

診断京都

一般社団法人 京都府中小企業診断協会

No.115
2016年秋号



今年度の方針

会員の皆さん、こんにちは。副会長の坂田です。本年度より、秋号の冒頭挨拶は会長に代わり副会長が担当する事になりました。どうぞ、よろしくお願いいたします。



さて、平成28年度も上半期が終わりました。今回は、上半期の協会活動を振り返ると共に今後の事業についても触れたいと思います。当協会では、対外的な事業と会員向け事業があります。前者は診断士として中小企業の方々をご支援する事などが目的で、後者は会員相互の研鑽や資格更新支援、福利厚生などが目的となっています。これらについて、紙面の関係上すべてをご紹介できませんので、主に私が担当する事業についてご紹介させていただきます。

まず対外事業としては、今年の6月～10月まで「若手経営者・後継者育成カレッジの企画・講師派遣」を行いました。これは、京都産業21様が主催で、これから経営者になる方などを対象に経営者としてリーダーシップや経営に必要な知識・ノウハウを学んで頂きます。そして、それらを活用して自社の経営革新概要計画を作成します。今年は20名を超える受講者が集まり、10月2日（日）に無事終了しました。

また、今年は近畿ブロックのスキルアップ研修会を当協会が担当する事になり、9月17日（土）、18日（日）の2日間、Webマーケティング研修会を行いました。ここでは、会員3名が講師を行うと共に、Web活用で成功されている企業の社長様を招き、経営者の生の声も聴かせて頂きました。京都以外に滋賀、大阪、島根、愛知からも参加があり、盛況のうちに終了しました（詳細は本号の別ページでもご紹介しています）。

さらに、当協会では今年から診断士登録に必要な、実務補習を担当する事になり、9月に補助指導員として会員を派遣し、来年2月以降本

格的に実務補習も担当していきます。受講生に京都にお住まいの方や京都に勤務されている方が多く、京都での実務補習ニーズが高まれば、さらに指導員を増やして行こうと考えています。

これに加え、本年度は平成28年地域創業促進事業（創業スクール）に公募し、金融機関と連携して新規創業者の方をご支援する事業を行っています（9月25日～11月23日）。我々診断士は既存の中小企業の方をご支援する事はもちろん、これから事業を興す方も積極的にご支援し、京都経済の発展に微力ながら協力して行きたいと考えています。今後は協会として創業支援ができる仕組みも創って行きたいと考えています。

これら対外事業の他に、一般研究会として「京都ウィッキ研究会」が新たに立ち上がりました。Webを活用して中小企業の方に、どのような支援ができるかを研究されています。また、11月4日が「診断士の日」に制定された事を記念して、本協会では10月22日（土）に、平成28年度シンポジウムを開催します。会員の方もぜひご参加ください。さらに、当協会では理論研修会を年3回実施しておりますが、京都以外の診断士の方にもご参加頂き、いずれも満席状態となっています。その他に今年で4回目になる京都プロコンカレッジですが、今年は4名の受講生がプロコンに挑戦されています（遠く神奈川県からの参加もあります）。他にも様々な事業や研究会がありますので興味のある方は、ぜひ協会HPをご覧ください。

尚、当協会では対外事業や一般研究会などについて、会員の方の創意工夫で立ち上げる事ができます。プロコンで何か事業を行いたいという方や、企業内診断士の方で特定の分野で研究会を立ち上げたという方がおられましたら、お近くの理事にご相談ください。自分達がやりたい事ができるのが京都協会です。会員の皆様の積極的な活動をお待ちしております。

（坂田 岳史）

京の起業家

京の起業家⑫ 祇園もりわき

京都商工会議所よりご紹介いただき、平成26年8月に開業された日本料理店「祇園もりわき」代表の森脇努さんにお話を伺いました。



●開業までの経緯を教えてください。

学生の頃、地元舞鶴の居酒屋でアルバイトをしていたのですが、その店主の方に憧れ、いつか自分の店を持ちたいと思うようになり、料理専門学校に進み、京都市内の料理屋に就職しました。その後、寿司割烹での勤務を経て、尊敬する料理長がいた京都ホテルオークラ「入舟」や「祇園京柿」、「祇園おかだ」に勤務し修行させていただきました。

