



## 中小企業診断協会京都支部の第52回通常総会開催



中小企業診断協会京都支部の第52回通常総会が、平成22年5月21日に京都駅前の京都タワーホテルにて、藤井明登常任理事の司会により盛大に開催されました。

また、これに先立って同日に、協同組合京都府中小企業診断士会の第12回通常総会も中村久吉副支部長の司会により開催されました。

平成24年4月に、中小企業診断協会京都支部は法人格を持った「一般社団法人京都府中小企業診断協会」となります。その準備期間にあた

る総会となり、多くの会員の方が出席されました。また、今年は役員任期満了に伴う役員改選期に当たり、改めて26名の理事、監事及び相談役が選任されました。その中から全員一致の推挙により、山脇康彦氏が新支部長として就任しました。総会における質疑応答も活発に行われ、原案どおりの内容でスムーズに可決承認されました。

総会后、17時20分からは会場を別室に変えて懇親会が足立早恵子会員の司会により開催され、多くの来賓とともに終始活発な交流が行われました。また、恒例の新入会員紹介のコーナーでは、高い意識と熱い思いを持った新会員のコメントに大きな拍手が送られ、懇親会は盛況のうちに終了いたしました。



# 「中小企業の知的資産経営推進ガイド」

平成22年度の京都支部調査研究事業の成果物として標記報告書を上梓しました。

本調査研究では、中小企業が知的資産経営を実践する際のガイドを示すという目的から、実践的な立場で知的資産経営への取り組みを体系化することを目指しました。これは、①中小企業等が自ら知的資産経営に取り組むことの意義や効果を明確にすること、②既に知的資産経営報告書を作成したが今後どのように取り組んでいけば良いかが分からない企業も含めて関心を持つ企業等にロードマップを示すことによって段階的に知的資産経営のレベルアップを図れるようにすること、③知的資産経営の鳥瞰図を示すことが必要な状況に至っているとの認識によるものです。

中小企業が競争優位性を確保・維持するためには、まず自社の知的資産をいち早く活用し守る仕組みを構築するとともに、高度化を行うことが重要です。仕組み・高度化のレベルが模倣困難性のレベルになります。また、知的資産

を取り扱う組織の成熟度を高めることが決定的に重要です。本調査によると、成熟度レベル0～5の6段階のうち先進的と判断する調査対象企業59社の単純平均値は2.5であり、まだまだ不十分な現状であることが明らかになりました。他にも、知的資産のポートフォリオを明確に意識している組織が大変少なかった中で、成熟度レベルの高い組織は何らかの形でポートフォリオを取り入れていました。本調査研究の詳細については、以下のURLをご覧ください。

[http://www.j-smeca.jp/attach/kenkyu/shibu/h22/h\\_kyoto.pdf](http://www.j-smeca.jp/attach/kenkyu/shibu/h22/h_kyoto.pdf)

<http://www.shindan-kyoto.com/research/index.htm>



(中村久吉)

## 中小企業における受注および販売の促進活動に関する調査研究への取り組み



本部事業の一環である調査・研究事業として、平成23年度は、松井を含め5名で「中小企業(農林水産業含む)における受注および販売の促進活動に関する調査研究」に取り組みます。

主な調査・研究方法は、

- ・京都商工会議所中小企業経営相談センターにご協力頂き、府下の中小企業約2,000社に対する受注及び販売の促進活動に関するアンケート調査
- ・京都府農業会議にご協力いただき、農業法人等に対する上記と同内容のアンケート調査
- ・府内の中小企業支援機関・団体等にご協力いただき、個別企業への聞き取り調査

・中小企業支援機関・団体等への聞き取り調査  
今回の調査・研究事業では、小売業、サービス業から製造業、農林水産業などまであらゆる業種を対象とし、売り場づくりや各種販促ツールの活用状況などハード面の取り組みから人的活動や顧客関係の強化といったソフト面での展開に至る幅広い項目について調査します。

また、規模や売上の増減についても調査することで、あらゆる角度から中小企業が置かれている現状の傾向を分析し、助言、提言に活かしていきます。

なお、アンケート等調査結果に基づき、12月までに報告書を作成するとともに、平成24年初めに支援機関等を対象とした公開の報告会を開催する予定です。

(松井宏次)



