

診断京都

一般社団法人 京都府中小企業診断協会

No.120
2018年冬号



2018年(平成30年)を迎えて

～「Change(変化) Challenge(挑戦) Contribution(貢献)」～

あけましておめでとうございます

旧年中は京都協会並びに診断士会(組合)の活動にご理解、ご協力を賜りありがとうございました
本年も変わらぬご厚誼を賜りますようお願い申し上げます

昨年は多くの台風が日本にやって来ました。トラップ台風の影響で、TPPはアメリカ抜きで11か国で形を変えながら概ね合意の方向で進んでいます。着地点は未だ見えていません。また、台風18号、21号の爪痕は今なお生々しく、早期の復興を祈るばかりです。

国内景気は、内閣府によると「緩やかな回復基調が続いている」となっています。しかしながら賃金の伸びは鈍く、生活必需品の低価格志向も強まるなど好景気の割には、豊かさを感じられない1年だったように思われます。企業を取り巻く環境も依然として厳しく、人手不足、生産性向上、事業承継への対策が大きな課題となっています。そうした中、業績を伸ばす企業もあれば、長年に亘る不正や隠ぺい体質等々が明るみに出て信用が失墜、業績が悪化した企業も見られました。他方、将棋界やスポーツ界での若手の活躍、商業界での大型商業施設・銀座シックスのオープンなど明るい話題も多く見られました。本年は賃金が伸び、国内総生産も力強さを増すなど、アベノミクス効果の広がることに期待するとともに、私たちも微力ながら、その実現に貢献していきたいと思えます。

さて京都協会の昨年は振り返りますと既存事業に加えて、経営力強化に関するセミナーや認定計画作成支援、小規模事業の発達支援計画に即した業界動向調査など新しい事業にも取り組みました。お蔭をもちまして概ね年度初めの計画に近い形で決算を迎えられ、社会貢献積立も継続できる見通しです。ほかに、10月には、京都の資源の一つである「ベ

ンチャー」をテーマに恒例のシンポジウムを開催し、多くの方にご来場いただいた上に、「来年も期待しています」といった暖かいエールもいただきました。また、現在工事が進められている京都経済センター(仮称)への入居申請も行いました。本紙がお手許に届く頃には、結果も出ていることと思います。11月には、近畿ブロックとして診断士の日のイベントを大阪で開催しました。京都協会からは坂田岳史副会長が委員として参加するとともに、阪本純子会員が総合司会を務めました。こちらも多数のご参加を得、たいへん盛況でした。本年も近畿ブロックでの連携開催が予定されており、参加、協力して参ります。

ところで、今年は戊戌(つちのえいぬ)の年です。今から120年前には幕藩体制に終止符が打たれ、政党内閣政治が始まりました。また60年前には、正田美智子さんが民間人として初めて、皇太子殿下とご婚約され「ミッチー」ブームが湧きおこりました。いずれも過去のしきたりや習慣に縛られない勇氣ある挑戦がなされ、変化が生まれました。今年は新元号が公表される予定ですが、他にもどのような新しい変化が生まれるか楽しみです。

京都協会は引き続き、国内外の動きに目を配りながら3つのC「Change(変化)・Challenge(挑戦)・Contribution(貢献)」の理念の下、様々な活動を展開していきます。とりわけ来年、京都協会は創立60周年を迎えますが、その新たな船出、成長に向けた準備、既存のルールや仕組みの見直し等々に取り組みで参ります。旧来にも増して、みなさまのご理解とご協力をお願い申し上げます。

本年も皆様にとって良き年でありますよう
お祈り申し上げます

(山脇 康彦)

京の起業家

京都商工会議所よりご紹介をいただき、京都で飲食店「おうちごはん中島家」を平成25年7月に起業され、平成29年7月には、2店舗目となる「京町家おばんざい ことこと」をオープンされたオーナーの中島健介様にお話を伺いました。



■起業したきっかけは何でしょうか？

独立を決意したのは、最初に約3年間勤務した飲食店で店長をうまく務められず、辞めることになり、悔しい気持ちをバネに、せっかく飛び込んだ飲食業の世界で成功することを目標として掲げたのがきっかけです。

そのため、次にご縁があった飲食店では当初から起業を前提として勤務することを伝え、料理の腕を磨くため、料理人として働き始めましたが、むしろホール対応のセンスをオーナーに見出され、店長を任されました。平成24年ころから起業に向けて具体的に動き出し、パートナーとなる料理長のスカウトや物件の選定など準備を進め、おおむね当初の想定どおり3年勤めた後、念願の独立を実現しました。

