

診断京都

社団法人 中小企業診断協会京都支部

No.95
2010年冬号



平成22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22年度理論政策更新研修が、8月8日及び10月23日の計2回、新・都ホテル（京都駅八条口）にて開催されました。

8月8日（日）は、前半を京都府副知事の太田昇氏より「京都府行政、産業振興施策について」というテーマでご講演いただきました。講演では、京都府の主な取り組み・財政状況についての解説をはじめ、京都府の現状と産業振興と事業内容について、100ページを超えるレジュメを用いて詳細なご説明をいただきました。後半は支部理事の岡原慶高氏より「中小企業の再生支援」について、事業再生の手順や方向性、京都における融資制度の解説に加えて、再生計画を策定する上でのマイルストーンや留意点、中小企業診断士の役割など、事業再生支援の現場で経験されたことをもとに具体的な講義がありました。



10月23日（土）は、前半を京都高度技術研究

所専務理事の白須正氏に「京都市の活性化に向けた新しい産業政策について」というテーマでご講演いただきました。新しい産業振興策について、スーパーテクノロジー構想を中心にその背景やこれまでの事業内容と今後の取組など具体的な説明をいただきました。後半は支部会員の秋田英幸氏より「小さな街に見る商店街活性化のポイント」と題して講義がありました。現在、箕面商工会議所において商業活性化事業を担当されている中での成功事例や苦労話など映像を交えて説明いただきました。



各日とも会場は満席で、100名を超える方がご参加されました。京都の産業振興や中小企業支援の最前線にてご活躍の方々に講演いただいたこともあり、参加された受講者の皆様は熱心に聞き入っていました。（杉村麻記子）

近畿ブロック事務連絡会が開催されました

平成22年10月5日、近畿ブロック事務連絡会議が、奈良で開催されました。

ブロック事務連絡会議とは全国支部長会議のミニ版のようなもので、全国をブロックごとに年1回、診断協会会長、専務等本部事務局が向き、そこに属する支部の支部長等と情報・意見交換等を行う会議をいいます。近畿ブロックは、福井県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県の7支部で構成されています。

本年の連絡会議の主テーマは「公益法人制度の見直しに係る当協会の移行形態等について」でした。本部事務局としては、今回の各地でのブロック会議を経て、その後に関く全国支部長会議で何らかの結論・方向性を打ち出し、次の総会に臨みたいとのことでした。

連絡会議はまず、本部事務局からの報告で始まり、「スケジュール的には、平成23年の診断協会の総会で何らかの方向性を打ち出

し、移行手続きを進めることになる。移行形態については、現行の体制でそのまま移行する方法と他の形態で移行する方法がある。どの形態で移行するにしても、本部と支部の関係はどうか、会計処理はどうするのか等々いくつかの課題が存在する。どのようにすれば最もスムーズに移行できるかを現在、経済産業省や内閣府など関係省庁と詰めているところである。」とのことでした。

いくつかの質疑応答の中、京都支部としては「47都道府県それぞれに支部を有していることが診断協会の強みである。この強みが生かせる形で移行すること。移行後の本部と支部の役割を明確にすること。」の二点を主に伝えました。

本件について京都支部としては、移行形態の如何を問わずプロジェクトチームを立ち上げ、本部の動きに大きく後れをとらないよう勉強会等とおして準備を進めていきます。（山脇康彦）

支部主催の診断士交流会を新たに開催

中小企業診断士資格の更新要件の一つである理論政策更新研修には、京都支部主催の年間2回の研修会に多くの非会員診断士が参加されています。しかし、従来は診断協会会員診断士と非会員診断士との接点はほとんどないままに推移してきました。非会員診断士といえども、①自らのスキル向上や能力開発をしたいと考えている診断士、②人的なネットワークを広げて新たな機会や楽しい交流及び刺激を欲する診断士、③いずれ独立したいと思っている診断士がいます。

このような実態から、京都支部では昨年度に立ち上げた組織確立小委員会において何らかの対策を講じるべきだとの結論に達しました。今年度は、その第1歩として非会員診断士と会員診断士の交流を図るイベントを開催することとし、平成22年11月20日に「中小企業診断協会京都支部主催交流セミナー&懇親会」を、京都産業会館7階会議室にて開催しました。非会員及び会員診断士を合わせて23名が参加され、一応の成果を得ることができました。

