商工だより



奈良県商工会議所編

NO. 14

1958

奈良の銘筆
書道専門
大家用筆墨
章穂堂
あかしや老舗
奈良市餅飯殿町
電話二一五〇番
振替大阪二四六八二番

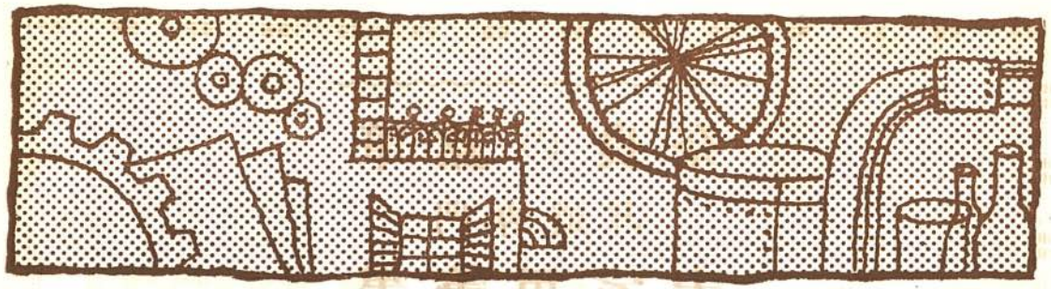
都ホテル經營
奈良ホテル
皆様の御用命を御待申上げます
奈良市高畑町
電話四一〇一—三
本社 京都ミヤコホテル、東山三條

皆様の「憩いの場所」
①大佛殿五重塔等七堂伽藍が庭の置物の様に見える場所に三笠温泉があります
②遠く十ケ国がどの部屋からも眺められる様に建築されています
③三面ガラス張りの「大佛風呂」は奈良の名物です
④貧血症、神経痛、リュウマチ、婦人病によく効きます
⑤新若草山ドライヴウェイは日本一の景色に恵まれ、奈良観光のすべてを盡す樂しいものです
⑥近鉄奈良駅から八分で到着し、宿泊料は一、五〇〇円です
⑦四季毎にそれぞれ特有の情趣豊かなものです
三笠温泉
温泉本位 土地鉄道 直営
日本温泉有料道路 肥後鉄道 開発
温泉 電話奈良 5471～3番
本社 電話奈良 5671～4番

Nichiyo
ニチボー
オリオンテックス
必ずお気に召す生地・柄・お仕立
ニチヨー服
オーバ・ズボン
上衣・学生服
お求めは
このマーク
●信用ある一流洋服が
工場から直接みな様え
消費者信用販売
ニチヨー服購入預金制度
をぜひ御利用下さいませ
大日本紡績株式会社製品取扱店
発売元 ニチヨー服販売KK.
後援 宮島産業株式会社

奈良縣銀行協会
南都銀行
日本勧業銀行奈良支店
三和銀行奈良支店
協和銀行奈良支店
住友銀行奈良支店
紀陽銀行奈良支店
五条支店

奈良県信用金庫協会
大和信用金庫
櫻井市櫻井町
櫻井八五五～七
田原本信用金庫
奈良県田原本町
田原本一一四
郡山信用金庫
大和郡山市柳二丁目
大和郡山四三九、八七二
奈良市信用金庫
奈良市光明院町
奈良二七三二五二



商工だより　第十四号

目次

論壇
中小企業の新しい在り方……村本福松…一
憲法調査会の内幕……細川隆元…三
労使おちば話……中村貞三…五
中小企業の労務管理と態度測定……磯野実…六
不況時の経営政策……守谷健一…七
新規学校卒業者の職場受入に際して……笠本晃…九

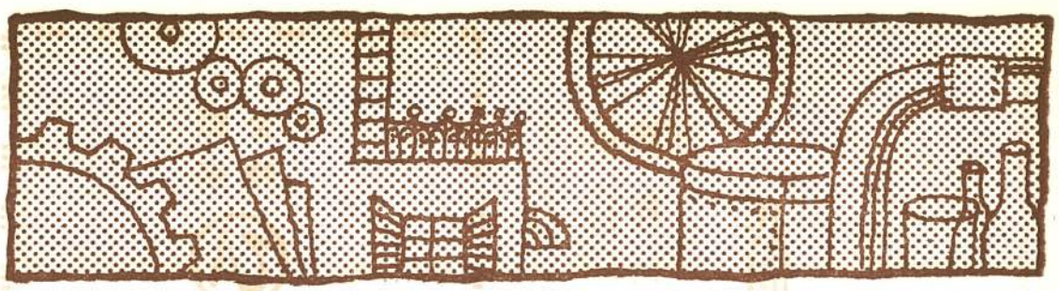
解説
中小企業団体法四月から施行……一〇
メートル法は来年から全面実施……一三
最低賃金制のはなし……一四

随想
（俳句）……一五

金融
いつ頃から金は緩みだすか……一六
補助金の借入はこうする……一七
資金借入御案内……一八
（税務相談）名義書替と贈与税……一九

他山の石
明日のホープ・スーパーマーケット……二一
開店二年で年間三千万円の売上げ……二三
小売店が仕入会社設立……二三
大売出しの景品あれこれ……二三
スタンプ・セイビング・システム……二五

◆商工会議所は県立ではない、県内商工業者が自主的に作つている団体である。
◆商工会議所は商工業者のサービス機関であり、商工業者の代弁者である。
◆奈良県商工会議所は全国四百有余の会議所と繋りがあるのみならず世界各国とも連繋のある県下唯一の団体である。



商売往來

ひやかしのお客様を大切にすべし……二六
へその緒と疲労回復……二七
三つの新しい商売……二七
販売に四つの段階あり……二八

茶ばなし

人間万事塞翁の馬……二九
面白い電話のはなし……三〇
思想のよろめき……三〇
日ソ漁業協定うらばなし……三二
今年度各業界の景気を占う……三三

内外通信

○奈良市など近畿四都市で（観光施設建設計画策定）……三三
○中小企業安定審議会（委員決定する）……三四
○ベルギーのブラツセルで（万国博覧会開催）……三五
○御婦人は紙製買物袋がお好き……三六
○衛生靴下時代来る……三七

▽▽▽会議所の頁△△△△

△昭和三十三年度の事業計画と収支予算……三八
△桜まつり大売出しと有名県産品向上運動……四〇
△設備の近代化と心の近代化（会議所業務日誌から）……四二
△商工相談所御案内……四五
△続々増える会議所の会員……四五

◎編集後記……K生

◆商工会議所の会員であることは商工業者の大きな誇りである。
◆商工会議所は特定の商工人のものではない、すべての商工業者に解放されている。

鐵鋼
金物

㊈ 株式会社 ひのり商店

本店 奈良市今小路町
電話奈良 五五七 五五七 五八九番

出張所 近鉄油坂駅前
電話奈良 五七六〇番

建築金物製作 ひのり商店鉄工部

綜合印刷

共同印刷工業株式会社

社長 近東弘七

本社 奈良市西寺林町
電奈良六五〇一～三番

大阪工場 大阪市南区竹屋町
電(27)七九五一～二番

銘木春日杉天井板
尾州檜丸太並に各種造作用材

材辰巨材株式会社

取締役社長 吉田辰五郎

奈良市肘塚町八番地
電話三二六三番

君モ…
僕モ…
品ノ良イ!!



筆墨製造業
寶文堂

電話 奈良三一一
振替口座 大阪八一三七六
取引銀行 日本勧業銀行奈良支店 南都銀行奈良支店 住友銀行奈良支店 和銀行奈良支店
小路町 林町 一八番

Toshiba
東芝のマツダランプ
ビニロン100V
マツダ
東芝商事株式会社
東京芝浦電気株式会社

関西電力株式会社 奈良支店

支店長 淵岡美士磨

電話奈良 自五二〇一番 至五二〇七番

奈良市横領町一〇〇の一
各種合成樹脂成型加工業
電話奈良四九三一～五番

積水化学工業株式会社 奈良工場

取締役工場長 松尾潤二

本社 大阪市北区宗是町一(大阪ビル内)
電話土佐堀 一八三一～七番 七三七〇～九番 五七五一～五番

近畿電気工事 奈良支店

奈良市今辻子町 電話(奈良)3389 2073番

奈良営業所(奈良) 2073番
橿原営業所(橿原) 721番
吉野営業所(下市) 220番

出張所

(郡山) 374番 (生駒) 449番 (天理) 332番
(柳生) 19の乙 (王寺) 440番 (桜井) 495番
(畝傍) 264番 (高田) 2763番(DF) (橿原) 207番
(上市) 172番 (御所) 117番 (五條) 287番



論壇

中小企業の新しいあり方

村本福松

これは当所に於て開催された「すぐ役に立つ工業経営セミナー」に於ての同氏の講演要旨であります。（文責在記者）

従来ノウハウ運動が盛んであつた。これは仕事、事務をどうやるかということを研究するものであつたが現在ではホワツト、what ホワイ why までに掘り下げられる様になつた。即ち、仕方（KnowHow）だけを考えるのみではなくそれの精神ということを考えねばならないという事であり本日は常々私の考えていた事の二・三の骨子について御話し度いと思います。

先ず組織についてでありますが、組織には二つあると思います。名づけてみるならば、一つは公式組織、一つは非公式組織とでも申しましょう、日本に於ては今まで公式組織の事しか論ぜられていなかつた。終戦後色々の人が来日したり書物も来て非公式の組織も考えられる様になり我々の間では両方考える様になつたのである。

公式組織とは販売部、総務課又社長の下に重役、部長、課長、係長というように公に役付によつて仕事をする役付組織がありこの中でいやおうなしに仕事をしている組織であります。所が公式通りに物が動けばよいが期待通りに仕事は出来ない。その他に非公式組織の問題が出てくる。

非公式組織というものは具体的に云うと野球の好きなものは野球クラブを作る、芝居の好きなものは芝居組を作る。この様な組織は会社が認めているわけでもなく、全く自由にしている。今から二十年前、ウエスターン、エレクトリツク社で仕事をABの二組に分けてさせていたがA組はどん〳〵能率が上りうまく行き、B組は、成績が上らなかつた。調べてみるとそのA組に於いてはスポーツ組が全部であり意気がとう合する。B組に於いてはマージャン組、芝居組、文学組等何組かに分れていた。組に於いて反目するとはかぎらないがその趣味に対する気質、物の考え方がやはりにじみ出る。一般に、大会社であると会社の気風が出てくるがやはり内面的には非公式組織の気風が出てくる。そのような事を経営者たる者は仕事の上にマイナスにならぬ様又なるべくマイナスにならぬ様に心がけねばならない、又こういう組織というものがあるという事を知つて置かねばならないと思う。これは組織に於ける精神的なものである。

こんどは組織の中で人が仕くわけであるがこの中に於いて命令する人とされる人がある。ここに権限、責任というものが出てくる。これは一応きまつているがあまりはつきり日本ではしていないと思う。しかし私

印 漢方胃腸強化剤

鯛

増田胃腸丸

橿原市川西町

増田製葉株式會社

電話天満二番・三番

MANUFACTURERS & EXPORTERS
OF ALL KINDS OF
IMITATION PEARL,
SEED BEAD & OTHER
GLASS BEAD NOVELTIES.

KOYO PEARL MFG. CO., LTD.

227 TAIMA. TAIMA-MURA
KITAKATSURAGI-GUN
NARA-PRE., JAPAN.
TELEPHONE: NAGAO 29

月収の……わずか一割（盆・暮にはその十倍）で
来年末には、みごと目標達成！

月賦で財産つくり

野村の減税けいぞく投資を御利用になると…

◇「野村の投資信託」（一口五千円）が、ますますおとくに、しかも、ますますお手軽に申込めるのです。

◇「野村の投資信託」のスバラしい配当・値上り（従来の実績では綜合利廻・年二割）のほかに、減税のオマケ（けいぞく額の三パーセント）がつく一石三鳥ぶりです

二月 千五百円賦

なら	
今月(33年5月)スタート	
33.5……	2,500円
〃 6……	25,000円
〃 7～11…	各2,500円
〃12……	25,000円
小計	65,000円
34.1～5……	各2,500円
〃 6……	25,000円
〃 7～11……	各2,500円
〃12……	25,000円
小計	75,000円
けいぞく額合計…	…140,000円
配当・値上り(10%)…	…14,000円
減税（3%）	……4,200円
元利合計……	158,200円
来年末	

15万円 突破！

五千円月賦

なら	
今月(33年5月)スタート	
33.5……	5,000円
〃 6……	50,000円
〃 7～11…	各5,000円
〃12……	50,000円
小計	130,000円
34.1～5……	各5,000円
〃 6……	50,000円
〃 7～11…	各5,000円
〃12……	50,000円
小計	150,000円
けいぞく額合計…	…280,000円
配当・値上り(10%)…	…28,000円
減税（3%）	……8,400円
元利合計……	316,400円
来年末	

30万円 突破！

野村証券奈良出張所

奈良市東向北町
電話（奈良）六四五一―四番

が今日、云おうとすることはこれをはつきりさせるということを云いたいのではなく、命令を出しそれを受けて実行する人がある。この場合誰からか命令されて実行するだけでは駄目でどういう事で命令されたか、するかをはつきりしなければならんのである。又どういう所から命令される権利があるのかをよく考えねばならない。

今日決して社長だからどて昔の大名の様に絶体的なものは持つていないのである。経営者の部下に命令をするこの権利は一つの作業権であり或いは一つの契約権といつてもよい。又社長が命令を出すこの権利はどこから出るかというと種々の説があり、所有権という考えもあるがこれはおかしい。つまり人間として人格権をもつているのである。人格権とは何の為にあるかというと立派に世の中に貢献し立派に世の中に立つて行くためにある。自分の金を出しているので命令するのではなく、この権利によつて命令が出来るのである。そういう為に権利があるのでこれが根本である。そのために命令が出て行くので社会に承認される様な条件を持つた命令でなくてはならない。承認するという意味は、会社の目的と一致した命令でなくてはならないし同時に実行される場合その命令を受ける人の利害関係と一致するというもので肉体的、精神的に承認されそして実行される。責任についてもアメリカに於いては爆弾を落してこいと命令されると目的地に達する前に調子が悪く海に落して来てもそれでよい、日本では出来ないと責任を取れという事になると昔なら切腹、今ならば首という様に考えられている様にアメリカと日本では大部異つている。

命令、承認、実行というものがたえずくり返されがその循環がよどみなくなされなければならない。これを確立されなければいけない。

又もう一ついいたい事は意志疎通である。組織の中で命令、承認、実行の中でなすべき事がはつきり定められているだけでなく意志疎通がなされていなければいけない。ここでいう意志の疎通とは之は或る意志が社長―部長―課長―係長―平社員に伝えるだけでは駄目で、その逆も伝えられ、社長と平社員と同等のものとなつて初めて意志が疎通したというのである。最早今日に於いては労使が上とか下とかいう考えは古い、そういう意味で意志疎通が大きな問題となつて来たわけである。対等の話合の場を作るということは大切な事であり事業を経営して行く人々がこういう考えを持つておらなければならない。私は、経営者は労働者の才能を経営者のそれと同じに引き上げる義務を持つているものと考えている。

大学生が中小企業に行きたがらないのは中小企業の幹部は同族でしめられているからでこれでは人材が集まらない。人材なくしては企業は成功出来ない、大学生を取ることの出来ない所は内部に於いて人材を作つて行かねばならない。

以上で私の申し上げようとしたが、日本での中小企業はどうにもならないといわれているが、日本でも団体法が出来たのでおおいに活用なさつて唯多数で無理を通そうというものでなくて新しい方向に団体の力を持つて行くという事を根本にするという事は必要であると思う。（大阪府立産業能率研究所長）

商工業に関する事なら。

税務・金融・法律・特許
経理・経営・取引・その他

どんなことでも。
お気軽に御出て下さい。

奈良県商工会議所商工相談所

奈良市東向・近鉄駅前
電話6075・6076・6077

論壇 ◎憲法調査会のうち幕

細川隆元

政治評論家細川隆元氏は去る三月十九日の日本商工会議所会員総会席上で最近の憲法調査会の活動状況と政局の見通しにつき、とかく疑惑の念がもたれていた憲法調査会も最近は軌道にのり、当初反対していた社会党の入会も時間の問題となつたことについて講演せられました。

軌道にのる憲法調査会

抬頭した日本憲法の改正論

憲法調査会は昨年の七月に発足した。私は日本が占領されていた当時新聞社にもおつたし、代議士などもやつていた関係で、日本憲法の成立過程といつたようなことについて興味をもち断片的ながら研究もしていたのだが、岸首相からこの憲法調査会の委員になつてくれないかということであつた。私はかねがね日本の憲法を、「人間ドック」のようなものにいれて身体検査をしてみたらどうかと考えていたのでこれを承諾した。

だいたい現在の憲法は占領下のどさくさまぎれにできた憲法であるから相手に押しつけられた憲法ではないか。そんな憲法なら改正したらどうかという改正論がでている。ところがそういうような一方的な考え方でやたらに改正すると、反対の立場の人から更にそれをひつくりかえされるようなことになる。そこでこれは冷静な気持で研究してみる必要があるのではないか。

いずれにしても現在の憲法は終戦という興奮の中にできたものであり、しかもその原案は第一ホテルの一室で一週間ばかりの間に起草されたものだ。そうして国会において一定の枠の中で検討されて生れたというのがだいたいの筋道である。そこで現在の憲法を検討する場合には冷静な―おおらかな気持で、日本の現状に合うか合わないか検討する。つまり身体を人間ドックに入れて見るようなことが必要ではないかということである。

私は人間ドックについては、その第一号でこれができた早々にいれてもらつた。第一国立病院で期間は五日間だつたが、医者に外出していいかと聞くと、せつかく検査するのだからしない方がいいのだという。外出すると酒も飲みたくなり、旨いものも食べたくなる。だから外出せずにゆつくりした気持でいるようにというので、そのとおりにして五日間を病院ですごし、身体をくまなく見てもらつた。もちろん見る方の側においてもそわそわして見たりすると見落しがあつたりするので、落ちついて見なければならぬわけだ。

こういう経験があつたものだから私は日本憲法を見るときにも、憲法をドックにいれてゆつくりした気持で検査することがよかろうというのである。そうしてどこにどういう欠陥があるかを検査し飲み薬でなおるものは飲み薬を、又静養を要するものは静養させる。手術を要するものは手術するのもよかろう。

ともかくゆつくりした気持で検査した上でそういうことをきめたらいいのではないかということを考えていたので、岸さんから話のあつた時にも、急いでは結果はよくないからということを岸さんに話した。三年から五年位の日数は少なくともかけた方がいいのではないかといつたところが岸さんはそれは結構だ。しかし。五年は少し長すぎるという。

複雑な憲法調査会のうち幕

こういうことで私は委員を引受けたのだがこの憲法調査会の中には政党側の委員があり、私共のような学識経験者としての委員がある。ところがこの「学識経験」ということが問題で昔からこの「学識経験」という文字をわれわれどれ程書いたかわからぬが、戦前、貴族院の中に勅選議員として学識経験の議員があつた。誰が考えたのか実にいい言葉だと思うが、この「学識経験」という言葉も、憲法調査会では「学識」と「経験」の二

つにわかれ、したがつて委員には三とうりある。政党の委員と学識の委員と、経験の委員だ。

私などどこから見ても学識などあるはずがないのに学識の委員にといつた。

また「学識委員の方は信念、信念といわれるけれども、戦争中と今日を比べた場合に百八十度の違つた意見をいう学者もあるので信念という言葉は民主主義の世の中にはやらぬのではないか。この間まであつた神武天皇が半年位で消えてなくなる程、日本の国力というものは底が浅いので、ものの考え方にしても今後政策がどう変化するかわからぬし、それによつて日本の国情がどう変化するかわからない。そこで多数決はいかぬというかも知れないが、信念ということも疑問のようではないか」というと、学識の人達もはじめから自信があつていつていたものでもないし、憲法調査会の議事規則にも決論を多数できめるとかいう問題については、今後適当なる時期にきめるということを書いただけで、多数決できめるともきめないとも書いてないので、それからは気分もおちついて憲法調査もすらすら運ぶようになつた。

社会党はなぜ入らぬか

ところが社会党がこの委員にはいつていないので、これは社会党自身にとつても問題だと思う。最初から反対した社会党としては、はいつてこいといつてもこられないかも知れない。社会党の人達はだいたい法律論など得意ではないし、更に学識の人達と同じように、調査会にはいつても、結局自民党の委員が数をたのんで勝手な案をだし、押しきるのではないか。単にわれわれは道具につかわれるのではないかという疑惑が社会党のはいらぬ原因であつた。ところが前述したように、今日調査会は最初の予想とは逆の方向にすらすら運んでいるので、社会党としてはこれにはいらなかつた意義が全く失われてしまつた。

このことは憲法対策特別委員長の河野密君などもいつている。君達のはいらないということはどうもおかしい。立派な土俵ができているのに、ここで堂々と国民に向つて自分の主張をしないのか。そういうことは、言論の発表のチャンスを自ら放棄することで貴方々自身の大きな損失ではないかというと、それはわかる。腹の中では分つているのだがいまさらはいるわけにはいかんのだということである。こういうことで現在社会党の人達は非常に困つた立場におかれていることは明らかだ。したがつて適当な時期に必ず社会党ははいつてくると思う。また社会党がはいつた方が社会党のためにも国民全体のためにもいいことだと思つている。

日本憲法はどのようにしてできたか

こうして発足した憲法調査会として最初に取上げた問題は「憲法成立の過程」ということだつた。自民党は現在の憲法は押しつけ憲法だから反対だといつており、社会党はそうではないといつている。これは両方とも自分達の都合のいい反面しかいつていないのでそういうことになるのだが、一般国民はどうかというと、法律など研究している隙はないのでどうも分らぬというのが実情ではないか。

国民どころか代議士の人達自身が分つていない。選挙の時に憲法改正賛成とか反対とかいつている代議士がほとんど分つていない。憲法を読んだ代議士が半分いるかどうか。この間自民党の幹部が私の所にきて、選挙が近いようだから憲法を読みたいが、どうも難しいから講義をしてくれないかという。そこでよかろうといつた。ところであなたは憲法が何条から成つているか知つているか、というとそれが一ぺんも読んだことがないから……という。

