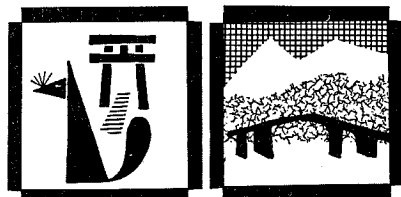


診断京都

(題字 橋口会長筆)



このパンプは(社)中小企業診断協会京都支部が発行しております

京滋見どころ



八幡左義長祭 (近江八幡市)

3月中旬の土・日曜日の二日間に日牟礼八幡宮で行われる火祭・ワラや杉の木などで高さ約6mの左義長を作り、旧八幡町内を回ってから境内で火をつけて燃やす行事。左義長の製作には各町内が技を競い、左義長を担ぐ若衆はすべて紅白粉に赤の長繻絆の女装がならわし。社前での一斉点火は圧巻である。滋賀県無形民俗資料に指定。(東海道線近江八幡駅下車)



☆社団法人中小企業診断協会京都支部は、中小企業診断士で作っている団体で、京都府と滋賀県の各分野で活躍している約100名が加入しています。

☆中小企業診断士とは、通商産業大臣の認定を受けて登録している、わが国唯一の公的資格を有する経営コンサルタントです。

あいさつ

年 頭 の ご 挨拶

(社) 中小企業診断協会京都支部

支 部 長 黒 川 倉 市

明けまして、おめでとうございます。輝かしい新春を迎えるにあたり、皆様のご健勝とご繁栄を心からお喜び申し上げます。当京都支部の運営につきましては、平素関係諸団体並びに会員諸先生方格別のご指導とご協力によりまして、まずは大過もなく進めてまいることができました。ここに深くお礼を申し上げます。

さて、昨年支部活動は一段と活発化いたしました。すなわち例年実施の政府受託事業の中小企業診断士登録更新研修をはじめ、『診断京都』の定期刊行、前年に続く京都市及び関係機関からの受託調査業務、工場見学等の事業活動は既に定着してまいりましたが、とりわけ昨年においては、高度情報化社会へ急速に進展しつつある現状に鑑み、ニューメディアをテーマにとりあげた講演会、また中小企業診断士制度をめぐる新展開に関する諸問題について、わが協会本部中谷専務理事による講演では関心は高く、有意義な行事であったことを確信いたします。

さらに、かねての懸案「経営診断研究会」を去る10月に発足させましたが、今日既に3回に及ぶ例会を重ね、真剣な研究討論が展開されていることをご報告申し上げます。

時代の推移は、より高度な診断指導能力を要求しています。私ども中小企業診断士は、その使命を自覚し、厳しい社会的要請に応える研鑽の積み重ねとともに、研修基盤確立の急務を痛感いたします。ここに重ねて、各位のご指導ご鞭達をお願い申し上げます。

提言 (ちよっと一言)

本質を見失うな!

- まずは自分の体験を1つ2つ。

あるデパートでベルトを買うことにして、ケースの中の商品を二、三出して貰った。比較的気に入ったのがあった。だがそれは茶色で、それと同じ品の黒色が欲しかったのでそのことを言った。「いまあるのはケースに並んでいる商品だけ」とのこと。親切な女店員は問屋に在庫があるか尋ねてくれた。かなり時間を要した。その返事は「担当者と連絡がとれない。その会社は売出しの催し中で電話口に出られないから」と言うもの。

やはりデパートでのこと。周りを遮光した電球を買うべく、某メーカー品を扱っている電気器具売場へ行ったら、照明器具売場を教えられた。その売場へ行ったら欲しい品は見当らず、尋ねようにも店員は不在。10分ほど待ってしびれをきらし、他の売場の店員に尋ね、ないことがわかった。はたと気がついて行ったのが寺町電気店街、さすが専門店、

求める品がいたとも簡単に入手できた。

• この2つの例にもみられるごとく、最近デパートやスーパーなど大型店の商品の底の浅さと、省人化による接客サービスの悪さが目立つ。これらは②投下資本を切りつめること④投下資本の回転率を高めること⑤人件費の膨張を抑制することなどにより、経営の合理化を図ろうとすることから惹起されているものであろう。合理化の取り組み自体は効率経営を指向する場合にはいわば必然である。しかし見失ってならない要件は、企業サイドの論理ではなく、消費者への対応姿勢である。個人消費の伸び悩みの中であって確かに大きな売上げ増加を期待することは困難であると言える。しかし上記の合理化が行きすぎると機能が委縮し、肝心の消費者のニーズに答えられず、見離され、悪くするとジリ貧となる。分母を大きくし、あるいは小さくしないで、選択の幅を大きくした商品力や充実した販売力でシェア・アップし、分子である成果をより以上増大する方法も必要であろう。

