

診断京都

社団法人 中小企業診断協会京都支部

No.93
2010年春号



中小企業診断協会京都支部特別研修並びに新年祝賀会を開催

平成22年の中小企業診断協会京都支部研修会及び新年会が、1月15日（金）にホテルオークス京都四条にて盛大に開催されました。

15時半から2時間にわたっては、京都支部の平成21年度調査研究事業であった「地域社会における商店街の役割」（副題：地域住民に役立ち、地域の魅力を発信する街おこし活動の取組）を



テーマに、恩村理事、小宮山常任理事、伊吹秀之会員による調査研究成果のセミナーを開催しました。

調査研究からは、実地調査に基づく府内各商店街の現状報告とその特性及び活性化への取組の紹介、タイプ別の分析と今後の課題、中小企業診断士としての役割等が報告されました。中小企業診断士として、古くからの課題であり又今後においても引き続き大変に重要なテーマであっただけに、参加者は熱心に各講師の発表に聞き入っていました。



18時からは会場を別室に変えて新年祝賀会を開催しました。独立行政法人中小企業基盤整備機構関西支部を初めとして、京都府及び京都市関係の公的中小企業支援機関からも従来になく多くの来賓があり、参加会員の歓迎ムードの中で和やかな2時間を過ごしました。

例年と同じく、新入会員からの自己紹介や力強い抱負の宣言等もあり、来賓からの注目を浴びる一幕もありました。

政権交代という大きな変化の中で地元中小企業にとって新年度の景況も不透明な部分があるとは言え、1年前からすると熱心な姿勢の企業が増加しつつあるなどそれぞれに気力を奮っている様子の話題も交わされ、新年にふさわしい雰囲気を実感しました。



京都支部事務所移転のお知らせ

中小企業診断協会京都支部及び協同組合京都府中小企業診断士会は、京都産業会館に事務所を置いて活動してきましたが、今般2010年4月12日から事務所を下記に移転します。

これは、①財団法人京都産業21や財団法人京都高度技術研究所（旧財団法人京都市中小企業支援センターと2009年10月に合併）が立地し、京都府中小企業団体中央会や京都府商工会連合会などの中小企業支援機関も付近にあること、

②3月中旬のJRのダイヤ改正で当該地への利便性が高まること等からの判断によるものです。

具体的な詳細は、確定次第に会員メーリングリスト及び支部ホームページ他によりお知らせします。

事務所の所在地：〒600-8815 京都市下京区中堂寺粟田町93番地 京都リサーチパーク内 スタジオ棟D206号室

● 平成21年度支部会員交流会を開催 ●

支部恒例の「会員交流会」を2月13日に開催しました。以下は、運営を担当した岩橋会員のレポートです。

京都支部入会3年目の岩橋亮です。2月13日に開催された京都支部入会3年以内の方（以下、新入会員）と理事等の方との交流会の世話役を担当させていただきました。



会員交流会は昼の部（自己紹介・京都支部の活動紹介等）と夜の部（懇親会）の2部構成です。出欠の確認、夜の部（懇親会）の予約、プログラムとタイムスケジュールの作成等を担当しました。加えて、今回は参加者の自己紹介情報の内容を書くためのメモ欄付参加者リストを用意してみました。参加者は新入会員23名、理事等11名でした。



昼の部では、理事側から事業紹介、京都支部と組合の関係、独立開業体験談、企業内診断士の活躍の機会、各事業・研究会への参加方法を語っていただきました。特に独立開業体験談においては「ここまで話していいんですか？」と思うくらい、苦勞された点も含めてお話いただきました。参加者にとって大変強い刺激になったと思われます。

新入会員からの京都支部の印象は「アットホーム」「先輩方が親切」「入会して間もない人にも活躍のチャンスがある」等という声がありました。

また、口コミで他支部から京都支部に移られた方も何人かおられる点も印象的でした。

夜の部では、理事側と新入会員が入交って大変な盛り上がりを見せました。新入会員同士の交流が深まり、また理事側からさらにつつこんだ話が聞かれました。やはりお酒が入ると話も弾みます。



