

# 診断京都

No. 144

2023 WINTER

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



貴船神社 雪景色

- 02 今年、甲辰年！躍動する中小企業  
支える中小診断協会へ！
- 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 ほんなり診断士
- 12 My favorite・京都検定

今年、甲辰年！躍動する中小企業支える中小診断協会へ！

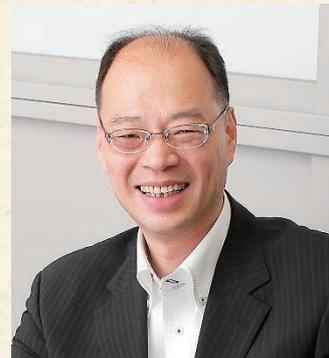
皆様、明けましておめでとうございます。京都府中小企業診断協会会長の坂田です。平素は当協会の研究会活動や収益事業にご参加頂き、誠にありがとうございます。

2024年は辰年ですが、本来の干支は十干（じっかん）と十二支（じゅうにし）を組み合わせた60種類あり、2024年の正式な干支は、十干の「甲（きのえ）」と十二支の組み合わせの「甲辰（きのえたつ）」になります。甲は、真っすぐ堂々とそそり立つ大樹を表すと言われており、辰（龍）は、水や海の神として祀られており、大自然の躍動を象徴すると言われています。ですので、今年は京都府中小企業診断協会という大きな大樹が、中小企業の躍動をしっかりと支えて行く年にしたいと思います。

最近の社会情勢では新型コロナの影響も弱まり、京都にもインバウンド客を始め多くの観光客の方が戻ってきました。一方、コロナ禍でホテルや飲食店などの従業員が辞め、コロナが弱まった今でも人材不足が続いており、お客様が来られても、対応できない所も多くあります。人材不足の問題を解決することは簡単ではないですが、デジタル技術を活用して生産性を向上させ、少ない人数でも対応できる体制を作っている飲食店やホテル・旅館もあります。これらは付加価値を生まない事務作業等を効率化し、付加価値が高い顧客対応へ人員シフトすることで生産性を向上させています。いわゆるDX化という取り組みですが、単に作業を効率化するだけでなく、自社の強みに経営資源を集中させるという戦略です。これから日本は少子高齢化が進み、労働力人口も減少するため、ますます人材不足は深刻になるでしょう。

辰（龍）のように大きく躍動するためには、大きなエネルギーが必要です。こうした中では、AIを含むデジタル技術を上手く活用し、より付加価値が高い業務に集中できる企業、つまり小さなエネルギーで躍動できる企業が生き残っていくでしょう。我々診断士も、このような企業をしっかりと支援していきましょう。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



## SNS運用支援を得意とする診断士として 地域ファンマーケティングの実践から、 地域おこしへ！

岩橋マネジメントサービス代表。関西大学商学部卒業。東証二部上場の情報システム会社、税理士法人を経て、27歳で中小企業診断士として2008年に独立。特にネット集客・認知度向上・ブランディングでは自ら実践することを重視。事業者の現状に合わせて実現可能な提案をわかりやすく助言することが得意。事業者の独自のウリ・ネット・店舗・顧客ファンづくりをマーケティング支援、創業支援、事業計画作成支援を通じて行っている。(HP: <https://iwahashi-ms.com/>)



### 1 中小企業診断士がXで集客？

得意分野はSNS運用支援です。特にX（旧：Twitter）は現在1.1万フォロワーです。コロナ前に本気になり、2011年から9年で827フォロワーだったのが、3年で1万フォロワーを超えました。私自身有料のオンラインサロンを運営し、現在約70名のメンバーの内67.6%をXで得ました。情報システム会社や税理士法人でもホームページ運営を担当させていただいたことも背景にあり商工会のセミナー機会も初期からいただきました。Instagramの相談の方が多いですが、Xで伝統工芸の職人さんが新規販売先を獲得されたり、アクセサリーメーカーの閲覧数が2.3倍に改善し、インフルエンサーとのコラボが実現したり、考え方をきちんと理解して運用すれば、炎上することなくビジネスチャンスを広げられます。



りょうさん  
Xはこちら

### 2 資格取得後、専門性を高めライフステージに応じた活動に

診断士の勉強をはじめのきっかけは自己啓発でした。当時熱狂的阪神ファンだった私は2003年9月15日の星野阪神優勝に一念発起を決意しました。管理会計のシステム導入をする上で会社の経営全体の理解が必要と、自己啓発目的で中小企業診断士の学習をはじめました。

