

診断京都

一般社団法人 京都府中小企業診断協会

No.127
2019年 秋号

上期の振り返りと下期の取り組み

令和元年度も早や上半期が終わりました。京都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ます。

■上期の振り返り

令和元年度は、協会の事務所が京都経済センターに移転しての新しいスタートとなりました。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ており、徐々に交流も増えています。

5月25日には、協同組合京都府中小企業診断士会の決算報告総会に引き続き、京都協会の総会が行われました。組合解散に伴い京都協会としての活動が1つになり、また会員数も170名を超え、目標の200名が見えてきました。今年は京都協会創設60周年にあたり、総会後に開かれた記念大会では、知事や市長をはじめ多数のご来賓をお迎えして盛大なイベントとなりました。多くの会員の皆様にもご参加いただき、これからの京都協会の活性化に勢いがついたように思います。

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」や「事業承継支援研究会」など様々な研究会活動が継続的に行われています。各研究会の活動概要については協会のHPや会員向けメーリングリストなどでご案内しておりますので、今後も会員の皆様の積極的なご参加を期待致します。協会ではさらに新しい研究会や同好会の立ち上げも奨励しています。

6月からは「京都プロコンカレッジ」が開催されており、12月にカリキュラムが終了する予定です。協会にはここを卒業したコンサルタントもたくさんおられます。

そして、8月には診断士の資格更新に必要な「理論政策更新研修」の第1回目が実施されました。10月に第2回目、2月には第3回目が実施される予定ですが、毎年すぐに満員になるなど、他府県の診断士にも人気のある研修となっています。また「診断実務従事事業」も2月までの期間で行われています。主に企業内診断士の方が資格更新に必要な実務従事ポイントを取得でき、また実際の企業を対象に診断の実務が経験できる事業となっています。

■下期の主な取り組み

10月26日(土)に京都商工会議所様とのソフト

ボール大会が開かれます。スポーツと懇親会で交流・情報交換ができる良い機会として毎年たくさんの方にご参加いただいております。同じく10月には16日(水)と17日(木)の2日間、竹田の「パルスプラザ」で毎年開催される京都中央信用金庫ビジネスフェアに京都協会も出展し、協会ブースでは無料経営相談会を行います。企業、団体合わせて400ほどが出展される予定です。ぜひ覗いてみてください。

11月2日(土)には協会入会3年以内の方を対象とした「会員交流会」を開催いたします。理事や先輩会員による協会の事業や研究会の説明、パネルディスカッション、質疑応答、懇親会などを実施。新人の方に協会の活動を知っていただく取り組みです。新しく入会された方はぜひご参加ください。

11月4日は「診断士の日」です。京都協会でもこの日に合わせ無料窓口相談等のイベントを企画中です。11月9日には千葉県協会主催「知的資産経営研究会サミット」が開催され、京都での「知恵の経営」の実績が認められ京都協会も招待されています。そして11月22日は近畿ブロック(7府県の協会)会議があります。今年は京都協会主催で、東山にある「長楽館」で開催される予定です。さらに、12月には60周年事業の一環としての厚生事業も予定されています。

明けて1月17日(金)には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。2月には1日(土)と2日(日)の2日間、左京区の関西セミナーハウスで「中小企業診断士スキルアップ研修会」が開催されます。近畿ブロックの診断士を中心に診断実務スキル能力を向上させることを目的とした研修会です。コンサルタントとしての能力向上にお勧めします。

対外的な事業活動では、上期に引き続き京都商工会議所様、京都信用保証協会様をはじめ、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、教育・研修事業などを受託し対応しており、今後さらに連携を進めて参ります。

対外的な事業を含め、企業内診断士の方にもご参加いただける事業も増えてきております。引き続き多くの会員の方の積極的なご参加をお願いいたします。
(常任理事 坂本 淳)

京の起業家

京の起業家② Kew

京都商工会議所よりご紹介をいただき、京都市右京区で今年の3月にカフェ「Kew（キュー）」を開業された大木健太（おおきけんた）・真奈美（まなみ）ご夫妻にお話を伺いました。



大木健太さん、真奈美さん

■店舗の概要を教えてください

健太さん・真奈美さん：チーズケーキとドーナツを中心とした焼き菓子やドリンクのカフェです。焼き菓子などを最適な状態でお出しし、店内でゆっくり食べていただく体験も含めて提供することをコンセプトにしており、席数は多くはないですが基本的にテイクアウトはしていません。

