

No. 48
1992年 夏季号

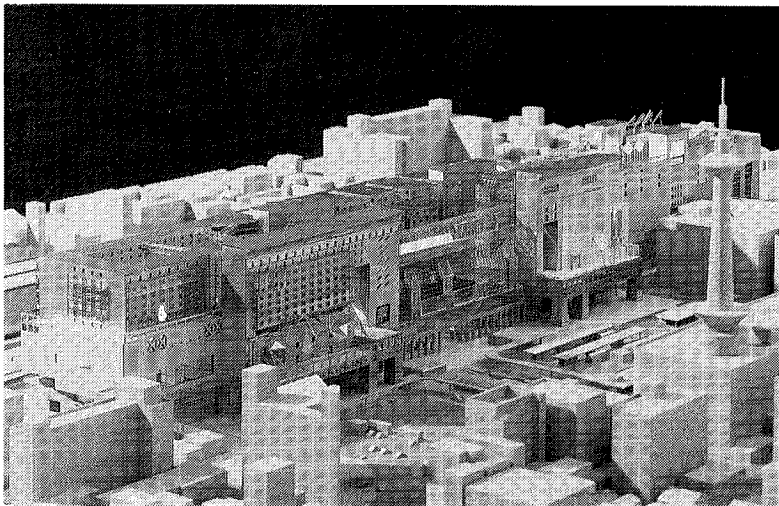
診断京都

(題字 橋口前会長筆)



このパンフは(社)中小企業診断協会京都支部が発行しております

京都経済新地図



JR京都新駅ビル

平安建都1200年記念事業の目玉計画としてJR西日本を中心にした第3セクター・京都駅ビル開発が取り組んでいる。設計コンペを通じて原広司東大教授の作品が選ばれたが、高さ59.8mの建物になるため、駅周辺の高さ規制に抵触する。京都市は「特定街区」制度を適用する方針だが市民団体の反対で難航する見通し。92年秋着工、94年秋完成の日程はかなりずれ込みそうだ。

目次

〈京都経済新地図〉 JR京都駅ビル	(1)
〈巻頭言〉 転換期の診断事業の行方 (山口敏夫)	(2)
〈シンポジウム〉 診断士の知的集団化の道を探る	(3)~(5)
〈インタビュー〉 大橋 進也・京都商店連盟会長	(6)~(7)
〈研究会〉 教育産業の利用者開発 (行待明夫)	(8)~(9)
料理飲食業界の現状 (山崎忠夫)	
〈京都支部だより〉	(9)~(10)
〈会員のページ〉	(11)
〈企業のページ〉	(12)



中小企業診断士マーク

☆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、京都府内の各分野で活躍している約100名の診断士が加入しています。
☆中小企業診断士は、中小企業のマネジメント・コンサルタントとして通産大臣が認定し登録した唯一の国家資格です。診断士が行う企業診断は、経営活動の実態評価や、長期的視野に立った戦略計画の立案・指導を行うなどのほか、行政機関などと提携して地域産業振興にも尽力しています。



転換期の診断事業の行方

常任理事 山口敏雄

私は企業診断制度発足以前から公務員として、或いは民間人としてかかわりを持ってきた一員である。通算40余年をかえりみてその変化に感慨無量であると共に、その将来に大きな期待を持っている。

●京都は全国に先がけた企業診断グループ発祥の地であった。

中小企業診断協会設立後38年を経過したが、京都ではそれよりも早く昭和26年に京都府商工部職員及び民間自営者中心に「企業診断懇話会」の名称で企業診断グループが誕生し、これが発展し現在の中小企業診断協会京都支部の設立をみたのである。

従って、診断グループ化の歴史は他府県支部よりも古い先駆者的存在である。京都は古くて新しいと云われるように、パイオニア的精神で企業診断と取組み、かつユニーク性を加味しつつ現在に至っている。

●診断士地図は大きな変化を辿っている。

中小企業診断士制度発足以来の約20年間は、診断士資格者の大半は自営者、職業会計人、公務員の人々が占めていた時代である。

その後、職業会計人、公務員等の資格取得者の増加は著しく鈍り、代って会社、金融機関等勤務の企業診断士の参入が大幅に増加し、今や診断士の半数近くを占めるまでに至っている。

