

診断京都

No. 138

2022 SUMMER

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



下鴨神社

- 02 新体制で我々のミッションを達成しましょう!
- 03 診断士の私の仕事
- 04 京の起業家
- 06 京都経済センターのご近所さん紹介
- 07 支援機関紹介
- 08 研究会紹介
- 09 協会活動報告
- 10 5RULES
- 11 はんなり診断士
- 12 My favorite・京都検定

新体制で我々のミッションを達成しましょう！

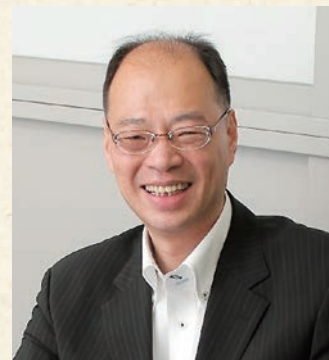
皆様、こんにちは。京都市中小企業診断協会（以下、京都協会）の坂田岳史です。令和4年5月28日の通常総会で、山脇前会長の退任を受けて会長を引き継ぎました。山脇前会長には長年にわたり京都協会を支えて頂き、ありがとうございました。今期から新体制で京都協会の発展に寄与して参りますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

さて、企業は常に経営外部環境の変化に晒されており、外部環境が変われば、消費者や取引先のニーズも変わります。そのニーズに的確に対応して新しい商品やサービスを創る事がいわば経営戦略と言えます。ただ、近年の外部環境は、新型コロナやウクライナ情勢、上海ロックダウンなど、今まで経験のない変化であり大きな衝撃を受けた経営者の方も多くいらっしゃると思います。しかし、やる事は同じです。外部環境の変化により変わった消費者等のニーズを掴み、それに対応する商品・サービスを創るのです。変化が大きいほどニーズの変化も大きくなり、逆に言うとそれを的確にとらえる事で、ピンチをチャンスに変える事もできます。

中小企業がこのチャンスを掴むためには、新商品・サービスの開発、販路開拓、IT活用、生産性向上などが経営課題であり、さらに業種・業態により多種多様な取り組みがあります。

我々中小企業診断士は、経営全般の広い知識や経験を持つ経営のゼネラリストです。このような人財は、診断士しかいません。さらに、多くの診断士は得意分野を持ちます。例えば、製造業の現場改善や小売・サービス業の店舗集客、また商品開発やIT・Web活用による生産性向上・販路開拓などであり、これらは中小企業が外部環境の変化に対応する多種多様な活動を支援する事ができます。

一方で、診断士一人の力では解決できない事も多くあります。京都協会は、中小企業支援の専門家集団です。一人で解決できないことも、多くの仲間や各種支援機関とタッグを組めば、必ず解決できます。京都協会の皆さんの叡智を結集して、厳しい経営環境と対峙する中小企業をご支援し、企業の維持・成長に寄与する事が、我々のミッションです。今期から京都協会も新しい体制になりました。このミッションを達成する為に、執行部も皆さんと一丸となり取り組んで行きたいと思います。ぜひ、会員の皆様のご協力をお願い申し上げます。

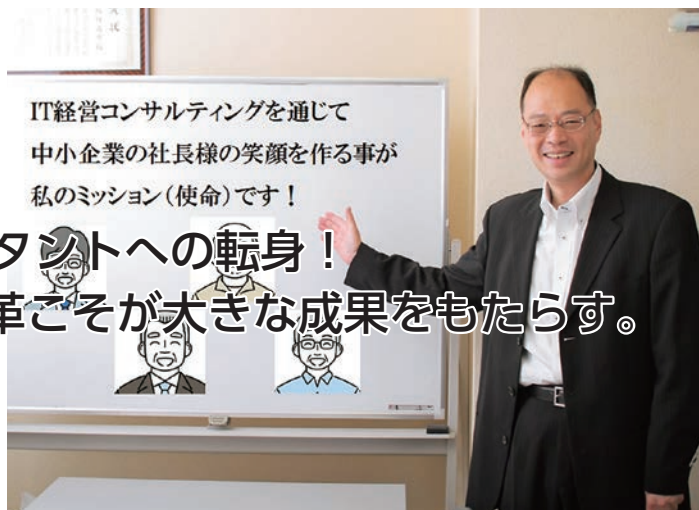


会長
坂田 岳史

エンジニアからIT経営コンサルタントへの転身！ デジタル技術を活用した企業変革こそが大きな成果をもたらす。

有限会社ダイコンサルティング 代表取締役

ITコーディネータ、ITストラテジスト、兵庫県立大学大学院 客員教授
国立舞鶴高専電気工学科卒、ソード株式会社やNEC系システム会社でITの技術やシステム開発技術を修得。1999年に中小企業診断士登録し翌年に独立。現在は、中堅・中小企業のIT経営コンサルティング等に従事。講演・セミナー等で年間50回以上登壇すると共に、IT経営関連書籍の執筆も多数ある。



