

診断京都

社団法人 中小企業診断協会京都支部

No.104
2013年冬号



8/15 経営革新等支援機関に認定されました

京都府中小企業診断協会は、中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律に基づき、平成25年8月15日付で経営革新等支援機関に認定され、いわゆる“認定支援機関”になりました。現在、経営改善計画策定支援の第1号案件に取り組んでいるところです。

認定支援機関に期待されるコアミッションは「経営の分析」「経営計画の策定」「経営計画実行のフォローアップ」で、より具体的なミッションとアクションは下表のとおりです。

正に診断士に求められる活動分野そのものです。

ミッション	アクション
①ホームドクター的役割	→ <ul style="list-style-type: none">◆企業に密着したきめ細かな経営相談◆現状把握、経営課題相談◆財務内容その他経営状況に関する調査、分析
②専門性高い支援	→ <ul style="list-style-type: none">◆経営改善計画等の策定◆着実な実行支援◆中小企業の成長力を促進◆公的支援ツールの紹介と活用促進
③継続的フォローアップ	→ <ul style="list-style-type: none">◆支援案件の進捗状況管理、継続的モニタリング◆フォローアップの実施◆コンサル機能発揮で中小企業の経営支援の充実
④地域支援体制の強化	→ <ul style="list-style-type: none">◆認定支援機関同士のネットワーク構築◆外部支援機関との連携体制構築◆ユーザーへの支援策浸透と支援策への意見集約
⑤中小企業会計の普及	→ <ul style="list-style-type: none">◆「中小企業の会計に関する基本要領」等に拠った信頼性のある計算書類の作成・活用の推奨

中小企業庁の発表によると10月28日現在、個人、法人等合わせて18,806の認定支援機関が存在します（うち、診断士と診断協会合わせて約300強、但し診断士が代表を務める法人コンサルを除く）。しかし、これまでのところ、一部の補助金関係を除き、必ずしも本制度が効果的に機能しているようには見受けられません。

京都府中小企業診断協会は認定支援機関の一員として本制度の有効性が高まるよう努力します。一方で、認定支援機関の名にかかわらず、

これまでどおり行政や支援機関等と連携して、府内中小企業の発展に尽くして参ります。これからも「研鑽」と「連携」をキーワードに、変化、挑戦、貢献を推進していきます。

(山脇 康彦)



消費税転嫁対策支援に取り組んでいます

平成26年4月に消費税率を8%に引き上げられることが決まりました。これを受けて事業者や組合等を対象に、商工会、商工会議所、中小企業団体中央会（以下、単に中央会という）等を窓口として消費税転嫁対策支援事業が展開されています。

京都府中小企業診断協会では表裏一体で運営している（協）京都府中小企業診断士会の事業として、中央会が京都府内の900余りの組合を対象に行う消費税転嫁対策支援事業—①講習会、②窓口相談、③専門家派遣事業—に診断士17名を紹介し、組合への助言等を通して傘下組合員の転嫁対策、経営革新等を支援しています。

中央会の同事業では診断士、税理士、弁護士が連携して、全国中央会作成の「中小企業組合等のための消費税転嫁対策の手引き」を元に①消費税のしくみ、②消費税改正のポイント、③転嫁対策特別措置法のポイント、④業種別にみる経営戦略について講義、助言等を行います。診断士は、このうちの④業種別にみる経営戦略のパートを担当しています。

過去に消費税が3%から5%に引き上げられた際、価格転嫁ができず、また、価格転嫁ができた場合でも駆け込み需要後の買い控えにより大きな減収に直面された事業者がたくさん存在しました。今回も例外ではありません。価格転嫁ができてできなくても、多かれ少なかれ「売上の減少」「コストの上昇」に直面することになります。

これに対処するためには、①転嫁を実現するための価格設定、②価格交渉、③高付加価値商品（サービスを含む）の開発、④組合間連携による新商品開発、⑤公的施策、支援の活用等が必要です。また組合としては、「消費税転嫁対策は事業の見直し、経営改善、経営革新につながる機会でもあり、この機会を通じて事業を見直し、中期的な経営力強化に繋げるよう、組合

