

診断京都

No. 139

2022 AUTUMN

<https://www.shindan-kyoto.com>



哲学の道

- 02 対外事業部と協会の役割
- 03 診断士の私の仕事
- 04 京の起業家
- 06 京都経済センターのご近所さん紹介
- 07 支援機関紹介
- 08 研究会紹介
- 09 協会活動報告
- 10 5RULES
- 11 はんなり診断士
- 12 My favorite・京都検定

「お互いを知り合える交流をしましょう」
対外事業部と協会の役割

会員の皆さん、こんにちは。副会長の岡原です。原稿を書いている頃はまだ残暑厳しく、ゲリラ豪雨をアプリで追う日々です。

さて、今年度から坂田会長を筆頭に新体制になりました。ますます京都府下の行政や中小企業支援機関様との結びつきも強固なものとし、京都の中小企業の経営向上を目指して価値提供していくとともに、会員の皆さまに支援機会の創出や研究機会の提供など、会員にとっても中小企業にとっても存在価値の高い京都協会を目指して、役員一同取り組んでいるところです。

今年度から組織体制を明確にするという会長の方針のもと、私は副会長として対外事業部を担当しています。対外事業部は、さらに受託事業部・事業企画部・コンサルティング部にわかれ、各部に常任理事・理事が担当となり、事業に関する打ち合わせ対応や担当していただく診断士募集、事業の進捗管理等を行っています。

できる限り、希望される多くの会員診断士に事業に携わっていただく機会を設けたいと考えていますので、是非公募があった時には、積極的な応募をお待ちしています。

会員にとっての京都協会の役割は3つあると思っています。1つは知識の研鑽機会の提供、2つ目は業務機会の創出、3つ目は交流機会の創出です。この2年半、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、様々な相談窓口などが開設され、業務機会は創出されました。しかし、研究会の開催が休止やZoomになったり、様々な会員が集うイベントが中止になり、知識の研鑽・交流機会が本当に少なくなってしまいました。

「相手を知り、自分のことを知ってもらうことが診断士の営業の第一歩」だと思います。

今年度に入ってから、徐々に研究会もリアル開催され、交流機会も少しずつですが、増えてきていますので、まずは毎月開催している経営革新支援研究会やその他全体イベント（会員交流会など）に参加していただき、交流を深めましょう。

執筆時点でも新型コロナの対応について様々な議論がなされていますが、いずれにしてもリアルで顔を合わせて、たまにはお酒も飲みながら、マスクをとって皆さんと交流できる機会を楽しみにしています。

副会長
岡原 慶高



ハートコンサルタントは心も支える 経営コンサルタント 感じることも大切にしたい

ハートコンサルタント代表。2012年中小企業診断士登録。
(株)ニトリ、長岡京市商工会、アクセルコンサルティング(株)
を経て現職。占い師(占星術/タロット)としても活動中。



1 研究職志望から宝飾品販売員に

化学が好きで薬剤師になりたかったのですが、数学が苦手な断念。工業化学科に入り研究職を目指しました。店頭で販促のアルバイトを始めたところ、成績が良く、クレーム対応を褒められ入社勧誘を受けたことに気を良くし、接客業に関心を持つように。好きだった宝石の仕事に就こうと(株)ベリテに就職、社長や相談役の奥様がよく立ち寄る武蔵小山商店街の本店に配属されました当時110店舗超ありましたが、お二人は地域を大切にされ、商店街活動に熱心で、手伝いに駆り出され、地域の商売に触れました。後に診断士を知ったときにこの時の気持ちが甦り、資格を取って地元で根差す商売を支援する仕事がしたいと思いました。

2 シングルマザーの診断士

診断士を目指したきっかけは離婚です。就職後結婚退職し、10年間主婦を勤め、離婚で子供2人を連れ実家に戻り、歯科医院で働き半年たった頃、子供の養育のため資格を取ろうと思って書店に行き、そこで中小企業診断士を知りました。

2次試験を見て、楽しそう、受かりそうと思いましたが、財務など全くわからず簿記3級から始めました。

合格後実務補習に行った時、場違いなところに来てしまったと後悔しました。私はシングルマザーの歯科受付、周りは大企業や銀行で働く男性ばかり。しかも、実務補習に必要な休暇が取れず、歯科医院を退職し受講していました。先の見えない状況で、私は何をしているのか、と戸惑いました。電話で今の夫から「場違いじゃなく同じ立場になったんだよ」というようなことを言われ、できる限りのことを学ん

