

# 診断京都

No. 145

2024 SPRING

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



平安神宮 桜

- 02 皆の力を合わせ、コロナ後の  
中小企業支援に取り組みましょう！
- 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

皆の力を合わせ、  
コロナ後の中小企業支援に取り組みましょう！

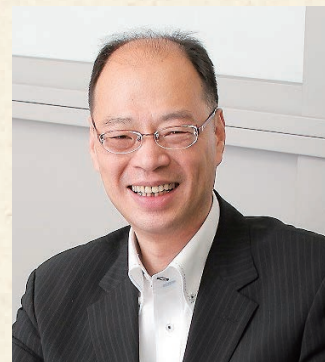
皆様、こんにちは。京都府中小企業診断協会会長の坂田です。普段は当協会の研究会活動や収益事業にご参加いただき、誠にありがとうございます。

皆様もご存知の通り、2024年1月1日に能登半島沖で地震が発生しました。被災された方々に心からお見舞い申し上げますとともに、1日も早い復興を祈念しております。当協会も、京都商工会議所様や京都府中小企業団体中央会様を通じて義援金をお送りしました。

さて、本誌が発刊される頃は、桜の花が美しく咲き誇る春の時期で、新しい年度が始まります。昨年度までは、まだ新型コロナの影響も残っていましたが、それも落ち着き、今年度以降は本格的なアフターコロナの時代に入ります。コロナ後の世界では、中小企業は機敏に対応し、柔軟性をもって外部環境の変化に適応し、事業戦略を策定し、実行する必要があります。デジタル化の推進、顧客ニーズへの対応、ビジネスモデルの多様化、スムーズな事業承継、持続可能性への取り組みなどを通じて、中小企業は新たな成長機会を掴み、将来の不確実性に強い企業へと変貌する必要があります。

ちなみに、最近はAIが注目されているので、ChatGPTに「2024年の中小企業の重要な課題は何ですか？」と聞いたところ「人材確保・育成」と答えました。不確実性に強い企業になるためには、各種取り組みが必要ですが、これらを支えるのは間違いなく人材です（AIもよく分かっていますね）。立派な天守閣も、堅固な石垣がなければすぐに崩れます。立派な事業戦略を創るとともに、実行する人材の確保・育成を支援することが、コロナ後の中小企業支援には重要だと考えています。

現在、当協会には、人材開発研究会、事業承継研究会、食と農のビジネス研究会、国際老舗研究会、ウィキ京都研究会など10以上の研究会があります。一人の診断士ではできないことも多くあります。このような場で、会員が相互に研鑽し、ネットワークを築き、コロナ後の企業支援力を高めていただきたいと思います。なお当協会では今年度、デジタル技術を活用した会員への情報共有やコミュニケーション力の向上とともに、事務局機能の強化を図ることで会員の診断能力強化に努めてまいります。今年度も京都府内の中小企業発展のために、力を合わせて頑張りましょう。どうぞよろしく願い申し上げます。



会長  
坂田 岳史

平澤 貴啓さん(夫) 平澤 夕香さん(妻)

## 「京都みえる化デザイン研究所」<sup>①</sup> 夫婦診断士（酒好き🍷）です

(夫) 株式会社京都みえる化デザイン研究所代表取締役。オムロン株式会社の滋賀県草津工場、オランダ工場、上海工場の生産技術者。海外で起業して挫折を経て令和2年4月に診断士登録。お酒大好き。  
(妻) 株式会社京都みえる化デザイン研究所勤務。オムロン株式会社のソフトウェア開発者、専業主婦を経て令和3年12月に診断士登録。日本酒（お酒全般）大好き。



### 1 製造業の生産性向上と発酵食品への関心

夫：京都在住で夫婦ともに診断士をしています、“平澤アウト”です！得意分野は製造業の生産性向上支援です。かつてオムロンの生産技術者として滋賀県草津工場、オランダ工場、上海工場での勤務経験があります。生産技術者といっても幅が広く、新商品の立ち上げ工程の設計から設備の修理、配線や板金の穴あけ、床にラインテープを貼ることもあったり、システム構築、作業改善、生産方式の指導をしたりなど、さまざまな業務を担当していました。一言で言えば運営管理業務であり、その強みを活かして現場の診断と工程改善の支援をしています。また、マクロの開発も得意で、最近手がけた仕事の中で特に印象に残っているのは、算命学の運氣予報を自動化したことです。

妻：平澤ツマの夕香です。元々はソフトウェア技術者でしたが、ソフトの世界は陳腐化が早く、10年以上も前の知識は活かせない部分が多くあります。診断士としてはソフトウェア技術とは全く異なる分野で活動しています。今は日本酒をはじめとした発酵食品への関心が高く、それを取り扱う事業者の支援をしたいと考えています。

### 2 国家資格診断士資格取得は大きな自信へ

夫：診断士になったきっかけは、一言で言うと「生活をするため」です。オムロン上海工場勤務後、そのまま上海で独立起業する選択をしました。今から考えると起業自体が目的になっていて経営ビジョンが甘く、結局2～3年で撤退しました。挫折して日本に戻ってきたのですが、家族がいるなか、仕事もない、収入もない、自信もないという状況でした。しばらくは色々チャレンジしていましたが、最終的に今までの経験を活かせる仕事としてコンサルティングを行い、その後診断士資格を取得しました。資格取得では「売上増加」も期待していました

