

No.58

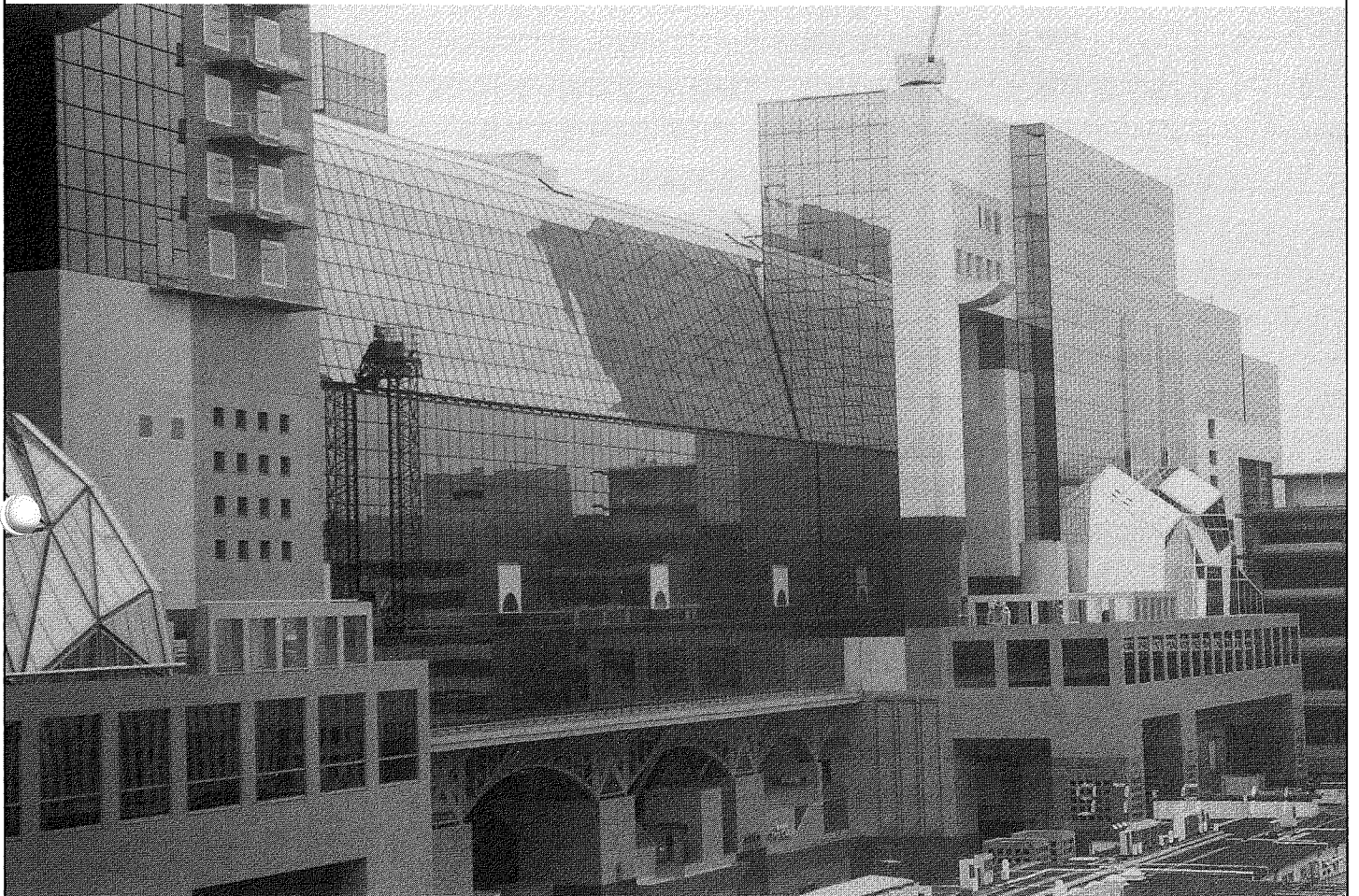
# 診断京都



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)

1997年 夏季号



JR京都駅ビル

1997.8

社団法人 中小企業診断協会京都支部

## 目 次

巻頭言	21世紀の診断士を目指して……………	3
	本部理事・京都支部相談役 黒崎 徳之助氏	
講 演	中小企業診断制度の今後について……………	4～5
	中小企業診断協会専務理事 菊地 照雄氏	
講 演	女性による国際異業種交流と輸入経営……………	6～7
	ケイ・イ・ケイアソシエイツ代表取締役 岸本 寿子氏	
研究論文	中小企業における情報化について……………	8～11
	会員 木津 要三氏	
中小企業の“2000年問題”対策……………		11～12
	会員 中路 悦雄氏	
随想	旅の思い出……………	13～15
	会員 植木 晃吉氏	
京都支部だより……………		16～17
会員のページ……………		18

京都経済新地図

## JR京都駅ビル

国際文化観光都市・京都の表玄関、JR京都駅ビルが完成した。7月12日から駅舎部分の使用を始めた。9月には百貨店、ホテル、劇場が次々に店開きする。

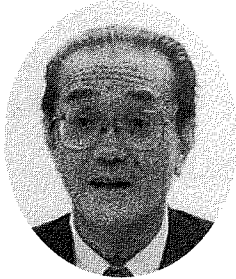
駅ビルは平安建都1200年記念事業の一つとしてJR西日本などが約1500億円を投じて建設した。東西470m、高さ59.8m、延べ床面積約24万平方m、国内最大級の駅ビルは「古都の景観に合わない」などの批判もあるが、1日40万を超す人が利用している京都駅での商業空間の出現は、古都の新しい“名所”になることは間違いない。



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。

## 21世紀の診断士を目指して



本部理事  
支部相談役 黒崎徳之助

中小企業診断協会京都支部の支部長を品川先生に交替願ってから早や2年が経過しました。当時不調だった体調も幾分回復し、本部理事、また支部相談役として少し気楽な立場で会務に参画させてもらえる様になり、有難いことと感謝しています。ちょっと失礼な言い方かと思いますが、会員諸氏がちょうど「我が子」の様な近親感が持てる様になり、あたかも「我が子」より「孫」の方が文句なしに可愛いのと似た実感を覚えています。

ところで私達「中小企業診断士」は昭和23年「中小企業診断実施基本要領」により誕生し、戦後の増え続ける中小企業の脆弱な経営体質を診断し、指導し、育成する中小企業政策の担い手として日本の高度成長に貢献して来ましたが、この程制度創設50年を機に見直すこととなり、昨年4月「診断指導事業の今後のあり方」と題する中間報告が出され、今後の診断指導事業はこの方向で進められることとなりました。

もう一つ大きな出来事は、昭和25年中小企業庁に入られて47年間診断制度と共に歩んで来られた(社)中小企業診断協会中谷道達副会長が本年1月7日急逝され、その実質的後継者として8年5月同協会専務理事に菊地照雄氏が就任されましたので、京都支部第38回の定時総会時の会員研修に同氏をお招きして「中小企業診断制度の今後について」と題して勉強することとしました。その詳細は別稿の通りですが、私は民間診断士の一人として以下の提言をしたいと思います。

今後中小企業庁としては公的診断のやり方を一部変えても大方現状通り進め、都道府県等職員は本事業推進のマネジメントはやるが、企業ニーズに対応する診断、勧告、指導の仕事は高度で専門的な能力を有する民間診断士を活用して行って行く事とされ、それへの支援策は構じられるものの、行財政改革が進められる中で公的診断は縮小方向に向かわざるを得ないと考えられます。

したがって、中小企業診断士の活躍の場は民間企業からの受注に広げる外ない事となりますが、益々多様化し高度化して止まない企業の診断ニーズに答えられるコンサルタント活動を進めるには、今までの様な診断士の一匹<sup>オオカミ</sup>狼的<sup>オオカミ</sup>活動や名人芸から、より多くの経験豊富な同志がネットワークを組んで協同出来る事業協同組合組織（収益事業）を設立し、京都支部活動（公益事業）と車の両輪となり、より強力できめ細かいコンサルティング活動の展開が可能な体制を作ることが京都の中小企業の発展に寄与出来る方向と考えます。

# 広がる民間診断士の役割

## ——中小企業診断制度の今後について——



中小企業診断協会専務理事

菊 地 照 雄 氏

### 略歴

昭和10年宮城県に生まれる。同33年通産省入省。中小企業庁で中小企業の近代化や下請中小企業の育成などに尽力、昭和61年から中小企業情報化企画調整官として都道府県情報センターの組織化や情報化促進に貢献した。同63年退官し、日本チェーンストア協会理事兼事務局長に就任。平成8年5月から診断協会専務理事をつとめている。

### 民間診断士のビジネスチャンス

中小企業近代化審議会指導部会診断制度分科会は平成8年4月に出した中間報告で診断指導事業の今後の在り方について考え方を示している。この中で、次の3点について述べている。

第1は、診断指導事業転換の方向で、民間コンサルティングの積極的活用を指摘していることだ。近年の高度化・多様化する診断ニーズに対応するためにも、また、都道府県が行う診断指導事業を効果的に推進するためにも、民間コンサルタントの専門的能力を活用することが重要であるとしている。

