

診 断 京 都

新 年 号

(題字 橋口会長筆)

目 次

年頭のご挨拶	黒川倉市	(1)
経営の心構え	石井庄治郎, 福島 仁良, 河本 正男, 白井石太郎 橋本奈良二, 江村真太郎, 富井 基博, 小西幸之助	(2)
京都支部だより		(12)

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。皆さまには、ご健勝で新春をお迎えになられましたことを、心からお慶び申し上げます。

さて、当支部の運営につきましては、お陰をもちまして、去年は事業の面でもその活動は一段と高まり、数次にわたる各般の権威専門家招へいによる講演、研修会の開催・中小企業者にとって関心の的「ロボット」の工場見学など、多彩な行事を実施することができました。

また、最近京都市の委託事業を受けることになりまして、目下専門部門の中小企業診断士諸先生方ご協力の下に作業を進めつつあり、このこともあわせてご報告申し上げます。

このように、事業の活発化とスムーズな運営をはかることができましたのは、担当部署を中核とする役員全員の一致協力体制はもとより、会員諸先生方平素のご協力、ご支援による成果でありまして、ここに深く感謝申し上げます次第でございます。

なお、協会本部においては、支部活動の活発化をはかるため、このたび研修・研究会等の開催に対する補助金制度が設けられ、当支部でも既に若干の交付実績を獲得いたしました。事業計画の飛躍とともに、一段とその利用率を高めて行きたいと存じます。

さらに、当支部の発展を目指すため、その対策として未入会者の加入を促進し、まずこの面から会の充実強化をはかる必要を痛感いたしますとともに、今後の課題として、これにとり組みたい所存でございます。

中小企業の経営をとりまく経済環境はまことに厳しく、景気の先行きは全く低迷の一語に尽きると考えられますが、私ども中小企業診断士はその使命を自覚して業界に貢献し、その信頼に応えなければなりません。ここに重ねてご支援、ご協力をお願い申し上げます。

生き残るための経営

湖北工業株式会社

代表取締役 石井庄治郎

我が国を取り巻く経済環境は今更言うまでもなく大変きびしいものがあります。

当社も創立以来、電子部品メーカーとして四半世紀を経ました。家電業界は数年前より新商品開発の目玉として VTK が登場して来ましたが、世界経済不況のあおりを受け、昨年は特に貿易摩擦の品目となり、輸出数量の規制の対象となって減量を余儀なくされ、当社も受注の減少をきたしました。

一方低成長長期経済の進行につれ、技術革新も年々大きく、新設備投資競争となって現われております。

当社も現有設備の改善改良を進め、自動化無人化に取り組んでおりますが、特に昨年より、いかに生き残るべきかの経営戦略として七割操業体制の確立を致しました。

当社の経営理念の一端を述べますと

1. “企業は人間形成の道場である”

当社は5S(整理、整頓、清掃、清潔、躰)を軸とし、社員として、地域社会の一員として、その二つの立場を充足し得る人間形成を作りあげること。

それには他企業を見学し、研修し、良い点優れた点を大いに取り入れておりますし、又毎年トータル10余名の管理者、監督者、社員をそれぞれの訓練研修所に出向させ、卒先垂範の態度を身につけさせると同時に部下掌握の自信をつけさせ、職場内のリーダーシップの発揮等、組織人として、各自の能力を高め

職場での協調、活性化を計っております。

1. “企業は働く仲間の運命共同体”

当社は毎年、宣言項目を定め(本年の宣誓は、“私達は掛声運動に徹し、働く仲間迷惑を掛けないことを誓います”)毎月1日の全員朝礼時、毎日の職場別朝礼で宣誓唱和し運命共同体の意識づけを行っております。

(なお、意識づけ再確認のため、ミスの場合全社員宛の詫び状制度も設けております。)

1. “品質は工程で造り込め”

次工程はおお客様であるの思想のもと、又確かさをお届けするためには、QCの七ツ道具(①パレート図、②特性要因図、③層別、④チェックシート、⑤散布図、⑥計量値管理図⑦計数値管理図)を使用し、職場で発生する品質問題、能率問題、販売問題に至るすべての職場で使用させ、徹底させることが本年の目標の一つでもあります。

