診断京都

No. 142

2023 SUMMER

https://www.shindan-kyoto.com



護王神社

02 企業支援のPDCAサイクルを回し、 本当の成果を出そう! 診断士の私の仕事 03 04 京の起業家 06 ねえねえ教えて!支援機関さん! 協会事業活動紹介 07 80 研究会紹介 09 **5RULES** 10 協会活動報告 はんなり診断士 11 12 My favorite・京都検定

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、5月8日に新型コロナが2類から5類に移行しました。コロナが完全に治まった訳ではなく、まだまだ感染防止対策は必要ですが、一定の区切りになったことは確かです。コロナ禍の3年間、苦しい経営を強いられ、支援金や給付金でなんとか凌いできた中小企業も多くあります。一方で、事業再構築補助金などを活用し、新たな事業形態に挑戦し、成功している企業もあります。会員の皆さんの中には、補助金獲得支援をされた方も多くおられると思います。

われわれ診断士が企業を支援する場合、計画・実行・チェック・改善活動という PDACサイクルを回すことが重要です。例えば補助金の場合、P(計画)は事業計画です。そして計画通り実行(D)し、途中経過を確認し(C)、問題があれば改善(A)し、当初の収益計画を達成します。しかし、最初の補助金の事業計画作成だけ支援して、後のDCAは企業任せというケースもよく見かけます。われわれ診断士は、補助金に限らずPDCAサイクルを回し、計画通りの成果がでるよう支援することがミッションであり、それが企業(社長様)との信頼関係構築に繋がります。

この"支援のPDCAサイクル"を回すためには、次のことが必要です。

- ・ P (計画):経営環境を分析し、経営課題を明らかにするとともに、その解決策を提言する。
- ・D (実行):プロモーション、現場作業改善、人材育成、IT化などのアクションプラン を実際に助言・指導する。自身の得意分野でないときは、他の診断士や士 業とタッグを組むことも必要。
- ・C (チェック):途中経過であるKPIを設定し、社長とともに確認する。
- ・A (改善):計画達成を阻害する問題を分析し、改善のためのアクションを助言・指導する。

これらは当たり前のことですが、できていないケースもあると思います。その場合は、再度診断士のミッションを思い出し、企業支援を行ってください。なお、今後はコロナ禍ではなく、アフターコロナに向けた支援が必要ですが、診断協会としても行政や支援機関、金融機関の方々と協力して、支援のPDCAを回し本当の成果を出す活動を行って参ります。

会長 坂田 岳史



診断士の私の仕事

vol.10

岩崎 弘之さん



株式会社イワサキ観光経営 代表取締役。中小企業診断士/MBA (経営管理修士) /総合旅行業務取扱管理者。立命館大学法学部を卒業後、大手旅行代理店に勤務。働きながら中小企業診断士の資格と経営学修士号 (MBA) を取得し、2018年独立。株式会社イワサキ観光経営を設立する。四児の父。趣味は自転車とゴルフ。自転車では子ざもたちと [ビウナナ] ([ビワイチ]×7) を達成。現在は、観光業のブランディング戦略、地方自治体の観光戦略立案、組織開発、人材育成を専門として活動している。

場をたくさんつくる

1 旅行会社勤務から観光業支援へ

専門分野は観光業支援です。大学卒業後、株式会社日本旅行に29年間勤務し、法人営業、商品企画、人材育成、地方創生、仕入れなど旅行会社の主要部門を経験しました。これらの経験とその時に得た多くの観光業界での人脈を活かして仕事をしています。主産物店といった観光業者、そして観光振興に取り組む自治体などです。国内外の観光客を呼び込むブランディングを得意としています。

最近手掛けた仕事の中で特に印象に 残っているのは、「京都の老舗バイク 店の旅行業進出支援」です。この会 社は小型(50cc)から大型(1,000cc オーバー) のレンタルバイクを多数保 有していることが強みで、これを活用 して京都を訪れる富裕層インバウンド をターゲットにオートバイ専門の旅行 会社を立ち上げることになりました。 世界的観光都市である京都の知名度を 活かし、バイクだから行ける魅力的な 観光コースの造成、受け入れ施設の仕 入れ交渉等の支援を行っています。コ ロナ禍で一旦ブレーキがかかりました が、ここにきて少しずつ世界各地から 問い合わせが増えています。今後は、 日本人ライダーが伝説の国道「ルート 66」を制覇してアメリカ大陸横断を 実現するようなアウトバウンドツアー も企画していきます。

