

診断京都

一般社団法人 京都府中小企業診断協会

No.112
2016年冬号



新年を迎えるにあたって

明けましておめでとうございます。

旧年中は京都協会の活動にご理解とご参加、ご協力を賜り、ありがとうございました。

お蔭をもちまして会員数、事業収支ともに着実に増え、社会貢献積立もできました。

本年も「変化 (Change)、挑戦 (Challenge)、貢献 (Contribution)」の“3C”の下、様々な活動をとおして京都協会の発展、中小企業の発展支援などに取り組んで参ります。

変わらぬご高配並びにご協力、ご指導ご鞭撻をよろしくお願い申し上げます。

昨年のわが国を振り返りますと、マクロ面では、ラグビー日本チームのワールドカップでの活躍を始め、お二人のノーベル賞受賞、訪日客の増加など明るい話題が沢山ありました。反面、自然災害や相変わらずの企業不祥事、いじめや虐待、社会保障・税番号いわゆるマイナンバーの通知における誤配など暗いニュースも絶えませんでした。ミクロ面では、いわゆる経営革新に取り組むことで業績が良くなった企業もあれば、旧態依然とした体質から脱却できず、販売不振、後継者難などから業績悪化や商いを畳まれる企業も多く見られました。円安、原油安などの影響も悲喜こもごもで、現下、人材確保が大きな課題となっています。企業が成長するには専門分野に磨きを掛けながら、新製品開発や一貫生産、各種の連携など経営革新を図る一方で、補充型採用ではなく、継続型採用に取り組むなど短期業績志向ではなく、長期安定成



長志向の経営が求められるように思われます。

京都協会では、会員向けや対外事業など従来からの事業のほか、新たに業界診断やスポーツ交流などにも取り組みました。こうした中、関係団体等からは概ねお褒めの言葉をいただきましたが、苦情を頂戴するケースもありました。明日への糧といたします。

我が国、京都協会、いずれにしましても足腰の鍛錬、情報開示・発信、法令遵守、旧態依然とした体質の改善など基本や基礎の大切さを改めて知る思いです。

京都協会としても、本年はこれまでも増して、足許を固めつつ基本に忠実に諸活動を展開して参ります。既存事業の拡充、役員の改選、定款の一部見直し、診断力を高める勉強会の開催等々に取り組みつつ、新事業の開拓、会員の増強、財政基盤の強化、中小企業の発展支援等々を進めて参ります。

申年は大きな変化、変動が起こる年と言われています。未来がどうなるか、それは誰にも分かりません。しかし「こうしたい」と未来を描き、創ることはできます。一年の計は元旦にあり。京都協会も思いを描き、いろいろなことに取り組んで行きたいと思えます。木が年輪の幅に大小はあっても、着実に成長していくように、京都協会も大地にしっかりと根を張り、現状に留まることなく成長を続けていきたいと思えます。

本年が皆様にとって明るい楽しい年でありませうよう祈念申し上げます。

平成28年1月元旦

一般社団法人京都府中小企業診断協会

会長 山脇 康彦

ASTEMの企業認定制度による企業支援策について

(公財)京都高度技術研究所 (ASTEM) 地域産業活性化本部では、京都の産業のさらなる発展を目指して、企業の成長段階や事業の特性に応じた3種類の企業認定制度を実施しています。各制度で認定された企業には、専門家や当財団コーディネータ等により、各企業の特徴に合わせた体系的かつ継続的な支援を実施しています。また、京都市等による支援施策や優遇制度を活用することもできます。(累計認定数は、2015年11月時点)

<Aランク認定(京都市ベンチャー企業目利き委員会)>

次代の京都経済をリードするベンチャー企業を発掘、育成し、経済活性化の原動力とするため、事業プランから将来性のあるベンチャー企業や起業家を「Aランク認定」しています。専任コーディネータが一貫したきめ細やかなサポートを行い、企業のさらなる発展を支援しています。事業展開、研究開発補助、新市場・事業展開可能性調査、大学や他機関との連携等の支援も行っています。[累計認定数117件]

<オスカー認定>

京都経済の中核を担う中小企業育成のため、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京都市内の中小企業を「オスカー認

定」しています。専任コーディネータが随時、計画の実現に向けた適切なアドバイスや相談対応など、継続的に支援しています。事業展開支援等、上記Aランク認定制度と同様の企業支援策も実施しています。[累計認定数156件]