1 元々はバリバリのエンジニア！

小学校高学年の頃から電気・電子に興味を持ち始め、当時電子ブロック（トランジスタやコンデンサなどの部品がブロックになっている）を買ってもらい、それでラジオなどを作る「エレクトロニクス工作」に夢中になっていました。中学生になっても相変わらず電気好きで、それが高じて、中学卒業後は国立舞鶴高専電気工学科に進学しました。高専5年生の時には卒業研究で「音声認識」にとりくみました。今ではAIで音声認識なんか軽くなりますが、当時はBASICでプログラムを組んで悪戦苦闘した記憶があります。その時、使っていたのがソード製のパソコンで、「こんな凄いやコンピュータが作りたい！」という思いから高専卒業後は、千葉市にある「ソード電算機システム」に入社しました。ソードでは、パソコンのハードウェア開発部に配属され、国内で初めてSCSIという外部記憶装置のI/Fの開発も手がけました。私の20歳代は、バリバリのエンジニアだったのです。

2 IT経営コンサルタントという仕事

エンジニアは技術には強いですが、パソコンをどう使えば経営の役に立つかはまったく分かりません。20代の後半、ITの活用方法に興味を沸かせてきました。そこで、経営に役立つパソコン活用法を見出す為、29歳の時に思い切ってシステム開発会社に転職し、SEとして主に製造業の生産管理システムの開発に従事しました。ここでは製造業の仕事に役立つパソコン活用法は分かりましたが、まだ経営にパソコンをどう使えばいいか分かりません。少しモヤモヤしている時に、中小企業診断士という資格を知りました。当時は商業、工業、情報という部門があり、診断士の情報部門こそが自分にぴったりだ！と思い受験に取り組んだ

のです。何度か試験に落ちましたが、37歳の時に無事診断士登録でき、その1年後に独立しました。

独立後は、今までのパソコン開発やシステム開発の知識・経験を活かし、IT経営コンサルタントとしてITを活用した経営改革・業務改革に取り組みました（IT経営コンサルはITの専門家ではなく、ITを経営に活かす専門家です）。その中で、指導先の企業が、全国中小企業IT経営力大賞で、最優秀賞や優秀賞を獲得されました。これらの指導先からは「先生のおかげで受賞できました」と言って頂きましたが、成果が出たのは私の力ではなく、経営者をはじめ従業員の皆さんが、経営・業務改革に取り組まれた賜物である事は言うまでもありません。また、他にもWebを活用した店舗集客やプロモーションなどWebマーケティングにも力を入れており、こちらでも成果を上げた企業や店舗が多くあります。ITという道具をいかに経営に活用するか、中小企業ではその取り組み方が分からないケースが多いので、私はそのお手伝いをしている訳です。

3 私のミッションは「社長様の笑顔を作ることです」

独立したての頃は、どうしてもお金が欲しいと思うものです。そう考えていると、ついつい自分に利益誘導してしまい、社長さんに「坂田さん、顔に金が欲しいと書いてあるよ」と言われた事もあります（汗）。コンサルの仕事は社長さんとの信頼関係が最も重要です。

そこで私はお金の事は横に置いておき、まずは「社長さんの笑顔を創ろう！」、そしてその為には「一期一会」の精神で取り組もう！と心に決めたのです。

余談ですが、私は仕事で移動する時は、いつも「赤いバイク」に乗っています。京都府・滋賀県内は全てバイク移動です。以前、京丹後市の会社にバイクで行ったら社長さんが、「よくこ

んな所までバイクで来ましたね」と少し呆れて笑われましたが、今では「バイクに乗った先生」と言われ、本当の笑顔を見せてくれます。ちなみに、学生時代は「GT380」という中型バイクに乗っていて、結構ツーリングが好きなのです。余談はさておき、私のミッションである、社長さんの笑顔を創る為、日々研鑽しています！