が、もっとも欲しかったのは「自分に対する自信」だったのかなと思います。

現在は診断士という職業に誇りをもって仕事をしています。診断士は独占業務でもなければ、特定の専門領域があるわけでもありません。お客様のやりたいことや困りごとに対して目を向けて、専門外のところはチームの力を使って解決していくところにやりがいがあります。経営者を支援することは、経営者の家族、従業員、従業員の家族にも関わり貢献する、ということです。それに気づいたときに、思っている以上に診断士の価値が大きいものだと分かりました。そこで、妻にもその価値を伝えて資格取得を薦めました。

妻：当時私は専業主婦でしたが、家事と育児で手一杯で、仕事を始める心の余裕はありませんでした。娘が成長し、少し余裕ができた頃に、夫から中小企業診断士の資格取得を薦められ、好奇心と知識欲だけで学習を始めました。結果、幅広い分野の知識が必要で難易度が高い国家資格を取得できたことで、自分への大きな自信になりました。また、実際にお客様と接するうちに、経営改善だけでなくお客様の人生そのものの向上に貢献する仕事だと感じ、そこに関われるようになって良かったと実感しています。薦めてくれた夫に感謝です。

### 3 支援先の「一生涯の応援団」を目指して

夫：仕事をするうえで一番重要視しているのは、「経営者の一生涯の応援団であること」です。これまでの工程改善や作業指導は行ってきましたが、これだけでは不十分でした。経営者が抱えている課題や本当に望んでいることは潜在的なものが多く、ビジネスの成功と引き換えに、健康や家族や人間関係を犠牲にする経営者もいます。本当の成功とは、それらをバランス良く充足させることだと考えています。

妻：お客様の人生そのものに寄り添うという意識を忘れないようにしています。

「お客様」という他人事ではなく人同士のつながりを大切にし、お互いが笑顔でいられる関係を築きたいです。

### 4 京都の地で、夫婦で、チームで、支援を

夫：今後もますます製造業の支援に重点を置きたいと考えています。また税理士や社労士と連携しながら、業界全体のDX化や業務の効率化をもっともっと進めていくと同時に、経営者にとって本当に大切な人やことを尊重するご支援ができれば嬉しいです。まず経営者自身が満たされ、次に家族や幹部、さらに従業員から顧客を満ちし、最後は社会に輪を広げていくイメージです。一人ではまだまだ力不足なので、妻はもちろんです。協力して、より多くの企業支援を考えています。私には弱点や欠点がありますが、それを補ってくれるチームメンバーが沢山います。お互いに補い合いながら支援先を増やしていきたいと考えています。

妻：生まれ育った京都の文化や伝統に誇りを感じているので、もっと京都の魅力を再発見しつつ、支援の輪を広げていきたいと思っています。高齢化によって先細っていく技術や文化を守るお手伝いできれば嬉しいです。

京都らしく、和装でのセミナー登壇も増やしていきたいです。



和装でセミナーに登壇

京都みえる化デザイン研究所。この社名、勝手にとても気に入っています。「支援先の業務や、課題や、ビジョンを“みえる化”してデザインしてくれるんだ！」と思うと、わくわくしますよね。

互いに自立しながらも協力しあう夫婦診断士。そのお仕事、ご活躍にはこれからも目が離せません。お酒好きなお二人、京都協会会員のみなさんからののお誘いも待ってられるのでは？

(岡部 佳美)

# 京の起業家

40

宇治商工会議所のご紹介で、INCENSE KITCHEN（インセンスキッチン）代表の後藤恭子様にお話を伺いました。



INCENSE KITCHEN代表の後藤恭子様

## 事業内容について教えてください。

主に観光客の方を対象とした抹茶のお香作り体験と、抹茶のお香の製造販売の2つの事業を行っています。お香作り体験の方が事業の中心になりますが、最近では展示会への出展などの影響もあり販売の方も少しずつ伸びてきています。

抹茶のお香という商品を知り、購入してもらって「京都の宇治に行ったらこれが自分で作れるの!？」と体験しに来ていただけたらいいな、と思っています。私自身がもともと観光業に従事していたので、商品をきっかけに宇治に観光に来てもらいたいという気持ちが強いです。

ちなみにお香の原料となる抹茶は「廃棄抹茶」を使用しています。品質的に問題がないにもかかわらず、廃棄抹茶とは製造過程で機械の隙間などに残り食品としては利用できなくなったものです。地元・宇治のお茶屋さんから新鮮なうちにいただけるので、とても良い香りがしますよ。

## 起業の経緯を教えてください。

よく昔からプライベートでも友人や知人に宇治市内の観光スポットを案内していました。ある日、子ども連れの友人を定番コース（寺社仏閣や抹茶スイーツめぐり）に案内しているとき、「これらに加えて特に子どもた

