診断京都

No. 140

2022 WINTER

https://www.shindan-kyoto.com



伏見稲荷大社 楼門

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 SRULES

11 年男・年女

12 My favorite・京都検定

皆様、明けましておめでとうございます。

コロナ時代になり早や3年が経とうとしています。この間、中小企業等は非常に厳しい経営環境に置かれており、特に飲食店では廃業を余儀なくされたところも多くあります。

一方で、テイクアウト・デリバリーサービスへの転換や、新たな商品・サービス開発により活路を見出した企業もあります。このような企業は、常に外部環境や消費者ニーズの変化を察知し、素早く会社全体で対応できる力を持っています。いわば、環境変換対応の基盤を持っていると思います。

少し話が変わりますが私は20年来、サッカーの京都サンガFCのサポーターをやっています。京都サンガは、今でこそJ1リーグですが、昔は弱小チームと言われた事もあります。1998年頃、弱小チームと言われているサンガに、元日本代表の選手が入団しました。

西京極競技場でその選手のプレーを見ていた私は、「どうもいつもとちがうな?」と感じました。何が違うのかな?と考えていると、「あ、そうか!」と気が付きました。元代表の選手は相手にタックルされても倒れずにドリブルを続けるのです。昔のサンガの選手はタックルされるとすぐに倒れます。私は、サッカーというのはタックルされると倒れるものだと思い込んでいたのですが、代表クラスになると足腰や体がしっかりしているので、タックルされても、びくともしないのです。

これは企業経営でも同じです。目先の売上だけを追いかけるのではなく、まずは環境 変化に柔軟に対応できる足腰である、基盤(経営者や従業員の考えや行動等)をしっか り創る事が重要であり、その上で新しいサービスや商品を作り提供すれば、結果はつい てくるでしょう。

我々中小企業診断士は、短期的な施策で収益を上げる支援も必要ですが、中長期的な視点にたって企業の足腰である、環境変化対応への基盤を作る支援をする事も重要です。その為には、診断士個々のスキルや経験値を上げる事が必要です。現在、当協会では企業支援に有益な研究会や、腕を磨く為の事業が多くあります。これらに積極的に参加して頂き、ぜひ診断士としてのスキルを今以上に上げてください。今年は卯年、うさぎのように大きくジャンプできる中小企業を多く創る!今年はこれを目標に、頑張っていきましょう。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

会長 坂田 岳史



診断士の私の仕事

vol.08

松下 晶さん

元・猟師見習いの奮闘 デジタル化への期待を失望に 変えないために日々の研鑽、伴走支援

> 新烏丸経営相談所所長。2013年中小企業 診断士登録、2019年より中小企業基盤整 備機構近畿本部で中小企業アドバイザー (経営支援) にも従事。



メーカーからコンサルティン グ業界へ

2002年、新卒で長岡京にある某大 手電子部品メーカーに入社し、情報シ ステム統括部門にて主に経理・人事関 係の社内システムの企画、開発、運用 に従事しました。プログラミングや要 件設計、サーバー管理やDB設計、グ ローバルシステムの海外展開など様々 な経験を積ませていただいたのです が、視野を広げたい(かつ、当時活動 していたバンドが解散した) という動 機で総合系のコンサルティング会社に 転職し、総合商社や大手都銀の社内イ ンフラ整備、管理会計基盤の構築など BPRプロジェクトのPMO (プロジェ クトマネジメント事務局) という立場 でコンサルタントとしての職務に従事 しました。メーカーとの文化の違い等 にとまどい鬱になりかけた時期もあっ たのですが、仕事で成果を出して少し ずつ自分の立ち位置を確立できるよう になり、やりがいを持って取り組んで いました。しかし、家庭の事情等もあ り中小企業診断士として独立すること になり、以来、これまでの経験を活か してITを軸とした経営戦略の立案や実 行支援を中心としたコンサル業務を主 軸として活動を行っています。

2 父の急逝を乗り越えて診断士 になる

診断士資格を取得したきっかけは、 コンサルティング会社にいた際の同僚 が診断士資格を持っていて、休憩室で の雑談で「商店街のコンサルティング をしている」という話を聞き、大企業 のコンサルティングとは異なる経験が

診断士になってありがたかったの は、何よりも経済産業大臣認定の国家 資格としての「格」があり、諸先輩方 の積み重ねた実績と信用により様々な 案件に関わらせていただけることでし た。独立当初は仕事も全くなく、狩猟 免許を取得して山に通い、猟師見習い としての活動にも力を入れていたもの の稼ぎにはならないため途方に暮れて いたこともあり、まずは京都協会の公 募案件でお仕事をいただき、それを きっかけに様々なご縁を頂戴したこと が今の活動の基礎となっています。ま た、これまでのサラリーマン時代との 違いで言うと基本的には社長様がカウ ンターパートとなるため、非常にダイ ナミックでインパクトのある案件をご 支援させていただけることがやりがい と感じています。