赤いバイクのコンサル

4 中小企業のDX化に取り組んでいます

ITに関しては次々と新しい概念や言葉が登場します。今はDX（Digital Transformation）が目目されており、京都協会のウィキ京都研究会も今年のテーマはDXです。DXは、単なるIT化ではなく、経営戦略の中にデジタル技術を注入して、経営戦略にITを最大限活用するのだと私は定義しています。つまり、ITの活用を前提に経営戦略を作り企業全体の変革（Transformation）を実現するものです。ある従業員数名の小さな小売店では、従来のPOS専用機をやめて、データが自由に活用できるシステムにリニューアルし、データを最大限活用した顧客管理に取り組んでいます。詳しい事は申し上げられませんが、その過程で社長さんや従業員の方の考え方や仕事ぶりが大きく変革しました。これはまさにDXです。

デジタル技術というITはあくまで道具であり、それを使う人や組織の変革があってこそ大きな成果がでます。今後も私はIT経営コンサルティングを通じて、中小企業の発展・成長に寄与し多くの笑顔を創っていきます。（松下 晶）

京の起業家

33

京都信用金庫・QUESTION様のご紹介で、アートのサブスクリプションを手がける株式会社Casie代表取締役の藤本翔さんにお話を伺いました。アートへの熱い想いを持つ気鋭の起業家です。

株式会社Casie
代表取締役CEO

藤本 翔 様

1983年大阪生まれ。亡き父が生涯画家を貫いたが作品発表の機会を満足に得られることができず苦勞した姿を幼少期に体験。才能ある画家が経済的理由で創作活動を断念する現在のアート業界に課題を感じ、新しいアートのエコシステムを考案。2017年株式会社Casieを創業し代表取締役に就任。



日本初！アートのサブスク事業

サービス内容について教えてください。

絵画をサブスクリプション方式で提供しています。約13,000点のアート作品を取り扱っていて、ユーザーが好きな絵を選び定額でレンタルできます。価格は月額2,200円、3,300円、5,830円の3種類のみ。アーティストの知名度やクオリティに関係なく絵のサイズでプランを分けています。おかげさまで現在の会員数は約6,000名。この2年で会員数が2倍になりました。

そんな低額で採算は取れるのですか？

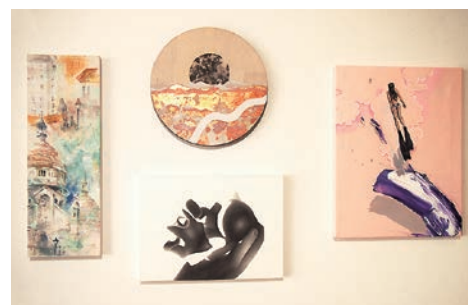
サブスクリプションは徐々に収益性が高くなるので、継続期間が肝です。僕らのサービスも継続期間にかかっていますが、解約率が低く長く継続いただいていることが特徴です。絵を飾る体験をユーザーに届けていますが、届いて開封するときの驚きが非常に大きい。気軽に高い芸術性、本物の良さが体験できることを評価いただいています。

また、作品はアーティストから買い取るのではなく弊社で保管するだけで、レンタルが発生したときに利用料をアーティストと弊社で分配する仕組みにしています。アーティストにとっても安定収入が一定期間得られるメリットがあります。

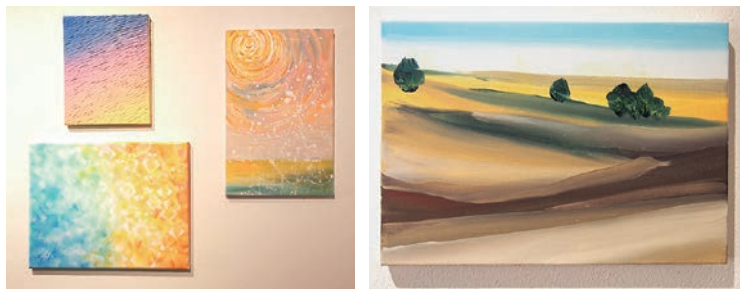
作品流通の革命を起こしたい

創業のきっかけを教えてください。

日本でアーティストとして生計を立てていくのは非常に難しい。それは流通経路が確立されていないからです。僕の父は画家でしたが、販売に苦勞していました。路上でギターを弾きながら絵を売っても全然売れない。個展を僕も手伝っていましたが、全く売れない。なぜ売れないのか、誰も来てくれないのか。絵を欲しがっている人はどこかにいるはずなのに、すごくくやしいと思いましたね。作品流通ってなぜこんなにも難しいのか。そう痛烈に思ったことが原点です。