会員交流会の今後に向けては、新入会員から京都支部の課題・改善すべき点を聞き出す部分が弱いように感じました。改善策として、理事側が夜の部等で積極的に聞き出し世話役がまとめる、参加者アンケートを実施する、といった取組が必要ではないかと思えます。これを読まれた方、よろしければ岩橋までご意見ご感想をお寄せください。来年の世話役の方に引き継がせていただきます。



参加者のご協力のおかげで人数の過不足なく懇親会ができたのでほっとしました。また、第1部、第2部ともにタイムマネジメントにご協力いただき、ほぼ予定時間通りに進行できました。終了時に山崎支部長からねぎらいの固い握手をいただいた点、何人かの参加者の方からお礼のメールをいただけた点は世話役冥利に尽きました。この度は貴重な役割をお任せいただきありがとうございました。

(岩橋 亮)

◆ 無料経営相談会を府下数か所にて開催 ◆

京都支部創立50周年及び組合創立10周年の記念事業を締めくくる無料経営相談会を2009年12月～2010年3月の間、京都府下数か所にて開催しました。これは、京都府のバックアップのもと京都商工会議所及び京都府商工会連合会を初め、府下のビジネスサポートセンターを置く商工会議所及び商工会の協力によって実現したものです。

特に昨今の不況にあえぐ地元中小企業に対する金融相談会と併設する形が多く、京都支部の会員診断士が経営相談を担当することにより、資金繰り等の金融相談だけでなく経営全般にわたる幅広い総合相談体制を取ることができました。また、従来は支部として関わりの薄い地域の商工会議所や商工会へ会員診断士が訪問することにより、京都支部診断士の広報業務に寄与できた点も、今回の周年事業としての取組の結果と言えそうです。

本相談会の開催活動を通じた各地の商工会議所等との交流の中で、それぞれの地域中小企業支援機関として持つ特徴もある程度理解できたほか、周年行事は終わっても次の新たな連携に向けた活動を推進する必要があると思われました。

本稿を執筆している時点では、未だ無料経営相

談会は完了していませんが、年度内に完了する予定で進めています。これまでに実施した無料経営相談会は、以下のとおりです。

2009年12月14日（月） 山城ビジネスサポートセンター（京田辺市商工会館）

2010年2月3日（水） 舞鶴商工会議所…相談希望企業への個別訪問

2010年2月4日（木） 福知山商工会議所

2010年2月9日（火） 南丹地域ビジネスサポートセンター（ガレリアかめおか）

2010年3月8日（月） 京都商工会議所

2010年3月18日（木） 相楽地域ビジネスサポートセンター（相楽会館）

また、本無料経営相談会に相談員として参加協力された会員診断士は、以下のとおりです。（敬称略、順不同）

成岡秀夫、西河 豊、松野修典、田中道彦、竹下富彦、中村久吉

※執筆後、宇城久地域BSC（城陽商工会議所）においても個別訪問形式での経営相談の希望があり、西河 豊及び恩村政雄が4社を対象に訪問を実施しました。（中村久吉）

平成21年度京都支部厚生行事を開催

京都支部の厚生行事は、平成20年度より始めた行事です。従来から、研修会後の懇親会などとは違った、レクリエーションとなるような娯楽の要素がある行事の企画が望まれていました。その要望を受け、支部として平成20年度に厚生行事の担当理事を決め、取組むことになったわけです。

企画の基本は気楽に会員同志が懇親を深めることを狙いとし、行事内容については、①全会員が参加できるように曜日は土日のいずれかに設定、②近隣の行楽地で、③昼食時間帯を懇親会とすることとしています。

平成20年度は、「源氏物語ミュージアム及び宇治世界遺産(宇治上神社)とその周辺の散策」をテーマとして12月6日(土)に実施致しました。丁度源氏物語千年紀にもあたり、南部宇治の歴史散策を行い、20名の参加を得ました。

平成21年度は、NHK大河ドラマにて坂本龍馬が取り上げられることにちなみ、龍馬ゆかりの伏見「寺田屋」の見学をメインとした「伏見歴史探索 龍馬と酒蔵、名水を求めての散策」をテーマとし、11月28日(土)に実施しました。

