

診断京都

No. 148

2024 WINTER

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



渡月橋

- 02 巳年に挑む！挑戦と連携で
中小企業を支える診断士！
- 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

巳年に挑む！挑戦と連携で中小企業を支える診断士！

皆様、あ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。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。

昨年は元旦に能登半島沖地震があり、多くの方が被災され、いまだ復興が進まない地域もあります。1日も早い完全復興を心から祈念しております。

さて、新型コロナも落ち着き、京都ではインバウンドを含む観光客が多く訪れています。オーバーツーリズムの問題もありますが、特に観光関連業界は活気が戻っています。

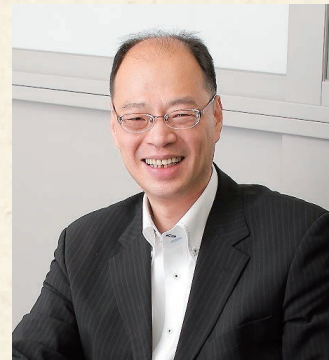
一方、原価高などにより経営が苦しい中小・小規模事業者の方も多くおられます。私が顧問をしている企業では、海外から商品を輸入していますが、仕入価格が2倍近くになっており利益を圧迫しています。単純に価格転嫁をすると顧客が離れていきます。仕入価格をコントロールすることは難しいですが、商品に新たな付加価値を付けて、価格が上がっても購入していただけるようにする。私はそのようなコンサルティングをしています。

中小企業診断士は、企業の経営環境の変化に対応して、その時最善の策で助言・指導ができる人材です。そしてそのスキルを高めるためには、常に最新情報や成功事例を知り研鑽するとともに実績を積み重ねる必要があります。

今年の干支は「巳（み）」、蛇を象徴する年です。蛇は古来より、知恵、再生や成長の象徴とされてきました。脱皮を繰り返す姿は、何度でも生まれ変わり、進化を遂げる力強さを感じさせます。私たち中小企業診断士も変化の波に適応し、成長を続ける存在でありたいと思います。

中小企業・小規模事業者は、地域経済の柱であり、次代を切り拓く力を秘めた存在です。当協会では、会員の皆さまとともに知恵を結集し、行政や各種支援機関などとも連携しながら、新たな価値創造に挑む1年とするべく尽力してまいります。挑戦と連携をテーマに、地域の発展と持続可能な未来を目指して活動を進めてまいりましょう。今年1年が皆さまにとって素晴らしい飛躍の年となりますよう、心よりお祈り申し上げます。本年もどうぞよろしくお祈り申し上げます。

会長
坂田 岳史





「中小企業経営者のリアルパートナー」を目指して！

グローシング合同会社代表。中小企業診断士（2006年登録）／事業承継士。同志社大学経済学部を卒業後、日本政策金融公庫（旧中小企業金融公庫）へ入社し、融資・審査・管理・経営コンサルティング業務に従事、その後、アビームコンサルティング（株）にて大企業向けの戦略・営業・業務改革コンサルティングに従事、その後、中小企業向けの経営コンサルティング会社にて事業再生・事業承継等を中心としたコンサルティングや後継者向けのセミナー講師に従事し、2024年に独立。著書に「1年で結果を出す経営改善のツボ」（共著・幻冬舎）。

1 得意分野：事業再生・事業承継・経営計画策定／実行支援

東京都や埼玉県の中小企業活性化協議会で専門家として活動し、数十件にわたる事業再生の案件に携わってきました。その経験を活かし、厳しい経営環境にある企業に対し、経営計画の策定や実行支援を行っています。

最近携わった案件では、ある製造業者様の経営計画策定後の実行支援を行いましたが、当初は改善が思うように進展しませんでした。しかし、現状を定量的・定性的に共有し、社長や幹部の方々と粘り強くディスカッションを重ねた結果、危機感と現状認識が浸透し、意思決定と行動のスピードが加速していきました。今では、少しずつですが改善の兆しが見え始めています。

また別の案件で、事業承継のタイミングから15年近くお付き合いが続く物流業者様に対して、4回目となる中期経営計画の策定を支援しています。経営陣から若手メンバーに至るまで丁寧にヒアリングを行い、新たな方向性を会社様とともに模索しており、大変力が入る案件のひとつです。

2 診断士を志した理由：孤独な経営者の背中を見て

診断士を志したのは、中小企業に対し、より本質的で寄り添ったお手伝いをしたいと考えたからです。私の父は中小企業の経営者でしたが、バブル崩壊後に業績が悪化し、廃業を強いられました。孤独な経営者の背中を目のあたりにした私は、「経営者に寄り添った適切なパートナーがいれば」と強く感じました。この経験を経て、当時金融機関に在籍していた私は、中小企業経営者への本質的なサポートが必要だと考え、診断士の資格を取得するに至りました。