昭和60年を占う

易 学 寸 借

篠原楠岳

易学というものは今より五千年に逆のぼる古き時代より、先達が英知をしぼって考え出した哲学的宇宙観であって、大自然の移行を虚屋（現今でいえばX、Y）でもって推し計り、敷衍して、我々の日常生活に未来の活計を示唆してくれるものであります。

しかしながら、自然界の不完全な人間がXとYとを持って完全な自然界を推察するものであってみれば、100%確率を期待する方がどだい無理な注文ではなかろうかと思えます。もう一つX、Yを持って計ったものが現代風に科学的に立証が出来ないと言う事に難点があるのではないかと思います。

降雨率何%という表現しか出来ない天気予報が当りにくいと言う事は、これらの実状を如実に物語っています。かかる中で私がこれまで学んで来た結果をみるに、当らずと言えども遠からず、諸現象が易学の範疇には入ってしまうことを考えれば、自他ともにその恩恵を精神面に多分に受けていることもまた事実です。以上の事を前提として今年昭和60年乙丑年を少しく展望してみましよう。

まず大局から見まして、昭和59年を中心にして4、5年前より政府を始めとして下は小企業に到るまで、組織という組織がその政策の改革を余儀なくせまられている事であり、これは自然の移り変わり（これは虚屋の遁甲によって計る）が人に働きかけ、人がその気を受けて動かざるを得なくなっているのが現在の社会状勢です。そして今年昭和60年にその大筋の改訂がほぼ整い、完全に落ち付きをみせるのが昭和63年から昭和64年にかけてと見ております。この間は諸会社の定款や人事、給料面等での改革や新旧交替が行われる時です。時によっては会社ぐるみでその業務が180度変わるような事も起ります。又これを逆説的に見れば、この間に進んで新時代に適応出来るように変革に努力するのも賢明なやり方ではないかと思えます。

昔より天の時、地の利、人の和と言われていますが、これは一つの真理であり、自然界の時の移り変りを的確にとらえこれにうまく乗ずる程の賢察が必

要です。もしこれに乗り遅れるようなことがあればあとあと変更が困難となり、旧体制として一步退く事になるので注意が肝要です。以上のことからとりまなおさず現在は次の新時代への発展の足固めの時期であると言えるでしょう。

次に今年の経済動向に目を移してみますと、金融面では今一つ伸び悩みの年となるでしょう。その原因として前述の諸制度の変更に對する不安から大衆庶民の動きが今一つ不活発であり、このためかえて貯蓄心のみが旺盛となり、金銭の流出が少なくなると考えられます。

対外方面から見ますと、アメリカのレーガン政権の再発足で対日貿易政策が大きくクローズアップされ、日本のこれまでの貿易態度の変更を強く迫られることになり、これが日本政府を揺り動かし引いては経済政策にも大きな影響を与えることになるでしょう。したがって情報の如何によって金融面に突発的な困難、変更が予想されます。それらは株式の急騰急落によって表わされます。しかしながらこれらの貿易摩擦も一つの節目としての過程であって、これがためこのまゝ落ち込むと言う事ではなく、むしろ好転への足がかりとなるものです。

かような新時代への模索の中で本年の好況業種を二、三ひろって見ますと、自動車・自転車等の車輛関係、時計、貴金属、機械などが有望とみられ、この中やその他の業種でも比較的高額のものが動くと予想出来ます。しかしこれらの業種も今年が最高の時点にあることとなりますので調子に乗り過ぎると危険です。勢に余って大きな事を考えることなく、企業存続には細心の注意と顧客に対する誠心が最も要求される所です。この他繊維関係も今年から上向きなる業種です。また先端技術関係の業種は日本人によく適した業種であり今後ますます伸びる勢にあります。しかし混戦となりますので諸企業の自重を望む所です。

（編集者注：筆者は東洋易学研究所・京都研究所所長です）

財務分析の重要性と高度な技法開発への期待

奥平恒巳

1. 戦略立案・戦略効果表示のためにも財務分析

初期の経営診断は財務分析が主体であったようである。それがほとんどを占めていたのではなかろうか。経営を取り巻く環境が厳しく、諸条件の変化も早く、そして競争も激化しているいまは、経営戦略的な内容が要求され、その種のものが増えてきているようだ。その傾向化に伴って、財務分析あるいはその活用が軽視される風潮がでてきたのではあるまいか。確かに分析にとどまったのではあまり役に立たない。また過去の記録の分析の域をでない限りでは不十分である。しかし、企業の業績は損益計算書に盛り込まれる。また企業の財務内容は貸借対照表でその姿が表わされる。これらの内容が信ぴょう性があるべきことは言うまでもない。それらで示されている数値を用いて静態比率、動態比率を関連づけながら的確に分析することによって、企業の実態と問題点を正確に把握することも可能である。それだからこそ経営指標が各方面で作成され、また上場企業等では財務比率が発表されて、企業内容を知るのに利用されている。上記したとおり、企業の実態と問題点が把握でき、さらに原因を追究することによって、問題点の改善も含めそれらの内容を踏まえて、企業の業績の向上を図るための、経営戦略が策定される。また戦略実践の効果を、予想損益計算書、同貸借対照表及び同財務比率で想定表示できることによって、実施に踏み切ることもできるのである。つまり、財務分析は経営戦略の基礎データであり、意思決定の裏付けとなるわけで、その重要性は大である。