参加人数は山崎支部長はじめ15名の参加を得ました。当日は、京阪中書島駅に集合し、龍馬が駆けめぐる地伏見を歓談しながらの散策でした。



コースは、①中書島の弁天さん長建寺、②「寺田屋」で龍馬愛用の部屋、龍馬像等見学、③竜馬通商店街の見学、④黄桜記念館でカップの資料見学、⑤月桂冠大倉記念館で酒造り用具類の見学後、⑥昼食懇親会を「烏せい本店」で開催しました。懇親会では、歴史、酒、今後の動向等興味深い懇談に予定の時刻を大きくオーバーするなど、盛り上がりのなかで無事終了致しました。

次年度も、上記にのっとり企画をする予定です。その折には、ぜひ会員の皆様の積極的な参加をお願い致します。

(小宮山 衛)

組合だより (協同組合京都府中小企業診断士会) <http://www.kcs-net.or.jp/>



●奇数月の第1木曜日に理事会を開催しています

協同組合ですので理事会が運営の母体です。理事会は、原則奇数月の第1木曜日の18時30分から、京都支部事務所で開催しています。

理事のメンバーは、山崎(理事長)、成岡(専務理事)、上田、山脇、松野、藤井(明)、坂田(岳)、中村、坂本(会計担当)、西河、小宮山の11名(敬称略)です。この組合理事メンバーは、京都支部の常任理事を兼務して、京都支部と協同組合の一体的な運営を図っています。なお、理事の改選は2年ごとで、今回の改選は平成23年です。平成22年は理事の改選はありません。

●組合の活動は支部の活動と連動しています

組合の最大の収入源は、旧財団法人京都市中小企業支援センターで毎日実施している経営相談への組合員診断士の派遣です。5名の組合員が交代で毎日10時から夕方まで経営相談コーナーでいろいろな相談に対応しています。また、事業型研究会を母体とした活動や、従来から担当している設備貸与診断なども継続してい

ます。

●組合事務所を移転します

京都支部の移転にともなって、同時に組合の事務所も移転します。移転の予定は4月10日(土)です。4月12日(月)から新事務所にて業務開始の予定ですが、電話番号やFAX番号、正式な住所表記などは、後日広報します。

●協同組合への入会申請について

原則として京都支部会員に限ります。支部会員でない方が組合員になることはできません。組合員になるには、先に京都支部会員になっていただきます。他の支部との重複会員は、京都支部を本籍地支部にしてあれば、入会できます。

平成21年から、企業内の診断士及び京都支部会員で他府県に事業所をお持ちの方には、例外として準会員A及び準会員Bという立場で組合にご参加いただけるように規約を改訂しました。

入会に関しては、隔月に開催される組合理事会にて、理事全員一致での承認が必要です。理事会に先立ち、キャリア登録票を提出していただきます。入会の手続きなどに関しては、支部事務所にご遠慮なくお問い合わせください。

(成岡 秀夫)

新たに2つの研究会が発足します

平成22年度は、新たに2つの研究会が発足します。以下は、研究会リーダーからの内容紹介です。奮ってご参加ください。

「プレゼンテーション研究会」

難関と言われる試験に見事合格し、「中小企業診断士」としてスタートしますが、診断業務の場では相手の理解と賛同を得る話し方、意思決定を引き出すプレゼンテーションが重要となります。しかしながら現実には厳しく、先輩診断士の体験談では「診断結果の報告や提案が伝わらずに困ったケースやプレゼンテーションの失敗事例」を耳にします。

ビジネスチャンスをつかみ生かすには、プレゼンテーションの強化が課題となります。

このたび理事会の承認を得て、プレゼンテーション・スキルアップ研究会を発足いたしますので、参加のほどよろしくお願ひ申し上げます。

- ・時期と会合：5月スタート 月1回(10会合の予定 開催日は別途決定します)
- ・募集人員：7名(独立予定の方及び独立3年未満の方にお勧めします)
- ・進め方：テーマを決めてプレゼン(10分)を全員で行い、聞き手の立場で相互評価(カード法)する。改善事項は次回テーマにフィードバックして、プレゼンテーション・スキルを強化する。
- ・成果物：研究成果をまとめ出版(3年計画)する予定です。
- ・申し込み：E-mail skg@ac.cyberhome.ne.jp 坂田 慎一まで (坂田 慎一)

