商工だより



奈良県商工会議所編

NO.17

1959

内外蚊帳
綿スフ織物

広橋紡織合名会社

本社 奈良県北葛城郡広陵町
電話 箸尾 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

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
製造販売

和洋織物株式会社

取締役社長 広田義雄
大和高田市三倉堂七八八
電話高田 二一一七四番 七五番

長期投資に絶好
利付商工債券
無記名
○払込金額……9,775円
（額面1万円に付）
○利　率……年 7 分
（半ケ年利札付）
○期　間……5　年
○券面種類……1万円.10万円
100万円.500万円
○応募者利廻……年7分6厘2毛
（日歩2銭8毛）

手堅い貯蓄に商工債券

短期.好利廻
ワリショー
無記名
○払込金額……9,377円
（売出満3日）
○券面種類……1万円.5万円
10万円.100万円
○割引歩合……日歩1銭7厘
○期　間……1　年
○応募者利廻……年6分6厘4毛

商工組合中央金庫奈良支店
奈良市林小路町25番地の1
TEL（奈良）代5421振替（大阪）14417

Nichiyo
お求めはこのマーク
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
●信用ある一流洋服が工場から直接みなさまへ
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

日本染織工業株式会社

取締役社長 越智岩太郎

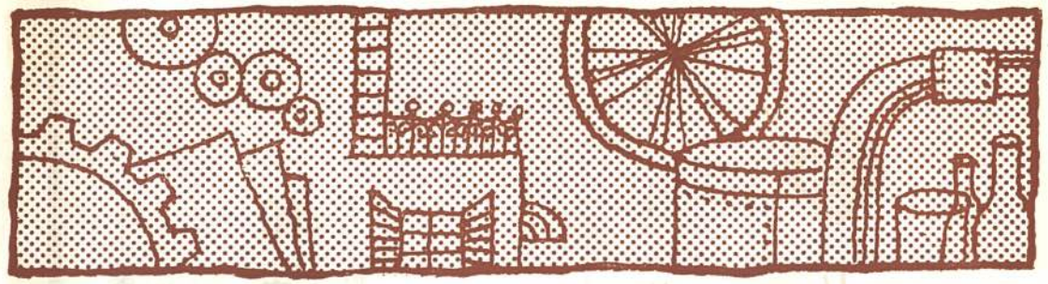
営業種目
輸出・内需、綿・スフ・麻織物並に蚊帳地の製造・販売・晒、シルケット、染色、樹脂加工並に蚊帳地染色仕上、縫製加工

本社		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 五七五三
西大寺工場	奈良市西大寺町 電話奈良	五七五四 五七五五
川上工場	奈良市川上町三六七 電話奈良	五七五六 三二一二
商事部	京都市中京区蛸薬師通東洞院東入ル 電話本局	九七九 一九〇四

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

前山厚織工業株式会社

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）



商工だより　第十七号

目次

要望　**長期計画による画期的な中小企業振興対策を望む**……一

論壇　中小企業の労務管理について……今村捷二……二

　　中小企業の社外重役の活用について……橋爪勝次……五

解説　最低賃金制のあらまし……七

　　中小企業退職金共済法とは……一〇

経済用語

（商）　月給倍増……一六

（店）　イノベーション……一六

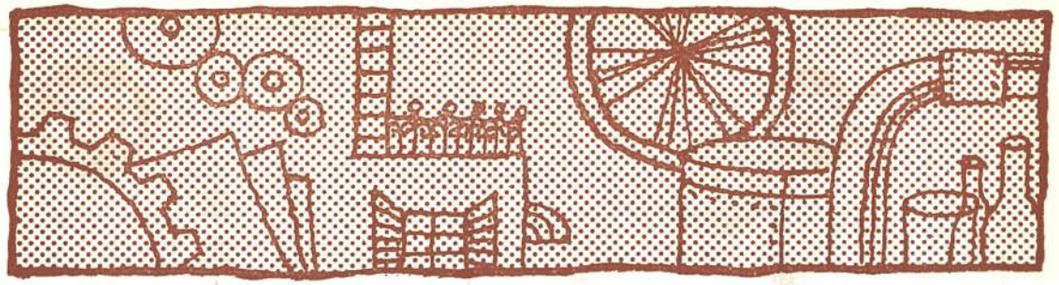
（経）　お客の心理……佐藤智雄……一七

（営）　新らしい商店経営……三上富三郎……一九

　　スーパーマーケットは百坪以上……一三

　　正札販売のコツ……二四

◆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。



お知らせ　年末融資特別取扱始まつています……二四

　　阪奈道路沿線野立広告について……二五

随想　お八つ……湯和志手哉……一四

　　天分を生かした配置の妙味……一三

茶ばなし　お酒の功罪……一五

　　総てがフエア・プレーでありたい……一六

　　八つの時間節約方法……一六

俳句……一七

▽▽▽▽会議所の頁△△△△

　　最近の会議所壱ケ年の動きとその収支決算……二六

　　伊勢湾台風災害対策……四一

　　台風被害者の国税減免について……四三

　　中小企業問題について会議所はどうあるべきか……四四

　　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。

トヨタ

奈良トヨタ自動車株式会社

取締役社長　菊池武三郎

本社　奈良市杉ケ町三〇
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
電話高田二七九七番

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「キヤツスル」

ニッサン　ダットサン

新奈良日産自動車販売株式会社

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

益々好評の新型車
最新の設計・近代的外観美
ニツサン・ダツトサン・オースチン
ニツサンジユニア・U・Dデーゼル車
純正部品・用品

深夜営業の超短波小型タクシー

帝産自動車株式会社

本社　奈良市杉ケ町三十一番地
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来るタクシー

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

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）

日本通運株式会社奈良主管支店

支店長　額田君太
支配人

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ツトー

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

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(DP)　(桜井)495番
(畝本)264番　(高田)2763番　(橿原)207番
(上市)172番　(御所)117番　(五條)287番

積水化学工業株式会社奈良工場

取締役工場長　叶屋新一

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

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

奈良県銀行協会

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
紀陽銀行五条支店

奈良県信用金庫協会

大和信用金庫
桜井市桜井町 桜井八五五～七

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 二七三二五六

野村の投資信託

一日一六五円で……五〇万円
一日三三〇円で……一〇〇万円

野村の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。

100万円は 何年でつくれるか？

日に	165円ずつなら	330円ずつなら	500円ずつなら
月に	5,000円	10,000円	15,000円
"年8分"の複利でまわすと	約 1年目に ¥ 62,000 2年目に ¥129,000 3年目に ¥197,000 4年目に ¥267,000 5年目に ¥335,000 6年目に ¥411,000 7年半で 50万円	約 1年目に ¥124,000 2年目に ¥259,000 3年目に ¥394,000 4年目に ¥535,000 5年目に ¥671,000 6年目に ¥823,000 7年強で 100万円	約 1年目に ¥187,000 2年目に ¥389,000 3年目に ¥607,000 4年目に ¥843,000 5年弱で 100万円
"年1割2分"の複利でまわすと	約 1年目に ¥ 63,000 2年目に ¥134,000 3年目に ¥214,000 4年目に ¥303,000 5年目に ¥404,000 6年弱で 50万円	約 1年目に ¥127,000 2年目に ¥269,000 3年目に ¥429,000 4年目に ¥607,000 5年目に ¥808,000 6年弱で 100万円	約 1年目に ¥190,000 2年目に ¥404,000 3年目に ¥643,000 4年強で 100万円

・くわしい説明書を差し上げます

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

要望

長期計画による画期的な中小企業振興に関する要望

中小企業の現状は、その生産性の低位により、付加価値額及び賃金の面において大企業との格差がますます拡大しつつあり、今日までの中小企業対策を以てしては、大企業、中小企業間の格差は今後いよいよその巾を拡大することが予想され、国民所得倍増計画が検討されつつある折柄、わが国経済の均衡ある拡大にとつて、まことに憂慮すべきことといわなければならない。

よつて、この際わが国経済の成長発展に即応する中小企業基本政策を確立するため、内閣に新たに強力な審議会を設置し、中小企業の近代化・合理化の長期計画を樹立し、計画ある中小企業振興施策の推進方を要望する。

これに関して、特に下記事項の実現について充分な考慮を払われたい。

記

一、中小企業の近代化・合理化の推進

中小企業は資本の不足に基く設備の近代化の立遅れと経営及び技術の劣悪に原因するものであるから、これに徹底した改善を加えるため次の如き措置を講ずること。

(1) 前記審議会において、業種別に中小企業の近代化・合理化の長期計画を策定して推進すること。

(2) 設備近代化の促進に必要な資金を確保するため、次の措置を講ずること。

(イ) 中小企業金融公庫を設備近代化資金貸付の中枢機関とし、これを拡大強化すること。

(ロ) 中小企業金融公庫の貸付限度を越える設備近代化資金については、開発銀行の貸付資金枠を増大すること。

(ハ) 全国銀行の中小企業向設備資金の貸付割合が極めて少い現状にかんがみ、全国銀行の積極的な協力による商工組合中央金庫に共同施設の設置を中心とする設備近代化資金を確保すること。

(ニ) 以上の設備近代化の推進に当つては、次の措置を併せ講ずること。

① 中小企業金融公庫及び商工組合中央金庫の貸付金利を引下げの措置を講ずること。

② 中小企業の信用補完については信用保険、信用保証制度を強化すること。

(3) 中小企業の経営の改善及び技術の向上

(イ) 中小企業の経営の改善を図るため、現行中小企業診断制度を拡充すること。

(ロ) 中小企業の技術水準の向上を図るため、地方公共団体の公設試験研究機関の充実、技術指導員の設置、技能養成機関の整備等を図ること。

(ハ) 中小企業の労務管理について、経営者の啓発指導の強化を図り、情報資料の提供、指導員の配置、養成を行うこと。

二、零細企業対策の推進

上記中小企業の近代化・合理化の推進と併行して、零細企業の育成安定を図るためには、金融、税制等の面において社会政策的な配慮を加えるとともに、その経営の改善について特にキメの細い指導を行うことが必要であつて、次の如き措置を講ずること。

(1) 国民金融公庫の従来の実績に照らし、同公庫が零細企業金融に極めて重要な役

論壇

◎中小企業の労務管理について

今村捷二

この頃の中小企業は労仂問題に深い関心をもつて経営せなければならないことは日々の新聞を見ても如実に物語つています。こうした観点から過般当所主催にて行いました「トップ、マネージメントセ・ミナー」に於てもこの問題を採り上げてこの道に造詣の深い富士鋼業の今村氏を煩し御講演を願つたのが本稿であります。(文責任記者)

一、私は今日の経営者に一言提したいのは、労働問題に付いて余りにも無関心すぎると云う事であります。

日共傘下の労仂者の気持は革命を夢見ている否革命の達成を考えていると云う事です。

私は大阪地方労仂委員会の使用者側委員をしているが具体的な争議調停に当面して考えさせられる事は裁判所にしろ地労委にしろ弱い立場の労仂者、圧迫されている労仂者と云う既成観念にとらわれて、事に当つていることを痛感させられる。

今日弱いのは労仂者ではなくて中小企業経営者であります。彼の「主婦と生活社」の争議が如実にそれを物語つております。

日本の労仂問題は即政治問題につながつております。自民党と社会党の平行した在り方に現れております。

労仂問題争議というと単に利益分配の不平不満の爆発点と考えますが、それは皮層の感で、その組織の裏にあるものの政治的にソ連につながつている事実を見逃して安易に考える事は大きな間違い、取返しのつかない誤りを犯すことになります。

労仂組合の全国センターは云うまでもなく総評、全労であり ますが、此の総評傘下にある官公労は純然たる労仂組合なりや否や法律上疑義ありとするも其の数は㌫を超え中でも

国鉄	四五万
全逓	二〇万
日教組	四三万

を数えそのイデオロギーは共産主義であり、総評そのものゝ指導精神は日教組から出ています。此の総評の現組織部長全金属副委員長高野実は故徳田球一の右手であり、新産別国際部長細谷松太はその左手とも云うべき存在である。本年春の役員改選に於て高野は事務局長選に破れたが組織部長として依然小林武委員長宮之原貞光書記長の率いる日教組を基盤として大きな発言権を持つています。

此の日教組にしても教育公務員特別法により争議権はないが争議以上の行動をとつて法を無視して警察すら手を入れ兼ねる闘争戦術をとつている。此の日教組の指導原理は権力に抗する経営に抗する、即ち従来ある所の関係を粛正すると云うことであります。斯様なイデオロギーを持ち、か様な行動を取つている先生方に教育された子弟を皆さん方経営者の方が使つて企業をやつて行こうとするわけで誠に物騒な事であります。

こう云う日本の労仂情勢を世界の情勢の一つの鏡として考えて判断し、あなた方の企業の労務管理の問題に対処する必要があるわけであります。

二、労務管理の窮極の目的は

㋑労仂争議を起させない事である。彼等は此の争議と云う手段を通じ凡ゆるマスコミを利用し資本家に対する憎悪を吹き込み革命思想の浸透を画いて之を政治運動に利用して掛つている。

彼の尼ケ崎製鋼の争議の場合労組は二千四百円のベースアップを要求したのに対し会社は一応千四百円まで認めて出たのに話合いで妥協せず長期間の争議の結果遂に会社を潰してしまつた。其の時、尼鋼の労組員は泣いて斯様な事態に追い込むまでに何人かの犠牲を出す事により大半の組合員を助けた方が良かつたと残念がつたが、上部団体である総評の高野実は尼鋼労組員の全員失職の事態を指摘して「之でよいのだ全労仂者が失職する事に依つて資本家・資本主義に対する憎悪が愈増して革命思想の温床となるからだ」とうそぶいていたということが伝えられている。労仂争議の裏にはこの様に革命思想の浸透を目的とする意図が隠されている事を銘記しなければならない。

日教組四十数万の組合員にしても幹部千七百名程は共産党員であり此の幹部に依つて打ち出された活動方針に則つて行動しているもので日本共産党から之等幹部に対しては、

「法秩序を無視して権力に抗する意識を高め勤評問題、道徳教育講習会、教育課程変改講習会等の全ゆる反対闘争を通じて議会軽視の風潮を浸透せしめて終局に於て革命思想を信奉せしむることを図る」様行動せよと指令している事実があることを云う情勢を見究めてかゝる事が必要である。

㋺このような情況或はその実際争議のやり方に対して恐がる必要は少しもない。恐怖心を持つて当つたところで益々してやられる、今日の経営者に云いたいのは恐がる事なく度胸を定めてかかれと云う事です。法秩序を無視している事に対して何故対抗できないのか、信念がないからではないかと云い度い、数に於て決して劣らない日本の経営者が気持を一つにして俺達の城は俺達で守るのだと云う決意を設けること。

(3) 小売商業の経営の改善、合理化を図るため、特にその共同店舗、集合店舗等の建設に必要な資金について新たに長期低利の貸付制度を図ること。

(4) 零細企業の経営の改善、合理化等に関する指導については、商工会議所、商工会等に設置されている中小企業相談所の画期的な拡充整備を図り、これに事業者数に応じて必要な指導専門職員を配置し、指導相談の層の徹底を期すること。

の下に日本企業の98%を占めて日本の産業を背負つて立つ中小企業が手を握り合つた時、はじめて日本の労仂問題が解決する。次に労務対策として最も重要な事は

㋑ヒューマン、リレイションズ人間関係管理であります。

企業は一方では収益をあげて行くと共に従業員全体が各々の仕事に満足と希望を持つて生活できるよう運営されねばならない。同一場所に於て共同の目的の下に仂く者同志、共同の喜びを分ち合う、此の気持なしに今日の労務管理は考えられない、最近やかましく云われている利益三分率、利益を株主・経営者・労仂者・に三分して行く方法で仂く者達をうるほして行くことが必要で、分け前に不足があり不満があると争議を誘発する。元々此のヒューマン、リレイションとは五、六年も前にアメリカから輸入された術語であるが今日では人間関係の時代と云われて来ている生産のテクニカル・タームとして

分業
流れ作業
オートメーション

と企業発展の重点移行が見られる、ところでこの人間関係とはと開き直られると明確に速答のできるものはあまりおりません。日本に於て日本旧来の人情とか温情主義と結びつけたがつている傾向が多いがこのような「ニコポン的管理」でなく、基本理念としての人間関係管理は一口に云うと経営に於ける合理的な民主的指導を云うことである。

私が渡米中出くわした事だがビツツバーグのある工場で工場を見せる前に先ず工場経営について一くさりを工場長がブツタ中に人間関係(ヒューマン・リレイション)という言葉が出て来たので、あとで工場内を案内してもらつているときに「本工場でやつている人間関係というのを実際にあてはめて説明してもらい度い」と頼んだところ、その工場長は、同じ機械が四つ一組になつてそれに数人の工員が一緒になつて仂いている職場のところへ案内してここで人間関係をコントロールしているのはこの組長だ、大体米国人の気質は、勝手気儘なもので同じ機械に配置されても、みな勝手な事を云つて、勝手なことをし勝ちなものである。こういう連中を一緒に使うのは仲々骨の折れるものだ、そこで数人の工員を一人の人間の様に一つの機械になじませ、その機械の命ずる通りに数人の工員を一つにして仂かせる。之が人間関係である、だから人間関係とは生産という過程に於てその工率を上げる一つのテクニツクで人間味というようなモラルの問題は含まない、テクニカル・タームの事であると説明してくれた。

元々一にも二にも合理主義に徹する米国人の事だから彼等の云う人間関係とは成程左様なものかと思つた訳であります。

もう一つニューヨークに於て旧知の若い大学教授がある会社の重役をしている、それも労務担当である、其所で私が「貴方は労務担当として種々な事をおやりだろうが労務管理の上で特殊なやり方をしているか」との質問を発したのに対し彼は「現在此の会社には二百五十人程の労務者がいるが私は彼等をうしろから見て個々に誰だと指摘出来る、之が労務管理の要訣だ」

と工場の中へ案内して一々指名して其の証拠を見せてくれました。之亦非常に味のある言葉だと感心した次第でありました。此の男は大学から来て、僅々三カ月目でした。僅かの日時で良く労務者を手中に収めたものと感心して云うと三カ月もして其の位の事が出来なくては労務担当重役等とおこがましくて顔向けできない。

三年たつたら又大学へ返つて勉強するのだと話していましたが、アメリカに於ては大学の研究室と企業が技術関係だけでなく直接こういつた面でも結び付いている事は吾々として考えさせられる点があるわけであります。

昔は労務担当重役等は不必要でしたが今日はどんな小さな会社でも労務担当者は必要になつております。

大きければ大きいで尚担当の重役を必要とします。

松下電機の場合が良い例であります。社長自身が、たゝき上げて今日を築いて来たもので俺の所は左様なものはいらない、とうそぶいていたら米国から帰朝した途端争議を誘発して全面的に降服して労働者側提示の条件を呑んで妥結しましたが、私は此の争議の解決を見て、あの様な筋の通らない条件で妥結した事は電気労連は此の松下電機の争議解決を突破口にし兼ねない、将来に禍根を残したものであると懸念いたしております。

三、それでは人間関係管理の方法としては、どう云つたことが必要かとなると

一、相手を知る、管理する者が個々の相手を知るばかりでなく相手方個々の関連性をも知ることが必要である。

二、相手を見て法を説くこと。

三、すじを通して事を処理する。

ゆがめられたこと、不合理なやり方で処理してはいけない。

四、恩威並び行う、信賞心罰で行かなければならない。

四、争議を起した時にどうするか

労務管理の不手際から労働争議に突入した場合

(1) 経営者として衿持の下に騒がない、あわててはいけない。

争議当初労働者側は上部団体の指導者が随いてえらそうな口を聞いて団体交渉の形を採つて来ます、経営者側としては相手の出方を知つて置く必要があります。当初から社長自らが応接しない方が良ろしい、会社の代表権を持つた者であれば誰でもよろしい。社長の委任状でも持つている者が応接したら良いことであります。

社長室或は私宅等に多人数押かけて来たような場合面会交渉を拒絶して差支えない。口頭により三回拒絶して尚退去しない時は告訴、告発等司直の実力行使に訴へて良ろしい。

所で法律上の証拠は全て書類に依る事を便とする立前上出来得れば右の退去要求等は書面に依つて掲示することが望ましい。それには場所を特定記載し日付を入れて会社の人でも書面掲示の場所に立て写真撮影をして後日の証拠とすることが必要であります。

(2) 次に団体交渉のルールを決めることが肝要である。

それには

(イ) 人数を限定する、労使双方交渉の人数を会社側が五人ならば相手も五人と言うように相拮抗する人数を限定すること、出来得れば労働組合側上部団体附添〇人組合〇人と細部に亘り規定することも出来る。

之を協定しておかないと何人交渉にはいつて来ても拒否できないことになる。

(ロ) 場所　会社の指定するところで良ろしい。社内が都合悪ければ、社外適当な場所でも良い。

(ハ) 時間　一時間乃至二時間を適当とする、出来得れば稼働時間外にすることが良い。

(ニ) 全ての契約・協定は書面にして双方署名捺印して後日の為に保管する。

此の団体交渉の場合会社側を代表する者は一人に定めて横から口をはさんだりしない、又相手方の挑発に乗つて怒つたり、怒らせたりしないようにする。

(イ) 勿論相手方の機嫌を取るような口吻は厳禁ものである。

(3) ロツク・アウトを実施すること。

口頭の通告で良ろしいが出来得れば文書に依る伝達が望ましい勿論相手は組合長

唯一の争議対抗手段であるから実力を整備して破られないようにする。

(4) 争議主謀者を譴首する。

暴力行為のあつた時等何らかの機会を逃さずに主謀者を譴首処分する。

(5) 頂和点を捉える

争議が頂上点に達したチヤンスを逃さず妥協の線を打ち出す。経営者は親、労働者は子である。

四分、六分の線ならば妥協して差支えないと考える。

以上が争議発生時に対処する方策であります。

五、最後に完全な労務管理を実施して行くには

完璧な就業規則を作つて置かなければならない事を附言して置きます。勿論労働協約も必要ではあるが就業規則は会社が独自の立場で従業員を規制する為に作り得る国家に於ける憲法的な性格を持つ規則である。

労基法に基いて組合代表者の意見書を附して届出る義務はあるが、反対意見書を附されてもその効力に影響はない、之に反し労働協約は労使双方の合意により定めるもので双方合致しないと成立しない。経営者たる者、迂闊に労働協約を結んではならない。組合から労働契約原案の提出があつたときは会社の協約原案を作成し時日を要する事は一向に差支えないから経営上部団体等の智恵を大いに活用して後日に禍を残さない様に完璧なものを作るべきである。

尚就業規則は従業員として労務者を規制してかかるもので労働組合員として規制し得ないものであるから争議に於ける団体交渉等の際には就業規則は決して表に打ち出さない様注意して頂き度い。

六、結び

今後中小企業の組合結成は増加の一途を辿るものと考えられる、過去に於て労働問題に無関心のため会社が倒産した事例は少くない。中小企業の経営者は多忙である。自分のところは火がつかないと考えている向もある。しかし、火がついてからの一夜漬の対策では間に合わない、労務関係の仕事は他の重要な税務・金融の仕事以上に重要である。困難であるが日頃からたえず努力しておればあわてることはない、中小企業経営者が今後考えねばならぬことは一旦組合が出来た以上は組合のなかつたときの労使関係を追想することを止め組合の存在を認めてこれと取り組み新しい労使関係を打ち立てるため努力すべきものと考える。（富士鋼業株式会社取締役）

