

No.55

# 診断京都



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

(題字 品川支部長筆)

1996年 冬季号



京都まつり

1996.1

社団法人 中小企業診断協会京都支部

## 目 次

巻頭言	京都支部副支部長 奥平恒巳氏	3
インタビュー	京都府商工部長 高見静治氏	4
講演 経営者セミナー「新心学塾」	人間関係研究所 所長 有吉 実氏	6
紀行 垣間見たベトナム	京都支部副支部長 般越 昇氏	9
支部だより		11
会員の頁		12

### 京都経済新地図

## 京都まつり

平安建都1200年を記念して始まった「京都まつり」の2回目が95年10月29日、京都市のど真ん中、御池通を舞台に開かれた。

呼びものの「都大路パレード」は、堀川通から寺町通まで、みこしやマーチングバンドとともに、工夫をこらした装いの市民や招待された他県11市町村の人など約1万人が参加した。午後5時からの「交流広場」では秋田・竿燈（かんとう）や兵庫・デカンショ祭が披露された。

まつりの観客は34万5千人（主催者発表）。「京都まつり」が「京都4大祭」に成長する芽は出てきたようだ。（写真は京都新聞社提供）

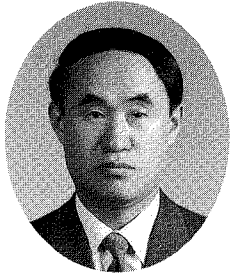


☆社団法人中小企業診断協会京都支部は、中小企業診断士で作っている団体で、京都府内の各分野で活躍している約100名の診断士が加入しています。

☆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。

中小企業診断士マーク

## 変動する経営環境と「ゴムまり経営」



中小企業診断協会京都支部  
副支部長 奥平 恒巳

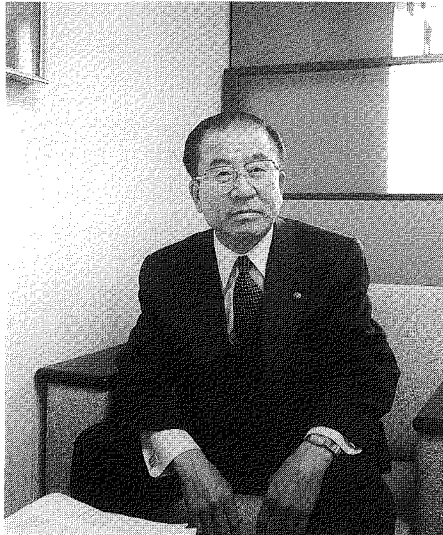
イチローや野茂の活躍で人気を取り戻した野球、地元チーム・京都パープルサンガのJリーグ入りで京都も盛り上がっているサッカー、国際試合を見る機会が多いバレーボール、米プロチームのダンクシュートで迫力のあるバスケット、伊達が国際舞台で活躍するテニス、年末年始に荒ぶるラグビー、ファッション性のあるアメリカンフットボール等々。いろいろと並べたがこれらはファンを魅了する球技の数々である。つまりボールを使って競うスポーツでありボールの扱い方で勝敗が決まる。扱い方が重要となるボールについて特性をみることにする。一口にボールといってもその種類や硬さの違いによって程度の差はあるが、共通の性質は「弾む」ということだ。あの硬い野球のボールでも打者が力一杯でジャストミートするとボールは凹みながら瞬発し、オーバーフェンスしてバックスクリーンへ飛び込む。硬球より柔かいバレーボールやテニスボールはもっとよく弾むものだ。一番よく弾むのはゴム製のボールだろう。だがよく弾むボールでも中の空気が抜けるとぼてぼてとなって弾まなくなってしまう。

このような事が企業経営についても言えよう。バブル経済のように業容が著しく拡大するとゴムまり（ボールをまりと言い換える）に空気が多く入るように経営体制が膨むが、ゴムまりがはじけないような無理のない状態で膨んで対応できる体制とする。逆にバブルが崩壊してゴムまりの空気が少なくなるように業容が縮小しても、しぼんでしまわず弾む状態を維持できる体制を有する。このように弾力性のある経営を「ゴムまり経営」と言うことにしたい。このゴムまり経営の必要要件は経営安全率を通常20～30%、業容が拡大で30～40%、同縮小で0～10%をもち、この範囲で伸び縮みする弾力経営ができること。そのためには固定費を変動費化することであり、その方策はポジティブには人件費当たりの付加価値の向上、ネガティブには基幹業務以外の外部への業務委託である。

