

診断京都

No. 68



(題字 品川支部長筆)

2002年 新春号

この冊子は(社)中小企業診断協会京都支部が発行しております

社団法人 中小企業診断協会京都支部



意識改革と IT で共生の世界を

支部長 品川 弥太男

明けましておめでとうございます

世界の人々は 21 世紀こそ戦争の無い平和な世界であって欲しいと願って新世紀を迎えたのですが、同時多発テロとそれへの報復攻撃によって出鼻を挫かれたことはまことに残念です。しかし、それだけに今世紀は何としても戦争の無い平和な世界を創らなければならないとの思いに強く駆られます。

小泉内閣は国民の大きな期待を担って構造改革に取り組んでいます。構造改革は意識改革です。すべては人間のすることですから、制度や組織を変えても携わる人々の意識が変わらないと真の改革はできないと思います。科学技術の進歩はまことに目覚しく、特に IT は革命的に世界を変える力になりますが、これをどう用いるかが問題です。この技術を善用することによって世界から戦争やテロを根絶したいものです。

国民の命と財産を守ることは政治にとって最大の責任であり任務ですが、それには国民の自覚と連帯意識及び協力が不可欠です。今後の世界のあり方は資本主義社会でも共産主義社会でも無く、その長所を取り入れ、短所を排除し、IT を活用したところの調和のとれた福祉社会です。政府の政策も産業育成よりも国民生活の質的充実と安定を重視すべきであり、そのために健全な精神の国民育成支援に重点を移すことであると思います。産業と経済の目的は、人々の健全な生活の充実レベルアップに奉仕することで、経営戦略とは適材適所に合理化を進めること、経営資源活用の最適化を図ることによって消費者の生活に貢献することであって、徒に競争したり、貪ることであってはならないと思います。企業永続の秘訣は『驕らず』『貪らず』『足を知り』『謙虚』に『誠意』をもって顧客に奉仕することですが、これは企業だけの心得ではないと思います。政治や行政の諸制度も何のために存在するのか、原点回帰で真摯に考え直すことが今求められているのではないのでしょうか。

自由はややもすると自己中心の考えに流れ易いが、それでは自由は守れません。公共の利益を自分や自分の所属するグループの利益に優先する考え方をすることによって、始めて社会と共に自分達の利益も自由も守られると思います。したがって、公德心を高めることが、良い社会をつくる基礎であり、平和維持の基本です。また、公德心によってこそ政治と経済及び企業経営を本来のものにし、社会の真の構造改革ができるのだと思います。

我々中小企業診断士はこのような考え方の上に立って、今年は IT 活用の普及をし、企業の経営革新の為に役に立ってゆきたいと思います。

また、平和な社会をつくるために、皆様と共に力を合わせてゆきたいと願います。

今年もよろしく

副支部長 安田 徹

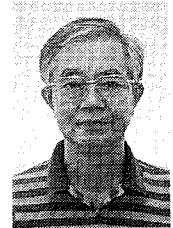
今年には協会も私自身も忙しい年になると思いますが、品川支部長を中心として積極的、建設的に運営に協力したいと思っています。多くの会員の方々の積極的な参加で賑やかな会になることを願っています。



副支部長 玉垣 勲

大河の一滴
60歳を超えた。余りの人生の始まり。心掛けること（七カ条）

1. ゆったり構えること
2. 他者あって我あり
3. 生涯現役
4. 謙虚に学ぶ
5. 家族第一
6. 雌伏と頭角の狭間に生きる
7. 挑戦！！！！



副支部長 岸田 道彦

とりあえずは今年も協同組合のいろいろな事業活動に取り組み、それを通じて京都支部全体の経済基盤の向上に多少なりとも役立つようにしていきたいと思っています。



何分ご支援、ご協力の程よろしくお願い申し上げます。

常任理事 辻井 功

今年、還暦を迎える年齢となった。一方、この年齢では診断業務を主業としている中小企業診断士のなかではまだまだ“若手”である。還暦を機に、この若手意識を持って改めて診断士活動をスタートさせようと思っている。



常任理事 山崎 忠夫

明けましておめでとうございます。昨年は巳年、そして今年は午年。巳年は蛇のごとくくねくねといろいろありましたが、この年にして初めての出版（しかも2冊も！）を果たしたのでOK。今年は午のごとくスピーディにと思っていますが果たしてどうか！



