

# 診 断 京 都

新 年 号

(題字 橋口会長筆)

## 目 次

献 寿……………中谷弥太郎(1)

新年の私の抱負……………(2)

瀬藤興三, 堀江敏次, 泉 博, 黒川倉市, 菱田多一郎  
山田順一郎, 片岡憲男, 奥平恒己, 西沢一男, 塩内長俊  
和田忠儀, 中窪嘉邦, 黒崎徳之助, 山本淑郎, 福知利之  
中村貞次郎, 浜崎鎮夫, 奥村久一郎, 大橋安正, 山口敏雄  
広瀬来三, 森川八十一

京都支部だより……………(12)

## 献 寿

(社)中小企業診断協会京都支部

支部長 中谷弥太郎

会員の皆様にはお変わりもなくご繁栄の裡にご多幸の宝寿を重ねられましたことと、謹んでお祝い申し上げます。また当支部の運営につきましては恒々ご懇篤な指導を賜って居りますご当局を初め会員皆様方の格段のご協力によりまして大過なく越年することが出来ましてご同慶に堪えず日頃のご芳情に厚くお礼を申し上げます。

顧みますれば円高の災害は未だ終焉せずそのため事業活動に支障を来たしている企業も数多く生じて居る折柄これを救済すべく制定せられた円高対策法を初め各種税制の特例実施も渺々しからず経済界は依然として低迷を続けて居る今日、特に中小企業のコンサルタントを以て任ずる診断士もその社会的使命の重大なことを自覚してこの機に際して各自の本分を尽さなければならないと思料するものであります。この重大使命を有する診断士の業務活動の本拠となる診断協会本部の会館の取得について一昨年来執行部の懸命の努力にも拘らず、その実行と資材提供との2人3脚の足どりは意に委せず苦境を迎えて居ることは私も責任の一端を負う者として洵に遺憾とするところであります。如何なる名優もこれに相応しい完備した舞台があってこそ充分の演技を発揮することが出来るのと同じ様に我々の活動の基本舞台とも言うべき本部会館の取得は目下の緊急事であって、この大事業の実現には全会員の熱烈な自覚と協力なくしては目的を完成することは至難であると思料するものであります。私は想いを茲に到し本年こそは最優先的にその実現の達成に邁進せんとする覚悟でございますから関係ご当局を初め特に会員諸賢のご支援とご協力を賜ります様切にお願い申し上げます。

歳之初めに際し聊か所信を申し上げ併せて各位のご健康とご繁栄を心から祈念致しまして年頭のご挨拶とさせていただきます。

## 新年の私の抱負

### 年 頭 所 感

瀬 藤 興 三

新年おめでとうございます。

「バラ色の時代」と未来学者先生のご託宣のあった70年代も今年一年だけとなりました。スタートの頃は「昭和元禄」と称し酔いしれていましたが、一年そこそこでドルショックに見舞われ、続いて石油ショック、さらに資源・エネルギー、公害問題等々、高度成長の矛盾がさまざまな形で噴出して来、そして昨年円問題に襲われ、バラ色とは似ても似つかぬフラフラの状態でラストコーナにさしかかっているというところではあります。そしてすでに80年代は不確実、不安の時代といわれ出しております。われわれ日本人は、環境に順応するのが上手な反面、「過剰適応」に落ち入りやすいところがあります。バラ色だといわれればその気分、不安の時代といわれれば必要以上に不安になります。暗示に罹らず、あくまで冷静に現実をみつめ、自己を見失わず、マイペースを保ちたいものです。

### 新しい年への決意

堀 江 敏 次

円高、不況、政局の混迷等激動した78年も過ぎ期待すべき79年を迎えたが中小企業にとって本年は高度成長下の設備拡張、生産の増大一本槍の経営手法から脱皮し強力な合理化を断行し減量経営へ転換を完成させねばならない年であると考えます。

私は商工会議所の指導員として9年間数多くの企業経営の手伝いをして来たが、中小企業の経営は経営者の能力に負うところが大きであると感ずるようになった。

人材の育成、計数管理、資金ぐり、税務等全般を通し合理化を徹底していくことに経営者としての役割を見出す。又、これらを実践していく経営者こそが激動の経済下で生られるものであると確信する。