2 診断士は自分の仕事をプロデュースできる

診断士になったきっかけは、今から 15年ほど前、星野リゾート社長の星 野佳路さんのドキュメンタリー番組を 見たことです。星野さんが今ほど有名 ではなかった頃ですが、ある地方の経 営破綻しそうな旅館に自ら乗り込ん で、従業員一人ひとりと対話し、一つ 一つ課題を改善しながら再建を果たす、といった内容でした。その時、「私もこんな仕事ができたらかっこいいな」と強く思いました。また、昔から「いつかは独立して定年のない仕事をしたい」という気持ちがあり、そのためのお守りになる資格が欲しいと思って探していました。そんな時に出会ったのが診断士の資格でした。

診断士になって良かったことは、自分で自分の仕事をプロデュースできることです。観光業・地域活性化支援、セミナー・研修など、顧客のニーズと自分のやりたいことを合致させることで仕事を生み出せる、という点にのの間を自由にコントロールできる点もりがいを感じています。今のところは15時間位仕事に費やしているという気じですが、人に指示されるのではなく、自分で納得してやっているので全くストレスはありません。

3「人とのご縁」は何より大切

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「人とのご縁」で す。診断士になって5年になります が、仕事の9割は人からのご紹介で す。診断協会、公的機関、金融機関、 他士業、診断士の同期、先輩、後輩、 研究会メンバーなどにご縁をいただい て今の自分があると思っています。ま た、現在は一人で仕事をしているの で、自分の不得意分野や、単独ではで きない大きなプロジェクトは、いつも 誰かに助けてもらっています。自分一 人では何もできません。人と人の繋が りがあってこそ仕事が成り立つと常々 思っています。「岩崎さん、どこに行っ てもお見掛けするね」とよく人に言わ れますが、これからも人と人の出会い を大切に、常に積極的に行動するスタ イルを貫いていこうと考えています。

4「会議室を飛び出そう!!」

診断士になって5年が経ちました。次のステージは、合宿型研修「ワーケキャンプ」のプロデュースキャンプ」を入れて行きます。「ワーケキャンプ」とは、"普段の職場や会議室からあ後で離れた非日常的な空間で合宿研したであること"です。海が見えるリゾーもなること"です。海が見えるリゾーもは違う非日常的な環境に身を置いたといます。を楽しむことがワーケキャンプの醍醐味となっています。



焚き火を囲みながら1日のふり返り

コロナ禍の「人と会えない3年間」 を経て、今こそ密度の濃いコミュニ ケーションが重要となっており、組織 力を強化したい企業などから合宿型 研修のニーズが高まっています。29 年間の旅行業経験と中小企業診断士の ネットワーク、京都・滋賀の自然環境 を熟知していることを強みとして、こ れまでになかった研修を提供したいと 考えています。現在は、京阪神の企業 が主要ターゲットですが、今後は、名 古屋や東京方面の企業にも営業を掛 けていきます。「あの日から会社が変 わった」と言われるような研修をプロ デュースして、月曜の朝会社に行きた くなるような組織をたくさん作ること が私の夢です。 (阪本 純子)

宇治田原町商工会様よりご紹介いただき、さば寿し一十(いっと)の店

伊藤克美さんにお話を伺いました。

さば寿しけ

さば寿し一十店主の伊藤克美さん。 フードコーディネーターやセレク トショップ店長を経て2022年に 創業。

■おばあちゃんの味の鯖寿司店 オープン!

事業内容について教えてください。

2022年4月に自宅を改装して厨房や店舗を造り、テイクアウトの鯖寿司店をオープンしました。祖母の代から作っている昔ながらの素朴な鯖寿司です。地元産のお米を使っており、鯖の骨抜きからパック詰めまですべて手作業です。店舗だけでなく、近くの猿丸神社で開かれる猿丸市でも販売しています。

創業の経緯を教えてください。

鯖寿司は昔から京都の家庭で作られていました。ここ宇治田原町でも多くの家で作っていましたが、30年以上前に町おこしとして、母やその仲間の方々が猿丸市で鯖寿司を



さば寿し一十店舗

売り始めたのがきっかけです。母たちの鯖寿司は、安くて美味しいと評判がよかったそうです。ただ、皆さん高齢になって販売をやめてしまい、惜しむ声を聞いていました。「復活させたら絶対売れるだろうな」と以前から思っており、2021年に勤務先を退職したのを機に一念発起して創業しました。

■ブログでブレイク。大阪や兵庫 からもお客さんが来てくれる

鯖寿司作りや集客のノウハウ等は どのように獲得されたのでしょう か?

