

診断京都

No.88
2008年 夏号



社団法人 中小企業診断協会京都支部

中小企業診断協会京都支部 第49回通常総会 開催



緑の風がそよぐ5月24日午後、中小企業診断協会京都支部の第49回通常総会及び協同組合京都府中小企業診断士会の第9回通常総会が、メルパルク京都にて盛大に開催されました。

今年は、新中小企業診断士制度が定着する時期を迎えていること、及び社団法人中小企業診断協会の公益法人改革に関する論議の高まりなど、従来にない大きな変化の潮流の中での開催でした。

総会における質疑応答も非常に熱心かつ真摯な内容で、予定時間をオーバーするのではないかと思われるほどの盛り上がりのなか、原案どおりの内容で可決承認されました。

総会後の18時から会場を変えて懇親会が開催されましたが、多くの来賓から中小企業診断協会京都支部への期待の挨拶をいただき、終始和やかな交流が行われました。地域の公的中小企業支援機関では、今年も新たな事業が発足することもあり、中小企業診断士が活躍できる場がさらに拡大することを十分に予感できました。



支部長からのメッセージ

支部長の山崎です。今回の総会に際しまして支部会員（及び組合員）の皆様のご協力で総会が成功裏に終了したこと、深く御礼申し上げます。

さて、総会（支部・組合）では多くの重要な方針が確立されましたが、とりわけその柱とも言うべき次の3点について要約的に申し述べます。

1. 支部と組合の有機的連携（一体的運営）

組合は支部を母体として生まれた組織であり、これまでも「一体的運営」を心がけてきたが、今後、診断協会全体の公益法人改革議論の帰趨を踏まえ、その「有機的一体運営」（方針の一層の有機的一体化、役員体制の一体化）を強力に進める。

現状では、支部の事業部門を担う「組合」としての「役割分担」を明確にする。

（支部で方針の大筋を決定し、実行場面では組合がその任にあたるなど、できる所から「有機的一体運営」を強力に推進する。）

2. 事業対応型研究会の旺盛な活動

平成20年度より特定分野の仕事に関しては、特定分野の知識・技術を身につけ、もって自らのコンサルティング力や営業力を強化し、それらの事業分野での取組みを強化するための「事業対応型研究会」構想について実際に強力に進める。

3. 支部50周年、組合10周年事業の検討を開始

支部50周年、組合10周年事業の検討を開始する。



平成20年度経済産業省の予算に中小企業対策費として1,304億円が計上されていますが、その内、事業承継の円滑化に25億円が当てられています。また、それを受ける形で「地域力連携拠点」を全国で316カ所（京都5カ所）立ち上げ内、102カ所は事業承継支援センターを兼ねる（京都では京都商工会議所）事業承継支援に力を入れています。団塊の世代が還暦を迎え、後継者不足が顕在化しつつある中で、その支援が急務であるという背景があります。

各連携拠点には、応援コーディネータが配されていますが、その多くは中小企業診断士です。しかし、その領域は診断士のみならず1士業では対応しきれない幅広いものがあります。そこで、これに対応できるような事業対応型の研究会を立ち上げ、診断士こそが事業承継支援の適役であることを示した

いと考えています。事業承継は「経営」承継ですが、今までは税理士等の専門家が「会社の相続」ととらえて税務的・法律的な対応をしてきましたが、現在のように経営環境が激しく変化するなかでは、単に引き継ぐだけではなく、次代の経営を開発しつつ、継承しなければなりません。そこに診断士が中心となった事業承継支援があると思います。

4月末に研究会の立ち上げを呼びかけ、18人の会員から参加の表明がありました。第1回の会合を5月10日に支部事務所で行い、事業対応型研究会の主旨、当面の活動等を話し合いました。会の責任者は安田、事務局は清澤、北村両会員です。

当面は、毎月第2火曜日の夜に事業領域の概略、関連税法・民法・会社法等の勉強会をしつつ、チームを組んで官民を問わず、事業承継支援に向けての仕掛けを考えたいと思います。

〈リレバン支援研究会（事業対応型）〉について

メーリングリスト加入の京都支部会員の皆様には、すでにお知らせいたしましたのでご存知の方も多いと思いますが、本年度より新たに〈リレバン支援研究会（事業対応型）〉が発足いたしました。

この研究会は将来の事業対応を目指したもので、実際に金融機関・担当者とのヒアリングを通じて、金融機関のニーズのキャッチアップ⇒診断士の役割の明確化⇒事業可能性の検討⇒ニーズに対応できるツールの開発⇒連携⇒提案⇒最終的に受注に繋がるような活動を目指しています。