◎中小企業の社外重役の活用について

橋爪勝次

最近、特に大企業に於て社外重役を活用して企業の発展に役立てようとする意欲が高まつている。これは周知の通り、優秀な社外重役を迎え入れて会社の取締役会の権威を高め、経営主脳者のワンマン的経営を防止し、合理的な繁栄経営を行うと言うものである。

この大企業の社外重役の活用に対して、県下の中小企業はこれを静観していてよいであろうか、言うまでもなく、中小企業は常に大企業の大資本による合理的な経営に脅かされ、且つ苦しめられている。この上更に大企業が優秀な社外重役を活用して企業経営に反映させ効果をあげようと言うのであるから、直面目で真剣な中小企業経営者は、更に先きの恐怖に拍車をかける事になるのであろう。とすれば、中小企業は大企業が活用する社外重役以上のより優秀な社外重役を活用しなければ、これに太刀打ちする事が出来ないと言う事になる。しかし、この事は中小企業にとつて必ずしも容易な事ではない。大人物を活用するためには多大の費用（経費）を必要とするからである。

例えば一例を小田急KKに見れば（日経新聞八月二十四日付誌上参照）社外重役に第一生命社長、アラスカパルプ社長、東急社長などの産業界に非常に顔のきく企業経営経験豊かな大人物を迎え入れている。このような大人物を県下の中小企業に迎え入れようとするのは、多少地理的条件、或いは経費その他の諸問題がからみあつて無理であろう。

それでは、中小企業は可能性が無いからと言つて、これを放視してよいであろうか、自己の企業の経営を真剣に考える中小企業経営者は、必ずこれに代る何らかの手段方法を考え出すであろう。

考えるに、論者は茲に（社外重役の活用と言つた問題に範囲を限定する限りに於て）中小企業は社外重役とまで行かなくとも、社外社員（以下重役と呼ぶ）の活用を提案したい。しかして茲に、社外重役とは、先きに例示した大企業の社外重役の如き政界財界に顔のきく大人物を言うものではない（これは先

きに明らかにした如く望んでも不可能な事に近い）、従ってそれは或る意味に於て緻密に研究する、或いは中小企業のそれぞれの企業に関連性のある人物の起用を意味するものである。例えば、それは中小企業の社外重役として或いは顧問、相談役と言つた形でもよい、その人の参加を求め企業経営に反映させれば、その目的は果せるのである。更に、一企業が経費その他の諸事情により社外重役を迎え入れる事の出来ない場合は、関係企業者間の共同（出資）と言つた形（方法）によつて社外重役を迎え入れてもよいであろう。更に一例を挙げるならば、一商店で単独に社外重役の活用が不可能な場合は、その商店が所属している商店街が組合組織と言つた形の下に（共同出資によつて）社外重役を迎え入れてもよいであろう。特に先きの場合には、その社外重役が学識者であれば、店員或いは従業員のための課外的な研究会、講習会を開くのも意義あるものと信ずる。

更には（少し余談になるが）企業が当面している経営その他の諸問題について一般大衆から、その打解策としての論文を募集するのも意義あるものと思う。これは一般に軽視されているように思われるが、純粋に客観的な立場に立つた一般大衆の知恵を拝借するのは、経費の面から言つても比較的容易で、重要視されて、しかるべき充分に価値のある一手段方法であると信ずる。（更にこの論文審査には社外重役も参加する）。

以上の如く大企業のそれに代る中小企業の手段方法は幾多あるであろう。

しかして、それでは茲に言う社外重役にどのような人物を選べば最も効果的であろうか。それは企業の内容、性質及び目的によつて異つてくるから、今直ちに誰と言う事は非常に困難である。従つてこれは企業自体、或いはその企業内容、経営方針に比較的明るい人に相談して選ぶべき問題でもある。

しかし、茲に何れの企業についても共通して言える事がある、それは次の諸事項である。①企業経営の経験豊富な人。②企業が必要とする専門的な知識を持つた人（学識者）。③純粋な気持で且つ客観的な立場に立てる人。④必ずしも政界財界に顔がきかなくても、先きの①②③の何れか一つでも多くの条件を備えた人格者。⑥茲に強調しておきたいのは、政界財界に関する学識者一人。更には企業の性質によつて異なるが、心理学者、弁護士、或いは税理士のうち一人と言つた、社外重役構成比の問題である。

以上、主として社外重役の選び方について述べて来たが、最後に中小企業が社外重役を迎え入れたとして大切な事項を二・三指摘して筆を置く事にしよう。

第一に企業は社外重役を充分活用する事である。即ち企業はせいぜい、お知恵拝借と言つてふるに社外重役を利用（活用）すべきである。しかし、それがためには、第二として企業経営担当者は、ふるに企業の内外に起つた経営上の諸問題、或いはその他の必要な諸事情を社外重役に周知せしめなければならない責任と義務のある事を忘れてはならない。最後第三に大切な事は社外重役を優遇せよ、と言う事である。（奈良県立短期大学講師）

税金の不満は……苦情相談所へ

皆さんのうちには、税務署の課税や徴収について不平不満があつても、気兼ねをしていられる方はないでしょうか。このような不満のある方の相談に応ずるため、会議所内に苦情相談所が設けてあります。この苦情相談所は、国税に関係のある不平不満や疑問をお持ちの方はどなたでもご利用できます。苦情の申出がありますと、申し出られた方と税務署との双方のいい分をよくきいて、どちらが正しいかを判断して、その結果を通知しております。皆さんのうちには、苦情相談所に不平不満を持ちだすと税務署に対して具合が悪いとお考えの方もあるかと存じますが、このようなご心配は決していりませんから、なにとぞ、安心してご利用ください。なお皆さんのご便宜をはかつて、**毎週水曜日**には、係員が商工会議所に出張して、ご相談に応じております。

労使の論言

◎最低賃金制のあらまし

国家が働く者の最低賃金を法的強制力に依つて制限するという我国画期的なこの法律は今春四月十日をもつて公布せられ、七月十日全面的施行の段階に入つた。今そのあらましを解説して皆様の参考に供しよう。

最低賃金制の意義

問　最低賃金制とは一言でいえばどういうことでしょうか。

答　最低賃金制とは、国が法的強制力によつて賃金の最低限を規制し、それ以下で賃金を支払つてはならないことを定めるものをいいます。

労仂時間と賃金は、仂く人にとつて基本的なことです。わが国においては労仂基準法で、仂く人の労仂時間等について最低基準を定めておりますのと同じ意義です。

問　最低賃金制が実施されることは、労働者にとつては結構なことでしようが中小企業者にとつては困ることになるのではないでしょうか。

答　最低賃金制が社会経済の実情から遊離した内容のものであるときは経済に混乱を招き、解雇等も増え、使用者が困るばかりでなく、労仂者にとつても、かえつてマイナスの効果をもたらすでしょう。

しかしながら、最低賃金制の内容が、わが国の実情にマツチしているならば、その実施によつて、低賃金労仂者の労仂条件が改善されるばかりでなく、中小企業の経営の近代化、合理化が促進されることになります。つまり最低賃金制の実施により、従来質の良い労仂者に恵まれなかつた中小企業に、優秀な労仂者が集まるようになり、また、賃金切下げによる過当競争の防止にも役立つことになりますし、さらに、わが国の輸出産業が低賃金で支えられているという海外の非難から名誉を回復することにも効果があるわけです。このように最低賃金制は、労仂者のみにとどまらず、中小企業の経営者にも極めて有意義な制度といえます。

どんな方法で実施されるか

問　最低賃金法においては、どのような考え方で最低賃金制を実施してゆこうとしているのですか。

答　わが国では、一方に近代的な大企業があり、他方には経済力の乏しい多数の中小ないし零細企業があつて、その内容も複雑多岐にわたり、経済力や賃金には業種別、規模別等で著しい格差ができています。このような現状で全国、全産業一律の最低賃金をきめようとすれば、たとえば一律八千円のような高い金額ですと多くの中小零細企業が負担に堪えられず、倒産、解雇等の摩擦と混乱を招くことになりますし、これをおそれて、どんな零細企業にも支払可能な低い額にすれば、名目だけは最低賃金であつても労仂者の労仂条件の改善に役立たない結果となります。したがつて、一律の最低賃金をきめることは、いずれにしてもわが国の経済の実態には適さない方法であるといわなければなりません。

この法律では、業種別、職種別、地域別にそれぞれ条件の似たグループごとにその実態に応じて最低賃金をきめ、これを漸次拡大して行くことにしていますが、このやり方は、わが国の複雑な経済の実情からみて最も適切な方式であると考えられます。

問　最低賃金法が全面施行されても、直ちに使用者、労働者に権利や義務が生ずるわけではないのですね。

答　そうです。最低賃金法は七月十日から全面施行になりますが、全面施行というのは、その日以後はこの法律の適用を受ける労使に適用する最低賃金をきめる手続を進めることができるということです。具体的な権利義務は、個々に最低賃金がきめられてから後のことになります。

問　最低賃金法が適用されるのは、すべての労使についてですか。

答　最低賃金法が適用されるのは、雇用労仂では、家事使用人、一般の公務員を除く全雇用労仂者およびその使用者で、その範囲は労仂基準法船員法の適用範囲とほぼ同じです。

問　業種別、職種別、地域別の

個々の最低賃金は、どのようにしてきめるのですか。

答　それぞれの最低賃金は、すべて労使公益三者同数構成の最低賃金審議会の意見によつて、労仂大臣または都道府県労仂基準局長がきめます。その場合の具体的なきめ方には「業者間協定に基く最低賃金」、「業者間協定に基く地域的最低賃金」、「労仂協約に基く地域的最低賃金」、「最低賃金審議会の調査審議に基く最低賃金」の四種類の決定方式を設け、それぞれの業種、職種、地域の実態に応じて、これらを適宜活用することにしています。わが国のような複雑な経済の構成下においては、単一の決定方式では適切な最低賃金の決定は期待できないので、このように四つの方式を活用することが有効であると思われます。

中小企業においては、最低賃金制に対する認識が必ずしも十分でなく今なお危惧の念を持つ向きが少くないのが現状ですから、当事者の認識を深めつつその自主性をできるだけ尊重して行くのが、最低賃金制を円滑に実施して行くためには適当な方法と考えられます。そこで、当事者が自主的に実施している業者間協定または労仂協約がある場合に、その当事者の申請があつたとき最低賃金を決定できることとするため、最初の三方式を設けているのです。しかし、それだけではやはり最低賃金制を必要とする業種、職種などにすべて最低賃金が決定されることは期待できません。したがつて、このような場合には当事者の申請がなくとも、行政官庁が職権で最低賃金を決定できることとするため、第四番目の決定方式を設けているのです。

問　これらの最低賃金は誰が決定するのですか。

答　最低賃金は、四種類の決定方式のいずれによる場合にも、労仂大臣または都道府県労仂基準局長が、最低賃金審議会に諮り、その意見を尊重して決定することになつています。

最低賃金の決定は、労使にとつて重要な問題であることはもちろんですが、社会経済にも大きな影響を及ぼすので、行政官庁の判断だけではなく、労使公益三者構成の最低賃金審議会の意見をきいてきめることにしているのです。

問　第一の「業者間協定に基く最低賃金」とはどのようなものですか。もつと、くわしく説明して下さい。

答　業者間協定は、労仂省の援助によつて本年四月末までに、すでに一二七件締結されていますが、協定の締結によつて、協定賃金以下の労仂者の賃金は、おおむね一割～二割上昇しており、しかも良質労仂力の確保や公正競争の確保など、中小企業の経営基盤の強化にも役立つています。しかし、この協定は使用者間の自主的な任意のとりきめであつて、違反者があつてもこれを拘束することができませんし、勝手に脱退する者があつても制約できません。そこで、この法律では、善意の使用者も安心して協定的内容を遵守でき、労仂協定賃金以下の労働者の賃金を一定の地域にひろげて適用する方法を定めています。すなわち、一定の地域内で、業者間協定に基く最低賃金が決定されており、その適用がその地域内の同種の労仂者および使用者の大部分に及んでいる場合に、業者間協定の当事者の大部分の申請があつたときには、その「業者間協定に基く最低賃金」にもとづいて一定地域内の同種の労仂者および使用者のすべてに適用する最低賃金を決定できることとしています。この決定の場合も、労使公益三者構成の最低賃金審議会に諮り、その意見を尊重して決定することに変りはありません。

問　アウトサイダーの使用者のなかには経済力が乏しく、最低賃金を支払う能力がない場合も多いと思いますが、その点はどうなつていますか。

答　この「業者間協定に基く地域的最低賃金」と、後に説明する「労仂協約に基く地域的最低賃金」とはアウトサイダーの労使にも適用される最低賃金ですから、拡張適用した場合にその実施が困難にならないように、同種の労使の大部分に適用されているものについてのみ決定ができることにしていますが、それでもアウトサイダーには一般に経済力に乏しい零細企業が多いと考えられますので、その救済の途を設ける必要がありま

す。この法律では、このような事情等を考慮して、アウトサイダー規制を行う最低賃金の決定申請があつたときには、必ず申請の内容を公示して、三十日間、アウトサイダーの労使から異議の申出があつた場合には、労仂大臣または都道府県労仂基準局長は、最低賃金審議会の意見を求め、その意見にもとづいて、必要と認められるときにはこれらのアウトサイダーのうち一定範囲内のものについては、その最低賃金の適用を一定期間猶予し、あるいは別の最低賃金額をきめることができるようにしています。

問　第三の「労働協約に基く地域的最低賃金」はどんな場合にきめるのですか。

答　この最低賃金も業者間協定にもとづく地域的最低賃金と同様の趣旨から設けられたもので、一定の地域内に、労使間で締結された最低賃金を含む労仂協約があり、その労仂協約の適用を受ける労仂者および使用者が、その地域内の同種の労仂者および使用者の大部分におよんでいる場合に、その労仂協約の当事者である労使のいずれかの申請があつたときに、その労仂協約の定にもとづいて決定できるものです。適用範囲はその地域の同種の労使全部です。

労仂協約にもとづく地域的最低賃金も、労仂大臣または都道府県労仂基準局長が、最低賃金審議会に諮りその意見を尊重してきめること、アウトサイダーの労使に異議の申出が認められていることは、すでに説明したとおりです。

問　「最後の第四の方式、最低賃金審議会の調査審議に基く最低賃金」はどういう場合にきめるのですか。その内容、適用範囲等はどうなりますか。

答　すでに説明した三つの最低賃金の決定方式は、すべてその基盤として業者間協定なり労仂協約なりがあるときに当事者の申請によつて決定するものですから、最低賃金制を必要とする場合でも、適当な業者間協定や労仂協約がないとき、また、たとえあつたにしても当事者の申請がないときには最低賃金の決定はできないわけです。また、この法律では労仂大臣または都道府県労仂基準局長、最低賃金審議会が必要と認められるときには、当事者に対しその内容を改正して再申請するよう勧告できることになつています。

問　折角「業者間協定に基く最低賃金」ができても、業者間協定に加入していないアウトサイダーの業者がいると、その最低賃金も守りにくくなると思うのですが……。

答　業者間協定の実情をみますと、大部分の使用者は協定に参加し、協定を守つていますが、一部に協定に入らない、いわゆるアウトサイダーの使用者のあります。協定に参加している業者にしてみれば公正競争が確保されないことになりますし、これらアウトサーダーの使用者に雇われている労仂者の賃金も、協定参加事業場の労仂者の賃金に比べて低いことが多いのです。この法律では、このような事情を考慮して第二の方法として業者間協定に基く最低賃金を一定の地域にひろげて適用する方法を定めています。すなわち、一定の地域内で、業者間協定に基く最低賃金が決定されており、その適用がその地域内の同種の労仂者および使用者の大部分に及んでいる場合に、業者間協定の当事者の大部分の申請があつたときに、その「業者間協定に基く最低賃金」にもとづいて一定地域内の同種の労仂者および使用者のすべてに適用する最低賃金を決定できることとしています。この決定の場合も、労使公益三者構成の最低賃金審議会に諮り、その意見を尊重して決定することに変りはありません。

問　アウトサイダーの使用者のなかには経済力が乏しく、最低賃金を支払う能力がない場合も多いと思いますが、その点はどうなつていますか。

答　この「業者間協定に基く地域的最低賃金」と、後に説明する「労仂協約に基く地域的最低賃金」とはアウトサイダーの労使にも適用される最低賃金ですから、拡張適用した場合にその実施が困難にならないように、同種の労使の大部分に適用されているものについてのみ決定ができることにしていますが、それでもアウトサイダーには一般に経済力に乏しい零細企業が多いと考えられますので、その救済の途を設ける必要がありま

四つの決定方式について

問　第一の「業者間協定に基く最低賃金」とはどのようなものですか。もつと、くわしく説明して下さい。

答　業者間協定は、労仂省の援助によつて本年四月末までに、すでに一二七件締結されていますが、協定の締結によつて、協定賃金以下の労仂者の賃金は、おおむね一割～二割上昇しており、しかも良質労仂力の確保や公正競争の確保など、中小企業の経営基盤の強化にも役立つています。しかし、この協定は使用者間の自主的な任意のとりきめであつて、違反者があつてもこれを拘束することができませんし、勝手に脱退する者があつても制約できません。そこで、この法律では、善意の使用者も安心して協定的内容を遵守でき、労仂協定賃金以下の労働者の賃金を一定の地域にひろげて適用する方法を定めています。すなわち、一定の地域内で、業者間協定に基く最低賃金が決定されており、その適用がその地域内の同種の労仂者および使用者の大部分に及んでいる場合に、業者間協定の当事者の大部分の申請があつたときには、その「業者間協定に基く最低賃金」にもとづいて一定地域内の同種の労仂者および使用者のすべてに適用する最低賃金を決定できることとしています。この決定の場合も、労使公益三者構成の最低賃金審議会に諮り、その意見を尊重して決定することに変りはありません。

問　アウトサイダーの使用者のなかには経済力が乏しく、最低賃金を支払う能力がない場合も多いと思いますが、その点はどうなつていますか。

答　この「業者間協定に基く地域的最低賃金」と、後に説明する「労仂協約に基く地域的最低賃金」とはアウトサイダーの労使にも適用される最低賃金ですから、拡張適用した場合にその実施が困難にならないように、同種の労使の大部分に適用されているものについてのみ決定ができることにしていますが、それでもアウトサイダーには一般に経済力に乏しい零細企業が多いと考えられますので、その救済の途を設ける必要がありま

何に依つて決めるのか、その効力は

問　最低賃金額が適当であるかどうかを判断する基準はどんなものですか。

答　この法律では、労仂者の生計費類似の労仂者の賃金、通常の事業の賃金支払能力の三つの要素を考慮して最低賃金をきめることを最低賃金決定の原則としています。最低賃金制は、低賃金労仂者の保護を第一義的な目的としていますから、最低賃金の決定に当つて労仂者の生計費を考慮することは当然です。また、公正な賃金を確保するという意味から類似の労仂者の賃金を考慮することも必要です。さらに、企業の支払能力を無視してきめることはできませんから、通常の事業の賃金支払能力を考慮することも必要です。この三つの要素は、そのうちのどれに重点があるというものでなく、等しく考慮しなければならないものです。なお、この三要

方式による最低賃金は前三方式と異なり素材とすべき業者間協定や労仂協約がありませんから、審議会の意見によつて、労仂大臣または都道府県労仂基準局長がその内容および適用範囲を定めることになります。なお、この方式による最低賃金の決定について調査審議する場合には、最低賃金審議会は、直接利害関係を有する労使の代表委員を含む三者構成の専門部会を置いて十分に調査審議を行うなど、その決定については特に慎重に明することになつています。

◎中小企業退職金共済法概要

今春の国会で与党も野党も満場一致て通過したという、この法律が果して働く者にとつて又中小企業者の上にどれだけ「プラス」になるであろうか、その内容のあらましを書いて見よう。皆様の御参考になれば幸甚です。

この法律はどんな趣旨でできたのか

問　今春国会で成立した「中小企業退職金共済法」は、どういう趣旨で立案されたものですか。

答　この法律は、賃金の面でも、労働福祉の面でも、賞与やとつづく地域的最低賃金は、当事者の自主的申請によつて決定した最低賃金ですから、その改廃も決定と同じ手続で行うことを原則としています。しかし、決定と同じ手続によつてしかその改廃ができないとすれば、改廃の必要性が極めて大きい場合にも改廃できないことが生じて適当でないから、労働大臣または都道府県労働基準局長は、これらの最低賃金が著しく不適当になつていると認める場合には、最低賃金審議会に諮り、その意見を尊重して改廃の決定をできることにしています。この職権決定は、もちろん例外の場合です。「最低賃金審議会の調査審議に基く最低賃金」は、職権によりきめる最低賃金ですから、必要があると認めるときに、決定と同じ手続によつて改廃することになつています。

問　最低賃金がきめられた場合には、いつから効力が生ずるのですか。

答　最低賃金をきめた場合には、その最低賃金は、原則として、その決定を労働大臣または都道府県労働基準局長が公示してから三十日後に効力が生じます。ただし、業者間協定に基く最低賃金をきめた場合には、原則として公示の日から直ちに効力を生ずることになつています。

問　最低賃金がきめられた場合、その最低賃金はどのような効力をもつのですか。

答　最低賃金がきめられた場合にはその最低賃金の適用を受ける使用者は、もちろん最低賃金額以上の賃金を適用労働者に支払わなければ違反になります。違反した使用者は一万円以下の罰金に処せられます。また最低賃金の適用を受ける労使の間の労働契約で最低賃金額に達しない賃金を定めるものは、その部分が無効となり、最低賃金額で契約したことになります。

なお、労働者の都合で労働しなかつた場合や使用者が正当な理由で労働させなかつた場合には、その労働しなかつた限度で賃金を減額した結果、最低賃金を下廻つても、その場合には差支えありません。

問　今春国会で成立した「中小企業退職金共済法」は、どういう趣旨で立案されたものですか。

答　この法律は、賃金の面でも、労働福祉の面でも、賞与や退職金の面でも大企業の労働者に比較して、めぐまれていない中小企業の従業員に、中小企業者の相互扶助と国の援助のもとに退職金制度をつくりあげて、それを通じて中小企業に安定した雇用の場を育て、ひいては中小企業の振興にも寄与しようとするものです。

問　すると、この法律は中小企業の労働対策ひいては中小企業対策上、相当重要な立場にたつということになりますが、もう少し具体的に……。

答　日本の製造業の全従業者のうち、従業員数一〇〇人未満の事業所に勤めている者は六一・五%であり、卸売および小売業の従業員のうち三〇人未満の事業所の従業員は八九・九%に達しています。すなわち、中小企業は、日本の働く場所の中で非常に高いウエイトを占めており、過少資本になやんでいるわが国にとつての重要な求職の場は、雇用している従業員のために、その契約にもとづいて事業団に対して毎月掛金を納付しますが、事業団では、この掛金を運用して利殖し、その従業員（この従業員を「被共済者」といい、普通の保険のある場合の「被保険者」に当ります。）が退職したときには、その従業員に対して、一定の方法にもとづいて計算した退職金を支給します。以上がこの法律の骨組です。

