

診断京都

一般社団法人 京都府中小企業診断協会

No.106
2014年 夏号



京都協会 3期目のスタートに当たって

平成26年度は消費税率のアップで始まりしました。直近は駆け込み需要の反動もあって、4月ほどではないにしても、5月も昨年実績を割り込んでいる企業が少なからず見られるようです。もっとも3月からのトータルではプラスのところが多いようです。景気はまだら模様ながら、上向き傾向が見られます。一方で人口減少、人手不足、若者の離職率の高まり等人材面を中心に、中小企業を取り巻く環境には引き続き厳しいものがあります。

そうした中、一般社団法人京都府中小企業診断協会（略称「京都協会」）は、平成26年5月24日（土）の社員総会において、第2期の活動報告並びに決算報告を行うとともに第3期の方針、計画、収支予算について承認をいただきました。また役員の任期満了に伴い、新たに16名の新役員を選出し、第3期をスタートしました。中小企業診断士の社会的地位の向上に取り組むとともに、京都府内中小企業の発展、京都府経済の活性化の一翼を担って参ります。そのためには京都協会自身が発展、活性化することが不可欠です。変化（Change）、挑戦（Challenge）、貢献（Contribution）の「3C」の理念の下、次の4つのことに重点的に取り組みます。

①認知度向上

ホームページやパンフレットなど多様な手段を用いて情報発信します。また本年は、旧京都支部創設55周年に当たることから、10月25日（土）に55周年の記念シンポジウムを開催しま

す。さらに、（仮称）新・経営ハンドブックの作成にも取り組みます。

②診断士力向上

自己啓発、研鑽型の研究会等をとおして診断士個人や京都協

会が有する多様な企業支援、経営革新の能力、ノウハウに磨きをかけていきます。さらに2期目を迎えるプロコンカレッジ等による人材育成に取り組みます。

③強固な組織と財政基盤づくり

行政、中小企業支援機関、団体等との連携を強めながら新たな事業開発に取り組みます。さらに非会員との交流会等をとおして会員の増強に取り組みます。

④認定支援機関としての活動強化

認定支援機関事業部を新たに設け、様々な支援機関、団体等と連携し、中小企業の経営改善計画作成等の支援に取り組みます。

昨年度は皆様のご協力により、社会貢献用として21,940円を積み立てることができました。ありがとうございました。本年度も引き続き積み立てができるよう、ご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。

（山脇 康彦）



公益財団法人京都高度技術研究所 (ASTEM) の 支援事業について

公益財団法人 京都高度技術研究所 (ASTEM) では、科学技術振興事業、産業振興事業、情報関連等事業、研究成果の応用・普及事業等の事業を実施し、研究開発を通じた京都地域の科学技術の振興、中小企業の新事業創出や経営革新等の支援事業を通じた京都地域の産業振興、地域・自治体へのICTの展開等を図っております。

今回は、その中から、経営支援部で実施している、地域中小企業への支援事業の内容を紹介させていただきます。

1. 中小企業パワーアッププロジェクト

経営革新により持続的な成長が期待される企業への「オスカー認定制度」を核に、将来性の高い中小企業の発掘から育成まで一貫したきめ細かなサポートを行い、京都型グローバル・ニッチ・トップ企業の創出を目指します。

(1) オスカー認定制度

優れた事業計画（パワーアッププラン）により積極的に経営革新に取り組む中小企業を「オスカー認定」し、計画の実現を通じた経営力向上のため継続的に支援を行っています。

(2) フォローアップ支援等

専門家や他機関（行政機関、大学等）との連携支援、セミナーや助成金制度の支援情報の提供等により事業計画の実現や経営課題の解決を促進します。

(3) 販路開拓・技術マッチング支援事業

特長ある技術・製品を有するものづくり企業の販

路開拓や技術提携先の開拓を支援するため、ニーズとシーズをマッチングし、具体的な商談の機会を提供します。

2. 京都市中小企業外国出願支援事業

(経済産業省・特許庁)