2. 標準比率の開発と総合評価が必要

「中小企業の経営指標」(中小企業庁)、「小零細企業の経営指標」(国民金融公庫)等の経営指標が毎年(2・3年ごと)発表され、冊子として刊行されている。それらを利用することで、経営指導などに大変重宝している。しかし必ずしも十分ではない。サンプルが少ないことなどによる信頼性の面は別として、その指標は業種別調査対象企業の平均値である。つまり経済環境を背景として、その業種が置かれていた経営条件下での業績や財務状況を表わしているのである。もちろん、そのような指標と比較して、当該企業を相対的に評価するのも意味がある。だが、理想的な企業経営を示す指標ではないのである。それを表わす指標、いわば標準指標の開発が望まれる。標準指標と業種別平均指標を比較することによって、その業種の景況を知ることができ、また企業の財務比率を比べることによって、隆盛や落ち込み度合を把握できよう。

今一つは、各種の財務比率が算出されて経営内容が判断されるが、総合的な評価に欠けている。例えば、「中小企業の経営指標」では、財務、生産、販売、労務とともに、確かに総合の指標も示されている。でも、その指標は5つあるため、評価を絞り切ることができないし、仮りに点数化して集計しても、成長性などの指標がない。

私は、これらの要件を備えた指標の開発されるのを、心待ちしながら、自己流に行っているが、参考までに、それを紹介すると次のとおりである。

経営業績の評価(第 期 昭和 年 月 日 ~ 昭和 年 月 日)

項 目	算 出 式	実 績	標 準 率 比 (B)	実 績 比 (C)	配 点 (D)	指 数 (E)	得 点 (F)	実 績		傾 向
								(A)	前々期	
成 長 性 (20)	1 売上高伸長率	当期売上高 × 100 / 前期売上高	(%) 112		10					
	2 売上総利益伸長率	当期売上総利益 × 100 / 前期売上総利益	(%) 112		10					
収 益 性 (20)	3 売上総利益率	総売上高 × 100 / 売上総利益	(%) 30		7					
	4 経常利益率	経常利益高 × 100 / 売上高	(%) 5		7					
	5 総資本経常利益率	経常利益本 × 100 / 総資本	(%) 10		6					
健 全 性 (30)	6 流動比率	流動資産 × 100 / 流動負債	(%) 200		4					
	7 当座比率	当座負債 × 100 / 流動負債	(%) 100		4					
	8 自己資本比率	自己資本 × 100 / 総資本	(%) 40		7					
活 動 性 (15)	9 固定比率	固定資産 × 100 / 自己資本	(%) 75		4					
	10 固定長期適合率	固定資産 × 100 / 自己資本 + 長期借入金	(%) 50		4					
	11 経営安全率	損益分岐点高 × 100 / 売上高	(%) 30		7					
資 金 繰 り (15)	12 総資本回転率	売上高 / 総資本	(回/年) 2		7					
	13 1人当り付加価値額	付加価値数 / 従業員数	(千円) 11,690		8					
資 金 繰 り (15)	14 受取勘定回転率	売上高 / 受取勘定	(回/年) 10		7					
	15 運転資本比率	流動資産 - 流動負債 / 売上高 × 100	(%) 20		8					
合 計					100					

(6) 診断京都

注(1) 標準比率設定数値の根拠

- ・売上高伸長率 112% 対前年比増加率を実質7%程度とした。
- ・売上総利益伸長率 112% 同上。
- ・売上総利益率 30% 売上高の1/3程度。
- ・経常利益率 5% 必要と考えられる数値。
- ・総資本経常利益率 10% 市中金利と企業リスクを加味した。
- ・流動比率 200% 望ましい理論数値とした。
- ・当座比率 100% 同上。
- ・自己資本比率 40% この程度は必要だと考えられる1/3以上で、望ましい数値とした。
- ・固定比率 75% 資産構成において固定資産を30%と設定し、自己資本比率で除して算出。
- ・固定長期適合率 50% 同上及び負債・資本構成において長期借入金を20%と仮定して算出。
- ・経営安全率 30% 経営の弾力性を有することのできる安全的な数値とした。
- ・総資本回転率 2回/年 総資本経常利益率10%を得るために、売上経常利益率5%を勘案して設定。
- ・1人当たり付加価値額 11,690千円 月額給与250千円、賞与5カ月分、その他の人件費を給与・賞与の10%、労働分配率40%として算出。
- ・受取勘定回転率 10回/年 資産構成において受取債権を20%と設定し、総資本回転率を除して算出。
- ・運転資本比率 20% 資産構成において流動資産を70%と設定し、流動比率200%、及び総資本回転率2回/年を加味して算出。