第2は、診断指導事業の効果的な実施方策である。診断ニーズに即して柔軟にきめ細かく対応することはもとより、診断効果の測定や、フォローアップを行うことが大切である。さらに、広域的なネットワークを形成し、経験と情報の共有化を図る必要がある。

第3は、診断指導に従事する人材に求められる資質である。都道府県等の職員には診断等の実施の的確なマネジメント、民間の中小企業診断士には、中小企業との間で信頼関係を形成できるようなより高度で専門的な能力を求めている。

私は、特に、民間の診断士の活躍に期待している。日

常、中小企業と向い合って企業経営全般について指導する機会の比較的小さい都道府県等の職員がこなせる業務には限りがあると思われる。そこに民間診断士が活躍する場がある。幅広い知識と高度な診断能力を生かして、診断指導業務を自らマネジメントするぐらいの気概で臨んでほしい。今こそ力のある診断士にとってはビジネス分野の拡大のチャンスでもある。

### 今年実施する国、府県の指導計画

中小企業庁は、これまで述べた中間報告を受けて、平成9年度の指導計画を作成、都道府県等に通知したがここでは、構造変化に対応しようとする中小企業への支援、エネルギー・環境問題など産業活動をめぐる共通課題に対する支援、そして、地域社会の担い手である中小企業への支援等をあげている。

さらに都道府県を通じた中小企業の経営革新支援として地域問題に取り組むとして、診断指導、技術指導、情報化対策、研修関連事業等のネットワーク化を打ち出している。中でも情報化対策について、国は中小企業が必要とする技術や経営ノウハウをデータベース化し、情報ネットワークを通じて支援機関との連携強化を計り、中小企業の利便性に寄与するよう促している。都道府県は、地域の状況をふまえて総合的な計画を立てることにより、

国の補助を効果的に生かすことができよう。

また、経営革新支援を効果的に実施する方策として「総合的コンサルティング広域連携事業」「技術情報ネットワーク整備事業」を実施する。

都道府県が行う経営革新支援を効果的なものにするための事業として、さらに中小企業情報交流ネットワークの推進、診断指導・技術指導充実のための事業などをとりあげており、診断指導充実のための具体的な事業内容として、「転廃業指導マニュアル」の作成と、中小企業診断士の専門領域、業務経歴などに関する情報提供をあげている。

### 事後指導の徹底を

以上述べた国や都道府県の中小企業指導計画を前提にして、私たち中小企業診断協会や診断士はどう対応していけばいいのだろうか。私としては、次の二つが大変重要だと考えている。その一つは中小企業のニーズに対応した診断の実施である。とりわけ、構造調整対応診断、情報化対応診断、省エネルギー対応診断を確実にやっていくことが重要だと思っている。

診断に関連してこんご重視していかねばならないのは、事後指導の実施である。中小企業庁は今年度指導計画の実施要綱で事後診断をとりあげ、先に述べた3分野の診断についてはフォローアップの必要性を説き、事後指導に当たっては診断班を編成し、その中に必要な外部の専門家を加えるようにと記している。これまで以上に民間診断士の起用が増えてこよう。ぜひ期待に答えていってほしい。

### 会員の仕事に役立つ協会に

二つ目の柱は会員サービスの充実を目指した協会活動の展開である。会員の仕事に役立つ協会でありたいと思い、五つの具体的目標を掲げた。第1は支部活動の一層の活性化と会員サービス充実のため財政支援を強化することである。本部の事業費を切りつめて、今年度から「支部基盤強化整備費」を新設し、「支部助成費」を増額した。

第2は、会員相互の知識の共有化と会員診断士の診断指導力の一層の向上を図るため、「広域研修」内容を改め、「会員の新たな分野への職域拡大」とするとともに国際化と規制緩和の流れを背景に、省庁の垣根を超えた事業が増えている。このため診断士の活動分野が広がりつつあるが、これらの分野に対応する能力を身につける必要が生じている。新たな業種・業態の診断ノウハウを修得しようとする会員診断士を対象に研修してもらおうとするのが「診断実務研修」である。

第3は事務の合理化、情報の共有化のため本部・支部間の情報ネットワークを構築していくことである。まず平成8年度に東京支部と結び、大阪など6支部ともハード面での情報網整備を終わった。今年度からソフト面を充実し情報交流の体制を確立していく。ゆくゆくは47支

部すべてとインターネットで結ぶ考えでいる。

第4は診断士試験・研修の運営を適正に行うことである。診断士研修については講義方式の充実に加えて、実習方式を採用することになった。3人1組になって6日間実習するというもので、内容を充実して、定着させていきたい。

第5は診断士登録申請手続きを電子化することである。国民負担の軽減を図る政府方針に従って、平成11年度からの実施を目標にしている。

### 来年度から登録更新期間が5年に

最近の動きについて、2、3触れておきたい。その一つは公益法人の運営適正化問題である。規則緩和に基く制度改革の一つとして総務庁や自民党内で議論されてきているが、業界エゴを排除するため理事の多様化を図る、換言すれば理事会構成メンバーの半分以上を同一業種の理事で占めることは認めないというものである。診断協会理事のほとんどは診断士であり、会計士会や税理士会も同じ事情にあると聞いている。この考えには異論が出されており、9月ごろ出る結論を注目していきたい。

その二つは診断士登録更新期間が現在の3年を5年に延長されることとなったことである。国民負担の軽減策の一環として決まったもので、平成10年度から実施する運びとなっている。ただし、登録更新研修の中身をどうするか、36時間の研修時間を増やすのかどうかなど、延長に伴う関連事項は、これからである。

三つ目は、コンピュータ処理にかかわるいわゆる“2000年問題”の対応策である。この問題の対策は中小企業が遅れている。そこで都道府県に相談窓口を設け、専門家による相談を行うことになり、協会からは全国で94人の会員を推薦した。ここでも診断士起用の場が広がっている。会員のみなさんの協力をお願いしたい。

(会場からの質問に答えて)

診断士、診断協会の地位向上、知名度アップのためにはPR活動が欠かせない。将来はインターネットによる広報を行うとして、当面は中小企業者がよく読んでいる雑誌等に広告文を掲載する。このための費用を今年度予算に計上した。

診断士の身分保障に法律の裏付けが必要なことは十分承知している。身分安定の法的裏付けを欠いたままスタートした発足時の判断が、今日まで尾を引いているわけである。かといって、いま法律を改めるよう働きかけても成果は望めない。規則緩和の流れに逆行するような法律改定には多くの賛同は得られまい。現行規定のもとの、身分向上に全力を尽していきたい。

注 この講演は5月28日実施した京都支部会員研修会での要旨を会員船越昇がまとめたものである。

# 女性による国際的異業種交流と 輸入企業経営について



女性異業種交流会代表  
(有)ケイ・イ・ケイアソシエイツ  
代表取締役

岸 本 寿 子 氏

## Ⅰ. 女性による国際的異業種交流

異業種交流会の設立の理由や目的は情報収集力や集団傾向などの女性の特性を活かし、女性同士の交流を通じて会員相互のビジネスチャンスに役立てることや、ニュービジネスを成功に導くことなどを目的として発足した。

会の名称は「女性異業種交流会」通称 W-Net (ワーネット)と呼んでいる。その意味は職業を持ち (Work)、国際色豊かな (World) 女性達 (Women) が交流を通じて視野を広め自己を啓発し、真摯な友情を基として積極的にビジネスに活かすことを目的とした会員制交流会 (Network) である。

メンバー構成としては現在会員は18名で、職業は多種多様であり、兵庫・大阪在住が多い。国籍は中国、台湾、イタリアおよび日本である。将来はもっと増やしてゆく。

活動としては月1回例会を開催し、講演会等勉強会と情報交換の場をもっている。1月例会はイギリス領事館から商務担当副領事を招いて日本・イギリスの商習慣の違いについて研修を行った。

今後はインターネットを通じてより広範囲の人々と交わり、ビジネスチャンスを広げて行きたい。

## Ⅱ. 輸入企業経営について

### 1. 輸入事業を始めたきっかけについて

健康産業の重要性を痛切に感じ、高品質の自然食品の

供給を求めてアメリカ、ベルギー、中国などにコンタクトして調査をおこなった。調査には JETRO のデータベースを利用し、相手国企業に電話やファックスで行った。弊社のモットーである「ヒット商品よりもロングセラーになる商品を」となるために質の高い商品や安定供給のために、良い現地の協力者を見付けること。さらには価格競争に勝てる価格で輸入ができるということを目指し調査と話し合いを重ねた。普通に価格競争に勝とうとすれば非常に大量の物を輸入して大量に販売しなければならないが、中国には非常に良いものが価格競争に勝てる価格で輸入できるということが判断できたため、これが貿易をするきっかけとなった。このように良き協力者が見つかったこと、品質の高い商品や原料が得られたこと、価格競争に勝てる価格であることが輸入をする決心となった。

### 2. 貿易をするときのコンセプト

貿易をするときのコンセプトとして、これは現地の体験で得たものであるが、必ず良い現地人スタッフを見付けるということ、そしてその現地スタッフを信頼して協同経営するような形で行なうことである。