「町おこし応援隊研究会」

(略称：頑張る商店街応援隊研究会)

1. 研究会発足の趣旨

京都支部では平成21年度に商店街関連で以下を実施しました。

- ①京都市内商店街訪問調査分析事業」で京都市内163全商店街の実態調査を実施。
- ②京都支部の「診断実務従事企業診断事業」で京都市内3商店街を診断報告。
- ③「協会本部マスターセンター事業」で京都府下13商店街の調査・研究。



このように商店街対象事業が集中したことは、近年ではみられないことでした。この背景としては、平成21年8月「地域商店街活性化法」施行、地方自治体では「商店街内営業店舗の商店街組合に加入促進条例制定」の動き、中小企業庁の「新・がんばる商店街77選」に京都府下からは2商店街の掲載等があります。町おこし事業の担い手として頑張る商店街の活動が注目され、期待されています。

本研究会では、頑張る商店街活動の支援を通して町おこし応援隊を創る一助として「町おこし応援隊研究会」(略称：頑張る商店街応援隊研究会)を発足させ、商店街診断品質の深掘りと、町おこし事業の応援活動を展開します。

2. 研究会の目的

- ①商店街に関する動向調査・研究活動。
- ②行政施策および助成制度等の研究活動。
- ③府・市・商工会議所・商工会等の行政機関との関係強化と町おこし活動の推進

3. 活動概要

- ①コンセプト 個々メンバーが主体的に研究テーマ設定、都度マニュアル作成
- ②活動期間 平成22年4月1日より2年間(2年経過後の継続は再検討する)
- ③メンバー、回数、時間 メンバーは10名以内、回数は6回/年、2時間/1回
- ③会場・費用 京都支部事務所又は現地。費用は受益者負担。(恩村政雄)

「知恵の経営」報告書作成支援に携わって



「知恵の経営」とは知的財産になっていない技術、ノウハウ、さらには人材、顧客基盤、ブランド等の無形の資源を経営に役立てている状態を言います。この知恵の経営についての報告書を作成することを通して、自らの組織を客観的に見つめ新たな

「気づき」を得ること、従業員・社外の関係者に組織の経営に対する考え方や財務諸表では伝える事の出来ない経営資源の強みを伝えることが可能となります。さらに京都府の設置する評価委員会に報告書を提出し一定のレベル以上であると判断されれば「知恵の経営」実践モデル企業として認定され、「知恵の経営」推進融資を受けることもできます。

今回は京都商工会議所主催の知恵の経営実践セミナー(『診断京都No.92冬号参照』)を受講された経営者に対して、商工会議所知恵ビジネス推進室の支援員堀口様・谷口様とともにフォローアップに携わり、「知恵の経営」報告書作成を支援いたしました。支援企業は美容室クンクルーホー(KKLH)〈社名は有限会社フロント〉様 <http://kklh.jp/> で、本年2月に「知恵の経営」実践モデル企業として認定されま

した。KKLH様の「強み」は『自主活性型サロン』を目指し活動された結果として、「スタッフが指示待ちでなく自ら進んで行動する風土」が醸成されている点です。自ら進んで行動するという事は、「スタッフ(従業員)満足」のあらわれでもあります。

風土に立脚して『心を磨く』『技術の向上』『体の健康』の3つの”人”に関する施策があり、個別課題の解決には別途プロジェクト活動で対応されています。施策がお題目でなく、組織的な仕組みをもって実現されていることもKKLH様の”強み”と認識しました。これらを備えた”人”が顧客に対して、①施術に満足できる②くつろげる③楽しい④行きやすい、という4つの価値を提供しています。その結果として顧客来店数と売上は、現在の店舗となってから常に増加し続けています。価値の提供については支援員堀口様の女性の視点からの意見が報告書をまとめ上げる点での基盤となりました。風土から顧客に対する価値提供までは「知恵マップ」と名付けた一枚の図で表して全容の理解を助けています。