このような変化を通じて感じる点は、自営者、職業会計人の減少要因は遅々として進まぬ中小企業診断士の法制化であり、企業内診断士の増加原因は社内資格制度の厚遇による登龍門としての資格取得であると云っても過言ではなからう。

●支部事業の二極化

会員（又は診断士資格取得者）の構成内容が前述のとおり大きく二分された状態下での会員のための支部事業は、自ずから二極化せざるを得ないと考ええる。

その第一は、自営者、職業会計人を中心とした事業活動の展開であり、公共診断への参加、情報交流、診断制度広報等である。特にこれからの公共診断への参加は個別診断よりも行政機関の最も求める集団診断のウエイトが大きくなろうとの展望を持って進まねばならない。

第二は、企業内診断士を中心とした、シンポジウム開催、先進地見学、或いは診断士養成講座開設への取組みである。企業内での勤務制約下におかれた企業内診断士が参加可能な事業の推進であらう。

第三は、両者共に参加できる月例経営診断研究会の拡大、充実化である。現在においても上記研究会には自営者、職業会計人、企業内診断士が共に参加され、両者の接点としての交流機能を果たしているが、更に分科会、部会制等の創設検討を経て自己研さん、知的向上の場としての地歩を固める必要があらう。

シンポジウム

「診断士の知的集団化の道をさぐる」

コーディネーター 奥平 恒 巳 京都支部副支部長
 パネラー 品川 弥太男 経営開発研究所所長
 杉谷 博 杉谷事務所所長
 村上 薫 クロイ電機勤務
 行待 明 夫 行待総合事務所所長
 (発言順)

このシンポジウムは京都支部会員研修事業として企画された。クライアントの多様なニーズに対応していくために必要な専門知識の複合化、総合化の方策を、すでに実践している会員診断士に聞こうという狙い。3月17日京都商工会議所で開いた研修会には24人の会員が参加した。

奥平 診断士の地位向上のためには京都支部は組織強化と活性化に努力しているが、これと並行して自己啓発を基本にした診断士自らの能力向上も必要だ。さらに、クライアントの多様なニーズに対応していくには、各分野の専門的な知識の複合化や総合化が求められている。そこで、きょうは知的集団化を実践している先生方の体験を話してもらい、会員の資質向上の参考にしたい。

まず、所属グループの概要から話してほしい。

品川 神戸に本拠を置いている兵庫コンサルタント協会に加盟している。会員は40人で昭和56年に結成された。参加資格は明確でなく、趣旨に賛同する者ならメンバーになれるので、顔ぶれが多彩であるのが特徴だ。毎月第3日曜日の午後、三宮に集って、コーヒーなどとりながら、1人5分間程度のスピーチを行い、情報を交換している。

杉谷 販売促進学会に昭和57年の設立当初



から所属している。会員数は260人から70人。80%以上が診断士だ。販売促進にかかわる調査研究、いわゆる学会活動を行う一方で、専門家の集団として広域、個別の診断といった実践活動も行っているのが特徴だ。昨年4月に関西支部を設立し、責任者としていま体制づくりに取り組んでいる。

村上 大阪にある桑蓬会というグループに昨年入った。約10年前に結成された38人の団体で、診断実習を目的に毎月第3木曜日の夜、大阪で定例会を開いて意見を交わしている。

行待 「BSB・フォーラム・京都」に加入している。BSBとはビジネス・サポート・プレートの略で、総合病院的のどんな問題でも解決するのが特徴の一つだ。さらに大阪にも同種の組織があり、京都、大阪が並列同等的関係にあるのが第二の特徴である。京都、大阪とも会員はそれぞれの土業の国家資格者を要件にしている。さらに、京都では各土業

から所属している。会員数は260人から70人。80%以上が診断士だ。販売促進にかかわる調査研究、いわゆる学会活動を行う一方で、専門家の集団として広域、個別の診断といった実践活動も行っているのが特徴だ。昨年4月に関西支部を設立し、責任者としていま体制づくりに取り組んでいる。