■開業の経緯はどのようなものでしょうか？

健太さん：20代でロンドンに留学して写真を学び、そのときに妻とも出会いました。当初は写真の仕事をしていたのですが、友人の紹介でロンドンの大好きなレストラン「St.John（セント・ジョン）」のペイストリー（焼き菓子）とベーカリー（パン）の部門で働くことになりました。30歳の時です。当初はお試しで入ったものの、数か月で責任ある仕事を任せられ、特にチーズケーキやドーナツ作りにかけては周囲に一目置かれるまでになり、修行の3年間は得難い経験をさせていただきました。丁寧な仕事が求められる焼き菓子作りは自分の性格にあっていたようです。

真奈美さん：ロンドンから日本に帰ってしばらくは自分たちでお店を開業とは考えていませんでした。あるとき、知



チーズケーキと季節の果物（桃）

人が経営する神戸のギャラリーのイベントで焼き菓子の出店をさせてもらえる機会があり、その後も出店回数を重ねるごとに評判が上がり自信もついて、ようやく開業を考えるようになりました。しかし、思い立ってから開店までは持ち前の「瞬発力」ですぐでした。

■京都商工会議所からはどのような支援を受けましたか？

真奈美さん：昨年10月に、建物の佇まいや地域の昭和な雰囲気の魅力を感じて開業店舗をここに決めました。その後すぐに友人の紹介を受けて京都商工会議所に相談に伺い、山口経営支援員に事業計画書の作り方を一からご指導いただきました。お店のコンセプトや集客の考え方、収支計画などを中長期の視点で見直しました。お金の話をするのは好きではないのですが、生活や事業に使えるお金を手元に残すことの大切さを理解するなど、支援を通じた意識の変化もありました。

■開業してから苦労されたことは何ですか

真奈美さん：雑誌掲載やInstagramなどでの情報発信のおかげで当初から沢山のお客様に来ていただいており大変ありがたいのですが、その反面営業中のスキマ時間に

追加の仕込みをする余裕がなく、早々に完売になってしまうなどお越しいただいた方に残念な思いをさせてしまうことがあります。あらかじめ多めに仕込みをするなど試行錯誤していますが、ゆくゆくは店舗の拡張やスタッフの採用などの必要性を感じています。

■どのようなときにやりがいを感じますか

真奈美さん：お客様の喜びや反応が何より嬉しいです。あるお客様からは「今までで一番おいしいチーズケーキでした」と言っていただきました。また、フランス文学の研究者がマドレーヌ（当店では注文を受けてから焼いてお出ししています）をどうしても食べたいと来てくださり、後日お手紙に沿ってマドレーヌが登場するフランス文学の作品を紹介していただきました。そして、セント・ジョンに行かれたことがあるお客様が、そのマドレーヌを口にしてロンドンを懐かしみ、涙まで浮かべていただいたこともありました。お客様からの反応を有難く頂戴しながら、自然体でお話をして楽しい時間を過ごしていただくことも心掛けています。

■将来どのようになっていたいですか？

真奈美さん：今と変わらずお店を続け、美味しいものをお出ししてお客様に喜んでいただくというシンプルな営みを大切にしていきたいです。また、とてもユニークなお客様が多いので、そういった方々とのつながりで何か起きたら面白いな、とも思います。先日はアメリカで睡眠の研究をしていた方が来店され、睡眠のレクチャーをしてくださいました。（笑）

健太さん：今のところ開店して数か月なので、初めてのお客様に来ていただいている、言わば1周目です。一過性のブームにならず、お店が浸透したときにも飽きられないよう、ちょっとずつ違うメニューを加えていくなど、丁寧に自分たちのできることをしていきたいです。

（取材 松下 晶）



店舗外観

【京都商工会議所 経営支援員 山口氏より】

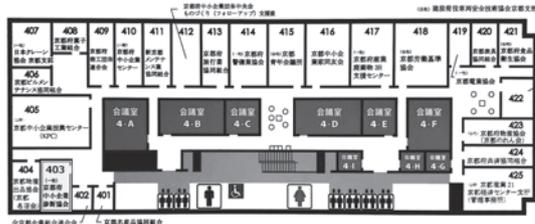
大木さんの作り出されるお菓子を求めて、遠方からのお客様もお越しになられます。お客様は、お菓子だけでなく、大木さんご夫婦との心温まる会話を通して、Kewさんのファンになって下さっています。大木さんご夫婦の長く愛されるお店にしたいとの目標に向け、当所としましても次なる発展に向け、ご支援させていただきます。

【店舗情報】

■Kew（キュー） <https://www.kewkyoto.com/>
〒616-8017 京都市右京区龍安寺五反田町15番地
Tel 075-406-0763
E-mail kewcheesecake@gmail.com
営業時間 11時から18時まで（ラストオーダー17時30分）
定休日 月曜、不定休あり

