

診断京都

No. 143

2023 AUTUMN

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



永観堂禪林寺

- | | |
|----|--------------------------------|
| 02 | 私たちの総合力で、京都の中小企業のお役に立っていきましょう！ |
| 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 |
| 11 | はんなり診断士 |
| 12 | My favorite・京都検定 |

私たちの総合力で、 京都の中小企業のお役に立っていきましょ！

会員の皆様、いつもお世話になっております。

猛暑を通り過ぎ、危険な暑さがずっと続いていた今年の夏でしたが、10月を迎えてようやく秋の風情も出てきたと思っています。私も暑さに参っていたので、ようやくほっとしています。

ここで、今年度前半の状況を少し振り返ってみたいと思います。

今春に新型コロナウイルス感染症が5類に変更され、長かった不安のトンネルから脱しました。京都でも人の往来が増えて、活気が戻ってきましたね。ご承知の通り、中小企業支援の方向性もアフターコロナに変わろうとしています。

一方、台風の被害、一部業種で受注減少、働き手不足、コスト上昇、高温や多雨・少雨による農林水産物への影響、インボイス制度等、各企業に対して多岐にわたる問題が生じています。そして、それらの諸問題に対して新たな支援策も出てきています。

これからの私達は、それら個々に用意される支援策を一つずつ理解しながら、総合的にサポートしていくことが求められると思います。即ち、それぞれの専門性を活かした支援だけでなく、幅広い対応力です。その時に大切なのは、情報収集力と組合せ力ですね。

そこで、京都協会では、会員の皆様に対して情報提供とノウハウ構築のお役に立つため、会員事業部の会員サービス部、研究会運営部、広報部の3部門がスクラムを組んで諸活動に取り組んでいます。

会員サービス部では、理論政策更新研修を通じてさまざまな新しい政策や支援情報を知っていただく機会をご提供しています。また、会員同士で楽しく交流していただく機会も用意しています。

研究会運営部では、各研究会の運営サポートを通じて、会員同士の情報交換やノウハウを高めていただく機会の提供に努めています。

広報部では、「診断京都」やホームページを通じて、京都協会の活動に関する総合的な情報共有を行っています。

これからも、京都協会の諸活動に参画していただきながら、私たちの総合力で引き続き京都の中小企業さんのお役に立っていきましょう！

副会長
多田 知史





熱のある指導で、小規模事業者に 成果をもたらす経営指導員・支援員を育成！

ニートやフリーターを繰り返す20代を経て、28歳で中小企業診断士の資格を取得。当時「足の裏の米粒」と言われるなか、何とか資格を活かした仕事がしたいという折に経営指導員という仕事を知る。しかし、当時は京都の経営指導員の枠が空いておらず、29歳のときにたまたま募集していた箕面商工会議所に入職。すぐに辞めるつもりが何の因果か31歳のとき当時最年少中小企業相談所長に任命される。そんな折、橋下大阪府知事（当時）の影響による大阪府の補助金減額の危機に直面し、業務改革を断行。「必要とされる商工会議所」というコンセプトのもと、慣例で行っていた事業を廃止し、小規模事業者にとって具体的な成果が見える施策に特化することで、成果を創出。39歳で業界として異例の専務理事に抜擢。8年間商工会議所の運営に携わった後、2022年に退任し、念願の独立開業。現在はスーパーバイザーとして京都・大阪・和歌山の商工会・商工会議所の経営指導員・支援員の指導育成にあっている。

1 誰にも負けない自信のある 分野をターゲットに

プロフィールの通り、長く商工会議所にて経営指導の現場に携わるとともに、運営面での課題も理解していることから、経営指導員・支援員の指導育成を専門としています。今年は大阪府・京都府・和歌山県で16商工会議所、13商工会の52名の経営指導員・支援員の指導・育成を担当しています。

独立開業するにあたり、小規模事業者の戦略である選択と集中、ブルーオーシャン戦略において自分しかできないことは何かと考えた結果、この分野においては誰にも負けない自信と経験があることから、リスクはありますが、あえてターゲットを絞っています。

