

診断京都

No. 137

2022 SPRING

<https://www.shindan-kyoto.com>



東寺「国宝・五重塔」

- 02 令和4年度をスタートするにあたって
- 03 診断士の私の仕事
- 04 京の起業家
- 06 京都経済センターのご近所さん紹介
- 07 支援機関紹介
- 08 研究会紹介
- 09 協会活動報告
- 10 5RULES
- 11 はんなり診断士
- 12 My favorite・京都検定

「変化 (Change)・挑戦 (Challenge)・貢献 (Contribution)」

令和4年度をスタートするにあたって

日ごろは京都協会のご理解とご協力を賜りありがとうございます。令和4年度をスタートするにあたり、令和3年度の振り返りと、令和4年度に向けた基本的な考え方について、その概要を記します。

我が国の令和3年度は4月、新型コロナウイルス感染症拡大・第4波の真ただ中でスタートしました。その後、夏場の第5波を乗り越え、諸規制が解除された秋には観光関連や飲食サービスなどにお客の足が戻り始めました。京都の街中も修学旅行生や観光客などで賑わいを取り戻しつつありました。しかし、ほっと一息ついたのもつかの間、年明けにはオミクロン株による第6波が押し寄せてきました。2月末現在、新規感染者数に減少傾向は見られるものの重症患者数は高止まりしており、収束の気配は感じられません。まん延防止等重点措置の期間が延長されるなど、中小企業や零細事業者にとっては、厳しい経営環境に逆戻りしました。3回目のワクチンの開始や飲み薬の開発など少し光明は見えてきましたが、感染拡大防止策と経済活動の活性化をどのように両立させるかが、今なお喫緊の課題となっています。こうした背景を受けて、経済産業省の令和3年度補正予算における中小企業支援策としては、事業復活支援金をはじめ、事業再構築、IT導入、持続化、ものづくり、商店街支援等に係る補助金など、ほぼこれまでと同様の施策が講じられることになりました。

京都協会も国や京都府と同様に、新型コロナウイルス感染症の拡大の影響を受けながら歩んだ1年でした。5月、総会を初めて書面で開催いたしました。創立10周年記念など予定していた催事等も中止いたしました。8月、10月、2月の理論政策更新研修は感染防止対策を講じてリアルで開催いたしました。そのほか会議や研究会などは、リアルとリモートをうまく使い分けて実施していただきました。2月、話は新型コロナウイルス関連から外れますが、京都経済センターと令和4年から同9年までの5か年契約の覚書を交わしました。経済事業面では、金融・経営一体型支援体制強化事業をはじめ、バリューアップサポート事業、小規模事業者持続化補助金と事業再構築補助金の窓口相談など前年度に引き続きコロナ対策支援関連の事業を中心に活動いたしました。多くの会員の方々にご参加、ご協力をいただいたおかげで、一定の成果を上げることができました。まだ確定はしていませんが社会貢献積み立てもできそうです。ありがとうございました。

令和4年度に向けて、諸活動の詳細は5月の総会に委ねますが、世界的な気候変動への対応、資源の高騰対策と経済安全保障の推進、DXの進展、人手不足や最低賃金の引き上げ、インボイス制度への対応など我が国中小企業を取り巻く経営環境の動向と山積する課題に引き続き目を配りながら活動を進めて参ります。また、次の10年、20年先を見据えて、京都協会の革新に取り組んで参ります。経済事業の面ではこれまで同様、行政や支援機関、団体、金融機関等と連携を図りながら、引き続きコロナ対策支援関連の事業を中心に展開して参ります。変わらぬご高配とご協力をよろしくお願い申し上げます。

会長
山脇 康彦



診断士というより広告代理店？ 支援先の先にいるエンドユーザーを 意識した広報・宣伝支援

長鶴コンサルティング株式会社代表取締役

2010年に中小企業診断士登録。

新聞記者、企業広報担当者としての経験に裏付けられた情報収集、情報発信ノウハウとコンサルタントとして行動経済学や消費者心理学に基づいた広報・広告宣伝ツール作成等の支援に携わってきた経験を生かした心理学的PR術を武器に、中小企業のマニア好みの商品開発、ブランディング、広報・広告宣伝を支援している。



