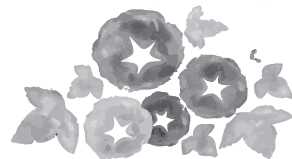


診断京都

一般社団法人 京都府中小企業診断協会

No.110
2015年 夏号



第4期をスタートするにあたって

日ごろは一般社団法人京都府中小企業診断協会（以下「京都協会」という）の活動にご理解とご協力を頂きありがとうございます。第4期をスタートするにあたり、ご挨拶申し上げます。



基本方針は、これまで同様「変化（Change）」「挑戦（Challenge）」「貢献（Contribution）」の理念の下、関係団体等との連携を強めながら、診断士の認知度と社会的地位の向上、京都協会並びに京都府内中小企業の発展、持続可能な社会作り等の社会貢献に、一層努めて参ります。今期の主な取組としては次のとおりです。

協同組合京都府中小企業診断士会（組合）との一体化については、理事会で、引き続きその方向で慎重に検討して参ります。

総務関係は社会保障・税番号制度＜マイナンバー制度＞への対応を進めるとともに、個人情報管理面で、従来以上にセキュリティ面に力を入れていきます。厚生事業の一環（健康増進事業）として支援機関等との交流（ソフトボールなど）の機会を増やします。

財務関係は、財政基盤強化に向けて、組合と京都協会が一体化した際の年会費のありかたや、ご協力金の負担割合等について、いろいろな角度から検討を重ねて参ります。

広報関係は、パンフレットが作成から2年を経過することと、部数が少なくなってきたことから、内容を一部改めて増刷します。また、診断京都の紙面の充実を図って参ります。

対外事業関係は、京都府、京都市の行政を始め、各支援機関等との連携を強めて参ります。会員の事業への参加人数の多さからみると、京都府の「京都ちびず女子等働き方提案・普及

事業」や京都信用保証協会様の「バリューアップ事業」関連、などが中心となります。また、組合連動としては、京都府中小企業団体中央会様の業界診断（2業界の予定）事業や、いわゆる「ものづくり補助金」関連事業、京都商工会議所様の経営支援員研修、知恵ビジネス関連事業などがあります。

会員事業関係は、会員が140名になり、目標の200名に一步近づきました。今期はマイルストーンである150名に向けて、非会員に向けた「お声掛け運動」を引き続き推進して参ります。また、昨年は55周年記念シンポジウムを開催しましたが、本年も10月31日に、同様のシンポジウムを行います。実務従事事業は、引き続き行います。

研究会関係は、農業経営研究会を、姿を変えた形で復活させたいと考えています。当面は、6次産業化を目指す商工業者の事業計画のブラッシュアップ等について勉強会を開催します。また、経営革新支援研究会については、あり方について検討します。第4期も研究会が沢山立ち上がるのを期待しています。

その他の検討事項等として、次のようなものがあります。

- ・会費未納者対策として、会員資格についての定款の変更について検討していきます。
- ・京都産業会館の建て替えに合わせて、事務所の移転について、検討していきます。
- ・組合と協会の一本化に向けて、組合事業と協会事業の整理を行います。

ところで、おかげをもちまして第3期も28,740円の社会貢献積立ができました。研究会もいくつか立ち上げていただきました。第4期も引き続き、京都協会内外の活性化に向けて、頑張っ参ります。ご協力をよろしくお願い申し上げます。

（山脇 康彦）

平成27年度 京都府商工会連合会 中小企業支援施策の紹介

政府によるアベノミクスと称される経済政策のもと、デフレ脱却に向けた政策が出されていますが、地方にまでその効果は波及しているとは言い難い状況です。

京都府商工会連合会では、国及び京都府からの補助のもと、中小企業支援メニューを、中小・小規模事業者へ浸透させるべく、商工会の経営支援員と連携し、伴走支援を行っています。

