

診断京都

No. 141

2023 SPRING

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



平野神社

- 02 診断士のビジョンとミッションをもって、
中小企業を元気にしよう！
- 03 診断士の私の仕事
- 04 京の起業家
- 06 ねえねえ教えて！支援機関さん！
- 07 協会事業活動紹介
- 08 研究会紹介
- 09 5RULES
- 10 協会活動報告・はんなり診断士
- 12 My favorite・京都検定

診断士のビジョンとミッションをもって、中小企業を元気にしよう！

皆様、こんにちは。京都府中小企業診断協会会長の坂田です。普段は当協会の研究会活動や収益事業にご参加いただき、誠にありがとうございます。さて、本原稿は3月初旬に書いていますが、毎年この時期に診断士を対象とした、スキルアップ研修会を2日間開催しています。今年は、「これから活動を始める診断士が押さえるべき！経営支援の7つのポイント」というテーマで、30名の若手診断士が受講されました。研修の1日目では診断士の役割や必要なスキル、コミュニケーション法、事業計画書や資金調達のポイントなどを講義し、2日目は受講生の3年後のなりたい姿（将来ビジョン）に向けてのロードマップを創りました。

将来の自身の姿を設定し、そこにたどり着くまで一歩ずつ前進する事は非常に素晴らしい取り組みです。一方で、何のためにその姿になりたいのかという、自身のミッション（役割）を明確にすることも重要です。

例えば、独立して3年後に「診断士の活動で年収1,000万円を達成する！」という姿を描いたとします。もし自身のミッションがなければ、とにかく1,000万円を稼ぐ為に何でもかんでもやってしまうでしょう。それが悪いとは言いませんが、例えば「事業承継を支援し、継続して経営できる企業を創る」という明確なミッションがあれば、自身の活動にブレが生じず、その道のスペシャリストになれるでしょう。

これは中小企業経営でも同じで、「板金加工でお客様の困りごとを解決する」、「技術開発で物流業界の効率化を図る」、「お客様の眠りの悩みを解決する」などのミッションをもって商品販売や製造を行う企業もあります。そしてこれらのミッションを達成する為に、戦略を策定し、ブレない経営をされています。我々診断士もミッションを明確にし、将来のビジョンを描き、それに向かい日々研鑽することが必要です。また、その過程では、行政や各種支援機関の方々と密に連携することも重要です。最近では、新型コロナウイルスの影響が徐々に小さくなっていますが、まだまだ中小企業を取り巻く経営環境は厳しいものがあります。我々診断士が一丸となって、中小企業を元気にするというミッションを達成しよう！今年度も、どうぞよろしくお願い申し上げます。

会長
坂田 岳史



地域企業のデジタル化、新規事業開発の支援を通して、地域にとって必要な企業として価値を生み出す伴走をしていきたい

からすまビジネスラボ代表。大学卒業後、公益財団法人での産官学の地域イベントの事業統括を経験。その後、コンサルティング会社に移り、システム導入の教育等の定着化支援、定着度診断といったシステム利活用支援や、間接部門の業務プロセスの見える化、業務のあるべき姿策定、業務標準化、コストマネジメントの仕組み構築等の業務改革、業務改善に従事。中小企業診断士、ITコーディネータの資格を取得し、中小企業の経営戦略策定支援、経営診断、中小企業のデジタル化（システム導入、ツール活用）など幅広く活動。



1 業務改革とデジタル化の総合的な支援

得意分野はデジタル化支援、事業計画策定支援です。かつて、公益財団法人での事業統括や業務コンサルティング会社に勤めていた経験があり、それを元にビジネスプロセス視点に立った業務改革・デジタル化のような支援をしています。また、以前の会社で子会社の立ち上げなども行っており、事業づくりにも強みをもっています。

最近手がけた仕事の中で特に印象に残っているのは、事業再構築補助金の支援です。フレンチ料理店がコースのデザートで提供していたチョコレートを量産化し、BtoC販売するため、チョコレートの製造小売に進出する支援をしていました。社長へのヒアリング・議論を数回重ね、社長の想いを言語化し、事業計画に落とし込み、そこから描かれる夢に想いを馳せていました（無事に採択されました）。