京都経済センターのご近所さんご紹介

今回は401号室と413号室にお邪魔させていただきました。これまで丸太町の商工会議所や西大路五条の中小企業会館にあった事務所から、この経済センターに集まっているので、新たな交流も生まれつつあるようです。是非、ご近所さんとして会員の皆様もご挨拶していただければと思います。



401号室 京都名産品協同組合

京都名産品協同組合は現在120社の会員が加盟し、その業種は八ッ橋、京漬物、京菓子、宇治茶、佃煮などの食品から、お香、京扇子、清水焼、京象嵌、京刃物、和紙、等々多岐に渡っています。その名の通り京都の名産品の老舗が集まった団体となっています。組合の歴史は古く、昭和25年という戦後の復興の時代、粗悪品や偽物が多く出てくる中、京都の製品の信用を守るために立ち上げられたそうです。今回、同組合の理事長長田中良明様にお話をお伺いしました。



『京ものコンクール』展示風景

加入条件は創業後20年以上の京ものを作っている企業です。他の組合のように「同業者」の組合ではなく「京の名産品」を製造する「異業種」の集まりであることが特徴的です。設立当初は「京都土産物組合」でしたが、その後昭和60年に「京都名産品組合」と改称、平成18年に任意団体から「京都名産品協同組合」として法人化され今に至ります。平成25年には13名の理事役員中8名が新しい方に入れ替わり新体制となり、歴史の継承を行いながらも、組合員へのアンケートや組合員からの意見を改めて聞く機会などを設け、時代に適応した新しい取組の可能性を探ってこられたそうです。また毎年春には組合員の交流会を盛大に開催されており、京都のベンチャー企業やモノづくりの企業の講演、マーケティングの講習会を行うなど、組合員向けの事業をされています。

「京もの」の発信事業として「京ものコンクール」を平成25年から毎年実施されて来ました。組合会員の直近1年以内に開発した新製品を、高台寺・圓徳院に展示し、地元の方、観光客、外国の方まで、幅広い方々に見ていただき投票いただき審査し表彰を行われていたそうです。新しい「京もの」を発信する場として好評で、2000人以上の方がご来場されたそうです。当事業は、同組合の外部向けの「京もの」を発信する事業でしたが、いったん今年は休止することにし、新たに『組合リポーン委員会』を立ち上げて、また別の形で「京もの」を発信する取組ができないかということを探しているとのことでした。

来年同組合は70周年を迎えられます。夏号で紹介した「名品会」様と違い、収益事業は行なっておらず、組合員企業が交流を図りながら「京もの」を発信していくことの下支えとなるような組合活動を目指しています。新体制に入って7年目、若手の新任理事と組合員企業のニーズも取り込みながら、今後の事業についても話し合われていかれるそうです。是非、以下のホームページから組合員企業さんを眺めてみてください。通りがかりに見たことがある和菓子屋さん、工芸品まで実に幅広い「京もの」企業さんに出会えます。

【法人概要・連絡先等はHPをご覧ください】

<http://kyoto-meisan.jp/index.html>

413号室 京都府旅行業協同組合

京都府旅行業協同組合は、1983年に京都の中小旅行事業者が、「地域貢献・地域振興」と「安心安全、快適な旅行の提供」を目的に設立した団体です。今回、同組合事務局長の小間由里子様にお話をお伺いしました。

旅行業協同組合は各都道府県にあり、京都府では現在52社が加盟されています。主な事業はクーポン事業であり、観光・宿泊施設等のクーポン精算や航空券の発券業務を行っています。同組合を通して一括精算できるため、加盟組合員の請求処理や事務処理が軽減できます。また、着地型の京都の魅力を取り込んだ楽しい旅行企画などを加盟組合員がお客様に販売できるようになっています。

加えて、同組合が実施している独自事業として特徴的なものは、毎年春、期間限定の実施となっている「岡崎さくら・わかば回廊十石舟めぐり」です。期間内に約2万人の集客があるイベントで、予約開始時のネット回線がパンク状態になるほどの人気だそうです。2003年に世界水フォーラムが京都で開催されたことを契機に、2005年から運航を開始しました。2012年からは、京都岡崎魅力づくり推進協議会が岡崎地区のライトアップを実施することになったことと合わせて、夜桜の季節の夜間運航も始めました。