ゴムまりは空気が多量に入り膨み過ぎると、ちょっとした障害物にも大きく弾んであらぬ方向へ飛んでしまう。また復元力の限度を超えるとパンクする。しかし適度の空気の入ったゴムまりは石に乗り上げても変形こそすれ、その現象に対応し、また元の形に戻る。

今年の企業経営にとって取り巻く環境は昨年引き続き大きく変動するだろう。特に注目されるのが生産・販売、環境問題等に関連する諸ルールの国際一体化と、18世紀半ばに始った産業革命以上の大きな変革をもたらすとされるインターネット、マルチメディア等情報化の進展及びその波及変動である。これらの変化に順応するためには弾力性のあるゴムまり経営の必要性を痛感するものである。

## 「情報こそ未来戦略の武器」



京都府商工部長

高見 静治 氏

### 略歴

昭和36年立命館大法学部卒業。同年京都府に入り、平成2年田辺地方振興局長、同4年福知山地方振興局長、同6年京都府地方労働委員会事務局長などを経て、同7年4月から商工部長。兵庫県出身。57歳。

——中小企業を中心にした、京都経済の現状をどう見ておられますか

**高見** バブル経済崩壊の余波もようやく収まりつつあると思った矢先きに昨年1月、阪神淡路大震災が発生、更に急激な円高が追い打ちをかけて、京都の産業界も大きなダメージを受けた。それまでから繊維産業は構造的な調整過程にあり、機械金属業界も親企業の海外進出などで、取引環境が悪化していた。最近になっても中小企業の厳しい状況は変わらず、なお余断を許さない状況にあると見ている。

### 経営はグローバルな視点で

——繊維業界の不振は京都経済全体の中でも大きく影響しています。

**高見** 丹後、西陣、室町等の状況は厳しいが、和装業界においても視野を広げていく必要があると思う。大阪で開かれたAPEC公式行事の一つとして京都で中小企業民間指導者セミナーを開いたが、参加者の

熱意には驚かされた。13ヵ国、20人の指導者はいずれも中小企業育成の意気に燃えていた。途上国の追い上げは更に激しくなり、世界は水平的分業の時代に向かって加速されていこう。京都の業界も従来とは違った視点で、新製品開発、新需要開拓に取り組んでいってほしい。

もう一ついえることは、お互いに選別の時代の到来が予感されることだ。不況にあえいでいる丹後や西陣の中でも、そこそこ業績をあげている企業も散見する。よそとは違った手法や戦略で特定の客をしっかりとつかんでいるようだ。いわば企業の個性化の時代だ。むつかしい時代であっても、目先きがきき、意欲のある企業は存続できる。このためには情報化が前提条件になる。

——金属機械業界における下請け関係にも転機が訪れています。

**高見** 親企業の海外移転による関係変化がその最たるものだが、親のすべてが海外に拠点を移しているわけではない。国内に踏みとどまっている企業は少

なくないが、下請けの選別強化は免がれない。従来の関係維持に努力することはもちろん大切だが、ただ一社だけの親に頼るのではなく、いろいろな企業とも取り引きしていかねばならない。今後は親子関係が複雑に絡みあった時代がくる。生き残っていくには情報を集め、新分野進出も含めて広い視点からの検討が肝要だ。情報が未来戦略の武器になる。

### 消費者の心に通う商売を

——流通・小売業界も元気ありませんね。

**高見** 低価格化の流れの中で流通業界の変革は避けられない。

大型店の出店も大きな要因になって商店街の苦悩が続いている。商店街は地域にとってはなくてはならないものであり、府としては、ハード、ソフト両面からの支援策を講じている。小売業者も更に地域にとけ込み、消費者の心に通う商売を心掛けてもらえば、チャンスは大にあると思う。商店街の特徴である温かいふれあいや交流の実をあげ、にぎやかさを取り戻してほしい。