取り扱いアート作品。質問に答えるだけでお好みの絵を教えてください。診断サービスもあります。



取り扱いアート作品と一緒に同梱されるアートマガジンFUMU-FUMU（フムフム）。アートが楽しく学べる。

売上ゼロの2年間

見事にアーティストの作品をサブスクで流通させる仕組みづくりに成功されました。ここまでご苦勞はなかったですか？

苦勞ばかりです（苦笑）2017年に創業して、サービスを開始する2019年まで売上はゼロでした。大変だったのは作品集めです。個展や展覧会に飛び込み営業をしましたが、相手にしてもらえません。創業したばかりの小さな会社に、誰も大切な絵を預けようとは思わないでしょう。でも、1,000作品集めるまではサービスを開始しないと決めていました。やはり最低1,000くらいはないと選ぶ楽しさが味わえないからです。

なんとか1,000作品集めて、サービスを開始したら今度は顧客が見つからない。開始して1か月間のお客様は僕の母だけでした。

VCから2億円の資金調達

VC（ベンチャーキャピタル）から2億円の資金調達をされました。

僕らの作ろうとしている未来に共感してもらえました。といっても、もちろん簡単に資金提供されたわけではありません。アートのサブスク市場規模なんて、問われても答えられません。弊社の売上＝市場規模みたいなものです。資金提供してくれたDeNAグループのVC(株)デライト・ベンチャーズでは、最後に代表の南場智子さんと面談したことで提供が決まりました。細かいことは何も聞かれなかったけれど、僕の本気度をキャッチしてもらえたように思います。

コロナ禍でブレイク

資金提供を受けてから一気に事業がスケールアップしました。必要な人材を雇い、社内でウェブシステムを開発し、倉庫を整備し、配送体制を整えました。本来であれば収益が

上がってから時間をかけて一つずつ実施することを、短時間でやることができました。まさに未来を買えましたね。その後コロナ禍で、多くの人がステイホームとなったことをきっかけにサービスがブレイク。ユーザーがTwitterやInstagramで投稿してくれる件数も増え、顧客が口コミで広がりだし、メディアにも取り上げてもらえるようになりました。

画家を子どもの憧れの職業に

最後に今後の目標を教えてください。

VCから資金提供を受けている以上、上場はミッションになります。でも僕にとって上場は通過点でしかありません。僕の目標は、作品の流通量をたくさん増やすことです。すべての家でなくても日本の半分くらいの世帯で、家に絵を飾るのが当たり前になる—そういう世界を作りたいです。そうなると画家が通常の職業として成り立つ。小学生の将来になりたい職業ランキングに画家がランクインする。そのランキングを持って父と同じ墓に入るのが夢ですね。（佐藤 智美）

Casié

株式会社Casié

アートのサブスクリプションサービスです。月額2,200円から、誰でも気軽に絵画をレンタルで飾れます。現在活動中の約1,200名の画家、13,000点以上の絵画から好みの作品を選び、季節や気分の変化に合わせて最短1ヶ月で自由に作品を交換できます。気に入った絵は購入もできます。

株式会社Casié

Web : <https://casie.jp/>

住所 : 〒600-8070 京都市下京区俵屋町218番地

電話 : 075-352-5522

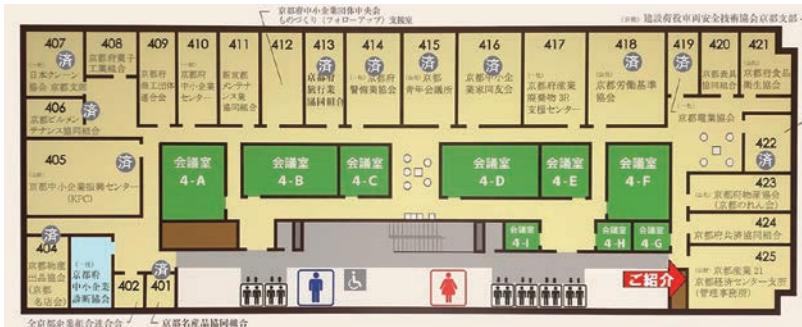
京都経済センターのご近所さん紹介

425号室 公益財団法人京都産業21 京都経済センター支所

今回は、425号室の公益財団法人京都産業21 京都経済センター支所を訪問し、支所長 竹田章生さんと事務長 豊岡満男さんにお話しをお聞きしました。



支所長 竹田章生氏 (右)
事務長 豊岡満男氏 (左)