診断士資格を取得して良かったことは2点あります。第1に、転職がスムーズに実現できたことです。5年間金融機関に在籍した私は、中小企業支援のスキル向上のために、一度大企業支援の世界を見ておきたいと考え、大手コンサルティング会社へ転職しましたが、その際、既に取得していた診断士資格が大いに役立ちました。また、その大手コンサルティング会社での経験は、今の仕事にとって大きな財産となっています。

第2に、経営者と経営目線で仕事をご一緒させていただけることです。大小を問わず一国一城の主である経営者とご一緒に、経営の視点で仕事ができることは当たり前ではありませんし、その入口に立つために診断士資格が役立つことは間違いありません。「中小企業のお役に立ちたい」「孤独な経営者に寄り添いたい」と考えていた私にとって、診断士資格の取得は、人生を方向づける大きな出来事だったように思います。

3 仕事上大切にしていること：とにかく聴く、期待値を上回る

仕事を進めるうえで大切にしていることは、「とにかく聴く」ということです。まずはしっかり聴く、そして聴く、さらに聴く、これしかないと感じます。実際、この姿勢だけでも大きな価値を提供できると考えており、日々修行中です。

次に、「お客様の期待値を理解し、少しでも上回る」ことを大切にしています。お客様が求めるものを適切に理解し、その期待値を少しでも超える仕事を継続することで、お客様に貢献できるとともに、自分自身の成長にもつながると感じています（毎回うまくいくとは限りませんが…）。

4 「中小企業経営者のリアルパートナー」を目指して！

10年以上前から、「中小企業経営者のリアルパートナー」を目指すという思いを胸に活動してきました。リアルパートナーとは何か？これに正解はないかもしれませんが、経営者の皆様から「困ったときに相談できる」「問題解決を具体的にサポートしてくれる」「違った視点や論点を提供してくれる」「一緒に課題に向き合ってくれる」「会うと元気になる・落ち着く」などの存在として信頼されることが、私の目指すべき姿だと今は感じています。最近では、経営者のメンタル面にも寄り添った支援ができるよう、カウンセリングに関する学習を始めました。改めて大きな気付きがあり、これを活かして支援の質をさらに高めたいと考えています。

私は、かつて孤独な経営者だった父の「リアルパートナー」にはなれませんでした。いつの日か、自身がお手伝いさせていただく会社において、「中小企業経営者のリアルパートナー」となれることを目指し、日々精進していきたいと思っています。

お父様の経験から中小企業経営者に寄り添うパートナーを目指された点には、深い共感を覚えました。また、「とにかく聴く」という姿勢と、期待値を上回ることを目指す姿勢が、私たち診断士の心に響きますね。次号は竹村了悟さんにご登場いただきます。

（岡部 佳美）



京都市京セラ美術館にて

京の起業家

43

「住み慣れた家でいつまでも暮らしたい」そんな誰もがもつ願いを叶えるため奮闘されている八幡市の「訪問看護ステーションあっと」(株式会社あっと)代表取締役の北村里栄子さん。八幡市商工会様のご紹介で取材させていただきました。



株式会社あっと代表取締役の北村里栄子さん

事業内容について教えてください。

看護師や理学療法士などスタッフ総勢12名で訪問看護ステーションを運営しています。訪問看護ステーションでは、在宅で暮らしたい方を支えるための医療サービスを提供しています。お薬の管理や人工呼吸器の管理等医療行為に加えて歩行訓練等のリハビリなどを提供し、在宅で安心して安全に過ごせるよう支援しています。

利用者は高齢の方だけでなく障がいのある方や終末ケアを望まれる方など様々です。ケアマネージャーのケアプランに基づき、ヘルパーさんや民生委員さん等さまざまな地域の担い手の方々と一緒に活動しています。

祖父母の介護を機に10年後の起業を決意

起業の経緯を教えてください。

ももとは会社員でしたが、祖父母の介護をきっかけに訪問看護を志しました。祖父母は家に帰りたと言っているのに連れて帰れなかったり、お医者様の言うことをうまく理解できなかったり、悔しい思いや悲しい思いをたくさんしました。

本人が望む場所と形で最期を迎えられる体制を整えたいと思い、看護学校に通って看護師免許を取りました。10年後に起業すると決め、病院勤務を経て計画通り2023年6月に「あっと」を開業しました。

スタッフの想いをケアに反映させたい

起業してよかったことは何ですか？

勤務ではやりたいことを提案しても、会社としてできないと言われるとそれ以上前に進めませんよね。私はスタッフの意見が通りやすく、スタッフの想いがケアに反映できるような環境を作りたいと思っていました。

例えば高齢者が1人暮らしをされるのはリスクがあります。けれど1人暮らしのリスクをご本人に理解してもらったうえで、家で過ごしたい理由は何なのかを考えます。家に先立たれたご主人の思い出があるからなのか、ご近所にお友達がいるからなのか。

もしお友達がいるのなら、リハビリの散歩中にお友達の家に寄るなど、通り一遍のケアではなく、スタッフが利用者に「こうしてあげたい」という想いをできるだけ尊重したケアをしたいと思います。