2 企業経営から地域課題にも関われるのが診断士

診断士を知ったのは、大学受験が終わったときです。大学受験が終わわり、何か次に目指すものはないかと書店で資格のコーナーを見ていたときに、ちょうど目に入ったのが診断士でした。耳慣れない資格でありながらも、企業経営に関わる資格ということで関心をもちました。また商店街の活性化など、地域課題に関わることもできるということで、いずれは受験をし、資格取得をしたいと考えたのがきっかけです。

ただ、頭の片隅にありながらも、本格的に勉強を開始したのは、社会人に出て7～8年ぐらいい経ってからになります。その当時は業務コンサルティング会社で間接部門の業務改革プロジェクトに従事しており、IT導入だけでな

く、お金まわり、法務まわりと、第1次試科目の「経営情報システム」「財務会計」「経営法務」に相当する業務を経験していました。実務だけでなく、知識面で体系的に勉強し直したいと考えたときに、診断士の資格がちょうどよく、本格的に勉強を開始し、取得することができました。

診断士になって良かったこととして、「経営層の方とお話をする機会を多くもてること」です。企業の大小はありますが、経営層の方は事業全般を見渡して、物事を考えられています。また、経営層の方は、未来志向で、会社・事業をどうしていきたいのかという夢を語っています。その夢を聞き、どう実現していくのかを一緒に考えていく仕事ができるのは、診断士という箔があるからだと考えています。

もちろん、その夢を実現していくために、どのように具現化できるのか、正解がない中で一緒に考えて考え、少しずつ形にできるのが仕事として面白いところです。

3 経営者に寄り添って伴走できる存在でありたい

診断士として仕事をするうえで一番大事にしているのは「経営者に寄り添うこと」です。私自身、社員を雇用し、社員・その家族を守るという重責のある立場で仕事をすることはありません。経営者はその重責のある仕事をされている方ですので、経営者へのリスペクトは当然のことながら、どう経営者を支援していくのが大事だと考えています。

そのためにも、机上の空論・理想論を振りかざすのではなく、その会社の状況を踏まえ、その会社に合った、また実現可能な支援や提案を行うことを常に意識しています。教科書的な内容

であれば、書籍を読めばわかることで、し、教科書的なアドバイスでは付加価値がないと思っています。

また、「顧客のありたい姿に共感できるか」も大事にしていることです。その顧客がどうなりたいたのか、何のために事業を行っているのか、私自身も共感できないと、伴走することもできません。ですので、企業の考えや、経営者の想い、なぜその事業を始めたのかは必ず聞くようにしていますし、大事にしていることのひとつです。

4 地域に根差した企業の支援を

特に明確な夢や展望があるわけではないのですが、今後は、地域に根差した企業の支援に力を入れて行きたいと考えています。

社会が成熟化するにつれ、経済的な側面だけでは人の幸福度を満たすことが難しくなってきました。SDGs、well-beingなど、いろいろな考えが最近経営用語として出てきていますが、それらの根っこの一つが、個人と社会とのつながりだと考えています。社会というと漠然としていて、大きなテーマなのですが、私たちが普段生活をしている地域も社会を構成する一つです。

その地域が魅力的になるよう、また誇りに思えるよう、その地域に根差した企業のお手伝いをしたいと考えています。地域に埋もれている企業を磨き上げ、地域企業のデジタル化や新規事業開発を推進し、その企業が社会から注目を集め、地域にとって必要な企業と思われる、そんな企業づくりに関わりたいというのが、漠然としていますが、私の将来の夢です。

（阪本 純子）



息子とともに

京の起業家

36

京都商工会議所よりご紹介をいただき、2022年10月にETRAをオープンされた寺田星羅様にお話を伺いました。

オーナーパティシエの
寺田様



お店のコンセプトを教えてください。

パリでの約5年間のパティシエとしての経験を活かして一流の技術・素材のスイーツを中心とした飲食を比較的価格をおさえて提供する、パリの裏通りにある気軽に楽しめるカフェやビストロのような雰囲気のお店をコンセプトにしています。22年12月より週末限定でランチをはじめ、テイクアウトメニューも含む新メニューを随時考案・拡充しています。また、清水焼作家さんのお皿や京都の地元農家さんからの食材を用いるなど、地域の良さを身近に感じてもらう場を提供するということを大切な要素と考えています。

創業の経緯を教えてください。

大学の単位を取得し終えた年にワーキングホリデーで1年間パリに行きました。ワイナリーの農園でのブドウ収穫やオリーブ農園、ヤギのチーズ工房、パン店など様々な職場を経験する中で洋菓子店でのパティシエの経験