今回のセミナーテーマは、スキルアップや独立を目指す診断士に対して第1線で活躍する診断士が、そのノウハウを公開することとしました。



第1部では、京都支部副支部長の山脇康彦氏が「中小企業診断士の人的ネットワーク構築と戦略的提携」と題して、自らの独立開業から今日に至るまで実践してきたことや経験と共に得たノウハウ、また診断士としての戦略等について赤裸々にデータや過去の事実を示しながら講義しました。

第2部は、共同組合京都府中小企業診断士会専務理事の成岡秀夫氏が「独立にはそれなりの準備が必要」と題して、独立を思い立ったら独立までしておくべきこと、独立後の事務所運営の実際、事業展開の仕方等について自らの経験と共に体系的に整理して分かりやすく具体的に説明しました。

共に、普段滅多に聞けない戦略に基づく現実的な方針や対処法、細かなノウハウに至るまでを開示した点が印象的で、参加者に感動を覚える人たちも少なくなかったようです。

その後、山崎京都支部長から中小企業診断士及び診断協会を巡る環境変化や最近の動向等の情報提供があり、17時過ぎからは場所を近くの京町屋風の飲食店に変えて懇親会に移りました。これまでに実施したことがなかったイベントであるだけに、非会員と会員診断士の交流は盛況で予定の2時間が短く感じるほどの活発な意見交換がありました。（中村久吉）



女性診断士の会「ひまわりの会」を発足しました

女性診断士の会を発足しようということで、支部会員7名の女性陣にお声かけをしました。

第1回目は交流会として、8月8日（日）の理論政策更新研修終了後、新都ホテル1F「ロンド」というダイニングを会場に、山崎京都支部長と5名の会員の方（足立早恵子、杉村麻記子、松居政美、山本知美、渡邊文恵）にご参加いただきました。京都支部の活動内容、日頃の各人の活動内容、公私にわたる情報交換等で時間はあっという間に過ぎました。

当日みんなで検討した会の名前は「ひまわりの会」です。まだまだ人数が少ない状況ではありますが、各人の多様な能力や公私にわたる知恵などを情報交換できる場（関係）を作っていければと思います。女性診断士を見かけたら是非京都支部へお誘いください。



（渡邊文恵）

日本政策金融公庫との「第9回意見交換会」

毎年恒例となりました株式会社日本政策金融公庫・国民生活事業様との第9回意見交換会が、平成22年11月5日(金)に開催されました。

戸田西陣支店長(兼国民生活事業統轄)及び山崎京都支部長の開会挨拶を皮切りに、

- ①参加者の自己紹介(診断協会京都支部6名、日本政策金融公庫6名)
- ②公庫から「最近の景気状況」、「創業支援情報」、「各種融資制度案内」等についての説明
- ③京都支部から「支部概要」、「平成22年度活動実績」、「紹介状制度の登録者数報告」等について説明が行われました。
- ④その後、様々な相互情報や貴重な意見交換ができ、大変有意義な時間を過ごす事がで

きました。

また、夕方からは懇親会が開催され、日本政策金融公庫9名、診断協会京都支部10名の参加があり、和気藹々の雰囲気の中で無事終了しました。ちなみに、公庫側担当の城所長(第二課長兼務)と大竹主任は、中小企業診断士ということもあって、今後の連携強化が図れるものと大いに期待しています。なお、両氏には今回を機会に京都支部へ加入いただきました。



(上田 清)

平成22年度診断実務従事事業が進行中

平成22年度の診断実務従事事業が始まっています。

今年度は、広く応募を募ったところ、27名の方々の応募がありました。



8月から4回にわたり順次説明会を開催したところ、全員に参加いただき、対象企業の概要と日程を説明しました。その後、各人に診断実習する企業の希望をエントリーしていただいた上で、担当企業の調整をしました。