(2) 配点

厳しい経営環境に耐えるため健全性にウェイトをおくとともに、将来の発展を見込むうえでの成長性と収益性を重視した。

3. 支払利息は営業外費用

「中小企業の経営指標」では、支払利息は管理費に含まれ、損益計算上では営業利益にマイナスに働く。中小企業は資本力が脆弱であるため、それを補うに借入金に依存せざるを得ず、それが常態化しているとして、そのように処理されている。そのことは妥当であろう。しかし、業績の悪化した企業の改善を図る場合に、最低限度営業利益が欠損とならないように業績を維持すれば、支払利息は、例えば所有資産の売却資金で借入金を完済して負担をなくすることで、欠損を防ぐことができる。つまり、経営改善のために、業績改善策と負債解消策との、二つの違った手段がある。このようなケースは、連続して欠損を生じている企業によくみられる。そのような例を通して考えるとき、支払利息は営業外費用として財務分析する方が、内容を判断し、改善手段を考えるうえで有効である。

4. 高度な財務分析を

上述したとおり、財務分析は軽視されてよいどころか、一層重要である。このほか固定費や変動費及び固定資本や変動資本の区分の客観的な方法など、高度で、実践的で、かつ活用しやすい財務分析方式の開発が大いに期待されるのである。

(会員)

調査ダイジェスト

高級品化進める丹後先染帯地

——企画力、販売力の強化が必要——

1. 産地の概況

先染織物が西陣産地からの出機を中心として丹後地区に進出してきたのは、昭和22～23年ころからであるが、40年代初めからは織着尺（御召、ネクタイ地など）の減少に代って帯地の仕事が増え、第1次オイルショック以後の和装製品の高額化、高級化傾向によって帯地ではフォーマル用としての正絹袋帯に生産が集中した。このため多丁杼（ひ）織機への更新を主とした装備、性能の高度化が進展した。

2. 丹後先染（帯地質織）業界の経営実態

(1) 西陣の出機の地位

丹後における昭和58年の織物生産高は、後染（丹後ちりめん）917億8,600万円、先染666億200万円で、6：4の割合となっているが、前年比で後染13.5%の減に対し先染は横バイを確保している。

この中で西陣の出機の地位をみると、事業所数で50.6%、織機台数で57.7%を占めている。帯の生産量は300万3,000本で、全西陣帯の50.4%、出荷額で40.9%を占めている。

(2) 産地の構造的特徴

①事業所数9,438軒の織機の1軒当り保有状況は、後染で「4～6台」規模が42.7%と最も多く、「1～3台」が29.5%となっている。一方、先染は13台

が76.4%にのぼり、後染に比べ零細性が一段と濃い。専業率は後染48.2%、先染33.7%で、先染の方が農・漁業などの兼業が多い。

②最近、丹後では多丁杼織機への更新が進んでおり、10丁、12丁杼織機が帯地織機の20.6%を占めている。57年に比べると12丁杼織機は152.9%の大幅増となっている。半面、4、6織機は減少傾向をたどっている。

③従業者は1万8,948人で、うち家族従業者は79.3%を占め、経験年数は21年以上が3割強となっている。

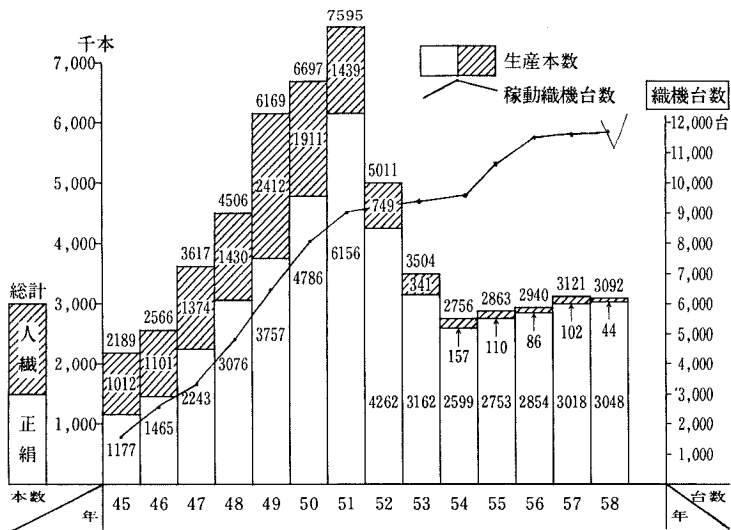
(3) 取引の状況

西陣の親機との取引形態は、取扱店経由のものと出機の直接取引との2タイプに分かれるが、取扱店経由が72.9%を占めている。取扱店が管理している出機の軒数は6割までが40軒以内で、平均管理台数は29台である。

