

診断京都

社団法人 中小企業診断協会京都支部

No.98
2011年冬号



一般社団法人設立に向けて

平成20年12月1日に「公益法人制度改革関連法」が施行されました。法令等を検討した結果、社団法人中小企業診断協会（現在の本部）は、2段階のステップを踏んで一般社団法人へ移行することが、平成23年度の通常総会において決議されました。それに伴い、平成24年4月には現行の本部、支部の関係が無くなり、新しく連合会方式に移行します（移行ステップは図1参照）。

この流れを受けて、京都支部では一般社団法人京都府中小企業診断協会（以下新法人という）を設立することとし、平成23年度の通常総会で新法人の設立と定款等を決議しました。その後9月30日に公証人役場において新法人の定款の認証を受けました。今後の予定としては、平成24年4月2日に設立登記、5月26日に設立総会を行い、名実ともに一般社団法人として出発します。

現時点（平成23年10月）で、（1）新法人設立に向けて、当面、取り組むべきこと、（2）新法人設立によって大きく変わること、（3）新法人設立によって大きく変わらないと思われること、（4）現本部あるいは他の支部との関係ではっきりしていないこと、等について整理すると次のようになります。

- （1）新法人設立に向けて、当面、取り組むべきこと
- ①組織づくり（会長、副会長、理事、会員、委員会など）
 - ②諸規程づくり（会費規程、倫理規程、旅費規程、慶弔規程など）
 - ③現有財産を新法人に移す方法の研究 等
- （2）新法人設立によって大きく変わること
- ①一般社団法人になるため、税務申告等の義務が発生する
 - ②連合会方式になるため、新法人が（社）中小企業診断協会（現在の本部の形が変わる）の会員になる
 - ③法人格を有することになるため、諸契約を独自に結ぶことができるようになる
 - ④公式には常任理事会が無くなる
 - ⑤販促費など、本部から支部への助成金が無くなる 等
- （3）新法人設立によって大きく変わらないこと（予定）
- ①現行の支部会員は自動的に新法人の会員となる。

る。新たな入会費は不要。

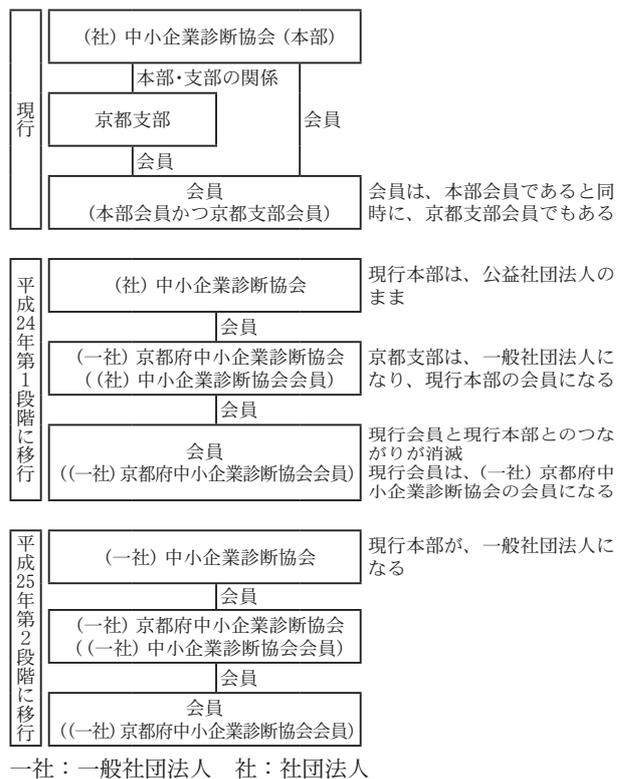
- ②本部会費と支部会費に分かれていた年会費（42,000円）は、同額を会費として納入すること（予定）になる 等

- （4）現本部あるいは他の支部との関係ではっきりしていないこと（10月）

- ①入会費をどうするのか。徴収の有無、金額を含めて各法人で独自に判断するのか。
 - ②重複会員の年会費はどうするのか。
 - ③更新研修はどうするのか。
 - ④診断士手帳やバッジはどうするのか。
- 等々、課題は山積しています。