社会党にいたつてはもつとひどい。河野密君に聞いたら憲法対策特別委員会を一回も開いたことがないという。招集しても一名も集まつてこないということである。賛成とか反対とかいつても内容は全く知らない。おそらく社会党で憲法を読んだ人は半数以下だと思う。この間も憲法の試験でもしたら代議士さんの七十%は落第するのではないかといつたら吉田さんはそんなことはない、九十%落第だといつた。

ともかくそういうようなことで国民の代表がその程度だから朝から夜まで仂らきどうしで飯を食うことに追われている国民に憲法など分るはずがない。そこでこの機会に憲法調査会を通じ、われわれの憲法がどういうものであるか。どのようにしてこの憲法ができたか、ポツダム宣言からヤルタ会談、カイロ会談等連合国が日本にたいしてどういう憲法を作らせようとしたかというようなことについて調査してみたいということだ。

そこで昨年の七月から今年の二月一ぱいまでそれに費した。そうして一通りの材料、大まかな筋だけはできたので、これを小委員会にかけて報告書を起草している。私がその委員長に選ばれてやつているわけだが、まだまだ他に調べることがたくさんある。アメリカにも行つてマッカーサーその他当時の連合軍の人で現在生きている人が相当いるので調べてきたいと思つている。

ところが国内にある資料でわれわれのなかなか目のとどかないものがある。当時の国会における小委員会の速記録が衆議院の倉庫にねむつている。当時の小委員長は吉田さんであの時はたしかに秘密書類である。これを見るとよくわかるので公開しろといつているのだが公開しない。第一社党が反対している。押しつけ憲法であるということの証拠がでてくると具合が悪いというわけである。そこでどうもそういうことはおかしい。旧憲法下における秘密文書が新憲法下で秘密にしなければならぬということはどういうことか。

とかく前述したようなことで日本憲法を冷静に検討しようということが今日まで憲法調査会のとつてきた態度である。アメリカにはマッカーサーが政府に報告した占領レポートに日本の政治的再編成というものがありこの中に日本憲法の成立過程というものがある。

ところが日本にはこれがない。そこでわれわれの手でそれを作りあげたい。そうして百三十条から成る一条一条について日本の実情に合うか、長い将来を考えてこれが適当かどうかを掘下げてみる。それが終るまでには三年か五年かかると思う。三年後、五年後には日本の政治情勢―世界情勢を含めた日本の政治情勢というものも悪化するかも知れないが、憲法調査会としては独自の立場できめればいいと思つている。

随想 労使おちば話

中村貞三

血は水より濃しとはいうものの、肉親とか親戚といつた血の繋つた関係は一たん不和が高じて争いの状態になるとこれほど深刻で始末に負えなくなるものはない。これはわれわれ日常生活でも間々見聞するところであります。

ところでとりわけ資本力に薄く、資本より寧ろ人間関係に多く頼らなければならない中小企業の経営者と従業員との関係もこれによく似ていると思うのであります。

ふだんは事なくいつているようにみえても、一たん労使の間がこじれだすと、なかなか厄介な結果を招いてしまいます。

しかも、中小企業は資本の弱少、経営技術の低劣等各面において近代化が立遅れているという体質的弱さからして経営の不安に一層の拍車をかける多くの原因を抱えているのですから尚さらであります。

そこで、このような事態を避ける最善の方法は何かということになりますが、結局はふだんの従業員に対する扱い方即ち労務管理にもつと深い関心を払う以外に途はない訳であります。

凡ての企業にPRの必要性を、数年前からやかましく叫ばれていますが、最近は新しく、HR運動といつて人間関係の問題が大きく取り上げられてきたことを見逃してはならないと思います。

いつてみれば、こうした日常余りにも身近な何んでもない、いわば当り前のことがなかなかうまく行かないところに一層のむつかしさがあるのではないでしょうか。経営者としてはそんな問題よりも金融や税金問題の方に追いまくられて労務管理にまで手が届かぬと仰るかも知れませんが、そうだとすれば余りにも時代の流れを軽視した非近代的経営だといわざるを得ません。

これまで地労委員会の一員として屢々争議の調停斡旋に当つて参りました体験から感じますことは或問題について争議が起るとします、それらは決してその問題だけが原因ではなく、それまでに必ず労使間に疎隔がある、目に見えない労仂者側の不平不満がモヤ〳〵している、そのことが経営者には全然知る由もないところに問題の起る危険性があります。而もそのような不平不満は何かと聞かれゝばハツキリと口に出せないような性格のもので、職場がいつもモヤ〳〵しているのであります。このふだんのモヤ〳〵したものが積み重り、そこえ一つの問題が発生するとバット爆発するのであります。如何に外部から争議の仂きかけがあつても、平素その職場にモヤ〳〵した空気が漂うていなければ火のつく筈がないといえるのであります。一たん労労管理に起因する紛争が身近に起ればともかくとして、そうでもない限り、その重要性をいわれてもなかなかピンと来ないのが人情の常ではありましようが、しかし金融とか税といつた問題と同じく労務管理もまた経営の近代化を進める大切な問題であることを中小企業経営者としても深く理解すべきであります。

経営者の労務管理に対する認識と理解こそは、従業員の経営に対する苦情や不満を減少させ、労使関係の安定と生産意欲をたかめる上に大きなプラスとなることを深く考えてみる必要性が痛感させられます。

（奈良県商工会議所専務理事）
奈良県地方労仂委員

中小企業の労務管理と態度測定

磯野実

中小企業は吾が国経済の中で大きな比重を占めているがその経営基盤は一般に脆弱で労働争議の発生によつて受ける影響も大きく、場合によつては企業の存立すらおびやかされることがあり得るのである。中小企業の組合結成についての不当労働行為被疑事件が最近増加しているがこれら中小企業における労働紛争議の主なる原因は、概して経営者の労働問題に対する関心が稀薄で労働法規の不勉強無関心によることが多く、一面労務管理が不合理のまゝに放置されているためにうつ積されていた従業員の不平不満、或は反感が爆発的に表面化したものが多く、それだけに労使の鋭い感情的対立をきたし激烈な闘争が展開されるのである。またこのような紛争議を発生せしめるような要因が企業内に潜在している限り、たとえ労使間の紛争が起らなくても従業員の労働意欲を低下させ企業の発展を阻害することゝなるのである。このような事態は、労務管理が適切に行われていない結果によるもので従業員の仕事に対する態度が経営にとつてマイナスに働くように形成されていることに起因するのである。殊に中小企業は資本の弱小、経営技術の拙劣等各方面において近代化が著しく立ち遅れているという体質的脆弱さからして経営の不安定に一層の拍車をかける多くの原因を抱えているのである。こうしたいろ〳〵な最悪の事態を避け出す場合、幾多のむつかしい問題が少くないのである。しかしそれは結局は従業員が企業に対して抱いている卒直な感じを科学的に分析は握し、経営の重要な担い手である従業員の自主的かつ自発的な協力を得るよう配慮し又努力するにあると考えられる。現在労働省の指導によつてこの問題をこのような科学的立場に立つて「従業員態度測定」を全国的に実施されている。「態度測定」とは正しく云えば「経営に対する従業員の態度測定」ということであつて、現在会社の行つている経営特に労務管理のやり方について従業員はいかなる気持でいるか、又どのような処に不平不満をもつているか、或はいろ〳〵な欲求について客観的科学的に分析してその実態をは握せんとするものである。本県においても昨年四月より県下約四〇事業場について実施したのであるが、これを業種別にみると製造業三八でその内訳は繊維工業一六、製材業一〇、機械器具三、医薬品三、その他製造業六、となつており他にサービス業二がある。今この測定の結果を分析してみるに、一、数値の面においては全国平均値と各項目とも若干の高低はあるが概ね同傾向を示している。即ち技術の習得の意欲が最も多くて七五%（全国平均七九%）を示し、次いで従業員の意向無視四六%（全国五二%）、設備改善の余地有り、四二%（全国四六%）、賃金の不公平、四五%（全国五二%）等が主なる問題点として表われている。このことは従業員が勉学訓練の機会に恵まれず更に賃金の不公平に対する不満等があるなどいづれも中小企業の大多数が労務管理に数多くの問題点を内蔵していることがうかがえるのである。また反面比較的良い傾向として勤続意思あり、賃金の内訳はよく知つている等の点があげられる。県と全国平均との差違について更に詳しく考

えるならば命令系統の混乱が指摘される、これらはやはり中小企業の経営について旧来の封建的要素が多く含まれているためであろうか、いわゆる経営者の独善的存在、又は親分子分的な臭味が抜け切らない為であろうか。本県は中小企業といつても大部分は零細企業である現状から当然表われてくる数値かも知れないが今後は充分に考慮すべき問題点である。各項目の具体的な内容については他日にゆずるとして、今各業種別の当面する問題点の主なるものについて参考までに記してみよう。

1、**繊維関係**　一般に女子従業員が多いため感情的な面、仕事の配置割当に情実がある、疲労度が高く休憩時間が不充分、賃金不公平、勤続意思がない等問題点が非常に多い。

2、**医薬品製造**　組織命令系統に欠陥あり、賃金不公平、人事の情実、従業員の意向無視等極めて悪い傾向にある。

3、**機械器具製造**　非常に疲れる、休憩時間の不合理、作業環境が悪い。

4、**製材業**組織命令系統の混乱。

5、**その他の製造業**　人事の情実、疲労甚しい、賃金不公平、従業員の意向無視等がある。

6、**サービス業**　休憩時間の利用、賃金の不公平

以上がその主なるものであるが県においては本年度更に県下の全事業場について積極的にこの態度測定を実施して従業員の経営に対する苦情や不満を減少させ、労使関係の安定と生産意欲をたかめる上に大きなプラスとなることをもつと真剣に考えてみるとともに、経営者各位もこの態度測定を広く活用され、今後積極的に協力して頂きたいものである。（奈良県労政課長）

不況時の経営政策

守谷健一

(一)

どうも景気の回復がはかばかしくないようである。下半期には回復するであろうという予想は、少し遅れるかも知れないと云われている。実際に云つて本県の主要産業である繊維にしても木材にしても決してよいとは思われない。全く神武景気は短いつかの間であつた。こうした経済の波の底にある時、中小企業として経営の在り方はどう云う風にすればよいか。又常に経済界が不況にあるとは当然考えられない。必ず又波の上に乗ることも起つてくる筈である。その時、その波に乗り遅れていては困る。そうしたことも考えていなければならない。メーカーの場合、おいそれと対応することはできない。かと云つて不況時設備を遊ばせて置くことも辛い。

不況時に対処する方法は色々あるであろう。その中で誰でも先ず考えることは、規模の縮少である。考えてみると不況に対処するという目的は何であろうか。そのためには不況とはどう云う現象を云うか、その根本は一体何であるかを明らかにしておく必要がある。そこで企業の面からみると、先ず販売が思わしくらなければ借入金で運転資金をまかなうか、買掛、未払の期間を延ばす、信用が悪化し、営業外支出が増加してくる。やはり利益率が低下する。こうしたことが悪循環となつて不況はますます深刻化する。不況の原因も亦色々と考えられる、いづれにしても商品が適正な価額で売れない、ということは同じである。売つても売掛金がなかなか回収されない、ということである。売掛金や材料製品の回転率が下つてくる。回転をよくしようとすれば出血販売となり、維持しようとすれば金利負担に堪えられない、資金の余裕があれば何も云うことはないが、このような時に或る程度銀行はみてくれても限度がある。こんな時増資するというようなことはない。そこで企業規模を縮少してできるだけ資金のいらない工夫をするということになる。併しそのように企業規模を伸縮自在にできる、即ち企業外部の状況に応じて弾力性のある企業は、或る程度の規模のものはできるが、それ以上になると、なかなかできない。そこで打ち出されるのは堅実な経営ということになる。堅実とはできるだけ経費を節減し、販売も堅いところにだけして、確実に回収し、損失を最少限にとどめようということであろう。四月十三日号の週刊朝日に連載されている大番の中に、ギウちやんがご乱行して、静かなる株式ブ

ームにも一向に顔を出さない話がある。沈滞している時は、新どんの堅い経営はよいが、ブームの時にはやはりギウちやんのやり方でなくては儲からぬことが書いてある。即ちこゝで僅かでも常に利益を確保してゆくことが堅実ということになつている。反不況の時はそうせざるを得ないことも常識であろう。

考えてみると、こうした経営のやり方に消極的と積極的な方法があることで、前者は不況時、後者は好況時の経営政策ということになつているようである。併し一方不況時には常に好況になる要素がある筈であり、好況時には不況になる要素を含んでいるということで、常に反対の要素とのバランスの問題であろう。経済界の変動はそうした要素間のバランスの上に立つている。そこで変動を支配する要素をプラスとマイナスに区分し、その代数和がプラスであれば好況の近いことを示し、マイナスであれば不況になると考えてみるのも興味がある。それでは、要素には何があるか、例えば輸出と輸入の問題、世界市場の状態、原料の価格、政府の財政投資や経済政策の動向、国民所得、生産指数、小売物価指数、百貨店の売上増加率、銀行貸付残高率、設備投資率、エネルギイ消費率、失業者率そのほか業界の動き、例えば在庫指数等色々あるが、それらの増加率について、基準年度に対して指数がでると、次に各年度のインクレメントの百分比を点数化して評価すればよい。勿論どれだけの要素を採り入れるかということに選択、即ち判断がはいつてくる。これは経営者の意志である。最近の経営においては、この経営者の意志が極めて重要であつて、以上に挙げた要素の選択についてそれらを採り入れた計算によつて決定するという方法がある。

(一)

さて不況時の経営政策として一般には消極的な方策を採り、堅実なやり方とか事業の縮少といつたことをやるのが多いが、果してそれだけでよいか、どうか。人口は必ず普通ならば増加し、貨幣価値は必ず下ることは、熱力学の第二法則をまつ迄もなく経験の教えるところである。とすれば、企業は政府の予算と同様に拡大するのが当然であろう。増加の程度は企業によつて異なり、又需要の転換によつて時としては消滅するものはあるが、製品の需要が安定している限り、そうなるべきであろう。従つて不況時の経営政策をたてるに当つて今後の需要の予測が最も大切なことは云う迄もない。又どのようにして販売高を維持するか、そのために何をどのようにして生産するか、又どのような販売政策をたてるか、又購買はどうするか、例えば材料費節減のための購買方法、或は歩留り率の向上といつた事や、労仂の生産性の向上といつた事が考えられなければならない。単に現状のまゝで借入金や他人の信用供与による方法で不況を切り抜けることはでは、企業の目的を達成できないと思われる。

(二)

現在不況対策の一つとして中小企業団体法が成立した。又最低賃金法も成立せんとしている。後者は必ずしも不況対策とは云えないだろうが、少なくともそれだけの賃金を支払うことにおいて企業を存立させてゆかねばならないことになる。こうした政府の施策についても当然考慮されなければならない。併しこれらの枠もすべて個々の企業自身から発し又返つてくる。従つて個々の企業が受入態勢を整えていないと、百の施策も一片の空文に過ぎなくなる。伸びるためには、低い姿勢をとらなければならないというが、自己に蓄積されたバネがなければ駄目である。それは好況時に蓄わえられていなくてはならない。不況になつた時既にバネが伸びきつてしまつていては、いくら低い姿勢をとつても将来の伸びは不可能である。即ち好況時に不況対策をたててその準備ができている、更に換言すれば常に企業経営のあらゆる面のバランスをとつて、内部に弾力性を蓄えておくことが、今のように激しく変動する時代に処する経営者の心構えであろう。実際つい最近まで企業の長期計画は十年一期としたが、現在では五年一期であり、利益率を高めることは極めて困難になつてくると思われるからである。

（県商工課工務係長）

新規学校卒業者の職場受入に際して

笠本晃

大いなる夢と希望に胸ふくらませ長い学窓生活から社会に巣立つ若人の一人一人に職業のあつ旋をすることは我々公共職業安定所にとつて最重点業務であり昨秋以来今日迄景気後退困難な情勢下にも拘らず関係機関学校当局のにじむ御努力特に雇用主側の深い御理解と温かい愛の手により三月末現在当所に於て中学生高校生共昨年に比し就職率は下廻つてはおりますが高校生約一〇〇名中学生約四〇〇名の職場決定を見ましたことはひとえに関係各位の御協力の賜と厚く御礼申上げる次第であります。四月はいわゆる入社シーズンであり各職場では新しい入社生を迎え恒例のことながら職場に一抹清新の気を注入する時期でもあります。

この機会に私は紹介あつ旋機関として彼ら新規卒業者を雇用下された使用者各位に老婆心ながら二、三のお願いと期待を進言いたしたいと存じます。

御承知のように彼ら新規学校卒業者は高低の度合の差こそあれ敗戦を転機とした民主近代的教育によつて育くまれた者達であります。今日新規労仂給源として最も好ましい対象は新規学校卒業者でありますが好むと好まざるに拘らず全人教育を会得した彼らを除いては新規労仂給源として好ましいものは遺憾ながら他に求めることが出来得ません。そこで学窓から職場へと生活環境が急変する彼等を迎えるにあたつては新しい教育のあり方をよく御認識の上受入態制を充分に備えて頂くことを切に御願いいたすものであります。

彼等は若人共通の感受性の強い人間的にも社会人としても未完成でありますのでよきにつけあしきにつけ近代的感覚をもつ彼らをよく御理解願い良い点は伸ばし悪い個所は貴社の方針による活きた職場教育によつて矯め将来一角の職業人になりますように育成して頂きたいのであります。私共は学校と協力機会あるごとに職場生活の苦労と喜び職業人のあり方等一連のしつけを職業指導業務によつて反覆しましたものゝ充分御期待に沿う域には至つておりません。職場に不馴れの彼らにTWI方式ではありませんがほめ方叱り方人の使い方等についてその道の権威者である各位に敢て不遜を省みずお願い申すとすれば「しめすぎずゆるめすぎるな愛の帯」とたゞ一言だけであります。終りに貴社の繁栄を御祈りして

（奈良公共職業安定所長）

会議所業務案内

○商工業に関する建議、陳情、請願
○商取引紹介と斡旋
○各種の講演会、講習会の開催
○各種営業に関する証明と鑑定
○珠算、簿記等商工実務の検定
○観光関係の宣傳其他
○商工業に関する凡ゆる相談と指導
○商工関係情報、雑誌等の発刊
其他商工業振興上必要な各種の催し

△奈良県商工会議所

奈良近鉄前　電代表六〇七五

解説 ◎中小企業団体法

全国中小企業者待望の中小企業団体組織法（中小企業団体の組織に関する法律）が公布され、四月一日から施行となつた。

本法施行と同時に中小企業安定法は廃止され、同法によつて設立された商工組合は、主務大臣、または知事の認可を受けて、本法によつて新たに設立される商工組合になる。本法によつて新たに設立される商工組合は、主務大臣、または知事の認可を受けて、本法によつて新たに設立される商工組合になる。本法施行と同時に中小企業安定法は廃止され、同法によつて設立された

メートル法は来年から全面実施

わが国の計量単位は計量法の制定により、昭和三十四年一月一日以降取引上または証明上の計量に尺貫法及びヤードポンド法が廃止され、メートル法に統一されることとなつた。

従来の度量衡法が計量法に改められたのは昭和二十六年六月七日（法律第二〇七号）で、現在既に日本の計量単位はメートル法一本と決められているのであるが、ただこれまで使い慣れた尺貫法やヤードポンドを一気に止めることは困難であるので、昭和三十三年末まで猶予期間が設けられているものである。

中央官庁では早くも昭和三十二年度からメートル法以外の計量単位を使用しないこととしてメートル法統一に率先し、また昭和三十年八月官民協力によつて結成された「メートル法実行期成委員会」でも全国の官民各方面に呼びかけメートル化への国民運動を展開しており、既にデパート・商店などで実施段階に入つたところも数多く見受けられる。

このメートル法への統一について若干説明することとしよう。

計量法第十条（非法定計量単位の使用禁止）

法第三条及び第五条に規定する物象の状態の量については法定計量単位以外の計量単位は取引上又は証明上の計量に用いてはならない。但し輸出する貨物の計量、貨物の輸入についての計画その他政令に定める計量についてはこの限りではない。

計量単位の統一はなぜ必要か

われわれが日常生活で目に触れる計量単位はひどく雑然としており、不便でもあるし、不合理でもあり、毎日くりかえされている有形無形の損害にははかり知れないものがある。例えば

1、物を買うときでも、米はキログラム、パンは斤、肉や野菜は匁、バターはポンド、醤油はリットル、酒は升、洋服地はヤール、和服地は鯨尺という雑然さである。

2、スポーツ関係の放送や報道を通じて耳や目に触れる計量単位も、陸上・水上はメートル、野球の場合グランドはフィート、選手の身長や体重は尺貫、拳斗はポンド、相撲は尺貫という混乱ぶりである。

3、何よりも、一番よい計量単位だとして折角学校で習つたメートル法が、科学の研究や工場の仕事には役立つが、日常生活では以上のような不便にぶつかり、不合理と知りながら慣習に屈服してゆくということを繰り返している。

この不便と不合理は一日も早く取り除かねばならない。そのためには計量単位を統一しなければならないが、その統一単位としてはメートル法が一番すぐれている、というのがメートル法採用の根本理由である。