<これからの1000年を紡ぐ企業認定>

社会的課題を生まない未来社会の実現に向けて、2015年度からASTEM内に「京都市ソーシャルイノベーション研究所(SILK)」が発足しました。SILKが事務局となって運営するこの新しい認定制度では、社会的課題を解決する革新的な手法と、未来をも見据えた「四方よし」(「売り手よし」、「買い手よし」、「世間よし」、「未来よし」)の経営を実現している企業・団体を「これからの1000年を紡ぐ企業」として認定します。SILKとともに行政や金融機関といった様々な「協力パートナー」が、認定された組織の目指す未来を実現するための中長期的な支援を行います。

(公財)京都高度技術研究所 (ASTEM) 地域産業活性化本部
TEL: 075-315-3640 E-mail: sangyo_div@astem.or.jp
URL: <http://www.astem.or.jp/>

京都信用保証協会の経営支援について

京都信用保証協会は、厳しい経営環境にある地域の中小企業・小規模事業者の事業維持・発展のため、企業に寄り添った伴走支援を行っています。

ここでは、創業支援・経営支援・再生支援の取組みについて紹介させていただきます。

1 創業支援

当協会の全額負担による専門家派遣事業「京都バリューアップサポート」を活用した創業計画の策定支援(全5回)や創業後のモニタリング支援(全6回、3年間)を実施しています。ここで策定された創業計画の実施に必要な資金は、京都府・京都市の「開業・経営承継支援資金」により支援し、金融・経営の両面から創業者をサポートしています。

2 経営支援

(1) 京都バリューアップサポート

国の「信用保証協会中小企業・小規模事業者経営支援強化促進補助金」創設を受けて、平成27年度から「京都バリューアップサポート」の派遣回数を最大5回(従来)から12回へと拡充しました。

経営に悩みを抱える企業への訪問、課題解決に向けた専門家派遣の提案も積極的に行っており、上半期では約200社から申込みをいただき、延べ400回超の専門家派遣を実施しました。利用者からは、経営に対する気づきの機会としてたいへん好評を得ています。

(2) 経営改善計画策定支援事業

国の経営革新等支援機関(認定支援機関)による経

営改善計画策定支援事業について、中小企業者等の計画策定を支援する認定支援機関の紹介、コーディネートを行うほか、計画策定費用のうち本人負担額の1/2(上限20万円)まで費用補助を実施しています。

経営改善計画の実施に必要な資金は、最長15年以内(分割返済)のスーパーロング資金と、5年以内(一括返済)のスタートアップ資金からなる「京都経営サポート保証」や京都府・京都市の「中小企業下支え資金」等で支援しています。

3 再生支援

業況不振に陥った中小企業者等には、中小企業再生支援協議会や京都府・京都市の「中小企業再生支援資金」を活用した再生支援に積極的に取り組んでいます。再生企業には、金融機関と連携したモニタリング等のフォローアップを行い、再生計画の達成に向けて保証後も継続的な支援を行っています。

これからも企業のライフステージに応じて、金融支援と経営支援が一体となった総合支援サービスの提供に努めて参ります。

京都信用保証協会 業務部 経営支援課
電話 (075) 314-7222 FAX (075) 321-3043
URL <http://www.kyosinpo.or.jp/>



京都府ソーシャルビジネス（通称：ちーびず）支援の現場より

京都府ソーシャルビジネス支援で訪問した「NPO法人きらっと」さんの活動について紹介します。

こちらは介護や地域交流の事業などを中心に活動されています。私が訪問したのはコミュニティカフェ事業です。「高齢者が各々の役割を果たし社会との繋がりや生き甲斐を見つけよう」と、交流の場を提供し起業を最終目標に掲げ支援されています。飲食だけでなく足浴機器の利用や健康教室などもあり交流を促しています。特に料理教室は大人気の様です。食に関心がある人は心にゆとりがあり、積極的な人が多いのではないかと考え、始めたそうです。その後も料理教



室の仲間同士でランチの持ち寄りや旅行をしたりと、新たな交流も生まれているようです。最終目標はランチの販売ということで起業を促していますが、まだ少し二の足を踏んでいる状況の様です。また、こういった交流は女性が多く、男性は少ないそうです。参加者の片寄りや起業へのモチベーション向上など課題はあるものの、事業を語る主催者の姿は生き生きとして、その熱い思いにはこちらも応援したくなります。取材を通じてこのような出会いを体験できたことは貴重であり、診断士としての役割も感じられた一日でした。



