

診断京都

No. 152

2025 WINTER

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



京都大原三千院の庭園縁側 雪景色

- | | |
|----|---------------------------|
| 02 | 午の跳躍の如く、
中小企業の未来を切り拓く！ |
| 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 | 研究会紹介 |
| 08 | 5RULES |
| 09 | 協会活動報告 |
| 11 | はんなり診断士 |
| 12 | My favorite・京都検定 |

午の跳躍の如く、 中小企業の未来を切り拓く！

新年あけましておめでとうございます。会員の皆さまにおかれましては、令和8年の幕開けを健やかに迎えられたことと拝察いたします。今年の干支は「午（うま）」であり、前へと力強く駆け抜けるエネルギーを象徴する年とも言われます。変化の大きい経営環境の中で、私たち中小企業診断士に求められる役割も、ますます大きく進化していく一年になると感じております。

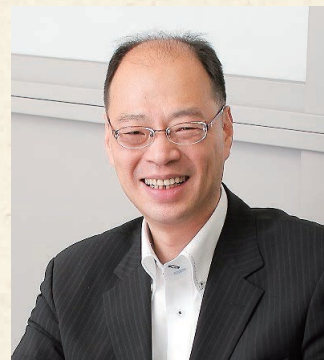
さて、昨今の京都府内では、インバウンドを含む観光客の増加により都市部を中心に賑わいが戻りつつあります。一方で、米国関税の影響や全国的な賃上げの流れなど、中小企業を取り巻く環境は決して楽観できません。多くの企業が、原価上昇への対応、雇用確保、生産性向上、利益改善など、複合的な課題に向き合っています。まさに「外部環境は追い風と向かい風が同時に吹いている」ような状態であり、私たち専門家の支援がこれまで以上に重要となる一年です。

当協会の会員数は300名に迫り、京都府内でも最大級の専門家組織へと成長しております。昨年11月の「診断士の日」には、会員4名による事例発表と2つの研究会によるセミナーを実施し、多くの学びと交流が生まれました。また、京都府、京都市、商工会議所、京都信用保証協会をはじめとする行政機関や各支援機関の専門家派遣も数多く、会員の皆さまの活躍は広く地域経済に貢献しています。この場を借りて深く感謝申し上げます。

本年、当協会として特に力を入れたのは、賃上げの流れの中で中小企業が持続的に成長できるよう、「販路開拓による売上・利益向上」と「業務効率の改善」に一層取り組むことです。会員それぞれが、人事労務、財務会計、事業承継、販路開拓、DXなど得意分野を持っておられます。その専門性をいかし、連携し、学び合いながら、京都の中小企業の未来をともに支えていきたいと考えております。

今年一年、皆さまのご協力のもと、協会としての役割をさらに高め、地域の発展に寄与してまいります。どうぞ本年もよろしくお願い申し上げます。

会長
坂田 岳史



企業の利益創出を支える伴走者

～生産現場は改善の宝庫！現場主義で企業の成長を導く～

株式会社経営サポートみやこ代表取締役。大学卒業後、三菱重工業株式会社に入社。工作機械業界で設計から生産技術、工場ライン構築、調達まで幅広い現場経験を積む。2020年に中小企業へ経営者として出向し、経営の最前線を経験。2025年3月、「一社でも多くの中小企業の役に立ちたい」という信念のもと、コンサルタントとして独立開業。現場改善と経営視点を融合させた支援を通じて、中小製造業の持続的成長に貢献している。



1 工場の空気感を掴み、改善に結び付ける

「儲かっていない工場」には特有の空気感があります。私は、様々な企業の製造現場を訪問してきた経験から、工場に入った瞬間、その空気感を感じるようになりました。それは、5Sの徹底度、作業者の動き、機械の稼働音など、現場全体に漂う雰囲気そのものです。このような「経験から感じるもの」に「理論」を融合させることで、個々の現場に潜んでいる課題を明確にし、改善策を立案・具現化、利益が出る体質にすることが私の仕事です。例えば、5S推進を起点とした現場改善によるムダな動きの撲滅、製品一点毎の厳密な原価管理による利益確保、多能工化による生産効率化、不適合発生時の迅速な原因追及・対策の徹底に基づく品質向上、そして納期遵守によるお客様への安心感の提供などです。

2 一社でも多くの中小企業の役に立ちたい

大学卒業後、約40年間にわたり工作機械業界に携わってきました。若い頃は、まさか自分が中小企業の支援を仕事にするとは想像もしていませんでした。大手製造業に勤務していた当時は、工作機械の設計原理を学ぶことから始まり、精密工作機械の設計、工場ライン構築、機械据付や組立方法の改善、加工時間短縮、品質検査、新規サプライヤー開拓まで、ものづくりの最前線で現場経験を積みました。優秀な先輩方から学ぶ機会に恵まれながらも、その中で常に支えてくれたのは中小企業の協力工場でした。短納期やコスト削減の要望に応えてくれる彼らの姿を見て、「良い物を安く早く作る」ことの大変さを痛感しました。