3 モットーは誠実な仕事

仕事をする上で大事にしていること は、ひとつひとつの仕事を誠実に対応 するということにつきます。自分が提供できる付加価値は何なのかを明確にし、現状整理から事業計画の立案、実行支援など企業様の課題解決に貢献することで、信頼を積み重ねていきたいと考えています。

4 新しいことへの挑戦、日々 の研鑽

今後は、診断士としては強みを生かしてITを軸とした経営戦略の立案・実行支援に引き続き取り組みつつ、新しいことにも意欲的に挑戦していきたいと思います。

話は飛びますが先日とあるご縁で 「野焼き」に参加させていただきました。手捻りやろくろで成形した土を高温の焚火で焼く陶芸の昔ながらの手法で、土をこねて自由な発想で器や箱を作る楽しさと、薪をくべて火を眺めながら古来の自然と人間の関係、道具が創出されるプロセスに思いをはせ、自らの仕事の原点に立ち返るような実感を得ました。

コロナ禍を経て自らの仕事も変革期にあると感じています。独立当初では考えもしなかったオンラインツールを駆使しての経営支援も今では当たり前ということもあり、企業様に付加価値を提供するために日々の研鑽を欠います。DXというキーワードが注目されていますの日談をいただく機会も格段に増えていたでく機会も格段に増えていることを感じている中で、デジタルを活用した経営をいることを感じている中で、デジタルに変えないための期待を失望に変えないために記ます。 (小林 康夫)

見技術を 日本の屋根は

合同会社リプラス 代表社員

俣野 英樹 様

事業内容や従業員規模について教 えてください。

2018年6月に創業し、長岡京市でエコ キュートなどのオール電化設備や太陽光パネ ルの販売、リフォームのご案内をしていま す。また、ドローンを使った屋根や外壁の調 査事業も始めました。主なお客様は京都市内 のファミリー層ですが、北は南丹市、南は木 津川市、西は高槻市くらいまでを営業エリア としています。

従業員は、社員2名とアルバイトがいます。

1日200軒。地域すべてを塗りつぶす 訪問販売で顧客獲得

集客はどのようにされているので すか?

弊社は1軒1軒足で回る訪問販売が中心で す。その地域全部を塗りつぶすくらいの気 持ちで回るので、1日に100軒か200軒くら いは行きますね。調子のいい営業社員であれ ば、月5~6件くらいのご契約をいただいて います。

弊社では、単に「給湯器を買いませんか?」 とお勧めするのではなく「光熱費をどう安く していくか」といった提案を重視していま す。ガスなど電気以外の熱源からオール電化 に切り替える提案営業も得意とし、創業間も ないころから一定の実績をあげることができ ました。おかげさまで、関西電力ともタイ

アップできるようになり、協同イベントや キャンペーンに参加しています。関西電力と タイアップできたことも、お客様からの信頼 を得るのに役立っていると思います。

創業間もないころから関西電力と タイアップできるのはすごいですね。 創業の経緯はどういったものだっ たのでしょうか?

ペット業界を経て、オール電化や太陽光設 備の訪問販売を行う会社で勤務しました。そ こにいたのは2年ほどでしたが、電気工事士 の資格を取り、販売から工事までの一通りの ノウハウを学びました。

そのまま勤めていたかったのですが、会社 の方針に従うと、アフターフォローに力を入 れるより、新規のお客様の獲得を頑張らない といけません。でもせっかく高額な商品をお 買い上げいただいたので、アフターフォロー をしっかりして、お客様と長いお付き合いを したい、そんな思いから独立しました。

独立にあたっての不安はなかった でしょうか?

訪問販売のノウハウは獲得していたし、商 品の仕入れ先も確保できていたので特に不安 はなかったです。家族に反対されるかと思い ましたが、妻の反応も「ああそう」といたっ



かんでんEハウス㈱からの感謝状

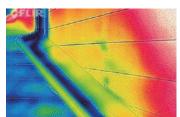


取扱商品 太陽光パネル



- (左) 導入したドローン
- (右) ドローンによる 外壁赤外線調査





て呑気でした (笑) 資金繰りだけが心配でしたが、信用金庫や公庫から創業融資を受けられたので、そこも問題ありませんでしたね。

コロナ禍の逆境の中で ドローン事業に挑戦

順調にこられているようですが、 独立して一番苦労されたことは何 だったでしょうか?