すでに平成20年5月28日（水）（18:00～19:00）に第一回目のミーティングを終えましたが、オリエンテーションとしてこの研究会の概要等についてお話ただけで、メンバーはまだ固定しておりませんので、関心をお持ちの会員診断士は是非ご参加ください。

今後の予定としては、

●7月9日（水）18:30～20:00：

診断士で現役銀行マンの方から「金融機関が考える中小企業支援と診断士の役割」（仮題）というテーマで、「経営革新研究会」の場でお話いただくことになっていますので、是非ご参加いただき、金融機関のニーズのキャッチアップにつなげていただければと思っています。（産業会館2F予定）

●7月17日（木）18:00～19:30：

上記7/9の「経営革新研究会」における金融機関からの生の声を受けて、第2回目のミーティングを診断協会事務所で行う予定となっておりますので、ご興味のある方は是非ご参加ください。お待ちしております。

●その後は基本的に月1回

第3木曜日（18時～19時30分）にミーティングを開催することにしています。

なお、この研究会は組合（協同組合京都府中小企業診断士会）事業としてスタートさせることになっていまして、一緒に活動いただくメンバーの方は組合の正会員もしくは準組合員となっていただくことが前提となります。

この点についてもご理解とご協力を宜しく願います。

以上、何かご不明な点がありましたら本研究会窓口の上田（ueda@jimu-daikou.jp）まで、ご連絡ください。宜しくお願い申し上げます。（上田 清）

〈国民生活金融公庫との連携〉についての報告

(1)「紹介制度」について

①登録状況：

前月号でご報告いたしました「紹介制度」（平成19年10月～運用開始）ですが、皆様のご理解とご協力のおかげで、平成20年6月14日現在で31名の支部会員（中小企業診断士）の方にご登録いただいています。

現在の京都支部会員数（中小企業診断士）が128名で加入率は24.2%とまだまだ低いという見方もできます。

企業内診断士の方でも、会社規定で活躍の場が制限されていない方で、少しでも中小企業の経営相談に接する機会のある方は、是非ご検討の上、ご登録いただきますよう宜しくお願いいたします。

また、ご登録に関しては支部事務局（または上田 ueda@jimu-daikou.jp）までお問い合わせください。

②運用状況：

借入申込書等（決算書等の必要書類を含む）に「紹介状」を添付して国金様へご提出いただければ結構です。

前回も申し上げたことですが、融資を実行するかどうかは国金様側が判定されることですから、我々はこの「紹介制度」を継続させる為にも、「とにかく紹介件数を増やす」ことが重要となります。是非、ご紹介いただきますよう宜しくお願いいたします。

③運用ルール：

これも前回と重複しますが、a) 融資判断結果には異論を唱えない、b) 借入の申し込みに関して名目の如何に関わらず、手数料は徴収しないのというのが本制度のルールです。宜しくお願いいたします。

(2) 今後の連携予定

④第7回意見交換会の開催：日程は未定。国金様がホスト役で開催予定。

⑤連携テーマ：a) 診断士に対する国金様融資制度の紹介の場の提供、b) 創業支援などの各種セミナーの継続開催の提案、c) 国金様の窓口相談への派遣提案などを今後も引き続いて意見交換を進めていく予定にしています。（上田 清）



上田 清

「経営品質研究会」のご紹介

～ 顧客本位に基づく卓越した業績を生む経営革新の実現を目指して～



経営品質研究会サブリダー 川島 昇

(以下の【 】内のキーワードは経営品質向上の基本理念です。)

昨年度以降報道された企業の不祥事事件は不二家、ミートホープ、白い恋人の石屋製菓、赤福、船場吉兆等食品関係だけでもこれだけが相次いでいました。

それらの企業は自社の利益追求の仕組みでだけでなく当然顧客満足も考えられていると思いますが、【顧客本位】本当に顧客の事を思っているのか懐疑の念は消えません。

また、それらの企業は業界常識にとらわれない独自の製品・サービス【独自能力】で同業他社より一歩先んじた著名企業で業績を伸ばされてきました。それら卓越した経営は、本来、社員の独創性と知識創造による企業目標の達成で経営者と社員との信頼関係によって成り立っているといえますが【社員重視】、それが歪んで対話が不足してしまった結果と思われる。そして社会が組織に求める倫理性、健全性も重視されているはずなのに【社会との調和】、それも無視されてしまった結果が不祥事となったと思われる。