病院勤務では診療時間が決まっていたり、効率性が求められていたり、なかなか融通が利かない部分もあります。自分が目指すケアは、自分で立ち上げたからこそできることだと思います。

「あっとがあるから安心できる」 利用者の声を糧に

病院と在宅の大きな違いは、患者にとって病院はアウェイな空間ですが、在宅は利用者



のホームであることです。例えばお酒を禁止されているのにやめられない場合、病院ではどうやってやめさせるかが課題になるけれど、私たちはお酒を飲みたがる人をどう支えてあげられるかが課題になります。本来その人が自由に過ごせるホームで支援ができることに意義があると感じています。

緊急事態に対応できるよう24時間・365日体制でサービス提供していますので、オンコールのときは市外への外出もできません。けっして楽な仕事ではないけれど、利用者から「1人で生活するのが怖かったけれど、あっとさんに電話したらなんとかなると思って気も心も晴れるわ」など頼ってもらうことで私たちもがんばれます。

医療従事者だって辛い利用者との別れ。それでも次に活かしていく

起業して辛かったことは何ですか？

人材の確保が一番大変ですね。常に人手不足です。ただ質は落とせないので看護への想いをもっているかどうかを重視して採用しています。想いさえあれば技術は後からついてきますから。

また、この仕事で辛いのは利用者とのお別れです。かかわってすぐ亡くなられるケースも珍しくありませんが、かかわりが少なくても「この人を少しでも楽にしてあげたい」、「ご遺族の負担を少しでも取り除いてあげたい」と思うし、「もっとこうしてあげたらよかったんじゃないか」と悩むこともしばしばです。そんな後悔の想いを、「次はもっと良いケアを考えよう」と極力ポジティブに切り替えることで、なんとかやれています。

八幡市商工会さんにはどのような支援を望まれますか？

私1人で人事総務から看護、マネジメントまで全部やっていますので正直キャパオー

バーになることも。商工会さんには労働保険の事務代行等で支えてもらって助かっています。今後もこうした支援を続けてくれたら嬉しいです。また商工会の集まりで少しずつ人の輪が広がっていくのも良いですね。

誰もが在宅で過ごせるよう、地域みんなで支えていく

今後の目標を教えてください。

まずは、あっとを地に足がついたしっかりした会社に育てたいですね。「あっとに電話したらたいていのことはなんとかなる」と私の地元でもある八幡市の人たちに思ってもらえるようになりたいです。

現在90歳で寝たきりの1人暮らしのおばあちゃんをケアしていますが、私たちだけでなく訪問介護サービスのヘルパーさん、デイサービス、民生委員さんやご近所の方々と協力して支えています。

地域みんなで支えていく、訪問看護もそのツールの1つとして使ってもらえればと思います。
(佐藤 智美)

八幡市商工会 経営支援員 福井宣之様より

「株式会社あっと」さんは、創業される1年前から、特定創業支援事業による支援をさせていただき、当初の計画書どおり創業され、現在に至っております。

一番驚いたことは、支援日初日に、創業動機や、SWOT分析等、10ページにわたる創業計画書をご自身で作成され、持参されたことです。また、創業後も、計画書に基づき事業を進めておられ、現状に応じて、随時計画書の見直しや修正を行っておられます。

今後も、商工会の支援が、事業発展の一助となるよう、サポートさせていただければと思っております。

訪問看護ステーションあっと

〒614-8365 京都府八幡市男山金振1-9 ウエルズ21男山 D号室
URL : <https://www.atto-care.com/>

ねえねえ おしえて！ 支援機関さん！

はい、私がお答えします。

京都産業21 京都中小企業 事業継続・創生支援センターの

連携推進役 たなか かずひこ
田中 和彦です。



● 京都中小企業事業継続・創生支援センターの沿革

設置

2013年4月 京都中小企業事業継続支援センター
2016年度 京都中小企業事業継続・創生支援センターに改称

● 京都中小企業事業継続・創生支援センターの概要

2013年 事業継続・承継支援事業開始（起業、事業承継、事業転換等に取り組む中小企業が抱えている「事業継続の壁」について伴走支援）

2015年 プロフェッショナル人材戦略拠点事業開始（経営課題解決に向け、外部人材の力を活用するにあたって必要となる人材像の明確化、ニーズに合った人材とのマッチングを伴走支援）

以上の2つの事業を当センター内で併設した理由として、プロフェッショナル人材の中から、後継者候補となる人材が生まれるのではないかという思いがあったためです。

● 事業内容

〈後継者マッチング事業〉M&Aを活用した事業継続・承継を支援、家業・事業の経営を引き継ぎたい方を支援

〈プロフェッショナル人材活用支援事業〉外部の人材リソースを活用した経営課題を解決→「人材紹介会社」や「大企業」等から紹介（外部人材から学んだことを社員が習得し、社員自らが課題解決に向け取り組むなど社員の育成や成長にも繋がります）