——後継者難を理由の一つにして中小企業の廃業が全国で目立っています。このため、国や自治体は開業率向上に結びつくベンチャー企業の発掘に力を入れています。

**高見** 中小企業創造法を活用して研究開発や事業化を支援するよう認定した事業は20件（平成7年10月末現在）になった。この件数は全国で4番目、近畿では1番多い。京都には伝統産業から近代産業まで幅広い分野に企業が根付いており、ベンチャーが育つ地盤がある。新分野進出等円滑化法の活用による支援事業も63件（平成7年10月末現在）を数えるなど多種多様な動きが出ている。こうした新しい芽を育てていくため、例えば、情報関連新産業を想定した3次元画像処理コンピューターを購入するなど、府としても積極的な支援策を構じている。

### 情報化の推進を柱に

——府の商工行政の基本方針をお聞かせ下さい。

**高見** 平成7年度の施策は①21世紀に光る京都産業の育成②きめ細かい地域産業施策の展開③経済構造の変化に対応した中小企業活性化対策の推進④消費生活の安定・向上と適正計量の確保の四本柱を立てて推進してきた。なかでも特筆すべきは、府北部地域の振興・発展をも視野に入れての舞鶴港F A Z整備促進事業の進展だ。環日本海交流の拠点として舞鶴港を輸入促進地域として整備するため、昨年11月、第3セクターの株式会社を設立した。

平成8年度については、インターネットを活用した情報化の推進、ベンチャー企業の創業支援等各種施設に更に積極的に取り組みたいと考えている。

### 時代は診断士を求めている

——中小企業診断協会京都支部の要望を聞かせて下さい。

**高見** 先行きが不透明で、困難な時代だけに、中小企業経営者には専門家の支援が必要だ。診断協会にはこれまでも多方面にわたって協力いただいていたが、これからも一層のお力添えをいただきたい。時代は診断士を求めている。出番は今まさに来たといえよう。高度化、多様化する中小企業者のニーズにこたえるために、診断士のみなさんの一層の研さんをお願いしたい。

## 人間関係は経営の基本



人間関係研究所 所長

有 吉 実 氏

### 略歴

昭和6年大阪府生まれ。大阪教育大卒。日刊工業新聞社勤務の後、中堅・中小企業数社の再建を手伝う。経営は人間関係が基本であるとの信念を持ち、人間関係研究所を創立、人間関係の指導に活躍している。

日本経済は大きな転換期を迎え、中小企業は多くの問題を抱えて苦しんでいる。山道で迷ったときは、引き返えして方向を確かめ、出直すことが肝要である。経済も、経営でも、何のための経済であり経営なのか、原点に立ち戻って考え直す機会があってよい。診断協会京都支部が、京都の誇る商人道の先覚者、石田梅巖の石門心学塾に因んで「新心学塾」を開講するのは、経営者、特に若手経営者や後継者を対象にして、中小企業診断士ともども経済・経営を勉学しようという狙いである。(品川支部長あいさつより)

人は目に見える事象に対しては似かよった判断をする。だから、目に見えるものには危険を避けることができる。

一方、人間には感情の世界がある。この分野は目に見えないばかりか時々刻々変化しており、把握するのは困難だ。しかも、この感情が人と人とのかかわり方を律しており、職場や家庭、社会生活を大きく左右している。人間関係の分析が重視されているゆえんである。

私は大学3年のころから人間に興味を持ち、以来40年間数多くの人に会い、臨床心理、精神分析の勉強を続けてきた。この間、多くの企業経営のお手伝いもさせてもらい、会社再建にも携ってきた。ただ、再建は結果であって、私が心掛けてきたのは、従業員の埋れていた才能、能力を引き出し、経営効率を高めることだった。

### 人は単純、簡単なことで失敗する

人が失敗する時は、ごく簡単なこと、単純なケースで発生するが多い。むつかしく困難なことでは、むしろ失敗はしない。会社経営や職場でも同じことだ。だれもが知っている簡単なことへの確認を怠り、ちょっと他人に相談すれば防げた失敗を、念を入れなかったばかりに後悔している事例が大変多い。

会社を再建するに当たって、私は従業員に次の12のテーマを与え、一ヵ月につづつ、職場と家庭で徹底的に話合ってもらい、一つの考えにまとめるよう指導している。

1. 幸せとはどんなことをいうのか。
2. 生きがいとは何を指すのか。

3. 愛情とはどんなことか。
4. 素直とはどんな状態をいうのか。
5. 努力とはどんなことか。
6. がん張るとはどういうことか。
7. 根性とは何か。
8. 意欲、やる気とは何か。
9. 自立とはどういう状態をいうのか。
10. 自己研さんとはどういうことか。
11. 協調性とは何か。
12. 心の豊かな人とはどんな人か。