25年間の修行の間、夢であった店をもつために、2011年に物件を見つけ工事をしていました。内装はデザイナーの方にデザインをお願いしていましたが、大家さんとの折り合いがつかずに工事を途中で中断し、開業を見送る決断をしました。その時に自己資金は使い果たしてしまいましたが、あの時の失敗があるからこそ今の自分がいると思っています。

●その後どうやって今のお店の開業にたどり着いたのでしょうか？

もう絶対に失敗できないという思いで、店のこと、料理のことを真剣に考え直しました。「〆に蕎麦を出す会席料理」を提供することを決め、東京の蕎麦屋さんに無理を言ってお願いし作り方を教えていただきました。その後、「祇園おかだ」の大將からカウンターを勉強したらどうかと声をかけていただき、働かせていただきながら自己資金を貯め、物件を探しました。ご縁があっただけの物件と出逢い、商工会議所に相談に伺いました。

●この店は前回工事を中断したお店とは違うものになりましたか？

熱意も覚悟も全く違い作りたい店が明確となり、すっきりとした気持ちで、迷いなく前を見て進めることができました。この店は、日本料理店の内装をしたことのない職人さんでしたが、人間性に惹かれて今回お願いしました。カウンターの木などは、器や花器を作っていただいている木工作家さんと岐阜まで取りに行きました。準備段階から多くの方に助けていただいたお陰で開業できたと思っています。

●お店のウリや特徴は何ですか？

多くの方に日本料理を堪能していただきたいとの思いから、旬の食材を使った会席料理を

リーズナブルな価格で提供させていただいております。〆の手打ち蕎麦は蕎麦屋さんに引けを取らないようにと毎日誠心誠意打っています。

●雑誌やブログにも多く取り上げられています。が、お客様は増えてきましたか？

開業当初は、お客様が少なく不安な日々でしたが、京都で有名な方のサイトに取り上げていただいたのをきっかけに、雑誌や他のブログにも載せていただき、徐々にお客様に来ていただけるようになりました。店があることを知ってもらうためには、雑誌などの効果は大変大きいです。口コミで来ていただいたり、ずいぶん前私の勤務先のお客様も来ていただいたり、本当に有り難いかぎりです。まだまだ至らない点をお客様から教えていただくことも多く感謝しています。



●開業後2年経ちましたが、今後の展開は？

1年半くらいは妻と二人で営業していましたが、泊まり込む日がほとんどでした。人を雇うとなると責任もありますが、やはり調理を一人でするのは限界があり、今年4月から従業員を1人雇いました。店の規模を大きくすることは考えていません。リピーターになってもらえる方が増えるように料理のバリエーションを広げ、デザートも勉強していきたいです。

【京都商工会議所 山本智志氏からひとこと】

初めてお会いしたのは26年2月です。すでに物件も決められており、開業に向けて逆算されてしっかりと準備されていました。創業計画は1週間に2回のペースで面談し確認するという急ピッチで作成、商工会議所独自の補助金も店舗設備に使っていただきました。今後もこだわりを大切にますます存在感のあるお店を目指して頑張ってくださいと思います。

【店舗情報】

祇園もりわき
京都市東山区祇園町南側570-177
TEL.075-525-1030
営業：12：00～13：30 (L.O)
18：00～20：30 (L.O)
木曜休み
昼：3500円・5500円・7000円
夜：7000円・10000円・13000円

(取材 阪本 純子)