海外への事業展開のため外国出願を行う中小企業に対し、費用の一部を助成することにより、知的財産を活用した経営戦略の推進をサポートします。

3. 平成26年度新規事業

(1) 京都型グローバル・ニッチ・トップ企業創出支援事業

海外の市場ニーズを的確に捉えた新たな製品開発や技術力の向上を目指す企業を集中的に支援することにより、グローバル・ニッチ・トップ企業への成長を加速させます。

(2) 首都圏・海外販路開拓支援事業

緊急雇用対策基金を活用し、中小企業の首都圏及び海外の販路開拓等に関する取組を実施することにより、成長分野の発展を一層加速させるとともに、賃金の上昇や家計所得の増大等、従業員の処遇改善に向けた取組（処遇改善プロセス）を推進します。

公益財団法人京都高度技術研究所 (ASTEM)
経営支援部 TEL: 075-366-5217 (ダイヤルイン)
FAX: 075-315-6634
URL: <http://www.astem.or.jp/business/support>

(ASTEM 経営支援部次長 奥村 純久)

京都府商工会連合会の支援事業について

京都府商工会連合会は、京都府下の商工会と共に中小・小規模事業者を対象として、成長企業のさらなる事業の発展と下支え支援まで、及び地域特産品の開発等の支援や新産業の創出などに取り組んでいます。

大手企業を中心に景気回復を示す指標が報道されているなか、中小・小規模企業にとっては、まだ、その実感を得ているとは言い難い状況です。

また、企業が抱えている課題は多様化してきており、以前にも増して、きめ細かな支援が必要になってきていると思われ、商工会からの提案型の支援に努めているところです。

事業者の将来を見据えた経営戦略の策定や事業計画書の作成、販路開拓等の戦術面まで、きめ細かく支援を行うため、商工会の経営支援員と協力して専門家派遣事業を実施しております。ここでは、経営・技術強化支援事業（エキスパート・バンク）と革新企業支援顕彰事業を紹介させていただきます。

1. 経営・技術強化支援事業（エキスパート・バンク）

当事業は、達成したい課題に対して、中小企業診断士の皆様をはじめとする各分野に優れた知見を有する専門家（エキスパート）を派遣し、経営支援の一助にして頂く制度です。

現在、約100名の専門家の方を登録させて頂いて

おり、商工会からの要請により年間200回を超える派遣を行っています。

当制度は商工会の経営支援員と共に支援を実施しており、派遣指導は一テーマ5回まで（1回目は無料、2回以降は一部費用負担あり）です。

2. 革新企業支援顕彰事業

当事業は、平成25年度から新しく成長企業への後押し支援を主眼に、事業計画遂行上の課題を克服するために専門家を無料で派遣し、その後の顕著な取組みに対して当会が顕彰をする制度です。

商工会の経営支援員の伴走支援のもと、中小企業創造活動促進法等の法認定等を受けた中小企業者に対して、認定等を受けた事業計画等を遂行する上で課題を解決するため、専門家の方から専門的な見地から助言してもらい、当初の事業計画の達成を遂げてもらうことを目的に事業をスタートさせました。

今後、顕彰を受けた企業は販路開拓等に係る商談会等へ斡旋や企業情報等の発信等の支援策を計画しています。

お問合せ先
京都府商工会連合会
経営支援部経営支援課 電話 (075) 314-7151
FAX (075) 315-1037

(京都府商工会 経営支援部経営支援課長 小林 康夫)

一般社団法人京都府中小企業診断協会の第2回通常総会が、平成26年5月24日に宝ヶ池のグランドプリンスホテル京都にて、藤井明登常任理事の司会により開催されました。これに先立って同日に、協同組合京都府中小企業診断士の第15回通常総会も開催されました。

一般社団法人として2期目となった京都府中小企業診断協会の総会では、山協会長が議長を務め、第1号議案の平成25年度事業報告と第2号議案の収支決算書が付議されました。

