不要について>

組合との関係における現在のお立場	平成31年4月以降（一体化後）のお立場	会員種類変更申請書提出の要・不要	キャリア登録票提出の要・不要
非組合員	正会員A	不要	不要
	正会員B	要	要
正組合員	正会員A	要	不要
	正会員B	不要	不要
準組合員A	正会員A	要	不要
	正会員B	不要	不要
準組合員B	正会員A	要	不要
	正会員B	要	不要

「新設する規程と会費規程改定(案)」や一体化に伴う手続き等の資料は会員の皆様へ送付しております。※「会員種類変更申請書」「キャリア登録票」などの書類の提出を要する方は、平成30年11月30日までに協会まで提出をお願いします。同書類は、協会HP（トップページに向かって右サイド）からもダウンロードしていただけます。（<http://shindan-kyoto.com/>）

京都診断協会の行事予定

- 10月13日（土）第2回理論政策更新研修
- 10月27日（土）京都診断協会シンポジウム（診断士の日のイベントとして）
- 11月（予定） 会員厚生事業
- 1月18日（金）新年祝賀会

診断京都

No. 123

2019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) 353-5381

FAX (075) 353-7540

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 株式会社 大気堂 TEL (075) 361-2321

FAX (075) 361-5047