資格の学校に通う中で、講師の方が大変魅力的で憧れを持ちました。中小企業経営にも興味を持つようになりました。関西に戻り、直接中小企業経営に関わるべく、ご縁があった税理士法人に転職しました。試験1



キャンプにて

度目は運営管理の足切りで泣きました。2度目の挑戦でストレート合格。より経営支援に特化するための選択肢が独立開業でした。

診断士になって良かったことは3つあります。

1つ目は、世界が広がったことです。中小企業診断士に合格し、mixiで京滋の土業の集まりにお声かけいただきました。中小企業診断士はいませんが、土業として独立した後の世界や独立体験談を聴かせていただきました。京都府中小企業診断協会のみなさまと、そこから広がったご縁も非常に大きいです。京都協会があったおかげで、独立時軌道に乗ることができました。

2つ目は、選択と集中ができたことです。最初はいただいたチャンスは何でもさせていただきました。その中で、自分の向き不向き・好き嫌いが見えてきました。段階的に選択と集中を行い、専門性を高めることができつつあります。

3つ目は、仕事と家庭の両立です。独立3年後に結婚し、現在小3の息子と年長の娘がいます。家事や育児をするほど仕事の時間がなくなるジレンマに悩んだこともありましたが、ふりかえるとライフステージに応じて柔軟に仕事の調節ができて良かったと思います。

### 3 仕事をする上で大事にしている3つのこと

診断士として仕事をする上で一番大事にしているのは、中小企業の事業者に敬意を持つことです。大手もあり不利な競争環境の中、独自性を磨き、事業を継続されていることに敬意を持ち、初面談ではじっくり話を伺います。経営者をよく理解し、共感することでこちらの話に耳を傾けてくださる土台ができます。この順序を守っていれば、まずトラブルは起こりません。

次に大事にしているのは、わかりやすいことです。できるだけカタカナ、アルファベット、専門用語を使わず、身近な事例を紹介し、重要な部分を理解いただくよう工夫する日々です。

最後に、助言内容が実現可能であることです。いかに経営者が理解し、行動できるか。実現するためにはどんな工夫・実施体制が必要か。この点を日々試行錯誤しています。

12年間で売上3.4倍、売上高経常利益率が0.4%から15%超に成長された顧問先があります。タイムリーな経営課題にいかに実行可能な提案をするか。常に真剣勝負です。

### 4 経営支援と自らの実践、地域情報発信、地域おこしへ

社員を大切に、顧客・地域に愛される私が理想とする経営の原点は『日本でいちばん大切にしたい会社』と『破天荒！サウスウエスト航空一驚愕の経営』です。

今後は実践と経営支援の両輪を高め、顧客・地域に愛される100年企業の礎づくりを支援していきたいと考えています。

SNSマーケティング実践の場としてXに取り組み、オンラインサロンというネット上の店を持ちました。現在は亀岡市畑野町の住居近くに空き家を購入し、ご縁があった人と交流できるリアルな場づくりに取り組んでいます。私の個人的な地域情報発信がきっかけで、統合で閉校となる息子が通う小学校の利活用プロジェクトメンバーにも参加させていただいています。

自ら独自のウリを活かして、ネット・店舗でファンづくりを実践しつつ、その知見を経営支援に活かします。一方で、経営支援で得た経験を自らの実践にも活かす。そんなサイクルで、経営支援力をこれからも高め、地域おこしにもつなげていきたいと思っています。

(阪本 純子)

# 京の起業家

39

京田辺市商工会様のご紹介で、さくらワークス代表の山本正人さんにお話を伺いました。

さくらワークス代表の  
山本 正人さん



## 一点集中。ミラジーノに特化した自動車整備事業

### 事業内容について教えてください。

ダイハツ工業（株）の軽自動車、「ミラジーノ」に特化した車検・修理等の整備事業をしています。ミラジーノは2004年を最後に販売が終了していますが、外国のクラシックカーを思わせるおしゃれな外観が人気で、いまだに根強い愛好家があります。