■商工会議所からはどのような支援を受けましたか？

起業の約1年前に京都商工会議所の窓口で「独立したいが何もわからないので教えて欲しい」と相談に訪れ、そこから定期的に通い、経営のいろはを指導いただきました。

事業計画作成を通じたターゲットとするお客様の設定やビジョンづくり、経営目線での数字の見方、組織づくり、店舗立地選定の考え方など経営全般についての指導や、創業補助金の申請サポートなどで大変お世話になりました。

■起業して間もなく苦労したことはどのようなことでしたか？

起業当初はとにかく働き通しで休みも取れず、体力的にもかなり厳しいところまで追い込んで仕事に打ち込んでいました。売り上げが順調に伸びるまでは料理長とは6畳1間に2人で生活を共にし、24時間、生活でも仕事でも顔を合わせていましたが、それも今となっては良い思い出です。

■お店のこだわりを教えてください

お店のコンセプトは「お客様にとってお店がおうちであり、スタッフが家族であるようなあたたかい場所」です。店舗の立地選定時にはそのコンセプトに沿うように、1店舗目は繁華な場所から離れた比較的静かな住宅街を選びました。

当店が得意とする、お野菜中心のおばんざいは、昨今、和食や健康志向が注目されていることもあり高い評価を受け、Web上の口コミ情報で観光のお客様も増えています。

当店の野菜は、実家の畑をはじめ、農家から直接仕入れています。鮮魚類についても、料理長が市場で仕入れるほか、浜から直接仕入れることもあります。特に、食材にはこだわっており、新鮮で、季節感のある素材をお客様に喜んでいただける調理法で提供しています。

一方で、近隣に住まわれる方との関係も大切に考えており、ごみ拾いや運動会やボーリング大会など地域の行事にスタッフ全員が参加することで、地域に密着



京の起業家⑱ おうちごはん中島家 京町家おばんざい ことこと

したお店となるよう心がけています。おかげさまで、近隣の方のご利用も大変多いという状況です。

なお、集客にはインターネットも活用しています。ぐるなびや食べログにお金をかけることはせず、PPC広告への出稿や、SNSでのつながりを活用して集客する仕組みを構築し、広告費がおさえられ、かつ、高い集客成果が出ています。

■組織運営で工夫されていることはありますか？

これまでの店長経験を活かし、経営にあたっては「人の才能と情熱を活かして人が輝く組織づくり」を心がけています。具体的には、お店のコンセプト、提供メニュー、集客施策、スタッフの行動計画等を考えるにあたり、判断基準は「スタッフが才能と情熱を注げるか？」が、一番に来るということです。そして、市場の将来性や自社の強みをふまえたうえで、日々意思決定しています。

人材の育成もトップダウンではなく、経営者が縁の下での力持ちとなりスタッフを支えるいわゆる「サーバント型リーダーシップ」を心がけています。また、性格診断等のツールを用いて分析したスタッフの適性に基づいたコーチングを行い、スタッフの行動計画に落とし込みます。実績評価も結果ではなく行動が基準となります。



結果として、スタッフは活き活きと働き、そんな職場を見てここで働きたい、という声をいただくことも多いです。2店舗目をオープンするにあたり新規雇用した2名の女性社員を含め、これまで採用したスタッフ、アルバイトは全て知人やその紹介、お客様であり、あらかじめお店のことを知っていただいているため採用後のミスマッチもありません。

■今後の展望をお聞かせください

「おうちごはん中島家」としては、もう1店舗増やして直営3店舗体制とし、当社を「人が育つ場」としてますます発展させることを目標とします。経営者としては、他の飲食店のコンサルティングやスタッフの独立支援など、人がワクワク働ける場を増やすことで、社会が活き活きとすることに少しでもお役に立ちたいと考えています。（取材 松下 晶）

【京都商工会議所 経営支援員 山口氏より】

中島さんは、創業準備中から熱心に当所を活用くださり、開業してからこれまで常に進化してこられました。中島さんの明るく温かい人柄がスタッフに伝わり、スタッフ全員が、お客様を家族のように接するおもてなしに心も温かくなります。また、料理は旬の食材を用い、料理長自慢の一品にお客様との会話も盛り上がります。これからも夢の実現に向け、頑張ってください。