その理由は、現地のメーカーとの交渉や商品の選択や流通問題に於いて、早く安く安定して輸入できるルートを調べるときは現地の人のほうが詳しいわけである。また、何かトラブルが発生した場合にその解決に現地の人を介した時はスムーズに行くのではないかとということ

ある。一例であるが、北京に行ったとき、ホテルの予約交渉において直接交渉ではうまく行かず通訳の現地スタッフに再度交渉を依頼したところ、簡単に交渉が成立した。そのようなことを二三度経験をしたので、現地スタッフの必要性を認識した。

相手企業やスタッフとの契約は、事業をはじめる前にこちらがこのような仕事をして欲しいと言うことを十分説明しておく。できる、できないははっきりした返事が返ってくるので、仕事の内容と報酬をはっきりさせて契約する。契約内容には1年間で所定の業務が達成できなかったとき、契約は解消する条項を明記しておく。

事業開始に際し、少資本ではじめて小回りの利く規模の小さいことから始めると考えている。リスクを少なくするということである。当社では貿易を始めるコンセプトは①現地人スタッフを選ぶこと、②リスクを小さくすること、の2つである。

### 3. 対中国との貿易について

契約に際して条項を明確にするとともに、相手が可能とした条項については本当に正しくできるかどうか、十分に事前に調査が必要である。中国の企業には民間企業が多くなっている。国営企業の40%以上が赤字であり、民営化されつつあるが、いまなお百貨店にしても価格が安いのが国営企業である。新しい企業として郷鎮企業がある。中国には都市戸籍と農村戸籍があり、両者の経済格差が大きく、農村部アントレプレナーが郷鎮企業である。従って国営、民間、郷鎮の3つの企業形態があることを知っておく必要があり、事業に適した企業形態を選ぶことが大切である。

つきは意思疎通で、お互いの国の事情を話し合い理解し合うことである。日本の消費者は商品に対しては厳しいものがあるが、中国では納期については二三日どころか1週間くらいは遅れることがある。もう一つは、日本では商品が完全な形でも、外箱が少しでも変形しているとクレームとなるが、先方では無頓着なところもあるので良く話し合って相互理解することが大事である。

中国の事情として、例えば航空便で送る場合、所定の箱を利用しなければならない。しかし日本人の目から見れば適当でないこともあるが、このような事情を消費者に話しそれで良ければご注文くださいということである。お互いの事情というものを理解し合って行かねばならない。日本人だけの考え方を押しつけては仕事は長続きはしないだろう。

今までは、中国・アジアに対しての貿易という労働集約型産業で現地で加工されたものを輸入するものが殆んどであったが、最近加工技術も進み、完成されたものが輸入されるようになってくる。工場や機械設備などハードはあるので、デザインや技術などのソフトの指導を求めている。もう一つは経営のノウハウで、いままで

国営のなかで過ごしてきたので、企業経営のことは十分に理解されていない。経営の指導をしてくれる人材を求めている。

輸入の時の注意点であるが、取引回数を重ねて行く上で、品質の維持、安定供給のため現地スタッフを置くこと、もしくはこちらから出向いて船出しの際にチェックをするなどの方法を必ず実行することにより安心して輸入できる。

長期契約に際しては政府の方針が変わることも予想されるので、ニュースは早く把握する必要がある。解決方法は現地スタッフからの情報で迅速に対応することである。

### 4. 将来に向けて

1993年の資料(野村ビジネスリネージュクラブ提供)によれば日本企業の海外法人の収益状況はアジア地域に於いて、業種では製造業がトップである。近い将来は現地の生活は非常に向上しているのも商業が伸びてくると思う。もう一つは物流関係がネックとなっているので今後はこの方面が伸びるのではないかとと思われる。

日本を含むアジアの域内貿易が拡大している。対米輸出依存度に於いて1986年は34.0%が1994年には24.5%に低下し、域内輸出依存度に於いて1986年は30.4%に対して1994年は45.7%に増加し、2000年には50%を上回ると予測される。その貿易構造においても85年までは垂直型であったものが水平型に変わってきている。また、アジア諸国は自信をつけており、95年の大阪 APEC での中心は中国、マレーシアであった。今まではジャパン アンド アジアであったが、これからはジャパン イン アジアというようになってくるのではないかと。それでは21世紀の日本はどうなるか。工業化社会は終わりを告げ、これからはベンチャービジネスが今後の経済を支えることになる。更に高齢化社会となり95年には人口に対し高齢者が14%であったものが、2000年には4人に一人が高齢者になる。これは幼児、就学者、就業者、高齢者という構成になり、必然的に貯蓄率も低下する。

また、消費者主権の時代になると、内外価格差をなくすることが重要なポイントになる。中国への旅行者も増え、現地価格を知ることができるので、いかに内外価格差をなくするか大きな課題となり、必ずこのような時代がくる。

まとめとして貿易成功の鍵になるのは、①十分な事前調査、②現地スタッフの確保、③少ない資本からはじめてリスクを少なくする、④マーケットに入り込んで根をおろしてスタッフと一緒に事業を始める、⑤そして相手の国民性や商習慣を理解することである。

注. この講演は1月24日実施した京都支部会員研修会での要旨を会員木津要三がまとめた。

# 中小企業における情報化について



中小企業診断士 木津要三

## 1. あらまし

近年情報システム技術の目覚ましい発展により、ハードやソフトの高性能化と低価格化により中小企業においても情報化が急速に進展している。

中小企業における情報化は、パソコンの保有状況で見ると全国的には平均6割以上の企業が保有しており、経営規模が大きくなるに従って保有率は高くなっている。

導入結果は概ね効果ありとしているが、しかし、反面情報化に積極的に取り組んでいない企業や、情報システムを導入してもソフトが不十分、運用する人材がいない、費用がかかるなどの問題も抱えている。

小論では全国的規模で捉えた中小企業白書に示す中小企業の情報化の現状と京都府下地域における中小企業の現状について対比しながら考察し、中小企業における情報システム化への取り組みの参考に供したい。

## 2. 情報システムの導入状況

パソコンの導入状況は中小企業白書(以下白書という)平成9年度版によれば、50~99人規模で83%に達しており、中小企業の多くが既にパソコンを導入し情報化を進めている。(註1)

同様に京都府下地域(以下地域という)における平成8年度調査では、対象企業規模は、1~9人規模が56%を占め、10~49人規模が35%、50~99人規模は6%という比較的規模の小さい企業構成での調査であるが、情報システムの導入状況はパソコンで60%、オフコンで13%という結果もでている。システム形態としては定型的業務処理として利用が多いが、パソコン通信(インターネット含む)では15%が利用しており、LAN形態としての導入も7%あり、地域においても情報システム化が普及し、更にネットワーク化も徐々に進みつつあるといえる。(註2)

しかし、白書によれば我が国の中小企業におけるLAN

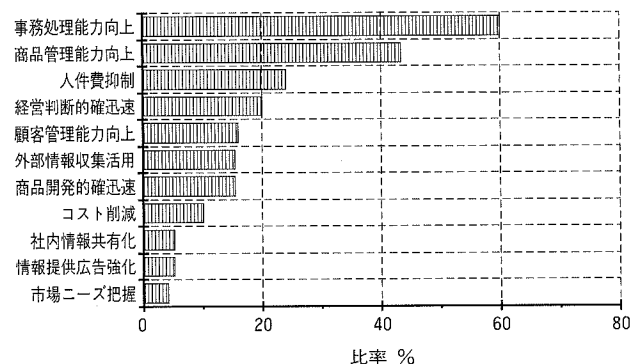
導入は低率であり、米国の50~99人規模の中小企業ではパソコンの導入率は9割弱で、同規模の我が国の中小企業では8割強とそれ程両者の格差は大きくないが、LANの活用では米国は4割強が行っているとしている。我が国ではパソコンなど情報システムを導入しても多くの企業が、スタンドアロンの業務処理などの利用に留まっており、ネットワークによる社内での情報共有化や電子メールによる社内コミュニケーションの円滑化ができるようなLANシステムを構築する中小企業は、まだ少ないと推定される。

今後は、更にコンピュータ、とりわけパソコンの高性能化と低価格化が進み、ネットワーク技術も広く普及して行くため、より効果的な情報システム化が一層加速されるものと推測される。

