

# 診断京都

社団法人 中小企業診断協会京都支部

No.96  
2011年 春号



## 中小企業診断協会京都支部2011新年セミナー&祝賀会開催

平成23年1月14日、京都駅前のメルパルク京都において中小企業診断協会京都支部の2011新年セミナー&祝賀会が開催されました。

新年セミナーでは、今年度の調査研

究事業の成果発表として報告書「中小企業の知的資産経営推進ガイド」の内容に関する講義が行われました。京阪神を中心に近畿の2府3県から59社を訪問調査した結果、中小企業が知的資産経営に取り組み経営業績の向上に結び付けるには、①自社の保有する知的資産を洗い出して組織機能上の所在を明確にすること、②ライフサイクルから見た自社の知的資産がどの局面に差し掛かっているかにより



採用する対策を検討すること、③自社の組織能力の成熟度を自己診断して身の丈に合った目標を設定すること、④更に知的資産のポートフォリオを検討して経営戦略との摺り合わせを行ない、⑤ビジネスモデルへの影響を確認すると共に知的資産経営報告書を定期的に作成及び更新して、経営サイクル及び管理サイクルを廻すことが重要だということでした。

新年祝賀会では、渡邊文恵理事の司会により山崎支部長の開会あいさつや多くのご来賓の方々からの祝辞及び激励等を戴き、和やかな中にも本年度に賭ける参加会員の熱意が伝わってくる懇親会になりました。特に半ば頃の新入会員紹介では、フレッシュでやる気にあふれた会員診断士のトークに会場が沸き立つなど、盛況な新年会という印象を受けました。





# 平成22年度の支部会員交流会を開催



平成23年2月12日、恒例となった京都支部入会3年目までの会員と支部の幹部等との交流を図る支部会員交流会が開催されました。支部の活動が良く分かることのほか、今後の診断士活動への参

画機会にもなり、参加者からは高評価があります。今回参加されなかった会員も、次回はぜひご参加ください。



## 経営革新支援研究会からの報告



経営革新支援研究会では、支部会員の皆さまにお役に立てる情報発信や人脈形成、さらには会員相互の理解と交流や支部・組合の業務拡大を目的に、勉強会を行っています。

是非奮ってご参加いただきますよう、お願い申し上げます。

以下、ご参考に最近の実施状況と今後の開催予定を掲載します。

平成23年2月9日(水)終了

講師：弁護士法人 京阪藤和法律事務所  
弁護士 松藤 隆則 様  
弁護士 西村 直樹 様

テーマ：「中小企業経営で知っておきたい法律トピックス」

概要：(1) 債権回収 (2) 労働問題 (3) 事業再生の3つのテーマで、制度・法律の概要+体験談(対談形式)でお話いただきました。

平成22年11月10日(水)終了

講師：オフィスナカジ  
代表 中路 悦雄 様(支部会員)

テーマ：「iPadが変えるビジネスモデル」  
～こういう使い方、こういう利用の方法が面白い～

概要：今、何かと話題のiPad。ビジネスで使えるのか、面白い使い方、便利な使い方を簡単なデモを交えて説明していただきました。

平成22年10月13日(水)終了

講師：こくきん創業支援センター京都  
所長 城 龍二郎 様(中小企業診断士)  
主任 大竹 創平 様  
(中小企業診断士、支部会員)

テーマ：「金融機関が融資をしたい企業とは？」  
～創業前・創業後の経営者の心構え～

概要：金融機関の視点で企業の財務内容、経営者の姿勢などどのような視点で見られているのか、創業する時にはどのような準備が融資実現の可能性を引き上げるのかなどについて、わかりやすくお話しいただきました。

### ※経営革新支援研究会について

(参加のメリット)

- ① 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となり、自らのビジネスにも活かせるチャンスになります。
- ② 中小企業診断士として、必要な周辺知識の修得ができます。
- ③ 参加している会員診断士との交流ができます。
- ④ 無料です！

(特徴)

- ① 支部・組合の研究会の中では支部会員であれば誰でも無料で参加できる研究会です。
- ② 独立診断士だけでなく、多くの企業内診断士の方が参加されています。

開催日等は、原則として第2水曜日の18:30から行っています。

是非、支部会員の皆さまの積極的なご参加を心よりお待ちしております。(岡原慶高)