で帰ろうと思い直しました。

5日間の実務補習後、経営支援に関わりたくて会計事務所などに就職活動しましたが、シングルマザー、未経験を理由に断られ方針転換。そのようなことが不問の(株)ニトリに入社、教育研修部に配属され社内研修講師になりました。

診断士になって良かったことは、人と深く関わり、未来を築くお手伝いができることです。信頼関係を基にお客様の事業構想をイメージしたり共感したりして、数字やデータ、文章に変換するのはとても楽しいです。やりたかった地域事業所支援に携われ、シングルマザーでも機会が得られ、夫とは診断士の勉強で知り合い、診断協会などで交友関係も広がり、良いことばかりです。

3 モットーは話しやすくてわかりやすい

(株)ニトリでは北海道から兵庫まで出張して研修を行いました。再婚で京都に転居し、長岡京市商工会の経営支援員として従事。

商工会では会員様・上司・同僚に恵まれ、補助金や融資の経営計画書作成、創業支援、労働保険・共済、商店街振興や地域のお祭り、行政との連携など、診断士の基本的なことについて貴重な経験を積むことができました。この経験で、現場と経営者に合った支援の重要性を実感し、実行して頂ける実情に沿った提案ができるよう努めています。そのため、本音をお話し頂くことが肝要なので、信頼関係を築けるよう人間性を磨いています。

接客、コンサルティング、占いは似ています。様々な悩みの相談に際し、その解決にあたっては、提案後、行動

して頂くことが重要なのも共通するところです。行動して頂くには信頼されることが何よりも重要と思います。

事業復活支援金で200人以上の経営者様に接し、話しやすい、わかりやすいと喜んで頂きました。この自分らしさを大切にしたいです。

4 心も支える経営コンサルタント

今後は経営支援とは別で、心も含めた独自のコンサルティングをしたいと思っています。

商工会からアクセルコンサルティング(株)に転職し、補助金、セミナー等の他、事業再生支援にも携わりました。提案の実行速度と成果の具現化は比例的で、行動すれば改善して行くのに、厳しい方ほど動けない。経営者には孤独と重圧もついて回ります。経営に加え心の部分からサポートし、人生の応援をしたいと思うようになりました。

子供の頃から好きな占い。占いには、自分が事実をどう意味づけるかという内観の力があり、心のあり方が変わります。心理学に同様の考え「ナラティブ」があり、日本発達心理学会に入って学び始めました。



昨年、体調不良から個人事業主に。この体調不良も、診断士と占い両方好きなのも、障害を持つ息子がいることも、全部占星術で説明できちゃうのがすごいところ。

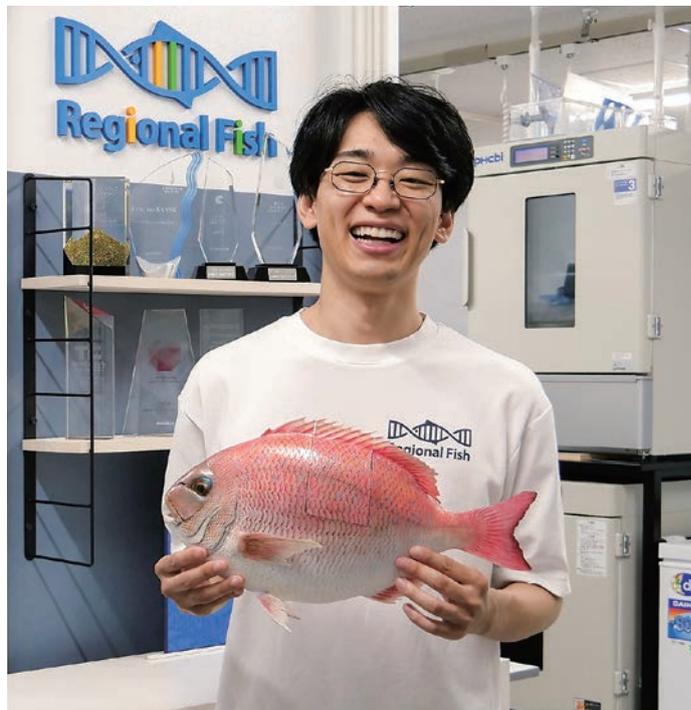
診断士×占いの新たなサービスで、心も支える経営支援を目指します。

(小林 康夫)