その他の得意分野としては、小規模事業者のマーケティング戦略構築や商業活性化支援、創業支援等がありますが、これらはいずれも他に優れたコンサルタントの方がおられる分野なので、依頼があれば受ける程度に留めています。

2 診断士取得が思わぬ人脈形成に

診断士の資格取得をしようと思ったのは、中学生のころに読んだ横山光輝氏の三国志の影響でした。劉備玄德に仕える諸葛孔明のカッコよさに憧れて、現在で言う軍師は何かと考えたところ、コンサルタントが思いつきました。ただ、コンサルティングファーム

には入れなかったので、それ以外の道を探したところ、中小企業診断士という資格があることを知りました。

診断士になって良かったことは、勉強した内容が仕事だけでなく、さまざまなシーンで活用できるとともに、人脈の形成にもつながったことです。ビリヤード店で若かりし日の若宮さん（後に弁護士となられ、その後診断士も取得され、現在は当協会理事）と知り合い仲良くなれたのも診断士の勉強がきっかけとなるなど、思わぬ人脈にもつながるところが魅力です。

3 誰かの役に立っているかどうかが大切

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、その活動が誰かの役に立っているのかということです。商工会議所で勤める前の民間企業では、お客様の利益より自社の利益が優先されることが稀にありました。一方で、経営指導員の仕事は組織としての利益追求を目的としておらず、何かを売り込んだりする必要がないことから、本当に事業所にとって良いと思える提案をすることができます。そのため事業者の方から感謝されることも多く、実にやりがいのある仕事でした。

経営指導員や支援員の方は、日々の業務に追われ、この魅力に気付いていません。スーパーバイザーとして、経営指導員・支援員の方の経営指導スキルの習得だけでなく、意識変革による

行動変容につながればと思っています。

4 各地の商工会議所・商工会の 振興発展に寄与していく仕事 として

今後は、商工会議所・商工会の振興発展に尽力していきたいと考えています。私が専務理事に就任した時に近隣の同僚から「あなたの若い力でこの閉塞した業界を変えてほしい」と言われ、その気概で仕事をしてきました。しかし、当時各地の専務理事はかなり年配の経験豊富な方でばかりで、私の意見など聞き入れてもらえるような雰囲気ではありませんでした。そこで業界全体は無理でも自分の組織だけは何とかしようという思いで運営し、自分なりに納得できると感じたところで退任しました。独立した現在、各地の専務理事も入れ替わり、私より後輩の方々が運営を担うようになった今、これまでできなかった業界改革ができるかもしれないと浅はかながら感じております。少しでも各地の経営指導員さんたちが働きやすく成果を出しやすい環境の構築のために情熱を捧げたいと考えております。（阪本 純子）



京の起業家

38

京都商工会議所の紹介で、株式会社DeMIA代表の坂本京也さんと取締役の梅木優作さんにお話を伺いました。



代表の坂本京也さん



取締役の梅木優作さん

事業内容について教えてください。

大手企業やベンチャー企業からの受託によるアプリ開発が事業の中心です。最近はR&Dつまり基礎研究と開発の両方を依頼されることも増えてきました。開発メンバーには京都大学出身のエンジニアやデザイナーが多くいます。特徴としては、若くて優秀なメンバーによるフルスクラッチ開発である点、常に最新の技術を取り入れることで効率化を図り工数（≒コスト）を他社よりも大幅に少なく抑えられている点だと思います。

ありがたいことに起業当初から依頼は多く、特段の営業活動などをしなくても受注が途切れない状況でした。このままいくと人材不足になると感じた頃から、事業のもう一つの柱として将来の社員と成り得る学生の教育を実施するようになりました。京都大学から学生を募集し、私たちが作った独自の教育システ

ムを半年から1年かけて乗り越えてもらい、修了生を実践に投入するようにしています。

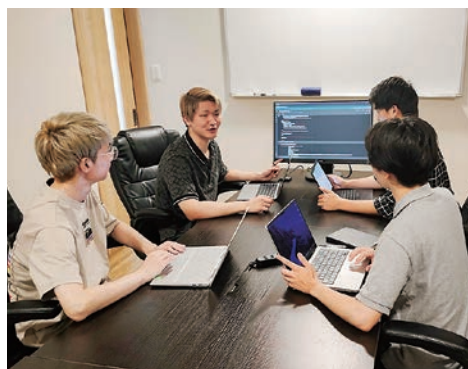
研究・開発事業で得た利益を原資として教育事業に投資し、優秀な人材を育むことでさらに高度な研究・開発が行える、というサイクルができあがりつつあると実感しています。