賃機の受注契約は、口頭によるものが75%を占め、文書によるものは15.5%にとどまっている。難引き（キズ、ヨゴレによる工賃の値引き）、買取りについて、最近3カ月間になかったものは36%、納得できないとするものは20%あった。

(4) 工賃の実態

図1 丹後での帯の生産本数と稼動織機台数



資料：丹工組合

注：生産本数については52年度より換算率を変更

(8) 診断京都

① 罎箱（シャトルを収容する箱）数別の平均工賃は6箱12万8,000円、12箱20万5,700円と、多丁（多色）織機ほど多い。

② 引箔帯（シャトルを使わずに箔を横糸に入れた帯）は10丁織機で20万円と、引箔しないものに比べ最低2割増し、最大で2倍の工賃となっている。

③ 専業、兼業別にみると、専業の方が10～15%程度高い。

(5) 技術水準

- ① 糸繰り工程の張力調整技術の水準が低い。
- ② 緯糸の解舒（じょ）、張力の水準は高い。
- ③ 紋紙の補正技術力は低い。
- ④ 織機調整は93.9%が自企業で可能と回答。

(6) 今後の方針

① 設備投資計画については、「考えている」13.0%、「必要があれば考える」33.9%。

② 資金調達方法は、「自己資金と借入金」でと答えたものが55.7%と多い。

③ 織物業の継続については、「続けたい」とする

もの24.2%、「続けざるを得ない」が22.7%。

④ 経営上の問題点としては、「長時間労働」「仕事が不安定」「工賃が低い」などが上位を占めている。

3. 丹後先染業界の発展方向

(1) 先染業界（帯地）の見直し

消費者の購買力向上、業者の販売政策改善などの問題が解決されない限り、量的拡大は望めない。

(2) 西陣産地との連携の強化

① 技術力向上策として、技術指導員のレベアアップなど人的技術力の向上とダイレクトジャカードの導入など物的技術力の向上が必要。

② 取引条件の安定のために家内労働手帳の普及や適正な織工賃の確保などを西陣に要請。

③ 丹後と西陣は車の両輪であるため、連絡協議会の常設など協調体制の確立。

④ 取引の安定継続のために、企業調査の実施、取引あっせん制度の検討、共済・融資制度の普及・充実が必要。

⑤ 作業環境の改善及び保健対策などが急務。

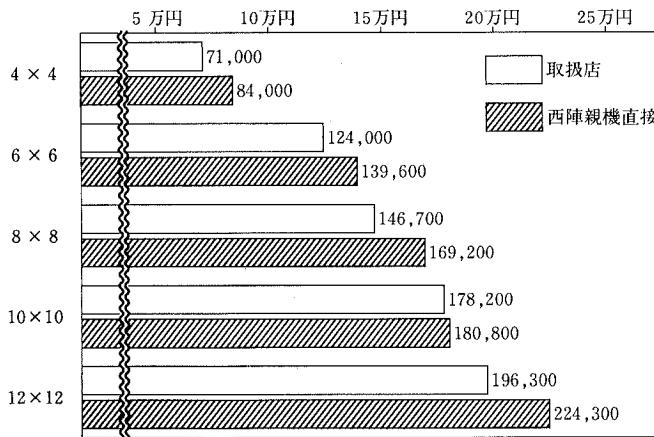
(3) 今後の発展方向

① 丹後が先染産地として発展するには自立産地への脱皮を目指して、丹後に以前からある周辺工程、イ) 紋彫工程 ロ) 準備工程 ハ) 仕上工程 ニ) 染色工程などの育成、定着化に取り組む必要がある。

② 丹後で最も欠けているのが企画力で、次いで販売力である。それを、イ) 丹後内にある400の呉服訪問販売業者との連携、ロ) 資本力があり、企画力が育ちつつある先進企業の育成強化、ハ) 壁かけなど脱和装による新商品開発・新用途開発、などによって打開する。