事業報告の研修関連では昨年度より3回開催となった「理論政策更新研修」や「経営革新支援研究会」に加えて、稼げる独立診断士を育成する「プロコンカレッジ」等の取組が報告されました。また対外事業については、「京都式ソーシャル・ビジネス伴奏支援事業」として地域力を高めるための助言活動やハンドブック作成等の活動が紹介されました。研究会関係では合計12回の開催となった「プレゼンテーション・スキルアップ研究会」や中小企業の国際化を支援するための助言などの研究を行う「国際化支援研究会」等の取り組みなどが報告されました。

第3号議案の平成26年度事業計画では、「認定支援機関として各団体、組織との連携や事業領域の拡大を目指すこと」や「創立55周年事業」に取り組むことが説明され、京都協会がめざす基本方針と重点10施策が紹介されました。第4



号議案の平成26年度収支予算も含めて質疑応答が行われました。いずれの議案も原案どおりの内容でスムーズに可決承認されました。また役員改選については、16名の理事と2名の監事が選任され、山協康彦氏が会長に再就任することとなりました。

総会后17時30分からは懇親会が開催され多くの来賓とともに終始活発な交流が行われました。ご来賓の方々からは、今後の期待など温かいお言葉を頂戴いたしました。

また恒例の新入会員紹介のコーナーでは、秋田英幸会員より新規登録の診断士の方々の紹介に加えて、昨年度の新入会員の方からも再び熱のこもったメッセージがあり、懇親会は盛況のうちに終了しました。

(杉村麻記子)



中小機構近畿本部のものづくり支援

～中小機構近畿のものづくり支援～

ご存知の通り、「中小機構」(独)中小企業基盤整備機構)は国の中小企業施策を担う支援機関で、関西は大阪市の堺筋本町に近畿本部(中小機構近畿)があります。今回、中小機構近畿が独自に注力する「ものづくり支援」を少しご紹介します。

ご承知の通り、関西は多くのものづくり中小企業がありますが、昨今のマーケット構造の変化に伴って下請体質からの脱皮が求められています。そこで、中小機構近畿は、特にものづくり中小企業の自立につながる支援に力を入れています。

この支援の特徴の一つに支援体制があり、メーカーで事業を担ってきた技術の分かる事業責任者や専門技術者等が常設専門家として多く採用されています。ですから、事業面と技術面の両方から見た総合的な支援やアドバイスが可能です。ちなみに、私も新事業創出支援事業(新連携、地域資源活用プログラム、農商工連携)の統括プロジェクトマネージャーをしていますが、実は私も、診断士という立場で無く、メーカーで長年研究開発・営業技術・新事業企画・部門管理等を行ってきた事業経験者の位置付けで採用されています。

中小機構近畿の主なものづくり支援メニューは、次の通りです。

- ・成長産業に取り組む企業のコラボレーション支援(n&Nイノベーションシステム)
- ・戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン)の支援
- ・インキュベーション施設の活用
- ・新連携、地域資源、農商工連携によるマーケティング支援
- ・大手メーカーとのWEBマッチングサイト「J-GoodTech」によるマッチング支援
- ・中小企業総合展による販路開拓支援
- ・販路開拓コーディネート事業によるテストマーケティング支援
- ・国際化の支援

すなわち、企画・研究開発・事業化・マーケティングの全体にシームレスな支援が殆ど揃っ

ています。ものづくりを研究段階から事業本格化までシームレスに総合支援するのは容易ではなく、有りそうで無さそうな支援スキームであり、全体を上手く使えば有効です。

～技術屋の発想を変えさせる支援が必要～

ものづくり企業において、折角良い技術を持ちながら売り上げにつながりにくいことが少なく無いのは、皆さんご承知の通りです。

その理由は簡単で、一言で言うとお客様の立場で考える技術開発になっていないことです。「いや、自分はきちんとお客さんのことを考えている」と反論される技術屋さんも多いのですが、売れない理由は、製品仕様が合っていない、コストが高い等、お客様に受け入れられない要因が存在することに尽きます。