創業の経緯を教えてください。

京都大学に入学した当初から、さまざまなビジネスサークルやイベントに携わってきたのですが、既にある組織に在籍することの不自由さにやきもきしました。「だったら自分たちで好きなようにやろう」と。

そんな頃、たまたま手にしたのがプログラミングの本です。電気電子工学科で素地もあったので試しにアプリを作ってみました。「せっかく作ったからには売ろう!」と頑張りましたが、まったく売れませんでした(笑)。初めて収入になったのは、Excelで作った京大野球部のデータ記録用マクロでした。たった3万円でしたが、アプリ開発に可能性を感じました。

そこからは徐々に開発規模が大きくなっていき、大手学習塾からの受託を契機に2019年8月、当時2回生だった時に株式会社を立ち上げました。「起業しよう!」と思っていただけではなく、色々作っているうちに会社になければならない事情がでてきて起業した感じです。



開発風景

(左) DeMiAの開発メンバー
(右) 創業時のメンバー



優秀な人材揃いの京大の中でも、お二人が成功された要因は？

確かに京大生はみんな高い能力があるので、やる気があれば同じように起業することはできると思います。ただ、優秀な人ほど保守的になる傾向があります。しかし私たちは良い意味で「チャレンジする危なっかしさ」がありました。難しい依頼でも「できます！」と宣言して受け、そして泊まり込みで徹夜をしてでも、死に物狂いで納期までにやりきりました。

つまり「チャレンジ精神」とそれをやりきる「責任感」を併せもっていたことが成功の要因だと思います。あとは運と縁に恵まれたおかげですね。

創業時から順調だったように見えますが、苦勞されたことは？

小さな苦勞は常に起きています。しかし小さな課題に対して短いスパンで対策を打っているの、大きな問題に発展したことはないように思います。

直近の小さな課題はジェネレーションギャップ問題でしょうか。年齢的に大きく離れてはいないものの、仕事がない中でアルバイトの時間を削ってでも勉強して仕事に備えていた初期メンバーと、オフィスも仕事もあって先輩たちの稼ぎを原資に勉強している新しいメンバーでは、やはり組織に対する思い入れや感じ方が違います。とはいえ「俺らの時はこうだった」と初期のスタイルを強要するようでは人離れが進んでしまいますので、そのあたりの擦り合わせやモチベーションコントロールには気を遣っています。

商工会議所にはどんな支援を期待されますか？

業種柄、東京の企業からの引き合いも多いのですが、当社としては京都に貢献していきたいという気持ちがあります。中小企業診断

士の福西さんの紹介で京都の某大手企業の協力を得て、入念なヒアリングを基に人事向けソリューションパッケージを開発しました。今後は、このパッケージを京都の他の企業にも導入してもらえるように働きかけるお手伝いをしていただけるとありがたいです。

今後の目標を教えてください。

大きな話になりますが、IT業界の不健全さを是正していきたいです。よくいわれる多重下請け構造の問題もそうですが、開発原価を抑えることばかりに目が行って、クオリティの高いものが生まれにくい背景があるように思います。これは非常によくない。ソフトとはいえ、ものづくりに携わる者として、「よいものを作ろう」という職人魂を開発者全員がもつべきです。そしてそれに伴った学習や技術の更新をきちんとしていく。

この考え方や姿勢を、今は少しずつですがプログラミング教室を通して社会人や中高生に伝えていきます。これがどんどん広がって、最終的には日本全体にいい影響を与えられる組織にしたいと思っています。(平澤 夕香)

