

# 診 断 し が

2006年秋号

NO. 19

## 目 次

追悼文（故中村弘先生を偲んで）	大谷 武重	2
平成18年通常総会開催	鐘井 輝	3
研究会報告		
「経営革新の経過と今後のビジョン」	株式会社ミヤジマ 代表取締役 宮嶋誠一郎	4 ~ 6
「販売戦略に生かすデザイン戦略」	KAY CANDOR 代表 神田耕平（デザイナー）	7
「中小企業によつての役立つIT活用」	オフィス・ジロー 代表 浅井治善	8 ~ 9
シガネットの今後の方向性	田中 清行	10 ~ 11
実務研修の計画について	松田 智之	12 ~ 13
お知らせ		
「無料経営相談会のお知らせ」「近畿ブロック共催イベント」		
「広報誌の配布方式の変更について」「会員の消息」		13 ~ 14

## 追悼文

### 故 中村 弘先生を偲んで

(社) 中小企業診断協会滋賀県支部の先駆者を悼む

常任理事 大谷 武重

中村先生は、滋賀県支部における開業診断士の先駆者です。同志社大学商学部卒業後、昭和43年ヤンマーディーゼル㈱に入社され、昭和57年退社、同年「中村経営コンサルタント事務所」を独立開業されました。開業歴24年、千社を超える指導歴を誇る先生は、いつも皆の羅針盤のような大きな存在でした。

協会運営では、昭和62年に滋賀県支部が発足して以来、長年にわたり当支部の理事として、協会の発展ならびに会員の指導にご尽力いただきました。昨年からは副支部長としてフットワークの良さを活かして本部会議、近畿ブロック会議、常任理事会議、支部研修会および新診断士制度対応委員長などの重責を全うされました。

本業では、滋賀県の経営革新事業および創業支援事業、商工会議所および商工会のエキスパート、商工会連合会商工調停士、滋賀県農業会議農業法人コンサルタント、滋賀県産業支援プラザの登録専門家、伝統的工艺品産地プロデューサー、大津シニアアドバイザーセンターのセミナー講師、大津市産業活性化アドバイザー、民間企業の診断指導、シガネット研究例会、講演、研修および出版、さらにはテレビ出演など、その活動歴は多彩でした。

それだけに今年7月に先生の訃報に接して、多くの関係者の驚きと悲しみは大きなものでありました。享年62歳はあまりにも早すぎ残念の極みです。

最近では、今年2月に「プロコンとして成功するために」と題して、プロの経営コンサルタントとして開業し失敗しないための心構えと行動について、ご指導いただきました。その中でプロコンは健康が大事や、病気したら仕事なくなるで、ストレスをためない、仕事以外の趣味や楽しみを持ちや、酒やタバコは飲み過ぎたらあかん、年代に従い仕事の稼働率を下げて、生きていることに感謝、生きているときに世のため人のために尽くしたい、とおっしゃった。今、思い起こすと先生の人生訓のように感じられ身にしみるものがあります。

私が先生にお会いしたのは支部発足の頃でした。温和な人柄で誰からも好かれる方でした。クライアントの信頼も厚く、最後まで仕事に打ち込まれた姿は、親切で熱心なお人柄そのものでした。付き合いも気軽に赤提灯で一緒させていただき、楽しいお酒でした。カラオケも大変お上手で、プロコンならぬ専属歌手とちがうか、と聴き間違っただけでした。思い出は尽きませんが私達は先生のご指導を活かすよう努めて参ります。どうぞ安らかにお休みください。 合掌

## 平成18年通常総会開催

支部長 鐘井 輝

(社)中小企業診断協会滋賀県支部平成18年度通常総会は、去る5月20日午後3時30分より「コラボしが21」3階中会議室で開催された。

まず司会者山本善通副支部長が開会を宣言し、支部会員総数61名、当日出席会員数47名(内訳、本人出席17名、委任状出席30名)で本総会が有効に成立していることの報告を行った。