(4) 診断京都

ごとに一名に絞っている。毎月の定例会の他、3カ月に1度は京阪合同会を開いて相互の親ほくを兼ね情報交換と研究発表を実施している。

奥平 グループに参加したことが、日常業務にどう役立っているのだろうか。

役立つ情報と人脈

品川 知人が増えた上に、得る情報量も豊富で、大変役に立っている。その上、新しい仕事を紹介してもらえる。自分で自分を売り込むことが余り好まれないわが国の企業風土の中では、お互いに仕事を紹介し合える知人を持つということは大変重要である。

杉谷 診断士として必要な知識の習得と、実践活動に役立つノウハウを獲得したいと思って加入したが、この目的は達せられていると思っている。月1回の東京での例会に出席しているが、そこで行れる事例発表は示唆に富み、実務に応用できるケースが多い。グループ参加が日常業務に直接役立っているかどうかは別にして、自分が持たない能力を備えている人を多く知人に持つことは、これからの業務に貢献してくれることだけは確かである。

村上 京都では得られない大阪での情報に接することができ、よかったと思っている。例会の内容は記録に残すよう工夫されている点は参考になる。また、例会終了後、いっぱい飲みながらの意見交換は大変楽しい。



行待 定例会は固い研究発表のみでない。情報交換や趣味趣好、旅行体験等の楽しい話の発表の場でもある。しかし、仕事面での業務提携は個別

折衝にゆだねられている。最近この提携件数が増えている。BSB参加のメリットは、視野が広まり、物事を多角的に見られるようになったことだ。人間的にも益することが多いと思っている。

奥平 村上先生は長岡京市の診断士会にも入っておられると聞いている。概要を話してほしい。

村上 長岡京診断士会は長岡京市在住の診断士の相互親ほくと研修、情報交換を目的に6年前に結成された。12人で構成しており、奇数月の第2日曜日に集っている。グループ活動に遊びを入れているのが特徴で、人脈づくりに役立っている。

奥平 杉谷先生は東京での情報収集の意義を指摘されたが、京都などでの情報とどう違うか。

杉谷 残念ながら現在は情報も東京に一極集中している。診断士の層の厚さや、仕事量の違いによるものだろうが、すぐ仕事に役立つ生きた事例が多い。

奥平 京都支部もそうだが、診断士のグループには女性の参加が皆無に近い。品川先生のグループには女性会員はいるか。

品川 2人の女性会員が在籍している。女性が参加すると、会合の雰囲気がいっぺんになごやかになる。

奥平 グループ運営に当たっての問題点は何か。

行待 事務局を預る専従者がいないことだ。従って例会の座長は持ち回りでやっている。こうした組織運営は会員のボランティア精神

が不可欠だ。

杉谷 独立した事務所のないことだ。家賃の高い東京ではやむをえないことだろうが。事務局長は診断士が兼務でこなしている。

何より大切な信用と学ぶ姿勢

奥平 最後に支部会員診断士への助言をお願いしたい。

品川 公務員からサラリーマンに、そして診断士生活を通じて得た最大の教訓は信用の重要さだ。他人に信用してもらおう人物になること、これが商売上でも、またサラリーマンでも成功する最大の秘けつだと思っている。世間には頭脳の優秀な人は多いが、こうした人々はしばしば自分で自分を偉くしてしまい、なかなか近寄り難い。仕事を紹介してあげようという気持ちにはなりにくい。自分を偉く見せるよりも、他人の宣伝を先にする。他人に仕事を紹介していると、それが信用につながり、自分の職域も自然に広がっていく。

診断士として自立していこうと考えるなら第1に話せること、第2に文章が書けること、第3は自分独自の商品をつくることだ。それにマスコミを利用するルートをつかまえることができれば鬼に金棒だ。

杉谷 人生体験が乏しいので披露できるほどの教訓はないが、あえていわせてもらおうと、できるだけいろんなグループに加入し、いろいろな人とつきあうことが何にも増して重要だ。そこでは、学ぶという姿勢が必要なことはいうまでもない。