私たちの京都府中小企業診断協会が入居している4階と3階には様々な業種や事業分野の中小企業支援団体が集積しています。約3年間4階の入居者様の取材をしてきましたが、初めて知る事業や取組ばかりでした。これまで取材させていただいた4階を運営管理されていて、実は日ごろからいつもお世話になっているのが今回ご紹介する425号室の事務所です。425号室の公益財団法人京都産業21 京都経済センター支所は2019年1月の京都経済センターの竣工後、同年4月に開設されました。京都府及び京都経済センターに集結する経済団体等との連携による「産業支援機能の総合強化」と、入居団体や、経済人、中小企業、起業家、スタートアップ等の一層の連携・交流による「イノベーションやビジネス創出の推進」という2つの基本方針のもとに運営されています。具体的な業務は、京都府所有部分である3階、4階、6階（及び1



3階 3-F会議室

階の一部)の施設管理運営に加えて、人財育成・技術振興、スタートアップ支援の3つがあります。現在、常時14名の方がこちらの事務所で従事されているそうです。

人財育成・技術振興についてはこれまでは財団本部(京都リサーチパーク内の京都産業21)で実施されていたものを、今年の5月より当支所へ移管されています。府内の中小企業の共通の課題である経営力向上や生産性向上等の取組を支援するための階層別研修や企業のIT化推進のためのセミナーを今年度も企画予定とのことです。スタートアップ支援は、財団本部と当支所との2拠点体制としており、支援機関等と連携・補完し合いながら、スタートアップ企業に最も近い

立場になって積極的な支援に取り組んでいます。また、財団本部だけでなく、当支所として3階にも「よろず支援拠点」を置き個別相談対応をされるとともに、同じく3階に入居されている(一社)京都知恵産業創造の森などと連携した支援を実施されています。



3階 総合受付カウンター

京都経済センターオープン後4年目に入り、知名度がますます高まり、入居団体以外の多くの方の貸会議室の利用も多くなってきています。京都の中心となる存在感のある場として定着してきました。コロナ感染防止のためアルコールの設置を各入口だけでなく、たくさんの場所に設置し、入居者様に向けては都度情報提供を行い、安心安全に使う頂けるように運営管理されています。交流・連携を推進するために、人数を制限するなどのコロナ対策もしつつ、対面の研修やセミナーも徐々に増やしていく予定です。入居者様を訪問し、情報提供や情報交換を進められています。顔の見える関係を重視して連携・協働をされていることが伝わってきました。

京都経済センターには多くの産業支援機関・経済団体・中小企業支援団体が集積しています。単に事務所があるからだけでなく、私たち中小企業診断士としても日々関わりの多い場所で、出入りも多いのではないのでしょうか。今回、施設の管理運営だけでなく交流や協働の推進を進めているということをお聞きして、交流・協働の面でも関わっていけることを考えていきたいと思いました。(阪本 純子)

【概要・連絡先等はHPをご覧ください】

<https://www.ki21.jp/kkc/>

京都商工会議所 洛西ビジネスサポートデスクの紹介

京都商工会議所洛西ビジネスサポートデスクは、京都市内で最大面積の行政区である右京区（商工会管轄の京北町を除く）と、西京区を中心とした地域に所在する事業所の経営一般・金融・経営革新・事業承継などの相談を事務長含む経営支援員6名体制で運営されています。

管轄地域である京都市右京区・西京区は大手製造業等の本社が多く、地域的には「企業城下町」としての特性もあります。このことから、電子部品・デバイス・回路製造業や印刷業、染色加工業などの製造業が比較的多いだけでなく、嵐山や高雄、太秦映画村などの京都市内の中心となる観光地の特性も併せ持っており、それらに関連する小売・サービス・宿泊業なども多数存在します。

また近年、西京区では「イオンモール桂川」の開設や阪急電鉄新駅の設置、右京区では「西院」駅の改修工事完了等に伴う交通環境の利便性向上と、住宅開発が進んできたことから地域全体的には生活関連サービス業や学習塾等の新規開業も増加傾向にある地域となっています。