ちに新たな楽しさを提供したいな……」と思いました。

もともと趣味でお香作りをしていたのですが、製造過程で材料を捏ねるのが粘土遊びのようで、「これは子どもが楽しめそうだな」と感じました。試しに娘と一緒にやってみたらとても楽しんでくれたので「これだ!」と思いました。

宇治らしさを出すために抹茶を使用し、子どもが楽しめる「体験型」にすることで観光商品になると確信しました。

## 苦勞されたことはありますか？

起業の前年（2019年）、試験的にお香作り体験を試みたらすごく手応えがあったので「来年はオリンピックイヤーで観光客も増えるし、期待できる!」と思っていたらコロナ禍になってしまって……。自営業の大変さを痛感しました。

苦勞といいますが、工夫したのは商品開発の部分でしょうか。抹茶のお香って、作っている最中はとても良い香りがするのですが、線香と同じように直接火をつけると焦げ臭くなるだけで全然抹茶の香りがしないんです。

「なんとかこの香りを活かしたい」と思い試行錯誤しました。最終的には茶香炉からヒントを得て、燃やすのではなく温めるお香にすることで抹茶の香りを再現できるようになりました。



抹茶のお香「いとをかし香」



お香作り体験の様子



様々なオリジナル菓子木型

燃やさないということは使用後もお香の形がそのまま残るといことなので、見た目も楽しめるようにお茶菓子のような可愛らしい形にしました。干菓子と同じ木型で作ることを思いついたのですが、干菓子とは違い、材料が柔らかい状態で取り出すので、お香の形が崩れるということが分かりました。型から離れやすくなるように、型の形状や表面の加工を木型職人さんと相談しながら改良を重ね、今のような商品になりました。

### 起業して良かったと感じるのはどんなときですか？

やはりお客様に「いい香り」「楽しかった」と言ってもらえるのが何より嬉しいです。私自身が体験講師を務める機会は減ってきましたが、お客様の喜ぶ顔を直接見られるのは良いものだと感じます。

また宇治の方々の温かさを改めて感じています。お茶屋さんから「うちにも廃棄抹茶あるから取りにおいで」と声をかけていただいたり、体験会場として地元の寺院の一角を貸していただいたり、応援して下さる方が本当に多くてありがたいです。

### 宇治商工会議所の支援内容は？

もともと廃棄抹茶のことを紹介して下さったのも西江さん(宇治商工会議所)です。それまでは飲料用の抹茶を使用していたのですが、廃棄抹茶を再活用されている会社があることを知りました。

ほかにもイベントや補助金の情報など小まめに連絡して下さるのでありがたいです。今後も継続的な支援をお願いしたいです。

### 今後の目標を教えてください。

リピーターのお客様を増やしていきたいです。

お香の木型も少しずつ新しい形を増やして

いて、季節限定の形なども作っているので、一度きりではなく別の季節にも体験しに来て楽しんでいただけます。宇治には四季折々の美しさがありますし、時間帯によっても景色が違って感じられるので、ぜひ何度も訪れていただきたいです。

何度来ても楽しんでもらえるように、体験オプションの種類を増やそうと考えています。源氏物語ゆかりの地でもあるので「源氏香」などの体験オプションを検討しています。

また、これはだいぶ先の目標にはなりませんが、うちは宇治だからこそ廃棄抹茶を使わせてもらっていますが、他の地域で出る廃棄食品でお香にできそうな良い香りのもの(例えば和歌山のみかんなど)をご当地らしい木型でお香にするのも面白そうだなと思います。そういった廃棄食品は全国どころか全世界にあると思うので、有効利用することで少しでもフードロス削減に貢献できれば嬉しいです。(平澤 夕香)

### 宇治商工会議所 支援課 西江将就様より

後藤さんは、創業以前から「観光に来られた方に宇治を楽しんでほしい」という想いが強く、謙虚に他者の意見に耳を傾ける方でもあり、商品や体験教室の内容を何度も改良され創業されました。

その人柄がお客様にも伝わったのか、Googleマップの口コミでも高評価をいただいています。今後も、後藤さんの地域資源を活用した取組みを事業段階に応じて支援していきます。

### INCENSE KITCHEN (インセンスキッチン)

住所：〒611-0021 京都府宇治市宇治山本1-150

Tel：0774-27-2561

URL：www.incensekitchen.com

抹茶のお香作り体験は恵心院および縣神社にて実施

# ねえねえおしえて！ 支援機関さん！

はい、私がお答えします。  
京丹後市商工会の  
事務局長 いたくら としあき 板倉 俊明です。



## ●京丹後市商工会について教えてください。

平成19年4月に丹後6町（峰山・大宮・網野・丹後・弥栄・久美浜）の商工会が合併して京丹後市商工会が誕生しました。ひとつの商工会として活動していくため、また、500km<sup>2</sup>を超える極めて広範囲な管轄エリアにより生じる人員配置の課題などもあり、合併2年後には、旧町6つごとに設置した「支所を中心とした活動」から、「業界を中心とした活動」（織物業・機械金属業、工業、建設業、商業、観光業、サービス業の7つの部会）へとシフトしてきました。全国でも有数の大きな商工会となりましたが、大規模ならではのメリットや苦悩があります。