改善活動を裏付ける証はたくさん提供いただきましたが、ヒアリングを重ねていく途中で、KKLH様が極当たり前として”強み”ではないと考えておられた中に支援側が”強み”と考える点がいくつも見つかったことが強く印象に残っています。

(大堀 誠)

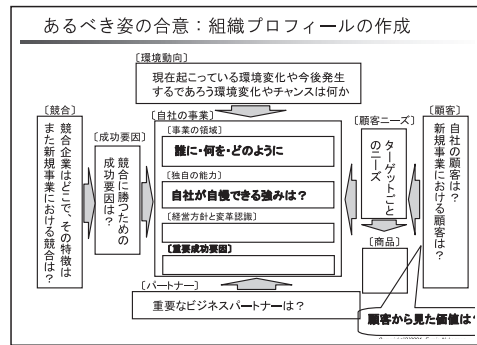
起業支援・新規事業支援の現場から⑤

今回は、「自社の強み再発見」～伝わったことがすべて～をテーマにしてみたいと思います。

■強みの再発見ツールとして活用するもの：組織プロフィールの作成

図「あるべき姿の合意：組織プロフィール」は通常、支援を開始するにあたって作成する様式です。研修方式の場合には経営者にまず記入していただきますが、多くの場合はヒアリングによって作成したものを経営者と一緒に確認・修正していきます。

ヒアリングの順番は、①自社について、②自社の顧客について、③競合企業について、④主たるビジネスパートナーについて、⑤今後予想される環境変化について、⑥環境変化を踏まえた変革の方向性は、⑦最後に：現在一番困っていることと、それについてどのように改善を進めたいと思っていますか、です。



いろいろ聞いたあとで最後に一番困っていることを聞くことで、本音のしかも直近の悩みが吐露されるように思います。これが解決しなければ次には行けませんから。また、その内容が「戦略的な課題」なのか「目の前の問題」なのかも良くわかります。

「組織プロフィール」は経営者と支援者が「あるべき姿」を合意する際に、見える形で確認しあうことができます。経営者が自身で記入した際には人が見てわかることが重要ですし、ヒアリングをして作成した際には埋まらない部分があることやわかりにくい部分に課題があることがわかります。「自社の独自能力」で「顧客のニーズに応えられる」。「自社の独自能力」で「競合に勝てる」。「ビジネスパートナー」の存在がさらに「自

社を強くする」。A3様式1枚に自社を表現することでその関係性が見えてきます。完成したものは経営者から社員へ想いを説明するツールとしても活用できます。

■独自能力を勘違いしている場合が多い

一般に「製品の評価は高いのに実績が出ない」と言った場合の多くは、自社のコア・テクノロジー（独自能力）を勘違いしている場合が多いように思います。自社がすごいと思っていることと、顧客が評価していることのミスマッチです。

その為、→リードユーザーを見誤る、→答えが出ず進むべき方向性がぼやける、→経営戦略の見直しが必要となる、→各種戦略の歯車が狂うといった悪循環が起ります。

ここを深掘していくことが「強みの再発見」へとつながります。そして「わかりやすさ」が重要ですし、営業現場では「伝わったことがすべて」です。

■差別化について

独自能力を考えると、技術内容や商品・サービスそのものだと思ってしまう場合が多いように思います。

差別化＝コア技術＋周辺技術⇔顧客から見た機能面での差別化

開発コスト＝開発リソース×開発期間⇔Time is Money

差別化するための手法については必ずしも技術そのものの優位性とは限りません。品質管理力や現場対応力など付随的な能力が顧客にとってはキーテクノロジーになることも多いのではないのでしょうか。これこそがまねされにくい独自能力だと言えます。また、納期はコストです。「差別化」は顧客とともに育成していくものでこれをともに育成していけるのは要求が厳しい「リードユーザー」です。