メートル法はどんなにすぐれているか

メートル法はどんなにすぐれているかといえば、通常

1、長さ、面積、体積、質量などの単位の間に単純かつ明確な関連があること。

2、殆んどすべての単位で十進法を採用していること。

3、単位が大きいものから小さいものまで行きわたり、その名称が統一されていること。

などの点があげられているが、実は一番大切なのは

4、単位の基礎がメートル原器とキログラム原器という、非常に安定したかたちで維持されており、また永い間にわたつて科学や技術とかたく結びついていること

である。そしてメートル法は今日では世界三十六ケ国がメートル条約に加盟し、八十ケ国がメートル法を採用し、採用人口は世界人口のほぼ六〇%にも及んでいる。

計量の基本単位

計量法第三条及び第五条に規定する量とは次の二十三種の量である。

第三条では長さ、質量、時間、温度の基本単位を定め、その計量単位は

長さ…メートル
質量…キログラム
時間…秒
温度…度

第五条では、面積、体積、速さ、熱量、密度など十九種の誘導単位を定めている。

〝取引または証明上〟という言葉の意味

計量法で〝取引上または証明上の計量〟という言葉を使つているが、これは〝取引〟と〝証明〟という二つの言葉を並べて使つているのである。

まず〝取引〟の方は、普通に使われている取引という言葉を考えてまちがいはないが、計量法ではこの言葉を定義して次のように規定している。

〝この法律において「取引」とは、有償であると無償であるとを問わず、物又は役務の給付を目的とする業務上の行為をいう〟

次に〝証明〟の方は少しむずかしいが、これも計量法の定義を挙げよう。

①〝この法律において「証明」とは、公けに又は業務上他人に一定の事実が真実である旨を表明することをいう〟と規定し、更に次のような規定を加えている。

②〝車輛若しくは船舶の運行又は火薬、ガスその他の危険物の取扱に関して人命又は財産に対する危険を防止するために用いる計量器であつて、政令で定めるものを用いて行う計量は、この法律の適用に関しては、証明とみなす〟

要するに相手方又は第三者に、一定の事実を真実であると確信させる作用が証明であり、更に国民生活に大きな影響を及ぼすような計量上の行為は証明に該当するという趣旨である。

取引、証明以外はメートル法を使わなくてもよいか

では、取引や証明以外にはメートル法以外の単位を使つてもよいか、ということになる。

然し、取引や証明にはメートル法を使い、他の分野においてメートル法以外の単位を使うという使い分けができるか否か、大いに疑問であり、またメートル法への統一の意味からも、取引・証明だけにこだわらず一切の単位をメートル化にすべきである。

ただ計量法の性格上、取引と証明以外の分野についてまでメートル法の使用を強制したり、罰則をつけたりするわけにはゆかないから、計量法の規定としては強制の範囲を〝取引上または証明上の計量〟に限つたに過ぎない。

罰　則

そして取引上、証明上この規定に違反した場合は、計量法第二三五条の規定により五万円以下の罰金に処せられる。

計量器を使用する側にとつて大切なこと

メートル法への移行に際して、現在取引などに使われている尺貫系やヤードポンド系の計量器をどうするか、という点について説明することとしよう。

計量器を使用する側から考えると、次のような態度が大切だと考えられる。

1、今後計量器を買い入れるに当つては、できるだけメートル法単目盛のものを買うこと。

メートル法単目盛の計量器で特に不便な場合は、メートル法を主とし、非メートル系目盛を添えた併用目盛のものを買うこと。

2、既に持つている計量器の修理を依頼する場合は、昭和三十三年末以前であつても、できるだけメートル法単目盛に少くともメートル法を主とする併用目盛に改造してもらうこと。

3、同じ考え方から、既に持つている計量器が、他の部分については別に修理を必要としない場合でも、できるだけ早い時期に目盛だけを、できるだけメートル法単目盛に、少くともメートル法を主とした併用目盛に改造してもらうことが望ましい。

メートル法は進む

昭和三十年十二月の次官会議決定で官公庁は昭和三十二年からメートル法を使用することを決め、既にこれを実施しているが、地方公共団体でも中央官庁と歩調をあわせてメートル法への切換えを急いでいる。

また東京・大阪方面では包装された砂糖は殆んどキログラムになつて了つているし、東京・横浜の各デパートの食料品は全部メートル売りになつている。このほか報道機関や各種事業者団体でも積極的な動きを示している。

明日からといわず　今日からメートル法



◎広告良し悪し

「広告を興味本位に読んでる間は面白いが、それをまじめに受取るととんだことになるときがある。『眺望絶佳』という家は高台にあつたが、見渡す限りおしめの海であつた。『清流』がどぶであつたり『高級美邸』なども持主の主観があまりにはいりすぎている。

広告用語を再検討する必要がある。もちろんこちらも相当欲の皮が突張つているのを認めなければならないが、広告はやはり読む人の立場に立つて考えるのを忘れてはならない」坂西志保（朝日新聞広告欄に連載している広告随想より）

このことは小売店の出すささやかなチラシ広告にも通じることではないかと思う。読む人、買う人の立場をいつも忘れずにということをー。

最低賃金制度のはなし

さいきん最低賃金についての論議が相当にぎやかになつてきたが、最低賃金制とは何か、又なぜ必要であろうか。労仂組合の賃金要求についても「最低賃金制の確立」とか「十八才で八千円」という言葉をみると、最低賃金は組合の賃金要求のためにあるのだろうかというような錯覚に陥り易く、一般には何だか縁遠いような感じがする。しかしこれは決して我々国民生活に無縁のものでないことは、現在日本を除く世界の主要七十六ケ国のうち、最低賃金に関する法制をもつている国が実に四十九ケ国の多きにのぼつていることからみても頷かれるであろう。「最低賃金制」とは労仂者に賃金を支払う場合に、それ以下で支払つてはならぬという賃金の最低限をきめる制度である。これには同業者間の協定や、労使間の協定、または就業規則などによつて、使用者が原則として一定額以下の賃金を支払つてはならぬことを、きめているような自主的なきめ方もあるが、一般には国家が法律や命令などに基いて最低賃金額をきめ、これに法的な拘束力をもたせ、決定された最低賃金に違反する場合には、法令に違反した場合と同様に罰則が適用される制度を最低賃金制と呼ぶのが普通である。現在諸外国で実施されている最低賃金制もすべて国家が何等かのかたちで、これに関与しているのがその実情である。

また最低賃金制の意義、あるいは効果というものは、一般に考えられている以上に複雑であり多岐にわたつている。勿論最低賃金制が最低生活以下の極端に安い賃金を引上げることを目的の一つとしているので、低賃金労仂者の保護ということに大きな役割りを果すことは当然であるが、決してそれだけがその目的ではなく社会経済的にいろいろの意義を持つている。

先ずその第一は不公平競争の防止が出来ることである。即ち賃金の額が労使で自由にきめられている現在では同業者が互に競争をする場合、ある企業がその労仂者の賃金を不当に安く切り下げて競争に勝とうとすることが往々にして起つてくる。ところが若し同じ業種に一律の最低賃金がきめられていれば、こういうことは起らないで各企業の競争条件は同じくなり、従つて企業が乱立して必要以上に競争するというようなことは防止され、特に輸出品等が外国から買叩かれることは少なくなり、経済の健全な発展には寄与することが出来るのである。

その第二は最低賃金制が労仂生産性の向上に役立つということである。最低賃金がきめられると企業は労仂者を雇うに当つて、猫も杓子もという訳にはいかず、自然と質のよい労仂者を選ぶようになり労仂力全体としての質の向上がうながされその結果企業の労仂生産性も向上するという効果をもつ、更に又最低賃金がきめられると企業の支払う賃金総額が増えるので、いきおい企業主はその支出の増加をカバーするために、それまで見すごしていた作業方法や機械設備、さらに人事管理などの欠陥についても、真剣に改良を加えねばならないようになり、他面労仂者も賃金水準の上昇によつて労仂意欲が刺激され、ひいては、労仂能率の向上となつて必然的に労仂生産性の向上がもたらされるのである。

その三は国際信用の維持向上が出来るということである。わが国の経済は外国貿易に依存しているといつても過言ではないが、その円滑なる発展を期するためには、未だに諸外国が、わが国に対して抱いている嘗てのソツアルダンピングの非難ないしは、その不信の念を払拭しなければならない。そのためには最低賃金制を実施することが極めて有利であるが、その他米国においては一九三〇年代の不況期にこれを克服するための対策としては、全国的最低賃金制を施き、国民経済全体としての賃金支払額を増加させ、労仂者の購買力を増加させることによつて有効需要を喚起した事例など、他の国々では余り例のないことではあるが、最低賃金の効果としては特筆に値するものであろう。

又この他オーストラリヤやニユージランドでは仲裁々判所が時機に応じて、全国的な最低賃金を決め、これによつて労使間の賃金紛争の解決を容易にし、ストライキ等の実力行使を未然に防止している例もある。

以上の外、雇用の近代化、合理化にも役立つなど最低賃金制の効果は多岐であり社会的、経済的意義が相互に結びつき、決して単純なものではないのであるから、最低賃金問題を正しく理解し合うことが極めて大切なことであり、狭い視野はとかく物事を混乱に導くものである。



俳句

赤坂藤園

瓜垣をつくろひ終へぬ揺りてみる
岩窟の蚊をいぶしつゝ雨やどり
滝垢離の数珠をくわえて岩伝ひ
草餅や盆の烙印七大寺
杉に打つ寺領の印やほとゝぎす

小山草綠

嵯峨をめぐる

落柿舎の八重山吹に床几借る
祇王寺はしまりつゝじを見て返す
野々宮の小柴ケ垣に落花ふる
夕霧の墓は小さし花あしび
釈迦堂に今日も鐘鳴る春の昼

福田南圃

朝寝

あれも売りこれも売らむと大朝寝
新らしき風鈴の舌勇ましき
ひとしきり叩きつけたり蓮の雨
睡蓮やぽつりと雨のきたるのみ
柿そこに障子あかりはそのあかね

まさ子

一辨の海芋がすきといふ女
明日を信ず春灯下紅茶透明に
すゞ草と子に教えられ振つてみる

金融 いつ頃から金は緩みだすか

一、四～六月はまだ金は緩まない。

毎年一～三月は納税期の関係から財政は揚超になり、金は締るが、四～六月からは散超に転じ、金は緩みだすのが常である。ところでこの一～三月の揚超は昨年の二、六一三億円に対し、今年はそれよりも約一千億円も少ない一、六〇〇億円台ですんだのである。

二、七～九月頃には実質的に金は緩みだすだろう。

ところで七～九月頃になると、金は実質的に緩みだすと思う。そう判断する理由は、三十三年度は三十二年度とちがい、年度間を通じ財政は揚超から散超に転ずるし、かつ選挙関係から財政散超が七～九月頃から大幅になるからである。すなわち三十二年度は財政揚超が二、四〇〇億円であるのに対し、三十三年度は一、二〇〇億円見当の散超と予想されている。従つて三十二年度に比べ三十三年度に財政が民間の金繰りを楽にする程度は合計三、六〇〇億円見当であろう。

三、七～九月頃には人気的にも金は緩みだすであろう。というのは、その頃には公定歩合が引下げられ、これによつて金が緩むという人気が一般化してくる可能性があるからである。

今度公定歩合が引下げられるには、少なくとも次の三条件が満たされなければならぬ。第一条件は国際収支が積極的に黒字にならなければならぬ。というのは、前述の如く、しからざる限り公定歩合を引下げ、金を緩めるわけにいかないからである。ではいつ頃から積極的に黒字になるか、あるいはなる見通しがつくか。恐らく七～九月頃にはその見通しがつくであろう。世界景気の親柱をなすアメリカ景気は、昨年十月頃から下降に転じており、戦後のアメリカの景気の型として下降期間は大体一年前後であるので、この九月前後には景気は底入れするし、その頃に十一月の中間選挙を目指して景気回復策が活発に打出されるので、恐らく七～九月にはアメリカの景気は回復のキザシがみえよう。またアメリカは七月からの新会計年度に入ると、後進国に対するドル援助も幾分活発にやりはじめよう。そのおかげでわが国の輸出も七～九月頃から伸びはじめるキザシがみえると思う。

公定歩合引下げの第二条件は財政散超資金のかなりの部分が日銀に還流する態勢ができることである。前回昭和三十年に、国際収支の黒字からする外為特別会計の散超、それによる金融の緩みを放置したために、景気の行き過ぎが起つた。この失敗を二度と繰り返えさないため、今度は財政散超資金のかなりの部分が日銀に還流し得る態勢をつくつてからでないと、日銀は公定歩合を下げるわけにいかない。怪我の功名だが、現在オーバー・ローンの結果市中銀行は五千億円余の日銀からの借入れ残があるので、財政散超資金が市中銀行に流れ込んでも、日銀の窓口規制の強化で金は日銀に戻る。問題は日銀からの借入れのない地方銀行の余裕資金をどう吸上げるかである。それは前述の如く地銀に社債を引受けさせ、その代金を企業から市中銀行へ従来の債務返済に当てさせ、さらに市中銀行からその金を日銀に返済させることである。かかる社債市場の育成も七～九月頃からであろう。

第三条件は在庫整理が一巡していることである。在庫整理がすみもしないうちに公定歩合を下げ、金を緩めるならば、在庫整理が中途半端になつてしまう。ではいつ頃在庫整理がすむかというに、当初の四～六月予定よりも幾分遅れ、七～九月頃になるであろう。

右三条件からみて公定歩合引下げの時期は七～九月頃と予想され、この点から判断し七～九月頃になれば人気的にも金は緩みだすであろう。

（経済復興協会発行経済復興四三三号登載武村先生の筆より抜萃）

入会のお勧め

現在かなりの方たちに本商工会議所会員の資格を獲得して頂きご協力願つております。四月一日より新年度を迎えこの機会に未加入の方もぜひ御加入賜り会議所運営に直接御協力下さいますようお願い致します。会員として入会される場合の手続きは次の通りです。

◇加入の手続き、本所総務課に所定の申込用紙がありますから必要事項を記入の上申込んで下さい。

◇会費は口数になつていますが、一口の金額は法人および団体は二、〇〇〇円です。口数の取決めは、それぞれの資本金設備状況、事業内容などを勘案して決定し無理のない口数をもつて頂くことにしています。

商工会議所

補助金の借入はこうする

組合の共同施設

中小企業庁は中小企業のレベルアップをはかるため毎年度、各道府県に協組共同施設補助金をだしている。この補助金は三十三年度も政府案では一億円が認められており、今年も借入れ申請の時期にはいつてきた。そこで協組が共同施設補助金を借入れようとする場合の問題点をさぐつてみよう。

自主性の確保を 十分な準備が何より

協組の使命

協同組合の使命は事業活動により中小企業の質的向上をはかることであり、共同施設をもつことはその有力な事業の一つである。とくに大企業の関係において高度の技術やコスト引下げを要求される場合などに、個々の組合員では資金的に不可能な設備を共同の力でもつことにより非力をカバーするのが共同設備である。政府の協組共同設備施設補助金は中小企業振興助成法にもとづくもので毎年度、中小企業庁から各道府県に基金貸付を行い、各道府県は政府基金と同額を出して特別会計を設けて資金運用をはかる。また各道府県は年度毎に協同組合からの借入申請をうけ、これを審査して、企業庁に申入れることになる。したがつて同資金を借入れようとする協組は年度末に所定の準備が必要になる。

共同施設の条件

共同施設を計画する場合には事前に十分な準備が必要である。まず基本的なものとして

①組合員の事業の維持、合理化に最も効果的なもの

②膨大な計画を一挙に行うことは避け、やりよいものから漸進的に実施すること

③運転資金の調達、資金の固定化にともなう対策につき十分な考慮を払い長期的な見通しをもつこと

④精密な事業計画、収支予算を作成し、共同施設として成立するかどうかを検討すること

⑤資金計画面で、組合および組合員が負担にたえられることなどの条件が必要である。

さらに具体的条件として①共同施設によりコスト切下げ、規格の統一および品質向上が行われること②工程の一部に高度の技術や設備が必要であるが、個々の組合員ではもてないが、もつことが逆に不利益な場合③生産原価の引下げが必要な場合④個々の組合員では設備の効率的な利用がはかれない場合などがある。

将来性の考慮を

共同設備を計画するさいには、これら条件とともに、共同施設が将来、業界のじやま物にならないように将来性を考慮する必要がある①業界はどういう方向に発展していくか②こんごどういう設備が要求されその規模と採算性をどう考慮すべきかなどである。

政府資金というと、とかく返済義務についてルーズになりがちである。事実、同補助金は二十八年度までは十年年賦払いで共同事業が赤字の場合は返還義務がなかつた。十年間、共同事業が赤字を繰り返せば同補助金はマルマル組合のものになつた。だが、二十九年度からは一年据置き以後四年々賦払いに改正され返還義務が明示された。そこで協組事業とはいつても公共性のほかに企業性と採算性が強く要求されてきている。そこに運営の妙が必要になつてきた。

運営の基本は

共同設備の運営の基本は、他の共同事業と同様に民主的な運営、事業が中心の結合という協組の基本理念に立つことはいうまでもないその意味からも

①共同施設を得ること

②運営資金の回転を早くすること

③事業の執行にあたつての責任制の確立

④組合員に対する均等なサービス

⑤運営要領を作成し合理的な運営をはかるなどが必要である

これらを通じて組合員に事業上の便宜をはかるわけだが協組自体が採算ベースに乗るよう合理化を積極的に進めることが必要である。事業自体が経済情勢の変動に応じ他の独立企業自体と対等の競争を行つているように経済の自主性を確保することが必要になる。



資金借入の御案内

利は元にありで、商業にはいつも資金が必要であります。然し銀行や一般金融機関で融通の受けられない小企業者のために政府が設けています金融機関について案外御承知の無い商工業者の方もありますので左に掲げて見ましょう。

第一には国民金融公庫であります。

国民金融公庫は銀行その他一般の金融機関から資本の融通を受けることが困難な中小企業の方々に対し小口の事業資金を供給することを目的として昭和二十四年に設立された政府の金融機関です。この業務内容は次の通りです。

甲種普通貸付

借受人の資格　適切な事業計画をもちその事業資金を必要とされる方々で一般の金融機関から資金の融通を受けることを困難とする中小企業者。

貸付金額　個人の場合二十万円以内法人又は連帯貸付の場合五十万円以内

貸付利率　年九分六厘（月利八厘）

貸付期間　三年以内

返済方法　月賦その他

保証人　一名以上（但し担保を提供する場合又は連帯貸付の場合は免除されることもあります）

担保　原則として必要としません

乙種普通貸付

借受人の資格　甲種普通と同じですが次に掲げる特定事業を営み比較的規模が大きく且つ国民経済の維持発展に必要な事業（サービス関係事業は大体除かれます）の方に限られます

特定業種　(1)製造業(2)農業(3)林業(4)漁業及び水産養殖業(5)鉱業(6)建設業(7)卸小売業(8)運輸業

貸付金額　個人の場合五十万円以内法人又は連帯貸付の場合二百万円以内

貸付期間　五年以内

貸付利率　年九分六厘（月利八厘）

返済方法　月賦その他

保証人　一名以上（但し担保を提供する場合）又は連帯貸付の場合は免除されることもあります。

担　保　百万円を超える貸付については原則として不動産その他適切な担保を必要とします。

特別小口貸付

借受人の資格　現在の場所において一年以上の事業実績をもつ中小企業で特に緊急に小口事業資金を必要とされる方。

資金の使途　短期運転資金

貸付金額　一企業につき五万円以内

貸付期間　三ケ月以内（特別な場合は六ケ月以内）

返済方法　原則として一時払

貸付利率、保証人、担保は甲種普通貸付と同じです。

第二には中小企業金融公庫であります。

一般的に中小企業者が必要とする事業資金のうち短期資金は比較的容易に融資されるが近代化、合理化、安定化に要する長期資金を市中金融機関に依存することは困難であります。この事態に対処して「中小企業者の事業振興に必要な長期資金であつて一般金融機関が融通することを困難とするものを融通すること」を目的として昭和二十八年八月に設立された政府の金融機関で業務内容は次の通りです。

融資の対象

(1) 資本の額が一千万円以下の会社並びに従業員が三百人（商業サービス業は三十人、鉱業は千人）以下の会社及び個人であつて特定事業（別記）を行うもの。

(2) 中小企業協同組合、農協、水産協、森林組合生協及びこれらの連合会

(3) 医業を主たる事業とする法人で使用人が二百人以下。

(4) 調整組合及び同連合会。

(5) 酒造組合及び酒造組合連合会、酒販組合及び酒販組合連合会。

特定事業

(1) 製造業(物品の加工修理等を含む)

(2) 鉱業

(3) 土石採取業

(4) 建設業

(5) 物品販売業（動植物その他普通に物品といわないものの販売を含む）

(6) 運送業

(7) 運送取扱業

(8) 通運事業

(9) 倉庫業（物品の寄託を受けこれを保管する業を含む）

(10) 電気供給業

(11) ガス供給業

(12) 医業

(13) 歯科医業

(14) 印刷業

(15) 出版業

(16) 旅館業

(17) 理容業

(18) 公衆浴場業

(19) 映画興行業

（註）洗濯業は加工衛生業に含まれます。

資金使途

(1) 設備資金及びこれに伴う長期運転資金

(イ) 資金の投入により品質の改善、原価の切下げ、生産能率並びに収益の向上等企業合理化の効果があるものであること。

(ロ) 資金が直接工事資金に充当されそれによつて資産の増加をもたらすものであること。

(ハ) (イ)(ロ)に該当する設備資金の投入に伴い必要とされる運転資金であつて短期借入金により調達し得ないものに限られる。

(2) 長期運転資金

企業の所要運転資金のうち短期借入金その他通常の方法によつては企業の安定を得難いものに対し長期融資を行いこれにより中小企業経営の基礎を強固にすると共に一般金融機関よりの短期資金の融通を容易ならしめるものであること。

貸付金額の限度

一企業につき原則として一千万円（貸付先が組合等の場合は三千万円）以下。小口貸付については一件当り百万円以下。

返還期限

(イ) 設備資金は一年以上五年（必要を認められる場合は七年）以内。

(ロ) 長期運転資金は一年以上二年（特別の事由ある場合は三年）以内。

返還方法

割賦償還又は定期償還とし一ケ年以上の据置期間（長期運転資金については四ケ月以内、但し特別の理由あるときは六ケ月以内）を設けることができる。

貸付利率

年九分六厘で利息の支払方法は後払とし元金償還の都度支払うものとする。

担保　不動産その他資産による担保を必要とする。但し小口貸付の場合は代理店の任意です。

保証人　連帯保証人二名以上必要とする。但し小口貸付の場合は一名以上です。又信用保証協会の保証を付けてもよい。

第三は商工組合中央金庫であります。

商工組合中央金庫（通称商工中金）は中小企業等協同組合法に基き設立された協同組合、企業組合、信用組合等に金融の便宜を与えその健全な発展を期する目的で昭和十一年十二月に商工組合中央金庫法に基いて設立された政府と中小企業者の出資よりなる組合の系統的金融機関であります。その業務内容は次の通りです。