## 3. 利用目的

どのような利用目的のために情報化を進めているのかをみると、地域に於ける調査では図1(複数回答)に示すとおり、事務処理能力の向上が60%と高い結果がでている。

図1 情報システム利用目的



企業活動において基幹業務となる受注から出荷、売上、回収までの一連の業務処理過程において定型的な事務作業即ち受発注、会計処理業務などの一部もしくは全部を



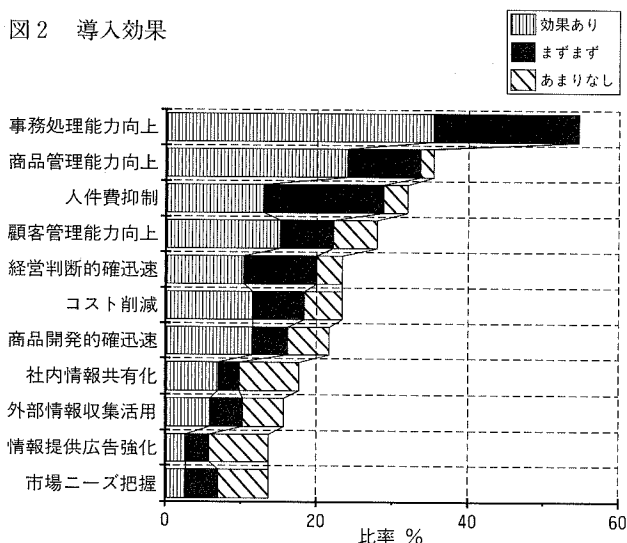
システム化しているものと思われる。ほかに商品管理が43%と多様化する商品の管理を合理化する目的での導入が見られる。次に人件費抑制が24%となっており、省力化合理化目的もみられる。経営判断迅速・的確化への利用や、少数ではあるがネットワークによる情報共有や情報提供・広告宣伝力の強化および市場・消費ニーズの把握など企業内に留まらず外部とのネットワークによる活用もみられ、情報化を進めることにより、定型業務の省力化合理化のみならず、経営のスピード化や情報共有化、多様な市場動向に対応するため市場・消費ニーズの把握などの経営活動全般にわたる活用を目指す動きもみられる。

#### 4. 導入効果

導入結果の評価は図で見る中小企業白書平成7年度版によると72%が効果あり、今後効果がでる22%となっており、総じて情報化の効果が上がっていることが分かる。しかし、利用内容によって評価が異なる。(註3)

例えば地域の調査では図2(複数回答)に示すとおり、多くの企業が事務処理能力の向上において「効果有り」もしくは「まずまず」合わせて55%で、以下商品管理能力向上36%、人件費抑制29%、顧客管理能力向上23%である。

図2 導入効果



一方情報共有化などネットワーク的な利用面での効果は「有り」「まずまず」が11%に対して「余りない」が8%と多くなっており、今後LAN化などネットワーク化への取り組みに際しては、その効果が発揮できるようにシステム形態や利用方法での工夫および業務改善努力が必要であろう。

また、最近ではノートパソコンなど携帯端末が普及しつつある。例えば営業活動などで、出先において入手した情報を処理し本社に転送したり、本社にある情報を読み出し客先と対応するなど、いわゆる「モバイルコンピューティング」といった新しい利用方法もあり、ネット

ワーク化と共に企業における情報武装化の新しいツールとなるものと思われる。

#### 5. 経営者と情報システム化への対応

中小企業の情報システム化推進においては、図で見る中小企業白書平成8年度版によれば経営者が率先して推進するが55%、次いで社内業務の流れを適応させる21%、推進部門又は担当者をおく15%、必要性を啓発したり研修等を行う7%という結果もでており、経営者自身の取り組み姿勢が重要であることを示している。(註4)

また、同書によれば、経営者自身の情報システムに対する習熟度が情報システム化への取り組みに影響しているとしている。すなわち、経営者のコンピュータ習熟度別に見た情報化への取り組み方は、経営者自身が全く扱えないとする場合には、情報化に対し「既に進めているが一層進めたい」が30%、「必要なし」が10%となっているが、一方、経営者自身が必要なプログラムを組める水準の場合では情報化に対し「既に進めているが一層進めたい」が62%、「必要なし」は4%となって、習熟度別に見た情報化への取り組み方は明らかに相異がみられる。(註5)

同様に地域の調査では、経営者の情報システムに対する習熟度を経営者自身が「全く扱えない」および「ワープロが扱える」グループをA群とし、「表計算などのソフトが扱える」や「必要な業務ソフトが作れる」などの習

図3 対処知識A群

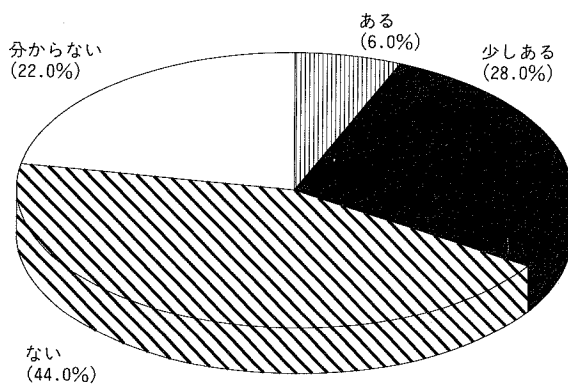
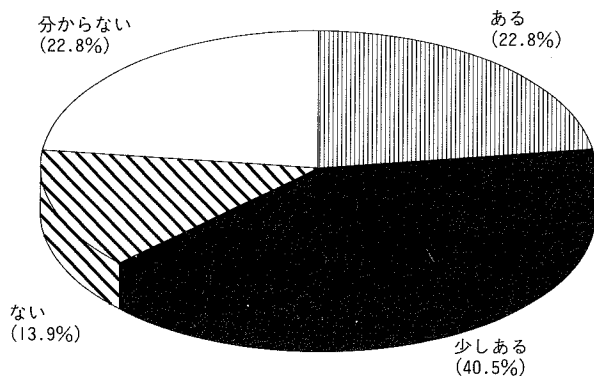


図4 対処知識B群



熟を有するグループをB群として、A、B群について情報化に適切に対処する知識を調べたところ、図3に示すとおりA群は「ある」「少しある」の合計は34%であるのに対して、一方B群は図4に示すとおり「ある」「少しある」の合計は63%にもなり、経営者の情報システムに対する習熟度が、自社の情報化システム化への対処知識に大きく影響を及ぼしていることが分かる。

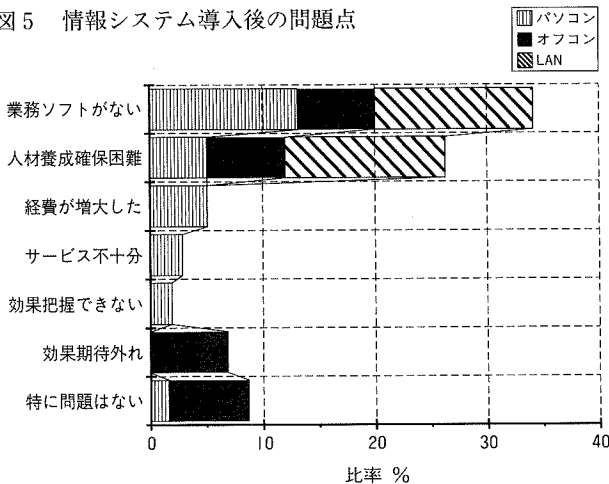
これらの結果からも、情報システム構築や運用において経営者の情報システムに対する理解や知識を深め、リーダーシップを発揮することが大切である。

## 6. 導入後の課題

地域の調査では、パソコン、オフコンおよびLANにおいて、これら情報システムの導入後、どのような問題があるかを示したのが図5（複数回答）である。

導入後の問題に対する回答は「業務にあったソフトが

図5 情報システム導入後の問題点



ない」が1位でパソコンでは13%となっている。業務用パッケージソフトは各種のものが市場にあるが、選択に際しては、とりわけ製造業の場合では、システムの内容が自社の要求する内容に適したものとなると限定されることを表している。システム内容の一部変更可能なパッケージソフトもあるのでこのようなソフトの検討も必要である。

オフコンで7%、LANでは14%あり、ネットワークOSを含めた技術的判断も必要で導入の難しさを表している。専門家やディーラーの指導を求めるなどの対応が望まれる。

次いで「オペレータ養成・確保が困難」はパソコン5%、オフコン7%、LANでは14%となっている。システムが複雑になるに従い、人材養成確保の困難度合いも増している。運用する人材は社内養成を進めることが大切で、そのため公的機関主催やメーカーやディーラーの主催する講習会に参加させるなど、教育訓練計画に基づく育成を図るなどの対応が望まれる。

「経費が増大した」はパソコンのみ5%との回答がある。情報システムの導入を機会にOA化の一環として、ペ

ーパーレス運動による事務効率化運動に取り組み、トータルとしてのコスト効率を高める必要がある。

「マニュアルやディーラーのサービスが不十分」ではパソコンのみ3%となっている。マニュアルは一般に専門用語が多く判り難いとされているが、ディーラーやメーカーの製品発表会や説明会あるいは店頭で担当者に説明を求めるとなどが大切である。またサービスについては、購入契約に際して、担当者への取り扱い説明や指導やトラブル時のオンコール対応および定期メンテナンスなどサービスに関する取り決めを明確にしておくことが肝要である。

「効果が把握できない」ではパソコンのみで2%となっている。効果把握については、情報システム導入前後について、例えば伝票処理など定型的業務はある程度定量的把握は可能である。しかし、管理業務や判断業務については定量的把握が難しいが、情報システム化により、経営活動がどれだけ早くなったか、例えば納期短縮が可能になった、受注処理が迅速・正確になったなど総合した結果として捉えて見ることも一つの方法である。白書平成9年度版によれば情報化の進展による社内体制の変化として、仕事のやり方が変化した46%、個々の従業員の判断力が高まった18%、従業員を管理する能力が高まった16%、組織の意思決定過程が簡略された13%などがあげられている（複数回答）。情報システム化による効果は省力化や合理化など直接的な効果とともに経営組織体制への効果もみられるので総合的な評価が大切である。（註6）