行待 グループ活動で大切なことは、会員相互の信頼関係を深めることだ。そして、何よりも協調する心と知的好奇心がおう盛でなければ、参加資格はないと思っている。法律で他の土業への縄張りを侵すことが禁じられているので、一般論的には、国家資格はできるだけ数多く取得しておく方が賢明な生き方ができるのではないか。



インタビュー



「京には4万平方メートル以上の店はいらない」

京都商店連盟会長 大橋 進也さん

1928年京都生まれ、64歳。京都二商を卒業。父の設立した牛肉商を継ぎ、79年株式会社にして卸売業にも進出。66年から建松商店街振興組合理事長、88年から京都商店連盟会長。

一商店連盟への加入商店街数が100の大台に乗ったそうですね。

大橋 昭和20年に15の商店街でスタートしてから47年目で、ようやく悲願にしていた3ヶタの商店街を会員にできるようになった。共同事業を実施している商店街のほとんどが加わっている。今後は周辺部が増えていこう。

一ところが、最近の商業統計調査を見ると、小売商店数の減少には歯止めがかかっていません。

大橋 ひところは7500あった加盟商店街の個店が、近年は6500程度にまで減っている。この結果、商店街の多くは、“虫食い”状態になって困っている。

原因は、戦後の物資欠乏時代に流通業を担ってきた人々が次々に引退しており、親の後を継ごうという息子らが減っていることだ。第2は、地価が高騰したため、あくせく働くよりも土地を売ってのん気に暮らしたいという人がでてきていることだ。

一方では、新しく店を開く人もいますね。

大橋 コンビニエンス・ストアが増えている。食生活の変化と、勤めに出る主婦の増加など、消費者ニーズの変化に加えて、商業者の側の事情もある。大資本のチェーン展開、個店の業態転換、それに脱サラ組の進出が促進している。フランチャイズシステムを利用すれば、専門知識がなくても、そこそこの商

売ができる点大きい。

第2ラウンド迎えた大型店進出

一京都では百貨店やスーパーの出店、拡張計画が続出しています。どう考えていますか。

大橋 アメリカのごり押しで大店法改定を約束させられ、横綱級の大型店に、子供ほどの力しかない中小商店が相撲を取らされようとしているのが実情だ。

一京都市会が10年前に決議した大型店出店凍結宣言の反動がきたのか、出店、増床計画は大変なラッシュぶりですね。

大橋 私たちは3つに区分じて考えている。第1ラウンドは六地藏地区での出店、拡張計画だ。イトーヨーカ堂と近鉄百貨店が進出し、イズミヤが拡張するという構想は、私たち中小業者の主張が聞き入れられて、50%カットすることで話がついた。

百貨店の出店、拡張計画は第2ラウンドだ。その上、京都では第3ラウンドも覚悟しておかなければならない。地下鉄東西線の建設に並行してJR二条駅、市役所前の御池地下街、三条京阪周辺、山科駅前、それに醍醐で再開発が予定されている。規模は別にしても商業施設ができるはずだ。さらに、市交通局が準備している市バス車庫用地の利用計画も無関心ではいられない。

一当面の課題である第2ラウンドに対してはどう考えていますか。

大橋 まず最初に指摘しておきたいのは、

行政がからんだ商業施設はカットしにくいという事実だ。第1ラウンドでも、イトーヨーカ堂だけは36%の削減率にとどまったのは、行政のテコ入れがあったからだ。私たちは受け止めている。京都駅ビルに進出して来るジェイアール西日本伊勢丹についても、駅ビル自体が建都1200年のモニュメントとして計画されており、しかも京都府、京都市、京都商工会議所が株主として名前を連らねている。伊勢丹がどう扱われるかを、最も注目している。

問題多い伊勢丹の進出

—伊勢丹の進出は問題ですか。

大橋 今度の百貨店の大增床計画は、伊勢丹の出店がきっかけになったのであり、責任は重い。しかも、駅の中に店を構えること自体、勝手過ぎると思う。どんな都市にでも駅前には商店街があり、鉄道が運んできた客が中心になって利用しており、それなりににぎわっている。駅と地域社会との共生が図られているわけだ。それを、駅の中にとどめて商売しようとするのは、地元無視の考え方だ。