診断士というより広告代理店？

専門は広報やマーケティングの支援です。大学卒業後、新聞記者を経て半導体メーカーの広報室で勤務しました。前職で培った広報や宣伝のスキルを活かして、PR漫画など販促ツールのプロデュースや新商品の企画・PR、WEBサイト、SNS発信の立ち上げ支援などを行っています。誰もが知る大手電機メーカーのある部門の営業ツールとなる販促漫画のプロデュースやニッチな需要が期待できる健康関連食品ブランドなどを手掛けて来ました。

仕事内容は診断士というより広告代理店に近いかもしれません。診断士の業務は人によって全然違うと言われるますが、自分に合った仕事ができることが診断士の魅力かもしれませんね。



販促漫画

診断士になったのは必然

診断士を志したきっかけは、会社を辞めたいと思ったことでした。ただ、会社を辞めて自分に何が残るのか、何も残らないと痛烈に危機感を持ったことがきっかけです。そこで、会社を辞めても何かできるよう資格を取ろうと考えました。取るからには難関資格で

ないと意味がないと思い、司法試験、公認会計士、弁理士、税理士…と難易度が高い順番に検討して行きました。司法試験と公認会計士は仕事を続けながらでは時間が足りませんし、弁理士は特許に興味を持ってない。税理士は文学部卒で受験資格がない等々で最後に残ったのが診断士です。

とはいえ、実家が古くから続く造り酒屋で、子どもの頃から中小企業経営は身近な存在でした。今から思えば、診断士になるのは必然だったというか導かれたようにも感じます。

当初はすぐに独立する気はありませんでした。しかし、2009年秋、リーマンショックを受けて勤務先で希望退職の募集がありました、退職に当たっての条件が良かったため、二次試験を受ける前に会社を辞めてしまいました。合格の自信があったというよりは、ここまでやったのだからこれでめだったらもう諦めるしかないと自分を追い込んでいたからでした。背水の陣で挑んだ試験に無事合格。翌2010年に登録しました。その後は派遣で翻訳の仕事をしなが診断士の仕事を始め、徐々に先輩診断士やお客様の紹介でお仕事をいただけるようになりました。2017年に長鶴コンサルティング株式会社として法人化をはかり現在に至ります。ちなみに会社名は「ちょうづる」と読みますが、実家で造っていた酒の銘柄名から名付けました。

大事なのは良好な関係

支援先に喜んでもらうことはもちろん大事ですが、それ以上に大事なのが、支援先のお客様に喜んでもらうことです。いかにエンドユーザーの方に喜んでもらえるか、そういった視点で企画を考えるようにしています。

また、支援先を好きになることも大事ですね。人間誰しも嫌いなもののためにはがんばれません。独立後まもなくは仕事欲しさに苦手なお客様のお仕事も受けていましたが、うまく行きませんでした。なので、今は価値観の合う支援先の仕事を受けるようにしています。良好な関係を築いて相手にも気持ちよく動いてもらうことを心がけています。

MADE IN JAPANを世界へ

これからも良いものを丁寧に作っている会社を支援していきたいと思っています。造り酒屋で育った影響か、陶芸や呉服など日本の伝統産業に思い入れがあるので、そういったMADE IN JAPANの良い品を価値のわかるエンドユーザーにつなげる支援を続けていきたいですね。

また、当社の副社長はフランス在住の妹です。妹と連携して日本の優れた伝統工芸品等をフランスに紹介、進出していく支援も目標です。次々とやりたいことが出てきて夢が全然尽きません。
(佐藤 智美)

京の起業家

32

京都商工会議所よりご紹介をいただき、2020年6月に株式会社ブレイクスルーを設立された須山修太郎様にお話を伺いました。

株式会社
ブレイクスルー
代表取締役
須山 修太郎 様



事業の概要を教えてください。

飲食品を取り扱うファブレスメーカーとして「ゼリー」を軸としたさまざまな商品の企画・製造・販売などのビジネスを展開しています。法人設立から約1年でまずは酒造メーカー様とコラボし、お酒ゼリー「ぶる〜酒」として商品化、2021年の5月には京都市伏見区の竜馬通り商店街に「ぶる〜酒」の小売、イートイン店舗をオープンしました。梅、ゆず、みかん、ももなど果実酒を活かしたお酒ゼリーを販売し、「ぶる〜酒カクテル」は当店の人気メニューとなっています。また、飲食店や道の駅、酒蔵様などへの卸販売も行っています。