経営とは経営者、従業員、そしてその家族全ての運命を背負っての真剣勝負である故に中途半把は許されない。

私達の仕事も正に同様と言える。私は今更ながら現在の仕事の難かしさを感じると共に今後も企業繁栄のために微力ながら尽していきたいと新たな決意をする次第である。

## 4 発 1 中

泉 博

明けましておめでとうございます。

新年の挨拶がわりに何か書くようにとのことでありますので、昨年11月24日に近畿大学で開催されました日本経営診断学会に参加したとき感じましたことを述べ、挨拶にかえさせていただきます。

学会の報告のなかで、新製品開発に成功したもののうち、 $\frac{3}{4}$ はユーザーのニーズからスタートしたものであり、 $\frac{1}{4}$ は技術がスタートになったものであるとのことであります。

京都には伝統工芸が多く、いわゆる職人と作家が混在しています。職人は得意先やユーザーニーズを考えて造らなければなりません、作家は自分が満足するものを造ることが中心となっているようです。

作家のように、自分の満足が売れたらこれにまさる幸せはない。どのような商売でも、持っている技術が売りものになるほど強いものはない、お互いががんばらなければならないと思うのですが。

## 診 断 雑 感

黒 川 倉 市

時は流れて、またここに新春を迎える。経営者はみな年頭の抱負を掲げて、この1年進むべき経営の道しるべにする。そして不況下のきびしい経済情勢に対処し、苦難の経営環境に耐えぬく決意を披瀝する。

しかし、せっかくの抱負や決意も、日々の経営活動の面に活かされなければ、空念仏であり、その効果は代無しである。このことは、具体的に計画を立てることであり、地道なペーパープランの進め以外にその術はないであろう。

「理くつはよく分かるが…」。多くの場合、経営者からこのコトバがはね返ってくる。私どものシゴトは一面経営者とのたたかいでもある。

## 企 業 の 体 質

菱 田 多 一 郎

新年おめでとうございます。会員のみなさまには、お元気で新しい年をお迎えになったことと存じ、心からお慶び申し上げます。

さて、わが国の経済も、マクロ的にみたととき円高による輸出減が景気回復の足を引っぱるといふ意見もありますが、一方ミクロ的にみとときは、個別企業の低成長経済への対応が着実に進み、売上高は減ったが、企業収益は逆に好転している企業が増えつつあります。このことは、経営者のみなさまが、減量経営を押し進め、低成長に見合う企業体質の改善に励まれた結果と言えましょう。したがって本年は、さらに各企業が自力で各種の経済環境の急激な変化に対し、敏感に対応出来る企業体質を養うべき年ではないでしょうか。

## 信念と行動

山田 順一郎

新年お目でとうございます。会員の皆様本年も何卒よろしくご交誼のほどをお願いいたします。

今日は個人の生き方や行動のあり方の真価が問われる時代になったといわれています。

これを企業経営の上から見ますと低成長期とか停滞期とかいわれるこの困難な時代こそ中小企業者の真の経営能力、力量が試される時であろうと思います。しかも今日の経済が極めて複雑多岐な動きを示し先行不透明であるだけにその行動原理は科学的に裏打ちされて始めて自己の強い信念となり、かつ価値ある行動となるものと考えます。

それはどの企業も追従できない独自の経営管理システムであり、製品開発力であり、マーケティング力であります。

停滞した状況、環境悪化の状況におかれたとき、人はとかく右往左往しがちであり、目先の利害に心を奪われることが少なくありません。

後向きな行動や過ぎ去ったことに心をわずらすようでは経営の近代化などおぼつかないでしょう。自己の究極の目的は何なのか、そのための手段として今何をなすべきかを十分に認識することが大事なのではないでしょうか。

## 新春のねがいごと、

片岡 憲男

明けましておめでとうございます。私の「新春のねがいごと」はパブリックなもの、プライベートなものに区分して次のとおりです。

前者においては師走に公選により総裁にさらに内閣総理大臣に就任された郷土の先輩大平先生に対して今こそ日本のためひいては世界の平和と安定のために死に物狂いで政治と外交とをすすめて内外の平和を希う心に応えて欲しいということです。

後者においては私の如き者が職業的専門家として、あるいは大学講師としてその職責を果すことが出来るのは、診断士の先生方のご指導をはじめとして関連する職域の先輩諸先生方その他の方々の温かいご理解とご寛容とご叱正との賜であることを改めて痛感しております。