当然ながらこれらはごく一部の企業ですが、大企業、中小企業においても忘れてはならないのがこの4つの「経営品質の基本理念」です。更に7つの「重視する考え方(経営要素)」(研究会で勉強を)を考慮し、「組織プロフィール(組織の目的など)」と8つの「カテゴリー(評価

基準)」(研究会で勉強を)が経営品質向上プログラムの要点になります。

『経営品質』は急激に変化する競争環境の中で、優れた製品・サービスを創出し続け、事業を継続発展させるための「経営のしくみ」を作り続ける「組織的能力」を高めるための考え方と言えるでしょう。

当研究会の今年度は、これらの事を学びつつ経営品質に関連した組織の事例研究や経営品質に関連した考え方・手法等の研究(最新の経営手法等も含む)、会員ご自身の経営革新指導事例等を相互に研究、発表していきます。

また、経営品質協議会認定アセッサーの資格者の方(研究会には5名おられます。)から、毎回、経営品質の要点についての解説を分担して担当していただく予定です。ので、経営品質について学ぶのが初めての方にもご参加いただけます。

また、中小企業診断協会京都支部経営品質研究会として京都経営品質協議会(京都産業21内)の会員であり、協議会のセミナーや各イベント等会員特典(費用無料または割引等イベントの内容による)で参加できますのでぜひ入会をお待ちしています。

アイデア“あんなん、こんなん”ぜひ、ご一報ください!!

戦後、一世を風靡した4大婦人雑誌の中で、最後まで生き残っていた「主婦の友」が、5月をもって休刊となりました。編集コンセプトが、世の中の変化に対応できなかったことが原因だと言われています。他方、キャノンやニコンといったカメラメーカーは、カメラ市場が成熟する中であって、それぞれの強みを活かしてキャノンは、デジカメのほか事務機器分野へ、ニコンは半導体装置分野へ進出することで成長を続けています。

診断協会京都支部も一昔前までは、公共機関とつながってさえいれば受託事業もそれなりにあり、何とかやっていくことができました。しかしながら今後予想される厳しい経営環境下での成長を考えますと、それはそれで深耕しつつも、右図に見る第Ⅱ、第Ⅲ、第Ⅳ象限へと展開していくことが不可欠です。そのためには、会員1人ひとりが有する経験やスキルのセールス・ポイントを整理し、明確にして、市場開拓あるいは事業開発に取り組んで行かねばなりません。会員の皆様におかれましては、キャリア登録にご協力いただくとともに、

どのような市場に向けて、どのような事業提案ができるか、アドバイス等いただければ助かります。

ところで植物や他の動物を見ても分かるように、成長のためには、時には少し立ち止まって英気を養うことも必要です。以前は、愛宕山に登った後、柚子温泉に浸かりながら、明日を語り合ったこともありました。陽光を浴びて一汗掻いた後の清々しさはまた格別のものがあります。こちらの方も、皆様からのいろいろなアイデアを頂戴できればと思います。ぜひ、ご一報を、よろしくお願ひ申し上げます。(山脇康彦)



市場 - 受注スタイルマトリックス

市場	受注スタイル	
	受託型	提案型
公的機関、団体	I	II
民間	III	IV

起業支援・新規事業支援の現場から①

今回は、インキュベーション・マネジャーとしての業務を通じて日頃感じている事をお届けします。

業務を通じて、インキュベーション施設に入居している起業家、入居希望者、府内事業家などたくさんの方にお会いしますが、起業家(起業したい人含む)には是非とも発案→事業性追求の段階(なるべく早い段階)で仮説の検証をサポートしてくれる存在を確保してほしいと常々思っています。



①売り物は何?②お客さんは誰?それはどこにいるの?どうやってアプローチするの?③競争相手は?どうやって勝つの?などなど、「誰に・何を・どのように」と表現してしまえば簡単に実現できそうに思えることも、実は奥が深く、「誰に・何を・どのように」こそが事業そのものであり、意外に繰り返し深く考えられていないケースにたくさん出会います。

何度も何度も考えてみては確認する…仮説→検証を繰り返すことで、少しずつ事業化への現実性が上がっていくのだと思うのです。

何度も何度も繰り返すことが大切で、起業家一人では不足する部分もあり、第三者による仮説のマネジメントが必要なのだと思います。

「お客さんが確実に見えていて、かつ自社の商品・サービスを買ってくれるのか?」「きっと買ってくれる!」「良いものだからきっと売れる!」という思いだけで飛び出してしまう人を見かけたとき、いろんなことを曖昧にしたまま夢だけを大きく持って社会に飛び出してしまう大変な状況になってから相談に来られる方に会ったとき、借金を抱え、在庫を抱え、志半ばで断念してしまう方の疲れた姿を見たとき、なぜもっと最初の段階で第三者を交えて仮説→検証を繰り返せなかったのだろうか…そうすればもっと違う形があったのではないか…とってしまうのです。