がとても面白く、そのままパリでパティシエの仕事に打ち込む決意をしました。

パリでは勤め先のシェフ等からご紹介いただくなどをして様々なミシュラン星付きのレストランやホテル（Les Climats、Tomy & Co、Four Seasons Hotel George V、The Ritz Paris）でパティシエをメインにお仕事をさせていただき、あらためて現地の製菓学校（FERRANDI Paris）で基礎をしっかりと学ぶ機会も得ました。

その後、The Ritz Parisの副料理長のお誘いもあり日本に帰国、京都のラグジュアリーホテルで勤務することになった矢先、新型コロナウイルス感染拡大でホテルの経営は打撃を受けてしまいました。そのような状況でしたが京都の名所旧跡の視察などをする時間ができた事で、大阪出身でこれまでにじみのなかった京都の四季や伝統にすっかりと魅了されてしまい、ここでお店を持ちたいという思いを強く抱くようになりました。

21年の冬ごろから独立に向けて準備をし、22年3月末にはホテルを退職、5月の連休



ランチ限定のデザート「クレープ・ナチュール」



店内の雰囲気

(左) 京都産の旬のフルーツをふんだんに使った「パブロバ」
(右) 海老芋を用いた「スープ・グルマン」



明けに物件がようやく決まり、10月にオープンすることができました。退職した時点で物件が決まっていなかった状況で焦りもしましたが、創業計画書などをじっくりと練る時間にあてることができたのは非常に良かったように思います。

これまでに苦労されたところは？

コロナ禍やウクライナ戦争による資材の高騰等により店舗改装費が想定以上にかかってしまったり、食材の高騰によるメニュー考案に悩まされたりなど、厳しい環境での創業でした。また店舗デザインや改装工事も当初予定より遅れましたが、秋の観光シーズンには何とか間に合わせることができました。

また、現在の店舗はレンガ造りの通りや琵琶湖疎水の眺望があって雰囲気も良く、紅葉や桜の季節などは非常に美しく人も集まるロケーションなのですが、それ以外のシーズンはあまり人通りがなく、集客にはまだまだ取り組みが必要と感じています。

開店から4カ月たちますがいかがでしょうか？

開店当初は紅葉のシーズンやクリスマス等のイベントによる来店があり、その後も地元のリピーターの方々に支えていただきつつ、お客様の紹介等で関西テレビ「よ〜いドン!」や婦人画報、ELLE等女性誌(雑誌、Web)で取り上げていただき観光で来られるお客様もだいが増えました。一方で悩ましいのが、ピーク時には店内の限られた席数しかないため、お客様にご不便をおかけすることも多く、そこで、雨天時や寒い季節は利用できないテラス席を補助金などを活用して常時使えるサンルームに改装できないか検討しています。

京都商工会議所様からはどのような支援を受けられましたか？

創業準備中に補助金の相談に伺ったのがきっかけで資金調達の方法や販路開拓、税務など様々な相談に乗っていただいています。特に公的な施策については自分でどう調べてよいかわからないため、そのときどきの状況に応じて最適なものをすすめてくださるので非常に助かっています。

今後の中長期的な目標を教えてください。

まずはこの店舗の運営を軌道に乗せることですが、ゆくゆくは別の新たなお店の立ち上げにも挑戦したいです。単なる多店舗展開ということではなく、「上質なものを、気軽な雰囲気で」というコンセプトは共通に、スイーツとは異なった何か違う商品・サービスを提供するお店ができるといいな、と考えています。

(松下 晶)

京都商工会議所 経営支援員 小林氏より

リーズナブルな価格で最高級スイーツを気兼ねなく味わってもらおうこと——代表を務める寺田さんのこだわりです。理想の店舗を目指して日々勉強・努力される寺田さんの姿に、大変心をうたれました。京商では、経営支援員による創業支援をはじめ、補助金支援や販路開拓、税理士による税務相談など、様々な支援メニューを活用いただきました。そしてこれからも寺田さんの夢の実現に向けて、お手伝いできればと思います。

ETRA

住 所：京都市左京区聖護院蓮華蔵町19番地2
Web：https://etra-kyoto.square.site/
Instagram：https://www.instagram.com/etrakyo/
営業時間：平日 13時～18時、土日祝 10時～18時