今年こそ企業にとって痒いところに手の届くようなプロとしての真骨頂に根をおろした、地味ではあるが心の通った業務をおし進めていきたいと希っております。

このためには、企業の方々に嫌という程申し上げて来た「ムダ、ムリ、ムチャ」の排除の再検討と、プロとしてのアカデミックな研究さらに健やかな心と体の維持につとめることがそのファクターです。

今年も旧に倍してご愛顧とご指導とを併わせて賜われますようお願い申し上げます。

## 「バーをクリアする」

奥 平 恒 巳

昨年は女子走り高飛びに日本新記録が生まれた。同じようにバーを飛び越えるスポーツとしてこのほかに棒高飛びがある。私はかねがね仕事に取り組む姿勢を走り高飛びや棒高飛びに準らえて考えている。一定の高さにバーがセットされれば、その高さに応じて、そして必ずクリアする—といった心構えであり実行である。高さ1mのバーなら軽く越えられるとしても、1mを1cmでよいから確実に越せばよい。しかしバーが1m50cmに上がっても2mの高さになってもその高さが要求されれば、状況を正しく認識し、地に着いた足での確に力強く踏み切って跳躍し、クリアすることが必要である。新年を迎えたからといって殊更欲張るつもりはないが、一段高いバーを目指して着実に歩を進めたいものだと思っている。

## 診断から登山まで

西 沢 一 男

経営コンサルタントに何となく憧れていたときから幾星霜かを経ても、今もその気持ちに変わりはないのですが、サラリーマン生活から訣別することもなく、また新年を迎えました。

以下、私のささやかな抱負を記します。

- (1) 診断実績を積み重ねるスタートの年としたいと思います。(公共診断等へのお誘いを紙上を借りてお願いします)
- (2) C. T. (創造的思考) 7パターン—改善提案の事例を分類し、その手法の体系化—の作成を考えています。
- (3) ワイフ主催の「手あみスクール」を開設し、軌道に乗せるために、最善をつくします。
- (4) 今年の夏もまた、家族揃っての登山(昨年は白馬岳)を楽しみにしています。

## 「初心にかえりて」

塩 内 長 俊

教える先生にとっては、毎度のことであっても教えられる者にとっては重要な一日であるといわれております。

私共も事業者の方から種々な相談を受けますが、相談内容がマンネリ化、形式化、一般化するのが恥しい話ですが常のようです。

来談者は各々問題をかかえて来所されるわけで相談を受ける私共には毎度のことでも来談者にとっては重大なことなのだと思います。

相手の立場を理解し親身になって相談に応じ少くとも「相談にあってよかった」という気持ちで帰られるよう、初心をあらたにして今年一年も努力したいと思います。

## 新 年 雑 感

和 田 忠 儀

今年度の上場会社の中間決算（9、10月）期が戦後はじめて減収増益型となった。

企業の経常収支は売上高の3—4%ラインを割ると赤字に落ち込む傾向は当然と考えられているのが円高による輸入原材料やエネルギーコストの低下と共に人減し、史上最低の金利のもとでの借入金の返済など、企業がきびしい減量経営をつづけ、やっと低成長時代に適応できるようになったと考えられる。

しかし手放しの楽観は許されないのではなかろうか、私の関与先等は上場企業では昨夏より円高による20%の売上値引、又他社では上場企業の高年管理者の人減しの関連企業への転職など人為的なシワ寄せに支えられており暗い面を多大にかかえている。

どのように減収増益を堅実に景気回復にむすびつけ、雇用の安定をはかり、中小企業を繁栄にみちびくかは今年の重要な課題であるように感ずる。

## 自 分 に 鞭 っ て

中 窪 嘉 邦

最近では減量経営の効果が出て、企業の収益状態が好転してきたという声をきくようになったが、減量経営は消極的な収益増大策になっても、あくまで「守りの経営」です。また二極分化と言われるように同一業種の動向だけでは判断がむつかしくなっています。

経済が質的に大きく変化した今日では、高度成長期における「成長の論理」がもはや通用しない。新たな「攻めの経営」の手だてが模索されなければならない。従来にも増して中小企業診断士の真価を発揮する時代であると思います。微力ながら資格に恥じない勉強を続けたいと新年に当り自分に鞭を当てています。

## 診 断 士 と し て

黒 崎 徳 之 助

私が中小企業診断士を志し、暑い夏の1ヶ月大阪での研修会に通ったのが昭和33年8月、その秋には水野鉄蔵先生の指導で企業診断の実習を受け、1人4社の勧告書作りに苦勞した20年前を懐しく思い出します。