これらの環境の中、日々高まる事業者支援強化のために以前より手狭であった事務所を2022年2月1日より、京都市右京区西院平町7番地 クラエンタービル5階（西大路通高辻上る西側）に移転されました。事務所移転により、新型コロナウイルス感染症対策の一環として事業者向け相談スペースを拡大し、安心してご相談いただける環境を整えた事務所となっています。

また、本ビジネスサポートデスクは、小規模事業者・中小企業のIT・DXに関する相談に対応していくための情報収集・発信を行い、多様化する相談ニーズに対応するとのこと。今年4月からは、事業者の業務効率化や生産性向上等の課題に対し、専門アドバイザーによる相談が実施されています。その他、コロナ禍でニーズが高まってきたオンライン経営相談のノウハウ蓄積に向けたトライアルの実施や、情報収集・発信のための少人数セミナーなど、アフターコロナを見据えて経営支援機能を強化し、小規模事業者・中小企業の生産性向上に資する拠点としての活動を計画されています。



京都商工会議所 洛西ビジネスサポートデスクの入居するビル（当ビル5階）



経営相談ブース

研究会紹介

京都協会の研究会10 一挙ご紹介！

2022年度は少しずつリアル開催が実現しそうな気配ですね。

現在京都協会には10の研究会があり、それぞれの目的に合わせて活動中です。ご自身の興味・関心に合わせて積極的に研究会活動にご参加ください♪

秋号より順に当コーナーにて個別研究会の活動レポートをお届けいたします。お楽しみに！！



▲「楽集会」
2021年6月ZOOM開催時の一コマ

(1) 経営革新支援研究会

目的	診断士の自己研鑽、相互研鑽。
リーダー	松下 晶 shomtst@gmail.com

(2) プレゼンテーション・スキルアップ研究会

目的	必要な話し方や伝え方、説明・説得能力の向上を診断士同士互いに研鑽する。更に起業家向けにプレゼンの実践指導ができる場を提供する。
リーダー	中西 昭人 ashtray1999@gmail.com

(3) コンサルティング能力向上研究会

目的	診断士としてのコンサルティング能力を向上する。
リーダー	坂田 岳史 sakayan@daiconn.co.jp

(4) 人材開発研究会

目的	中小企業におけるヒトに関する様々な課題を踏まえ、研究と提言を行う。
リーダー	藤村 正弘 mail@fujimura-ms.jp

(5) 事業承継研究会

目的	①事業承継課題における研鑽および会員間事例交流（ケーススタディ）を図る。 ②研究会登録メンバー間の本音の交流および連携を促進する。 ③他土業および支援機関、金融機関、行政との連携を図る。 ④研究会による有料受注の「事業化」を実現する。
リーダー	河邊 星太郎 kawabe@warabekeiei.jp

(6) 会員交流勉強会「ウィキ京都研究会」

目的	人工知能（AI）と情報通信技術（ICT）による経営診断の手法開発。
リーダー	松下 晶 shomtst@gmail.com

(7) 会員交流勉強会「楽集会」

目的	診断士登録後概ね3年以内 又は 京都協会入会后概ね1年以内の会員による診断士活動の情報交換及び協会（研究会）活動の入門的活動の場の提供。
リーダー	リーダー：子谷 内部事務長：信夫 kiykyo.s.d.s@gmail.com 総統括：内藤

(8) 京都産業研究会

目的	京都府内産業の研究、診断スキルアップ及び知識の向上。
リーダー	橋本 浩司 shindan@kyoto-shibaya.com

(9) 会員交流勉強会「食と農のビジネス研究会」

目的	農業、食品業界全般に対して適切なアドバイスとバックアップができる診断士を目指すための、会員相互の交流と診断士のスキルアップ及び知識の向上。
リーダー	藤本 勉 fujimoto.tsuto6@gmail.com

(10) 女性事業者支援研究会「チームにここ」

目的	「京都府内の創業者、事業者を笑顔にする」女性事業者に、寄り添い型サポートをセミナー、イベント、相談などを通して提供する。
リーダー	岡部 佳美 y443@me.com



▲「食と農のビジネス研究会」大原の朝市のフィールドワーク

各研究会への入会・参加希望者は各リーダー／事務長へ開催日時・場所・入会条件などをお問い合わせください。

(岡部 佳美)