ねえねえ おしえて！ 支援機関さん！

はい、私がお答えします。
亀岡商工会議所の
指導課 きのした たくま 木ノ下 拓磨です。



●亀岡商工会議所について教えてください。

はい、昭和48年に設立以降、亀岡市の事業所の経営の安定・発展のお手伝いをしています。令和5年度は「『変革』と『新たな挑戦』で企業と地域の明日を拓く！～変化を捉え、果敢にそして行動する商工会議所～」のスローガンのもと、12人の職員で1,207名の会員様や亀岡市の事業者様のために全力で取り組まさせていただきます。



亀岡商工会議所のメンバーです

先輩に教えてもらいながら業務にあたっています

●木ノ下さんのお仕事内容は？

私は8年前に入所以来、指導課に所属し、経営支援員をしています。創業のご相談に始まり、確定申告や年末調整、労基関連のアドバイスを行っています。最近は補助金の申請書類作成のブラッシュアップ作業をお手伝いすることが多いですね。YouTubeで会議所主催のセミナー配信をすることも自分の業務内容です。青年部「亀岡YEG」のサポートもやっています。

補助金採択後に、「次の事業はこんなふうになりたい」とチャレンジ意欲を事業者さんから伝えていただくと、ものすごくやりがいを感じます。

中小企業大学校などの研修に参加して日々研鑽を積んでいますが、今後は簿記の資格をとりたいと考えています（数字が苦手なんです……）

●地域特性などがありますか？

湯の花温泉、トロッコ列車、保津川下りが亀岡3大観光資源です。令和元年までは亀岡市の観光客数約350万人だったのがコロナで半分以下になりました。令和4年は、やや回復傾向になってきましたし、京都サンガF.C.の活躍により、サンガスタジアムへのますますの集客を見込んでいます。

●特徴的な事業がたくさんありますよね？

ええ、亀岡市×京都先端科学大学×商工会議所の産学連携事業『オープンイノベーションセンター・亀岡』は次代を担う人材の育成・先端技術による産業イノベーションや培養技術による農業の高付加価値化支援を目的として今年の4月にスタートします。

また、『経営発達支援事業』はやる気のある小規模事業者の中長期計画を策定し、経営力（売上・利益）向上につなげていくことを目指して伴走型支援をしています。年に30件を目標に行っている事業です。

通称“かめけん”と呼ばれている平成20年にスタートした『かめおかふるさと検定』は述べ1,168人の方に受験していただきました。上級はかなり高度な試験ですが、現在8名の合格者を出しています。

●「明智かめまる」が可愛いんですけれど……!!

京都府内全域で人気のキャラクターになりました。かめまるグッズの販売の場合はロイヤリティをいただいておりますが、事業者さんが独自でイベントされる場合はかめまる着ぐるみも無償貸出しており、大変喜んでいただいております。広報活動などに積極的にご活用いただきたいと思います。



かめまるはジェンダーフリーです

集客力ばつぐんのかめまるです

●最後に中小企業診断士に対する期待をぜひ

いつも、「経営のエキスパート」として本当にお世話になっています。事業者さんの頭の中にある想いを「見える化」できる診断士さんはすごいなぁと感心してしまいます。経営計画を作りたい、という事業者さんが多いので、寄り添い型で、一緒に支援にあたっていたら診断士さん、これからも頼りにしております。ガレリアかめおかでお待ちしています！



道の駅「ガレリアかめおか」内に亀岡商工会議所はあります

亀岡市の中心に位置する生涯学習施設

（岡部 佳美）



亀岡商工会議所

〒621-0806 京都府亀岡市余部町宝久保1番地の1 ガレリアかめおか内
TEL 0771-22-0053（代表） FAX 0771-25-1200
<https://www.kameokacci.or.jp>

サイトイチオシコンテンツは



Kyofanka-ippinsen 京丹波逸品屋



協会事業活動紹介

京都府中小企業診断協会では、会員が研鑽する為の研究会や、会員同士が親睦を深める為のレクリエーションなどを行っています。それらに加えて、行政機関や各種支援機関などの依頼による収益事業も行っており、今年度から本誌ではこれらをご紹介します。

金融・経営一体型支援体制強化事業

今回は、京都府様から依頼があった「金融・経営一体型支援体制強化事業」をご紹介します。本事業の目的は、コロナ融資（いわゆるゼロゼロ融資）を受けている中小企業等が、滞りなく返済できるようにするため、地元の金融機関と信用保証協会、経営支援団体、そして診断協会がタッグを組んで支援体制を構築するものです。その中で当協会は、次の対応をしています。