この場合、事業主の納める掛金は、全額負担となり退職金には国庫補助金が加算されます。また、積立金は、中小企業向けの金融機関に預けられ、これを通して中小企業の事業資金に融通されます。さらに、将来、積立金の運用によつて中小企業のための共同福祉施設を設ける途もひらかれています。

問　今の説明のなかにあつた共済契約者には誰でもなれるのですか。

答　いや、この法律では、金融業、保険業、不動産業、卸売業、小売業、サービス業（いわゆる商業・サービス業）を主な事業としている事業主のうち、常時雇用する従業員の数が三〇人以下のもの、およびそのほかの事業主のうち同じく一〇〇人以下のものを中小企業者と呼んでおり中小企業者でなければ、退職金共済契約を締結することはできない。すなわち共済契約者にはなれないことになつています。

ここで注意しなければならないことは、中小企業団体組織法や協同組合法などの従来の中小企業立法ではいわゆる商業・サービス業以外の事業については原則として従業員の数が三〇〇人以下のものを中小企業と呼んでいるのに、この法律ではこれを一〇〇人以下としたことです。これは、この法律を狙いが独力では退職金制度をつくる力がないと認められる規模の企業に国の援助のもとに退職金制度を導き入れようとすることにあるためです。

問　今説明のあつた中小企業者が退職金共済契約を結ぶときには、従業員一人一人について契約を結ばなければならないのですか。

答　そうです。一〇人の従業員について退職金共済契約を結ぶには、一〇個の退職金共済契約が必要です。しかし、実際上の申込手続や掛金の納付は、一括して行うことになるので、事務手続は、契約が一個の場合と余り変りありません。

問　契約が各従業員ごとに一個づつだとすると、中小企業者は従業員の一部分の者だけについて退職金共済契約が結んでもいいのですか。

答　いや、中小企業者は、「期間を定めて雇用される者」、「季節的業務に雇用される者」、「試の雇用期間中の者」、「常時勤務に服することを要しない者」等、特定の者以外のすべての従業員について退職金共済契約を結ぶようにしなければならないことになつています。これはいわゆる（任意）包括加入を建前とすることを定めたものですが、それは中小企業者がたまたま解釈を誤つて適用除外者以外の者を一人被共済者にしなかつたからといつて、残りの従業員のための退職金共済契約がすべて無効になるという趣旨のものではありません。

素は総合的に考慮してきめるべきもので、この三要素から機械的に最低賃金額がきまるものではありません。

問　物価が上昇した場合などには最低賃金は改正しなければなりませんか。

答　一旦決定した最低賃金について物価の上昇等、事情に変更が生じた場合には、その事情の変更に合わせて最低賃金も改正することが望ましいわけです。業者間協定にもとづく最低賃金、業者間協定にもとづく地域的最低賃金および労仂協約にも仂く従業員にとつて、安心の得られないものであつたとしたら、それは、従業員や企業主ばかりでなく、国家経済の上からみても、ほつておけない関心事たらざるをえないでしょう。

この法律は、中小企業の従業員のそれに近い退職金制度をつくつて、中小企業に、安心して仂ける職場を育て、ひいては中小企業の経営を強化するための各種の施策と相まつて、中小企業の振興に寄与しようとするものです。

この法律の内容

問　それではこの法律の内容の説明に入つていただきましょう。

答　法の細い内容に入るまえに、法の骨組を述べることにしましょう。

まず、国が事務費の全額を負担する「中小企業退職金共済事業団」という特殊法人を設立します。中小企業の事業主は、この事業団（これから後は、「中小企業退職共済事業団」を単に「事業団」と呼ぶことにします。）との間に、退職金共済契約と称する契約を結びます。この契約は、事業主がその雇用する従業員のために事業団に毎月一定の掛金を納付することを約束し、事業団ではその従業員が退職した場合には、その従業員に退職金を支給することを約束するものです。

事業団との間に退職金共済契約を結んだ事業主（この事業主を「共済契約者」といいます。）は、雇用している従業員のために、その契約にもとづいて事業団に対して毎月掛金を納付しますが、事業団では、この掛金を運用して利殖し、その従業員（この従業員を「被共済者」といい、普通の保険のある場合の「被保険者」に当ります。）が退職したときには、その従業員に対して、一定の方法にもとづいて計算した退職金を支給します。以上がこの法律の骨組です。

この場合、事業主の納める掛金は、全額負担となり退職金には国庫補助金が加算されます。また、積立金は、中小企業向けの金融機関に預けられ、これを通して中小企業の事業資金に融通されます。さらに、将来、積立金の運用によつて中小企業のための共同福祉施設を設ける途もひらかれています。

問　今の説明のなかにあつた共済契約者には誰でもなれるのですか。

答　いや、この法律では、金融業、保険業、不動産業、卸売業、小売業、サービス業（いわゆる商業・サービス業）を主な事業としている事業主のうち、常時雇用する従業員の数が三〇人以下のもの、およびそのほかの事業主のうち同じく一〇〇人以下のものを中小企業者と呼んでおり中小企業者でなければ、退職金共済契約を締結することはできない。すなわち共済契約者にはなれないことになつています。

ここで注意しなければならないことは、中小企業団体組織法や協同組合法などの従来の中小企業立法ではいわゆる商業・サービス業以外の事業については原則として従業員の数が三〇〇人以下のものを中小企業と呼んでいるのに、この法律ではこれを一〇〇人以下としたことです。これは、この法律を狙いが独力では退職金制度をつくる力がないと認められる規模の企業に国の援助のもとに退職金制度を導き入れようとすることにあるためです。

問　今説明のあつた中小企業者が退職金共済契約を結ぶときには、従業員一人一人について契約を結ばなければならないのですか。

答　そうです。一〇人の従業員について退職金共済契約を結ぶには、一〇個の退職金共済契約が必要です。しかし、実際上の申込手続や掛金の納付は、一括して行うことになるので、事務手続は、契約が一個の場合と余り変りありません。

問　契約が各従業員ごとに一個づつだとすると、中小企業者は従業員の一部分の者だけについて退職金共済契約が結んでもいいのですか。

答　いや、中小企業者は、「期間を定めて雇用される者」、「季節的業務に雇用される者」、「試の雇用期間中の者」、「常時勤務に服することを要しない者」等、特定の者以外のすべての従業員について退職金共済契約を結ぶようにしなければならないことになつています。これはいわゆる（任意）包括加入を建前とすることを定めたものですが、それは中小企業者がたまたま解釈を誤つて適用除外者以外の者を一人被共済者にしなかつたからといつて、残りの従業員のための退職金共済契約がすべて無効になるという趣旨のものではありません。

契約の申込から退職まで

問　中小企業者がその従業員のために退職金共済契約の申込をしたときは、事業団は必ず申込を受けつけてくれますか。

答　事業団は原則として退職金共済契約の締結を拒絶してはならないことになつています。

問　共済契約者が、退職金共済契約に基いて毎月事業団に納付する金額はどのくらいですか。

答　退職金共済契約は、被共済者一人一人について掛金月額を定めて締結することになつていますが、この掛金月額は、被共済者一人について二〇〇円以上一、〇〇〇円以下の範囲内で一〇〇円単位でなければなりません。したがつてこの範囲で定められた掛金を毎月事業団に納付することになります。

問　契約が成立すると事業団からなにか証書のようなものをくれるのですか。

答　退職金共済契約は、中小企業者が契約の申込をした日にさかのぼつて成立し、効力を生じますが、契約が成立すると、事業団は、共済契約者に「退職金共済手帳」と称する、掛金の納付状況を明らかにすることのできる手帳を交付することになつています。

この手帳は、掛金を納付するたびに、金融機関の窓口で割印などの方法により、掛金を納付したことがわかるようにしてくれるものです。

中小企業退職金共済事業団とは？

問　事業団の事務所はどこにできますか。

答　東京都に置かれます。地方には事務所は置きません。

問　それでこの制度の運営ができるのですか。

答　大丈夫です。事業団の行う業務の主なものは契約申込の受付、掛金の収納、返還、退職金等の支給ですが、事業団はこのような業務を労働大臣の認可を受けて金融機関に委託できることになつています。事業団では多分、中小企業者の利用度の高い金融機関に対してこの種の委託を行うことになりますから、中小企業者は、事業団の地方組織よりも手軽にこれらの機関が利用できるでしょう。

さらに、事業団は、労働大臣の認可を受けて、事業協同組合、中小企業団体中央会、商工会議所などの事業主の団体に対して、調査、広報などの業務を委託できることになつています。

退職金はどのように支払われるか

問　次に、被共済者が退職したときには誰に退職金が支給されるのですか。

答　掛金を納付した月数（これをこの法律では「掛金納付月数」と呼んでいます）。が一二月以上の被共済者が退職したときは、その被共済者に退職金が支給されます。もし被共済者が死亡したならば（これは死亡による退職です。）、この退職金は、この法律の第一一条に定める被共済者の遺族に支給されます。しかし、被共済者が退職して後に死亡した場合には、第一一条の遺族ではなく、民法上の相続人に支給されることになる点に注意して下さい。

問　それでは次に退職金の額を……。

答　第一〇条第二項に退職金の計算方法が定められていますが、一寸複雑な方法ですから、少し長くなりますが……。

法律にはその最後に別表が二つ載つています。左の表はそのうちの別表第一の一部で、退職金の額は、この表を用いて計算します。

掛金納付月数	金額
一六八月	六六、八五〇円
一六九月	六七、三五〇円
一七〇月	六八、三五〇円
一七一月	六八、七五〇円
一七二月	六九、三七〇円
一七三月	六九、九五〇円
一七四月	七〇、六五〇円

この表には、上欄にその人のために掛金が何カ月分掛けられたかを表わす月数、すなわち「掛金納付月数」が載つています。次に、中欄に書かれている金額は、掛金月額のうちの二〇

〇円に対応する退職金の額であり、下欄の金額は二〇〇円をこえる各一〇〇円部分に対応する額です。何故、退職金の計算を二〇〇円部分と二〇〇円をこえる部分とに分けて行うかというと、掛金の二〇〇円部分に対応する退職金には、掛金納付月数六〇月以上ならば、そのうちの五%、一二〇月以上は一〇%が国庫補助金によつてまかなわれているからにほかなりません。したがつて、中欄の金額を引くと国庫補助金が得られます。次に具体的な例によつて退職金の計算方法を説明しましょう。

まず、四〇〇円の掛金で、掛金納付月数一七二月の場合の退職金を考えます。この人の掛金二〇〇円部分の退職金は、一七二月の中欄の金額六九、三七〇円部分と二〇〇円をこえる各一〇〇円については、その下欄の三一、二三〇円が支給されます。したがつて退職金の額は一三一、八三〇円（69,370円＋31,230円×2＝131,830円）になります。

次に最初掛金月額二〇〇円で五カ月掛けて、その後三〇〇円に増額して更に一六八月掛けた後退職した人を考えてみましょう。この人については最低の二〇〇円の掛金は全部で一七三月掛けられていますから、この部分の退職金の額は六九、九九〇円（69,990円＋30,110円＝100,100円）となります。

最後に、掛金納付月数のうち、共済契約者が中小企業者であつた期間に掛けられた部分を考えてみましょう。この計算は、退職金に対する国庫補助金が、中小企業者であつた期間に掛けた部分についてだけ支給されることにともなう計算です。

今、掛金月額二〇〇円で掛金納付月数が一七四月であり、このうち中小企業者であつた期間に掛けられたものは一七〇月だとします。この場合には、掛金納付月数のすべて、すなわち一七四月の下欄の金額三二、七九〇円の二倍、六三、五八〇円を計算し（これが国庫補助のつかなかつた期間に掛けられた部分の退職金はその下欄の三一、一一〇円です。したがつてこの人の退職金の額は一三一、一一〇円（69,990円＋30,110円＝100,100円）となります。

最後に、掛金納付月数のうち、共済契約者が中小企業者であつた期間に掛けられた部分の退職金の額を考えてみましょう。この計算は、退職金に対する国庫補助金が、中小企業者であつた期間に掛けた部分についてだけ支給されることにともなう計算です。

今、掛金月額二〇〇円で掛金納付月数が一七四月であり、このうち中小企業者であつた期間に掛けられたものは一七〇月だとします。この場合には、掛金納付月数のすべて、すなわち一七四月の下欄の金額三二、七九〇円の二倍、六三、五八〇円を計算し（これが国庫補助のつかない金額です。）、これに、中小企業者であつた期間に掛けられた月数一七〇月の中欄の金額六八、一三〇円から、その下欄の金額の二倍六一、三四〇円（30,670円×2＝61,340円）を引いた額六、七九〇円（これが中小企業者であつた期間に掛けられた部分の国庫補助金です。）を加えた額六八、一三〇円です。

最後に、これらの退職金は所得税法で所得税法上の退職所得として取扱われ、高額の控除が行われる予定であることをつけ加えておきますよう。

随想　お　八ツ

M.M

×××××××××
×　×
×　随　想　×
×　×
×××××××××

週刊誌がなんとふえた事であろう。三十円か四十円という値段、気軽に持つてあるける大きさ、電車の中に置忘れても惜しくない内容、それでいて、適当に時の流れをくみとる事も出来経便さ、大人のお八ツとはよく言つたものだ。どこかの入社試験か何かに「趣味は読書、愛読書はベストセラー」と答えたと言う話があるが、今ならさしづめ「愛読書は週刊誌」と言えるんちやないだろうか。とは言つても別に週刊誌をけなすわけではない。お八ツは時に休息を与え、気分の転換をもたらし、多少の栄養補給にもなる。

今はあまり聞かなくなつたけれど、私が子供の頃、肝油というものがあつた。速効薬ではなく、三年、四年と根気よく服用する事によつて、丈夫な身体がつくられるという事だつた。学校で昼食がすむと、校庭の藤棚の下へ並びに行つた。勿論糖衣錠になどなつていなかつたから、白衣の看護婦さんが、子燕の様に並んだ口へ、注射器の様なもので、何グラム宛か、ヂユーと流しこんでくれた。口直しのドロツプを一つもらうが早いか縄とびや石けりに走つて行つた。たまたまドロツプが、二つくつついていた時のよろこび等、今思い出してもたのしいものである。

今は肝油の様な悠長なものはなくなつて、打てはひゞく様な速効の注射薬が多いんぢやないだろうか。私の鈍感でのろのろとした性格は肝油によるものかもしれない。薬には速効薬がよいとしても、読書には、もう少し悠長なものがあつても良いんぢやないだろうか。経便なお八ツばかり食べず、根気よく毎日読みつゞけてゆく様な愛読書があつてもよい様な気がする。

（奈良県商工会議所職員）

◎天分を生かした配置の妙味

湯和志手哉

諸会社や事業場に限らず、何処の職場でも、人それぞれの天分を生かして仕事の分担を決める即ち配置の妙味ということは実に大切なことである。こんなことは今更喋々を要しないが、いろいろな事情のため、そうも行かず、この点は案外おろそかにされている実例があることに気づく場合があります。

人間総て万能ではない、然し仲には口八丁、手八丁、三面六臂とよくいう手腕家がないでもないが、まあ少いでしょう、大体口のうまい人、筆の達者な人、数理に明るく経理に堪能な人、黙々と地味な仕事に熱心な人、押の一手という剛の者など一、実に千差万別であつて、何れも夫々特長があります。この特長を生かし、その天分を延すことによつて、あんな男がと驚く様な成功した話を聞かされることがある、誠に人物経済上のみならず企業の繁栄、職場の成績向上の上から見て又、個人的に見ても考えさせられることであります。

昔の名将・智将といわれた人々でも部下の配置よろしきを得て、夫々の天分を巧に考えて、所謂三羽烏とか、四天王とか称され、各々得意の部所に配置していたなればこそ、天下に名を為したものと考えられます。

桧舞台で天下の名優が演ずる大芝居でも、二枚目もあり、馬の足も居つて、夫々得意の演技が見せられて大向うの喝采を博すことが出来るというものでしょう。

先日も会議所の裏の木造別館を修繕せられた際、裏庭に大小取りまぜ十数箇の石ころがあつた。庭師が来て、山茶花や木犀などを植込んで、あんまり上等でもない漬物石の様なもので、これをうまく配置したので一寸見られる庭園が出来ました、又その家の表の階段に沿つた、又その家の表の階段に沿つて巾二分の一メートル、長さ三メートル程度の空地え女竹を植えて、勾配があるので水を止めるつもりか、人頭大の石を、デコボコに並べた、ところがこのデコボコにならべた石が又雅趣がある。裏庭と云い、ここと云い、つまらない石と思つていたのが、丸ければ丸いなりに、そのが、丸ければ丸いなりに、その他大きいのや小さいのを程よく配置した、成程こんなものでも用いようで仲々役に立つものである、配置の妙ということは、こんな処にもあるのかと感心させられたのでありました。

要するに事業は人なりとは、だれでも云うことながら、これはそのポストに相応しい手腕、性格の人であつての上のことで、だれでもよいとは限らない。

或る人が招かれて重要なポストに座つたのはよかつたが、自分の性格や手腕を考えなかつたが為に、案外成績が上らず、周囲から嫌われて辞めてしまつたというのもあれば、これと反対に、筆者の知る某氏、彼氏の若かりし時は、それはそれは世にいう眉目秀麗の英国型紳士で、奈良あたりの田舎の会社に勤めている安サラリーマンにしては余りにも垢抜けがしている、然も宴会などでの隠し芸のうまいことは、歌・踊り・物真似など何でも御座れの玄人はだしという男であつた、ところがいつの間にか会社を辞めたらしく見なくなつたが筆者が上京の際銀座尾張町辺でばつたり合つた「奈良を辞めて帰つている」など立話をして別れてから、かれこれもう十数年の歳月は流れた、彼氏現在では一流の芸能人として世に立ち、ラヂオやテレビで時々聞いたり、見たりすることがあります、これなどは全く自分の天分を生かして成功したよい例でしょう。

天分を生かした配置の妙味、実に心すべきことであります。



俳句

赤坂藤園

奈良を訪う人々

足垂れて僧と語りぬ萩の縁
玄関の鹿と別るゝ旅籠かな
宿とりてふたゝび鹿と遊びけり
山門のありし思出からす瓜

福田南圃

尼さまのかくし径とや萩こぼれ
だしぬけに吹かれて風の烏瓜
溝萩の坂いくまわりせしことぞ
夢殿は紅葉がくれにここよりは
おでんやの上を電車が往きちがひ

小山草緑

文化の日洛北光悦寺を訪ねて

踏み石と茶の花垣の光悦寺
にじり口にたてかけてあり時雨傘
しぐれ来し茶室の縁にいつまでも
茶室より自動車までの時雨傘
鷹ケ峯を望む
濃く淡く二つの峯の時雨雲

塩見九耕

東塔はなし西塔は秋の空
山蟻のたくましきかな山の秋
故郷の榧の実拾う話かな
威し銃ならせし人がこちへ来る
栗焼いて田舎育ちの己れかな

経済用語

月給倍増

近ごろ月給二倍論とか所得二倍論とかが唱えられ話だけは景気はよいが、それをどうして実現するかの具体策は示されていない。もつとも、非常に長期の将来を考えると、何等特別の手を打たなくても月給も所得も経済の目標成長に恵まれて二倍三倍それ以上にもなるであろう。それを三年とか五年とかの間に実現しようとなると、いろいろむずかしい問題にぶつかつて来る。

仮りに一躍月給を二倍にしたとする。その増えた月給の一部は生活の向上に使われテレビや電気冷蔵庫を買つたりするであろう。このため、これらの消費財の生産及び販売を増加させ、ひいてはそれらの事業に使われる従業員の給与の維持または一層の増加を可能にするであろう。

又増えた月給の一部は、株を買うとか預金するとかの方法で貯蓄され、そしてこの貯蓄は、生産を増加したり、それを販売したりする事業の資金として利用されるであろう。

かような生産の増加と消費の増加とが、安定した基礎の上でくりかえされ継続されることとなれば、ここに経済成長の現象をひき起すのであるが、それには少なくとも二つの制約があることを忘れてはならない。

わが国では、生産資材や新式機械、技術等を外国輸入に待つものが多く、国内自給度が低い。そしてそれらの輸入増加を確保するためには、それに見合う輸出を絶えず増加しなければならない。ところで一人当りの国民所得と一人当りの輸出額を外国のそれと比較して見ると、国民所得では、日本の1に対し、西独3、英国は5であり、輸出額では日本の1に対し、西独5.2、英8.4で、日本が非常に劣勢であることが知られる。この輸出をどこまで伸し得るかが、経済成長の限界となるであろう。

もし給与が増えて生産の増加が伴わない場合は、いきおいインフレ傾向を昂進し、いわゆる過熱状態となり、一時的な景気をあおつても、物価の騰貴は月給の増加を帳消にするばかりでなく、輸出の増加を困難にし、この面からも経済成長は頭打となつてしまうであろう。月給二倍の維持には、結局この二つの制約の打開が必須の条件となるであろう。（会議所ニュース）

イノベーション

これは景気の山が昭和三十年、三十二年よりこんどの景気が低いというのではありません。恐らく今度は、神武以来の景気と大分性質が違うだろうと思います。神武以来の景気とこんどの景気の違いの第一は、神武景気というのは、昭和三十一年六月にスエズ問題が起きて打ち合いをやる。それで日本の輸出が伸びたから神武以来の好景気といつた。ところが今度の景気の特色は、日本の対外競争力がつくほど物価が下がり、世界に購買力があることが特色です。もう一つの特色はイノベーションです。イノベーションというのは技術革新ということであります。シュムペーターという経済学者が、二十年前に景気がよくなるのは何故であろうかと考えた時、技術革新であると考えた。例えば明治五年に新橋と横浜の間に鉄道が敷かれた。そうすると人力車夫が失業しましたが、鉄道レールがしかれることによつて、鉄鉱業が盛んにおこる。汽車を使うことによつて車輛製造業が起る。鉄道という新しい技術で景気がよくなるというわけです。

最近の例では合成ゴムの製造です。アメリカは戦争中に人造ゴムでやつた。日本ではようやく七月に人造ゴムが成功して日本ゼオンが作りました。人造ゴムは天然ゴムより値段が高いのです。油に耐え、熱に強いのです。アメリカのB29のあの重い機体を滑走のマサツから支へるには天然ゴムではダメです。あれから十五年、日本の日本ゼオンというのが人造ゴムを作りました。それで私はこれから石油化学が伸びると思います。人造ゴムは石油から作るのですから、一つ人造ゴムができることの事実によつて多くの化学が起ることになりました。これはやはりイノベーションです。もう一つのイノベーションは、トランジスターです。これなどすごいもので、今年七月のトランジスター生産は日本第一位です。アメリカのベル研究所が発明したものですが、それを昭和三十

◎お客の心理

中央大学助教授　佐藤智雄

この稿は先般、会議所主催で行われた、商店経営講習会の席上、心理学的立場からと経営学上より観た商店経営についてお二人の先生が講演せられた、要領筆記であります。何れも新しい商業の在り方として大切なことがらでありますので、掲載いたしました、文責は筆者にあることを申添えます。