京の起業家

34

京都商工会議所よりご紹介をいただき、2019年にリージョナルフィッシュ株式会社を設立された梅川忠典様にお話を伺いました。



リージョナルフィッシュ
株式会社
代表取締役

梅川 忠典 様

「22世紀鯛」と当社研究所にて

創業の経緯を教えてください

当社は「世界のタンパク質不足」や「日本の水産業の衰退」という課題を解決することをミッションとして創業しました。

私は「失われた20年」とも言われる長い経済停滞の渦中に京都大学で経営学を学びながら日本の経済成長の必要性を感じ、新卒で経営コンサルティング会社に就職しました。その後「オープンイノベーションを通じて次世代の国富を担う産業を育成・創出する」というビジョンに共感し、産業革新機構に転職をしてキャリアを積みました。当時「日本は技術で勝って、経営で負けている」との通説がありましたが、日本の大手企業のデューデリジェンスを行うと中国、韓国などの企業に技術でも負けつつあるということを感じ、世界で戦える、日本が保有する世界一の技術は何か、というテーマを模索するようになりました。

京都大学が東京の新丸ビルで行ったイベントに参加したことをきっかけに、タンパク質不足を解決する昆虫食ビジネスを副業で立上げ、コンテストで優勝する評価も得ました。その事業は別の方に承継したのですが、ご縁がつながり京都大学の木下先生（共同創業者、現CTO）を紹介いただきました。その後、様々なメンバーの参画に恵まれ、2019年に前職

は続けながら当社を創業し、翌年4月に現在の事業に専念することになりました。起業するリスクも相応にある中で「自分にしかできない仕事をしたい」という思いでの決断です。

御社のビジネスモデルは？

2つありますが、ひとつは当社の独自技術で品種改良した稚魚を養殖事業者に販売すること。例えて言えば、品種改良した種苗を販売する種屋さんのようなものです。当社は品種改良のための独自技術として「ゲノム編集」という技術を用いており、京都大学や近畿大学での最先端の研究の成果を実用化し、30年かかる品種改良を2～3年で実現します。既に品種改良したタイ、フグなどを流通販売しており、現在は並行してさらに約20種類の品種改良に取り組んでいます。

もうひとつは陸上のプラントでIoT・AIを活用して魚の飼育環境を最適に制御する「スマート養殖」の推進です。こちらはオープンイノベーションの枠組みで大手の企業様や研究機関、地方自治体等70以上の団体と協働で取り組み、当社が試験やデータ提供、モデルプラントの立ち上げ運用等を行っています。特に陸上養殖はプラントの新規立上げに必要な投資額が大きいものの、従来の漁業権のような参入障壁がないため、前職のつなが



トラフグ比較写真(上がゲノム編集、下が野生)



養殖スタッフ(当社養殖場にて)

りていただいたご縁も活かして大手企業様等との連携を積極的に進めています。

これまでに苦労されたところは？

ゲノム編集された食品の生産・販売を行政に認めてもらうまでのプロセスが特に苦労しました。

まず前提として、いわゆる「遺伝子組換え」はその過程で別の生物の遺伝子を入れますが、「ゲノム編集」は別の生物の遺伝子を入れないため自然界に存在しないような種は作れません。そのため、ゲノム編集は従来の野菜・畜産等での交配による品種改良の延長線上にあります。例えば、当社のゲノム編集技術で食欲をおさえる遺伝子をこわしたトラフグ「22世紀ふぐ」はエサの摂取量が増えて肉付きがよくなりますが、これは、従来の交配による品種改良でも長い時間をかければ不可能ではありません。

とは言え、消費者心理や生物多様性への影響も考慮し、かつ、当時世界でも前例のなかったことでもあり、厚生労働省や農林水産省等の管轄官庁は慎重な姿勢でした。そのため各省庁のOBの助力を得て社内で個別対応のチームを編成し、行政に配慮しつつ、様々な方の力を借りながら実に1年半取り組み、行政が招聘した学識経験者より科学的に認めていただき、昨年9月に届出受理されるといった長い道のりでした。

京都商工会議所様の支援にはどのような期待をしますか？

先述の通りゲノム編集による品種改良は、一般の消費者にはまだ理解されていないと考えています。今回、京都商工会議所主催の「京都・知恵アントレ大賞2022」を受賞し

たことで当社の取組の認知をさらに広げ、また、会員企業様への説明会や市民向けの試食会などを開催させていただくことで理解につながっていければと期待しています。これまで試食会や勉強会などに参加されたみなさまには技術を理解いただくとともに、純粋に「美味しい!」などの感想をいただき、不安な意識は変わるという実感を得ております。

今後の意気込みをお聞かせください!