本所の職員さん

## ●商工会として力を入れていることはありますか？

当地の産業は、夏の海水浴、冬の味覚「松葉がに」に代表される観光業。連綿と受け継がれてきた「丹後ちりめん」をはじめとした織物業、その技術者や戦時中の疎開者をルーツとした機械金属業が集積する「観光」と「ものづくり」のまちです。それら産業の担い手である会員事業所の持続的発展のため、特に経営支援には力を入れており、直近3か年では2,025件の申請支援を行うほか、事業再構築補助金（48件の採択）をはじめとした補助金事業では合計1,925件、21億8,894万円の採択を受けています。

合併のメリットはそう多くありませんが、現在でも経営支援員19名（1名欠員）が在籍していることがメリットです。自分たちの足で地域の経済動向を調査し、その調査巡回によって支援機会を創出しながら、事業計画の策定、計画策定後の実施支援まで、経営発達支援計画に基づく、きめ細やかな経営支援を行っています。

なお合併当初は会員が1,000事業所を超える部会もあり、地域に密着した事業の実施が行い難いなど、いわゆる「小回りが利かなくなる」という課題を抱えていました。そこで、3名以上の会員事業所が連携・協働した販路開拓や、1社単独では乗り越えられない課題の克服、地域振興の取組を部会活動の一環として認め活動費の一部を助成する「意欲ある部会事業推進助成金」の設立、観光インバウンド事業やPR動画作成事業、農商工連携、織物業の活性化等の活動を経営支援員のサポートにより実施してきました。これらの活動により、異業種のメンバーが横断的に連携し積極的に活動する礎ができたように感じています。



## ●凄く活動的で魅力のある商工会ということが分かりましたが、逆に現在の課題は何かあるのでしょうか？

コロナ禍で活動が制限されたことにより、経営支援員と会員、地域の会員同士が連携するためのコミュニケーションがより希薄となりました。商工会に対するロイヤリティも低下するのではないかと危惧し、会員相互のコミュニケーションを深めることを目的に「エリアコミュニケーション事業（通称：エリコミ）」を実施したところ です。



エリコミ事業

これにより、徐々にではありますが、会員相互の交流機能が回復しつつあると感じています。

## ●今後の展望などはありますか？

そうですね、これからの商工会のあり方を考えたときに、しっかりした戦略に基づいて運営していくことが重要であると会長とも話



会長・副会長の皆さん

をしていまして、会長の諮問により、両副会長を筆頭として、持続可能な商工会に向けた方向性と支援戦略を策定する「将来ビジョン検討委員会」を立ち上げました。このワークショップでは、のべ77名の会員の皆様に参加いただきました。京丹後市内の商工業者が持続可能な発展目標（ビジョン）の実現に向けて取り組むために、対話を中心とした意見交換を行い、アクションプランを検討するための方向性を議論しています。ボトムアップにて策定されるビジョンとアクションプラン、その策定プロセスは、当会のかげがえのない財産となったと思います。



ワークショップ

(秋田 英幸)



## 京丹後市商工会

〒627-0012 京都府京丹後市峰山町杉谷836-1

TEL : 0772-62-0342 FAX : 0772-62-3553 <https://kyotango.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、本誌ではこれらをご紹介します。

## セミナー企画・研修受託事業

今回は、京都産業21様から受託した「セミナー企画・研修受託事業」をご紹介します。本事業は、京都産業21様が行った「求職者・労働者向け支援」事業及び「企業・事業主向け支援」事業における講座・セミナー実施に係る企画・研修委託業務に、当協会が応募・提案し、受託した事業です。ものづくり企業のための自社の魅力発信実践セミナー、バックオフィスのDX（デジタルトランスフォーメーション）推進講座の2企画を当協会の会員が講師を務めて開催しました。

### 1 自社の魅力発信実践セミナー

中小企業では、自社の強みを活用したものづくりやサービスを創ることはできても、それらを上手く外部に発信すること（プロモーションなどの販路開拓）に苦戦するケースが多くあります。

この研修では、自社の強みと市場での立ち位置を明確にし、それらとともに魅力的なブランドイメージを構築する戦略づくり、①発信する内容（コンテンツ）と、②発信の方法（人によるプレゼンテーション、Web活用、紙媒体の広告活用など）を講義しました。

10日間の実践で自社の魅力を再発見し、パワーアップ！  
【DXで再確認・再構築分析、自社ブランド戦略、魅力発信実践】  
ものづくり企業のための  
自社の魅力発信実践セミナー 9.13  
より参加費特  
別優待あり

講師 1 自社の魅力の内訳と価値分析  
講師 2 自社のブランド戦略  
講師 3 PRの活用  
講師 4 DXを活用した魅力発信

受講者 募集

自社の魅力発信実践  
セミナーのチラシ

### 2 バックオフィスのDX推進講座

中小企業では、マーケティングや販路開拓など、フロント業務や売上向上に目が行きがちで、バックオフィスの機能はしばしば過小評価されがちです。デジタル化によりバックオフィスの効率化を図り、企業価値を向上させることも、非常に重要な取り組みです。この研修では、①DX化の