尚、現在18のサークルがありますが、これはそれぞれ活発なサークル活動を通して各自の能力を発揮させ、能力の無限の可能性を引き出すすぐれた方法であり、大きく企業の体質改善、発展に役立っていると確信しております。

以上三つを経営理念の柱として、100人が一步一步着実な前進をつづけ、より確かな商品を社会に送り出し、その見返りとして利益の環元があるものと全社員共々に感謝しながら働いております。

私の店の経営理念

有限会社七味家本舗

取締役社長 福 島 仁 良

京都の清水にも時代の波が押し寄せてきたのをひしひしと感じます。この清水道の店もそれぞれに何等かの変化が見られるようですが、ご多聞に洩れず私の店もいつの間にか少しづつ動きがございませう。

私の店の経営理念を要約いたしますと、江戸時代京都の老舗の先人がつくった商家の「家訓」を現代にアレンジしたもの、つまり千年もの永い間に積んではくずし、くずしては積み、繰り返され、検討されてきた先人のよき訓えを現代社会にどう生かすかを考えながら経営を推進することにあると言えます。

(尤もここで謂う「家訓」は京都の豪商49店がどうして栄え、なぜつぶれて行ったかを具体的に記述した三井高房氏の「町人考見録」が基礎になっていると聞いておりますが)

現在京都では100年以上の老舗が700余店あり、それぞれに「のれん哲学」といったものをもっておられますが、その中で創業300年前(私で13代目)の私の店は何分にも扱品そのものが生活の主体品でなく、付帯的なものも「七味」という特殊なものですし、それに今日は畳から椅子の社会(例えば、腰かけて作法をくずさずお茶をのむといった時代)になり、和風的なものに対する一般の関心度も全く変わりましたから、どうしたら伝統の商品とこの店を継承し、営業が永續できるかに苦心するところでございませう。

そのためには前に述べました経営理念を軸として、更にお客様と店のつながりをより深くすること、つまり観光京都の中心清水の三年坂に在るといふ立地に甘えることなく、どうしたらお客様に気やすく店へ入っていただけるか、どうしたらお客様に気持ちよく買物がしていただけるか、どうしたらお客様の信頼が得られるかを考え、

- ① 自店の特製品として、原料を特に吟味する。
- ② 清水の古くからの店として、店構えに京都らしさをとり入れる。
- ③ お客様の指向に合やすべく、商品構成に時代性を加味する。
- ④ 商品の性質を考え、商品と容器や包装具の調和をはかる。
- ⑤ お買物の場として、店内の雰囲気づくりに留意する。
- ⑥ まごころサービスのため、お客様の接遇要領を統一する。
- ⑦ お客様の心を心として、常にお客様の声を聞く。

などを心がけ営業に励んでおります。

(なお、これは余事になりますが、店を閉めたときも商売であると思っておりますので兩戸は蔀戸(シトミド)にしておりますし、私自身も商品と調和の意味で七年前から店の内外共和服で通しております)

人材よりも人財を

株式会社河本精文社

代表取締役社長 河 本 正 男

この原稿の締め切り日まぎわ、初冬恒例のプロ野球選手のドラフト会議の様子が、テレビ画面に熱っぽく報じられていました。新人ベテランをとりまぜての選手の側も、また球団の側も、さまざまに思惑を抱えつつ、大方は双方思惑違いのクジ引結果を不承不承に認める表情は、眺めていてなんとなくシッカリした気分になれないものです。何が何でも自分の思いを遂げた、例の“江川問題”もまだ記憶に新しいところですが、ドラフト制度についての論議はさておき、私が見るには、不承不承入団し、採用した者同士が、これから先、果してうまく協調していけるのかどうか、成果を挙げていけるのかどうか、他事ながら気になるところです。

ただ、そこで思うことは、企業の場合、組織内に一人でも“不承不承”で仕事をする人間がいては、事業は円滑に進展しないであろうということです。

当社は大正13年先代が「印刷用活字と母型」をもつての創業から今日に至るその間、時代の進展と共に逐次関連業務を加え、会社組織の構成も拡張（大阪に支店、東京、名古屋とそれに加え、本社内の製版部門の独立会社など）を進めつつ、それに伴う人事も増員をはかり、現在本社その他総合でその数150名に及び、中には技術者あり、セールスマンあり、また永年勤続者もあってにぎやかに相なりました。

