

中出練染株式会社 中出明宏社長さまが、京都府の「現代の名工」の称号を授与されました！

(京都府優秀技能者表彰制度)

京都府優秀技能者表彰制度とは、府内の各産業分野（伝統産業を除く）で最高の技能を發揮して産業発展のために貢献されている方を京都府知事が表彰するものです。

このたび、お客様である中出明宏様が受賞されましたので、御寄稿いただきました。

雛祭りも過ぎ我が家の庭にも福寿草が元気に咲いています。私は「京都浸染工業協同組合」に所属して居ります。今回理事長を始め各理事の推薦に選り京都府商工労働観光部『ものづくり振興課』に優秀技能者として提出しました。染めに携わって五十年になります。此の表彰は優れた技能との功績を認められ、それを『現代の名工』の称号を授与された次第です。

当社はジッカー染色機を主に九台持っており綿織物を染めております。特にナフトール染料は綿織物での染色は難しく連続染色機で染める深みの有る、他の染料では出ない色目です。広く産業用として又、A毛斯用として使われております。紅白の幕や神社やお祭り、又呉服の着物等に多く使用されてますが正確には分かりません。



A毛斯としての色数は27色有り、中国ではナフトールの事を『氷染（こおりぞめ）』と呼ばれ（大量の水を使用して染める為）このナフトール染料で染める「赤色」「牡丹」は関西地区で我が社のみが製造しています。

A毛斯の生産は全国で我が社が唯一の生産工場であり商社に於いては七件で販売して居りインターネットでも新毛斯として呉服屋さん等が載せてますので検索して頂ければより詳しく知る事が出来ます。

中出練染株式会社 中出明宏



A毛斯



～ 3.11 第1回 京都マラソンを走る ～

有限会社 きもの石くら 中西慎一郎（61歳）

千葉県浦安市から参加した。26歳まで私を育ててくれた故郷京都での第1回フルマラソンだからだ。家内も下の娘も申し込んだが当選したのは私だけ、二人は当日の応援にまわってくれた。性格によってタイプは色々あるが、今回、親戚、友人、知人に年賀状で京都マラソンを走る事を報告した。昔から黙って結果報告するという奥ゆかしい性格ではない。これという人には事前に報告して、恥をかかぬよう自分を追い込んでゆくのが私のやり方だ。

当日、晴れ、風もなく絶好のコンディション。15,000人が西京極に集結し、都大路を駆け抜けた。沿道の応援も素晴らしく、切れ間なく声を掛けていただいた（私も京都人なのだが、どことなく冷めた人が多く、応援が少ないのでは？と、心配していました）。仁和寺のお坊さんが十数人整列して、応援して下さったのには大ウケ、大爆笑。沿道のおっさんが「別嬪さん、頑張ってや」と声掛けしていたのも京都らしく面白かった。

結果は4時間ちょうど。自分なりに満足のいくレースだった。バブルが崩壊し、辛酸なめ男を続けている私だが、マラソンは人生や仕事と通じる所が多く、まぐれはありません。「結果は自然にやってくる」とは、先代がよく言っていました。名言だと思っています。

第1回京都マラソンは、エイドも応援も充実していて、称賛が多く、特に生八つ橋には「こんなうまい物とは知らなかった」というランナーが多かった。しかし、コースが狭く、アップダウンが続き、折り返しが多いのには辟易したし、9キロ付近でランナーストップ6分間は絶対にあってはならない前代未聞の失態でした。第1回目だから大目に見て、来年はもっと良くなると期待し、家族で参加したいと思っています。所長や田尻さんにも応援していただき感謝しています。ありがとうございました。