京都商工会議所 経営支援員 福西 毅氏より

大学院に進学せず起業家としてやっていきたいー悩んだ末にそのような結論を出したことを聞き、彼らなら成功するだろうと思うと同時に、若い彼らに創業を後押ししたことへの責任を感じ、心配もしました。いま、彼らが順調に成長し、事業内容を生き生きと語る様子を見て、嬉しく感じると同時にホッとしています。10年後、20年後に起業家という選択肢を選んだことが間違いでなかったと彼ら自身が胸を張って言えるよう、しっかりと支援していきます。

株式会社 DeMiA

住 所：京都市左京区吉田泉殿町1-34 ダイショウ百万遍ビル2F
Web：https://demia.co.jp/

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。

宇治田原町商工会の

事務局長 ^{おくの たかひと} 奥野 隆人

経営支援員 ^{のざき みきお えもと しんじ} 野崎 幹夫・榎本 進二です。



奥野事務局長

野崎経営支援員

榎本経営支援員

●宇治田原町商工会について教えてください。

昭和36年に設立し、現在では323名の会員様が所属されています。6名の職員がお茶の町宇治田原の事業者様と真剣に向き合う日々です。土地柄、茶産業に従事されている事業者様が多いことが特徴ですが、宇治田原工業団地や緑苑坂テクノパークを地域に有していることから、さまざまなジャンルの製造業事業者様もいらっしやいますね。「創業、小規模・中小企業の相談ならまずは宇治田原町商工会へ！」を合言葉に活動しています。



宇治田原町商工会のメンバー

●日本緑茶発祥の地として名高い宇治田原での支援にはどういったものがあるのですか？

力を入れているのは、国内外への販路開拓ができる展示会出展のサポートです。出展経験の少ない会員様に首都圏をはじめ、全国の商品・飲料商談会に参加いただいているのですが、出展をきっかけに海外取引を実現されている茶業関係の会員様が多くおられます。今後「京都」「宇治茶」というブランド価値を存分に活かして、お茶の郷宇治田原から世界に羽ばたいていただきたいです。出展いただいた会員様は皆さま、確かな“手応え”を感じていただいています。

貿易取引に必要な「原産地証明書」の発給も平成25年から行っています。



展示会での宇治田原町商工会ブース

●会員企業様の世界的な飛躍、本当に楽しみです。

ええ、宇治田原町商工会では展示会ブースへの来客者を対象にアンケートを行い、「調査報告書」としてまとめて発表しているんです。「どのようなお茶をお探しでしょうか」といった具体的なニーズをしっかりと引き出し、把握し、それを公表・共有することで、宇治田原商工会員様はもとより、全国の日本茶に携わる方々のお役立ちにも繋がっていると自負しています。

●豊かな自然に囲まれた宇治田原町、見どころも多い地域です。

もうかれこれ28回になるのですが、「宇治田原の四季フォトコンテスト」を商業部会が開催しているんですよ。宇治田原町特有のすばらしさの再発見と郷土愛を育むことを目的に、人物、風景、自然、街並み、などの写真を広く募集しています。毎回毎回、こんな風景があったんだ、と主催者が驚くような作品を拝見します。今後も継続して行っていきたい取り組みの一つです。



四季フォトコンテスト募集案内

写真を見ていると宇治田原愛がさらに深まります

●会員様からはどんなご相談が寄せられるんですか？

WEBやSNS、DXなどIT活用のお悩みは増えていますね。新型コロナウイルス、物価高騰、後継者不足など、会員様の経営環境ははっきりいって厳しいです。常に親身に寄り添い型の支援を心がけており、呼んでいただいたら文字通り飛んでいきますし、個々のお悩みや課題に応じた「相談会」も積極的に開催しています。

私たちは会員様の身近な存在でありたいですし、いつでも頼っていただきたいと思っています。



事業計画作成個別相談会の案内

●心強いですね!! そういった伴走型のご支援の中でやりがいを感じるのはどういう時ですか？

なんといっても「ありがとう」の言葉をいただいたときです。どんな小さなことであっても感謝されることが本当に嬉しくて、日々の活動の原動力になっています。

「いい中小企業診断士の先生を紹介してくれてありがとう」と会員様に言っていただくのも嬉しいですね。会員様個々の“想い”に寄り添ってご指導いただく診断士の方々と一緒にできることは、私たち支援員にとっても大変ありがたいです。今後とも事業者様のために一緒に汗を流していただければと思う次第です。