コロナ禍のときが一番きつかったです。訪問販売が基本なのに、お客様のところに行くことができません。最初の緊急事態宣言から半年間は身動きがほとんど取れず、本当に辛かったですね。休業もしましたし、コロナ融資も受けました。長岡京市商工会の支援を受けて補助金もいただき、とにかく使えるものはすべて使いました。

またコロナ禍をきっかけにドローンを使った新規事業を始めました。

ドローンを使った新規事業とはど のようなものでしょうか?

コロナ禍で身動きがとれない中、今何ができるかを必死で考えました。九州などで屋根の調査にドローンを使用していると聞き、「これだ!」と思いました。

リフォームを検討されているけれど、屋根や外壁の状況が分からないから踏み切れない という方がたくさんいらっしゃいます。そんな方々に屋根に上らずに、気軽にドローンで屋根や外壁を調査して状況をお伝えすることができたらと、考えたことがきっかけでした。

ドローンを購入して講習を受け、今ではドローンフライトオペレーターの仕事もやっています。

尽きない事業アイディア。 チャレンジできるのが独立の醍醐味

独立して良かったことは何ですか?

良くも悪くも自分の責任ですべてを進められることです。サラリーマンであれば、ドローン事業を始めたいと思っても、稟議が通らなかったりとか、なかなか難しいですよね。でも独立すれば、実現できるかできないかは別にして、チャレンジはできるのが一番良かったと思います。実際はアイディアが

あっても、難しいことも多いですが。

今温めている事業アイディアに、老犬や老猫の保護施設の運営があります。飼い主が高齢化してお世話が難しくなったり、施設に入った場合、ペットの預け先が問題になっているんですね。以前ペット業界にいたので人脈もあるし、人の高齢化が進むにつれてペットも高齢化しているのでニーズは十分あると見込んでいます。しかし如何せん体は一つなので、なかなか余裕がなく始められないでいますが、いつかはチャレンジしたいですね。

一人一人が環境に貢献できる 橋渡しをしたい

最後に今後の意気込みを教えてく ださい。

世間ではSDGsとかサスティナブルとか言われるようになっていますが、個人レベルでどれだけ落とし込めるかが重要だと思います。地球環境がどうとか言われても、本音では皆どこか他人事だし、それもごく当たり前の反応だと思います。そんな人でも太陽光やオール電化でCO2を削減できて、光熱費も削減できて、知らず知らずのうちに環境に貢献できる、個人レベルでは環境意識を強く持っていなくても、結果的に環境に貢献できる一そんな橋渡しをしたいと思っています。

特に太陽光は地産地消で、近年は売るのではなく自家消費が中心です。小規模でよいから自分で使うエネルギーを自分で賄い、無理なくエコライフができるお手伝いを、これからもしていきたいと思います。(佐藤 智美)

長岡京市商工会 経営支援員 森口氏より

商材が高額なものだからこそアフターフォローをしっかりして お客様と長くお付き合いをしたいという想い、お客様の有益とな る情報の提供・誠実な営業をもってスタートを切られた同社が、 コロナ禍で訪問営業ができない期間から現在まで「今できるこ と」を考え、行動される実行力には頭が下がる思いです。

まずは盤石な経営基盤の確立、そして代表が頭の中で描いておられる新事業が着実に実現できるよう支援させていただきます。

合同会社リプラス

https://replus-llc.jp/

住 所:〒617-0823 京都府長岡京市長岡二丁目7-16

電 話: 075-874-1570

京都経済センターのご近所さん紹介

京都府中小企業団体中央会ものづくり支援室

今回は、412号室を訪問し、京都府中小企業団体中央会(以下、京都府中央会)ものづく り支援室室長の新池巧さんと企画調整課課長の門大輔さんにお話しをお聞きしました。





企画調整課課長 門 大輔さん(左)と 室長 新池 巧さん(右)

「ものづくり支援室」は、ものづくり補助金(現在 の正式名称は「ものづくり・商業・サービス生産性向 上促進補助金」)京都府地域事務局として業務をされ ている京都府中央会の部署です。平成24年度補正予 算でスタートした本補助金の事業実施事務局として中 小企業庁・中小企業基盤整備機構から全国中小企業団 体中央会が委託を受け、各都道府県の地域事務局が 全国中央会と連携して補助金管理業務を実施してい ます。