現在（10月）、本部役員が全国のブロックを回り、今後の対応について意見交換、質疑応答を行っています。近畿ブロックは11月16日に開催される予定です。本号がお手元に届くころには、もう少し具体的なことが詰まっていると思われます。（山脇康彦）

図1 現行の仕組みから連合会方式へ移行するステップ



平成23年度 理論政策更新研修開催

中小企業診断協会京都支部主催の平成23年度理論政策更新研修が、8月7日（日）と10月15日（土）の計2回京都メルパークにて開催されました。

8月7日には京都府商工労働観光部 部長の田中準一様より、「新しい中小企業政策」についてご講演をいただきました。3月の大震災に伴う京都企業への影響や京都産業の特性に応じた各種支援策についてレジュメやパンフレットを用いて詳細なご説明をいただきました。後半は京都支部会員の小山俊一会員より、「中小企業のIT戦略」について、クラウドコンピューティングやソーシャルメディア



など最新の動向や活用方法について事例を交えてわかりやすく解説いただきました。

10月15日には、財団法人 京都高度技術研究所 専務理事、京都市産業観光局理事の江川博様より、「ものづくり都市・京都市～和とグローバルの融合」についてご講演をいただきました。伝統産業から先端産業までを持つ京都。企業家を生み出し知恵の創造と活用の好循環を生み出す素養があることなど、忘れがちな京都の魅力をあらためて見直すことができました。後半は京都支部会員の山本知美会員より、「中小企業の経営革新～経営品質の向上」について、経営品質に関わる支援活動に携わられる立場から背景となる理論とそれに基づき如何に実践していくかについて事例を交えて紹介がありました。両日を合わせて200名を超える方がご参加され、受講者の皆様は熱心に聴講されていました。（杉村麻記子）

平成23年度 診断実務従事事業報告

平成23年度の診断実務従事事業は、対象企業9社、参加申込者30名でスタートしました。今年度は参加希望者が多かったため、6回に分けて事前説明会を実施。ほとんどが企業内診断士の方でしたが、一部独立系の診断士の方も参加されています。

今年の特徴は何と言っても他府県支部、特に大阪支部所属の方が多く参加されていること。事情を聴くと大阪支部の実務従事事業は平日実施で日程も既に決定済みとのことで、対して京都支部は日程のほとんどが土曜日に集中し、実施日も参加者と対象企業の希望を調整したことから参加しやすかったとのこと。他府県支部所属と言っても住まいは京都府下という方も大勢おられ、休日の実施ならば京都市内の企業でも負担にはならないことも理由のようです。対象企業は、今年度特にバラエティに富んでおり、製造業、サービス業、WEB関連企業、伝統産業など、選択肢も非常に広いのが特徴です。

日程としては、8月後半から説明会を開催し、診断先企業の希望を聞いてメンバーを調整して、訪問は9月後半から実施しました。なお、対象企業の決算期が9月末という企業の場合は

最新の決算書ができる11月末以降の訪問になります。

京都支部方式は、(1) 事前の資料の読み込み (2) 初回訪問でのヒアリング (3) 中間ミーティングでのメンバー討議と指導員からの指導 (4) 最終レビュー を実施します。この間約1カ月から2カ月かかり、説明会参加を含むと最低でも4回の参加が義務付けられます。指導の特徴は「一人完結型」で、一人ずつ訪問先企業の診断を行い、課題を抽出し、対策を検討し、将来に向けた提言を行います。そして、診断だけして終わりではなく、事業計画に近い形での提言をしていただくことが目的です。

情報が少ない中で、あまり馴染みのない業界や企業の診断と提言を行うのは相当のエネルギーが必要です。中間ミーティングでは相当厳しいアドバイスがあり、最終の提言をまとめるのに四苦八苦の方も多く見受けられますが、日頃診断士に要求される本来のプロセスをほとんど経験されない方が大半なので、非常にいい経験になり、力がついたのでないでしょうか。後日必ず役に立つでしょう。