日本の漁業は30年前には世界で1位でしたが、現在は8位、漁業の従事者は3分の1になりました。食糧安全保障の観点からも日本をよりサステイナブルに変えていきたい。当社はベンチャー企業ならではの最速のスピード感で日本の水産業を本気で変えます。創業から5年目である2024年に上場する目標を掲げ、そこから逆算してマイルストーンを設定して進めています。ぜひこれからも応援よろしく願いいたします。(松下 晶)

京都商工会議所 経営支援員 檜舘氏より

経営に関する高度な知見を有する梅川社長とゲノム編集の第一人者であるCTOの木下先生が戦略的に事業展開を進めていらっしゃいます。

今般、本所140周年の節目に初めて開催した「京都・知恵アントレ大賞2022」にご応募頂き、大賞を受賞されました。

日本の水産業を活性化するためにも、同社が開発した品種やスマート養殖技術が京都から日本、世界へと広がるよう広報発信のお手伝いをしていきたいと思っております。

リージョナルフィッシュ株式会社

住所：〒606-8501 京都市左京区吉田本町36番地1

京都大学国際科学イノベーション棟

Web : <https://regional.fish/>

E C : <https://regionalfish.online/>

京都経済センターのご近所さん紹介

410号室 中小企業応援センター・商店街創生センター

410号室には、京都府商工労働観光部中小企業総合支援課の中小企業応援センターと商店街創生センターが入居されています。今回は、商店街創生センター事務局長の前田志津江様、中小企業応援センター金融・経営支援課係長の西村一美様のお二人にお話を伺いました。



410号室には2つのセンターが入居しています

中小企業応援センターは、中小企業応援隊の統括拠点として、府内の産業支援機関それぞれが持つ情報、ノウハウ、ネットワークを活用し、オール京都体制でワンストップの伴走支援をされています。410号室はその事務局として、事務局長と職員の計8名体制で運営されています。中小企業応援隊は商工会・商工会議所・京都府中小企業団体中央会・(公財)京都産業21などを核に構成しており、当センターの業務としては、支援員、支援機関同士のネットワーク形成、情報共有、人材育成ほか、5階に入居する京都信用保証協会と連携した中小企業向けの制度融資等も行っています。コロナ禍において対面での交流会や研修の機会を設けることがこの2年間は難しかったのですが、今後は、各支援機関の支援員同士が意見交換する場としての応援隊カフェや、事例発表会を復活していきたいとのことでした。関係する機関が集まっている経済センターの場だからこそのつながりを活かした支援体制を構築されています。

商店街創生センターでは、商店街の実情に応じた取り組みを考えるオーダーメイド型の伴走支援を行っています。センター長のほか、事務局長と職員4人の5人体制、他、中丹広域振興局に1人が配置されています。京都府内の商店街は300余りあり、京都全体の商店街を盛り上げていくために平成27年に設立された組織とのことです。京都府内を個別訪問し、現状と課題を把握し商店街ごとのコンセプトを見直したり、必要に応じて国や府の補助制度の紹介をしたりしています。経済



毎年開催されている商店街創生フォーラムでのグラレコ

センターに入居の京都商店連盟、京都府中小企業団体中央会、商工会議所とも連携しながら事業を推進されています。特にコロナ禍は、イベントの中止や縮小など地域の商店街を直撃しましたが、個別訪問を継続、YouTubeチャンネルを開設し、商店街の紹介、情報提供を継続されています。また、商店街に関わる人やこれから商店街に関わってみたい人を対象に「商店街これかラボ」を2021年から開催、加えて、今年度の取組として、商店街デジタル研究所(デジ研)を開催されています。オンラインを通じて、全国各地で活躍されている方の活動事例を学びながら、最新のトレンドをどのように商店街の運営や自分事として活かしていくのかを研究する場を始められました。コロナ禍の中でも、実際に商店街の方に会いに行き直接フォローする姿勢を大切にされていることを感じました。今回、お話を聞き、身近な地域コミュニティの核としての商店街、もっと知りたくなりました。



中小企業応援センター主催の創業セミナー

私たち中小企業診断士は、京都府内で活動していることが多く、中小企業応援隊の方とご一緒することも多いです。両センター事務局は、今年4月から3階から4階に移動されてご近所さんとなっています。今後も、情報交換等させていただければと思います。

(阪本 純子)

【法人概要・連絡先等はHPをご覧ください】

京都府中小企業応援センター <https://ouen-kyoto.com/>

商店街創生センター <http://syoutengai-c.com/>

※HPに掲載のYouTubeチャンネルもご覧ください。

京都商工会議所 洛北ビジネスサポートデスクの紹介

京都商工会議所洛北ビジネスサポートデスクは、京都市左京区下鴨の左京区役所に近い北大路通り沿いに所在し、京都市内の北部の左京区と北区の全域に所在する約11,500社の事業所（うち会員事業所約1,500社）の経営・金融・経営革新・事業承継等の相談等を小林事務長を中心に6名の体制で運営されています。