今年で10年目を迎える本事業の京都府地域事務局 は、京都府内全域のものづくり・商業・サービス関係 をはじめとする中小企業・小規模事業者を対象にして おり、公募から採択、補助金申請及び交付決定、事業 実施、実績報告並びに補助金交付、そして事業化状況 報告までの一連の業務手続を行っています。現在、本 事務局には、室長ほか、アドバイザー9名、事務員1 名が所属し、技術面や経営面で実務経験が豊富なアド バイザーが、採択事業者に対して補助事業終了までの

挑戦する 創造力に ・新サー 出会う 東京ビッグサイト

ものづくり補助事業展示商談会

支援を行っています。 コロナ禍では、事業者 への訪問が制限された ため、全国中央会が管 理・運用している「も のづくり補助事業公式 ホームページ」の動画 を活用していただき、 また、オンラインで事 業者のフォローアップ を行っていたとのこと

です。そして、毎年、全国中央会主催で、ものづくり 補助金を活用して開発した新しい製品・サービス・技 術等の販路開拓・拡大支援を目的とした展示商談会が 開催されています。

「ものづくり補助金」は、スタート当初、「ものづく り中小企業・小規模事業者試作開発等支援補助金」と いう名前で、試作開発が対象でしたが、その後、生産 性向上のための設備投資にシフトしてきました。ま た、採択事業者の業種では製造業が大半であったの ですが、現在では、製造業の割合が高いものの、商 業・サービス業での採択も多く、多岐にわたる業種で 活用されています。製造設備だけでなく、ICT化のた め設備投資などにも使われています。申請方法も大き く変化しました。スタート当初は書類を揃えてファ イリングしたものを郵送するといった提出方法でした が、「ものづくり補助金特設サイト」の活用、そして 2020年からはGビズIDやjGrantsのサービスを利用 したものに変わっています。現在はリアルタイムに 申請状況や処理状況が確認できるようになっており、 「ものづくり支援室」の仕事も進化していることを教 えていただきました。

「ものづくり補助金」は中小企業診断士のお仕事の 中でも関わる方が多いのではないでしょうか。一次試 験の「中小企業経営・中小企業政策」資格試験の段階 でも頻出分野となっていましたね。普段から診断協会 も京都府中央会の皆様にはお世話になっていますが、 今回ものづくり支援室のお話をお聞きしたことで、 「ものづくり補助金」の事業スキームを改めて見直す 機会となりました。

(阪本 純子)

京都府の商工会· 商工会議所紹介 支援機関紹介

宇治商工会議所の紹介

宇治商工会議所は昭和27年2月に会員478名で発足し、昭和62年4月現在地(宇治市宇治琵琶45-13)に宇治市産 業会館・宇治商工会議所会館を建設、現在に至ります。現在15名の職員(専務理事、業務課5名、商工課8名、パー ト1名)で事務局を運営しており、会員数は1,825事業者(令和4年4月1日現在)です。

宇治市は、京都と奈良および東国を結ぶ主要道が通 過し、また急流の宇治川に宇治橋が架けられていたこ とにより、古くから交通の要衝として開けてきました。

昭和26年3月1日に市制を施行以来、順調に発展 を続け、昭和30年代後半から京阪神の住宅都市とし て脚光を浴び、市内各地では宅地造成と著しい人口増 加がはじまり、昭和54年8月には15万人を超え、現 在は17万7千人となっています。

宇治商工会議所の直近の取り組みとして、令和3年 度に新型コロナウイルス感染症の影響を受ける中小企 業・小規模事業者を対象とした特別相談窓口を設置、 売上向上や販路拡大、情報発信等、事業者が抱える経 営課題に対し、補助金・助成金や融資制度、専門家派 遣などを活用し、約1,300件、6億4千万円を超える 伴走型支援を行ないました。このほかにも、緊急事態 宣言の影響緩和に係る一時支援金や月次支援金の支給 にあたり、事前確認手続き支援なども行っています。

販路開拓支援事業では、インターネット通販サイト 「京都宇治土産.com」での販売のほか、国内外へ向 けての商談会や食品展示会、フェア等を通じて、地域 産品の情報発信や販路開拓等を行なっています。

また新型コロナウイルス感染症の影響を受けた市内

事業者の売上回復を支援するため、令和4年度で3回 目となる40%のプレミアムが付いたデジタルクーポ ン事業「宇治のお店おうえんクーポン」を12月1日 より5万セット3.5億円分発行。市内小売店、飲食店、 旅館、その他サービス業など約500店舗の消費拡大に 努めております。