# 職 員 研 修 研 究 会 発 足

本年度より、「職員研修研究会」が発足しました。活動メンバーは8名。さらにアドバイザーとして3名の方の協力を得て、4月から活動しています。活動日は毎月第2土曜日の午前10時～12時まで、活動場所は支部事務所です。

研究会の目的は、「自治体、中小企業支援機関等の職員を対象とした研修カリキュラムの研究」ですが、具体的には「研修企画書を提案し研修を受注する！」という事業対応型への展開を見据えた活動を行います。ご存知の通り、自治体等の活動は年度予算で統制されています。そこで、25年度の受注獲得から逆算した「来年夏の研修企画提案」を当面の目標として設定し、まずは、各メンバーの人脈等を活用して、府を始めとする各自治体や公的機関の現状把握に取り組んでいます。

さて、まだ動き出したばかりの研究会ですから、以下は、私個人の勝手な想いを…。

研修講師という業務は、単独業務としてのみならず、研修後には、個別の経営支援業務を始めとするさまざまな新しい業務を生み出す可能性がある、いわゆるマザー業務という特徴があ

ります。しかし、小さい会社や公的機関の単発研修であれば、個人の力で受注を獲得することも可能ですが、規模が大きくなると、大手のコンサルティング会社や講師派遣を行うエージェント会社の壁が立ちはだかります。（自治体等の現状調査でも、大手エージェント会社の名前が挙げられています。）個人～数人の小さい組織は大きな組織との競合を避けるのが原則というものの、避けているだけではいずれは飲み込まれてしまうリスクもあります。

「いつまでも個人の力というのでは限界があるし、今後はどうしようか…？」と、考えていたときに、この研究会の案内が眼に留まりました。福知山市で活動している私ですが、毎月1回&土曜日の午前中なら日程調整も可能。研究会への参加は、いくつもの偶然が重なりあっての選択でした。

既に2回の集まりがありましたが、いずれも新鮮な気づきがありました。引き続き、さまざまな気づきを得るとともに、私からも各メンバーや会員の皆様にお伝えしていきたいと考えています。もちろん、研究会の目標である25年度からの受注獲得も！  
(伊東 伸)

## 中小企業支援ネットワーク強化事業の概要

### 1. 事業内容(背景・目的)

中小企業が抱える経営課題が高度化する中で、個々の中小企業支援機関の日常的な相談のみでは十分な対応が困難になってきています。そこで、中小企業支援ネットワーク事業は幅広い支援機関からなるネットワークを近畿経済産業局を中心に構築し、支援機関の連携の強化や支援機関の能力向上を図ることにより、中小企業が抱える経営課題への支援体制を強化することを目的としています。

具体的には、近畿経済産業局が中小企業支援の専門知識や豊富な実績を有する「中小企業支援ネットワークアドバイザー（以下上級アドバイザーと略す）」を選定。上級アドバイザーが、中小企業支援ネットワークを構成する支援機関を巡回し、支援機関の相談の一環として、高度専門的な相談に直接対応します。

必要な場合は、さらに専門家の派遣により、中小企業が抱える高度・専門的な課題の解決を

図ります。

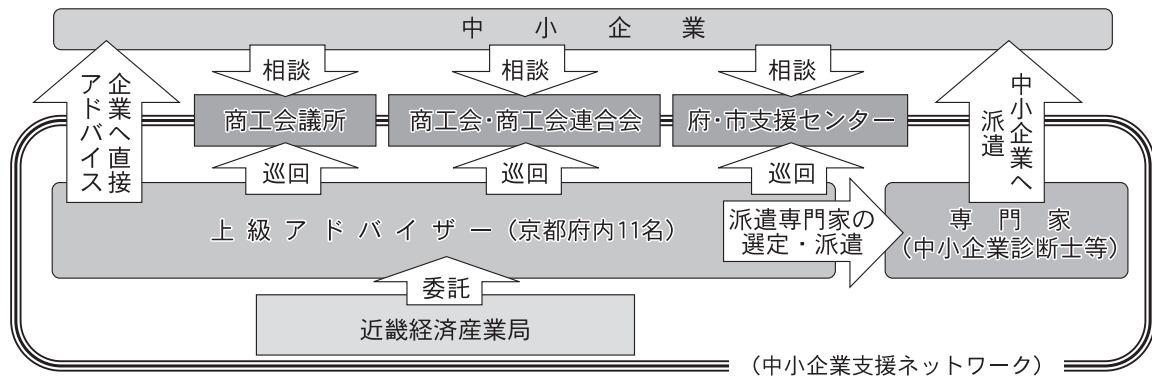
上級アドバイザーが支援機関の相談員と共に相談対応を行うことで、相談員の支援能力の向上を図るとともに、相談事例の知見やノウハウ等を支援ネットワーク内で広く共有し、支援機関全体の能力の向上を図ります。