私はマーケティングの中、お客に対する研究についてお話をしたいと思います。

お客についての研究は商店の近代的経営要素中の商品管理、店舗陳列（装飾を含む）店員教育（労務管理）等と肩を比すべき重要な課題であります。

先ず、お客の商品購売動機を年令層により区分して考えると六〇才代から上は、買つた物を「所有することに楽しさを見出す、例えば骨董品を買受けて一年に二、三回取り出して賞玩する気持。

三〇才から五九才までの年令層は「使用」する楽しさの為に買う、使用感を満足させる為に買う、現実の例として私共の洋服の場合である。

二九才以下になると「買う」ことそれ自体に楽しさを見出して品物を買つている。例えば三千円の品物を買うにしても五軒、六軒の家を選んで楽しみのコストを下げて買うこと自体を楽しんでいる。

此の三世代に区分して考えられるが六〇才以上は漸減するし、三〇才から五九才は増えて行くし、二九才以下がだんだん中間的存在になつて行くのだから今日の客を一律に扱う事は危険極りない次第であります。

商店経営者が根本的に考えざるを得ない問題であります。

私のところは昔からの「しにせ」で得意は先代からの引続きで此のお得意さんさえ守つていればのれんは安泰などと考えていたら大きな間違いであります。

例えば相当な家の母親がその娘の服地の購入に当つてあそこの店は家の古くからの出入だし種々相談にも乗つて貰えるからあそこで買いなさいよ、と云われて娘の曰く、私の買物にとやかく干渉してもらいたくない わ、私の気に入つた店で私の気に入つた品物を買うわと反撥されました。

即ち従来の人間関係の崩壊現象が起つて来ているのであります。此のように区分される三世代の有り方から推して購買の研究は重要課題の一つであります。そこで商店経営を分析すると四つの要素から成立つております。

即ち　商　店
　　商　品
　　店主、店員
　　顧客であります。

此の四要素の関係に就て私の変つた観点から述べて見たいと思います。

先ず、客でありますが之は芝居で云う主役であります。買物をする時芝居をいたします。演技するわけであります。即ち高価な呉服を手に取つて指ではさみ、手で重味を量つて私は何時でも此の位の反物を買えるのですよと他に誇示して演技しているわけであります。

私は金を持つておりませんので買えないのですが、此の高価な呉服を見る丈見せて下さいとはいつて来る客はありません。

而らば次に商店とは何ぞやと云うことになりますとお芝居で云う舞台であります。

即ち主役であるお客の登場する舞台であります。その点大都市の店舗、デパート等は舞台的性格が強くて京阪神を指呼の間に見る立地条件からして多分に大舞台、京阪神にお客の登場を引つぱられている。

特にデパート等は気兼ねなく主役が演技出来る様に出来ております。

そこで商品とは何か、芝居で云う大道具・小道具であります。主役であるお客が舞台に出たくとも演技するにふさわしい大道具が揃つていなければ舞台に登場する気持をそがれてしまう。

忠臣蔵・六段目・山崎街道の場ではやはり早野勘平が誤つて鉄砲を打つ、竹籔のうす暗い山道と云う大道具が揃つていないとお芝居にならない。

即ちお芝居をしようとする雰囲気を構成する陳列・照明・色彩等の良否が主役の気持を動かすわけであります。

ところで大道具ばかりで芝居は出来ない、小道具が必要であります。例えば舞台上に於ける煙草盆・きせる等がそれであります。商品で云うと裸陳列の商品を云います、それが小道具的役割を果してくれるものです。由来人間五感の作用中一番卑属な作用が触る、なでまわす、いじくり廻す等と称して香を嗅ぐとか、真偽を見分けるとか視聴

味臭に比して低ぐくとされている、触感が今日一番信頼感を置かれています。

卑近な例だが東京銀座のあるバーの女将の曰く「昔は若い人達でも好きな女がいても一週間程は黙つて通いやおら行動に移るのが普通でしたが、今日ではいきなり傍にひつついて直ぐ触る、大変下卑て来ました」とそこで私はその女将に註釈を加えて今日では触ると云うことが非常に確実感をもたらすので若人達の直接的行動の中にそれが現れて来ているに過ぎない、そこでこの小道具的役割を果すべき商品を自由に手を出して直接触つて確められるような状態に陳列をする必要があるわけであります。

何が大道具やら小道具やら判らない様な陳列形式をとつている店があるとすれば論外であります。

他面商品を

「人間の欲求」を基礎として心理学的に分類すると

① 生得的欲求を満すべき商品

食べる・眠る・自己防衛等、自己の生命を保持する為に買い求める商品を云います。

② 習得的欲求を満すべき商品

社会的生活の中に身に付いた財力・栄進・名誉・権力等、自己を他人に誇示する為に買受ける商品を云います。

此の何れかの欲求が仂かなければお客は商品を買求めない。此の二つの商品の持つ性格を認識して商品を扱わなければ、これからのお客はついて来ない。

ここでもう一つ掘り下げて此の二つの性格の異つた商品の陳列の仕方をお話すると、生得的欲求を満すべき商品はお客の家庭の中にある雰囲気と同じ要素がその店にないとお客はよりつかない。

例えば日々の食品を売る八百屋や醤油屋が雑然として普通の家庭と同じ雰囲気にあるので割烹着のまま出掛けられるので、デカデカと飾り付けて照明を明るくして店舗改装をした為にお客が寄りつかなくなつた例があります。

然し此処に云う雑然さとは乱雑さとは異つて注意深く手を尽した雑然さを云います。

習得的欲求を満すべき商品は此の雑然さがあつては、全然駄目であります。自己を少しでも高く評価してもらうという自己誇示の気持ではいつて行く店が、奥の方からサンマの匂いや雑然とした商品陳列形式では、お客はこんな筈ではなかつたと感じて買う意欲をそがれてしまいます。例えば時計屋のショウ・ウインドウの中に雑然と時計・宝石が置かれ、ホコリが積つているような状態では客はその店にはいりません。

あくまでも冷厳な、冷徹なぎすまされた雰囲気でないとお客の習得的欲求を満す商品の陳列とは云えません。これが二つの商品の扱い方の違いであります。

意識しているかどうかは別にして精神分析学から云つてお客は、この二つのルールで買物をしているのであります。

然らば店主・店員はどう云う役割であるかと云えば脇役・助演者であります。

先に述べた呉服屋にはいつたお客、主役の演技しやすい様に仕向けて行く役割を果すべきであります。

私の行きつけの本屋で主人が高い回転椅子の上に座つて八方をにらんでいる主人があり万引客を警戒している事は判るのでありますが、之では始めからお客を罪人視しているわけで、左様な店へはいるにはお客は相当な抵抗を感じます。

此の様な抵抗を感じさせず主役の演技をやり易く仕向ける。

その手に持つた高級呉服をそのお客さんにのみよく似合うていのことを言葉巧みに持ちかけるなら女客はそれにひつかかつて我慢出来なくなり欲求を満すために自己誇示の満足を得るために買求めます。

此処に此の二つの商品の扱い方のむつかしさが存在するわけであります。

これがいわゆるサービスであります。店主・店員は此のサービスに終始しなければなりません。お客が日常持つている欲求不満を満し易く仕向ける事が秘訣です。

東京の丸の内ビル街で退社・退庁時に、とつと吐き出されるサラリーマンの群を例にとつても、あの勢いで帰宅すればたちどころに家に帰着するのに何んとそれが二割程度で、あとの八割は心のしこり、職場のうつぷん、種々な形の欲求を不満を解消すべく焼酎の一杯をきこしめすべくのれんをくぐるわけであります。現代社会のぬきさしならぬ不満の積み重ねの中では、サラリーマンとしては梅割焼酎の一杯でしかその欲求不満を忘れさせてくれる方法がない。即ち呑み屋のサービスの中で一度はやつてみたいと思う夢の実現を計る、白浜や熱海へ常時出かけて行くわけに行かないから手軽な方法で劣等感を解消させて、幸福感を与えるのが店主・店員の役割であります。

ところがお客の劣等感を解消させる方法も種々のやり方があります。

◎新しい商店経営

明治大学助教授　三上富三郎

私が東京のある商店街のお客理心を実際に当つて分析すべく学生を引卒して行つて私がその商店街の端の入口に立ちはだかつて学生の動きを見ている時、私のうしろから来て右方の腕すれすれに私の前を寄り切り左手の店へはいつて行つて店を一巡して出て来る娘がありました。

チビたサンダルを履き余り高級な身だしなみと云えない。顔は十人並だが何んとそのぶりぶりした顔つきに私が「もしもしお嬢さん」とその二十二、三才になる娘を呼び止めたところ〝何よ〟と突つかかる様な返事であつたが、此方が名刺を出していろいろ尋ねたいことがあるからとおだやかに話すうち、此の娘は或る住宅地の高級サラリーマン宅の女中でその朝、奥さんからソソツカシイとか何とか云つて叱られて、その劣等感をうめ合せ、その不満を解消さす為に、何か買物をするべくその店にはいつたものでその女中さんの期待は店の入口で〝イラツシヤイお嬢さん何を差し上げましよう〟と云う様な店の声でした。

・五歩店の中へはいつた時、やおら店員が顔を上げてお客の顔を見たのを、ジロリとにらんだと解し、一層ブリブリして店を一旋回して出て来たと云う次第が判明しました。

ここにお客の気持と店員のサービスのやり方の行き違いが生じたわけであります。

ですからサービスは公式的な考えで定められるものではありません。

以上申述べました四つの要素を渾然からみ合せてお客は生きていると云う事をしつかりと捕えて対処するのが大切な事であります。

商店の経営をする方々は年令世代の考え方の差を顧慮して客を制する要ありと結論いたします。

―（以上）―

そこで商店経営の競争の問題を分析致しますと

一、マーケティング

日立 ＝ 小売商

東芝 ＝ 小売商

松下 ＝ 小売商

日立・東芝・松下等の寡占的メーカーの下にそのメーカー品のみを専売する卸商があり其の下に小売商が蝟集しております。卸・小売共に専売化して来ております。之をチエンストールリングストアー等と称しています。

製薬界等に付いても同じ事が云えます。

二、販売革命による競争

技術革命による生産がどんどん上昇し、一方消費革命もテンポが早まつている。販売面の競争が激しくなつて来ております。

私は新しい商店経営の中経営上の競争の問題に付いて話し度いと思います。

人類の歴史始まつて以来五千年の間に人間は種々な仕事をして来ましたが、その分量は過去百年の間にやつた仕事の分量と一緒であり、過去百年間の仕事の分量は過去五ケ年の間に成し遂げた分量と変らない。

即ち五千年の分量＝過去百年の分量＝過去五ケ年間の分量事程左様に世の中の進展のテンポの早さを物語つております。勿論生産の伸張、戦後の技術革新等諸々の原因はあるにせよ産業界丈でなく文化の面でもテンポは極度に早まつています。

此の九月十四日ソ連に於いて月ロケツトが発射されて成功しておりますが三、四年後には月からコマーシャルメツセージが流れて来る事も予想されます。愈々以て宇宙管理の要が生じて来たわけであります。

此の早いテンポに商店の経営を合わして行かなければならないところに競争の問題が生じて来ております。

間の競争ともいわれます。

例を電気器具にとれば

に影響して販売が追い付いて行けない様な進み方をしている。

販売を生産と消費のテンポに追い付くよう考えないと商店の経営が成立たない。此処にスーパーマーケットが生れた原因がある。最初から大量販売を目的として作られたのがスーパーマーケットである。昨日四国松山で直接聞いた話だが小さな愛媛県下に三十四軒のスーパーマーケットが開店している、経営が成り立つているのは僅かに五、六軒丈であるとの事でした。

今や全国的にスーパーマーケット式の販売店が続出して来ています。

愛知県知多半島にある人口七万人ばかりの半田市に於ては毎日五〇万円の売上げ成績を上げているような好成績のところもあり、従来の一般商店との競争が日々に激化して来ております。

三、他業種他業界との競争

例えば時計メーカーの場合、競争相手が同業丈ではなくなつて来ている。

トランジスター時計を東で東芝、西で松下がそれぞれ昨年秋頃から生産を始めている。

自転車業界に於いても従来の山口・宮田の各自転車メーカー以外にブリジストン・東芝あたりが喰い込んで来ている。こういつた現象がどんどん起つて来ている。

小売店に例を取つてみても金物屋さんで普通のアルミ釜が売れなくなつた原因は電気釜の影響で表われてきているわけであり、金属製の水筒がさつぱり売れなくなつて来ていたのがポリエチレン、ハイテックス製の水筒が市販にどんどん出廻つて影響して来たものであります。

即ち金物屋さんは同業の金物屋さん丈が競争相手ではなくて、電気屋さんやプラスチック製品の販売店が競争相手に変つて来ているわけであります。此処で他業界との競争を考えなければならなくなつて来ています。此の点、弱電気界メーカーなる販売店は上手にやつております、繊維界は最も下手です。

四、次は組織販売機関との競争があります。

生活協同組合・農業協同組合・各種組合等の購売会等は商人ではないが立派な販売機関として大きな力でのし上つて来ています。

政府は小売商業特別措置法の施行で斯ういつた機関の抑制に乗り出したので、多少は緩和されてるものの現状の状勢からして大きな期待は持てない。

五、交通機関のスピードアップによる競争

交通機関がスピードアップされて地域的に一本になり、奈良あたりの客は京阪神に吸収されて地域的な競争をしなくてはならなくなつて来ている。政治的・行政的な面を除けば大きなブロックが形成されてある。若い人は殊にこういつた点でブロックの中心都市に出掛けて買物を楽しんでいる。

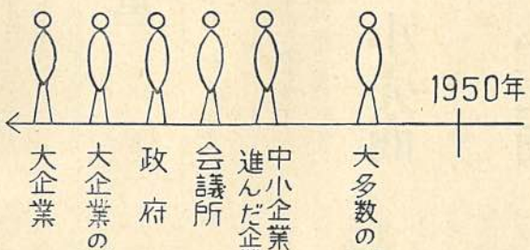
此の点佐藤先生の商店分類中

生得的欲求を満たす為の商店は影響は少いが、習得的欲求を満たすべき商店は被害が多い。

なんとしても競争に勝つ必要がある。此の競争に勝つ方法の一つとして

マーケッティング Marketing を研究しなければならない。此のマーケッティングと云う言葉は七、八年前にアメリカから輸入されたもので良い訳語がない為めにそのまま使われているもので、単なる販売という様な狭い意味ではなくメーカーから消費者までの流し方流れ方という程の意味合いを持つている。PRという言葉が一つの例だが元々 Pwllic Relation を冀して P.R といつているので、単なる宣伝では決してない。お役に立つ良い意味での奉仕的な宣伝と解すべきである。

大企業と云はず中小企業といわず同じ走路を目的地に向つて競争していると考えた場合、次の様な図解の現象になる。



現在の距離の差は致し方ないとしても走つている間に此の距離がだんだん大きく開いて行く事は困る。中小企業側からすると遅れない様にすることは勿論その距離差を縮めて行かないといけない。

即ち経営の競争である昔ののれん丈で競争は出来ない、早く経営を近代化して行く必要が生れる。

余談に亙つたが此のマーケッティングは今までメーカー及び問屋中心に研究されて来たが、これからは小売商店がやらなければならない事であります。

それで今日は商店はどのようにしてマーケティングをして行かなければならないかを御話ししたいと思います。

（別紙図面が掲示され此の図面に基いて説明された）

① 小売商店として苦情分析が必要である

苦情メモを書いておいて苦情箱に収納し、月一回位は販売会議の俎上に乗せて

㋑ 商品自体に対するもの

㋺ 値段に対するもの

㋩ サービスの点に対するもの

㋥ 店舗に対するもの

㋭ その他の苦情

等に分けて店として直ぐ改善出来るものは直ちに処理しそうでないものは問屋へ廻すなり関係先へ連絡する。

② 顧客調査

アンケート等を利用して顧客調査をする。

③ 品切記録制度

お客にとつて品切れ程腹の立つ事はないわけだから、品切箱等の設置による品切れメモを記録して資本と売場の限度内で品切れ防止に努める。又代用充当も考えられるが何れにしても本当のサービスという観点から研究する。

④ 販売分析

過去の販売の統計を月別品質、数量等記録して商品の動きを調べて将来の商品仕入等に対する計画に資する。

以上の点を小売商から問屋に反映させ問屋からメーカーに上達して仕入政策なり製品計画が持たれる。

こういつた市場調査の結果が再び還元して販売促進となり、販売点に対する援助政策となつて実現して行きます。之を前と逆に消費者へのサービスの点から考えて行くと

① 消費者教育

最近のテレビの普及はメーカーが個々の家庭の茶の間まで侵誘して来ているので、お客は商品に対して相当な知識を持つているが、尚且商店は専門家にしてお客に対し優利な商品を教える義務がある。

② 顧客相談

客の買物に対し相談に乗つて客が納得して買物をして満足を与えるようするのでなければいけない。

③ サービス政策

サービスと称しても条件付販売等のやり方は間違つた方法である。温泉招待、景品付販売等はモルヒネ販売と称して中毒症状を起す、問屋等の招待付販売には喰い逃げを生じ商品のダンピングをやらないとこたえないようになつて来る。

④ 商品管理

商品の動きを見究め限られた資本で店の大きさとも考え合せ商品の回転を考える必要である。売上を平均手持商品で除したものが商品の回転率であるが回転率を上げる丈では駄目。

⑤ 店舗陳列

見せる商品と売る商品とを考えて陳列する必要がある。店の在庫を豊富に見せる店によつて異るが之を研究するのが商品管理の本当のやり方でもある。

⑥ 店員教育

お客の接遇に付いて。

以上上げた諸々の条項が綜合按配されると消費者は満足して買物をする。すると其処に商店に対する愛顧が生れて来る、之がマーケティングの原理であります。

而らばなんでもかんでも売れれば良いというような経営は危険である。そこには自（おのず）からバランスがとれていなければならない。

之を経営のバランスと称する。之を図解すると次のようになる。

別表第二図

先ず経営活動相互の間のバランスがとれていないといけない、大半の商店が右下りのアンバランスになつている。

税務活動	15点
経理活動	52点
労務活動	35点
商品管理活動	44点
仕入活動	68点
販売活動	75点

此のバランスが平均して60点以上位になると経営活動は非常に活潑スムースに行つているという事が出来る。

此の税務活動が悪いのは一半の責任は税務署にあり商店としては自衛上、例えば年間一千万円の売上げを六百万～七百万円に下げて申告する。

むしろこのようなごまかしの申告は引き合わなくなつて来ている。経費等のごまかしはごまかしの分丈で済むが売上げのごまかしは連鎖して他に波及して更正決定等という事になり兼ねない、そこで一度に之を是正しようとすると矛盾が生ずるから二年乃至五年がかりでやるべきである。収支をガラス張りにして置かないと経営の合理化が出来ないところに一番問題があるわけであります。

次は経営分析上のバランスであります。資本負債、資本収支のバランスの外に夫々個々の例えば資本丈の面でもバランスがとれていないといけない。

例えば自己資本と他人資本とのバランスは

自己資本40%～45%

他人資本60%～55%が適当な処である。

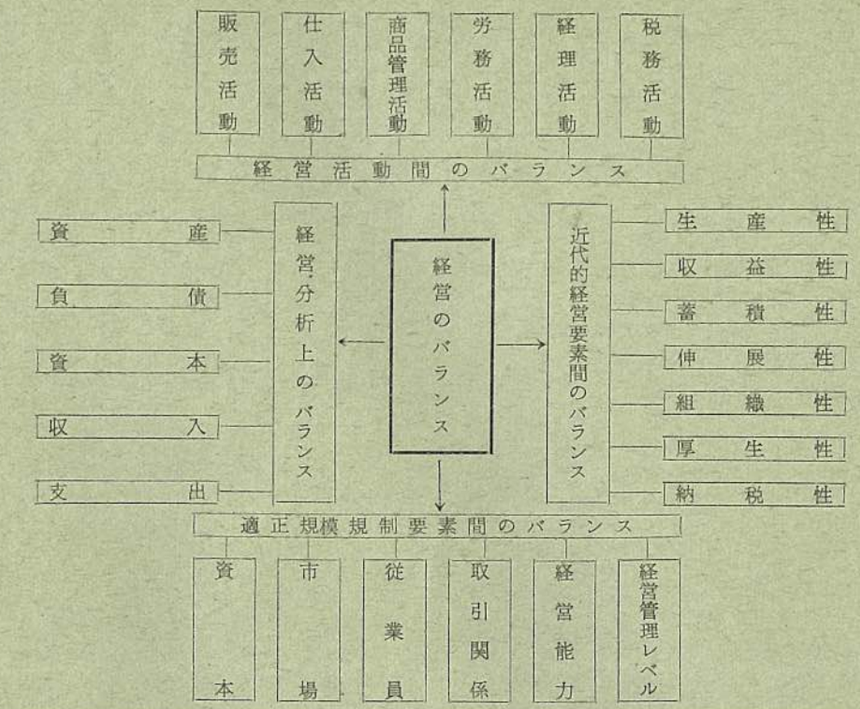
資産の面からいえば

流動資産65%乃至70%

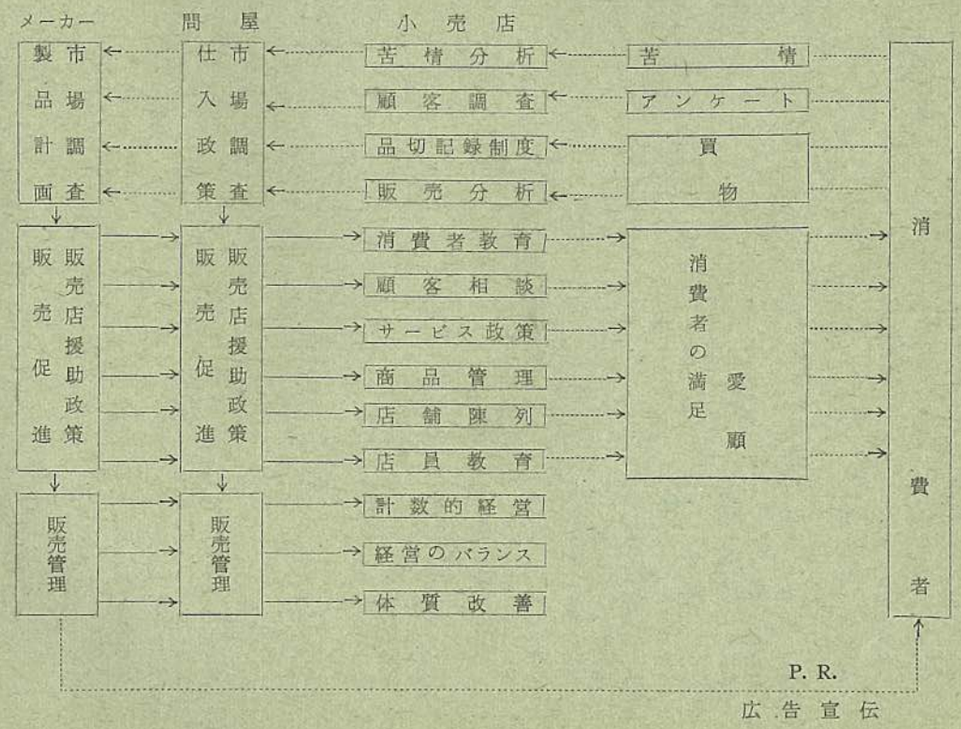
固定資産35%乃至30%が適当なバランス状態である。

之を具体的な例でいえば店舗改装をするにしても固定資産の増加には異いないが自己資本の範囲内で賄うべきである。最も悪いのは売上金に喰い込んで店舗改装を施工したりする事はなほど固定資産の増加にはなるが、動脈硬化を起す原因になる。