これは結局、製品仕様ミスが主要因です。特に多いのが、市場価格と原価の目標を考えていない、数名だけの意見で市場ニーズと拡大解釈して製品仕様にする、あったら良いけど無くても困らない的な製品を企画する、等の場合です。技術屋は、技術目標が与えられれば技術的に厳しくても必死に乗り越えようとはしますが、市場に適した仕様を自ら考えるのは苦手です。ですから、市場ニーズに合致する製品企画(仕様設定)の支援は、ものづくり企業への重要な支援です。

その際、職人氣質の技術屋に対して技術論議をするのは容易でなく、相手が技術を知らないと思えば高飛車に出る人も少なくありません。その時に役立つのは、やはり技術屋同士のコミュニケーションです。

ご支援先の企業が良い技術を持っておられて、皆様が折角良いビジネスの方向性や製品企画のご支援をされていても、技術屋の社長や幹部等がなかなか分かってもらえない場合もあると思います。その時は、中小機構近畿のものづくり支援の専門家を活用し、一緒に企業さんへビジネスの方向を示していくコラボレーションも考えられると思います。

先般のものづくり補助金の技術開発もそろそろ完成して事業化を考えられている企業さんも多いと思いますので、ご相談等がありましたら、何なりとご連絡下さい。

(多田 知史)

知的資産経営（知恵の経営）のススメ

－ その 2 －

今回は、知的資産経営報告書とは、知的資産経営報告書の作成および知的資産経営報告書作成・開示の意義、の3つに分けて考えます。

1. 知的資産報告書とは

知的資産経営報告書（以下、報告書という）は、自社の知的資産を開示し、知的資産を伝えます。知的資産には4つのステップがあると考えられており、それぞれ「把握する」、「使う」、「開示する」そして「開示内容を更新する」となります。報告書の作成は、第3のステップです。（図1. 知的資産の4つのステップ）

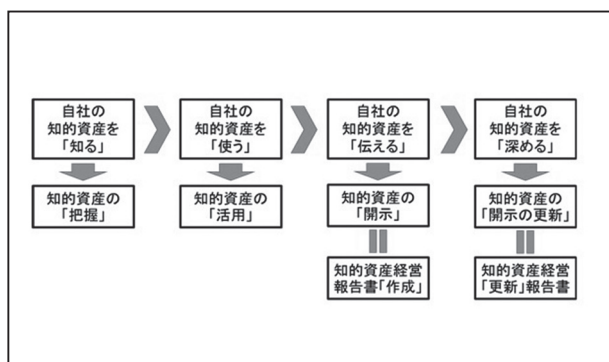


図1 知的資産の4つのステップ

報告書（京都では、「知恵の経営」報告書という）は、知的資産経営を実践している企業がステイクホルダーや広く人々に自社の「知的資産経営」の内容を伝える機能があります。さらに、報告書には、自社の「知的資産経営」を顧みて、将来の「知的資産経営」の姿を明らかにする重要な役割もあります。

2. 知的資産経営報告書の作成

報告書の作成は、知的資産を伝える、知的資産経営の実践状況を伝えるのが目的であり、視覚に訴える図表や写真を多用する報告書があります。報告書を作成するには、自社の知的資産を把握しており、かつその知恵資産を活用している、知的資産経営を実践しているという前提があります。この知的資産経営を実践しているという意識のない経営者が多くいらっしゃいます。この方々に気づきを得られるように工夫するのは、我々支援者の役割のひとつです。

