

診断京都

一般社団法人 京都府中小企業診断協会

No.131
2020年秋号



上期の振り返りと下期の取り組み

常任理事 四方 浩人

現在、私たちは、後世の歴史に残る大きな災禍に遭遇していることは疑いようのない事実と思います。

今回の新型コロナウイルスは、2019年12月に中国湖北省武漢市で確認されて以降、瞬く間に世界中に拡散、この記事を書いている2020年8月24日現在で、累計感染者数2,330万人、死者数80.7万人という未曾有の大災害となっています。

各国がロックダウンを打ち出したことから、世界中のあらゆるところでヒト、モノ、カネの動きが止まり、世界経済へのダメージは極めて甚大なものとなっています。

国内においても、4月に政府より緊急事態宣言が発出され、ほぼ2カ月に亘って不要不急の外出が自粛となった影響もあり、内閣府が発表した2020年4月～6月の実質GDPの成長率は、年率換算で▲27.8%でした。これはリーマン・ショック直後の2009年1月～3月に記録した▲17.8%を超える悪化で、戦後最大の落ち込みとなっています。

■ 上期の振り返りと下半期の主な取り組み

コロナ禍の中で、京都府中小企業診断協会においても、事業の延期、縮小を余儀なくされており、主力事業の1つは、昨年比8割減で推移しています。

一方で、京都府新型コロナウイルス対策として「倒産・廃業防止緊急無料相談窓口事業」「中小企業緊急経営支援コールセンター事業」「中小企業等再出発相談窓口事業」「京都商工会議所の小規模事業者持続化補助金の申請支援のための相談員事業」「日本貿易振興機構京都貿易情報センターの外国人を対象とした起業準備活動計画確認事業（ビジネスプランのブラッシュアップを英語で指導）」などの事業が生まれております。

第8回通常総会 5月23日には、京都協会の総会が、書面開催されました。また、例年であれば、総会后に多数のご来賓をお迎えして懇親会を開催するのですが、本年度は見合わせられました。

各種研究会 京都協会では、会員相互の研鑽と協会の総合力を高めるため、様々な研究会活動を行っております。「経営革新支援研究会」をはじめ、「プレゼンテーション・スキルアップ研究会」「京都産業研究会」「人材開発研究会」「事業承継研究会」「コンサルティング能力向上研究会」「楽集会」「食と農のビジネス研

究会」「ウィキ京都研究会」がコロナ禍で制約を受けつつもZOOMを活用しながら積極的に活動しています。また、「ウィキ京都研究会」では、7月に「AIの導入を考え始めたら読む本（中小企業でもできるAI活用）」が研究の成果として出版されました。研究会の詳細は京都協会HPにも記載されておりますので、ぜひ積極的な参加を期待いたします。

京都プロコンカレッジ 6月からは「京都プロコンカレッジ」が開催されており、12月にカリキュラムが終了する予定です。協会にはプロコンカレッジ出身者の診断士も多く活躍しておられます。

診断実務従事事業 診断実務従事事業が、9月から12月にかけて開催されます。資格更新に必要な実務ポイントを取得でき、実際の企業コンサルをベテラン診断士の指導のもとで経験できる貴重な機会でもあります。

理論政策更新研修 診断士の資格更新に必要な「理論政策更新研修」の1回目が、令和2年8月1日に実施されました。今後、令和2年11月8日、令和3年2月13日に予定されています。研修会場につきましては、1・2回目開催分は従来の230m²から390m²に拡大、3回目会場は従前どおりの広さですが募集人員を減らして1人当たりの空間を広げた会場で行う予定となっています。

会員交流会 11月7日（土）、京都経済センター7F 7-A・B会議室（最大収容90名）で開催予定です。集合とリモートでの開催を検討中で、参加見込みは30名程度を想定しています。

診断士の日 11月の土日祭日を使って、京都経済センターで、無料経営相談会を予定しています。

近畿ブロック会議 11月11日（水）、兵庫県協会がホスト役で、リモートでの開催となります。

今後、ポストコロナに向けて、我々京都協会の会員は、これまで以上に一致団結して、地域の中小企業の支援に取り組んでいくミッションがあると思います。また、京都商工会議所様、京都信用保証協会様をはじめ、行政や支援機関、金融機関様、様々な業界団体様と連携をこれまで以上に強化し、地域経済に貢献していきたいと考えています。