日頃できない研鑽の場として多いに活用いただきたいと思います。（成岡秀夫）

(株)日本政策金融公庫と 意見交換会を実施

株式会社日本政策金融公庫・国民生活事業様と中小企業診断協会京都支部との第10回意見交換会が、平成23年10月7日(金)に開催されました。

山脇京都支部長、高田事業統轄の挨拶に始まり、参加者の自己紹介、双方の発表へと進みました。当支部8名、公庫様7名の出席です。

当支部からは、経営革新支援研究会などの研修活動ならびに窓口経営相談、支援派遣といった事業活動の実績報告、紹介制度、登録者報告等を発表しました。公庫様からは、最近の景況、創業支援・融資制度



などについて、創業融資実績やNPO法人を含めた福祉関連の貸付の伸びなどについての説明等もまじえて発表いただきました。

続く意見交換でも貴重な意見や情報が積極的に交わされました。共に公的な中小企業支援に携わる機関として、一層の協力を進めて行くことの重要性が確認される場となりました。

公庫様には、城所長、大竹課長代理、脇田課長代理と3人の中小企業診断士もおられます。そうした面でも、さまざまな連携の強化が図られることが期待されます。

夕刻からは、場所を変えて懇親会が開かれました。懇親会からの参加者に加え20名が集っての賑やかで和気あいの宴となりました。

お話をうかがうと、公庫様には仕事を離れたところでも才能をお持ちのかたが多彩にお揃いようです。仕事に臨むパワフルさの背景の一端に触れさせていただけました。 (松井宏次)

事業継続計画策定プロジェクトから

島国という立地の影響か、大多数が性善説に立つ日本人は危機意識が薄く、本格的に事業継続管理に取り組んでいる企業組織が非常に少ない現状です。しかし、今年3月の東日本大震災以降は、さすがにこの状況ではいけないと考える組織が出てきました。それでも、災害が少ない京都市域の企業の認識は、他地域より遅れているのではないのでしょうか。

今般、財団法人京都高度技術研究所の主催するBCP(事業継続計画)策定セミナーには、診断協会京都支部のメンバー3人がBCP策定実践講座のインストラクターとして出講しています。11月初旬から4回シリーズで開催されますので、まだ始まったばかりですが、診断京都が発行される頃には完了する予定です。

講座に参加された人の中には、「BCPが我が社に必要かどうか分からないままに参加した」と言われる経営者もいますが、基本的に「事業を継続する意思を経営者が持っている限り、その企業組織にはBCPが必須」です。その根拠は何でしょうか。それは、BCPによって何を守るのかを考えてみれば明白です。

1. 人命の安全確保

緊急事態下では、消防・救急車・警察・自治体スタッフ等、絶対動員数が少なく、自分の身は自分で守ることが原則です。

2. サプライチェーンの維持

上流や下流の取引企業に対する悪影響を最小限に止めることによって、取引を維持することが重要です。

3. 信用・信頼と社会的責任

事業中断を最小限に止め、SLA(サービスレベル・アグリーメント)を維持するための取り組みが信用を

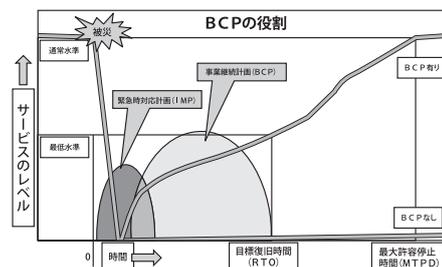
守ります。被災したので遵守義務を果たせないのでは、営々と築いてきた信用が一瞬にして失われます。

4. 雇用と忠誠

従業員の雇用の維持は、家計と共に地域経済の活力を守ります。同時に従業員に安心感と希望を与え、ロイヤリティの強化に結び付きます。

では、BCPとは、どのようなもののでしょうか。図<BCPの役割>を見てください。縦軸にサービスレベル(又は供給力)を、横軸に時間経過を取っています。被災と共にサービスレベルが急降下して供給不能に陥ります。この被災の瞬間から「緊急時対応計画(Incident Management Plan)」が発動して、一時対応をします。災害が落ち着いたら、「事業継続計画(Business Continuity Plan)」に引継ぎ、目標復旧時間までに予め決めておいた最低水準のサービスレベルまで供給力を回復させます。もちろん、その後も復旧作業を継続して最終的には被災前の通常レベルの供給力を取り戻します。これにより、上の4項目を守ると言うわけです。なお、ここでは「緊急時対応計画」と「事業継続計画」を区別しましたが、一般に事業継続計画(BCP)と言うときは、両者を含む広い意味で用います。