厳しい経営環境を乗り切るためには、多角的な視点、且つ現地現場主義に立って、支援することが求められています。

府内の20商工会と連携し、事業者に寄り添って、経営計画の策定から、販路開拓まで一貫した支援に努めているところです。

特に重点支援策として、京都府中小企業施策を活用した補助事業を以下のとおり実施しています。

＜中小企業知恵の経営ステップアップ事業＞

補助対象	中小企業者、商店街団体
対象事業	経営改善の取組み
補助上限・補助率	上限20万円 補助率2／3以内
募集期間	各商工会により異なります
申請先	各商工会

※経営支援員によるコンサルティングを受ける必要があります。

また、国内外に向けて新たな販路の開拓を目指す企業に対する支援として、以下の事業を実施しています。

＜国内向け販路開拓支援＞

○「京もの祭 ～夏の丹後・丹波・山城の特産市～」
(8月8日、9日 京都パルスプラザ)

○「京の味・技～丹後・丹波・山城の逸品～」
(9月2日～4日 東京ビックサイト)

○あらきようWEB

京都周辺の地域を「アラウンド京都」＝「あらきよう」と呼んで、京都周辺の地域等を紹介するwebサイトです。

＜海外展開への支援＞

○専門家派遣等によるハンズオン支援

海外展開の相談窓口の一環として、専門家による海外展開計画のブラッシュアップ等を支援

○「商工会連携海外展開チャレンジ支援事業」

海外展開への販路開拓目標国・地域におけるニーズ調査やテストマーケティング等の海外展開

に必要な事業費の一部を補助

補助上限30万円(定額補助)

○京都府商工会連合会経営支援部経営支援課

電話(075)314-7151 FAX(075)315-1037

URL: <http://www.kyoto-fsci.or.jp/>

(京都府商工会連合会経営支援課長 小林)

京都商工会議所の知恵ビジネス支援について

本所では、54人の経営支援員が、京都市内の中小企業のあらゆる経営課題の解決をお手伝いしています。

なかでも、成長意欲の高い中小企業を支援するため、「知恵ビジネス」の発掘、育成、成長に力を注いでいます。知恵ビジネスとは、京都の地域特性や企業独自の強みを生かしながら、新しい知恵によってオリジナルの技術や商品、サービス、ビジネスモデルを生み出す、中小企業の取り組みです。

今回は、本所が実施している知恵ビジネスの創出支援と、さらなる事業拡大を図る販路開拓の取り組みについて紹介いたします。

1. 知恵ビジネスプランコンテスト

自社の強みと知恵を生かして、中小企業が顧客に新たな価値を提供するビジネスプランを公募し、専門家などによる評価により、「知恵ビジネス」として認定しています。

認定を受けた企業へは、専門家との連携や行政の施策活用なども図りながら、認定プランの実行・実現を伴走支援します。また、申請に向けても、セミナーや個別相談を通じて、ビジネスプラン作りをサポートしています。

【平成27年度実施概要】

公募期間：平成27年9月29日(火)～

10月29日(木)

詳細：<http://www.kyo.or.jp/chie/>

2. 販路開拓支援事業

自社の商品や技術の販路拡大に意欲的な中小企業に対して、国内外の新たな取引先の開拓を支援するため、商談会の開催や商談会への出展支援を行っています。流通関係のバイヤーや連携先との出会いを通じて、販路開拓や業容拡大、新規事業創出の機会にご活用ください。

【平成27年度実施事業】

・京都知恵産業フェア2015

(首都圏での展示商談会の開催)

・マンスリー個別商談会

(事前マッチング型の個別商談会)

・京のイチ押し商品売り込み商談会

(商談ブースのバイヤーに売り込む逆商談形式)

・京もの海外進出支援事業

(商品開発とパリ・上海の見本市への出展支援)

・国内販路開拓プロジェクト・あたらしきもの京都

(商品開発と首都圏の見本市への出展支援)

・ザ・商談!! し・ご・と発掘市

(加工業者向け受発注取引斡旋)

お問合せ先

○京都商工会議所

中小企業経営支援センター 知恵産業推進室

TEL: 075-212-6470 FAX: 075-212-8871

E-mail: bmpj@kyo.or.jp

(京都商工会議所 中小企業経営支援センター
知恵産業推進室 梅影真生)