● 力を入れていることは？

〈後継者マッチング事業〉
M&Aを活用した事業継続・事業承継支援【伴走支援】

①現状の確認・整理 ②譲り渡しを含めた家業や事業の継続に関する選択肢のご提供とご提案 ③事業等を継続していくための諸手続等、難しい案件を丁寧にいたします。6年かけた事例もございました。

〈家業・事業の経営を引き継ぎたい方を支援〉

①「後継者マッチングプール^{*}」を活用した後継希望者（新しい担い手）支援 ②「M&A型事業承継補助金」の活用

〈プロフェッショナル人材活用支援事業〉

これまでは製造業中心の人材紹介でしたが、最近では（公社）京都府観光連盟とタッグを組み、旅館・ホテル、さらには京都府内組合などを通じ小売・サービスへも展開。例えば飲食店から人材確保の相談を受け、副業人材の紹介を行いました。

副業については、登録人材が15万人を有するサービスもあり、これらのサービスを活用してHP作成、DX推進、経理担当など幅広い業務において月約5万円で20時間程度対応するなど、経営課題解決の支援を行いました。

^{*}後継者マッチングプールとは当センターのコーディネーターがマッチングを支援します（無料登録制）。

経営豊富な従業員、次世代へ続く技術や顧客基盤等の経営資源を保有しているものの後継者が不在である事業者（21社登録）

x

地域経済の活性化と雇用維持に貢献する意向を持つ後継希望者（創業希望者含む）（91名登録）

（2024年12月10日現在）

業店と薬局、カフェ等の成功事例もあり、当事者にその内容を語っていただくセミナーも行っていきます。



KRPフェス2024
特別企画

KRPフェス2024
特別企画 西村様
によるご講演



個別相談

● 特記すべき事項はありますか？

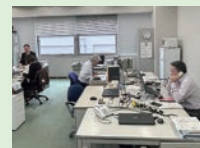
まずは当センターの活動を知っていただくことが最も重要と考えています。企業を訪問させていただいた際には、より効果的で利便性の高いマッチングとなるよう、経営課題やニーズを丁寧に伺っています。しっかりと伴走支援させていただいたところ、効果を実感された社長から別の企業をご紹介いただいたケースもあります。

また、京都府北部、中部地域においては当センターの取り組みではフルタイムでの雇用が難しいため、副業活用のセミナーや実例をもとに認知度を高める取り組みも実施しています。

● 中小企業診断士の方にお願ひしたいこと

当センターならびに当センターの取り組みを以下のような場面でご紹介いただくと幸いです。

- ・事業継続・事業承継案件があれば京都府よろず支援拠点を通じて、当センターに紹介。
- ・当センターのサービス・仕組みを企業様に紹介。
- ・京都府中小企業診断協会、事業承継研究会の1コマにて当センターの事業内容紹介。



京都中小企業事業継続・創生支援センター

（林 勇作）

（公財）京都産業21 京都中小企業事業継続・創生支援センター

〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134 京都府産業支援センター
TEL：075-315-8897 FAX：075-314-4720 <https://www.jigyo-keizoku.jp/>



協会事業活動紹介

京都府中小企業診断協会では、会員が研鑽するための研究会や、会員同士が親睦を深めるため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、さらに、診断協会独自事業も行っています。

今回は、当協会の独自事業である「実務従事事業」をご紹介します。

実務従事事業

中小企業診断士には、5年に1度資格更新があります。その更新要件には、「理論ポイント」と「実務ポイント」があります。「理論ポイント」は、理論更新研修会の受講（あるいは論文提出）で5年間に5ポイント必要です。「実務ポイント」は、実際に企業訪問して課題解決のための提言を行うもので、5年間で30ポイント必要になります。独立しているプロコンであれば、顧問先などの支援でポイントを得ることができますが、企業内診断士の方は、そのような機会がありません。

そこで当協会では、主に企業内診断士の方を対象として、企業指導実績のある会員が指導員になり、企業を訪問して経営課題を解決する提言書の作成指導を行っています。

表は昨年度（令和5年度）の実務従事の内容です。1チーム5～6名で、社長様へのヒアリングや店舗等の現地見学などを実施し、提言書を作成しました。課題は業種により様々ですが、的確な分析と情報収集などでその解決方法を提言しました。

例えば、No.4の企業では、自社独自のオリジナル商品の販路開拓が課題でした（一般消費者への販路開

拓）。中小企業や小規模事業者の方は、ニーズを捉えた商品開発はできますが、それを上手く潜在顧客に伝えられないケースがあります。そこで、年齢・性別・ライフスタイル・趣味嗜好などの具体的な顧客ターゲットを設定し、そのニーズに対応した案内チラシの内容（テーマ、リード文章、写真など）を提言するとともに、新たにその商品を扱ってくれる可能性がある、卸業等へのB2B営業についても提言しました。特にB2Bについては、当初想定されていなかったのですが、提言により新たな気づきがあり取り組んでいただけることになりました。