員の気づきを促すこと（中央会作成の「手引きより）」が重要です。

業種別にみる経営戦略のポイントを次に示します。

1. 業種共通のポイント

客数増加策、客単価アップ策、原価低減策、固定費低減策を考慮した経営計画を立て、設定した目標に対してしっかりと行動計画を立て、実践し、途中経過をチェックし、目標からの乖離が見られるならその都度細かく軌道修正していくこと。

2. 業種別のポイント

(1) 飲食店

毎日の目標を設定し、日次決算するなど。

(2) 運送業

車両の実働率、車両の実車率、車両や運転手1人当たりの売上高等を把握するなど。

(3) 小売業

今まで取扱いのない商品の開発や仕入、毎月の暦に併せたキャンペーンを実施するなど。

(4) 製造業

製造現場と営業現場のコミュニケーションを良くする、工程や外注を見直すなど。



経営相談窓口風景（相談開始前）

（山脇 康彦）

近畿ブロック会議開催

一般社団法人中小企業診断協会の近畿ブロック会議が10月25日、神戸のザ マークススクエア神戸で開催されました。ブロック会議とは、全国を8ブロックに分け、毎年10月から11月にかけて各ブロックで当該府県協会の会長等と本部役員の間で報告と意見や情報交換等を行うもので、近畿ブロックは福井、滋賀、京都、奈良、和歌山、大阪、兵庫の7府県の協会がメンバーとなっています。開催地は持ち回り制で、今年には兵庫県協会が開催協会でした。今回の会議には、本部の会長及び専務理事、各協会の会長、副会長などが顔をそろえ、京都府協会からは山脇会長と会員1名が参加しました。

会議は、兵庫県中小企業診断士協会の相良紀会長の挨拶で始まり、出席者の自己紹介に続いて、主に次のような内容で進められました。



○ 本部報告（質疑応答を含む）

- ① 中小企業・小規模事業者ビジネス想像等支援事業について
- ② 認定経営革新等支援機関を活用した中小企業支援策等について
- ③ その他

○ 各協会報告

- ① 各府県協会長による報告と情報交換
- ② その他

本部報告では、認定経営革新等支援機関の制度や業務についての報告がなされた後、それに関わる現状の課題や取り組みなどについて話し合われました。また、各協会報告においては、それぞれの状況の説明の後、他府県協会でも実施されている事業の取り組み方法などについての質問がなされるなど、活発な意見交換が行われました。

また、会議後には懇親会が行われ、和やかな雰囲気の中で交流が行われました。

（足立早恵子）

ひまわりの会® ~ BABOK®の活用について

皆様はビジネスアナリシス(BA)ということばをお聞きになったことがありますか？

BAとは「組織の目的の達成に役立つソリューションを推進するために、ステークホルダー間の橋渡しとなるタスクとテクニック」のまとまりを定義したものです。言い換えると以下のことを実現することを目指します。

- ① 組織のゴールを明確にし、達成するために何が必要かを明らかにする。
- ② 利害関係者の真のニーズを引き出し、それぞれが納得する形で優先順位を調整する。
- ③ 解決策（業務面・IT面）を定義し、ビジネスニーズに乖離しないIT構築を行い、その妥当性を検証する。

このBAの知識体系をまとめたのがBABOK®(Business Analysis Body Of Knowledge®)です。BABOK®では、必要な基礎的能力として、①分析的思考と問題解決 ②行動特性 ③ビジネスの知識 ④コミュニケーションのスキル ⑤人間関係のスキル ⑥ソフトウェアアプリケーションの活用 の6つを定義しています。またBAのテクニックとして34の手法が紹介されています。例えば、ベンチマーク、ブレインストーミング、SWOT分析、リスク分析、根本原因分析、シナリオとユースケース、プロトタイプング・・・などがありますが、これらは新しい技法ではなく、経営戦略、組織改革、人材

育成、システム開発等で支援をされている診断士の方々ならご存知のものがほとんどです。

ただ、企業活動を行う上で必要な技法やスキルを理解していても、具体的に「どう組み合わせるとどのシーンで活用するかがわからない・・・」のでは、宝の持ち腐れとなります。もし世界標準の知識体系としてまとめられているBABOK®を習得し、目的達成のために必要なテクニックを駆使してタスクを実行することができれば、支援活動の幅が広がるでしょう。

