

診断京都

No.87
2008年 春号



社団法人 中小企業診断協会京都支部

平成20年度活動方針 事業活動対応型研究会&プロジェクトを提起します

(社)中小企業診断協会京都支部 支部長 山崎 忠夫

中小企業診断協会京都支部の皆様、今日は。今年はずっと雪の降る日が多く寒さも厳しい日が続きましたね。皆様如何お過ごしでしょうか。この号が皆様の目に触れるころには、きっと早春の陽光が射し込むほっとするようなそんな日々になっているかもしれませんね。

さて、今日は今支部理事会において審議真最中の「平成20年度の支部活動方針(案)」についてそのエキスに触れ、皆様とともに新年度の支部の活動の方向、組織・運営のあり方についてご一緒に考えてみたいと思います。

今日私たち中小企業診断士を取り巻く情勢はまさに激動の只中にあります。

新規創業、ベンチャービジネスの旺盛な動き、意欲ある中小企業での経営革新、その対極で石油高騰の巨大な影響、原材料コストの高騰、若手人材の確保の困難性の増大などで苦しむ多数の中小企業。急ピッチで進められようとしている事業再生、再チャレンジ支援、事業承継問題。地域資源、知的資産の活用、障害者などの社会的弱者の格差是正、農工商の連携の動きなどどれをとっても中小企業診断士の活躍の場が大きく拡大せざるを得ない情勢といえます。このような情勢の下、京都支部は次のような重点施策を打ち出して皆様の積極的なご参加を呼びかけようとしています。

第一は、診断士の活躍舞台が大きく開けてきているもと、それらの期待に沿うべく診断士自らの資質と力量を高め、その受け皿づくりを積極的に進めるということです。

その為、従来の研究会の活動を旺盛にするともに、新たに特定の事業課題を明確にした「事業

活動対応型研究会&プロジェクト」を立ち上げることを呼びかけています。(例:「リレーションシップバンキング支援研究会」、「事業承継研究会」など)

第二は、公益法人の見直しが進められている下、いかなる事態にも対応できるよう、支部の組織強化などの諸準備をしっかり進めておくことです。

支部では「公益法人見直し」の方向性を見極めつつ、当面、支部と組合(診断士会)の有機的一体運営を抜本的に進め、それを前提に、「協同組合京都府中小企業診断士会」の活動と組織の整備・拡大・強化を積極的に進めます(将来、公益法人見直しの結論を見た場合支部として組織的にどのように対応するかは経過を見て慎重に検討、結論を出します)。

第三は、新診断士制度への対応を強化するとともに、企業内診断士の方を含め、研鑽と交流の機会を大きく拡大して行こうと言うことです。

新診断士制度対応の実務従事研修など支部の取り組みすべてにわたっていち早く「年間活動計画」を打ち出し、「参加しやすい状況」を進めます。また、各種研修会や会員交流の場を重視し、企業内診断士の方々も支部活動に参加していただける状況を拡大します。

皆様の支部活動への積極的なご参加を心から期待し結びの言葉とさせていただきます。



平成20年 中小企業診断協会京都支部新年会開催

平成20年の中小企業診断協会京都支部新年会は、1月18日(金)に京都駅前のメルバルク京都(旧ぼるるプラザ)にて盛大に開催されました。

15時から2時間にわたっては、京都支部の平成19年度調査研究事業「リレーションシップバンキングと中小企業の事業再生」をテーマに、岡原慶高会員による調査研究成果の報告と意見交換会を開催しました。今般の調査研究から明らかになった点について、中小企業診断士又は専門家集団としての診断協会京都支部の対応施策に熱心な意見が交わされました。



調査研究からは、リレーションシップバンキングと事業再生において中小企業診断士に期待することは、①再生計画の作成、②経営者のモチベーション向上、③再生計画のマネジメント力、④経営戦略策定支援が上位を占めていることが報告されました。今後の課題として、(a)中小