第3回通常総会開催

一般社団法人京都府中小企業診断協会の第3回通常総会が、平成27年5月23日からすま京都ホテルにて、藤井明登常任理事の司会により開催されました。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16回通常総会も開催されました。

一般社団法人として3期目となった京都府中小企業診断協会の総会では、山協会長が議長を務め、第1号議案の平成26年度事業報告と第2号議案の収支決算書が付議されました。

事業報告では総務関連、研修関連の事業の内容や、昨年に引き続き実施された「プロコンカレッジ」等の取組が報告されました。また対外事業については、「京都式ソーシャル・ビジネス伴走支援事業」や昨年10月に開催された「55周年シンポジウム記念講演会」等の活動が報告



されました。

第3号議案の平成27年度事業計画では、「京都協会の目指すところ」および



10の重点施策が紹介され、第4号議案の平成27年度収支予算も含めて質疑応答が行われました。いずれの議案も原案どおりの内容でスムーズに可決承認されました。

また中小企業診断協会に貢献した功績を称える会長表彰(表彰規定第5条第5号：永年会員表彰)を4名の方が受賞されました。そのうち中路悦雄氏、橋本好一氏のお二方には総会の審議後、福田会長に代わって山協京都協会会長から表彰状と記念品が手渡されました。

総会后17時30分からは、足立千恵子会員の司会のもと、懇親会が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。ご来賓の方々からは、今後の期待など温かいお言葉を頂戴し、恒例となった新入会員の紹介などが行われ懇親会は盛況のうちに終了しました。

(杉村 麻記子)

日本政策金融公庫様とソフトボール交流会開催

平成27年5月9日(土)、京都御苑運動広場にて、京都府中小企業診断協会と日本政策金融公庫京都支店様及び西陣支店様とのソフトボール交流会を行いました。

初めてのソフトボール交流会には、診断協会からは、山協会長含む16名、公庫様からは、遠藤事業統括、西口西陣支店長含む19名の合計35名が参加しました。

本会は、本年2月13日に開催された公庫様との第13回意見交換会にて、相互の連携と親睦を深めようと企画されたものです。

交流会当日の天気は雨も心配されましたが、曇り空で、過ごしやすい気候の中、けが人もなく、無事開催することが出来ました。

入念に準備運動を行い、プレイボールの掛け声と共に、山協会長を筆頭に、けがのないように楽しもう！と試合に臨みました。診断協会は表の攻撃です。3回までは、追いつき追い越せの大接戦で、手に汗握る展開で



したが、より交流を深めたい？との思いから、打たせてとる戦法に変えたところ、打たれてしまう戦法となってしまいました。

試合は7回まで行い、結果は、公庫様27点に対し、診断協会15点と12点差の大敗となってしまいました。

しかし、参加された会員の皆様は、全員爽快な顔をされていたので、交流を深める、という開催のねらいに加えて、運動不足やストレスも多少解消されるなど、収穫の多い会になったのではないかと思います。

その後、場所を変えて懇親会が開かれました。お互いの健闘を称えと共にざっくばらんに交流を深めたいという趣旨で行い、大変リラックスした雰囲気の中、双方、プライベートから仕事の話まで、非常に打ち解けて和気あいあいの宴となりました。

公庫様には、仕事から趣味まで多彩な方が多いえ、若い方も多く参加されていたので、筆者にとっても良い刺激になりました。

また、同様の企画で交流を深めたいと企画しておりますので、ぜひご参加くださいませ。

(賀長 哲也)

京の起業家③

caffè' giardino カッフェ ジャルディーノ

京都府商工会連合会様にご紹介頂き、平成25年2月にオープンされた「小さな庭の中のイタリア家庭料理カフェ」caffè' giardino (カッフェ ジャルディーノ)の店主 芹口俊一さんにお話をお聞きしました。

○ 創業のきっかけ

学生時代は広告研究会に所属し、大学卒業後ご自身で広告会社を起業し、事業を行っていましたが、「50歳になったら会社を辞める」と決めており、親の実家がある熊本県阿蘇郡南阿蘇村でイタリア家庭料理宿(ペンション)「ウッドペッカー」を8年間経営していました。ペンションも人気店で大変繁盛していましたが、平成25年にきっかけがあり、京都に戻って飲食店を開業することになりました。