もちろん、どんなに仮説→検証サイクルを支援しても成

功しないケースも正直あります。何をもって成功と言うかも難しいところです。

事業活動に入る段階では、販路マッチングやプロモーションへのニーズが高まります。これで売上が上がる!順調に事業が立ち上がり成長する!と順調に行けばよいのですが、ここでもまた仮説→検証サイクルを繰り返すことになるケースがほとんどです。

プレゼン内容がわかりにくい場合、実際のお客さんの声を聞いて商品そのものを考え直す場合、お客さんだと思っていた人がお客さんではなかった場合、あったらいいけれどもお金を出してまでは買ってもらえない場合、そもそもの品質に問題がある場合、など様々なケースがあるのです。

プレゼン資料を事前にブラッシュアップしたり、プレゼンの練習をしたり、時には同行し面談をサポートしたりしながら、マッチングを繰り返し、仮説→検証を繰り返し、より確実に成功へと近づけるよう伴走していきます。

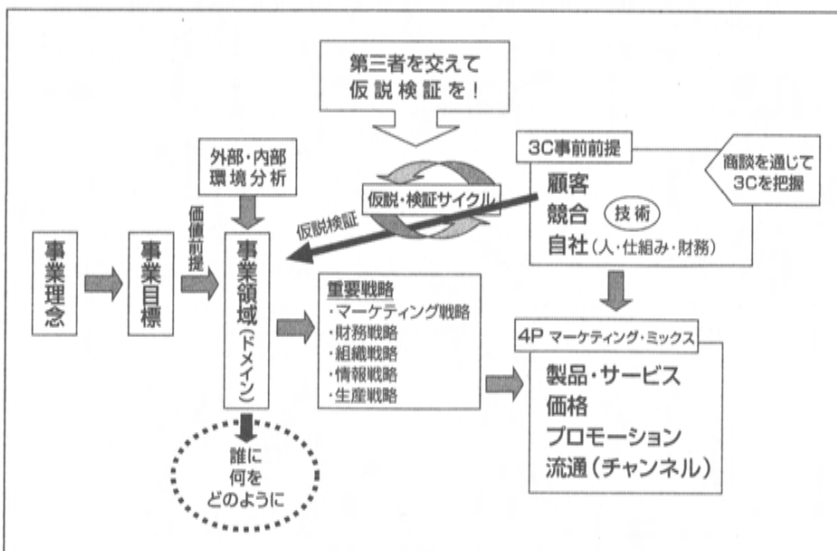
しかしながら、本来、モノを売って回ることと、お金の工面をすることは社長たるものの本業中の本業であり、いつまでも手厚い支援をしていたのでは誰が社長なのかわからなくなってしまいます。

また、支援開始から1年経ち、2年経ち、3年経ち…引き合いだけは多いけれども当初計画とは程遠く売上が伸びない、さらには運転資金に行き詰ってくるなどというケースもあります。これも結局は商談などを通じて得た折角の情報を元に、「誰に・何を・どのように」を現実をしっかりと見据えて再考されていない場合なのだと思います。社長と

一緒に何度仮説→検証を繰り返しても、最後は社長がそれを受け入れ、変えるべき部分を変えられるか変えられないかなのだと思います。そういう意味では支援には限界があり、すべてが成功するわけではないことを実感し、仕事のあり方を考えさせられることがあります。そんな時は、少しでも人と会社が元気になるお手伝いができれば!という思いと仲間の存在が心の支えになるのです。

今回は、具体的な企業支援事例をお届けする予定です。

(渡邊文恵)



中小企業にとって重要な内部統制



今年4月以降開始する事業年度から上場企業に対し、J-SOX法(金融商品取引法)の下で「内部統制報告制度」が導入され、多くの企業が対応に追われている状態にあるようです。

止むことのない企業不祥事の発生が相次ぎ、こうした不正の防止や抑止を目的に国を挙げて有効な内部統制の確保に向けた取組みが必要になった背景があります。

また2006年5月施行の会社法も大会社などで非上場企業も含め1万社以上を対象に、「財務報告の信頼性確保」に加え、「業務の有効性と効率性」、「法令順守」、「資産の保全」を目的とした内部統制システムの整備が義務付けられています。