日本企業の99.7%は中小企業であり、まさに日本経済の屋台骨です。協力工場を訪れる度に、厳しい環境の中で懸命に努力する社員の姿に触れ、

「自分の経験を生かして一社でも多くの中小企業の力になりたい」との思いが強まりました。その思いから、中小企業診断士を志すことになり、学ぶ過程で経営の全体像を理解することができました。ちょうどその頃、技術・管理・財務の知識を併せ持つ人材を求める中小企業に出会い、令和2年に経営者候補として出向を決意しました。

現場で経営者として人材育成や財務管理に携わる中で、聞くのと実際に経営するのでは全く違う現実を痛感しました。この貴重な経験を糧に、初めに帰り、診断士になる目的であった、「一社でも多くの中小企業の役に立ちたい」を実践すべく、令和7年3月に、コンサルタント専業として独立開業することになりました。これからは、「一社でも多くの中小企業の役に立ちたい」という信念を行動で示していきたいと考えています。

3 5ゲン主義（現場・現物・現実＋原理・原則）に徹する

仕事を進める上で私が最も大切にしていることは「5ゲン主義」です。「5ゲン主義」に基づき効果的な対策を講じる。この積み重ねが、経営課題の解決に直結すると考えています。これまでの仕事で効果を出してきたのは、現場に足を踏み入れてきた案件ばかりです。20代の頃、ジョブローテーションで設計から現場の生産技術部門に配属になるにあたり、設計部門の直属の上司から、「君には経験はないが、理論はある。現場の人はその反対だ。だから、理論を使って改善をしていきなさい。」とアドバイスをいただきました。また、現場の熟練作業者からは、「機械は正直だ。問題の箇所をじっとよく見ていたら変な動きをしていることがわかる。そこを改善することだ。」とのアドバイスをいただきました。その言葉を今でも思い出します。そして、現場で汗を流す社員の声に耳を傾けるこ

とで、課題や改善のヒントが浮かび上がってきます。これが私の「5ゲン主義」の原点です。私は、この姿勢を貫くことで、企業にとって真に役立つ伴走者であり続けたいと考えています。

4 場と経営をつなぎ、中小企業の未来を創る伴走者へ

これまで培ってきた現場改善の経験と経営視点を融合させ、「現場と経営の橋渡しができるコンサルタント」として、一社でも多くの中小企業の未来づくりに貢献したいと考えています。

多くの中小製造業では、現場に課題の“兆し”が現れていても、それが経営数値や方針に反映されないことがあります。私は、現場に足を運び、空気感を掴み、問題の本質を“現場×経営”の両面から見抜く支援を通じて、持続的に利益を生み出す体質への変革を実現したいと思っています。

今後は、診断士としての知見と技術者としての経験を生かし、全国の中小企業に寄り添いながら、現場改善・人材育成・原価管理などを通して企業の自立的成長を支援していきます。私の目標は、企業の“稼ぐ力”を高め、日本のものづくりを次の世代へつなぐことです。この目標を達成するために、これからも日々精進していきます。

谷口さんの言葉には、現場を熟知した方ならではの説得力と温かさがあります。理論と実践を融合し、現場に寄り添う姿勢に深く共感しまし



北海道生のトウモロコシの美味しさを知る

た。現場を愛し、人を信じるまなざしが伝わってきます。中小企業の「稼ぐ力」を支えるその伴走力が、多くの企業に勇気を与えていると感じています。今回は三野直樹さんをご紹介します。お楽しみに。（岡部 佳美）

京の起業家

47

和東町商工会様のご紹介でN Tea Trading株式会社代表取締役 水谷 奈々子様を取材しました。カナダから単身和東へ移住されてきたとてもパワフルでチャイミングな起業家です。



N Tea Trading株式会社
代表取締役 水谷 奈々子様

生産者とバイヤーをつないでお茶のサプライチェーンをつくる

御社の事業内容を教えてください

2023年に和東町で創業して、町内のお茶の生産者と海外バイヤーをつなぐ事業をしています。世界的な抹茶ブームやSNSの普及で、直接海外のバイヤーと取引する生産者が増えています。輸出手続きや梱包作業は個々の生産者にとって負担が大きいです。そこを当社がお手伝いし、和東町のお茶のサプライチェーンを作っていきたいと考えています。

口コミで顧客拡大。 創業2年で年間10万缶の抹茶を出荷

お茶の商社ということでしょうか？

商社や問屋は従来からあるビジネスですが、ほとんどの場合で生産者から買付をして海外に販売する形態だと思います。当社は商社とは異なり、バイヤーと生産者の直売取引を成立させるサポートをしています。抹茶のプルトップ缶への封入や梱包作業、輸出手続きなどのサービスを提供して、直売に必要なサプライチェーンを構築し、その手数料をいただくビジネスモデルです。おかげさまで口コミからお客様がどんどん広がり、取り扱い量は創業当初の年間3,000缶から現在は10万缶へと大きく増加しました。