なぜそのような商品開発に取り組んでいるのですか？

日本酒文化を盛り上げたい、日本のお酒市場に新しい顧客層を取り込みたい、というコンセプトを形にしました。自分自身日本酒が好きで、文化として後世に伝えたいという思いがありますが、日本酒の市場規模は30年前のピークから半以下に縮小していることに危機感を持っています。

「ぶる〜酒」は梅乃宿酒蔵株式会社様と縁があってコラボ商品を開発することができ、お酒ゼリーだけではなく原料となっているお酒の購入にもつながれば良いと思い店舗でも併売しています。今後も様々な酒蔵様とコラボ商品の開発に取り組み、お酒市場へ新たな顧客層の取り込みに微力ながら貢献したいです。

そもそもどのような経緯で起業されましたか？

大学院卒業後に父が立ち上げたベンチャー企業に参画し、主に資金調達等の財務管理の仕事をしていました。会社の平均年齢は50代で非常に専門性の高いメンバーと共に仕事をする中で多様な経験を積む機会に恵まれ、そのうち自らも起業を志すようになり、私の思いを理解してくれた3名の現役員メンバーと共に現在のビジネスを立ち上げるようになりました。

起業にあたり苦労されたことがあれば教えてください。

商品開発にあたっての生産パートナー探し、資金調達、店舗の物件探し、デザイン検

店舗外観



討など様々な局面で多くの方々の協力を得て着実に進めることができました。コロナ禍での起業は覚悟していましたが予想外のコロナ感染拡大の長期化とその中での店舗立上げということで販売面での逆風はありますが、おかげさまで現状は順調にビジネスを展開させていただいています。

京都商工会議所様からのご支援内容は？

補助金申請にあたり商品の魅力を言語化することに苦労したため、計画書作成に様々なアドバイスをいただきました。おかげさまで採択いただき、ECサイトの立ち上げ、販路開拓のチラシ作成等に補助金を活用させていただいています。

今後の展望についてお聞かせください。

「ぶる〜酒」としては百貨店や催事等での出店機会の拡大による認知向上、菓子店や飲食店等への加工材料としての提供など、BtoBの販売先開拓をテコ入れします。凍らせることでシャーベットなどの楽しみ方もあり、従来のお酒ゼリーにはない高アルコールを含有していることでの新感覚の魅力をより多くの方にお届けし、皆様に愛される商品に育てていきたいと考えています。

10年後など長いスパンで考えたときには、今後、様々な企業との提携案件を実績として残し、私たちの取組をより若い世代のロールモデルとして影響が与えられるような存在になることが目標です。

(松下 晶)



店内ディスプレイ & 商品イメージ

京都商工会議所 経営支援員 松井氏より

経営者が日本酒文化の復興に使命感を持ち、新たな商品を産み出す創造性と、市場に投入するチャレンジ精神があれば道は開けるということを証明したいとの思いで支援しています。

創業より、原材料のお酒そのままのゼリーという新規性を、メーカーではなく顧客の視点から広報するよう補助金活用等の支援をしてきましたが、今後も継続して、BtoBの販路拡大につながるコラボ先発掘等さらなる可能性を広げられるよう支援していきます。

株式会社ブレイクスルー / ぶる〜酒 京都伏見店

Web : <https://www.b-through.co.jp/lp01/>

住 所 : 〒612-8046

京都市伏見区塩屋町239番地

営業時間 11:00 ~ 22:00

(※緊急事態またはまん延防止期間中は20:00閉店)