企業内診断士の方は、プロコンのようなコンサルティングの実務経験は少ないですが、逆に企業内でさまざまなスキルもっています。受講生は、金融機関や製造業、小売・卸業などの方々に、それぞれの企業内スキルを持ち寄ってチームとして経営課題解決の提言ができ、社長様からも高く評価されました。本事業は、単に実務ポイントを得るだけでなく、実践経験を積むことができ、診断士のスキルアップにつながっていることから、来年度以降も継続して実施してまいります。（事業リーダー：坂田 岳史）

表 令和5年度の実務従事の概要

No.	業種	従業員数	指導員	課題	受講生の提言概要
1	飲食業	30	藤村正弘	集客力拡大と従業員定着	コスト高による採算悪化に苦慮する老舗レストランが集客力拡大を模索する中、SNS戦略や外国人対応などを提案するとともに、従業員定着に向けた意欲向上策やリーダーシップのあり方について提言。
2	建設業	5	岡原慶高	新商品の販路開拓	建設業の事業者に自社の特許申請技術と経験を活かしたインテリア商材のマーケティング提言。SNS活用やWEBマーケティングとともに、提案営業やB2B販促開拓などについて提言。
3	小売業	5	神戸壯太	事業拡大に向けての方向性の提案	京都西エリアで地域密着型の複数店舗を保有する小売業。業績は順調であるが頭打ち感のある中で、「あと一歩」を踏み出しさらなる持続的発展のための事業全体を俯瞰した経営戦略及びマーケティングの提言。
4	卸・小売業	2	坂田岳史	自社企画のオリジナル商品の販路開拓	顧客ターゲットを明確にして、そのニーズに対応できる機能等を案内チラシ等に記載し販促ツールとする。B2Cの他に同商品を扱う卸にアプローチしB2Bの販路開拓なども提言。
5	福利サービス業	8	松井宏次	次段階の経営に進む為の課題解決	強い志のもと積極的に福祉分野での展開を図ってきた株式会社組織の法人。経営全体を俯瞰のうえ、組織の発展段階、また、報酬改定なども踏まえつつ、地域と繋がった生産活動の取組み等について提言。

研究会紹介

楽集会

毎月第3土曜日、京都協会の新人診断士が集い、学びと交流の場として運営されている「楽集会」。現代表者の山本さんに活動の内容や思いについて伺いました。

所属会員数	約30名
活動日・時間	毎月第3土曜日 14～17時
設立年月日	2018年頃
代表者名	山本括史(毎年変わります)
担当理事	坂田会長

—「楽集会」はどのような活動をしているのですか？

新人診断士が気軽に集まり交流できる場を提供しています。主な活動は、①新規入会者の自己紹介、②先輩診断士の講演（事務局メンバーで相談し、「〇〇先輩診断士に、△△なテーマで講演していただきたい」と話し合って決めています。2024年7月には坂田会長にご講演いただきました。）、③クリスマス会などのイベント、そして研究会後にアルコールを摂取して「人間はどう変わるか」を探る特別プログラム(笑)です。

特に制約などはないので、会員の方が「自分の仕事や得意分野を発表したい」と思えば、楽集会を練習台の場としてプレゼンの経験を積んでいただくこともできます。今年は私のリーダー権限で、自分の勤務先を題材に実務経験を積むプロジェクトも行いました。活動内容は、7名の事務局メンバーで相談して決定します。「どんなテーマが新人に役立つか」を考えながら、毎回趣向を凝らしています。

—研究会の設立目的やコンセプトについて教えてください。

大きく分けて次の3つの目的があります。

1. 先輩診断士の体験談や助言から、新入会員が気づきと学びを得ること。
2. 新人同士で人脈を形成し、仲間を増やすこと。
3. 新人同士が協会事業への参画意識を高めること。

個人的には、楽しく学べるのが最も大事だと思っています。堅苦しい勉強会ではなく、あくまでサークル活動のイメージです。

—参加メンバーの特徴について教えてください。

診断士登録から概ね3年以内の方々を対象です。資格を取ったものの、「次に何をしたらいいのかわからない」という不安を抱える人が多いです。企業内診断士が大半ですが、独立を目指す方もいらっしゃいます。研究会は土曜日の午後に開催しており、翌日が

プレゼン企画、2月には商工会職員の講演、3月には卒業生の講演を予定しています。

—最後に、未会員へのメッセージをお願いします。

入会できるのは、「診断士に登録されて概ね3年以内」の方のみです。楽集会は、新人診断士が同じ悩みを共有し、仲間を作る場です。個人では解決できない課題も、皆で知恵を出し合えば解決の糸口が見つかることがあります。「資格を取ったけどその後が分からない」という方は、ぜひ一度遊びに来てください！詳細はFacebookで確認してくださいね。

楽集会 - 一般社団法人京都府中小企業診断士協会研究会

11月17日 10:00 - 03

楽集会速報VOL.101

【11月の楽集会を開催しました！】

楽集会事務局の窓口です

11月16日(土)に楽集会を開催しましたので、ご報告させていただきます！

まず第1部前半では、「新人会員自己紹介」として橋本君さんから自己紹介をいただきました。これまでのお仕事を御紹介いただき、今後の活動などをお話ししました。

また、第1部後半では「楽集会スピンオフ企画：山本リーダー 勤務先（老舗和菓子店）の企業コンソール」の現状を発表いただきました。今後の進捗発表に際しては、企業さまへのご訪問やメンバー間での打ち合せ等、事務局に思いを感じていただく内容です！今後の活動報告についても是非楽しみにしてください！