■顧客価値・ニーズに対応する為

自社の持つ独自能力を活かしながら顧客にとっての価値を提供していくことが重要です。直接的な顧客や、声の大きな顧客のニーズがすべてではありません。自社を育ててくれるリードユーザーは誰か、の把握が重要です。ここで言う「リードユーザー」とは、先端的な提案型ユーザーのことです。企業はリードユーザーから情報を獲得していくことにより新製品・サービスの開発を行うことが、成功への近道であると思います。

■ヒアリングの位置づけと情報収集

思い込みだけで組織プロフィールを作成するのではなく、社内ヒアリング（担当者）、顧客ヒアリング、競合ヒアリング、を実施することをお勧めしています。このプロセスが特に「強みの再発見」には重要だと思えます。

顧客のニーズに対応するためには、定量的な観点で要望を聞き取る必要があります。声の大きなニーズに対応するのではなく、要望する顧客数や要望を叶えることで獲得できる売上高などを目安に社内情報収集し、開発項目の「選択と集中」を図る仕組みが必要です。

当たり前のことばかり書きましたが、最近、経営者研修会、面談時、展示会の出展内容を見て、「せっかくの強みが伝えられていない状況」が多数見受けられ、改めて「強みの再発見」の重要性を感じました。（渡邊文恵）

はんなり診断士



秋田 英幸
(あきた ひでゆき)

箕面商工会議所 勤務

実家が京都ということで大学卒業後、地元の会社で働いていました。しかし、コンサルタントという仕事への憧れから退職して診断士を勉強し、新制度になった平成13年に合格、翌14年に診断士登録をしました。

取得後は、資格を活かした仕事をしたいと考えて転職活動をしていたのですが、京都での仕事が見つからず、30年間慣れ親しんだ京都を離れ、大阪の箕面商工会議所の経営指導員として勤務することになりました。

このような経緯ですので、すぐに京都へ戻るつもりでいたのですが、気が付けば今年で6年目に突入します。

商工会議所といえば非常に安定したイメージがあると思いますが、地方の小さな商工会議所はどこも会員離れや補助金の削減により、財政

的に死活問題となっています。

そんな状況に追い打ちをかけるように、大阪府では平成20年に橋下知事の財政非常事態宣言によりさらなる補助金の削減と、これまで約50年間実施されてきた補助制度が変更となるなど、商工会議所にとっては激動の時代を迎えることになりました。

現場にとっては非常に厳しい状況ですが、何とかピンチをチャンスに変えるため、試行錯誤を繰り返しています。

このように、今は仕事も住まいも大阪ですが、京都支部に所属しています。京都支部は非常に気さくで、私のような一会員でも自信を持って「京都支部においでよ！」といえますし、そういう雰囲気を作ってくださっている役員の方々には非常に感謝しております。

ということで、まだしばらくは大阪で過ごすことになりそうです。商工会議所を取り巻く状況は非常に厳しく、前方には大きな壁が立ちほだかっています。一步前進しては二歩後退していると思えない時もあるのですが、自分に与えられた使命だと思って頑張っていきたいと思っています。



西本 武志
(にしもと たけし)

皆さん、こんにちは。昨年4月に診断士に登録してはや1年になろうとしています。最近では1年があつという間に過ぎていきますが、特にこの1年はいろいろと新しい出来事があって例年にも増して早く過ぎていったような気がします。

さて、私は現在市内の民間企業に勤めており、法務の仕事をしています。中堅企業の法務の担当者は、M&Aからゴミのリサイクルまで、企業活動の全般に及ぶ雑多な案件を1人で取り扱います。ですから単に法律だけでなく、ビジネス全般の知識を得ることで仕事の質を上げることができるのではないかと考えたのが、診断士の勉強を始めたきっかけです。また単に勉強するだけでなく、診断士という国家資格を持つことで、社内外でいろいろなチャンスが広がる