業務

(1) 五年以上定期償還貸付

(2) 手形の割引又は当座貸越

(3) 債務の保証

(4) 内国為替業務

(5) 有価証券の保護預り委託売買

(6) 組合又は組合員よりの預金

(7) 組合出資の受入れ又は配当金の支払

(8) 商工債券（割引債、利付債）

融資対象

(1) 事業協同組合

(2) 企業組合

(3) 塩業組合

(4) 信用（協同）組合

(5) 協同組合連合会

(6) 組合の構成員

貸付の条件

貸付利子　原則として五年以内

貸付利率

一年未満のもの　日歩二銭六厘五毛

一年以上二年未満のもの　年利一割二年以上のもの　年利一割五厘

返済方法

割賦又は一時払

担保及び保証人　原則として

(1) 組合の場合は確実な担保及びその組合役員の連帯保証を必要とします。

(2) 組合員の場合は確実な担保及び連帯保証人二名と組合の同意書を必要とします。

税務相談 ◎名義書替へ贈與税

株式を子供の名義に書替へて税務署から一寸「コイ」といわれ、びつくりして当所の相談所へ来られた方が先日ありました。これと同じ「ケース」の方々が相当あると思われますので大阪府発行の「商工振興誌」に同じ問題が掲載せられていますので転載致しました。

【問】私達は現在郊外に住んでいますが、昨年子供が学校を出て大阪の会社に勤める様になりましたので、今まで私が持つていた株主優待乗車券を毎日通勤する子供に持たした方が得と考え、その為に私の持株である電鉄会社の株式を子供の名義に書き替えましたところその後税務署より呼出があり贈与税をかける様にいわれました。

私の積りでは子供に株主優待乗車券を使わせる便宜上株式の名義を書き換えただけで他にも子供があり、その振合上もその子供だけに私の全財産であるその株全部をやるわけに行きませんのですがこうした場合、やはり税金を払わねばならないのでしょうか。

【答】この問題に御答えするに当り先ずおたずねの贈与税とは一体どんなものかという事を知つて置いて頂かねばなりません。

そこでこれに就いて極く簡単に申上げますと、贈与税とは当事者の一方が自分の財産を無償で相手方にあたえる意志を表示し相手方がそれを受取つた場合、すなわちある人が他の人（親子兄弟に限らず他人も）から金、物（動産不動産等）権利（新株引取権、商標権、営業権等の無体財産権及び債権等）等を無償で貰うかあるいは相場より非常に低い価格（概ね半分以下）で前記の財産を譲り受けたとか、又は借金を棒引きして貰つたとかの場合、その合計金額（金以外のものは時価等で評価します）が年間十万円を超えた金額につき最低一割五分から（二十万以下）最高七割（三千万円以上）迄の割合で貰つた方が税金を納めねばならぬ事になつています。この税金のことを贈与税というのです。但し親が死んで遺産を子供が貰つた場合は贈与税でなく貰つた一人につき五十万円以上は相続税がかかります。又たとえ死亡によつて貰つた場合でも法律上の相続人以外に貰つた場合は相続税でなく贈与税がかかると云う事になつています。

大体以上が贈与税の概略ですが御訊ねの株式の場合、先ずその株式を無償で貰つたのかどうかが問題になります。この場合、貴方の積りではやる意思がなかつたが株主乗車券の関係で仮に名義だけを書きかえただけだと主張されている様であり、恐らく事実はその通りであろうと考えられます。併しながら株式は名義を書き換えて初めて名義人宛に配当が来るものであり、株券そのものは有価証券ではありますが、唯株券を持つているだけでは果してその人が真実の持主であるのかあるいは唯単に他人の株を預つて持つているのか会社は勿論第三者には判り兼ねます。そこで一応名義書換が為されて初めてその人の物になつたと判定する訳です。この意味で貴方の場合は名義書換をされたのですからその株式は子供さんの物になつたと第三者として考えるのは当然かと思われます。又仮に一歩を譲つて貴方の主張を税務署で認め贈与の事実が無かつたとし贈与税を課さなかつたとした場合、その後若し貴方が死亡せられたとしますと既に貴方の財産である株式は前記の事情で子供さんの名義となつて居り、今度は貴方の相続財産が無い事になり、若し名義書換をしなかつたら当然相続財産として相続税がかかるのを免れる事になります。

若しこういう事が行われるとすれば、皆生前に財産を前記の方法で夫々子供達に分散し贈与税の時には名目だけでやつた積りは無いと主張し、相続税の時には名義が変つているから相続財産ではないと主張し、結局どちらも納めなくて済むと云う事になり、正直にやつている人と課税の均衡上大変な不公平が出来る結果になります。そこでこうした不公平をさけるために税務署では名義が変つている以上贈与の事実があつたと判定するのも無理からぬ事と考えられます。

次に唯名義が変つたからと云つて一概に贈与があつたと断定は出来ませんが、貴方の場合、子供さんに学校を出られて就職された直後名義を書きかえられたのですから仮に子供さんが時価又はいくらかでお父さんである貴方からその株を買つたと主張されたとしても普通一般の第三者常識としては学生でそれだけの金を持つていたとも考えられませんので、一応これに対する反証が無い限り税務署としては全額お父さんである貴方から無償で貰つたと考えるのも当然かと考えます。

右の様な考え方から税務署としては貴方が子供さんの名義に書き換えられた株式のその当時の時価から十万円を除いた残りに付き前述の段階税率によつて贈与税を算定し、贈与税の申告をして納税する様に云つているものと思われます。

但し、貴方がどうしてもこんな税金を払い度くないと思われるのなら税務署が調査にかかる以前か或は直後その株券を売却してその金をもとにもどすなり或は名義をもとにもどすなりの方法がありますが、この場合は難しい問題がありますからよく所轄税務署の係官に御相談の上処置をとられた方が無難と考えます。

（商工振興九四号より）

回答　沼野襄二（税務士、弁理士）

一寸と一言

私はもう三十数年近く呉服商をつづけている小売店の一主婦です。この長い歳月のあいだにいろいろなことが起りましたが、その中で私がもつとも感じた点を申上げますとお客さまの態度が昔と今と相当変つたことです。古いことですが、昔はお客さまと私たちのつながりもほんとうに深いものがありました。もちろんのんびりした時代ですし、お買物にこられたお客様も店頭でお茶などを飲みながら世間話に花を咲かせたものです。買物をして帰られる時も「どうもありがとうございました」とお客さまの方からお礼をいわれて、こちらが頭を下げたものです。変つたものです。時折りこうした懐しい言葉を想い出しては、何んとなく若い時代が頭に浮かんで参ります。（大阪・君子＝45）

他山の石

明日のホープ・スーパーマーケット

小売商業の問題といえばとかく日本では百貨店対中小小売商の対立という形で論義されやすいが、これはどちらかといえば日本に特異な現象であつて、世界の小売商業界でいま新しく問題を投げかけつつあるのはむしろ百貨店の他人行儀さと中小小売商の品物の不ぞろいの両欠点を排除し、フダン着で便利に一カ所で何でもマトめて一度に買物できるスーパー・マーケットの登場である。本号ではこの小売商業界の花形たらんとするスーパー・マーケットについて、アメリカのライフ誌の記事を紹介し、それにアメリカでスーパー・マーケットを見てきた東商議員、東京青果物協同組合理事長の大沢常太郎氏とジエトロ報道室長桧枝茂信氏にスーパー・マーケットの話をきく。スーパー・マーケットは日本ではまだ小売商業における時代のちよう児ではない。しかし明日のホープであることは間違いない。

全世界に普及の勢い
最大の客に
最小の手間

犬、ネコ、小鳥屋もある

アメリカ諸都市の郊外では女中を使つていない家庭が多いので、主婦は食料品市場やパン屋、菓子屋などに買物に行く時間も機会もない。それで主婦たちは子供たちを連れて自動車を運転して近くのスーパー・マーケットに行く。スーパー・マーケットではあらゆる種類の食料品や商品が並べられていて、だれでも一週間分の食糧ぐらいは一、二時間で買える。

スーパー・マーケットはこの十年以内にアメリカの大流行となつていま全米各地に二万五千軒以上も開店し、その全売上高は全国食料品小売総額の六五%に達する盛況である。いろんな種類のスーパー・マーケットがあるが、中には買物客が自動車を降りなくても買物できるドライブ・イン式のものまである。

アメリカで最大、最善の設備を誇るスーパー・マーケットの一つはインデアナ州のフォート・ウエインあるイーヴイ（EAVEY）スーパー・マーケットであろう。イーヴイの特長は大ていのスーパー・マーケットがそうであるように、客の見ている間に店内で料理された特製品を売つていることである。もちろん店内には薬品、貴金属宝石、陶器なども売つており、また郵便局やペット・ショップ（犬・猫・小鳥などを売る店）まであり、八十五フイートもある鐘の塔から絶えず時間を知らせ音楽を流していて買物客を送迎している。

〝楽し冒険〟購買心

食料品を買物中の婦人たちの購買心理を研究しているアメリカの学者はスーパー・マーケットの買物客は余りたくさんの商品のために軽い催眠状態に陥つていると発表し、また他の研究では買物メモによる買物というのは過去の遺物で、食料品買物客の十分の七は衝動的に買つているといわれる。従つてスーパー・マーケットの経営者たちは催眠度合を増すように努力し、買物客の移動する瞳を、鮮かな色の包装や無料サンプルや、すばらしいデイスプレイ、店内の料理現場などでつかえようと努めている。こうしたスーパー・マーケットにおける販売心理をイーヴイ社長ヘンリー・イーヴイ氏は『食料品の買物は、家庭の毎日の雑用ではなく、楽しい冒険でなければなりません』といつている。

五千種類の商品を陳列

スーパー・マーケットが大当りの一つの理由は冷凍食品だとか詰め合せ菓子、即席コーヒー、ジュースなどのような包装された商品や直ちに飲食できるように準備された商品を集めているためであるが、根本的な原因はありとあらゆる商品を一カ所にそろえているということにある。二十年前には大ていの食料品店では約七百種類ぐらいの品物をおいていたが現在のスーパー・マーケットは実に五千種以上の商品を置いている。

基本的にはスーパー・マーケットの利益は商品の速やかな回転と最大限の客に対して店としては最少限の手間しかかけていないことによる。そしてさらに客を引くためにスーパー・マーケットの経営者たちは古風なやり方に力を入れている。すなわちイーヴイの領収書の終りに

開店二年で年間三千万円の売上げ

値段を安く、返品自由で成功

繊維 大阪市 金沢

【金沢】わずか十坪余の小さい店舗で、年間三千万円の売上げを上げている洋品店がある。しかも開店以来満二年でここまでのしあげるには並々ならぬ努力と、徹底した良品廉価主義があったようだ。

その店というのは金沢市横安江町の大阪繊維。社長の岡本重夫氏はそれまで紳士服店をやっていたが、卅年に店を閉鎖するのハメになった。文字通り裸一貫になった同氏は、手許に残った現金三万円余を持って夜行列車で大阪へ走った。昭和卅一年二月四日のことである。三万円でメリヤス肌着を仕入れ、夜行で帰り、翌日から薄利でこれを売った。その売上を持ってまた大阪へゆく。なにぶん市中より割安のため思ったより好売行きで、夜行から夜行の強行軍の疲れも吹き飛ばした。とにかく現金仕入れ一本というこことが、次第に問屋の信用を博し、製造工場直結の廉価で仕入れが出来るようになつたことで、飛躍へのキソが固まった。消費者に対しては「市中より確実に安いこと」「しかも品質は特価品と違つてよい」ということを実際の商品で知らせていった。

昨年資本金三十万円の株式会社に改組、店舗も明るく改装した。間口三間、奥行三間半、十・五坪で、女店員三名で年商三千万円を挙げている。商品の価格は市中より三割安を標榜しているが、たとえ洗濯後に発見されたものでも品質、縫製不良の品は取換えに応ずるということを掲示、品質保証を行うとともに店頭現金売り一本、掛売、配達は一切行わない。同店へのお客の関心を示すものとして昨年十月に来店者からとつたアンケート（四千枚印刷、三八〇枚回収）でみると来客は金沢から汽車で上り下り四駅の範囲から集まつており、遠く高岡、輪島、敦賀からも回答がある、というように広範に客をひいている。来店回数ははじめてが一三%、一カ月三回以下が四〇%、四七%が三回以上となつており、固定客の多いことがうかがわれる。品質についても不良という答は絶無だったという。

直ちに地方の企業家からマネられた。昨年末ユーゴスラビアのザグレブの国際見本市にもスーパー・マーケットの展示が行われたが、ここでも共産ユーゴの主婦たちを魅了した。

こうしてスーパー・マーケットはより小さいセルフ・サービス・ストアと同様に急激にヨーロッパに拡がり、各国を席捲しつつありその数はもうすでにユーゴからスカンジナビアにかけて五十店が開店している。ラテンアメリカでもすでに約五十店が開店しており、さらに多数の店が建設されつつある。イギリス及び英領各地でも同様なテンポで伸びつつある。

実際スーパー・マーケットの消費者に与えつつある効果は非常に大きい。明るい展示、低価格での大量な販売は従来の需要を満たしてなおその上に新しい需要を開拓しつつあり、それは換言すれば新しい農業、新しい産業、ひいて新しい生活の水準をさえ創造しつつあるともいえよう。（ライフ誌五八年一月六日号より）

小売店が仕入会社設立

一日の売上げは少い日でも四万円、十万円を超える日もしばしばだ。一月末の売出しでは七日間で八十万円を示した。

株式会社全国商店振興会（社長金杉寅雄氏）では廿五日、東京学士会館で加盟百七十店会の支部長会議を開いて歳末売出し対策その他について協議したが、席上新たな構想で共同仕入機関を設けることを発表、賛同を得たのでこれが準備に着手することになつた。

投物の買集めへ 共同でデパートの廉売に対抗

同会は〝黄色い旗の会〟の略称で親しまれているサービス券による顧客招待などの代行機関で十月現在で関東山静など九都県に百七十会、一万五千軒の会員店を擁している（朝日新聞報道の関東商店会は誤まり）同会ではこれら加盟店の販売活動をより強化し、百貨店などに対抗するために、共同仕入機関を設けることとし、そのために資本金四千万円の株式会社全国共同仕入株式会社を設立し、市長からの換金投げ物などを現金で買い漁り、これを加盟店に扱わせようという構想を発表、各支部長らの賛同を得たので設立に決まったもので、資本金は各支部から集め、運営には加盟店の業種別部会を設けて、この業種別の担当者、つまり小売店自体が市場で安いものを拾つて来て、全員で販売に当るというわけ。

従来小売店が仕入れに際して資金的裏付けの弱さから、デパートや大規模小売店と仕入値で太刀打ち出来ないという点を克服しようという意味で注目されているが、発足は来春早々になる見込みである。

全国商店振興会 仕入は専門家が当り、販売網は関東全域の一万五千店があるわけだからストックを作る心配はない。また現金仕入、現金販売を原則とするから、市価より二、三割安の品物を扱うことが出来る。

同店ではマージンは一五%のもの二割、二〇%が四割、二五%が四割といった線で岡本社長は「昨年までは、広告もあまりやつていなかつたが、ことしは積極的にやつてゆきたい。さらに大型自動車による移動販売も考えている。なんとかして年商一億円までゆきたいというのが私の夢です」と語つている。（繊維小売新聞より）

大売出しの景品あれこれ

やがて中元の大売出しもやつて来ますがいつも商店街では、賞品の選定に仲々苦心を要します。

昨年末の大売出しで東京市内のあちこちの商店街の景品の模様を拾つて見ましょう。

一等の商品にはどこでも頭を悩しているが、これにも考え方が二つあるようだ。豪華品で消費者にアピールしようとするもの、どうせ当る人は少数だからそれよりは数多くお得意様の御機嫌をとりむすぼうというもの。豪華組にしても一等桐タンスというのは昔のこと「自動車差し上げます」はケタハズレとして、家庭電化の波にのつて電気洗濯機、テレビというところがどこでも頭に浮ぶようだ。下等優遇組はどこも実用的な家庭用品というところで筋を通そうとしているようだ。

毎日一本洗濯機

赤羽東口商店街連合会では十日から二十九日まで「歳末福引き大売出し」を行うが、買上げ三百円ごとに抽せん券

一枚、五十円ごとに補助券一枚を進呈。期間中は特賞にナショナル電気洗濯機を毎日一本ずつ出す。また赤羽一番街では各店一品ずつ（三百円程度の優秀商品）を福引きの中に入れてサービスする。

こちらはテレビで

中野北口美観商店会（会長沢野磯次郎氏）では七日（二十八日まで）から歳末福引き大売り出しを行うが、買上げ五百円で抽せん券一枚、百円、五十円で補助券を進呈、景品にはテレビ等の電気製品を出す予定。

ヘリコプター宣伝

東京十条銀座商店街協同組合（理事長大塚内蔵氏）では十日から北区商連年末共同大売出しと並行して二十九日までの二十日間〝歳暮福引大売出し〟を行うが、期間中はお買上五百円毎に一枚、五十円毎に一枚（補助券）の抽せん券を進呈、景品には一等自転車、桐タンス、二等洋服タンス、三等菓子器、四等醤油雑貨、五等雑貨、六等粉石ケンの他北区商連賞。また宣伝にはヘリコプター二回、マネキンサンドウイツチマン、宣伝カーなど。

家庭用品二千円

葛飾区四ツ木銀座新盛会（会長弥十郎倉太郎氏）では十日から〝歳末福引き大売り出し〟を行うが、期間中商店会の入口を飾るほか宣伝に九万円をかけ、買上げ三百円ごとに抽せん券一枚、五十円で補助券を進呈。景品は例年とは違つて下等の景品を厚くして家庭用品菓子等を（二千円程度）を進呈。

松組竹組梅組用品

下北沢商店会（会長宇木定吉氏）では〝歳末福引き大売出し〟を十一月二十八日から十二月五日と、十二月十五日から二十八日までの二回に分け、買上げ五十円ごとに一点券（四分）を進呈、十点で二十円相当、三十点で七十円、五十点で百三十円相当の景品と引換える。景品には家庭用品を中心に五十点以上まとまると松賞千円、竹賞三百円相当、梅賞十点券の当る抽せんを楽しむ。またこの売出しは五日で一まず終り、十五日からの後半売出しは下北沢三地区で連合売出しを行う。

正月座布団を一組

小岩駅前美観商店街（会長井上智堂氏）では一日から二十五日まで「歳末福引き大売出し」を行う。今年は最下等に景品の中心を置き、実用本位の景品を と一等に正月用座布団五枚（三千五百円相当）―二十本を用意。

金券渡して……
また買つて貰う

物より金、金で当籤者にお好みのものを自分の街で買つて頂こうという線で、金券を出しているところも多い。額は一万円が圧倒的。なかには銀行とタイアップして五千円位までの小切手を出し、加盟店で現金化するとうたつているところもある。現金化を頼むにしても何かは買つて頂けるだろうという狙いと見るはヒガメか。

点数式金券一万円

麻布十番商店会（会長松徳市氏）では「歳末大売出し」を十日から三十日まで行い、特賞に一万円の金券を出すほか、末等は十円程度の景品を出す。これは点数式を採用（一点三円程度）して下級の当せん率を良くすることがそのねらい。

三角籤金券一万円

浅草商店連合会では「地味で実益のある売出し」を計画。あわせて地元百貨店の松屋と提携してスピード三角へじ、景品には金券を発行、最高二万円から最低百円券まで、当せん率は五本に一本の割。

景品総額七百万円

蒲田東口、西口商店会の連合歳末福引大売出しは約五百店が参加して一日から二十八日まで開かれる。期間中は買上げ五百円で抽せん券の本券、百円で補助券を進呈。景品には総額七百万円を掛け、一等一万円の金券（六本）を贈る他、四等には十五円程度の品物を出す。また装飾宣伝費に四十万円。

奥沢商店連合会では十日から歳末福引き売出しを行う。これは世田谷商連の福引き売出しと並行して連合会独自で行い、特賞に一万円（三本）一等五千円等の金券を進呈。

小切手現金化もする

中野鍋横大通り商店会では昭美会三味線橋通り共栄会と合同して歳末福引き大売出しを十日から二十八日まで行う。買上げ三百円ごとに抽せん券一枚を進呈、景品には富士銀行の五十円以上五千円までの小額小切手を出し、加盟店で現金支払いをするほか希望者は貯金も出来る仕組。また残念賞として六等ばかり十本引いた客には五等の景品を出す。

また一日から八日までは歳末売出し前哨戦として買上五百円、千円以上に附近の映画館の入場券を進呈。

〝夢よもう一度〟
二重抽籤

物にしろ金にしろ、一度はずれてがつかり組の主婦や嬢ちやん坊ちやんの御機嫌を取り結び、二度くじをひかせる工夫もある。〝夢よもう一度〟消費者にとつては魅力だろう。

はずれ籤に商店賞

北千住電車通りサービス会では商店街躍進十周年記念謝恩歳末福引き大売出しを十日から三十日まで行う。買上げ三百円ごとに抽せん券一枚、六十円で補助券を進呈。景品は五等の中から抽せんで特賞にスクーター、前後賞として三面鏡、毛布三枚一組を出す。このほかはずれくじ十本を持参した客には各商店から出された賞品を商店賞として二重サービスする。

役に立つ空籤十枚

板橋不動尊通商店街（会長沢井正蔵氏）では十日から三十日まで歳末福引き大売出しを行う。特賞に一流メーカー品の電気洗濯機を出すほか最下等にはビニール袋入キャラメル。また最下等しか当らなかつた人のために抽せん券十枚を貯めてもう一度くじ引きをさせる二重サービスを行つている。