宇治商工会議所では、地域発展の指針となる「宇治 市産業戦略」を有効的に推し進めるため宇治市と協同 で運営する産業支援拠点「宇治NEXT」にて伴走支援 を実施するとともに、製造業を中心に経営課題等を聴 き取る「市内企業訪問」や「機械要素技術展」への合 同出展、飲食店を応援する「宇治飯うまいもんチャン ネル」の開設、未来を担う子ども世代に起業・経営を 体感できる「こども未来キャンパス」など多岐に亘り 実施しております。

産業会館1Fには「様々な人が交流を通して、産業 の新しい価値を生み出す研究所」=「うじらぼ」を開 設しており、事業承継をテーマとし、様々な視点で事 業について検討する「あとつぎラボ」やBCP策定計画 を参加事業所に策定頂く「BCPセミナー」等を開催、 交流を含めたイベント・セミナー等の事業を行ってお ります。





研究会紹介

プレゼンテーション・スキルアップ研究会(PS研)



代表・幹事・事務局をマルチに務める中西さんにPS研の魅力につ いて伺いました。正式名称は少々長いので、愛称の"ピーエスけん" でお伝えします◎

所属会員数 6名

活動日・時間 毎月第1火曜日 19時開催 (原則)

設立年月日 平成22年4月1日

代 表 者 中西昭人

幹事・事務局対応者名 中两昭人

―PS研はその名の通り「プレゼンテー ション」の「スキルアップ」を目指 す活動をされているのですか?

そうですね、3つの活動を行なって います。「3分間スピーチ」、「ビブリオ バトル」、「パワポカラオケ」です。特 例として「プレゼン力を鍛えたい起業 家の方と一緒に検討する会」のほか、 プレゼンにつながる面白そうなことは 何でもやってみることにしています。

もっとも特徴的なのは、プレゼンの あとにフィードバックで振り返りがで きる点です。

一平成22年設立、と歴史のあるPS研 です。どんな研究会、ですか?

プレゼンで求められるものは、人そ れぞれです。話す機会を思い浮かべて いただくと、セミナー、講義、朝礼、 ミーティングなど皆さん違うのではな いでしょうか。それぞれに話す相手は 誰なのか、何を伝えるのか、どうやっ て伝えるのかなど、考えることは多岐 に渡ります。

話す場面がみなさん違うので、あえ て正解の型を1つに決めていません。 それぞれが場面を想定しながら必要な スキルを磨くための場としています。

-6名という少人数で濃く、活動され ているイメージです。どんな方がメ ンバーに入られていますか?

ベテランが多いです。みなさんプレ ゼンスタイルが違うので、何度聞いて も勉強になります。

―2022年度はどんな活動をされてい ましたか?

コロナ禍でオンライン開催が続いて います。「モニター越しにどのように 伝えればよいか」を意識しています。 そろそろ対面の開催も視野に入れてい ます。

一なるほど、2023年度はリアル開催 も考えておられるのですね?

もちろん、コロナ禍の状況を見極め ながら、ではあるのですが。

5、6月ごろにはメンバー内でも人 気コンテンツである「ビブリオバト ル」「パワポカラオケ」をやりたいで すね。「3分間スピーチ」もリアルだ とプレゼンテーターは時計もスマホも 見ることができないので、聴講者が厳 密にストップウオッチで計測して「は い、5秒オーバー!」なんて指摘をし あったりするんですよ。

一なかなか厳しいですね笑

3分をきっちり話せると、1時間余 裕で話せるよ、というのが元代表松井 理事のお言葉でして。

一未入会メンバーへのアピールコメン トをぜひお願いします!

私は薬剤師で日々多くの患者さんと 話す機会があります。納得して薬をつ かっていただくために、短時間の会話 で何を伝えないといけないのか、専門 用語はどう噛み砕くと伝わるか、自宅 で服用方法や使用方法を再現できるの か、相手の気になるポイントは汲み取 れているかなどを意識しています。出て きた課題をPS研で試すこともあります。

日々どこでもなんでもプレゼンで す。関連書籍はたくさんありますが、 プレゼンをしてフィードバックがもら える場はあまりありません。「プレゼ ンの練習の場」として失敗を楽しみ笑 いながら参加していただきたいです。

実は、当PS研には「成果物」が何 もないんです。ちなみに会費も不要で す。身一つで参加いただける気軽な堅 苦しくない研究会です。

一中西さん、ありがとうございました。



トップバッターで口火を切られたのは橋本さん。 軽妙な語り口はさすが!!