平常時における企業サバイバルは経営戦略やビジネスモデルの見直しによりますが、非常時の企業サバイバルはBCPによって実現します。企業や事業を継続させるのであれば、BCPは必須だと言うことがここからも分かります。 (中村久吉)



京都学園大学仕事研究講座実施

今年で7年目となりますが、本年も京都学園大学から経済学部2回生90名を対象に「仕事研究講座」を受託しました。講義は9月28日から4か月間毎週水曜日の午前11時10分から12時40分までの90分間で、応募のあった多数の中から選考された診断士会メンバーがリレー式で13業界を担当して講義します。本年度は13名のうち4名の方が初めて講義を担当してもらうことになりました。(氏名敬称略)

回	日付	業界	講師氏名
1	9月22日	講座の趣旨と評価の仕方	(学園大) 西藤教授
2	9月28日	ツーリスト	中路 悦雄
3	10月5日	情報通信	松井 宏次
4	10月12日	スポーツ用品	松田 茂
5	10月19日	家電販売	恩村 政雄
6	10月26日	住宅販売	松野 修典
7	11月2日	自動車販売	西河 豊
8	11月9日	医療・医薬品・サービス	大石孝太郎
9	11月16日	製造業	成岡 秀夫
10	11月30日	アパレル	山脇 康彦
11	12月7日	金融機関	久保 憲司(初)
12	12月14日	広告代理店	足立早恵子(初)
13	12月21日	スーパーマーケット	小川 浩一(初)
14	1月11日	産業鳥瞰図	中村 久吉(初)
15	1月18日	まとめ	(学園大) 西藤教授

東日本大震災後、日本が元気を取り戻すためには、若い人材の育成は大変重要です。本講座は京都学園大学経済学部2回生を対象とした、「就職活動の入門編」にあたります。世の中には「こんな仕事、こんな職業がある」「厳しいけれど、夢がありそうだ」。学生諸君に仕事への興味と気づき、そして将来への夢を持ってもらうため、各業界の状況と仕事内容を学生の目線で講義します。

大学の講義ですので、扇形の階段教室で行います。普段の研修や講演とはまた違うアカデミックな雰囲気です。プロジェクターは使用できないので、テキストと板書というオーソドックスなスタイルで、業界の厳しさや仕事のやりがい、仕事への夢などをいかに学生諸君に理解してもらえるように講義できるか。それが各担当者の腕の見せ所です。

この事業は、様々な業界の経験者の集合体である診断士会ならではの活動の場です。

(中路悦雄)



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

本部事業の一環である調査・研究事業として「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」に取り組んでいますが、府内の事業者を対象としたアンケート調査では約400社から回答があり、貴重な意見を得ることができました。そして、現在、パブリシティ・広告 宣伝、インターネット利用、店舗・イベント、人的販売に関する取り組みをテーマに、メンバー5名が分担して個別企業への聞き取り調査を実施しています。

対象はいずれも過去3年間（東日本大震災以前）の売上が横ばい以上の企業。業種や取り扱う製品・商品、社歴、経営者の経歴などは様々ですが、不況の中で元気な企業に共通するのは経営者自身が元気なこと。「景気が低迷している昨

今、待っていてもお客様は来ない。しかし、探せばお客様はいるはずで、実際に新しい取引先を開拓できています。」とは、調査に協力頂いたある社長様の言葉ですが、いずれも積極的に顧客開拓、維持に取り組んでいる姿が印象的です。

また、目先の利を追わず、お客様の利益になることを最優先した営業、販促活動を行っていることも共通した大きな特徴で、好調な企業にはそれなりの理由があることを改めて実感しています。