いずれも、だれもが知っているごく当たり前のこと柄ばかりだ。だが、具体的に考え、実践していくとなると話は別だ。再建会社はこの当たり前のことが実行されていない。職場や家庭で話し合い、具体策にまとめていくだけで、職場や家庭の雰囲気は随分変わっていく。



盛況だった「新心学塾」

### 人間関係は利益を左右する

会社の利益の大小は、社内の人間関係の良し悪しで決まるといっても過言ではない。例えば、ここに人間関係がうまくいかずに悩み、やる気のない従業員がいるとしよう。彼の動作を観察すると、行動は鈍く、体は疲れているように見える。仕事への意欲をなくすことで、彼がもたらす会社への損失額は

時間×日数 となる。

複数の従業員がやる気を失っていると、損失額は ×人数 つまり人数分だけ増える。これでは、一年間の利益がふっ飛んでしまうほどだ。会社経営は、人間関係という基礎部分がしっかりしていなければならないことがよく分かる。

### 職場で学ぶ人間関係

人間は何のために生きているのだろうか。私は、本能

を満たすために生きていると考えている。人は本能が満たされると満足する。本能、つまり欲望がかなえられると生き生きしてくる。

それでは、人間の本能にはどんなものがあるだろうか。第1は生きるために必要な本能がある。第2は種族を保存、継承していききたいという本能。そして第3は集団の中で適応していききたいという本能が存在する。

さらに、これをもっと子細に分析してみると、第1の本能には健康欲、食欲、物欲、金銭欲が認められる。この欲望が満たされると、生きていくことは可能だ。第2の本能には性欲と子育て欲が属している。第3の本能になると、自己存在欲、自己顕示欲、そして名誉欲につながっている。

個人的欲望を満足させるため、人は懸命に努力するが、この世ではたった一人で、孤立しては生きてゆけない。人と人のかかわり、人間関係が重要になってくる。人間関係がうまくいけば、職場でも、家庭でも、生きていくのが楽しくなる。また、人づきあい次第で、人は成長し、逆に才能を枯れさせることもしばしば起こる。

それほど大切な人間関係を、人生の最初の教師である親から学ぶのだが、その親も一般的に学校では習っていないので分からないことがわりとあると思う。足りない点を小・中学校の教師が補ってくれるとよいが、人間関係は自分で学び取るものなので、教師に多くを期待できない。

人は人間関係のあるべき姿を職場の中で仕事を通じて学んでいる。給料をもらいながら、大切な人生のいき方を勉強しているのが大多数の姿である。

### 人間の行動はしつけに根差している

人間関係の重要性を理解して、うまくやっていける人と、そうでない人がある。概して相手と意見や趣味が合う時はうまくいくが、意見が異なる時、その受け答えに際して、上手、下手の差が出る。

例えば、上司や相手先が厳しく苦言を呈した時、人間関係を上手にこなしていける人はその苦言が自分にとってどんな意味を持つかを考える。そして、自分が気付かなかったことを教えてくれた、しつけの誤りを気付かせてくれた、と受け止める。ここでいうしつけとは、自分がいやだと思うことを相手にはしないという規範で、人間の行動の70%はしつけに根差している。人格、人柄の評価基準になる。

しつけの悪い人は、苦言に対し、いいわけ、弁解を先行させる。だから、トラブルを逆に拡大することになる。

これに対して、しつけのよい人はまずひと言あやまり、相手の気持ちが静まったところを見計って、こちらの説明を行う。相手も納得して受け入れようというものだ。

苦言や苦情は受け止め方によっては充実感を生み、判断力を養う要素を持っている。“答えは相手にあり”ともいえる。

自分なりにベストを尽くしてみたが、よい考えが浮かばず、いい結果が出ない場合は、先輩や上司など、自分よりレベルの高い人に事情を説明して、誤りを気付かせてもらうようにすればよい。もう一度考えを直し、見事に問題を解決した時味わう充実感は人間を成長させてくれる。

## 人の言葉は意味で聞きとれ

私が最も強調したいのは、人の言葉は意味で聞き取るくせをつけてほしいということだ。厳しいことばとは、やる気、意欲をわきたたせるようにすることばと理解したい。

ただし、ことばで人のやる気、意欲をわきたたせるには5つの条件がある。

1. 何らかの目的に向かってチャレンジしているとき。
2. 自分では気付かなかった問題解決のヒントを得たとき。
3. 自分の性格的弱点が強くなっていくと感じたとき。
4. 自分の能力が驚くほど掘り起こされているように感じたとき。