【店舗情報】

■おうちごはん中島家

京都市下京区仏光寺通り富小路西入ル仏光寺東町115
Tel. 075-365-2262

営業時間：17:00～25:00 不定休

■京町家おばんざい ことこと

京都市中京区河原町通三条下る三丁目東入南車屋町282番地2
Tel. 075-252-6555

営業時間：17:00～25:00 定休日：毎週火曜日

イノベーション・キュレーターへの道 ④

現在の世界は多様な価値観やニーズ、そして社会問題が顕在化し非常に複雑な社会になっています。企業はそのような複雑な世界を相手にビジネスをする必要があり、経営者はこれまで経験したことのない世界に引きずり込まれようとしています。それらは何より“過去”が役に立たない世界です。このような経営者に寄り添いながら、苦楽をともにされる診断士のみなさんのご苦勞は、計りしれないものだと思いますが、少なくとも多くの診断士の皆様が“どう寄り添ったらよいのか”と悩まれていることと思います。「イノベーション・キュレーターの道」の最終回として、これまでの3回を総括しながら、イノベーション・キュレーターがどのようにして、この複雑な世界を紐解こうとしているのか、3つの視点から説明したいと思います。

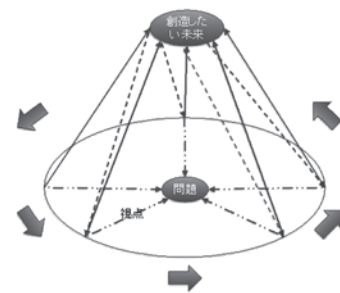


第1には、過去のメガネで現代社会を見ようとしても不十分な点です。これまでは目に見えるもののみをとらえる傾向がありましたが、社会はバタフライ効果としても言及されているように、目に見えないものが強く影響しており、視点の変更が必要になってきています。つまり、過去に見たもの（特に成功体験）に囚われず、見えないものに新たな命、すなわち意味を与える必要があります。この視点がキュレーターという概念を使った理由でもあります。この見えないものを見ることで、企業のオリジナルの世界観が表れ、それが製品やサービスの独自性につながっていきます。たとえば、絵画の場合には、見ているものが同じでありながら、具象画から抽象画まで多様な手法が存在し、作者の拘りと世界観が表現されています。企業も同じ事が必要です。ビジネスモデルを手段と捉えれば、過去に囚われなくなります。

第2には、目の前の事に囚われすぎて、根本原因をとらえる事ができていない思考です。目の前に囚われていると自分の立ち位置が見えなくなります。この点は複雑な社会を渡り歩く場合に致命傷になりかねません。そこで、社会全体を見る俯瞰力が重要になります。ミクロとマクロのリンクが必要ということです。この俯瞰力を使って、問題の見る視点をずらしながら、多面的に、立体的に捉える事ができます。このときに必要なのが、ミクロとマクロのクイックリな往復運動です。図に示したように往復運動しながら視点をずらすことが重要で、これによって自分の立ち位置を見失うことなく、多様な視点でものごとをみる事ができ、多様な意味や価値を付与することが可能になります。

もう一つ俯瞰をする方法をお伝えします。それは

多様な人々との出会いです。ゆえにイノベーション・キュレーター塾は多様な人々が集う場にしています。その理由は脳科学からの視点です。人間の脳は自分自身で自分自身を認知することができません。自分自身を認識するためには必ず他人が必要です。ゆえに自分自身の認識はその他人に依存してしまいます。つまり、相手によって認識が変化してしまうということです。自分自身を知るためには多様な人の存在が必要不可欠です。問題や物事も同様で、多様な見方をする人々を皆さんの周りにネットワークすることで俯瞰状態を担保できます。一方でこの点は、以下で示す人間を主体としたマネジメントを求めます。



第3には、機械的なマネジメントでは複雑な社会を捉えられないという点です。従来のマネジメントは数字などをベースに機械的に戦略やマーケティングを構築してきた。しかし、イノベーションは“曖昧さ”の中から、あるいは個々人の“矛盾”や“摩擦”から創出されるという視点に代わり、機械論は十分ではない。結果として、これらを包含できる人に視点をあてる必要が出てきた。つまり人を活かす、あるいは人と人を紡ぐマネジメントが必要になってきている。ゆえにこの点がイノベーション・キュレーターの具体的な仕事の中でもっとも重要な視点になっています。