その時点で3名の方が、日程の都合や希望企業の業種の関係で参加を辞退されました。

実際の企業訪問、診断実習は9月下旬から始まり、現在では2社が終了しています。残る3社は進行中で、1社は年明けの1月開始を予定しています。

今回エントリーいただいた20名以上の方々は、京都支部はもちろん、大阪支部所属の方も数名います。また、非会員の方も数名いらっしゃいます。

この事業は始まってからずっと成岡が担当させて戴いていますが、成岡の方式は一貫通貫自己完結方式でやっています。お一人お一人が分業ではなく、頭からつま先までひとつのストーリーを作っていただき、参加者ごとにプランを仕上げます。一人一人でかなり意見が異なる場

合もあります。むしろ、そのほうが自然ですし、また力がつきます。こういうプランに、絶対的な正解はありません。

具体的には、先方企業に出向いてヒアリングをし、数週間かけてプランを練ります。途中の段階で一度メンバーが集まって中間ミーティングを行います。そこでご自分のプランの方向性を説明いただきます。そして、最終のレビューに向けて仕上げさせていただきます。重要なのは、分量より内容です。得られた情報は少ないでしょうが、実現可能性がないといけません。絵にかいた餅のような診断勧告では、現実的ではありません。また、期限が設定されていないといけません。「いつまでに」が重要です。スローガンの羅列は意味がありません。もっと言えば、いざというときに本当に自分が代わりにできるか、です。

今年度の対象企業は必ずしも業績が順調な企業ばかりではなかったもので、参加の方々も勝手が違って悪戦苦闘されたようです。いい内容の最終プランをひねり出すのに苦労の連続でした。まだ、来年にかけて当分、このような状態が続きます。

(担当：支部常任理事・組合専務理事 成岡秀夫)

京都学園大学仕事研究講座

今年で6年目となりますが、本年も京都学園大学から経済学部2回生120名を対象に「仕事研究講座」を受託しました。講義は9月29日から4か月間毎週水曜日の11:10から12:40までの90分です。応募のあった多数の中から選考された診断士会メンバーがリレー式で13の業界を担当して講義します。(氏名敬称略)

回	日付	業界	講師氏名
1	9月22日	講座の趣旨と評価の仕方	(学園大)西藤教授
2	9月29日	広告代理店	藤井 健志
3	10月6日	金融機関	鉄尾 佳司
4	10月13日	ツーリスト	中路 悦雄
5	10月20日	情報通信	松井 宏次
6	10月27日	家電販売	竹下 富彦
7	11月10日	住宅販売	松野 修典
8	11月17日	アパレル	山脇 康彦
9	11月24日	スポーツ用品	松田 茂
10	12月1日	スーパーマーケット	岩橋 亮
11	12月8日	電気機械器具製造業	坂田 慎一
12	12月15日	自動車販売	西河 豊
13	12月22日	医療・医薬品・サービス	大石孝太郎
14	1月12日	産業鳥瞰図	成岡 秀夫
15	1月19日	まとめ	(学園大)西藤教授



皆様ご承知の通り不況が影響して「大氷河期」と呼ばれるほどの就職難です。本講座は「就職活動の入門編」にあたります。世の中には「こんな仕事、こんな職業がある」「厳しいけれど、夢がありそうだ」。学生諸君に仕事への興味と気づき、そして将来への夢を持ってもらうため、各業界の状況と仕事内容を学生の目線で講義します。

大学の講義ですので、会場は扇形の階段教室です。普段の研修や講演とはまた違うアカデミックな雰囲気です。プロジェクターは使用できないので、テキストと板書というオーソドックスなスタイルで、世の中の厳しさや業界の難しさをいかに学生諸君に理解してもらえるように講義できるか。各担当者の腕の見せ所です。

この事業は、様々な業界の経験者の集合体である診断士会ならではの活動の場です。(成岡、中路)

京都学園大学の仕事研究講座に参加して

京都支部のなかで公募される案件のひとつに、京都府亀岡市にある京都学園大学の「仕事研究講座」の講師があります。2005年度から毎年度、当支部からの講師派遣が続けられて来たこの講座ですが、今回、私も加わる機会を得させていただきました。ありがとうございました。