一般社団法人京都府中小企業診断協会の第10回通常総会が、令和4年5月28日に都ホテル 京都八条におい



総会

て開催されました。正会員224名のうち、42名の出席、120名の書面出席により総会が成立しました。

第1号及び第2号議案の令和3年度事業報告及び収支決算書が承認され、また第3号議案及び第4号議案の事業計画案、収支予算書についても承認されました。

第5号議案では、役員の変更が付議され、18名の理事と2名の監事が選

出されました。総会後に開催された第1回の役員会で、新たな会長として坂田氏が、副会長については、岡原氏、四方氏、多田氏の3名が選出されました。選出された役員は以下の通りです。



坂田新会長

(杉村 麻記子)



2022年度 役員

役員名簿(役職別、50音順)

(※)は新任

会長	坂田 岳史	理事	石井 規雄(※)
副会長	岡原 慶高	理事	大井 義雄
副会長	四方 浩人	理事	小林 康夫
副会長	多田 知史	理事	林 篤彦(※)
常任理事	賀長 哲也	理事	前田 剛
常任理事	神戸 壮太	理事	松下 晶(※)
常任理事	杉村 麻記子	理事	湯川 俊彦
常任理事	藤井 明登	理事	若宮 隆幸(※)
常任理事	藤村 正弘	監事	市山 優
常任理事	松井 宏次	監事	佐々木 明(※)

京都府中小企業診断協会 会員数とその異動 (03.04.01 ~ 04.03.31)

	期首	期中増加	期中減少	期末
正会員	198人	31人	10人	219人

増加 31人				
入会	赤田 健行	石田 英二	宇井 賢	大山 マリ子
	加瀬 秀樹	木戸 貴也	子谷 悠平	島村 賢二
	白井 皓大	瀬下 嘉仁	千葉 紀明	寺岡 直樹
	長尾 康行	成松 正樹	名和 國裕	橋本 勇人
	原崎 竜三	原野 延之	平澤 夕香	松井 悠
	松田 健	松田 浩一	宮本 真	山口 隆久
	山田 耕一	横田 裕導	吉富 竜	若岡 聡子
	小計 28人			
転入	一井 洋孝	中西 貴人	森川 大介	
	小計 3人			

減少 10人			
退会	上田 清	寺岡 直樹	
	成岡 秀夫	山田 耕一	
	山本 真輔	米田 大作	
	若岡 聡子	若林 優稀子	
小計 8人			
転出	本間 義隆	上山 祐介	
	小計 2人		

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？」



大西常商店
若女将 大西 里枝 様

1912年創業で京扇子の製造卸を営む。2016年に4代目として入社してからDX、扇子の技術を活かしたフレグランス商品の立上げ、町家レンタル事業などで利益率を大幅に向上。コロナ禍で大打撃を受けるも、フレグランス事業に力を入れて早期に回復軌道に乗せる。

RULE.1 なんとかなる訳ない！から始める。

大手企業からアトツギとして京都に戻った時に感じた危機感は「現状維持のままでなんとかなる訳ないやろ！」。そこから数百種類のアイテムの在庫管理のデジタル化、京扇子卸から自分達の方で開発した商品の小売展開など「とにかく試してみる、とことんやってみる」経営スタイルが生まれた。

「何か新しいことをし続ける」経営により、学生や社会人の頃とは違う自分が覚醒した。

自分にできることはアクティブに行動し、自分ではどうにもならないことは、周りの力も借りながら、次世代の大西常商店を創っていく決意だ。

RULE.2 新商品開発は、先代に怒鳴られても押し進める。

扇子業界は右肩下がりの危機的状況。扇子に代わり事業の柱となるオリジナル商品を考え続けた。

生み出したのが、香料を注いだ清水焼の器に、透かし彫りが施された扇子の骨を納めたフレグランスの「かざ」（写真右下）。開発費用150万円は前職の退職金をつぎ込み、先代には大目玉をくらった。

それでもクラウドファンディングなども活用し、最終的には先代の理解を得てリリース。現在では海外でも販売されるほどの人気商品となった。

RULE.3 先代の頭にしかない情報を減らす。

ブレずに社内のデジタル化を進めることができた理由。それは、「先代しか知らない情報が多くていなくなった時に困る」という悩みは絶対持たないという強い信念があったからだ。