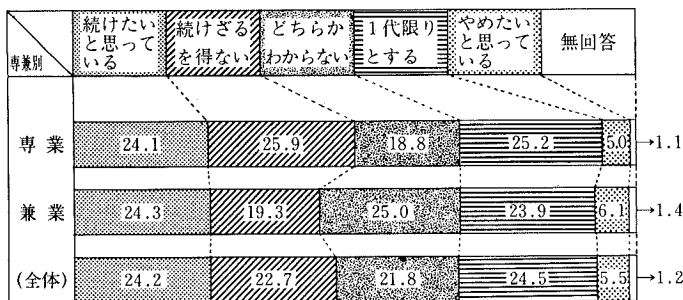
（調査主体：京都府織物指導所，要約版作成：中小企業事業団，本稿は中小企業情報 No. 47 より転載）

図2 取引先別平均工賃収入状況



注：親機直接取引には、取扱店、西陣親機両方取引のものも含めた回答数：取扱店と取引1,097台、西陣親機と直接488台

図3 専兼別現在の仕事の今後について（単位：%）



回答数：563

随想

盲亀浮木のたとえ

塩内長俊

盲亀浮木の譬え話は仏教の原始教典の中の雜阿含經中にある話で、人間が仏の教えに接することの極めて稀有なことであることを説いたもので、概要は次のようなものです。

『大海中に無量歳の寿命をもった盲目の亀がいて、いつも海中に居るが百年に一度海面上に頭を出し広い大洋を回遊している。一方海面上には穴のあいた木片が波にまかせて漂流している。その浮木の穴に盲目の亀の頭がすっぽりはまるという機会は絶対といってもよいほどあり得ないことである……』というように、人間としてこの世に生を享け、しかも仏法の教えを聞くことができるのは無上の幸福であるという意味のものであります。

つくづく考えてみますのに、この地球上だけに限っても、人間以外に生命あるもの数は殆んど無数といってもよいほど存在していますが、その生物の中で人間として生きてきたことは選り抜かれたエリート的存在であるといえましょう。平素当然のこととして深く考えもしないことですが、熟慮すれば真実稀有なことであり、しかも人間が生きてゆく

ためには数多くのいのちある物の犠牲のうえに私共の一日一日が成りたっているのことに気がつきます。

何故穀類、野菜類、魚類、肉類等々すべてのいのちあるものが私共の食糧となってくれているのか、ということは、仏子（仏になる可能性をもった存在）たる人間に自分のいのちを投げ出して、つまり人間に食べてもらって遠い未来世界自分も救われたいと考えているのではないかと思います。

斯様に考えれば私共の一日一口はまことに嚴肅なものであり、そこに人間の尊厳性もあると思われま

す。年改まり、人間の存在を欲望や自己利益の物質面のみならず、高次元の精神の面でもあらためて考えてみたいと思うものであります。

人間に負託された使命を反省し仏えの道を精進したいものと希求しているものです。年頭の所感として勝手なことを記しました。ご容謝ください。

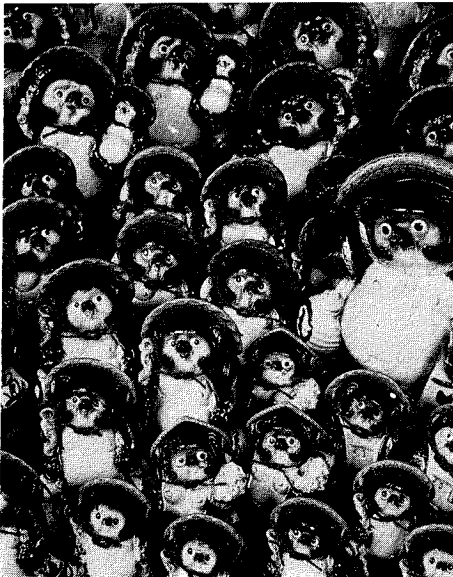
(会員)

信楽焼の狸

——産地見学に寄せて——

奥村久一郎

信楽焼産地に行ってみると、陶器工場や陶器小売店舗に陳列されている名物の狸の焼物を数多く見る



ことができます。ユーモラスでもあるが狸であるので騙されるのではないかと考えられます。

信楽焼の狸は笠を掛け、右手に丸八の徳利を、左手に大福帳を各々持っており、大きな白い腹と皺のある金袋の風体をしています。

笠は火の紛を防ぎ、また災難よけであり、丸八の徳利は飲み食いにはぐれず、大福帳は掛で物が購入できるほど対外的に信用をもっている意味です。大きな白い腹は腹黒くなく度量があり、皺のある大きな金袋は坐りがよく落ち着いていて、まだまだ皺が伸びるぐらいお金の入る余裕がある意味合いをもっています。

飲食店舗等の店先にお客を迎えるように置かれている狸を見かけることがあります。これは来店されるお客様を騙して儲けようというのではなく、経営者・商売人の心掛けと目標を表わしたものと考えることができるのではないのでしょうか。