そして第2部では、小笠原知広先生から講演をいただきました。テーマは、「診断士資格を取って10年～15年の歩み」。診断士資格を取得してから現在に至るまでの様々なお話をいただきました。楽集会メンバーにとって多くの気づきを得る貴重な時間となりました。笑山の間にもお答えいただき、楽集会メンバーの多くの悩みも解決されたかと思えます。小笠原先生、ご講演をいただき誠にありがとうございました！

次回の楽集会は12月21日(土)14時からです

楽集会は毎月第3土曜日に開催しています。

ご興味がある方は、お気軽にお問い合わせいただければと思います！

楽集会Facebookページ投稿

楽集会 Facebook
外部向け QR コード



楽集会FacebookページQRコード

楽集会は、診断士の資格登録後間もない方が抱える「不安」や「孤立感」を解消する、まさに温かいサポートの場だと感じました。堅苦しさがなく、むしろ楽しみながら学び合える雰囲気、参加者の成長を促しているのだと思います。山本さんの「楽しく学ぶ」という信念が、メンバー同士の絆を深め、診断士としての未来を広げるきっかけを作っているのではないのでしょうか。 (阪本 純子)



開催の様子

日曜日なので研究会終了後にアルコールを摂取すると人間はどう変わるかを研究する特別プログラムは大いに盛り上がりです。

—今後の活動方針を教えてください。

楽集会を通じて仲間を増やし、「診断士の資格をどう活用するか」を一緒に考えられる場にしたいです。例えば1月には新人会員のプ

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？」



株式会社京蘭 代表取締役 石倉 佑一 様

中国生まれ、中学から京都に。学生時代より家族と京町家ゲストハウス運営を始め、海運会社に就職、不動産会社勤務を経て独立。京町家一棟貸の宿泊施設のプロデュースを始め、株式会社京蘭を設立。不動産業・改装デザイン・宿泊運営管理業等を事業展開、さらに拡大中。

RULE.1

伝統と工業化のバランスを図る。

時代の波に押され、自然淘汰されてしまう伝統工芸が多く存在する。人の手で作り上げた工芸品は尊いが高価すぎると普及と存続は難しい。石倉は独自のセンスで伝統と工業化の絶妙なバランスを図っていく。数寄屋建築を愛する審美眼を駆使し、商業デザイナーとしての腕を振るう。伝統を淘汰させないための変化が必要。斬新さと伝統文化を兼ね備えたグローバルに通じる新しい「和」がここにはある。

RULE.2

ロマンと誇りで周囲を惹きつける。

斬新な空間デザインを石倉自ら考案して、町家を宿泊施設として次々と生まれ変わらせる。ともすれば孤高のデザイナーをイメージするかもしれない。しかし実際には、石倉が伝統技法に感じるロマンを、不動産所有者、工務店の職人など周囲に丁寧に伝えながら仕事を進めていく。あまりの斬新さに怪訝な表情をする職人も、ひとたび完成するとそのデザインに誇りを感じ、顧客の感動へと連鎖していく。

RULE.3

競合せず協働する。

資本力と情報収集能力のみならず、京蘭の強みは建築デザインから宿泊運営管理まで、様々なニーズに合わせてワンストップで柔軟に対応できることにある。伝統の良さを残した斬新なデザインで、旧来宿泊業者とも他の不動産業者とも競合せず、むしろ補い合う協力関係にある。不動産に高い付加価値をつけ、職人にも誇りが持てる仕事を提供し、すべてのステークホルダーとの協働を目指す。

RULE.4

絶対に成功しないと確信する。

学生時代、卒業前のわずか4か月間に役者兼監督でレ・ミゼラブルの演劇初舞台を完成させた。米国留学中にゲストハウスに感銘を受け、帰国直後に町家を取得、改装して民泊として貸し出す不動産業を開始。さらに在学中にもかかわらず、収益を元手に不動産への再投資を進めた。ナチュラルボーンな起業家を支えるのは「絶対に成功しないと確信する超絶的な楽観的思考である。

RULE.5 伝統のその先に進む。

現在注力している新規事業は、XR (Extended Reality/Cross Reality) 技術を活用した現実世界と仮想空間を融合させ、新たな体験を生み出す。例えば、京都の美しい街並みをバーチャルで作ることで、ウェディングなど個人の体験価値向上が可能になる。その先には、企業向け、アーティスト向けにも展開していく計画もある。京蘭をともに大きくしてきた、優れた写真家でもあるCTOとともに、アートをもっと身近にしていきたい。映像関連の大手企業も参入する市場ではあるが、持ち前の成功マインドで、スピード感をもって事業を拡大していく。