管轄行政区のある左京区・北区は住宅地を中心とした平野部だけでなく北に長く広く、花背や大原（左京区）、大森（北区）等までの事業所の会員もあることから、非常に広い管轄地域でもあります。

金閣寺（北区）や大原、貴船（左京区）その他寺社の多い観光地であるとともに、京都大学等の大学、ロームシアター京都や京都市美術館などの文化施設の多い文教地区の特性と、従前よりのむかしながらの「学生街」「住宅街」に加えて近年は分譲マンション

等の建設増によって、中心部に近いエリアは住宅地としての再開発が進んでいます。

これら地域特性より、「イオンモール北大路」や「洛北阪急スクエア」の大規模商業施設を中心に一般消費者向けの「BtoC」形態の小売業、飲食業や生活関連サービス業が比較的多い地域であり、他にも創業希望者も多い地域です。毎週火曜日に行われている経営相談に来られる事業者もこれらの業種が中心となっています。

地域内には小規模事業者が圧倒的に多いことより、事業者同士の業種を超えた連携やビジネスチャンスの提供及び、コミュニケーションの場づくりとして、これまで洛北ビジネスサポートデスク主催の交流会等を積極的に開催されてきました。

本年8月23日には情報交換や異業種交流、人脈づくりの場として3年ぶりの左京区・北区所在の事業者向けの「洛北ビジネスサポートデスク 洛北ビジネスミーティング&交流会」を感染対策を充分行った上で開催されています。



研究会紹介

経営革新支援研究会

経営革新支援研究会は、研究会メンバーを固定せず、京都協会会員はもちろんのこと、診断士であればどなたでも参加可能な懐の広い研究会です。松下代表に活動内容や魅力について伺いました。



司会進行中の松下代表

所属会員数	オープン参加（診断士であれば京都協会会員でなくても参加可能）
活動日・時間	毎月第3水曜日 19時～ 勉強会 20時～ 懇親会
代表者名	松下 晶
幹事・事務局対応者名	松下・中野・石井

—研究会の目的は、「京都協会会員の研鑽、交流と新規入会の促進」と設定されています。具体的にはどのような活動をされているのですか？

京都協会内外のゲスト講師にご講演いただき、懇親会で交流を深めます。

講師は事務局内で協議して、そのときどきの旬のテーマに応じて声かけさせていただいたり、公的機関から研究会での講演希望をいただきお願いしたりするケースもあります。

—固定の所属会員がいない珍しい研究会ですが、事務局の方や参加者の特色、特長を教えてください。

伝統のある研究会ということで、事務局は京都協会の活性化に熱い想いを持つメンバーです。オープン参加でお越しただく方々はベテランや若手など様々ですね。

—企業内診断士、独立診断士、どちらが多いですか？

事務局は独立診断士が中心、オープン参加は企業内診断士、独立診断士がどちらもいらしゃいます。企業内診断士でも比較的独立志向が強い方が来てくださっている印象です。

—コロナ禍での研究会活動はどのように行われていたのでしょうか？

参加者相互の交流がひとつの軸であり、コロナ禍で2020年、2021年はほとんど開催できませんでした。2022年度は4月から再開しており、まずはこれまで通り開催することが目標です。

—どのように研究会に参加することができますか？

毎月の開催を京都協会のメーリングリストで告知させていただいております。はじめての方は特に来るのにハードルが高いと感じるかと思いますが、少しでも興味があるテーマであればぜひご参加ください。できれば懇親会もご参加いただきたいですが講演のみの参加も大歓迎です！

—参考までに、最近の研究会テーマを教えてください。

・2022年7月
「中小企業診断士のためのアンガーマネジメント学習会 ～経営者が組織を良くする為に取り組むアンガーマネジメント～」

（講師：怒りの改善トレーナー 明山 恭子様）

・2022年6月
「伝えるから伝わるへ。答えのないロジックで世界観をデザインする。～中小企業のブランディング、デザインを活用した経営へのヒント」
（講師：株式会社ユキサキ 代表取締役 神野様）

・2022年5月
「コロナ禍における「宅配飲食専門店のFC加盟」実践から得たもの ～社長の目線を持つことにこだわる中小企業診断士の経営革新事例」
（講師：ミカタ経営株式会社 代表取締役 賀長様）