(岡部 佳美)



宇治田原町商工会

〒610-0261 京都府綴喜郡宇治田原町岩山釜井谷1-36

TEL: 0774-88-4180 FAX: 0774-88-4678

<https://ujidawara.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ます。

京都バリューアップサポート専門家派遣事業

今回は、京都信用保証協会様の依頼による「京都バリューアップサポート専門家派遣」をご紹介します。本事業の目的は、京都信用保証協会様の支援を受けている中小企業を対象に、経営や業務の問題・課題に対して、中小企業診断士等の専門家を派遣して課題解決にあたるものです（事業者は無料で派遣を受けることができます）。当協会も本事業に協力しており、昨年度は京都府全域に対して800回以上の専門家派遣に対応しました。以下、診断士の支援事例を簡単にご紹介します。

1 従業員のモチベーション向上

従業員が自ら動かない。仕事への意識が低い。離職率が比較的高い。このような課題に対して診断士が、従業員と面談を行います。ストレスの要因などを分析し、経営者に改善の助言をしています。上司や社長に直接言えないことを診断士が上手く聞いて、職場改善に役立てています。

2 キャッシュフローの改善

新型コロナが落ち着き、売上が増加してきたものの、従来の赤字体質から抜け出せず、資金繰りが課題となっている。このような課題に対して診断士が、資金繰り管理表の作成・運用を助言、キャッシュフロー管理が的確に行える体質となるよう支援しました。業績の回復に伴い資金繰りにも余裕が出ています。

3 事業コンセプトと戦略の具現化

新規事業を展開するにあたり、事業コンセプトとその戦略をどのように実現したらよいか課題となっている。このような課題に対して診断士が、市場・競合分析に基づき、提供する商品の独自性、提供価値を見出す方法を助言し、戦略実現の為の計画を一緒に作りました。現在、計画の実行中です。

4 システム活用による業務改革

商品を店舗やネットで販売しているが、在庫の保管場所が複数であるため、管理が適切でなく機会損失や

業務効率が落ちている。このような課題に対して診断士が、現状の業務分析を行い、在庫管理等が適切にできるシステム活用を助言。これにより業務改革・改革が実現する道筋がつかしました。

5 SNS等を活用した販路開拓

ネット販売している企業が、SNSを活用した集客や受注増を行いたい。このようなニーズに対して診断士が、SNSからECサイトへの導線づくりの為に、Instagramの活用を助言しました。Instagramのフォロワー獲得とともにECでの売上にも貢献しています。

新型コロナの影響も徐々に少なくなっていますが、まだまだ中小企業を取り巻く経営環境には厳しいものがあります。引き続き、当協会は京都信用保証協会様と連携し、京都府内の中小企業の発展に貢献していきます。
(事業リーダー：坂田 岳史)



専門家派遣で社長に事業計画の内容を説明する様子

研究会紹介

事業承継研究会

京都協会員間では「一番しっかりしてる!!」と定評の高い研究会です。河邊リーダーにお話を伺いました。



河邊リーダー

所属会員数	29名
活動日・時間	原則、毎月第4火曜日、19:00～21:00
活動場所	京都経済センター
設立年月日	2016年10月30日
代表者名	河邊星太郎
幹事・事務局対応者名	河邊星太郎
目的	事業承継コンサルティングの実践と蓄積

一 研究会はどのように運営されていますか？

サブリーダー（橋本勇人さん）、会計幹事（井上直久さん）、岡原慶高副会長を中心に、毎月の定例会でメンバー同士の意見交換を行っています。

一 研究会は実際の事業承継コンサルティングの実践と蓄積の他に、どのような目的をもって活動されているのでしょうか？

各個人の診断士として、また京都協会として、各支援機関との連携を強化していきたいです。また同様に、弁護士等の各士業団体との事業承継における連携もですね。ほかには、事業承継課題における「診断士」の役割と知名度の向上も目指すところです。