(記者：内藤 朗人・池田 瞬介・松浦 由加子・松延 健吾)

2024年10月26日（土）に開催された第13回秋の厚生事業「名所散策と昼食会」では、NHK大河ドラマ「光る君へ」の舞台である宇治を散策しました。20名の協会会員が参加し、宇治の文化や歴史に触れるとともに、参加者同士の交流を深めました。

大河ドラマ展

ドラマの衣装や小道具、特別な映像コンテンツを通じて「光る君へ」の世界をより深く知ることができました。



探索風景

平安貴族が楽しんだ『薫物』を香る体験や十二単を実際に持ち上げる体験もあり、当時の生活を感じることができました。

平等院鳳凰堂

1053年、藤原頼通に建立された鳳凰堂は池の中島にあり、あたたかも極楽の宝池に浮かぶ宮殿のように、美しい姿を水面に映していました。今回、鳳凰堂の中に入り、仏師・定朝作の『阿弥陀如来坐像』、頭上を覆う『天蓋』、壁に掛けられた52体の『雲中供養菩薩像』など、平等院の至宝に囲まれ、往時の貴族が見た景色を味わうことができました。

ミュージアム鳳翔館では、天下の三名鐘の一つである梵鐘や一万円札にも描かれている初代鳳凰を鑑賞。細やかな



鳳凰堂前で集合写真

な模様と美しい装飾には息をのむほどの魅力がありました。

京料理 宇治川

散策の後は、宇治の美しい景色を眺めながら、最上級の茶そばを使った美味しい食事を楽しみました。リラックスした雰囲気の中で、参加者同士の交流を深めることができました。



昼食会

秋の厚生事業を楽しみにされている協会会員は多く、来年度も秋に開催予定です。皆様、ぜひご参加ください。

(岡野 祐三)

令和6年度 第2回理論政策更新研修 開催

去る10月19日（土）に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しました。

第1部では、京都市産業観光局地域企業イノベーション推進室地域企業振興課長の藤田英樹様に「京都市の産業と産業政策～中小企業支援を中心に～」



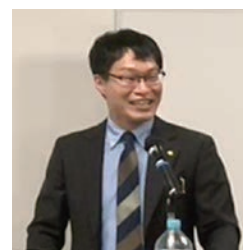
研修風景



京都市産業観光局地域企業イノベーション推進室地域企業振興課長の藤田英樹様

と題し、京都市の産業特性やスタートアップ支援、来年度に迫る大阪・関西万博に向けた取り組み、関係機関との連携などについてご紹介いただきました。

第2部では、協会会員で合同会社そのさき・代表社員の白井皓大さんに「ヒアリングを通じた経営課題の発見と伴走支援」と題して、基本的な枠組みやヒアリングのポイントについてご講演いただきました。白井さん



白井皓大会員

は、様々な業界の企業への支援経験とともに、塾講師時代に培った話術を活かして、具体例を交えながら分

かりやすく解説されました。参加者は100名を超え、両講師には活発な質問が寄せられました。

次回の理論政策更新研修は来年2月22日に開催します。来年度も計3回開催する予定ですので、是非ともご参加ください。

(谷口 真)

はんなり診断士



きしもと けん
岸本 健
岸本中小企業
診断土工房・代表

皆さまはじめまして、岸本健と申します。2024年5月に診断士登録、6月に京都府協会に入会させていただきました。診断士登録と同時に個人事業主を設立し、2025年2月からは現職を離れて本格的に診断士として独立いたします。

これまで製造業2社を渡り歩いてきましたので、製造業の経

営課題解決に携われる診断士を目指しております。モノづくりへの想いから個人事業者名に「工房」を付けました。自身が経験した機械系設計開発、製造、業務、調達、品質、原価管理、中国工場の新規立上げ、国内工場のマネジメントなどを診断士として活かしたいと考えています。

28年の製造業キャリアの中で、数多くの失敗を経験しております。生々しい失敗経験とそれをどう解決してきたのか、そういった製造業ノウハウが中小企業製造業のお役に立てればという想いで診断士を目指しました。業務改善のみならず、昨今謳われる脱炭素経営にも携わりましたので、カーボンニュートラルに関するご相談にも対応できることも強みかと捉えております。

自身が製造業に育ててもらったという想いがあり、今後の人生は中小製造業の活性化に貢献したいと考えております。まずは診断士として経験を積みしたいと思いますので、診断協会の先輩方々には様々にご指導をいただければありがたいです。どうぞよろしくお願いいたします。



なかがわ てるみ
中川 輝美
宮西税理士事務所

はじめまして。2023年11月に中小企業診断士登録をしました、中川と申します。副会長の四方先生とのご縁をいただき、2024年3月に京都診断士協会に入会させていただきました。

中小企業診断士の資格取得を機に、37年余り勤務した国税の職場を2024年1月でもって退職し、所属税理士、中小企業診断士としてのセカンドキャリアをスタートしました。