オチは忘れず、しっかり笑いを取ります

2022年11月29日にオンラインで開催されたPS研に参加させていただきました。こ の日のメイン活動は「3分間スピーチ」です。当日は11月29日、ということでテーマ は『いい肉(いいにく)』について。テーマは毎回代表からメンバーに事前に伝えられ、 3分ぴったりに収まるように、構成・関西人らしくオチ、を組み込んでプレゼンします。 用意した原稿は見ずに、3分を自分で測定するのがPS研オンライン版ルールです。

それぞれのプレゼン後に、メンバーからネタに対して、話し方について、ざっくばら んにフィードバックがあります。「こんな風に話したらもっと伝わりやすくなるよ」「そ の考えについて自分はこう考えるけどね」などなど。メンバーの個性を大切にしながら、 リラックスして言いたいことを言い合う、とても心地よい雰囲気(もちろん緊張感はあ りますが)。取材者の私は、メンバーのみなさんのスピーチ内容が興味深く、プレゼン 途中に口を挟んでしまったせいで3分の予定をオーバーさせてしまったのでした……。

(岡部 佳美)

協会活動報告

令和 4 年度 第 2 回理論政策更新研修 開催

去る10月1日(土) に都ホテル京都 八条 陽明殿において、今年度2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、「京都市の産業と産業 政策」と題し、京都市産業・文化融合 戦略監・産業観光局長 石田 洋也様に ご講義いただきました。

第2講目は、「中小企業のAI活用の ススメ〜コロナ禍をサバイブする新規 事業〜」と題し、協会会員の大萱芳久 さんが講義されました。100名を超える受講者に参加頂きました。大萱さんの講義概要は、下記にご紹介いただいていますのでご覧ください。

(杉村 麻記子)

令和 4 年度 第 2 回理論政策更新研修 講義 「中小企業のAI活用のススメー~コロナ禍をサバイブする新規事業~

1. コロナ禍を乗り切るために

新型コロナウイルス感染症拡大で、オンラインサービスやリモートワークの普及が進み、EC(電子商取引)業界をはじめとするIT関連企業が業績を伸ばしている一方で、顧客との対面や現場作業が中心となる事業者は、ビジネスの継続が困難な状況と言えます。このような事業者がwithコロナを乗り切るためには、現場の力とITやAIの力を融合して最適化を図ることが重要です。

2. AIでできることを知る

表1はAI白書で紹介されていた「AIの実用化が進んでいる産業分野と影響を受ける作業」です。これを見ると、多くの産業分野でAIの実用化が進むことによって人が担ってきた作業が不

要になる、あるいは劇的に変化すると予想されていることがわかります。

AIでできることは、端的にいえば 論理的に記述できる判断、分析、予測 などであり、現在の主な応用分野とし ては画像識別、言語識別、音声識別、 予測分析、制御・生成等があります (表2)。

3. AI時代に中小企業が取組むべきこと

中小企業のAI導入の課題としてIT・AI人材の不足が挙げられます。この課題を解決するためにもIT人材(特にAI)の育成が重要となります。

表3はIT人材レベルです。IT化人材はITの知識だけでなく会社の業務改革や業務改善も担当するため、業務的知識や経験も含んでいます。中小企業

ではIT化人材を作ることは難しいですが、レベル3の人材育成を目指したいところです。

さらにAI人材となると、このレベル3のIT人材レベルに加え、「AIでできること」や、機械学習・ディープラーニングの概要(詳細な技術までは不要)を理解している必要があります。

以上の中小企業のAI人材像をまとめると、次のようになります。

- 全社的な業務や流れを理解しており、パソコンやインターネットの使い方がわかっている
- ネットワークの基本的な知識があり、システム開発やパッケージ導入方法も理解している
- AIでできる事や基本的な機械学習の仕組みも理解している

(大萱 芳久)

表1 AIの実用化が進んでいる産業分野と影響を受ける作業 (出典: AI白書2019)

	X17 01F-X (ШЖ.71111111111111111)		
分野	業務		
製造業	目視での検査、モニタリング、部品 の選定、不良品予測など		
自動車産業	運転代行、車中での過ごし方など		
インフラ	地質調査、物流最適化、異常検出など		
農業	作物の生育管理、害獣監視、不良品 の選別、農薬散布・堆肥の最適化など		
医療·介護	画像診断、創薬、在宅医療者のケア、 シフト管理など		
防犯·防災	不審者・万引き監視、災害予測など		
エネルギー	電力最適化、送電線の点検、油田の探索など		
教育	採点、教育最適化、シフト管理・リスト作成など		
金融業	不正検出、書類の確認などの審査、 窓□業務など		
物流	無人宅配、衝突回避、積荷の最適化		
流通業	来店者属性調査、陳列、レジ作業		
行政	文章作成、住民振り分け、問い合わ せ対応、書類の不備の確認など		