企業診断士のスキルや実績を十分にアピールする必要、(b)中小企業や金融機関、関連団体の顧客ニーズにマッチするスキルを持った人材が対応する組織的対応、(c)中小企業の身近な専門家になりきるための認知度の向上策等が重要であることが指摘されました。

17時過ぎからは場所を別室に変えて新年祝賀会を開催しました。独立行政法人中小企業基盤整備機構関西支部を初めとして、京都府及び京都市関係の公的中小企業支援機関からも従来になく多くの来賓があり、参加会員の歓迎ムードの中で和やかな2時間を過ごしました。中小企業庁を中心にして毎年新たな施策が展開されてきましたが、数年前からすると中小企業診断協会京都支部も活性化してきて、同時に果たすべき役割が拡大してきたことを、参加会員全員が実感できました。



続・近畿ブロック会議

前号では、近畿ブロックと近年の取組についてご紹介しましたが、本号では、平成19年度に行った交流会について、報告方々、振り返ることにします。

◆平成20年1月26日(土)

JR京都駅嵯峨野線ホームで合流し、亀岡にある京都学園大学様に向かいました。まず、経済学部西藤二郎教授から、京都学園大学様の沿革や建学の理念などについてお話を伺った後、同じく経済学部大西辰彦教授から「千年の都・京都とベンチャー～産学公連携、地域資源活用などをキーワードに～」というテーマでご講演を賜りました。

前半のハイライトは、京都にある4つの資源について

資源	備考
①大 学	12人のノーベル賞受賞者のうち7人は京都の関係者
②伝統技術(匠の技)	伝統工芸品生産額は全国で1位(21.7%のシェア)
③老 舗	顧客満足、質素、美的などの差別
④毛 織	京都の歴史都市としての知名度が高さと、近畿効果

後半は、大西教授を囲んで、行政のモノの見方、考え方などの意見交換をしました。

17時30分、迎えのバスに乗り、亀岡「松園荘」へ。しばし懇親会の後宿泊。

◆平成20年1月27日(日)

場所を京都駅前「メルバルク」に替えて、「公益社団法人の見直しについて」というテーマで意見・情報交換をしました。座長は、福島兵庫県支部長で、中身は、本部・対応委員会による検討経過や一般社団法人になった場合の本部と支部の関係はどうなるか等々を踏まえ、では近畿ブロックとして、どう対応していくかという話をしました。簡単に結論が出るものではなく、次年度以降も、引き続き意見・情報交換を進めることになりました。

ちなみに、京都支部からは、山崎、上田、松野、西河、坂田(岳)、岡原、小西、山脇の8名が参加しました。



京都産学公連携機構インタビュー

面接者：京都商工会議所 産業振興部 次長 植村 章弘 様、主事 梅垣 純 様
日 時：平成20年2月14日 午後1時～2時10分
場 所：京都商工会議所 会議室

★インタビューの内容★

上島：京都産学公連携機構（以下機構）の目的をお聞きたいのですが。

植村：京都における産学公の機関が情報を共有しながら、構成団体同士の情報交換を行うことや1個所のなかで情報がスムーズに行き来する仕組みを作り上げるのが主な目的です。

上島：機構はどのような活動をされていますか。

植村：具体的には、19年度の活動は主に、「活動基本調査の実施」、「学生ベンチャー支援事業」、「ホームページによる情報発信」、「産学連携コーディネータ交流会」、「文理融合・文系産学連携促進事業」等です。

上島：文系も多く参加されておられるようですが、何か成果が出ていますか。

植村：他の支援機関と同じことを実施しても、特徴が出ませんので、機構としては文理融合ということで、文系の機関、主に大学等も参加していただいています。

梅垣：支援制度を利用して、研究会を立ち上げ、補助金を受けられたグループの一例で成果として学会を設立されたケースがあります。他にも幾つかの成果を上げられた例はあります。

