

# 診断京都

社団法人 中小企業診断協会京都支部

No.90  
2009年 春号



## 中小企業診断協会京都支部研修会&新年会 開催

平成21年の中小企業診断協会京都支部研修会及び新年会が、1月16日(金)にホテルオークス京都四条にて盛大に開催されました。



15時半から2時間にわたっては、京都支部の平成20年度調査研究事業であった「授産施設工賃UPの考察」(副題:授産施設経営の取組とその課題)をテーマに、西河豊常任理事、清澤康弘会員、今井俊和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。



調査研究からは、実地調査に基づく授産施設の現状報告と施策の紹介、授産施設の経営分析と今後の工賃アップに向けての課題、今後の中小企業診断士としての取組への提言などが報告され、予定時間をオーバーする場面もありました。中小企業診断士としての新たな領域がテーマであっただけに、参加者は熱心に各講師の発表に聞き入り、今後の展望に関心を寄せていました。

18時から会場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。



昨年の金融危機からの景気の急激な悪化が拡がっている中で、当初は参加者が少ないのではないかと予想を覆して、前年以上の多くの来賓及び会員が参加され、数年前からすると中小企業診断協会京都支部の活性化を実感しました。



### 診断士制度改正についての意見書を採択

中小企業診断士制度が改正されて3年が経過しました。しかし、主として診断士資格の更新要件について様々な問題点が生起しており、その改善に向けて京都支部理事会としての意見を中小企業診断協会本部へ提出するため、平成21年2月5日に開催された支部理事会にて「診断士制度改正についての意見書」が採択されました。

# 京都支部会員交流会

平成21年2月14日（土）、直近2年間に支部に入会された方々を対象に、京都支部の活動を知って支部活動にスムーズに参画していただくため、京都産業会館7階の第1研修室にて会員交流会を開催しました。出席者は、新しく入会された方々14名、支部理事・研究会主管合わせて8名、合計22名でした。

昨年度同様に、新入会員として参加された藤村会員が司会進行役を務め、参加の診断士達に運営サポートもしていただきました。

藤村会員の開会宣言、山崎支部長の挨拶に続き、参加者全員による自己紹介を行いました。参加者のそれぞれが自分の経歴や現在の取組等を語るにより、京都支部の擁する人的リソースの多彩さが改めて全参加者に認識され、新たな発見もあったようです。

その後、佐々木博会員による「内部統制研究会」、中村久吉会員による「知恵の経営支援研究会」、藤原茂寿会員による「経営品質研究会」、坂田岳史会員による「経営者大学研究会」、その他「リレバン支援研究会」「事業承継支援研究会」ほか、各研究会等の概要と現状の取組の紹介及び報告がありました。既に支部の研究会

活動に参画している会員も相当数あり、傾きながら聞き入る参加者もいました。

また、先輩の独立診断士として上田常任理事及び成岡常任理事から診断士ビジネスの立ち上げや自分のコンセプト、体験に基づく診断士業の成功法ほかを紹介され、普段は聞くことができない多くの秘話に参加者

全員が熱心に聞き入りました。その後の質疑応答も熱の籠もったものでした。

支部会員交流会の第2部は、近くの店に会場を移して懇親会を行いました。第2部からの参加者も数人程度あり、本年度も好評のうちに会員交流会を終えることができました。



## 《京都支部の活動》

京都支部では、「収益」、「非収益」合わせて約40の事業（研究会等も含む）を実施しています。その中に、マスターセンター調査研究事業や会員研修事業など診断協会本部が、事業運営経費の一部を助成する「本部助成事業」があります。



平成20年度のマスターセンター調査研究事業は、西河会員が中心となって「ほっとはあと事業支援研究会」のメンバーとともに、授産施設等が利用者の工賃アップに向けて取り組んでいる様々な活動等について調査研究を行い、『授産施設工賃UP』の考察～授産施設経営の取組とその課題～と題した報告書を取りまとめるとともに、1月の支部研修で成果の報告がありました。