京都経済センターのご近所さん紹介

415号室 公益社団法人 京都青年会議所

今回は、415号室の公益社団法人京都青年会議所（以下JCI京都）に訪問し、理事長の角田尚大さんにお話を聞きました。



理事長 角田尚大さん



JCI京都は1951年7月21日に設立され、昨年70周年を迎えています。2021-2026年行動指針として「Beyond Capitalism」～誰もが幸せと豊かさを実現できる社会へ～を設定されました。京都市内に居住または勤務する25才～40才までの青年経済人で構成され、会員数は現在118名、6委員会があり、委員会毎に活動しています。「地域の社会課題を解決しながら持続可能な地域をつくろう」という趣旨で、一般市民も参加可能な事業などの企画もしています。仕事ではできない体験を経験でき、地域内外との関わり、全国や世界とのつながりを感じながら活動できる団体となっているとのこと。青年会議所としては、京都ブロックとして京都府内に12箇所、近畿地区として94箇所、そして全国組織としての日本青年会議所があり、国際青年会議所に所属し、国際的に連携している組織となっています。



10月例会（70周年記念事業・青少年育成事業）

京都ならではの取組みとしては、祇園祭や時代祭への協力があります。大船鉾の復興では、船体木組み部分を寄贈し2014年に復活いたしました。コロナの影響でいったん祇園祭は中止となっていますが、大船鉾は現役メンバーが鉾を曳いているそうです。また時代祭で1966年より新たに加わった維新志士列は、京都青年会議所が担当奉仕しています。その他、毎年小学生対象で最大規模の相撲大会である「わんぱく相撲」の京都地方の予選大会を京都府相撲連盟とタイアップして開催しています。また、昨年2021年7月には京都市とSDGsパートナー宣言を調印し、同団体のリソース

を活用して多様な主体による地域活性化のための活動や運動を展開していくことにも力を入られています。

特にコロナ禍での運営やイベントに関しては、以前からオンラインも活用していたこともありスムーズに移行できました。今ではハイブリッド体制の会議を取り入れておられます。長年継続している社会的に影響が大きい同団体の主催事業に、選挙前の公開討論会があります。従来は会場開催だったのが、コロナ禍でオンライン配信を実施することとなり、これまでの会場開催より大幅に多い数千人の方にご視聴されていたそうです。



オンライン開催した昨年秋の衆議院議員選挙公開討論会

加えて、特徴的なのは、JCI京都では役職者、理事長の任期は単年度で毎年交代となっていることです。通常の組織や団体だと、理事長は数年替わらないと言うことが一般的かも知れませんが、ミッションである「若者に発展と成長の機会を与える」ということを組織運営形態において実践しており、事業の成功だけでなく役職が変わって新たな経験を積むことに主眼が置かれています。決まり切ったことを実施し続けるのではなく、変化する時代に即したリーダーが育成されてきたとのこと、70年の伝統と変革を感じさせる団体でした。

37才未満の京都市内にお勤めの方、新たなつながり、視野の広がりに入会されてはいかがでしょうか。会員には、士業の方もおられるそうです。団体の活動について気になってきた方、是非お気軽にご連絡してみてくださいね。

（阪本 純子）

【法人概要・連絡先等はHPをご覧ください】

<https://www.kyoto-jc.or.jp/2021/>

長岡京市商工会の紹介

長岡京市はかつては京都商工会議所の管轄エリアでありましたが、1999年4月に長岡京市商工会として発足し、長岡京市中心部の天神通りにある長岡京市立産業文化会館内で、9名の職員（統括主事、経営支援員5名、一般職員1名、パート2名（令和4年4月1日現在））で事務局を運営しています。

長岡京市は京都府の西南部に位置する19.17km²のコンパクトな街ですが、人口約8万人と多く、府内の市町村の中でも人口密度は上位となっています。地理的にもJR東海道線、阪急京都線や国道171号線の沿線に存することにより京都・大阪へのアクセスが便利であることから市の東部は工業地、駅前が商業地、西部が住宅地として発展してきました。

商工会の会員は約880事業者で6つの部会（商業部会・工業部会・建設部会・飲食業部会・理財業部会・文化交通業部会）と青年部、女性部によって構成されています。各部会をはじめ商工会では、研修・講習会や交流会、セミナー及び各種イベントを実施する他、毎年11月第2日曜日に開催される長岡京ガラシャ祭り（1992年に長岡京市の歴史遺産の1つである、勝龍寺城跡を整備した勝竜寺城公園が完成により、1578年に細川氏に嫁ぎ、勝龍寺城に奥入れした

明智光秀の娘「明智玉（細川ガラシャ）」の様子を再現した行列巡行で広く長岡京市民に親しまれているお祭り。2020年、2021年は中止）への協賛・出店等による参画など、活発に活動を行っています。