中小企業が厳しい環境のもと生き残っていくためには、自社のビジネス価値を捉え、お客様や取引先、社内の真のニーズと課題を理解し、業務改善や制度改革、IT導入などの具体的な解決策を実行していくことが必要です。IT導入時の悪い例は、経営者自身が「IT」が苦手なため、担当者に任せきりになり、ビジネスニーズにあわないシステムを導入したため非効率な投資となることです。経営者の考えを、幹部や現場で働く従業員にきちっと伝え、ビジネス価値を生み出すために必要な活動を見極め、推進していくのが、ビジネスアナリストの役割です。診断士としては自らのBA能力を高めることに加えて、支援先の経営者やキーマンにその考え方やスキルをトランスファーしていくことが今後求められるのではないのでしょうか？

（杉村麻記子）

平成25年度実務従事事業開催

平成25年度の京都府診断協会主催の実務従事事業は、例年通り実施中です。今年度の対象企業は8社で、参加の診断士は25名です。

例年の企業と比較すると、今年度の実習対象企業は半分が業歴の長い企業であり、半分は創業してまだ10年未満の企業と、はっきりとカラーが分かれました。たまたまそうなのだけのことですが。また、今年度初めての試みとして2年連続して同じ企業に実習を依頼しました。業績が大きく変動している業界ではありませんが、昨年度と比較してどのように違う内容の提案がなされるか注目です。

参加される診断士のほとんどが企業内の診断士であり、そのためスケジュールはすべて原則土曜日に設定し、実習や中間の検討会を開催しています。平日では時間的に無理な面もあり、土曜日に稼働している企業をピックアップして実習をお願いしています。

京都協会方式は、(1) 8月後半に参加希望者への説明会を5回ほど開催し対象企業の説明と初回の日程を決定、(2) 実習先企業の決算書や関連資料を事前に参加者に送付し予習を行う、(3) 初回訪問し社長からプレゼン、現場の見学、質疑応答、(4) 2週間後くらいに参加者各自が自分の提案の方針と構成案を説明し参加者

全員で討議、(5) 最終提案の資料を各自が作成、(6) 最終報告会を先方企業で実施する、というような流れで行われます。最初の説明会から最後の企業の報告会までは延べで半年間かかる長丁場です。

京都協会方式は、各自が最初から最後まで責任をもって提案するという「一貫通貫方式」を採用しています。他府県協会のようにひとつの提案を数名が分担するという方式は採っていません。また、財務の診断もしますが診断が重要なのではなく、提案が重要なので、提案の主旨、論点、ロジック、一貫性、実現可能性などを中心に自分がその企業に責任をもって提案できるレベルの案になるまでブラッシュアップします。真剣勝負なので非常に力がつくと思っています。毎年対象となる企業を確保するのは結構大変な作業ですが、企業内診断士の方のポテンシャルの維持とレベルアップのため、必要不可欠との意識で運営にあたっています。

今年は終了後、初の試みとして任意参加ですが全体の反省会を2月度に行う予定です。いまままで参加されなかった方も、一度ご参加してみてください。同じグループにたまたまなった数名の方とも知己になれることもメリットのひとつです。(成岡 秀夫)

平成25年度理論政策更新研修開催

中小企業診断協会京都支部主催の平成25年度理論政策更新研修が、8月10日(土)と10月6日(日)の計2回メルパルク京都にて開催されました。

第1回目となる8月10日の前半は、京都府副知事の山下晃正様より「産業振興、地域振興に対する思い」についてご講演いただきました。京都のブランド力の源泉や世界での評価、老舗の経営哲学や倫理性と経済性を兼ね備えた独自の文化、14の「みやこづくり地域戦略」などについてお話がありました。後半は、株式会社センチュリークリエイティブの林勇作会員より「経営改善の具体的手法 京都100年企業は変化の連続。さあ新事業を立ち上げよう」元気な老舗が、継続するための経営改善策や新規事業の立ち上げのポイントについてわかりやすく解説をいただきました。