診断士としては、前職で法人の調査や法令の審理事務を担当していたこともあり、財務を中心とした事業再生・事業承継の経験を積んで、その分野を強みとできればと考えております。もう一つは、中小企業診断士の資格取得のきっかけが、アスリートの現役から引退後までのトータル的な支援をしたいという思いからだったので、「税理士×診断士×キャリアコン」の3つの資格を活用して、アスリートの現役時の税務・事業者としての経営コンサル、そして、引退後のセカンドキャリアをワンストップで支援することを専門とした活動を実現していきたいと考えています。

私自身も趣味で40歳を過ぎた頃からマスターズ水泳をやっている、アスリートが競技を通じて培ったスキルをセカンドキャリアで発揮できるよう繋ぐ架け橋となれるような支援ができることを目標に京都協会の活動を通じてスキルアップできるよう精進してまいります。

どうぞ、よろしくお願いいたします。



やまぐち りの
山口 莉乃

皆さま、こんにちは。2024年9月に診断士登録しました山口莉乃と申します。登録前の2024年2月から京都協会に入会させていただいています。諸先輩方いつも本当にありがとうございます。

京都生まれの京都市育ちです。大学卒業後は陸上の実業団選手として就職しましたが脚の故障等で戦力外になり、その後フランチのフィットネスジムに転職しました。現在は同

フィットネスのスーパーバイザーとして全国の加盟店の新人育成や店舗運営・営業支援等を行っています。

診断士を取ったきっかけは、私がお支援した店舗や自社の店舗がコロナで閉店してしまったことでした。お客様はご高齢も多いのでその方たちが運動する場所が無くなってしまった事を申し訳なく感じました。閉店がショックで辞める社員も多く、私も退職を考えましたが、何か自社にも貢献できないか？と思い色々調べた中で中小企業診断士を見つけ、「経営について体系的に学べるし、面白そうだな」と思い資格を取得しました。

趣味はランニング・筋トレ・マリンスポーツ等のスポーツや野球観戦です。ゴルフは練習中ですが、全然上手くなりません。早く京都協会のゴルフに参加したいので特訓中です！

学生・実業団時代の厳しい長距離の練習や現職の営業支援で得た、打たれ強い所が自分の強みと思っています。ぜひ厳しくご指導いただけると嬉しいです。

中小事業者に貢献できる診断士になれるよう頑張りたいと思っていますので何卒よろしくお願いいたします。

My favorite

診断士のお気に入り

シェイクシャック (SHAKE SHACK)

三野 直樹

山村恵子さんに続きまして、今回はシェイクシャック (SHAKE SHACK) を紹介します。シェイクシャックは2000年にニューヨークで誕生したハンバーガーチェーン店で、日本には2015年に進出しました。京都には四条烏丸の北東、東洞院通沿いに、京都四条烏丸店があります。全国でも14店舗しかありませんので、京都の店舗は貴重ですね。



店舗外観

おすすめは、看板メニューのシャックバーガーです。バターが塗られた甘めのパンズと、肉々しいパテ。一口食べたときの肉汁の広がりと、食べ応えはシェイクシャック

クならではの食感です。ハンバーガー店でありながら、ビールとワインも置いてあります。まさにアメリカンなハンバーガーが楽しめるお店ですね。



店舗ロゴ

店舗は外国人客が多く、価格はやや高めです。一般的なハンバーガーチェーン店の感覚で注文すると、びっくりする値段になるので気をつけてください。

店舗構えがハンバーガー店っぽくないので見過ごしてしまいそうですが、本場アメリカのハンバーガーが食べたくなったら、ぜひ訪れてみてください。

次回は、谷口宏人さんです。よろしくお願いします！

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 大堰川に架かる橋は、亀山上皇が橋の上を移動する月を眺めて述べた言葉から「()」と名づけられた。

〔第8回京都検定 問題と解説〕(京都新聞出版センター刊) 3級74問より一部抜粋

- A (ア) 観月橋 (かんげつきょう) (イ) 月輪橋 (つきのわばし) (ウ) 月読橋 (つきよみばし) (エ) 渡月橋 (とげつきょう)

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！ 2025年も始まりましたね！今年も、大阪・関西万博が開催される年。4月13日から10月13日が開催期間となっており、2025年を迎えた今から、日が近づくにつれ、盛り上がっていくでしょう。すでに大阪を中心に中小企業の方々も関連事業に取り組んでおられたりする声も聞こえています。関西が盛り上がる2025年になることを祈りつつ、京都の中小企業様のお力になれるよう今年も頑張りましょう！ (松田)

解説: 京都の子供は教えずに十三歳に成ると、この歳に成ると知れば法華寺に法華を授けられたと云ふ。 渡月橋 (トゲつきょう) 本堂で折橋を受け取る「大人の智慧」が授けられたと云ふ。その崩りに渡月橋を渡るが、渡り始めてから渡り終るまで振り返り向いて振り向かせた智慧を返してしまふことである。

〔京都・観光文化検定試験 公式テキスト解説〕(京都商工会議所編 淡交社)より引用。問題文を一部改変しております。