・2022年4月
「アフターコロナ、ウィズコロナに向けた戦略 ～独自の取組で注目を集める京都市中央卸売市場の仲卸会社の事例」
（講師：万松青果株式会社 代表取締役会長 中路様）

京都協会所属会員、外部講師、とバランスよく旬のテーマでご講義いただきました。おかげさまでどの回も盛況となり、質問も活発に出てみなさまの関心の高さを感じました。

—他協会からも注目の研究会、京都協会会員ならぜひご参加いただきたいですね。本日はありがとうございました。

やさしく丁寧な語り口 講師の松田協会会員

9月21日（水）に開催された研究会の様子です。「経営支援に役立つ統計ツールのご紹介（jSTAT MAPとV-RESASの活用）」をテーマに松田 茂様（中小企業基盤整備機構 近畿本部 中小企業アドバイザー）が登壇されました。この日はPCご持参で参加いただき、簡単なデモを体験できるプログラム。早速、今日の学びは創業・新規事業・補助事業などの市場動向資料に活用したいです。価値あり！の研究会でした。



ツールを活用する、実践的なプログラムの研究会



熱心に聞き入る参加メンバー総勢22名！

（岡部 佳美）



去る8月6日（土）に京都駅前のメルパルク京都において、今年度1回目となる理論政策更新研修が行われました。

第1講目は、「新しい中小企業政策について」～POSTコロナ社会を見据えた中小企業支援施策～と題し、京都府商工労働観光部長の上林 秀行様にご講義いただきました。

第2講目は、「中小企業の事業継続力強化支援」と題し、協会会員の神戸 壯太さんが講義されました。110名を

超える受講者に参加頂きました。神戸さんの講義概要は、下記にご紹介いただいておりますのでご覧ください。

（杉村 麻記子）



令和4年度 第1回理論政策更新研修 講義 －中小企業の事業継続力強化支援－

「事業継続」とは、企業が突発的事象（インシデントの発生）に遭遇した場合、事業資産の損害（結果事象）を最小限にとどめつつ、中核となる事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平常時に行うべき活動や緊急時における事業を継続することであり、そのための方法、手段などを取り決めておくことを「事業継続計画」（BCP）といいます。突発的事象に対して、倒産や事業縮小を余儀なくされないためには、平時から事業継続に関する取組を準備しておき、それを適宜見直しする（マネジメントする）こと

は、顧客の信用を維持することにも繋がります。企業価値の維持・向上につながるものです。

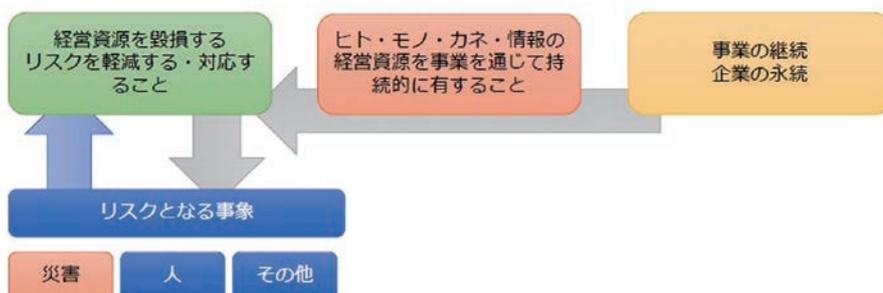
日本は災害大国であり、どうしても地震や台風、集中豪雨等による損害に目を向かせがちですが、事業継続の危機に繋がる原因事象は新型コロナウイルス感染症の蔓延による結果事象としての「感染症による従業員等の出勤不能」、電力や通信会社による結果事象としての「インフラの不通」、製商品の不具合やサービス内容に対する「責任」、そして中小企業・小規模事業者において最大の事業継続リスクで

ある、経済産業省の「中小企業強靱化法」にもあるように、「キーマンとなる従業員や、経営者自身の高齢化やその他の原因により事業に従事することが不可能となる」という結果事象にも目を向けた事業活動の継続計画が必要となります。

これらの中で、実効性のある事業継続計画の策定のためには「原因への対策」ではなく、「毀損した場合に事業継続が危ぶまれる」経営資源の特定から、それに繋がる原因事象を広く捉えることで単なる「防災計画」に留まらない実効性の高い計画策定に繋がるものです。

我々支援者は、事業者には「事業継続計画」≒「経営戦略」と捉えていただき、平時のリスクマネジメントの一貫とすることで「絵に描いた餅の事業継続計画」ではない、体制構築、実行支援を行うことが求められると考えます。

（神戸 壯太）



5 RULES

“ルールが経営を映し出す”