表2 AIでできること

21 /11/12/02/0					
分野	概要	応用分野			
画像識別	写真、動画の画像から人物や記号の識別 を行う	不良品検知、通行人調査、野菜などの選別、自動運転など			
言語識別	単語の意味、文章表現を得る	チャットボット、自動翻訳			
音声識別	音声を文字データに変換	議事録自動作成、スマートスピーカーの音声入力			
予測分析	過去のデータをもとに将来の結果を予測	製造ラインでの不良品予測、小売店での来店者数予測など			
制御·生成	強化学習や画像生成など	ロボットの歩行、ピッキング、アニメキャラクターなどの コンテンツ生成			

表3 IT人材レベル

扱う 日人何レベル					
レベル	業務	ΙΤ	備考		
5	業界全体の仕事を理解している。	自身で自社のIT化企画を作る事ができる。			
4	社外との取引先状況も含めて全社 的な業務を理解している。	外部の専門家の指導を受けて、自社のIT 化企画を作成できる。			
3	全社的な業務を理解している。	ソフトウェア開発方法やパッケージソフ トの導入方法を理解している。	ITパスポート 情報セキュリティマネジメント		
2	自分の部門と関連する部門の仕事 は理解している	ルータの意味などネットワークの知識や 情報セキュリティの基本的な知識がある。			
1	自分の部門の仕事は理解している。	パソコンでメールやHP閲覧はできる。スマホも使える。ワード、エクセルも使える。			
0	自分の仕事の範囲は理解している。	パソコンやスマホは使えない。			

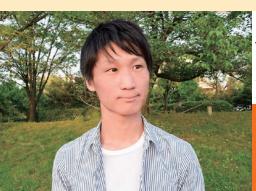
RUIRS



誰しも自分に課しているルールがある。

「あなたのルールは何ですか?」





BugMo

株式会社 BugMo 代表取締役 松居 佑典 様

2018年設立。国内およびベトナムに工場を構え、コオロギの養殖と加工、製品販売までを手掛けるスター ではコオロギバーガーを自社製品としてリリースし、NHKはじめ様々なメディアで取り上げられている。統計的手法を用いて生育環境を最適化し、生産効率とおいしさを追求する。

RULE. 1

置かれた境遇を素直に見つめる。

体調を崩し日本の大学を退学したのを機に食や農に関心を持つ ようになった。

海外の大学を経て大企業に就職するも、食や農に直接携わりた いと農業ベンチャーに転職。今のキャリアは「境遇に身を任せ選 択した結果」と語る。調査で訪れたカンボジアでトラブルに遭遇 し無一文になった際に、地元民が迎え入れ、庭木に生息する貴重 なアリを調理しおもてなししてくれた。自ら食べ物を調達し、流 通させ、必要なら他人にも分け与えられる、"食の豊かさ"に感銘 を受けた。これが原体験となり起業を決意した。

RULE.2

"尊大"をエネルギーに事業を推進する。

自身の性格を「尊大(=思いあがること)」と語る。だが 実際は、学生時代から部活のキャプテンなど代表者に担が れることが多かった。

それは冷静な達観力と真摯に物事に向き合う熱い姿勢が 買われてのことであろう。「食環境のデザイン」を志した際、 単なる自給自足ではなく、起業し食文化に一石を投じる選 択をしたことや、長期的な視点で昆虫食の行末を見つめる 姿勢も、自身の性格あってのことかもしれない。

RULF.3

経営者としてすばやくズバズバ決断していく。

20代後半~30代の大手メーカー出身者が多い中で、ズバズバ 決めて物事を進めていく姿勢は「こんな人初めてみた」と言われ るほど。

みんなの同意を取ってから進めていくというスタンスが多い中、 特に新しい昆虫食ビジネスをドライブさせていくにはスピード感 が必要との信念を持つ。経営者として、最終決断は自分で決める という確固たる意志と責任感を持っている。さまざまな専門人材 を仲間に抱える経営者として、急速に進化するビジネスのエンジ ンになっている。

RULE.4

リフレッシュはサウナ、休日はない。

事業をすることが人生の全てに近く、故に休日という概 念がそもそも自身の中にはない。

ただ、そのような考えでも、経営者としての不安やリ フレッシュが必要と思った時の唯一のオアシススポット がサウナである。「整う」ことが新たなアイデアにつなが る。また、社内コミュニケーションの一環でバーベキュー にいくこともあり、ちなみに、その際のタンパク源は、 肉になるとのこと。フランクな社風を表す一つのイベン トである。