受講生は、経済学部2回生です。春の学期に学ぶキャリア形成概論で自分を知り、秋のこの講座で自分を活かす仕事について考えようという位置づけがされています。講義の回ごとに異なる業界がとりあげられ、今年度は、広告、金融、ツーリスト、自動車販売、アパレル、医薬品など、全13回シリーズで、私の担当は情報通信業界でした。



講師に求められるのは、就職活動本を読むだけでは判らない業界の生の姿を受講生に伝えるということ。当支部において、多様なビジネス現場に携わっている企業内診断士のかたへ広くこの講師募集が呼びかけられるのも、まさにそうした講義へのニーズがある故だと思います。私の場合も、やはり様々な情報通信業に関わった会社勤務時代での経験が講義のベースになりました。また、私自身での把握が不十分な点については、業界の現況に詳しい支部会員の方々にお聞きしたり資料をお借りしたりすることで、備えることができました。熱心に聞き入る受講生にとって幾らかなりと役に立つ授業ができたかと思えるのは、そうした支えを頂けたお蔭です。

就職状況をはじめ厳しい環境が続きます。学生の皆さんが、社会人としての長い道のりを前に、少しでも視野を広げる学生生活を送ることができるようにと、講座を振り返って、あらためてそう願っています。

(松井宏次)

起業支援・新規事業支援の現場から⑦

前回は「学習スタイル」と「コミュニケーション」について取り上げました。今回はもう少し具体的に「面談」というシーンでの「コミュニケーション」について取り上げてみたいと思います。

窓口相談、専門家派遣、セミナー講師、コンサルティングなど日々の業務の中に「面談」は欠かせないものです。組織内での上司・同僚・部下、友人、そして家族。公私ともに面談の機会は本当に多いですね。

その面談について、うまくいったこと、いかなかったこと、を思い出してみるとどんなことが思いだされますか？そのポイントは何でしょうか？また、うまくいくために気をつけていることは何ですか？



① 半期に一度の評価面談を受けた。「目標シート」を元に面談を受けるはずだったが、上司が一方的に話をし、最後に「君には期待しているんだ、頑張って」と言われた。
→ 面談の目的として予告されていたことと違う状態であり、本人に対するフィードバックも特にない。何をどう頑張るのかの具体性にも欠けており、コミュニケーションが未完了です。

② ある創業希望者の話を聞いていると、思いばかりで具体性に欠けていてとても創業できそうにない。そこで、事業とはこんなこともあんなことも考えて、しっかり計画を立てる必要があるんだと熱く説明した。

創業希望者の心の声：専門用語ばかりで言ってることが良くわからないなあ。それなりにいろいろ考えてるつもりなんだけど。何だか否定されてる感じ。

→ 話し手の思いをしっかり受け止め承認しきれていない。現状を相手にわかるようにフィードバックできていない。今後に向けて具体的な提案ができていない状態であり、この面談もコミュニケーションが未完了と言えます。

③ 子供がぬり絵をしている。そこへ「○○ちゃん」と声をかける母。「・・・」返事をしない子供。「○○ちゃん、・・・、○○ちゃん。呼んでるでしょ？返事ぐらいしなさい！」
「聞こえてる」と一言答える子供。そこでカッとして「さっさと着替えなさい。もう保育園に行く時間なんだから！○×△・・・」と怒ってしまう母。泣く子供。

子供の心の声：いまぬり絵してるんだから邪魔しないでよ！

母の心の声：遅刻するんだからさっさと着替えてよ！毎日毎日いい加減にして！

→ 親の都合、子の都合がかみ合っていない状態で、このコミュニケーションも未完了です。上手にぬり絵ができていう承認、でもそろそろ着替えなさいといけないう状況フィードバックと着替えてほしいという明確なリクエスト、あと○分でスムーズに家を出られれば遅刻せずうれしいというメッセージも添えて。忙しい朝にそんな悠長なことは言ってもらえないと怒られそうですが、折角なら気分良く1日をスタートしたいものです。