中小企業でよくある課題  
バックオフィスのDXで企業価値向上  
業務内容にあったITツールを使うことで  
業務効率化を図り、企業価値向上に繋げることができます。

講師 1 自社の魅力の内訳と価値分析  
講師 2 自社のブランド戦略  
講師 3 PRの活用  
講師 4 DXを活用した魅力発信

受講者 募集

バックオフィスのDX  
推進講座のチラシ

意義とデジタル化の取り組み方、②具体的なITツールの選定と導入方法などを講義しました。

### 3 講座の特徴

講義だけでなく、自社の計画作りのための個人演習やグループディスカッション、発表など、受講生自身が考え行動することを重視しました。少人数制の講座でありながら、講義を行うメイン講師に加え、サブ講師や総合MCがファシリテート（個人演習等のフォローなど）し、実際の仕事で活かせる取り組みになるように研修プログラムを構成しました。

実践経験が豊富な各分野の専門家（当協会会員）を講師に迎え、ブランド戦略、PRやDXを活用した魅力発信など、さまざまな講座を網羅した研修プログラムであり、受講者が自身の課題や興味に応じて受講講座を選択できる選択制が設けられているのも本講座の特徴です。

### 4 最後に

企業が直面する課題は多岐にわたりますが、デジタル技術を活用することで、それらの課題を乗り越え、新たなビジネスチャンスを探ることが可能です。DXは、単に技術の導入にとどまらず、企業文化や組織運営の根本的な見直しを促すものです。支援分野が多岐にわたるため、各分野の専門家が集まった当協会の総合力が発揮できる取り組みであると感じました。

今後もこのような研修事業を通じて、京都府内の中小企業の発展に貢献していきたいと思っております。

（事業リーダー：石井 規雄）

# 研究会紹介

## 会員交流勉強会「ウィキ京都研究会」



吉川リーダー

京都協会で唯一ICT系研究会であるウィキ京都研究会。2020年夏には研究会有志でAIに関する書籍を出版しました。リーダーの吉川浩史さんにお話をお伺いしました。

常時参加会員数	約14名
活動日・時間	毎月第3週木曜日 19時～20時30分
設立年月日	2016年4月1日
代表者名	吉川浩史
幹事・事務局対応者名	吉川浩史・竹村了悟
担当理事	坂田岳史

—どのような研究（活動内容）を行っていますか？内容は誰がどんな風に決めているのですか？

AIやICT等の技術や最近のトピックスについてメンバー全員が積極的に参画することで毎回のテーマが決まっています。IoTや生成AIなど、その時々最先端技術の活用について意見交換ができる、会員同士の相互研鑽の場となっています。

—研究会の設立目的はどのようなものですか？

目的は、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です。設立当初は京都に関する情報交換が手軽にできるホームページ「ウィキ京都」を立ち上げて、京都をさらに盛り上げるとともに、Webサイトの制作を通じてWebマーケティングを学び、経営診断に活用することを目指しておりましたので、「ウィキ京都研究会」という名称になりました。その後、研究テーマに「AI」を加え、ICTに関する他の研究会との統合を経て、今では広くAIとICTを経営診断に活かす研究会となりました。

—ICT関連という少しハードルが高いと感じるかと思うのですが、参加されている所属会員の特色、特長を教えてください。

所属会員の構成は企業内診断士・独立診断士が同程度かと思えます。専門分野ではなくても、知らないことに対し前向きに、謙虚に努力される方が多いです。中小企業をDXで革新する役割としての自己研鑽の場となっています。毎月第3木曜日に開催しておりますので、ご興味をおもちの方がいらっしやいましたら、お気軽にご参加

ください。

—2024年度の活動目標や活動方針を教えてください。

AIやICT等を利用する診断士の自己研鑽と交流をさらに深めることです。また、Webサイト「ウィキ京都研究会」の管理運営をしているのですが、今後そのサイト上でWebマーケティングの実践をしていく予定です。さらに、AIを活用した経営診断・指導のツール・コンテンツの開発を目指しています。

—過去の研究会活動のトピックスを教えてください。

対外的な活動としては以下のような講演、出版活動を行いました。

2019年2月  
中小企業診断士 近畿ブロックスキルアップ研修会「AI時代における中小企業診断士の企業支援法」講師  
2019年6月  
雑誌「企業診断」（同友館）／特集「診断士はAI時代にどう生きるか」寄稿  
2020年7月  
「AIの導入を考えたなら読む本」（同友館）出版

そのほかに、Webサイト「ウィキ京都研究会」の管理運営やDXや生成AI、IoT等をテーマにしたメンバーのスキルアップのための発表勉強会を行ってきました。



ウィキ京都研究会のWebサイト



「AIの導入を考えたなら読む本」（同友館）

—今年度予定されている研究会活動があれば教えてください。

ICT専門家の外部講師を招いての勉強会（4月、7～9月の2回）を予定しています。ほかにも、前述のWebサイトの改訂、kintone等活用研究、研究会以外のメンバー間のスキルアップ（AI等）、発表会、勉強会等を予定しています。