調査・研究事業では、これらの調査結果をもとに報告書を作成するとともに、平成24年2月15日（水）にひと・まち交流館 京都（河原町五条下ル）で無料公開セミナーを開催します。

(足立早恵子)

頑張る商店街研究会は、平成21年度の「診断協会本部マスターセンター補助事業」として京都市下13商店街の調査・研究事業を実施したことをきっかけに、中小企業関係機関からさらなる商店街活性化への新たな取り組みへの期待が高まり、研究会として立上げました。

研究会発足年度（平成22年度）は、「論より実地」と考え、京都市内2商店街の調査・活性化を京都商工会議所様と研究会が共同で取り組みました。

取り組みに当っては、調査・活性化提案に止まるだけでなく、提案内容が商店街活動に取り込まれるように、内容を主項目に絞って3回以上のフォロー支援を行いました。この支援には商店街から高い評価をいただき、活動を継続しています。

平成23年度は事業化の取り組みと併せて、研究会メンバーが商店街に対する認識と洞察力を深掘り、共有化を図ることを目的に、意見・情報交換等の検討例会を開催しました。

5月・7月：平成22年に活性化の取り組みを実施した2商店街に関する取り組み内容、商店街の反応、提案後のフォロー支援の

状況等について実施。メンバーより報告を受けるとともに、それぞれの商店街の取り組み経緯、あるべき支援方法について討論。

9月：元気のある商店街の共通点は何かを探り出すために、メンバーAの所属機関の調査・研究である「大阪市内の主要10商店街内におけるチェーン店舗進出状況の調査・研究報告書」を題材として、チェーン店進出における商店街の受け入れ、運営の仕方等について意見交換。

11月：「ふかくさ商店街が京都初の100円商店街イベントを5月28日に実施」のような100円商店街イベントが京都市内、府内でも広がりを見せ、実施商店街が着実に増えていることを踏まえ、100円商店街の魅力、波及効果、地元の各種団体や大学等の参画等について、100円商店街の実態と当研究会としての支援方法について議論。

本年度（平成23年度）は1月と3月にも研究会実施を予定しています。（恩村政雄）

平成23年度 経営者育成大学研修会が無事終了

平成23年7月から10月にかけて、公益財団法人京都産業21と京都府中小企業診断士会（組合）共催の経営者育成大学研修会が実施され、無事終了しました。本研修会は今年で3回目であり、2回の合宿研修を含む、合計12コマの長期に渡るものです。今年も20名程度のこれから経営者になる方が参加され、経営の基礎知識やノウハウなどを学ばれました。主なカリキュラムは、経営者として必要なリーダーシップ論（経営者マインドの育成）、経営戦略・計画策定、財務会計、人材マネジメント、営業・マーケティング、IT経営および、これらの基礎知識を活用したケース事例研修となっています。



講師は京都支部の中から豊富な中小企業指導実績を持つ6人がメイン講師を務め、また、こ

れから経験を積んで行こうとする5名がサブ講師として参加しました。受講生の満足度も非常に高く、来年度以降も継続して実施していく予定です。



本研修会の特徴は研修会の期間中だけでなく、受講生同士が同窓会組織を作り、研修会終了後も勉強会や交流会を実施しているところです。つまり、勉強したことを実践し、その活動などを共有し共に研鑽し合うということです。このような活動は素晴らしいことであり、京都産業21や講師陣も勉強会等の支援をしています。なお、本研修会は事業対応型研究会（経営者育成大学研究会）の一環で実施していますので、京都支部の会員で興味のある方は、ぜひ本研究会にご参加ください。お待ちしております。

（坂田岳史）

ひまわりの会より②

～これだけは知っておきたい～ スマホ活用法～

携帯電話の新規出荷台数の半分を占め、折り畳み型携帯電話のヒンジメーカーが倒産するほどスマホ（スマートフォン）が流行しています。「携帯電話の高機能版」のように思われますが、実態は通話ができるキーボードがないパソコンに近く、位置情報の連携や音声認識など新機能を搭載した新しい存在といえます。「携帯は通話とメールでしか使ってこなかった」という方からみると全く別の機械といえるでしょう。