こうした取組みの中において、「文書化3点セット(業務記述書、業務フローチャート、リスクコントロール・マトリックス)作業に象徴される形式的な手段を、目的化するような活動やコンサルティング会社等の外部機関に内部統制の構築を丸投げするといった「経営者不在の内部統制」の動きもあって、これらはいずれも本来の趣旨を理解しておらず、第三者評価には堪えられないものです。

内部統制は経営責任を適切に履行し、かつ最大限の成果をもたらすための経営管理そのものであり、その整備と運用は経営者にあることを自覚するべきであろう」と八田信二教授(青山学院大学、金融庁企業会計審議会内部統制部会部会長)は述べられています。

中小企業にとっても内部統制が完備された経営管理の強化は、重要性と緊急性のある課題といえますが、うちのような小さな会社には関係ないと考えている経営者も多いのではないのでしょうか。

資本(株主)と経営(執行者)がほとんど同一である中小企業では、特定少数の役員等に経営上の権限が集中する結果、不正や公私混同等が起りやすく、監査役監査などの内部統制機能が働いていない企業が大半であると思われる。

リスク管理の甘さによって一旦、不祥事を起こした場合信頼回復や業績回復に多大のエネルギーを費やさなければならず「倒産」に追い込まれる可能性も想定しなければなりません。

最近、民事再生法申請後に廃業した「船場吉兆」の問題は、社会的な信頼を裏切る行為であり、社会通念から許されるものではありません。

創業者が茶道に造詣が深く、経営理念ともいえるべき「一期一会のおもてなしの心を大切に、One-to-Oneのおもてなし」は全社員へ浸透・共有されることなく、理念に沿った行動ができておらず、経営者の倫理性の欠如から経営理念が機能しなかった顕著な例と言えるでしょう。

今までに関与した中堅クラス企業においても、経営理念を中期経営計画へ落とし込まれているが、社員への徹底が不十分で、運用・定着していないのが実態でした。

中小企業における「内部統制」制度は、自社を取り巻く環境や事業の特性、規模などに応じて、自らの組織に合った体制を構築することが大切であり、J-SOX法の施行で、ほぼ標準化された内部統制対応を前提にしながら、次の事項をきっちりと実施されることが、有効に機能する条件と考えています。

1. 企業倫理に基づいた経営理念の確立と全社員の共有・理念なき行動は凶器であり、行動なき理念は無価値である。(本田宗一郎氏)
2. 見える経営の仕組み・経営戦略・計画、業績管理、業務プロセス、役割・責任分担、業務手順などの見える化、目に見えることが問題解決の出発点である。
3. コミュニケーション力向上の仕組み・コミュニケーションが現代の経営において、リーダーシップを確立する最大のキープポイントである。
4. 仕事の基本動作の徹底→5S、報・連・相、挨拶・作法などの凡事徹底。
5. 創意工夫、日々改善の組織文化→常に考える脳力を持った人づくり。

中小企業の「内部統制」制度の構築は不祥事の防止だけでなく、業務改革を進めることにより、業務品質の向上、効率化、意思決定の迅速化を実現でき、企業の競争力が高まり、企業価値を上げる好機となり得ると思います。構築支援は中小業診断士にとって、保有する知識やスキルを十分に発揮できる分野であり、新たな活躍の場になるものと期待されます。

(佐々木 博)

新はんなり診断士

多田 知史 (ただ さとし)

勤務先
合同会社 Business Departure



はじめまして。このたび、京都支部へ入会させていただいた多田と申します。生まれも育ちも京都市の西院でして、大学は大阪でしたが、就職も京都市内の電機メーカーに入り、47年間京都で暮らしてきた、根っからの京都市民です。

メーカーでは、製品開発、設計ライン管理、営業技術、新事業企画、研究企画、技術企画、国内外の企業間／産学間連携コーディネート等の仕事をしておりました。そして、少し思うところがあって、思い切って昨年6月にメーカーを退職し、コンサルとして独立した次第です。

診断士を目指した背景ですが、実家が米屋を営んでいたこと

昨年の診断士試験に合格し、この4月に登録したばかりのまだ湯気の立っている66歳新米診断士です。川村浩一と申します。よろしくお願いたします。

合繊メーカー、織物会社を経て2000年に開業しております。経営コンサルタントを称していましたが、主としてISOのコンサル、審査員をやってきました。ISOをベースに品質管理、環境管理、方針管理、外注・購買管理等には多少の自負があります。