消費税転嫁対策① インボイス方式が小規模事業者の利益に与える影響

平成28年6月1日に、安倍首相より平成29年4月より実施予定であった消費税率引き上げの延期が発表されました。この発表により、消費税率10%への引き上げは平成31年10月まで延期されることがほぼ確定しました。それに伴い、平成33年4月より実施予定であったインボイス方式（正式には「適格請求書等保存方式」）の導入については平成35年10月に延期される見込みです。本稿では、インボイス方式が消費税の免税事業者である小規模事業者の利益に与える影響についてご説明いたします。

【インボイス方式導入後の消費税額の計算方法】

消費税額の原則的な計算方法を簡単に説明すると、課税売上に係る消費税額から課税仕入れに係る消費税額を引くという方法です。インボイス方式の導入後は、インボイスの交付を受け、かつそれを保存しなければ、前出の課税仕入れに係る消費税額を引くことができません。これを言い換えれば、下記の設例のようにインボイスの交付を受けた経費11万円と受けていない経費10万円の実質負担額は同じということです。

【小規模事業者のインボイス方式への対応】

消費税の免税事業者である小規模事業者のインボイス方式への対応としては、①課税事業者を選択した上でインボイスを発行できる事業者（正式には「適格請求書発行事業者」）として登録する、②免税事業者のままとし、インボイスを発行できる事業者として登録しない、という2つの対応が考えられます。事業者相手のビジネスの場合は、取引先はインボイスの交付がなければ課税仕入れに係る消費税額を引くことができません（平成41年9月末まで経過措置がある見込み）。故に、インボイスを発行できない事業者は取引相手から除外されるか、消費税相当分の値下げを要求されるかのどちらかにならざるを得ないでしょう。そうならないためには、事業

者相手のビジネスの場合は、インボイスを発行できない事業者として登録することが必須だといえます。

【インボイス方式が小規模事業者の利益に与える影響】

インボイス方式が消費税の免税事業者である小規模事業者の利益に与える影響を、以下のとおり小売業、経営コンサルタント業についてシミュレーションしました。シミュレーションは、それぞれの業種について平成28年版TKC経営指標（BAST）より売上規模0.5億円未満の黒字企業平均データを抽出し、それを基に筆者が作成したモデル企業（個人事業主を想定）で行いました。なお、課税事業者を選択した場合の税額計算は、課税売上に係る消費税額から課税売上に係る消費税額にみなし仕入率（小売業は80%、経営コンサルタント業は50%）を掛けた金額を引く簡易課税によって計算しています。また、免税事業者のままの場合の売上高は、消費税10%分の値引きを行ったという前提で作成しています。

課税事業者を選択した場合と免税事業者のままの場合の比較では、両業種とも課税事業者を選択したほうが有利という結果になりました。また、課税事業者を選択した場合の両業種の比較では、みなし仕入率が低い経営コンサルタント業のほうがより利益が減少するという結果になりました。

そして、上記より利益減少額を売上高から概算する目安として、課税事業者を選択する場合は小売業で売上高（税込）×2%、経営コンサルタント業で売上高（税込）×5%という式が導かれます。

【終わりに】

平成35年10月に相当の利益の減少が見込まれている以上、インボイス方式の導入はまだ先という考えでは甘いのではないのでしょうか。今から将来の利益減少の挽回策を検討することが、事業存続のために必要な姿勢であると筆者は考えます。

（小松崎 哲史）

インボイスの交付	インボイス交付あり	インボイス交付なし
課税売上に係る消費税額	2万円 (22万円÷110×100)	2万円 (22万円÷110×100)
課税仕入れに係る消費税額	1万円 (11万円÷110×100)	0円 (インボイスがないため)
消費税額	1万円 (2万円－1万円)	2万円 (2万円－0円)
実質負担額	10万円 (11万円－1万円)	10万円 (10万円－0円)

設例1：インボイスの交付の有無が消費税の計算に与える影響

	増税前	課税事業者を選択	免税事業者のまま
売上高	990万円	990万円	900万円
売上原価	495万円	495万円	495万円
売上総利益	495万円	495万円	405万円
販売費・一般管理費 (うち消費税)	228万円 (0円)	246万円 (18万円)	228万円 (0円)
営業利益	267万円	249万円	177万円