5. 自分の人生が新しく開けていくように感じたとき。  
 そんな気持ちにさせてくれる相手には、だれでも、どんな人でも引きつけられるような魅力を感じ、安らぎと信頼感を持って、その人のために役立ちたいという気持ちになるので、話題豊富な自分づくりが必要となる。人生の先達が「一生勉強」という言葉を残しているのは、そうした意味を含んでいると思う。

## 相手の話を聞き、自己表現を

逆に、相手と意見が合わないときに、気をつけなければならないポイントを指摘しておこう。

1. 相手の話の途中で腰を折り、自分の意見を押しつけること。
2. 相手がひとことといえば、みこともよこともいい返すこと。
3. 相手のことばじりをとらえて反論すること。
4. 自分の尺度で評価すること。

相手と意見が合わないと分ったとしても、まず相手の話をじっくり聞きたい。間違っていると思っても頭から否定しない。自分の意見を述べる場合も、自己主張でなく自己表現を心掛けたい。教えるというよりも相手に気付かせるようにすれば、人間関係は大変円滑に行く。

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)

味とやすらぎのおしあなし



料理旅館  
お料理

中原  
后茶  
のんざい

- ◆旅館 京都市中京区東洞院三条南 ☎(075)221-1257
- ◆吞菜京都店 同上 ☎(075)221-8643
- ◆吞菜大津店 滋賀県庁合同ビル ☎(0775)21-0860

あなただけのドラマを  
BE BRIDAL TAKAMIが  
プロデュースいたします。



BE BRIDAL  
TAKAMI

京都市下京区五条通河原町西 〒600  
Phone.075-351-7722



車のことなら  
お気軽に!!

- 整備 ●販売 ●保検

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



## 垣間見たベトナム



ホーチミン廟の前で

京都府中小企業団体中央会が創立40周年を記念して95年11月に派遣したベトナム産業視察団に同行して、4泊5日の日程でホーチミン、ハノイ両市を見る機会を得た。日本の90%の国土に7200万人が住むベトナム社会主義共和国。10人のうち7人までが農村で暮らす農業国を、大都市の一流ホテルに泊まって何が分かるかといわれればそれまでだが、政府機関や合弁企業の責任者の話を聞き、人々の生活ぶりを観察してみると、それなりのベトナム像が形づくられてくる。以下は垣間見たベトナムの印象記である。

## 失業者とバイクの洪水

ホーチミン市に入ってまず目についたのは、街角にたむろしている大勢の人々とバイクの洪水だった。同市の人口は約480万人。ほぼ半数の労働力人口のうち2割強が失業者というから、この街だけで50万人以上の青壮年が仕事にありつけず、ぶらぶらしている勘定だ。ベトナム政府はまずこの人たちに職を与え、国づくりに力を結集させねばならない。

ベトナム国内で走り回っているバイクの台数は600万とも700万ともいわれている。そのほとんどが「ホンダ」。ホンダはバイクの代名詞になっている。

1台に2人の相乗りは公認されているが、3—4人と、家族全員が1台のバイクにまたがっている姿も珍しくな

京都支部副支部長  
船越 昇

い。そして、夜8時から9時ごろまでバイク洪水は続く。「ほかにこれといった楽しみはないし、家は狭くて、暑い。夕涼みしているわけ」とは、現地人ガイドの説明。

## にぎわいの理由は越僑の送金と密輸で

バイクの値段は中古で1000—1500ドル、新車になると2500ドルはする。一方、ベトナムの国民一人当たりのGDPは240ドル、外資系企業の工場労働者の賃金水準は月50—70ドル。この程度の収入でどうしてバイクのような高額商品が買えるのだろうか。その理由は統計には出てこないヤミ所得の存在だ。GDPに匹敵する地下経済がベトナム国民の生活を支え、にぎわいを演出している。

ヤミ所得の源泉の一つは海外からの送金である。ホーチミン市の住民は10軒に一軒の割合いで海外に親類を持っている。「越僑」による送金額は年10億ドルを超えているとか。