診断士を目指した理由

ISO9001はよくできた規格です。組織内の全てのプロセスをISOで統合し、PDCAをまわして成果を上げている会社もあります。しかし、ISOを単なる義務、コストと認識し、意味の無い作業を続けている会社も多数存在しています。この違いはどこから来るのでしょうか。経営の基本と原理・原則を学んでいない経営者が多いのに気づき、ISOよりも「マネジメントの基本」の伝道師を目指そう、そのためには診断士の資格を取って公然と「経営コンサルタント」を名乗ろうと考えた次第です。

私の理想とするコンサルタント像

経営者の傍らにいて安心と勇気を与える、これがコンサルタン

や、叔父にも中小企業や個人事業を経営している者がおり、以前からずっと、中小企業や個人事業の経営環境や課題が気になっていました。また、5年前に病気で体調を崩したこともあり、人生の後半は困っておられる方々のお役に立てる仕事がしたいと考えるようになりました。

そこで、これまでの経験を活かしながら、中小企業や個人事業の方々のお役に立てる診断士にチャレンジした訳です。

今後の抱負ですが、正直申し上げて若い時は京都が地味に感じて物足りなく思っていました。歳を重ねるに従って波長が合ってきたせいか、今は京都が大好きで、京都で生まれ育ったことをとても誇りに思っています。

ですから、地元の方々のお手伝いをさせていただくことで京都の街全体が更に活き活きすれば、これに勝るやりがいはないと思っています。

と、意気込んでええ格好を言いまして、まだまだ実力や経験の足りないことばかりです。是非とも、皆様からのご指導ご鞭撻を賜りますよう、何卒宜しくお願い申し上げます。

川村 浩一 (かわむら こういち)

勤務先
川村コンサルタント事務所



トの仕事と考えています。うなずく、少し首をかしげる、微笑むだけで経営の王道を歩んでもらえるコンサルタントが私の理想です。そのためには広くて深い知識、多くの経験、広い人脈、そして洞察力、人間力が必要です。到達し得ない理想かもしれませんが、一步一步修行していきたいと思っています。そのためにも支部の皆様のご協力をお願いいたします。

自立して10年はISOでやってきました。これからの10年は診断士として、その先の10年は私の理想とするコンサルタントとして世間様のお役に立ちたいと考えています。

牧田 篤男 (まきた とくお)



○中小企業診断士を目指したきっかけ

「経営に関わる幅広い教養が身に付く資格がある」ということを身近な先輩や転職活動中に知った事がきっかけでした。

前職で、私は道路交通・河川等の利用実態調査や都市計画に関わるアンケート調査の「現場」を担当する仕事に従事していました。各業務の主な成果は、定量調査データの集計報告でした。ですが、日々の業務でいつも課題だったのが、内勤・現場の各スタッフの育成・意欲の向上・待遇改善といった人材マネジメント、調査準備工程の改善(段取り力向上)、コスト管理、外注手配、高い受注額/担当額の獲得、そして顕在化した問題に迅速処置しかとれない所属課体制の在り方の検討等でした。

さらに、高い問題意識を持ったきっかけは

- ①過剰な業務負荷のコントロールができなくなり不正行為を犯した事が原因で退職した入社3年目の後輩

- ②過去や他者の失敗・成功ノウハウの蓄積不足のため同じミスが起こる業務の質
 - ③自己都合優先意識が充満して協調体制を図り難くなりがちな職場
 - ④「勘定」(待遇面)と共に「感情」次第で動きに差が大きく見られるスタッフマネジメントの難しさ、等でした。
- こうした、他でも見られそうな諸問題のケースを1つでも未然に防げるアドバイス・取組を行い、多くの中小企業経営者の方々と一緒に経営層のレベルから状況改善や活性化を図れるようにしていきたいと思ったことが、診断士を目指す動機となりました。

○現在の状況

- ・仕事面:就職活動で苦戦中です。
- ・勉強面:私設勉強会OB集団の「船場総研」(会社ではありません)に所属し、診断士同士の交流を持っています。

○今後の方針

診断士を目指した動機が実現できるコンサルタント業に就きたいと思っています。ただ、どうしてもご縁がなくても、診断士の実務に繋がりそうな分野に従事していく所存です。

また、京都支部の活動にも可能な限り参画していきたいと思っています。

今後とも、よろしくお願いたします。

数字で見る農商工連携 「一口1%」

「一口」といっても投資や賛助会費のことではありません。国民全員が、ご飯を1食につき1口多く食べるとしたら、供給熱量ベースで食料自給率が1%向上する、という農林水産省の試算です。



以下のような献立を見たことはあるでしょうか。食料の輸入が完全に途絶する事態に陥った時に、1人当たり2,020キロカロリーを確保するように考えた場合の献立例です。

現状の農業生産体制のままであれば・・・ではなく、熱量ベースで十分な量を確保するために、肉類や野菜から、いも類等の熱量効率の高い作物に生産転換することで可能となる献立、です。