一 参加されている所属会員の特色、特長を教えてください。

ベテラン会員から新会員まで多様ですね。事業承継課題についてもベテラン経験者から未経験者まで多様です。企業内診断士、独立診断士というと、ほぼ半数ずつでしょうか。ちょうど今月も、新入会員をお迎えしたところです。

一 年度はじめに設定された活動目標方針はありますか？

会員における事業承継スキルの向上と、その現場での実行（実績）です。中小企業経営者および支援機関、金融機関での事業承継分野での診断士の役割と認知度の向上も方針として設定しました。

一 今後はどのような研究会活動を予定されていますか？

経営者の事業承継実体験報告、事業承継基礎講座、会員による事例報告、弁護士会との合同研修企画など、実務に役立つスキルを獲得できる活動を実践していきます。

一 事業承継に関心のある京都協会員は多くいます。ぜひ研究会からメッセージをいただけたら。

事業承継における中小企業診断士の認知度はまだまだ低く、事業承継課題の専門家として活躍できていません。ともに学びコンサルティング実績を積むことで、経営の専門家として中小企業診断士ならではの！の事業承継コンサルティングを進めましょう。

令和5年8月度 事業承継研究会 レポート

日時 2023年8月22日（火）19時～20時
会場 京都経済センター6A会議室
参加人数 20人
テーマ 事例に基づく事業承継計画の策定
報告者 竹村了悟さん アバカール・コンサルティング 代表



事例企業の報告を行う竹村さん



多角的な意見を出し合い、議論を進める参加者たち

4グループに分かれて、事例（スピーカーは会員の竹村さん）企業の事業承継計画（簡易版）を時間内に完成させる超実践的な取り組みです。

メンバーに配布されたレジュメ内には「円滑な事業承継をサポートすることで、一つでも多くの価値ある事業を一緒に次世代に繋いでいこう」と記載がありました。この熱いメッセージに真に共感される方々が、自身のスキルアップのために参加されているんだな、と感じました。

次回の研究会では事業承継を2回もされた事業者様にご登壇いただけるとのことです。

（岡部 佳美）

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 めい
代表取締役 扇沢 友樹 様

2011年創業。共同代表の日下部氏とともに京都を拠点に不動産企画・活動事業を展開。若手現代アーティストと世界を繋ぐ滞在型複合施設「KAGANHOTEL-河岸ホテル」の運営など、京都の土地の文化や文脈を読み解き、新たなワークライフスタイルを提供し続ける。



RULE.1

**多くの人が魅力的に感じない物にも、
魅力を見つける視点に立つ。**

業界において関心が薄いと思われる建物でも、扇沢の目には光って見えた。河岸ホテルもそのひとつ。大きな絵画の搬入出口を設けることで、作家が集まるホテルを作り上げた。

社会の潮流やさまざまな産業の構造など、今日の前に起きている状況と次の30年を見据えて、企画する建物が活躍できる“視点(切り口)”がどこにあるかを見つけることを大切にしている。

その感覚を研ぎ澄ませるほど、“コンセプトの立った”面白い企画ができ、おのずと協力者も増えていき、やがて大きな渦となっていく。

RULE.2

消費者ではなく才能を集める街を作る。

扇沢の50年事業構想のなかでひとつの目標は、人口が減少していく現代社会において、21世紀型の幸せな地方都市を作ること。そのためには、消費者を呼び込む前に、さまざまな才能を集めることが先決だと考える。アーティスト、エンジニア、料理人、工芸職人など、彼らがのびのびと創作活動を行えて、才能を発揮できる場づくりこそが重要。その才能に触発され、新たな生産者が集い、さらにその生産者の周りに多くの人々が集まってくる。

全ての人が才能を発揮でき、そして才能に出会えるまちをつくっていきたい。

RULE.3

未来を発明するための受動体になる。

ただ現在から未来を予測するだけではなく、過去と現在を俯瞰して読み解き、受け取ることで、おのずと確実に訪れる未来が見えてくる。アーティストも起業家もその中で現在や未来を自分にできる表現で表しているにすぎない。