第2回目となる10月6日の前半は、京都市産業観光局局長の白須正様より「京都産業の新たな発展に向けて」と題してご講演を頂きました。伝統

産業からサブカルチャーを含むコンテンツ産業に至るさまざまな産業に関わる現状と京都市の取り組みについて詳しく説明して頂きました。後半は四方浩人会員より「中小企業の再生支援」について、再生支援の仕組みから調査、計画策定の際のポイントまでを詳細に講義頂きました。

両日を合わせて200名を超える方がご参加され、受講者の皆様は熱心に聴講されていました。なお林勇作会員が講演された内容につきましては、本誌でも概要を紹介していますのでぜひご覧ください。

また今年度は、平成26年2月9日(日)に第3回目の理論政策更新研修を予定しております。詳しくは京都診断協会のホームページでご確認ください。

(杉村麻記子・足立早恵子)



更新研修記念 「京都100年企業は変化の連続。さあ新事業をたちあげよう。」

新事業立ち上げ・・・それはまさに創業者が起業した時の想いそのものである。社歴2年、10年、30年、60年、90年、100年以上。様々な企業が日本にはあるが、その中でも世界の誇れるのは創業100年を超える老舗の数で、200年以上の企業が日本には約3,000社存在する。2



林 勇作

位のドイツ、3位のオランダはせいぜい数百社なので我が国の足元にも及ばない。しかし、そんな老舗も研究してみると千差万別であることがわかった。元気でこれからまだまだ頑張るぞという老舗と本業を廃止し、過去の蓄えで所有する資産をあてに細々と暮らす元老舗。そこにはどのような違いがあるのだろうか。答えはすぐに分かった。老舗といえども、同じことをずっと同じようにしている企業は生き残り確率数%であること。結論を言うと、全ての元気な老舗は

時代の流れを敏感に感じ取りながら変わっていつているのである。その変り方は長い期間をかけ、ほとんど気付かないように変わっていくところもあれば、



伊と忠様

ドラスティックに新店舗、新商品を展開し、変わっているところもある。後者の場合はまさにベンチャー企業さながらである。

ターゲット顧客、商品コンセプトも変え、売り方、見せ方、販売エリアなども新たに組み直していく。伝統の様式・技、そして理念となる思いを引き継ぎながら、新たな何かを追い求めるのである。本業とは似ても似つかわないものを扱う方もいる。商品自体は変わらなくても見せ方、売り方が全く異なるやり方を取る方もいる。また本業の強みを別の用途で活かすことを考え、見事商品開発に成功し大きく業績を伸ばしている老舗もある。いずれにせよ、やはり老舗は確かに変化し続けている。

今回の理論更新研修のテーマは経営改善の具体的手法である。今までであれば経費の見直し、組織の活性化対策、営業手法の見直しといった具体的手法をお伝えするべきなのかもしれない。私も実際過去にはそのようなことをやってきた。しかし時代はバブル崩壊の20年前から大きく変わって



本田味噌本店様

いる。従来の方法で立ち直れるほど甘くはない。イノベーション、改革が経営にも必要なのである。そのため一番の近道が新規事業の立ち上げなのである。私は今までの事業を全て捨てて、一から若き経営者のように作り上げていかないと



本家西尾八ツ橋様

いけないというつもりはない。あなたの会社は一からのベンチャー企業とは違う、これまで積み上げてきた資産を持ったうえでの新規事業立ち上げである。それは何か？ お分かりであろう。人的資源しかり、有形無形問わず固定資産、何よりもお客様とのつながりがある。信頼関係に基づく強い絆である。これらの資産をうまく再活用して、それに老舗のエッセンスを取り交ぜて新規事業を行っていくのである。私の真の目的は、今の中小企業が未来永劫存続し続けることにある。繰り返すが、あなたの会社には人的資源、有形無形問わず固定資産、何よりもお客様とのつながりという、信頼関係に基づく強い絆がある。これらを活用しながら、老舗から学んだ企業継続の『3つの秘訣』というエッセンスを取り入れることによって100年企業となっていたきたい。