当社は方針として人間関係（得意先、仕入先、社内相互間共）に重点を置き、特に従業員の処遇には抜擢主義や会社相互間の人事交流や持株制度や福利厚生面などに留意しておりますが――。

人材はまさに“人財”ともいうべきものであって、強いチーム、弱いチームの差は、しょせん、意欲あふれる人財のあるなしにかかっていると申せましょう。一人の社員の意欲のあるなしは、会社全体のチームワーク、社内の人間関係や日々の仕事にも大きな影響をもたらすものと思います。

いかに人財とはいえ、社内の一匹オオカミ的孤立の存在では、同じくマイナス要因にしかありません。

そうした点から、当社の今年の方針は、業績向上の目標もさることながら、まず第一に人財の養成をはかることと、さらにその人財を点から線につなぐチームワークづくり、また、線を面に広げつつ、強く魅力ある企業の体質づくりにつとめたいと考えております。

業績の進展は、それに伴って生まれるでありましょうし、「不確実・不透明」の時代なればこそ、「堅実」のみを足がかりとして、「中味の濃い、猪突確進」の事業経営にこの一年も打ち込みたいと、意欲を燃しているし、ごぞいませす。（因みに私は大正12年亥年生れです）

物離れ時代に「活」を求めろ

(共同店舗の運営)

ショッピングセンター・アスビー

代表者 白井石太郎

大都市の店から、田舎の店まで物が溢れている時代、各家庭には、凡ゆる物が揃い、それぞれ足の踏み場もないと言えるのが現在の日本の姿である。この様な状況の中で消費者に物を買えと云うのは、どだい無理な注文であろう。だからと云って我々商売人は物を売らなければ生きて行けない。我々の共同店舗も“物を売る集団”である。きびしさを乗り越えて苛酷な様相を呈している流通業界の中で我々の集団はどの様にして活路を見い出して行くか、いばらの山途が前途に立ちはだかっているのが現状である。

我々の共同店舗もオープンして五年目に入り、お陰で現在では売上げも順調に推移しているが、しかし伸び率を2ケタ台に乗せるのは、非常に至難な時代に入ったのも事実である。我々のアスビーは大型店進出の対策事業として国や県の助成とご指導のもとで出来たものである。商業近代化の花形の様にうたわれている共同店舗も長い年月と共に段々と運営上の問題点が露出してくるのは現実である。何分共本体の組合は社会主義の論理から生れたものであるし、中に入って経営する各店は営利を追求する資本主義である。前かつ共同店舗は資本主義オンリーのオーナーがすべて組合員であり、その上、他の組合と違い一つ屋根の下に入り毎日顔を合せての運営である。ちょうど社会主義と資本主義を“すり鉢”の中に、ほうり込んですり上げている様なものである。又右と左の両刀使いをこなさなければいけないのが、共同店舗運営のむづかしい

ところである。しかしむづかしいと云って投げ出す訳には行かない。リーダーとしては共同店舗自体の業績のアップと各個店の売上収益の増収を図らなければならないのである。“明日の活路はどこにあるのか”物離れの時代にどうして物を売っていくか。大型店に比べて小規模な共同店舗がどの様にしてより以上の集客力を高めていくか。この課題を“どん欲”に追求する年が1983年であろう。

これからの共同店舗は“夢を売る場”“地域顧客のコミュニティの場”この機能を備えなければ活路は見い出せないものと思う。大型店の専門店化に備え、より以上のレベル・アップを図るためには、消費者に夢を与える商品、魅力的、特徴的商品の品揃えが集客力を高める手段であると思う。次に今迄の商法として、“物を買っていただいてからサービスをお返りする”であったが、今後は顧客に先にサービスの場を提供し、皆さん方に集っていただいて、コミュニケーションをはかりその後物を買って頂く、今迄の発想とは逆の発想で取組まなくては活路は見い出せないと思う。幸い我々共同店舗の構成メンバーは地元で生れ地元で商売をして来た者の集団である。この特権をフルに活かしてコミュニティの場を設け、地域の皆さんと交り、を深めてよりよき“ヒューマンリレーション”をつくる、これが固定客づくりにつながり、ひいては売上増進の要因となるものと思う。(筆者は安曇川ショッパーズプラザ協同組合理事長)