お陰で翌春通産省に登録を終えてから、顧問先に呼びかけ企業繁栄研究会を結成し、今日迄①月報等による経営情報の提供 ②月例経営研究会などの開催 ③納税貯蓄組合 ④労働保険事務組合 ⑤TKC企業防衛制度 ⑥TKC金融保証事業、などを中心に経営コンサルタント活動を続け、繁栄企業の幾つかを育てたと自負していますが、経営も組織や管理の時代を過ぎ、これからは戦略面の指導に力を入れねばと思っています。

## 診断も人間関係を大切に

山 本 淑 郎

人はみな顔が違うように、その持ち味や得手、不得手もそれぞれ変わります。一診断士も企業の経営者も—

経営診断の場合、企業の経営者から表も裏もすっかり話してもらえるのも、形式的に上部だけの説明で終わってしまうのも、経営者とその診断士に好感をもつかどうか、診断士を信頼するかどうかによって、決まると言えますし、また診断士がその企業のために全力を尽して繁栄のお手伝いをする気になるのも経営者と診断士との人間関係如何にかかっているからです。

企業の大小はもとより内容や条件がどんなに変わろうとも診断に当っては誠意と真実で対手と心の通うものでありたいと思っています。

## 羊 頭 狗 肉

福 知 利 之

昭和54年、羊年。おめでとうございます。

昨年は円相場が固定レート時代の2倍にはね上って、消費の方はちょっとした舶来品ブームになっている。「海外有名ブランド直輸入セール」といった催物が結構人を集めているが、気になるのはニセモノの横行である。ネクタイ、ハンドバッグ、スポーツウェアなどファッション性の高い商品にニセモノが多いとのこと。

見えっばりで舶来品に弱い日本人につけ込むのは容易なことかもしれないが、「羊頭をかかげて狗肉を売る」商売だけは止めてもらいたいものである。

今年こそ良い年でありますように。

## 診断士業務の重要性について

中 村 貞 次 郎

近い将来連結財務諸表制度も規制化される情勢にある今日、わが国の企業倒産件数の高水準から見て決定監査に対する厳格性は一段と強く要求されてくるものであり、社会的責任の自覚を充分持つ必要がある。

経営上の問題点として人件費増加への対策として次による収入の増進を特に考える必要があると思う。

- ① 良質の依頼企業の確保にあり、友人親戚を始めとして各方面へ開業の事情を報知して協力を要請する。
- ② 中小企業診断士、技術士、税理士その他業務拡大の可能性ある資格を確保し業務拡大をはかる。
- ③ 同業者とのグループ活動により自己研鑽の実施又は受託量や情報の集積について励む。更に関係団体を通じて業務処理能力への研鑽が肝要である。

## 診 断 雑 感

浜 崎 鎮 夫

厳しい時代になった。経営層も高度成長期では存外ラクな職業であったかも知れぬ。しかしながら、経済構造転換の衝撃波が過当競争市場に吹き荒れると、巨大と弱少と、疎外するものとされるものと、すさまじい二極分化運動が始まる。蓋然性の乏しい時代である。適確な分析決断能力と財力と活動力のある者のみが、蟻の如くに生きて始めてステイタスマイntenランスを可能にする。

消費者をもひっくるめた競争市場激化の行きつく先は長い。チェンバレン流に言えば、次の技術革新の波が高まる2000年ごろということになるろう。

逆に言えば、診断活動の興隆期ということになるろうか。

## 常に抵抗力を

奥 村 久 一 郎

日々中小企業者に接し感じることは皆真剣そのものであるということである。そして真面目な努力と必死に自己の城を守り築こうとしている意欲である。

我々はこの真剣さを大いに学ばねばならないと思う。ただ時としてそれが無駄に浪費されたり方向が誤っていたりすることがある。この場合適切なアドバイスや企業診断を受けられる場が多くなることが必要であり、誤った1人よがりな意志決定は絶対避けねばならない。企業診断の利用により真剣で真面目な努力は適切な方向に向けられ、その成果は必ず報われねばならない。

一度病魔に犯された患者は健康が回復するまで治療に専念することができるが、企業経営においてはそれはできない。一刻たりとも活動を停止することはできない。それゆえ常に回復できる力を蓄えると同時に企業抵抗力が大切と考えられる。