報告書には定められた様式はありませんが、経済産業省では標準的な構成を提示しています。まず始めは①「企業の全体像」です。知的資産が生まれた背景ともいえる内容で、経営哲学、事業概要、市場環境などです。次に、②「価値創造のストーリー」です。過去からこれまでの事業展開、経営方針、経営戦略から現在の実績が残せた道筋を示します。その中で、自社の知的資産（「強み」、「売り」）を明らかにし、今後の事業展開を構想します。経営方針、経営戦略やビジョンを明らかにし、数値目標を持った事業計画あるいは実行計画の内容を示します。自社の知的資産を認識し、それを活用し、今後の展開を伝えることになります。さらに、③会社案内、④あとがき（報告書の説明、問い合わせ先など）と続きます。

3. 知的資産経営報告書作成・開示の意義

報告書を作成し、知的資産を開示する第一の意義は、経営者自身の気づきを得て、ステイクホルダーに自社の優れた知的資産、現在の企業価値を知らせるコトにあります。それは知的資産経営を実践し、年々企業価値が向上しているのを開示することであり、ステイクホルダーとの間に一層の信頼・信用を築くことに繋がります。東大阪市には平成19年度から毎年度報告書を作成・開示されている企業があります。その経営者から「ステイクホルダーから高い評価を頂けるようになったのは、報告書を作成・開示し始めて3、4年後から」というお話がありました。

その他にも商品内容の裏付け（カタログの補足用）、企業の優位性（営業活動用）、企業の将来性（金融機関・投資家向け）、企業の取り組み姿勢や将来性（従業員教育用・リクルート向け）などの意義があります。更に、ある経営者は、「事業承継に向けて報告書を作成する」と語っていらっしゃいます。

なお、京都府では「知恵の経営」報告書を評価・認証する「知恵の経営」実践モデル企業認証制度を独自に設けています。

（今井 俊和）

はんなり診断士



阪本 純子
(さかもと じゅんこ)

皆様こんにちは。平成24年10月に診断士登録と同時に協会に入会しました阪本純子です。登録からあっという間に1年半が過ぎてしまいました。

会社員時代は、婦人服メーカーの商品部門で売場構成や販促も含めた自社ブランドの商品開発、通販会社の衣料品部門で市場や顧客の調査、購入データ分析からの販売戦略策定業務など、衣料品関連の職に10年以上従事していました。その後、JICA ボランティアに参加して、ケニア政府の地方事務所で、行政サービスの改善や地域の収入向上のための個人事業者、組合の支援を行っていました。

これまでの経歴から、衣料品関係、商品開発やマーケティング分野は得意としています。しかしながら、診断士として、いくつかの再生対

象の会社と関わる中で、会社をまるごと「観る」ことができるのが中小企業診断士としての役割だとあらためて実感し、会社とそこで働く従業員が元気になれるお手伝いができるように力をつけていく必要を感じています。特に最近は、会社の体制に起因する従業員のメンタルケアの問題、ワークライフバランスに関することなど、組織や人事面と関連した課題を強く意識することが多々あり、メンタルヘルスケアや心理学、労務などの知識の習得にも努めています。

現在は協会の事業に参加させていただいているほか、会社の再生、人事を中心とした経営管理業務など、会社と社会を元気にしたい思いで幅広く活動しています。診断士になって2年足らず、母親になって1年半、いろいろとお気遣いいただき、公私ともたくさんの方々から助けていただき日々感謝しております。出身は福岡ですが、関西での生活が人生の半分を超えました。京都の診断士として、京都協会の事業にも積極的に参加していきますので、皆様、今後ともご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

※本名は「大内純子」です。本名だと、姓名判断で画数がイマイチになってしまうため、旧姓の「阪本」で活動しています。



中西 昭人
(なかにし あきと)

みなさま、はじめまして。企業内診断士の中西昭人と申します。このような貴重な機会をいただき感謝いたします。現在は病院で薬剤師として勤務しています。

大学を卒業後いろいろなご縁があり、病院、保険薬局、学校薬剤師、看護学校の講師などを経験する中で、なぜ私が診断士を志したのかをご説明いたします。

医学薬学以外の分野に興味を持っていた時期にいろいろな書籍を読みました。特にビジネス本や経営に関連したジャンルが多かったのは、将来独立して保険薬局の経営を視野に入れていた点が影響していると思います。こうした中、さらに体系的に経営の勉強をしたいと思ったことが大きなきっかけとなり、診断士を目指し、平成25年4月に診断士の登録をするに至りま