# 「春の準備」3題



3月1日、春らしい陽気がようやく感じられるようになってきた。大根と玉ねぎが幅を利かせている我が家のミニ畑でも、年末からの雪をモノともせず、春の訪れをじっと地中で待っていた水仙が芽を出し、日ごとにかくましく育っている。今月中ごろには大根を引き抜き、ジャガイモを植える。今、その準備をしているところである。

3月6日、第4回京都文化ベンチャーコンペティションの最終審査（プレゼンテーションと質疑応答）が行われた。主催は京都文化ベンチャーコンペティション実行委員会、京都の文化、芸術を新たな角度から捉えた独創的な「知恵」を募集し、しっかり育てていくことを目的としている。事務局は京都府の文化芸術室で、審査員は起業支援団体、金融機関、文化関係者、民間の企業家等で構成されている。文化ビジネスモデル部門、文化ビジネスアイデア部門合わせて387件の応募の中から一次審査、二次審査を勝ち抜いた19の個人・団体（女

子高校生から中高年の男女まで）が京都府知事賞や各賞（最優秀賞50万円など）を目指してプランを競った。この中には、山脇が直前にブラッシュアップを依頼された2組も含まれている。

プレゼンテーション全体を通して、アイデアやビジネスモデルは荒削りながらも、京都の文化、芸術の振興に対する熱い思いが感じられた。審査員諸氏も同じ思いであったと思われる。プレゼンテーションにあたり、舞踏の衣装を纏ったり、美山の茅の蓑を着たり、実物サンプルを持参したり等々、様々な準備、工夫の跡も見られた。各賞の結果については、文化芸術室のホームページをご覧ください。

平成20年、公益法人の見直しに関する法律が施行され、以来、中小企業診断協会でも様々な議論が重ねられてきた。本年1月の全国支部長会議で、一般社団法人に移行することでほぼ固まった。京都支部の一般社団法人化は来年の春、平成24年の4月が予定されている。

我が家の水仙や京都の文化、芸術分野の起業家に負けぬよう、しっかりと準備し、来年の春を迎えたい。  
(山脇康彦)

## コラム

## フィジカルのメンテナンス



診断協会京都支部で一番身体を動かしているという自負のある成岡です。基本的には4%ルールということ自分で決めていて、一日の4%は身体のメンテナンスに使うという意味です。4%は24時間の4%なら約1時間。ということは、毎日1時間は何らか身体を動かすということです。

身体を動かすという意味は、単に歩くということではありません。有酸素運動を1時間するという事です。有酸素運動とは成岡の解釈では、しっかり汗をかく運動をすることです。しっかり汗をかくとは、ジョギングなら1時間はかかります。ランニングなら最低30分＝6kmです。徒歩なら2時間でしょう。そうすると相当ハードな運動を最低30分、長ければ1時間が必要です。

この1時間の時間の消費は、未来に対する投資です。1時間は貴重ですが、その投資が将来のフィジカルの強さを生みます。我々の仕事はメンタルの要素が大きいですが、身体が順調で

ないと集中力が生まれません。集中力がないと迫力もないし、説得力もありません。どこか痛い、どこか具合が悪いと、全体のインパクトがありません。

成岡は中学からずっと野球をやり（今でも母校500歳野球のレギュラーメンバー）、社会人になってテニスを極め、20代からゴルフをやり、40歳になって本格的にランニングを始めました。今でもハーフマラソンの大会に出場しています。単に運動を続けるだけでは難しい。継続できません。ランニングも大会に参加して初めて走る喜びが感じられます。

そこでお知らせです。京都リサーチパークの方とテニス同好会をやっています。初心者、初級者、中級者、どんな方でも結構です。家族の参加もOKです。4月から毎月定例日の練習会を企画しています。ご参加いただける方、大歓迎。下記の成岡のメールアドレスにご連絡ください。



naruoaka@nmo.ne.jp

(支部常任理事・組合専務理事 成岡秀夫)

# 「プレゼンテーション・スキルアップ研究会」活動報告

～実践とCAPDoでプレゼン力を強化！～



2010年5月に発足した「プレゼンテーション・スキルアップ研究会（略称PS研）」は、問題意識が高く行動力に溢れた、小川浩一、清澤康弘、竹下富彦、若島浩文、松井宏次の各氏と事務局（坂田慎一）の6名で「実践から学ぶ」

をコンセプトに研究に取り組んできました。一年の活動を振り返り、PS研の総括と研究課題を報告いたします。

1. **PS研の総括**：プレゼンテーション後に、CAPDo（キャップドゥー）のサイクルを回すと、長所の確認と短所を集中的に改善するので、プレゼンスキルがスパイラルに強化できた。