—伊勢丹以外の百貨店の拡張計画はどう考えていますか。

大橋 大店法では店舗面積を問題にするが、地元商店街にとっては販売額を重視すべきだと思っている。中小商店が気にしているのは消費購買力の大型店集中だ。従って、拡張計画の審議に際しては、単位面積当たりの売上高を考慮してほしい。同じ削減率だと、大きい店がますます大きくなって、弊害が出る。全国的には5万平方メートル級の百貨店は当たり前といわれるが、京都には4万平方メートルを超す店は必要ないのではないか。

—各百貨店とも口を合わせたかのように、地元商店街との共存共栄を強調しています。

仲良くやっていけますか。

大橋 大丸、高島屋、京都近鉄が地域との共生にそれなりの努力を払ってきたことは認める。今後もうこうした姿勢は続けてほしい。

私たちが問題にしているのは、百貨店が思うがまま建物を大きくすれば店自体が街になって、周辺の商店街に人が広がらない恐れがあることだ。集客力のある百貨店には、地域全体が発展するような配慮を期待したい。

それから、駐車場や周辺の交通対策についても要望しておきたい。各百貨店とも拡張に当たってはそれ相当の駐車場拡張を計画しているようだが、地元商店街への客の回遊性を図るため、駐車場は店から離れた所に確保して商店街の客にも利用させてほしい。必要経費は負担する。

近代化に努力して、市民とよい関係を

—消費者ニーズにこたえるためには、商店街自身の努力も必要です。

大橋 商店街と、個々の商店の近代化は真剣に取り組まなければならない課題だ。このためには、いろいろな補助政策が用意されているので、できるだけそういった制度を活用して、顧客に喜ばれる街づくり、店づくりを進めたい。中小企業診断士の先生方はこの面でのプロなので、ぜひ適切な指導、助言を仰ぎたい。

京都の小売業の売場面積に占める大型店の割合は31.3%と他の大都市に比べると低いといわれているが、市民一人当たりの売場面積は政令指定都市の中では3番目に多い。それだけに中小小売業が大きな役割を果たしているわけで、京都人のキメ細やかな人間関係の一翼を担っていると自負している。こんなよい関係を大型店の出店、拡張で壊すことのないよう、協力をお願いしたい。

ひとこと 内に商店数の減少、外からは大型店の出店、拡張攻勢と、京都の中小商店は内憂外患のただ中にある。悩める6千余店の先頭に立つのがこの人。ものごとをはっきりいい、京都人らしくない性格を持ち合わせているため、陰口をたたかれる半面、頼もしがられている。涙もろい一面も。“若き”リーダーのがんばりに期待したい。

(F)

教育産業の利用者開発

理事 行待 明夫

京都支部は会員相互の研さんと情報交換を目的にして、毎月第2木曜日の午後6時から経営診断研究会を開いている。今号から、その一部を紹介する。

「塾」利用者が近年ますます増えている。高校、大学への進学率が高まり、有名校志向の異常な高まりが背景にあることは間違いない。

有名校の入学試験は、学校で何を習ったかを問うよりも、将来に向けてどれだけの能力を持っているかが試される。従って入試問題は勢いむつかしくならざるを得ない。

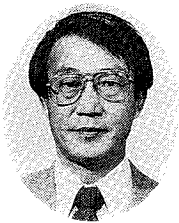
普通校での教科内容はゆとりのある学習ということで漸次軽減されている。しかも有名校の入試には一定の学力水準以上あることが要求され、高得点順位に合格が決められるので、このギャップを埋めるために塾が存在せざるを得ない。