では最後にその老舗の秘訣をその具体例の一部とともにご紹介しよう。

『3つの秘訣』

1. 変えるべきところと、残すところを明確に区分する〔伊と忠様〕

何を残し、何を变えたか

- ・おもてなしが残すべきうちのブランド
- ・商品を若者向けの和雑貨へ変える

2. 将来のビジョンを明確に伝え、そのビジョン達成のために必要な人材を、経営者自ら育てる。〔本田味噌本店様〕

ビジョンを如何に伝え、人材を育てるか

- ・良い時に驕らず、あかん時に腐らず、を直接何度も伝える。
- ・各人に期待することを伝え、その成果を人事評価に採用。

3. 売り手よし、買い手よし、世間もっとよし〔本家西尾八ツ橋様〕

世間とは外向きは地域経済、内向きは従業員をいう。

- ・老舗の存在意義は文化の創造。人を集めることで地域に貢献する
- ・従業員の人間力を高めるような貢献ができるよう支援する。

(林 勇作)

商店街活性化のトレンド～「3種の神器」とは？～

私は、箕面商工会議所で約10年にわたり、商業活性化（商店街活性化）事業を担当しております。担当するようになった10年前の段階で、「商店街活性化はハードではなくソフトである」と言われていましたが、当時は「では、具体的なソフト事業で有効なものは何か？」と問われると具体的には出てこないという状況でした。そのため、箕面では「エコ」をテーマにした商店街づくりや、定期市、抽選会といったイベントを実施しましたが、大きな成果は得られませんでした。

ところが、この10年で商店街活性化に有効といわれる施策も大きく変遷してきました。

かつては、「商店街に人さえ集めれば消費が発生する」という考え方でいかに商店街に人を集めるかが焦点でした。ところが、買い物環境が整備され、買いたい物が買いたいときに手に入るようになる現在は、いくら人を集めても消費が発生せず、「人通りは増えたが客は増えない」と商業者から文句を言われることもあります。

そこで、お店のお客さんを増やすために、「個店の活性化」にスポットが当たります。「個店が活性化しない限りは商店街は活性化しない」という考え方です。こうした考え方で最近注目

を浴びるようになったのが「3種の神器」と呼ばれる商店街活性化ソフト事業です。

「3種の神器」とは、具体的には「BAL」「まちゼミ」「100円商店街」を言うのですが、これらの事業はすべて「各個店が商品やサービス内容を検討し、それが集合して成立する事業」です。

従来型の、商店街のどこかにお客さんを集めるような事業とは根本的に異なります。

「100円商店街」…商店街を構成する各店舗が選りすぐりの100円商品を提供し、お客さんへの店舗認知を向上させる事業。

「まちゼミ」…商店街を構成する各店舗の店主が講師となり、専門家ならではの知識を無料でゼミ形式でお客さんに教える事業。

「BAL」…商店街を構成する飲食店などが、あらかじめ販売するチケットを提示したお客さんにピンチョスと呼ばれる一品とワンドリンクを提供し、飲み歩いてもらう事業。

面白いのは、これら3種の神器についてもそれぞれ特徴があるということです。私なりにまとめると以下の通りとなります。

	100円商店街	BAL	まちゼミ
客層	家族連れ	学生	主婦
地域への集客力	大	中	小
得意な商品	最寄品	飲食店	買回品
こだわりを説明できる時間	短い	普通	長い
主催しやすい団体	商店会・組合	行政やNPO	商工会議所
成果の出しやすい業種	惣菜店・八百屋・食品スーパー	寿司屋・割烹料理店・バー	エステ・整体・工務店・美容院

ちなみに箕面では、「100円商店街」と「まちゼミ」は実施していますが、「BAL」は実施していません。それぞれ力を発揮しやすい地域や条件があるので、とにかく実施すればいいとい

うのではなく、商店街の特徴や強みを理解し、地域事情に合致した事業を展開することがポイントと言えます。

(秋田 英幸)

はんなり診断士



辻 一幸
(つじ かずゆき)