1 公益財団法人京都産業21様での無料経営相談対応

平日の9～17時の間、京都産業21様にて当協会の会員が毎日1名、来所及び電話による経営相談に対応しています。各種補助金の相談や、コロナで売上が下がった、従業員がコロナに感染して休業しているので支援策はないか？など中小・小規模事業者の方の相談に丁寧に回答しています。



京都産業21での電話対応の様子



BSでの経営相談対応の様子

3 専門家派遣

上記の経営相談に加えて、府内BSからの依頼による専門家派遣にも対応しています。こちらは、会員の診断士が企業に赴き、経営課題解決のための助言を行います。1回だけの派遣もありますが、最大10回まで派遣が可能な為、数か月かけて財務分析を基にした事業計画作成の支援をする、あるいは成果が確認できるまで販路開拓支援（HPやSNSの活用含む）を行うなど、中長期的な伴走支援を行っているケースもあります。

最近ではコロナの影響も徐々に少なくなっていますが、まだまだコロナ前と同じ状況ではなく、加えて海外情勢を要因とした原価高など、中小・小規模事業者を取りまく環境は厳しいものがあります。当協会では新入会員も増えているため、さらに行政機関や支援機関の皆様との連携を強化して、健全な経営ができるご支援を今後とも全力で行ってまいります。

（事業リーダー：坂田 岳史）

2 京都府内BS（商工会議所・商工会）での無料経営相談対応

府内のBSに、毎週木曜日など定期的に当協会の会員が駐在して、無料経営相談に対応しています。こちらでは、各種補助金の相談に加え、新しく創った商品やサービスの販路開拓、HP・SNSの活用法、新規事業の進め方など多岐に渡る相談に対して、経験豊富な会員が対応しています。なかには同じ事業者が毎月相談に来るなど、継続的な支援に繋がっているケースもあります。

人材開発研究会

今回は副責任者を務める佐藤智美さんに人材開発研究会について伺いました。佐藤さんは2019年5月から研究会に参加しています。



佐藤智美さん(副責任者)

一研究会の活動内容について教えてください

本研究会の活動は大きく3つとなります。

①月例研究会

通常は、年度ごとの研究会テーマに沿った発表や問題提起を当番会員にいただき、その後、参加者全員でディスカッションを行います。

②特別講演

年1回、外部から講師を招き、研究会で特別講演をいただいています。

③成果レポート

毎年度末に会員有志が執筆する成果レポートを発行しています(B5判約90ページ)。

—2022年度はどんな活動をしてきましたか

2022年度はまず年度初めから各会員が関心のあるテーマについて発表し、その内容をみんなでディスカッションしていきました。取り上げられたテーマは、例えば、「外国人社員」、「採用が上手くいっている会社の特徴」、「採用や定着」等々です。

検討していくなかで、特にコロナ後、人材の採用に苦労する企業が多いという問題意識から、最終的には「人材の採用や定着」が会員の関心のあるテーマとして落ち着きました。

これを受けて、2023年度は「採用が上手くいく決め手は何か」というテーマで、具体的な企業の取り組みを取り上げ、最終的には中小企業さんに響く提案をしていきたいということになりました。結果として2022年度は

今後の方向性を定める検討に取り組んだこととなります。

一京都協会会員の皆さんへのメッセージをお願いします

昨今、人材マネジメントは複雑な要素が絡み合い、各企業にとって人的資源の重要性は大きくなる一方です。我々診断士の活動にもますます人材の視点を取り入れる必要が増しているように思われます。研究会には人事の専門家以外にも様々な経験・キャリアをお持ちの方が参加されています。

「ヒト」の課題に興味・関心をお持ちの方なら、知識・経験を問わず、なたでも参加していただけます。毎月1回、夜の時間を割いて参加してよかった、楽しかった、という研究会を目指していますので、ぜひお気軽にお越しいただき、交流を深めましょう。



資料に釘付けになる参加者

2月18日、今回は老舗和食店の社長さんが「料理人を育てる仕組みについて」お話をされる「特別講演」の日。

講演が始まると、伝統ある料理人の世界に等級制度や目標管理制度等を導入した取り組みについて、社長さんは、導入にあたりご苦労されたこと、そしてその成果について惜しみなく披露してくれました。社内資料を共有しながら、かなり具体的に説明されるので、会員からもたくさんの質問等が出ました。なかには目標管理制度を疑問視する意見も出てくるなど、本音の意見交換の場になっていました。