招待券でくじ引き

大井銀座共栄会大井西口商店会の連合歳末大売出しは約四百店舗が参加して一日から二十九日まで提灯、クリスマスツリーを全店に装飾、景品一等タンス、自転車を出すほか、区商連の主催する正月興業の新橋演舞場招待も出す。この招待券をひき当てた人（約百二十名）を区の公会堂にまねきテレビの当る特賞を出す計画。

スタンプ・セイビング・システム
（奥様ボーナス制）

小売商の販売増進策は何んといつても固定客をつかんで、より良いサービスをすることにあると、最近チケツト販売に代つてスタンプ・セイビング・システムが漸やく本格的に実施され、各地に話題を呼んでいる。

四カ月で四千円貯めた主婦もある

このスタンプ・セイビング・システムというのは〝いいかえれば〝奥様ボーナス〟で、戦後アメリカで盛んに行われ、小売店の客の固定化と固定客へのサービスをねらつて

買上額に応じて美しい切手をお客に進呈し、お客さんはこの切手を貯め、その枚数に応じて貯金とするなり商品と交換するなり好きな方を選ぶ仕組。

現在各地で行われているのは普通預金として預入れができ、普通の預金同様自由に引出せるやり方で進呈する切手の額は買上額百円について二円から五円である。

このサービスは、チケツトサービスが特定の顧客へのサービスであるのに対して、小売店の利幅を少なくして全体にサービスする方法であつて、盛り場の商店街よりも住宅街の商店街に好評のようである。利用者である〝奥様〟の意見として(イ)正札値引より信用できる(ロ)払いがたまつて悪循環の月賦より合理的である(ハ)預金するにしても金額がわずかだから銀行より信用組合の方がよい、と言つている。

切手発行組織として第三者が小売店と消費者の間に立つて営利会社を作つて干与する傾向も出てきているが、この種のものが乱立するようになればチケツトと同じ弊害が起ることが早くも憂えられている。〝奥様ボーナス〟制の実例を東京都下に拾つてみると――

★大宮S・S会＝大宮市と商工会議所、大宮商店街連合会が音頭をとつて六月からはじめ、現在加盟店数は市内全店の五百店、会員数は市内の三万五千、市外一千世帯となつている。

ここでも百円につき一枚二円の切手をはり六月と十二月の年二回市内のどの銀行の窓口に出しても現金と換わり、また期限前では切手貼付帳が一杯になると銀行の窓口で普通預金通帳と切りかえる。ここのもう一つのねらいは市民館の建設に利用していることと、酒、タバコ、塩等の専売品、主食等は切手がもらえないという。

また市民や店にアンケートを出してS・S会の利用状況を調べている。

その他目由ケ丘商店街連合会でも年末の福引き売出しに替るものとして常にお客に魅力を与えようと研究している。

★板橋区商店街連合会(会長植木左策氏)＝区内四十六商店会、二千七百軒の商店が加入して一本となつて来月一日から〝奥様ボーナス〟をはじめる。加盟店からお客が買上額五十円ごとに一枚(一円)のサービス券と切手の台紙を進呈、台紙が一ぱいになつたら最寄りの信用金庫へもつて行き、お客名儀の口座に入れる。しかしこの預金の引出し時期は毎年六月と十二月に限るという仕組で、差し当り各加盟商店会のなかから十店か二十店のサービス加盟店を出す予定で将来は商連加盟全商店に実施するという。

★株式会社ショツピング・サービス＝〝奥様にボーナスを〟というような文句で、去る五月二十日発足した「楽しいお買物の会」は、山の手方面の主婦を対象としていたが、九月末S新聞社とタイアップし、加盟店も新宿をはじめ池袋、中野、下北沢、渋谷、吉祥寺、東十条、丸の内とのび、十月初旬現在で業種別にみると、呉服店の百十四店をトップに飲食店の百八店、洋品雑貨、履物、家庭用品、時計店等合計五百二十九店となつている。会員数も三万を越え下北沢のある主婦は四カ月で五十枚張りの切手台紙が十七冊にもなり、四千二百五十円のへそくりを貯めたといわれる。

商売往来　ひやかしのお客様を大切にすべし

「どうも、私の店では、ひやかしのお客さんで、売上げの方はサッパリでー」こんなことを口ぐせのようにいうお店はたくさんあります。つまりこういうことがまづ口にでる裏づけには、ひやかしのお客様は絶対に買物はして下さらないんだ、と始めから思い込んで、いつも買物をして下さるお得意様や、あるいは、「何々を下さい」といつて来店されるお客様と差別をハツキリつけて、ひやかしのお客様はダメなんだ、といつていることにほかならない。この考えは、小売店の大きなマイナスだと思う。

お得意様を大切にすることは、いうまでもなく当然のことなので問題はないにしても、このひやかしのお客様がどうしたら買物をして下さるか、研究することは小売店販売の、一つの課題ではないかと思う。

お客様の買物は、約三割ぐらいは、始めから買うつもりでなくてお店で商品を見まわつているうちにほしくなつて、買物をなさるものだといわれています。特に文化商品或は専門品といつた商品は見まわりのお客様が買物をされる比率がかなり高いものとなつています。だから、ひやかしのお客様はダメだといつて無関心であつてはならないことも又当然なのです。

けれどもひやかしのお客様は、買物までに時間がかかり、すぐには買物をなさらないわけで、お店にしてはむづかしいお客様なのです。買物には、「注意」「興味」「連想」「欲望」「比較」といつたいくつかの階段を一つずつのぼつていつて、始めて買物をされるのです。この階段の途中で、お客様が恐怖を感じて、ひきかえすようなやり方をつとめてさけなければいけません。

ここで考えてみたいことは、たとえ買物の意思がなく、云わゆるひやかし半分であつても、全然そのお店に興味がなくて、わざわざ時間をかけてまで、お店に来られるかどうかということです。お店への好意や、商品に対する関心、これらのものが漠然としたものであつても、結局は明日の買物の基礎となるわけです。今日買物をなさつたお客様だけがお店のゲストウィルなのではなく、今日買物をなさつたお客様は昨日のひやかしのお客様であつたかもしれないことを考えれば、ひやかしのお客様だからといつて、粗末にしたり敬遠することはできないわけで、大切なお客様としておむかえしたいものです。

△へその緒と疲労回復

へその緒というものは、疲れをいやす妙薬としては最も良い物だそうであります。産婆さんが、赤ん坊から脱落した、へその緒を桐の小箱に入れてくれるのは大病をしたときに、それを煎じて飲むようにと昔の人は大切に保存したのに初つているといわれています。

そんな馬鹿なことという人もありましようが、現代の科学で調べて見ても、へその緒や、お産の時の胎盤のなかには「ビタミン、ホルモン各種の酵素」などが、豊富に含まれているそうであります。

馬のことは存じませんが春日の鹿は、新緑の頃、お産をすると、子鹿と一緒にでた胎盤は、きれいに親鹿が食べて仕舞います。そうすることに依つて、子鹿に与へるお乳が大変良く出るし、産婆の疲労回復にも大変役立つからです。

さてへその緒や、お産の胎盤が、いくら疲労回復の妙薬だからというて、我々日常に之を用いることはできません、然らばどのようにすれば、うちの従業員、私の店の店員、職員や、事務員の疲労を軽減し、疲れることなく仕事の能率を上げられるかを研究し、実行することが重要な企業経営の「ポイント」であるといえましよう。

先づ第一に心理的に楽な気持で仕事をさせることです。心配ごとか気にかかることがあるとそれが必ず疲労感を強くするもので、職場の事故などもこういう時に多く起るようであります。だから従業員が心配ごとなどがありそうな時にはその問題を早く処理させるとかカウンセリング等の技術で気持をもみほぐしてやることなどが望ましい。また職場で静かな音楽をかけることや、まわりの壁の色などに柔らかな色を使うこともこの意味から効果があるといえましよう。また監督者が部下に温い態度で接すること、仕事の教育を十分にして仕事に自信を持たせるなども楽な気持で仕事に疲れを感じさせない方法でありましよう。

第二には仕事に適度の緊張と弛緩をもたせることで、これは映画などをみてもわかるように緊張した場面の連続でも疲れるしまのびした場面ばかりでも眠くなるように、人間には個人差はありますが適度の緊張をもつ仕事とその間にはさまれた休みというものは疲労を少なくするもので一時間の仕事に四、五分の休息は疲労回復に重要なことであります。

第三は物理的見地から考えることです、それは照明がちらついたり、暗かつたり、まぶしかつたり影が出来たりして眼を疲れやすくすることも禁物です(人間の眼は一日十四五時間は物を見ても疲れるものではありません)、又机やイスが高すぎたり低すぎて不自然な体位で仕事をするために疲れるものであります。これらを仏きやすいようにしてやることが大切で、なお暑さ寒さとか空気の流通の良し悪しなどは一般に疲労に大きく作用するよう考えられているが暑い場所の肉体労仂等の特例を除けば気分的なものなのである。

第四は仕事の時間が適当なことで、個人差はあるが通常一週四十八時間ないし四十四時間、一日八時間ないし九時間が疲労という面からみた最適時間であるという研究結果がでています。

◎三つの新らしい商売

(その一)

○ナイロン・シヨツプ

人間というものは、新らしい物事に興味をもち、目先の変つていることを非常に好むものである。ここに目をつけて、商売にも新鮮味のある新らしいものはないかと、あれこれ拾つて見ました、皆様、一つ如何です。

時代の花形商品ナイロンを専門に扱うアツプして、その会社の製品のみを扱う店であるが、この場合大メーカーとタイわけだ。

したがつて看板も大メーカーの名前を使うことになるが、ここ二三年の間にこ

ういった店が主要都市にボツボツ発生してきている。

この店になるには大メーカーの特約店に申込むことになるがその土地の繁華街で、附近に同業店がない時には認めてくれるようである。

他の会社の商品は一切扱わずナイロン製品のみを扱うが、各店は独立採算制である。

シャルマン、ポプリン、ジャージ、シャンプレーなどのナイロン着物が評判がいいようで、ドレス用にオールナイロンのタフタ、フロツキーもよく売れるようである。製品ではブラウススカーフやブラジャー、スリツプなどの下着、手袋、ワイシャツといった商品もある。大メーカーとしても自社製品の宣伝にもなるので「ナイロン、ショツツプ」という消費者へのPRを兼ねた機関紙を各店に送つているし、美しい色の突出看板を出してくれたり、定期的に経営研究会も開いている。化学繊維の普及と共にこのような店も伸びていくであろう。

（その二）

スーパー・マーケツト

野菜、果物、食肉、鮮魚、酒類調味料、菓子、罐詰、びん詰、保存食品、鶏卵、豆腐など食料品、それから日用雑貨が一軒の店で全部まにあえばお客としても便利である。

かりにお客が夕食の仕度に、あれこれ食料品を買う際、あの肉店この青物店と行つたり、来たりしないですむし、買い落しの心配も少くなるこういつた名を各種の食料品店が連合して作るのも一つの方法である。急に住宅が立並んだ新開地に適しているが、売場はあくまで、区切りをつけず、丁度一軒の店のようにする。そして店内道路は広くとり、陳列商品はほとんどお客が自由に手にとれ選べるようにする（生鮮食品の一部は別）つまり開放陳列にして、正札をつける。

またものによつては一定量を前もつて袋詰めにしておく、そして青物、鮮魚、肉類、保存食品、果物、菓子といつたように商品を関連させて、お客が店内を一巡すると、ほしいものが買えるようにしておくわけである。これを更に一歩前進させる方法として、入口と出口をハツキリ区別し、入口に買物かごか或は乳母車のような買物車を用意してお客が入口で、この買物かごをもつと、店内を一巡しながら、気に入つたものを、そのかごに入れ、出口にある勘定場で清算させるセルフ・サービスを取り入れたやり方もある。

買物に当つてお客の手を借りるので、人件費の節約になり、それだけ安い値段で売れる事になる。

（その三）

○自動販売機

電車の乗車券、キャラメル、煙草、香水、落花生、おみくじ、新しいものでは酒などの自動販売機が出回つている。この自動販売機に手を加えたもので、旅行者向きの、歯ブラシ、歯磨セツトなどどうだろう。旅行の場合荷物をできるだけ少くしようとするものが多くなつてきているので、駅付近など向くだろう。サンドウイツチ、弁当なども考えられる、観光地や移動客の多いところなど、手軽に買えるし、また夜間おそくなつたときなど殆んどの店は閉めている関係上、金さえほうり込めば用が足りるので便利であろう、百円の銀貨が出回わつているときだから。

また昔しあつた十銭入れるとガスがつく仕組を、テレビ、電気洗たく機、冷蔵庫などに取付け、お金を入れなければ使えないようにし、集まつたものを毎月「カギ」をもつて集めにいきこの使用料が月賦販売代金にたつしたときにその品物はお客のものになるようにすれば、販売促進に役立つであろう。

その他観光地などにある有料便所も硬貨を入れると、ドアーが自動的に開いて用がたせる。荷物の一時預りのキャビネットも同じようにすれば人件費がはぶける。など新企画の販売法も十分考えられるのではあるまいか。

◎販売に四つの段階あり

店頭におけるお客とセールスマンとの応待による販売は、次の四つの段階に分けて考えることができます。

第一段階　お客を迎える

まず第一段階ではセールスマンは心からお客を迎え、お客にサービスする準備をします。すなわちこの段階においては、セールスマンはお客に対する言葉、態度、サービスへの準備をするとともに心構えの準備をすることです。常に相手の興味、関心となる点に留意していなくてはなりません。また熱心に勇気をもつて自信たつぷりに準備しておくことが大切です。さらになにかお客の利点になりそうなことを心掛けておくことも必要です。

第二段階　興味をおこさせる

お客はここでも疑問をもつています。このことを忘れないようにして話を進めることが大切で、自分の関心や興味となることばかりをセールスマンはいつてはなりません。できるだけ相手の疑問や関心をみつけることが肝心です。相手が一歩進んできたら、一歩退ることを忘れないように、使用方法について語り値段について話をすすめるようにしましよう。

第三段階　商品を見せる

ここでいよいよ商品を見せる（デモストレーションの）段階に入ります。従つてこの商品に対して説明する重要点を忘れないように、また説明が前後まちまちにならないように系統だてて分析して、一段階毎に強調しなければならない点を心得ておくことが必要です。商品を買おうとするのはこの時です。表現の仕方に注意してこの商品の重要な価値を知らせるとともに相手の目や動作に注意することが大切です。

第四段階　販売を締結する

商品の取扱い方法、その修理方法、使用方法などについてお客に尋ねられたらもう第四段階に入つていると思つて差支えありません。お客はもう心の中で買おうと決めているのです。この場合は適当な助言は求められたら心よく引き受けることが大切であります。

茶ばなし　人間万事塞翁の馬

人間は誰しも不幸に陥ることがある。そんな時に、そのやるせない気持をどうして転換させるか。それは将来に新たな希望を持つようにすることである。では将来に希望を持つようにするにはどうしたらよいか。それは既に出来てしまつたことを過去のこととして忘れることである。

昔から「人間万事塞翁の馬」という故事がある。

ある老人が奥地に住んでいた。自分の唯一の財産であつた馬が一朝のうちにどこかへ逃げ出してしまつた。馬がいなくなつたことは老人にとつては大変な災難であつた。ところが一年も経たない間にその馬がひよつくりと他の一匹の馬を連れて帰つてきた。しかもその馬は村でも稀にみる立派な馬であつたので、多くの人から、その幸福をうらやまれた。

だが、それもしばらくの喜びであつた。ある日、長男がその馬に乗つて遠乗りにでかけた時に、誤まつて馬から落ちて片足を折り、遂にちんばになつてしまつた。

馬によつて得た幸運がかえつて不幸の種になつたわけだ。ところがそれからしばらくたつと戦争が始まつた。村の若い者は全部徴集されて出征した。しかも非常な激しい戦争になつたので、その大半は戦死してしまつた。

こんどは不幸が幸運になつた。老人の長男はちんばであつたために、戦争犠牲者にもならずに済んで、親子共に無事に一生を終ることができた。

吉凶禍福は縄の目のように現われるのが世の常であるとすると、それにくよくよすることはいつたい何であろうか。

世のなか艱難辛苦の荒波越えて
男は度胸でおいでなさい
くよくよしたとて仕様がない
いつかは芽も出る花も咲く
移り気な浮世の習いに
取り越し苦労はおやめなさい
悩みなんそは　コチャ知らぬ
意地と張りとの心が　ソレが後生楽タイ
アカチャカ、ベツチャカ、チャカチャカベ

年をとつて、自分の歩んできた道を振りかえつてみると、その時は大変に心配したことが後になつて何でもなかつたことがいくらもある。待てば海路のひよりというが、あらしの後には好天気がくる取越し苦労をしないで、あくまでがんばることが必要だ。

世の成功者の伝記を読んでみると、いずれも最後までがんばつた人である。聖書のなかにも最後まで忍ぶ者は救わるべしというのがある。確かにその通りで、結果から考えると、今しばらく我慢しておればよかつたと思えることが多い。

山で遭難した人など、後にその場所に行つてみると、今少し道を下つていれば人家に出られた所であることがある。商売の手違いで自殺した人など、今一月も我慢していたら、世の中の景気が一変していたのにという実例は少なくない。

神様は人間に忘れるという本能を与えてくれている。この忘れるという本能は、使い方を上手にすれば大変に役に立つ。不幸の時に使えば、それこそ最良の医薬になる。（日商ニュースより）

茶ばなし

面白い電話のはなし

電話器を発明したアメリカのベル氏が、明治十年に来朝、電話というものを日本に紹介した。だから割合に早くからこのような文明の利器のあることは分つていたのだが、一般に実用化されるようになつたのは、明治二十年代以後で、東京から、熱海、横浜、阪神と拡張された。

電話料は東京、横浜が一通話十五銭で、更に東京都内、九町以内は五銭、十町より二十町まで十銭と距離に比例して追加されるようになつていた。その頃の米価は一升四銭であつたから随分高いもので、加入者が少く、交換局を設けた時などは、当局者が民間人を宴席に招待して電話の申込を勧誘したのだが、それでもやつと百二十人の申込を得たというような実情であつた。

石坂泰三氏の話に、逓信省の中に電話局ができて、初めて女子交換手を公募したのは明治の終り頃であつたが、今と違つてまだ女子の職業進出が少く、応募者の中には、親がついてきて「お上の仕事だから娘は出しますがよそさまなら絶対に出しません。」などといつている人もいたくらいである。

電話をかけて先方を呼出す時に頭を使うのは、相手の敬称をどう呼ぶかということだ。大概、女中さんが電話口に出るのだが、昔は家によると「殿様」とか「御前様」とか言わないと取次いでくれなかつたこともあつた。今でも一般的に使われる言葉は「先生」という敬称であろう「先生はお目覚めですか」というのが一番無難だ。

先生の語源は自分より先に生れた人という意味からである。相手が政治家のようにあたり障りの多い場合には最も便利な言葉だ。もつとも寄席に行くと、落語家が「先生というのは、先ず生きているという人だ」と皮肉をいう。先生にも上から下まであるわけだ。

電話をかけて困るのは自動電話を待つている時だ。先番の人がだらだら長くしやべつている。汽車に乗る時間のない時など困ることがある。

現在、忙しい人は電話と自動車がなくては仕事にならぬ。ロンドン、ニューヨークのように遠い所との大きな取引でも、電話で用件を足すことがある。また日本内地でも組閣のような忙しい時には、大臣の任命も電話ですますことがあるようだ。かつて三土忠造氏宅の応接間で話を伺つていた時に電話がかかつてきたことがあるが、それは組閣本部から内務大臣になることの承諾を求められた時であつた。

会社の重役の場合でも、電話で了解を求めることが随分多いようだ。かなり面倒な人事問題でも電話で決めることがある。確かに電話は便利だ、生活の必需品だ。

電話は急ぐ時の用が足りるので落語家は「電話は急げ」（善は急げ）などとシヤレを飛ばす。またこんな色つぽいシヤレもいう。

「お顔が見たけりや写真でも、お声が聞きたけりや電話でも、こんな便利な世の中に、会わなきや、できないことがある。」

なるほど、電話は便利だ。だがそれかといつて、自ら限度がある色恋はもちろん、入りこんだ政治の裏話とか、難かしい商売の打合せになると顔のみえない電話では体温が通わない。そんな時にはやはり面と向つて話さなくては纏まらぬ。

（会議所ニュースより）

思想のよろめき

去年のICBM、人工衛星の年だつた。アメリカとソ連がその立場を逆転させた年である。その逆転は直ちに日本の思想界にも反映した。昨年の十月以降の新聞、雑誌は人工衛星ブームであり、これを苦々しく思うものも否定できないほどの激しさをもつて、日本中を一色に塗りつぶして仕舞つた。

そうしたなかに、一きわ目立つ活躍した人々がある。いわゆる左翼系の論客である。彼らはいう。ICBMの出現、人工衛星の成功によつてソ連の勝利は不動のものになつた。アメリカやイギリスが戦いを挑もうとしても、ソ連科学兵器は一瞬の間にそれらの国々を壊滅してしまうだろう、現実の力関係をよく眺めれば戦争は不可能に近いものだ。ソ連科学は遂に勝利したのである。

これらの言葉は一つの真理を含んではいるが、すべてが事実ではない。（第六十一、二合併号　林克也論参照）

しかし、言葉のマジックはおそろしいものである。力（人工衛星、ICBM）の恐怖を説きその力を正義とする考え方は日本中を知らないうちに麻痺させようとするのである。終戦以後の日本人は、長いものにはまかれろという考え方が強くなつているから、それは当然かもしれない。

ということは、なにが正義であるか判定がつかなくなつたからである。

人工衛星の成功は、人類の夢を遠く月世界にまで運んでいく曽つて考えても見なかつたことが実現可能になつたのである。

月を見る人の心は変つたが、その人の生活も暮らしも、また本質的な意味で考え方は少しも変つていない。これは二十世紀から二十一世紀の曙だからだ。

たしかに、人工衛星は人類に夢をもたらした。だが、それはいま日本で展開されている人工衛星ブームであつてはならないし、また力関係を正義と見誤つてはならないものである。ここに思想のよろめきがある。