当初は、自宅の一角で抹茶の封入作業を行っていましたが、事業拡大に伴い、2025年8月から専用工場を稼働させ、従業員3名を雇用して生産体制を整えています。

Google検索で、カナダから単身和東へ

創業の経緯を教えてください

ももとは横浜出身で、19歳のときに単独でカナダへ留学しました。大学卒業後は日本茶カフェをカナダとアメリカの2拠点で展開していました。その後、日本茶を土から学びたくなり、GoogleでGreenTeaなどのワードを入れて検索したら和東町が上位に出てきました。そこから和東町に興味を持って来日し、和東町の製茶場で茶葉の収穫から加工、輸出販売まで経験しました。5年ほど1年の半分は和東町の製茶場で働き、残りの半分はカナダで日本茶の販売をする2拠点生活をしていました。

茶葉の収穫から輸出販売まで手掛けていくうちに、町内の生産者から「手伝って」と声をかけられる機会が増えてきました。話を聞けば、煩雑な輸出手続きや梱包・出荷作業などはどこの生産者にとっても悩みの種でした。現地ユーザー、生産者、販売者としてすべての工程に関わってきた自分だからこそできることがあるのではないかと考え、和東町に住居を構え創業しました。



2025年8月より稼働している専用工場



抹茶の封入作業中の様子



出荷準備ができた抹茶缶の
入った段ボール箱

ゼロからのスタート。

和東の人たちに支えられた創業

カナダから和東町へ単身で来られ 苦労はなかったですか？

日本での起業はまったくの未経験で、来日当初は住民票もなく、まずは住まい探しからのスタートでした。

町内の空き家バンクで紹介された元洋装店の物件を購入して創業しましたが、社会保険、法律や税金など、日本の制度については何もわからない状態で、ゼロからの挑戦でした。

近所の方々をはじめ、和東の皆さんが本当に温かく支えてくださいました。野菜をおすそ分けしていただいたり、生産者さんに声をかけてお客様を紹介してくださったり、さまざまな場面で力になっていただきました。

そうした地域の皆さんの支援があったからこそ、事業を軌道に乗せることができました。

和東町商工会様へどのような支援 を期待されますか？

創業当初からずっと商工会の皆様を支えていただいています。工場開設のための補助金の申請支援や、運転資金を確保するための融資サポートなど、重要な場面で力を貸していただきました。商工会さんの支援がなければ、事業の継続は難しかったと思います。

現在も、2週間に一度、商工会で中小企業診断士の方に相談させていただき、経営面の助言をいただきながら事業を進めています。



和東町茶畑

目標は和東町に小学校を残すこと

今後の目標を教えてください

短期的な目標は、さらなる事業拡大です。ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金の採択を受け、2026年から抹茶を挽くための設備を導入します。現在、抹茶ブームにより挽き加工を担う事業者が不足しており、生産者には茶葉があるのに挽けず、出荷できないという課題が生じています。

そこで当社は、抹茶の挽き加工から缶詰、梱包、出荷までを一貫して提供できる体制を整えていきます。

長期的な目標は、和東町に小学校を残すことです。少子高齢化が進む中、お茶産業が発展し担い手が増えることで、生産者が次世代に承継でき、私のように移住してくる人も増えると考えています。

町内に持続可能なサプライチェーンを構築する事によって、活気ある和東町を未来に残すことに貢献していきたいと考えています。

(佐藤 智美)

和東町商工会 経営支援員 森川和美様より

N Tea Trading株式会社様は、お茶の梱包や輸出行を基盤に、今後は抹茶原料を抹茶へ加工する事業へと事業領域を広げられます。

和東町の主幹産業である茶業を支え、地域全体に活気をもたらしたいという志を持ち、事業者・消費者・生産者の三方の経験を活かして的確にニーズを捉える姿勢は、商工会にとっても刺激であり学びの源です。今後も伴走支援を続け、同社と地域の持続的な成長を後押ししてまいります。