滋賀県支部規約第22条により、議長に、支部長鐘井輝が就任した。議事録署名人として、玉木幸夫、佐々木一幸の2名を指名し、議事に入った。

第1号議案として平成17年度事業報告、第2号議案として平成17年度収支決算報告承認の件について、議長は平成17年度事業報告と平成17年度収支決算報告とは密接に関連するため、上記2議案を一括上程した。事業報告については大谷武重常任理事、収支決算報告については山本善通副支部長がそれぞれ詳細に報告を行い、監査報告を清水貞美監事に求めた。同氏により監査の結果、適正であった旨の報告があった。議長は本議案を議場に諮ったところ、全員の拍手により原案通りに可決、承認された。

第3号議案として平成18年度事業計画、第4号議案として平成18年度収支予算承認の件について議長は平成18年度事業計画と平成18年度収支予算とは密接に関連するため第3号議案及び第4号議案を一括上程し、平成18年度事業計画については大谷武重常任理事、平成18年度収支予算については山本善通副支部長がそれぞれ詳細に説明・報告を行った。議長は本議案を議場に諮ったところ、全員の拍手により原案通りに可決、承認された。

18年度からスタートする新たな中小企業診断士制度は、中小企業診断士試験をはじめ、更新登録制度等、当協会にとっても大きな影響を及ぼす内容となっており、早急にその対応を措置しなければならないため、平成18年度はこの対応と体制づくりを柱に、滋賀県支部設置の4つの委員会が連携して重点的に実施することが確認された。

中小企業診断士新制度への対応

研修の充実強化

受託事業の拡充、

広報事業の充実強化

入会勧誘活動の強化

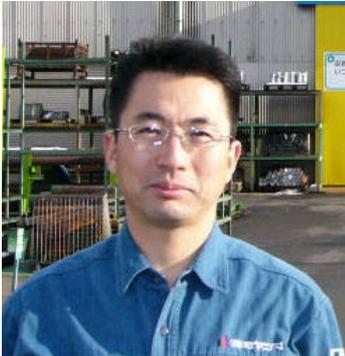
関係機関・民間企業との連携

本総会には来賓として滋賀県商工観光労働部商業観光振興課課長、青木義隆氏が出席され、挨拶をいただいた。平成18年度通常総会は午後4時30分に無事終了し、そのあと懇親会が1階の「コルネット」で行われた。

# 研究会報告「経営革新の経過と今後のビジョン」

株式会社ミヤジマ

代表取締役 宮嶋誠一郎



シャフト部品のアプセット鍛造メーカーの株式会社ミヤジマの3代目社長である宮嶋誠一郎社長から、経営革新の経過について貴重なご講演をしていただきました。

40歳で社長に就任後、様々な経営革新に挑戦して成長著しい躍進企業です。(編者)

**株式会社ミヤジマ**

### 会社概要

代表者	代表取締役 宮嶋 誠一郎
所在地	滋賀県犬上郡多賀町
設立	昭和31年(1956年)12月20日
資本金	10,000千円
従業員数	男:24名 女:2名 計:26名
平均年齢	正社員 33歳 会社全体 39歳
事業内容	シャフト部品のアプセット鍛造





**株式会社ミヤジマ**

### 鍛造(たんぞう)とは?

**鋼(はがね)を真っ赤に加熱して叩くことにより、形を造ると同時に、組織を強く鍛えること。**

鍛造のルーツは日本刀

もちろん現在では機械化・工業化が進んでいますが、まさに『男の職場』やりがいのある仕事です。



株式会社ミヤジマは、有名な多賀大社のすぐ近くにあります。この業界ではめずらしい若い社員の多い活気あふれる鍛造メーカーです。

**株式会社ミヤジマ**

製法特許 **宮嶋式弁棒鍛造装置(特許No209965号)**

(株)ミヤジマの一番の特長は  
**“特許”『宮嶋式弁棒鍛造装置』**  
 創業者の宮嶋源次が 考案  
 二代目の宮嶋公夫が 実用化  
 三代目の宮嶋誠一郎が 拡販  
**三段ロケットのようなもの?**