さて、①、②、③のコミュニケーションが未完了なケースを読んで、みなさんはどう感じられましたか？「自分はちゃんとできている」、「そんなこともあったなあ」、感じ方は人それぞれだと思います。状況は違うけれども何かしら「未完了」なコミュニケーションをとっていることがあるのではないのでしょうか。

以下により良い面談に向けてのポイントを列挙します。(⇔の右側は効果的でない例です)

- ・良い聞き役になっている ⇔ 一方的に話している
- ・現状に関するフィードバックがある ⇔ 失敗の原因ばかりを掘り下げている
- ・自分の考え方に誘導していない ⇔ 相手の話を即座に否定している
- ・新しい視点を得るための提案がある ⇔ 自分の成功体験を押しつけている
- ・目標に向かった問いかけがある ⇔ 問いかけが詰問になっている
- ・評価だけでなく行動へのフォローがある ⇔ 結果のみが重視されている
- ・リクエストをきちんと伝えている ⇔ できていない点ばかりに焦点を当てている

日々の「面談」シーンにて「コミュニケーション」が「都度完了」できるよう何か1つでもお役に立てれば幸いです。
(渡邊文恵)

はんなり診断士



市山 優
(いちやま まさる)

市山経営税理士事務所 所長
株式会社 I. M. T. 代表取締役

昨年度の7月に京都支部に入会いたしました市山優と申します。税理士との兼業で診断士の業務をしています。

診断士の方で講師の仕事をされている方は多くいらっしゃるかと思いますが、今回、診断士かつ税理士としての実体験をもとに、私なりに講師の仕事をするにあたっての心構えや感想について触れてみます。

税理士会の地元の支部で毎年行われる簿記教室の講師を2年連続でさせていただいた時の話です。講義そのものは1年あたり2時間×6日でしたが、それ以外に講義前の事前予習に時間をとられました。特に1年目は、思った以上に事前予習の時間をとられたように感じます。2年目は説明すべき内容・ポイントを把握していますので、事前予習も1年目と比べればかなり楽でした。

ここで商売に置き換えて考えてみます。講師をするなら、同じ話を一度だけすれば利益率は薄いものの、同じ話を何度もすることによって利益率は上がり、いわゆる『規模の経済』がはたらきます。

そう考えると、何度も講師を引き受けることは商売上有益と考えられます。また、講師の仕事は診断士であれ税理士であれひとつの販促ツールであり、その点からも数多く講師の仕事を引き受けることは有益といえます。

しかし、何度も講師を引き受けるには体調管理が必要となります。講師うんぬん以前に体調管理はしなければならないことですが、当然通常よりも体調管理に気を使う必要があります。長時間立ちっぱなし、しゃべりっぱなしで疲れてきます。また、代打が利かないので、いくら体調が悪くろうがほかの人に依頼をできず、自分が講師をする必要があります。その他、時間が制約されるということにも注意を要します。都合が悪くなったので1時間ずらしてほしい、渋滞なので遅れます・・・などの理由は通じません。

結局、『おいしい』だけの商売はそう無いということですね。



足立早恵子
(あだち さえこ)

ADACHI経営企画事務所

皆様、こんにちは。2010年4月より京都支部でお世話になっております足立 早恵子と申します。このような機会を頂き、誠にありがとうございます。

私は長らく京都市内にあります半導体製造装置メーカーグループに勤めておりましたが、昨年の秋、希望退職者募集に応じて退職し、図らずも(?)診断士登録と同時に独立することとなりました。とはいえ、中小企業経営者の家庭に生まれ、物心つく前から中小企業を取り巻くリアルな状況や商工会議所、金融機関、事業者団体などのお付き合いに関するエピソードを家庭の食卓で毎日聞いて育ってきたことを鑑みると、独立診断士の道を選んだのは自然の成り行きだったような気もしています。