## 誠 実 と 愛 と

大 橋 安 正

企業診断の仕事をして8ケ年。長らく府庁職員として勤めた後この世界に入った当初は、在職時からの識り合い先を訪問しては気付いた点をアドバイスしながら徐々に得意先をふやしていったものです。卒直に述べると、今日の私の仕事の重点は診断領域から経営の具体的プロジェクトへの顧問的参加と講演講師やセミナー展開に移っているように思われます。

新しい年は顧問的活動が一層繁忙を極めるようですが、この仕事に取組む基本的な心構えも又「誠実」「愛」そして「積極果敢な挑戦」におかるべきでしょう。顧問はすべからく受け身から脱却してその人脈を動員し、環境の変化に敏活に対応する戦略を駆使し、顧問先により素晴らしい実果をお届けできるよう精力的に頑張りたい。これが私の年頭の抱負です。



## 攻める経営と守りの経営

山 口 敏 雄

一年の計は元旦にあり、世は不確実性の時代で今年の経営は攻める経営で進むべきか、それとも守りの経営でいこうか思案にあまるきびしい昨今の経済情勢である。攻めの経営は販売促進がそれを代表し、守りの経営は経費節減、省力化、コスト低減等による利益維持がその主なものであろう。立地事情、企業のおかれている立場 etc で、いずれの経営戦略を進むべきかを律することもあるが、忘れてならないのは攻め、守りの経営の両者を結びつけるものとしての付加価値の存在であろう。即ち付加価値検討を十二分にした上で、これを起点としての攻めの経営、または守りの経営のいずれをとるかを決めるのがこれからの経営戦略の舵取りではなからうか。

## 新 年 雑 感

広 瀬 来 三

中小企業診断士——私もこの資格を取得して、もう20年以上になる。それも厚かましく工鉱業経営と商業経営の2種の資格をもっていることになっているが、この20年間、果してどんな仕事をしたか、依頼をうけたかと言われると皆無だとしか答えられない。もっとも本業の税理士業務のうちで関与企業に対する経営相談等がこの資格の職業分野としての仕事をしていることになるのであろうが、企業診断業務という事で報酬を受けた事もないし、請求した事もない。かなりの会員が私と同じような事ではなからうかと思う。このような会員で組織する中小企業診断協会が、今、相当規模の会館を建設しようとしているが、税理士会館も公認会計士会館も、非常な苦勞の末、それぞれの会館が竣工したと聞いている。中小企業診断士会館は果して竣工出来るであろうか。

## 企業経営の健康体への指向

森 川 八 十 一

人が生活の上で健康ほど有難いものはない、チョット病院を覗けば、よくこれだけ病人が居るものだと一驚する。話は一転するが、企業経営にも健康さが要求されるが、経営者自身が企業経営の健康さに気づかない点も多いようだ。

企業体の健全性は漫然としていては保たれないし、更に伸長発展すら望まれない。そこで気のつくことは、経営者自身が経営管理につき無頓着であったり、我流の成り行き経営に終始している傾向にある。中小規模の経営者が、この成り行き経営から脱皮し、健全性発展性への指向、更に充実した企業経営のためには、経営データの充実とその利用、検討にあらうかと思われる。

経済指標一口メモ

— 大型小売販売額統計 —

近年、スーパーをはじめとする大型小売店の進出は目ざましいものがあり、これに対して在来百貨店のシェアは年々低下の傾向にあります。従って商業、個人消費の動向をみるためにはその中枢となりつつある大型小売店についても焦点をあてる必要となってきました。

「大型小売店販売額統計」は、通産省が調査するもので、旧百貨店法に該当する百貨店と合わせてそれ以外の大型小売店（従業員50人以上の小売業で、売場面積の50%以上をセルフ販売方式によるもの又は非セルフ店で売場面積300m<sup>2</sup>以上のもの）を対象に毎月の販売額、在庫額を品目別に集計しています。

なお、最近における全国の百貨店、大型小売店の販売額の推移は次表のとおりで、昭和52年では百貨店の比率48%に対し大型小売店（セルフ店＋非セルフ店）の比率は52%と逆転しています。

調査機関……通産省調査統計部

(単位：億円，%)

	販売額	構成比		
		百貨店	セルフ店	非セルフ店
50年	88,018	51.0	35.0	14.0
51年	97,809	49.8	36.3	13.9
52年	108,147	47.9	38.8	13.3



幸せを美しく……ご婚礼衣裳

# たかみ

京都店 / 下京区五条通河原町西  
☎(075)341-3221(代)