岡崎さくら・わかば回廊十石舟めぐり

十石舟の運行は現在春のみで秋の運行の要望もあるとのことですが、運航に至るまでに砂を除去するなどの大掛かりな疏水の整備が必要なため、春のみの限られた期間となっています。それ以外にも観光協会発行の「京の夏の旅」「京の冬の旅」において組合独自のこだわりプランを毎年掲載しており、現在は冬の旅の企画中とのことでした。

もう1つ特徴的なことは、舞妓さんの派遣を行われていることです。もともと加盟組合員向けの企画だったのですが、検索で同組合のホームページを見つけていただくことが増え、大手の旅行会社や修学旅行での舞妓さんの派遣の手配をされているそうです。

経済センターに事務所の移転後、便利な場所になったことで、いろいろなお客様が来ていただけるようになったとのこと。同組合事務所では、郵便切手販売も実施しているので、経済センター入居者にとっても便利に開かれた事務所となっています。今回お話をお聞きして、私自身あまり知らなかった疏水への興味が深まりました。是非、岡崎の十石舟も利用してみてくださいね。

(取材 阪本 純子)

【法人概要・連絡先等はHPをご覧ください】

<http://kyoto-tabi.or.jp/>

マネジメントシステムを活用したものづくり企業の経営管理 ②

今回は、「マネジメントシステムを活用したものづくり企業の経営管理」の第2回目として品質マネジメントシステム（以下QMS）について説明させていただきます。

・ QMSの種類

QMSは、ISO9001が有名ですが、自動車（ISO/TS 16949）、医療機器（ISO 13485）、電気通信（TL 9000）、航空機（JIS Q 9100）、食品（ISO/FSSC22000）といった分野では、それぞれの固有の要求事項を加えた「セクター規格」が制定されています。今回は、ISO9001を中心にTS 16949を加えたQMSによる工場管理方法について説明させていただきます。

・ ISO9001の概要

組織の状況及び利害関係のニーズ及び期待、顧客要求事項を考慮し、PDCAが適切に回るようにシステムを構築します（図1参照）。QMSの特徴として、積極的に取り込むことで業績の向上が期待できます。

・ QMS運営のポイント

QMSを適切に回すためには、事業計画と結びつける必要があります。PDCAを回すことで事業計画の達成を目指す仕組み作りを行うことが重要です。以下に運営方法について、簡単に説明します。

①計画

各部署長は、経営者によるマネジメントレビュー、事業計画等を考慮し、次年度の部署の目標（KGI）を計画します。目標は、収率や納期遵守率、新商品開発売上率など当該部署にとって最も重要な項目について数値目標を立てることが望ましいです、次に目標を達成するための具体的な取組み（CSF）を立案します。同時に取組みの効果を評価するための数字目標（KPI）を掲げます。取組みを実行するために設備投資を行うなど費用が発生する場合は、事業計画に反映させる必要があります。

各部署長は、部署の計画を所属メンバーの目標に落とし込みます。目標管理制度を採用している企業であれば、目標管理の評価対象にすることが考えられます。

②実施

各部署のメンバーは計画に従い具体的な取組みを行います。教育訓練や設備点検、測定機器の校正など支援活動も計画に沿って実施しなければなりません。

QMSに関しては、社内での不適合の他、社外クレームの対応が重要となります。特に社外クレームについては、迅速な対応が必要となり、対応ツールとして、8Dレポートを使用することをお勧めします。

③評価

各部署長は、取組みとその効果を少なくとも月毎に評価する必要があります。評価は、取組み状況、取組み状況の数値目標、部署の目標についてできる限り定量的にデータ分析を行います。計画通りに進捗していない場合は、是正を行う必要があります。ポイントとして、取組みを計画通りに行ったのか、取組みを実施したが期待した効果が出なかったのかを区別して評価する必要があります。4半期ごとに経営者を交えて進捗評価を行うことが望ましいです。

また、認証を受けるためには内部監査が必須となります。他部署のメンバーが相互チェックすることで組織全体のシステムの改善を推進させます。

④是正

是正処置については、大きく分けて、個別の不具合に対する是正とマネジメントに対する是正があります。個別の不具合については、社内での不適合の発生、クレームの発生があります。再発防止が起らないような是正処置が出来ているか確認を行います。

現実には、マネジメントに関する是正があまり出来ていないと考えています。経営者のリーダーシップによるQMSの効果的な継続的改善が望まれます。

・ ISO/TS 16949のコアツール

より高度な品質保証を求める顧客に対応するため、ISO/TS 16949コアツールの一部を紹介します。

◆ SPC（統計的工程管理）

製造工程における品質のバラツキを統計的手法にて管理する手法です。QC 7つ道具の1つである管理図を中心に活用して管理します。工程内管理目標値や規格に対して、どの程度バラツキがあるのか評価するための「工程能力指数」（Cpk）やOOC（Out of Control）による異状の判断などを行います。SPC管理では、規格内に入ればOKと言う考え方でなく、確実に規格に入るよう製品の作り込みを行い、異状が顕在化する前に対応を図ることが求められます。ちなみにシックスシグマは、「工程能力指数」（Cpk）が1.5以上になるようバラツキを抑える管理手法です。