誰しも自分に課しているルールがある。
京都の“イマ”を創り出す経営者に聞きました。

「あなたのルールは何ですか？」



株式会社 Rubik's (ルービック)
代表取締役 山口 拓宏 様

学生時代から学生プラットフォーム「HYGGER」において、企業と学生のマッチングをするなど精力的な活動を行い、運営企業に入社。入社2ヶ月で同企業の起業プロジェクトを任せられ、2019年創業に至る。エキスポシティ内のゲーム×デジタル×教育施設「REDEE」のプロデュース、中小企業のWebマーケティングや新規事業支援、企業・製品のブランディングなどを手掛ける。今、京都で勢いのあるIT系スタートアップ企業。

RULE.1

日本の未来を担う若者の才能を潰さない。

日本最大級のeスポーツ施設「REDEE」への参入は、学校には馴染めなかったものの勉強や教育が好きなメンバーの存在が契機となった。

「面白い発想や想像力のある若手が、企業や社会に受け入れられず困る姿を、嫌なほど見てきた。大人が日本の可能性や未来を自ら潰す。自分は絶対にしたくないし、自分ならそんな若者を守れると思った」。Rubik'sが教育を事業の核に据える背景には、このような山口氏の強い思いがある。



RULE.2

支援企業に自社社員と思われる程に入り込む。

新規事業立上げ、WebサイトやSNS支援を手掛ける当社。「新しい感覚を持って主体的に、一緒に考えてくれる人が経営者は欲しいんだと感じている。」その言葉を体現しているのがRubik's流の支援スタイルだ。若手でITリテラシーが高く、支援企業社員同様に本気でプロデュースに向き合うRubik'sスタッフは中小企業が必要とする人材そのものである。

時には、支援者という関係性を超えて本当の社員レベルで真剣にぶつかることもあるが、それは互いに熱量高く“ジブンゴト”になっている証明である。

RULE.3

昭和と令和のハイブリッドな感覚を活かす。

「若者の感性は持っている」と豪語する山口は、大学生との人脈を武器に、若者のニーズやトレンドを的確に顧客に伝え、好評を得ている。

一方、Z世代が中心のデザインファームには一見似つかわしくない“ザ・昭和”な体育会系のノリや価値観も併せ持っていることで顧客から可愛がられることも多い。顧客と市場を繋ぐハイブリッドな感覚が、事業拡大のカギであろう。「『Rubik's = 足腰鍛えられています』という社員を輩出していきたいですね」と語る。

RULE.4

事業も組織も「俯瞰力」でマネジメントする。

幼い頃から、自分の置かれた環境や相手そして自分自身を常に冷静な目で見ることができた。打ち上げなどでついつい社員の所作を観察しすぎて揶揄されることもあるが、「俯瞰力」は自他ともに認める才能である。それによって、事業や組織を客観的に冷静に見ることができ、顧客や社員が何を求めているかも読み解くことができる。最近では自身が現場に立ち続けなくても、最低限の助言で社員が成果を獲得する事例も増えてきた。

RULE.5 境界線のない会社で、事業創造につながる「ビジネスの設計士」になりたい。

山口氏が考える将来展望のキーワードは、「境界線のない会社」「ビジネスの設計士」。国籍やマイノリティなど関係なくどんな人でもまずは受け入れる、そんな間口が広い組織の中で、社外でもパートナーや提携先を拡大していくことがRubik'sの未来の姿だ。

また、スタートアップとして始まった当初から、建築設計士が建築物を創造するように、業務領域や業種を超えて事業創造をつなぎ合わせる「ビジネスの設計士」としての存在感の確立が、企業としての成長のコアとなると考えている。

学生時代を過ごした京都を拠点に今後も活躍する山口氏の今後目が離せない。



(楽集会：内藤 朗人・松田 健・池田 瞬介)

はんなり診断士

ともだ かおる
共田 薫
(有)Next Door
代表取締役



2020年4月に診断士登録をしました共田です。コーナータイトルの「はんなり診断士」ですが、「はんなり」と「診断士」の両方を修行中です。特に「はんなり」は、大阪で生まれ育った私には難易度が高いです。それとナカナカの年齢ですが独身記録更新中です。同じ志をお持ちの方はともに傷をなめ合いたいと思います。よろしくお願いします。