(鬼頭 靖彦)

平成 27 年度理論政策更新研修 第 2 回目開催

中小企業診断協会京都支部主催の平成27年度理論政策更新研修の第2回目研修が、松田茂理事の司会により10月3日(土)にメルパルク京都にて開催されました。



前半は、京都市産業観光局長 村上圭子様より、「京都市の産業戦略」と題して、京都市の経済状況やインバウンド需要への対応、中小企業向け施策等への取り組みについてご講義いただきました。お話しの随所に京都市をブランディングしようという取り組みを熱心にご説明いただいたことが印象的でした。



後半は、藤村正弘協会会員より「中小企業の海外展

開戦略（アジア編）」について、海外展開に成功した企業へのインタビューをもとに具体的な事例と海外展



開の際の支援施策等について詳細に紹介されました。とても分かりやすく開設されていました。

藤村会員の講演内容は本誌にてご紹介をしておりますので是非ご覧ください。さわやかな秋晴れの中、120名近い方がご参加され、受講者の皆様は質疑も積極的に行われ、熱心に聴講されていました。

なお本年度も第3回目の更新研修を平成28年2月14日に予定しております。まだ受講されていない方はご受講ください。

(岡原 慶高)

理論政策更新研修「中小企業の海外展開戦略～アジア編～」概要

1. アジアの概観

アジアという言葉の概念は、国連などでは、アラブ諸国などいわゆる西アジアまで含めていますが、ビジネス上は、インドなど南アジア、ASEANを中心とした東南アジア、日中韓など東アジア合わせて約30か国を意識することが多いようです。



とはいっても、この地域だけで人口は約38億人で全世界の半数以上を占め、民族は数百に及び、使用される言語は2千以上、宗教も3大宗教のほかにヒンドゥー教や道教など多彩です。

また文化・嗜好にも大きな違いがあります。一例を挙げると、「健康と思う色は？」という調査では、日本ではビタミンカラーのオレンジが首位ですが、中国は新鮮色の緑、タイは清潔感の白、ベトナムは元気の赤がそれぞれ1位です。パッケージの色選定一つとっても日本の常識だけで判断することは適切ではありません。

2. 中小企業の海外進出についての現状

京都企業は海外進出率で全国2位（帝国データバンク調査）と極めて海外志向が強い土地柄と言えます。

進出先としてはまず中国が思い浮かびますが、中小機構近畿本部の海外進出相談件数では、近年中国に代わってタイとベトナムがトップを奪い、業種的にも製造業からサービス・小売へシフトしつつあります。また、近畿圏で比較的相談が多い伝統産業品に関しては、文化的背景も異なる外国への輸出はなかなか難しいようですが、成功事例を一つご紹介します。

3. 高級伝統産業品の中国輸出成功事例（富山県・Y社）

Y社は、高岡銅器で知られる富山県高岡市で主に江戸・明治期の復刻鉄瓶や香炉などを制作している従業員5人の会社です。



鉄瓶や香炉は、国内では観賞用の需要がほとんどで、完全な衰退産業に位置づけられますが、JETROアジアキャラバン（日本商品を取り入れたライフスタイルを提案することをコンセプトに、日用品・生活雑貨等のアジア市場開拓を支援するイベント）に参加したところ、中国の富裕層が生活シーンで来客向けに実使用する可能性があることがわかりました。

そこで、風水などを意識したデザインなど中国人の嗜好を的確に捉えるとともに、これまでなかった自社ブランドを銘板に取付けて日本製であることを前面に打ち出すことで、有力な中国代理店を起用した効果もあり、1個20万円以上の商品が主流にも関わらず、生産が追いつかないほどの注文が入り出しました。

また最近では自社ブランド化により日本の百貨店での取扱いも増加するという相乗効果も生じています。

この成功要因を分析してみると、経営者は英語が堪能（強み）であり、業界衰退の危機感（脅威）を克服するため、中国バイヤーの生の声を直接聞くことができたことや、現地の嗜好を的確に把握する情報収集力（強み）を持ち、狭い地域で完全分業制が敷かれているために、職人に直接指示できる環境（機会）があったことで、意図したとおりの製品が作れたことなどが挙げられます。