RULE. 5 夢を追うだけでなく、シビアにコオロギとビジネスに向き合う。

コオロギを選んだ理由は様々だ。肉に比べ飼育負荷が低い、豆などの植物性タンパク質に比 べ吸収率が高い。他にも人類の進化に果たしてきた役割やカンボジアでの壮絶な体験も背景に ある。コオロギへの並々ならぬ思い入れの一方で、この食品を普及させるためコオロギを全面 に謳うことは考えていない。食に保守的な日本においては「高栄養価動物性たんぱく質」など とした方が抵抗が少ない。科学的管理による生産効率化の徹底、統計手法による味の追及、ブ ランディング戦略によって10年後にはミンチ肉などの副原料としての一般普及を目指す。



(楽集会:内藤 朗人・松田 健・池田 瞬介)



はんなり診断士

年男・年女



阪本 純子

昨年2回目の更 新を終え、診断 士歴10年、長男 が間もなく10歳 なので親歴10年。 小さな畑を習い事 感覚で始めたの



で、土を感じる生活が楽しいです。新しいワクワクを大切に、小さなチャレンジを重ねていきます!

山本 東

診断士を取得して18年 の企業内診断士です。会社 の業務に追われ、なかなか 診断士活動に時間が割けて いませんが、今年からは視 点を外に、社会や企業のお 役に立てる事に取り組みた いと思います。よろしくお 願い致します。



秦博雅

診断士として3年目になります。たくさんの出会いと学びに感謝しています。 仕事も遊びも新しいことに



チャレンジしていきたいと思います。

大玉 貴之

職場で登山部を勝手に 立ち上げていますが、昨年はコロナによる中断から久々の再開という事で ユルく5座を登ったとこ る。そろそろ北アルプス・槍ヶ岳に挑みたいです。2023年の目標は 「落っこちて死なない」。



中路 和宏

なんと今年で60 歳、還暦です!

この4月から長男が入社、私は現場からは少し離れて診断 士活動を本格化させます。

皆さま、ご指導宜 / しくお願い致します!



藤井 健志

診断士名乗って2周目古 希も超え。当時は前会長 の山脇さんを中心として 坂田会長をはじめ数名で

「Youngの会」なるものを 結成。懐かしい思い出です。 健康第一で、不要なものを 抱えずシンプルに生きてい きたいと思っています。



My favorite

診断士のお気に入り

ペんてる株式会社のシャープペン 「SMASH (スマッシュ)」 芯径: 0.5 軸色: ブラック

岡部 佳美

「どう書くかは自分が決める」をコンセプトにした、シャープペンシルです。かっこつけてて結局何が言いたいのかわからないコンセプトですね笑。未だにスケジュールは紙の手帳を活用しており、細身のこのシャープペンはすっぽりとおさまっていい感じです。

文房具愛が強いくせに、ペンやシャープペンをすぐなくしてしまうので、いつも手元にあるように、5,6本は買いました。鞄の中、デスクの引き出し、ペン立て等いろんなところに転がっています。



きっかけは、 診断士試験勉強 でした。シャー プペンでは珍し く「先金」と呼 ばれるペン先部 分とグリップが一つのパーツでできていて一体 化しているので、筆記中にペン先が緩むことが 無く安定した書き心地が続きます。小さな四角 のラバーが特徴的なグリップは、指先にフィットし、滑らず握れます。超・長時間の筆記を頑 張れたのは、どんなに書いても疲れないこの子 がいてくれたからだなあ~とかっこいいフォル ムを眺めております。

対面で事業者さんとお話するときは、紙に書きながら、が多いのですが、そんなときもスタイリッシュなこの子を使っているときは「シュッとしてはんなあ、この診断士さん」と感じていただけそうな気が(勝手に)しています。

次号はSMASHを紹介してくださった古谷嘉 宏さん、よろしくです!

(画像はぺんてる公式サイトからお借りしています)

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シック

検京定都 定都 京都商工会議所

本事業は 京都検定を応援しています

Q 伏見稲荷大社の門前で売られている煎餅の形は どれか。

> 京都・観光文化検定試験 第14回 3級 第56問 (『第14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)

Α

(ア) キツネ

(イ) スズメ

(ウ) ウズラ

(エ) ウサギ

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

2023年 1 月26日 (木) 新年祝賀会

編集後記

この編集後記を書いている12月1日、突然の寒さを感じるようになり、冬の京都がやってきました。診断京都編集委員も新たなメンバーが加入しました。これからどんな記事やコンテンツになっていくのかとても楽しみと思いつつ、会員の皆さんも是非楽しみにしていただければと思います。診断京都、これからも進化し続けます!

(松田)