飲食業の経験はありませんが、調理や集客は、フードコーディネーターやセレクトショップ店長として働いた経験が活きていると思います。鯖寿司のレシピは、母や親戚にすし酢の配合や酢で締める時間、締め方などを聞きながら完成させました。もともと料理が好きだったこともあり、鯖寿司作りはそんなに苦労しませんでしたね。パッケージやロゴは知り合いのデザイナーに依頼して作ってもらいました。集客は、インスタグラムが中心です。オープン当初は苦労しましたが、「京都のお墨付き!」というブログや山城地域の情報サイト「ALCO宇治・城陽」に取り上げてもらったことで、一気にお客さんが増えました。大阪や滋賀、兵庫など遠方からもドラ



さば寿し 1本 2,200円(税込み)



炙りさば寿し 1本 2,200円(税込み)



笹の葉寿し 1パック 700円 (税込み)



4月限定 鯖キーマカレーの巻き寿し 1本 1,200円 (税込み)

イブがてら立ち寄ってもらっています。本当 に人に恵まれて、ここまでやってくることが できました。

創業して1年で事業を軌道に乗せられたんですね。創業してよかったと思うことは何ですか?

会社員時代と比べて自分のペースで仕事ができるのが一番よかったです。自宅が店舗兼厨房なので通勤時間もないし、ストレスも減りました。現在は土日祝のみの営業なので、仕込み時間を入れても、時間的な余裕は増えましたね。

■天気予報とにらめっこ、新商品 投入、試行錯誤の販売戦略

逆に創業して大変だったことは何ですか?

やはり「どうやって売るか」が一番大変です。ドライブの途中に立ち寄ってくれる方が多いので、売上が天候によって左右されます。週間天気予報を見て、仕込量を調整していますが、売れ残ることもあります。また夏は売上が落ちる傾向があるので、夏向けに新商品として笹の葉寿しを発売しました。同じ鯖を使っているのですが、針生姜を入れてよりさっぱりと食べられるようにしています。飽きられないように季節ごとに具材を変えた巻き寿しも投入しました。創業して日が浅いので、過去の売上データを参考にすることもできず、試行錯誤で商品や売り方の工夫をしています。

商工会にはどんな支援を期待され ますか?

創業前から商工会さんにはいろいろと相談

に乗っていただいています。屋号決めに悩んでいたときも「伊藤さんだから『いっと』は?」と提案いただいて決めることができました。確定申告など税金関係も苦手ですし、自分の苦手な分野をサポートしてくれたらうれしいですね。

■まずは続けていくこと

最後に、今後の目標を教えてくだ さい。

まだ創業して1年なので、「高望みをせず続けていくこと」が第一の目標です。昨年は、黙々と一人で夜中まで仕込みをやっていたこともあったけれど、今年はアルバイトさんに手伝ってもらえるようになりました。無理をせず、少しずつ、作るお寿司の量やバリエーションを増やして頑張っていきたいですね。

(取材:佐藤 智美)

宇治田原町商工会 経営支援員 榎本進二氏より

母たちが作っていた鯖寿司を復活させたい― シンプルにも熱い想いを感じる一言から伊藤さんと私たちの関係は始まりました。毎日のように商工会まで足を運んでいただき、一緒に経営計画を作成しました。開業当初は販売先に苦労されたようですが、地域新聞への広告掲載やSNSの活用で地域内外から広く認知され、売上にもつながったとお伺いしております。「さば寿し一十」を多くの方に知っていただけるよう、今後も支援させていただきます。

さば寿し一十(いっと)

住 所:京都府綴喜郡宇治田原町南村中西14

Web: https://www.instagram.com/sabazushi_it/

Instagram: sabazushi_it

営業時間:土・日・祝 (不定期) 10時~ (売り切れ次第終了)

取り置き・予約電話:090-6818-3838

ねえね^え おしえて! 支援機関さん!