「期待外れ」はオフコンのみ7%である。オフコンは投資額も大きく、当然期待も大きくなる。システム導入に際してはディーラーに対し十分な説明を求め、事前の評価をするとともに、設計段階ではシステム要件を明確にすることが重要である。

## 7. まとめ

情報システムの利用目的については事務処理への利用が多く見られるが、さらに経営判断の迅速、的確化や情報共有化による社内業務の円滑・迅速やインターネットの利用による外部情報の活用や自社の情報発信などへの取り組みも大切である。

情報システム化に際しては、経営者自身がシステムについて十分理解を示し、率先して推進することが大切である。そのためには経営者向けの研修会に積極的に参加するなどの取り組みが必要である。

システムの利用形態としては、コンピュータの単独利用からLAN形態として企業内の情報を共有できる形態とすると共に電子メールを活用して、組織体制への効果や、経営判断の的確化やスピード化また外部とのネットワーク化による取引情報の円滑化、緊密化やインターネ

ットの利用による情報提供、更にはモバイルコンピュータなど、自社の経営活動に役立つようなシステム形態を検討し、活用することが大切である。運用上の課題として、適切なソフトの選択については、専門家の指導やメーカーやデラーの説明を受けるなどして、効果的なシステム機能が発揮できるような取り組みが重要である。

また、運用に当たる人材の育成については、外部の講習会に参加させるなど、計画的な教育訓練計画に基づき育成を進めることや、効果把握については合理化省力化など直接的な効果把握のみならず、経営活動の迅速化などの効果についても評価することが重要である。導入に際しては十分に事前評価し、更にシステム設計段階で詳細に検討し評価をしながら取り組むことが必要である。

引用参考文献

註1：中小企業白書平成9年度版P101第2-1-5図中小企業におけるパソコン導入率

註2：「地域中小企業の情報化に関する現状調査報告書」P6, 163丹後地域地場産業振興センター

註3：図でみる中小企業白書平成7年度版P110図表4-38情報化の評価

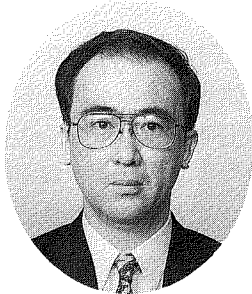
註4：図でみる中小企業白書平成8年度版P89図表3-20情報化の最も効果的体制

註5：図でみる中小企業白書平成8年度版P89図表3-21中小企業の情報化の現状（経営者のコンピュータ習熟度別）

註6：中小企業白書平成9年度P103第2-1-7図情報化の進展による社内体制の変化

図1, 2, 3, 4, 5：「地域中小企業の情報化に関する現状調査報告書」P20, 27, 29, 33（財）丹後地域地場産業振興センターより要約

## 中小企業におけるコンピュータ2000年問題対策(要約)



2000年問題研究チーム

中小企業診断士 中路悦雄

### 1. 2000年問題の認識

現在日本の官公庁・企業で、パソコンレベルまで含めると何らかの形で情報処理のシステムが導入されている。日本のコンピュータ設置台数は、大型機で2万～3万台の間、中型機は20万～30万台。オフコンやワークステーションが数百万台、パソコンが数千万台であると推定される。(注1)

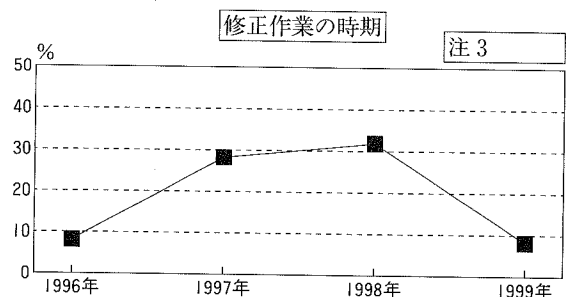
問題となるのが、このうち大半・推定80%のシステムが、西暦年を二桁で表示する旧式のプログラムを、何らかの形で扱っていることである。この問題は既に新聞や雑誌などでも報道されており、コンピュータシステムを専門に扱う部署のある大企業や官公庁では、問題として認識されている。

2000年問題の対策は技術的には難しいものではなく、現在使用しているプログラムを見直し「年」のデータが二桁であれば対策を施すというもので、対策法も確立している。従って新規のプログラム開発もプログラム修復作業も基本的には同じ手順であると考えられる。難しさ

は、ちょうど現在進行中の京都駅の新築工事と同じではないだろうか。更地に建造物を建てる場合と、今あるところに、駅の機能を生かしながら新築する違いであると考ええる。

同じようにプログラムの修復は、今の仕事を流しながら、しかも自社だけでなくネットワーク環境で、他社システムと連携しながらの検証が絶対必要となる。その分大変であり、テストと運用・評価に時間がある。

ところが企業の腰は重い。(注2)この作業は費用がかかる割には、新しいものを作るのではなく修復だからと



いうことで、経営者の理解が得にくいようだ。

運用テストのことまで考えると一刻も早い対策が望まれるが、実際の作業は97、98年に集中すると考えられており、(注3)技術者不足から、場合によっては十分なテストも行えないまま2000年を迎えることもあり得るといわれている。

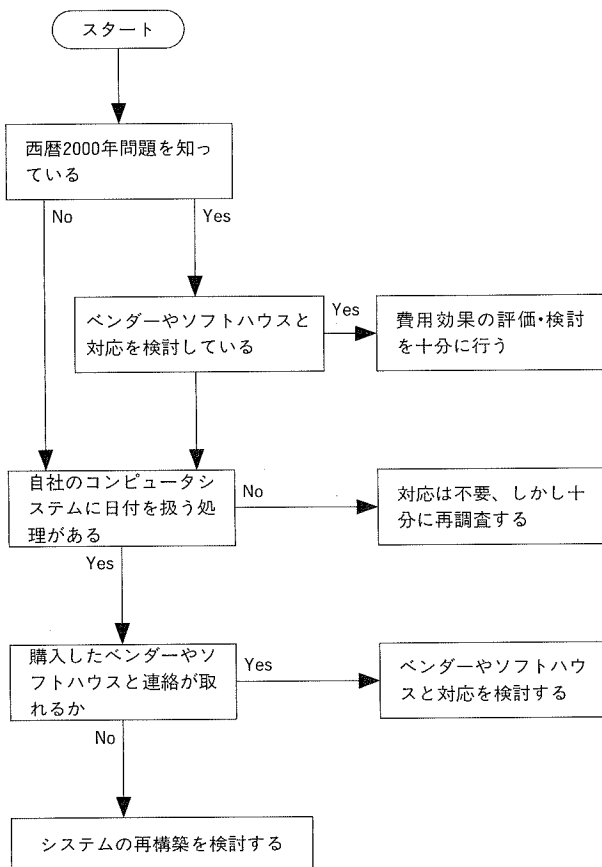
## 2. 基本方針

中小企業の現状を鑑みると、次のような基本方針が重要である。

- ①2000年問題について、経営者への啓蒙。
- ②単に対処療法的に修正を進めるのではなく、まずシステムを見直す、システム棚卸しを行う。
- ③古いソフトウェアで使用頻度の少ないものは捨てる。パソコンのパッケージソフトで代替可能なものは入れ替える。この場合データの互換性に気をつける。
- ④修正に関しては極力経費をかけず、パッケージの修正ソフトなどを利用する。
- ⑤早期実施できる計画をたてる。

## 3. 調査手順

まず、システムの現状と2000年問題対策について調査を行う。



ベンダーやソフトハウスに相談する場合、一方的に任せるのではなく、自社の主体性を持った対応が必要であ

る。診断士の適切なアドバイスが不可欠となる。

## 4. システム再構築検討手順

調査の結果、システムの再構築が必要となった場合、基本方針に従った実行実施計画を考える。中小企業では全て見直しても100本以下であり、漏れ・ムダのないような手順・計画を立てる。

- ①現状のアプリケーションの、目的、作成日、蓄積データ、ネットワーク関係などを調査する。
- ②親企業・他社と関連するものと自社内利用との分類調査した上で、自社内利用のアプリケーションと、外部とのデータの授受があるアプリケーションを分別する。
- ③親企業の修正計画情報収集  
特に親企業との受発注などのアプリケーションに関しては、親企業の修正計画を調査する。
- ④自社内利用分については、パッケージソフトに置き換え検討  
自社内利用の古いアプリケーションについては、目的・利用頻度を見直し、パッケージソフトで代替可能なものは、置き換えを検討する。
- ⑤修正が必要なアプリケーションの絞り込み  
絞り込みにあたっては、アプリケーション作成業者、エンジニアと相談する。
- ⑥修正作業見積もり  
修正プログラムで対応可能なもの以外、修正作業を見積もる。
- ⑦修正スケジュールとテストスケジュール  
業務に支障がでないような日程で修正スケジュールとテストスケジュールを組む。特に外部とのネットワーク関係にあるものは慎重に行う。運用後、支障が発見された時の修正方法も、検討しておく。

## 5. 最後に

実際のところコンピュータの2000年問題は、中小企業でどれだけの規模でどんな種類の問題が発生するか予測できない。事故や被害を未然に防止するために、中小企業診断士の啓蒙活動と適切なアドバイスが必要である。