◆ MSA（測定システム解析）

計測器の精度、測定者によるバラツキを統計的に分析、評価し、適切な計測システムを選択するための解析手法です。規格内にデータが入っていたとしても測定バラツキが大きければ規格内とは判断できません。例えば、規格が9.0-10.0の場合、測定値が9.9であれば規格内ですが、バラツキが±0.2である場合、規格から外れている可能性があります。従って、規格にふさわしい測定方法で測定する必要があります。主な手法としてゲージR&Rがあります。

専門的な解説となりましたが、QMSの説明は以上です。次回は、環境MSについて説明を行います。

（古谷 武徳）

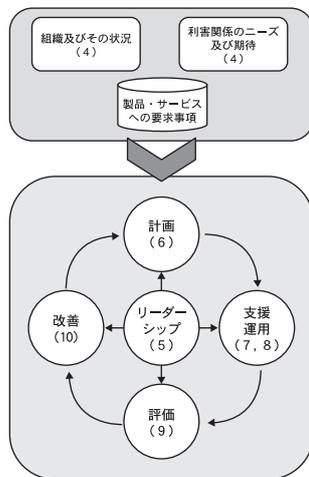


図1

令和元年 第1回 理論政策更新研修 報告

去る8月4日(日)に都ホテル京都八条 陽明殿において理論政策更新研修が開催されました。第一講目は京都府商工労働観光部 部長 鈴木一弥様から「京都府産業の現状と今後の展望」と題して御講演して頂きました。

第一部では、京都産業の強みでは、世界的に活躍している企業が京都に多い理由や京都の求心力として京都に本社を置く理由について説明されました。

第二部として、京都府の商工施策においては、業種を越えた連携による経営革新に関する事業、企業同士の連携による生産性と競争力の向上について展開されました。

第三部の京都府の労働施策では、中小企業の人材確保に関する試みで「中小企業人材確保・多様な働き方推進センター」の創設や子育てしやすい職場づくりに向けた補助制度等について説明がありました。



第四部で、京都府の観光施策のカテゴリでは、「京都市内の一部」から「もうひとつの京都」の創出の必要性や関西広域連合の取組としての関西内の一元化について説明がありました。最後に、「京都府新総合計画(仮称)の中間案の説明の後、概ね現在から20年後の令和22年に実現したい京都府の将来像

を示されました。聴講者の方々より質問が複数出て丁寧にお答えいただきました。



第2講目は京都協会の湯川俊彦会員から「地域資源を活用した中小企業支援」と題して、具体的な事例を多く交えてご講演されました。

- ① 伊根町の地域資源として、「舟屋・海」を取り上げ、鍵屋のビジネスモデル
- ② 右京区京北の地域資源として「森林・木材」を森の力京都株式会社によって全く違う用途の開発について
- ③ 笠置町の地域資源として「キャンプ場」を笠置BBQ Company「M5」の若手経営者5人が積極的に活用している活動
- ④ 京都市南区の地域資源として職人の伝統技術を取り上げ寺社仏具の金具製造等に携わる「かざりや」という職人技術の伝承への取組

など、それぞれ地域特性を生かした地域資源の活用方法を具体的に展開され、受講生の皆さんは熱心に聞き入っていました。

なお、湯川会員の講演内容の要約を本誌に掲載しましたのでそちらも合わせてご覧ください。

(藤井 明登)

2019年8月27日開催 事業承継セミナー

1部：「事業承継は自社の魅力作りから」～その第一歩のきっかけを提供します～
2部：事業承継コミュニケーションツールROOTS bookのご紹介

京都経済センター6-A会議室にて事業承継研究会、今年度初の外部向けセミナーを開催しました。外部から事業者6名、支援機関から4名、当研究会会員6名の合計16名が集まりました。

事業承継は付け焼刃的に承継直前に対策をしても全く役に立ちません。それは資産負債のみならず、経営(思い、ひと、技術等)を引き継がなければならないからです。それには最低でも3年、長ければ10年かけて行うことが必要といわれています。そのため第一歩を踏み出すための親子のコミュニケーションツールが今回ご案内しましたROOTS bookです。