新型コロナウイルス感染症の影響により、各商工業者は多大な影響を受けている中で商工会としては、各種支援策の活用や地域金融機関との連携等による経営計画づくりや販路開拓等の支援を行う他、長岡京市との連携による「リフォーム工事券」やこの度のコロナ禍の厳しい状況を踏まえ、「長岡京商工会グルメ券」「アフターファイブお店応援券」などの事業による経済の下支えを実施してきました。

また、現在府内で3ヶ所目となる（仮称）長岡京市中小企業振興条例の施行に向けて長岡京市及び各関連団体との検討会にも参画し、2022年10月1日の施行を目指した協議を行っています。



長岡京市周辺の各自治体



長岡京市の位置

研究会紹介

チームにこここ

2021年12月に京都協会&研究会に入会したばかりの新人女性診断士・平澤が、女性事業者支援研究会「チームにこここ」について岡部リーダーに聞きました！

所属会員数	登録11名
活動日・時間	毎月第1土曜日 10:00～12:00
設立年月日	2021年4月
代表者名	岡部佳美
事務局	鬼形順子

—研究会の活動内容について教えてください。

主に女性向けの創業支援を中心に活動しています。2021年4月に発足した比較的若い研究会です。活動は主に土曜日なので、独立診断士だけでなく企業内診断士にも活躍の機会が提供できると思います。実際、研究会メンバーには企業内診断士の方もいます。

現在は毎月第1土曜日に「京都コトはじめカフェ」というイベントを開催しています。研究会メンバーが毎回交

代で講師となって、支援対象の女性事業者さん（起業前の方も含む）に、起業に向けて必要な知識や考え方を講演しています。講演といっても堅苦しいものではなく、広々とした和室で雑談も含めて和気藹々とやっています。講座の前には自由参加のヨガレッスンもあり、こちらもなかなか好評です。

—そもそも研究会発足のきっかけはどんなものだったのですか？

結成のきっかけは、「会員交流会」に女性の同期が4人集まったことでした。広報、マーケティング、税務、などそれぞれが持っている専門性のあるスキルを活かし、同性である女性事業者のために何かできることをはじめよう！と動き出したことが始まりでした。

そこに賛同したメンバーが合流してくれて、現在に至る…という感じです。

—今後の展望について一言お願いします。

今後は、京都の強みである伝統工芸や「和」とのコラボ施策を実際におこなったり、イベント等に参加いただける方同士の交流を深めていったりしたいです。

新規メンバーも募集中です。創業支援に興味のある方、講師の経験を積みたい方など「京都府内の創業者、事業者を笑顔にする」という目的に賛同いただける方でしたら男女問わずどなたでも大歓迎です。

—ありがとうございました！



第2回開催時の様子

【京都コトはじめカフェ活動実績】

- 第1回：2021年10月 「オリエンテーション、やりたいことは？」
- 第2回：2021年11月 「あなたの強みは何か？自慢できることは何か？」
- 第3回：2021年12月 「SNSやインターネットを使いこなそう」
- 第4回：2022年1月 「おカネにつよくなるう」
- 第5回：2022年2月 「センパイの話を聞いて参考にしよう」

第5回の活動取材させていただきました。第5回は従来とは少し趣向を変えて展示会や販売会も併せて行われていました。テーマとして「和」を掲げての開催でしたので、和服の女性も多く参加されていて華やかな雰囲気でした。



第5回出展ブースの様子（一部）



第5回参加者の集合写真

（平澤 夕香）

去る2月26日(土)に京都駅前のメルパルク京都において、今年度3回目となる理論政策更新研修が行われました。



第1講目は、「日本政策金融公庫の概要と取組み」と題し、日本政策金融公庫 京都支店国民生活事業 事業統轄 原泰希様にご講義いただきました。

第2講目は、「中小企業の新事業展開支援」と題し、協会会員の梅田一樹さんが講義されました。梅田さんの講義概要は、下記にご紹介いただいていますのでご覧ください。



(杉村 麻記子)