しかし、人事制度のお話もさることながら、一番印象的だったのは、「退職したい」と申し出た社員と話をしたときのエピソードで、社長がいつも伝えていることがその社員には「全然伝わっていなかった」ことが分かり、大きなショックを受けたと打ち明けられたところでした。このコミュニケーション・ギャップこそが経営を難しくする大きな要因であり、経営者の悩みのひとつではないか。そんな経営者の悩みに我々診断士がいかに寄り添うことができるのか、なんてことを思い巡らす、じわりと余韻が残る講演でした。

時刻が17時になると、社長さんの和食店に場所を移し、おいしい料理とお酒とともに研究会の延長戦が行われたそうです。なんともリッチで羨ましい研究会ですね。

(今城 偉賀)

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 おいかぜ

株式会社 おいかぜ
代表取締役 柴田 一哉 様

2003年設立。システム構築やWebデザインを中心に事業展開。プロモーションやブランディングなど中小企業が抱える困りごとにも幅広く対応。最近では知育玩具や教育コンテンツの企画、開発も手がける。



RULE.1

自分が通ってきた道を事業にする。

父親は生粋のSEだったが、それを避けるように経済学部へ。しかし気づけばPCを持ち歩き、プログラミングに親しむようになった。

「文系SE」として自らを売りこみ、ITシステム会社に入社。Linuxの担当を任せ経験を積み、この技術を世に広めたいと26才で独立起業。

Webプログラマーとして事業を開始するも、顧客の要望に応えていくうちにWebデザインまで幅広く請け負う現在のビジネスモデルが定着した。

RULE.2

課題の切り分けまで客にさせない。

例えば、Webについて相談があったとき、課題はネットワークからデバイスまで多岐に渡る。これを素人に判断させるのは酷だと感じるが、ITに悩む事業者と向き合っているとこのようなことが往々にしてある。

「何がどこでどうなっているか」まで顧客に判断させるのは違う」と考えているからこそ、おいかぜ独自のインフラからWebデザイン・企画まで幅広いサービス領域が活き、「わたしたちがお話を聞きます」を実現できるのである。

RULE.3

お客さんにとって「すごい2番手」となる。

「自分はおいかぜとしては社長で1番手に見えるが実は2番手の参謀タイプ。上に上がるぞ！とか何かを目指すぞ！という人の横にいたときに1番能力を発揮できる」と自負している。そんな柴田氏の「すごい2番手」「最強の右腕」という考え方が「おいかぜ」の事業コンセプトに繋がる。

おいかぜとしては社長で1番手だけどやっているサポートは、お客さんから見たら2番手。そんな立ち位置こそ悩みを抱える中小企業にフィットできて信頼される秘訣である。

RULE.4

休日はキャンピングカーで雪山へ向かう。

学生時代は福井県でスノーボードにのめり込んでいた。そこで出会ったスノボショップのWebページを作り評判になったことが、現在のWebデザイン事業を生む原体験となった。

独立以降多忙ゆえ遠のいていたが、昨年からスノボ通いが復活。休みがあれば4人の子供達と一緒に、キャンピングカーに乗り込み、雪山キャンプとスノボを満喫する。

RULE.5

形も何もないけど存在はある、“おいかぜ”のように背中を押す。

「おいかぜ」という言葉は運命的だと語る。形もなにもないけど存在はそこにある。そんな存在になりたいずっと思っている中で、周りのできないものを担い続けていくことができればこれからも淘汰されることはないという考えが根幹にある。

中小企業においては、IT導入後の保守やフォロー体制が行き届いていないという問題がある。目の前で困っている人のために、保守メンテ専門チームを立ち上げた。10年後にはこのチームが大活躍し、京都という地域で選ばれる企業となる未来を描いている。



(楽集会：内藤 朗人・松田 健・池田 瞬介)

令和5年1月26日(木)に都ホテル京都八条で特別研修会と新年祝賀会が開催されました。

第一部の特別研修会では株式会社宮田運輸・代表取締役社長、宮田博文様から「従業員を活かす 経営者の責任と企業の社会的責任」をテーマにご講演いただきました。

宮田様は、先代から経営を引継ぎ、意気込んで挑んだものの、数字を追いかけ人を管理する毎日で上手くいかないことばかり。そして死亡事故が起き

たことを契機に「自分が経営し、働いていくことの意味は何か」を見つめ直し、「経営に必要なのは人を信じ切る」という想いに至られました。また、従業員が輝くアイデア満載の取り組みを行うなど、メディアにも注目を集める経営手法についてお話をいただきました。