のではないかと考え、資格を取得するに至りました。現在、まさに思惑どおりの展開となっており、とても充実した日々を送っております。

私自身のこの1年での1番大きな変化は、「自分が住んでいる街に目が行くようになった」ということです。私は元々兵庫県の出身で、京都に住み始めて約5年になります。診断士になって商店街の調査の仕事を経験したり、また地域活性化のことなどを勉強したりするなかで、これまで以上に積極的に興味を持って街の様子を見るようになりました。街中を自転車や徒歩で移動しながら、「こんな店があるんだ」と興味を持ちたり、道端の掲示板を見て「こんなイベントをやっているのか」と感心してみたり。今まではポストからゴミ箱へ直行していた市民しんぶんにも最近では目を通すようになりました。

昨今の不況で、街には暗い顔の人やイライラしている人が増えているように思えます。街が明るさを、皆さんが笑顔を取り戻せるよう、診断士として微力ながら力を尽くしていきたいと思っております。診断士の諸先輩方をはじめ、関係の方々におかれましては、ご指導、ご鞭撻の程、宜しくお願い申し上げます。

▶ ご存じですか？ 知恵ビジネス推進室 ◀

「京都商工会議所 知恵ビジネス推進室」は、「知恵産業のまち・京都」を推進する拠点です。今回は、同室に勤務されており、支部会員でもある谷口真さんにお話をうかがいました。

Q. どのような目的で、いつ頃できたものですか？

A. 「ニュー京商ビジョン」の基本方針として、「知恵産業のまち・京都の推進」を掲げています。この「知恵産業」を推進するため、平成20年4月に前身の「京都・ビジネスモデル推進センター」から、「知恵ビジネス推進室」に改称しました。

Q. 知恵ビジネスとはどのようなものですか？

A. 京都の特性と企業独自の強みを活かしながら、新たな知恵によって付加価値の高い技術や商品・サービス、あるいはビジネスモデルを開発し、“顧客創造”を実現するビジネスを「知恵ビジネス」と捉えています。

Q. 誰にどのようなサービスを提供されていますか？

A. 本所の会員さまはもちろん、京都市内の中小企業の方々を中心に新事業展開や経営革新に向けた戦略づくりなどをセミナーや個別相談などを通して、お手伝いしております。また、創業を目指す方や、事業を次代に引き継ごうとされる方の個別相談・支援なども行なっています。特に最近のトピックスとしては、知恵ビジネスの発掘・創出を図るために、初めて「知恵ビジネスプランコンテスト」を開催しました。コンテスト開催に当たっては支部会員の方々にもご協力をいただき、誠にありがとうございました。

Q. 研修やイベントの情報を入手するにはどうすればよいですか？

A. まずは京都商工会議所の各種メールマガジンにご登録下さい。以下のURLから京都商工会議所が発行している各種メールマガジンの登録ができます (http://www.kyo.or.jp/kyoto/kyosho/m_magazine.html)。おすすめは、知恵ビジネス推進室が平日の毎朝発行している



京都・知恵ビジネス推進ニュースです (<https://regssl.combzmil.jp/web/?t=fk03&m=phva>)。京商のページにもイベント情報は掲載されていますので、是非ともご覧下さい (<http://www.kyo.or.jp/kyoto/>)。このほかにも知恵ビジネス推進室のブログもあります (<http://chiebiji.kyo2.jp/>) から、気軽に覗いてみて下さい。また、既に多くの支部会員の方に京都商工会議所の会員になっていただいているのですが、会員の方には毎月会報をお送りしたり、FAX通信で事業の案内をさせていただいて

ます。この機会に、まだ会員になられていない方は谷口までお声掛けいただければと思います。

Q. 知恵ビジネスについて知りたい場合はどうすればよいですか？

A. 「知恵産業のまち・京都」のホームページ (<http://www.kyo.or.jp/chie/>) を開設していますので、こちらをご覧ください。また、もっと詳しく知りたいという場合は、気軽にお声掛けをいただければと思います。

Q. 「知恵の経営」推進事業について教えてください。

A. 当推進室の取り組みの一つとして、京都府の「知恵の経営」報告書の作成支援を行なっています。既に支部の知恵経営支援研究会のメンバーの方々には、「知恵の経営」に取り組もうという中小企業の方々への講義や個別相談において、ご活躍いただきました。今後も是非、支部会員の方々と連携しながら、企業の成長戦略づくりを進めていきたいと思ひます。