診断協会のお役目も何とか心を入れ替え頑張ってみようかと思っています。よろしくお願い申し上げます。

常任理事 福永 幸雄

明けましておめでとうございます。皆様のご健康とご多幸をお祈り申し上げます。今年も内外ともにきわめて不透明な状況が続きます。診断協会のさらなる発展と、何事にも対処できるスペシャリストをめざします。



常任理事 村上 薫

同時多発テロ、狂牛病、さらには構造改革の進展具合、銀行の不良債権、日本国債の格付けを下げたとか。その中で皇太子妃のご出産の明るさがある。私は、省エネを通じて、中小企業のエネルギーコストの削減を図り、生産工程の改善、設備の改良、引いては環境ビジネスの開拓、発展にまでつなげたいと思っています。



常任理事 松田 幸之助

新年を迎えるにあたって、支部会員のご多幸をお祈り申し上げます。どこかのCMではありませんが、「世の中が変わってきています」。時代に取り残されないように事務所のIT化、情報収集に努めたい。とりあえずは昨年末のホームページの完成、新XPパソコンでLAN構築を図ります。今年EXCELのVBAとACCESSを攻略することが目標です。自作パソコンにも挑戦したいと思っています。



総 務

[会員消息] 平成 13 年 10 月以降分

(変更) 板橋 利幸

住所 左京区上高野沢淵町 14-57

研 修

・第 1 回支部研修

11 月 7 日支部研修会

テーマは「IT 機器の活用方法」

講師は松田幸之助氏、参加者 25 名

・診断実務研修会

会員診断士の実務能力向上を図るために

11 月 17 日、12 月 1 日、8 日の 3 日間

講師は山根清美、河合登世子、岸田道彦の 3 氏。

受講者 10 名

・経営革新研究会

11 月 14 日「アウトソーシングによる事務コスト
ダウンと戦略的経営のすすめ」

講師は上田清氏。

参加者 12 名。

12 月 12 日「京都府中北部の産業振興について」

講師は辻本泰宏氏

・IT 研究会

平成 12 年 12 月以降、「京都ビジネスブランドモデル」分科会は 7 回にわたり、ビジネスモデルを作成するため、モデルの核となる京都ブランドの要素技能や技術の研究、また e ビジネスの実例をもとに、その形態や成功要因等の調査研究をしてきた。「ソフトウェアパッケージ」分科会は 6 回にわたり、業種別・規模別・業務別や用途別適正、性能、価格帯等選定要件を定義するため、多くの市販パッケージソフトの調査研究を進めてきた。更に継続中。

京都ブランドビジネスモデル研究会、ソフトウェアパッケージ研究会ともに 3 月末までに成果をまとめる予定。

・第 2 回支部研修会

1 月 17 日 (木) 15 時～17 時

テーマは「JIS 化されたリスクマネジメントシステム」

講師は北出 至氏

場所は池坊学園 (四条室町下ル)

事 業

・起業シンポジウム「診断士それぞれの旅立ち」

12 月 9 日、池坊学園

基調講演 山崎忠夫氏

パネリスト 西河豊氏、中路悦雄氏、山崎忠夫氏

参加者 22 名

・本部助成事業

事業可能性評価基準策定 (進行中)

・新年祝賀交歓会

1 月 17 日 (木) 17 時 30 分

場 所 三井烏丸ホテル (西洞院四条下)

会 費 5,000 円

上記支部研修会に引き続き場所を替えて開催

広 報

・広報関係情報化

ホームページは適時な更新や内容の充実に努める。メーリングリストは 62 名が参加。更に多くの会員参加を求める。

会 計

・会費未納付の方は出来るだけ早く下記口座に納めていただきますようお願いいたします。

郵便振替口座 01020-1-8417

社団法人中小企業診断協会京都支部

(診断士会事業)