設例2：小売業の場合（税込経理）

	増税前	課税事業者を選択	免税事業者のまま
売上高	990万円	990万円	900万円
売上原価	0円	0円	0円
売上総利益	990万円	990万円	900万円
販売費・一般管理費 (うち消費税)	327万円 (0円)	372万円 (45万円)	327万円 (0円)
営業利益	663万円	618万円	573万円

設例3：経営コンサルタント業の場合（税込経理）

平成28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28年度理論政策更新研修の第1回目研修が、8月7日(日)に新都ホテルにて開催されました。

前半は、京都信用保証協会 専務理事の嵯峨哲夫様より、「中小企業金融における信用保証協会と中小企業診断士の役割」と題して、間接金融の中心的役割を担う信用保証協会と中小企業診断士のかかわりについてご講義いただきました。京都保証協会の特徴として、リスクのある事業者に対して、全国に比べて多く支援していることや、社会的インフラの代替効果が高い「再生支援」や「創業バリューアップサポート」による創業、事業承継支援の取り組みについてもご説明いただきました。再生支援協議会の保証協会の関与については京都が全国で最も多く、地域に密着した活動の様子がよく理解できました。中小企業診断



士に対しては、経営診断・経営に関する助言を行うことはもちろん、公的機関や金融機関とのパイプ役を担うことを期待しているとのお話がありました。

後半は、神戸壯太協会会員より「中小企業の事業承継」について、小規模企業の実情や、事業承



継のプロセス中で診断士が果たすべき役割、その場合の留意点について様々な支援先の事例を交えて講演いただきました。本公演の内容は本誌にてご紹介をしておりますのでご覧ください。猛暑の中、120名の方がご参加され、受講者の皆様は熱心に聴講されていました。

(杉村 麻記子)

スキルアップ研修会実施

毎年、中小企業診断協会では全国9つの地域ブロックごとに、診断スキル向上の為にスキルアップ研修会を実施しています。今年は当協会が近畿ブロック開催を担当し、平成28年9月17日(土)、18日(日)に、西セミナーハウスで一泊二日のスキルアップ研修会を開催しました。テーマは、中小企業がHPやBlog、SNS等のWebを活用して経営的効果を得る為の「Webマーケティング」で、京都協会会員3名(坂田、松下会員、伊藤会員)が講師を務めました。受講生は13名で京都をはじめ、大阪、滋賀、島根、愛知、東京からも参加があり、2日間Web活用について熱心に学習されました。

1日目は、坂田が講師を務め、Webメディアの特性からHPなど個別Webの活用法や、それぞれのWebメディアの連携法などを講義しました。またWeb活用の成功事例として、株式会社京都八田屋の八田道明社長にお越し頂き、同社の経営戦略からWeb活用による店舗集客法についてもお話を頂きました。受講生からは同社のオーダー枕の売り方や、Web活用のポイント、診断士活用に期待する事などの質問があり、活

発な意見交換の場となりました。さらに、1日目は講義終了後、八田社長や受講生の方、講師で懇親会が行われ、大いに盛り上がりました。

2日目は、伊藤講師から「コンテンツマーケティングの実際」というテーマで、興味を引くコンテンツの創り方やWebサイト企画法などについて講義があり、コンテンツ記事を企画するワークショップでは、グループディスカッションも行われ、各グループからユニークな企画が飛び出し、受講生も楽しく取り組まれました。

次に、松下講師から「SNS最新事情」というテーマで、SNSの概要から活用のポイントまで診断士が企業支援する為に必要な知識やノウハウが講義されました。また、最近注目を得ているInstagramについては、最新の事例も含め企業がビジネス活用するポイントについて講義がありました。いずれも興味深い内容で、多くの受講生の方がアンケートで「非常に勉強になった」と言われていました。また、機会があれば、診断士向けの研修会を開催したいと思います。

(坂田 岳史)