宮嶋式弁棒鍛造装置

**株式会社ミヤジマ**

### 『ミヤジマの鍛造品が使われているところ』

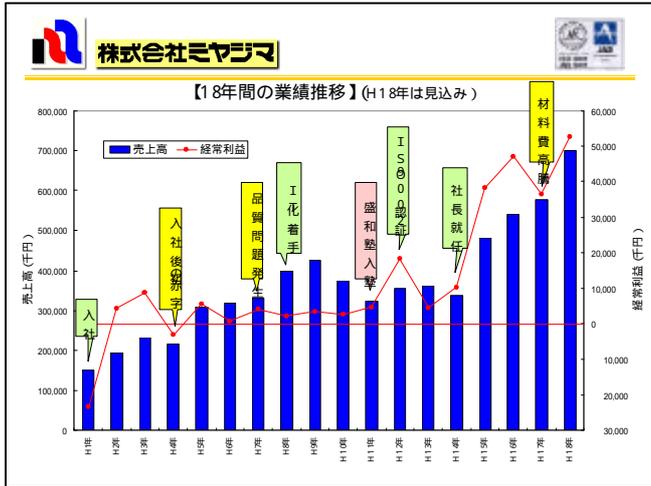
生命にかかわる 大事な部品ばかり

でも目に見えないところばかり

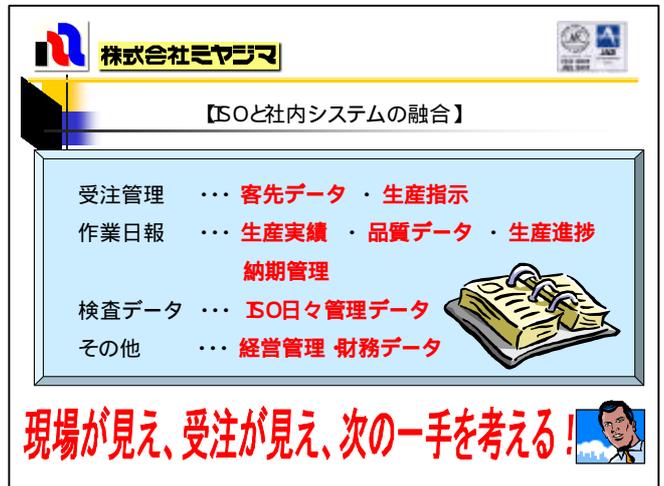
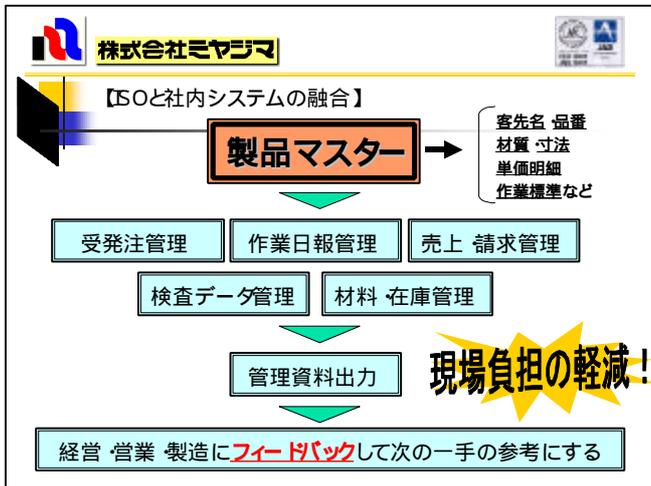
結構世の中の役に立っている



製法特許は、削りだしではなく熱処理(鍛造)方式のため材料の無駄がないのが特徴です。



同社の18年間の業績をみると、売上高、経常利益ともきわめて順調に推移しております。  
 昨年は、関西IT百選の優秀賞を受賞しました。



平成8年にIT化に着手し、導入した生産管理システムは、売上高偏重の管理システムから社内加工高(付加価値)を重視するシステムとしたことと、品質データも一括して管理できるものです。このシステムを導入してからは一度も赤字がないという大きな成果を生んでいます。