世間では進学塾と学習塾が混同されているが、できない子をできる様にするのが学習塾

であり、できる子を伸ばすのが進学塾ともいえる。

問題には基礎、応用、発展の3段階があるが、有名進学校は応用、発展問題を重要視し、先取り学習が行われている。

もっとも塾も金もうけを目的にしているため、生徒が集まらなくては話にならない。そこで生徒のレベルに合わせた塾が出現することになる。学校での授業が不安なので、塾に通わせているという親も多いが、勉強嫌いの子を無理に塾漬けにしても進学の効果はあがらない。塾通いが気休めに終わってしまうことにもなる。つまり本当に学力が身につくという塾はそれほど多くなく、塾の格差が拡大してきているのが現状である。（3月12日）



料理飲食業界の現状

会員 山崎 忠夫

全国の料理飲食店の総数は1991年末現在で144万5000店である。前年に比べて3800店、0.3%減った。京都では3万3000弱で、2年連続して減少している。

生活水準の向上と、いわゆるグルメブームで消費需要は堅調に推移しているが、売上げ以上に人件費や家賃など費用支出がかさんで

おり、経営を圧迫している。

コストアップ以上に労働力の確保が深刻な問題だ。この業界は典型的な長時間労働の職場だけに若い人に敬遠され、困っている。労働集約的な職場でありながら、就業規則を設けている店は大変少ない。けっこう多勢の人を使っている店でも口約束での契約がまかり

通っている。就業規則づくりから手をつけないければならないクライアンドが多い。

仲居や板場といった専門職の不足は極めて深刻だ。仲居の仕事は勢い夜が中心になるので、スーパーなどのように主婦のパートで対応するというわけにはいかない。

調理師を確保するには専門の紹介所が設置されている。法律に基づいて、京都府内には8カ所あり、ここを通じなければ表立って紹介できない仕組みだ。しかも契約は書面でなく口答で行われるため紛争が絶えず、雇い主は気に入らないとすぐクビを切る。調理師の側も転職を重ねる方が評価される慣行があ

るので、じっくり腰を落ち着けて働こうとしない。

業界では、後継者難を理由にした廃業が増えている。一般の中小企業にも当てはまることだが、息子が魅力を感じないような経営体は早晩、つぶれを覚悟しておかねばならない。中小の飲食店が生き残っていく条件は何よりも経営の近代化を図り、計数管理を徹底しなければならない。労働力確保のためには、業界団体が中心になって行政の協力も得るような仕組みづくりが必要である。

(4月9日)

京都支部だより

京都支部は6月12日理事会を開いて、従来の事業部を事業、広報に分割し、会計、総務と合わせ4部制とする組織改正を行った。また、理事の職務分掌を次の通り決めた。

支部長	黒崎 徳之助 (総括)
副支部長	奥平 恒巳 (事業)
	和田 忠儀 (総務)
	品川 弥太郎 (広報)
常任理事	山口 敏雄 (総務)
	中窪 嘉邦 (会計)
	塩内 長俊 (広報)
	高木 健次 (〃)
	安田 徹 (会計)
	木津 要三 (事業)
	泉 博 (総務)
	杉谷 博 (事業)
理事	玉垣 勲 (総務)
	船越 昇 (広報)
	村上 薫 (事業)
	常松 明 (広報)
	瀬戸口 寛幸 (総務)
	山田 順一郎 (事業)
	行待 明夫 (〃)
	植木 晃吉 (広報)
監事	浜本 勝一郎
	中野 善藏

村上 泰三

- 平成 4. 1. 1 「診断京都」第47号を発行し、会員並びに関係先へ配布した。
- 1.6~30 平成4年度中小企業診断士、新規・更新登録申請12名(商業9名、工鉱業3名)の受付を行った。
- 1.22 支部新年懇親会を洛陽荘で開催した。(出席者32名、来賓4名)
2. 2 城陽商工会議所「なんでも相談」において経営相談を品川常任理事が担当した。
- 2.5~6 平成3年度第2回近畿通産局管内診断研究会(商業部門)が京都市東山区「きよみず」で開かれ、黒崎支部長・奥平副支部長・高木、安田常任理事・村上(薫)、木津、船越、杉谷理事・植木会員が出席した。
3. 1 京都商工会議所中小企業相談所からの「経営安定特別相談室経営診断業務委託」に関する平成4年度の委託契約の更新をした。
- 3.16 京都府診断指導調整推進会議、第4回調整部会及び総合指導調整会議が京都府中小企業総合センターで開催され、黒崎支部長が出席した。