### 2. 高度・専門的な相談・課題

以下のような経営課題（地元自治体の支援策を含む）の相談に対応します。

- (1) 新事業展開支援（①経営革新、②地域資源活用、③農商工等連携、④新連携）
- (2) 創業、事業再生及び再チャレンジ支援（①創業支援、②事業再生支援、③再チャレンジ支援）
- (3) 海外展開支援、(4) 事業承継支援、(5) ものづくり支援、(6) 新たな経営手法への取り組み支援（①ITを活用した経営力強化、②知的資産経営（知恵の経営））

### 3. 事業のイメージ図



### 4. 企業の皆様へ

- (1) 本事業における上級アドバイザーや専門家による相談・支援は無料です。
- (2) 専門家派遣は、1企業同一案件で3回まで。上級アドバイザーによる相談・支援には回数制約はありません。
- (3) お近くの中企業支援ネットワークの巡回支援機関（財団法人京都産業21、京都商工会議所、財団法人京都高度技術研究所、京都府商工会連合会、京丹後市商工会、京田辺市商工会、向日市商工会）にお気軽に

ご相談ください。（なお、上記の巡回支援機関以外の支援機関でも相談可能です。）

### 5. 専門家（中小企業診断士）の方々へ

今回の事業では、近畿経済産業局の委嘱を受けた上級アドバイザーの独自の判断で専門家の選定や派遣を行うことになっていますので、ご協力をよろしくお願いいたします。

作成：中小企業支援ネットワーク強化事業  
上級アドバイザー  
(近畿経済産業局委嘱)：藤原茂寿

## 緊急震災対策フルサポート事業の実施

東日本大震災により被災された皆さま及び関係者の方々に心よりお見舞い申し上げます。

中小企業診断協会京都支部の皆さまには、平素から、山脇支部長を先頭に、京都市中小企業支援センターの事業運営にご理解・ご協力いただき誠にありがとうございます。

さて、3月11日に発生した東日本大震災は被災地の方々はもちろんのこと、京都市内の中小企業の方々にも様々な影響を及ぼしています。今回お知らせする事業は、震災により経営状況が悪化した等の課題を抱える市内中小企業の方々に、中小企業診断士を中心とする弁護士や税理士等の専門家による支援チームを派遣し、問題解決のための診断・助言を行うものです。

派遣にご同意いただいた中小企業診断士の方々には、他の専門家とともに、チームとして企業の経営診断・指導を行っていただきます。お忙しいとは存じますがご協力のほど、よろしくお願いいたします。

なお、この事業のご相談や受付は、財団法人京都高度技術研究所と京都商工会議所で行っています。

京都市内の中小企業の方々は無料でご利用いただけますので、震災の影響を受けた中小企業から経営相談がございましたら、ぜひともご案内をいただきますようお願いいたします。

本事業をご利用いただくことによって、市内の企業の課題解決が図られ、被害を受けられた方々の早期の震災復興に少しでもつながることを祈念しております。

### お問い合わせ先

〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134番地  
財団法人 京都高度技術研究所 経営支援部  
京都市中小企業支援センター  
担当：貝川、加納