## 高付加価値。ニッチビジネスの極意

### 一つの車種に特化とは非常にニッチですね。採算は取れるのでしょうか？

ミラジーノのオーナーは、こだわって乗っている人ばかりなので、車をとても大切にされます。とはいえ20年以上経過している車なので、どうしても故障はしますし丁寧なメンテナンスは欠かせません。けれども普通の自動車整備事業者へ持っていったら、修理よりも買い替えを勧められます。その方が安かったりしますからね。そんな既存事業者では満足できない人たちが日本全国から私の店へ来てくれます。

うちでは、車の隅々まで細かく点検して部品を交換し、長く快適に乗れるようしっかり整備します。車検の際に全塗装するとか、通常ではありえないような依頼も受けます。その分整備費用も高くなり、客単価は一般の自動車整備事業者を大きく上回ります。

たくさんのお客さんを集めて、従業員を何人も雇って大きく事業を広げていくような商売ではないですが、個人でやっていくにはちょうどいいと思います。ニッチすぎて、大手も参入してきませんしね。

## ワークライフバランスを求めて起業

### 起業の経緯について教えてください。

ディーラーや自動車用品販売店勤務を経て、大阪で中古車販売店、(株)さくらオートを友人と共同で経営していました。ミラジーノに市場性を感じ、ミラジーノに特化した整備を始めたのもその頃からです。

その後結婚を機に妻の実家に近い京田辺市へ移り住みましたが、仕事中心の生活に徐々に疑問を感じるように。長男が生まれましたが、一緒に過ごす時間がほとんどありませんでした。子どもの成長は早いのにこれでいいのだろうか、と。そこで次男の誕生を機に、自宅近くで起業しようと、前職ののれん分けのような形でさくらワークスを立ち上げました。同業の相互オートさんに間借りさせてもらい、2022年9月に開店しました。

### 起業してよかったことを教えてください。

自宅近くということもあり、自分のペースで仕事できるのが一番よかったです。朝に子どもを保育園へ送ってから出勤しても仕事には余裕で間に合います。夕方子どもを保育



ミラジーノ



ミラジーノを整備する山本さん



山本さんと相互オート山村社長ご夫妻

園へ迎えに行って家でご飯を食べさせて、忙しければ職場に戻ることもできます。時間的余裕があって自分の得意なことで食べていけるのは何物にも代え難いですね。

### 商工会のマッチングで物件探しに成功

#### 起業して苦勞されたことについて教えてください。

物件探しに一番苦勞しました。自動車整備事業は大きな音が出るので、貸してもらえる物件に限られます。加えてワークライフバランスの充実が起業の目的なので、自宅近くの物件であることは譲れません。なかなか見つからず京田辺市商工会へ相談に行ったら、相互オートさんをご紹介いただきました。相互オートさんは高齢のため事業を引き継ぐ人材を探しておられました。双方で話し合い、当面は相互オートさんの仕事を手伝いながら、工場の余剰スペースを間借りしてさくらワークスを創業できることになりました。自動車整備工場に必要な要件をすべて備えた物件に入居することができ、設備投資費用が最小限で済んだので、理想的なスタートを切ることができました。

### フォロワー数が倍に。全国から集客

#### 京田辺市商工会様にはどのような支援を期待されますか？

相互オートさんをご紹介いただけたことが非常にありがたかったです。さらに最近ではITの専門家を派遣していただき、SNSによる集客やコンテンツについてアドバイスしてもらいました。その結果インスタグラムやX (旧Twitter)、LINEのフォロワー数やお友達数が軒並み2倍になりました。前職時代からミラジーノ専門のブログを個人で続けていましたが、ブログで蓄積してきたお役立ち情報をSNSにどんどんアップしていき、有益なアカウントとして認識されるようになってきました。インスタグラムのDMを通じた問い合わせも増えてきて、三重や静岡など遠方からの集客にもつながっています。これからもい

ろいろな方面から支援していただけると助かります。

### ミラジーノ業界を盛り上げたい

#### 将来的な目標を教えてください。

将来的には「となりの人間国宝さん」(関西テレビ放送)に出演することが目標です(笑)。それはさておきミラジーノに関しては、どんなお客様のご要望にも対応できるようもっと知識を深めたいです。それからミラジーノ専門店のネットワークを作っていきたいですね。今は専門店が限られているので、全国からお店に来てもらっているけれど、本来ならそれぞれの地域に専門店があって、お互いのお店をお客様へ紹介できる方がよいです。専門店が増えたら、競争が増えるというよりはむしろ業界が盛り上がりよくなると思います。