第3回 理論政策更新研修講義 — 中小企業の新事業展開支援 —

2022年2月26日実施の理論政策更新研修において、「中小企業の新事業展開支援」というテーマで講演しました。新型コロナ発生以降、様々な支援策があり新事業に着手された中小企業も多いです。新型コロナは変異種の発生など先行き不透明で、市場環境の変化も早く、スピーディーな経営判断が求められます。事業計画作成支援だけでなく、伴走支援していくことが経営の専門家である中小企業診断士に求められることだと思います。今回の講演では新型コロナ発生以降の支援策の整理から新事業に着手した企業事例まで幅広くお話をいたしました。

I. 新型コロナ発生以降の企業動向と支援策について

京都府の中小企業は観光業も多く、大ダメージを受けております。経済対策として給付金、緊急支援融資、補助金などの様々な支援策が実施され、昨年から中小企業の新事業展開を支援する「事業再構築補助金」が開始され、

新事業に挑戦する企業が増加しています。

II. 経営相談の流れ

日常で行っている経営相談の流れ、考え方について説明しました。第三者目線での助言を意識するため、ヒアリング時に意識するポイントをお話しました。どのような業種であってもP(単価) Q(数量) V(変動費) F(固定費) G(経常利益)があり、その企業のPQVFが何かを考えながらヒアリングします。経常利益を向上させるには

- | | |
|------------|------------|
| ① P(単価) ↑ | ② Q(数量) ↑ |
| ③ V(変動費) ↓ | ④ F(固定費) ↓ |

の4つしかありません。これらの項目を意識しながら事業計画の作成をしていきます。

III. 企業事例

歯科医院、呉服店の新事業2社について企業事例を説明しました。特に事業計画作成後の伴走支援中には想定外



のことが発生することも多いため、伴走支援が重要ということを説明しました。

様々な支援策により、新事業にチャレンジする企業が多くなっています。しかし、新事業実施は容易ではなく、企業経営を悪化させてしまうこともあり、新事業であっても経営全般を伴走支援していく必要があります。約2時間という短い時間でしたが、このような講演をさせていただいたことは私自身も大きな経験となりました。「日本の中小企業を元気にする」という目標を掲げ、中小企業の支援を続けていきます。

((株)経営コンサルティング 梅田 一樹)

5 RULES

“ルールが経営を映し出す”

誰しも自分に課しているルールがある。
京都の“イマ”を創り出す経営者に聞きました。

「あなたのルールは何ですか？」



株式会社 ハマヤ
有川 祐己 様

1972年創業の羊毛や編み針など手芸用品の卸売りを営む。2016年に4代目として入社してからDXで会社を大改革し、利益率を大幅に向上。最近ではその経験を活かしたITコンサル事業や、伝統産業とコラボした自社ブランド小物も販売を開始



整理整頓された倉庫▶



RULE.1 DXの第一歩は整理整頓から。

会社員時代にグループウェアなどITツールを当たり前に使っていた世界から家業へ。アナログな状態に衝撃を受けることから全ては始まった。どこに何がどれだけあるかがわからず、今何がどうなっているかがすぐにはわからない。

営業としてキャリアを積んできて、決してデジタルに強い訳でもない中でまず着手したのは「整理整頓」からだ。

真夏の倉庫で何日もかけて地道に行った商品の整理。この泥臭いアナログな作業が、「システム化」の第一歩だった。

この生の経験こそが、今、手芸屋からITコンサルにトランスフォームしたハマヤの原点であり、普通のコンサルと違い顧客の心に一番響くストロングポイントなのである。

RULE.2 「覚悟」無くしてDX成功は無い。

電話、電卓、複写伝票の「三種の神器」から、クラウドを使ったデータ管理へのDXを実現するために、社内をどのようにマネジメントしてきたのか。

誇りを傷つけられた、とベテランらが会社を去り、18人いた従業員が一時は9人にまで減少。しかし覚悟を決めていた有川専務は姿勢を変えず、年に1回の決起集会や3か月に一度の1on1ミーティングを新たに始めて、そこで自分の考えを繰り返し説明した。

その結果、ITの利便性を実感するベテランも現れ始め、少しずつ共感を得ていった。

RULE.3 会社員時代から始めた「週末起業」を今も続ける。

かつて勤めていた大企業のスピード感にもやもやを感じて同僚と始めた「週末起業」。週末に自分達のクリエイティブを開放して、本業とは全く関連のない事業に挑戦する取組みである。