4. 海外事業展開の必要条件9箇条

これまでの経験や上記の成功事例などを踏まえ、海外事業展開にあたって経営者が意識するべき必要条件は次のように考えられます。

①言語コミュニケーションの克服

- ・経営者または担当幹部は最低限の英語が使えるレベルに向上し、現地では可能な限り直接会話する。それでも困難な場合は高額でも有能な通訳をつける。
- ・必要に応じ、日本での留学体験、勤務体験のある現地人を従業員として確保する。

②現地情報の的確な収集

- ・現地の取引先、得意先、金融機関等に的確に接触するため、公的機関の支援制度を積極的に活用する。

③性悪説に立った管理

- ・特にアジア圏では不正経理、取引先との癒着が多発するので、厳格な管理体制を構築する。

④法的武装

- ・各国の異なる法制度は円滑なビジネス遂行に大きな影響をもたらすため、公的機関の支援も活用して対応するとともに、商標など知的財産権保護にも注力する。

⑤異次元世界への対応

- ・海外では価値観が大きく異なるため、商品の嗜好・使われ方など対象国マーケットの特性を理解するとともに、異文化を意識する。

⑥現場を見る力

- ・情報収集を的確に行い、勝てるものを探し出す感性を持つ。

⑦経営基盤強化

- ・国内事業の地盤固めにより少なくとも3年程度の海外進出事業資金を確保する。

⑧持続性

- ・展示会等は最低でも3年間継続参加する覚悟を持つ。

⑨リスクをとる力

- ・現実的をしっかり見据えながらも、旺盛な起業家精神を発揮する。

5. 最後に

世界情勢はめまぐるしく変化し、今後は海外進出だけでなく撤退戦略も視野に入れる必要があります。その中で我々中小企業診断士は、企業の「前へ進む勇氣と退く勇氣」を的確に支援していくことがますます重要になってくるものと思われまます。

（藤村 正弘）

京の起業家

京都商工会議所様よりご紹介いただき、平成27年1月に開業された「K1オートサービス」の代表山田耕一さんにお話をお聞きしました。

●創業のきっかけは？

学校を卒業後、会社員として自動車整備・販売業に25年間従事してきました。退職後、平成25年6月から開業までの期間、知人の中古車店舗で整備担当をさせていただき、その間、馴染みのお客様も増え、これだったら自分で独立しても軌道に乗せることができそうだという見込みがたちましたので、新しい場所を探し開業に至りました。



●独立しようと以前から考えておられたのですか？

最初から独立するつもりはありませんでしたが、自分のやりたい仕事の方法を考える中で、ひとつの選択肢として独立ということを考えるようになりました。会社員時代に自動車整備から販売、工場長まで幅広く経験したことで、お客様への対応には自信があります。困っているお客様がいれば何時でも何処でも対応するという姿勢を大切にして仕事に取り組んできたことから、私のことを信頼して任せて下さるお客様も多くなりました。

退職を考えていた時に私自身の師匠である先輩に相談し、独立に対して背中を押してもらい、その先輩から、開業にあたって必要な設備や機械の手配についても助けていただいたことで実現することができました。

●商工会議所利用のきっかけは？

独立開業にあたり設備資金が必要になるので取引銀行に相談したところ、商工会議所を紹介していただき、日本政策金融公庫の創業融資を勧められ事業計画書の作成支援を受けました。洛南支部の専門相談の診断士の先生からも「これだったら大丈夫」と後押しをもらえ、顧客リスト作成などのアドバイスもいただきました。事業資金を初めて借りるとことこの怖さは正直ありましたが、商工会議所の後押しがあることで、自信を持って融資を受けることができました。

●この場所はすぐに見つかったのですか？

タイミングよく、以前からお付き合いのあった板金塗装業の代表者から、隣の倉庫が空いたということでその物件をご紹介いただき、条件も場所もぴったりだったのですぐに契約を決めました。



知人が隣で事業をしているので安心して仕事ができます。全くひとりなので知っている人間が近くにいるのは非常に心強いです。内部は全部私自身の手作りです。タイヤ置き場や許認可の関係で上部に付けることになった事務所も私自身で全て作りました。

●創業してよかったことは？

自分が全てのことに責任を持つ仕事はやりが

京の起業家⑦ K1オートサービス

いがあります。失敗もありますが、全てが勉強だと思っています。会社員時代に培った経験は今に繋がっていますね。地域との繋がりから新たなお客様も増えてきました。また、お客様自身の車だけでなく、その方のご兄弟や親戚の車まで、保険を含めて全てを任せてくださるお客様もいます。会社員時代は夜遅くなるとう家族からいろいろと言われていたのですが、独立してからは夜遅くまで仕事をして家族が応援してくれるようになりました。地元で自宅の近くというのもいいですね。