長い目で見たら、ミラジーノという車自体がいつかなくなってしまうかもしれないので次の何かを探さないといけないかもしれません。しかし1970年代のクラシックカーがいまだに現役で走っているの、まだまだいけるかな、とも思っています。(佐藤 智美)

#### 京田辺市商工会 経営支援員 平島 伸市氏より

ワークライフバランスを求めて起業したいー「子育てのために前職を退職し、自宅近くで自動車整備の仕事がしたい」と山本さんからの相談が始まりでした。前職でのスキルを活かした詳細な創業計画だったので、なんとか実現させてあげたいと思いました。しかし物件探しが難航したので高齢会員が営む自動車整備工場の間借りを提案しました。お互いのメリットとデメリットを検討し、無理がないように調整した結果、工場を共同使用するというあまり聞かれない事例の成立につながることができました。いつまでも両者がwin-winの良好な関係を続けられるよう伴走支援を続けていきたいと考えています。

#### さくらワークス

住 所：〒610-0331 京都府京田辺市田辺稲葉30  
Tel：0774-77-8555  
Web：https://sakura-works.org/ (ブログ ジーノのトリセツ)

# 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。

## 福知山市商工会の

事務局長 きぬがわ ひろゆき  
衣川 浩行

経営支援員 くさか みか  
日下 美佳

経営支援員 つきみ よしはる  
月見 圭晴 です。



月見支援員

衣川事務局長

日下支援員

### ●福知山市商工会について教えてください。

福知山市商工会は1961年に設立され、2008年に3つの商工会が合併しました。本所は酒吞童子の鬼伝説が有名な大江町にあり、三和町と夜久野町に支所があります。職員は計8名、そのうち経営支援員が6名で、会員数は436名です。人口減少地域ですが、周辺地域からの入会もあり、会員数は少しずつ増加しています。経営支援員の半分が女性ということもあり、きめ細やかな支援をモットーとしています。“ほどよいお節介”とでもいいますが、経営にとどまらず、時には会員の生活や家族のことまで相談にのることもあります。



大江山の鬼キャラクター

### ●力を入れていることは何ですか？

本商工会では、巡回による個別支援に力を入れており、支援員1人あたり年400回以上の訪問を目標にしています。この3町には目立った産業がなく、農林業従事者が多い程度です。農業の6次産業化が進んでいることから、今年は専門家による「農業ビジネスセミナー」を開催し、マーケティング等の経営手法を用いた「ビジネスとして農業を考えるセミナー」を開催しました。

今年9月も東京ビッグサイトで開催された「グルメ&ダイニングスタイルショー 2023秋」に農産物加工品を中心に福知山市商工会ブースとして出展しました。パイヤーとの商談のみならず、出展者同士のコラボの話まで持ち上がり、出展者にとって貴重な体験になりました。



グルメ&amp;ダイニングスタイルショーへの出展

### ●啓発活動にも注力されているのですか？

はい、特に経営者が自らの実体験を語るセミナーを開催しています。昨年は福知山で創業を目指す女性向けに2人の女性先輩経営者に創業のリアルな体験を話してもらう「創業セミナー」を福知山商工会議所と共催で開催しました。税理士の個別相談もあり、60名の参加者がありました。昨年からは地元で活躍する経営者を講師に迎え「経営者に学ぶ経営セミナー」を開催しています。今年は「新しい時代の採用戦略」について話してもらい、参加者は多くの気づきを得ることができました。



2022創業セミナーの様子

### ●うまくいかなかったこともありましたが？

3年前に本商工会が中心となり、体験型販路開拓事業の一環として体験型ツーリズムを企画しました。パンづくりや野菜の収穫等が体験できるユニークな企画でしたが、コロナ禍に見舞われ、うまく集客に繋がりませんでした。当初、商工会が音頭をとったのですが、参加企業の意識やイベントの開催時期がそろわず、調整に苦労しました。やはり参加企業が中心となり、力を合わせてイベントを盛り上げるのが重要だと学びました。

### ●中小企業診断士に期待することは何ですか？

経営支援員は、会員との関係も長く、同じ地域で暮らしているため、言いにくいことがあったり、相手が提案を聞き入れてくれなかったりすることもあります。診断士の先生方には、経営支援員と連携することにより支援企業の状況を的確に把握し、プロとしての客観的な意見を率直に伝えていただきたいと思います。そのことが支援企業にとっては経営を見つめ直す貴重な機会になると思います。