○ 住宅街のど真ん中、

交通アクセスも良くない中での開業

当店を開業するにあたり、14席のお店、自分の目の届く範囲のお客様に「自分が美味しいと思うもの」を提供することを考え、「団地にお住まいのお客様をターゲットにする」ために、敢えて住宅街の立地を選びました。

オープン時は「いくらプロモーションを一所懸命して、お客様にご来店頂いても、1人1人に満足していただけるサービスをできなければいけない」と考え、大規模にチラシ等を打つなどの広告宣伝は行わず、飲食店情報Webサイトと自店Webサイトを自分で作成しただけ、あとは口コミに頼るのみでした。

流石に開業当初1年程度は来店客増に苦戦しましたが、徐々にお客様の支持を得ることで地元八幡市だけでなく、京都市、枚方市、高槻市などからも電車・バスを乗り継いで「わざわざ」来てくださるようになっていきます。

○ お店のこだわり：

「前菜」を中心にしたメニュー構成

「野菜」を中心にした「前菜」にボリュームがあるのが特徴です。パスタやメイン料理で差別化するのではなく、最初に出てくるお皿にボリューム・品数を持たせ、お客様に目でも舌でも楽しんでいただける構成にしています。「どこのレストランにでもあるような定番料理メニュー表」は敢えて提供せ

京の起

ず、「お客様が食べたことのないプロの作る味」を提供するために、11時半からの10食限定の日替わりコースと、日替わりパスタランチのみのメニューにしています。

その日の旬野菜の仕入れによって日々変化させることでお客様にとっては飽きが来ない、お店にとっては在庫を持つことがない営業が可能となっています。

○自分が楽しい、美味しいものを作り続けたい

お店の中からいつも手入れしている庭の緑が見える気持ちの良い空間で、自分も楽しんで、「自分が美味しい」と思う味をお客様に喜んで頂き、ファンになっていただきたいです。ペンション経営を行うまでは「料理人」として修行をしたことが無かった為、今でも勉強のため、京都・大阪近郊のお客様のお勧めされるレストランに行き「新しい味」の研究を続けています。

お蔭で一度来店して頂いたお客様のリピート率が高く、これからも地域内外の人に愛されるお店として営業していきたいと思っています。

(神戸 壯太)



山城地域ビジネスサポートセンター

竹嶋秀和氏より

住宅街の真ん中、最寄りの駅からはバスに乗って徒歩5分と非常に難しい立地の中で居心地の良い空間と料理の味でファンを着実に増やされています。

過去の広告会社・ペンションの経営ご経験があることから安心して当店の開業支援を行うことが出来ました。オープン後も少しずつお客様に愛されるお店を目指して進化を続けていらっしゃる当店の今後の更なる展開を楽しみにしています。

【店舗情報】

caffè' giardino (カッフェ ジャルディーノ)

京都府八幡市男山松里6-22

TEL：075-981-0051

店主：芹口俊一氏

業 家

今回は、京都商工会議所様よりご紹介いただき、平成24年10月創業の味人(あじと)の代表 奥村武人さんにお話をお伺いしました。

○創業に至った経緯を教えてください

私は、高校時代のアルバイトがきっかけで「おいしい」と喜んでもらえる飲食業に魅力を感じ、居酒屋に就職しました。2年間従事し、いつか自分のお店を持つことが夢となっていたのですが、家庭の事情で、その想いを断念して一般の企業に転職し、広告の営業をしていました。同僚などと居酒屋へ行くたびに、自分ならどういうお店にするだろうかと想像を膨らませるにつれ、飲食業への想いが募っていく、そんな14年間でした。

転職が訪れたのは35歳の時。飲食業界から離れて14年間のブランクに悩んでいましたが、料理人として働いている20年来の友人と、自分のお店を持つ夢を語り合ったところ、意気投合し、想い続けた飲食店開業へと一緒に踏み出しました。おかげで、会社を辞めてから1年2ヶ月で開店という早い展開でした。