上島：機構の目的の一つに情報の共有を上げられましたが、その情報から何か新しい動きを機構がされることはあるのでしょうか。

植村：情報は機構のホームページのイベントカレンダーを見ていただくと、機構参画44機関の産学連携に関する主要な情報が掲載されておりますから、一々各機関の情報を検索しなくても済みます。それがオール京都の枠ということになります。また、コーディネータ交流会では、産学連携の成功は、「学」にあるシーズを「産」につなげることであり、そのマッチングを図るため、コーディネータに対してその環境を作るのが主な目的です。

上島：今後の方針はどのようなものですか。

梅垣：社文系に特化した事業を実施している機関は極めて少ないので、機構の方で積極的に推進していく所存です。

上島：診断協会の顧客は企業なのですが、機構の「産」という構成団体のメンバーを見ていますと、公益機関の色彩の強い団体が参加されておられるようです。最終の対象は企業だと思います。例えば、大学発ベンチャーに対して、連携機構を通して企業診断を行うこと

は無理がありますか。診断協会として何か能動的に参加させてもらうことができないかと思っているのですが。

植村：もちろん機構が対象としている「産」は企業であり、大学の研究成果のシーズが「産」に結びつく大学発ベンチャーも対象の中心です。しかし、現在は学生ベンチャー支援事業など一部の事業を除いて「学」からの情報発信が活動の中心となっております。今後は、企業のニーズに答えられるような事業展開を検討していく必要はあると思っています。

上島：以前、機構で大学発ベンチャーの実態調査をされたことがあります。診断協会でも同時期にベンチャー企業を訪問し、経営の立場から調査をしたことがあります。そこで分かったことは、大学発ベンチャーは非常に技術志向が高く、財務、マーケティングが殆ど機能していないという実感を持ちました。それで思ったのですが、経営面で企業に対して提案をさせていただくことを機構を通して実施させていただくことができないかと思っているのですが。

植村：その提案は機構のなかでヒントになるかも知れませんが、京都には沢山のインキュベーション施設があり、様々な業種の入居者が活動をされています。インキュベーションマネージャーを通して入居企業に「企業診断を行うことができますよ」という情報を流すことは可能かと思えます。

梅垣：機構と致しましては、今後参画団体の皆様に直接に関わって頂く事業を検討していきたいとも思っておりますので、宜しくお願ひ致します。また、別の話ですが、6月の総会で山崎支部長に監査報告をお願いすることになっております。

上島：よろしくお願ひ致します。長時間ありがとうございました。

（インタビューの中で役職、敬称を省略させて頂きました。）（上原政博）



向かって右側植村次長、左側梅垣主事

京都府中小企業再生支援協議会 モニタリング外部専門家募集に関する 研修会を開催しました

このたび、協同組合京都府中小企業診断士会は、平成20年4月度より、京都府中小企業再生支援協議会から委託を受け、再生対象企業のモニタリングを担当していただく診断士を募集することになりました。

ついでに、支部会員及び診断士会組合員を対象に下記内容にて研修会を開催しました。

- ・第1回：企業再生の基本(2時間)
- ・第2回：事業性評価の手法(2時間)
- ・第3回：再生計画書の作成から金融支援の実行まで(2時間)
- ・第4回：モニタリングとフォローの実務(2時間)

研修会は、京都支部事務所にて、平日の夜19時～21時、及び休日終日9時～18時の時間帯に、数回に分散して実施されました。講師は、現在京都府中小企業再生支援協議会のサブマネジャーを務める成岡秀夫が担当しました。

合計で8名の支部会員・診断士会組合員が参加され、熱心に講義を聞き、活発な質疑応答が交わされました。

企業再生に関する分野は、産業再生機構が大企業の企業再生の使命を終了し、1年前倒して昨年3月末に解散しましたが、中小企業の不良債権はまだ多くあり、法律も延長され、まだ、これから多数の事例の発生が予想されます。

診断士がこれから関わる、ひとつの大きな分野であると同時に、非常に高度な専門性と柔軟な現場力が要求されるジャンルです。今回、研修を受けられた方々の、これからの活躍が期待されます。(成岡秀夫)

会員交流会 (文中、敬称略)