ここまでイノベーション・キュレーターに必要な3つの視点を提示しました。この3つは、先に社会環境に対応することに加え、大きく変化する企業モデルに対応する視点でもあります。最後に企業モデルの変化を簡単に説明し、コラムを閉じます。

現在の企業は単独でビジネスを展開できず、多様なステークホルダーの相互関係の上に成り立っています（オープンイノベーション2.0）。結果として自己あるいは自社のみの利益追求の手法としての従来のマネジメントスタイルは限界を迎え、関係するステークホルダー全ての利益を追求する企業モデルに変化してきています。その結果、社会を活かす企業モデルが台頭しています。たとえば、IKEUCHI ORGANIC（今治市）や坂ノ途中（京都市）などがあります。今後は、持続可能な社会の追究が一段と進み、このような企業モデルの増加が予想され、このような企業モデルを支援するためにも、上記のような視点が必要になってきています。皆さんとご一緒にステキな京都、そして日本をつくっていきましょう。

（京都市ソーシャルイノベーション研究所
所長 大室 悦賀）

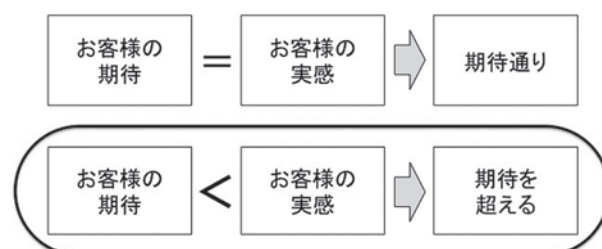
独立診断士として2年目の私も、今年3年目に入ります。改めて思い返すと、がむしゃらに動いた1年目より、今の2年目の方が、多くの事業者や支援機関の方々との接点が増え、気がつけば、あちこちに飛び回る忙しい毎日を過ごしています。診断京都の春号でもお伝えしましたが、私のお仕事は、まったく接点のない方からのお仕事はなく、すべて一度はお会いした方からであり、またその方からの紹介です。私はそれでいいと思っています。そもそも私には、ブランド力もなければ、大きな実績もありませんので、コツコツといただいた仕事を積み重ねていくしかありません。今回はそんな私が、事業者のご支援で心掛けていることを2つ書きたいとおもいます。



1つは、「本音を聴き出すこと」。これは、事前の情報があるなしに関わらず、直に接しなければわからないものだと思います。本当に思っていること、根本的な悩み、言葉や表情の奥に隠れている何か、これらを聴き出すというより「導き出す」ことが一番重要だと思います。多くの事業者は、今、目の前にある課題を解決したいというご要望が多いと感じています。その目の前の課題を解決に導くご支援が我々の役割ではありますが、その奥にある根本的な上位課題を導き出し、事業者に気づきを与え、共有し、それを解決するために、目の前の（下位の）課題から解決していくというスタンスが正しい支援のあり方だと思います。ですので、上位課題（本音）を聴き出し、整理認識し、忘れないように書き出すこと、特に初回の面談

時にはそれを意識してご支援しています。

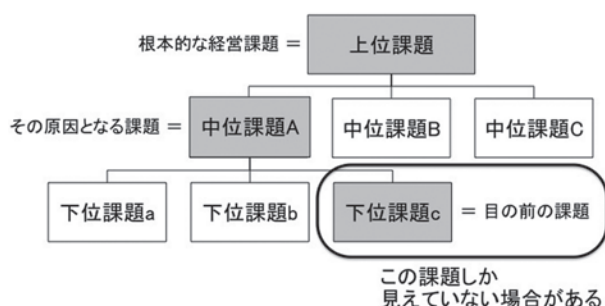
もう1つは、「期待を超えること」。事業者は下位課題であれ、上位課題であれ、様々な悩みがあり、その何か（課題）を解決するために我々に支援を求めておられます。場合によっては、事業者自身もその何かがわからない場合もあります。その何かを確認したうえ、その解決策を提案（助言）し、「なるほど、それならできる。やってみよう」と行動に移していただくことがご支援の基本だと思います。私は、それが最低限のことだと思っています。いわば「期待通り」です。それはそれで役割を果たしているのかもしれませんが、それだけではダメだと思っています。ちょっとでも「期待を超えること」、これができて一人前だと思っています。これは、我々のようなコンサルタントであっても、どんな職種であっても、また、ビジネスに関わらずプライベートであっても、自分に求められたことに対する基本のような気がしています。お客様の期待を超える、上司の期待を超える、家族の期待を超える、友達の期待を超える。全てにおいてこの考えが当てはまると思っています。何も期待を大きく超える必要もなく、少しでもいいから超えることです。診断士としてではなく、1人のヒトとしてこの意識を常に持ち、行動していけば「お役に立つ」ことができ、それが自分自身の成長につながるものだと思います。