モノをつくる

橋本合金工業株式会社・伝来工房

社 長 橋 本 奈 良 二

京のモノづくりと、よく我々がクラフトマンの集いで話をするが、モノづくりというのはモノをつくってそれを職業としている人のことをいうのである。例えば、画家というが、画家とは絵をかってそれを売ることによって生計をたてている人のことをいう。

いわゆるプロの画家であってアマチュア画家、例えば日曜画家というのとはちょっとわけが違うのである。

まあ魚を釣る人はたくさんいるが、これは漁師とはいわない、漁師とは、釣った魚を売って魚具を買い、船の燃料を買い、また家族を養っていることが漁師である。その他はスポーツフィッシングという遊びである。

私は、鑄金という仕事に従事したが、つくづく鑄金、即ち鑄物をつくってそれを社会に売って生計をたてるためにずいぶん大きい波に再三ならず当たってきた。

中学には入る前に支那事変がおり、当時家業であった鑄金による仏像仏具の製造は一部の技術保存を残して全部廃業同然の処遇を受けざるをえなくなった。そして戦後の復興期、あるいは電化時代、あるいは機械工業の技術ばつ興期、そして自動車産業の飛躍的な発展期、更には住宅産業の到来からオイルショックを経験しつつ、この鑄金を社会に使っ

てもらうため、生き伸びるために、今まで色々な方のアドバイスや指導を受けてきた。

本誌を編集しておられる山本先生にも30年前から診断を受けたり色々と情報をいただいているわけであるが、つくづく、京都という土地は、古い情報と古い技術の蓄積と、新しい情報と新しい技術、そして新しいデザインが本当にあふれかえっている所と、肌で知り、感謝しているしだいである。

最近、この鑄金技術をもって超高層ビルの外装、各地のモニュメント、あるいはホンコン、マニラを始め海外各都市のエクステリヤ、インテリアを手がけているが、これもひとえに京都という土地にあふれる非常に高度なしかも早い情報のお蔭であって、これは、特に大学、そして異種の業者の皆さんの集いで得てきたものである。

こういう経験から、いわゆる業際思考、学際思考、そして国際思考と、一層思考のすぐれた情報センターをつくるために、京都における国際クラフトコンペを提唱してきた、現在その拠点を祇園の国際工芸センターにおいている。

賢明な京都のモノづくりの皆さんのご来訪と、情報の交換を特に願うしだいである。

経営者は孤独か？

(後継者問題をめぐって)

株式会社江村商店

取締役社長 江村真太郎

ある経営研修会の「経営者の責務」と題する講演の中で、世界の経済情勢を表わすマクロ的なライフスタイル、個々の企業の経営環境その他もろもろを表わすミクロ的なライフスタイルがある。例示すれば両者共通して、夜明け（午前6時頃）から午後2時頃までは創造期、成長期、最盛期—とし、それ以後、斜陽の時期を経て、やがて衰退期(夜の期間)に入る。その時は減量経営時代であり、次の創造期への反省準備の時代でもある。まさしく現在1980年代はその典型的な時代である。

私は解りきったこの問題に大きな印象をもった。経営者の責務には経営管理論に述べられるように多くの要素があると思われる。

「企業はつぶしてはならぬ」という命題にたてば経営者の能力や寿命といった制約から逃れることはできない。経営者個人の生命は有限であるからだ。そこで企業の後継者問題が経営者の為さなければならぬ責務の一つとして浮かび上がってくる。

56年中小企業白書によれば中小企業で後継者を決めているもの52.9%、そのうち自分の子供39.3%、親類6.7%、企業内の有能な人物6.5%、となっており、後継者を決めている47.1%、となっている。未定が50%近くあるということはこの問題が如何に困難な事かを良く示しているものとして、又経営者の孤独観を深めている仕事の一つとして実感と