会員研修は、会員の会員による会員のための

研修として、会員が講師となり、会員のスキルアップに繋がる研修を毎年実施しています。平成20年度は11月15日に、松野会員と辻会員が講師を務めました。松野会員からは「通販ビジネスのコンサルティングノウハウ大公開」と題して、通販ビジネスの特徴、B to BやB to Cについてのマーケティング手法などを伝授いただきました。また、辻会員からは、「小規模事業者支援事業&地域力連携拠点事業の概要と活用」と題して、商工会議所が取り組む種々の小規模事業者支援事業と、産学公がケースに応じて連携し、地域としての価値創造を支援する地域力連携事業の概要について情報提供をいただきました。

京都支部ではこれらの事業について、平成21年度も継続して取り組む予定です。については、調査研究事業や会員研修事業に適した「テーマ」があれば、支部にご提案いただければ幸いです。

（山脇康彦）

## 経営者大学研究会への招待

本研究会は事業対応型研究会として、本年1月に立ち上がりました。事業対応型研究会とは、ビジネス志向の研究会であり研究の成果を用いてビジネス展開を図ろうというものです（現在、本研究会の他にもいくつかの研究会が立ち上がっています）。



本研究会は社長になって3年目くらいまでの若手経営者（後継者含む）を対象に、経営者としてのリーダーシップ育成や経営の基礎知識・ノウハウなどを学んでいただき、自身の経営活動の糧にして頂こうというものです。

サブプライムローンを発端とした金融危機が実体経済に大きく影響し、100年に1度の恐慌とまで言われる現在の厳しい経済環境を乗り越えるためには、知識だけでなく経営のノウハウを知っていただくことも重要だと考えています。

そこで、本研修会では単なる知識だけでなく、実際に企業の指導をしている診断士が講師となり、実践的な知識やノウハウ（人やお金の

マネジメント、マーケティングノウハウ、IT活用など）を伝授し、研修会での知識やノウハウをすぐに実践で活用できることに主眼を置いています。

現在、支部会員13名の方でカリキュラム作成などの企画を行っており、来年度開講を目指しています。

尚、本研究会では実践経験豊富な診断士が講師を務めますが、研究会活動を通じて診断士同士が研鑽することも目的としており、12名のうち研鑽目的で参加されている方もおられます。研鑽目的の方でも、講師補佐やテキスト執筆の支援などで活躍して頂く予定です。

ですので、いきなり講師はできないが、研究会活動を通じて勉強したいという方も参加大歓迎です。特に企業内診断士の方は、普段のお仕事ではなかなか研修会企画などができないと思いますが、このような機会に少しでもスキル向上をして頂ければ幸いです。

ぜひ、多くの支部会員の皆様のご参加をお待ちしております。（坂田岳史）

## 組合だより

昨年5月の組合総会での定款及び規約の変更により、組合員の資格の門戸が広がりました。従来は厳密な加入資格制限があったのですが、運用上曖昧な面がありました。今回は5月総会における定款変更及び規約変更に合わせて、現実の実態に合わせて改訂いたしました。その結果、約1年の間に組合員の加入申請が相次ぎ、組合員数の増加の効果が現れました。



- ・京都支部の活動と連動し、京都府中小企業診断士会（組合と略称している）では主に事業活動を中心に展開しています。最近では、事業型研究会をいくつも立ち上げ、その活動は徐々にお勉強の研究会から実際のフィールドワークの現業に展開されてきました。この事業型研究会に参加され、実際の現業の活動に参加され、何らかの報酬を得られる場合は、原則的に組合員である資格が必要です。
- ・京都支部の活動は、診断士の地位の向上、研修や教育、更新に係る事業、広報活動などが主なものです。これに対して、組合の活動は診断士の本来の事業活動そのものであり、皆さんが本

来診断士として活動されるベースになるものです。京都支部の活動と、組合の活動は、いわば一心同体であり、常に連動しています。従って、支部活動の延長線上で事業活動に参加される方は、基本的に組合員であることが必要です。

- ・将来の公益法人改革のことも踏まえ、今後組織の拡大強化を図る必要があります。現状では、京都支部の組織化率（京都支部の会員数/京都府下の診断士の数）は50%程度であり、さらに組合の組織化率（現在の組合員数/京都支部の会員数）は40%を切っています。ということは、京都府在住の診断士の20%くらいしか組合に加入されていないこととなります。そういう意味で、今後組合の活動が拡大発展していくためには、この組織化率を上げていくことが必須です。
- ・そういう意味では、ぜひみなさんに組合の活動に興味関心を持っていただき、今後何らかの形で組合活動に参画していただくことを希望しております。