平成28年度 理論政策研修講義「中小企業の事業承継」平成28年8月7日(日)開催

企業・事業者が永続的に発展するためには、いずれかの時期において経営者のバトンタッチが必要となります。そのために私達中小企業診断士がどのように現経営者、後継（予定）者と関わるかという視点で研修を行いました。



1. 中小企業・小規模事業者における「事業承継」はいつから発生するか

—潜在的問題が顕在化する前に

事業を開始した時点において少しでも経営者は自身の事業承継について考えておく必要があります。「創業」の時点において、経営者には「その事業をいつまで行うのか、自分がやるならいつまでか、後継者はどうするのか」ということについても考えておくことが必要になります。特に高齢化社会が進むにつれ、特に小規模企業における経営者の引退年齢は上昇傾向にあります。（小規模企業白書2015より）経営者の高齢化が進むにつれ、事業承継の問題は顕在化してきますが、そうなる前に手立てを打っておく必要があります。

2. 「個人」と「法人」を切り分けて考える

中小企業・小規模事業者においてはよく、「個人」（家督や財産の相続）と「法人」（事業の承継）を一緒にして考えるケースが多く見られます。勿論、切り離せない部分ではありますが、「事業承継」の視点で整理するにおいて、私達はどのようにその「事業」を継続させていくか（現経営者の行っている事業を円滑に継続していくか）という視点でのアドバイスが求められます。

3. 現経営者に対するアプローチ

現経営者に対して「事業承継」について考えて頂く機会は早ければ早いほうが良いと考えます。経営計画策定支援などを行う場合、「会社の将来」について考える機会がありますが、その際に「会社の15年後、10年後、5年後」とともに、その時に現経営者がどのような立場で、

どのように会社に関わっている（予定）かについても併せて考えて頂くことで問題を顕在化させるとともに、事業承継に関する取り組みを「いつ頃から」「どのように」開始すべきかについて考えるきっかけになります。

後継者が既に決定していても、後継者は現経営者と同じこと、同じ判断を行うことは勿論不可能です。そこで、「何を後継者に求めるか」「何を後継者に求めないか（してほしくないか）」を書き出していくことによって「違い」を明らかにしていくとともに、現経営者（及び今までの経営者の）会社に対する想いを後継者に引き継いでいくことが必要です。

4. 後継者に対するアプローチ

後継者にとって、事業を任せられるということは自分だけの問題ではなく、事業を通じてお客様・取引先・従業員などのステークホルダーからの期待に応え続けなければいけないという重圧にこれから耐えていくという「覚悟」を持たなければなりません。また、これから「経営者」というキャリアに必要な能力を身に付けていき、高めていくことが必要であるということを認識して頂くようにアドバイスをしていきます。

自社の経営資源（財務的資源、非財務的資源）を可視化し、理解した上で、経営における必要な意思決定を行うことが必要です。勿論、「いきなり先代を超えること」は難しく、「違う」のは当たり前です。その中で、自分のやりたいこと、どのように変えていくのかを明確にしていくための支援が中心になるでしょう。

5. 最後に

事業承継が完了し、後継者が事業のバトンを受け取った時点で、また「次の事業承継」についての潜在的な問題が発生するはずですが、私達に求められる役割としては、他の土業と連携しながら「経営」という側面で継続して発生するそれらの「事業の承継」の課題について適切にアドバイスすることが求められます。

（神戸 壯太）

はんなり診断士



早雲 直康
(はやくも なおやす)

株式会社 福寿園

生まれ育ちとも奈良に近い相楽郡で、のどかな風景が比較的沢山あるところに住んでいます。共働きで家事育児をこなしながら合間の時間に少しずつ勉強を積み重ね、やっとの思いで資格を取得できました。平成27年に中小企業診断士に登録、協会に入会させていただいております。