ほんの少しでもいいから「期待を超える」こと

最後に、今年度の診断京都への寄稿を私に勧めていただいた皆さまには、心より御礼申し上げます。改めて自分自身を見つめ直すとても良い機会になりました。これからも診断士として皆さまのお役に立てますよう、精一杯努めていきたいと思っています。

(湯川 俊彦)



>>> 平成29年度 第2回 理論政策更新研修 概要 <<<

去る10月1日（日）、京都駅正面のメルパルク京都にて本年度2回目となる理論政策更新研修が行われました。冒頭、協会常任理事の岡原慶高より挨拶がありました。

第1講目として京都市産業観光局長上田誠様より「京都市の経済について」～産業政策の視点から～、と題して御講演いただきました。

1. 京都市の運営方針2017
2. 京都市の概況
3. 分野ごとの「産業政策」
4. 京都市のまちづくり（都市ブランド力の強化に向けて）

の4つの項目を具体的に展開していただきました。

とりわけ、京都市の概況の中では外国人宿泊客の推移や最近特に注目されている民泊の現状等、分野ごとの「産業政策」では伝統産業、商業振興など多面的に政策概要を分かりやすくお話しいただきました。

その後、休憩を挟んで第2講として京都協会会員の島谷直芳様から「中小企業のIT利活用」～BtoB事業者のWEB活用を支援する～と題して、WEB戦略の全体像、BtoB、BtoC向けのWEB戦略の違い、事例研究等について具体的に話されました。具体的にはWEB作成のフローや自社のWEB活用方法に即して設定される「目標」のことを指す

【コンバージョン】の考え方

コンバージョン率＝コンバージョン数／広告クリック数

ネット広告のコンバージョン単価＝ネット広告利用金額／コンバージョン数、など重要指標について、分かりやすく説明されていました。

後半には自ら支援している企業先の支援事例について、支援時に陥りやすい内容やIT支援の枠を超えた企業支援の必要性等について、熱心に講義していただき、4時間の研修が終了しました。

（藤井 明登）

平成29年度 シンポジウム 「京都はベンチャー企業のメッカになるか？」開催

2017年の一般社団法人京都府中小企業診断協会主催のシンポジウムは、10月21日の土曜日午後、例年の会場の池坊短期大学地下こころホールで開催されました。

今年度のテーマは「京都発ベンチャー企業」。京都は大学の街でもあり、大学発ベンチャー企業が多く輩出されている土地柄でもあります。今回は、ベンチャー企業として成長軌道に乗ってきた2社の代表者をお呼びしました。

基調講演は、京都市で永年行政に手腕を発揮された龍谷大学の白須教授をお迎えし、最後のパネルディスカッションでは支援側の代表として中小機構近畿の江村さんにもご参加いただきました。

株式会社コスメディ製薬は、マイクロニードルという独自の技術をベースにした製品開発に成功し、インキュベーション施設であったクリエーションコア御車から卒業し、現在南区に



白須教授の基調講演



コスメディ製薬神山社長の事例発表

社屋を持ち、さらに京都市内にもう1か所事業所を建設中という、勢いのある企業です。

株式会社京都マテリアルズは、錆を防ぐ技術を逆転の発想で製品化に成功した企業です。金属を錆びないように防錆するのではなく、逆に金属にいい錆を発生させることで新たな錆の発生を防止するという、非常にユニークな発想で製品開発に成功しました。