・京都市起業家学校

アントレプレナー経営講座 10 月 21 日より 12 月 2 日まで 7 日間 14 講座終了

・京都市支援センター管理セミナー

10 月 2 日から 10 月 12 日まで 5 回開催終了

・中央職業能力開発センター関係

経営戦略策定中級講座

10 月 6 日から 10 月 27 日まで 4 回開催終了

・京都市支援センター共催パソコン教室

10 月 25 日よりスタート 12 月 5 日終了

「中央アジア7つの魅力」

理事 山脇 康彦



診断京都のスタッフ・ミーティングで話題性(?)もあるので、ウズベキスタンについて「何か書け！」ということになりました。

本稿を書いている今も、TVからはアフガン戦争の現地レポートが流れています。早く平和な道を歩んでもらいたいものです。

ところで、私がJICAプロジェクトでウズベキスタンに赴任したのは、2000年4月から6月にかけてですが、この間の事情―「ウズベキスタンて、どんなところ?」「何をしてきたの?」―については、診断協会本部発行の「診断ニュース 2000年9月号」にレポートしておりますので、そちらをご覧くださいだければと思います。「場所」については、今回で有名になりましたが…。(^^)

そこで本稿では、現在JTBと共同で進めています「蘇るシルクロード・ビジネス～キルギス・ウズベキスタン視察旅行～」の中から、「中央アジア7つの魅力」についてご紹介させていただきます。

(1) 戦略的ロケーション

「…今、中国は『生産拠点』と『市場』という2つの顔を持った国に変わろうとしています。…この『市場としての中国』にどこから進出するのか、どこに拠点を構えるのか、が今後の海外戦略を構

築する上での重要なテーマです。…ユーラシア大陸の中央にあって、中国に隣接し、欧米やロシアにも近い「中央アジア」こそ、それに最もふさわしい地域であると言えます。

さらに、現在建設中の高速道路（中国から中央アジア経由ヨーロッパまで）が完成すれば、その地理的価値は益々高いものとなるでしょう…。(拙稿「勝ち抜くためのグローバル戦略」より抜粋。以下同じ)

(2) 安価で質の高い労働力

中国沿海部の1/3程度の賃金水準で、それでいて識字率は99%以上、かつ、情報リテラシーを有する労働力は、低開発国のそれとは比べものになりません。

(3) 豊富な天然資源、農産物

カスピ海の油田はもとより、天然ガス、金などの鉱物資源や、ユーラシアの果樹園とまでいわれるほど、農産物にも恵まれています。中でも、ウズベキスタンのワインは、ヨーロッパのコンクールで入賞するなど有名で（日本では無名ですが(^^))、輸出もされています。「ブルガリア・ヨーグルト」の原材料が中央アジア産であることも知る人ぞ知るといったところです。さらに、シルクや綿（ウズベキスタン）、羊毛（キルギス）などの繊維原材料も豊富にあります。

(4) 潜在する技術力

旧ソ連時代に培われた科学技術やコンピュータ・ソフトなどのハイテク技術、繊維に代表される軽工業などの技術力が、ソ連崩壊を機に眠っています。

(5) 日本に対する、高い友好感情

日本の工業力や技術力、マネジメント手法に学ぼうとする姿勢には、真摯なものを感じられます。日本語熱も高く、優秀な日本語通訳が大勢います。「日本語学科」を設置している大学への入学競争率は、他の大学に比べ、はるかに高いものとなっています。

また、毎年行われる、カザフスタン・ウズベキスタン・キルギスによる3国対抗「日本語弁論大会」の成績優秀者は、ご褒美として日本に招聘され、1年間の留学生活を送れるとあって、年々活況を呈しています。

少し変わったところでは、日本は、中央アジアの宿敵(?)であるロシアのバルチック艦隊を破った「英雄」であるという評価もあります(今なお、語り継がれています)

(6) 魅力的な観光資源

キルギスの大自然(山と湖)やウズベキスタンのシルクロード古代遺跡は、世界でも屈指の観光資源です。

キルギスは、「中央アジアのスイス(観光立国)」を目指しています。

(7) 他の地域に劣らぬ外資誘致政策

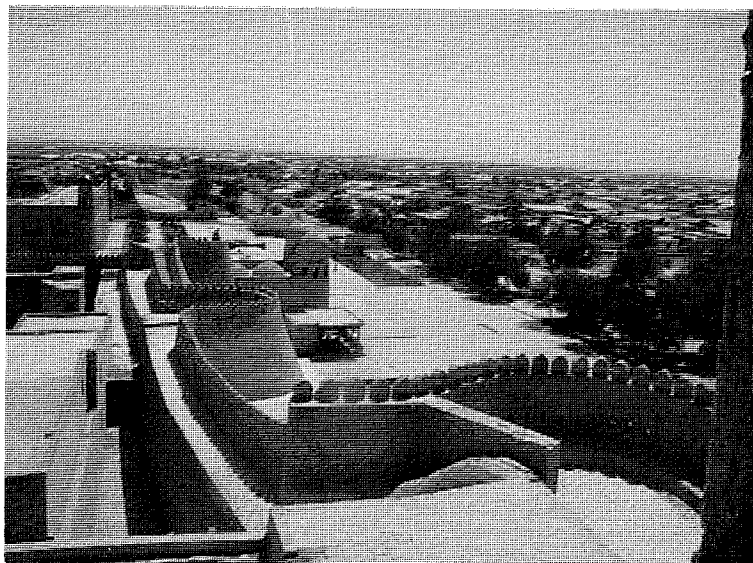
代表はキルギスで、中央アジアで唯一のWTO加盟国であり、自由貿易地区(TAXフリー)などには、製造業やサービス業など多くの外資系企業が軒を連ねています。