時間の関係で個々に詳しく説明の余裕がないが図表した様に経営各要素相互の間のバランスを保つて行く事が経営合理化の必須要件であります。



小売店を中心としたmarketing



スーパマーケットは百坪以上

昨今スーパーマーケットが各都市で開設され、市場より二割方は安いというのでお客が殺到して一般小売店が大打撃を受けるというので問題を起している。いつも講演会などには人の集らない都市でもスーパーマーケットの話があるというと人がワンサと集つてくる。スーパーマーケットはそれほど関心が持たれてきたのである。

このスーパーマーケットの行き方は、セルフサービスをして人件費を浮かせ、商品を安く売ろうというのであつて、キャラメルのような売価の指定がある大衆向商品は原価で売り場合によつては原価を切つても売る。一種オトリ販売であるが、食料品にしても繊維品にしても市価よりグンと安い。だから一般からは乱売屋と称されている。安く売るということは消費者に奉仕することではあるが、同業者から見れば大変迷惑なことである。

関西、四国、九州方面から発達してきたのであり、今や関東、東北方面にも波及しているが、スーパーマーケットの全部が成功しているかというとそうではない。うまく行つているのもあるが既に潰れたものもある。

セルフサービスでいかに人件費を切りつめて見ても荒利益一割一割二分では、余程売上を伸ばして量をコナさないと経営が成り立たない筈である。仕入値段が格別安ければ、それだけは安く売れる様であるが、仕入先が一般小売店と同様であるとこういうふうに考えてみると、今度の景気の特色はイノベーション・ブームです。

今年の景気の特色は神武以来の好景気とちがつている。それはスエズ問題による影響であつたがいま世界のどこを調べても戦争の心配がない。こういう時にどれくらい世界の景気を摑めるか、いまいつたイノベーションをよくやつたところほど摑める。しかも日本の物価は下がつている。しかも日本の物価水準が下がつていることと、世界の購買がふえていることは、研究投資研究費をつぎ込むことはつまらないという考えをやめて、できるだけ研究者に金をつぎ込むことである。石炭山で今あるところを掘つても、あとお手上げではどうにもならない。現在のある石炭山に六割の力をそそぎ、新しい鉱脈のところに四割の力をそそぐ、皆様方も現在の仕事に全力をそそがなければならないと同時に、新しい分野のための研究費の努力が大事ではないかと思います。これが今度の景気の成果であります。（問屋連盟通信より）

年に日本が特許を買つて、それから四年経つて、とうとう日本のトランジスターが成功、第一位ということは忘れてはなりません。これは日本人が手先が器用だから合うのです。すごくこれはいい。生糸の輸出は僅か三千ドルに過ぎない時、トランジスターの輸出が七千ドルというのですからすごいものです。

したならば、人件費の節約だけしか安く売れないことになる。だからスーパーマーケットの必要経営条件は大量販売ということになる、大量販売を行うには、売場面積が広くなくてはならない、百坪以上の売場面積を必要とするといわれるのもここから発していることであろう。売場面積が狭ければ大量販売が出来ない。今まで潰れたのはただ安くさえ売ればよかろうというので従来の店舗を利用して無茶苦茶安く売つたというものである。成功しているスーパーマーケットは何れも売場面積が広大である。始めるとしたならば余程慎重な計画を立ててやらねば失敗する。

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。
お気軽に御申出下さい。
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

商店経営 ◎正札販売のコツ

正札販売をしたいと思いますが、この場合の注意を。

買物は楽しいものです。気に入つた商品を買つたとき、良い商品をより安い値段で買つたときなどとても気持ちが良く、楽しいものです。お客が商品を買う場合、その商品を買うことによつて得られる「満足を買う」といわれます。その満足にはいろいろあるでしょう。中には値切ることに満足を感じ、値切らなければ絶対に買わない客も大分あるようです。このようなお客に対して正札販売を気軽に考がえてやると失敗します。

正札販売を始めると初めの一カ月から三カ月ぐらい売上げが減るといわれています。そこで大ていの商店はへこたれてもとにもどつてしまうものです。ですから、売上げの減少を始めから見越して、資金面や間屋メーカーの協力、店員の教育をして始めなければなりません。売上げが減少してもじつとがまんすることが大切です。そうすることによつて掛値がないことがお客にわかり、信用もつき売上げがだんだんあがつてくるものです。以下正札販売を行うためには忘れてはならない基本的な事柄をあげてみましょう。

お客は品物を買うのではなく、その品物を買うことによつて何かプラスになるものを得たいという気持ちをもつています。その気持に対していろいろと商品の選択をお手伝いをするものでなくてはならない、だから根本的な考え方として、お客の欲している商品を売ろうというのではなく、お客の生活向上に役立つようなお手伝いなり指導なりをして、その指導料なり手伝い料としての販売手数料をいただくのだという考え方をする必要があります。

また商店は商品の価値を高める役目ももつています。その商品に対して適当な説明や使用方法、保存方法をそえたり、付属商品を同時に販売することはその使用価値を増し、生活向上に大いに役立つているといえます。

最近、商店の扱品の傾向として、よろずや的傾向に変りつつありますが、といつても昔のように食品から、荒物、衣類まで無統制に扱つているのではなく、用途別に、例えば赤ちやん用品であれば赤ちやんに必要な育児用品、衣類、薬品、玩具など、また紳士用品専門店では、洋服、ワイシヤツ、ネクタイ、下着、靴下、アクセサリーその他雑貨など扱うようになつてきましたこれは、お客の服装について調和のとれた良い身だしなみをしてもらうためにまた便利を考えて関連商品を売つているのです。これによつてその商品の価値は上り、お客はそれを買うことによつて商品の他に、調和のとれた良い身だしなみを買つたことになります。このように用途別に関連商品を扱うようになつたのは、販売は、手伝い、または指導という考え方があるからです。

以上のことから利益は指導料としてもらうものであり、これにより良い製品を仕入れ、店の経営維持しているものであることをはつきり、販売にたずさわる者全体に理解させるように訓練することが大切です。

ニュース

◎年末融資特別取扱始まつています

（その一） 奈良県信用保証協会では年末特別小口の保証要綱を左記の通り定められまして、取扱を開始していられます。

記

年末特別小口融資保証要綱

一、取扱期間　十月下旬より十二月二十日まで

一、申込資格　県内の中小企業者で同一事業を六ケ月以上継続して営んでいるもの（遊興、娯楽を除く）

一、保証の限度額
個人　三〇万円以内
法人　五〇万円以内

一、資金用途　事業上の運転資金

一、保証期間　四ケ月以内

一、保証料　特に日歩六厘とする

一、連帯保証人
個人　二名
法人　役員の個人資格による連帯とする

一、担保　原則としては担保徴収しない但し特別の事情ある場合は担保を徴する

一、対象金融機関　銀行、相互銀行、信用金庫、信用組合、商工組合中央金庫、国民金融公庫

一、申込所　奈良県信用保証協会、県商工課、取扱金融機関、商工会議所
奈良市東向中町六番地（商工会議所三階）
奈良県信用保証協会
電話奈良四六二二番
二七六五

（その二） 国民金融公庫奈良支所では、先般奈良市内侍原町（近鉄奈良駅西の辻北へ約二〇〇米）に店舗を新築して、中小企業者の金融を承つておられます。

今年も年末が迫つて来ます、同所では九月より既に年末資金の相談や金融受付を始められています左記内容御参照の上御利用をおすすめします。

記

国民金融公庫奈良支所
奈良市内侍原町五一の五（電話八〇四一～八〇四三）

奈良代理所	奈良市信用金庫	八五七
	電話奈良 六三二三	
葛城代理所	吉野代理所	南和代理所
近畿相互銀行高田支店	三栄相互銀行吉野支店	南和信用組合
電話高田 三三五七	× × ×	電話五条 一一一四
	× × ×	
桜井代理所	大和信用金庫	電話下市 七五〇
電話桜井		

恩給担保貸付
事業資金二〇万円消費資金一〇万円まで（月利五厘・給与金で返済）
その他
引揚者国債担保貸付
遺族国債担保貸付　更生資金貸付　特別小口貸付
（詳細は支所又は代理所にお問合せ下さい）

業務内容
普通資金貸付
個人五〇万円まで（但し製造業又は輸出関連業者は一〇〇万円まで）
法人二〇〇万円まで
日歩二銭五厘五毛
（月利七厘七毛五糸）
一〇万円で二〇回払としますと利息合計額は約八、二〇〇円となります

◎阪奈道路沿線野立広告について

今夏竣功なりました阪奈道路の沿線の野立広告取扱について、その要領が左の様に定められましたのでお知らせします。

記

阪奈道路沿線の野立広告取扱要領

一 趣旨

阪奈道路が本県の観光と産業の重要ルートとして大きな使命をおびているのに鑑み、この要領により沿線の野立広告を自主的に規制し、もつて環境の美観と風致の維持増進に努めるものとする。

二 禁止地域

一の趣旨に則り次の地域の野立広告は禁止する。

県境より奈良市宝来町九七二番地先（奈良国際ゴルフ場東方七二〇メートル伏見市道七八号線）までの間の道路の両側各一五〇メートル以内で道路から展望される範囲内の地域。

三 適用除外

二の地域であつても、次に掲げるものは適用を除外する。

国・公共団体又は公共的団体で、その事務又は事業に関して、主として公共の利益のためにするもの。

四 設置の基準

奈良市宝来町九七二番地先から阪奈道路の終点までの間の広告物の設置は次の基準によるものとする。

(1) 道路の両側各五〇メートルに平行し、一線上に設置することを原則とする。

(2) 広告物と広告物との間隔を五〇メートルとする。

五 広告物の規格

広告物の表示規格は次の通りとする。

一号型　高さ三メートル×巾一〇メートル

二号型　高さ六メートル×巾二メートル

(2) 変形、意匠の複雑なものは原則として禁止する。

(3) 色彩は濃厚しう悪なものをさけ、夜光・螢光塗料は使用しないものとする。

六 既設広告物の措置

既設の広告物は、この要領に合致するよう移転の措置を講ずる。

七 表示

禁止地域及び設置基準の周知徹底を図るため阪奈道路の要所に表示板を設置する。

奈良県
日本道路公団
奈良県広告看板塗装業組合

茶ばなし

◎お酒の功罪

昔からお酒ぐらい毀誉褒貶の対照となつているものは少いでしょう。

愛酒家○は「酒は百薬の長」と称えると。

飲まない人△は「酒は百害あつて一利なし」とけなす。

○「天の美禄」と称えると。

△「気狂水」という。

○「健康の泉」とほめると。

△「万病の元」と反対する。

○「酒は憂を払う玉箒」と讃美すれば。

△「憂を払う玉箒、たわごとも吐く、へども吐く」と皮肉る。

更に功罪論を、健康上から、栄養の点から、徳義的見地からの三つにわけて論じて見ると、

一、健康上から

先づ健康上の問題について考えて見ますと、普通に考えられているのは、酒が脳溢血、脳卒中などの、血液循環系統の病気の原因を為すと思われていることです。然し果してそうであろうか。統計の教えるところに依ると、決して人てそうとは言えないようです。脳溢血で斃れるが果して酒飲みかと言へば、その区別は判然しないばかりか、酒飲みの少い女に、その病気が多いのです。又、胃潰瘍の原因も酒であるかの如く言われて居りますが、これは見当ちがいです。胃潰瘍は酒飲みより、むしろ甘党の方に多いことも判つて居るし、尚、ストレス学説に依ると胃潰瘍は神経病に属するようです。

二、栄養の点から

酒は栄養上は無価値であり無駄であるという人が居りますが、果してそうでしょうか。御承知の通り、酒の中のアルコールは、体内にて分解し、炭酸ガスと水になる時、分解熱を発します。即ち熱カロリーを有つている訳です。而も酒の中にはアルコールの他に、葡萄糖、有機酸、蛋白分解物、無機塩類等々、沢山の栄養物質を含んでいることも、ご承知でしょう。酒が栄養にならないなどと云うのは、全く酒を知らない者の言い分です。私は、酒だけで何十年も仂いて居られた奥田美徳という、私の先輩を知つて居ります。又一ケ月に二、三合の米で、他は酒ばかりで現在立派に活動されている大宮市の穂積常八氏を知つています。酒が立派な栄養品である証拠であると思います。

三、徳義的見地から

又酒を飲むと破廉恥となり、不徳義な行をすると、或る者は言う。併しながら、ほんとうに心の正しい人が、酒を飲んだばかりで、心にもない悪い事をするだろうか。酒を飲んで悪事を仂いたり、暴力を振つたり、不徳義な行為をやるのは、平素から心の底に、それが潜んで居るのではあるまいか。中には、最初から酒に罪を被せる気で、酔つたふりをして悪い事を敢てする卑怯な輩もあります。酒こそ、いい迷惑です。私は、私の周囲を見渡し、又過去の永い経験を振り返つて見ても、真に心から正しい人、真の有徳の士が、酒を飲んだばつかりに甚だしい悪い事、不徳義をしたという例を私は知らない。「酒を飲むと人が変る」と世間では言う。然し私は、酒を飲むと人間が変るのか、飲まない時が変つているのかと反問したい。恐らく、飲まない時が変つているので、酒を飲むと、ほんとうの其の人になるのではあるまいか。私共の社会生活には、その辺の事情をよく心得て置くことが大切でありましょう。

要するに酒というものは、反対論者が言うように、そんな悪いものではありません。否今の世の中には、無くてはならない生活必需品です。

◎さあ軍配はどちら

（この稿は埼玉県醸造試験場長の田中終太郎さんのお話しの中から）

◎総てがフェア・プレーでありたい

したがつてあまり勝負事をしないが、するとすればまず弓の競射か。たがいに一礼し、「どうぞおさきえ」とゆずりあつて射場にのぼり、勝負がきまり射場をおりてから仲よく酒を飲む。

その争いはまことに君子らしい。

（穂積論語）

×××××

撃剣とか角力とかいうことになると、相手があつて、そこに争いは――スポーツであろうと、政争であろうと、すべてフエア・プレーの精神であつてはしい。闘争になつてはいけない。揖譲の精神、終つて共に徽薫をおびて談笑するところの余悠。常識ある人間の争いというものは、かくありたいものである。

（産業と教育八号より）

◎八つの時間節約方法

アメリカのある大学の教授が工場の幹部が一体一月をどのように使つているかについて調べたところ、工場での一月の大半は、話すことに費されており、（工場長＝一〇八時間（八〇%）、部長＝一一四・四時間（八四・六%）、以下読むこと（工場長＝一七・七時間（一三・二%）、部長＝一二・四時間（九・二%）、書くこと（工場長＝五・六時間（四・一%）、部長＝五時間（三・八%）の順で考えることに投する時間は、工場長で、二・七時間（二%）、部長で一・六時間（一・二%）という、さびしい状態に過ぎなかつたそうであるが、こういうことは、わが国経営者にとつても充分あてはまるところであろう。

ところで、同教授はさらに、一体どうしたらこういう話すことに費す時間をもつと短くできるかについて、工場の幹部の人たちの意見を聞いたところ、次のような八つの方法が提案されたそうである。

すなわち、

1 話が中断されるのに対し、むきになつてこれを止めようとしてはいけないこと。けつきよくは避け難いものなのだから。

2 口述の案を前もつて考えておくこと。（わが国ではこの段階はまだだが、手紙の腹案をしつかり固めておけという意味では、やはり大切なことであろう。）

3 自分にかかつてきた電話には、なるべく自分で出ること。（というのは、秘書その他に代つて返事をさせるなということで、外部の人々に、あの人はいつでも摑まえられるという印象を与えることが、けつきよくは時間節約になるというわけである。）

4 会議中、電話で邪魔されぬようにすること。ただし、秘書などが、緊急と認めたものはのぞく。

5 遠くからの来客予定は、できるだけ早くわかるようにしておくこと。

6 会合は（対談も含めて）、なるべく早く予定を立てておくこと。

7 定例会議には、前もつて議題を参加者にしらせておくこと。

8 会合の前に、関係事実とデータをできるだけ集めて、まとめておくこと。

となつている。（新生活第六巻第六号より）

法定台帳についてのお願い

御承知のことと存じますが、商工業者法定台帳は法律にもとずいて商工会議所に備え付けておくもので、貴社の事業についての戸籍台帳のようなものであります。

商工会議所ではこの台帳にもとずいて貴社の事業について

取引の紹介
〃 斡旋
〃 証明
〃 鑑定

その他貴社の事業の御発展と、本市商工業の振興に役立つように運用致しますので、台帳未提出の方は早急に御提出下さる様お願いいたします。

商工相談所の御利用を!!

当会議所の商工相談所では、皆さんのよりよい相談相手となるために、大いに努めておりますからせいぜい御利用下さい。

○商売のお取引のこと
○税務、会計経理のこと
○労働問題についての一切のこと
○最低賃金についてのこと

▽▽▽▽……会議所の頁……△△△

◎最近壱ヶ年間の会議所の動きとその決算

奈良県商工会議所では去る九月議員総会を開いて昭和三十三年度の事業の報告と収支の決算を報告してその承認を得ましたので、その概要を掲げて会員諸氏に報告致します。

先づ第一に総括的概要として

本年度の日本経済については昭和三十二年五月における金融引締政策実施を契機として景気は後退のかたちにおいて始まりこの上半期には輸出の伸び悩み等の余波を受けて低迷したが下半期に至りようやく世界景気とくにアメリカ景気の期立直りによる心理的好影響と共に急速に輸出は堅調となり国際収支の不安は遂次解消されこれを背景に金融基調の緩和、財政支出の増加と相まつて消費需要の伸長など景気の見透しは年度末にはいちじるしく好転に向い生産の上昇も世界景気の底入れと前途好転気配から輸出の好調により景気は回復歩調を辿つた。

このような状態にあつて本商工会議所は九月三十日を以て役員、議員任期満了につき同月二十五日議員選挙を行いついで役員を改選すると共に各部会、委員会等の再編成を行い十月一日より新しい陣容の許に活動の万全を期することとなつた。

以上を背景として本商工会議所の昭和三十三年度事業活動は地域経済に関する各般の問題をとりあげ意見の建議を行いその実現を促進しこれがため会員相互間の意志疎通と連繋を図ると共に一方においては行政当局、関係団体、学識経験者等とも緊密なる連絡を保ちつつ事業活動の方向に誤りなきを期し、各種商工相談、取引斡旋、調査資料の提供、広報活動、国内見本市の開催、講習会、講演会等により広く商工業の振興、発展と企業経営の体質改善に資したその主たる対策をあげれば観光関係においては近畿観光圏の動きと相まつて国際観光都市を包蔵した本県のもつ優れた古文化財を主軸とした広汎多種の観光源の整備開発をはかるべく本県観光再編成の曲線に立つ現状を見極め「観光振興対策協議会」を結成し官民、学識者により構成した委員二十六名を以つて強力な推進母体として発足を見て活動を開始した。

商業関係においては近年ますます激化しようとする販売競争に対処するため重点を経営の近代化に置き各般の対策を構じ殊に弱小商店のもつ優良店員の不足を充足するため商店従業員の退職金共済制度を置き政府の法制化に先行して本県のテスト・ケースとして一応構成範囲を奈良市内商店を対象に三十三年八月「奈良商店退職金共済会」を設立した。他方工業関係については主として企業の体質改善を重点に経営能率学校、事業場監督者訓練講座、B、G訓練講座、技術講習会、モデル工場の見学等各種の事業を実施し本県中小企業振興に大きく貢献した。

この間、木会議所商工相談所の窓口も取引、経営、金融、税務、法律、特許等に関する相談に応じ遂次利用増大に向いその件数は一、四六七件に達した。尚これに併行して実務面として、珠算、計算尺、簿記等の検定試験を実施し商工技能の育成向上に資した、広報活動については季刊「商工だより」及び月刊「会議所情報」を全会員、特定商工業者に対して会議所活動ならびに経済情報の資料として提供した。

(1) 意見活動

1 主要幹線道路整備工事の早期化、及阪奈道路の開通に伴う関係道路の拡張整備等に付し情陳

県勢を振興し本県産業の飛躍的発展を期すべき抜本的施策は道路の開発と既存道路の整備の近代的高度化にありますことは多言を要しないところであります。

当局におかれては常に本県に対し深い御理解により積極的な道路整備対策を遂次推進せられ殊に主要幹線道路の完成に日夜御努力を得ておりますことは、県民生活の上に、はたまた、産業会といたしましても深く感謝いたすところであります。

しかしこれらの整備工事に当つては道路の果す県民生活上と産業活動の上に

おいての役割から当然工事の早期化及通行禁止によることなく円滑高度の技術を要求されることも、如上の観点からけだし当然と思われるものであります。

茲に当面の問題となつております五条大川橋の通行規則からくる混乱の防止対策と併せ二、三の要望とその理由をあげて当局の英断による早期解決につき特に御考慮下さる様敢て産業界を代表し陳情致す次第であります。

記

(イ) 国道一六八号線大川橋の通行止に対し仮橋の架設について

五条市大川橋が老朽のため去る一月一日から通行止になりましたが御承知の通り本橋は五条から野原を経て十津川に通ずる唯一の幹線でありまして、一日約八〇〇台の各種車両が通行し、特に十津川の電源開発工事に伴う諸資材輸送の必要上、今次の通行規則は更に大きな混乱と問題を生じつゝあることであります。

更に問題はこれに止らずこの通行により五条市の北岸から南岸に至るにはすべて国鉄二見駅から阪合部、御倉橋を経て丹原に至る迂回を余儀なくされ、野原、五条橋辺から二見駅前の狭隘なる道路は彼我車両の運行に十数台に常に大混乱を生じこれがため周辺広範囲の商店街には経営上死活の問題にまで発展しこのまゝ放置されることは交通保安上由々しき問題となりつゝあることであります。

如上の観点から大川橋の早期架橋対策と併せ速かに大川橋に沿つて仮橋を架設せられるよう声を大にして建議致すものであります。

(ロ) 郡山市小泉町内附近の県道改修について

奈良ー西の京ー郡山を経て法隆寺に至る道路は、国際観光上、国の内外人を問わず道路整備の高度化を要求されておるコースであり、最近該路線の西の京並びに郡山市城まわり附近は着々整備改修されましたが、遺憾乍ら小泉町附近の未着工のため、奈良ー法隆寺間の交通上の隘路となつております。

つきましては、根本的な整備拡張工事はもとより希うところでありますが、当面の円滑な運行を図るための措置として郡山市池の内から左折して富雄川に至りこれの左岸を通つて国道に至る堤防上の道路を改修せられることが最適であり、且つこれを失業対策事業として活用されゝば国家の施設に適応し容易に施行されるのではないかと思料致し本方策の御採択を懇望するものであります。