2社共に、多くの技術的な賞を受賞され、今後一層の活躍が期待されます。

最後のセッションのパネルディスカッションでは、常任理事の成岡がファシリテーターを務め、白須教授、神山社長、山下社長、江村さんの4名で熱い議論を交わしました。

今年も大成功とさせていただき、また来年を期待していますという激励の言葉を多くいただきました。

（成岡 秀夫）



京都マテリアルズ
山下社長の事例発表



江村さんを加えたパネルディスカッション

3府県合同で診断士の日イベント開催！

平成29年11月1日（水）マイドーム大阪で、3府県（京都、大阪、兵庫）合同の「診断士の日」イベントが開催されました（時間は12時30分～17時00分）。本イベント開催の目的は、税理士や弁護士などの士業に比べて、知名度が高いとは言えない中小企業診断士を広く知って頂く事です。その為、イベントテーマを「診断士のトリセツ（取扱説明書）」とし、診断士を上手く活用し経営的成果を上げる為の7か条を設定して、当日配布されたパンフレット等で紹介しました（写真1）。また、会場では企業経営者が自ら、診断士を上手く活用した実績等を紹介する基調講演を行うと共に、診断士の成功事例も紹介されました。この他に、診断士が支援して経営的成果を出した成功事例企業のブースが設置され、パネル展示や製造、販売している製品等も展

中小企業診断士をうまく活用するトリセツのポイント	
その1	中小企業診断士が何をかきましく理解する。
中小企業診断士は、経営に関する知識を必要とする「経営コンサルタント」という存在です。中小企業診断士には、専門分野があります。	
その2	中小企業診断士を活用する目的を整理しておく。
経営の困りごとを整理しておくことで、中小企業診断士の専門分野とマッチングする確率が高くなります。	
その3	中小企業診断士と経営者と役割分担を明確にする。
経営の困りごとの解決を中小企業診断士に任せようとするのではなく、中小企業診断士の役割と経営者の役割（経営者のやるべきこと）を正しく認識します。	
その4	信頼関係を大切にする。
中小企業診断士を信頼し、自社の事を全て共有する（開示する）ことによって、最適な支援が受けられます。	
その5	中小企業診断士を活用しつつ。
中小企業診断士の知識やノウハウをうまく引き出し、活用することによって、中小企業診断士は、企業における最良の助っ人になります。	
その6	中小企業診断士を評価する。
中小企業診断士は、最良の助っ人になり得ても、万能の助っ人というわけにはいきません。経営者の要望に対して適正があるかどうか、評価する姿勢も重要です。	
その7	経営者として結果に責任を持つ。
中小企業診断士に依頼し、そのアウトプットを活用し、業績に結びつける結果責任は、経営者が負わなければなりません。この認識が責任を強くします。	

写真1

示されました。診断士の成功事例発表では、京都協会の石井規雄会員が、「茅葺きの伝統技術を生かした「茅の底ーひさしー®」の事業化」というテーマで、山城葺株式会社社の支援事例を発表されました（写真2）。また、企業展示では、全20社のうち京都協会会員の支援・指導事例4社を展示しました。さらに、京都協会の阪本純子会員が兵庫協会の方とペアで司会をされ、鬼頭靖彦会員及び松下晶会員もスタッフとして参加されました。



写真2

当日は診断士の他、行政や支援機関の方、及び企業経営者等が250名以上来場され会場は盛り上がりました。尚、イベントプロジェクト会議では、来年度以降も合同イベントを開催する方向で意見が交わされ、さらに近畿ブロックの全ての府県が参加する企画も考えていきます。京都協会会員の皆様も、来年度以降イベントに参加して頂くと共に、良い企画案があれば、ぜひお知らせをお貸しください。（坂田 岳史）

平成29年度 京都府中小企業診断協会厚生事業開催

本事業も回を重ねて10回目となりました。研修事業とは異なり、会員同士が気楽に懇親を深めることを狙いとし、全会員が参加できるよう土曜日に開催しております。京都在住でありながら意外に訪れていない社寺仏閣等を午前に見聞し、午後懇親会としております。

実績を簡単に紹介致します。第1回は宇治、第2回は伏見、第3回は長岡京市、第4回は西本願寺周辺、第5回は六波羅密寺周辺、第6回は新島旧邸周辺、第7回は徳大寺周辺、第8回は蹴上インクライン散策、第9回は方広寺等の「秀吉ゆかりの旧跡」周辺です。

今回は、京都市内北部の相国寺の「秋の特別拝観」等に照準をあてました。参加者は、協会役員、支部長経験者、中堅会員等13名の参加を得ました。

11月25日（土）11時に地下鉄「今出川」駅に集合。最初は、著名な鳴き龍の寺「大本山相国寺」です。法堂の天井の蟠龍図は狩野光信筆で、手をたたくと反響するので、別名「鳴き龍」とも呼ばれている。実際にこの絵の下で全員が、1人每手を強くたたき、この現象を体験しました。方丈では、文字絵といわれる法華観音像を拝観しました。法華経の経