皆様にお伝えしました内容は以下の通りでございます。

1部では当研究会リーダーの林勇作より、事業承継の最新情報からの課題提起とその本質的な改善策、その具体的な事例、対応策「何から始めるか」で締めました。2部では当研究会会員の藤村正弘より、今回の目玉ツールROOTS bookの意義・対象

者・制作ステップ・コンセプト・ゴールをお伝えし、ご提案の概要で締めました。

3部では今回ご案内させていただいた商品ROOTS bookのモニターとしてご協力いただきました創業404年の老舗永楽屋伊兵衛様に製作秘話、ROOTS bookに期待することなどをビデオ動画にてご紹介させていただきました。(本来お越しいただき直接お話しいただく予定でしたが、急用によりご欠席となりました)

ご参加いただきました皆様にはセミナー後の雑談やアンケートから大変興味深い内容であった。是非今後も相談したいとの有難いお言葉を頂戴しました。感謝申し上げます。

今後とも事業承継研究会では会員相互の知識研鑽を積みながら、実務的に事業承継に危機感をお持ちの事業者様に向けてご支援を有料にて行っていく予定です。皆様のご参加お待ちしております。

(林 勇作)

中小企業が、その地域ならではの資源を自らの事業に活用することは、自社内部の資源だけではなく、地域資源という外部資源をうまく活かすことで、より魅力的な事業展開へと繋がる可能性があります。今回の研修では、いくつかの活用事例を通じて、この地域資源の活用について、皆様と一緒に考えていきたいと思ひます。

1. 地域資源の活用とは

そもそも「地域資源」とは何を意味するのかを紐解いていくと、「地域」とは、一定範囲の区域を指します。また「資源」とは、人的、物的、経済的資源、いわゆる「ヒト、モノ、カネ」と言われています。参考に、ミラサポからの引用で、地域資源とは、「その地域ならではのリソース（産業資源）」とあります。一方で、「地域資源法」という法律が2007年6月に施行されており、京都府では地域の産業資源として、産地の技術、農林水産品、観光資源の3つの区分から、合計577が指定されています。これを活用するということですので、地域資源の活用とは、「その地域ならではのリソース（産業資源）である産地の技術や物産品、観光資源を事業に活用すること」と言えるでしょう。



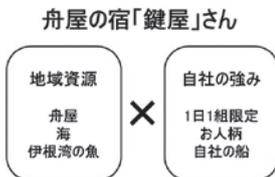
2. 地域資源活用5つの事例（事業者編）

これらを踏まえて、実際に湯川がご支援に関わった5つの事業者の事例から、どのように地域資源を活用して成果をあげられているか、どう自社の強みを活かされているか等をご紹介します。ご紹介した5つの事例に共通することは、「地域資源という外部資源」に、「自社の強みという内部資源」をうまく掛け合わせていることが特徴です。

例えば、伊根町の「舟屋の宿 鍵屋」さんでは、舟屋・海という地域資源を活かして、裏庭が海ということから、ファミリー客には海水浴が楽し

め、釣り好きの方には保有する舟で釣り場へ出掛けて1日中フィッシングを楽しめたりできる体験型のサービスを提供されています。また、1日1組限定の貸切のお宿としての特別感や、気さくな経営者ご夫妻のお人柄などの自社の強みを発揮し、予約の取れない人気の宿となっています。

また、京都市南区に本社を構える「株式会社マツウラ」さんは、寺社や仏具などの飾り金具の機械加工に特化した金属加工製造業ですが、京都の



伝統技術という地域資源を活用されています。具体的には、高度な手作業の加工技術を持つ「かざりや職人」と、自社の強みである機械加工とのコ

株式会社マツウラさん



ラボで新たな価値を生み出そうとされています。

3. 地域資源活用2つの事例（支援機関編）

一方で、事業者を支援する立場である支援機関の2つの事例から、どのように地域資源を活用して支援に活かすか、地域の事業者はどう活用してもらおうとしているか等をご紹介します。

日本緑茶発祥の地としてお茶が最大の地域資源である宇治田原町商工会さんでは、特徴の異なる展示会への出展において、それぞれ異なる顧客のニーズをアンケート調査にて分析し、その結果を報告書にまとめられ、地域の事業者に対する基礎資料として支援に活用されています。様々な分析結果から得られた傾向や要望は、確実に顧客のニーズが反映されており、これを事業者が自社の事業に活かしていただくよう支援に活用されています。