(ハ) 県道北倭奈良線の郡山住道線との交叉点附近における拡張整備について

近く完工を目されております阪奈交通道路に関連し本道路の県道郡山住道線との交叉点即ち富雄ジャクションの附近において、県道郡山住道線と北倭奈良線が交叉しておりますが該道路の開通に伴い当然此の附近の交通量も必然的に増加し、且つ大型車両の運行が頻繁となることは充分に予想されるところであり、前途のこの交叉点は狭隘な上に突角が著しく、大型車両の運行に円滑を欠くことは明らかであり、該道路の完工迄に本箇所の突角剪除とその附近の拡巾工事を施行されますようこゝに懇願旁々強く要望する次第であります。

昭和三十四年一月十九日

会頭及交通運輸部会長名により

奈良県知事、同県議会副議長、県土木部長宛

(2) 調査活動

(イ) 調査資料

△定期調査

調査品目一〇〇品目について毎月十五日現在の価格を市内小売業者七〇名から聴取調査を行う。

△その他の調査

一、商店街に於ける休日及営業時間の調査

昭和三三・七・一現在により市内餅飯殿町、東向商店街を調査す。

二、水質汚濁問題の調査

昭和三三・八・一、日商の依頼にて調査したるも該当工場はなし。

三、スーパーマーケットに付いての調査

昭和三三・一〇・一、岐阜、和歌山、布施、明石、鳥取、徳島、名古屋の各地に於ける事情を各会議所に委嘱して実施する。

四、金融実態調査

昭和三四・一・一五現在に於いて三〇〇事業場を対象として実施した。

△小売物価調査

毎月の物価調査を印刷し、関係筋に配布、発表す。一〇〇部

△金融実態調査

三〇〇事業場を対象とした調査結果を印刷し、関係筋に配布、八〇部。

(3) 刊行物

(ハ) 鑑　定

品質鑑定二件

機械品質鑑定二件を行つた。

(5) 信　用　調　査

国内向信用調査　一〇件

当所の実施せるもの　八件

他の会議所に依頼したもの　二件

業種としては度量衡、食料品、文具商その他であり、大半は売込希望に依るものである。

(6) 講習会、講演会等

一、講　習　会

(イ) 短期ナイター能率学校

日　時　七月七日～七月十一日（毎日夜間二時間）

場　所　当所ホール

講　師　奈良県商工課長　井谷千彦氏　外五名

受講者　工業関係　二六名

(ロ) 謄写印刷技術講習会

第一回　日時　十一月十日　場所　当所ホール　受講者　三〇名

第二回　日時　十一月十一日　場所　大和高田市田商工高校高　受講者　四〇名

第三回　日時　十一月十二日　場所　桜井市　消防会館　受講者　三五名

講　師　大阪謄写芸術学院　中条慶一氏

講座内容

① ビジネスガールとは

② ＰＲと私達

③ 話し方

④ 電話のうけ方、かけ方

(ハ) 合成繊維技術講習会

日　時　二月十一日

場　所　当所二階ホール

講　師　日紡化繊工場部長　飯尾富雄氏

同　合成繊維課長　山岡憲一氏

受講者　四四名

(ニ) 工業技術講習会（靴下関係）

日　時　二月二十五日

場　所　大和高田市　中和労仂会館

講　師　京都工芸繊維大学　三浦義久氏

福助足袋株式会社　山本恒二氏

受講者　三五名

(ホ) 工業技術講習会（メリヤス関係）

日　時　二月二十六日

場　所　大和郡山市　郡山信用金庫会議室

講　師　京都工芸繊維大学　岡本恒彦氏

受講者　二五名　テビロン技術部　座

二、講

(イ) 女子従業員訓練講座

日　時　十一月十二日

場　所　当会議所大ホール

講　師　日本ビジネス大阪支社　梶本　与士男氏

講座内容

① ビジネスガールとは

② ＰＲと私達

③ 話し方

④ 電話のうけ方、かけ方

(ロ) 定期刊行物

△商工便り

年四回刊行、会員及特定商工業者に対するＰ・Ｒ運動の一つとして定期的に刊行、一、五〇〇部

(ロ) 不定期刊行物

△会議所情報

新聞に出ない経済資料を速報的に議員及関係筋に配布、一一〇部。

△会員及特定商工業者名簿

昭和三四・三・一刊行、会員及各地会議所、その他関係諸官庁に配布、一、五〇〇部。

(4) 証明、鑑定

(イ) 貿易関係

原産地証明　四七件
インボイス証明　六件　計六五件
事実証明その他　一二件

△原産地証明の多くは球根類で三五件、英国（一六件）和蘭（一〇件）・韓国（七件）・米国（二件）向、次いで身辺細貨の九件で、大部分カラチ・ラングーンへ輸出された。その他濠州向のクリスマス用の造花製品三件であつた。

△インボイス証明六件は大部分印度関係である。

△事実証明としては渡航に必要な事実証明或は韓国向の容共商社証明等一二件であつた。

(ロ) 営業証明その他

営業証明五件　周知証明五件

価格証明二件　計　一二件

⑤ 応接要領

⑥ よりよい仕事の仕方

⑦ 職場を明るくするには等

受講者　五二名

(ニ) 店員一日学校

日　時　十一月二十一日

場　所　当会議所三階大ホール

講　師　京都能率協会　水野鉄蔵氏

奈良電々公社　前田一義氏

講座内容

① 販売員の心構えとお客の接し方について

② 電話の正しい聴き方、話し方、等。

受講者　七一名

(ホ) 商店主婦講座

日　時　十一月二十二日

場　所　当会議所二階ホール

講　師　京都能率協会　水野鉄蔵氏

講座内容　これからの商店経営と主婦の立場

受講者　一九名

(ヘ) 会社、事業場の監督者訓練講座

日　時　二月九日～二月十三日

二月十六日～二月二十日

二月二十三日～二月二十七日

場　所　当会議所三階ホール

講師と科目

人の扱い方　県職業安定課　松村博司氏

改善の仕方　奈良交通ＫＫ　加藤俊次氏

仕事の教え方　関西電力ＫＫ　米田　実氏

受講者　三〇名

三、講　演　会

経済問題について

六月二十七日　於当会議所ホール

参集者　四五名　日銀大阪支店長　三森良二郎氏

東亜問題について

十月十一日　於当会議所ホール

土井元陸軍中尉

参集者　四〇名

中小企業諸問題について

十二月十五日　於当会議所ホール

中小企業団体連盟会長　豊田雅孝氏

参集者　四三名

最近の経済事情について

一月九日　於当会議所ホール

元大蔵大臣　青木　正氏

参集者　三〇名

最近の労仂事情と中小企業の労仂問題について

二月三日　於当会議所ホール

関西経営者協力事務局次長　中川俊哉氏

参集者　五八名

四、座談会、懇談会、協議会等

お買物座談会

四月二十五日　於当会議所小ホール

県正札会　橋本会長　外一二名

商店求人対策協議会

第一回　五月三日　於当会議所ホール　参集者　一一〇名

第二回　六月二十三日　於当会議所二階ホール

第三回　八月一日

第四回　九月二十七日

河合商業部会長　外七名

ゲスト　井谷商工課長、金沢職業安定課長

笠本奈良職業安定所長

集団求人懇談会

九月二十日　於当会議所ホール

福田商業部会長　外三〇名

県職業安定課　松村業務係長

奈良公共職業安定所　窪田課長

時局懇談会

十一月十五日　於奈良ホテル

自民党　前副総理　石井光次郎

自民党参議院議員　木村篤太郎

同　新谷寅三郎

参集者　二二名

五、工場等の視察見学会

四月二十六日　大阪国際見本市見学

参加者　一二〇名

九月十七日　西宮市関電社員養成所

参加者　三一名

写塚市東洋ベアリング武庫川工場

三月二十八日　北河内ナショナル工場

参加者　三〇名

(7) 技能等の検定、技能競技

(イ) 珠　算

(イ) 珠算一、二、三級能力検定於奈良、大和高田、大宇陀、少年刑務所

第三十三回　六月二十九日（日）
受験者　一、三〇五名　合格者　四二八名
合格率　三二・八％

第三十四回　十月二十四日（日）於奈良大和高田、大宇陀、少年刑務所
受験者　一、二二八名　合格者　三九四名
合格率　三二・一％

第三十五回　二月一日（日）於奈良、大和高田、大宇陀、少年刑務所
受験者　九八三名　合格者　二九五名
合格率　三〇・〇％

(ロ)　四、五、六、七、八級能力検定（奈良県珠等協会と共催）　於奈良、高田、王寺、御所、吉野、桜井、少年刑務所、少年院

第四十八回　四月二十九日
受験者　七〇六名　合格者　四二九名

第四十九回　六月十五日　於奈良、高田、王寺
御所、吉野、桜井少年・刑務所、少年院
受験者　七〇四名　合格者　四〇九名

第五十回　八月十日　於奈良、高田、王寺、
御所、吉野、桜井、少年刑務所、少年院
受験者　一、二七七名　合格者　八二二名

第五十一回　十月十二日　於奈良、高田、王寺
御所、吉野、桜井、少年刑務所、少年院
受験者　八三三名　合格者　三九四名

第五十二回　十二月十四日　於奈良、高田、玉寺、御所、吉野、桜井、少年刑務所、少年院
受験者　一、二二七名　合格者　七四一名

第五十三回　二月十五日　於奈良、高田、王寺、御所、吉野、桜井、少年刑務所、少年院
受験者　一、一五三名　合格者　六七〇名

第十二回国民珠算競技大会奈良県地方予選
日時　四月二十七日（日）午前九時
場所　当所二階ホール
参加者　三一名
奈良県代表選手を次の通り決定、下記の全国大会に派遣
一般の部　山下末広、近藤慶錫、杉田健二の三君
学生の部　判治庸好、神谷光久、中川正雄の三君

全国競技大会の参加
日時　五月十八日　於東京中央大学講堂
奈良県よりは上記六名が参加

第八回奈良県下珠算競技大会（奈良県珠算協会と共催）
日時　九月二十三日　午前九時
場所　奈良市庁別館
参加者　四九九名

(ロ)　簿記
第八回　日時　六月八日　於当所二階ホール
受験者　合格者　合格率
上級　一一名　〇名　〇％
中級　二三名　四名　一七％
初級　一三名　五名　三八％
計　四七名　九名
第九回　日時　十一月六日　於当所二階ホール
受験者　合格者　合格率
上級　二名　一名

中級　一〇名　二名
初級　六六名　一八名
計　七八名　二一名

(ハ)　計算　尺
第六回　十二月七日（日）於　当所二階ホール
受験者　合格者　合格率
一級　〇名　〇名　〇％
二級　二名　〇名　〇％
三級　五四名　一〇名　一八・五％
計　五六名　　名

(ハ)　博覧会、見本市、展示会等
(イ)　奈良県物産見本市展
主催　奈良県、当会議所
会期　十二月五日～十二月十日
場所　仙台市藤崎デパート
出品数　四八品目
参加　二三業者

(ロ)　有名県産品展示会（県産品声価向上運動）
主催　当会議所
会期　四月二十二日～四月二十六日
展示場・当会議所三階大ホール
参加業者数　八七業者

(ハ)　奈良県優良物産見本市
主催　奈良県、当会議所
会期　三月二十五日～三月二十六日
会場　富山市大会堂
出品業者数　一八社　二五品目

(ホ)　受引紹介あっ旋
（取引照会を含む）

(イ)　国内取引　　商取引あっ旋明細表

月別＼区分	電話来所	文書	買入	売込	その他	計
三、四	四一	四〇	二一	五一	九	八二
五	五七	三四	一〇	七三	一八	一一三
六	四一	三四	一八	五八	八	八四
七	一九	一七	一〇	二四	二	五六
八	二四	三三	一七	二七	六	七五
九	三〇	二七	一六	三六	六	八三
一〇	二九	三一	三	四九	四	九六
一一、一二	三一	四五	一九	三五	六	一〇五
一三	三	二五	三	二九	八	七一
計	二五五	二六八	一一五	四〇九	八〇	七四九

買入希望に付いては筆墨、割箸、蚊帳、金魚等所謂特産品が多い。一方売込希望者は種々雑多で、新製品その他製産拡充に伴う販路開拓えの意欲が見られる

夫々調査の上回答した。

(ハ)　商工相談　一、事項別、月別相談件数表

内容＼月別	四	五	六	七	八	九	一〇	一一	一二	一三	計
法規	四	三	三	三	二	二	一	〇	一	一	二五
資材	一	〇	〇	一	〇	〇	〇	〇	〇	一	三
金融	一〇	六	九	七	三	四	六	七	一〇	二	九	八	八一
税務	四	四	四	九	二	三	三	五	六	四	一五	三	六三
経理	三	二	一	三	一	二	一〇	六	〇	一	〇	一	二九
経営	四	四	五	六	三	五	四	四	二	一	二	五	四八
労仂	一	六	〇	一	三	四	六	三	〇	二	二	五	三四
技術	一	〇	三	一	〇	〇	〇	〇	〇	一	一	一	七
特許	二	四	二	一	二	四	二	三	〇	二	三	二	二五
意匠	三	七	三	一	〇	二	四	六	三	一	八	四	四三
貿易	三	三	四	四	八	四	八	一三	七	四	九	八	七四
取引	八一	一二	八四	三六	五七	五〇	六三	七四	六一	四三	四五	七一	七四四
その他	四八	四五	三九	九	一〇	一六	一八	八	九	一二	一七	一九	二六〇
合計	一九五	一六五	八〇	九四	九三	一一六	一三六	一〇七	六六	三五	一四六	一、四六七	

取引相談七七四件で最多、次いで金融、貿易、税務がかなり多い。経営も多いが経営上の法規相談も目立つている。特殊、意匠も一般の関心を呼び漸増の傾向も見える。

二、来所者業種別、月別相談件数表

業種＼月別	四	五	六	七	八	九	一〇	一一	一二	一三	計
金属工業	一	二	〇	〇	一	二	一	三	一	一	二	三	計
機械器具工業	一	七	二	一	一	一	四	七	四	四	二	二	三六

(ホ)　外国取引

総件数七四件、大部分は商社斡旋による輸出希望である。その内繊維製品二五件、皮革製品一万件、木工品九件、食料品七件、文具品五件、その他竹製品、骨董品等四件である。仕向地としては香港、シンガポール等のアジア地域、中近東、米国、中南米、欧州等区々であるが適当業者が少く期待に添えなかつた。

輸入希望としては欧州よりの機械、香港よりの雑貨、農産物等の輸入引合六件であつた。

(ヘ)　取引紛争の斡旋、調停、仲裁等
一、国内　四件
△代理店契約不履行に伴う紛争の処理調停
△購入を前提として試運転中の自動車の事故による車体修理費の分担問題の調停△発注品の未着による紛争抗議等
二、国外　二件
輸出品の品質不良によるクレームが印度及び米国より各一件あつたが

月別＼区分	文書	窓口	電話	巡回	総数
四	八一	八〇	四一	〇	一六五
五	九二	九五	三一	五	一九五
六	八七	七三	二一	四	一八五
七	三一	二八	三一	一八	八〇
八	五四	三五	五一	〇	九四
九	四七	三九	六一	〇	九二
一〇	六一	四八	七一	〇	一一六
一一	七三	五三	七一	三	一三六
一二	三八	四六	五一	八	一〇七
一三	三六	二八	二一	〇	六六
一四	六五	五四	五一	一	一三五
一五	六一	六八	五一	〇	一三六
計	七三六	六三八	五四一	四九	一、四六七

巡回相談の内三六件は移動相談所特設によるもの、その他戸別訪問式相談であつた。

商業関係二八八件に対し、工業関係二四四件その他一〇七件である。

三、方法別相談件数表

合計	その他工業以外	その他商業	住居用商業	食料品商業	衣料品商業	食料品工業	印刷及製本工業	その他工業	製材及木製品工業	紡織工業	窯業	化学工業
八〇	二	二三	九	七	九	四	〇	五	五	二	〇	三
九五	一六	一九	九	五	一四	二	〇	一〇	四	四	〇	三
七三	一四	一八	三	四	九	三	一	八	六	二	〇	二
二八	八	四	一	〇	一	四	〇	四	三	一	一	一
三五	一三	一一	一	二	一	二	〇	四	〇	一	一	一
三九	三	一〇	〇	四	一	五	〇	五	二	三	四	〇
四八	五	六	一	三	七	三	〇	六	三	三	一	六
六三	一二	八	二	二	八	五	〇	七	一	二	一	一
三七	四	七	一	一	四	三	〇	七	一	二	一	二
四〇	六	九	二	二	五	三	〇	七	二	二	一	二
五三	八	一一	三	二	七	六	〇	四	〇	二	一	二
四九	九	一三	四	二	六	二	〇	四	二	三	一	二
六二八	一〇七	一三八	六五	三七	七六	二七	一	七三	三四	二六	一二	三四

(三) 施設

建物　鉄筋コンクリート三階建建坪　三八一・六六坪

一階　近畿日本ツーリスト売店、食堂

二階　事務局、商工相談所、倶楽部室、食堂兼会議室

三階　貸会議場、県信用保証協会、日経支局

三階には大ホール（五四坪）、小ホール（一一坪）あり、常時会員及一般の利用に供しているが三十三年度中の利用件数、大ホール八七件、小ホール一四二件、計二二九件である。（附図参照）

(三) 渉外

(イ) 外人の接遇

著明外人或は主要外人観光団の来寧に際しては県市その他関係筋と協力して、その都度、駅頭或は宿舎に於て観迎の意を表した。

(ロ) 紹介状

海外渡航のため紹介状二件、米国及イラン渡航希望者に交付した。

(四) 諸会議出席

近畿商工会議所連合会（以下近商連と云う）業務担当者会議

日時　四月一日

場所　神戸商工会議所

出席者　和井田業務課長

同和問題懇談会

日時　四月四日

場所　大和高田市議事堂

出席者　広岡副主事

観光ホテル建設打合会

日時　四月十一日

場所　奈良ホテル

出席者　吉川会頭、中村専務理事

近商連事務局長会議

日時　四月十四日

場所　大阪商工会議所

出席者　京極総務課長

日本商工会議所常議員会

日時　四月十六日

場所　大阪商工会議所

出席者　吉川会頭、中村専務理事

発明協会奈良支部総会

日時　五月八日

場所　奈良県観光商工館

出席者　吉川会頭

近商連常任理事会

日時　五月八日

場所　大阪商工会議所

出席者　京極総務課長

近商連総会

日時　五月十六日

場所　大津商工会議所

出席者　中村専務理事

昭和三十三年度新規工業工場立地条件調査事務打合会

日時　五月十六日

場所　奈良県地方労仂委員会会議室

出席者　京極総務課長

第十五回県児童、生徒教職員発明工夫展覧会打合会

日時　五月二十三日

場所　奈良県商工観光館

出席者　和井田業務課長

県外観光宣伝について打合会

日時　五月二十七日

場所　奈良県商工観光館

東南アジヤ市場開拓団派遣打合会

日時　六月五日

場所　奈良県商工観光館

出席者　広岡副主事

奈良県産業教育振興会総会

日時　六月九日

場所　大和高田高等学校

出席者　吉川会頭

危険物安全協会総会

日時　六月十日

場所　労仂会館

出席者　吉川会頭

日本商工会議所常議員会、議員総会、中小企業委員会

日時　六月十七日

場所　東京産業会館（東京商工会議所第一会議室）

出席者　吉川会頭

建設業労働災害防止協会奈良県支部総会

日時　六月十七日

場所　当所三階ホール

出席者　京極総務課長

奈良県産業共励会総会

日時　六月二十六日

場所　奈良県産業共励会

出席者　吉川会頭

奈良市商店街連盟総会

日時　六月二十八日

場所　菊水

出席者　京極総務課長、和井田業務課長

近商連常任理事会及事務局長会

日時　六月三十日

場所　大阪商工会議所

出席者　京都商工会議所

観光土産品連盟総会

日時　七月四日

場所　当所

出席者　中村専務理事

日商常議員会並議員総会

日時　七月十七日

場所　日商会議室

出席者　中村専務理事

日商会員総会並八十周年記念式

日時　九月十八日

場所　日商会議室

最低年少者就労問題打合会　労基局主催

日時　七月十六日

場所　南都銀行

出席者　中村専務理事

商店従業員共済会結成準備会

日時　七月二十三日

場所　当所

出席者　吉川会頭、中村専務理事

中小企業振興審議会第一回会合

日時　七月二十五日

場所　奈良県庁会議室

出席者　吉川会頭、中村専務理事

奈良商店退職金共済会設立総会

日時　八月二十五日

場所　当所

出席者　吉川会頭、中村専務理事、和井田業務課長

国際観光ホテル建設打合会

日時　八月二十八日

場所　当所

出席者　吉川会頭、中村専務理事

近畿ブロック業務事務担当者会議

日時　九月十二日

場所　京都商工会議所

出席者　和井田業務課長

日商常議員会並議員総会

日時　九月十七日

場所　日商会議室

出席者　中村専務理事

出席者　中村専務理事

奈良商店退職金共済会理事会

日時　九月十九日

場所　当所

出席者　中村専務、和井田業務課長

産業立地条件委員会

日時　九月二十二日

場所　当所

出席者　吉川会頭、京極総務課長

常議員のみ下打合会

日時　十月一日

場所　当所

出席者　中村専務理事

第十回議員総会

日時　十月一日

場所　当所

第十二回近畿商工会議所調査担当連絡会議

日時　十月三日

場所　大津商工会議所

出席者　広岡副主事

第十二回仂く年少者の保護運動実施に関する打合会

日時　十月十日

場所　奈良労仂会館

出席者　広岡副主事

日商中小企業委員会常議員会

日時　十月十五日

場所　東京商工会議所

出席者　吉川会頭

第十一回議員総会

日時　十月二十三日

場所　奈良ホテル

出席者　吉川会頭、三副会頭、中村専務理事

奈良都市計画審議会

日時　十月二十四日

場所　奈良県庁会議室

出席者　中村専務理事

電話協会総会

日時　十月二十五日

場所　旧五ケ谷村役場会議室

出席者　中村専務理事

近商連第四十六回常任理事会

日時　十月二十九日

場所　当所

出席者　中村専務理事、京極総務課長

第二回大阪市観光設備講習会

日時　十月二十九日

場所　国際見本市会館

出席者　和井田業務課長

中小企業振興対策審議会工業部会

日時　十一月十日

場所　当所

出席者　吉川会頭

中小企業振興対策審議会商業部会

日時　十一月十一日

場所　当所

出席者　吉川会頭

奈良県観光連盟理事会及総会

日時　十一月十二日

場所　奈良県公会堂

出席者　京極総務課長

国際観光ホテル建設打合会

日時　十二月二日

場所　当所

出席者　中村専務理事

国際観光ホテル設計打合会

日時　十二月三日

場所　国際見本市ホテル

出席者　中村専務理事

中小企業審議会総会

日時　十二月十五日

場所　猿沢荘

出席者　中村専務理事

公園照明設置懇談会

日時　十二月十六日

場所　奈良ホテル

出席者　中村専務理事

日商常議員会議

日時　十二月十七日

場所　日本商工会議所会議室

出席者　吉川会頭

第十回商工技術担当者会議

日時　一月二十六日

場所　丸ビル精養軒

出席者　広岡副主事

奈良商店退職金共済会

日時　二月四日

場所　当所

出席者　吉川会頭、和井田業務課長

県正札会

日時　二月六日

場所　魚宇亭

出席者　中村専務、和井田業務課長

奈良商店退職金共済会求人部会

日時　二月十日

場所　当所

出席者　和井田業務課長、木戸副主事

日商常議員会

日時　二月十一日

場所　日本商工会議所

出席者　中村専務理事

奈良県家庭電化委員会結成会

日時　二月十三日

場所　グリル友楽

出席者　和井田業務課長

運営懇談会

日時　二月十三日

場所　国税庁苦情相談所奈良支部

出席者　京極総務課長、吉崎主事

仂く青少年懇談会

日時　二月十七日

場所　当所

近商連常任理事会

日時　二月二十日

場所　大阪商工会議所

出席者　中村専務理事

近鉄五ケ年計画懇談会

日時　二月二十三日

場所　近鉄本社

出席者　中村専務理事

延商連相談事務担当者連絡会議

日時　二月二十三日

場所　大阪商工会議所

出席者　吉崎主事

近商連常任理事会

日時　三月六日

場所　布施商工会議所

出席者　中村専務理事

近商連事務局長会議

日時　三月七日

場所　布施商工会議所

出席者　中村専務理事

観光クラブ例会

日時　三月十二日

場所　商工観光館

出席者　和井田業務課長

仂く青少年の座談会

日時　三月十六日

場所　当所

出席者　中村専務理事

日商常議員会

日時　三月十七日

場所　日本商工会議所

出席者　吉川会頭

議員総会

日時　三月十八日

場所　日本商工会議所

出席者　吉川会頭、中村専務理事

事務局長会議

日時　三月十九日

場所　日本商工会議所

出席者　中村専務理事

近商連調査事務打合会

日時　三月三十日

場所　大阪商工会議所

出席者　木戸副主事

(五) 観光事業

(一) 第二回新観光土産品募集

観光土産品の優劣はその観光地の旅情と印象を深め観光の繁栄に深い関連性を有し、近時とみに観光土産品はその土地の郷土色豊かなものを要望せられるとき茲に斬新にし真に古都奈良の個性を表現する新案観光土産品の募集を広く行い本県観光の宣揚と土産品の品位の向上を図るため、下記の通り審査会を開催した。