婚礼家具・インテリア


(木屋創業1619年)

## 仲平ハウジング

本店 国道9号線八木玉の井  
TEL 077142-3296

園部店 国道9号線園部美園通  
TEL 077162-0006

街にみどり  
暮らしにゆとりを



京都 **中央信用金庫**  
理事長 西村清次

本店 〒600 京都市下京区四条通烏丸西入  
☎(075)223-2525(大代表)

小松水産株式会社経営

鮎料理

# 松 水

しょう 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

## あけましておめでとうございます

昭和54年元旦

(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>島津 清 一 郎 京都市下京区堀川通六条下る 元日町11 TEL 343-0861(代) 〒600</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>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>田畑 周 一 郎 京都市中京区高倉通丸太町下る 坂本町691 TEL 241-3361・3362 〒604</p>	<p>菱田 多 一 郎 京都市中京区上押小路通御前東入 北側 TEL 842-0001(代) 〒604</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>城 道 雄 京都市右京区嵯峨朝日町2の16 幸栄ビル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 京都市中京区丸太町通衣棚西入 玉植町222 TEL 256-1880(代) 〒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>村上 泰 三 京都市下京区大宮通松原上る TEL 801-4591 〒600</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>中村 貞 次 郎 京都市右京区西院三蔵町20 TEL 311-2656(代) 〒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>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>堀江 敏 次 京都市右京区太秦宮ノ前40 TEL 871-2439 〒616</p>	<p>山下 藤 三 郎 京都市中京区壬生柳ノ宮町25の2 越後町189 TEL 821-5151~4 〒604</p>
<p>桑原 博 京都市中京区御幸町通二条上る 達磨町590 TEL 222-0278 〒604</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>山本 淑 郎 京都市北区堀川北大路上る西入 TEL 491-4957 〒603</p>
<p>児島 文 治 郎 亀岡市西つつけ丘美山台1丁目 39-46 TEL (07712)4-0375 〒621</p>	<p>西沢 一 男 滋賀県滋賀郡志賀町高城台290-11 TEL (07759)4-1119 〒520-05</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 ———

(自昭53.6.～至昭53.12)

## ① 庶務関係

- 6.26 登録更新研修実行委員会を開催す。(議案, 昭和53年度登録更新研修会開催に関する件)
- 7.28 登録更新研修実行委員会を開催す。(議案, 登録更新研修実行について細部事項決定)
- 8.9～11 3日間にわたり登録更新研修会を実施し商業部門65名を工鉱業部門30名が無事研修を修了した。
- 8.11 登録更新研修実行委員会を開催す。(議案, 受講修了者の決定)
- 8.17 中小企業診断協会富山県支部より支部長川口兵衛氏他2名当支部の業務視察のため来訪あり, 懇談す。
- 11.6 本部常任理事会が開催され, 中谷支部長が出席した。
- 11.13 常任理事会を開催す。(議案, 診断士会館建設資金調達に要する同会館増資株式募集に関する件)
- 12.1 本部発行の79年版経営手帳を全会員に配付した。
- 12.11 本部常任理事会が開催され, 中谷支部長が出席した。

## ② 会員の消息

## 入 会

- 8.24 小野塚勝洸 (右京区西院西見川町30-1 四条グランドハイツ810号)
- 9.13 渡辺 勝 (茨木市沢良宣西3-11-9 日立マクセル(株)社宅)

## 退 会

- 11.8 吉川清一 (死去)

## 住所変更

- 児島文治郎 亀岡市西つつじヶ丘美山台1丁目39-46へ
- 加藤倭男 滋賀県滋賀郡志賀町小野湖青2丁目9-3へ

## あとがき

この「診断京都」では新しい試みとして「新年の私の抱負」と題し, 会員皆様のご方針やご意見や心構えなどを発表していただき, 京都支部会員みんなの機関誌らしい内容にうづめて見たいと考えました。しかし, 何分年末のことでもあり, それに郵便事情の悪い点もあって, 原稿の寄りが思うに任せず, なかなか予定通りには運びませんでした, 意のあるところをおくみとりいただければ幸いです。 —やま—

## 診 断 京 都

〈第11巻第1号〉

昭和54年1月1日発行

社団法人 中小企業診断協会 京都支部  
〒600 京都市下京区東洞院五条上る  
TEL (075) 351-8449  
印刷所 真美印刷株式会社  
TEL (075) 821-2136(代)