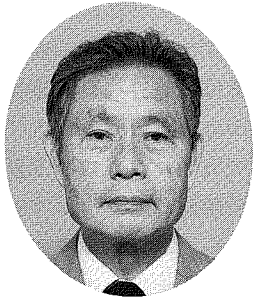
### ◆引用・参考文献

注1：足立晋 1996年『コンピュータ「西暦2000年問題」の衝撃』p.89

実業之日本社  
注2：同p.109 『情報システムの西暦2000年対応アンケート調査結果』

注3：『日経ビジネス』1996年9月9日号p.60

(本文は「中小企業におけるコンピュータ2000年問題対策」中路悦雄氏著を要約編集：文責木津要三)



# 旅の思い出

—ヨーロッパから中東へ—

中小企業診断士 植木 晃 吉

## 1. 瓢箪から駒・フランス旅行

1979年10月にドイツ旅行を計画していたのですが、足の甲を少し傷めて断念していました。ところが、11月にパリ市観光局からのお招きでフランスへ行くことになったのですから、運と言うものの魔訶不思議を信じるより外に言いようがありません。成田に集まったのは、招待者5名とエール・フランスの担当者計6名のこじんまりした集団です。

当時はアンカレッジ経由での欧州航路です。アンカレッジで給油しましたが、売店の『うどん屋』が印象に残っています。搭乗したのはファースト・クラスだったので、贅沢なサービスを受け快適な旅行でした。しかし、ドゴール空港に着いたときは、やたらと黒人が多くてここがフランスかと驚きました。

1日目はパリ市内見学でモンテニュの丘やノートルダム寺院等著名な観光設備を巡回しましたが、途中の食事は3つ星のホテルで頂戴し、マネージャーが出てきて歓待してくれました。観光局はフランスをどの様にアピールするかに腐心しているようで、先ずはグルメにポイントを置いているようでした。本場のフランス料理は、想像していたものよりシンプルなもので、ワインだけが常にグラスを満たしていて、ワインの味と香りが料理にマッチしているのが特徴のように思います。

2日目はパリの東北にあるランスやエペールネーを訪問。この地域はシャンペインやワインの産地ですので、存分に痛飲してパリに帰りましたが、それから午前2時頃までパリで観劇と言った強行軍なものには、いささか疲れを覚えました。先ずはクレイジー・ホースに案内されましたが、ここはストリップ劇場と言うより芸術的ヌードダンスを売り物にしている小屋です。洗練されたストリップダンサーのラインダンスも見事ですが、例の場所が一直線に削られていて整然と踊る姿にプロ意識を感じました。中途半端なものではないだけに迫力があり、その後観劇したりドの印象が薄くなるほどです。それでも、リドは豪華な設備の演舞場には間違いありませんし、場内のテーブルで食事ができて社交的な雰囲気と備えた劇場です。規模や内容よりも驚いたことは、劇場を出たのが午前1時頃なのに、まだ入場待ちの人が寒さに負けず

並んでいるのに、パリの生活の一端を窺い知ることができました。

3日目は少し遠出をしてベルサイユやフォンテーヌブローに出かけ、美術鑑賞に一日を費やしたのですが、美術センスの無い私には少々難解でした。しかし、マロニエの木立がある優華なシャトウを散策しますと、王朝時代での貴族達の生活が偲ばれます。バルビゾンへ行ってミレーの生地を訪れたとき、少なくともフランスが農業国であることやミレーの構図の発想法が素晴らしく、印象に残っています。水平線まで続いている農地で落ち穂を拾う農夫の姿は、本当に絵になる光景です。

4～6日目はニース経由でカンヌ～モナコと随分マイクロバスに揺られながらの旅行でした。コートダジュールの海岸沿いにモナコに出ましたが、美しい海岸やグランプリレースが出来る道路からのモナコ湾は絶景かなの眺望です。王妃グレース・ケリーを見ることができなくても、モンテカルロで時間を費やして楽しく遊びました。ニースから少し山手の方にある香水工場にも案内されましたが、南仏に花が集積していることを知りました。朝日が出る前に摘まれた花がギッシリ大きな蒸留塔に詰まっていて、溶剤に溶かされた香水の原液が出ているのを初めて見ました。また、山村にあるホテルで自家製のチーズを戴きましたが、もう二度と味わえない美味しさでした。海岸沿いにあるカンヌ映画祭の会場に入り、会場の施設の豪華さが印象に残っています。海外旅行のスタートは、こうしたキッカケが発端になったと言えます。

## 2. 海外アラカルト

### ☆韓国(1987年8月)

韓国で業界関係の展示会があるので、一緒に行きませんか？ 相変わらず金魚の糞のようですが、近くなので行くことにしました。プサンからテグ～デジョン～ソウルの三泊四日の旅でした。途中、金型工場や成形工場を見学しながら、観光地を訪れ韓国の歴史にも触れることができました。金型工場では、当時の技術水準では、まだ日本の足元にも及ばないことを知りました。ヤスリの使い方の基本動作をみて、OJTが機能していないから、熟練に時間がかかるのではないかと思います。

それよりも驚いたことが2つあります。一つは70歳を

過ぎた経営者が3夜連続で楽しまれ、中小企業の経営者のバイタリティを思い知らされました。道徳論を抜きにして、経営者にはバイタリティが21世紀に生き抜くことのできる源泉でしょう。食うか食われるかの世界であれば、多少人徳をぬんぬんされようとも従業員とその家族のために、元気印で旗を振らねばならない業を課せられているのですから。

いま一つはキムポ空港で繊維業者の経営者に会ったことです。訪韓の訳を聞きますと、仕入れに訪れたとのこと。当時から、もう韓国も人件費が高くして商売にうま味がなくなったと言っていましたので、それではミャンマーあたりはどうですかと尋ねますと、運賃諸経費で採算上問題だと言っていました。それにミャンマーまでの距離を考えると時間が掛かり過ぎると答が返ってきました。この経営者は奥さんと二人で1億円/年の水揚げをしていますが、まあ当時からグローバルな視野で経営の効率化を思考しておられたのだと感心していません。

## ☆ドイツ・スイス・イギリス (1992年11月)

ドイツは業界の展示会があるので様子を見にでかけました。当時からドイツは、環境に留意した製品を展示していたのが印象的です。デュッセルドルフでおいてきぼりになって、ケルンまでは一人旅になりました。車中で東独の人達が労働に疲れたのか、ワインのガブ飲みをして声高に話をしているかと思えば、西独の人は静かに読書をしていると言った対照的な場面を見ました。ケルンで30cmもあるソーセージを店自慢のマスタードで食べさせてくれる店に入り、ビールを味わいながら夕食をとりました。店内では、西独の労働者同士が仕事の話に夢中になっていて、世界に共通する労働者のアフター・ファイブに、赤暖簾で一杯引掛かけながら仕事の疲れを癒していた懐かしい昔を思い浮かべました。一人旅の余得でしょうか。

パリを経て英国の日産自動車とリコーの工場を見学しました。

スイスは素晴らしい観光地です。アイガーの北壁に巨大な三つのガラス窓を作って眺めを楽しませてくれるのですから、観光に徹するお国柄に敬服しました。ユングフラウの気温は-6度を指していましたが、雪の洞窟内は青白い光で照らされていて幻想的でした。1食が自己負担だったので、ホテルの近くにある百貨店ででかけ、地下食品売り場で適当なお惣菜を見つけてスイスの味覚を楽しみました。

パリに寄りましたが、早起きは三文の得で朝市に出会い、5時半ごろにもかかわらず人出で賑わっていました。裸電球の光の下で、野菜・果物・兎の肉等を陳列していて、ぶら下がっている裸の兎が妙に目に残っています。昔、日本でも鳥屋に鶏がぶら下がっていたのと同じよう

な光景なのですが、エキゾチックです。

ロンドンでは、クリスマスのバーゲン・セールでの賑わいに気を取られて、ここでも一人ぼっちになり、ままと、F&Mで買い物でもしようかと、ピカデリー・サーカスまで出ました。夜分のことで方向が分からず巡査にF&Mの場所を尋ねて探したのですが、行きつ戻りつで巡査に顔を覚えられてしまいました。結局、或るホテルに辿り着きボーイさんにF&Mの場所を尋ねましたところ、この奥だとのことと驚きました。F&Mをグロサリーと言った巡査の意味が店に入って理解でき、癪なのでコーヒーを求めて帰ることにしました。ホテルまではタクシーを利用しましたが、評判通りロンドンのタクシーは安心して利用できます。

## ☆イギリス縦断旅行 (1994年4月)

イギリス縦断旅行は、スコットランドからイングランドの旅で英国の北と南が現在も固くなに民族性を残していることを知りました。北緯57度以北にあるアバンディーンは肌寒く、ホテルの暖炉が赤々と燃えているのが北へ来たことを教えてくれました。ピュアモルトの故郷でウイスキー工場を見学し、エディンバラを訪れ、バブパイプが湖面に響くネス湖を経てピータ・ラビトの村へ、さらに南下してリバプールへ寄りウエッジウッドの工場を見学してシェイクスピアの生誕地スタッフォードアバンへ行き、オックスフォードからロンドンといった長帳場の旅行です。十分英国を味わい、いろいろと見聞できました。殊に、スタッフォードアバンでシェイクスピアの皮肉タツプリな言葉が、モニュメントに刻まれていました。