審査会　二月二十六日
審査委員　阪田委員他八名
出品点数　食料品一〇点　工芸品二七点　計　三七点
審査の結果　次の通り推奨賞及び佳作を決定
奈良県商工会議所推奨賞　東大寺（せんべい）
佳作　一刀彫鹿　他三点

(二) 協賛事業

春日おん祭　十二月十七日
本県伝統の古代行事である春日おん祭に協賛した。

(六) その他の催しもの

(イ) 県産品声価向上運動（桜まつり協賛大売り出し）

主催　当会議所
期間　四月一日～四月二十日
参加店数　二四〇店
目的　県下各地で催される（桜まつり）を機会に県内生産品の声価向上と併せ、県内買物運動を推進するため福引抽せん券十万枚を発行して一般消費者に対し優れた有名県産品の再認識と併せ広くその愛用についてのP・Rを行つた。

(ロ) 第三回優良従業員表彰

主催　当会議所
主旨　企業の振否が経営の如何によることは勿論であるが之を扶ける従業員の良否に左右されることが誠に大きいのに鑑み、多年社運の隆盛、主家事業の繁栄を図り、本県産業の発展に寄与し、ひいてわが国産業の興隆と経済自立への推進力として真に表彰に値する優良従業員に対し、会員の推せんに依り選彰の途を講じた。
表彰式　五月二日　於当会議所二階ホール
被表彰者　五〇名

(七) (イ) 奈良県商品サービスコンクール

実施期間　十月一日～十月三十日
前年同様本年度もこの運動を実施しポスター、ビラ等を配布し商店サービスの在り方を啓蒙し優良商店街、商店等の表彰を行つた。
表彰式　十一月二十九日於当会議所二階ホール
優良商店街（通産大臣賞）
奈良市東向商店街
優良商店（日本商工会議所会頭賞）
奈良市KK鈴木食料品店
大和高田市KKはぎや呉服店
生駒町東本洋品店

(二) 全国推奨観光土産品発表会に参加

二月十七日～二月二十二日東京三越本店七階ホールに於て開催された上記発表会に参加した。
参加業者　五〇　出品数　一四九点

(ホ) 新観光土産品の募集と推奨審査会の開催

昭和三十年六月開催の第一回土産品コンクール開催に引続き昭和三十三年三月新案観光土産品を募集
観光土産品の優功がその観光地の旅情と印象を深め観光地の繁栄に深い関連性を有し、特に国際観光都には洵に大きな役割を果すものであり、近時とみに観光土産品はその土地の郷土色豊かなものを要望せられているので斬新にして真に古都奈良の個性を表現する新観光土産品の募集を行い本県観光の宣揚と土産品の品質向上を図る事を目的として創作品の公募を行い審査の上優良品には当所の推奨品とした。
推奨品東大寺せんべい　中島信男氏

(七) 後援事業

(イ) 商店振興助成対策

奈良商店退職金共済会の設立
商店繁栄には合理的な経営としかも設備の近代化を計らねばならないが、それにも増して主要な事は人の問題であり、よい経営にはよい店員、たのもしい従業員が絶体に必要であり、優良従業員を得るためには本県商店街の実情に副つた近代的受入態勢を整備することが必要であるとし、これに応えるべく退職金制度の確立を計り、テストケースとして奈良市に奈良商店退職金共済会を設立した。
創立までの経緯

商業部会　五月十九日　於当所
出席者　福田副部会長他二二名
議件　一、求人対策協議会設置について
二、卓話　雇傭状況について　奈良県職業安定課　金沢課長
〃　企業がもつ人間関係について　〃　松村係長
種々協議の結果求人対策協議会を設置退職金制度を中心とした諸問題につき研究する事となり委員を下記の通り決定した。

つぼや　店主　大橋重雄
（株）ひのり商店　社長　河合利喜蔵
（株）橋本商店　社長　橋本蔵治
かにや　店主　春田庄治郎
（株）南口商会　社長　南口豊治
（株）アラナラ商店　社長　福田楢蔵
（林）若葉屋　社長　白井栄太郎
寿屋　店主　今来勝
（株）奈良大丸　社長　並川雅俊
（株）天義堂　社長　細田義雄

第一回商店求人対策協議会　五月三十日　於当所
出席者　河合商業部会長他　八名
当所吉川会頭、中村専務理事、和井田業務課長
ゲスト　奈良県商工課井谷課長、奈良県職業安定課金沢課長、
奈良県職業安定課松村係長、奈良公共職業安定所笠本所長
議件　退職金共済会創立について
種々協議の結果テストケースとして奈良市を対象として実施することに決定。

第二回商店求人対策協議会　六月二十三日　於当所
出席者　福田氏他　六名
当所吉川会頭、中村専務理事
ゲスト　奈良県商工課井谷課長、奈良県職業安定課松村係長
議件　奈良市商店従業員退職金制度について
会則案等の審議又募集方法について

第三回商店求人対策協議会　八月一日　於当所
出席者　橋本氏他　七名
当所吉川会頭、中村専務理事
ゲスト　奈良県職業安定課金沢課長、同松村係長、奈良商工課繁田課員
議件　奈良商店退職金制度最終審議の件
種々協議の結果名称を奈良商店退職金共済会とし、積立管理についても協議した。

商店従業員退職金制度説明及創立準備会　七月二十三日　於当所
出席者　福田氏他　二七名
当所吉川会頭、中村専務理事、和井田業務課長
和井田業務課長より本制度及び会についての説明あり後座談に移る。
以上経緯により下記の通り創立総会を開催、本会発足した。

奈良商店退職金共済創立総会　八月二十五日　於当所
出席者　細田氏他二三名　参加商店五六店　従業員数二二六名
当所　吉川会頭、中村専務理事、和井田業務課長
ゲスト　奈良県職業安定課　中畔課長、同松村係長
奈良公共職業安定所　窪田所長
奈良労仂基準局　永井局長
奈良県商工課武田課長補佐、同小松係長、同繁田課員
議事　一、会則運用規約、給与規定制定の件
二、役員選任の件
種々協議の結果次の通り決定した。

会長　福田楢蔵（株）アラナラ商店　社長
副会長　並川雅俊（株）奈良大丸　社長
〃　南口豊治（株）南口商会　社長
理事　上川捨次郎　上川光進堂　店主
植原善信　梅月堂　店主
橋本蔵治（株）橋本商店　社長
細田義雄（株）天義堂　社長
中尾平治　淀屋　店主
監事　今来勝寿屋　店主
春田庄治郎かにや　店主

(ロ) その他の後援

第六回商品包紙とチラシのコンクール
主催　奈良県商店街連盟
期日　六月五日～六月十日
場所　奈良県商工観光館
後援　奈良県、奈良県工芸協会、当会議所
第五回新作工芸品と図案の展覧会

主催　奈良県商工観光館、奈良県工芸協会
期日　六月五日～六月十日
場所　奈良県商工観光館
後援　奈良県商店街連盟、奈良商店街連盟、当会議所
盆おどりコンクール
主催　奈良日新聞社
期日　八月十五日
後援　奈良市、当会議所
盆おどりコンクール
主催　大和タイムス社
期日　八月二十日
後援　奈良県、奈良市当会議所
奈良県珠算協会創立十周年、検定実施五〇回記念表彰
主催　奈良県珠算協会
期日　八月二十四日
後援　当会議所
第十五回奈良県児童生徒教職員発明工夫展
主催　奈良県、教育委員会、発明協会支部
期日　十月一日～十月七日
場所　奈良県商工観光館
協賛　各市町村教育委員会、当会議所
第三回奈良県物産綜合見本市
主催　奈良県、奈良市、産業共励会
期日　十月十五日、十六日
場所　奈良県商工観光館
後援　当会議所
第十回中小企業輸出振興展
主催　中小企業庁、日本商工会議所、全国物産斡旋機関連合会
期日　十月十日～十一月十五日
場所　東京都立産業会館
後援　各地商工会議所
第五回日本学生、生徒、児童、書道展覧会
主催　奈良県、奈良市、県教育委員会、市教育委員会
期日　十一月十六日～十一月二十三日
場所　奈良市庁別館
後援　文部省、全国高等学校長会、全日本中学校長会、全国連合小学校長会、日本書道連盟、日本書芸院、奈良県書道教育研究会、当会議所

(六)　親睦、慰安事業

一、新日本電気見学会
昭和三三年四月八日大津、荒井堰にて観桜の後、新日本電気にて各種螢光灯の製造工程を倶に見学、参加者二〇名

二、津風呂ダム見学会
昭和三三年七月二六日工事中のダム工事場を見学、炎熱の中を熱心に見学、帰途吉野川にて鵜飼を楽しむ。参加者一六名

三、国際ゴルフ場及五条山楽焼会
昭和三三年一一月一四日ゴルフ場見学の後、五条山に於て赤膚焼、楽焼を試む。参加者一八名、因に翌年一月八日発表会を開き入賞者五名を決定す。

四、ゴツホ展見学会
昭和三三年一二月九日京都南禅寺見学の後、ゴツホ展を京都岡崎博物館にて観賞す。参加者二七名。

五、新年名刺交換会
昭和三四年一月五日新春を寿ぐ恒例の賀会を当所ホールにて開催、参加者六二名。

六、瓦工場見学会
昭和三四年一月二七日鈴木瓦工業を見学、本工場は古社寺の瓦のメーカーとして著名である参加者一八名。

九、法定台帳の作成、管理及び運用の状況

(一)　法定台帳

(イ)　作成　作成は本制度創始の昭和二十九年度に着手している。
訂正　其後の取捨訂正は毎年四月に始り七月に完成の予定であるが業者の提出が遅れるので八、九月頃になる。

(ロ)　登録業者数　一、四一〇名（昭和三十三年四月十一日現在）
法人　一、一二三（内会員　四四六　非会員　六七七）

個人　一二八七（内会員　一六八　非会員　一一九）
年度末該当者数は廃業、転業、転出の理由により一〇二名の失格者を出し三十三年度の総数は一、三〇八名である。
同意　八五七
法人　七〇八
個人　一四九
負担金の徴収
全特定商工業者に負担金を賦課したがその徴収額は八八五

五月	一三八	八月	四九	一一月	一七	二月	三一
六月	三二四	九月	三九	一二月	五六	三月	四六
七月	一七〇	一〇月	一〇	一月	五		

(ハ)　管理状況
予備調査票の収集
法定台帳の作成（地域別、法人、個人別）
カタログ、営業報告書其他参考の提出資料の整備厳重なロッカーに収納して主管課長保管している。

昭和33年度収支決算書

収入の部

単位円

科目	決算額	備考
一、会費	三、四三八、五〇〇	法人、個人会員の会費収入
二、特定商工業者負担金	八三二、〇〇〇	特定商工業者の負担金収入
三、補助金	一、六〇〇、〇〇〇	国庫、県費よりの補助金
四、事業収入	七三五、六五三	珠算其他各種検定料出版物広告料、証明斡旋手数料共
五、寄附金	二四〇、〇〇〇	有志寄附
六、雑収入	三六、六二	預金利子その他雑収入
七、前年度繰越金	二三、四三五	32年度決算剰余金
収入合計	六、九三二、一九	

支出の部

科目	決算額	備考
一、給与費	一、八一七、九〇〇	職員給料、諸手当
二、旅費	八九、六九四	各所出張旅費
三、事務局費	三八二、三九	通信費、印刷、消耗品其他事務局需用費
四、会議費	三三、〇二六	議員総会、常議員会其他各種会議費
五、事業費	三、四〇九、七一〇	商工業振興、観光関係等一切の事業費
六、交際費	一六三、六九〇	慶弔其他来客接待其他交際の経費
七、公課分担金	三五六、八〇四	日本商工会議所、其他関係団体会費及租税
八、福利厚生費	一三、八九九	職員社会保険料等の厚生費
九、退職資金積立金特別会計繰入	三五〇、〇〇〇	職員退職給与積立
一〇、雑支出	三四、七七	諸雑費
支出合計	六、八三二、三九	
収支差引残金	二〇、四六〇円は次年度へ繰越す。	

○伊勢湾台風災害対策

九月二十六日夜半本県南部を襲った十五号台風は県史最大の被害を与えた。当所では差当り被害地区会員各位にお見舞状を発すると共に
1　県・金融機関と共に被災商工業者に対する金融につき懇談会に参加し今後の金融につき協議した。
2　十月に到り被害の状況逐々判明したので、十月十四日別記概況を作成して大阪其他近府県の救援を求むるため会頭及専務理事は、近畿商工会議所連合会々長（大阪商工会議所会頭）杉道助氏を訪れ実状を開陳して懇談した。大阪商工会議所では、これに応えられて早速山県事務局長を杉会頭代理として十月十六日当所へ差遣はされ別記の金品を寄贈せられた。

3　中央各方面に対しては十月二十一日東京に於ける日本商工会議所役員会に（当所は常議員）専務理事出席を機会に中央各方面え本県の実情を訴えて救援方を懇請した。

記

（別記）伊勢湾台風奈良県被害概況

（昭和三十四年十月十日）

去る九月二十六日夜半、紀伊半島に上陸したる十五号台風は本県南部を襲い、県下八市四十二ケ町村の内、和歌山県に隣接せる五条市を初め吉野、宇陀方面の山間部十四ケ町村に及び、災害救助法適用地域実に県面積の約三分の二に相当し、その惨禍は実に奈良県史上最大のものと称せられ、死者、行方不明、重軽傷者、その他被災者は七万人を垂々とし、物的被災額百八十億余万円を算するに至り、然も他府県被災地の如く地形上一眸の許に之を知る術も無く、いずれも徒歩連絡に依るの外なき奥地の惨状は想像に絶するものがあります。本日迄に判明せる被害状況は別添各表の通りでありまして中にも商工業関係の被災者は資力に乏しき小規模の零細業者多く今後の復興に対しては関係者の特別の配慮を要するものあるを痛感する次第であります。尚通信連絡の回復に伴い更に被害の増大は必至の見込でありますことを申添えます。

（第1表）

物的被害 種別	金額（単位千円）	人的被害 種別	人員	備考
建築物	三、二九八、〇〇〇	死者	八〇	人的被害は未だ変動ある見込
土木関係	七、四三八、〇〇〇	行方不明	三七	
耕地	八六、〇〇〇	負傷者	三三	
山林	四、六四一、〇〇〇	被災者数	四六、八〇〇	
水産	三、〇〇〇			
商工関係	一、一八三、〇〇〇			

（第2表）

商工業関係被害額

（被害種類別）

（昭和34年10月8日調）

種別	商業 件数	商業 金額（単位千円）	工鉱業 件数	工鉱業 金額（〃）	合計 件数	合計 金額（〃）
流失全壊	四三	一五八、〇〇〇	四九	一〇〇、〇〇〇	一五七	三五八、〇〇〇
半壊	三〇	二四七、〇〇〇	四三	五九、〇〇〇	三五三	三〇六、〇〇〇
床上浸水	八三	三三七、〇〇〇	九六	三九、〇〇〇	三九一	三三七、〇〇〇
その他	三三	三七、〇〇〇	一	一、〇〇〇	三三	三七、〇〇〇
木材流失	一	一、〇〇〇石	一三一	一三一、〇〇〇石	一三二	一三二、〇〇〇石
合計	一、〇五八	八〇一、〇〇〇	三四一	一九一、〇〇〇	一、三九九	一、三九二、〇〇〇

備考　流失には商品も含む

農作物	一、三三六、〇〇〇
農業資材	八、〇〇〇
畜産	三、〇〇〇
開拓関係	四一、〇〇〇
学校	九六、〇〇〇
公共施設	九六、〇〇〇
文化財、公園施設等	三五、〇〇〇
合計	一六、三〇五、〇〇〇
合計	四七、三七〇

（第3表）　伊勢湾台風による商工業関係被害状況調（10月8日現在）（地域別）

（単位千円）

市町村名		工業 全壊流失	工業 半壊	工業 床上浸水	工業 その他	工業 小計	商業 全壊流失	商業 半壊	商業 床上浸水	商業 その他	商業 小計	合計
五条市	件数	17	3	8	流失木材12,000石	28	30	120	140	65	355	383
	金額	34,000	3,000	2,000	44,000	83,000	75,000	200,000	180,000	6,000	461,000	544,000
吉野町	件数	6	10	26	流失木材15,000石	42	7	50	30	100	187	229
	金額	12,000	10,000	7,000	55,000	84,000	18,000	50,000	6,000	5,000	79,000	163,000
下市町	件数	2	1	13	著 46	62	4	5	58	25	92	154
	金額	4,000	1,000	4,000	2,000	11,000	10,000	5,000	12,000	1,000	28,000	39,000
大淀町	件数	12	10	10	流失木材5,000石	32	6		65	35	106	138
	金額	24,000	10,000	3,000	20,000	57,000	15,000		25,000	2,000	42,000	99,000
川上村	件数	4	2	3	流失木材5,000石	9	5	6	10	12	33	42
	金額	8,000	2,000	1,000	20,000	31,000	13,000	6,000	2,000	600	21,600	52,600
黒滝村	件数	1		4	流失木材1,000石	5		3	12	10	25	30
	金額	2,000		1,000	4,000	7,000		3,000	2,000	500	5,500	12,500
下北山村	件数											
	金額											
西吉野村	件数	1	4		流失木材1,000石	5		2	4	15	21	26
	金額	2,000	4,000		4,000	10,000		2,000	1,000	800	3,800	13,800
東吉野村	件数		4	10	流失木材2,000石	14		5	20	35	60	74
	金額		4,000	3,000	8,000	15,000		5,000	4,000	2,000	11,000	26,000
天川村	件数		3	3	流失木材3,000石	6		3	15	20	38	44
	金額		3,000	1,000	10,000	14,000		3,000	3,000	1,000	7,000	21,000
菟田野町	件数		（皮革ノ2	8	鉱山2 流失木材1,000石	12	3	13	270	100	386	398
	金額		5,000	2,000	24,000	31,000	7,000	6,000	50,000	5,000	68,000	99,000
榛原町	件数			3	流失木材3,000石	3	1		150	50	201	204
	金額			1,000	10,000	11,000	2,000		30,000	1,000	33,000	44,000
室生村	件数	1	2	3	流失木材2,000石	6	2	3	12	20	37	43
	金額	2,000	2,000	1,000	8,000	13,000	5,000	3,000	2,000	1,000	11,000	24,000
御杖村	件数			2	流失木材1,000石	2		7	10	10	27	29
	金額			1,000	3,000	4,000		7,000	2,000	500	9,500	13,500
曽爾村	件数	2		5	流失木材1,000石	7	5	3	17	15	40	47
	金額	5,000		2,000	3,000	10,000	13,000	3,000	5,000	800	21,800	31,800
計	**件数**	**46**	**41**	**98**	**流失木材48 52,000石**	**233**	**63**	**220**	**813**	**512**	**1,608**	**1,841**
	金額	**93,000**	**44,000**	**29,000**	**22,000 193,000 計215,0000**	**381,000**	**158,000**	**293,000**	**324,000**	**27,000**	**802,000**	**1,183,000**

伊勢湾台風罹災者救援義捐物資

品名	梱数	醵出先
一、メリヤスシヤツ	一梱	三興シヤツ(株)
一、中古衣類	二梱	山本信義
一、マーガリン1/16カルトン一〇五二ケ	二梱	株式会社安田商店
一、ゴザ、毛布	一梱	川村工業株式会社
一、絆創膏一、二〇〇ケ	一梱	日絆薬品工業(株)大阪支店
一、婦人肌着	二梱	伊藤萬株式会社
一、衣料品	一梱	大阪陳列株式会社
一、靴下五ダース	一梱	飯田メリヤス(株)大阪営業所
一、ジャンパー、雨衣等各種衣類	一梱	株式会社北原商店
一、氷砂糖一二Kg入	一五梱	新光製糖株式会社
一、靴下	一梱	西京商事株式会社
一、スラックス、オーバー、毛布等	一梱	(株)ミチヤ洋装店
一、オレンヂジュース四八本入	一五梱	株式会社寿屋
一、作業服、肌着、シート類	七梱	造弊局
一、衣料品六四〇点	三梱	(株)つる屋本店
一、毛布六〇枚	二梱	丸信毛織株式会社
一、毛布一五枚	一梱	江商株式会社
一、衣類	一梱	島田勝弘
一、丸釘	三梱	(株)帝国製鋲所
一、衣類	一梱	(株)浜岡鉄工所
一、婦人肌着、シヤツ等	一梱	丸紅飯田株式会社
一、電気コンロ	五〇梱	日立家庭電気販売(株)
一、子供、婦人肌着	一梱	同光貿易(株)
一、ズツク靴、靴下、晒	一梱	広島山佐運輸(株)
一、ベビー毛布	一梱	日綿実業株式会社
一、歯ブラシ一、〇〇〇本	一梱	株式会社八木商店
一、食用油(天婦羅油)二〇罐	一梱	日本興油工業(株)
一、紳士用シヤツ	一梱	辻メリヤス(株)
一、浴用タオル二五〇本	二梱	(株)笹倉機械製作所
一、ビニール物干竿	五梱	(株)岡田伸銅所
一、メリヤス肌着	一梱	伊藤忠商事(株)
計	一二七梱	
(但、発送梱包数八七梱)		
以上の外に現金一、〇〇〇、〇〇〇円		