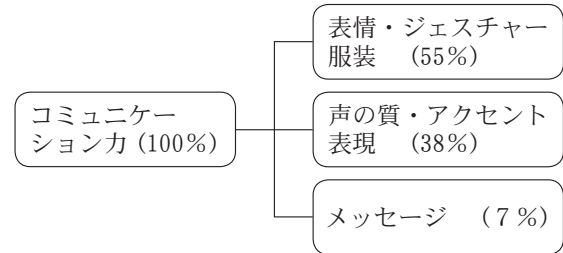
次年度も研究会の場で大いに恥をかき、CAPDoでプレゼンスキルをアップする。

2. **研究会の方式**：課題や設定テーマに対して全員がプレゼンを行い（10分間）、聞き手の立場でプレゼンテーションを評価（Check）し、「良い点」と「問題点及び改善点」をカードにまとめプレゼンターに渡す。プレゼンターは評価内容を真摯に受け止め、改善すべき事項の処置・対策（Action）と具体策を検討し、次のプ

レゼン計画（Plan）にフィードバックしてスキルアップにチャレンジ（Do）する。（弱点に気づき強化策を実践する）

3. **研究テーマ**：セミナー「社員のプレゼン力アップ」企画・立案及びプレゼン・ノウハウ集のまとめと出版準備。

4. **PS研の課題**：アメリカの心理学者アブラハム・メラビアンが発見した法則では、



コミュニケーション力を100とすると、メッセージよりも表情や服装、身振りや手ぶりジェスチャーなど、ボディランゲージの影響が大きいと報告されている。

23年度のPS研では、正しい姿勢や表情筋の活性化などを課題に加えてプレゼン強化に取り組みますので、先輩諸氏のご指導ご鞭撻の程、よろしくお願い申し上げます。（坂田慎一）

## ☆☆☆ 頑張る商店街研究会 ☆☆☆



「頑張る商店街研究会」は、商店街・街内専門店の経営活性化を目的として平成22年4月に発足しました。具体的な活動としては、商店街の現状分析と今後の展開等についての研究会活動と、行政機関等と連携した商店街の実地調査・診断の実践活動を行なっています。

① 商店街が置かれている現状分析と今後の展開等についての研究会活動

メンバーによる研究発表会を5月、7月、9月、11月、2月の5回開催いたしました。

② 京都商工会議所と連携した具体的な調査・診断の実践活動

京都商工会議所と合同して、2商店街の来街者及び組合経営者意識をアンケート調査、アンケートの集計・分析に基づいて組合員様のご意見を反映した今後の方向づけ提案、更に商店街

および京都商工会議所と一体となって提案の具体的推進策の協議を実施しました。（恩村政雄）

☆西河リーダー（西新道錦会商店街振興組合担当）

の感想

1992年に全国初の商店街カード（エプロンカード）に取り組むなど革新的な商店街として知られていますが、他商店街と同様に多少廃店した店はあるものの、生鮮3品がスーパーとは一線を画した品質の高いこだわり商品、地域住民からは頼りにされている商店街、商店街の集会所を活用して地域高齢者の昼食場所や作品の発表、地域行事案内等の地域コミュニケーション活動の取組みと、改めて商店街の機能を見直さねばならないと実感しました。

☆小宮山リーダー（今熊野商店街振興組合担当）の感想

アンケート結果に基づく問題点の抽出、そして商店街の活性化のための着眼点と戦略的対策案につき数点の提案行いました。今回の特徴は、診断報告会で、さらに深堀をするテーマを選択し、実行に結び付くフォローアップ活動において商店街理事会メンバーと討論し、商店街経営者の本音の意見を聞くなかで、方向性を決めるという大変具体的で、有意義な活動となりました。（尚、当調査・診断事業報告会は別の機会に予定しています）