文の文字を連ねて線とした絵で誠に精緻なものでした。境内は、紅葉も見事であり、隠れた名所と言えます。次いで、相国寺創建600年記念事業の一環として1984年に開館した「相国寺承天閣美術館」を訪れました。伊藤若冲筆の水墨画「葡萄小禽図」や「月夜芭蕉図」（共に重文）、国宝大名物「玳瑁天目茶碗」の展示を鑑賞致しました。

また、相国寺近くの今話題の「応仁の乱」発祥の地と言われている御霊神社も参拝致しました。



相国寺総門前

その後、京都ホテルオークラに移動し、懇親会を行いました。藤井常任理事の司会のもと、山協会長の挨拶・乾杯の音頭でスタート。趣味、現在の仕事の近況、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、楽しく懇談を行いました。歓談等おおいに盛り上がる中、無事終了致しました。（小宮山 衛）



支援機関の診断士たち⑦



多田 知史

(ただ さとし)

独立行政法人
中小企業基盤整備近畿本部

独立行政法人中小企業基盤整備機構（略称：中小機構）近畿本部で、外部専門家として新事業創出支援事業の統括プロジェクトマネージャーを担当しています。前号の大玉さんは、支援機関が連携するイベント等で大変お世話になっている関係です。

中小機構の新事業創出支援は、国が事業計画を認定する中小企業の新事業支援策「新連携・地域資源・農商工連携（3事業）」を中心に支援しています。具体的には、各企業の事業計画のブラッシュアップから、認定後の課題対応や販路開拓等のハンズオン支援（3～5年間）まで、各専門家が各事業を1つひとつサポートします。

私自身も、担当事業（約20件）をサポートするとともに、

本支援事業を担当する各専門家（約15名）の業務をサポートする役目も担っています。この支援の基本は、窓口相談ではなく、長期的な現場のプロジェクトマネジメントです。数年に亘って1つひとつの事業を個別に支援しますので、自分もその会社の経営幹部のつもりで支援企業と対応することを心がけています。

さて、この3事業の支援ですが、実は診断士の資格は必須でなく、民間企業の新事業関連の実務経験が条件です。私も電機メーカーで新事業のマネジメントに長年携わった経験から本事業の業務に参画しています。しかし、この3事業は工業系・食品系・雑貨系・伝統産業系・サービス系等の様々なビジネスを数多く支援しており、これまでの自分の仕事の経験だけでは務まりません。また、事業スタート後にも、経営資源面やマーケティング面の様々な課題が発生します。そういった時に、体系的且つ総合的な経営の知見や支援ノウハウが有のと無いのでは対応が全然違います。やはり、中小企業診断士の知見やノウハウが大変役立つのは言うまでもありません。

それでは次に、知恵ビジネス関係で仕事を一緒にして以来、ずっと懇意にいただいている京都商工会議所会員部の谷口真さんをご紹介します。

事業承継研究会について

事業承継研究会の幹事をしています岡原慶高です。事業承継については京都協会としても以前から研究会を立ち上げ、研鑽を重ねてきた経緯がありましたが、平成28年10月にメンバーも新たに事業承継研究会を立ち上げることとなりました。

近年、中小企業の事業承継は国全体の課題でもあり、如何に円滑に事業を承継できるかは地域の経済環境や雇用環境にも影響する重要事項となっています。また、中小企業庁でも中小企業の事業承継に関する集中実施期間として事業承継5ヶ年計画を制定し、事業承継に向けた集中的な取組に関する工程表に基づいて、様々な施策を実施していくことが計画されています。

現在、事業承継を支援している専門家は、税理士・会計士がほとんどでその支援内容も資産承継や相続対策が中心となっています。ただ、一方で経営承継が重要であることは数年前から認識されているものの実態的には経営承継に焦点を当てた支援は十分に行われていないのが現状ではないかと考えています。

経営承継こそ、われわれ中小企業診断士が最もお役に立てる分野であり、経営承継支援を実現していくためには、他の専門家との連携とともに、診断士自身も事業承継に関する様々な知識を修得することが必要になります。

上記のような事業承継の現状を踏まえ、支援機関や中小企業経営者からの診断士への期待に応えるため当研究会を発足し、研究会会員の事業承継に関する勉強会や他土業との連携推進等による知識修得と事業化を実現したいと考えています。今までの研究会開催実績は以下の通