以前から、自分の子供がこれまでお世話になってきた幼稚園や学校を含めて、地元地域ともっと関わっていききたい、恩返ししたいと思っていました。独立後は、時間の調整を自分でできるようになったので、少年補導や体振といった地域の事業にも協力する時間がとれるようになりました。また、子供の学校の行事にも積極的に顔を出し、役員なども進んでやっています。そのことが地元地域でのお客様の開拓に自然と繋がっています。独立したことで生活が大きく変わりましたね。



●1年近くたちましたがいかがですか？今後の目標などは？

仕事がない時期は不安になることはありますが、一年を通してみれば売上は維持しており、最低限はクリアできていると思います。今のところ、お客様は紹介等で増えている状況です。私がひとりでやっていることを理解していただいているお客様が大半なので、お客様自身に助けられることも多いです。「整備と販売」をやるメリットは、お客様に選択肢を提案できることです。整備から販売までお客様のニーズに細かく応えるようにしています。最終的には既存ユーザーだけで仕事ができるようになれば理想ですね。お父さん世代との付き合いからその息子、息子の友人などを紹介していただくなど、何十年のお付き合いになればいいなと思っています。特にチラシなどの販促は後に続かないと思っているので、直接の紹介でお客様を増やしていきたいです。(阪本 純子)

京都商工会議所 経営支援員 野川津与志氏より

経験も技術も人脈もしっかり持たれており、最初に来ていただいた時から比較的短期間で融資実行が実現できました。開業後は、経理面や税務面の支援をさせていただきました。また、会議所からご案内したいいくつかの保険、共済制度も活用していただいています。今後も事業の進捗状況を確認しながらその時に合った必要な支援情報を提供していきます。

【店舗情報】

K1オートサービス

京都府京都市南区吉祥院長田町8

TEL：075-691-3786

伝統産業の活性化④ ~伝統産業から学ぶ企業経営の未来~

これまで3回に渡って、長寿企業の成功方程式「革新」×「技術承継」を説明してきました。企業の事業継続に必要な不可欠なのがこの革新と技術承継であり、具体的な事例を紹介して解説してきました。連載最終回となる今回は「伝統産業から学ぶ企業経営の未来」のまとめとして、伝統産業からの学びを活かしたこれからの企業経営のあり方を考えていきたいと思います。

企業が将来にわたって事業を継続していく前提を「継続企業の前提」と言い、「ゴーイング・コンサーン」とも言われています。しかしながら、東京商工リサーチの調査によると2014年の倒産企業の平均寿命は23.5年となっており、30年にも満たないのが現状です。これは事業承継も行われずに廃業する企業がいかに多いかを表しており、人が一生の間で働く期間よりも企業の寿命のほうが大幅に短いということです。

日本の総人口は2008年の1億2,808万人をピークに減少に転じており、2060年には総人口が9000万人を割り込み、高齢化率は40%近い水準になると推計されています。日本の人口はしばらくの間、ほぼ確実に減少し続けるという現実があります。これまで日本は人口の増減を繰り返しながら有史以来、人口増加が続いてきました。それが2008年を境に人口減少する時代に入ったわけです。これまでの日本経済の成長は、この人口増加が大きな要因になっていたことは言うまでもありません。今後は人口減少が続くので、これまでのように企業が事業拡大を図っていくことは、ますます厳しくなっていくでしょう。

このような時代背景がある中、企業も事業拡大ではなく事業継続を優先した企業経営が求められています。海外に販路を求め、事業拡大を図っていくことも可能ですが、日本国内全ての企業が同じように海外展開することは難しいでしょう。

事業継続をするためには拡大が必要ですが、単一組織での量的・規模的な拡大ではなく、少数の組織に独立分散させたネットワークを形成することも事業継続には有効です。日本では古くから「のれん分け」という制度で、奉公人や家人に同じ屋号の店を出店させる仕組みがあります。この仕組みは、お互いの組織の独立性は維持しつつも、時には協力しあって事業ができる事業形態です。また、少数の組織に分散することで、事業全体のリスクヘッジを図る効果があります。