診断士らしい活動はほとんどしていませんが、仕事と家庭の合間を縫ってフットサルやお茶の喫茶店めぐりなど、診断士らしくない活動を診断士の仲間と一緒に楽しんでいます。

私は企業内診断士で、自宅に近いお茶の製造販売会社「福寿園」に勤めており、ここで営業・販売等のマーケティングに関する仕事に就いて

おります。もともとこの資格を取ろうと思ったきっかけは自社の課題を解決するために知識をつけたかったことでしたが、学習や実習を通じて一歩踏み込んだ自社の課題や業界全体の問題をさらに感じるようになりました。ペットボトルのお茶はここ20年で急成長を果たし、大企業がしのぎを削ってシェアを争う市場となりました。一方でお茶の葉はペットボトルに押されて20年前の3分の2まで市場が縮小してしまいました。このような状況で私はお茶の葉を販売する仕事をしているわけですが、厳しいのは他社のお茶の葉販売店等も例外ではありません。中小のお茶の販売店等はどんどん姿を消していき、20年前の半分以下になってしまいました。今後は企業内診断士として自身の働く会社に貢献するとともに、知識や思考方法を活かし、厳しい環境下にある中小の小売店を再生することにも貢献できるような活動をしていきたいと思っております。そのことが生まれ育った地域に貢献することにもつながればと思っております。

京都協会の皆様、今後ともよろしくお願いたします。



湯川 俊彦
(ゆかわ としひこ)

はんなり診断士とお聞きして、はんなりとはどういう意味かを改めて調べてみると「上品で華やかなさま」とあります。京都生まれの京都育ちの私ですが、はんなりと上品な診断士なのかと言うと???です。

さて、自己紹介です。私は子供の頃から勉強が苦手でしたが、絵を描くのが好きでしたので、美術だけは成績がよく、それでなんとか美大に行けました。かといって画家やデザイナーを目指したわけでもなく、只々よく遊んだ学生でした。

就職したのはシティホテルです。なんとなくカッコイイと思った軽いノリでした。でもホテルマンとして働き出した私は、どうやら接客サービス業が合っていたのだと思います。主に料飲部門で約20年間働きました。

ちょうど40歳のときです。いろいろ考えることもあって、そのホテルを辞めています。その後転職を繰り返し、最後の日本料理店を辞めたとき、実は自分で飲食店を起業しようとしています。そのときに経営について勉強し始めたのが、診断士になろうとしたきっかけです。すでに47歳でした。結局は飲食店を始めず、最初の診断士試験に落ちたときに無謀にも飲食専門コンサルタントとして独立しています。翌年なんとか試験に合格し「さあこれから」と思っていたとき、ご紹介を受けた大阪のデザインコンサルティング会社に就職しました。このとき個人事業は廃業しています。そして昨年11月にその会社を退職し、今年京都で再独立しました。

そもそもよく診断士になれたとつくづく思います。もともと勉強が苦手な私ですので、診断士の受験勉強はもう大変。自分との戦いとは正にこのことで、サボり癖や眠気との戦いでした。生まれて初めて真剣に勉強したような気がします。でも診断士が私の人生を大きく変えてくれました。これからも変わるつもりです。世のため人のため診断士として努めていきます。はんなりした上品な診断士にはなれないと思っておりますが、どうぞよろしくお願いたします。



支援機関の診断士たち②



石黒 太郎
(いしくろ たろう)

宇治田原町商工会勤務

みなさま、はじめまして、前号の長岡京市商工会篠永卓士事務局長からご紹介を頂きました宇治田原町商工会の石黒太郎と申します。中小企業診断士登録は平成22年5月になります。わたしの経歴をご紹介させていただきます。大学を卒業後、㈱西友に入社、府内店舗に配属され、主に家庭用品売場の運営管理業務に12年間携わらせて頂き、平成15年に同社を退職後、宇治田原町商工会へ転職、現在に至っております。

さて、わたしが中小企業診断士を目指したきっかけですが、商工会に勤務をはじめて2年目に、地域支援センターの開設スタッフとして配属される事となりました。当支援センターのミッションは単独の商工会では解決出来ない高度・専門的な支援を実施する事でした。ミッション遂行の一番の課題であった自身の支援技