平成20年2月16日(土)、京都産業会館7階の第1研修室で、平成18年度と平成19年度に支部に入会された方々を対象に、少しでも支部活動を知っていただく(広報しよう)と、会員交流会並びに懇親会をもちました。出席は、新しく入会された方々12名、支部理事・研究会主管合わせて8名、合計20名でした。

内容に入る前に、本交流会について少し過去に遡りますと、支部会員全員を対象とした懇親会、非支部会員と支部会員との交流会、企業内診断士を対象に、開業している診断士をパネリストに、「私はこうして独立した」というテーマでパネルディスカッション等々、いろいろな取組をしてきました。その後、ややマンネリ化したことで、しばらく休会していました。

昨年度、久しぶりにやろうということで、17年度と18年度に新しく入会された方々を対象に、支部活動の広報と懇親を目的として実施したところ好評を博したこともあって、本年度も行うことになりました。

昨年度との違いは、昨年度は企画・運営を支部役員が行いましたが、本年度は昨年度に新入会員として参加された、山下会員をリーダーとして、小西会員、新名会員、東会員の4名が企画し、当日の運営サポートもしていただきました。

山下リーダーの開会宣言、山崎支部長の挨拶に続き、佐々木会員による「JSOX法研究会」と藤原(茂)会員による「経営品質研究会」について、それぞれ概要と活動報告をしていただきました。続いて西河常任理事から「はっとはあと製品応援事業」の取組について、上田常任理事からは商工会議所様や国民生

活金融公庫様との取組について、それぞれ報告させていただきました。その後、途中休憩を挟みながら、山崎から、事業、研究会合わせて残る30余件について、その概略を説明させていただきました。山崎支部長と安田副支部長には、適宜、補足をお願いしました。

後半は、質疑応答を行いました。その際、「支部と組合の位置づけ」についてご質問があり、山崎支部長・組合理事長から「支部の中には組合があり、支部は主に公益活動を、組合は収益活動を受け持っている等々」説明がありました。また、参加者の方々から、研究会への入会や事業活動に参加したいのご発言をいただきました。

その後、四季遊人での懇親会を行い、本年度も盛況のうちに終わることができました。(山藤康彦)



補助金発掘!

診断士の重要な役割の一つに、中小企業施策の啓蒙・普及があります。本稿では、山崎が体験した「ほとんど知られていない補助金制度」を一つご紹介します。当該補助金制度が20年度も継続されるかどうか分かりませんが、継続されることを条件に、関係する方々がおられたら、ぜひ知らせてあげてください。以下は、19年度に行われた施策です。

施策名：はつらつ高齢者まちづくり支援事業

窓口：京都市の保健福祉局長寿社会部長寿福祉課

対象：5人以上で、かつ、過半数が60歳以上の方で構成されているグループで、新たに事業活動を始めるとき、その経費の一部を補助するもの。

補助額：最高100万円/1年、で、最長2年まで(MAXで、200万円もらえる)

特徴：普通、補助金は事業終了後に領収書と引き揃えて交付されますが、本事業は、決定額の半分が前渡しされる点にあります。

19年度は、次のグループとその活動に補助金が交付されました。

グループ	活動のポイント	備考
シルバーワールド	HPの作成及びメンテナンス、パソコン教室など	初
NPO土コフォーラム21 市民ネットワーク	地球環境の保全を目的に、独自で開発した節水器具の取り付けサービス(ほとんどの小中学で取り付け済)	2年連続
清水BBO	認知症予防プログラムを実施する過程で生まれた作品(手作り雑貨)を作品として販売する	初
こぶしの会	古着のリフォームや雑貨を使用した制作小物の販売や講演会を実施する	初
若匠会	趣木の彫定、外注対等など総合診断と調査関係の相談	初

ちなみに京都支部では、18年度は土垣前支部長が、19年度は山崎が審査と巡回相談を担当しました。(山藤康彦)

はんなり企業内診断士

岩橋 亮
(いわはし りょう)