(木谷 重幸)



## 福知山市商工会

〒620-0301 京都府福知山市大江町河守398

TEL : 0773-56-5151 FAX : 0773-56-1797 <https://fukuchiyama.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っており、今年度から本誌ではこれらをご紹介します。

## インボイス制度対応経営相談窓口事業（金融・経営一体型支援体制強化事業）

今回は、京都府商工労働観光部から事業者支援のご依頼があった「インボイス制度対応経営相談窓口事業（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、本年10月より実施された「インボイス制度」の理解、浸透を図るため、京都府、公益財団法人京都産業21（以下、「京都産業21」と称する）と当協会が連携して支援相談窓口を設置したものです。制度概要並びに具体的な支援内容は以下の通りです。

### ① インボイス制度とは？

令和5年10月、消費税導入以来最大の改正が実施されました。それは大半の事業者が避けては通れない「消費税の大改正」であります。インボイスとは販売者が購入者にどれだけ消費税をお支払いいただいたかの証明書のことです。インボイスを発行し、購入者に交付しないと購入者が当該消費税分を仕入控除できなくなり、自社でその消費税を負担することになるものです。

ただし、インボイス制度を導入するというのは単に事務的な変更のみではありません。インボイス制度を導入すると、従前は「免税事業者」であった方が「課税事業者」になるということが大きな変更点です。取引先事業者は、仕入先事業者がインボイスを発行できないことを理由に取引を中止するなどの優越的地位の濫用は法律で禁止されていますが、仕入先事業者は取引先事業者への対応などについてどのような選択肢を選ぶのか、迷われることがあると考えられます。

そのような事業者へのお悩みに対応するため、下記相談窓口を開設し、活用いただいています。

### ② 支援内容

#### ① 京都産業21において実施する無料経営・税務相談対応

設置期間：令和5年4月3日～令和6年3月29日

開催日時：土日祝日を除く月～金までの

9時から17時まで

担当者：当協会の中小企業診断士1名配置

（ただし、水曜日は税理士1名追加で対応）

#### ② インボイス制度の仕組み、インボイス制度導入に伴う経営相談

インボイスとは何か：課税事業者になると、どうなるのか

インボイス導入の仕方・準備方法：自社で何に取り組むべきか

自社の取引先との関係調整について：取引先との関係性の維持のために

インボイス導入後の経営の方向性について：自社の経営改善のために何をすべきであるか

その他、さまざまなお悩み、ご相談に応じています。



インボイス導入に伴う経営相談窓口対応の様子

#### ③ 担当税理士との税務上のご相談

インボイス導入に際しての税務処理について：どのように税務処理が変わるか

インボイス対応の請求書発行について：インボイスに対応している請求書への変更に必要なこと

区分経理について：消費税率10%と8%の取引の区分について

（本事業リーダー：藤井 明登、税務監修：鬼形 順子）

# 研究会紹介

## 女性事業者支援研究会 「チームにここ」



岡部佳美リーダー（右端）

お揃いのポロシャツで活動している「チームにここ」メンバー。京都協会の研究会リーダーでは紅一点の岡部さんにお話をお聞きしました。

所属会員数	14名
活動日・時間	原則、毎月第1土曜日、 11:00～12:00
活動場所	聞法会館 1階和室 (他会場も適宜あり)
設立年月日	2020年4月1日
代表者名	岡部佳美
事務局対応者名	鬼形順子・中村貴人
目的	「京都府内の創業者、事業者を笑顔にする」セミナー、イベント、相談などを通して、女性事業者に寄り添い型サポートを提供する。

一現在の研究会運営について教えてください。

「京都コトはじめカフェ」という名の女性事業者向け創業支援セミナーイベントを企画・運営しています。経営に必要な知識について学んでいた、半年・6回のプログラムです。研究会メンバーが講師になり、参加者と“学び合い”をしています。



京都コトはじめカフェ  
第3期プログラム

一どんな方が参加されているのですか？

すでに起業されている方もいらっしゃいますし、まだどんなビジネスモデルで起業したいかも決めておられないような方も参加されています。

そうそう、先日はご夫婦で起業を考えておられるのですが、奥様が臨月なので、旦那さんが参加いただいたこともありました。6回全部受けていただかなくともOK、ご自身の興味のある範囲で気軽に参加してください、とお伝えしています。