ぜひ、引き続き多くの会員の方の積極的なご参加をお願いいたします。

事業紹介

中小企業緊急経営支援コールセンター、 中小企業等再出発相談窓口など

京都産業21様受託



本事業は、8月現在、「中小企業緊急経営支援コールセンター」と「中小企業等再出発相談窓口」の2つの窓口に、診断士3名と「ガイドライン推進宣言事業所ステッカー」対応の京都府職員1名で、事業者様からの電話やメール等での相談対応を実施しています。

また、この窓口を介して、診断士が、事業者様へ訪問し、直接、助言する専門家派遣を実施しています。

元々、この相談窓口は、今年4月に開設された「京都府新型コロナウイルス対策倒産・廃業防止緊急無料相談窓口」から始まり、5月に「中小企業緊急経営支援コールセンター」と名称を変更し、7月中旬に「中小企業等再出発相談窓口」が追加され、現在に至っています。基本的な業務内容は、事業者様の相談対応と変わりますが、国、自治体で実施される支援制度の内

容が変更されたり、支援制度そのものが追加されたり等、刻々と状況が変化しており、過去の問合せ内容や支援制度に対する知識量、鮮度も求められます。

実際に、事業者様から相談される内容は、「コロナで困っているが、どうしたらよいか？」という広いものから、「空気清浄機は、事業再出発補助金の対象になりますか？」というピンポイントな問合せ等、更には、「応援補助金があることを知らなかった。ちゃんと周知しているのか！」というクレームまで多岐にわたります。

この新型コロナウイルスの影響は、しばらく収まりそうもありません。既に、事業環境も大きく変動しており、事業者様も変革が必要となっています。それに対する助言等の支援ができるよう、我々診断士自身も変わらないといけません。

(前田 剛)

事業紹介

持続化補助金窓口相談（主にコロナ型）

京都商工会議所様より受託



この持続化補助金窓口相談は、これまで京都商工会議所が小規模事業者様の申請支援をされていた業務と同様の内容です。今年は、従来的一般枠に加え、令和2年度補正予算としてコロナ特別対応型が制度化されました。そのため前回6月5日の締め切り分まで、商工会議所に例年の3倍強、1,300件を超える事業者様が応募に来られました。そのため、限られた人員の中で、たちまちのコロナ対策への対応もあり、当事業において来所された事業者様に満足度のいく対応が出来ず大変苦慮されました。そこで、支援体制を強化し、来所される事業者様へ十分な申請支援をするために今回、京都協会に応援を依頼されました。

当初は3名体制でしたが、7月中旬以降5名で対応し、30名を超える事業者が来られる非常に忙しい日もありました。

窓口相談の流れは、まず相談者が小規模事業

者であることの確認、次いで重要事項の説明、補助事業内容の助言および申請書の記載事項の確認、そして問題がなければ支援計画書の発行となります（コロナ枠の支援計画書は7月15日から任意になりました）。今回、初めて申請するという事業者様も多数見られました。また、業種的にはコロナ禍で経営が非常に厳しい飲食業、観光業、サービス業などが多数応募されました。担当診断士は、記載事項の確認、助言に留まらず、事業者ごとの強みを活かすどのような集客や販路開拓の対策をすれば良いか、また補助金事業による数字的効果など申請内容のポイントを押さえ、小規模事業者様に真摯に向き合い助言しました。

診断協会には、中小・小規模事業者様の経営支援をすると共に、各公的機関様のお役に立つことも重要な使命です。今後も、火急の際にいつでもお役に立てるように、日頃から公的支援策の把握などの準備をしておくことの大切さを改めて感じました。

(青木 孝之)

本事業は京都府、京都市等が連携して、経済産業大臣から外国人の起業環境整備を目的とした「外国人起業活動促進事業（スタートアップビザ）」の認定を受けて令和2年度より始まった事業です。運営主体は京都海外ビジネスセンター（京都府、京都市、ジェトロ京都等）で、4月27日に京都経済センター3F315号に設置されました。

外国人が起業を目指すには「経営・管理」ビザを取得するための資本金要件等を満たす必要がありますがハードルが高く対象者が限られてしまうという課題があり、本事業により、起業準備期間として最長1年間の在留資格にかかるビザ申請を行うことが可能になります。

私たち中小企業診断士の役割はスタートアップビザの審査に係る外部有識者として外国人の起業家との面談を実施し、財務計画や事業の将来性、重点分野への適合性など事業内容の確認

や計画のブラッシュアップを行うものです。既に何回か面談を実施していますがITサービス、広告代理業、クリエイティブ業、越境ECなど様々な業種、出身国も多岐に渡っています。支援の現場では日本語が流暢な方もおられる一方でそうでない方の場合には英語でコミュニケーションをとる必要があるなど、事業特有の難しさもあります。