はじめまして。岩橋亮と申します。昭和55年生まれの松坂世代です。趣味はテニス、音楽などです。昨年の10月に京都支部に入会させていただきました。

診断士を目指すきっかけはIBMの方とともに管理会計のコンサルタントとして、ERPパッケージの導入支援を行っていた時でした。“経営”をもっと体系的に深く学びたいと思い診断士の学習をはじめました。その内容は非常に興味深いものばかりで今までの人生で最も自発的に楽しく学習できました。この学習の中で得た“平日の朝に学習する習慣”は大きな財産となりました。

現在は京都市内の税理士法人に転職して働いています。前職で学んだエクセル活用術が、IT化の遅れている現職場や中小企業には重宝されたことが転職した時の驚きでした。最近では少しずつ中小企業の社長様と直接お話する機会が増えてきております。会計事務所はどうしても“税金”や“財務”の視点で考えがちなので、診断士で学んだことを活かし“経営全体”の視点で経営を考えることを心がけています。

今後の抱負はこれまで学んだIT、税務、財務の提案力向上に加え、“従業員一人一人、特に若い人が生き活きと働ける職場”を実現させ、幸せに働いている職員を一人でも多く増やすことです。企業内診断士のため、どれだけ支部の活動に参加できるかはわかりませんが、京都支部の先輩方とお話できるのを楽しみしております。よろしくご指導のほどをお願いいたします。

松浦 隆司
(まつうら たかし)



勤務先
京セラ株式会社

お世話になります。

この度京都支部に入会いたしました松浦でございます。実は4年ぶりに東京から京都に転勤で戻ってきましたので一部の先生方とは以前から懇意(ほとんど仕事以外)にさせていただいております。

現在は京セラ株の審査部という部署で取引先の信用リスク管理の業務をしております。簡単に申し上げますと相手先にどれだけ与信限度額を設定してどのような条件までならいいかを判断している業務です。

昨年末より原油や各素材の高騰とサブプライム問題に端を発する円高・株安の影響で全国の企業の倒産数が増加に転じてきています。特に中小企業の製造業は価格を転嫁することはほとんど不可能な状況で企業経営に大きな影響がでてきています。

また一方では伝統のある企業の不祥事が後を絶つことがありません。一体何が原因なのでしょう。トップレベルの学歴を修めた経営者が人としてやってはいけないことをやる、また現場で起こっていることを全く知らないといったことが起こっています。経営者だけでなく従業員一人ひとりが利他のことを忘れ、自利中心の考えを持って仕事をすればこのような結果になるのではないのでしょうか。

そのような中で我々中小企業診断士が果たす役割は大きいものがあると思います。その企業にあった経営戦略を策定しサポートしてあげるのはもちろんですが、ベースになる人の心が荒れていないかも診断してあげるべきでしょう。

私は企業内診断士のため実務経験があまりありません。他の診断士の先生方とぜひ情報交換させていただき、いろんなことを学んでいきたいと思っておりますので何卒ご指導のほど宜しくお願い申し上げます。

国民生活金融公庫との連携についての報告



これまでの国民生活金融公庫との「意見交換会」を通じて、連携強化も着実に進んできており、今年度は下記のような連携活動をしました。

(1)「創業フォローアップセミナー」の開催

前号で、既にお知らせいたしました「創業セミナー」を下記要領にて実施いたしました。

名称：「創業フォローアップセミナー」
(国民生活金融公庫・診断協会/京都支部の共催)
日時：平成20年2月15日(金)
場所：国民生活金融公庫/京都支店3階会議室
内容：

- ・「知って得する財務・労務管理のポイント」岡原慶高理事。
- ・「販売管理・販売促進のポイント」松野修典常任理事。

特に国民生活金融公庫の方で、創業間もない(創業後1年程度)新規開業資金貸付先を中心としたDMの送付や公庫ホームページへの記事掲載、京都・西陣両支店の窓口へのチラシ設置などのご尽力を頂きました結果、30名の定員のところほぼ満杯の参加をいただき、また、20時の終了後も熱心に質問が続くなど、活気あるセミナーを開催できました。