(公財) 京都産業21勤務

Q 1. 専門分野をお聞かせください。

私は、京都府立中小企業総合指導所（当時）において実施されていた公的診断指導事業に従事するため、中小企業総合事業団（当時）の1年間の長期派遣研修（東京校）を履修し、1988年4月、35歳の時に「中小企業診断士」登録を受けました。そして、同年、社団法人中小企業診断協会京都支部（当時）に加入させていただきました。現在に至っております。

「中小企業診断士」としての専門分野について、私の場合には、特にあるとは申せませんが、これまで、商店診断、商店街診断、広域商業診断、観光診断、構造調整対応診断、高度化診断、中小企業新事業活動促進法による経営革新計画承認申請相談等について、企業内「中小企業診断士」として従事させていただいてきたこともあって、ある程度の診断経験はあるのではないかと考えています。

また、私は、本年4月から（公財）京都産業21内の京都中小企業事業継続支援センターで勤務しておりまして、起業家の皆様や、事業承

継、事業転換等をお考えの中小企業の皆様からのご相談に、企業内「中小企業診断士」の知見も活かしながら、丁寧・誠実に対応させていただきたいと考えております。

京都府中小企業診断協会の会員の皆様を始め、各支援機関の皆様方には常日頃から大変お世話になっているところですが、今後とも皆様方と柔軟なネットワーク連携を図りながら、支援に努めていきたいと考えておりますので宜しくお願いいたします。

Q 2. 休日はどのようにお過ごしですか？

普段の土・日曜日は、家事などをしたり、時間があれば読書したりしています。また、息子夫婦や孫たちが家に来て賑やかに遊んでおりまして、このひとときが私にとっても嬉しい時間になっています。

Q 3. ご趣味は何ですか？

私の場合には、特にこれといった趣味はありませんが、都合がつけば、妻と一緒に観光名所の散策や時代劇・話題に上った邦画の鑑賞などに出かけたりしています。

また、今のところ、あまりできておりませんが、図書館などを巡り経営関係の文献等を読み研究資料をまとめていきたいと思っています。

Q 4. 最近のお気に入りは何ですか？

最近のこととしては、61歳になった私には、今年に生まれた子を含め4人の孫がおり、可愛い孫を始め家族と楽しい時間を過ごすことが一番のお気に入りになっておりまして、孫たちと上手く遊べるようになりたいな、と思っているところです。



梨木 孝宏
(なしき たかひろ)

企業内診断士（兼）
梨木経営マネジメント研究所

初めまして企業内診断士の梨木と申します。このような機会をいただき大変感謝いたします。

最初に、私が診断士となるきっかけについてご説明したいと思います。私の場合は長年の企業人としての生活を通じ、常々人間関係が社内関係者に限定され狭いこと、また自身の専門性という観点で疑問があることを問題と捉えておりました。そこで解決の糸口として診断士の試験にチャレンジすることを決めました。

試験に取り組んだタイミングと時を同じくして、突然、京都商工会議所知恵産業推進室へ出向辞令を受け取りました。京商の知識もゼロでまさに寝耳に水の状態です。振り返ると、これが私自身を成長させていただく良い機会となりました。京商では経営支援の素人でわからない

ことばかりの私に対し、経営支援センターの西田所長、知恵産業推進室の窪田室長はじめ職員の皆様方が丁寧に教えてくださり、なんとか2年間務めることができました。その間、京商の皆さんが精力的に中小企業の発展に尽力されていることや、診断協会には素晴らしい診断士が沢山おられること、中小企業経営者の方々は熱い想いで経営に取り組み素晴らしい仕事をされていることを知りました。

その後、出向期間満了と同時に診断士試験もなんとかクリアできましたが、出向元企業に戻ると今度は全く未経験の部署に配属されました。戸惑いはあるものの、まさに勉強してきた診断士のノウハウが生かされる実践の場であり、試験勉強で培った思考力、表現力が役立っていることを実感する日々です。ただし、実際には目の前の問題解決に忙殺されている自分があり、自分自身を経営診断シグマ出しをしております。

今後も私は企業内に閉じた診断士ではなく、社外との繋がりを大切にしたいと考えています。スキル研鑽と、社会に少しでもお役に立ちたいとの想いで経営マネジメント研究所と勝手に名乗り活動をしていく予定です。皆様、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