起業希望者はコロナ禍という厳しい状況もある中で様々な不安を抱えつつも日本や京都に愛着があり貢献したいというビジョン、熱い思いを持って意欲的なビジネスプランに取り組もうとされています。診断士としてはスタートアップビザの趣旨に合致するか厳しい目線で審査することはもちろん、ビジネスのプロとしての立場からの助言や叱咤激励をすることで起業の成功の確度を上げ、京都経済の発展に寄与したいと考えています。（松下 晶）

令和2年度 第1回 理論政策更新研修 開催

去る8月1日（土）に京都駅前のメルパルク京都において、今年度1回目となる理論政策更新研修が行われました。コロナウイルス感染症対策に関して、今回は入場時に体温測定・アルコール消毒を実施し、座席間隔をあけての利用、受講中はマスクの着用など感染予防対策を講じての実施となりました。



第1講目は、「京都府行政、地域振興対策等について～新型コロナウイルス感染症に対する中小企業支援施策等について～」と題し、京都府商工労働観光部 部長 鈴木一弥様よりご講義いただきました。新型コロナウイルス感染症による京都経済の状況のご説明に始まり、感染症対策、地域での経済活動を行うため

の中小企業等への支援策、府民・市民の無事過ごせるための取り組みなどについて講義いただきました。またwith コロナ、postコロナ社会に向けての再出発支援のサポートや安心・安全な京都観光の施策として、京都の魅力を再発見いただくための助成金についてもご紹介がありました。

第2講目は、「中小企業の生産性向上支援～DX（デジタルトランスフォーメーション）化について～」と題し、協会会員の小笠原知広様に講義いただきました。DXの考え方や定義のご紹介の後、小規模事業者でのIT活用や中小企業のDX事例など詳細なご説明をいただきました。小笠原様の講義内容は、本冊子内でもご紹介いただいていますので是非ご覧ください。



（杉村 麻記子）

令和2年度 第1回 理論政策更新研修講義

中小企業の生産性向上支援～DX(デジタルトランスフォーメーション)化について～



コロナ禍の影響により、デジタル化、デジタルトランスフォーメーション(以下、DX)という言葉が急速に身近に感じられるようになりました。

■DXとは

DXの定義をウィキペディアで引くと、「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念であり、ビジネス用語としては、おおむね「企業がテクノロジーを利用して事業の業績や対象範囲を根底から変化させる」という意味合いで用いられる、と書かれています。

経済産業省でも、2018年12月にDX推進ガイドラインを発行し、その中で以下のようにDXを定義しています。

「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品・サービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」

いずれにしても、テクノロジー・データ・デジタル技術などを手段とし、事業・製品・サービス・ビジネスモデルなどを変革(トランスフォーメーション)するということになります。

■DXの事例

DXを具現化した事例として、何があるのかを考えてみたいと思います。

身近なところでは、Japan Taxi、DiDiといったタクシー配車サービス、Uber Eatsなどのオンラインフードデリバリーサービス、音楽・映像のサブスクリプションサービス、メルカリな

どのCtoC ECなどが挙げられます。

また、ビジネスモデル以外においても、テレワークやオンライン会議、ペーパーレス、RPAによる自動化、経理ソフト導入による業務のクラウド化、と言ったものもDXの1つになります。

■中小企業におけるDXの進め方

では、中小企業のDXは、どのように進めていけばよいのでしょうか。DXを推進する際、大きく以下の3つのフェーズを進めていくことになります。

① 企画/準備フェーズ

まずはテーマを決めます。どのような問題意識をもって、どのような方向に進んでいきたいのかを整理し、決定します。

またそのテーマに対して、DXでどのように変革していくのかを検討し、導入後のイメージを膨らませます。

② 実行フェーズ

まずは、業務を整理し、可能であれば業務プロセスを描きます。その中で、現行業務がどのように変化をするのかを整理・理解します。

DX導入後の業務が明らかになったところで、DX導入・実装を行います。その際、補助金などを活用して外部ベンダーに委託するのも1つです。

③ 活用フェーズ

導入後の利用状況を確認しながら、PDCAをまわし、また蓄積されたデータを分析し、今後を活用していきます。

言葉にするとまだ難しいところがありますが、最近は安価もしくは無料で使えるクラウド上のアプリも多く、費用をかけずにトライアルすることができますので、自社/顧客をデジタル化する契機にしていいただければと思います。