10 診断京都

- 3.17 支部会員研修会を京都商工会議所で開催し、「診断士の知的集団化の道を探る」のシンポジウムで活発な意見交換を行った。(出席24名)
4. 1 城陽商工会議所からの「経営安定特別相談室経営診断業務委託」に関する平成4年度分の委託契約を更新した。
- 4.17 本部理事会が開催され黒川本部理事が出席した。
- 4.14 支部常任理事会を京都支部で開催し、第33回通常総会の開催及び各議案の原案作成を検討した。
- 4.23 平成3年度収支計算書など計算書類について監事の監査を実施した。
- 4.23 支部理事会を京都商工会議所で開催し、第33回通常総会の開催及び議案を審議した。
- 4.24 京都府平成4年度「中小企業活性化指導事業」について京都府中小企業総合センターにて打ち合せた。
- 5.20 本部第37回通常総会が東京グラウンドヒル市ケ谷において開催され黒崎支部長が理事に選任された。
- 5.20 支部第33回通常総会を、京都市職員会館かもがわで開催し、各議案の承認を得た(出席53名)。総会后、京都府・市より来賓を迎え、会員懇親会を行った。なお、同会場において、支部会員研修会を開催し、「京都府産業の振興と診断士の役割」と題し京都府商工部部長小堀脩氏の講演を聞いた。
- 5.26 支部平成4年度中小企業診断士研修会の開催について、実行委員会を開催し、日程・科目・講師・案内方法など協議決定した。
- 6.12 支部理事会を京都商工会議所で開催し、新しい役員の職務と業務分掌を協議決定した。
- 6.14 本部平成4年度全国支部長会議がグラウンドヒル市ケ谷において開催

され、黒崎支部長が出席した。

- 6.25 京都市から平成4年度「生産性と人件費」及び「販売生産性と人件費」の調査の委託を受け、受託契約をした。

なお、この間「経営診断研究会」を月例(毎月第2木曜日)に開催した。

年月日	回	場所	テーマ	参加当	番
4. 1. 9	82	京都府勤労会館	各業界課題と新年の抱負	15	黒崎
2. 13	83	京都商工会議所	繊維製品卸売業のCI推進	15	岸田
3. 12	84	〃	教育産業の利用者開発	12	行待
4. 9	85	〃	社労士の目から見た料飲業界の現状	20	山崎
5. 14	86	〃	システム監査と企業診断	20	佐々木
6. 11	87	〃	障害者の雇用管理の動向と課題	17	辻

【会員の消息】

<入会>

- 佐々木 博 611 宇治市琵琶台3丁目11~4
(勤務先 オムロン(株))
- 西河 豊 618 乙訓郡大山崎町円明寺北浦
2~6 1~403
(勤務先 (株)京都経済研究所)
- 野村 俊和 621 亀岡市千代川千原2丁目
10~18~201
(勤務先 京都銀行北桑支店)

<転入>

- 竹村 岡俊 663 西宮市甲子園高潮町6~9
(勤務先 三菱電機(株)京都製作所)
- 森 秀人 607 山科区花山坂尻25~17
(勤務先 (株)京都銀行)
- 川本 努 607 山科区御陵田山町13~5
(勤務先 (株)マネジメントサポートアソシエーツ)