はい、私たちがお答えします。

南丹市商工会の

事務局長野々口ニニ男

事務局次長 中谷 太 です



南丹市は、2006年に八木、園部、日吉、美山の4つの町が合併してできました。2年後に商工会も統合され、南丹市商工会になりました。それぞれに地域性があり、その特色を理解しつつ支援するように心がけています。八木本所と3つの支所があり、発足当時は組織や地域の垣根もありましたが、寺田商工会会長の旗振りのおかげでひとつにまとまってきました。現在、職員は12名、経営支援員が8名、会員数は762名です。地域の産業は、建設業が4割、小売業が3割、サービス業が3割という構成です。

●商工会として力を入れていることは何ですか?

経営指導の面では、補助金、税務、労務など幅広い分野を丁寧に指導するようにしています。今年度は、「経営塾」と称して、自分の商売の課題を発見し、行動や事業計画に結びつける参加型セミナーを開催する予定です。また、事業者の選定から専門家に入ってもらって、体系的な商品開発の支援を行います。アウトプットとして、11月に開催されるインテックス大阪の展示会で南丹市商工会ブースとして出展します。バイヤーにアンケート調査を実施して、お客様のニーズを反映した商品開発を目指します。

●南丹市の魅力って何ですか?

地域唯一の経済団体として、地域振興に力を入れています。南丹市はJRや京都縦貫道を使えば、京都、大阪から近く、歴史に裏打ちされた「ほんまもん」があります。大河ドラマ『麒麟がくる』にも出てきた八木城や明治2年に最後に築城された園部城などがあります。

春は桜、夏は大堰川の花火大会、秋は松茸や栗といった 味覚、冬は美山のかやぶきの里の雪景色など、魅力的なコ ンテンツがたくさんあり、多くの観光客に来て欲しいと思 います。



桜は南丹市(園部町)の木で、さくらちゃんは桜の妖精です!「ゆるキャラグランプリ®2014」で最下位になったのが『笑っていいとも』で放送されたのですが、それを機に評判になりました(笑)。商工会の青年部長がテレビに出演し、「市のPRにつながる」と喜んでいました。



中谷事務局次長 (中小企業診断士)

さくらちゃん

●中谷次長は4月から南丹市商工会に着任されたそうですが?

5年ぶりに商工会の経営支援の現場に復帰しましたが、今の事業計画支援は、補助金申請が中心になっています。その一方で、補助金申請ができる経営者はまだ余裕のある会社で、切羽詰まっている会社の場合、売掛金の回収とか経費の削減を指導する方が先決です。地元に密着している商工会だからこそできる仕事があると思っています。

●中小企業診断士に期待することは何ですか?

診断士の先生方には、事業者の実情に沿ってご自身の経験から親身に相談にのっていただきたいと思います。隔週で相談窓口に診断士協会から2名の先生に来てもらっていますが、巡回指導に役立てるため経営支援員も同席させてもらい、プロならではの意見を聞かせてもらうことを期待しています。



南丹市の四季の魅力を表す商工会名刺の裏面

(木谷 重幸)



南丹市商工会

〒 629-0141 南丹市八木町八木東久保 28-1 (八木本所) TEL: 0771-42-5380 FAX: 0771-42-5734 https://nantan.kyoto-fsci.or.jp

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ていきます。

京都商工会議所様「知恵の誘発セミナー」

今回は、京都商工会議所様の「知恵の誘発セミナー」をご紹介いたします。京都商工会議所様は、「知恵ビジネス成長支援事業」により、京都の地域特性や企業独自の知恵によるオリジナルの技術、商品・サービス、ビジネスモデルで新たな顧客創造を図る、各企業の取り組みを発掘・育成されています。

そして、各企業の成長ステージに合わせて深化させた知恵ビジネスの成長モデルを発信・発掘するため、2020年度から3部門で構成された「知恵-1グランプリ」を創設されています。

その中で、当協会は、知恵ビジネスの新しい取り組みの発掘を担う「チャレンジ部門」の啓発を目的とした「知恵の誘発セミナー」にご協力しています。(写真は京都商工会議所様よりご提供)