様々な観光資源を保有する笠置町商工会さんでは、多くの観光入込客が来られるキャンプ場や笠置寺などの代表的な施設との協力で、来町客が笠置町に何を求めているか、笠置町の何を知っているか等の来町者調査を行われました。これも、宇治田原町商工会さんと同様、この調査・分析によって得られた情報を報告書にまとめられ、地域の事業者が自社の事業に活かしていただくとしたものです。

4. まとめ

地域資源の活用とは、「その地域ならではのリソース（産業資源）である産地の技術や物産品、観光資源を事業に活用すること」であると同時に、それぞれの事業者が持つ「強み」をうまく事業に活かすことが最も重要だと言えます。特に、小さな事業者では、その事業者ならではの創意工夫を地域資源にどう掛け合わせるか、地域資源をうまく活用して、自社の強みをどう引き立たせるか、これが診断士として強く意識すべきことだと思ひます。 (湯川 俊彦)

はんなり診断士



伊佐 嘉仁
(いさ よしひと)

I F P 株式会社

昨年（2018年）4月の診断士登録時から京都協会でお世話になっております、伊佐です。

不動産・建築会社や保険会社等での営業経験を経て、2014年に保険代理店として現在のI F P株式会社を設立し、独立後は個人向けの損害保険・生命保険を中心に販売しておりました。しかし外部環境の変化により収益が悪化したことに危機感を覚え、企業向け保険の販売力強化と私自身の経営力向上を目的に、中小企業診断士試験の勉強を始めました。

無事に中小企業診断士試験に合格した後の実務補習では指導頂いた先生や同期の仲間に恵まれ、また、京都協会の研究会でたくさんの素晴らしい先輩診断士とのご縁がありました。多くの方々と一緒に

立ち上げた、新米診断士を中心とした勉強会である「楽集会」で、30名を超える京都協会のメンバーと共に毎月1回程度、相互研鑽を行っております。

診断士として実際に中小企業の経営者と話をすると、試験勉強で学んだ知識だけでは中小企業の支援に不十分であると実感することとなり、診断士となってから、多くの研究会をはじめセミナーなど勉強会に積極的に参加して学んできました。今年4月からは、専門分野としていく後継者育成支援について深く学ぶため、また、得意分野に偏りがちな知識を全般的に学び直すために、（さらには、結果として、通信制高校卒業という最終学歴が大学院卒業に変わることを期待して）大先生からお誘いを受けた大阪経済大学大学院に通っております。

これからも、多様化し、複雑化し、グローバル化し、急激に変化する時代に企業経営を行う経営者やその後継者への支援を行うために、常に努力し続けていく所存です。しかしどれだけ努力しても私一人で幅広い分野のすべてを深く身につけることは不可能ですので、多くの皆様のご協力をいただきながら、共に経営支援を行っていきたくと考えております。

皆様、どうぞよろしくお願い致します。



萬徳 貴久
(まんとく たかひさ)

山田コンサルティンググループ
株式会社

初めまして。萬徳貴久と申します。年齢は23歳で、聞くところでは京都協会の最年少会員は私らしいです。幸い見た目は老けており年相応には見られませんが、若手らしくフレッシュに振る舞っていきたいです。因みに「萬徳」という珍しい苗字は古くから京都にある名前のように、京都御所に馬具を卸していた「よろずの徳兵衛」という江戸時代の商人が由来らしいです。(祖父談)

生まれも育ちも京都で、現在は京都の桂に住んでおります。小中高と地元の公立校で学び、同志社大学の商学部を卒業しました。小学校から高校までは野球をしていたため、体を動かすことは好きで、今でも週1回はジムに通っております。

診断士を目指したきっかけは、実家がスポーツ用

品店を営んでおり、自分も何か役に立ちたいと考えたこと、大学での学びを形あるものとして残したいと思ったことの2点です。資格の勉強は大学1回生の冬から始め、就活を経ながら最終的に大学4回生の秋の2次試験に合格し、翌春の診断士登録と同時に社会人人生をスタートさせました。

現在は山田コンサルティンググループという経営コンサルファームに勤めており、新卒2年目でありながらも、事業計画策定や人事制度構築など様々な役務に携わらせていただいております。経営コンサルの仕事に診断士の資格は必須ではありませんが、仕事を進める上では資格勉強で身につけた知識や考え方等が役に立っており、学生ながらこの資格を目指してよかったと今になって実感しています。

とはいってもコンサルタントとしてはまだまだ未熟者。プロコンとして今後どのように自分の専門性を高めようかと考え続ける日々です。最近では「組織と人」というテーマに興味があり、積極的に知見を深めております。また、生粋の京都人（だと自分では思っています……）であるため、自分を育ててくれた京都という町のために何か貢献できるような仕事もしたいと考えてます。よろしくお願いいたします。