N Tea Trading 株式会社

住 所：〒619-1212 京都府相楽郡和東町釜塚牛ノ脊8-6

Mail：info@nteatrading.com

ねえねえ おしえて！ 支援機関さん！

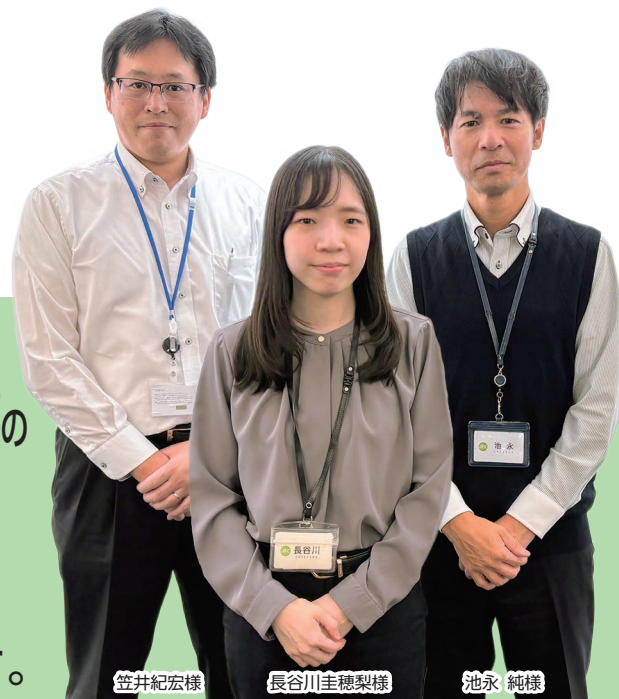
はい、私たちがお答えします。

日本政策金融公庫 京都支店 国民生活事業の

融資第二課長 かさい のりひろ **笠井 紀宏**

融資第二課・上席課長代理 いけなが じゅん **池永 純**

融資第一課・課長代理 はせがわ かおり **長谷川 圭穂梨** です。



笠井紀宏様

長谷川圭穂梨様

池永 純様

●日本政策金融公庫について教えてください。

日本政策金融公庫は、一般の金融機関が行う金融の補完を旨とし、国民生活事業、農林水産事業、中小企業事業が各々の機能を担う政府系金融機関です。京都府内では、京都支店・西陣支店・舞鶴支店の3支店で業務を行っています。



日本政策金融公庫 支援の様子

国民生活事業では、小規模事業者や創業者の皆様への事業資金融資のほか、教育資金融資などを行っております。全国152支店のネットワークを持ち、融資先件数は115万件にのぼります。融資先1件あたりの平均融資残高は約822万円と小口融資が主体であり、融資先の9割が従業員9名以下の小規模事業者となっています（令和6年度末現在）。

●政府系金融機関としての取り組みについて教えてください

様々な外部環境の変化がある中、事業者の皆様への資金繰り支援を円滑に実行するセーフティネット機能の発揮に加え、民間だけでは資金供給が難しい分野や、国民経済にとって重要性の高い分野に対し、中立的かつ安定的な資金の供給が、重要なミッションの一つです。

創業支援では、金融支援だけでなく、先輩創業者のエピソードなど、情報コンテンツの発信で「最初的一步」を後押ししています。事業承継支援では、全国ネットワークを活用した「事業承継マッチング支援」を行っています。また近年では、ソーシャルビジネス支援資金を通じ、介護、保育、伝統産業など、公共性は高いものの収益化に時間を要する事業を支え、社会に不可欠な事業の継続と発展に貢献しています。

●職員の方々が大切にしているモットーはありますか？

事業者の皆様からのご融資に関するご相談に迅速に対応するとともに、経営上の強みや課題を共有し、課題・ご要望に応じた各種情報提供やアドバイス、外部専門家と連携した支援やマッチングサービスなどを実施し、お客さまサービスの向上に取り組んでいます。

●支援機関との連携状況について教えてください

地域金融機関や商工会議所・商工会、税理士会、中小企業診断協会など、多様な支援機関との連携を通じ、小規模事業者様の資金面・情報面でのニーズに応えています。また、各種ネットワークに参画し、セミナー・勉強会への参加を通じて地域課題の解決を推進しています。直近では、2025年9月には京都ソーシャルビジネスサポーターと連携し伝統産業に関するセミナーを開催し、200名を超える事業者等に参加いただきました。

●中小企業診断士に期待すること

円安や物価高騰、人手不足など、事業を取り巻く環境が厳しさを増す中、経営者の「自ら変わる力」を引き出すことが、地域経済の活力を維持する上で重要です。そのため、診断士の皆様には、経営者の自己変革・自走化に向けた伴走支援を行っていただくこと期待しております。

中小企業診断士の皆様による多面的な「経営支援」と、公庫の「金融支援」とが一体となることで、創業・経営改善・事業再生といった様々な分野で、小規模事業者を深く支援できる体制が実現します。日本公庫は今後も皆様と連携を深め、地域経済の発展に向けて取り組んでまいります！

(牧野 太郎)



日本政策金融公庫

〒600-8009 京都府京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町101番地（アーバンネット四条烏丸ビル）

TEL：0570-058788（京都支店） 0570-061401（西陣支店） 0570-061435（舞鶴支店） <https://www.jfc.go.jp/>