(小笠原 知広)

研究会紹介 ～ 楽集会 ～

設立3年目ながら、所属会員40名超。京都協会きっての大所帯研究会である楽集会。主に新入会員の交流の場として設立された楽集会ですが、研究会代表や事務局は1年任期制、会員も入会后3年で「卒業」というユニークなルールがあります。また本体の研究会だけでなく「分科会」も活発に活動されています。2020年度代表に就任された南肇之(みなみとしゆき)さんと中小企業政策研究分科会代表の角丸善昭(かくまるよしあき)さんにお話を伺いました。

一 活動内容について教えてください。

南代表 毎月1回土曜日または日曜日の午後に研究会を開催しています。2～3名の会員が自身の仕事や専門分野など自由なテーマで発表し、活発に討議します。様々なバックグラウンドの会員が集まっているので、内容も非常に多彩ですね。



楽集会代表の南さん

一 3年で会員は退会と いうか「卒業」と伺いました。

南代表 もともと診断士になったもののどうしていいかわからない、という人たちのために交流や研鑽できる場があったらいいと思って設立しました。3年もたてばある程度慣れてきますし、新たな新入会員に活躍の場を譲って自身は次のステージを見つけてほしいという思いがあります。ただそれまでのつながりが消えてしまうのは惜しいので、分科会を設立して、分科会では年数に関わらず活動できるようにしています。

一 京都協会会員の皆さんへメッセージをお願いします。

南代表 おかげさまで毎年多数の新入会者を迎え、所属人数も40人を超えるまでになりました。これも、研究会のコンセプトである「新入会員同士がまず交流し、協会事業への参画意識を高めること」の成果であると考えています。今期も本会以外の分科会活動の幅を拡

げ、会員のニーズに応える活動をしていきたいと考えています。

また新入会員の方は、協会に入会したものの何をすればいい?という思いに駆られたら、「楽集会」の扉を叩いてみて下さい。診断士活動の道を開く一歩が踏み出せます!!

◆
続いて楽集会分科会「中小企業政策研究分科会」代表の角丸さんにお話を伺いました。

一 なぜ分科会のテーマを「中小企業政策」にされたのでしょうか?

角丸代表 課題解決をする中で、すべてを自力でカバーすることは現実的ではありません。様々な中小企業政策、補助金等を活用し、具体的な支援の引き出しを増やしたいと議論したことがきっかけでした。とはいえ経験の浅いメンバーが中心なのでまずは勉強会を開催して皆で知識を深めようと活動しています。

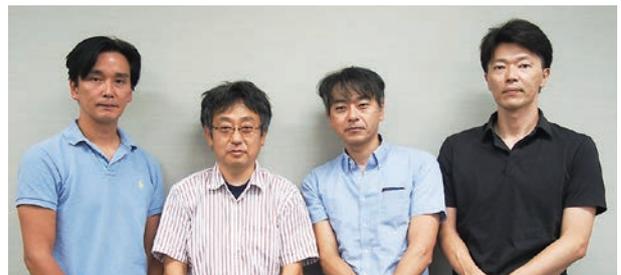


中小企業政策研究分科会
代表の角丸さん

一 具体的な活動内容について教えてください。

角丸代表 毎月1回、楽集会の研究会の前に勉強会を開催しています。昨年は補助金をテーマに会員が発表した他、行政の担当者や補助金申請支援で実績のあるコンサルタントをお招きして講演いただきました。今後は中小企業政策全般についても深堀をして、施策をどのように活用していくかといった視点で学びを深めていきたいと考えています。

(佐藤 智美)



楽集会事務局の皆さん
左から登尾さん、谷口さん、中村さん、内藤さん



はちみつやオリーブオイル、ジャム、お茶などの専門店で、何十種類という品揃えをしているお店があります。そうした店に入っているいろいろな商品を吟味したものの、結局何も買わずに出て来たという経験がある人も多いのではないのでしょうか。

実は、心理学の実証実験の結果、「自分自身の考えで買うものを決められる人はたった5%」と言われています。そのため、衝動買いを誘発する要因がなければ、「よく知らない商品」を「これが良い!」と確信を持って買える人はほとんどいないのです。

多くの人は通常、通りすがりの売り場で偶然見つけた商品の購買に対して非常に慎重です。だから、多すぎるバリエーションの商品が整然と並べられている売り場に遭遇すると、圧巻なディスプレイに驚嘆こそすれ、どれを買っているのかさっぱりわからないという心理状態に陥ります。「どれも良さげだけど、どれがいいのかわからない」＝「差し迫って必要なものではないので買わないでおこう」になるのです。