いま一つの源泉は密輸による。南北に細長いベトナムは2266kmに及ぶ海岸線を持つ。ここが絶好の密輸取り引きの場になる。マーケットや土産品店の店頭は種々雑多な商品が山積みされている。大部分がメード・イン・チャイナという話を聞いた。「国は貧しいが、市民はそれほど貧しくない」との印象が残った。

## ドル大好きなベトナム人

ベトナムの人たちは銀行預金を好まない。「銀行は信用できない」という内戦中に得たにがい体験がいまなお心のスミにあり、タンス預金が大はやり。蓄えるなら目減りしない米国ドルが一番よいというので、どこへ行ってもドルが大もての状態である。自国通貨のドンが信用されておらず、国産品が2流品扱いされている現状では、経済再建も並大抵のことではあるまい。

ドイモイの光と陰

86年に導入されたドイモイ（刷新）政策がようやく実を結んで、過去5年間の実質経済成長率は年平均8.3%と高度成長を続けている。88年に300%、超えていた消費者物価上昇率は年率13-14%に縮まってきた。しかし、市場経済の導入は経済格差を拡大し、「金もうけがすべて」の風潮を呼んでいる。

観光地はどこへ行っても物売りの集団が待ち構えている。大人たちに混じって、子供の売り子が珍しくない。ガム、絵はがき、ライター、それに靴みがき…。買うまでは離れないというねちっこさがある。

貧しさと、金もうけのために小学校に入らず、または退学する学童が年に150万人に達しているという。「過去10年間に教育は質量両面で大幅に低下した」(世界銀行報告書)。識字率90%はこの国の誇る財産である。ドイモイによってこの財産が脅かされているとは、皮肉な現象だ。

昼間の物売りは夕方から夜になると若い女性に一変する。アイシャドーをつけ、マニキュアを塗った女たちが観光客を、特に日本人男性に働きかけてくる。なかには、一流ホテルのロビーにまでやってくる商売熱心(?)な女性がいる。ちなみに一晩の相場は150ドル、短時間なら50ドルでもOKとか。ただし、エイズ感染を含めた衛生面での保障は料金には含まれていないということだった。

最大の資源は優秀な人材

94年の米国による経済制裁解除に続いて、95年7月には米国と国交樹立、同じ月に7番目の加盟国としてASEANの仲間入りを果たした。独立50周年を迎えたが、この内30年間は戦争で苦しんできたベトナム。ようやく得た平和な歳月を国土再建に結びつけようとベトナム政府は外国資本の取り込みに懸命である。あれほどまでひどい目に遭わされた米国に対してもうらみ言一ついわず、ひたすら米国資本の進出を乞う姿勢には、いじらしいというより、したたかさを感じた。

道路、鉄道、電力、給排水など、いわゆるインフラの整備はこれから。法体系もやっこのほど民法が制定された状況だ。いわば走りながら考えているありさま。中小企業の進出には一層の慎重さが求められる。唯一の救いは、労働力の質。「ベトナムの労働者はまじめによく働く。製品不良率も少ない。何よりもよく勉強する」と、合弁企業の日本人スタッフは異口同音に評価していた。安くて、優秀な人材資源を生かして、ベトナムはどんな国づくりを進めていこうか。10年後にもう一度訪れてみたい国である。



ベトナム人の足は「ホンダ」



観光バスに押し寄せる物売りの一団

ISHIDA  
A

イシダアイテス株式会社

代表取締役社長 青木発士郎

常務取締役 市村勝士

- < 本社 > 京都市左京区聖護院蓮華庵町8-10 〒605  
TEL (075) 752-0111 機 FAX (075) 752-0114
- < 北大阪支店 > 大阪府吹田市 TEL (06) 317-1861 機
- < 滋賀営業所 > 滋賀県栗東町 TEL (0775) 58-1771 機
- < 福知山営業所 > 福知山市厚東 TEL (0773) 24-5005 機
- < 京都南営業所 > 京都府久世郡 TEL (0774) 46-4111 機