研究会紹介

コンサルティング 能力向上研究会

中小企業診断士としてのコンサルティング能力を向上することを目的とした研究会。その活動の内容や想いについて伺いました。

—「事業承継研究会」はどのような活動をしているのですか？

コンサルティング能力の向上を目的に、京都協会会員、外部コンサルタントなど、幅広い分野の講師を招き、実践的かつ多角的なテーマを扱っています。

特に、様々な独立中小企業診断士が、成功事例・失敗事例を交えながら、具体的なお話を聞ける貴重な機

会となっております。

—参加メンバーの特徴について教えてください。

特色は「固定会員制ではなくオープン制」です。京都協会会員であれば誰でも参加できるため、独立・企業内・業種を問わず多様な方々が参加されます。

—2025年の活動内容について教えてください。

- ・3月18日 コンサルタントも他人ごとではない？リアルな経営の落とし穴／森井義英氏
- ・5月27日 ～“来てほしい”から“行きたくなる”へ～マーケティングの視点で考える観光戦略／岩崎弘之氏



森井義英氏の発表の様様

—今後の活動目標を教えてください。

今後も様々な分野の講師をお招きし、開催したいと考えております。持ち込み企画として〇〇業界のコンサルティング事例」などでお話したい方、または、「先輩診断士の〇〇さんのお話を聞いてみたい」などございましたら、山口までご連絡ください！

(林 勇作)



岩崎弘之氏の発表の様様

女性事業者支援研究会 チームにここ

2021年に活動を開始した「チームにここ」研究会について伺いました。

—どのような活動をしているのですか？内容についても教えてください。

女性の“はじめのいっぽ”を応援するため、京都の女性起業家・創業希望者向けに「京都コトはじめカフェ」を企画・運営しています。会計・マーケティング・ブランディングなど、各診断士の専門性を活かし、テーマ選定や講師、運営を分担し、実践的で温かい学びの場をつくっています。

—所属メンバーの特徴について教えてください。

企業内、独立の方、Webや広報など多様なキャリアを持つメンバーが在籍しています。子育てや副業と両立しながら活動する者も多く、柔軟な発想と実務力を備えたバランスの良いチームです。

—これまでの活動内容について教えてください。

第1期から「京都コトはじめカフェ」を継続開催し、起業準備中の女性や小規模事業者の相談に取り組んできました。近年はボタニカルカフェ ritoritoでの女性講師ワークショップや、シェアキッチンCIGOTO no BAでのトライアルなど、挑戦の場づくりも進めています。また、商工会依頼の「福業セミナー」などにも広がっています。

会 員 数	18人
活 動 日	毎月末日曜日 13時から14時
代 表 者	リーダー：岡部佳美 事務局対応：鬼形順子
担 当 理 事	石井規雄

—今後予定されている研究会活動を教えてください。

2025年度の第5期は、ブランドづくりやデジタルマーケティングなど実務に役立つテーマを展開し、京都らしい文化を生かした支援を強化します。2026年も本山興正寺様で活動予定です。自分の得意分野で貢献できる楽しい場です。気軽に「チームにここ」へお越しください。

(阪本 純子)



京都コトはじめカフェのチラシ



セミナーの開催

診断士なら知っておくべき「経営者の頭の中」、紐解きます。

5 RULES

“ルールが経営を映し出す”

中小企業診断士が大事にすべき経営者は、「人」。

あえてビジネスモデルではなく、「その人のマイルール」を紐解くことで、独自の経営マインドや生き方に触れる。

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？」



MiCAN
MiCAN Technologies Inc.



マイキャン・テクノロジーズ
株式会社

代表取締役社長
宮崎 和雄 様

約15年間、製薬研究員として勤務。会社員時代に経営大学院で学び、インド駐在も経験。2016年に会社設立、大学と共同研究を重ねつつ事業拡大を図り上場を目指す、ヒトの血液細胞を人工的に作り出すバイオテクノロジー企業。

1 流れに身を任せながらも 自分の道を見出す

入社2年目で任されたプロジェクトリーダー役。プロジェクトもうまくいかずマネジメントを学ぶ必要性を感じ、社会人MBAの門をたたく。会社がインド駐在員を募集したとき、志願して単身渡印。感染症で亡くなる子供たちを現地で幾度となく見ることで、その克服を志す。経験をし、学び、さらに経験をして見出した道。社会課題ではあるが、イバラの道。だからこそ自分がやるしかないと言い、走り続けている。

2 ギャンブルを打つ

帰国後の2014年、会社に籍を置きながら夢の実現に向けて怒涛の活動が始まる。まだアイデアしかない状況で、NEDOや経産省のプログラムに応募し資金を獲得。京都大学や長崎大学さらにマヒドン大学（タイ）にも協力を要請した。技術や材料の提供を受けながら、身銭を切って研究を進めた。しかし副業では投資家を説得しきれないと判断し、2016年について独立起業。iPS細胞市場の参入にはこのタイミングしかないと考えての判断でもあった。とはいえ、いきあたりばったりで勝算があったとは言えない。ギャンブルを打った。