自身を【不動産脚本家】と称するのも、自身は、不動産というツールを通じて、過去を読み解き、例えば、現在は空き家になっているとしたらその先の「将来どうすべきか」は自ずと導き出るもの。それをビジネスとして表現するだけなのだ。

RULE.4

事業の幸せと家族の幸せを一致させる。

共同代表の日下部とは公私ともにパートナー。得意がばらばらであるため仕事の役割を分担し、50年計画の事業のビジョンを共有している。長期的に力を発揮し続けられるように、仕事と家族の充実を同じベクトルにできるような、事業の意思決定を心がけている。

未来の見える日下部と、編集能力に長けた扇沢、全く異なる感性・能力をもち、互いに心から信頼しているからこそできる事業である。

RULE.5

分りにくいモノを分りやすく伝える。

本質的なものは分りにくい。そして、その分りにくいものにこそ、次の時代の幸せやライフスタイルにとって必要なものが潜んでいると考え、本質的で分りにくいものを分りやすくポップな状態でサービスとして作るのが自分の役割だと考えている。

知らず知らずのうちに、住み手の美意識や才能が培えるような日常を不動産を通して作っていきたい。そんな不動産企画を通じて、今の若い世代がもつパワーを吸着できる街になるよう、扇沢は、これからも新しい世界を打ち出していこう。



(築集会：内藤 朗人・松田 健・池田 瞬介)

去る8月5日（土）に京都産業センターにおいて、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 ～未来を拓く京都産業の実現にむけて～」と題し、昨年度に引き続き京都府商工労働観光部長の上林秀



上林秀行様

行様にご講義いただきました。新たに改定された京都府総合計画の概要や産業創造リーディングゾーンの展開など新たな取り組みについての紹介がありました。

第2講目は、「中小企業の伴走支援とインボイス制度対応支援」と題し、



小松崎哲史さん

協会会員の小松崎哲史さんが講義されました。10月に開始されるインボイス制度の重要ポイントと中小企業向けに必要な支援について、具体的な内容を盛り込んだ解説でした。100名を超える方にご受講いただきました。

（杉村 麻記子）



研修の様子

バーベキュー大会開催！

2023年7月9日（日）11～14時、京都中央卸売市場内にある「バーベキューコート339」にて、京都協会初となるバーベキュー大会が開催されました。

今回、もう一つ初めて（京都協会加入歴10年弱の経験上ですが）だったのが、家族参加OKということ。おひとりでの参加はもちろんのこと、家族ぐるみでも懇親を深められるイベントで、賀長常任理事のもと会員サービス部の白井皓大さんが企画してくださいました。

参加は18組29名。特に、小学生以下のお子さんが6名も遊びに来てくださったことでアットホームな雰囲気が増して、よりカジュアルに楽しめるイ

ベントとなりました。

大会は賀長さんの挨拶、中路さんの乾杯のご発声でスタート。暑い中、バーベキューに慣れた方が上手に炭火を起こしてくれます。

お肉はタン塩、ロース、カルビ、ホルモンなど。ドリンクもビール、お茶、ジュースに加えて、カクテル、ワインまで。持ち込みとは思えない品揃えです。しかも、氷で満たしたケースに入れていたので、最後までキンキンに冷えていました。

焼きながら、食べながら、飲みながら、会話が弾んで笑顔いっぱいです。場が和み、お腹も満たされたころ始まったのがすいか割り。小さなお子さんから順番に叩いて大盛り上がり！別

グループのお子さんたちまで寄ってきて、飛び入り参加してもらいました。割れたすいかはそのご家族などにもふるまって、協会を超えた交流に発展。最後は、残った飲み物やお菓子などのお土産までついて、楽しい雰囲気のなかで解散となりました。

今回、白井さんはZoomでの打ち合わせ、スケジューリング、買い出しリストの作成などすべてお取りまとめくださいました。運営サポートメンバー（石田英二さん、鬼形順子さん、谷口正人さん、松浦由加子さん、松田健さん、浦出）は、買い出しなどでお手伝いさせていただき、サポートメンバー内での交流も深めることができました。