その後の独立起業直前に、母親である3代目社長から経営を頼まれハマヤに入社したが、「週末起業」活動は現在に至るまで続いている。当時の同僚は、現在ハマヤの経営陣のひとりとなった。会社員時代から温めていた事業案が満を持して事業化されることもある。

日々の業務から離れ自由に発想できる土曜日が、最もクリエイティブになれて、最も楽しい時間である。日曜日は家族との時間を楽しむことももちろん忘れない。

そこで、山本社長が最初にとった行動は、従業員に聴くことだった。真摯に従業員と向き合い、社内外での発表やイベント企画をしていく中で、「背中をみて覚える」という教え方を見える化する挑戦が始まっていった。

RULE.4 真面目に夢を語る大人であれ。

「こんな真面目な顔で夢を語る人に出会ったことがなかったの。」週末起業で出会った若手SEがハマヤに入社してくれた理由で語ってくれたのが、この言葉だった。

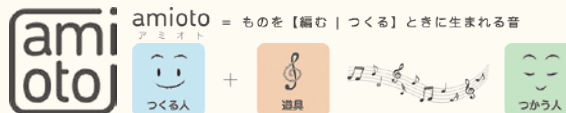
実直に好奇心に従い、どんなに人に言われてもやりたいことは形にして突き通す。営業時代もその時々を全力で、お客様に一番信頼されるよういろんな手を尽くす。

自分が持っている想いを真剣に語りあっているうちに、気がつけば、仲間が周りに集まっていた。それは、結果として、「一緒に働きたい人」で組織が形作られていることにつながっている。

大人であっても真面目に夢を語ることに、それはまるで、漫画「ONE PIECE」のルフィの周りに仲間が集まった麦わら海賊団のように。ハマヤのトランスフォームを支える組織と人が形作られたコアにあるのは暖かい人間味なのかもしれない。

RULE.5 10年後、IT企業になるつもりはない。クリエイティブこそが目標

ITを活用し業務効率化を進めたことで、人にしかできないクリエイティブな取組に注げる時間を増やすことができた。手芸好きのパート従業員さん達との話し合いから生まれた「amioto」という自社手芸ブランドはその好例だ。コンセプトに共感してくれた信楽焼の窯元とコラボして、デザインと機能性を兼ね備えた手芸道具をリリースした。IT、DXは目標ではない。目標は、むしろ人間の可能性を追求し、クリエイティブや感性にあふれた商品やサービスを提供していく、そんな企業になること。



(楽集会：内藤 朗人・松田 健)

はんなり診断士

おおやま
大山 マリ子
アクセルコンサル
ティング株式会社



こんにちは。大山マリ子と申します。診断士登録は2013年ですが、京都協会には昨年入会しました。

幼少期は父の転勤に伴い、東京、仙台、福岡などを転々としたが、中学以降はずっと大阪市内で暮らしています。大阪市立大学文学部を卒業後、繊維メーカーのユニチカに入社し、本社の国際本部で海外への技術・プラント輸出業務に従事しました。学生時代には国際電話会社に勤務し学業と仕事の両立生活をしていたため、社会人のスター

トは少し早かったといえます。その後の職歴は、予想もしていなかったものになりました。まずは法律事務所での弁護士秘書を経て、大手外資系IT企業、情報通信系研究所、出版社、行政機関ほか、実に様々。ラジオ局で喋る仕事をしていたこともあります。

様々なキャリアの中で得られた、私にとっての一番の財産は人との出会いとご縁です。本当に多くの人に支えられ、たくさんの刺激と学びをいただいたお陰で今の私があると思っています。診断士を目指したきっかけも、ある女性診断士の先生との出会いでした。その先生からは折に触れ素敵なお言葉をいただいていた、「女性は人生の後半（45～65歳）に生産性のピークがやってくる」というのもその一つ。無論、人の生産性を一つの数値で測ることは難しく、知恵や才覚、エネルギーの集大成だと思います。これまでの多様な経験のすべてを診断士の仕事に活かして、人生の最盛期を楽しみたいと思っています。どうぞよろしく願いいたします。