日本の前途は、もう少し現実を眺め、矛盾を克服して自らのものによつて進むべきだしそれによつて他を眺めるべきだろう。（国際ニュース紙より）

日ソ漁業協定の裏幕

日ソ漁業協定は締結された。自画自讃するものは、これは満足すべきもので、日本外交の勝利だという者もある。またこれは大失敗で、日本の北洋漁業の将来はこれで終えんを告げる一歩を踏みだしたものだという。

前者は自民党の代弁者たるものか、或はこの同調者で、後者の中に社会党がいるのはまことに奇妙の感がする。最も社会党は領土問題では南千島の日本への復帰を当然だと主張していたのだから、この説は当然の帰結であるといえるかも知れない。

伝えられるところによると、今年度十一万トンの漁業が出来るかわりに、来年度はオーツク海に出漁できないということが条件だというから、今年は何とか日本側の主張を少しは認めよう、けれども来年度からはオーツク海には行けないのだぞ、これは絶体の条件だぞと認めさせておく一方、来年北洋漁業がどんな少ない額に減らされても、これには日本としては文句は言えないということになる。

昨年度のイシコフ河野会談とフルシチヨフ河野会談では密約がある、文書があるからそれをお目にかけようと、この会議の初頭にソ連側が言い出して大センセーションを捲き起したことがあつた。今度は、こんな出たとこ勝負の密約や文書は取りかわさないが、赤城代表は、今年は十一万トン下さい、そうして下されば来年はオーツク海に行けなくても結構ですと約束を公然としたようだ。

河野代表がソ連から帰り、鳩山内閣が辞職すると、鳩山さんは日ソ親善協会長になつた。このお膳立ては河野さんだと専ら噂されたものである。鳩山さんはソ連の日本代表部をヒソカに呼んで日ソ問題を進めた人、その鳩山内閣の執権は河野さんであつた。赤城代表は岸派である、岸、河野の関係と、日ソ漁業交渉と赤城代表の接渉、どうもそこに何かありそうだ。あつてもよい。国を売り、漁業家の利益を自己の名利のために売ることさえなければ仕方あるまい相手はソ連だから、然し自分のために裏があるのは困る。（文化と緑化誌より）

× × ×

× × ×

今年度各業界の景気を占う

ことしは、どんな景気が来るか―。経済各界の景気見通しは楽観、悲観まちまちだが、世界景気特に米国の景気後退に加えて、国際収支の改善、わが国経済の健全な発展を目的とする金融引締政策が依然つづく限り、今後景気がどう展開するかは早計に判断できない問題であろうが、以下日本商工会議所の観測による『今年の景気』を業界別にうらなってみよう。

痛い値下げと減産
―四月以降の立直りに望み―

鉄鋼 富士製鉄が十二月積み鋼材から建値を無視した特別販売価格で売り出したことは、業界に乱売戦の危険を生ぜしめたが、一応大手三社の協調が回復、その後通産省の行政指導により一月積みからは高炉七社が現行三社建値にくらべ銑鉄三千円引き、鋼材四―五千円引きの新建値と、棒形などの競争品種につき更に二千円引きの特別価格（十二月に遡及）を実施することになり、はじめて七社の価格一本化ができた。また今年一―二月期には昨年七月―九月期にくらべ普通鋼で二割以上減産する方針が決った。しかし値下げと減産がかさなる以上、資金繰りはますます苦しく、財政面では揚超の時期でもあるので市況は一般に今よりも悪いのではないかと考えられている。問題は四月以降立ち直るかどうかだが国際景気の後退も悪材料となつており、大きな期待はもてない。大手メーカーの業績も悪化しようが、平炉、単圧メーカーは相当な打撃を受けよう。

機械 金融引締めの影響は受注の面にいち早く現われたが、それまでの好況期にかかえこんだ受注を大量に残している。当面はこれを消化するために生産のピッチを上げなければならない。三十三年度九月期ごろまでは各社とも業績にあまり不安はないようだ。工作機械についていえば現在わが国の老朽工作機械が三十六万台に及び、この代替が潜在需要となつている。しかし単なる代替ではなくより高性能のものが要求されるわけで、今後技術の程度や生産機種により受注にかなりデコボコがあらわれることとなろう。大手各社は大型機、専用機の集中生産に進むものとみられる。産業機械は設備投資に直接的な関連をもつ機種が多く投資くりのべの影響を急激に受けている。しかしこれも生産機種の独占度と需要先産業の動向によつてかなり差異がある。新規の受注が細つてくるにつれ、この差異がハッキリしてきたが、今年は優劣差がさらに明確となろう。

三月期決算は減配続出か

海運 海運業界の好不況は一にかかつて国際海運市況にあるが、これが昨年は不定期、タンカーとも三月以来下降の一途を辿った。加えて国内には輸入抑制による貨物の減少、海員ストと付録がついて四苦八苦の目にあつた。

海運市況は今年も当面反騰の予想がたたない。不定期船積荷の主力である石炭鉱物は西欧の石炭ストック増や豊作であまり期待できないし、新造船はここ一、二年でかなりふえる。国内事情からみるとストによる人件費の上昇、船腹の急拡充のための借入金増加で懐具合は悪くなる一方。もつともタンカーの部門は契約が長期なのでかなり安定はしているが、これとて貨物部門の兼営だから多くを期待できない。三月期決算は減配会社が続出する予想である。

そこで業界は市中銀行融資の開銀肩代りを要望し大蔵省との話合いに入つているが、これが実現すれば金利負担が大分軽くなり一息つけるのだが…。

激化する月販競争

家庭電器 今年の業界は激しい販売競争で彩られることになるだろう。「つくれば売れる」時代は全く過去のものになつたが、市場安定のための安売防止が公正取引委員会の槍ダマにあがつてからというものは値下げ競争のすさまじさは眼をみはらせるばかりだ。たとえばテレビは一流メーカーものとしてはじめての六万円台テレビが早川電機の手で送り出され、おつかけるように三菱電機が滞貨を安売り業者に処分しようとした。三菱電機の場合は反響が大きすぎたため引つこめられたが、こうした傾向は利潤をしぼ

りとるものとなる。需要をふやすために東芝、松下、早川など月賦販売に力を入れて、月販競争にシノギをけずつている。最近は大資本をかさにきた重電機メーカーの進出が積極的だが、今年はこれらメーカーの販売攻勢が関西勢を中心とする弱電メーカーを大いに苦しめることになろう。こうして業界は一つの転期を迎えるであろうとみられている。

製粉界は当り年？
大衆酒と競り合うビール

食品 砂糖は原糖高の製品安で参つているが、本年三月期はもつと悪い。いまでこそ原糖は安いが、溶糖制限のため、高い手持原糖は一、二月ごろまで繰越されるうえ操短によるコスト上昇が加わるからだ。それ以後は原糖は安くなるが併行して製品価格もある程度下降するから油断は許されない。

製粉はここ一年ですつかり回復したが、今年も小麦粉は食生活改善のため豊作をよそに好調だしフスマは酪農ブームにのつて需要が旺盛といつた調子で見通しは明るい。製油は輸入大豆の動向いかんで左右されるが、アメリカの大豆は豊作で値下りが大きいし、輸入量は外貨削減でむしろ減少するので市況は堅い。今年は業界の回復期といえよう。

ビールは競争激化の年である。何しろ生産量は年内三百三十万石ふえるのに、需要の方は消費景気の一服で安い合成酒、焼酎に移行する気配だから大変だ。

乱売戦の酒造業界は新品種の売出しによる捲返し作戦に大量である。原料のイモが減産のため高騰しコスト上昇を来しているので業界は合成酒二十三円、焼酎十七円（一升）の値上を要求しているが、これが認められればホツと一息というところ。

大手筋は安定操業
採算の見通しは明るい

造船 このところ輸入船の受注ブームは終り、国内船の受注も金融引締めがたたつてサツパリ、今年も大したことはあるまいと考えられている。ただし各社手持の受注残高はタツプリで、昨年九月末現在の主要造船所二十四工場の手持工事量は四百万トン以上あるこれはほぼ二カ年にわたるフル操業を約束するものだ。なかでもスーパー・タンカー建造の大手筋は二―四年分の仕事をもち、例えば最近三井造船は四万六千トンのタンカー四隻、三菱造船は六万八千トンのマンモス・タンカー三隻を受注した。こういう長期安定操業の基礎に立つ大手筋はさらにコストの低下にめぐまれ、採算の見通しもまことに明るい。とくに三十三年度上半期からは収益が目立つて上昇するものとみてよかろう。手持工事量の面では三菱、日立、三井、播磨などが特にすぐれ、合理化の点では三井に定評があり、兼営部門に期待がかけられるということでは石川島、新三菱というところ。

見通し困難な輸出

綿、毛紡 カケコミ増設したところに金融引締め、外貨削減の憂目にあい不振のまま新年を迎えたが見通しは明るくない。供給は当面月二十一万コリが精一ぱい。これ以上操業は落せまい。需要は一応輸出八万五千コリ、内需十三万五千コリ、計二十二万コリ前後とみられ、うまくこの調子でゆけば、三月末には正常在庫四十五万コリの線にもどり市況も回復するが、問題は輸出の見通しで、輸出の五割をしめる東南アジアが外貨危機で輸入手控えの気運が濃いうえ、インドなどの進出もいちじるしいので楽観はできない。

毛紡績は徹底した需給悪化で低迷している。市況回復には操短のほか打つ手がないので、通産省は十二月以降の生産を毎月千二百万ポンド以下に二割減産を指示している。しかしこれらの実効はというと、かなりの疑問があるうえ輸出は香港、イランなど主力市場に輸入制限の動きがあり、中国は通商協定の難航で伸びなやむといつた具合で悲観的である。また最近は〝毛に風合いの似た〟テトロンなどの合成繊維が人気を呼んでいるので、今年の羊毛業界は辛い。（呉商工会議所報より）

内外通信

奈良市など近畿四市で観光施設建設計画策定

京都、奈良、大津、宇治の四市で結成している近畿観光圏建設協議会（本報二一号二月十五日―掲載）ではこのほど、京都ホテルで四市の代表者が集つて同観光圏建設の最終案を検討した。

四市の市、商工会議所等の代表者約三十人が出席、各市がもちよつた原案を討議したが、それによると総事業費は一、五四七億円に達している。

計画は三三年を基準に目標を三七年におく五カ年計画で総事業費一、五四七億四、〇〇〇万円のうち、民間資本は一九五億円を見込んでいる。建設計画内容は次の通り。

△道路整備＝一・二級国道と主要地方道一三路線は車道四車線として全面舗装、観光有料道路は東山比叡山ドライブ・ウ

エイのほか、東山縦走コースと奈良、生駒、法隆寺を回遊するコースなどを設ける。総工費は五二五億円。

△交通機関の整備＝ローカル空港を京都、奈良、大津に設けるほか大津市には水上空港もおく、また京都、奈良両駅の高架促進をはじめ京都に私鉄地下路線、奈良では近鉄地下乗入れが計画にあてている。駐車場、バスターミナル関係では京都に駐車場バスセンターなど九、奈良に八、大津に四など計二一カ所設けるほか、汽船、バス、私鉄などの集中接続点として総合整備を行う。

△都市施設の整備＝下水道を重点に四市の掛水施設をすすめる。

△宿泊施設など＝ホテルは現在の収容能力を三倍までにアップ日本旅館の外人客向き施設も充実させて国際観光旅館としての活用をはかる。新増築によつて京都はホテル四、国際観光旅館四〇になる。

また圏内の景勝地にユースホステルを京都三、奈良二、大津二の割合で建てる。またレストハウスを京都に三、琵琶湖周辺に六、奈良に四、合計一三を新設する。

内外通信　中小企業安定審議会と委員の顔ぶれ

（東京発）

中小企業安定審議会は、四月一日から施行された中小企業団体組織法によつて通産大臣はじめ関係各大臣の諮問機関として設置されたものでそのおもな任務は

① 商工組合の調整事業についての重要問題たとえば不況の要件とか、組合設立の認可基準を審議して決める。

② 不況が容易に克服されないとき、主務大臣は商工組合への強制加入、事業活動の規制、設備新設の制限などについて命令を出すことが出来るが審議会はその諮問に応ずる。

などである。商工組合が設立されると工業部門だけでなく、商業やサービス部門でも不況対策としていろいろ調整事業を行うことができる。たとえば工業では生産や出荷の制限、商業では販売や購入数量の制限、販売価格の制限を行い、不況を防ぐわけである。これは消費者や農業大企業、デパートなどの利益に大きな影響を及ぼすので、安定審議会が各界の意見を反映する場ともなり、また団体法運用上の監視機関となるわけ。このため審議会は中小企業、農業、消費者、大企業、学識経験者、官庁の六つの部門の代表者から成つている。

去る四月この委員の顔ぶれが発表されましたので左に掲げて御参考に供しましょう。

中小企業関係

全国中小企業等協同組合中央会専務理事	稲川宮雄
全日本中小企業協議会委員長	五藤斉三
日本生産性本部事務局長	押川一郎
日本労仂組合総同盟	若杉熊太郎
全日本中小企業労仂組合連合会事務局長	望月源次

大企業関係

日本貿易会専務理事	谷林正敏
経済団体連合会事務局長	堀越禎三
日本百貨店協会専務理事	能勢昌雄
日本経営者団体連盟中小企業対策委員長	大塚肇
日本商工会議所専務理事	岡松成太郎
東京工業大学教授	磯部喜一
東京教育大学教授	楫西光速
名古屋大学教授	末松玄六
商工組合中央金庫理事	安田元七
官庁側	
中小企業庁長官	川上為治
公正取引委員会専事局長	坂根哲夫
全国小売商団体連盟理事長	高橋貞治
全日本商店街組合連合会理事長	山田泰吉
日本商店街連盟理事長	間瀬鋼平
日本造船関連工業会専務理事	山座道雄

農業関係

農林漁業生産性向上会議議長	東畑四郎
全国農業会議所事務局長	平川守
日本輸出農林水産物振興会専務理事	東弘
消費者関係	
主婦連合会	三巻秋子
日本労仂組合総評議会	加藤万吉
前商工組合中央金庫理事長	村瀬直養

内外通信　ベルギーのブラッセルで万国博覧会開催

産業技術のオリンピック

戦後最大の万国博覧会がベルギーの首都ブラッセルで四月から開催されている。四年目ごとに全世界の若人が集つて開かれるオリンピックが美と力を競う祭典であれば、この万国博覧会は各民族の知識と技術を競う祭典である。

いわゆる産業技術のオリンピックがこの博覧会である。これには四十二カ国の参加をもつて行われるが、ここでも米、ソ両国は競争して自国産業製品を出品することであろう。

ソ連はこの万国博覧会に人工衛星を陳列するなどとうわさされている。米国がどんな手をうつか、これも話題の種となつている。

日本もこれに参加して日本館を設け、その美や技術を全世界の人に認識してもらう絶好の機会であるだけにその準備に万全を期している。

万国博覧会は一九二八年（昭和三年）パリで国際博覧会規約が調印されて、第一回が一九三五年（昭和十年）今回と同じブラッセルで開かれた。第二回は一九三七（昭和十二年）パリ、第三回が一九三九年（昭和十四年）のニューヨーク、サンフランシスコとなつて、それ以後は第二次世界大戦で中断されていたが、日本は第二回と第三回に参加した。

一九五三（昭和二十八年）になつて博覧会規約により今度の万国博覧会開催が決まつて、ベルーギ政府から日本政府に参加要請があり、日本政府も国際協力、貿易振興政策のうえからみて参加することを三十年九月の閣議ですでに決めていた。

この会の開催期間は三十三年四月十七日から十月十九日までで、入場予想者数は三千六百万人と推定されている。

主催者はベルギー政府で同国首都ブラッセル市周辺の五十五万坪の敷地を埋める大規模なものであつて、参加国はベルギーをはじめアメリカ、ソ連、イギリス、フランス、西ドイツ、インド、カナダ、日本、イラン、カンボジアなど四十二カ国にのぼる数である。

各国の予算面をみるとソ連が百五十億円をトップにアメリカ五十四億円、イギリス三十八億円、西ドイツ二十億円とあげている。

ソ連がこの会に人工衛星を持ちこみ宣伝戦を展開するというわさが流れているのも面白い。

日本も準備に拍車をかけている参加主体は日本政府であるが、実際の準備にあたるのは海外貿易振興会という形で出品物を審査委員会で厳選したものに限るものとしている。これは先の中共見本市の二の舞をしないという心がまえからである。

この博覧会の主題が〝近代科学と人間性〟ということになつているので、日本館も〝日本における手と機械の対決〟というテーマで

① 日本の産業文化の発展過程。

② 最高水準産業の現状と日本独特の工芸品。

③ 日本人の生活環境と観光資料。

と紹介展示することになつている。

日本館の外観は日本独自の回廊式をも

つて造られ、屋内は第一部〝歴史を生きてき手で〟でハニワ、縄文土器、青銅器、刀剣、金まき絵のクラ、あぶみなど。

第二部は〝はたらく手〟でダンプカー国産乗用車。第三部は〝考える手〟で世界水準を抜く日本技術としてカメラ、交換レンズなどの光学機械と電子顕微鏡、電子計算機、電子管などがある。

このように日本独特のものを出品し誇るべき日本産業水準を世界に展示することは、大いに国の発展にもなるし、また世界の人々が日本認識を一歩深めることになるであろう。

こうした日本政府の国際協力貿易振興等の外交政策は。この東南アジア諸地域に対する一連の布石である。

これはソ連と中共と相互に協力してますます進めてくるものとみてよいであろう。

② ソ連がバグダッド条約理事会を目前に控えた二十一日、中東全地域の核非武装化を提案した。

西欧に対するこの提案は昨年末一つの問題となつてあらわれている。また同じように中東が核非武装の緩衝地帯となれば、ソ連の安全はそれだけ強められ、反面トルコは危機に飛び込む結果となる。

ということはバグダッド条約の無能化を計画したものであるということができる。

① 昨年十二月北太西洋条約機構（NATO）理事会が開かれる直前にポーランドが（ソ連の支持をえて）中欧の核非武装化案を提案している。

② ソ連がバグダッド条約理事会を目前に控えた二十一日、中東全地域の核非武装化を提案した。

西欧に対するこの提案は昨年末一つの問題となつてあらわれている。また同じように中東が核非武装の緩衝地帯となれば、ソ連の安全はそれだけ強められ、反面トルコは危機に飛び込む結果となる。

ということはバグダッド条約の無能化を計画したものであるということができる。

この同じ論理が東南アジア諸地域に適用し、パキスタン、ベトナム、フィリツピンなどの核非武装化を提唱し、なおインド、インドネシアに駒を進めることであろう。

それは日本に対しても同じケースの道を歩んでいる。原子戦下の世界は新しい型の態勢をととのえつつある。

共産圏が新しい衛星国と従属国とが必要なことは当然である。

東南アジアの狙われる要因はそこからみるのが常識であろう。

（国際ニュースより）

御婦人は紙製買物袋がお好き

難点は単価が高いこと

（東京発）

◇最近、紙製の買物袋を手にしたお嬢さんたちの姿が目立つてきた。この袋いずれも店名や商標が美しくデザインし◇てあり、これを持つ人も〝私はこの店で、こんなに買物しました〟と得意然として歩いているのが特徴。関係者は◇

◇この傾向を、包装紙が袋へと変りつつあることを示すものとしている。そこでその紙袋について調べてみた。◇

若い女性にモデル紙袋は、普通会社や官庁で使われている社名いりの事務袋と同様なもの。ただ買物袋のほうが底が折りたたみになつていて、ひろげた場合のがたくさんはいる。店では買物客に買物をこの袋に入れて、口をパンチで止め、渡すわけ。だから関係者のいうように、包装紙の変型であることは確かだ。

話。最近では昨春有楽町〝そごう〟が開とこところで包装紙は百貨店にしろ小店した折に、同店が宣伝に包装紙のデザ売店にしろ、お客に対するサービスと、インを一般から募集して効果をあげて宣伝の二つが主要なねらいとなつている。

自由ケ丘のある洋菓子屋さんなど宣伝る。だから戦後三越がいち早く新制作派費の金額を包装紙代にして、東郷青児氏の猪熊弦一郎氏にデザインを依頼し、斬にデザインを頼み、良質の紙を使い、評新な包装紙を作り出したことは有名な判となつているこの店はそのため一枚の包装紙が約八円もかかる高価なものとなつているが、主人は宣伝費とすれば安いものといつている。

こうした使命を果す包装紙が最近は紙袋に変つてきたわけだ。といつても袋を採用している店はそう多くなく銀座の高級洋品店、百貨店の一部にみられる現象。しかしその袋がいずれも派手なだけに、一般に目立つた現象となつているわけ。採用している店では異口同音にその理由をこういつている。

第一に戦後女性の間で紙袋を持つことが段々流行していること

第二は紙袋にすると、客が非常に高級だから、ちよとやそつとの買物では袋はくれないことになつている。これをねらい、紙袋を売る商売が現われた。中原淳一氏の〝それいゆの店〟がそれ。各百貨店に〝それいゆパーツ〟というのを設け、形やら、人気映画俳優の写真などをデザインし、使つた紙袋を三十円で売つているが、これが若い女性に飛ぶように売れるとのこと。（電通報より）

衛生靴下時代來る

衛生加工靴下は、昨年夏一部業者で研究完成、発売以来大きな反響を呼び、今や靴下は衛生加工が常識化される時代となつている。

このため今春の新製品から各社競つて衛生靴下を発売することと思うが、この加工は防臭、防腐、殺菌などの効力をもつ強力な薬品を使用して行われるもので、靴下が汗や油でくさくなるのを防ぎ、また水虫などの皮膚病にもなりにくいという効果を現わしている。

この加工薬品は現在使用若しくは研究中ものにサニタイズ、パーマケム、ラルーベン、オコノドール、レペラン、ハイゼナイズの六種程度があり何れも外国のものである。之らの薬品は各々長短の効力はあるが効果は共通した性質をもつており基準試験結果に合格している。ただ薬品として認められたものでも加工法に於いて全然効力が変る点があり、一がいに優劣はつけられず、また製品の判別も極めて困難なため色々の問題が起ることもある。なお効力の点についての一番大切なことは殺菌力の強弱は勿論だが前記の薬品がそれ〳〵判定基準に合格したものとすれば洗濯堅牢度の如何が良否を決定するわけで現在最も確実な加工をほどこした製品では普通家庭の洗濯法に於いて四〇～五〇回は効力の永続性を認められている。（日本雑貨新聞より）