### ■研究テーマ

- ・Webサイト「ウィキ京都研究会」の管理運営によるWebマーケティングの実践
- ・Google AnalyticsやGoogle広告、YouTube等の活用
- ・ディープラーニングの知識・技術向上（Pythonの活用など）
- ・AIを活用した経営診断・指導のツール・コンテンツ開発
- ・DXの研究
- ・ChatGPT等生成AI
- ・メタバース
- ・kintoneの利活用

—生成AIがこれだけ必要になってきた今、当研究会に興味をもつ京都協会のメンバーが増えてきていると思います。研究会からのメッセージをいただけますでしょうか。

謙虚に、地道に、素直に、前向きに、AIとICTによる経営診断の手法開発等を研究しています。常日頃から自己研鑽をするメンバーに恵まれ、大変楽しく活動させてもらっています。「入会したらこんないいことがありますよ」など、大きく宣伝することは一切ございませんが、貴重なお時間を共有することでお互いに何かの気づきを得ることができれば幸いです。

（阪本 純子）



# 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？」**

▼マーケティングを手がけられた商品の一例



## MARKE DESIGN



マーケデザイン株式会社  
代表取締役 小林 弘幸 様

大手企業にて営業の現場を経験したのち、京都のデザイン・ブランディング会社にて、常務取締役となる。その後、2021年に独立しマーケデザイン株式会社を設立した。2023年には、京丹後の塩づくり職人との出会いから、製塩事業を第三者承継し、得意のデザインとマーケティングを活かして全国に発信・展開する事業も行う。

## RULE.1

**最終決断を自分で。**

鯖江でメガネ職人の次男として生まれる。大企業へ就職したが違和感を覚え、瓶洗浄を行う中小企業「シュンビン株式会社」へ転職。そこで瓶やパッケージのデザイン事業をゼロから立ち上げ、商品企画からプロモーションまで、トータルでサポートする事業に成長させた。取締役になってまで上り詰めたものの、自分で最終決断できないことに歯がゆさを覚え、2021年に独立し「マーケデザイン株式会社」を立ち上げる。しかしここでも「最終決定者は顧客であり自分ではない」ということにもどかしさを感じ、顧客の事業を承継し代表取締役に就任。「最終決断を自分で」という信念で実業家へとフィールドを拡げた。

## RULE.2

**デザインはセンスではない。**

パッケージを開発する場合、売り場やWEBサイトの画面でどう映るか？ライバル商品と比較してどうか？など、顧客体験から徹底的に逆算し、デザインを考える。また、人間の心理やデザインのセオリーを学ぶこと、SNSからトレンドを吸収することなど、提案の質を上げるために必要な日々のインプットは欠かせない。セオリーに立脚したデザインをベースにしつつも、最後は小林個人の直観もうまく活かし、顧客とデザイナーの橋渡しを行いながらよい提案につなげている。

## RULE.3

**勝算を見つける感度をもつこと。**

商業マーケティングで学んだ感覚から、センスではなくセオリーで考える小林氏。だからこそ、職人氣質・商品への執着以上に、勝算のあるビジネスモデルへのこだわりが強い。

今回事業承継した京都の塩づくり事業も勝算を確信した事例だ。「宮古島の雪塩が売れている一方で、世界に名高い京都には知られた製塩事業がない。伝統職人の想いと技術を未来へ繋げつつ、京都の塩をブランド化できれば」という小林氏の「セオリー×感性」が生み出した新しい挑戦なのだと言える。

## RULE.4

**本気じゃない顧客とはやらない。**

完成した商品を持って現れ「これを売れるようにして」という依頼は受けない。企業の成り立ちや現在置かれている状況を理解したうえで、最終決定権者とともに商品企画から造り込んでいく。先方に何か月間も通って意見を交わすこともざらにある。熱量をもって、市場調査、商品開発、商流構築、プロモーションまで、あらゆる手立てを講じてリソースを投じなければ、良い製品・売れる製品は完成しない。顧客の本気と全力で向き合うこと。これが当社のポリシー。

## RULE.5 社会実装を積み重ね、10社経営を目指す。

ここ数年はファスティング（数日間の断食。断食期間中は酵素ドリンクを摂取）にハマっている。体づくりへの気配りは欠かせない。今回のインタビューも、ランニング直後で汗を拭いながらの実施となった。その背景には、「まずは60歳までに10社経営。そして、80歳まで充実した仕事生活を送りたい。」という将来にわたる明確なビジョンと人生設計がある。

これまで、顧客と真剣に向き合い、「俺ならこうしたらできる」を提案し、社会実装させた結果、自社顧客の双方、そして社会という三方よしを数多く実らせてきた。これが小林のスタイルでありやりがいがい。今回の事業承継だけでは飽き足りず、さまざまな業界の人々と繋がり、現場を見聞きし、自身が傾倒することができるフィールドを常に模索している。実業家としての道を今後さらに進んでいくことだろう。

(築集会：内藤 朗人・松田 健・池田 瞬介)