アメリカのお話ですが、スーパーで24種類のジャムのコーナーと6種類のジャムのコーナーを作り、コーナーで立ち止まった人の購買率を測定したところ、24種類だと3%、6種類だと30%だったという実験結果があります。イチゴやマーマレード、アプリコット等わかりやすい種類のものだけなら買い物客は自分や家族の好みで商品を選択できます。しかし、例えば、同じイチゴジャムでも「あまおう」を使ったもの、「さちのか」を使ったもの、「とちおとめ」を使ったもの等が並んでいたらどうしますか? おそらく、迷いに迷って、結局買うのをやめておくという人の方が多数派になると思います。

しかし、一方で、商品バリエーションが幅広いというのは他社との大きな差別化要因であり、強みでもあります。要は、バリエーションが多いことを示すだけでは強みを生かせないどころかマイナス要因になるということなのです。

では、どうすればよいのでしょうか?

それは、おのおのの商品の特長や強み、どん

な人に適した商品なのかということを明確に伝えることです。POPでもいいし、接客で伝えるというのもあります。とにかく、その商品を買ってほしい人に「これがあなたにピッタリな商品ですよ」とピンポイントで伝えることができれば売れるのです。

以前、菓子メーカーのPOP作成を支援した際にこんなことがありました。同じシリーズに2種類のアイテムがあったのですが、量販店の売り場で買い物客はその2つを見比べてさんざん迷った挙句、結局買わずに帰っていくというのです。ちなみに、私が支援する前、そのメーカーの店頭POPは商品名を書いた値札だけでした。そのため、それぞれがどんな特長があるのか、どんな味なのか伝わっていないために買い物客は迷い、購買に踏み出せていなかったのです。そこで、親しみやすいキャラクターとともに、それぞれの商品に「ボクはあっさり」、「ボクはこってり」というキャッチを付けたところ、すぐに売上は2割以上アップしました。

商品バリエーションが多ければ、おのおののアイテムを誰に(どんな嗜好の人に)買ってほしいのかを明確化する。そんな単純かつわずかな対策で、売上は大きく変わるのです。

ちなみに、道で具合が悪くなって倒れた時に誰も助けてくれなかったというような例も実は同じ心理です。知らない人が倒れていても本当に病気なのか、それとも酔っぱらいが寝ているだけなのかかわからないし、変に関わってトラブルに巻き込まれるのは嫌だなどの心理が働いて動けないのです。そして、誰彼構わず「助けて!」と言っても誰も助けてくれない可能性が高いでしょう。

そんな時は、親切そうな人を名指しして、「その〇〇の方、救急車を呼んでください」等具体的に頼むとよほどのことがない限り応えてくれるはずです。そして、それを見た周囲の人達も何かと世話してくれるでしょう。いざという時のために覚えておいた方がよい知恵です。

(足立 早恵子)

はんなり診断士



登尾 源一郎
(のぼりお げんいちろう)

株式会社 内田洋行
(うちだようこう)

皆さまこんにちは、登尾源一郎と申します。2019年5月に京都協会へ入会させていただきました。登尾(のぼりお)と珍しい苗字ですが京都出身です。内田洋行という企業で勤務している企業内診断士です。中国の大学に留学していた関係で、内田洋行入社後は貿易事業部に配属され、主に東南アジアを担当しておりました。転勤族で、香港→上海→東京→香港→大阪→東京→上海→東京→大阪→京都と転勤を繰り返して、10回目でようやく(?)故郷の京都へ戻って参りました。社会人前半戦は東南アジアをウロウロしておりましたので、後半戦は京都

でじっくり腰を据えてやっていきたいと思いません。

診断士を目指したきっかけは、2回目の大阪転勤の時に貿易事業部からオフィス事業部へ異動があり、取り扱う商材が大きく変化したことが始まりです。オフィス事業部では、顧客課題をオフィス空間の環境構築(ハード)で解決するというスタイルで営業活動しています。そんな中、東京ではハード面だけでなくソフト面も合わせて提案している話を聞きまして、ソフト面を提案するならば診断士のスキルが必要だと思ったことから資格取得を目指しました。

今年から楽集会の事務局をさせていただいております。不慣れな点が多く楽集会メンバーの皆さまにはご不便をおかけしておりますが、楽しく相互研鑽できるように色々と試行錯誤しながらより良い会にしていきたいと思っております。今後とも、どうぞ宜しくお願いします。