呉服浸落し、地直し、ヤケ直し、染替え  
きものトータルクリニック

株式会社 吉本

本社 京都市中京区猪熊通三条下る  
〒604 TEL.(075)841-7804  
FAX.(075)841-7830

東京店 東京都中央区日本橋浜町1丁目5-6  
〒103 小田ビル  
TEL.(03)5820-9456

- 7. 4. 5 平成7年度第1回近畿通商産業局管内診断研究会（工業部門）が滋賀県近江八幡市滋賀厚生年金休暇センターで開催され、品川支部長、高木副支部長、植木常任理事が出席した。
- 7.7 平成7年度全国支部長会議が東京都アルカディア市ヶ谷で開催され品川支部長が出席した。
- 7.24 京都産業情報センター小売商業支援センターに於いて商業アドバイザー会議が開催され、会員診断士であるアドバイザーが出席した。
- 7.26 中小企業診断士研修実行委員会を京都銀行会館に於いて開催した。
- 8.2 京都支部の平成7年度中小企業診断士研修会を京都銀行会館に於いて開催した。
- 9.8 経営セミナーA：PL法とその対策をオムロン研修センター啓真館に於いて開催した。講師は木津事業部長。
- 9.13 経営セミナーB：品質システムのつくり方をオムロン研修センター啓真館に於いて開催した。講師は村上・松田理事。
- 9.18 経営セミナーC：ISO認証への取り組み方をオムロン研修センター啓真館に於いて開催した。講師は植木常任理事。
- 9.20 平成7年度京都府診断指導調整推進会議第1回調整部会（経営部門）が京都府中小企業総合センターに於いて開催され、奥平副支部長が出席した。
- 9.26 平成7年度（社）中小企業診断協会近畿ブロック事務連絡会議が福井市福井商工会議所ビルで開催され品川支部長が出席した。
- 10.8 経営者セミナー新心学塾第1回講座「経営の原点・人と組織を活かす経営者のリーダーシップ」を有吉実氏を講師にオムロン研修センター啓真館に於いて盛大に開催した。
- 12.2 工場見学会を開催し、滋賀県栗東町の㈱ダイフクのマテハン展示場などを見学した。
- 12.6～7 （社）中小企業診断協会主催の95中小企業経営診断シンポジウムが大阪科学技術センターで開催された。

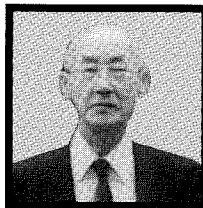
「経営診断研究会」は毎月第2日曜日の13：30～17：00に開催した。

年月日	回	会場	テーマ	参加者	発表者
S7.7.9	121	京都府立総合社会福祉会館 第4会議室	五代将軍吉宗のリストラについて	19	高木健次 会員
9.10	122	京都府立総合社会福祉会館 第4会議室	京都市近郊における大型店舗の出店傾向について	16	船越 昇 会員
10.8	123	オムロン研修センター啓真館	食品卸売業における経営環境の方向性	24	橋本好一 会員
11.12	124	京都府立総合社会福祉会館 第4会議室	マルチメディアの現状とビジネスの可能性	16	中路悦雄 会員
12.10	125	京都府立総合社会福祉会館 第4会議室	ISO9000シリーズ受審に向けて	10	村上 薫 会員

プロジェクトチーム活動（診断研究会の後等にそれぞれがプロジェクトチーム活動を行う。）

プロジェクト名	チームメンバー
・商業集積活性化支援	黒崎、辻、橋本、山田、安田
・価格破壊と高付加価値化との対峙	奥平、上島
・新分野進出・創業支援	木津、須井、竹村、西谷
・パソコン通信ネットの構築	木津、泉、竹村
・賛助会員制度の創設	高木、松田、山崎
・中山間地域・農林漁村振興支援	品川、西谷

## 赴報



### 山口常任理事 死去

京都支部の山口敏雄常任理事が平成7年12月2日午前9時50分、心筋こうそくのため京都武田病院で亡くなられた。73歳だった。

山口常任理事は同日実施された支部主催の工場見学会に参加するためJR京都駅八条口まで来て倒れられた。

昭和20年に京都府に入られ、51年3月に退職。京都支部には51年5月に入会以来、19年7ヵ月にわたって常任理事をつとめられ、支部発展に貢献された。35年に中小企業長官表彰、62年中小企業診断協会会長表彰、平成6年京都市長表彰を受けられている。