第二部の新年祝賀会懇親会では、13名のご来賓および京都協会会員の約50名の方々の参加をもって開催となりました。ご来賓よりご祝辞を頂戴

した後、乾杯を行い新年祝賀会が始まり、終始和やかな雰囲気の中会員の交流が行われました。また、新入会員の紹介もされ、会員同士及び支援機関等との親睦を深める機会となり、盛況のうちに終了しました。

(小林 康夫)



令和4年度 第3回理論政策更新研修 開催

去る2月12日(日)に都ホテル京都八条 陽明殿において、今年度3回目



中島 康明 様

となる理論政策更新研修が行われました。

第1講目は、「あたらしい中小企業政策につ

いて」と題し、独立行政法人 中小企業基盤整備機構 近畿本部長 中島康明様にご講義いただきました。

第2講目は、「中小企業の事業承継」と題し、協会会員の神戸壮太さんが講義され、100名を超える受講者に参加いただきました。令和5年度も更新研修を3回開催する予定です。皆様のご

参加をお待ちしております。

(杉村 麻記子)



はんなり診断士



いけだ しゅんすけ
池田 瞬介
西日本旅客鉄道
株式会社

皆さま、こんにちは。2020年10月に入会した池田瞬介です。京都生まれ、京都育ち(協会事務所のエリアが学区です)で、実家はお茶屋(舞妓さんの方ではありません!)を営んでいました。新卒2年目にやむなく廃業してしまったことが、診断士を取得した理由の一つです。

地元民では珍しく(?)、大の京都好きで、子供の頃から御朱印帳を片手に寺社巡り、京都検定を受検するなどしていました。大学時代は、修学旅行のバスガイドや特別拝観寺院の案内を行う学生団体に所属し、繁忙期は大学より清水寺に足繁く通いました。……と語っておきながら、現在はお隣の滋賀県に仮住まい中です。

大学卒業後は、地域活性化やまちづくりに携わりたいとJR西日本に入社。山口・広島で駅員や運転士として勤務した後、主に人事・経営企画部門を経験し、現在は鉄道部門の経営戦略策定・グループ会社管理に携わっています。本業以外には、地域製品のブランディングや経営相談に携わるほか、まちづくり団体の副業研究員として、主に下京区の地域課題解決プロジェクトの伴走支援などを行っています。診断士としてはまだまだ未熟ですが、経営の観点から持続可能なまちづくりに貢献したいと思っています。どうぞよろしくお願いいたします。

しかた さとみ
四方 智美



こんにちは。2022年5月に診断士登録をした四方智美と申します。京都協会には6月に入会しました。生まれ、育ちは大阪で、今は京都在住です。大学卒業後、国家公務員として38年間勤め、4年前から再任用職員として勤務しています。

中小企業診断士になろうとしたきっかけは、仕事を進めてい

くうえで、経営面の知識の必要性を常日頃感じていたためです。現在の職場内で診断士としての知識を活かす機会はありませんが、今はインプットの時期と考え、研究会などの活動に参加しています。京都協会では「チームにここに」に所属し、半分受講生のような立場で先輩方からいろいろお聞きし、将来に向けての勉強をしています。

趣味はカーリングで、日頃は宇治で練習しています。シニアになってもできると思い始めましたが、思った以上に体幹やスタミナが要求されるうえに、戦略やチームのコミュニケーションも必要で、試合の度にカーリングの面白さと奥深さを感じています。

シニアになってからの診断士デビューですが、新しいことには積極的にチャレンジしていきたいと考えていますのでよろしくお願ひいたします。

しらい こうた
白井 皓大
合同会社そのさき
代表社員



こんにちは、白井皓大と申します。京都生まれ・京都育ちです。趣味は、カメラ、コーヒー・紅茶、さんぽです。また、最近ゴルフを始めましたが、思ったより難しく、悪戦苦闘しながら頑張っています。