平澤 貴啓
(ひらさわ たかひろ)

株式会社
京都みえる化デザイン研究所

皆さま、こんにちは。今年の4月登録・入会の新米診断士の平澤と申します。診断士としての活動はまだ短いのですが、独立自体は5年以上も前になります。決して順風満帆な独立ではなく、むしろ挫折や失敗が多いのではないかと思います。私は大学卒業後、大手電機メーカーの生産技術者として10年以上勤務していました。将来的には独立を考え、また、海外勤務も希望しており、希望が通ってオランダ工場に1年、上海工場に2年の勤務機会を頂きました。そして、2014年の上海の駐在満了時に会社を辞めてそのまま上海で起業を行ったのですが、その時

初めて、今まで会社の保護がいかに大きかったか身をもって感じました。収入がなくなり、滞在ビザの更新ができないと即国外退去となります。片言の中国語を使い現地の友達や知人を頼って貿易会社の設立までこぎつけました。設立した貿易会社は、日本の日用品などを輸入・販売し、結構な勢いで売ることができました。しかし、為替の急激な変動、家族の健康面の問題もあって、2016年夏に失意の帰国となりました。

それでも、自分のできることをもう一度、悩み考えてコンサルタントとして第2の創業を行いました。過去の生産技術者の経験とオランダ工場で経験した見える化による高い生産性の手法を活かしたいと思ったからです。過去の失敗を糧にいつも前向きに、常にチャレンジの精神で製造業のお役に立ちたいと思っています。よろしく願い致します。

令和2年度 中小企業診断士1次試験の実施について

令和2年度の中小企業診断士1次試験は7月11日(土)12日(日)に昨年発表の予定通り実施されました。(申込者数20,169人、試験合格者数5,005人:全国合計)

本年度は新型コロナウイルス感染症への対応として、ソーシャルディスタンスをとった受験体制の必要上、例年よりも会場数を増加し大阪地区では大阪府4会場、兵庫県1会場、京都府1会場の6会場での実施となりました。

京都府内では京都市左京区の「みやこめっせ」(京都市勧業館)にて開催されました。京都府中小企業診断協会からも13名の試験監督員と、8名の補助員、合計21名が試験会場運営に

参加しました。

受験生・試験監督員全て会場入口での非接触式体温計での検温、手指の消毒の実施とマスク着用、前後左右に余裕のある座席配置等、会場の換気等の対策を採った上で2日間試験が実施されました。

1次試験結果は8月25日に発表、本年度及び過年度の1次試験合格者は来たる令和2年10月25日(日)に実施される2次試験を受験されることとなります。

(日程・申込者数等は一般社団法人中小企業診断協会の中小企業診断士試験ページより)

https://www.j-smeca.jp/contents/007_shiken.html

新事務員紹介

9月から事務を担当することになりました吉岡真弥(よしおか まや)と申します。京都生まれの京都市育ちで、地元京都が大好きです。前職でも事務の仕事をしておりました。人と接することが好きなので、人との出会いを大切にしていきたいと思っております。早くお仕事に慣れて、お役に立てるよう頑張りますのでご指導のほどよろしくお願ひいたします。



水泳とお菓子も大好きとのこと。 (山脇)

編集後記

令和2年も残り1/4となりましたが、年初と比較しても大きく世の中が変化したことを実感します。新型コロナウイルス感染症による経済・社会への影響が続く中、「新しい生活様式」を踏まえた経済活動の再開が徐々に浸透してきていますが、渡航制限や大規模イベントの自粛・観客数制限など本格的な復興には時間がかかりそうな状況が続いています。「アフターコロナ」の時代を見据えて、我々も各機関との協力・連携の上、事業者様へのご支援に取り組んでいくことが私達の使命であると感じます。

(canbe)

京都診断協会の行事予定

- 11月3日(火) 無料経営相談会(診断士の日のイベントとして、京都経済センター3F)
- 11月7日(土) 会員交流会
(京都経済センター7F&リモート)
- 11月8日(日) 理論政策更新研修
(メルパルク京都)
- 11月11日(水) 近畿ブロック会議(リモート)

診断京都

No. 131

2020年10月発行

一般社団法人京都府中小企業診断協会

〒600-8009 京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町
78番地 京都経済センター403
TEL (075) 353-5381
FAX (075) 353-7540

メールアドレス info@shindan-kyoto.com

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

印刷所 俵大気堂 TEL (075) 361-2321

FAX (075) 361-5047