一実際に起業を果たした方もおられるとか？

ええ、そうなんです。第1期のメンバーで、ご自宅でパン屋を開業されたんです。創業計画書を研究会メンバーと一緒に作り上げました。パンの試食もさせていただきました。今は大変な人気店として、頑張っておられます。

先日は、起業体験を「京都コトはじめカフェ」で語っていただきました。

そのほか、販売予定の新商品を「診断士の先生方にぜひ試して欲しくて」と研究会

メンバーにプレゼントして下さった参加者もいらっしゃいました。

一活動場所は京都経済センターではなく、和室の部屋なんですよ？

和室の方が、お子様連れのママさん参加者も気兼ねなくきていただけるのでは、と思ったのがきっかけです。和室を走り回ったり、寝転んでゴロゴロしたり、と思いのスタイルでママと一緒に講義を聞いてくださっています。和室がゆえ、どうしても写真を撮ると「法事感」が出てしまうのが面白いです(笑)。

「京都コトはじめカフェ」の前後で、私がヨガレッスンを行っており(自由参加)、置っいいなあ、と感じている次第です。



お一人お一人の顔を見ながらの講義スタイル



「小さなれもの木」  
オーナーの堀田直子さん



すっかりくつろぎの  
お子様たち

一参加者はどのように「京都コトはじめカフェ」を知るんですか？

第1期・第2期は京都市下京区のSHIMOGYO GOOD補助金を活用させていただいたこともあり、公的な広報ツールに掲載いただいていた。第3期からはInstagramの発信を見て、参加希望いただく方もおられます。

Instagramのほかにも地域SNS「ピアッツァ」の活用を含め、SNSでの発信を増やし、多くの対象者の方に「チームにここ」や「京都コトはじめカフェ」の活動を知っていただきたいと考えています。



京都コトはじめ  
カフェの  
Instagram



Instagram告知投稿画像

一入会希望の方へのメッセージがあればどうぞ。

ありがとうございます。活動は土曜日や祝日に活動しており、企業内診断士の方でも参加しやすい研究会だと思います。比較的診断士歴が浅いメンバーが多く、セミナー講師経験を積みたい！と研究会メンバーとなって下さった方もおられます。

入会前の見学希望者も大歓迎です。直近では1月20日(土)に角丸さんの「楽しく学ぼう！他社の成功事例☆」セミナーを聞法会館で開催予定です。

(佐藤 智美)

# 5 RULES

“ルールが経営を映し出す”

誰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 神社仏閣オンライン  
代表取締役 河村 英昌 様

大学4年生で生家である大光寺の副住職となったのち、企業へ就職（現在も続く）。その後コロナ禍の2020年に（株）神社仏閣オンラインを創業し、各地の神社仏閣と企業のコラボ企画、「神仏DASH」等のスマホアプリ開発、YouTube発信など、日本文化普及のためのさまざまな取組を行っている。



## RULE.1

### 一にも二にもコンセプトメイク

他の寺社をサポートする際、コンセプトの明確さを徹底的に考えている。例として、高台寺そばの「幕末志士が眠る」霊明神社は、コンセプトを新たに「現代の志士（起業家など）を応援してくれる」と定義したことで、従来とは異なる属性の人々も集える場所になった。

このコンセプトメイキングの考え方は、“副業社長”という限定的なリソースで、顧客や協業先を見つけ事業展開していく河村の経営スタイル自体にも通底している。

## RULE.2

### 「Win-Win」にとどまらず「Win-Lose」に至るべし

利他の精神を説く副住職をしながら、営利を目的とする会社を運営する。良質なサービスを提供し対価を得る「Win-Win」の成立は、決して利他に矛盾しない。ただし河村が目指すのは、相手に良い行いをしながらも見返りを求めない「Win-Lose」。仏教で言う「福田（ふくでん）」の境地。それにより自分自身や人間関係が養われ、福が舞い込む。そのような実体験を少しずつ積みあげ、達観の域に至るべし。

## RULE.3

### 謙虚ながら戦略的な見せ方改革

「寺社はかつて、地域社会の拠り処、共助の場であったし、今後もそうありたい。寺社の頑張りも第三者の立場から見える化して発信していきたい」自分の業界の評価を冷静に捉え、自分の寺にこだわらず、寺社全体への波及を考える。これは、河村が副住職でありながら会社員として一歩離れた位置に身を置いていることも影響している。現在は、社会貢献など用途が明確なお布施ができるアプリを開発中で、今後のありたい寺社の見え方、見せ方改革を推進中。