Q. 最後に一言

A. 知恵ビジネス推進室では、今後も京都の知恵ビジネスを推進していく予定です。多くの支部会員の皆様に知恵ビジネスに興味を持っていただきご協力いただければと思っています。まずは、谷口にお気軽にお声かけください！

(山本知美)

所在地 京都市中京区烏丸通夷川上ル 京都商工会議所ビル6階

TEL：075-212-6470 FAX：075-212-8870

E-mail：bmpj@kyo.or.jp URL：http://www.kyo.or.jp/kyoto/

京都支部の主な運営メニュー一覧

区分	運営メニュー	主旨	対象者	内容	費用徴収
本部関係	理論政策更新研修	資格維持	全診断士	4時間/回	一律6,000円
	支部会員研修	会員スキルアップ	支部会員	セミナー	無料
	調査研究事業	調査研究	支部会員等	調査結果を「研究報告書」に纏める	無料
	無料経営相談会	資格維持、地域貢献	支部会員	経営相談窓口対応	無料
	診断実務従事研修	資格維持	全診断士	現行6日コース	24,000円以上
	近畿ブロック連絡会議	近畿圏支部との連携	支部長担当役員		
支部事業	診断士情報システム	RMC事務	協会会員	RMC維持登録、広報宣伝等	無料(年会費内)
	支部ウェブサイト運営	支部の広報宣伝等	不特定	ウェブサイトの運営管理	無料
	会員キャリア登録	会員スキル把握	支部会員	会員の得意スキルを登録	無料
	支部会員ML運営	会員間コミュニケーション	支部会員	MLの維持・管理	無料
	診断京都発行	内外への広報媒体	支部会員、ほか	年3回発行、8頁立て	無料
	会員交流会	新入会員との交流	新入会員	入会3年までの会員を対象	無料
	会員レクリエーション	会員厚生	支部会員	会員有志レクリエーション	3,000円程度
	産学公連携活動	産学公連携の促進	担当者	産学公連携機構への参加活動	
	経営革新研究会	会員スキルアップ	支部会員等		無料
	経営品質研究会	研究活動	支部会員	経営品質に係る研究活動	無料
	内部統制研究会	研究活動	支部会員	内部統制及びJ-SOX関連の研究活動	無料
	農業経営支援研究会	研究活動	支部会員	農業経営改善など	無料
	WEB2.0研究会	研究活動	支部会員	最新ウェブ技術の把握	無料
	プレゼンテーション研究会	研究活動	支部会員	第4面参照	無料
商店街研究会	研究活動	支部会員	第4面参照	無料	
事務局業務	更新研修等の案内DM	支部運営・会員支援	府内RMC等		無料
	診断京都他の発送業務	支部運営・会員支援	支部会員		無料
	会員各種問い合わせ対応	支部運営・会員支援	不特定		無料
	更新事務代行	支部運営・会員支援	支部会員		無料
	支部の経理処理等	支部運営・会員支援	支部会員		無料
	業種別貸出審査事典CD-ROM	支部運営・会員支援	支部会員	情報サービス業務	無料(印刷:有料)

京都支部 行事予定

2010年 2月19日(金)	日本政策金融公庫との意見交換会を開催(公庫9名、支部会員8名が参加しました。)
2010年 2月24日(水)	近畿経済産業局ワンストップ・サービスデーにおいて、西川理事・林会員が相談員として参加しました。
2010年 5月22日(土)	通常総会 会場:京都タワーホテル
2010年 8月8日(日)	理論政策更新研修(第1回) 会場:新都ホテル陽明殿
2010年 10月23日(土)	理論政策更新研修(第2回) 会場:新都ホテル陽明殿

京都支部 会員異動

(2009年12月～2010年2月)

入会	野村昌宏
入会	若島浩文
退会	堀村清蔵
2月末現在会員数 128名	

診断京都

No. 93

2010年4月発行

社団法人中小企業診断協会京都支部

〒600-8009 京都市下京区四条通室町東

京都産業会館内

TEL (075) 213-7980

FAX (075) 213-7981

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 榎大気堂 TEL (075) 361-2321

FAX (075) 361-5047