## 起業支援・新規事業支援の現場から⑧

前回は「面談」というシーンでの「コミュニケーション」について取り上げました。

今回は個人にフォーカスをして「妥協を減らす」について取り上げてみたいと思います。

仕事、生活環境、家族、収入、周囲とのコミュニケーションなどで妥協していることはありませんか？

生活や仕事のことで我慢していることはありませんか？

この程度で仕方がないとあきらめていることはありませんか？

こうなったらいいなあと思いながら無理だと思っていることはありませんか？

①まずは、自分自身が妥協していることを10個リストアップしてみます。

- ・仕事の量が多い
- ・残業が多い
- ・自分の時間がない
- ・休みが取れない
- ・外食が多い
- ・部屋が片付かない

②次に、そのリストアップした現状に妥協することによってあなたが得ているものを書き出してみます。

- ・仕事の要領、頼りになる人
- ・残業に伴う収入
- ・誰かの為に使う時間
- ・休み以外のやりがい
- ・空いた時間

③次に、①でリストアップした現状の妥協をやめることによってあなたが得られるものを書き出してみます。

- ・自分のやりたいことをやる時間
- ・休日
- ・健康
- ・片付いた部屋

④その妥協をやめることで起こり得るリスクにはどんなものがありますか？

- ・周囲の人から嫌われる
- ・仕事が減り収入が減る
- ・食事を作る時間と手間がかかる
- ・部屋を片付ける時間と手間がかかる

⑤そしてあなたはどうしますか？

個人的ではありますが私の場合で（例）をあげると以下の通りです。

①妥協：保育園のお迎えの時間

→夜間保育をやっている園を探してまで預けて

いない

②得ているもの：  
子供と過ごす時間

③妥協をやめると  
得られるもの：  
今以上の仕事と  
収入

④リスク：子供の心の成長、家族関係が気になり  
⑤現状維持で保育園のお迎えに間に合う範囲内で  
仕事も育児も家事もがんばる



リストアップする項目は人によって様々だと思います。経営者という立場の人であれば事業に関する項目も加わってくると思います。

- ・新しい機械を導入したいが……
- ・人を増やしたいが……
- ・そろそろ店舗の改装もしないといけないが……

ご自身の妥協についてリストアップされてみていかがでしたか？

今回の「妥協を減らす」の最大のポイントは妥協をしていることを自身で確認し、どうしていくのかを自分で選んでいくことです。つまり、何に妥協しているかを知って自分で選べるということです。何となく妥協の多い毎日も、実は「自分で選んでいる」現状であり、自分で選べる、自分で選んでいるということを知ること、妥協を減らし、現状に対するストレスも減らすことができるでしょうし、自分が手に入れたい状況へと前向きな気持ちで向かうことができるのだと思います。

経営者の方との面談時にも多くの妥協が見受けられます。現状をヒアリングし、課題を抽出し、優先順位をつけ対応策を検討し、まずは〇〇〇から取り組みましょう……と行動につながるだろう状況にあっても行動しない、また同じような話を繰り返す、というケースがあります。このような場合には、経営者の方の妥協をリストアップしていただき、それぞれの妥協を本当にやめたいと思っているかどうかを確認し、妥協をやめたいと思っている項目について、妥協することで得ているもの、妥協していることの解決方法、妥協することをやめたときのリスクへの対応について一緒に検討するのも一つの方法かもしれません。窓口相談業務を通じて、いまの状態は経営者の方が「自分で選んでいる」現状なんですよということをいろんな方法で気づいていただければと思います。  
(渡邊文恵)

# はんなり診断士



**松居 政美**  
(まつい まさみ)

会計事務所勤務

2009年に京都支部に入会致しました松居政美と申します。この機会に少し自己紹介をさせて頂きたく存じます。

私は滋賀県で生まれ滋賀県で育ちました。

仕事は、旅行・航空会社で約9年間、会計事務所を通算10年間勤務致しまして現在に至っています。

1989年から1993年の間は香港に在住しておりました。当時の香港は、イギリスの植民地から中国へ返還される前のとても慌しい時代でした。天安門事件や湾岸戦争勃発など世界情勢がとても緊迫していました。香港では、100万ドルの夜景の煌びやかな情景とは裏腹に連日、宝飾店に押し入る強盗団の姿がテレビニュースで

報道され、昼間の華やかさとは無縁の如く、日没とともに物乞いをする老人を通りで見受けるのが常態化していました。

これに対して日本は、「自動販売機」が昼夜を問わず放置されていても無傷で居られるのですから、相当平和な国だなあと当時よく思っていたものでした。

1993年に日本に帰国致しましてから、5年かけて税理士試験を取得致しました。会計事務所では、中小企業の社長様とお話する機会が増えるに連れて、せっかく貴重な時間を共有させて頂くのですから、もっと私自身が知識・感情ともに豊にならなくてはという想いから中小企業診断士を目指すこととなりました。診断士に登録したからといって診断士になれたわけではありません。自他ともに職業として「診断士」であると言えるよう経験を積み上げてゆきたいと思っております。