して認識できる。

どんな企業でも自己の企業体の利益追求から、消費者にサービスする、もっと誇張して云えば社会に奉仕し共存共栄の経営が、これからの企業の必須のモラルと考えられる。

この関点にたてば、企業経営者は後継者選択のまえに

- (1) 経営者自身の資質の向上
- (2) 企業の安全性(安定性)の維持
- (3) 人材の育成

が望まれると思う。

自分には後継者として子供——が事業をついでくれるとあって喜び、又は子供があっても事業には適さないといった場合のなげき、焦燥感にかりたてられている経営者、血は水よりも濃しと、親類の候補者を物色する経営者、どうせ私一代限りですよと虚無的な経営者。前述の後継者が決っていない47%の経営者群の思いは切なるものがあるかと推察される。

しかし私は自分の肉身が継ごうが、また、従業員から選ぶとして、はたまた、全然関係のない第三者が継ぐとしても、企業がその規模の大小を問わず、社会的存在であることを認識するならば、おのずから道を開けてくるものと考えられる。安定成長の健全な企業ならば経営候補者問題は解決がつくのではなからうか。

新しい年に希望はあるか

はきもの老舗

丸竹 主人 富 井 基 博

一昨年(昭和55年)の本誌新年号に、私は「1980年を迎えての覚悟」なる一文を寄稿した。結論だけを再記すると、次のようなことである。

“1980年は確実に不景気の年であろう。良き時代は去る(申)の年になったのである。

不幸にもこの予言は適中し、続く1981年(昭和56年)は、今まで備蓄したものを取り(酉)出す一方の年になり、1982年(昭和57年)は、良いことは何も居ぬ(戌)年となって、とうとう1983年(昭和58年)を迎えることになった。

果して今年は、このまま不景気の下降線をまっしぐらに暴走する亥年となるのか、景気上昇に向って、勇猛果敢に突き進んでくれる亥年となるのか、全く見当はつかないが、少くとも、後者のようにはならないのは確かであろう。

吹けば飛ぶような小さな小売屋だが、店を継いで38年間、小さければ小さいなりに努力し、勉強し、励んできた。

そしてこの間、神武景気と言われる年もあったが、小売屋にはあまり恩恵は無く、第一次石油ショックで、景気が急激に冷えてきたとは言え、前年に比べ売上が目立って減ってしまった、ということもなく、雑草のようにつましく商売をしてきたが、昭和55年以来の不景気は、前代未聞のことである。毎日の

売上を記録して統計表を作り、前年度との比較が一目瞭然で分るようにしているが、最近はこの表に数字を記入するのが恐ろしくなってきた。

毎日売上げが、前年度より減っていくのである。

私の店で扱っている主商品が、婦人の和装履物(ぞうり、げた)で、着物離れた現代では、すでに斜陽の商品となっはいるが、その他のファッション用の商品にしても、余程の条件が揃わないと、お客は見むきもしない。その条件とは、①新しいこと②よそにないこと③値が適正であること④使い易いことetc である。

何でもないことのようにだが、①と②の条件は、案外むづかしい条件なのである。

自家製のものでない限り、新しいものは、デパート、専門店で直ぐ出てしまうのである。そして、全商品がこの条件を全部揃えていることは不可能に近い。

きびしい不景気に対処して、経営理念などというむづかしいことは分らないが、商品の一つ一つ売ってゆく、ささやかな小売屋には、景気・不景気を問わず、常に良い品を適正な値で、気持ちよくお客様に買っていただく店にすることが、不変の経営方針であり、理念であるという他ないのである。

兵を損わずして後退するは—

株式会社 小西幸

取締役社長 小西幸之助

諸葛亮孔明が蜀の軍勢三十万を率いて渭水沿岸に陣を敷き、魏の司馬懿仲達と戦った時の事である。——兵法の奥儀を極めた戦術により連戦連勝の時、兵の命をあづかる糧食輸送の長、苟安（こうあん）酒をくらい美女にうつゝをぬかして、遅るる事十日、孔明おゝいに怒って「軍中の糧食のこと三日おくるれば死罪とある、それを十日とは」と、打首にせんとするのを止める部下あり、八十の打罪にして追い出した。恨んだ苟安、仲達に投降し、蜀の都、成都へ走り宦官を通じ、「孔明が連戦連勝を期しているのは帝位につくためである」と、帝に奏上した。帝の劉禪は愚鈍なが故に、孔明に帰還せよと、勅を發した。孔明は天を仰いでらはらと涙を流し「せつかくの好機に蜀の運命もこれまで」かと。