組合のホームページアドレス  
<http://www.kcs-net.or.jp/>

（成岡秀夫）



# はんなり診断士



**四方 浩人**  
(しかた ひろと)

MAC 京都 勤務

こんにちは！

昨年度より京都支部に入会させていただいております四方浩人と申します。今後ともどうぞよろしくお願ひいたします。

京都府北部、綾部市で高校卒業までを過ごし、その後大学進学と共に東京に移り住んだ後、一昨年の8月より京都市内に戻ってまいりました。

現在は、MAC京都という会計事務所に参画して、京都市内と綾部市内を行ったり来たりしながら中小企業のお客様をお相手にお仕事をさせていただいております。

## 「京都に帰ってよかったことベスト5」

### 第5位

京都の自宅から事務所まで自転車通勤をしています。満員電車で1時間以上揺られることがなくなり、朝のストレスがなくなりました。

### 第4位

なんといっても京都市内の町のすばらしさ!!

歴史と伝統を感じながら生活できることにすごく喜びを感じています。休日に町を散歩するのが趣味になりました。

### 第3位

自宅からの通勤時間が短くなり、朝ごはんをゆっくり自宅で食べてから出勤するようになりました。家族とのコミュニケーションも増えて前より仲良くなった気がします。

### 第2位

綾部に帰る機会が増え今まで1年に1回程度しか会っていなかった親に、会う機会が増えたのが非常に喜ばれています(孫と会えるのが)。この年になって親孝行できた気がしています。

### 第1位

上の娘が京都の幼稚園ですっかり京都言葉になりました。「おとうちゃん あんまり飲みすぎたらあかんで」と京都言葉で言われると抱きしめなくなるくらいかわいくなります。

東京では診断協会活動をまったくしていなかったのですが、京都に入って研究会などに参加させていただいて先輩方と交流させていただくことができ、大変うれしく思っています。お互いに顔が見える関係というのは本当にいいものだなと感じております。

京都にしっかり根を下ろしがんばっていきたいと思っておりますので今後ともどうぞよろしくお願ひいたします。



**天岡 進**  
(あまおか すずむ)

独立行政法人 雇用・能力開発機構  
滋賀センター 勤務

広島、名古屋と永らく単身赴任生活を続けていましたが、生活の拠点を生まれ育った京都に戻すことになり、平成19年に再び京都支部に入会させていただきました。

私は、平成元年に中小企業診断士に登録しました。学習を始めたきっかけは、情報関連企業に勤務していたときの社内研修です。同社は、情報システム導入の提案力を高めるために中小企業診断士の関連科目を営業教育とともに積極的に社員に研修していました。現実に資格を有していれば、提案内容に重みを持たせることができると思い、商業部門で取得、登録と同時に京都支部に入会させていただきました。入会后、研究会等に参加させていただいたのですが、諸先輩の議論が理解で

きずギャップを感じてしまいました。診断士として課題を共有するためには、コンサルタントとして実務に携わることが不可欠であることを、その時は実感させられてしまいました。そこで、大阪のコンサルタント会社に入社しました。当時、企業は、情報を戦略的に活用できないか模索していましたので、専門分野であった情報システム構築のコンサルティングから活動をスタートさせました。その後、中期経営計画策定、営業システムの構築、生産管理、地方自治体の事業化支援業務、セミナー講師など領域を拡大していきました。ハードワークでしたが、意図した結果が得られたときの達成感、クライアントとの一体感が支えてくれました。ただ協会とは距離をおいてしまいました。