## RULE.4

### サブカルチャーも掛け合わせるクリエイター

大学時代は、ボーカロイドで音楽制作を行っていたほか、アニメ作品にも造詣が深い。今でもいわゆるオタクカルチャーに触れ続けている河村氏は、そんな要素もビジネスとクロスさせている。

2023年11月には、東京・京都の寺社と人気アニメーションとのコラボレーションを企画し、お守りやご朱印帳を製作している。自身の趣味も活かしつつ、新しい若い世代へのアプローチとして、さまざまな角度で寺社仏閣・日本文化を浸透させる「クリエイター」なのだ。

## RULE.5

### 日本人が自身で日本文化を堂々と語れるような世界を創る

お寺の家に生まれたからこそ気づいた違和感。それは周りの友達が寺社や日本文化の興味が薄いということ。「世界では、自身の宗教観を語る事ができるのが当然の中で、日本人はこれでいいのか？」この哀しさが全ての源流である。

河村氏は、日本文化の興味が薄い現状を変える突破口は「教育の改革」にあると考えている。実際に英語を話せるようになりたいという生徒に日本文化を英語で説明できるようにする企画を考えている河村氏。その眼差しには、今の自身の寺社仏閣を盛り上げるビジネスと同じく、子どもたちが、寺社仏閣というプラットフォームを通じて、日本文化を語れるようになって欲しいという熱い想いが宿っている。



(楽集会：内藤 朗人・松田 健・池田 瞬介)

去る10月7日(土)に京都産業センターにおいて、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」～京都市の成長戦略、中小企業



支援を中心に～と題し、京都市産業・文化統合戦略監 産業観光局長の石田洋也様にご講義いただきました。京都市の成長戦略として企業立地の促進や地域企業のDX化支援などの取り組みについての紹介がありました。

第2講目は、「DXの本質と中小企業の取り組み方!」と題し、協会の坂田岳史会長が講義されました。誤解が多いDXについて本来の目的や定義、従来のIT活用との比較等について具体



的な事例を通して解説いただきました。110名を超える方にご受講いただきました。第3回は令和6年2月に開催予定です。(杉村 麻記子)

## 5年ぶりに厚生事業を実施

2023年11月18日(土)、秋の厚生事業として、南禅寺付近の散策と交流ランチ会を行いました。コロナ禍で開催されていなかったこともあり、2018年度から5年ぶり第12回目の開催となりました。秋の厚生事業は、研修事業とは異なり、会員同士が気楽に懇親を深めることを狙いとし、全会員が参加できるよう土曜日に開催しております。京都在住でありながら意外に訪れていない社寺仏閣等を見聞し、懇親を兼ねたランチ会を行う構成としております。

まず、これまでの実績を簡単に紹介いたします。第1回は宇治、第2回は伏見、第3回は長岡京市、第4回は西本願寺周辺、第5回は六波羅蜜寺周辺、第6回は新島旧邸周辺、第7回は大徳寺周辺、第8回は蹴上インクライン散策、第9回は方広寺等の「秀吉ゆかりの旧跡」周辺、第10回は相国寺の「秋の特別拝観」、第11回は京都タワーと京都文化博物館など「京都の近代建築」に焦点をあてています。

第12回目となる今回の厚生事業は、



参加者一同(南禅寺の前で)

坂田会長含む23名の方にご参加いただき、少し肌寒かったものの秋の陽気に恵まれ、天寿庵と無鄰菴といった南禅寺界隈の秋の紅葉を堪能しました。

### 南禅寺・天寿庵

南禅寺の塔頭のひとつで、慶長7年(1602)年、細川幽斎(藤孝)によって再建。白砂と苔の美しい枯山水の東庭、南北朝時代の古庭の味わいをもつ池泉回遊式の南庭があります。あまり知られていませんが、枯山水の周りのみならず、奥の池の周りも紅葉でおおわれており、特に池に映る紅葉は圧巻。

### 無鄰菴

明治27～29(1894～1896)年に

造営された明治・大正時代の政治家山縣有朋の別荘です。庭園と母屋・洋館・茶室の3つの建物によって構成されており、庭園は施主山縣有朋の指示に基づいて、七代目小川治兵衛により作庭された近代日本庭園の傑作。