今後これらの店先で見かけられた場合、先に述べましたことを思い出して、ゆっくりご覧になると、やゝ誇張した言い方になりますが、信楽焼狸を再認識し、狸の顔も以前とは違ってみるのではないのでしょうか。

(会員)

会員の頁

あけましておめでとうございます

昭和60年元旦

中小企業診断士

(社) 中小企業診断協会京都支部有志

<p>荒尾 義 晴 京都市下京区下魚棚通堀川西入 TEL 341-5331(代) 〒 600</p>	<p>黒崎 徳之助 京都市上京区浄福寺通下立売下る 中務町490-19 TEL 801-0501(代) 〒 602</p>	<p>中野 善 蔵 京都市上京区西日暮丸太町下る 四丁目 TEL 811-2750・8732 〒 602</p>
<p>大木 徹 京都市東山区問屋町通五条下る 3丁目 TEL 561-6171~4 〒 605</p>	<p>塩内 長 俊 京都市北区大宮玄塚北東町1-7 TEL 492-7044 〒 603</p>	<p>中村 弘 大津市石場1-1 TEL (0775)25-7343 〒 520</p>
<p>大幡 義 夫 京都市下京区黒門通五条下る TEL 351-2552・6860 〒 600</p>	<p>柴垣 秀 雄 京都市北区上賀茂禰田町49 TEL 781-9596 〒 603</p>	<p>西畑 好 彦 京都市中京区西洞院通二条上る 薬師町652 TEL 231-5207 〒 604</p>
<p>奥平 恒 巳 京都市西京区大枝西新林町6-15-3 TEL 331-1204 〒 610-11</p>	<p>高木 健 次 京都市北区大將軍西町80 TEL 463-8877 〒 603</p>	<p>広瀬 来 三 京都市中京区烏丸通二条下る ヒロセビル TEL 222-2051 〒 604</p>
<p>奥村 久 一 郎 滋賀県栗太郡栗東町上砥山1252 TEL (0775)58-1219 〒 520-30</p>	<p>たち 城 道 雄 京都市右京区嵯峨朝日町2の16 幸来ビル3階 TEL 881-2135 〒 616</p>	<p>堀村 清 蔵 京都市下京区西洞院通七条上る TEL 361-4455(代) 〒 600</p>
<p>片岡 憲 男 京都市中京区九太町通衣棚西入 玉植町222 TEL 256-1880(代) 〒 604</p>	<p>玉垣 勲 京都市西京区川島尻堀町31-6 TEL 391-5963 〒 615</p>	<p>村上 泰 三 京都市上京区大宮通下立売上る家 永町769 TEL 841-6709 〒 602</p>
<p>久保 文 男 京都市中京区室町通夷川上る鏡屋町 36の2 TEL 231-0403 222-0403 〒 604</p>	<p>中窪 嘉 邦 京都市右京区御室小松野町31の3 TEL 462-7497 〒 616</p>	<p>山口 敏 雄 京都市左京区吉田近衛町26の62 TEL 761-1514 〒 606</p>
<p>黒川 倉 市 京都市中京区丸太町通東洞院東入る 藤原ビル TEL 211-6010 〒 604</p>	<p>中谷 弥 太 郎 京都市下京区東洞院通五条上る TEL 351-8449・2140 〒 600</p>	<p>和田 忠 儀 京都市下京区河原町通六条下る ワダビル TEL 351-7127 〒 600</p>

京都支部だより

行事・会議等

59. 8. 1 「診断京都」第32号を発行し、会員並びに関係先へ配付した。
8. 1 京都地区登録更新研修実行委員会を京都支部で開催し、準備の点検、当日の担当部門などを協議した。
8. 2～3 昭和59年度中小企業診断士登録更新研修会を京都府立勤労会館で開催し、商業部門68名、工鉱業部門38名が熱心に受講した。
8. 27 京都市から「昭和59年度京都市中小製造業の生産性と賃金」の調査委託を受け、受託契約した。
10. 1 京都公開経営指導協会から「昭和59年度京都市中小商業の販売生産性と人件費」の調査委託を受け、受託契約した。
10. 11 本部に「支部活動状況実態調査報告書(58年度)」の報告をした。
10. 19 経営診断研究会を23名の有志により発会し、毎月第2木曜日18時から20時まで定例的に開催することを決定。なお世話人は次のとおり。
幹事 奥平 恒己(副支部長、事業担当)
奥村久一郎(常任理事)
高木 健次(理事)
中村 弘(理事)
品川弥太男
会計 安田 徹
10. 22 本部で全国支部長会議が開催され、黒川支部長が出席した。
10. 23 当協会創立30周年記念大会が東京東商ホールで開催され、黒川支部長以下7名が参加した。なお同大会で診断協会長特別表彰が行われ、当支部より黒川倉市、中谷弥太郎、大幡義夫、荒尾義晴、堀村清蔵の5氏が受賞した。
11. 5 正副支部長会を開き、滋賀支会発足など協議した。
11. 6 工場見学研修会を開催した。信楽焼産地の協業組合城山陶器、奥田忠左衛門窯および関西日本電気(株)を見学。商品開発、市場開拓の重要性や先端技術の進歩の早さを再認識させられ、有意義な見学研修であった。参加者30名。