各社の衛生靴下一覧表

（現在判明せる名称のみ）

会社名	チヨツプ	加工名	使用薬名
東洋紡績	ダイヤ印	サニタイズ	サニタイズ
敷紡	シキボウ	サニタリー	ラルーベン
飯田メリヤス	イイダ	〃	〃
福助足袋	福助	パーマケム	パーマケム
レナウン	レナウン	〃	〃
内外編物	ナイガイ	〃	〃
倉紡	クラボウ	〃	〃
東京靴下	レイボウ	レペラン	レペラン
蝶屋	蝶サン	ダウアー	〃
百又	スキー印	クリーナー	〃
コーラス	コーラス	サニテツクス	ラルーベン
広井	マルエツチ	サニタス	
野村	ゴールデンコンドル	サニタン	
ラツキー	ラツキー	ハイゼナイズ	ハイゼナイス
エーワン	エーワン	ニューサニタリー	

（より聞新貨雑本日）

▽▽▽▽……

会議所の頁 ……△△△△

◎会議所三十三年度の事業計画と収支予算

県下商工業の振興にあれこれと、努力している県内唯一の奈良県商工会議所では去る三月役員会、議員総会を開いて、夫々協賛を得新年度の事業計画と収支予算を決定した、その主なものを掲げて見ましょう。

一、昭和三十三年度事業計画

本県経済界の大勢は、昨年来政府の引締め政策の浸透に依り企業経営の上に新たな段階を迎え、今こそ不況乗り切りのため更に経営近代化及び技術革新による内外新市場の開拓と公正競争の原則に立つて伝統産業本来の堅実性を堅持して飛躍成長を目指し、ここに総力を集中しなければならない。一方、中小企業団体組織法の運行は、近畿観光圏の動き等に処して本年度事業要点もおのずからこれに応えるべく、たまたま今秋役員の改選期を迎え更に本県唯一の地域経済綜合団体としての役割を果さんとするものである。

計画事項

一、意見の公表と建議陳情

1. 部会、委員会の活動強化

組織上の主軸である各部会の自主的運営を促進し、夫々の業界の改善発達を図るための意見並びに対策等を講ずると共に、諮問機関たる各専門委員会は適時適切なる諸問題に検討を加え、部会活動と共に必要に応じて行政庁等に対し強力な陳情を行うための綜合意見を表明する。

これがため、議員会、常議員会は部会、委員会の意見を尊重して、その与論を結集し当所の公正なる対外活動に寄与する。

2. 官公庁、その他との連絡

商工業振興上必要なる関係行政官公庁に対しては適時懇談会等を開催し、常に緊密なる連繋協調に努める一方、日本商工会議所及び近畿各商工会議所並びに関係経済団体に対しては、益々円滑なる連絡を強化し、本県産業振興上必要な事項につき県並びに中央に反映せしむると共に、行政庁の諮問に対しては業界を代表して意見を答申する。

二、商業振興対策に関する事業

1. 商店街の発展向上を計るため、一歩前進した商店経営の近代化を促進すべく概ね左の事業を行う。

(一) 近時観光対策の飛躍と相まつて、これに併行して商店街の防火、不燃化対策及び美化整備問題を促進するための自主的協議会の結成を行う。

(二) 優良従業員の確保を計るため、商店従業員共済制度を推進する。

(三) 日本商工会議所と共催し、優良商店街の選彰を行う。

(四) 商店経営については、商業のモラルを高めるため、経営の近代化、特に正札販売の励行と、これに併せ奈良県正札会発展の拡充を推進する。

(五) 日本商工会議所並びに関係団体と共に、商店サービス向上運動を展開し、各種コンクール、講演会、セミナーを開催する。

2. 関係団体と共に県内買物運動を更に続行実施するこれがため商店企業診断の強化をはかる。

三、工業振興対策に関する事業

1. 公正競争の原則に立つて技術革新による新市場の開拓をはかるため、関係庁及び諸団体の指導のもとに左の事業を行う。

(一) 新工業技術の導入を計るため、生産性関西地方本部の協力を得て伝統産業等に対する産地診断を重点的に実施する。

(二) 各事業場に対し、その必要度により帳票制度その他の企業診断を実施する。

(三) 企業の近代化を促進するため、経営及び労務管理その他能率安全関係の各種講習会、講演会等を実施する。

(四) 工場内の照明、電力使用、熱管理等の合理化対策につき各種の会合を主催する。

(五) 県産品の声価向上と販路の拡張をはかるため、関係庁と連繋を密

にし、適時、見本市、展示会を開催すると共に各地の博覧会等を協賛する。

四、貿易振興対策に関する事業

1. 輸出工業及び関連企業の輸出効率を高めるため、左の事業を行う。

(一) 内外各地に開催せらるゝ輸出見本市及び卸見本市には、之を協賛し販路の拡張に努める。

(二) 貿易相談を充実し、県産品の新たな伸展を計る。

(三) 適時、貿易関係の講演会、講習会を開催し、各種の対策を樹立してその伸張をはかる。

五、観光に関する事業

1. 政府樹立の観光五ヶ年計画並近畿観光圏の飛躍と相まつて、本県観光の宣揚を図るため左の事業を行う。

(一) 日本商工会議所と連繋を密にし、国際観光地として政府の五ヶ年計画に処すべく新たに対策専門委員会を設置し併せて各般の民間与論の結集を計る、これがため各種の実態調査等をも実施する。

(二) 観光土産品の品質向上を計るため、創作品募集及び各種の審査会を開催する。

(三) 観光事業の宣揚を図るため、関係団体と共に座談会、講習会を共催又は主催する。

(四) 国際観光地としての自覚と誇りを高めるための講演会を行うと共に、関連する美事善行は即効的選彰の制度を確立する。

(五) 各種伝統観光行事には、これを協賛する。

六、商工業全般に亘る事業

1. 中小企業団体組織法の施行と相まつて、大企業と中小企業及び関連企業との連繋融和を計りつゝ、自主調整の上に立つて過当競争を修正し業界の安定を計るため、あらゆる方策を集中すべく、当面の問題として組織法による商工組合結成については特に機動的相談活動を実施する。

2. 商工相談所の強化充実を計り、広く全商工業者に開放し、企業診断、経営、金融、税務、労仂、取引、特許、飜訳等各般の相談業務を通じ業界の発展を促進する。

3. 商工技術の振興を計るため、税法、簿記、珠算、和英タイプライター、計算尺、謄写印刷等各技術の向上を目指し講習会、説明会を開催すると共に日本商工会議所と共催のもとに各種検定試験及び競技大会を行う。

4. 内外経済情勢の推移に即応した経済講演会、懇談会等を能うる限り地区別巡回制度により開催する。

5. 商店及び各事業場の優良従業員に対し選彰の途を講じ、職業意慾の向上と斯業の振興に資す。

七、調査並びに広報事業

1. 経済動向に即応した各般の調査を機動的に行い、物価調査を定期的に統行する。

2. 工場立地条件の調査を行い、又は工場受入れに関する相互の斡旋をなす。

3. その他官公庁の委託により、臨機に各種産業に関する調査を行う。

4. 庁報活動を強化し、内外情勢を速かに周知するため、左の通り資料を提供する。

(一) 奈良県商工総覧を作製配布する。

(二) 機関誌「商工だより」を年四回発刊する。

(三) 情報誌「会議所情報」を月一回発刊する。

(四) 連絡版「ニュースカード」を随時発送する。

(五) その他臨機に特輯解説パンフレット等を発刊する。

(六) 企業経営上必要なる経済雑誌、図書を購入備えつけ、会員、特定商工業者の利便に供する。

八、特定商工業者に関する事業

1. 特定商工業者法定台帳を整備して県内商工業者及び業界の把握に努め、内外商取引の仲介斡旋に資すると共に、商工行政及び指導面に必要な資料を提供してその適正を図る。

(一) これがため、名簿を刊行して全国各方面に頒布し、本県産業の紹介と個々の商取引上の利便に供する。

(二) 経営上必要な証明、鑑定及び信用調査等を行う。

九、委託事業その他

1. 行政官庁より委託を受け、商工業振興上必要な事業を行うと共に、各種商工団体の事業に協力し又は助成する。

2. 社会福祉の増進に寄与するため、この事業に協力する。

昭和三十三年度 収支予算

収入の部

第一款	会費収入	三、四六〇、〇〇〇円
第二款	特定商工業者負担金	九一〇、〇〇〇円
第三款	補助金	一、七四〇、〇〇〇円
第四款	事業収入	七二〇、〇〇〇円
第五款	寄付金	一〇、〇〇〇円
第六款	雑収入	三〇、〇〇〇円

第七款繰越金　一〇、〇〇〇円
収入合計　六、八八〇、〇〇〇円
支出の部
第一款給与費　一、八七八、〇〇〇円
第二款旅費　八〇、〇〇〇円
第三款事務局費　三四五、〇〇〇円
第四款会議費　三一八、〇〇〇円
第五款一般事業費　二、一〇〇、〇〇〇円
第六款商工相談所費　四八〇、〇〇〇円
第七款法定合帳作成管理費　九一〇、〇〇〇円
第八款交際費　一五〇、〇〇〇円
第九款公課分担金　二〇三、〇〇〇円
第十款福利厚生費　一二〇、〇〇〇円
第十一款退職資金積立金　二五〇、〇〇〇円
第十二款雑費　二六、〇〇〇円
第十三款予備費　二〇、〇〇〇円
支出合計　六、八八〇、〇〇〇円

桜まつり大売出しと
有名県産品の向上運動

今年の春は、会議所初めての試みとして、全県下商店街に呼び掛け、春の大売出しに、抽せん券、十万枚を発行して、その景品は、みんな県内で生産せられるものばかり、県内百余のメーカーさんよりご寄付願つて、県内生産品の宣伝を兼ね声価の向上を図つた、御協賛願つた製品名とメーカーの御芳名を左に記して、深甚なる感謝の意を表します。

（順序不動敬称略させて頂きます）

品名	事業場名
絹夜具	奈良市今井町　小山合資会社
緞通四帖半	奈良市山陵町　奈良敷物株式会社
メリーマットレス	生駒郡斑鳩町　竜田工業株式会社
蚊帳、幌蚊帳	奈良市西木辻町　奈良蚊帳工業協同組合
テビロン蚊帳	奈良市鵲町　株式会社　杉山商店
座布団	奈良市中筋町　前川蒲団株式会社
銘酒豊祝一級	奈良市西城戸町　奈良豊沢酒造株式会社
銘酒星鶴一級	北葛城郡香芝町　星鶴酒造株式会社
銘酒春鹿一級	奈良市福智院町　株式会社今西清兵衛商店
銘酒菊司一級	生駒郡生駒町　菊司酒造株式会社
銘酒山鶴一級	生駒郡生駒町　中本酒造株式会社
銘酒信貴一級	北葛城郡王寺町　谷酒造株式会社
キツト印メリヤス上下	大和郡山市本町　木島莫大小工場
メリヤスグレートシヤツ上下	大和郡山市高田　東棉戸口繊維株式会社
イヤリング、ネツクレス	北葛城郡当麻村　甲陽真珠工業株式会社
万年筆、シヤープペンシル	御所市御所　モリソン万年筆株式会社
オシメカバー、子守帯	大和高田市曙町　株式会社　日華社工業所
高級レースカーテン	奈良市南京終町　奈良レース株式会社
ポロシヤツ	大和郡山市北郡山　株式会社安田莫大小工場
奈良漬函入	大和郡山市三倉堂　株式会社　加藤商店
奈良漬函入	奈良市脇戸町　あしびや本舗
奈良漬函入	奈良市東向南町　株式会社　山崎屋
奈良漬函入	奈良市中筋町　きくや本店
奈良漬函入	奈良市東向中町　天長鈴木商店
プラスチツク製品	橿原市見瀬　浅田メリヤス株式会社
オンリーワン印水枕	御所市御所　飯田メリヤス株式会社
キリンモスリン八掛地	北葛城郡香芝町　西嶋繊維株式会社
大人靴下、小供靴下	奈良市五条山　大塩正人
大人靴下、小供靴下	奈良市五条山　古瀬堯三
靴下	奈良市横領町　積水化学工業株式会社
靴下	大和高田市曽大根　浪華ゴム工業株式会社
靴下	奈良市油阪町　日本染織工業株式会社
筆墨セット	北葛城郡広陵町　野村弘
	北葛城郡広陵町　池端産業株式会社
	橿原市和田出屋敷　畝傍莫大小株式会社
	奈良市　毛筆協同組合
	奈良製墨協同組合

三輪そうめん	磯城郡大三輪町　奈良県三輪素麺工業協同組合
メリーソール靴底	生駒郡斑鳩町　竜田工業株式会社
シルバーホツクス・ウイスキー	奈良市今井町　東和醸造株式会社
葡萄酒シルバーポートワイン	
ヘツプモード履ビニールスリツパ	御所市御所　丸吉ゴム工業所
脱紙綿ガーゼ	斑鳩町竜田　西浦松吉商店
〃	御所市御所　石川秀商店
大人A型ポロシヤツ	大和郡山市蘭町　森島莫大小株式会社
大人丸首半袖	北葛城郡当麻村　コリサン・パス
大人ポートネツク	奈良市市街　キツツパス
メリヤス肌衣	高市郡高取町　はるさめ
小供靴下	桜井市河西　ミステレビ・マルセル石鹸
小供柄靴下	奈良市本子守町　パンスープ
丸首シヤツ	生駒郡生駒町　飯杓子、消毒割箸二〇膳入
婦人ショートハンティ	五条市二見　千鳥箸、春日箸
ランニングシヤツ	吉野郡下市町　千石箸割箸
メリヤス肌衣	吉野郡下市町　千石箸元禄
リブ中子長靴下	吉野郡下市町　割箸
ストキング	北葛城郡香芝町　奈良県竹材工業協同組合
チエリーストン印紙石	奈良市杉ケ西町　大和製紙所
石膏、焼物	奈良市東向中町　合名会社　貝本商店
カーテン	奈良市東向南町　上田新一商店
奈良漬樽入	株式会社　梅屋
特撰鳥見醤油	宇陀郡榛原町　鳥見屋本店
ヤマジン醤油特上	北葛城郡王寺町　山甚醤油株式会社
ヤマトイチ特撰醤油	大和郡山市筒井　喜多醤油合名会社
特撰ヤマトニシキ醤油	生駒郡斑鳩町　大方醤油株式会社
障子紙	奈良市杉ケ西町　西田糸人製紙工業所
飯櫃、飯杓子	五条市五条　大和物産株式会社
消毒割箸	大和高田市松塚　障子紙
プラスチツク釦	速水合成釦工場　生駒郡生駒町　シンシ、編棒
	大和高田市松塚　株式会社　大和釦工場
	大和高田市松塚　上田ナツト釦工場
	吉野郡大淀町　愛美蚊帳製造株式会社
	橿原市川西　増田製薬株式会社
	高市郡高取町　池尻製薬株式会社
	高市郡高取町　協和製薬株式会社
	五条市二見　金陽製薬株式会社
	高市郡高取町　株式会社　岡村愛寿堂
	桜井市河西　共立薬品工業株式会社
	奈良市本子守町　森井はるさめ本舗
	生駒郡生駒町　奈良油脂工業株式会社
	五条市二見　有限会社堀内栄食研究社
	吉野郡下市町　株式会社　牧野屋商会
	吉野郡下市町　熊谷商店
	吉野郡下市町　丸福商会
	吉野郡下市町　平野屋
	吉野郡下市町　吉本喜蔵本店
	生駒郡生駒町　奈良県竹材工業株式会社
	生駒郡生駒町　谷村竹材工業株式会社
	生駒郡生駒町　株式会社大和竹材工業所
	生駒郡生駒町　芳竹園
	生駒郡生駒町　竹茗堂
	生駒郡生駒町　国粋舗
	生駒郡生駒町　北和堂
	奈良市芝新屋町　株式会社　木奥商店
	生駒郡生駒町　近畿編針株式会社

◎設備の近代化と心の近代化（当所の業務誌日より）

中小企業の設備を近代化し製品品質の向上と併せて生産能率の増進を図ることは最も緊要なことであるのは何人も否定しないでありましょう。さればこそ政府も毎年これ等に必要な資金に就ては最も有利な方法で融資の途をつけられています。

さて設備の近代化もさることながら心の近代化も図らねば、今の御時勢にはどうしても乗り遅れるということに思を致さねばなりますまい、商工会議所では、この点に鑑み昨年度に於て、いろいろな講習会や演説会、又は講演会を行つて企業経営者心の近代化を図つて来ました、今その主なものを拾つて見ましょう。

一、各種講習会、講演会、研究会の開催

商店経営に、工場経営に、其の他商工業全般に亘る各種の事柄について商工業振興の一助たらしめるべく時に応じ斯界のエキスパートを招聘して講習会、講演会、研究会を開催した。その主なるものを列挙すれば左の如し。

1. 簿記税法長期講習会
   - 科目と講師
   - とき　五月十五日～七月四日迄（毎週月、木曜日）十六回
   - ところ　大和高田市　中和労仂会館二階
   - 簿記と会計
     元大阪商大教授
     奈良短期大学教授
     町野二郎氏
   - 税法
     改正国税の実務
     葛城税務署直税課長
     村岡道久氏
     〃　法人係長
     生田譲三氏
2. 生産性向上ゼミナール
   - とき　六月三日～四日（二日間）
   - ところ　信貴山上　玉蔵院本堂
   - 講師と演題
     「企業診断から見た奈良県産業」
     県商工課技師（中小企業診断員）
     守谷健一氏
     「国際情勢と景気の動き」
     産業経済新聞社　最高顧問
     塩沢元次氏
     「販売経路の決定のしかた」
     KK明治機械製作所専務取締役
     大下三雄氏
     「現代の世相に思う」
     玉蔵院主　野沢密全氏
     「利益管理について」
     神戸商大教授
     阪本安一氏
3. 計算尺の使い方講習会
   - とき　六月十八日～六月十九日迄（二日間）
   - ところ　当所三階ホール
   - 講師　日本商工会議所計算尺技術委員
     島津純治氏
4. 金融講演会
   - とき　七月八日
   - ところ　当所二階ホール
   - 演題と講師
     「新しい人間関係について」
     日本H・R協会専務
     山田宏氏
5. 講演会
   - とき　七月十五日
   - ところ　当所二階ホール
   - 演題と講師
     「商店経営についての主婦の立場」
     大阪市嘱託
     藤本販売推進研究所長
     藤本康之祐氏
6. 実用謄写技術講習会
   - とき　七月十六日
   - ところ　当所三階ホール
   - 講師　大阪府能率学院
     副学院長　井上好一氏
7. 関西中小企業マネージメント視察報告会
   - とき　九月二十日
   - ところ　当所三階ホール
   - 演題と報告者
     「アメリカ経済と開拓者精神」
     生産性関西地方本部事務局長
     野田新一氏
     「アメリカの中小企業経営」
     三洋油脂工業（株）社長
     吉村正利氏
     「アメリカの労仂事情」
     原田商事（株）社長
     原田誠一氏
8. 中小企業問題監督者大会
   - とき　十月四日
   - ところ　当所二階ホール
   - 講師と演題
     「中小企業と経営者の在り方」
     奈良交通（株）専務取締役
     田中有道氏
     「中小企業と訓練関係について」（パネルデスカッション方式）
     講師
     モデレーター
     宮崎昭氏
     使用者側　木村浩三氏

     従業員側　大宮成元氏
     官庁側　松村博司氏
     トレーナー側
     加藤俊次氏
9. 商店主婦講座
   - とき　十月十一日
   - ところ　当所二階ホール
   - 演題と講師
     「商店経営についての主婦の立場」
     大阪市嘱託
     藤本販売推進研究所長
     藤本康之祐氏
10. 商店従業員講座
    - (1) とき　十一月二十一日
      ところ　田原本公民館
      講師　京都能率協会常務理事
      水野鉄蔵氏
    - (2) とき　十月二十二日
      ところ　大和郡山市信用金庫
      講師　右に同じ
    - (3) とき　十月二十三日
      ところ　桜井市警防会館
      講師　右に同じ
    - (4) とき　十二月二十一日
      ところ　当所三階ホール
      講師　奈良県庁商工課　花村係長
11. 昭和三十二年度工業技術講習会
    - とき　十一月八日
    - ところ　当所三階ホール
    - 演題と講師
      染料の改良進歩
      住友化学　小池栄二氏
      繊維の加工
      京大化研　辻　和一郎氏
      微生物の工業
      協和醗酵　川崎京市氏
      欧米のプラスチックを見て
      積水化学　仲森清氏
12. CCS経営法紹介講座
    - とき　十一月十三日～十四日（二日間）
    - ところ　当所三階ホール
    - 講師　大阪府能率学院
      副学院長　井上好一氏
13. 帳票管理講習会
    - とき　十一月二十一日
    - ところ　当所二階ホール
    - 内容と講師
      帳票制度の合理化と改善
      日本経営能率研究所
      坂井恒雄氏
14. 商店経営講習会
    - とき　十一月二十六日
    - ところ　当所二階ホール
    - 内容と講師
      お客のサービスについて
      京都能率協会専務理事
      水野鉄蔵氏
15. 中小企業団体法説明会
    - (1) とき　十二月十六日
      ところ　桜井木材協同組合
    - (2) とき　十二月十九日
      ところ　高田市　県税事務所
    - (3) とき　十二月二十日
      ところ　大淀町　農業協同組合
16. 経済講演会
    - とき　一月十六日
    - ところ　当所ホール
    - 演題と講師
      「今年の経済の見透しについて」
      産業経済新聞社最高顧問
      塩沢元次氏
17. 工業経営ゼミナール
    - とき　二月六日
    - ところ　当所ホール
    - 講習課目と講師
      「これからの景気はどうなるか」
      日本経済新聞社大阪支社
      経済部次長
      元ニューヨーク支局長
      森田康氏
      「中小企業の新しい経営管理について」
      大阪府立産業能率研究所長
      大阪市大名誉教授
      村本福松氏
18. 中小企業団体法説明会
    - とき　三月二十二日
    - ところ　奈良県菓子卸商組合
    - 講師当所総務課長
      京極信太郎氏