"THE FOOL DOTH THINK HE IS WISE, BUT THE WISE MAN KNOWS HIMSELF TO BE FOOL. (AS YOU LIFE IT)"

ロンドンでは、コーヒーの老舗に寄ったり、チャーリング街で品質保証や工程改善の本を探したり、阪急百貨店のロゴの原型であるハロッドに寄って財布を購入し、ついでに、福銭を店員から入れて貰ったりしながら半日の自由行動を楽しみました。美味しい思い出は、日本の味がする三越のアンパンです。

## 3. 近代化するアラビア諸国

1996年11月中東産油国ミッションに加えていただきました。本音は、

- (1)アラビア・コーヒーを飲みたかった
  - (2)妖艶なベリーダンスを見たかった
  - (3)サウジの労働法を知りたかった
  - (4)観光ビザでは入国できない国に行きたかった
- でしょうか。

8人の協会会員と4人の関係者計12人がサウジアラビア(以下SA)からクウェイトへ、クウェイトからアラ

ブ首長国連邦（以下UAE）へと渡り飛び6日間の旅行です。まあ二度とこうした強行軍は出来ません。帰国後60歳以上の参加者が寝込んでしまったのですから、一寸した話の種ができました。朝は早く夜が遅い上に湿度が低く、昼夜の気温差がある国ですから、健康に自信がある方の参加する研修旅行です。

(1)のアラビア・コーヒーは機内で御馳走になりましたが、少し青臭い感じです。それでも、ナツメのお菓子が戴けるので、お代わりをして十分味わうことができました。民族衣装のスチュアデスが、サービスをしてくれますので、なんとなく異国に来た感じです。座席がビジネスクラスだったので、脚を伸ばすことができますし、2シートの構成なので全行程ゆったりと旅ができました。ゆったりと言えば、ホテルの部屋がとてと広くて豪華な気分です。就寝することができ、視察さえなければリッチな旅だと思えます。

領事・アラ石・商社の人や企業主の名刺が35枚ばかりありますが、誰が誰やら頭の中は真っ白です。それでもアラ石の専務さんだけは印象に残っています。

行程はSAのリアドに到着し、翌日当地の商工会議所で経営問題の質疑応答、むしろSA側が業界の教育訓練に関心を持ちその紹介に時間を費やしました。横道に逸れますが、協会では大阪府認定の技能士・管理技術者・金型設計や協会認定の職能資格・プラスチックスクール等5種類の訓練課程を持ち、なお随時従業員のための臨時講習会等があって、協会の会議室の日程調整が必要なほど教育・訓練が盛んです。管理技術者の講座は21年目ですから、教育・訓練のノウハウは、逆輸出しようかと冗談でも話になるほどです。

その後、周辺のプラスチック企業を数社訪問して、いろいろ勉強しました。SAの女性は、官公庁や病院で働き、民間企業では殆ど見掛けません。ですから、どこの企業へ行っても男子事務員がお茶（高さ65mm・直径30mmぐらいのガラスコップに砂糖の濃く多い紅茶）を持ってきてくれます。また、それがおいしいので、お代わりをしてしまいました。糖尿病にならなかったのが不思議です。

翌日は、紅海に臨むジェッダまで出かけましたが、2日前まで何年振りかの豪雨があり、道路が冠水してホテルまで随分遠回りをしました。雨の少ない国ですから、雨対策をしていないので水の吐け所がないのです。自動車が各所でエンコしていました。企業訪問もお祈りの時間には訪問出来ませんので、時間調整に砂漠に出かけたり、ラクダ市に連れていかれたり。ラクダ市といっても山の近くで、お百姓さんがラクダを持って集まり、買い手を待っているような間延びするような世界ですし、オッパイにブラジャーを付けられているラクダなど様になりません。輸出展示会の見学も時間を埋めるためですが、

場内は我々だけと言った状況です。ただ、カタログに西暦1996年Nov.とイスラム歴1417年Rajabが印刷してあるので、イスラムの世界にいたのだと感ずるだけです。因みに、12月はラマダンと言いつつ29日しかありません。

夜は紅海の海岸で夜食を取りましたが、底が電球の明かりで見えるほど、美しく澄んだ海です。餌を投げると魚が寄って来るのが珍しい光景です。ジェッダは昔の都で王様の別荘があり、王様が滞在しておられると、照明付の大噴水が上がって紅海の景観を引き立てます。夜間でしたが機内から市内を俯瞰しますと、街灯が赤々と町並みを照らしていて、京都より整然とした幾何学的都市美観の街です。

次はアラビア湾岸にあるダーランへ、ここでも一日企業訪問で疲れましたが、翌日はここからカフジを経てクエートまでのバス移動です。行けども行けども砂漠の中をまる一日本当に疲れました。カフジはアラ石があり、当地の石油事情などを日本語で聞くことができ神経が休まりました。まだ、海底には重油ボールが見られるとか、アラビア湾の水はグリーン色で紅海のように澄んでいません。

クエートはまだ湾岸戦争の跡が残っていますが、ほぼ市内は復興していました。王族の子女が豪華な外車に乗って食事に来ていましたが、騎馬民族の血を引いているのでしょうか、脚線美が素晴らしく目の保養になりました。シリア人経営者がアラビア人の妻を娶り、アラビア国籍を得てアラビアの特権を取得し、経営に成功するのもオイル資本の豊かさでしょう。クエートから最終のUAEまで一飛び、アラビア半島をTの字を描いた視察旅行、直線距離にしても約3000kmと派手に移動したものです。

UAEのドバイに着き、ホテルのテーブルに日本のお客様にと黒ラベルが一本置いてあるのを見て、やっと酒が飲める国に来たのだと感じました。翌日ジャベル・アリ・フリーゾーンという企業団地に行き、担当官の説明を聞いて、団地内を自動車で見学しました。日本の企業も進出していますが、今後、こうした整備された施設が発展するのではないかと思います。申し出れば、すぐ情報を提供してくれるので、積極的に外資導入を推進していることが分かります。但し、場内に置いてあるコンテナを見て、夏になればコンテナ内部の温度がどの程度になるのかの質門には答えてくれませんでした。

企業訪問も終えて最終の解団式は、冴えた月が見えるガーデン風の屋外レストランで痛飲しました。シリア系の女性が踊るベリーダンスも見ることができて、当地の課題を全てクリアーした次第です。

## 9月26日に第3回・新心学塾

### 林・神戸華僑総会会長に“華僑商法”を聞く



京都支部は第3回・新心学塾を9月26日午後3時から京都市上京区烏丸通下長者町下ル、護王会館（地下鉄「丸太町」下車、北へ5分）で開く。

新心学塾は地域貢献活動の一つとして平成7年度から始めた事業。今回の講師は林同春・神戸華僑総会会長を迎える。1925年中国福建省で生まれた同氏は9歳の時、父のいた京都府与謝郡に移住、父と行商に従事したが、日中戦争の激化と共に辛酸をなめる。戦後、神戸に出て高架下で始めた繊維販売が成功、高級織物や中国物産の輸入販売、不動産業などを通じて財を成し、日本国内では有数の華僑の成功者になった。人を育てる教育と「争いは不幸でしかない」をモットーに日中友好、世界平和に尽力している。

86年から中華人民共和国福建省政治協商会議委員、92年から中華総商會会長、中央実業株式会社社長も勤める。

中国経済の発展につれて、世界各地の華僑のかかわり方が注目されている。香港返還後の中国の動向について興味深い話が期待できる。会員もふるって参加してほしい。

### 第38回通常総会

京都支部は5月28日午後5時から京都市上京区、オムロン研修センタ啓真館で第38回通常総会を開いた。委任状出席を含めて72人の会員が参加。平成8年度の事業報告と収支決等を承認。診断指導業務などの受託と会員へのあつ施を積極的に行うなどとする平成9年度の事業計画と、総額977.4万円の収支予算を可決した。

このほか、京都支部弔慰金規定を制定。新しい理事に田家道瑠、横倉幸司両氏を選任した。

総会終了後に開いた懇親会には京都府、京都市、京都商工会議所の中小企業担当者らを招待。会員研修会の講師に招いた菊地照雄・中小企業診断協会専務理事も出席して、歓談のひとつきを過ごした。

### 中小企業中央会との合同レク

京都府中小企業団体中央会と京都支部の合同レクリエーションが4月27日、愛宕山・水尾の里で行れた。仕事の間を離れて交流の輪を広げ深めようと企画したもので、中央会からは西村常務理事兼事務局長ら、京都支部は品川支部長ら9人の会員が参加した。清滝から890名の愛宕山に登り、水尾の里に下ってユズ風呂に入り、地鶏のスキヤキが当日のフルコースだったが、登山したのは体力に自信のある西村常務、品川支部長ら7人。他の会員は保津峡からマイクロバスで水尾の里へという省エネコース。天候に恵れ、リフレッシュした。

### 主な業務と内容

- 9.4.1 ・京都商工会議所及び城陽商工会議所と「経営安定特別相談室経営診断業務委託契約」を更新した。
- ・京都府中小企業振興公社と「設備貸与申込企業の実地調査及び設備貸与企業の総合経