1 診断協会の役割

同セミナーは、新規事業創出を目指す事業者様(約30社)を対象に毎年8月下旬~9月に開催され、全3回の講義とグループ演習の中で知恵ビジネスの事業計画を作成していただく実践的な講座です。当協会は同セミナーの中で、主に次の役割を担っています。

■セミナー講師

同セミナーは、参加者に自社の知恵や強みを活かしたビジネスプランの発想ポイントや、実現に向けた事業計画を検討いただくため、メイン講師がビジネスプランの検討に対する考え方を講義します。また、班分けされた参加者でグループ演習を行いますが、その際に各グループ担当の講師(メイン講師、サブ講師)が各班の皆様をファシリテートして、各社の知恵ビジネスを具体的に検討いただけるようサポートします。



講義の様子

このグループ演習が参加者の皆様に毎回大変好評で、グループのディスカッションから新たな気付きとヒントを得ていただいています。その新たな気付きやヒントを上手くキャッチしていただけるよう、皆様方を上手くファシリテートするのが当協会の診断士の大切な役割です。



グループ演習の様子

■個別相談会

同セミナーに参加された方の中から希望者に対し、個別相談会によるブラッシュアップサポートが提供されています。この個別相談会では1社ずつ約1時間、相談担当の診断士が各社の具体的なビジネスプランをお聞きします。さらなるブラッシュアップを図ることで、各ビジネスの実現性をより高めていただけるよう、サポートしています。

2 この仕事の責任とやりがい

多くのセミナー参加者は、とても一生懸命ディスカッションや事業計画検討に取り組まれており、対応する診断士も毎回真剣勝負です。参加者の多くの方は検討された知恵ビジネスプランを「知恵-1グランプリーへ応募され、毎年何社も受賞されています。

また、セミナーやグランプリの後も、参加者の皆様 に色々な場面でお会いするたび、「あの時にセミナー に参加して大変よかった!」というお声を聞くことが 多くあります。

京都の知恵ビジネスを支えている、という責任とや りがいのある仕事です。

(事業リーダー:多田 知史)

研究会紹介

コンサルティング能力向上研究会



ついに登場!京都協会会長がリーダーを務める研究会のご紹介です。坂田リーダー(写真)と事務局担当の中尾さんにお話を伺いました。

所	属	会	員	数	オープン型研究会の為、
					所属会員なし

活動日・時間 原則、4回(春夏秋冬) 開催 19:00 ~ 20:00

設 立 年 月 日 2017年4月

代 表 者 名 坂田岳史

幹事・事務局対応者名 中尾武寿

的診断士としてのコンサルティング能力を向上する。

一どのような研究(活動内容)を行っていますか?

坂田)研究会名「コンサルティング能力向上研究会」の通り、会員のコンサル能力向上に特化した講義を行っています。講師は京都協会内でコンサル経験豊富な会員の方に務めていただいております。

講義内容は、講師の得意分野に合わせて毎回さまざまなテーマで行われます。過去には「中小企業診断士としての成果の出し方」「小規模事業者のコンサルティング技法」「数字で伝える、金額で伝える」などがありました。いずれも参加者からは「参加して良かった」と高い評価を得ています。特定の

所属会員はおらず、都度受講者を募集 して参加してもらっています。

一参加者は京都協会メンバーに限定されていますか?また、どんな方が参加されていますか?

中尾)募集時に京都協会所属者(A・B会員問わず)であることを参加条件にしています。テーマによっても異なりますが、独立診断士の方が企業内診断士の方より比較的多いかもしれません。ベテランの方、新人の方を問わず、ご参加いただいています。だいたい毎回20人程度が参加されています。

―2023年度の活動目標方針を教えて

ください。

坂田)6月、9月、11月、2月と年4回開催予定です。原則、リアルで開催します。テーマに偏りがでないよう、また京都協会の皆さんのニーズの高そうなテーマを検討して開催予定ですので楽しみにしていてください。私も登壇させていただくかもしれません。ご自身のスキルアップの為に、ぜひ研究会にご参加ください。

中尾)1か月前を目安に、京都協会会員のメーリングリストからご案内をお送りします。コロナ期間は開催していなかった研究会ですが復活できて嬉しいです。みなさんとリアルの場で"学び合い"していきましょう。

令和5年度 第1回 コンサルティング能力向上研究会 レポート

日時 令和5年6月7日(水) 19時~20時(リアルのみ)