3 ピボットを繰り返す

始めはマラリアを直すための「創薬（赤血球）」を目指した。しかしそれが技術的に難しいことが分かったため、創薬のための「試薬」を作ろうと考えた。さらにマラリアは「虫」であり構造が複雑すぎたため、「ウイルス」であるデング熱にターゲットを変えた。デング熱の重症化リスクを予測する診断キット開発である。ところがこれでもまだマネタイズに時間がかかるとみるや、医薬品の品質検査に使われていた動物由来細胞を置き換えるヒト由来の「細胞」に行き着いた。

4 失敗を積み重ね解を見つけ出す

新しいことを始めるとたくさんの失敗をする。しかしそれでも一歩踏み出すことを、経営者として大切にしている。特に、今はリスクをとって新しいことをやり続けなければならないステージにある。研究の世界は、100回のうち成功するのは1～2回というのが当たり前だった。今も失敗を繰り返しても決してひるむことなく、あきらめることもなく、必ず解を見つけ出す。そうやって、事業を拡大し続けていく。

5 現実を見ながら夢も見続ける

上場は2027年の予定である。支援してくれている投資家の期待に応えるべく、長期の成長戦略に位置付ける感染症対策の研究を地道に進めながら、技術的シナジーを活用し、中期のマネタイズも追及する。動物福祉先進国である欧州において、動物実験の代わりになる細胞を提供していく。欧州を皮切りに、グローバル展開も視野にある。人への細胞提供となる医療分野進出には、克服しなければならない技術課題が多く、自分の世代では無理かもしれない。しかし、自分がやらねばならない。バトンをしっかりと渡すためにも、後継者を育て、組織を育て、会社を育て、感染症の克服に向け、走り続ける。

（記者：内藤 朗人・松浦 由加子・松延 健吾）

2025年10月25日（土）に開催された第14回 秋の厚生事業「名所散策と昼食会」では、国内外から多くの観光客でにぎわう秋の嵐山を散策しました。15名の協会会員が参加し、京都を代表する観光地の魅力と賑わいを肌で感じながら、秋の風情を楽しむ一日となりました。

天龍寺と竹林の小径

天龍寺では、法堂に描かれた大迫力の「雲龍図」に圧倒され、「曹源池庭



龍安寺にて

園」では嵐山の景観を巧みに取り入れた庭園の美しさに心を奪われました。その後は、青々とした竹が空高く伸びている「竹林の小径」を散策しました。海外からの旅行者の姿が絶えず見られ、京都の魅力が世界に広く発信されていることを実感しました。



竹林の小径

嵐山祐斎亭

染色作家・奥田祐斎氏の染色アートギャラリー「祐斎亭」は、築約150年の趣ある建物で、文豪・川端康成が

『山の音』を執筆した場所としても知られています。丸窓越しの眺めは“映えスポット”として人気が高く、机や水面に映り込むシンメトリーの景色は息をのむほどの美しさでした。日々の忙しさを忘れ、会員はそれぞれに嵐山の自然とアートの調和を満喫しました。

レストラン嵐山

散策の後は、渡月橋近くのレストラン嵐山で丹波牛のすき焼き膳を堪能しました。リラックスした雰囲気の中、参加者同士が親睦を深める和やかなひとときとなりました。

秋の厚生事業は毎年多くの会員が楽しみにしている恒例行事です。来年度も秋の開催を予定しています。皆様のご参加をお待ちしています。

（岡野 祐三）

令和7年度 第2回理論政策更新研修 開催

去る11月15日（土）、京都経済センターにて、今年度第2回目となる「理論政策更新研修」を開催いたしました。今回の研修には100名を超える参加者が集まり、診断士としての知見を深める貴重な学びの機会となりました。

第1部では、京都市産業観光局長の草木大様を講師にお迎えし、「京都市の産業と産業政策～中小企業支援を中心に～」と題したご講演をいただきました。京都市の基本計画である「はばたけ未来へ！京プラン



京都市産業観光局長
草木様

2025」に基づき、具体的な推進施策をご紹介いただきました。ベンチャー企業の創出・支援策、観光振興における課題解決の取り組みなど、京都市が取り組む産業政策の全体像を分かりやすく解説いただき、参加者からは多くの質問が寄せられました。