賀長さんが「来年も！」とおっしゃっていたので、またあるかもしれません。気軽なイベントなのでぜひお子さんも連れてお越しください。子どもが多いほど子ども同士で遊べて楽しいと思います。

楽しい企画と運営をしてくださった会員サービス部の皆さま、参加くださった皆さま、ありがとうございました。（浦出 奈緒子）



賀長常任理事によるご挨拶



盛り上がったすいか割り

はんなり診断士

にしかわ とよはる
西河 豊治
(株)西河経営サポート
代表取締役



【ミッション】日本のあらゆる地域を観光で元気にする

2022年5月に診断士登録をしました西河豊治です。旅行会社を経営しており、約3年間のコロナ禍でほとんど仕事が無いなか、持て余す時間を活かし中小企業診断士の資格を取得しま

した。現在は旅行会社も経営しながら(株)西河経営サポートとして中小企業診断士の仕事もしております。旅行会社は社員に任せる予定です。といっても採用がままなりません……。

中古車販売業で13年間、専務取締役として社長を支えるという立場を経験させていただき、旅行会社では経営者として19年間、さまざまなことに取り組んできております。特に観光関連業、ネット集客に強みをもっています。京都府旅行業協同組合の監事、理事をそれぞれ4年経験し、現在は(一社)京都府旅行業協会の専務理事(3年目)もさせていただき、組合や協会運営でもさまざまな経験を積んでおります。

趣味は軽登山とDIY、茶道(たいそうなものではございません)、スキー(最近行ってないな〜)です。若かりし頃はウインドサーフィンをしていました。

日々は勉強と、さまざまなことに取り組んでまいります。ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

ふるたに よしひろ
古谷 嘉宏
地方金融機関勤務



皆様はじめまして、古谷と申します。京都生まれ京都市育ち、診断士登録は2022年5月、翌6月に診断協会に加入いたしました。

私は受験期間が少し長く、先に合格された先輩診断士の皆様

に温かく迎えていただき大変感謝をしております。勤務先は京都地元の金融機関ですが、営業・融資以外にシステム部門で社内イントラ向けの業務アプリ・DB構築、リスク管理部門で企業格付、管理回収等の多様な業務を経験しました。現在は本部融資事務の集中部門で勤務しています。

また、昨年の合格直後に、勤務先では副業が解禁されました。協業禁止の制約はありますが、これからの診断士活動に幅をもたせてくれた勤務先の大いなる決断と姿勢に感謝しています。

登録後の1年間は、受験生時代からお世話になった仲間から協会内の研究会活動を始め、さまざまな実務従事やワークショップ等、色々と声を掛けていただきました。これまでの資格取得を通じた「出会いと気づき」に感謝する日々です。老若男女問わず多才で多彩な人達が多い中小企業診断士の世界で、これからどう活動していくかが課題です。今後もよろしくお願いいたします。

まつうら ゆかこ
松浦 由加子
松浦法律事務所



こんにちは、2022年11月に診断士登録、京都協会に入会させていただきました。

本職は弁護士で平成14年10月に弁護士登録し、最初の9年半は大阪の法律事務所で、2012年6月から京都の父の事務所で働いています。民事・家事・刑事と幅広い法律事務をこなし、

2016年度に京都弁護士会の副会長を務め、4年前に衆議院法務委員会に参考人として出席、3年前から日弁連の家事法制委員会の副委員長を務めるなど、こう見えて(自称)弁護士としてはエライ方ですが謙虚で控えめです。

診断士を取得した動機は、トラブル解決・防止など後ろ向きの業務が多い弁護士とは異なり、ポジティブにクライアントに関われるところに魅力を感じたということと、試験課目も興味がもてる分野が多かったことなどです。

しかし、実際に取得してみると、類型化できる法律業務と違い診断士業務には無限に答えがあり、また自分で業務を創造していかなければならないという側面が強く、弁護士業務と違った難しさがあることを実感しています。京都協会の研究会に積極的に参加し、世界を広げるとともに自分なりの道を模索していきたいと考えていますので、ご指導・ご鞭撻のほどお願いします。

なお、この写真は京都協会のプロフィール写真撮影会で撮っていただいたものです。(高橋さん、ありがとうございました！)