これまでの職歴としましては、地方新聞の記者

を皮切りに、取扱説明書の執筆・翻訳、広報部門でのプレスリリース作成、社内報の編集など長らくライティングを中心とした業務に携わってまいりました。しかし、数年前、子会社総務部門に異動し、小規模な組織だったため法務関連を中心に人事、経理、庶務、システム管理など間接部門におけるほとんどの業務を担当することになりました。これらの業務は当時の私にとって全く未知のものであり、改めて自分が企業というものについていかに無知であるかを痛感しました。そこで、強い危機感を抱くとともに、ビジネスを体系的に学びたいと思ったことが中小企業診断士を目指したきっかけでした。合格までは少し年数が掛かりましたが、受験生活を通して知識だけでなく、人として大切なことを数多く学ぶことができ、今は資格だけでない何かを得られたように感じています。

座右の銘は「現状維持は退歩なり」。今後は、これまでの様々な経験を活かすとともに、常に知識やスキル、そして人間力を向上させ、事業者の皆様々に心底喜んでいただけるような仕事をしていきたいと思っております。今後ともよろしくお願い致します。

財団法人京都産業21は京都府産業支援センター(京都市下京区中堂寺南町134)に本部事務所を構える中小企業支援機関です。今回は、専務理事 家次 昭様にお話をおうかがいしました。(山本知美)

Q. どのような目的で、いつ頃できたものですか？

A. 京都産業21は中小企業の立場に立ったワンストップ体制による中小企業の総合支援機関として、平成13年4月に、(財)京都府中小企業振興公社、(財)京都府産業技術振興財団、(財)京都産業情報センターの3団体が統合し、誕生しました。

Q. 中小企業の皆様へどのようなサービス(事業)をされていますか？

A. 当財団では中小企業の皆さんに「経営の課題解決」と「新事業の展開」の観点から総合的なサポートを行っています。「経営課題の解決」では、例えば、診断士の方をはじめとする専門家派遣、受発注先の紹介・あっせん、設備貸与(割賦・リース)、人材育成事業、貿易・海外展開、中小企業活性化ための助成等を実施しています。「新事業の展開」では、中小企業の経営革新、起業・創業、企業連携、産学公連携、試作産業、新産業の育成、京都府北部地域・南部地域の産業振興、機器貸付など多くのメニューで企業へのサポートを実施しています。

最近、きょうと元気な地域づくりや農商工連携のファンド事業による助成、活路開拓緊急支援、戦略的共同研究、成長分野への設備投資への支援、上海代表処による府内企業の中国市場への挑戦支援なども行っており、事業内容がますます多様化して来ました。

Q. 中小企業診断士に期待し、成果があったことは？

A. 中小企業の後継者を対象にした経営者育成大学では、中小企業診断士の方々が企画チームを組み、中小企業の指導経験、ノウハウを活かした充実したカリキュラムを組んでいただきました。中小企業の参加者からは大変好評で、研修終了後も参加者同士が互いの会社見学など自主的な活動にもつながり、期待以上の成果があったと感じています。

次年度もこのような研修に取り組む際には診断士の方々の連携をより深めていきたいと思っています。他にも専門家派遣による中小企業への的確な助言など診断士の方の成果は年々深まっていると感謝しています。

Q. これから開催される事業についてご紹介ください。

A. 平成23年2月17日(木)、18日(金)京都府総合見本市会館(京都パルスプラザ)において「京都ビジネスフェア2011」を開催します。このフェアでは京都府内のものづくり中小企業125社・15グループの出展による『ものづくり加工技術展』をメインに、今回初めて、発注企業116社の参加による近畿・四国地域との『合同緊急広域商談会』を開催します。また、同時開催として、企業連携、産学公連携グループの取組、新事業、農商工連携等の事例・研究発表会として『きょうと連携交流ひろば』を開催するほか、『国際化セミナー』など、中小企業の皆様がビジネスチャンスをつかむ場を提供しています。是非ご来場いただければと思います。

また、今年10月に京都産業21上海処(京都府上海ビジネスサポートセンター)を開設しました。既に中国に進出されている京都企業のネットワークにより中国を中心に市場開拓を図る京都府内の中小企業のサポートを是非充実をしていきたいと考えています。