代表の奥村さん

○創業計画はどのように作成されましたか。

起業前、広告の仕事をしていたので、新聞広告はいつも見ていました。ある時、商工会議所の「創業支援セミナー」の広告を見つけ、参加しました。そこで、中小企業診断士の先生や日本政策金融公庫の創業支援センター長からの講義があり、創業を成功させるためのポイントから創業融資に至るまで分かりやすく教えて頂きました。セミナー後の個別相談会では、作成した事業計画書を基に、具体的なアドバイスを頂きました。それから、創業融資までの間、診断士の先生や担当支援員からの助言を受け、かなり細かく、何度も書き直しをしました(笑)。その都度、それが自分にあったものなのか自問しながら書き直していったので、細かなところまで創業時のイメージができ、皆様には大変感謝しています。売上見込などの定量面の計画についても、単なる数字合わせでなく、かなり現実に近いものを想像して作れたと思います。今でもこの時に作った資金繰り表を元に毎月実績の数値を入れて検証しています。

○このお店の立地、隠れ家的雰囲気、

名前とも合っていてとても素敵ですね。

事業計画書の作成と同時に物件も探しました。創業や飲食関連の本には、物件探しに1年はかかると書かれていたのですが、早めに探し始めたのですが、全然見つからず苦労しました。一度、別の物件で決めかけていたのですが、知り合いに声をかけて回った結果、テナント募集が出る前の物件を紹介してもらうことができ、今の場所を見つけました。店舗入口がうなぎの寝床のように間口が狭く奥行きが深いことから、お店の



大きな暖簾が目印の外観

京の起業家④

味 人 (あじと)

名前は、味にこだわった隠れ家的なお店として「味人(あじと)」と決めました。

○当初の計画を大幅に上回っている業績と

いうことですが、何か販促されていますか。

基本的に販促はしていません。個人経営の飲食店には、販促費の捻出はかなり厳しいと考えています。クーポンで来店するお客様は続かないと言われているので、地道に頑張ってお客様が増えていくのが理想と考えています。唯一、ホームページの代わりに、食べログの有料ページを使い、料理写真などのアップをしています。

販促費をかけない分、「味」と「値段」で勝負しています。魚のお造りには特にこだわっていて、正直利益はあまりないです。販促費を使わない分、料理の原価があげられるので、コストパフォーマンスが高く、お客様にも満足頂いています。



自慢のお造り盛合せ



鯖寿司

●今後目指すところは？

創業当初は数年後には2店舗目の展開を予定していましたが、人材不足のため困難な状態です。それもあって、飲食業界の人材不足を解決するための助け合いのネットワークが作れたらいいなと思っています。このままでは良い店であっても人材不足で継続することができなくなります。当店にとって、今は足もとを固める時期だと思って今後の展開を練り直しています。これからは店舗を任せることができる人を育てていきたいです。(阪本 純子)

京都商工会議所 経営支援員 三木絵美氏より

奥村さんは「創業支援セミナー」の受講段階からビジョンをしっかりと持ちました。事業計画書の作成時も、こちらから提案や指摘をすると、すぐに考えて頂いて、対応も早かったです。14年間の会社勤めで培った人脈と、礼儀正しくきっちりとされた奥村さん自身の人徳と実行力が今の良い状況をつくっている要因になっていると思います。

「お魚がとても美味しい！」と知人から薦められたお店が、この味人さんでした。日本酒も揃っていますし、お料理が本当に美味しく、特にお造りがオススメです。

これからの暑気払いの時期に、ぜひお立ち寄り下さい。

【店舗情報】

味人(あじと)

京都府京都市下京区四条通新町西入ル郭巨山町21

TEL: 075-211-5611

代表者: 奥村武人氏

伝統産業の活性化② ~伝統産業から学ぶ企業経営の未来~

前回、「革新」×「技術承継」という長寿企業の成功方程式を紹介しました。長寿企業は、革新によって変化させるものと、代々職人によって受け継がれていく技術によって支えられています。これは自動車のタイヤの両輪と同じように、うまくバランスを取ることが必要であると述べました。今回は、1つ目の「革新」を取り上げたいと思います。