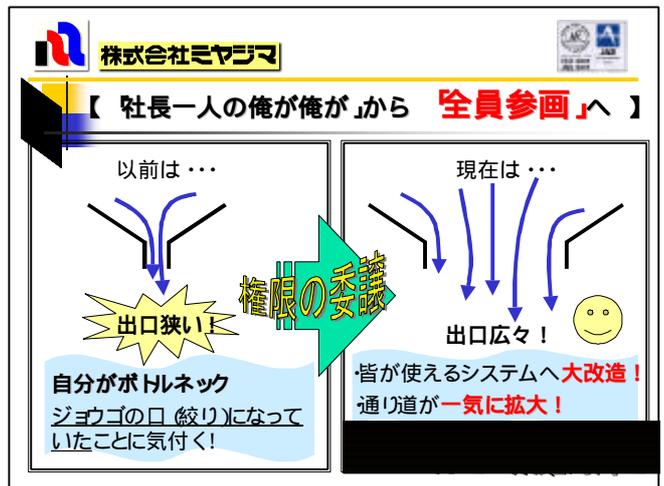
また、月次決算は1週間を出し、月々の試算表を正しく見るために、賞与・減価償却費・消費税・固定資産税・年払い保険など各種引当金を設定しています。

企業は経営者の思いの「映し鏡」である

企業は製造業なら10%、販売業なら5%の経常利益率を上げなければ価値がない。利益も上げられない会社が、どうやって「社会に貢献」や「社員に還元」ができるのか? 今までの自分は1円でも赤字なら立派だと思っていた。その間違いに気付く

企業は日々成長発展しなければならぬ」ということと「足を知る」ということの矛盾(?)

経営者という 意義ある仕事を与えられた以上、感謝の心を持ち、謙虚さを失わず、自分の出来る限りの努力を惜しんではならない



平成11年から、京セラの創業者である稲盛和夫氏が塾長を務められている盛和塾で経営を学んでいます。

**株式会社ミヤジマ**

### 【会社成長のカギ】

1. 結局は「人」  
 どのような社員 お客様 取引先 サポーター (税理士、社労士、中小企業診断士、コンサルタント、SEなど) 師匠、そして友人 (ライバル) に恵まれるか。
2. それを生かす「自分」  
 いくら人に恵まれても、それを生かせなければ無意味。  
 経営者は常に自分を磨き、反省する勉強の場を持つこと。

**株式会社ミヤジマ**

### 【社長としての現在の3つの取り組み】

社員に鍛造という仕事の意義を伝える  
 社内報に「ミヤジマの社会貢献」として製品を紹介  
 また、お客様の紹介も掲載

全社員 (特に幹部社員) に採算意識を持たせる  
 今までは「付加価値」(収入)のみを追求。  
 現在は「一人一時間あたり採算」(収入 - 経費) / 移行中

社員と飲む  
 よく頑張ってくれている社員に感謝と将来の夢を語る

会社成長のカギは結局は「人」であることがわかり、上記の3つの取り組みを行っています。

**株式会社ミヤジマ**

### 【全社での取り組み「C - TPM」】

当社は製造業。「ものづくり」現場が第一

C - TPMへの取り組み 2005年8月20日 キックオフ  
 Compact / Challenge - Total Productive Maintenance  
 全社的生産保全  
 些細なこと、当たり前のことを、キッチリやるのがC - TPM

**株式会社ミヤジマ**

### 【人材育成をどのように進めるか】

1. 必要なスキルをマップ化して、計画的に社員の能力を向上させる。
2. 社外の講師も有効だが、これこそ社長の仕事。  
 自らが講師を務めて、社員に「要諦」を伝える。
3. スキルと給与との関係を社内規定で明確にし、  
 社員に自己向上意欲を持ってもらう。