### ゲートホテル

散策の後は、リニューアルされた立誠小学校の西側に新築されたゲートホテルにて交流ランチ会を行いました。美味しい食事とともに楽しいひとときを過ごし、リラックスした雰囲気の中で、交流を深めることができました。



ゲートホテルでランチ会

また、同様の企画で交流を深めたいと企画しておりますので、ぜひご参加くださいませ。(賀長 哲也)

## はんなり診断士

# 年男・年女



### 赤坂 美保

診断士10年目の今は、企業内診断士ではなく「起業家診断士」として、3つ目の事業立ち上げに挑戦中です。初めて立ち上げた事業「子連れMBA®」ももうすぐ10年、親と子に「起業家教育」も広げて行きたいと思っています！



### 伊藤 友重

僕たちは燃え盛る 旅の途中で出逢い 手を取りそして離れた 未来のために  
今年は、多くの人とともに希望の多い年にしたいと思います。

2008年から15年超え、中小企業診断士をしています。良い年になりますよう、どうぞよろしくお願いたします。



### 上杉 龍吾

診断士登録4年目を迎えます。京都協会には、昨年プロコンカレッジを機会に入会させていただきました。写真は秋の厚生事業（散策＋昼食会）で訪れた無鄰菴の写真です。本年も京都協会の皆様と交流を深め、独立を目標に研鑽して参りたいと考えております。



### 高橋 佳希

人生で4回目の年男を迎えました。今年は人生における大きな転換期として、診断士としての独立、地方ビジネスの立ち上げなど、「行動」の1年にするつもりです。干支である辰（龍）のように、縦横無尽に駆け巡りたいと思います。



### 松田 浩一

今年還暦を迎えます。でも今や人生100年時代ですから、まだ折り返し点を少しオーバーしたぐらい！老け込むには早すぎる、と意気軒昂です。昨年は試行錯誤しながら幾つか種を蒔きました。今年は蒔いた種を芽吹かせ育てる多忙な1年にしようと目論んでいます！



### 三木 壽

2024年は還暦、1回目の更新、そして独立4年目となります。これまで多くの方からご縁をいただき何とかやってこられました。感謝の言葉しかございません。今後も一期一会を大切に「一生青春」で取組んで参ります。



## My favorite

診断士のお気に入り

### 心・身体“ととのう”オアシス 「サウナ&カプセル アムザ」

谷口 正人

橋本さんからご紹介を受けた谷口と申します。今回は私がいつも利用している宿泊先「サウナ&カプセル アムザ」様をご紹介いたします。

私は京都府北部に住んでいるため、診断協会の行事等にご参加させていただく際には必ず宿泊をしています。「宿泊費は抑えたいけど汚いところは嫌……」「快適な空間と温泉サウナは譲りたくない……」そんな要望に応えてくれるのが「サウナ&カプセル アムザ」様です。



目立つ外観なので迷いません！

各線なんば駅・日本橋駅から徒歩圏内にあり、お手頃価格で温泉サウナに入り放題！大阪ミナミの街並み

が一望できる露天風呂や3種類の本格サウナ、冷水風呂などの充実したスパ・サウナを堪能できます。“ととのった”後、館

内レストランで味わうキンキンに冷えた一杯と豊富な料理が最高です。アメニティも充実しているので、手ぶらでOKなのも嬉しいです。お財布、心、身体に優しい私のお気に入りのお宿です。是非、皆様のおすすめのお宿を教えてください。

次回のお気入りは、服部幹郎さんお願いします！



鍋フェアでは千円以下で鍋料理！最高です！

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 鞍馬・貴船は、観光ポイントであり、自然観察の適地でもある。その昔、牛若丸も修行した鞍馬山には（ ）がある。

(『第9回京都検定 問題と解説』(京都新聞出版センター刊) 3級60問より一部抜粋)

A (ア) 瀬見の小川 (イ) 木の根道  
(ウ) 半木の森 (エ) 深泥池

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

あけましておめでとうございます！  
2024年も始まりましたね！「中小企業を取り巻く環境は、法改正とともに」。電子帳簿保存法の宥恕期間終了や労働時間法制の見直しで時間外労働の上限規制を適用など、大きく変わる1年になりそうですね。中小企業診断士としても、インボイス対応のように色々相談されることも増えるでしょう。我々もどんどんアップデートしていかないとイケませんね！今年も頑張っていきましょう！

(松田)