現在は、主に勤労者・求職者に対しキャリア形成への支援、スキルアップのための職業訓練に取り組んでいます。

協会行事に参加して、入会当時の先輩先生方が益々活躍されている様子を見て、パワーをいただいた気分です。

今後も協会の事業に積極的に参加したいと考えています。

## 起業支援・新規事業支援の現場から②

今回は、何らかのツテを利用して売り込みたい先に訪問する機会を得られた時の取り組み方法についてご紹介します。



①訪問先企業の情報や業界情報を収集する。

- ・訪問先企業について：業界ポジション、最近の動向（新聞記事、雑誌に掲載された社長のコメント、HPの内容、特に新着情報など）、紹介者を介して事前に困っていることなどが聞ければなお良いと思います。
- ・業界について：業界のニーズ（お困りごと）をネットや業界誌、調査会社の報告書などで調べます。業界のサプライチェーンの把握（製造～販売～消費という大きな流れだけではなく各段階での更に細かなチェーンの把握や力関係把握）までできるとなお良いと思います。

ここでなぜ訪問先企業の情報だけでなく業界情報まで調べる必要があるのか…ですが。

「これまでは自動車業界向けに部品加工を受託してきたが今後は鉄道業界に参入したい。」そこで「〇〇鉄道」にツテをたどって訪問する機会を得たとします。確かにうまくいけば訪問時に「〇〇鉄道」のニーズは聞けるかもしれませんが、しかし、「〇〇鉄道」が直接当社に部品加工を発注するのでしょうか？間に商社の存在があり、車両の組立て会社もあるでしょう。業界によって、自分が売り込みたいものが誰に買われることで業界参入できるものなのかを確認することがポイントとなります。

②コーディネーターの存在は重要。

できることなら、業界ニーズや業界ポジション、業界のサプライチェーンまでも把握した人がコーディネーターとして間に入ってくれることが望ましいと思います。①の情報を調べるにはある一定の時間とコツが必要です。

③仮説を立てる。

何らかの情報を収集し、自社の強みと照らし合わせ今回の訪問ストーリー（仮説）を考えます。当然、訪問時のプレゼン内容は訪問先に合わせて準備をする必要があります。単に日頃営業に使っているパンフレットのみを持参して商品説明をするのと、事前に情報収集をして仮説をたてて準備したプレゼンとはどちらが相手の心に響くのでしょうか。

④プレゼン資料の準備。

まずは面談目的を明確にします。商品を買ってほしい、トライアルをしてほしい、共同開発の可能性を模索したい、業界のニーズを勉強したいなどの目的に応じたストーリーを考えます。

自社の強みを説明することは当然ですが、顧客から見たときのメリットについても明確にする必要があります。自分が、自分がと自己主張ばかりするのではなく、強みに加えてその根拠と顧客価値を明確に説明します。

⑤プレゼン当日の段取り。

まず始めにプレゼンの機会をいただいたことへの御礼、本日の訪問目的の説明、可能時間の確認（何時まで時間をもらえるのか）などを忘れずにします。また最後には今後の展開についても必ず確認することがポイントです。なんとなく話は盛り上がったけれども具体的に話が進まないということが多々あります。本日の面談者はツテのあった人であり該当部署の人ではなかった場合には再度該当部署へのプレゼンの機会をもらう、サンプルをもらってテストをする、採用スペックにあわせた試験データを提出するなど具体的な展開を取り付けます。

⑥面談中のやりとり。

タイムキープをきちんとして一方的にしゃべらないことがポイントです。できれば複数人数で訪問し手分けして聞き手の観察や発言を記録をします。ニーズの深堀、掘り起こしに注力し、どんな質問をすれば欲しい答えがもらえるかを良く考え話の展開をマネジメントします。

技術案件の場合は、技術者同士のディスカッションの場をもうけられるかがポイントとなります。顧客候補から単刀直入にニーズが提示されれば良いのですが「こんなことはできますか？〇〇の条件下だとどうなりますか？」など用途がわからないままにいろんな質問をされるケースが多いように思います。まずはその質問にきちんと解答できることが必要です。

⑦事後フォロー。

一度の訪問で成約に結びつくことはなかなか無く事後フォローをしていくわけですが、過度の期待をしない、見込みのない案件を深追いしないことも重要です。その場合は必ず振り返ってケースの分析をします。どんなケースにおいてもニーズが明確にできなければ話は盛り上がるわりには成約には結びつかないように思います。

あったらいいな…と反応が良くても実際にお金を払って買ってもらえるのか？という現実を見つめなければなりません。先方企業における優先順位もあるでしょう。

新規顧客開拓、新市場開拓、新用途開発と目指すところはいろいろだと思います。

そんなこと日頃からやっているよという企業さんもあればそこまでやる必要があるのか？と思われる企業さんもあると思います。何か一つでも参考になれば幸いです。（渡邊文恵）