した。

平成25年6月からは、半年間にわたり京都プロコンカレッジを受講し、先輩方から活きた知識・ノウハウをご指導いただき大変勉強になりました。座学のみならず実際の企業を訪問し、コンサルティング提案を行う機会があったことも私にとっては貴重な経験となりました。

平成26年4月からは診断士の立場から医療の世界を見つめ直し、より向上したいという思いから社会人向け大学院で医療マネジメントコースを受講しています。週に1回土曜日だけではありますが、財務や経営戦略のケース分析をバックグラウンドの異なる仲間とディスカッションを通じて学びを深めています。

経営の知識を十分に活用した病院運営をしているところが少ない中、現場の実務経験を生かした目線で支援ができる点が私の現在の強みですが、業種を問わず「企業をまるごと観て」、中小企業の持続と永続のためのストーリーを提供することを目標に、日々研鑽しつつ独立の準備をしています。

まだまだ未熟者ではありますが、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

中小企業が知っておくべき民暴・不当要求対策②

－暴力団排除条項－

最近の暴力団、反社会的勢力は潜在化しています。付き合い始めは普通に見えたのに、ある日突然暴力団、反社であることが判明する、というケースは少なくありません。

取引相手が反社であることが判明すれば、そのまま取引を続けるわけにはいきません。別に何もされてへんかったらええやん、と思っていたら大間違い。反社は大人しいように見せかけていつ牙を剥くかわかりません。企業の社会的評価にも悪影響があります。それどころか、反社との密接な関係がある、と金融機関に判断されたら、いきなり融資を引き揚げられてしまうことだってあり得るのです。

ところが、いったん契約してしまうと相手が反社であることを理由に関係を解消することは困難です。相手が反社というだけでは契約の拘束力は否定されないからです。部屋の借主が実は暴力団で、貸室を暴力団事務所にさせた、というのが典型例ですが、賃料が支払われていればそう簡単に追い出すことはできません。下手に追い出そうとしたら逆に損害賠償請求されることも考えられます。

ではどうすればよいのでしょうか。転ばぬ先の杖として、暴力団（反社）排除条項の導入をお勧

めします。契約にあたって、お互いに反社ではないことを誓約し、契約後、もし相手が反社であることが判明したら契約を無条件で解除することができ、解除による損害賠償責任も負わない、といった内容の条項を契約書に入れておくのです。

このような暴力団排除条項は、すでに銀行や保険会社の約款に導入されていますし、建設業協会や不動産協会などでも、ホームページで暴力団排除条項の参考例を公表して、各協会員に対して積極的な導入を勧めています。

本来は契約の内容に合わせて文言を調整するのですが、余り難しく考えすぎる必要はありません。ひな形どおりの文言を契約書に盛り込むだけでも一定の効果があります。既存の契約についても、別途確約書を取り交わすことで暴力団排除条項の導入と同様の効果が得られます。

暴力団排除条項の導入はやろうと思えばすぐにできます。是非、今すぐ顧問先やお付き合いのある企業に導入を勧めて下さい。きっと感謝されることがありますよ！

(参考URL：大阪府警察 暴力団排除条項の記載例)

https://www.police.pref.osaka.jp/05bouhan/boutai/bouhai_jyourei/kisairei_1.html

(若宮 隆幸)

経営革新支援研究会について

経営革新支援研究会は京都協会でもっとも古い研究会であり、現在活動している研究会の中では唯一、会



員であればだれでも参加できるものです。目的は、会員の知識研鑽と相互交流で、講師は会員のほか、行政関係や企業経営者など多岐に渡ります。そのため、研究会を通して知識を吸収するだけでなく、自らの発表の場としたり、また、様々な専門性を持った方や中小企業支援関連団体の方と知り合えるきっかけにもなります。