PROGRESS

プログレス

新納会計事務所・(株)新納経営

第46号

〒604 0031 京都市中京区新町通二条下ル頭町16-1

TEL: 075 (231) 0335 FAX: 075 (231) 0473

http://www.shinnou.net/

e-mail: smc-keiei@tkcnf.or.jp

平成24年4月5日発行

PROGRESS (プログレス) とは「進歩」の意。皆様と共に進歩して行きたいという願いを込め発行します。

2060年のショックとこれからの日本

所長・税理士 新納賢二

先日の新聞によると2060年には、日本の人口は8,600万人になるようだ。ショックだった。この50年弱の間に4,500万人の人口が減少する。毎年京都市民の70%、90万人が減少する。私の亡き母に言わせると、人生90年「アッ」と言う間だ。50年など早いものである。

ショック1

2060年には、私はこの世に存在しないのだ。今年小学校に入学する孫は54才、母である娘も80才を超えている。彼等はこの大変化する50年をどう生きていくのだろう。

ショック2

増々厳しくなっていく「日本」。人口8,600万の「日本」はどうなっているのか、大丈夫か。経済財政？ 震災？ 社会？ 原発？ 政治？

50年後の日本が経済小国となりても、文化を誇り、国民が安心して暮らせる平和な国になるには、次の5点を整然となしていかねばならない。

1. 高齢者社会への対応、財政健全化
年金、医療、介護
2. 自然との共生、地球環境保護
3. 原発問題の解決
省エネ、代替エネルギーの開発
4. 「日本の強み」の輸出
技術(もの作り)、サービス(おもてなし)
5. アジアとの共存共栄

そして何よりも日本人としての心のありよう...、豊かさとは何なのか...、調和ある生き方とは...、一人一人が自己の価値観を確立し、日本人としての誇りを胸に、グローバルな世界を逞しく生きていけば、私の心配は杞憂に終わる。

2060年の日本が、日本人が、そして世界が、地球人が、平和に暮らしていけますように、あの世で祈っています。



目次 1ページ：所長挨拶：「2060年のショックとこれからの日本」 2ページ：セミナー参加ご報告
次 3ページ：新しいお客様ご紹介 4ページ：お客様のニュース 差し込み：繁栄への心得

事務所の精鋭スタッフ2名がお客様の経営のお役立ちとなるべく
「経営改善」&「コミュニケーション」セミナーを受講してきました
その内容を簡単にご報告させていただきます

今すぐ、取り組める、簡単なことから始めましょう！

鎌田 真規子

2月10日に商工会議所で開催された、「お金をかけずに経営改善」という経営セミナーに参加させて頂きました。確定申告のシーズンでしたが、テーマがとても魅力的なものでしたので、是非とも皆様にお伝えしたいと思い、参加させて頂きました。簡単ですが、ご報告させていただきます。

1 貴店の強みを確認しましょう！

店舗運営をされているなら、レジ精算が済んだ後に、お客様にアンケートを取りましょう！「何故うちに来てくれたのか」を直接お聞きするチャンスです。その理由が、貴店の強みです。自分自身が考えていることとは、全く違う、いいところを、お客様が見つめてきて下さっているかもしれません。仮に、「近いから」と言われたら、徒歩どのくらいかを必ずお聞きしましょう。貴店にとって、近いと言われる範囲はどこまでかを把握することは、戦略を練るうえで、とても重要です。

2 近くてどうでもいい店からの脱却を目指しましょう！

今は、遠くても、いいお店に行く時代です。自ら発信するメッセージがないと、伝わりません。消費者は、自分自身が『共感できるもの』を買います。

「どんな商品(サービス)をどんな人が売っているのか？」お客様の心を掴むことが重要です。

貴方のお店は、お客様に語れる物語がありますか？お店にまつわる苦労など、設立から、現在、そして未来の物語はできますか？全員のお客様に共感してもらう必要はありません。10人に1人の心をキャッチできればいいのです。