京都市ソーシャルイノベーション研究所 支援パートナー会議報告

去る令和元年8月8日(木)、京都市ソーシャルイノベーション研究所主催で、京都市の企業認定制度「これからの1000年を紡ぐ企業認定」の認定企業と、当協会含めた支援パートナーが集まる「支援パートナー会議」が開催されました。当協会を代表して山協会長が、そのほか、松下晶会員、石井規雄会員(総合司会)、阪本純子会員(運営スタッフ)が参加しました。当日は、認定企業12社から、目指す未来と今直面している課題、そして支援側に協力をしてほしいことなどをプレゼンいただいた後、認定企業と支援パートナーがテーマごとにグループを作り話し合う場が設けられました。

認定企業のプレゼンでは、「フェアトレードのノベルティを広めたい!」「留学生が安心して生活のできる京都」「未来思考のものづくり」「コラボレーションによる発信」「一方通行ではない法人サポーター(寄付)制度」「イベントを(常に)満席にする」など、具体的な課題から未来を描く構想まで、さまざまなテーマが挙げられていました。

後半のテーブルでは、支援パートナーと認定企業の皆さんで、テーマ別の話し合いの場となり、25分間×2回という短い時間でしたが、各グループで様々な意見が交わされました。支援パートナー側から、支援の経験や事例の話から解決策を提示することで、新たなアイデアの広がりが生まれ、次の取組へのステップとなったようです。

認定企業同士のコラボ企画等はこれまでも自主的に生まれていますが、企業によってはなかなか生まれにくいという場合もあるようです。他の企業とのコラボや「つながるコツ」について支援パートナーからの意見も出されていました。また、認定企業は比較的多様な人材活用をされている企業が多いのですが、採用活動や従業員の育成についての意見交換

もありました。求人方法や採用説明会の工夫で人材を採用できている事例、大学とのつながりを持つための助言、また、「働く」ということに立ち返った転職イベントを認定企業の担当者同士が話し合って企画した例もあり、他の認定企業同士でもやってみようという意見も出ていました。その他、販路開拓や情報発信のテーマでは、京都の宿泊施設で使用してもらいたい、もっといいものを広げていきたいという課題について、具体的な発信方法についての意見交換がされていました。



当協会も支援パートナーですので、認定企業の動向には注目し、日々の活動の中で培った知恵を提案すること等、お役立ちできることを見つけていければと思います。

当協会も支援パートナーですので、認定企業の動向には注目し、日々の活動の中で培った知恵を提案すること等、お役立ちできることを見つけていければと思います。

【今回の会議に参加されていた認定企業】

- [第1回]・IKEUCHI ORGANIC株式会社・株式会社坂ノ途中・有限会社シサム工房・株式会社食一・Dari K株式会社
- [第2回]・株式会社フラットエージェンシー
- [第3回]・有限会社セメントプロデュースデザイン・(特非)寺子屋プロジェクト
- [第4回]・株式会社イワタ・株式会社カンブライト・有限会社匠弘堂・株式会社発酵食堂カモシカ・株式会社マザーハウス (阪本 純子)

京都診断協会の行事予定

- 10月13日(日) 第2回理論政策更新研修
- 10月16日(水)、17日(木) 中信ビジネスフェアへの出展(無料経営相談会)
- 10月26日(土) ソフトボール大会
- 11月2日(土) 会員交流会
- 11月4日(月) 診断士の日のイベント
- 11月9日(土) 知的資産経営研究会サミット in 千葉
- 12月(予定) 厚生事業

編集後記

10月から軽減税率制度と、「2025年までにキャッシュレス比率40%」(経済産業省)を後押しするキャッシュレス・消費者還元事業がスタートします。キャッシュレス敬遠理由に手数料負担がありますが、レジ締め、釣銭準備などの間接コスト削減や今後の業務効率化を勘案すると実施負担はより少額です。現金を含めたあらゆるものがデータに置換される時流となり、保守的な銀行業界でも千葉銀行と横浜銀行が地域の枠を超え業務提携するなど、ビジネスモデル革新が進んでいます。企業規模の小ささは変革スピードの速さに転換できます。ならば、時代の変化が早いほど中小企業が強くなれるはず。中小企業はこれからもっと強くなれると思いませんか。(浦出 奈緒子)

診断京都

No. 127

2019年10月発行

一般社団法人京都府中小企業診断協会

〒600-8009 京都市下京区四条通室町東入函谷鉦町

78番地 京都経済センター403

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 榎大気堂 TEL (075) 361-2321

FAX (075) 361-5047