平成25年度京都府中小企業診断協会厚生事業開催

当協会の厚生事業は平成20年度より開始し、今回の平成25年度で6回目となり、事業として定着してまいりました。

協会の各種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、及び何らかの新しい見聞ができることを狙いとしています。全会員が参加できるように実施曜日は、土曜日に設定しています。京都近隣で、意外に訪れていない観光地、美術館、社寺仏閣をメインに午前は見聞、午後に懇親会を行っております。

これまでの実績を簡単に紹介致します。平成20年度は、宇治地域の源氏物語ミュージアム周辺散策。平成21年度は、「坂本龍馬」にちなみ、伏見寺田屋周辺の散策。平成22年度は紅葉の名所光明寺及び長岡の勝龍寺城公園等の散策。平成23年度は、親鸞聖人750回大遠忌にちなみ「龍谷ミュージアム」等の観光。平成24年度は、「平清盛」にちなみ、六波羅密寺、建仁寺の観光を行いました。

今回も関心の高い大河ドラマ「八重の桜」ゆかりの名所散策をテーマとし、11月16日（土）に実施致しました。参加者は、会長等役員、支部長経験者、ベテラン中堅会員、若手会員、女性会員等16名で、幅広い層の参加を得ました。

当日は快晴で、定刻11時に京阪「神宮丸太町」駅に全員が集合し、新島襄・八重ゆかりの「新島旧邸」に向いました。洒落た洋風建築ですが、

造りの基本は和風寄棟住宅です。暖房用のダクトがあるいわゆるセントラルヒーティングの設置、屋根の庇が長い等当時としては斬新的構造を採用しており感心致しました。

次に、幕末に京都守護職に任じられた会津藩主・松平容保が本陣を置いたくろ谷 金戒光明寺に向いました。ここでは特別拝観の山門（修復後の初公開）を見学しました。山門からの眺望は京都市内を一望でき、会津藩主松平容保が本陣を置いたのもうなずけるものでした。

午後は、場所を京都東山の著名ホテル「ウエスティン都」に移し、懇親会を行いました。藤井常任理事の司会のもと、山協会長の挨拶、黒崎元支部長の乾杯の音頭でスタートしました。



新島旧邸前にて

近況、趣味、現在の仕事の状況、今後の動向、目指したい方向など会員同士で情報等を交換し、楽しく懇談を致しました。おおいに盛り上がる中、山崎相談役による締めを行い、無事終了致しました。

次年度も、会員皆様方の積極的な参加を是非お願い致します。（小宮山 衛）

京都府中小企業診断協会のパンフレットができました。

活動の機会に是非ご活用ください。協会HPよりダウンロードいただくか、<http://www.shindan-kyoto.com/news/index.htm> 協会事務所に在庫しておりますのでお立ち寄りくださいませ。



京都診断協会の行事予定

- 新年祝賀会 1月10日（金）
- 更新研修 2月9日（日）
- 会員交流会 2月15日（土）（予定）
- 日本政策金融公庫様との情報交換会・懇親会 2月21日（金）
- 平成25年度診断実務従事事業参加者勉強会 3月1日（土）

編集後記

みなさま、2013年はどんな一年だったでしょうか？

目標は達成できましたでしょうか？どんなことを感じ、何を得られましたでしょうか？未来

に向かってビジョンを鮮明に描くことが、より具体的に活動をイメージすることが、達成の秘訣のようです。年末年始の休暇中には自分と向き合う時間を確保してゆっくりと未来について考えたいですね。食べ過ぎ飲みすぎには注意！良いお年をお迎えください。

（渡邊 文恵）

診断 京都

No. 104

2013年12月発行

一般社団法人京都府中小企業診断協会

〒600-8815 京都市下京区中堂寺南町134番地

京都市サーチパーク ASTEM 棟301号室

TEL (075) 325-5731

FAX (075) 325-5675

メールアドレス info@shindan-kyoto.com

ホームページ <http://www.shindan-kyoto.com/>

印刷所 株大 気堂 TEL (075) 361-2321

FAX (075) 361-5047