11. 8 第2回経営診断研究会を開いた。活発な意見交換の2時間であった。
11. 17 「診断京都」60年新年号の編集委員会を京都商工会議所で開催。
11. 29 理事会を京都府立勤労会館で開催。近畿ブロック会議の開催について協議した。
11. 30 京都市と京都公開経営指導協会から受託した調査をそれぞれ完了し、報告書を提出した。

会員の消息

加入

(第一種会員)

- 廣川領司氏 滋賀県栗太郡栗東町大字川辺655-6
(勤務先：廣川領司税理士事務所)
- 伊庭 栄氏 大津市長等2-8-29
(勤務先：(株)いけうち京都出張所)
- 生田信一氏 京都市南区吉祥院中島町34-10
(勤務先：生田事務所)
- 西村 弘氏 京都市北区大宮開町13-14 西加茂
ハイツ305
- 伊藤竹朗氏 宇治市五ヶ庄一里塚1の5
(勤務先：コンサルテイングブレ
ンズ協会、(株)日本社会形成研究所)

(第二種会員)

- 山下晃正氏 京都市右京区嵯峨新宮町15-105
(勤務先：京都府立 中小企業 総合指
導所)
- 田中孝行氏 長岡京市友岡2-3-3 府職員住宅
302
(勤務先：京都府立 中小企業 総合指
導所)

変更

(第一種会員)

- 行持明夫氏 勤務先：京都市信用保証協会
所在地：京都市右京区西大路五条下
る

(第二種会員)

- 金田 修氏 勤務先：京都府向日市地方振興局商
工課
所在地：向日市上植野町馬立8

脱退

- (第一種会員) 山中永亮氏 (第二種会員) 辻本泰
弘氏

あとがき

あけましておめでとうございます。V AN, キャプテンシステム, CATV, ニューセラミック, バイオ, 第五世代コンピューター…… etc, 新しい時代を拓く要素に事欠きませんが、それだけ中小企業経営には益々熟慮が必要ではないでしょうか。よき年でありますよう祈念します。

(編集委員 奥平, 塩内, 奥村, 高木, 福知)

診断京都

No. 33

昭和60年1月1日発行

社団法人 中小企業診断協会 京都支部
〒604 京都市中京区丸太町通東洞院東
入藤原ビル TEL(075)211-6010
印刷所 真美印刷株式会社
TEL(075)821-2136(代)

企業広告

選ばれたコーヒー豆
力強い“看板”です



小川珈琲株式会社

京都市右京区西京極北庄境町20番地
電話 (075) 313-7333 (代)

滋賀営業所 滋賀県野洲郡野洲町三上神守田498
電話 (07758) 8-1147 (代)

京のアメ横・秋葉原



営業品目 時計・貴金属・喫煙具・万年筆・
舶来雑貨・ゴルフ用品・電化製品

本店/二条通河原町西 ☎ 211-3408代

支店/百万辺電停東 ☎ 781-4608

支店/京都駅前近鉄百貨店内

グランマルシェ2F

Be Bridal
TAKAMI

Kyoto・Osaka

京都店/京都市下京区五条通河原町西 TEL075(351)7722
大阪店/大阪市北区浪花町2の25 TEL06(371)7217

小松水産株式会社経営

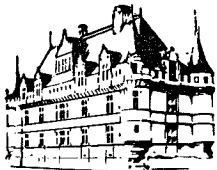
鮎料理

松水
しゅう すい

滋賀県志賀町北小松 佃煮専門店近江松水
(07759) 6-0251 東山区大和大路団栗下る
事務所 (07759)6-0122 (075) 531-2877

RESTAURANT FRANÇAIS

Azay-
le-Rideau



フランス ロワール地方
アゼル・リドール城

本物の味だけがお届けする充実感を！
そしてキュイジーヌ・モデルヌの粋を！

フランス料理

アゼル・リドール

シェフ 広瀬 陽

京都河原町三条上ル 京都ロイヤルホテル地階

☎ (075) 223-0009

■営業時間●正 午～午後 2:00(日曜日 正午～午後 2:30)

●午後 5:00～午後10:00(ラストオーダー午後 9:00)

■定休日 なし

■ディナーコース 5,000円より ■ランチコース 2,000円より