経歴は、会計事務所で法人企業をメインに決算申告から

税務調査立会いまでの一通りを経験後、自身の会社である(有)Next Doorを立上げ、今年で25期を迎えました。

主に経験した業務は、会計業務10年、通信教育会社のエリア・マーケティング支援10年程度、カフェ経営も10年ほど経験しました。

エリア・マーケティングは全国約30か所を、拠点開設から現地スタッフの採用・育成、進捗管理などのマネジメント業務を行いました。その後、カフェを経営しながら、関西学院大学大学院でブランド・マーケティング研究を修了し、のちに中小企業診断士資格を取得しました。他に、中小企業の上場会社傘下入りに伴う会計品質の高度化や経営計画策定、M&A支援なども経験しています。

診断士資格取得と時を同じくして新型コロナ・ウイルスが発生し、流行が繰り返されるようになりました。中小企業の皆様にとって厳しい経営環境が続いていますが、これまでの経験を活かして、経営安定化や収益向上の支援をより一層、行いたいと考えています。皆さま、よろしくお願いいたします。

あかだ かつゆき
赤田 健行
株式会社ユタカ



2021年の夏に入会した赤田健行と申します。生まれも育ちも大阪で、就職したのも大阪の金融機関です。

前職では6年半の支店勤務を経て、その後6年半を本店融資部で過ごしました。

本店で合計1兆円分くらいの融資審査を担当できたこと、業況悪化先の支援部署で課長として様々な経験を積めたことが、今の自分を形作ることに繋がったと思います。

家業の食品包装資材製造業を継ぐべく、2020年2月に

金融機関を退職したものの、コロナ禍で私の前職を知る顧客からの経営相談等が増えたことを契機に、法人経営に加えて診断士登録・個人開業をすることになりました。

京都協会にお世話になることを決めたのは、家業で京都方面の顧客を担当しているためです。

専門は財務面の支援や経営支援員等に向けた研修等ですが、最近は新規事業や新商品に使用する新ブランド資材(袋、シール、箱等)の開発・製造等も行っており、創業支援・販路拡大・事業再構築等も業務領域に加わりました。

家業が業歴60年近いファブレス型の製造業なので、永年の取引があるメーカーが沢山あり、対応可能な資材が多いこと、既製品の卸売も手広く行っていることが強みです。

京都協会の方々には皆さんそれぞれ様々な専門領域をお持ちで、交流する機会があるたびに非常に刺激を受けています。ゆくゆくは皆さんと連携して事業に取り組むようなことができればいいなと漠然と考えています。今後ともよろしくお願いいたします。

My favorite

診断士のお気に入り

サーモスの真空断熱ケータイタンブラー

加瀬 秀樹

私のお気に入り、サーモスのケータイタンブラーです。少し大きめの480mlタイプです。

1年前、家内から誕生日にプレゼントしてもらいました。気に入っているところは保温性、保冷性が断然優れているところです。それまでは無名メーカーのマグボトルを使用して、2



時間ぐらいいか温度を保てなかっただけに感動ものです。外出するときも家の中にも毎日そばに置いて大変重宝しています。

元はドイツの魔法瓶メーカーであった「Thermos」を産業用ガス大手の日本酸素株式会社を買収し、現在はその子会社としてサーモス株式会社が事業を行っています。一時は廃業寸前まで追い込まれたそうですが、他社のモノマネでない新製品を続々と開発し、今では世界No1の魔法瓶メーカーとして活躍されています。

コロナ禍で診断士の活動も自宅での仕事が多くなっています。資料作成に集中している時、アイデア出しに困っている時等、いつもそばに温かい珈琲があるとほっとして、仕事もはかどります。ずっと愛用したい一品です。

次号は岡部佳美さん、お願いします。

京都の診断士だったら
知っておきたい基礎問題にチャレンジ!!

京都
検定

京都・観光文化検定試験
京都商工会議所

本事業は
京都検定を応援しています

Q 「哲学の道」は、大正時代に活躍した京都帝国大学の哲学者で、『善の研究』の著者()らが散歩したことによって名づけられた。

(『第4回京都検定 問題と解説』(京都新聞出版センター刊)より一部抜粋)

表紙の写真と連動した問題をセレクトしてお届けします。

京都診断協会の行事予定

- 11月22日(火) 近畿ブロック会議
- 11月26日(土) 会員交流会
- 11月予定(未定) 診断士の日イベント

編集後記

猛暑や突然の豪雨など今年も大変な夏が終わり、秋の京都がやってきました。秋は、年に1度の会員交流会があります。新型コロナウイルス感染者数の増加も余談は許さない中ではありますが、診断京都で掲載されている方たちとリアルでお会いできるチャンス(もちろん皆様の予定が合えばですが)、何事もなく皆さんと楽しむことができたらなあと今からワクワクしています。(松田)