年代や性別を問わず「スマホを使ってみよう」人が増えています。診断士の皆様も既に使用中か、使ってみようという方が多いと思います。本稿ではスマホの活用法について女性診断士の目線も交えて紹介いたします。

スマホを活用するシーンとしては以下の3つが考えられます。

1. 社内業務システムの端末として活用

大企業を中心に、社内システムの一部の機能をスマホからも使用できるようにして、業務を遂行するケースが増えています。たとえば、お客様先にてアフターサービスを行う会社では、修理に必要な装置や顧客の情報、修理の金額見積もりと請求書の発行などをスマホから遂行できるようにしています。

また、保険会社では、大きめの画面であるタブレット端末を使って、見積もりや試算、受注処理をその場で行います。高性能のスマホを使えば、これまではパソコン経由で社内システムを使用していたものが、社外からセキュリティを確保しながら使えるようになりました。中小企業においても大規模のシステム開発は難しくても、工夫をして活用しているところもあるようです。例えば、カタログや製品紹介の画像や動画を取り込んでお客さまへの説明に使ったり、図面・作業標準の情報を製造現場で利用するといった使い方は、比較的簡単に実現できます。

2. お客様が持つスマホをマーケティング端末として活用

消費が停滞する中においても、画面が大きくて見やすいスマホ経由の通販は2割程増加しています。パソコン通販との違いは、携帯性です。通販だけではなく、お客様をネットから店舗へ誘導することができるのです。こういった手法は“オンラインからオフライン（OtoO）”マーケティングとして注目されています。例えば、位置情報を活用した集客アプリやポイント管理のしくみが安価なクラウドサービスとして提供されており、中小の小売店や飲食店で実践しているところも増えているようです。ま

たTwitterなど無料のソーシャルメディアで顧客と対話をしたり、口コミの伝播を狙った販促をうまく行っているお店もあります。TwitterやFacebookなどで閲覧が多いのは写真や動画のある記事です。女性は気に入ったお店の風景や雑貨、美味しそうな食事の写真などを投稿することが多いようです。口コミやお得なセール情報が好きな女性にとってはそれをいち早く教えてくれる最強の端末になります。スマホがこのように使われるようになれば、お店側も新しいマーケティング手法に取り組む必要がでてきます。

3. 情報端末として仕事の効率化～ドラえもののポケット

皆さんが支援している会社の方から、スマホについて相談を受けた時に、自分自身が使いこなせていなければ助言をすることができないでしょう。専門家と組んで支援するのが現実的かもしれませんが、まずは自分自身でつかってみて、メリットとデメリットを理解しておくことが大切です。せっかく使うのですから、普段の仕事に役立てたいものです。

移動中や空き時間を使って、メールをしたり、資料をみたり、閃いたアイデアを残したいときに役立つのがスマホです。私自身はGoogleApps（無料版）を利用してパソコン宛のメールを転送し、必要ときにスマホから検索します。エクセルやパワーポイントなどの文書を保存して、閲覧したり、編集することもできるので外出先でもパソコンなしで仕事ができます。実はこの原稿も空き時間を使ってスマホやパソコンなど様々な端末で執筆しました。あと便利なのが名刺情報を簡単に電子化できるアプリです。スマホについたカメラで撮影すると、文字が名前なのか、住所なのか、電話番号なのかを自動で認識し登録ができます。このように、メールや文書、名刺やスケジュールなどをパソコンと共有でき仕事の効率化をはかれます。どうしても外出先でパソコンが必要となる場合もあると思います。こんな時でもスマホには役立つ機能があります。「テザリング」機能がついた端末では、スマホを外部モデムとして利用ができ、外出先でパソコンをインターネット接続させることができます。

スマホは、まるでドラえもののポケットになったかのように「パソコン」「名刺ケース」「文書類」「インターネットルータ」など事務所にある様々な道具と同じ役割を果たしてくれます。是非スマホをこの機会に活用してみたいか？ ただしセキュリティには十分配慮することを忘れないようにしなければなりません。（杉村まきこ）