冒頭の山崎支部長の挨拶(写真)中でも京都支部の紹介をしましたので、診断士についての理解がいただけたのではないかと思います。

受講生からの事前の質問も、売上アップや新規開拓、会社成長の方法など、販売や経営戦略に関わるものから、数値管理、経理システム、人材等社内体制など内部管理に関するものまで多岐にわたり、経営に関するソリューション集団としての診断協会の位置づけがますます重要になると確信しました。

アンケート結果も、「とても良い」及び「良い」が全体を通して75%程度と、講師の尽力もあって第一回目のセミナーとしては満足できる内容でした。
今後も定期的・継続的なセミナー開催が重要との視点から、引き続きご提案していく予定です。

(2)「紹介制度」の運用

これも前号で報告いたしました「紹介制度」(平成19年10月～運用開始)ですが、平成20年3月5日現在で、28名の支部会員(中小企業診断士)に登録を頂きました。現在の京都支部会員数(中小企業診断士)が131名と加入率は21.4%(独立診断士約70%)で、まだまだ低いものとなっています。

加入がまだの方はご検討の上、ご登録いただきますようお願いいたします。
(登録に関しては、支部事務局(または上田)までお問い合わせください。)

(3)「第6回意見交換会」の開催

平成20年3月5日(水)に産業会館2Fミーティングルームにて、「第6回意見交換会」を開催いたしました。

・国民生活金融公庫から、2月15日の「創業フォローアップセミナー」の実施報告(アンケート集計結果含む)と公庫融資の現状並びに地域資源活用に取り組む際の融資制度(新事業活動促進資金)についての説明がありました。

・京都支部から、支部活動の概要説明と引き続きセミナーの実施の提案、公庫相談コーナーへの診断士派遣などの提案を行いました。

また、

●紹介制度運用に関して。
借入申込書等(決算書等の必要書類を含む)と、「紹介状」だけで結構ですので「**ともかく、ご紹介ください**」とのことでした。

ただし、貸出しを実行するかどうかは公庫が判定し、その結果には異論を唱えないというのが本制度のポイントということです。

●紹介に当たって徴収しない手数料の範囲について。
借入の申し込みに関して各種の書類作成や口頭アドバイスなど名目の如何に関わらず、徴収しないことがこの「紹介制度」の前提であるとの認識を確認しました。

従って、当然のことながら、借入申し込みに全く関係ない書類作成や各種のアドバイス、借り入れ申し込み後の各種の経営コンサルテーションなどは、この規定には当てはまらないということです。

紹介制度参加会員の皆様におかれましては、当該制度の趣旨をご理解の上、とんとんご紹介いただきますようお願い申し上げます。
(上田 清)

会 員 研 修

支部会員の、支部会員による、支部会員のための会員研修会を平成19年12月8日(土)、京都産業会館第1研修室で、15名の参加を得て行いました。

講師は、西河豊会員と坂田岳史会員で、テーマと概要は次のとおりです。

講 師：西河会員

テーマ：V字回復事例～リレバンと絡めて～

概 要：

企業再生(金融機関から支援を仰ぐおとを含めて)に向けて大切なことは

- ・時流に乗っている、成長する可能性がある分野で
- ・自社が得意とする技を活かせる事業を選択して
- ・そこに経営資源を集中投下し
- ・「運」も見方につける

ことである。当該企業は見事黒字転換し、今も成長路線を歩んでいる。診断士の役割は、企業が持っている事業ネタを、時流との関係でその適否を判断し、選択と集中の方向性について助言することである。



講 師：坂田会員

テーマ：新連携の事例から

概 要：

連携方法について、一つは、仲間を募り、その後、事業ネタを探す方法と、最初に事業ネタがあり、それを事業化するために仲間を募る方法の二つがある。

また、助成金の切り口も二つあり、構想段階のものと、研究開発、実際に事業化する段階のものがある。研究段階から事業化段階へ移行する際、人・モノ・金の調達、販路開拓など、厚くて高い壁がある。それを乗り越えるための助言者として診断士の出番がある。溶岩スーツなど、坂田会員が関わっている事例をいくつか紹介していただいた。