令和6年1月25日（木）、都ホテル京都八条において、特別研修会及び新年祝賀会が開催されました。

第一部の特別研修会では、特定非営利活動法人グローバル人材開発センターより代表理事の行元沙弥様を講師にお迎えし、「学生にとって、魅力とは何か？～中小企業が学生を引き付けるヒント、グローバル10年の軌跡より～」をテーマにご講義をいただきました。

講義内では、スマホアプリを利用して参加者のリアルタイムでの反応が画面で紹介されるなど、会場は大変盛り

上がりましたが、現在の学生気質などをわかりやすく解説いただき、我々中小企業診断士の業務にもすぐに役立つような内容のお話でした。

特別研修会に続き開催された第二部の新年祝賀会では、14名のご来賓をお迎えしました。昨年を大幅に上回る



55名の会員に参加いただき、笑顔溢れる活発な交流を楽しみました。途中で新入会員の紹介やさまざまな研究会紹介タイムもあり、盛況のうちにお開きとなりました。

（藤村 正弘）



## 令和5年度 第3回理論政策更新研修 開催

去る2月17日（土）に京都経済センターにて、今年度3回目となる理論政策更新研修が行われました。

第1部は、独立行政法人中小企業基盤整備機構 近畿本部長の中島康明様に「新しい中小企業政策」について、第2部は、協会会員の浦



中小機構近畿本部長  
中島 康明様

出奈緒子さんに「中小企業の伴走支援ストーリーで惹きつける個人事業のマーケティング」についてご講義いただきました。



京都協会会員  
浦出 奈緒子さん

近年では、自然災害や人口減少、デジタル化、SDGsなど、経営環境の変化やスピードがより一層激しいもの

となっており、経営環境に柔軟に対応していく必要があります。事業者の自己変革力を高めるために、対話を通じた“本質的な課題”へのアプローチと伴走支援の大切さを感じることができたと思います。今回も100名を超える受講者にご参加いただきありがとうございました。令和6年度も更新研修を3回開催する予定です。皆様のご参加をお待ちしております。（橋本 勇人）

## 事業承継研究会～京都弁護士会・京都府中小企業診断協会「事業承継」合同研修会開催

2024年2月27日、京都弁護士会館にて、京都弁護士会と京都診断協会との事業承継合同研修会が開催されました。「事業承継課題で土業連携支援事例をつくる」をテーマに、パネルディスカッションと全体討論が行われました。総勢39名の方が参加し、診断協会からは浦出奈緒子会員と松田健会員がパネラーとして登壇し、京都弁護士会の方々との討議が行われました。

各パネラーは、平常時と緊急時の事業承継支援内容について、事例を交えて紹介しました。診断士が経営的な観点から支援を担う一方で、弁護士は株式の分散防止や経営者保証の支援を行うなど、それぞれの役割分担や連携のあり方について活発な意見や討議が行われました。

事業承継研究会サブリーダーの橋本勇人会員からの「今年度は具体的な連

携に取り組みたい」という力強いコメントで締めくくられ、盛会のうちに研修会は終了しました。（杉村 麻記子）



# はんなり診断士



あらき こうた  
荒木 宏太

皆さま、こんにちは。昨年4月に京都協会へ入会しました荒木宏太と申します。私は生まれも育ちも京都で、新卒で入社した金融機関を去年退職し、現在は中小企業診断士として独立し、金融機関での勤務経験を活かした資金調達支援や経営改善計画書の策定、補助金支援を行っております。

診断士を取得したきっかけは会社内の資格推奨制度で、令和4年に診断士登録をしました。資格取得後はさまざまな方との出会いから多くの刺激を受けたことや、コロナで苦しんでいる中小企業の方々に金融以外のアドバイスが何もできない自分を変えたいという想いもあり、独立を決意しました。

独立後はこれまで経験したことのない仕事をする機会も増え、自分の仕事の幅が広がったようにも感じますが、それ以上に京都協会や研究会で経験豊富な方々との繋がりが増えたことが最もよかった点だと感じております。研究会でお会いする方々はモチベーションが高く、行動力に長けた方が多いため、日々さまざまな方からの刺激を受けながら診断士活動を続けることができいております。

現在は前職のスキルを活かした活動をしていますが、今後は視野を広げてあらゆる分野にチャレンジし、さらに成長していければと思っておりますので、何卒よろしくお願いたします。



よしだ まさと  
吉田 真人

こんにちは。2022年1月に登録しました吉田真人と申します。転職を機に2023年7月に京都中小企業診断士協会に入会しました。

これまで電子部品メーカーのエンジニアとして製造現場改善や管理、開発業務に携わってきました。開発での失敗経験からマーケティングや戦略の必要性を痛感し、勉強を始めて資格の

取得に至りました。その後は事業企画やマーケティング、製造現場コンサルティングに従事しております。

これまで頑張っても、なかなか結果が出なかった仕事での経験を糧に“企業の頑張りを結果に繋げたい”との想いから、企業内診断士として活動しております。これまで保証協会様案件やスポットコンサルおよび補助金申請支援などをちょこちょこさせていただいております。最近はボランティアでベンチャー企業の支援活動も始めました。