昨年には「C - TPM」活動を始め、全社的生産保全に力をいれております。

**株式会社ミヤジマ**

### 【現在の目標と具体策】

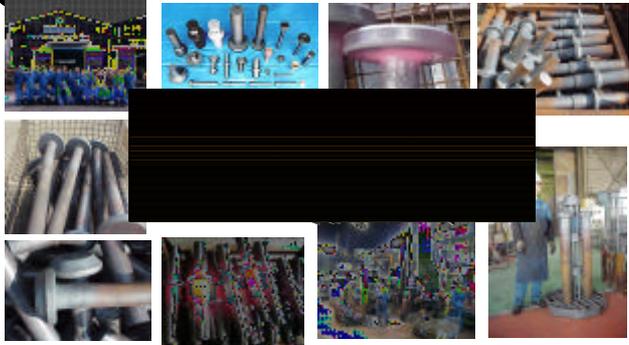
## 年商10億円の鍛造メーカー

1. シャフト鍛造に特化した、高生産性設備の導入
2. 機械加工によるユーザーニーズへの対応と付加価値アップ
3. インターネットを活用した営業窓口の拡大



**株式会社ミヤジマ**

### 【ミヤジマの次なる挑戦】



現在の目標は年商10億円を早期に達成することとシャフトの鍛造日本一となることです。

## 研究会報告「販売戦略に生かすデザイン戦略」

KAY CANDOR

代表 神田 耕平（工業デザイナー）



建築金物設計、住宅・内外ドア、住宅・天井材、エクステリア・ガーデンニングデザイン、ユニットバスシステムの計画立案、競技用カヌー、レジャーヨット、テーブルウェア、各種玩具製品開発だけでなく、経営計画や社員啓蒙など広い分野でデザイン活動をされている方です。

（編者）

経営コンサルタントの方は、販売促進面でのアドバイスをされていますが、中小企業診断士の先生方は、数字には強いがデザイン分野には弱いとのことで、参加者が各種小売店の店主となり、商品拡販のためのPOPを自主制作し、発表するという講習を企画させていただきました。各人とまどいながらも日常業務とは異なるワークショップにチャレンジしていただきました。

POP広告の概念説明は省略しますが、皆様が今後経営指導の一環として手作りPOPの導入を考え、クライアントに説明される時、私が最も大切だと考えているのは、ヒアリングです。当たり前といえばそれまでですが、案外ピント外れのPOPが氾濫しているのが現実です。

特にメーカーから提供される販売促進グッズには、個々の店の環境は無視されています。クライアントもそれに満足している事が多く、これでは消費者が望んでいる情報を伝える事は出来ません。（そこに手作りPOPを制作する意味があるのです。）

貴方のクライアントは何を売りたいがっているのか？ その商品の特性をどこまで理解しているのか？ お胞の売りは何か？ 話し合っクライアントの考え方を確認してください。

次に、お客はその商品についてどんな情報を欲しがっているのか？ その商品の何に魅力を感じて購入しようとしているのか？（例えば価格、機能、デザインなど）そしてお客の性別、年齢、住んでいる環境はどうか？ 等々クライアントの考えているお客について話し合ってください。

この様に、POP広告を採用する前にヒアリングをしてクライアントの商品に対する認識、お客の求めている情報を知ることによって、その店独自の販売戦略が成り立つのです。

POP広告制作の技術的ノウハウは、講習を受けたからといって簡単に習得出来る物ではありません。何もかも欲張るのではなく、キャッチフレーズやプライスカードなど比較的簡単な物からチャレンジし持続する事が大切です。文学をそろえて書けば読みやすい、というのは誰でも体験的に知っています。情報を伝える手段としては文字情報が圧倒的ですので、まずは文字を書く練習から始めることを指導してください。お客のニーズを先取りした言葉を書いて、情報として発信すれば立派なPOP広告になるのです。

また、手作りPOPの材料は100円ショップにあふれであります。それぞれの店が個性的なPOPで活気ある店舗展開をし、売り上げ増に結びつく事を願っております。

POPの色々な手法については別の機会に譲りたいと考えております。

オフィス・ジロー  
代表 浅井 治善



滋賀県支部会員の中小企業診断士。情報システムに詳しく、小売店販売管理全般のコンサルティング、会員カードを活用したデータベースマーケティング支援、WEB・モバイル活用システムの構築支援、製造業品質管理情報システム構築支援など幅広く活躍されています。

( 編者 )