術向上を図るひとつの手段として、中小企業診断士の勉強に取り組み始めた事が直接的なきっかけとなりました。しかし困った事に、学生の頃を通じてまじめに勉強に取り組んだ事がなかった事もあり、まずは自己啓発本で、「勉強モチベーション確保」や「暗記方法」等から学び(笑)、足掛け4年でようやく皆さまのお仲間入りを果たす事が出来ました。

また、プライベート面では「野宿」と「読書」をこよなく愛しています。見知らぬ土地でテントを張り、ランプの灯りでお気に入りの本を読むのが至福の時間です。読書については、最近流行りの「速読」は苦手で「興味のある本はなんでも読む・遅読派」です。おもしろい本があればぜひご紹介下さいね。

最後になりましたが、支援機関の勤務診断士として「経営指導の専門家である皆さま」と「地域の中小企業、小規模事業者」を繋げるセンタープレイヤーとして、京都の経済発展に微力を尽くしたいと思っています。今後とも京都協会の皆さまのご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

次は、京都府商工会連合会の小林康夫経営支援課長よりよろしくお願い致します！

経営革新支援研究会報告

このたび、8月より経営革新支援研究会のリーダーを担当させていただくこととなりました賀長哲也です。どうぞよろしくお願いいたします。

8月の研究会は10名の会員の方にご参加いただきました。国立国会図書館関西館 文献提供課 参考係 主査 依田様紀久様を講師にお迎えし、「図書館情報最前線！国会図書館を自分の本棚にして、経営支援に活かすセミナー」のテーマでご講演いただきました。

依田様からは、図書館のビジネス利用が全国的に増えている現状と、インターネットには存在しないが、図書館に行けば見つかる情報についてお教えいただくなど、情報の収集力を向上させる方法から、図書館における具体的な調査方法まで、目からウロコの図書館活用術を詳しくお伝えいただきました。

例えば、商業的な情報に関しては、インターネットにおいては広告的なスタンスで情報を発信しているため、雑誌や書籍などの紙媒体でな

ければ、「カネ」になる情報は少ない。といったことや、新聞メディアはニュースを短期間で消去するため、過去の報道記事は調べることが困難といったことをふまえて、インターネットの情報と図書館の情報をどのように使い分けるか、といったことを、「情報を扱うプロ」から直接学べる素晴らしい機会となりました。

参加した診断士からは、「実用的な内容でスキルアップに直結する」「仕事でも趣味でも活かせる」「早速国会図書館の会員登録をする」など、大変満足だったとご好評をいただきました。講師の依田様には、講演後の交流会にもご参加いただき、和気あいあいと楽しく交流できたことも参加者に喜ばれました。

今後も企業内、独立問わず、会員診断士の皆さまにとって、よりお役に立てる研修会にできるよう取り組んで参りますので、奮ってご参加下さいますよう、よろしくお願い申し上げます。

(賀長 哲也)

今後の開催日	講演テーマ(予定)	講師(予定)	会場
11月9日(水)	情報セキュリティ	Ksisnetより 京都府警察警務部警務課 治安総合対策室長補佐 京都府警部 西川拓也様	オフィスワン四条烏丸 (四条室町下ル西側) 2階 会議室3
12月14日(水)	研究会活動報告及び成果発表	会員	

「人材開発研究会」をご存知ですか？

一億総活躍社会の掛け声を待つまでもなく、中小企業における採用・定着・育成の困難さはますます深刻で、経営者の方々が人材管理や労務問題にかなりのエネルギーを費やしていることは、皆さんも実感されているのではないのでしょうか。



組織や人事に関わる専門家としては、社会保険労務士や産業カウンセラーなどの認知度が高いようですが、経営の視野を持って指導・助言できる点に関しては、中小企業診断士が最も適任と言えるかと思えます。