紙幅の関係上、多くをご紹介できませんでしたが、中央アジアの魅力が少しでも伝わっていただければ幸いです。件のツアー(2002年9月に実施予定)には、S急便さんなどから、参加のご表明をいただいています。皆さんも、ぜひ一度お出かけください。

本号がお手元に届く頃には、私はキルギスで、「流通近代化及び輸出産業育成指導」にあたっています(帰国は4月上旬)。機会があれば、ご報告させていただきたいと思えます。

末筆ながら、皆様方の本年のご多幸とご健勝を心よりお祈り申し上げ、キーボードをたたき終えることとさせていただきます。

※文中の「キルギス」は、正式には「キルギス共和国」です。



Chat de chat



◆送り物をする折に、中小企業を省略して診断協会とだけ書いたことがある。デパートの店員に「医療関係の団体ですか？」と聞かれた。それでハッと根源に立ち戻って“診断”という用語は医学・医療の畑から借用してきたものだ気づいた。

◆さて、近頃、屋根診断士、〇〇診断士、××診断士といった民間資格呼称を見聞きする。ことに「日経流通新聞」にはこのような呼称を見ることが多い。診断する対象を先に出して、後に「診断士」をくっつけば容易に作れる。この△△診断士のタイプでは少なくとも我々の中小企業診断士が元祖である、と自ら誇ってもよいのではないか、と思う。

◆その点、元祖はシッカリしていて社会的経済的地位を高めるよう、団体も各個人もその方向で精進せねばならないだろう。よく議論される「法制化によって職業領域の限定（明確化）」が、今すぐには実現し難いのなら、民間業務に限ったときには、診断・講演・助言対象企業の規模を大きくすることは有効である。

協会の英文表示を使うと、Smallばかりを対象としないで、mediumも対象にする、或いは店頭、上場企業を対象とすると概して報酬水準も上昇する。例えば、上場企業との契約で関係会社、子会社、協力会社対象の研修会を受注するケースを想定すれば、支払う側は large、実際に教える対象は medium または small となろう。団体にしても概して大きな、名の通ったところがよい。

◆我々の協同組合も立ち上げの苦労期を乗り越えて、近頃、その運営が軌道に乗ってきたことは喜ばしい。殊にオープンに担当希望者を募っているのは面倒だろうが、組合設立の趣旨から言って当然踏むべき手続きであろう。規模を大きくすると講演等で意地の悪い質問も出てくる。日頃の自己研鑽により、ユトリを持って返答し、納得させて色々な機会を自分の栄養としてこなしつつ、各自の診断事業を充実発展されることを念頭にあたり心から念じて chat を閉じたい (T)

「固定客が3倍に増える本」

共著 藤原 正樹 (当支部会員)
(TBC コンサルタントグループ編)

集めて、管理し、役立てる！「お客様情報」の活用法を一挙公開。

固定客を増やすためには、顧客の購買行動を知り、最適な商品・サービスを提供し続ける努力が必要です。それには、顧客データベースが不可欠です。

顧客データベースというと、コンピュータやマーケティングの専門書を連想しがちですが本書は、固定客を作るという目的のために顧客データベースを活用する実務的ノウハウを書いたものです。 (藤原 正樹)

編集後記

原稿が思うように集まらず、すべり込みセーフになりました。次号は「起業シンポジウム—診断士それぞれの旅立ち」の特集を予定しています。ご期待下さい。(安田)

診断京都

No. 68

2002年1月1日発行

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/rmckyo>

印刷所 岡本印刷 TEL (075) 344-9859

FAX (075) 344-9925