### 中小企業におけるIT活用状況と課題

経営へのITの有効活用が叫ばれて久しく、中小企業においてもIT導入はかなり進んできている。中小企業庁委託の「中小企業におけるIT利活用に関する実態調査」(2003年)によると、中小企業でのパソコンやインターネット導入はすでに9割を超えている。また、会計管理、販売管理、人事・給与管理といった事務・定型業務への活用はほぼ6割以上になり、こうした分野でのIT導入効果も現れている。

ところが、情報共有、業務改善、付加価値向上といった非定型的な部分でのIT活用については、導入に当たっての期待は大きいものの、導入効果はそれほど高くなく、「期待」と「実現」の間にギャップが発生している。このギャップを埋めるには単に情報システムだけの課題でなく、組織の課題や使う人の課題など広くコンサル的な手法が求められる。

中小企業において定型業務以外についてIT活用が進まない最も大きな原因は、経営戦略と情報システムをつなぐ役割が不足しているという点と考えられる。大企業の場合には、社内のCIOやシステムアナリストが全社の経営戦略を情報システムにブレークダウンしていく役割を果たすが、中小企業で情報システムの導入となると、通常パッケージソフトを導入するか、外部にシステム開発を全面委託する形になる。そのため、経営者と現場、そしてシステムベンダーの間ですれ違いが生じ易い。経営戦略と情報システムのギャップ解消には、「経営課題は何であるか。その解決のためにITをいかに活用していくか。」の視点を備えることが益々重要になろう。

### 「見える化」を支えるIT活用

遠藤功氏の「見える化」という著書の中で、「現場力が企業の競争力の源泉であり、「見える化」は現場力の中核コンセプトである。」といった内容が述べられている。社内の問題や顧客、知恵などが「見える」ことにより、利益や需要を創ることができ、競争力につながるということである。したがって、経営者だけでなく、現場の人も含めて全員が現在の状況を「見える」仕組みを作っておく必要がある。

社内外の情報は多種多様に渡っており、しかも情報量も益々増大している中で、「見える化」を図るためには、ITの活用が非常に重要な要素であることは言うまでもない。「見える化」という切り口で情報システムを捉え直すことは必要であろう。

「見える化」を意識して情報システムを構築する場合には、次の点に留意する必要がある。

「見る」情報の定義を明確にする。

情報利用の目的を明確にして、それをもとにして、誰にとって(WHO)、どんな情報が(WHAT)、いつ(WHEN)、  
どういう形で(HOW)必要であるのかを整理する。

いつでも、どこでも、簡単に見える仕組みを作る。

変化をなるべく早く検知し、迅速に対応することが欠かせない。そのためにスピードと使い勝手が重要なポイントになる。

「見える」だけでなく「見せる」工夫も必要

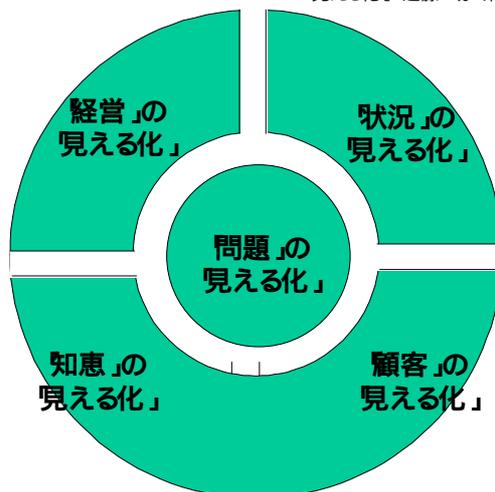
得られた情報から判断やアクションにスムーズに移行しやすい仕組みを工夫する必要がある。例えば、  
自動メール送信によって情報をプッシュする機能を備える。

「見える」から「視える」で原因追及できる仕組みも整える。

単に判断の材料として「見える」だけでなく、原因を追究して改善につなげるための「視える化」に深  
めていく仕組み作りも重要となる。データの一元化とドリルダウンの機能により実現できる。