慎んでご冥福をお祈り致します。

謹 迎 新 年 1996年 新年

中小企業診断士

(社) 中小企業診断協会京都支部有志

<p>大 槻 都士寛 京都市西京区榎原平田町1-69 TEL 381-4025 〒 615</p>	<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>岸 田 道 彦 向日市寺戸町東田中瀬5-71 TEL 921-6987 〒 617</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>杉 原 潔 京都市上京区烏丸通上立売下る かわもとビル2階 TEL 431-9500 〒 602</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>辻 井 功 京都府相楽郡木津町木津川台 1丁目33-8 TEL 0774-73-2320 〒 619-02</p>	<p>木 津 要 三 京都府八幡市西山足立9-5 TEL 983-3271 〒 614</p>	<p>泉 博 京都市左京区下鴨松ノ木町2-7 TEL 312-4629 〒 606</p>	<p>村 上 泰 三 京都市下京区大宮松原下る TEL 801-4591 〒 600</p>
<p>広 瀬 来 三 京都市中京区烏丸通二条下 TEL 222-2051 〒 604</p>	<p>黒 川 倉 市 京都市北区紫野西野町30 TEL・FAX 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>山 岡 正 勝 京都市中京区竹屋町通新町西入 指物屋町375-2 TEL 212-8989 〒 604</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 御所倶蘭堂ビル401 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>西 谷 友四郎 宇治市伊勢田町名木1丁目1-45 TEL・FAX 0774-43-9161 〒 611</p>
<p>山 田 順一郎 城陽市久世芝ヶ原131-46 TEL 0774-53-7236 〒 610-01</p>	<p>山 崎 忠 夫 京都市中京区御幸町通竹屋町上ル 毘沙門町533 御所倶蘭堂ビル401 TEL 252-6473 〒 604</p>	<p>吉 田 勝 福知山市字東長45の2 TEL 0773-23-0321 〒 620</p>	<p>安 田 徹 京都市上京区中立売油小路西入 東橋詰72-1 TEL 432-2208 〒 602</p>
<p>松 本 康 男 京都市北区小山中溝町31 アーバン紫園207号 TEL 415-2269 〒 603</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 0774-94-3695 〒 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>

# 中小企業診断士活用の手引

## I 支援業務の引き受け

次の支援業務を引き受けます。

- ①商業集積活性化。②リストラクチャリング。③創業。  
④創造活動促進。⑤新分野進出。⑥転業。⑦時短。⑧ISO  
9000認定。

## II 上記以外の引き受け業務

### 1 経営診断、経営改善相談、経営改善継続指導

1. 対象業種 製造業、商業、各種サービス業、商店街、市場、工業団地、卸団地、産地、リゾート及び観光開発、都市開発、地域開発など

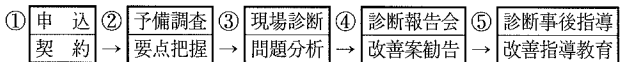
2. 対象業務 経営全般、経営方針、経営戦略、経営計画、販売、生産、財務、人事、労務、組織、情報システム、その他企業経営に関する業務

- 2 経営に関する講演会講師  
3 企業内教育訓練研修会講師  
4 経営管理技術講習会の講師  
5 異業種等の交流会のカタライザー  
6 社内報、業界団体機関紙等への執筆

7 諸企画会議等へのシンクタンクとしての参画

## III 経営診断指導の手順（標準プロセス）

### IV 中小企業診断士標準報酬額



【秘密は厳守します】

(1) 経営診断指導報酬 1日当り 10万円  
(1日5時間とする)

(2) 講演報酬 1時間当り 6万円

(3) 経営指導顧問料 1ヵ月当り10万円

注、上記いずれも旅費交通費は含まれないものとする

## V 申込方法及び申込先

経営診断等申込書で下記へお申込み下さい。事前にご相談、契約のうえ、最も適任の中小企業診断士を派遣します。なお、経営診断等申込書は電話、または、FAXでご請求下さい。

〒606 京都市左京区一乗寺松原町101

申込先 社団法人 中小企業診断協会京都支部

☎ (075) 721-4078 FAX (075) 721-3083

カジュアルあんこショップ TOSHŌCIN



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<sup>®</sup>

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(島原大門前)

## 編集後記

明けましておめでとうございます。

96年の経済天気図は景気回復を予想していますが、中小企業を履う暗雲は去らず、今年も荒れそうな雲行きです。診断士の手腕が注目されています。先生方のご活躍を期待しています。

(船越・泉・植木)

診断京都

No.55 冬季号

1996年1月1日発行

社団法人 中小企業診断協会京都支部

〒606 京都市左京区一乗寺松原町101

TEL (075) 721-4078

印刷所 真美印刷

TEL(075)821-2136