第2部では、協会理事であり結い経営株式会社代表の石井規雄氏より、

「中小企業の伴走支援」と題した講演が行われました。伴走支援の基本的なフレームワーク、コーチングの基礎理論の紹介に



石井理事



研修風景

加え、実際の経営革新支援の事例を通じて、現場で活かせる具体的なポイントを丁寧に解説いただきました。

次回の理論政策更新研修は、令和8年2月21日（土）に開催予定です。診断士としての専門性を磨く絶好の機会ですので、ぜひご参加ください。

（杉村 麻記子）

2025年 秋の叙勲受章のご報告 おめでとうございます！



前京都府中小企業診断協会会長
山脇 康彦 先生

前京都府中小企業診断協会の会長の山脇康彦先生が、この度「旭日双光章」を受章されました。山脇先生は平成6年に中小企業診断士として経済産業省登録。平成10年に（社）中小企業診断協会 京都支部に入会、平成13年から（社）中小企業診断協会 京都支部の理事に就任。平成10年に山脇ビジネスコンサルティングを開業され、主に小売り、飲食業など商業関係の企業診断及び助言や、ODA（政府開発援助）に係るウズベキスタン共和国やキルギス共和国などで中小企業振興のプロジェクトリーダーを務められるなど各

方面で活躍されました。

平成14年から（社）中小企業診断協会 京都支部の常任理事、平成19年から副支部長、平成23年から京都支部長、平成24年に法人化された一般社団法人京都府中小企業診断協会の初代会長、その後令和4年まで会長を歴任されました。

今までのご尽力に敬意を表し、栄える受賞おめでとうございます。

なお、令和8年1月22日（木）新都ホテルで開催する新年祝賀会で叙勲記念講演が行われますのでご参加ください。（小林 康夫）

「中小企業診断士の日」イベントを開催！

診断士の資格および制度が制定された11月4日を「中小企業診断士の日」としていることにちなみ、京都協会では11月12日に京都経済センターにて「診断士の日イベント」を開催しました。

本イベントでは、京都協会所属の中小企業診断士による実践的な支援事例や最新の研究成果を紹介し、支援機

関・金融機関の皆さま、ならびに多くの協会会員にご参加いただきました。なお本イベントは、昨年度に続いての開催となります。

当日は、

- ・岩崎会員による飲食店の売上向上支援
- ・判治会員による製造業における原価管理・価格見直し支援

- ・足立会員による伝統産業事業者の海外展開支援

- ・林勇作会員による宿泊業の経営改善支援

といった4つの支援事例が発表されました。

さらに、各研究会によるセミナーとして、

- ・事業承継研究会（橋本リーダー）による公民連携ネットワーク等を活用した事業承継支援

- ・生成AI活用支援研究会（大澤リーダー）による中小企業における生成AI活用支援の紹介

が行われ、参加者全員で活発な意見交換が展開されました。相互に知見を深め合う有意義な場となりました。

（多田 知史）



イベント会場風景



イベント会場風景

はんなり診断士



いとう まさる
伊藤 勝
みらい指針株式会社

2025年4月に診断士登録を行い、同時に京都協会へ入会いたしました。現在は滋賀県大津市に在住しています。隣町ということもあり、京都で積極的に活動したいと思います。

これまで長年にわたり外食チェーン企業の財務経理部門に所属し、管理会計の整備を通じて、現場と経営層の橋渡し役として業績改善に取り組んでまいりました。

会社の上場や、倒産からの再生といった企業の浮き沈みを経験する中で、経営の「光」と「影」の両面を実体験として理解してまいりました。今後は、これらの経験を踏まえ、中小企業の現場を踏まえた収益改善に貢献できる診断士としてお役に立ちたいと思います。

これからどうぞよろしくお願いいたします。



おおざわ しんすけ
大澤 真介
合同会社オンザウェイ・代表社員

はじめまして、大澤真介と申します。2024年5月に中小企業診断士登録、同年10月に京都協会に入会しました。

リユース業界で20年間、店舗運営から経営企画・財務経理を経験する中で、「どうすれば効果的に成果を出せるか」という課題と向き合い、業務効率化・自動化を徹底追求してまいりました。2015年に合同会社オンザウェイを設立し、資金繰り管理の課題を解決するため独学でプログラミングを習得し、SaaS「GUULY」を開発しました。

「理論より実践」をモットーに、ノーコードツールや生成AIを活用した中小企業の業務効率化支援に取り組んでいます。京都の皆様、よろしくお願いいたします。



ながの しゅんや
長野 俊弥

皆さまはじめまして。長野俊弥と申します。2024年11月に診断士登録し、2025年2月に京都協会に入会させていただきました。

北海道から京都に移り住んで以来、20年以上にわたり小売・飲食業に携わり、現場運営をはじめ、システム導入、ブランディング、パッケージデザイン、EC立ち上げ、法務、経理など、さまざまな業務に関わる機会に恵まれました。

中小企業で積み重ねてきたこれらの経験を活かしながら、研究会や先輩診断士の皆さまとの交流を通じて、診断士としての研鑽を積んでまいりたいと思いますので、どうぞご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。



たかしま よしき
高島 芳樹
ビーアイ・コンサルティング・代表

はじめまして、2025年4月に京都府中小企業診断士協会に入会した高島芳樹です。1997年4月に中小企業診断士の資格を取得しました。大学卒業後、大手電機メーカーでのシステムコンサルティングに従事し、サプライチェーンマネジメントのコンサル会社を経て、2005年4月に独立開業。これまで、生産管理や物流改革などの業務改善、事業再生を支援してまいりました。