伝統産業のように長く続く企業は、古くから同じ商売をしてきたように思われがちですが、多くの企業は時代の変化とともに革新を繰り返してきて今日に至っています。変化に対応できない企業は生き残っていきません。毎年多くの企業が廃業していますが、伝統産業も例外ではありません。

では、なぜ変化に対応していかなければならないのでしょうか。ここで言う、時代の変化とは「マーケットの変化」と言い換えることができます。つまり、時代によって顧客や市場が変わって来ているので、その変化に対応する必要があります。市場や顧客ターゲットそのものが変化することもありますし、顧客の嗜好が変化することもあります。その変化に気づかずに、同じ商品を提供し続ければ、顧客は離れていきます。常に顧客視点にたった企業経営が求められるのです。「顧客は誰か？顧客が見えているか？顧客は何を求めているのか？」。この3点は意識して、日々の経営をしていく必要があります。

伝統産業も他の数多ある企業と同じで、商品や技術中心のビジネスではうまくいきません。うちは伝統がある、うちの商品は職人の手作りで品質にはこだわっている等の強みに加え、その強みは本当に顧客が求めているものなのかを問い直していかななくてはなりません。

技術力や商品力はあるけど、年々売上が減少している場合は、思い切ってこれまでの顧客を離れて、新しい顧客層の開拓に注力していくべきでしょう。伝統産業や長寿企業には、必ず強みがあります。職人の技術力やノウハウ、ブランド力等を活かして、新規の顧客層を開拓することは十分に可能です。ただ、これまでの商品をそのまま新たな顧客に提供するだけでは不十分ですので、新規顧客層の市場特性を調査した上で、顧客が満足する新たな商品を企画するのも一つです。自社だけでは新規顧客層の開拓に取り組めない場合、他業界の企業と提携して共同開発に乗り出すのも一つです。古き良きものと新しいものが結びつくことで新しい価値を生

み出すことが可能です。

「変化する市場で自社は何を求められているのか？」。企業の存在価値とは何かを問われています。どのような事業で価値を提供し続けていくのか、自社（事業）のドメインを再設定するのも革新を生み出す有効な手段です。事業ドメインとは戦う領域と言い換えることができ、企業の方向性を示す重要なものです。一般的には製造業やホテル業等、自社の商品や技術に軸を置いた事業ドメインを設定しがちですが、これでは事業展開の幅が狭くなってしまいます。事業展開の幅が狭いと、既存の枠を抜け出せず、新たな顧客層を見つけ出すことも難しくなってきます。そこで商品や技術軸ではなく、顧客にどのような価値を提供するのかという機能軸での事業ドメインを再設定することをお勧めします。

例えば、茅葺き事業者は商品や技術軸で事業ドメインを設定すると、「茅葺き屋根工事業」となります。この事業ドメインでは茅葺き屋根工事の事業から抜け出すことは難しく、新たな顧客層を開拓するのは困難です。そこで機能軸の事業ドメインとして、「心のふるさと提供業」と設定してみます。茅葺き屋根の民家に住んだことがある日本人は少ないとしても、茅葺き屋根を見ると、どこか懐かしさを感じる方も多いのではないのでしょうか。茅葺きは、日本昔ばなしによく出てくるように、以前はどこにでもあった日本の原風景とも言えるでしょう。日本人の心のどこかには、きっとその時の記憶があるはずです。茅葺き事業者が心のふるさと提供業と事業ドメインを設定した場合、茅葺き屋根工事以外にも幅広い事業展開を図ることができ、新規事業アイデアを検討する際にも多くのアイデアを創出することが可能になります。茅葺き体験ツアーを企画するのもよし、都会に茅葺きの休憩所を作るのもよし、日本の良き文化として海外に事業展開するのもよし。このように、商品や技術軸で事業ドメインを設定するよりも、機能軸で事業ドメインを設定したほうが事業の幅が広がります。ただ、事業ドメインが広すぎると事業展開にブレが生じてきますので、事業ドメインは適度な抽象度に抑える必要があります。