西河、坂田(岳)両会員の話は、旬のテーマでもあり、大変参考になりました。ちなみに、本研修は診断協会本部助成事業(本部が経費の一部を負担する)の一環として行っているもので、毎年、この時期に実施しています。20年度も実施する予定です。(山脇康彦)



【講師からの言葉1】

私は前半講師として、中小企業のV字回復事例～金融機関のセーフティネット～と題して、講義しました。

まず、中小企業の建て直しの考えとして、

- ・外部環境を大きく掴む
- ・資源の選択と集中をすること

それによって

- ・経営者にやる気を出させること

を説明いたしました。

経営が上向いたら、目標管理を持ち込むこと、税金、賞与などのキャッシュフローに注意することなどを説明いたしました。

また、戦略を打ってから、建て直すまでタイムラグがあり資金繰り技術(対金融機関融資)が必要となることを述べました。

また、中小企業のセーフティネットの部分では

- ・再生支援協議会の説明
- ・個人版再チャレンジの説明
- ・保証協会の保証のセーフティネットの考えを説明いたしました。(西河 豊)

【講師からの言葉2】

私は、新連携ビジネスというテーマで、新連携支援事業の概要や現在新連携でコンサルしている企業様の事例などをお話しさせて頂きました。ご存知の通り、新連携支援事業とは複数の中小企業が自社の強みを持ち寄り、新しい製品やサービスを開発し販売するための事業計画を認定するものです。

この新連携のポイントは、次の通りです。

- ①互いの企業が信頼関係を築き、強固な連携体を構築する。
- ②独自性がある製品やサービスを作り上げる。
- ③ある程度の販路を確保している。
- ④コア企業(連携企業の中核)がリーダーシップを発揮する。
- ⑤新規事業を行うという、確固たる意思を持ちそれを貫く。

診断士としてこれらを指導する場合、まず連携企業の強みを認識し、それぞれの役割分担を明確にする。製品やサービスが独自性あるものになるよう企画づくりを指導する(独自性を裏付けるためには新規性が必要であり、新規性をいかに独自性に結びつけるかが重要)。また、販路確保のためのコーディネートをを行う、事業計画作り及び、新規事業への取り組み姿勢について啓発することが重要だと考えています。

中小企業診断士として、このような支援・指導をすることは有益であると考えています。会員研修会に参加された方は、独立されている方、企業内の方とそれぞれ立場は違いますが、中小企業支援の1つの方法として新連携というものあることをご理解頂けたと思います。(坂田岳史)

平成19年度 経営品質研究会の活動について

1. 研究会の目的

「顧客の視点」から進める経営品質向上プログラム、関連手法等を理解し、中小企業等への指導に役立てること。(発足:平成15年7月)

2. 活動概要(現在、メンバーは10名)

開催は概ね毎月の第3金曜日、支部事務所、18:00～20:00。毎回の発表テーマ(輪番制)は、主に経営品質賞等を受賞した企業の事例研究、経営品質の関連手法、経営品質の基礎的知識の解説、情報交換などです。なお、今年度から支部メーリングリストで開催案内し、正式メンバー以外の方にも毎回ご参加いただいています。

3. 平成19年度の活動状況

	開催日	テーマ	経営品質の解説
第31回	4月21日	平成19年度活動計画審議等(テーマ・発表者決定)	懇親会
第32回	6月15日	「J-SOX法と中小企業」	重視する考え方
第33回	7月20日	「不二家問題と経営品質」	顧客認識とは
第34回	8月17日	「イタリアレストランに見る経営品質の取り組み」	競争認識とは
第35回	9月28日	「顧客満足把握について」	経営資源認識とは
第36回	10月19日	「経営品質の要点」	顧客本位とは
第37回	11月19日	「関西経営品質賞P社の取り組み」	独自能力とは
第38回	12月21日	「アメリカ航空業界における栄枯盛衰」	社員満足とは
第39回	2月27日	「経営品質の考えを取り入れた経営革新塾」	社会との調和
第40回	3月21日	「M社の事例研究」	