産業革命以降、主に製造業では工場や生産設備を必要とし、多額の資本が企業を経営する為には必要不可欠でした。組織規模も必然的に大きくなり、大規模な組織が企業経営する上で有利になりました。しかし、現在ではIT等も発達したこともあってか、少人数かつ小額の資本で経営する企業も出現し、必ずしも大規模な組織が有利とは言えない時代になってきました。自ら生産設備を持たないファブレスメーカーや自社のコアコンピタンスに関わりのない分野はアウトソーシングするような企業が現れてきました。

企業に限らず、個人間でもお互いに連携し協力しながら仕事をしていくことが増えてきました。事業をする上では必ずしも企業組織である必要はありません。むしろ、これからは企業よりも個人が中心となる時代が来るのではないのでしょうか。伝統産業とされる企業では、今でも家内工業のような形態で経営をしているところが多数存在します。この形態を維持してきたことが、長く企業として生き残ってきた要因とも言えるでしょう。このような点からも伝統産業の経営から学ぶ点は多いはずですよ。

私は、失われた20年と言われる時代に育った20歳代の若手中小企業診断士です。日本はバブル経済が崩壊して長い不景気に入ったと言われ、低い経済成長が続いた時代しか知りません。そのような時代に生まれた為、大幅な経済成長はなかったですが、既に日本ではモノが満ち溢れ豊かな社会になっていました。日本経済が常に拡大・成長をしていた時代に生まれた人達とは、生まれ育った時代背景が違うので、若者の価値観が違うのは当然です。成長・拡大に重きを置かない価値観が醸成され、若者の中でも価値観が多様化しています。企業も常に経済成長をしなければならないという経済成長至上主義を捨て、長期的視野に立った「持続可能なこれからの新しい企業経営のあり方」を目指していくのも一つです。この「持続可能性」は、長く続く企業を目指す上で重要なキーワードです。

歴史から学ぶ点は多いと言いますが、企業経営も伝統産業から学ぶ点は多いと確信しています。私自身、茅葺き屋根職人として自ら伝統産業に関わっている経験を活かし、経営コンサルタントと職人の両方の視点から「持続可能なこれからの企業経営のあり方」を模索していきたいと思います。

(石井 規雄)

平成27年度シンポジウムを終えて

10月31日に京都府中小企業診断協会の主催で、「ソーシャルビジネス」をテーマにしたシンポジウムを行いました。企業経営者、公的機関、金融機関、中小企業診断士など約90名の来場があり、うち参加者の3分の2以上は外部の方でソーシャルビジネスに関心のある多様な参加者に来場いただきました。

プログラムは、京都市ソーシャルイノベーション研究所所長の大室悦賀氏による基調講演を受け、京都で事業を展開する3者（IKEUCHI ORGANIC株式会社代表取締役 池内計司氏、株式会社Kyoto Natural Factory代表取締役 大橋俊矢氏、株式会社和える代表取締役 矢島里佳氏）から事例発表があり、そして最後のパネルディスカッションでは成岡専務理事を司会に大室氏、池内氏、大橋氏、矢島氏がそれぞれの体験や思いを語りました。

参加者からは「経営者の本音や生々しい話を聞くことができた」、「これからの未来につながる考え方を学んだ」、「継続していくことの大切さを感じた」などの感想が寄せられました。

会場内に設けた各社の商品を手に取ることができる展示スペースには休憩時間やシンポジウ

ム終了後に多くの人が関心を持って集まり、登壇者や関係者が直々に商品の説明をして来場者と交流していました。



当日夜の懇親会には約50名の参加があり、ご出席いただいた登壇者と来場者とが食事やお酒を楽しみながら親睦を深めました。事例発表3社のそれぞれの商品が当たる大抽選会では各社代表取締役が直々に当選のくじ番号を引き景品の贈呈を行うと、当選者が喜びのコメントを寄せて会場は大いに盛り上がりしました。

私自身は今回初めて実行委員として参画させていただきわからないことばかりで経験豊富な実行委員メンバーにご迷惑をおかけしてばかりでしたが、素晴らしい場を作ることに関わらせていただき大変やりがいを持って取り組ませていただきました。ご来場の方々、登壇者、ご後援いただいた各団体、実行委員メンバー、協会会員など関係者の皆様にこの場を借りて御礼を申し上げます。



(松下 晶)

平成27年度京都府中小企業診断協会厚生事業開催

本事業も回を重ねて8回目となり、事業として定着した感があります。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新しい見聞ができることを狙いとし、全会員が参加できるよう土曜日に開催しております。京都在住でありながら意外に訪れていない観光地、社寺仏閣等を午前は見聞、午後懇親会としております。