ここまで「革新」をするために、顧客や市場の見直し、機能軸の事業ドメイン設定について説明してきました。次回は長寿企業の成功方程式の2つ目、「技術承継」を取り上げたいと思います。

(石井 規雄)

はんなり診断士



金田 修
(かなだ おさむ)

金田修経営研究所 所長

診断士登録をしたのは昭和58年4月で、約30年前になります。その間、主に公的な中小企業支援機関で働いてきました。ほぼ2年前に、個人事業主として金田修経営研究所を始めました。京都なり日本の中小企業の方々のお役に少しでもなれと思っています。

30年前と現在を比べて感じるのは、経済・社会がものすごくグローバル化してきたことと、科学技術の進歩が著しいことです。いつか人生200年、火星への移住という時代が来るかもしれません。また、国内のインフラ整備が進んだということです。私の実家は富山ですが、今年3月に金沢まで北陸新幹線が開通しました。先日、富山から大宮まで乗りましたが、2時間弱ぐらいだったでしょうか。大宮から東北新幹線

に乗りましたが、仙台までは1時間強ぐらいでした。京都でも今年には京都縦貫自動車道が開通し、道路ネットワークが大きく改善されます。

遠くない将来には、東京一名古屋がリニア新幹線で1時間圏内になり、世界や国内のマーケットは一層狭くなりそうです。このような環境変化にどのように対応していくかが、中小企業の皆さん方の大きな課題でありチャンスだと思います。変化することは分かっているけど意識や習慣がそれを受け入れない傾向があるのが、人間の行動パターンの一つです。

ドラッカーは思わぬ成功や失敗の中に、変化への対応の芽があり、それをいかに発見し、経営に生かしていくかが、成功の鍵の一つだと述べています。全地球的・グローバルな競争がますます発展していく中で、リスクをいかにとっていくのかを見極める必要があります。人・物・マネー・情報・ビジョンという経営資源をいかにグローバルなマーケットに適合させていくか、今後30年を目指し、この課題を中小企業の皆様方と共に実践的に研究していきたいと思っています。



島谷 直芳
(しまや なおよし)

カラスマコンサルティング
株式会社 代表取締役

皆さんこんにちは。本年4月より入会致しました島谷直芳と申します。生まれは大阪ですが、社会人になってから長野県松本市、神奈川県川崎市と移り住み、診断士資格を取得した平成15年には北海道に在住していました。その直後に札幌にて独立してから診断士として独立して約12年となりますが、その間も札幌から東京、東京から京都と移り住んで来ました。そして漸く実家の近くに帰ってこれたことも有り、今年5月に「カラスマコンサルティング株式会社」を設立して、京都に根ざした経営コンサルティング活動を行っていくことと致しました。

自分自身が技術者兼経営者として他のネット企業も経営していることもあり、ITソフトウェア開発企業やネット関連企業の成長支援を得意としています。

他の業界同様、ソフトウェア開発業にも下請構造に悩まされている企業様は多くあります。もちろん下請け自体が悪いわけではないのですが、経営者様の希望として、出来ることなら自社独自の商品やサービスも提供したいという思いをお持ちの方も沢山いらっしゃいます。国際都市である京都において、そのような企業様が、インターネットを通じて京都から全国、京都から世界に向け新しい商品サービスを産み出し提供していくことを支援しながら共に地域社会に貢献することを目指して、カラスマコンサルティング株式会社を作りました。

これまでの自分自身の会社でも、様々な取引先、銀行様やベンチャーキャピタル様など、様々な外部企業や支援者の皆様の方をお借りしてビジネスを成長させたり失敗させたり、...、そのような経験も沢山致しました。自分自身が経営者として感じ取った感覚と、これまでのコンサルティング経験をもとに、企業経営者の皆様に親身に寄り添えるコンサルタントとして成長して参りたいと思っています。