## 数字で見る駅ナカ

平成19年の商標統計調査の確報が2008年11月28日に公表されました。平成19年の商業統計調査で特に注目したいのが駅ナカです。駅ナカとは、駅改札内の事業所のことで、従来から売店、書店、立ち食いソバ屋などがありました。最近では、このような事業所に加え、コンビニエンスストア、和洋菓子店、カフェ、雑貨店など、様々な業種・業態の店舗が次々と生まれており、駅改札内で買い物することは珍しいことではなくなってきました。このような駅ナカ店舗の存在は、ますます大きなものとなってきています。コンビニ業界においては、2007年には、1店舗当たりの1日の平均売上高で、JR東日本リテールネットが展開するコンビニエンスストア「ニューデイズ」が「セブンイレブン」を上回るなど、駅ナカ店舗の存在が大きなものとなっています。このように馴染みとなった駅ナカ店舗ですが、実は、前回の商業統計調査までは調査の対象とされていなかったのです。その意味でも平成19年商業統計調査は駅ナカ店舗を明確に位置付けた重要な調査となったといえます。



平成19年商業統計調査によると、駅ナカの事業所数は1,925事業所に上ります。業種別にみると、飲食料点小売業が908事業所（構成比47.2%）でこのうちコンビニエンスストアが164事業所（同8.5%）を占めています。これらの年間販売額は2,329億円に上り、事業所数と同様、飲食料点小売業の販売額が57.1%を占めています。駅徒歩0分という好立地は、販売効率にも表れています。年間商品販売額でみると1事業所当たり1億2,098万円、就業者1人当たりで2,282万円、売場面積1㎡当たりで513万円となっています。特に、書籍・雑誌小売業では、駅ナカ店の販売効率が書籍・雑誌小売業全体と比較すると10倍の販売効率を誇っています。

駅改札内事業所の販売効率（平成19年商業統計調査 トピックス第8表）

業 種	販売効率（年間商品販売額：万円）					
	1事業所当たり		就業者一人当たり		売場面積1㎡当たり	
	駅改札内	小売業全体	駅改札内	小売業全体	駅改札内	小売業全体
合 計	12,098	11,839	2,282	2,022	513	66
各種商品小売業	53,786	330,087	3,519	2,505	410	70
織物・衣服・身の回り品小売り業	19,423	6,414	2,182	1,593	296	47
飲食料点小売業	14,635	10,469	2,042	1,697	522	89
うちコンビニエンスストア	28,850	16,078	1,930	1,717	424	140
医薬品・化粧品小売業	9,281	10,080	1,406	1,996	132	96
書籍・文房具小売業	8,770	9,487	2,661	1,232	—	—
うち書籍・雑誌小売業	9,724	12,375	2,680	1,900	566	50
うち新聞小売業	7,323	9,041	2,624	793	—	—
他に分類されない小売業	10,002	6,516	2,726	1,625	486	41

- (注1) 就業者1人当たりの年間商品販売額は、パート・アルバイト等については労働時間を8時間換算した就業者数で算出している。  
 (注2) 売場面積1㎡当たりの年間商品販売額は、売場面積を調査していない牛乳小売業、自動車（新車、中古）小売業、建具小売業、畳小売業、ガソリンスタンド、新聞小売業、通信・カタログ販売等の事業所を除いて算出している。  
 (注3) 新聞小売業は売場面積を調査していないため、売場面積1㎡当たりの年間商品販売額は算出していない。  
 (注4) 「—」は売場面積を調査していない事業所であるため不詳。

独立した商業施設として開発されたもので、JR東日本の「エキキュート」等が有名です。従来からある駅ナカ店舗と異なるのは、駅ナカ店舗自体が目的となり、比較的長時間利用するという点です。実際、JR東日本の大宮駅構内に2005年に開業した「エキキュート大宮」は、売場面積が約2,300㎡で、書店、服飾雑貨店、惣菜店、洋菓子店、高級スーパー、飲食店など約70の店舗があります。大宮駅の利用客をターゲットとしています。が、「エキキュート大宮」の開店前に比べ、入場券の発行枚数が2倍に増えたということです。