～『皆さんはコミュニケーションとれていますか？』～

前田 千成

1月18日にTKC主催のセミナーを受講して参りました。

同業者である、会計事務職員や税理士法人に勤務している方を対象としたもので、一番若い人で19歳の人からベテランの人まで、関西圏を中心に多くの方が集まりました。

ここでの話は主に会計事務職員として、どうあるべきかといった内容でしたが、それ以外の方が聞いてもとても勉強になる話でしたので、ここで少々紹介させていただきます。

1 まずコミュニケーションの全ての決定権は、会話の受け手にあります。

社長が部下へ、またはお客様へ何か思いを伝えようとした時、本当に自分の本意が伝わっているのでしょうか？もし相違があるとすればそれは、ワンウェイコミュニケーション(一方通行の意思伝達)の可能性にあります。逆に、両者の意見が行き交い意思疎通がなされている状態を、ツーウェイコミュニケーションと言い、最も好ましい状態です。

2 人と人とを繋ぐツールとして最も便利なものは言葉です。

日常的に行われている会話ですが、その言葉の持つ力に気づかれていない方も少なくはありません。新規の顧客を開拓した時も、部下を奮起させた時も、または、チーム対応に至るまで、あなたの言葉には、話の受け手を一喜一憂させる力があります。

3 どんな仕事も人との繋がりがあってこそです。

まずは、お客様、部下、または上司、同僚、家族に至るまで、相手がどういった受け取り方をしているのか、考えるところから、始めてみてはいかがでしょうか。日頃の何気ない会話が業績改善のカギを握っているのかもしれない。

～ 新しいお客様のご紹介 ～

アシスト82

今回ご紹介致しますのは、今年の3月より新しくお客様になられたアシスト82様です。

アシスト82様は昭和46年～現在に至るまで総合建設業の建設管理業務をしており、コンクリート及び鉄骨の構造で作るあらゆる建物を施行してきました。この業界は様々な問題が多くあり広く展開してしまうとリスクを多く背負ってしまいかねません。そこで、社長様は信頼出来るお客様と信頼出来る下請け業者で仕事を遂行し長いお付き合いが出来る関係を構築できるよう日々心がけお客様が要望される主旨を理解し、アフターケアをおろそかにしないよう「より早く、より安く、より良く」をモットーに頑張っておられます。

〒605-0981
京都市東山区本町七丁目38番地
アシスト82
代表 羽仁 敦美

川端通	鞆町通	本町通	大和大路
			七条通
			塩小路通

株式会社ウイズ(訪問介護事業所)ウイズケア

平山様は以前勤めていた介護事業会社を、自分が納得出来る仕事が出来ると、仲間と退社し、平成23年2月に法人を設立。3カ月の準備期間を経て、6月より訪問介護サービスを始められました。

介護保険法が、成立して、すでに、12年。様々な問題を抱えながら今ではなくてはならぬ社会的な存在。平山夫妻のパワーで、依頼者の皆様に満足と喜びを提供されている会社です。

会社が現在一番気がかりなのが、この4月の介護報酬の改定引下げです。訪問介護は最大2割と大きく報酬が変わります。

依頼者本人や家族の意向を踏まえて「その人にとって本当に必要なサービスとは何か」を考えながら日夜努力しておられます。

〒603-8304
京都市北区紫野郷ノ上町45番地4
株式会社 ウイズ
代表取締役 平山憲夫
取締役 平山七百子
075-466-2323

速報！4月17日

新鮮な魚を安くご提供します

西院にて魚料理「いちか」が

17時30分 移転新装オープン

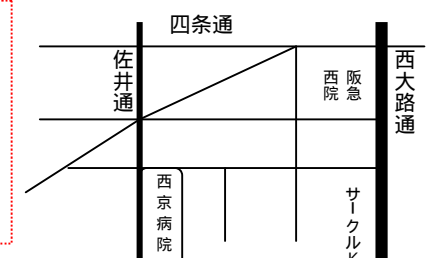
詳しい内容は次号にてご紹介いたします

営業時間

17:30 ~ 23:00

075-311-5155

阪急西院駅より徒歩3分



お知り合いに会計事務所をお探しの方がいらっしゃる時は、是非ご紹介いただきますようお願いいたします。