朝食	ご飯(茶わん1杯)、ぬか漬け(野菜90グラム分)、粉吹きいも(じゃがいも2個分)
昼食	焼きいも(2本)、蒸かしいも(じゃがいも1個)、果物(リンゴ1/4個分相当)
夕食	ご飯(茶わん1杯)、焼きいも(1本)、焼き魚(1切)

農林水産省「パンフレット「いざという時のために」～不測時の食料安全保障について～」加筆修正

長期的に食料の輸入が完全に途絶するというのは、極端なケースですが、食料の安定供給を確保していくためには、国内農産物の生産の増大と消費が必要である、というのが農林水産省の考え方のベースとなっているようです。

現在の、日本の食料自給率は、カロリーベースで40%。ただし、この数字はあくまでも全国平均で、都道府県別の食料自給率をみると、京都府はわずか12%という低い数値です(大阪は2%、滋賀は52%)。この低い食料自給率を改善するために農商工連携施策が講じられているのです。

「中小企業者と農林漁業者との連携による事業活動の促進に関する法律案」が第169回国会で可決され、今後、「中小企業者と農林漁業者とが有機的に連携し、それぞれの経営資源を有効に活用して、新商品の開発、生産若しくは需要の開拓又は新役務の開発、提供若しくは需要の開拓を行うことを促進するための措置」(法律案提出理由より)が講じられることとなります。

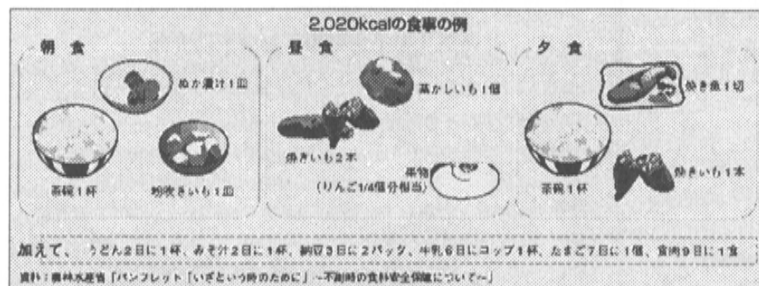
中小企業者及び農林漁業者が共同して作成した農商工等連携事業に係る計画が認定された場合には、信用保証協会の保証枠の別枠設定、設備資金貸付の貸付割合の引き上げ、食品流通構造改善促進機構による債務保証、農業改良資金等の貸付、課税の特例といった内容の支援が受けられます。

農商工連携施策の元をたどると、「食料・農業・農村基本法」に到達します。昭和36年に制定され、農業生産性の向上と農業所得の増大を目的とした「農業基本法」が廃止され、新たに制定されたのがこの法律で、食料の安定供給の確保、農業生産活動の多面的機能の発揮、農業の持続的な発展、農村の振興という4つの基本理念から成り立っています。

この法律を受けて「食料・農業・農村基本計画」があり、さらにこれを受けた「食料自給率向上に向けた行動計画」の中で、具体的な取り組み内容の一つとして出てくるのが地域経済活性化のための食品産業と農業の連携強化、です。国産の農産物の安定的な供給先を確保することにより、農業生産高を上昇させ、連携によって生み出された付加価値の高い商品の提供によって、消費者の国産農産物回帰を図り、結果として、食料自給率を向上(平成27年にはカロリーベースで45%という目標値が設定)させるというものです。

取り組みの方向性の一つとして、平成19年度食料・農業・農村白書で取り上げられているのが農業と宿泊業との連携です。各地の旅館やホテルが農業との連携を進め、地元農産物の調達を増やした場合、近畿では農業生産額が2~4%ほど上昇することが期待できる、というものです。

食料自給率の向上を大目標とした農商工連携施策である以上、施策を活用する立場の中小企業診断士である私たちは、農業者、商工業者の経営革新の支援だけでなく、一口でも多く、国産農産物が消費者の口に入り、食料自給率の向上に寄与できるような「結果」を出せる支援を行っていきたいものです。(山本知美)



「平成19年度食料・農業・農村白書」



経営革新支援研究会

経営革新支援研究会は昨年度から新たなメンバーで企画・運営することになり、もうすぐ1年を迎えようとしています。

支部会員の皆さまはじめ、山崎支部長や事務所でいろいろと段取りをさせていただいている田中さんのおかげを持ちまして、何とか運営することができました。感謝しております。