このような大規模な商業施設として、その利用自体が目的となるような駅ナカの場合、販売額も無視できません。2008年3月期の売上は、「エキキュート大宮」が100億円（1㎡あたりの売上高 435万円）、「エキキュート品川」が72億円（売り場面積約1,600㎡ 1㎡あたりの売上高 450万円）です。

以前は人がまばらで薄暗い通路だったところを改装し、2007年に東京駅に開業した「グランスタ」は飲食料品中心に47の店舗があり、2008年3月期の売上高は当初予想の23億円の倍以上の47億円の実績をあげました。2009年3月期はこれを大幅に上回ると予想されています。駅ナカ店舗の特徴は、日本全国のおいしいものを有名無名にかかわらず発掘し、出店依頼している点で、「グランスタ」で一番人気の行列の絶えない“かりんとう”販売店はもともと卸売業社で小売店舗を持っていない事業所です。このように珍しい店舗が多く入っている点も駅ナカの魅力の一つです。

首都圏と比較すると駅ナカ店舗の開発がやや遅れている関西ですが、JR京都伊勢丹が駅ナカと称している（実際には改札内ではない）、京都駅の「スバコ」をご存じの方も多いのではないのでしょうか。「スバコ」内のセルフサービスの食料品売り場は、一見よくある小規模な高級スーパーですが、中小食品製造業の商品がずらりと並んでいます。駅ナカは、単にスペースの有効活用、利便性といったものを超え、地域の隠れた資源を発掘し、発信していく機能を担うものと位置づけられるのではないのでしょうか。（山本知美）

## 経営革新支援研究会

経営革新支援研究会は、新たなメンバーで企画・運営することになってから、もうすぐ2年を迎えようとしています。支部会員の皆さまの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。



最近の実施状況は以下のとおりです。

平成21年2月12日(木)

(第一部)

講師 岩橋マネジメントサービス

代表 岩橋 亮 (支部会員)  
テーマ 中小企業診断士岩橋亮20代独立への軌跡  
(第二部)

講師 ケイ・コンサルティングサービス

代表 小西 正伸 (支部会員)  
テーマ 起業家支援の実際と中小企業診断士の役割  
平成21年3月11日(水)

講師 有限会社ダイコンサルティング

代表取締役 坂田 岳史 (支部会員)  
テーマ コンサルノウハウ大公開

来年度におきましても、年8回～10回の開催を予定しております。

開催日等は、原則として第2水曜日の18:30から産業会館ミーティングルームで行います。支部会員の皆さまのご参加を心よりお待ちしております。  
(岡原慶高)

## 経営品質研究会報告

経営品質研究会は、企業の経営品質向上に向けて必要な知識能力を研究することを狙いに、現在12名にて、直近の研究会では以下のテーマで活動しています。  
(藤原茂寿)

平成20年度活動記録	
日付	活動概要
11月19日	①「バランススコアカードの意義と概要」 ②「経営品質診断マニュアルの内容確認と解説(Cat5&6)」
12月27日	①「ISO取得と経営品質の関係」 ②「経営品質診断マニュアルの内容確認と解説(Cat7&8)」
2月20日	①「中国企業に経営品質を当てはめてみる」 ②「経営品質診断マニュアルの全体まとめ」
3月18日	①「経営力診断ガイドラインのまとめ報告」及び来年度の取組みについて ②「2008年度日本経営品質賞報告会への参加報告」



## 「内部統制研究会」 の活動状況



中小企業に対して、「内部統制」の構築・整備・評価および経営改善の支援に必要な研究を行い、中小企業診断士の新たな活躍の場とすることを目指して活動しています。

ご承知のように2009年3月期から金融商品取引法(通称J-SOX法)の下で、上場企業を対象に「内部統制報告制度」が適用され、現在多くの企業が対応に追われている状態にあうようです。

中小企業にはあまり関係ないと考えている経営者も多いのではないかと考えられますが、「内部統制」の構築は、リスク管理の甘さによる不祥事の防止や仕事の有効性(適正化)・効率性・業務品質の向上など業務改革が実現され、企業体質や市場競争力の強化につながります。