会場 京都経済センター4A会議室(定員23名)

講師 梅津 政記先生

講師メッセージ 「幸福にならなければ働く意味がない!」経営者のみならず、社員全員が思うところです。これまで、「会社を幸福にする経営」をライフワークに、25年間コンサルティングを行ってまいりました。働く人の幸福とは、「安心して食べていけること」「仕事が楽しめること」。この2つを実現する経営を「会社を幸福にする経営」として体系化し、中小企業の経営指導を行い、数多くの中小企業の売上アップ・利益アップに成功しています。



梅津 政記先生

テーマ 経営コンサルタント養成ミニ講座

「え、そんなことまで言っていいの?!」という価値ある講義を拝聴しました。例えば読者のみなさんも気になる、 梅津先生の年間のコンサル売上や、ご自身のマーケティングに費やした広告費用までも。

"経営コンサルタントとして成功するための8つの秘訣"を惜しみなく披露いただいたのですが、その秘訣の中に





「心から会社をよくしたいと思うこと」「24時間お客様のことを考えられること」がありました。おそらく、梅津先生は「会社・お客様」をセミナーや講義の場合は「受講者」に置き換えて取り組まれているのではないかと思いました。梅津先生の熱い想いが胸に響く講義内容で、本日受講した会員は皆、明日からのコンサルスタイルに少し変化が出ていることでしょう。

(岡部 佳美)

BUILES"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 七條甘春堂 専務取締役 木ノ下 晃帆 様

慶応元年(1865年)創業、150年以上続く和菓子店。2019年、先代社長である父親の急逝で、三女の木ノ下さんが8代目看板を 背負うことに。突然の事業承継とコロナ禍の混沌のなか、リブランディング、SNSプロモーション、ITの活用による業務効率化な どを次々に推し進め、V字回復を果たした。

RULE. 1

外の視点を活かし改革を実現。

幼い頃から「私が継ぐ」と近所で言い回っていたこともあり、 父親の薦めで3年の社会人経験を経て入社。責任感をもって事業 を推進する木ノ下だが、実は「幼い頃は地味に見える和菓子が好 きではなかった」。大の洋菓子(特にマカロン)好きで、「和菓子も 洋菓子のように気軽に手に取ってほしい」と強く思っており、洋 菓子との比較による顧客起点の洞察が、ブランド作りに如実に活 きている。

RULE.2

父の志を言語化する。

入社後、仕事にも馴染んできた2019年、先代社長である父が急逝。悲しむ間もなく、通常営業に戻すため父親の経営の足取りを追った。経営を紐解きながらも、拠り所を求めて父の言動を自ら整理し、「七か条」としてまとめあげた。「今を取り入れる」「遊び心をかたちにする」など、父が大切にした志を言語化、明文化した。そしてそれらを自らの言動にも反映させている。

RULE.3

「きょうの風」にのる。

当社を一言で表すと「京菓子に 今日の風」。

つまり、伝統を重んじながらも、現代の感覚を和菓子に積極的に取り入れていく、という社風がある。コロナ禍で時間ができたのを機に、ロゴやパッケージの全面リニューアル、生の食用花を使った新商品の投入に踏み切った。また製造現場には、在庫数を管理するためのITツールも導入。意外にもベテランの職人からの反対はなく、揉めることなく進めることができている。「京の風」を感じ、「今日の風」に乗り、和菓子を進化させていく。

RULE.4

方針はランチで伝える。

父の急逝後、改革を断行してきたが、何かを進める際は、 従業員とのコミュニケーションを大事にしている。「七か条」 ができあがった際は、従業員に肩肘を張って伝えるのでは なく、一緒に行ったランチの場で内容や思いを伝えている。

また、リブランディングの際も、職人に無理強いするのではなく、一緒に考え、一歩ずつ壁を越えていくことを心がけた。"気負いせず、自然体"が、会社の文化を作り上げている。

RULE. 5 夢は大きく

人口減少や生活様式の変化などの煽りを受け、和菓子業界も例にもれず 先細りが懸念される。現在は、業界全体の発展を目指し、体験教室の開催 や教育機関との連携などを通じた和菓子の認知度向上の取り組みに注力し ている。