今年度も支部会員の皆さまにお役に立てる情報発信や人脈形成、さらには会員相互の理解と交流のために、メンバーが知恵を絞って企画していきますので、是非奮ってご参加いただきますよう、お願い申し上げます。

以下、最近の実施状況と今後の開催予定を掲載します。

（12月度）終了

テーマ：「セカンドライフ実演講座、
今日からあなたもセカンドライフの一員に！」
講師：株式会社インスパイア
代表取締役 中谷 淳様

（3月度）終了

テーマ：「社会福祉センターの簡易診断報告
～製品販売拡大に向けて～」
講師：山脇 康彦氏（副支部長）

（4月度）終了

テーマ：「公庫融資の現場と診断士の役割と期待」
講師：国民生活金融公庫 西陣支店 富田 彰支店長様

（6月度予定）・・・6月11日（水）18:30～

テーマ：「大学の研究現場と中小企業診断士とのかかわり」
講師：立命館大学情報理工学部 助教 谷口忠大氏
（支部会員）

（7月度予定）・・・7月9日（水）18:30～

テーマ：「金融機関が考える中小企業支援と診断士の役割」
講師：金融機関 現役審査部の方

（9月度予定）・・・9月10日（水）18:30～

テーマ：「セクハラ、パワハラ、労働紛争の現状と対処法」
講師：セクハラ等の相談実績を多数お持ちの
社会保険労務士

10以降テーマはまだ未定ですが、日程のみ掲載します。

10月8日（水）、11月12日（水）、2月4日（水）、3月11日（水）

昨年12年度の研究会で「セカンドライフ実演講座」を株式会社インスパイアの中谷様にご講演いただきました。その後、研究会に参加していました坂田会員と私の共同でセカンドライフ内に「行列のできる経営相談所」を開設しました。相談所の前には、長～い行列ができて、交通整理が大変・・・といったところまでは残念ながらありませんが、やって見てよく分かることがありました。これも経営革新支援研究会でこのようなテーマを取り上げなければ、できなかった取り組みかと思えます。

企業内・独立を問わず、皆さまのお役に立てる研究会にできるよう、さらにパワーアップして取り組んでいますので、是非気軽にご参加下さい。

（岡原慶高）

理論政策更新研修のお知らせ

開催日時：20年 8月23日（土）13:00～17:00

10月19日（日）13:00～17:00

会場：ハートピア京都
（京都府立総合社会福祉会館
地下鉄丸太町下車すぐ） 075（222）1777

定員：各日とも115名（会場収容人員120名）

講師：

8/23 中小企業基盤整備機構の方 講師未定
京都支部会員 藤井 明登（知的経営資産）

10/19 近畿経済産業局の方 講師未定
京都支部会員 伊東 伸氏（小規模企業施策）

【ご投稿募集のお知らせ】

はんなり診断士コーナーは、これまでは企業内診断士の方を中心に投稿いただきましたが、今回より独立コンサルタントの方や新入会員の方、他支部からご転入された方にもご登場いただいています。

元気で活躍されている「はんなり診断士」の皆様のご活動をご紹介いただくことで、今後も京都支部会員の方々の交流に役立てていただければ幸いです。

本コーナーでは、皆様のご投稿を募集いたしております。自薦他薦は問いません。ご希望の方は、下記あてにご投稿希望の旨をメールにてご連絡ください。

担当：杉村麻記子（column@shindan-kyoto.com）

編集者の顔

産前産後育児休暇で約14ヶ月も仕事を休み6月から復帰しました。こんなに長期間仕事を離れたのは初めての経験でした。最初は仕事から離れる不安もありましたが、育児が始まればすぐにそれどころではなくなりました。育児を通じて感じたことは、仕事も段取り8割の世界、家事もまさしく段取りの世界。

難しい経営の話は無いものの、家庭を切り盛りするという意味では、会社も家庭も一緒かなと実感した1年でした。毎日がマネジメント。掃除、洗濯、食事の準備、子供の世話・・・毎日毎日同じことの繰り返し・・・と思いきや、全く段取り通りにいかない子供の存在、予測可能なこともあれば予測不可能なことも。これまた経営と同じかなあと。これも含めて段取り上手、臨機応変、時には「まあいいか」と思える心のゆとり!?、シンプルだけれどもとても大切なことが良くわかりました。これから仕事と家事育児の両立!に向けて更に訓練?を重ねる毎日です。

（渡邊文恵）

診断 京都

No.88

2008年7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室町東
京都産業会館内

TEL (075) 213-7980

FAX (075) 213-7981

メール smecakyo@mail.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