また、取引先(主として上場企業や会社法の大企業)からのコンプライアンス遵守やリスク管理の徹底などの要請に対応して、信頼度を向上し取引継続を勝ち取る取組みでもあります。

「内部統制」の構築は重要性和緊急性のある経営課題であり、この支援は中小企業診断士にとって保有する知識やスキル、経験を十分に発揮できる分野であると考えています。

◇研究会の成果物

- ①「内部統制」体制構築・整備・評価の支援コンサルティングプログラムの開発
- ②上記プログラムを効率的・効果的に実施するためのツールの作成

◇研究会の内容報告

1. 研究会実施回数:2007年7月第1回研究会実施～2009年1月第10回実施した。

原則として隔月(第4金曜日)に実施

2. 今までの活動内容:

- 1)「内部統制報告制度」に関連する基準等を理解する。

①「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」…金融庁

②「システム管理基準追補版(財務報告に係るIT統制ガイドランス)」…経済産業省

③内部統制報告制度に関するQ&A…金融庁

④内部統制報告制度に関する11の誤解…金融庁

- 2) 事例研究

①内部統制簡易診断チェックシート(現況把握用)

②製造業における「簡易診断チェックリスト」、「業務フローチャート」、「リスク・コントロール・マトリックス」

◇研究会の会員数

7名(2009年2月20日現在)です。

※本研究会のお問合せは、佐々木(sasakihr@oak.ocn.ne.jp)までお願いします。(佐々木博)

## 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)

## 診断士登録情報の各種変更届

いよいよ人事異動の季節になりました。特に中小企業診断士の過半を占める企業内診断士にとっては、勤務先の異動に伴い住所や所属支部の変更等の手続きがあります。

そんなときは、インターネットから診断士情報システムにログインして、以下の手順で手軽に処理を完了するようにしましょう。

- ① 中小企業診断協会のホームページ (<http://www.j-smeca.jp/>) から、『My ページへ』ボタンをクリックし、ID/パスワードを入れて診断士情報システムにログインします。(図0)



(図0)

- ② My ページのトップページ下の方にある『各種手続』の該当するメニューをクリックします。例えば、『住所・勤務先・氏名の変更、所属支部の変更』をクリックすると、(図1)



(図1)

- ③ 住所・勤務先・氏名の変更、所属支部の変更についての説明画面が表示されます。(図2)



(図2)

該当する説明の下に変更入力画面へのリンクがありますので、これをクリックします。

- ④ 表示された会員情報変更画面で、変更する項目の

前の□にチェックを入れて、変更後の内容を入力します。画面下部の『確認画面へ』をクリックすると確認画面が表示されます。

- ⑤ 確認画面を見て間違いなければ、画面下部の『確定』ボタンをクリックすると、『会員情報変更一処



(図3)

理結果』画面が表示されるので、その中ほどにある『会員情報変更届出力』及び『経済産業大臣宛変更届出力』の文字列リンクをクリックして、2種類の届書をプリントアウトする。(図3) また、もし確認画面で間違いを発見した場合は、画面右上の『戻る』ボタンで変更画面に戻って修正します。

- ⑥ 最後に、出力した2種類の書類に押印して所属支部に提出することを、忘れないようにしてください。

## 業種別審査事典のご案内

中小企業診断協会京都支部では、支部会員診断士の便宜を図るために従来から株式会社きんぎりが発行する「業種別審査事典」を整備していましたが、最新版である第11次「業種別審査事典」CD-ROMが入荷しています。閲覧ご希望の会員は、支部事務所のパソコンにてご利用ください。なお、プリント出力は1枚10円の費用支払いにご協力をお願いします。



## 会員異動

2009年1～2月 会員の異動無し  
2009年3月1日現在 会員127名

## 京都支部の行事予定

2009年5月23日(土) 14:00～17:00 通常総会  
17:30～19:30 懇親会  
会場：京都タワーホテル  
2009年8月8日(土)、10月4日(日)  
理論政策更新研修 会場：メルパルク

## 診断 京都

No. 90

2009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室町東

京都産業会館内

TEL (075) 213-7980

FAX (075) 213-7981

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 頼大気堂 TEL (075) 361-2321

FAX (075) 361-5047