いしだ えいじ
石田 英二
オフィスシダ
オーナーズリミテッド
株式会社



皆様こんにちは。2021年5月に診断士登録をした石田と申します。現在は補助金関連の受託業務への参加の機会をいただいているほか、退職した会社の業務改善支援、食品小売企業への顧客管理支援等を行っています。

大学卒業後、食品小売のFC店舗展開を行う中小企業に16年間所属した後、2019年に独立、2020年に会社を設立しました。現在は個人事業主として診断士の活動をする傍ら食品と化粧品の卸売を行う会社を営んでいます。

診断士を目指したきっかけは、7年前、所属していた会社で財務担当を受け持つようになったことです。入社以来、販売部門として売上向上を追求していましたが、畑違いの財務担当となり会社経営の難しさを思い知らされました。資金繰りに苦勞する当時、資金調達に奔走したり、厳しい予算管理を行って営業部門から嫌われる役回りをしていました。そのような中、経営について体系的に学ぶ必要性を感じ、中小企業診断士の取得を目指す決意をしました。また、独立を明確に意識するようになったのもこの頃です。

診断士となり、参加させていただいている研究会の諸先輩方や、プロコンカレッジ同期生から多くの刺激をいただいております。大変な世界に足を踏み入れてしまったという想いと、まだまだ成長ができるといったワクワク感を同時に、今まさに味わっています。今後、中小事業者に貢献できる診断士になれるよう研鑽してまいりますので、何卒よろしく願い致します。

My favorite

診断士のお気に入り

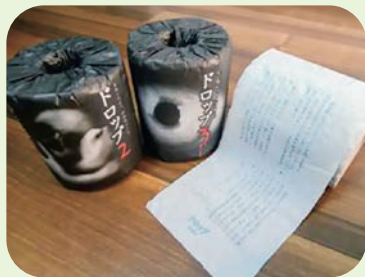
日本一怖いトイレトペーパー「ドロップ」 (林製紙株式会社)

角丸 善昭

私のお気に入りは日本一怖いトイレトペーパー「ドロップ」です。と言っても普段使用しているわけではなく、セミナーを実施する際の「ネタ」アイテムとして重宝しています。

林製紙の社長が家族でホラー映画「リング」を見て、こういう怖い話をトイレトペーパーに印字して商品化できないものかと考え、その原作者である鈴木光司さんに打診したところ

新作書き下ろしの快諾を得て2009年に商品化



されました。
(中身は1章10行ほどで全9章の短編小説。それが繰返し巻いて

あるので、他の人が使ってもストーリーがわからなくなることはありません。)

ターゲット顧客はホラーファン、キャッチコピーは「日本一怖いトイレトペーパー」。価格は1ロール200円程度と通常商品の約10倍。ニュースリリースを全国に配信し、最終的に書店で販売を開始すると、1か月で10万個販売の大ベストセラーになりました。その後「ドロップ2」「ドロップ3」が販売され、累計販売数は30万個超え。また海外メディアにも取り上げられ、用意した翻訳版1万本もすぐに完売したとのこと。

ちなみに、これを読んだ女性は「トイレに行くのが怖くなった。」と言っていました。次号は中村貴人さんです。

京都の診断士だったら
知っておきたい基礎問題にチャレンジ!!

京都
検定

京都・観光文化検定試験
京都商工会議所

本事業は
京都検定を応援しています

Q 東寺の「終い弘法」はいつ行われるか。
(第13回 京都・観光文化検定試験3級(48)より引用)

A ①12月10日 ②12月20日 ③12月21日
④12月25日

表紙の写真と連動した問題をセレクトしてお届けします。

京都診断協会の行事予定

5月28日(土) 通常総会
8月6日(土) 理論政策更新研修(1回目)

編集後記

新しい年度が始まりました。「診断京都」の紙面を刷新した1年前に編集後記を担当したときは新型コロナウイルスの影響がここまで続くとは想像してなかったです。私自身はリモートワーク中心で業務に従事しており、リモート疲れ・ストレス解消方法として、鴨川の散歩を継続しています。今年も鴨川の桜を堪能できました。コロナに気を付けながら夜桜を楽しめた方も多かったようです。今年度の取り組みとして、紙面のアンケートを実施予定です。皆様のご協力をお願いします。(杉村)