最後になりましたが、この度は、このような機会を与えて下さりまして誠に有難うございました。皆様、今後ともどうぞよろしくお願い致します。



**杉山 覚**  
(すぎやま さとる)

パナソニック株式会社 勤務

皆様、こんにちは。平成21年10月に診断士登録し、平成22年4月に京都支部へ入会致しました杉山 覚と申します。現在29歳で、パナソニック株式会社で経営企画の仕事をしています。今回は「はんなり診断士」への寄稿の機会を頂き、ありがとうございます。

私は大学時代に情報工学を専攻していたこともあり、入社時の配属は自動車メーカー向け製品のソフトウェア開発を担当する部門でした。自分の開発した商品を消費者に使って頂ける喜びを味わうことができた一方で、経営という広い視野で物事を考え、新しい事業を生み出す仕事がしたいと思うようになりました。

そこで、経営について体系的に学べる診断士の資格を取れば、経営に関わる部門に移れるかもしれないと思い、診断士の取得を目指しました。猛勉強の末、運よく1年で合格することが

でき、現在の経営企画部門に異動することができました。

現在担当している仕事は、事業計画／中期計画の策定、海外事業展開／海外会社の支援、新規ビジネスモデル／スキームの構築など、診断士で習得したスキルをフルに活用でき、充実した日々を送っています。

一方、診断士としてのこの一年の活動を振り返ると、実務従事・理論研修への参加が一度ずつ、支部の行事も通常総会に参加したのみで、診断士としての活動は不十分なものでした。よって、昨年の反省点を踏まえた今年の目標は下記の3点です。

- ①昨年より一社でも多く診断する
- ②支部の勉強会や交流会にできる限り参加させて頂き、幅広く自己研鑽する
- ③中小企業のグローバル展開に貢献する活動の模索とスキル強化を図る

特に③は診断士が今後果たすべき重要な役割と認識しているので、この分野でのスキル強化に努めて行きたいと考えています。

診断士／コンサルタントとして、まだまだ経験は浅いですが、中小企業のために最大限貢献していきたい所存ですので、これからも皆様のご指導・ご鞭撻の程、何卒宜しくお願い致します。

## ▶ ご存じですか？ 京都府商工会連合会 ◀

「京都府商工会連合会」は、京都府中小企業会館4階に事務所を構え府内22商工会を支援する公的支援機関です。今回は、(経営支援課長補佐山本容子様)にお話をお伺いしました。

**Q.** どのような目的で、いつ頃できたものですか？

**A.** 京都府商工会連合会は「商工会法」に基づく特別認可法人で商工会の健全な発達をもって、地域商工業の振興を図ることを目的に昭和38年に設立しました。

設立から本年度で50周年を迎えました。現在の京都府商工会連合会には商工会の情報化支援や、職員の採用等組織運営上の支援を担う部門。地場製品の販路拡大等を担う部門。そして商工会の経営支援をサポートする経営支援部があります。

**Q.** 経営支援部経営支援課では、どのようなサービスを提供されていますか？

**A.** 当課では、新聞報道もいただいております商工会地域の四半期ごとの景況調査や、経営支援員が現場で経営支援に当たるとき、「もう一步踏み込んだ経営支援が必要だな」とか「これ以上は専門的知識が必要だな」と感じる案件について専門家の派遣をコーディネートしています。

**Q.** サポート仕組みはどのようなものがありますか？

**A.** 現在3つの専門家派遣の仕組みを持っています。

一つは、「経営・技術強化支援事業、エキスパートバンク事業」です。この事業は、「接客・マナー」「IT活用」「知財取得」「生産技術」など、どちらかといえば、解決したい問題や達成すべき課題がはっきりしている案件に係る専門家派遣を行っています。

二つ目は中小企業応援センター事業です。こちらは経営革新計画認定支援や知恵の経営報告書作成支援、農商工連携支援など、中小企業の中長期にわたる経営戦略策定に係る相談対応を実施しています。