仲達の追撃をさけるため、兵千名に毎日カマドを千ずつふやして五方面より撤兵させた。一方、孔明の退却につけこむ仲達、まず百余騎にて徹兵後の敵陣を視察、カマドを数えさせるとあまりにも増えているのでやはり孔明

は計略の人、撤兵にあたって兵をふやしたと追撃を止めたので、孔明は一兵もそこなわず引き上げを完了、あとで、ふえたのはカマドだけと知った仲達「孔明の計にはかなわぬ」と、ため息ついて長安に引き上げた——と三国志にある。

兵法に曰く。

「兵をそこなわずして後退するは上の奥儀である」と。

「勝機をつかみ連勝するは兵法体得の初めなり」と。

これはわれわれ西陣業界、現代の企業経営にも通じる話である。今までは「西陣」と言う名のもとに比較的好況に恵まれ、拡張に拡張を重ねて、われわれの機業もうるおった時代もあったが、これからは和装需要の後退に対しても無傷で営業を守り、次に備えたい存念である。

西陣業界にあってこの不況時代との闘いには経営兵法の奥儀を極めた智将だけが勝ち残れる、と思っている。

西陣について

「西陣織」とは「西陣で織っている織物」で、主として色系によって文様を織りあげた「先染の紋織物」です。具体的には帯、きもの、金襴（人形などの裂地、法衣、打敷などの宗教用、掛軸などの表装用裂地等）、ネクタイ、和装裂地（ハンドバックやぞうり用）、肩傘（ショール、マフラー、パラソル）、室内装飾用織物（緞帳、カーテン、壁張、椅子張地等）更に婦人服地などの広巾織物まであります。

「西陣」の名称は今から五百有余年前の応仁の乱（1467～77）の時、西軍の陣の跡として生まれました。方三キロを超える広い地域に、織物に関連したあらゆる業種の人たちが密集し、一大織物産地を形成しております。

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)

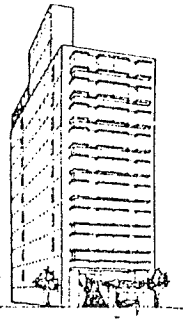
滋賀営業所 滋賀県野洲郡野洲町三上神守田498
電話 (07758) 8-1147 (代)

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



会議・講演会・展示会等に
貸室(定員50名)をご利用
下さい

一テナント募集中一

株式会社 広瀬ビル

本社 京都市中京区烏丸通
二条下ルヒロセビル

ヒロセビル 〒604 電話 (075) 222-2051

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

ブライダル シーンを考える

嫁ぐ日凜として...

ご婚礼衣裳

たかみ

京都・五条通河原町西 ☎(075)351-7722

歩、一歩

確かな明日をつくるため
みなさまと、ともにある
中信です—よろしく。



街にミドリ、暮らしにゆとりを

中信
中央信用金庫

明けてお目出度うございます

昭和58年元旦

(社) 中小企業診断協会京都支部有志

<p>青 柳 禎 一</p> <p>京都市西京区川島榎田町43-58 TEL 392-5211 〒 615</p>	<p>久 保 文 男</p> <p>京都市中京区室町通夷川上る鏡屋町 36の2 TEL 231-0403 〒 604 222-0403</p>	<p>中 野 善 蔵</p> <p>京都市上京区西日暮丸太町下る 四丁目 TEL 811-2750・8732 〒 602</p>
<p>荒 尾 義 晴</p> <p>京都市下京区下魚棚通堀川西入 TEL 341-5331(代) 〒600</p>	<p>塩 内 長 俊</p> <p>京都市北区大宮玄塚北東町1-7 TEL 492-7044 〒 603</p>	<p>西 畑 好 彦</p> <p>京都市中京区西洞院通二条上る 薬師町652 TEL 231-5207 〒 604</p>
<p>大 木 徹</p> <p>京都市東山区問屋町通五条下る 3丁目 TEL 561-6171~4 〒 605</p>	<p>柴 垣 秀 雄</p> <p>京都市北区上賀茂神田町49 TEL 781-9596 〒 603</p>	<p>広 瀬 来 三</p> <p>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 幡 義 夫</p> <p>京都市下京区黒門通五条下る TEL 351-2552・6860 〒 600</p>	<p>田 畑 周 一 郎</p> <p>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>福 知 利 之</p> <p>大津市唐崎三丁目20-7 TEL (0775)78-3667 〒520-01</p>
<p>奥 村 久 一 郎</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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>高 木 健 次</p> <p>京都市北区大將軍西町80 TEL 463-8877 〒 603</p>	<p>村 上 泰 三</p> <p>京都市上京区大宮通下立売上る家 永町769 TEL 841-6709 〒 602</p>
<p>黒 川 倉 市</p> <p>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</p> <p>京都市下京区東洞院通五条上る TEL 351-8449・2140 〒 600</p>	<p>山 口 敏 雄</p> <p>京都市左京区吉田近衛町26の62 TEL 761-1514 〒 606</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 TEL 801-0501(代) 〒 602</p>	<p>中 窪 嘉 邦</p> <p>京都市右京区御室小松野町31の3 TEL 462-7497 〒 616</p>	<p>和 田 忠 儀</p> <p>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