現在は、海外進出も視野に今後の展開を検討しているが、海外の食文化に和菓子を浸透させることは簡単ではない。しかし、和菓子は、京都ひいては日本の習わしや歳時記を語るうえで欠かせないもの。和菓子を通じて日本の伝統文化を国内外問わず広く知ってもらえるよう、今後も「きょうの風」に乗り、邁進していく。



(楽集会:内藤 朗人・松田 健・池田 瞬介)

協会活動

第11回通常総会 開催

一般社団法人京都府中小企業診断協会の第11回通常総会が、令和5年6月3日に京都ブライトンホテルにて開催されました。新型コロナウイルス感染症の規制が緩和されたことを受け、4年ぶりに制限がない通常総会の開催となりました。



総会

総会では坂田会長が議長を務め、第 1号議案の令和4年度事業報告と第2 号議案の収支決算書が付議されました。第3号議案の令和5年度事業計画では、昨年度より継続となる基本方針、体制と令和5年の重点施策、第4 号議案では令和5年度収支予算につい



懇親会

て説明があり、いずれも原案どおりの 内容で可決承認されました。

17時からは4年ぶりに懇親会が開催され、多くの来賓とともに会員同士の交流が終始活発に行われました。新入会員の紹介もあり、対面で会食をしながらの談話はとても楽しく有意義な時間となりました。 (杉村 麻記子)



新入会員

協会会員交流ゴルフコンペを初開催!



好天に恵まれた4月20日(木)、南 丹市のゴルフ場にて第1回協会会員交 流ゴルフコンペを開催いたしました。 昨年12月に企画をスタートしたこの コンペ、平日開催にもかかわらず予想以上の反響で予約枠を急きょ追加し、 最終的に23名の会員の方にご参加い ただきました。

コンペは岡原副会長の始球式でスタートし、珍プレー好プレーを繰り広げながら、けが人もなく無事ラウンド終了。今回初の試みで初対面の方も多かったのですが、最後の懇親会&表彰式まで大いに盛り上がり、参加者一同

楽しい交流のひと時を過ごすことができました。

なお、今後も年2回(春・秋)の継続開催を考えておりますので、皆様奮ってご参加ください!(角丸 善昭)



会員数とその異動(令和4年4月1日~令和5年3月31日)

	正会員			
期首	219人			
期中増加	28人			
期中減少	12人			
期 末	235人			

種別			増 加	28人			減 少	12人
正会員	入会	上杉 龍吾 大八木 勇毅 隠地 優莉 小泉 智之 櫻井 俊輔 四方 智美	高橋 好美竹村 了悟 立田 順司 公口 正人 正人 西川 武男	服部 幹郎 深田 桃子 古谷 嘉宏 増田 誠 松浦 由加子 三野 直樹	森川 健 諸 勝文 山崎 肇 山下 はるか 山本 括史 若杉 勝	退会	板倉 大 大 吾朗 恩村 政雄 木戸 貴村 賢二 高橋 誠	中原 登世子 中村 公隆 堀江 隆也 松井 悠 松長 由宇子
		新佐 紘之	野田 高士	村橋 大介	小計 27人		長尾 康行	小計 12人
	転入	神宮司 大心			小計 1人	転出		小計 0人



きたに しげゆき 木谷 重幸 木谷マインドフル 経営 コンサルティング



皆さま、こんにちは。京都生まれの京都育ちで、両親は下京 区で薬局を営んでいました。診断士の登録は1997年と少し古い ですが、20年間ほど企業内診断士としてやってきました。さ すがにもったいないと思い、2019年に京都府診断士協会に入 会して、今春の定年退職を機に独立開業する運びとなりました。 大学卒業後、電子部品メーカーの京セラで38年間お世話になりました。人事部からスタートして、アメリカの大学へ留学してMBAを取得。その後、経営企画部、海外関連会社育成部、秘書室などを経験して、古巣の人事部に戻りました。秘書室時代は名誉会長の稲盛さんのスタッフとして働かせてもらいました。30代に会社経営を見つめ直そうと取得した診断士の資格でしたが、このような形で定年後に生かせることは幸運だと思います。

若手時代は、ご多分にもれず、よく働き、よく学び、寸暇を惜しんで遊びました。土曜の夜から山登りやスキーに行って、日曜の夜に帰ってくるという調子です。今では足腰が弱くなってしまいましたが、低い山を登ったり、ヨガをしたり、読書をしたりして休日を過ごしています。フレッシュな気持ちで診断士として頑張りたいと思いますので、よろしくお願いします!