三つ目は経営安定特別相談事業で、こちら

は経営の安定化を図るためのもので、商工調停士や弁護士の方に相談対応をお願いしています。

**Q.** 中小企業の現場へ私どものような専門家が派遣される制度を三つ持っておられるのですね。その際、現場に出向く中小企業診断士にはどのようなことを期待されますか？

**A.** 中小企業診断士の先生に限らず、私どもが専門家の方の派遣を決める際の規準は、「事業者と同じ目線に立てる方かどうか」「現場の経営支援員と信頼関係が築けるかどうか」、「厳しい一言をタイミングよく発することができる方かどうか」です。

その上で、案件にふさわしい実績を積み上げているかどうかを参考にし、派遣をお願いします。

**Q.** 最後に一言

**A.** 専門家の方に直接支援を受けた経験をもつ事業所の方はその効果を実感されています。また、専門家の方に同行する経験を重ねた経営支援員は、その問題抽出力や、課題達成のための工程提案力を学んでいます。

中小企業応援センター事業は本年度で終了し、この会報が発行される頃には新しい制度が運用されていると思います。制度が何であれ、経営支援課では支援の必要な事業所に、最適な専門家の方を、最適なタイミングで派遣することを使命としています。商工会地域の経営支援にいつも惜しみなく力を注いでくださっている先生方には本当に感謝いたしますし、これからもよき信頼関係の中でともに成長していければと願っています。

京都府商工会連合会

〒615-0042 京都市右京区西大路五条下ル

京都府中小企業会館4F

TEL：075-314-7151 FAX：075-315-1037

URL：<http://www.kyoto-fsci.or.jp/>

京都府商工会連合会  
経営支援部経営支援課課長補佐

山本 容子 氏

# 「ラマダンとは」



こんにちは、昨年9月に新入会員となりました、川上 翔二と申します。企業内診断士として、京都のあるメーカーで海外向け、特に中東向け商品の販売業務を行っております。今回は、中東地域に関する何か

気軽に読める話を、というご依頼をいただき、微力ながらお手伝いさせていただくことになりました。

皆様はイスラム世界のラマダン、をご存知でしょうか。「断食月」です。イスラム教徒は年に一度、ある一定期間、断食を行います。今年は7月末頃から8月末頃までが断食月にあたります。「え？一ヶ月も断食したら死んでしまうのでは？」とお思いの方、良いご指摘です。が、もちろんその間中ずっと断食しているわけではありません。断食するのは朝太陽が出てから夜沈むまで。人々はその間、一切の食物を口にし

ません。日中、人々はイラ立ち、勿論仕事にもなりません。我々外国人がもっとも現地における仕事の進み辛さにイライラする時期でもあります。夕方、日が沈むと、人々は待ってましたとばかりに食べ物にがっつきます。この時期は近所の人たちを招いての夕食会が多く催されます。日中我慢していた空腹・鬱憤を、日が沈んでから晴らすわけですから、自然と夜が長くなります。従って寝不足となり、日が昇ってからは何も食べられず……。ラマダン時期のイスラム教徒はイライラして、そして疲れ果てています。

なぜこのような断食を長期間に亘って行うのでしょうか。一説によると、神の前での全ての人々の平等を説くイスラム教は、貧者の気持ちを全ての人々に感じさせる為に、このような行を課すと言われていました。

ラマダンが開けたかどうかは、サウジアラビアのイスラム聖職者が月の満ち欠けを見ながら決定します。このラマダンが開けると、人々は新年を祝います。家々では宴を催し、服や家具を新調します。子供はお小遣いを貰います。辛い断食月が開けた喜びを、皆で祝うのです。

(川上翔二)

## 京都支部 会員数とその異動

(2010年4月～2011年2月)

	期首	期中増加	期中減少	期末
正会員	124人	16人	8人	132人
準会員・賛助会員	0人	0人	0人	0人
合計	124人	16人	8人	132人

種別	増加			減少		
	入会	転入	計	退会	転出	計
正会員	足立早恵子 石黒太郎 磯貝俊介 伊東久光 大竹創平 川上翔二 久保憲司 小峯圭太 小杉山俊 外山直樹 田中俊彦 増田縁崇	井上歳久 鉄尾佳司	16人	泉井博 辻井功 榎木啓修 佐藤操 山之内信一		8人

## 京都支部の行事予定

- 2011年1月24日(月) 調査研究事業成果普及セミナー
- 2011年2月12日(土) 支部会員交流会
- 2011年5月21日(土) 支部第52回通常総会、組合第12回通常総会

## 出版物のお知らせ

京都支部の常任理事でもある松野修典氏が、中央経済社から「Q&A 事業再生のための建設業の事業デューデリジェンス」 ¥3,150を出版されました。同氏の6年間に渡る近畿地区での建設業の支援及び金融機関等の事業再生支援の経験の中からノウハウを抽出したものです。中小企業診断士らしい有効なコンテンツに仕上がっているようです。ぜひ一度手に取ってみてください。

### 診断京都

No. 96

2011年4月発行

社団法人中小企業診断協会京都支部

〒600-8815 京都市下京区中堂寺栗田町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