TEL 075-366-5222 / FAX 075-366-5240

URL <http://www.astem.or.jp/>

☆中小企業診断協会京都支部では、被災地復興支援の一助となることをめざし、この「緊急震災対策フルサポート事業」に全面的に協力していく体制を整えています。会員各位にも企業様に対して積極的にどう事業についてのご紹介をお願いします。

# はんなり診断士



上田 清  
(うえだ きよし)

はんなり診断士のコーナーでは、今回からベテランの方にもご登場いただくことになりました。第一回は上田清副支部長です。

Q. 専門分野をお聞かせください。

A. 明日が見える財務諸表等の事務処理代行業で、次のような非常にニッチな市場に特化しています。

①経営の現在位置が明確となり、経営戦略やマーケティング戦略、管理面の課題が発見しやすいような財務諸表や管理会計帳票、各種帳票の作成代行。

②発見された課題に基づく経営コンサルティングの実施。

Q. 休日はどのようにお過ごしですか？

A. ほとんど仕事ですね。今年で還暦。歳行くと古いPCみたいにだんだん仕事の処理スピードが落ちてきて、1週間のしわ寄せが休日に来てしまう。(笑)

予定がびっしりなので悩む間も無くせつせとこなすものの、俺ってそんなに仕事好きやったっ

け？って時々思い返し、でも、きっと自分が思ってるより好きなんやろうって勝手に納得をしている自分を客観的に見て、そのうち後悔するで〜って違う自分がささやく(^^)

そんなギャップを楽しんでいる休日です(笑)

でも、たまに休める時は、出来るだけ外出します。家内の買い物ついでに、いろんなお店に行って、店員さんとお話するのが楽しみですね。だから、結構トレンドは勉強になります。

(衝動買いも少なくないですが……笑)

それと月に1回は必ずお墓参りと伏見稲荷大社などに参拝します。結婚した当初からですからもう30年続けていますね。

Q. つきなみですがご趣味は何ですか？

A. ホント無趣味ですね。しいて言えば、音楽鑑賞(私の事務所ではitunesでジャズ流しています)とドライブ(とまあ休めるときは外出する)、それに多少ギター弾く程度ですかね。クラプトンとかBBキングなんかのブルースが好きですね。ゴルフも若いときは良くやりましたが、調子悪くなると、色々と悩むでしょ？1日時間つかって、お金つかって、ストレス溜めたんじゃ〜意味ないって家内から言われて、明石家さんまやないけどホンマや!と思って、やめました(笑)

Q. 最後にお気に入りなどあれば教えてください

A. 少し服にはこだわりがあって、スーツなんかもちよつと気を遣っています。あつ、また家内に怒られそうなので、このくらいにしておきます。(笑)



神戸 壯太  
(かんばん そうた)

不動産賃貸管理業

皆様、こんにちは。この度2011年4月に京都支部へ入会させて頂きました神戸 壯太と申します。この度、診断京都へ寄稿させて頂く機会を頂きまして感謝しております。

苗字は「神戸」ですが、兵庫県の県庁所在地とは全くゆかりが無く、京都生まれです。

中学・高校は岡山県で男ばかりの汗臭い寮生活を行い、大学4年間は京都で過ごしました。卒業後は、子供の頃からのゲーム好きが高じて、株式会社ナムコに入社し、主にアミューズメント施設運営部門(ゲームセンター)にて店舗の責任者、店舗開発、新規事業企画、従業員教育の企画・運営に携わっていました。現在は同社を退職し、3代目として父の事業を引き継ぐべく、土地建物の

管理業に就いております。

診断士資格取得のきっかけは、自分のビジネス知識の体系的整理と、経営者として必要な知識の更にも高めていく必要性を感じたためです。勉強をすすめていくうちに、自分のために生かすことだけでなく、より他者のために資格を活用していきたいと強く思うようになりました。運良く約1年の勉強期間で合格することが出来ました。自分の力だけでなくご指導頂きました受験校の先生方や家族の支えがあったのことで感謝しております。

座右の銘は「論語」の「子曰、知之者、不如好之者。好之者、不如樂之者」(子曰く、これを知る者はこれを好む者に如かず。これを好む者はこれを楽しむ者に如かず。)です。何事も楽しみながら行うことで今までの経験を生かし、3代目の経営者としてはもちろんのこと、診断士としての知識と経験、人間力を高めていき、更に社会に貢献していきたいと思っています。