—自昭和57.7~至昭和57.11—

○行事・会議等

- 7. 26. 京都地区登録更新研修実行委員会を京都商工会議所で開催し、準備の点検、当日の担当部門などを協議した。
- 8. 3~5 昭和57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56名、工鉱業部門35名が熱心に受講した。
- 8. 15 「診断京都」第14巻第2号を発行し、全会員並びに関係先へ配布した。
- 8. 24 本部昭和57年度第1回支部長会議が開催され黒川支部長が出席した。
- 8. 28 支部昭和57年度事業実施について協議のため事業部会を京都商工会議所で開催した。
- 9. 3 支部規約改正について審議のため改正審議委員会を京都府立勤労会館で開催した。
- 9. 21 京都地区登録更新研修会終了報告を本部及び関係官庁へ行った。
- 10. 6 昭和57年度事業の実施について協議のため常任理事会を京都商工会議所で開催した。
- 10. 18 京都市よりの委託事業受託実施について協議のため理事会を京都商工会議所で開催した。
- 10. 21 支部規約改正について原案審議のため規約改正審議委員会を京都府立勤労会館で開催した。
- 10. 27 昭和57年度支部事業として午前は世代交替期の経営のあり方について講習会（講師水野鉄蔵氏、場所京都商工会議所）午後はロボットの効用その他の工場見学（三菱重工京都精機製作所及び三菱自動車工業京都製作所）を実施した。（出席者43名）
- 10. 30 京都市よりの受託事業の実施について具体事項協議のため支部事業部会を京都商工会議所で開催した。
- 11. 12 支部の会員名簿並びに83年経営手帳を全会員に配布した。
- 11. 26 京都地区登録更新研修報告その他打合せのため登録更新研修委員会を平安会館で開催した。

○会員の消息

加 入 <第一種会員>

中村 弘氏 大津市石場1-1（自営）

室 守和氏 京都市伏見区深草南蓮池町950（勤先三谷伸銅㈱）

(移 籍) 行待明夫氏 京都市北区紫竹北大門町73（勤先京都府商工会連合会）

<第二種会員一府一>

山中 昇氏 京都府綴喜郡井手町多賀西北組8の3

金田 修氏 京都市左京区高野東開町1-7 高野第二団地12-201

大倉 栄一郎氏 大津市瀬田3丁目448-19

脱 退 <第一種会員>

尾花一正氏, 横山礼博氏

<第二種会員一府一>

泉 博氏, 大村順一氏, 前谷光男氏, 松尾二郎氏

住所変更 中礼宗一氏 京都市伏見区深草下川原町1-1 コトーハイツ伏見稲荷B-217へ

勤先変更 中窪嘉邦氏 京都全魚類卸協同組合へ

あとがき

こんどの「診断京都」は特に企業経営の方々の参考に供したいとそれぞれ異った業界の方からの玉稿を得て「経営の心構え」特集号といたしました。

いつも今号こそは変わった内容をと編集にとり組んでおりますが、会員皆さまのご意見をいただければ幸いです。

一編集委員, 山本, 奥平, 福知, 塩内一

診 断 京 都

<第15巻第1号>

昭和58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)