(経原茂寿)

その他の活動記録

1) IT研究会(J-SOX対応等)

目的: 中小企業に対し、日本版SOX法に基づく体制構築、経営支援を行うに必要な研究を行い、中小企業診断士の新たな活躍の場を開拓する

主管: 佐々木 博 メンバー: 櫻村、川島、木津、品川、末松

日付	活動概要
平成19年6月	新規活動テーマ「J-SOX法研究会」発足、支部会員に対し参加呼びかけ
平成19年7月	日本版SOX法のあらまし解説、研究の進め方討議
平成19年9月	「財務報告に係る内部統制の評価及び監査に関する実施基準」の理解(1)
平成19年10月	「財務報告に係る内部統制の評価及び監査に関する実施基準」の理解(2)
平成19年12月	「財務報告に係る内部統制の評価及び監査に関する実施基準」の理解(3)

2) 農業経営支援研究会

目的: 農業経営の診断ノウハウの習得、地域活性化支援のノウハウの開発

主 管	松野 修典
メンバー	山崎、安田、西河、岡原、山本、秋田、横倉、小西
成果物	各種行政の施策の資料及び新聞などの記事収集
日 付	活動概要
平成19年7月	本年度の研究会活動の概要の討議、計画策定、メンバー意見交換を行う
平成19年8月	農業関連の情報収集分、各位の発表を行う 京都府地域力再生プロジェクト支援交付金の活用について検討 農業法人投資育成制度について情報など確認 西河先生からの農業関連近況報告「八色にぎやか市」 Kファーム診断に関する報告
平成19年10月	西河先生より、地域活性化プログラム活用事例について発表・意見交換 坂本淳先生より、農業経営支援センターの活動概要、診断士としての農業支援
平成19年12月	営業品目、プロジェクトテーマ、京都農業ドットネットの提案、など発表、意見交換を行う

行事予定

平成20年5月24日(土)

15:00～ 中小企業診断協会京都支部通常総会
会 場: メルパルク京都(京都駅前)

*その他、研究会活動や行事については、支部のホームページに随時掲載するほか、会員MLにてお知らせいたします。

会員の異動(平成19年12月～平成20年3月)

平成19年12月	転出(東京中央)	久下 平治
平成20年3月	退会	巖 明 崇 幸
	退会	長 村 哲 彰
会員数(平成20年3月11現在)		126名

情報

昨年の11月に経済産業省・中小企業庁から発表された「中小企業生産性向上プロジェクト」によると、中小企業支援の具体的な取組として、(1)付加価値の創造、(2)経営力の向上、(3)公正かつ効率的、合理的な事業環境の整備、(4)サービス産業の生産性向上に対して、それぞれに支援施策を挙げています。

特に上記(2)では、小規模企業等の経営力向上支援、中小企業のIT化、後継者継承等の問題解決策が展開されますので、中小企業診断士の出番が増加します。また、(4)ではエステティックサロンや結婚相手紹介サービス業について品質認証制度が開始されるほか、消費者の苦情が多いサービス業種についても品質認証の仕組みの検討が始まります。中小企業診断士のドメインの拡大もありそうです。↓
http://www.meti.go.jp/press/20071112004/03_honbun.pdf

診断京都

No.87

2008年3月発行

社団法人中小企業診断協会京都支部

〒600-8009 京都市下京区四条通京町東

京都産業会館内

TEL (075) 213-7980

FAX (075) 213-7981

E-MAIL smecakyo@nail.joho-kyoto.or.jp

ホームページ <http://www.joho-kyoto.or.jp/> rmckkyoto

印刷所 (株)大美堂印刷社 TEL (075) 314-3111

FAX (075) 314-3122