京都支部に入会させていただき、今後も諸先輩方から多くのご指導ご鞭撻を賜りたく存じております。皆様これからどうぞ宜しくお願い致します。





これまで、「起業支援・新規事業支援の現場から」というテーマで執筆しておりました渡邊です。毎号の執筆を通じて勉強させていただきましただこと、この場を借りて御礼申し上げます。今号からは、昨年8月の理論政策更新研修

終了後の交流会を機に発足した女性診断士の会「ひまわりの会」より、メンバー（杉村麻記子、山本知美、足立早恵子、渡邊文恵）の得意分野において女性目線で各種テーマをお届けします。引き続きどうぞ宜しくお願いいたします。

ということで、先頭バッテリーは「商品の価値は顧客が決める」ということで事例を交えて女性の消費者心理をご紹介しますと思います。

みなさんは「ダウニー」をご存知ですか？私がダウニーと初めて出会ったのは大学3年の時に行ったハワイのスーパーです。ピンクのキャップにブルーのボトル。何ともかわいい赤ちゃん（女の子だったかも）のイラストにいかにもアメリカ製っぽいインパクトのある香り。香りが好みだったこともあり、わざわざ重たいボトルを持ち帰りました。一人暮らしを始めてからも愛用し続けましたが、子供が生まれ、肌着を洗うようになって刺激が強いかんと思い止めました。そう、「ダウニー」とは、日本で言う「ハミング」のような大衆向け柔軟剤です。その柔軟剤がいまなぜこんなに売れているのでしょうか？

その背景には、都市近郊の地域で、地域コミュニティとの関係性を構築することが死活問題だという主婦の存在があるようです。引っ越してきた先の地域コミュニティに早くなじまなければならない、情報が生活に必須であるという状況です。私も都道府県を超えた引っ越しを数回経験していますが、地域情報の収集は重要であり、ご近所さんや子供の通う幼稚園や小学校の保護者との交流は必須です。その時、お近づきになるための話題が必要となるわけですが……

一昔前に流行ったビーズもそのツールの1つとなったようです。ただし、書店で売っている本を見て作ったものではなく、アパレルショップでじーっと観察して見よう見まねで作ったものでこそ「素敵ね～」と声をかけてもらえるのです。そこで、作り方を教えるということで家にご招待するわけですが、同じ作りの家（集合住宅等）なのに、お互いに行き来する中でなぜか「幸せそうに感じる家」があるのです。前置きが長くなりま

したが、その「幸せそうに感じる家」の洗面所に「ダウニー」があるということなのです。意味不明？な話ようですが、ダウニーは柔軟剤としての価値ではなく、インテリア雑貨という価値をお客様が感じ、支持されているということです。毎日使うにはちょっと割高、香りの好みもあるでしょう。ということで、ケースだけダウニーで中身を入れ替えている方もいるらしいのです。いまでは、国別にいろんな香りもあります。是非一度、ネット検索してみてください。また、ダイニングの奥に見えるキッチン、ここには「ル・クルーゼ」があるらしいのです。インテリア雑貨としてのきれいな色のほうろう鍋です。やかんも日常使いのものと同様にコンロの上に置く物は別物なんだとか。

具体的な商品の先には顧客の気持ちがありません。地域から孤立したくないという気持ち、ダウニーやル・クルーゼを可愛く飾っている私が好き、我が家は幸せそうだと思うことが重要です。私はいまなぜここでダウニーを買うのか？それは、週末に保育園のママ友が子供連れで遊びに来るから。そこで必ず洗面所を使う。その時、生活感いっばいの食べこぼしのしみ抜き剤があるのではなく、ダウニーを飾っておきたい。タオルもゲストタオルに変えて…となるわけです。