前年度は、京都信用保証協会専務理事 嵯峨哲夫様による「中小企業金融における信用保証協会と中小企業診断士との新しい役割」、京都府商工労働観光部海外経済課長 後守祐二様による「京都府による海外展開施策について」など外部講師をお招きしての開催のほか、協会のプロコンカレッジ修了生による発表、また、若宮隆幸会員の「中小企業が知っておくべき民暴・不

当要求対策」や古谷武徳会員の「知っておきたい化学物質管理の基本」といった協会会員による専門分野についての講義などを行いました。

今年度も6月度、7月度は会員講師による開催、8月はお休みを頂き、9月以降には酒造会社社長、元有名劇団出身のボイストレーナーといった多様な外部講師や税理士資格を保有されている会員、企業内に勤める会員等による研修会を予定しています。(予定は変更になる場合があります。)開催日時は、原則第2水曜日18時30分からです。しかし、企業内診断士の方を中心に参加しにくいとの声も頂いており、今年度は昨年に引き続き、年間1回程度になりますが土曜日開催を実施したいと思っています。特に入



会から日の浅い方には多くの会員の方と交流できる機会でもあります。皆様、お気軽にご参加ください。

(足立早恵子)

京都府中小企業診断協会 会員数とその異動 (25.4.1~26.3.31)

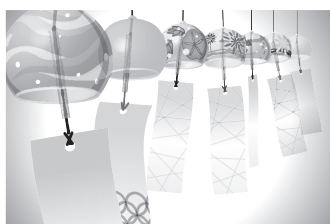
	期 首	期中増加	期中減少	期 末
正会員	1 2 4 人	1 6 人	9 人	1 3 1 人
準会員	2 人	0 人	2 人	0 人
合 計	1 2 6 人	1 6 人	1 1 人	1 3 1 人

種 別	増 加		減 少		
正会員	入会	赤坂 美保 大玉 貴之 金田 修 小早川健一 佐倉 新治 梨木 孝宏 若宮 隆幸	今井 則次 柿原 泰宏 賀長 哲也 小松崎哲史 中西 昭人 濱田 純一	退会	大竹 創平 田中 義郎 野崎 敏彦 (除籍) 湊上 敏之 横江 純一 山岡 正勝 井上 晃 (除籍) 賀長 哲也 (準会員~正会員へ) 中西 昭人 (準会員~正会員へ)
		小計 13 人			小計 7 人
	転入	奥野真一郎 山下 和馬	塚本 紘平	転出	岩崎 創 三宅 裕之
		小計 3 人			小計 2 人
計		1 6 人			1 1 人

編 集 後 記

診断京都は今年から年間4回の発行となりました。春夏秋冬の季節ごとにお手元に届くこととなります。どうぞよろしくお願ひします。今回は夏号ということで、夏の京都といえば、7月の祇園祭に8月の五山の送り火があります。祇園祭は今年から17日に行われていた山鉾巡行が、17日の山鉾巡行(「前祭」くさきまつり)と24日の山鉾巡行(「後祭」くあとまつり)と49年ぶりに昔の日程に戻りました。盆地気候の暑い夏の京都であっても伝統行事を見に、多くの観光客の方が訪れてくださることを嬉しく思います。

(杉村麻記子)



京都診断協会の行事予定

- 8月9日(土) 理論政策更新研修(1回目)
- 10月5日(日) 理論政策更新研修(2回目)
- 10月14日(火) 近畿ブロック会議(和歌山にて)
- 10月25日(土) 55周年事業シンポジウム
- 11月(日程未定): 厚生事業
- 12月(日程未定): 日本政策金融公庫様との
情報交換会
- 1月9日(金) 新年祝賀会・会員研修
- 2月15日(日) 理論政策更新研修(3回目)

診 断 京 都

No. 106

2014年8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
京都リサーチパーク 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