今後はこれまでの経験を活かし、事業承継、事業再生を中心に、東京と京都の二拠点で中小企業を支援していきたいと考えております。京都ならではの歴史と文化を大切にする経営と、東京の先進的なビジネスモデルを組み合わせることで、事業承継に悩む経営者の皆様の良きパートナーとなれるよう、貢献してまいります。皆様、どうぞよろしくお願いいたします。



なかじま たいち
中嶋 太一
なかじま中小企業診断士事務所

京都協会の皆さまにご挨拶申し上げます。25年5月入会の中嶋でございます。現在は南丹市に在住です。

食品メーカーにてヨーグルト製品のブランドマネージャーとして、商品企画・マーケティングに従事してまいりました。市場調査・消費者分析を基に、商品コンセプト設計、仕様開発、コミュニケーション戦略、流通設計、上市まで一貫して推進しておりました。

その後、府内の支援機関での勤務と兵庫県立大学MBA（養成課程）を経て、現在は独立しております。支援機関および養成課程を通じて京都協会の皆さまにご指導いただく機会に恵まれ、ご縁を感じ入会いたしました。今後とも交流を通じ、学びを深めてまいりたいと存じます。



ふじもと しょうへい
藤本 将平
株式会社サクモフ

はじめまして。藤本将平と申します。兵庫県加古川市出身で、現在は京都市上京区に住んでいます。大学卒業後は金融機関で企業年金や資産運用の提案営業に携わり、その後はSaaS企業で営業体制の立ち上げを経験しました。2022年5月に中小企業診断士として登録し、業務の仕組化やプロセスの見える化、事業計画書作成支援、ISO取得支援などに取り組んでいます。経営者の皆さまと一緒に、目指す方向性を整理し、実現に向けた具体的な仕組みづくりをサポートすることを大切にしています。京都でのご縁を大切にしながら、精進してまいります。どうぞよろしくお願いいたします。

My favorite

診断士のお気に入り

料理本『syunkonカフェごはん』シリーズ

梅田 一樹

診断士の仕事は、課題解決という緊張感と向き合う日々です。私の大切なリフレッシュ方法が休日の料理で、そのきっかけとなった、料理コラムニスト・山本ゆりさんの料理本『syunkonカフェごはん』シリーズを紹介します。

プロの料理本が溢れる中、このシリーズの魅力は「親しみやすさ」と「徹底した作り手目線」です。

まず、身近な材料と調味料で完結している点です。ローリエやバルサミコ酢……等の特別な食材は一切不要で、「卵黄5個分」のような中途半端な分量も出てきません。定番調味料と



スーパーの食材だけで、驚くほど美味しい料理が再現できます。

次に、作り手目線の細やかな工夫です。レシピの材料一覧が分量の多い順ではなく、使う順番に記載され、2人分からの分量掲載

や冷凍保存の可否など、「かゆいところに手が届く」情報が網羅されています。料理初心者にとってはありがたい情報です。

そして、最大の魅力は料理本でありながら「読み物としての楽しさ」が凄まじいことです。レシピの間に挟まれる関西弁のツッコミや家族との日常エピソードが、この本をエッセイに昇華しています。「洗濯物を畳むのが嫌だ」「スターバックスで普通のコーヒーを頼む人を尊敬する件」といった誰でも共感できる話題が多く、エッセイのボリュームもたっぴりで、料理をしない日でも楽しめます。この本は、私たちのクライアントの課題と似た日常の中のちょっとした不便さを的確な分析と工夫で解決しています。「難しいことを簡単に、そして楽しくする。」料理が苦手な方、忙しくて自炊を諦めている方にも、是非手に取っていただきたい、心からおすすめできる一冊です。

次回は、竹村了悟さんにお気に入りをご紹介いただきます！

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ジ!!

検京
定都

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 大和坐りの両脇侍が珍しい「阿弥陀三尊像」(国宝)を所蔵する大原にある寺院はどこか。
(『第26回京都検定 問題と解説』(京都新聞出版センター刊) 3級29問より一部抜粋)

A (ア) 赤山禅院 (イ) 三千院
(ウ) 妙法院 (エ) 青蓮院

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

冬です。今回掲載されていた山脇康彦先生の叙勲受章について、本当におめでとうございます。これまでの歴史を踏まえて山脇先生をはじめとして多くの先生方に支えていただいて、今の京都協会があることを思うと胸が熱くなります。よく会員交流の場で先輩の先生に聞くと、これまでの経緯のお話をさせていただくこともあり、ここまで大きくなってきた流れに自分も身を置いている実感を得られます。ぜひいろんな先生との交流を持っていただければと思います！ (松田)