## 「見える化」の5つのカテゴリ

「見える化」 遠藤 功 東洋経済新報社



ITの効果的な活用と同時に、IT活用に頼りすぎる弊害も認識しておく必要がある。過度にITに依存した仕組みにしてしまうと、逆に「見えない化」を促進するような悪い作用を起こすケースがある。アナログとデジタルのバランスを考慮した「仕組み」作りが欠かせない。

# シガネットの今後の方向性

研修委員会

委員長 田中 清行

## 副題：研修委員会の発足

H18年8月26日に開催された研究会「シガネット」総会において、「シガネットの主宰を診断協会滋賀県支部研修委員会に移す」ことを、賛成26名(うち出席14名、書面決議12名)、反対なしで可決しました。(会員数32名)

そこで、H18年8月31日に第1回研修委員会を開催し、シガネット総会で出されていた意見を踏まえて協議し、その後の調整を経て以下のとおり決定いたしました。

### 1. 組織

- ・原則、診断協会滋賀県支部の会員とする。

### 2. 委員会構成と役割分担(敬称略)

- ・委員は田中清行、佐々木一幸、田村正、松田智之と新しく島次文彦、下村裕彦。
- ・田中が研修委員長、佐々木が事務局、田村が会計、島次・下村が懇親会担当。

### 3. 活動内容

- ・法定研修、支部研修行事運営  
    中小企業診断士理論政策更新研修
- ・中小企業支援講座、公開講座運営  
    (今後検討)
- ・研究例会  
    診断士による研究発表、外部講師による講演等診断士の見識・能力向上勉強会を行う。併せて研究例会の一環として工場・施設見学を行う。
- ・グループ研究  
    自主的なグループによる、調査・研究について助成する。
- ・診断士相互交流  
    診断士相互の情報交換やコミュニケーションを促進する意味から、懇親会等の相互交流を活発化する。

### 4. 会計

- ・「シガネット」から引き継いだ財産は支部の研修委員会(シガネット)特別会計として一般会計とは分けて管理し、研究例会等に必要な費用は拠出する。
- ・研究例会への出席者から都度、千円を徴収する。

### 5. 自主的勉強会「シガネット」からの引継ぎ部分

- ・研修委員会の愛称を「シガネット」とする。
- ・旧シガネットの会員で滋賀県支部の非会員については参与会員として研究例会の案内をし、参加を認める。

### 6. 今後の行動計画

研究例会および診断士相互交流

- ・ H18.10.28 (土) 支部会員講師 力石伸夫先生  
(滋賀大学 理事 (前滋賀銀行専務取締役)) テーマ未定  
相互交流会
- ・ H18.12.9 (土) 支部研修会 外部講師 講師未定  
忘年会
- ・ H19.2.24 (土) 支部会員講師 藤原 武 先生  
(滋賀女子短大 助教授 米国ノースウエスタン大学知ッガ 経営大学MBA)  
相互交流会

## 診断実務研修の計画について

新診断士制度対応委員会

委員長 松田 智之

平成18年度から中小企業診断士制度が改正されました。「理論政策更新研修」は変更ありませんが、これまで、実務の代替手段として実施してきた「実務能力更新研修」が廃止され、今後は実際に経営診断の実務に従事することにより「実務の従事要件」を満たすことが必要になりました。

### 1. 更新登録要件は次の2点を共に満たすことです。

「新たな知識の補充に関する要件」は従来通りで変更はありません。

経営診断実務の従事により要件を満たすことが必要になり、1日を1点として、これまでの「9点以上が」が「30点以上」に延長されます。また、窓口相談業務の1日あたりの時間が、「6時間」から「5時間」に変更されます。

### 2. 次回更新登録にかかわる経過措置は次の通りです。

中小企業診断士としての登録日	次回登録に必要な要件	
	新たな知識の補充要件	実務の従事要件
平成13年5月1日～14年4月1日	5回	6点
平成14年5月1日～15年4月1日	5回	12点
平成15年5月1日～16年4月1日	5回	18点
平成16年5月1日～17年4月1日	5回	24点