製造関連やプロジェクトマネジメントが専門であります。診断士として駆け出しでありますので、今は活動領域を絞ることなく、さまざまな仕事にチャレンジしたいと思っております。企業内診断士として未だ本業と副業の折り合いをつけるのに苦労しておりますが、いつかは本業と副業でうまくシナジーが出せて、やれることが広がればと思っております。

協会の皆様との研究会や交流は大変有意義で、いつも楽しみにしております。今後ともどうぞよろしくお願いたします。



やまもと かつし  
山本 括史  
株式会社  
千總(ちそう)

皆様初めまして、山本括史と申します。2021年11月に診断士登録し、2022年3月より京都協会にお世話になっております。

1979年生まれの45歳ですが、32歳でようやく社会人デビューしました(某法律系資格試験に落ち続けておりました……)。意を決して現在の勤務先(京友禅の呉服屋)に入社したのですが、着物ではなく洋服のテキスタイルを製作する仕

事に従事しています。伝統を重んじ、「美ひとすじ」という社訓を掲げる会社が、法律のお勉強しかやることがなく、着物もファッションも全く興味がありません、と明言する人間を採用したことに対して、懐が深いなあと感じています。

懐が深い会社なので、「ホンモノの芸術を見て勉強してきなさい」という意向でパリ出張に行く機会をいただきました。あろうことか、そのパリ出張中に「何のためにこの会社にいるのか?」という思いに囚われました。色々考え、「伝統産業に従事する職人さん達を守らなアカン!」という思いに至り、診断士を志しました。日本から遠く離れたセーヌ川のほとりで、一大決心をしてしまった次第です。

中小企業に勤務し、中小企業の実情を理解しているからこそ、弱い立場に置かれる企業に寄り添える診断士になりたいと思っております。人見知りではありますが、誘われると喜んで何でも参加する性格です。変なヤツだと思わずに、お見知り置いただければ幸いです。今後ともよろしくお願致します。

# My favorite

診断士のお気に入り

## 「ノンデザイナーズ・デザインブック」

服部 幹郎

谷口正人さんから紹介を受けた服部です。今回は私が一押しする本「ノンデザイナーズ・デザインブック」を紹介します。この本はいわゆる「デザイナーを志す人」ではなく、少し見栄えのいいレポートやプレゼン・セミナー資料を作りたい人など、本格的にデザインを学ばなければ



「ノンデザイナーズ・デザインブック 第4版」 Robin Williams (著)、米谷テツヤら (監修、翻訳)、マイナビ出版

ではないけれど、デザインする必要のある人向けに書かれています。

「デザイン？興味ない…」とか、「いや、苦手だし」と思われた方にこそ手に取っていただきたいです！文章や図の配置、余白の使い方自体がちゃんと考えられているので、パラパラと

ページをめくっているだけでデザイン性が伝わってきます。私の場合、机の手の届くところに置いてあって、ふとした時に数ページ眺めては閉じる、を繰り返しています。

山口周が著書「世界のエリートはなぜ美意識を鍛えるのか？」で指摘したとおり、「倫理」や「理性」からは短納期や低コストといった相対的な強みが、「センス」や「感性」からは好感やロイヤリティといった、絶対的とはいえないまでも比較されにくい強みが生まれやすいです。企業支援においても、ビジネスパーソンとしての自分自身のブランディングにおいても、後者の強みをぜひ一緒に高めていけたらと思います！

次回のお気に入りは、西河豊治さんお願いします！

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** 平安神宮の社殿は、明治28年（1895）、平安京の政庁の中心であった（ ）の形式を縮小して復元したものである。

（『第1回京都検定 問題と解説』（京都新聞出版センター刊）2級94問より一部抜粋）

**A** (ア) 宜陽殿 (ぎようでん) (イ) 朝堂院 (ちようどういん) (ウ) 清涼殿 (せいりようでん) (エ) 豊楽院 (ぶらくいん)

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

春になり、中小企業診断士として新たなスタートを切ったみなさま、初めまして。広報部診断京都編集委員の松田と申します。京都協会では、いろんな形でみなさまの活動を応援する取り組みをしています。ぜひ、どこかでみなさまにお会いできることを楽しみにしています！ちなみに、中小企業診断士となって何をしたらいいのかわからないという方、協会や会員、中小企業への取材を通して発信する広報部のお仕事、興味ある方がいればぜひご連絡ください！ (松田)

### <誤植のお詫び・訂正のお知らせ>

診断京都vol.144 p.9「5RULES」の企業紹介欄にて誤りがございました。深くお詫び申し上げますとともに、下記の通り訂正させていただきます。  
正：株式会社 神社仏閣オンライン  
誤：株式会社 寺社仏閣オンライン

（新編）京都・観光文化検定試験 公式テキストブック（京都商工会議所編 淡交社刊）（引用）

（イ）朝堂院 解説：平安神宮（左京区岡崎西天王町）明治28年（1895）の平安奠都千百年記念祭の時に京都の始祖、桓武天皇を奉祀する神宮は応天門、外拝殿（重要文化財）は大極殿を模して建立された。