Q. 最後に一言

A. 京都産業21では基本理念として顧客とのコミュニケーションを最も大切にし、あらゆる資源の有効活用を図り、中小企業の企業活動に真に役立つ質の高いサービスを提供して京都産業の発展に貢献することを目指しています。

今後とも財団の諸事業に中小企業診断士の皆様のご協力を是非ともお願いいたします。

財団法人京都産業21

〒600-8813

京都市下京区中堂寺南町134

TEL 075-315-8660 Fax 075-315-9091

e-mail : okyaku@ki21.jp(お客様相談室)

URL:<http://www.ki21.jp/index.html>



まずは相談から



家次専務理事

京都支部厚生事業を今年も実施

京都支部の厚生行事は平成20年度より開始し、平成22年度で3回目となり、定例の行事として定着をしてきました。支部において行われる各種の研修事業とは異なり、レクレーション要素の高い行事を企画しています。

企画にあたっては、会員同士が気楽に懇親を深めること、何らかの新しい見聞ができることを基本にしています。また、全会員が参加できるように実施曜日は土日に設定し、場所は近隣の観光地とし、昼食時間帯を懇親会とすることになっています。

平成20年度は、源氏物語千年紀に関連して、宇治で、「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」を行いました。

平成21年度は、NHK大河ドラマ坂本龍馬にちなみ、「伏見歴史探索龍馬と酒蔵、名水を求めての散策」を行いました。

今年平成22年度は、過去2回いずれも晩秋の時期に実施しているにもかかわらず、紅葉を鑑賞したことがないという要望もあり、紅葉の名所を取り入れました。タイトルは「光明寺の紅葉、長岡京市歴史探索」とし、11月27日（土）に実施を致しました。参加人数は、山崎支部長、山脇副支部長、本年度新入会員3名等の計17名の参加を得ました。

当日、秋晴れの絶好の日和のなか、10時半にJR長岡京駅に集合しました。今回のコースは、まず、長岡京市の歴史探索として、①1200年の歴史がある「神足(こうたり)神社」、②日本の歴史公園100選に入っている「勝龍寺城公園」を選びました。勝龍寺は、有名な明智光秀の娘、玉（後のガラシャ夫人）が細川忠興に嫁いだ城として有名なところでした。

次に、紅葉の名所「光明寺」に移動しました。今年は猛暑の夏から一転、秋は急速に気温が低下したためか、紅葉は、色鮮やかさが際立っていました。お寺の話では、「7年前以来の美しさ」ということでした。

散策の途中及び昼食会含め、近況、歴史、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懇談し、おおいに懇親を深めるなか、無事終了致しました。

次年度も、厚生行事を企画致しますが、是非会員皆様方の積極的な参加をお願い致します。

（小宮山衛）

写真：「勝龍寺城公園」での参加者の写真です。



支部からのお知らせ



中小企業診断協会京都支部は、公益社（京都市中京区烏丸通三条下る、フリーダイヤル：0120-00-4200、<http://www.koekisha-kyoto.com>）と特定契約を結びました。今後、支部会員及びその二親等以内の親族が葬儀等で公益社を利用する場合、特別の手続きをすることなく「診断協会の特定契約を利用」する旨を伝えれば基本葬儀料金の12%が割引されます。プライトホール・ご自宅・寺院・ホテルでのお別れ会など葬儀式場に関わらず適用されます。

京都支部の行事予定

2010年10月13～14日 京都中央信用金庫ビジネスフェア出展「無料経営相談会」

2010年12月4日（土） 京都支部会員研修会
第1講義 講師：藤井 明登 氏
第2講義 講師：坂田 慎一 氏

2011年1月14日（金）
年祝賀会&支部特別研修会
（於：メルパルク京都）
15:30～17:20 支部特別研修会
17:30～ 新年祝賀会

2011年1月24日（月）
知的資産経営実態調査研究報告会
（於：ひとまち交流館京都）
「中小企業のための知的資産経営のススメ」

2011年2月12日（土） 13:30～ 会員交流会
（於：京都産業会館7F）
17:30～ 懇親会

2011年5月21日（土）
第52回支部通常総会、第12回診断士会通常総会

診断京都

No. 95

2010年12月発行

社団法人中小企業診断協会京都支部

〒600-8815 京都市下京区中尊寺粟田町93番地
京都リサーチパーク スタジオ棟 D-206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