平成15年4月1日登録者の方が、18年3月31日までに、「実務能力更新研修」を2回受講した場合、次回の更新登録申請までに必要な残りのポイントは次のようになります。

経過措置のポイント12点 実務能力更新研修のポイント(3点×2回) = 必要ポイント6点

### 3. 実務従事事業については、各支援機関、業界団体等と連携を深めつつ、中小企業診断士が実務ポイントを取得できる事業を準備しています。

#### 個別診断実務従事事業

協会支部が行う診断実務事業に、個人として参加を希望する中小企業診断士を対象に実施します。現在、滋賀県のご協力により、「経営革新計画フォローアップ調書」のヒヤリングへの同行者を募っています。土・日を除く日程となりますが、すでに少なくない方が活用されています。

参加料は、支部会員支部会員3千円、支部会員外5千円です。滋賀県支部のホームページ([jsmeca25@jade.dti.ne.jp](mailto:jsmeca25@jade.dti.ne.jp))あるいは滋賀県支部にお問い合わせ下さい。県支部より1点付与されます。

#### グループ診断実務事業

協会支部が行う診断実務事業に、グループとして参加を希望する中小企業診断士を対象に実施します。

受診希望企業と中小企業診断士とのマッチングが必要であり、現在、準備を進めています。

#### 窓口相談実務従事事業

協会支部が実施する窓口相談事業に、個人として参加を希望する中小企業診断士を対象に実施します。  
秋に1～2回の窓口相談を予定しています。県支部のホームページをウオッチしてください。参加料は未定。本部から1点付与されます。

## お知らせ

### 無料経営相談会の開催

#### 1. 無料経営相談会(休日開催)

- <日 程> 平成18年11月19日(日)  
平成18年11月23日(木、祝日)
- <時 間> 9:00～16:00
- <場 所> 高島市商工会本所(安曇川町田中89)
- <共 催> 中小企業診断協会 滋賀県支部
- <主 催> 湖西地域中小企業支援センター (チャレンジ!OMI)
- <その他> **中小企業診断士の実務従事要件(5時間以上、1点)の対象となります。**  
上記～の実務従事事業に参加希望者は、滋賀県支部へお申し出ください。  
申込期限 18年10月10日(火)  
TEL 077-511-1370  
なお、参加希望者がいない日は、開催しないことがあります。

#### 2. 無料経営相談会(平日開催)

- <日 時> 平成18年11月28日(火) 10:00～17:00
- <場 所> 大津プリンスホテル(淡海)
- <主 催> 中小企業診断協会 滋賀県支部
- <同時開催> 「滋賀ビジネスパートナー2006」
- <その他> 中小企業診断士の実務従事要件の対象外です。  
滋賀県産業支援プラザ開催の「ビジネスパートナー2006」にもできるだけご参加ください。

### 近畿ブロック共催イベントの開催

(社)中小企業診断協会の近畿7支部(大阪、和歌山、兵庫、京都、滋賀、福井)が共同して毎年、経営シンポジウムを開催しています。本年度は“地域活性化と中小企業診断士の役割”をテーマに基調講演とパネルディスカッションを10月20日(金)にラマダホテル大阪にて実施します。

### 広報誌の配布方式の変更について

「広報しが」は本号(2006年秋号)より紙媒体での配布からホームページ上での掲載に変更致します。従来通り年2回の発行となりますが、発行した際は、会員の皆様にはメールでお知らせ致します。ご理解、ご協力の程よろしくお願い致します。

## 会員の消息

- <入 会> 丹羽 昇( 日野町 / 4月 1日新規入会)  
藤原 武( 大津市 / 5月 1日東京支部より移籍)  
大石孝太郎( 大津市 / 5月10日京都支部より移籍)  
牧 二三男( 大津市 / 10月 1日新規入会)
- <退 会> 小川 詔宣(近江八幡市 / 5月19日退会)  
藤縄 逸朗( 栗東市 / 5月23日退会)  
園田 秀穂( 千葉県 / 6月26日千葉支部へ移籍)  
藤井 実( 甲賀市 / 6月27日退会)  
中村 弘( 大津市 / 7月11日退会)