今回は、京都東山の水路閣・蹴上インクライン散策及び近辺の金地院、南禅寺三門の拝観をセットしました。参加者は、会長等役員、支部長経験者、中堅会員、若手会員、女性会員等多数の参加を得ました。

11月21日11時に地下鉄「蹴上」駅に集合。天気も良く秋の三連休の初日でもあり、人出は非常に多く他の観光客と混じり合う中、出発致しました。最初の金地院は、江戸幕府の「黒衣の宰相」崇伝が住まいした南禅寺塔頭のひとつです。小堀遠州による鶴亀庭園と東照宮が知られていますが、比較的人は少なく隠れた名所と言えました。

二つ目の南禅寺三門は「天下竜門」とも呼ば

れ、日本三大門の一つ。高さ22メートルから紅葉、京都の絶景を楽しみました。次に南禅寺の景観にしっかりと馴染み、なんとも味わい深い情緒感を漂わせている古代ローマの水道橋を思わせるような「水路閣」や、琵琶湖疏水の一環として造られたインクライン（急傾斜鉄道）などを散策致しました。

その後、京都ホテルオークラに移動し、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・乾杯の音頭でスタート。趣味、現在の仕事の近況、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、楽しく懇談を行いました。また元支部長品川会員からの短時間講和等、おおいに盛り上がる中、山崎元支部長による締めを行い無事終了致しました。

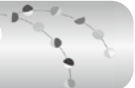
(小宮山 衛)



写真：南禅寺水路閣前



はんなり診断士 ～年男、年女からの一言



平成28年、明けましておめでとうございます。
 今年は申年。申とは果実が成熟して固まって行く状態を表していると言われてます。また、西暦年や日本古来の暦である神武暦年を12で割って余りがでない「節目」の年でもあります。機が熟す—そんな意味合いのある年を向かえ、申年生まれの会員みなさんに、自らにとっても節目の年を迎える決意を語って頂きました。

梅津 政記

いつのまにか干支男として6周りを走るようになりました。
 あと1週、新たなチャレンジを試みたいと思います。



松野 修典

今年は、診断士として育てて頂いた皆様への感謝をこめて、言行一致と結果にこだわるコンサルティングを心がけます。



小西 正伸

来年の抱負は、今より少しましな人間になること。まずは、つまらないことに腹を立てず、穏やかに生きよう。



松岡 保彦

新入会員の松岡と申します。節目の年を前にした27年10月に診断協会に入会させていただきました。よろしくお願い致します。



四方 浩人

まだまだ若手と置いていたらいつの間にか4回目の年男になってしまいました。



いつも-12歳ぐらいの気持ちで全力で行きたいと思っています。

足立早恵子

生まれた年を入れて5回目の申年。光陰矢のごとしです。



心身の若さを失わず、しかし、大人としての節度や慎みある行動を心がけていきます。

田中 徹

こんにちは。ソムリエ診断士の田中徹です。



4回目の申年を迎え、今年からは心と体双方の健康に気遣った暮らしをしようと思います。

野坂 研

企業内診断士ですが、一部本格的な支援業務もやらせていただいています。平成28年は本業を上回るくらいの飛躍を目指します！



岩橋 亮

「四十にして惑わず」の境地を目指し、専門性を深め、地域の事業者様のお役に立てるよう努めます。



編集後記

皆様にとって昨年はどういう年だったでしょうか？

新しい年を迎えるにあたって、昨年1年を振り返り、改善すべき課題や新たにチャレンジしたいことなど、じっくりと考えを巡らせる時間を取られていることかと思えます。

平成28年の計画はもちろんのこと、5年先、10年先の中長期的な目標に向けての「行動すべきこと」「達成すべき目標」を設定していくことで、より良い目標設定が出来るかと思えます。

また、この時期は何かと「食べ過ぎ」「飲みすぎ」となりがちですが、徐々に体重計に乗ってびっくり、とならないように、気をつけて過ごしたいものです。

皆様にとって、新たな年も素晴らしい1年となりますように。

(神戸 壯太)

京都診断協会の行事予定

- ・ 1月22日(金)新年祝賀会
- ・ 2月6日(土)会員交流会
- ・ 2月14日(日)理論政策更新研修

診断 京都

No. 112

2016年1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