<転出>

- 加藤 浩之 東京支部へ
- 三隅 良任 大阪支部へ

<退会>

- 加藤 俊男(死亡)
- 上羽 哲美
- 大都城是二

会員の頁

暑 中 見 舞

1992年 盛夏

中小企業診断士

(社) 中小企業診断協会京都支部有志

<p>植 木 晃 吉 京都市左京区上高野大明神町16 TEL 711-1674 〒 606</p>	<p>品 川 弥 太 男 京都市左京区一乗寺松原町101 TEL 721-4078 〒 606</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>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>松 田 幸 之 助 京都市下京区中堂寺前田町29-1 パインコート五条201号 TEL 341-5233 〒 600</p>
<p>片 岡 憲 男 京都市中京区丸太町通衣棚西入 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 薫 長岡京市神足神田8-20 TEL 075-955-0609 〒 617</p>
<p>木 津 要 三 京都府八幡市西山足立9-5 TEL 983-3271 〒614</p>	<p>常 松 明 大阪府高槻市安満中の町8-7 TEL (0726)82-7779 〒 569</p>	<p>村 上 泰 三 京都市下京区大宮松原下る TEL 801-4591 〒 600</p>
<p>黒 川 倉 市 京都市北区紫野西野町30 TEL・EAX (075) 493-2496 〒 603</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>森 川 八 十 一 京都市北区紫野中十二坊町28-2 TEL 463-6972 〒 603</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通丸太町下 る四丁目802 TEL 811-2750・8732 〒 602</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>塩 内 長 俊 滋賀県大津市清和町24-1 TEL (0775)72-4322 〒 520-02</p>	<p>浜 本 勝 一 郎 舞鶴市行永東町10-3 TEL 0773-62-4365 〒 625</p>	<p>安 田 徹 京都市上京区中立売油小路西入東 橋詰町72-1 TEL 432-2208 〒 602</p>
<p>杉 谷 博 京都市右京区太秦御領田町19-12 TEL 864-2970 〒 616</p>	<p>船 越 昇 京都府相楽郡精華町祝園1丁目5- 12 TEL 07749-4-3695 〒 619-02</p>	<p>和 田 忠 儀 京都市下京区河原町通六条下ル本 塩竈町590 和田ビル TEL 351-7127 〒 600</p>

(アイウエオ順)

企業の頁

選ばれたコーヒー豆
力強い“看板”です



小川珈琲株式会社

OGAWA COFFEE 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)

味とやすらぎのおしてなし



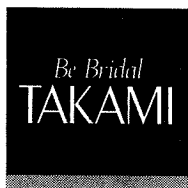
料理旅館

お料理

中原
右楽
のんこい

●旅館 京都市中京区東洞院三条南 ☎(075)221-1257
●呑業京都店 同上 ☎(075)221-8643
●呑業大津店 滋賀県庁前合同ビル ☎(0775)21-0860

和装・洋装のブライダルコスチュームをはじめ 魅惑的なゲスト・フォーマルの衣裳を豊富に
取揃えてお待ちしております。



Tokyo・Kyoto・Osaka

京都■京都市下京区五条通河原町西 TEL075(351)7722(代) 〒600
大阪■大阪市北区天神橋3丁目11-16 TEL06(351)7777(代) 〒530
東京■東京都港区南青山4-3-1-28 TEL03(402)2772(代) 〒107
東京都中央区銀座6-9-5 ギンザ・コマツ4F TEL03(564)2277(代) 〒104



車のことなら
お気軽に!!

●整備 ●販売 ●保険

民間車検工場

中嶋産業株式会社 自動車部

〒603 京都市北区紫竹西北町15の6
(北山通り新大宮西入二筋目北上ル)
電話 (075) 491-8921(代)

AUTOZAM 紫竹 TEL493-0511

カジュアルあんこショップ TOSHŌAN



都松庵

京都市中京区堀川三条下ル TEL(075)811-9288(代)
FAX(075)801-1658

おだんご家族®

京菓子処

三昇堂小倉



●本店/京都市下京区花屋町通壬生川西入薬園町152
TEL(075)351-5923(代) FAX(075)351-5899[葛原大門前]

あとがき

暑中お見舞い申し上げます。支部の組織改正により、診断京都の編集を次号から泉博先生と分担することになりました。よろしくお願ひします。今号から診断研究会の一部を紹介します。研究会はオープンです。先生方の積極的参加をお待ちしています。(船越)

診断京都

No. 48

1992年8月発行

社団法人 中小企業診断協会 京都支部
京都市上京区浄福寺通下立売下る

TEL 075-801-0501

FAX 075-841-2560

印刷所 真美印刷

TEL (075)821-2136