営診断の業務委託契約」を更新した。

- 9.4.9 ・京都府中小企業振興公社において平成9年度経営診断員業務打合せ会議が開催され12名の経営診断員が出席した。
- 9.4.13 ・4月業務推進会議及び経営診断研究会を京都府立総合社会福祉会館に於いて開催した。
- 9.4.17 ・本部理事会が東京都で開催され黒崎本部理事が出席した。
- 9.4.21 ・支部常任理事会をオムロン研修センタ啓真館に於いて開催した。
- 9.4.28 ・商業アドバイザー連絡会（財）京都産業情報センターに於いて開催され商業アドバイザーである会員10名が出席した。
- ・第1回支部理事会を京都府立総合社会福祉会館に於いて開催し、第38回通常総会の議案について協議した。
- 9.5.7 ・京都府特別経営指導員会議が開催され特別経営指導員である会員20名が出席した。
- 9.5.11 ・5月業務推進会議及び経営診断研究会を京都府立総合社会福祉会館に於いて開催した。
- 9.5.16 ・本部総会が東京都で開催され木津常任理事が出席した。
- 9.5.28 ・支部研修会を本部菊地照雄専務理事を講師に招きオムロン研修センタ啓真館に於いて開催した。
- ・支部の第38回通常総会をオムロン研修センタ啓真館に於いて開催し本年度の事業計画等を定めた。総会後は紫宸殿で関係団体の長を来賓として招き交流懇親会を開催した。
- 9.6.8 ・6月業務推進会議及び経営診断研究会をオムロン研修センタ啓真館に於いて開催した。
- ・平成9年度登録更新研修会第1回実行委員会を業務推進会議と併せて開催した。



- 9.6.18 ・全国支部長会が東京中央区紙パルプ会館で開催され品川支部長が出席した。
- 9.7.7 ・第2回理事会を洛翠で開催し本年度事業計画の具体的な実施について協議した。

## 会員の移動 (9.4.1-6.30)

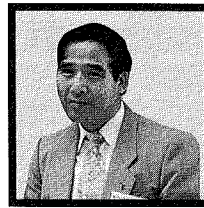
### 入会

- 鈴庄 務 〒607 京都市山科区御陵天徳寺29-1  
Tel 595-9401  
勤務先 NTT京都支店 FAX 255-9176
- 高橋 一 〒658 神戸市東灘区向洋町中1丁目4-124  
-701号 Tel 078-857-6466  
勤務先 (株)ティ・エンタープライズ  
Tel 212-4860
- 野木雅之 〒629-31 京都府竹野郡網野町網野400  
Tel 0772-72-4625  
勤務先 京都北都信用金庫網野支店  
Tel 0772-72-2111

## 経営診断研究会

毎月第2日曜日午後1時半から京都府立総合社会福祉会館(ハートピア)で開催。

- 4月13日 2000年問題 発表者 木津要三：藤原正樹
- 5月11日 新心学塾についてのハズセッション 全員
- 6月8日 賛助会員制度の研究 松田幸之助  
電腦時代の文章術 浜本勝一郎  
(6月はオムロン研修センターで)



## 杉谷常任理事死去

京都支部の杉谷博常任理事が5月31日午後4時25分、京都市右京区の太秦病院で心不全のため亡くなられた。享年52歳。

立命館大文学部を卒業し、税理士事務所勤めを経て独立。昭和51年中小企業診断士・行政書士杉谷博事務所を開設した。京都支部には同53年入会、平成3年5月から常任理事に就任、研修実行委員などを通じて、支部発展に貢献した。また、販売促進学会関西支部長として研究活動にも取り組んだ。御冥福をお祈りします。

味とやすらぎのおしてなし



料理旅館  
お料理

中原  
右茶  
のんぷい

- ◆旅館 京都市中京区東洞院三条南 ☎(075)221-1257
- ◆呑菜京都店 同上 ☎(075)221-8643
- ◆呑菜大津店 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

# 舞見御中 暑

1997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>大 槻 都士寛</p> <p>京都市西京区桎原平田町 1-69</p> <p>TEL 381-4025 〒 615</p>	<p>植 木 晃 吉</p> <p>京都市左京区上高野大明神町 16</p> <p>TEL 711-1674 〒 606</p>	<p>品 川 弥太男</p> <p>京都市左京区一乗寺松原町 101</p> <p>TEL 721-4078 〒 606</p>	<p>堀 村 清 蔵</p> <p>京都市下京区西洞院通七条上る</p> <p>TEL 361-4455(代) 〒 600</p>
<p>岸 田 道 彦</p> <p>向日市寺戸町東田中瀬 5-71</p> <p>TEL 921-6987 〒 617</p>	<p>奥 平 恒 巳</p> <p>京都市西京区大枝西新林町 6-15-3</p> <p>TEL 331-1204 〒 610-11</p>	<p>高 木 健 次</p> <p>京都市北区大將軍西町 80</p> <p>TEL 463-8877 〒 603</p>	<p>松 田 幸之助</p> <p>京都市下京区中堂寺前田町 29-1 パインコート五条 201号</p> <p>TEL 341-5233 〒 600</p>
<p>杉 原 潔</p> <p>京都市上京区烏丸通上立売下る かわもとビル 2階</p> <p>TEL 431-9500 〒 602</p>	<p>片 岡 憲 男</p> <p>京都市中京区丸太町通衣棚西入 玉植町 222</p> <p>TEL 256-1880(代) 〒 604</p>	<p>玉 垣 勲</p> <p>京都市西京区川島尻堀町 31-6</p> <p>TEL 391-5963 〒 615</p>	<p>村 上 薫</p> <p>長岡京市神足神田 8-20</p> <p>TEL 075-955-0609 〒 617</p>
<p>辻 井 功</p> <p>京都府相楽郡木津町木津川台 1丁目 33-8</p> <p>TEL 0774-73-2320 〒 619-02</p>	<p>木 津 要 三</p> <p>京都府八幡市西山足立 9-5</p> <p>TEL 983-3271 〒 614</p>	<p>泉 博</p> <p>京都市左京区下鴨松ノ木町 2-7</p> <p>TEL 312-4629 〒 606</p>	<p>村 上 泰 三</p> <p>京都市下京区大宮松原下る</p> <p>TEL 801-4591 〒 600</p>
<p>田 家 道 瑠</p> <p>城陽市寺田深谷 64-95</p> <p>TEL 0774-55-1621 〒 610-01</p>	<p>黒 川 倉 市</p> <p>京都市北区紫野西野町 30</p> <p>TEL・FAX 493-2496 〒 603</p>	<p>中 窪 嘉 邦</p> <p>京都市右京区御室小松野町 31の3</p> <p>TEL 462-7497 〒 616</p>	<p>真 野 嘉 久</p> <p>兵庫県伊丹市昆陽字ハサ 19番地の9</p> <p>TEL 0727-81-8573 〒 664</p>
<p>山 岡 正 勝</p> <p>京都市中京区竹屋町通新町西入 指物屋町 375-2</p> <p>TEL 212-8989 〒 604</p>	<p>黒 崎 徳之助</p> <p>京都市上京区浄福寺通下立売下る 中務町 490-19</p> <p>TEL 801-0501(代) 〒 602</p>	<p>中 野 善 蔵</p> <p>京都市上京区西日暮通丸太町下る 四丁目 802</p> <p>TEL 811-2750・8732 〒 602</p>	<p>横 倉 幸 司</p> <p>宇治市槇島町本屋敷 40-1 グリーンタウン槇島 10-502</p> <p>TEL 0774-21-5703 〒 611</p>
<p>山 田 順一郎</p> <p>城陽市久世芝ヶ原 131-46</p> <p>TEL 0774-53-7236 〒 610-01</p>	<p>山 崎 忠 夫</p> <p>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</p> <p>TEL 252-6473 〒 604</p>	<p>浜 本 勝一郎</p> <p>舞鶴市行永東町 10-3</p> <p>TEL 0773-62-4365</p>	<p>安 田 徹</p> <p>京都市上京区中立売油小路西入 東橋詰 72-1</p> <p>TEL 432-2208 〒 602</p>
<p>松 本 康 男</p> <p>京都市北区小山中溝町 31 アーバン紫園 207号</p> <p>TEL 415-2269 〒 603</p>	<p>福 永 幸 雄</p> <p>八幡市八幡清水井 45-1 朝日プラザ石清水 503</p> <p>TEL 981-6696 〒 614</p>	<p>船 越 昇</p> <p>京都府相楽郡精華町祝園 1丁目 5-12</p> <p>TEL 0774-94-3695 〒 619-02</p>	<p>和 田 忠 儀</p> <p>京都市下京区河原町通六条下ル 本塩竈町 590 和田ビル</p> <p>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。

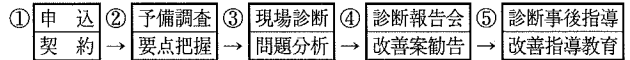
## II 上記以外の引き受け業務

- 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

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

## 編集後記

暑中お見舞い申し上げます。

今号は会員の協力でバラエティーに富む内容になりました。次号も一層充実させるため会員の投稿をお待ちしています。 (船越)

## 診断京都

No.58 夏季号

1997年8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