どうぞ皆さん、よろしくお願い申し上げます。

京都式ソーシャルビジネス支援について

京都地域力ビジネス＝京都式ソーシャルビジネス（愛称：ちーびず）に参加して1年間で学んだことを述べてみます。

以下の4つの支援で参加しました。

1. 「ちーたび」を体験

丹後地域、中丹地域、南丹地域のちーたびに参加しました。それぞれが地域の人たちの思いが伝わる内容でした。地域でとれた海の幸、山の幸にも、ぬくもりが感じられ、笑顔がいっぱいでした。園部地域ではちーたびの事前調査でした。地域の案内人による、かくれた地域資産の発掘でした。それは明治時代からの天鷲絨（びろーど）工場でした。日本にただ一つしかない織機を使って、手動での作業です。そこには西洋からの技術を日本独自の手法に改良したものでした。その歴史に感動しました。



日本で唯一の天鷲絨（びろーど）工場

2. 応援カフェに参加

京都ちーびず「食」の応援カフェは地元の食材で自分たちで考えた料理やお菓子がたくさんテーブルを埋め尽くし、大試食会でした。出展者からの試食品のアピールを聞きながら、山田知事ら登壇者を中心に、アドバイスや評価をいただき、参加者全員の投票により、試食品全部に特徴や強みを考慮した「賞」が授与されました。試食品の中にはプロ顔負けの商品もあり、地域ビジネスの息吹を感じました。

3. リーダー育成セミナーを実施

地域力ビジネスリーダー育成セミナーは4つのテーマがありました。

- ①地域力ビジネスのプロモーション
- ②地域力ビジネスのFB活用
- ③地域力ビジネスの経理の基礎

④地域力ビジネスの労務の基礎

私は①、③、④を担当させていただきました。事前準備に時間をかけ、テキストも多く作ったのですが、みんなの顔を見て、途中から、ワイワイガヤガヤに変更しました。正直、話は少し難しかったようです。アンケートでは気を使っていたようにでした。

やはり、すべてのテーマは本当に基礎でよいと思いました。むしろ悩んでおられる課題をみんなで考えて知恵をだし、解決方法を考えるきっかけ作りができたことが良かったと思いました。



リーダー育成セミナー

4. 働き方モデルの現場を見る

私が担当したのは、NPO法人亀岡子育てネットワークさんとNPO法人美山里山舎さんでした。それぞれが新しい働き方で、亀岡では地域の子育てにフレキシブルな時間で参加されているママさんたちがいらっしゃいました。美山里山舎では外国人の方が、宿泊や食事の費用を対価とするワークショップでまきを割っておられました。地域から新たな雇用パターンが生まれていました。



働き方モデルのミーティング（亀岡子育てネット）

普段は企業のマネジメントの支援をしています。ちーびずでは、ビジネスに対する新たな心構えを学ばせてもらった気がします。地域が支えあって、人の集まりができて、新たな仕事を創り、地域が元気になり、笑顔が生まれていました。しかし同時に課題はたくさんあり、診断士としての役割も分かりました。

「ちーびず」はあくまでソーシャルビジネスであり、いわゆる我々が接しているビジネスとはかけ離れていますが、ビジネスの一つの在り方であると感じました。また診断士として、支援することにやりがいも感じました。（久保 憲司）

編集後記

今年は5月末から真夏のような日が続いたかと思えば、また初春のように肌寒くなるなど、過ごしにくい日が続いています。梅雨も長引くらしく、京都では皆の共通認識である「祇園さんが終わったら梅雨明け」というわけには行かないそうです。気候が悪いと、どうしても体調を崩しがちです。元気な人ほど過信しがちですが、今一度自分の体調に目を向け、コンディションを整えるよう心掛ける良いチャンスかも知れません。

そんな中でお届けする診断京都110号は、中身の濃いトピックが揃っています。元気がもらえるコンテンツも盛りだくさんですので、これを読んで「心の元気」をチャージしてください。（足立 早恵子）

行事予定

- | | |
|-----------|----------|
| 8月9日（日） | 理論政策更新研修 |
| 10月3日（土） | 理論政策更新研修 |
| 10月31日（土） | シンポジウム |
| 11月（日程未定） | 厚生事業 |

診断京都

No. 110

2015年7月発行

一般社団法人京都府中小企業診断協会

〒600-8815 京都市下京区中堂寺南町134番地
京都リサーチパーク ASTEM棟301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