二、県内買物運動の推進と商店サービスの強化

「県内買物運動」を推進するため、前年より引続き「全国商店サービス強化運動」を県内買物運動の内面的なものとして取り上げ、専ら商業者の経営近代化を促進すべく実施した。

1. 全国商店サービス強化運動標語
   「サービスは売る前売る時売つてから」等のビラを各商店に一組（五種）を配布し、正しい販売方法の励行促進に務めた。
2. 商業スライド巡回映写
   通産省、日本商工会議所共同製作のスライドを県下六市を中心に各地商工会より希望を取纏め十月十八日より十一月十一日までの間に巡回上映し、商店主、店員に正しいサービス方法、経営の合理化、店舗の装飾等についての合理化を促進した。
3. 商店経営の使命の自覚、消費者に対するサービスの向上等近代商店経営上必要なる各種の講習会、講演会、懇談会を主催した。
   - (1) 正札経営の研究座談会
     とき　十月三日
     ところ　当所二階ホール
   - (2) 商店従業員講座（後記）
   - (3) 商店主婦講座
   - (4) 商店街及び商店サービスコンクール
     第一次　七月二十一日～七月二十二

日までの二日間、第二次八月二十一日、八月二十二日、県商店街連盟との共催により対照商店三十店を巡回実地審査をなし、九月十日綜合審査に於て商店街及び商店の奈良県一を決定した。

決定次の通り

商店街 (一) 大和高田市天神橋筋商盛会（通商産業大臣賞）

商店 (二) 第一位 ミス洋服商会

（日本商工会議所会頭賞）

第二位 ほていや履物店（〃 〃）

第三位 七五三ストアー（〃 〃）

4. 販売技術の近代化を推進するため正札会の育成強化を計つた。

(1) 四月十八日正札会結成総会を開催し、奈良県正札会を設置した。

三、県物産の販路拡張調整及び育成

県内生産品の販路紹介斡旋及び見本市、展示会を次の通り実施した。

1. 第九回中小企業輸出振興展に奈良県物産の展示の斡旋に県と共に協力した。

2. 十一月三日より八日迄新潟市に於て奈良観光と土産品展示会を県と共催にて開催した。

3. 二月二十六日、三十七日福岡市に於て奈良県特産宣伝見本市を県と共催にて開催した。

4. その他各地で行われる展示会、即売会に業者の出品の斡旋に務めた。

四、その他

商工業振興のため各種懇談会、審査会、その他を適時開催した。

その主なるもの次の通り

1. 四月九日中小企業金融公庫山崎次長を囲んで融資懇談会を開催し正常金融の助長を計つた。

2. 四月十一日業種別専門部会長会議を開催し業界別の事業対策について協議した。

3. 四月十七日観光対策部会を開催した。

4. 五月六日、七月三日、九月四日筆墨業界の当面する問題について協議した。

5. 五月三十日交通、観光関係の共通問題について討議調整する為合同部会を開催した。

6. 六月八日都市経済界との交流を計るため阪神財界人との懇談会を開催した。

7. 六月十三日、十一月二十八日労働問題の円滑化を計るため総評との労使懇談会を開催した。

8. 六月十八日土産品の質を向上するため観光土産品連盟設立懇談会を開催、九月二日奈良県観光土産品連盟を設置した。

9. 七月二十三日、七月二十六日の両日先進工場の見学会を開催した。

見学先 関電多奈川発電所、関電尼ヶ崎発電所、西宮アサヒビール会社

10 八月三十日、九月二日、十一月二十八日各々当面緊急している諸問題に対してその対策を労働委員会を開催して協議した。

11 九月十七日税務委員会を開催し青色申告制度を検討した。

12 十月七日、十月九日の両日街路灯について懇談会を開催協議した。

13 県内買物運動について懇談会を開催、今後の対策について協議した。

14 第四回優良従業員表彰を実施すべく二月十一日審査会を当所に於て開催した。

15 優良土産品の育成を目的として第二回新観光土産品の募集を行い二月二十六日審査会を開催、三月二十九日入選者表彰式を挙行した。入選者次の通り

推奨 一刀彫鹿（中）

佳作 銘々皿他四点

五、会員及特定商工業者名簿の発行と頒布

県下商工業者及び本所会員、其の他を網羅せる人名録を発行して全国各方面に頒布して商工取引の便に供し、併せて本県商工業者の紹介宣伝に資した。

六、広告活動として雑誌その他の発行

広報活動を強化して内外の情勢を速かに周知せしめると共に、経営上必要な各種の指針を集録して商工業者啓蒙の資料として提供した。

その主なるものとして

1. 機関誌（商工だより）年四回発行

2. 情報誌（会議所情報）毎月一回発行

3. 連絡版（官製ハガキニュースカード）随時発行

七、調査活動

定期的又は適時に経済動向の究明の基本資料である調査を次の通り実施した。

1. 物価調査

毎月十五日を基準として市内小売物価調査をなし関係方面に広報した。

2. 業界動向調査

四半期ずつ年三回メリヤス業界についてその動向を調査した。

◎奈良県商工会議所 商工相談所御案内◎

経営・取引・税務など 一切無料相談に応じております

商工業者の皆様の為に当所相談所も益々その内容を強化し、よき相談相手としての努力を致しております。皆様の会議所であり相談所ですからどしどし御利用されんことを切望致します。

相談所は次のような部門を担当無料で御相談に応じております。

取引相談……商品の仕入先販売先については地元は勿論のこと、全国四百余の商工会議所又は海外の商工会議所と緊密に連絡して紹介斡旋を行い信用調査も行います。

金融相談……国民金融公庫をはじめ中小企業金融借入れについて事業計画が妥当かどうかの御相談に応じます。

税務相談……申告の手続きや税額に不審のあった場合はどうすればよいか等につき、御相談に応じます。

又毎週水曜日には国税局協議団奈良支部より駐在員が来所され、税について御相談、御利用下さるよう御案内します。

経営相談……仕入れ、販売、店舗の構成配置、新規開業、接客、照明、陳列企業合理化、その他経営改善の問題について御相談に応じます。

経理相談……帳簿組織、記帳方法、特に青色申告についての帳簿、決算、その他の指導、御相談に応じます。

労務相談……就業規則、労働組合、給与、社会保険の手続きなど御相談に応じます。

特許商標相談……新製品の特許、実用新案の申請や商標登録の手続等の御相談に応じます。

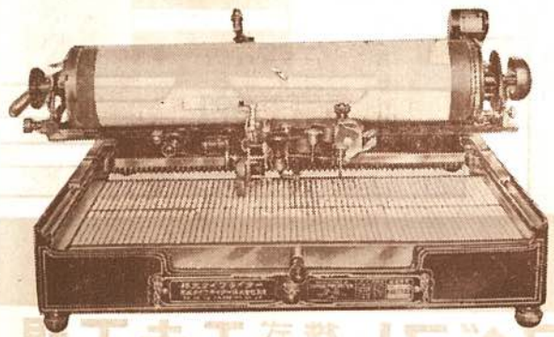
嘱託弁理士が時々来所されます。その他原産地証明、営業証明などの証明も致しておりますから、何事によらず御相談、御利用下さるよう御案内します。

続々増える会議所の会員

商工会議所存立の趣意を理解せられます商工業者の方は近頃益々増へて参ります。最近に加入せられた会社、商店を御紹介致します。

奈良市花芝町	今崎徳蔵	
〃 三条町	睦興業(株)	
〃 内侍原町	西田進	
〃 南新屋町	南治	
北葛城郡香芝町	南都維	
橿原市八木町	森二	
奈良市中辻町	八	
〃 南半田町	井モ	
〃 餅飯殿町	(株)店	
〃	飯	
〃	森田	
〃	魚(株)	
〃	川	
〃 東向南町	松	
〃 中町	鈴	
〃 中町	田村	
〃 南町	岡村義雄	
〃 中町	池尾シズ	
〃 中町	花井ハルエ	
〃 北町	(株)木下照僻堂	
〃 瓦堂町	石田光子	
〃 橋本町	西口藤一	
〃 餅飯殿町	福森良一	
吉野郡下市町下市	株式会社高田製鋼所	
大和高田市	(株)山田組	
奈良市南魚屋町	堀部実	
大和郡山市野垣内	森川繁	
奈良市花園町	小柳慶三	
大和郡山市柳三	堀本農薬販売(株)	
橿原市内膳	〃 東向南町	
桜井市北中	冨士電動機(株)	
大和高田市高田	(株)出由商店	
奈良市油阪町	幸信産業(株)	
奈良市菖蒲町	岡本宗七	
桜井市本町	増田武雄	
〃	小西宗四郎	
〃	新津和彦	
大和高田市本町	岡橋新治	
〃 天神橋筋	岡本菊雄	
〃 本町	古川清治	
〃 天神橋筋	小西純一	
大和高田市駅前通り	面谷勝	
奈良市東向中町	奥野房枝	
〃 餅飯殿町	竹田英次	
生駒郡生駒町高山	尾山文兵衛	
大和郡山市小泉	大和一赤瓦工(有)	
奈良市下三条町	業末広徳治郎	
〃 東向南町	太田寅太郎	
〃 東向中町	横田万里子	
桜井市桜井	滝野梅次郎	
生駒郡生駒町本町	西岡市蔵	
奈良市高畑町	奈良ヂャイアント(株)	

日本タイプライター
―最新 YS 8 型萬能機



AL―7型 ¥ 49,500
YS―8型 ¥ 56,000

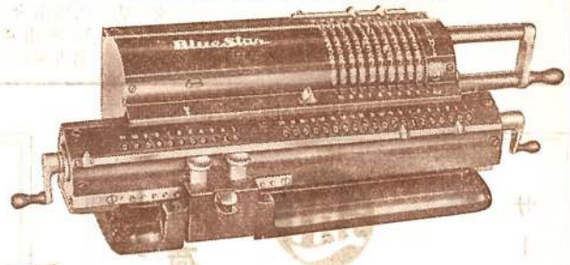
書庫と金庫



カタログ贈呈
御一報次第

最新式の赤外線焼付塗装により極めて優美堅牢、シリンダー錠符合錠にて完全な保管が出来ます。

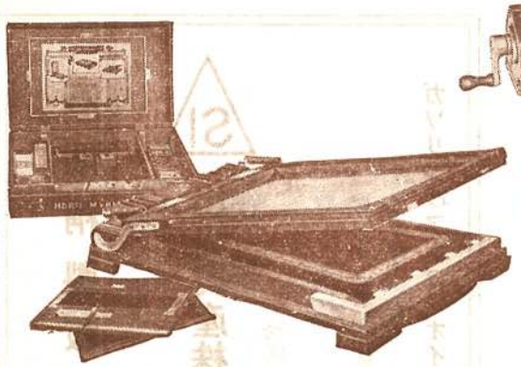
ブルースター計算器



連乗計算の多い御使用先に最適な手動式としてあらゆる御要望に應える国産計算器の最高級品です

20―T （20桁・連乗型） ¥ 35,000
20―D （20桁・十進式） ¥ 30,000
13―T （13桁・基本型） ¥ 25,000

三元式堀井謄寫版



本機の特長は印刷位置の任意の調節と原紙枠の仰起を自動・半自動・手動の三様式に変換し、印刷用紙を完全に挟持することが出来る三点にあります。

¥ 4,000

各種印刷とはかりの製造所

奈良県官報販賣所

奈　良　明　新　社

奈良市穭本町　電話 4577～8・6236～7・2246

北辰オートメーション計器



株式会社

北辰電機製作所奈良工場

奈良市南京終町（電代表6301）
本社東京都大田区下丸子電浦(03)2241(代)
大阪・奈良・呉・門司・名古屋・富山

○編…集…後…記

熱し易く、さめやすいのは日本人の通有性であると、よくいわれますが、いろいろな機関誌や会報などの発行にもこの言葉が通じましょう。創刊号には美辞麗句を列ねた名文が堂々と発表せられていたくせに、長続きせず、いつの間にか姿を消して仕舞うものがよくあります。

さて本誌も、この様にならない為に編集子も常日頃心に懸けて寸暇があればこの仕事にあたつて居ります。

お陰で昭和二十七年に創刊して以来六年の歳月が流れました、漸く幼稚園へ上る年月でありますがまだまだ小学校、中学、高校、大学と一人前になりますのは前途遼遠です。毎号各方面から頂きます玉稿に依りましてすくすくと育つて参りますことでしょう。

次号には県下商工業界の代表的な企業を拾つて誌上紹介をして全国にPRして見たいと企画を進めています、御期待下さい。（K生）

内外蚊帳
綿スフ織物

廣橋紡織合名会社

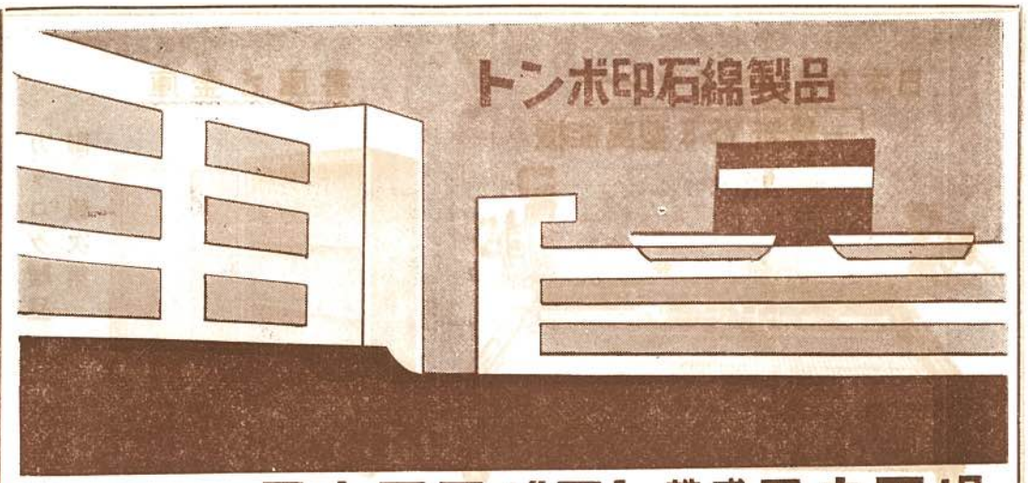
本社 奈良県北葛城郡広陵町
電話篠尾一二、一七四番
大阪出張所 大阪市東区南久太郎町二丁目一
電話大阪㉖五一七、五一八番

日本染織工業株式会社

取締役社長 越智岩太郎

営業種目
輸出・内需、綿・スフ・麻織物竝に蚊帳地の製造・販賣・晒、シルケット、染色、樹脂加工竝に蚊帳地染色仕上、縫製加工

本社 奈良市油阪町一〇五 電話奈良 五七五一
本社工場 奈良市油阪町一〇五 電話奈良 五七五二
西大寺工場 奈良市西大寺町 電話奈良 五七五三
川上工場 奈良市川上町三六七 電話奈良 五七五四
商事部 京都市中京区錦小路通東洞院東入ル 電話本局 九七九一九〇四



日本アスベスト株式会社王寺工場

取締役工場長 森 幸造

奈良県北葛城郡王寺町 電話王寺 38・110・333
本社 東京中央区銀座西六 〃 銀座5701 —— 9
支店 大阪南区塩町四丁目 〃 船場5491 —— 5
〃 福岡市薬院大通二 〃 中 1747・2827
〃 名古屋市中区下前津 〃 南 6591 —— 3

石油精製販賣

SI 出光興産株式会社奈良出張所

事務所 奈良市三条町三二〇番地
電話 奈良五四七七～八
本社 東京都中央区銀座東四丁目

ガソリンはアポロ、オイルはダフニー

トラックの御用命お荷物の運送は通へ

奈良市油阪町（国鉄奈良駅前）
通 日本通運株式会社奈良主管支店
支店長 支配人 久松定秋
電話奈良 自四七六一番 至四七六五番（代表）

サービスは我社のモットー

辨天印蚊帳製造

植田蚊帳株式会社

営業所
奈良市肘塚町一一一
電話奈良三一七三番

営業種目
煙草苗床用特殊加工苗育布
煙草苗床用育布
寒冷紗其他各種綿布
製造販賣

和洋織物株式會社

取締役社長 廣田義雄

大和高田市三倉堂七八八
電話高田二一七四番
二一七五番

蚊帳、繃帯、ガーゼ
其他薄織物一般　製造輸出

吉川産業株式会社

大阪市東区北久太郎町一ノ一八
本社　電話㉖一六七一―五三七五一―五番
工場　奈良市肘塚町一三八番地
電話奈良三七〇一～三番

綜合建設業

株式会社

奥村組

取締役社長　奥村太平

本店　奈良県北葛城郡香芝町逢坂
電話下田三六
営業所　大阪市阿倍野区松崎町一の五一
電話大阪㈹代表三三七・一五〇〇
奈良出張所　奈良市春日野町四
電話奈良三七四五
支店　東京、廣島、高松、八幡
出張所　名古屋、西宮、光、松山、福岡、大村、外

外観・機構の一新したトヨタ、トラック
各種乗用車
性能の優秀を誇る新トヨタ、デイーゼル
耐久性大なるトヨタ純正部品
理想のエンジンオイル「キヤッスル」

奈良トヨタ自動車株式会社

取締役社長　菊池武三郎

本社　奈良市杉ヶ町三〇
電話奈良代表六五五五～八番
中古車部　奈良市南京終町二六九
電話奈良六五五九～六〇
高田営業所
大和高田市大道二丁目
電話高田二一七九七番

ニッサン
ダットサン

益々好評の新型車
最新の設計・近代的外観美
ニッサン・ダットサン・オースチン
ニッサンジュニア・U・Dディーゼル車
純正部品・用品

新奈良日産自動車販賣株式会社

専務取締役　松平八郎

奈良市油阪町六十五番地
電話奈良自四六九一番
至四六九四番

営業種目
食料品加工用繊維品、綿織ベルト
コンベヤーベルト、醸造用研磨用袋織
其他帆布、厚織物等製造

前山厚織工業株式會社

取締役社長　前山誠逸

奈良県吉野郡下市町大字下市二九四
電話下市一〇三番（事務所）
二六一番（工場）

櫻井市戒重

西垣林業株式会社

取締役社長　西垣愛太郎

電略「ナラサクライ」ニシリン
電話櫻井　五五五番
（社長宅及夜間用）五五六番
五五七番
五五八番

名古屋営業所
名古屋市瑞穂区桃園町七番地
電話瑞穂一〇九三番

各種自動車車体製作及修理

奈良市三条宮前町

奈良車体製造株式会社

取締役社長　須河作治

電話奈良（代表）六四二五番
六四二六番

堅牢優美の奈良ボデー

深夜営業の超短波小型タクシー

帝産自動車株式會社

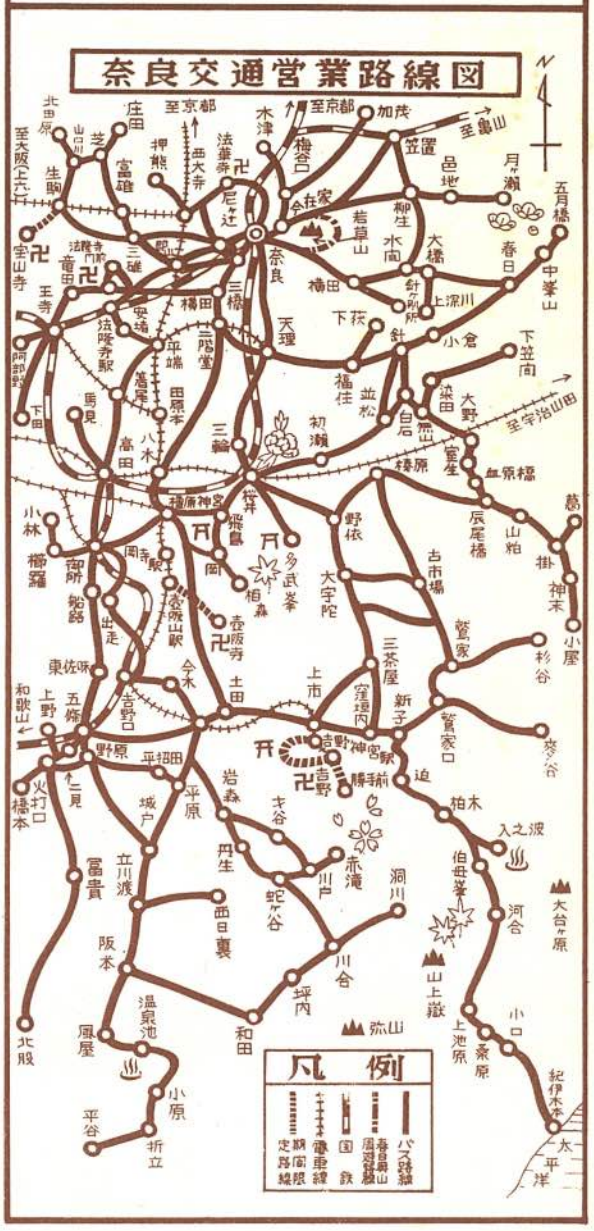
本社　奈良市杉ヶ町三十一番地
本社営業所　電七七三五～六
国鉄前同　電七七三三～四

一分でも早く廻車出來るタクシー

奈良交通株式会社

本社　奈良市油阪町一番地
TEL. 5251~5番

奈良交通案内所　近鉄奈良駅前　5501~4
定期観光営業所　近鉄奈良駅前　5261~4



純フランス風
喫茶（一品料理）
食事（定食・御宴会）
是非御利用願います

商工会議所食堂

電話奈良三五三八番

折詰専門の店

精宏軒

季節料理
折詰弁当
寿司
サンドウキツチ

衛生施設完備

奈良市三条川崎町
TEL 3459 7725 7726