りです。

- 第1回（H28年10月）趣旨説明と参加メンバーからの要望聞き取り、進め方の決定
- 第2回（H28年11月）公認会計士八田泰孝様「公認会計士から見た事業承継」
- 第3回（H29年1月）支援機関での事業承継セミナー内容の紹介（岡原）
- 第4回（H29年2月）会計士協会京滋会との合同研究会「老舗に学ぶ事業承継」（林会員）
- 第5回（H29年3月）支援機関向け事業承継個別支援の概要説明（賀長会員）
- 第6回（H29年5月）事業承継補助金、京都府の事業承継支援に関する考え方
- 第7回（H29年7月）「事業承継における助言事例とビジネスについて」（大草会員）
- 第8回（H29年8月）事業承継支援メニューの検討
- 第9回（H29年9月）会計士協会京滋会との合同研究会「事業承継と投資育成会社を活用した資本政策」 栖峰投資ワークス（株）関様、大阪投資育成（株）大場様

現在、メンバーは20名となり、独立診断士だけでなく企業内診断士の方も参加していただいています。今後もメンバーの事業承継の知識習得、支援メニュー作りを通じて、京都の小規模・中小企業の経営承継のお役に立てるように取り組んでいきます。また、会計士協会京滋会や滋賀県診断士協会の事業承継研究会とも共同研究の場を設けながら、他土業等との連携も強化していきたいと考えています。

（岡原 慶高）



はんなり診断士 一年男、年女からの一言



増田 俊彦

愛犬「モカ」は11歳。人間でいうと60歳。老いかけの体と、まだこれからという気持ちは還暦の私とよく似ている。



山下 泰功

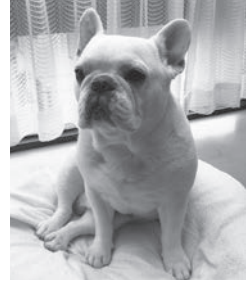
「初心に戻り一から出直し」48歳になり、いろんな意味で再出発の年になりそうです。

今年も宜しくお願い致します。



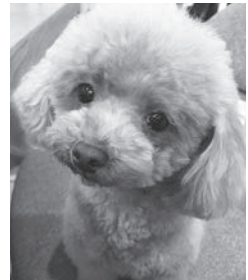
鬼頭 靖彦

今年の干支、戌年生まれの人には誠実で真面目な性格の人が多いのだとか。私も公私ともにそうありたいと思います。



岡原 慶高

お陰様で診断士として今年で丸15年を迎えます。今年はブレークスルーと貢献をテーマに頑張ります。



編集後記

みなさま新年あけましておめでとうございます。編集担当の杉村です。

2018年を迎えて、私自身が診断京都の編集に携わって8年目となりました。

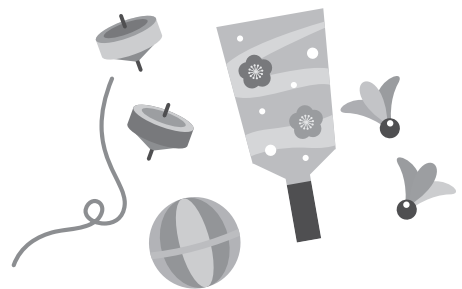
この8年の間にICTの環境も変わり、編集メンバー間の情報共有はメールのみから、無料のクラウドストレージにシフトし、印刷技術は小ロット化、デジタル化がますます進展しました。記事自体はこの8年間、協会や研究会の活動報告や会員紹介を中心に掲載してきました。これからも、不易流行の考え方で記事を編集し、皆様に届けていきたいです。

私事ですが、去年は製造業やプラント向けのAIや分析基盤の開発に携わってきました。品質管理や設備の予防保全などの領域において各社が取り組んでいます。AIへの過度な期待を感じつつも、現場での地道な活用は着実に進んでいくと思います。AIや機械学習はクラウドでの安価なサービスも充実してきているので、中小企業での活用もできそうですね。

(杉村 麻記子)

京都診断協会の行事予定

- 1月19日(金) 新年祝賀会
- 2月17日(土) 会員交流会
- 2月25日(日) 第3回理論政策更新研修
- 5月26日(土) 総会



診断京都

No. 120

2018年1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) 353-5381

FAX (075) 353-7540

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 懶大気堂 TEL (075) 361-2321

FAX (075) 361-5047