お仕事としては、大学時代から続けている家庭教師としても

活動しつつ、中小企業診断士として、創業・新商品開発・広報・補助金といった点で、様々な方々を支援させていただいております。

家庭教師と診断士という不思議な組み合わせと思われる方もいるかもしれませんが、対象は大きく違えど、最終的にこちらでなく自分自身でやってもらう必要があるという点では同じです。家庭教師で培った教え方・伝え方・話し方・モチベーションの上げ方を活かせるというところでシナジーを感じています。

まだまだ診断士として、至らないところも多くありますので、皆様にご指導いただければと思います。また、4月からは大学で非常勤講師もさせていただく予定ですので、若い考え方を取り入れつつエネルギーに行きたいです！

それでは、今後ともよろしくお願ひいたします。

たかはし よしみ
高橋 好美
合同会社soraumi



みなさま、こんにちは。2022年の夏より京都協会に入会いたしました、高橋好美と申します。診断士の登録は2021年5月ですが、登録した後、何も変化のない日々を過ごし、「このままでは資格を有効活用できないのではないか？」という危機

感から、2022年度のプロコンカレッジに参加、今に至ります。プロコンカレッジの講師の先生方をはじめ、同期や周りの諸先輩方からたくさんの刺激をいただき、入会してよかったなと心から感じているところです。

コーチングがしたい！という一心で2012年末に会社を辞め、計画性も何もないまま起業をしてしまったため、七転び八起きの事業経験をしてまいりました。企画／編集職出身の理系、パソコンが得意ということが重なって、手探りでブログやWEB制作などのお手伝いや支援等をしてきたことが、現在のコンサルティング事業につながっています。ビジネスのお手伝いをするならば、きちんと知識を持って支援していきたいという思いで診断士の資格を取得、日々の研鑽に励んでいる最中です。引き続き、多くの事業者様に貢献できる診断士となれるよう頑張っておりまひます。どうぞよろしくお願ひいたします。

My favorite

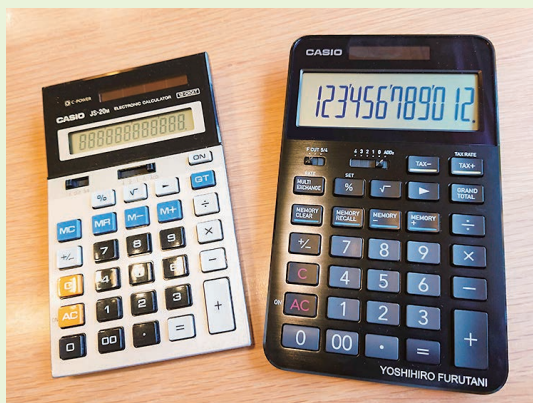
診断士のお気に入り

CASIOプレミアム電卓 S100

古谷 嘉宏

今回は「佐藤錦」と並ぶ山形県東根市の名産品「S100」を紹介します。東根市にはCASIO山形の旗艦工場があり、その工場で製造されるS100はふるさと納税の返礼品としても提供されています（令和5年2月現在で寄付金額92,000円）。

私は学生時代からCASIO電卓を使用してい



ます。社会人になり、当時2万円以上した12桁電卓を求めて大阪日本橋の「来た、見た、買った」の喜多商店（少し古いですね）にわざわざ買いに行くほどのCASIO愛用者です。

そんな私が資格試験に挑む時に選んだのがこのS100です。シンプルで精巧なボディと周囲を邪魔しない静音なソフトキー、裏滑りしない全面ゴム底等は共に戦い続ける一生ものの相棒としておすすめ（実は二次試験会場の試験官に函数電卓と間違われました）。

「カシオの熟技術者たちが一つひとつの工程で、人の手による丹念な製品造りや厳格な品質検査を実施」の説明文もお気に入りの理由の一つです！

次号は私の先輩であり後輩でもある松田健さんをお願いします！（写真右はS100、左は初めて購入した12桁電卓）

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 「平野皇大神（ひらのすめおおかみ）」の扁額があり、源氏・平氏などの氏神として崇敬を集めた平野神社は、花の名所として知られる。神紋にも使われている、その花は何か。

（『第10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）

A (ア) 梅 (イ) 菊 (ウ) 桜 (エ) 牡丹

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。

編集後記

春になり、中小企業診断士として新たなスタートを切ったみなさま、初めまして。診断京都編集委員の松田と申します。京都協会では、いろんな形でみなさまの活動を応援する取り組みをしています。ぜひ、どこかでみなさまにお会いできることを楽しみにしています！（松田）