データが先代の頭にしかないという状態を断じて避けるため、先代が元気な頃から、先を見据えて「スマホでできる在庫管理アプリ」を導入、社内運用も成功させた。

導入で最優先にしたのは従業員の「使いやすさ」。高齢の従業員と一緒に一番簡単なアプリを選定したことが、うまく回せている秘訣である。

RULE.4 いい夫を見つけ、頼りまくる。

子育てや家事のため、時間のやりくりは非常に重要。毎朝5時に起床し仕事を前倒ししたり、休日に1週間分のご飯を作り置きするなど工夫を凝らす。

しかし、季節的な変動や取引先との付き合いの場など、時間的拘束は長くなる。

子育てや家事は、1人で根を詰めすぎず、現在フルリモート勤務中の夫や、ご近所さんなど周囲の方の力を目一杯借りながら、いい塩梅で日々邁進している。

RULE.5 見えない資産・強みを把握し、変革していく。

これは、大西家のDNAである。初代の大西常次郎は、日本髪を結う際に用いる「元結（もっとい）」を扱っていたが、既存の取引先を活かし、京扇子に商売替えを果たした。現在は、アニメとのコラボ扇子の製造など、新規顧客層へのリーチも広げ、京扇子の伝統を次世代へつなごうとしている。

それだけでなく、第二の柱に成長したフレグランスの地固めや、扇子文化に触れる観光客向け投扇興（とうせんきょう）体験、京町屋の社屋を活用したレンタルスペース業など、多角的な事業展開に今後も挑戦していく。



▲新商品 ルームフレグランス「かざ」

(楽集会：内藤 朗人・松田 健・池田 瞬介)

はんなり診断士

みき ひさし
三木 壽
MKコンサルティング



皆様、こんにちは。2019年診断士登録と同時に京都協会に入会しました三木と申します。昨年（2021年）33年勤務した電子部品製造業を早期退職して独立しました。徳島県生まれですが、前職に入社して以来京都に住んでいます。日頃は大変多くの方々にお世話になっており、この場をお借りして御礼と感謝申し上げます。

診断士の勉強を始めたきっかけは自己啓発でした。これでは難解な二次試験を突破することは出来ず、しばらくの

間は離れていましたが、50歳を過ぎた処でセカンドキャリアを真剣に考えるようになり、受験以来の猛勉強(?)の末、何とか合格することが出来ました。これを機に、これまでとは違った新たな環境や多様なバックボーンを持った方々と交流することができ、多くの機会とご縁をいただくことができました。診断士資格は、私にとって、正に「想いを実現するパスポート」になっています。

私の今後の目標は生涯現役です。そのためには多くの経験と学びがまだまだ必要であると、日々痛感しております。同時に、気力・体力の維持向上も欠かせないと考えており、今年4月からコロナ禍で中断していたジムを再開しました。近いうちには、学生時代から続けていたテニスも徐々に再開したいと思っております。このようにワークライフバランスの充実をはかりながら元気に楽しく活動を続けていきたいと思っていますので、どうぞよろしく願いいたします。

ひらさわ ゆうか
平澤 夕香
株式会社京都みえる
化デザイン研究所



皆さま、こんにちは。2021年12月に診断士登録しました平澤夕香と申します。京都生まれ・京都育ちで、大学卒業までは左京区の実家で過ごしていました。就職後は東京・滋賀・上海など10回ほど引越を繰り返し、娘の小学校入学を機に実家近くに戻って来ました。

某大学の機械システム工学科卒業後、電機メーカーで約10年ソフトウェア開発に携わっていた、根っからの理系人間です。産後、職場復帰しようかというときに夫の海外

赴任が決まったため残念ながら退職して帯同し、以降10年以上専業主婦をしていました。その間、夫の退職、海外での起業・撤退など様々なイベント(?)をサポートしつつも、私自身はあくまで専業主婦という立場でしたが、帰国して診断士となった夫の勧めもあり私自身も診断士を目指すことにしました。一次試験は幸い一度目で合格でき、札幌の登録養成課程を修了して診断士登録に至りました。単身札幌へと送り出してくれた家族の協力で感謝しかありません。

診断士登録から半年ほど経ちましたが、主婦業の傍らに相談窓口対応に入る程度で、まだ診断士として本格稼働していない状況です。今はまず多種多様な事案に触れながら診断士としての見識を広げていき、今の自分に何ができるのか冷静に見極めつつ、ゆくゆくは生まれ育った京都の食文化や伝統技術に関わる活動ができれば嬉しいな……と漠然と考えています。

今後ともどうぞよろしく願い致します。