そこで我々中小企業診断士がもっと積極的に人の問題に関与していきたい、という想いから、「中小企業におけるヒトに関する様々な課題を踏まえ、研究と提言を行う」ことを目的に、一般型研究会として「人材開発研究会」が昨年2015年度に発足しました。

女性活躍、高齢者の働き方、有期雇用、限定正社員、長時間労働、メンタルヘルス、有給休暇、採用活動、パワハラ、若年者離職など取り上げるべき課題は本当に多くあるのですが、初年度の昨年は、「人材の定着」というテーマで、有志の発表や外部からお招きした社会保険労務士の講義、自由討論などを重ね、最終的な

成果物として、『なぜ採用後3年で従業員は辞めるのか？～その定着と戦力化に向けての提言』というレポートをまとめることができました。

実際の研究会活動は、時間の都合のつくメンバーが集まって、テーマに沿った意見交換のほかに、人材に関して最近経営者からこんな相談を受けた、セミナーでこんな話を聞いた、などワイガヤ形式でフリーディスカッションをしています。時折メールだけで参加される自称幽霊会員もいらっしゃいます。



話を聞いているだけでも、特に診断士のキャリアの浅い方には参考になることも多いかと思えます。

開催日は、原則として毎月最終水曜日の18時半～20時、年内は10月26日、11月30日に診断協会事務所で開催予定です。経験の有無を問わず、どなたでも参加できますので、関心のある方はぜひ一度気軽に立ち寄ってみてください。年度途中からの参加も歓迎です。お問合せは、藤村正弘 (mail@fujimura-ms.jp 090-8448-9345) まで。(藤村 正弘)

新事務所への移転 一四条烏丸近くへ

去る7月23日、祇園祭の前祭りが終わり、後祭りが始まる前という慌ただしい日程で、京都府中小企業診断協会は新事務所へ引っ越しをいたしました。地下鉄四条駅や阪急烏丸駅も近く



とても便利な場所です。ちなみに、祇園祭の時には、綾傘鉦がビルの真ん前に立ちます。

診断協会が2010年まで事務所を置いていた旧京都産業会館（平成31年春に新しく京都経済センター（仮称）として完成予定）も近く、便利でお立ち寄りいただきやすい、そして非常に活動しやすい事務所です。



室内は、これまでの事務所より広くなり、12～3名程度の会議も行えます。研究会や各種事業のミーティングにも便利にお使いいただけます。どうぞお気軽にお立ち寄り下さい。

また、事務所移転に伴い、京都府中小企業診断協会のパンフレットを新しくしました。活動の機会に是非ご利用ください。

協会HPよりダウンロード (<http://shindan-kyoto.com/about/pampf/shindankyokai.pdf>) いただくか、協会事務所に在庫しておりますのでお立ち寄りください。



住所：京都市下京区綾小路通室町西入 善長寺町143番地 マスギビル502号室

編集後記

今年の夏は、リオデジャネイロでのオリンピック、パラリンピックで日本人選手の活躍に興奮した一方で、大型の台風が発生し、北海道や東北などに大きな爪痕を残しました。観光や農業に大きな打撃を与えた自然の猛威を恐ろしく思います。被害・被災された皆様にお見舞いを申し上げます。

京都の秋は、時代祭や紅葉など見どころが満載です。昨今のインバウンド需要の拡大により、様々な方が訪れることになるでしょう。大切な観光産業を守り、その質をいかに高めていくか。おもてなしの心を忘れずに過ごしていきたいですね。(杉村 麻記子)

京都診断協会の行事予定

- 10月22日(土) シンポジウム『イノベーションで会社を変える』開催
- 11月19日(土) 厚生事業「真田丸、秀吉ゆかりの旧跡 散策」
- 1月13日(金) 新年祝賀会

診断京都

No. 115

2016年10月発行

一般社団法人京都府中小企業診断協会

〒600-8431 京都市下京区綾小路通室町西入善長寺町143番地 マスギビル502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 榎大気堂 TEL (075) 361-2321

FAX (075) 361-5047