はんなり診断士



山崎 忠夫
(やまざき ただお)

株式会社ザ・プレーン
山崎経営労務管理研究所

- Q. 専門分野はどう言ったところでしょうか？
A. 社会保険労務士とクロスするところ。固く言うところ「労務管理」。
平たく言うと、企業経営の中で「人」に関わるところ全般です。
よく「ヒト」、「モノ」、「カネ」、「ジョウホー」って言いますよね。この中でも「ヒト」と「カネ」は企業活動を横断的に太く貫く存在です。いわば他の「管理」に全て関わってくる厄介な(?)管理です。
「もう少し、具体的に述べよ」ですって！ はいはい。具体的には、賃金のあり方、評価の仕方、後継者から管理職等の社員教育。経営者、後継者の悩み相談室。労使間のもめごと相談室。それに事業承継の支援など。(なので結構、お忙氏してます)
Q. 休日はどのようにお過ごしですか？
A. スポーツジム通い(週1~2回。むなしい抵抗でしょうかねえ...)。でも、他の先生方も結構やったはりますよ、これが。
それに月1~2回は京都御所一周のジョギングを軽〜く。でも、前を走っている人を見るとジョグの

つもりがいつの間にか必死の形相!(競馬の馬か!)
でも何と言っても、一番はダントツで「孫」のお守り。今年授かった待望の初孫、きゃわい~!!。(な、な、なんと! 更に年内にもう一人出現しそうなデス!!)。

- Q. 月並みですがご趣味は何ですか？
A. まとまった休みが取ればなんと言っても旅行。時には山歩き(2~3か月に1回程度)。
以前は「足腰の立つ間に」と、毎年のように夫婦で海外旅行やってました。フランス、スイス、オーストラリア、ニュージーランド、カナダ、チェコ、ハンガリー、オランダ、スペイン、そして「今話題の」ギリシャ…えかったあ! 今でも目を閉じればモンブランの山々、ナイヤガラ瀑布、パチカン宮殿…ヨーロッパの街並みが浮かびます。
でも…当分の間、海外旅行はお預け。孫と一緒に近場に遊びに行くほうがいいも~ん!
Q. 最後にお気に入りなどあれば教えてください
A. 教えようかなあ~ どうしようかなあ~ やっぱ、言っちゃおうと!

実は、今は休憩中ですが陶芸の「まねごと」。想像の世界の小動物たちを作り出すのは楽し~いですよ。2人(?)づれの「小象」が自慢。この世に4組しかありません(一組目は長男夫婦の自宅玄関に。一組目は娘夫婦の自宅に。一組目は娘の親友の結婚式のお祝いに。そして最後の一組目は正真正銘の私の自宅のテレビの横に「かわゆく」陣取っていいます。はい)。



梅林 守
(うめばやし まもる)

株式会社 梅林マネジメント
エンタープライズ(U・M・E)

- はじめまして。梅林守と申します。このたびは診断京都への寄稿の機会をいただき、ありがとうございます。私は平成19年4月に中小企業診断士の登録をさせていただき、今年で5年目になります。診断士登録後、大阪市内の経営コンサルティング会社に転職、約4年間勤務した後、今年の4月1日に株式会社梅林マネジメントエンタープライズ(U・M・E)を設立し、これを機に、京都支部に入会させていただきました。
現在は西宮市在住ですが、京都産業大学を卒業後、約10年間にわたり京都北山のアパレルメーカーに勤めていましたので、何かと京都にはご縁があります。
アパレル、ペットケア用品等のメーカーの営業として、流通・小売業界に長年携わって来た経験とコ

ンサルティング会社での経験を活かし、主に一般消費財メーカーや小売・サービス業への支援や、創業時のビジネスプラン作成支援、知恵の経営報告書作成支援等を通じて、京都の経済・産業界のお役に立ちたいと思っています。