ふかだ ももこ深田 桃子米原市商工会

へ出向しました。さまざまな経営課題を抱える事業者様の支援をしていく中で、経営について体系的に学び、より専門性的な視点から支援がしたいと考え、診断士の資格取得に至りました。 商工会での仕事内容は、共済・税務・労務・経営の相談や金融指導 補助全活用 創業支援等です。最近は 地域資源の活

大学を卒業後、滋賀県商工会連合会に就職し、米原市商工会

商工会での仕事内容は、共済・税務・労務・経営の相談や金融指導、補助金活用、創業支援等です。最近は、地域資源の活用や販路開拓のための新商品開発、展示会の出展支援等の業務にも関わっています。地域の中小企業が抱える多種多様な課題に向き合い、解決することで、その成長や発展に貢献できることにやりがいを感じています。また、社会情勢や経済状況の変化が激しい中でも、勉強に励み、事業者様に寄り添った支援ができるよう心がけています。

これからも、何事も相談いただけるような診断士になれるように、日々精進して参りますので、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

2022年5月に診断士登録をしました深田桃子と申します。 生まれも育ちも滋賀県ですが、診断士の実務補習で京都の診断士の先生にご指導いただいたご縁もあり、昨年京都協会に入会しました。







はじめまして、令和4年5月に診断士登録しました三野(みつの)といいます。私は、前職は製造業(電線メーカー)で生産技術を中心に業務を行っていました。平成30年、早期退職制度に応募し退職、その後中小企業診断士試験に合格して開

業、現在に至ります。

前職では工場勤務でしたので、機械の設計や導入設備の稟議書作成、品質改善対策、生産性向上対策などを行ってきました。事例Ⅲの中身そのままの仕事だと思います。IE手法の時間研究など、みなさん試験勉強で学んだと思いますが、実際にストップウォッチを持って作業測定などをしておりました。今振り返ると、とても貴重な経験だったと思います。

現在は、補助金関係の仕事を多くいただいております。現在の仕事は前職とは全く違う職種のようにも思えますが、補助金申請書の作成は稟議書の作成とよく似ており、前職の延長で仕事をしているような感覚にもなります。どちらも、簡潔で説得力のある文章が大事ですね。

診断士に加え、行政書士と環境マネジメントシステム(エコアクション21、ISO14001)の審査員もやっております。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

サウナ東京 (と上七軒のプライベートサウナ [sayoka])

松田 健



今回はサウナ フリークの松田 が、赤坂のど真 ん中にある「サ ウナ東京」を紹 介します。そも

そも、10年前にハマってから全国津々浦々サウナ巡りをしているわけですが、『最先端は、東京にあり』ということで、2023年4月にオープンした「サウナ東京」に行ってきました。

最高でした。何が最高かと言えば、昭和のスーパー銭湯にあるようなドライサウナから令和の流行の瞑想ができるようなウェットサウナまで、老若男女あらゆる人にマッチした5種類のサウナがあること。デザインも令和的な空間

設計でインスピレーションも刺激されます。

関西にも素敵なサウナ・銭湯は数多ありますが、近年徐々に盛り上がりつつある「プライベートサウナ」にもまだ未体験なので行ってみたいと狙っています。今気になっている

のは、京都上 七軒にある個 人で貸し切っ て使うプライ ベートサウナ 「sayoka」。



すこし贅沢なので、興味のある方、お誘い合わせして行ってみませんか?

次回のお気に入りは、橋本勇人さんにお願い 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シック



本事業は 京都検定を応援しています

 各神社で行われる疫病よけの「夏越祓」の ときに食べる () は、氷室の氷をかた どったとされる。

> (『第12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) どら焼

(イ) 引干切

(ウ) 水無月

(エ) 亥の子餅

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

今回の記事の中で、会員のゴルフ交流会のお話がありましたね。私も現地で参加しました。京都協会で有名なあの先生やこの先生とも、仕事ではなくゴルフという場で会うのも、また仕事だけではない付き合いと言いますか、まさに会員交流といった形で、より気軽に打ち解けられたような気がします。10月は、ぜひ、みなさまも参加してみてくださいね!

(松田)