顧客はこのように、提供側が想定していない価値を商品の中に見出します。ということは、当社の商品においても顧客が勝手に価値を見つけてくれるのを待つ…のではなく、顧客へ積極的に「買いたくなる理由」を発信していくということです。ただし、買いたくなる理由とは商品のスペックをとうとうと語るのではなく、感性にピッと触れる情報、共感を誘う情報で無くてはなりません。そこに「しあわせ」があることがポイントです。また、震災後に自分も感じたことですが、「家族」への意識も高まっているように思います。子供と行くいつもの公園も、かわいいおにぎりやタコさんウインナーとパッケージのかわいい輸入菓子を持って行けばちょっと特別な感じがします。そんな日常の中のちょっとした特別、「しあわせ」をもたらしてくれるもの（商品・サービス）を探しているのです。

特定の商品を例にしましたが何となく女性目線の消費者心理を感じていただけましたでしょうか？この商品にどんな幸せを見出せばいいんだ？と思われましたらご一報ください。ひまわりの会でわいわいディスカッションさせていただきます。

（渡邊文恵）

# 兵庫県支部との情報交換会を開催

## 出席者

兵庫県支部 石川支部長、相良副支部長  
京都支部 山脇支部長、山崎副支部長、  
上田副支部長、中村副支部長、  
坂田常任理事、西河常任理事

京都支部では6月17日、兵庫県支部の情報交換会を開催しました。京都支部からは山脇支部長をはじめ6名、兵庫県支部からは石川支部長と相良副支部長の2名が出席し、さまざまな意見交換を行いました。

最初の議題は、公益法人改革に合わせた新法人への移行についてでしたが、初めてのことであり、移行への流れも含めて他支部との情報交換の大切さを改めて痛感しました。

続いて、東日本大震災への対応について話し合い、京都支部からは、上田副支部長が京都市（アステム）主体の緊急震災対応フルサポートチームについて紹介し、そこに中小企業診断士が積極的に関与するスキームがあることを説明しました。一方、兵庫県支部では、阪神淡路

大震災の被災経験を生かしたボランティアベースの活動をすでに現地で展開しているとのことで、そのお話しに身が引き締まる思いがしました。

このほか、兵庫県支部からは、観光事業に関するセミナー事業への取り組みについてお聞きしました。ちなみに、兵庫県支部とはお互いの観光地へ交互に訪ねるといった形の視察兼慰安行事を実施しており、私も皆勤で参加していますが、毎回勉強になることが多々あります。順番では、次は京都支部が兵庫県を訪問する番。他支部の人の話を聞くのはいい意味で刺激になりますので、次回も楽しみです。

噂によりますと、京都支部と兵庫県支部が「なにやら楽しそうにやっている」と聞きつけた滋賀県支部が加わりたいとの話もあるそうです…。（西河 豊）



## 編集後記

未曾有の大震災から4カ月余り。被災者の皆様には心よりお見舞い申し上げます。

大変な中でも再建に向けて歩み出した現地の企業の様子などをメディア等で目にする、大きな勇気をもらうとともに、経営者の方が抱える負担の大きさに思いを馳せ、居た堪れない気持ちにもなります。

京都でも震災の影響を耳にするようになりました。今回紙面で紹介した「緊急震災対策フルサポート事業」などを通して、一人の診断士として自分に何ができるのかを考え、行動していきたいと思えます。

さて、今回から「診断京都」の編集を、昨年8月に発足した京都支部女性診断士の会「ひまわりの会」が担当することになりました。

現在、メンバーは4名。京都支部の中では圧倒的に少数派



な女性診断士ですが、共通点は女性であるということ以外、個性はそれぞれで診断士としての得意分野や視点も大きく異なります。そんな4人の個性を生かし、皆さんにとって有益な情報を斬新な視点でお届けできるよう頑張っていきたいと思っています。

今後ともよろしく願います。

（足立早恵子）

## 京都支部の行事予定

8月7日（日） 理論政策研修 1 回目  
10月15日（土） 理論政策研修 2 回目  
11月27日（日） 支部会員研修

### 診断京都

No. 97

2011年8月発行

社団法人中小企業診断協会京都支部

〒600-8815 京都市下京区中堂寺粟田町93番地  
京都リサーチパーク スタジオ棟 D-206号室

TEL (075) 325-5731

FAX (075) 325-5675

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 株大気堂 TEL (075) 361-2321

FAX (075) 361-5047