『U・M・E (ユーエムイー)』は、社名の頭文字から取ったものですが、私自身の昔からのあだ名である、「梅ちゃん、梅さん」の『U・M・E (ウメ)』でもあります。また、ここには、『U・M・E (ユメ: 夢)』を実現する、さらに私が常に心がけていることでもある、『(U) 上を向いて、(M) 前向きに、(E) 笑顔で行こう!』という意味も込めています。
なお、U・M・Eの社は下記の通りです。

- 当社は、経営者のよき相談相手として、
■自論を展開するのではなく、クライアント様の声に耳を傾け、お互いが納得する解決策をご提案します。
■指導するのではなく、クライアント様と同じ目線に立ち、一緒になって悩み、考え、問題解決に取組みます。
■方法論を提示するだけではなく、クライアント様と目標を共有し、その実現に向けて共に行動します。
以上、今後ともどうぞ宜しくお願いいたします。

平成23年度 京都支部厚生事業について

京都支部の厚生行事は平成20年度より開始し、平成23年度で4回目となり、恒例の行事として定着をしてきました。支部の各種研修事業とは異なり、日頃の運動不足の解消も狙いとし、レクレーション要素の高い行事を企画しています。企画に当たっては、会員同士が気楽に懇親を深めること、何らかの新しい見聞ができることを基本にしています。また、全会員が参加できるように実施曜日は、土日に設定しています。場所は、近隣の観光地、美術館とし、午前は見聞を中心、午後に懇親会を行っています。

これまでの実績を簡単に紹介しますと、平成20年度は、源氏物語千年紀に関連して、宇治源氏物語ミュージアム周辺散策。平成21年度は、NHK大河ドラマ坂本龍馬にちなみ、伏見寺田屋周辺、伏見の酒工房等の散策。平成22年度は、紅葉の名所光明寺及び細川ガラシャ夫人ゆかりの長岡の勝龍寺城公園等の散策を行いました。

本年度は、親鸞聖人750回大遠忌ということで、京都駅前付近の隠れた名所を組み合わせ、徒歩にて本願寺周辺を散策することとし、11月19日（土）に実施しました。ベテラン会員、若手会員、女性会員等幅広い層が集い、15名の参加を得ました。

当日、京都も含め全国的に雨模様のなか、定刻10時半に集合場所でもある最初のスポット



「龍谷ミュージアム」に全員が揃い、ベゼクリク石窟寺院壁画デジタル復元展示、親鸞・仏教伝来に関する展示等を鑑賞しました。雨天を考慮し、次の予定である東本願寺の別邸枳殻邸庭園散策を、急遽「美術館えき」に変更するハプニングもありました。この美術館では、有名なガレとドームのガラス工芸品の展示が行われており、仏教芸術とは違ったガラス花器等の美しさとその技法の素晴らしさに感心しました。

午後の部は、場所を京都センチュリーホテルに移し、会員懇親会を行いました。懇親会では、近況、趣味、現在の仕事の状況、今後の動向、目指したい方向など会員同士で情報等を交換し、また楽しく懇談し、おおいに盛り上がる中、無事終了しました。

次年度も、厚生行事を企画したく思っていますが、是非会員皆様方の積極的な参加をお願いします。
(小宮山衛)

編集後記

2011年も残すところわずかになってきました。まさに波乱の年となった今年。年初には景気回復の兆しも見られましたが、3月に発生した東日本大震災やギリシャに端を発するヨーロッパの信用不安などの影響により再び厳しい経済状況に置かれています。しかし、不況下においても元気な企業は少なからず存在しており、そんな企業の経営者にお話を聞くと、いずれも業績を伸ばすために大変な努力や工夫をされていることがうかがえます。社会状況が悪いからと言って下を向いていても決して良くはならない。ただ「2012年は良い年になってほしい」と願うのではなく、一人ひとりが「2012年は良い年にする」という想いを持ち、しっかり前を向いて汗をかくことこそが、今私たちに最も必要なことなのだと感じています。

(足立 早恵子)

京都支部 行事予定

- 1月13日（金） 新年祝賀会
- 2月11日（土） 会員交流会
- 4月2日（月） 新法人設立登記
- 5月26日（土） （旧）支部総会、組合総会、新法人設立総会

診断京都

No. 98

2011年12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栗田町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