○台風被害者の税金減免について

伊勢湾台風に依り災害を受けられました皆様に対し心からお見舞申上げますと共に一日も復興の早からんことをお祈り申上げます。

就きましては被害者に対しては税金の減額や免税の取扱を受けることが出来ますが、夫々の手続を定められた期日にしなくてはなりませんのでそのあらましを左に掲載しまして御参考に供します。

所得税

災害減免法と所得税法の雑損失控除といづれか有利な方で救済が受けられる。

一、商工業などの申告所得の人の場合

◎自己の所有する住宅又は家財の損害金額がその住宅又は家財の価格の半分以上であつて、しかも本年の所得金額の一二〇万円以下の者①災害のあつた日以後三ケ月間に支払を受けるその年中の給与所得に対する源泉徴収税額の全部を免除。

見積所得金額が八〇万円以下の者……半分を免除。

見積所得金額が八〇万円をこえる者……前年の所得金額の一割を免除。

△㋑による軽減免除は本年一年限りで打切られますが㋺の雑損失の控除は本年の所得から引き切れないときは翌年以降三年間の繰越控除が認められます。

◎自己の所有する住宅又は家財の損害金額が、その住宅又は家財の価額の半分以上であつても本年の所得金額が一二〇万をこえる人の場合。

① 徴収猶予……前に記載したと同じ。

② 十一月更正の請求

予定納税額のある者は、十一月十五日までに、予定税額の更正の請求ができます。

③ 確定申告における雑損失の控除

昭和三十五年二月十六日より三月十五日までに確定申告書の雑損失控除を前に記載したと同じように、申告できます。

二、救済を受けるためにさしあたり提出していただく書類

(一) 申告、申請及び請求の提出期限延期

(二) 徴収猶予

などの救済方法があります。この他相続税、贈与税、再評価税、物品税、酒税などの救済方法もあります。

国税については税務署に御問合せ下さい。

三、給与所得の人の場合

災害によつて「住宅、家財に損害を受け、その損害金額が住宅又は家財の価額の半分以上であつて、しかも本年の所得金額が一二〇万円以下の者は」次の区分によつて、源泉徴収される税金の徴収が猶予され、又は既に納めた税金が還付されますから、「災害による源泉徴収所得税の徴収猶予還付申請書」を二通作製し、勤め先を通じて税務署へ提出して下さい。

△合計所得金額の見積額が五〇万円以下の者。

① 徴収猶予を受けることができる税額は。

災害のあつた日以後支払を受ける、その年中の給与所得に対する源泉徴収税額。

② 還付を受けることができる税額。

本年一月一日から災害のあつた日までの間に支払を受けた給与所得について源泉徴収された税額。

△合計所得金額の見積額が五〇万円をこえ八〇万円以下の者。①徴収猶予を受けることができる税額、災害のあつた日以後に支払を受けるその年中の給与所得に対する源泉徴収税額、②還付を受けることができる税額 七月一日以後九月二十六日までの間に支払を受けた給与所得について源泉徴収された税額。

△合計所得金額の見積額が八〇万円をこえ一二〇万円以下の者①災害のあつた日以後三ケ月間に支払を受けるその年中の給与所得に対する源泉徴収税額は徴収猶予されます ②還付はされません。

◎「住宅家財について損害が半分に達しない者と、半分以上であつても所得金額が一二〇万円をこえる者等」は前の取扱は受けられませんが、確定申告によつて雑損失の控除ができます。

△これら給与所得者の救済を受けた方は必ず住所地の税務署へ確定申告をせねばなりません。

△一年で差引けない、繰越雑損額のある方は翌年から三年間以内に支払をうける給与などに対する源泉徴収税額につき徴収猶予されますから「繰越雑損失がある場合の源泉所得税の徴収猶予承認申請書」及び写を翌年一月一日以後なるべく早く税務署へ提出して下さい。

法人税

(一) 申告、申請及び請求の提出期限延期

(二) 徴収猶予

などの救済方法があります。この他相続税、贈与税、再評価税、物品税、酒税などの救済方法もあります。

国税については税務署に御問合せ下さい。

中小企業問題について
商工会議所はどうあるべきか

（日本商工会議所、足立会頭の意見）

戦後意識がようやくなくなり、国民経済が安定して来た昨今、雇用問題に、輸出振興に主役を果して来たわが国の中小企業の功績は大きい。しかし資本の不足、販売面の非力、経営技術の沈滞など、中小企業の悩みは果てしない。これからの日本経済の一角を担つて、その変化が大きいだけに問題は深刻である。こういつた中小企業問題について商工会議所はどう考えるか、これは日本商工会議所の足立正会頭と、日本ビジネス社島村浩社長の一問一答である。

中小企業対策は

島村―中小企業、とくに零細企業に対して、どのような対策をお持ちですか、商工会議所は、なにか零細企業には縁が遠いような印象をもつているのですが。

足立―零細企業への対策も勿論もつています。会議所に加入できる業者としては、なにも制限はないのです。会費さえ払えばどういう業者でも入りうるし、個人でなく団体で加入してもよいのです。それから、会議所の事業というものは、ご承知のとおり地域総合経済団体ですから地域の問題を一般にあつかい、大・中・小・零細にかかわらず、すべて問題としてとりあつかつています。会議所のサービスで、とくに商工相談所の事業などは、むしろ中小・零細業者のために行われている面が多いといえます。だから、実際、会員に零細業者がたくさん入つているというわけではないけれども、入りうる組織体であるということ、事業も中小企業、零細企業に役だつことを大いに行つているわけです。

島村―これは私の考えじやなくて、ある中小企業の経営者の立場にたつてる人の考えなんですけれども中小企業には二面があるといい、一つは、いまおつしやつたようないろんな経営上の困難とか、戦争、資金税制の問題とかいろいろあると思いますが、その反面、経営規模が小さいから変化に富み、不況、失敗にあつても身軽さがあつて、すぐ転身ができるということ。それから、経営者個人のいろんなものの考えかたが非常に企業全体の動きに影響を与えることができるんで、経営者個人の考えがすぐれておれば業績を発展させることができ、技術的には大企業の優位にたてるとか、経営的に劣らない内容をもてるとか、という可能性を内包しているといいますが…

足立―もちろん、いい面はありますね。それで十分、存在の意義はあるわけです。

島村―そういう〝存在意義〟を組みたてている要因を経営者自身、あるいは中小企業を指導する立場の人たちがどの程度みつけて引つぱり出し、伸していくかということが非常にたち遅れていると思うのですが…企業活動の経営内的要因の関連面と非関連面を正しくつかんで、適切な指導をするということが非常に大切だと思いますが。

足立―そうですね。一つは、中小企業全体が経済環境のなかで不利な情況にあるから、とくに金融の面とか、租税の面とかで、それを補うことが、中小企業対策の重要な点だと思います。それから逆にいつて、ほんとうは中小企業がもつと自主的に、みずから経営を刷新してゆく気分もほしいですね。

もちろん、そういうふうに努力している中小企業はたくさんあると思いますけれども、どうかするとなにかほかに頼つてただ政府なら政府に依存するというふうな傾向がみられるようです。それはよくないと思いますね。

私どもはこの中小企業の経営者の努力を、いろいろの方面で助けることをやつているわけです。

同の組織を持ちたい

島村―少し問題をかえて、中小企業の経営者の欠点についてはどう考えていらつしやいますか。

足立―それはやはり、なんといつても中小企業は、個々では力が弱い。それを補うのには、やつぱり協同だと思います。組織の力を利用するといいますか、そういう点はやはり十分でないんじやないですか。つまり日本では、中小企業協同組合法とか、あるいは、中小企業団体組織法とか、政府のほうでそういう法律を作つて、団体をつくることを奨励している。しかし、商工組合がなかなかできないのは、条件がむずかしいとか、いろんな点がありますけれども、直接の補助とかなにかないとできないというところが、やつぱり共同意識というものがあまり強くないんじやないかと思います。自分たち個々ではできない事業は共同でやる。共同の組織としては団体があつて、その団体の活動によつて、自分の力を補なつていくということですね。この方面で、もつと積極的になる必要があるといえます。それから、中小企業全体の問題がどうなるかわかりませんが、注文されてものを作つていて、それがどういうふうに売られ、どういうふうに消費者がそれを用いているかという、いわゆるマーケッテイングの関心がとぼしい。

中小企業ですから、そういうところまで行かないのは当然かもしれないけれども、それはやはり、これからは消費者がいちばんだいじなんですから。

島村―消費者は王様ですからね。

足立―ええ、消費者の状況をキャッチしなければいけない。

島村―アメリカの中小企業の団体なんかで、個々の費用ではできないけれども、組織として、そういうマーケッテイング・リサーチというのをやるということは…

足立―そういうことは、団体がよくやつておりますね。個々の企業ではできない情報を集めるとか、調査をしてこれを会員に知らせることが、重要な役目になつています。

島村―そういう面は、日本にもぜひ取入れたいですね。

足立―このあいだアメリカの貿易使節が六人ばかりきまして、東北北海道の方を見て帰つてきて東京の会議所でむこうの話を聞いたんです。その話では中小企業はアメリカに沢山輸出しているけれども、どこでどういうふうにその品物を使つているかということをその人々に聞くと、ぜんぜんわからないというんです。そういうのは、やはりなにかの方法で知らなくちやいけないということを言つていました。

島村―アメリカの消費者の実態がわかつて輸出するということですね。

足立―中小企業に求めても無理かもしれませんが、やはり団体などを大いに利用したらいいということですね。

商工会議所を活用してソンはない

島村―いわゆる中小企業の方々あるいはそれ以外の人も、商工会議所の利用の仕方というか、それが非常に下手なんじやないか、あるいは知らないんじやないかということですが…、商工会議所にはいつてこういうふうに利用してほしいとお考えですか……。

足立―私どもの方からいえば中小企業者も会議所に加入してほしい。会費を年額個人五、〇〇〇円、法人一〇、〇〇〇円ですが、（註　奈良県では法人、三、〇〇〇円、個人二、〇〇〇円）それを負担できる業者は加入してほしいと願つています。単独で加入しなくても、中小企業の団体で加入するという形で会議所に参加して、それを利用していくというようにしてもらえばいちばんいいと思うんですが……。

島村―そうするとたとえば靴屋さんの組合とか、洋服屋さんの組合あるいは飲食店の組合、そういう組合が団体として加入すれば、個々の人が商工会議所にきても、相談に応じられるわけですか。

足立―それはできます。団体の加入というのが、今のところわりと少ないですね　また会員が自分の団体というより、商工会議所というものがあつて、それがサービスしてくれるというふうに考えている方が多い。会議所にはいつてこういうふうに活動させよう、活用しようというまでになつていないわけです。会議所というものは、活用しようとすれば、どこまでも活用できる組織なのです。

島村―そうしますと、利用者が集まつて希望をいえばいうほど、会議所自体も育つていくというふうにも考えられるわけですね。

足立―そうです。できるだけたくさんの人が会議所に集まつてくれれば、そこでおたがいにいろいろな意見や情報を交換したり、相互に啓発するという場ができるわけです。そうあるべきなのですね。

島村―経済の発達や経営の改善を目的とした、共通の広場であるということですね。

足立―そうです。今の会議所の建物はあの通りですが、来年中には馬場先門のもとの場所に新しい建物―地上八階、地下三階―ができます。（註　新しくできる東京商工会議所ビルのこと）そこには会議室はたくさんあるし、会員のクラブもできますし、できるだけたくさんの人を集めて会議をしたり、意見を交換するということができるわけです。それは会員なら、誰でもはいれるわけですから。

島村―私は商工会議所をあまり利用していないんですが、そういうふうな話し合いの場所ですね。

足立―会員のクラブというのはこんどできますが、そこはいつでも人に会うために利用できるわけです。それから、さつき申しました部会というものが七

つあります。商業部会とか工業部会とか。これは月に一回位定期的に開かれるわけです。

島村―そのときは、まえもってテーマやなんかきまっているんですか。

足立―そうです。委員会も二〇ぐらいまりまして、だいたい毎月一回は会合しております。

島村―会員のほうには、毎月そういうことがあるということを、パンフレットなんかで事前に知らせるわけですか。

足立―そうです。部会についてはだれでもでられるわけです。委員会のほうは委員でないと出られませんが、会員は部会を通じて常に会議所にきて話を聞いたり、お互に交渉したりできるわけです。

島村―会員になる資格や条件はなんですか。

足立―商工業者で商工会議所の事業を賛助するものであれば、誰でもいいのです。だから非常に広いわけですね。昔は営業税がいくら以上でなければならないという制限がありましたが、今はそれがないです。また商工業者以外でも加入する道は開かれています。

島村―五年後にはいよいよ、東京でオリンピックが開かれますが、これに対してどういう準備をして行くかというようなことも、会議所の目的とか、機能とかのジャンル（分野）にはいってくるわけですか。

足立―そうです。民間としては会議所が中心的な役割をすべきでしょうね。

企業の体質改善を急げ　今後の課題

島村―なるほど、ずいぶん多方面な活動をするんですね。いままで商工会議所というところにいだいていた疑問というか、不明な点がだいぶはれてきました。最後にわが国の産業として、全般的にどういう点を注意して行けばよいか、会頭のご意見をどうぞ。

足立―大へんむずかしい問題ですね。私は、根本的問題は、自由社会の維持ということがもつとも重要なことだと思いますが、それにはやはり自由私企業、自由市場、自由競争が基本になると思います。この自由私企業、自由競争を基調とする経済体制というものは、もつともつとも基本的に必要なものだし、国民の生活水準を引上げてゆくためにも、欠かせないものだということを一般に徹底させる。そして個人の創意、イニシアティブを活用して、生産力を増してゆくということが大事なことだとそれとさしせまつての問題としては、日本の企業は、戦後、外国で驚くくらいの発達をしたのですけれども、やはりまだ企業自体、産業自体の底が浅い点がありますそれがまだ不健全であるということです。自己資本が少なくて大部分が借入資本によつている、したがつて抵抗力が乏しいから、非常に不安定だということです。だから経済が成長して安定するためには、やはり産業の体質改善が必要で、このことは各企業、各産業が自分でやらなければならないことですけれども、政府のほうが税制の面でも、金融の面での対策を講じなければならない。そういうことは、会議所でも主張しているわけです。

島村―あわせて経営技術という点がはいつてくるわけですね。

足立―そうです。資本構成だけではなくて、生産性を向上させることです。だから設備の近代化、技術の向上ということが非常に必要なものですが、それは企業自身が自分の経営を合理化することを自覚してやる。技術の向上も、自分の中で訓練してやらなければならない。そういうことも当然必要です。

島村―ある人は、日本の企業は宿命的に産業構造そのものの中に非常に矛盾があるんで、企業を改善しようといつたつて、なかなか困難である。とくに中小企業の改善なんかだめだろうという人もあるんですがそういう面ではどうお考えですか。

足立―例の二重構造の問題というのは非常にむずかしいんですね。しかし、やはり今までにこれだけの成果をあげてきたんだから日本の企業なり経営者というものがそんなに悪いことはない、立派なものだと思います。ただ、中小企業は上のほうは近代産業の小型のものから、下のほうは家内工業みたいなものまでいろいろなのがありますから、それで同じように引き上げてゆくといつてもなかなかむずかしい。そこで、あるいは社会保障制度のような面でやらなければならないことができてくるのです。

それから産業自体の問題じやないかも知れないけれども、日本の産業として外国と比べて非常に不利な点は、いわゆる産業関連施設と申しますか、産業の環境の整備がおくれていて、はなはだ不利だと思うのです。それのいちばん端的なのは、最近問題になつている道路ですね。道路その他の交通施設、港湾とか、あるいは工業用水、排水の問題とかそういう経済関連施設が非常におくれている。これは政府の責任だと思うのです。政府は、そういう公共施設の拡張改善つまり産業としては環境の改善になることですね。それを大いにやらなければいけない。これは、商工会議所としてもとくに、政策面で問題にしているところです。（経営コンサルタント八号転載）

商工会議所の会員になれば どんな特典があるか

会議所の会員になると次のような特典があります

一、**商工会議所**は商工業者の自主的な集りであります。そしてその地区における唯一の綜合的経済団体として諸種の研究分析に基いて商工業の発展振興を図り社会一般の福祉を増進するため、公正中立な立場から其の利益と繁栄のため、広汎な活動を行つて居るのであります。

商工業者の発展的な意見、進歩的な施策は**商工会議所**において結集され、発展して行くのが常であります。

一、**商工会議所**は権威と信用のある民間の**代表機関**であり数ある経済団体のうちでも最も地歩の高い特殊法人ですからその会員であるということはその地方その業界を背負つて起つ優秀有力者であるという誇りを広く社会から認められます。

一、国や地方の商工政策について自分の意見が**会議所**を通じて自由に発表できるし、それを採用させる機会が与えられています。

一、**会議所発行の機関紙**「**商工だより**」や「**会議所情報**」其他の刊行物の無料配布が受けられます。

一、商品の販売、仕入及原材料の入手斡旋、商取引の照会調査及紹介状、各種証明書等特別の依頼申込が出来ます。

一、**税金、特許、店舗設計、工場商店の経理会計商工**関係の法律などについて**無料相談**がうけられます。

一、各種の**説明会、経済指導講演会、商工技術講習会、懇談会等**に出席し、又は**展示会、展覧会、見本市**などに優先出品が出来ます。

一、**原産地証明**をはじめ**貿易**に関する一切の証明は必ず**商工会議所**で受けねばなりません。

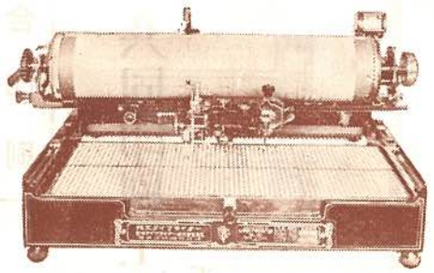
一、**会議所会員**は全国四百の**商工会議所**のどこへ行つても同様の便利が与えられます。

一、**会議所のホール、会議室**その他各種の施設が優先的に利用できます。

一、**会員が納入する会議所の会費**は個人でも法人でも税務上の必要経費として落とせます。

未だ会議所に加入されておられない商工業者はこの際進んで**吾等の会議所**に加入の上共通の目的のためにその力を結集して頂きたいと存じます。

日本タイプライター
―最新YS8型萬能機



AL―7型　¥ 49,500
YS8―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。

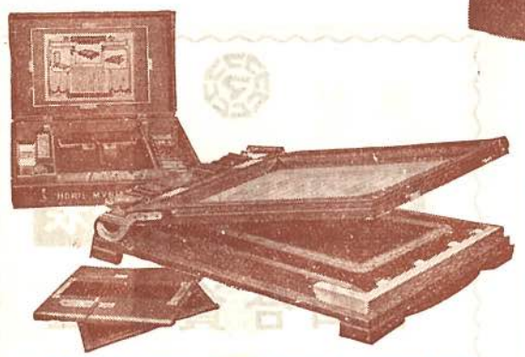
日本計算器



SM―21型　¥35,000

現代のオフィス・新しいビジネスに日本計算器をご用意ください。すぐれた性能・デザイン・色彩に異色をもつ計算器SM―21型はもつとも能率的にはたらき、お仕事を一層合理的にかたづけてくれます。
スピード計算にスマートな日本計算器をおえらびください。

三元式堀井謄写版



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
奈良県官報販売所
奈良明新社
奈良市橋本町　電話 4577・8・6236～7・2246

生産性向上に偉力を発揮する
オートメーション計器



主要製品
温度計　湿度計　ガス分析計
水質計　pH計　流量計
水位計　位置計　通風計
各種自動制御装置グラフィック・パネル用計器
Bartan計器　Fischer & Portes計器

北辰電機
工場　奈良市南京終町201　電話奈良 6,301～6,303代表
本社　東京都大田区下丸子町321電話(73)1141・2241代表
支店　大阪東区今橋4―1三菱信託ビル電(23)2101・2102
営業所　小倉・呉・名古屋・富山・高松・徳山・札幌

○編……集……後……記

◆**継続**――続けると云うことは仲々難しいことである、仕事でも何でも始の意気込は仲々ハリキツテやるがいつの間にか忘れた様に消えてしまうことが間々ある。それは無理ということを最初に考えないで行うからではあるまいか、本誌が創刊されて早や七年の歳月を経た、人間なればもう小学生、やがて中学・高校・大学と前途は遠いが、いつまでもいつまでも継続したいものである。

◆**秋**――神武以来の暑さの様に皆が云うた夏も過ぎて、アカシヤの葉が黄ばんで、実ばかりになつた柿の木に今年も亦小鳥が来て、うまそうについばんでいる。やがて松林から木枯しが吹いて、道行く人々の足が早くなるのも間近いことであろう。実に時の流れは防ぐべくもない、だれかの歌に「いつまでを、生くる命ぞまどわざる、心の準備今日も想へり」。

◆**「文化生活」**――ラヂオ、テレビ、電気洗濯機、ミキサー、冷蔵庫、やれトランジスター、やれ何々と、そして又コンクリート造りの文化住宅、近代都市、団地生活、何もかも文化生活の時代、誠に結構な御時世ではあるが、朝から晩までイライラして角つき合す毎日であつて見れば、人間トゲトゲしいことになりわしないだろうか、やはり日本的な画や詩の情趣、自然の風物などは生活の糧として採り入れた、うるをいのある生活であつてほしいものである。K生

昭和三十四年十一月二十日　印刷
昭和三十四年十一月二十日　発行
編集兼発行人　奈良市東向中町六　中村貞三
印刷人　奈良市橋本町三六　乾太郎
印刷所　奈良市橋本町三六　奈良明新社
発行所　奈良市東向中町六　奈良県商工会議所　電話奈良代表六〇七五
定価一部　五十円（送料共）

桜井市戒重

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

電話桜井 五五五番 五五六番 五五七番

社長宅及夜間用 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

鉄鋼
金物

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 五五八 五五九 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

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

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

印 漢方胃腸強化剤

鯛

増田胃腸丸

橿原市川西町

増田製薬株式會社

電話天満二番・三番

君モ…
僕モ…
品ノ良イ!!



筆墨製造業

宝文堂

奈良市小路町
電話 東京 三一三七 大阪 八一一三 番
振替口座 奈良 一四四五 番
取引銀行 三和銀行 奈良支店 住友銀行 奈良支店 日本勧業銀行 奈良支店

貸蒲団 寝具再製

小山合資会社

本　社　奈良市三条町五八三
TEL (代) 4,321
本社工場　奈良市西木辻ビワ塚
TEL 4, 3 2 4

営業所

大阪営業所
高知営業所
広島営業所
小倉営業所

東京事務所
東京営業所
仙台営業所
北陸営業所
名古屋営業所

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

本社　大阪市東区北久太郎町一ノ一八
電話㉖三七一一―一五番
支店　東京都千代田区神田鎌倉町三番地
電話丸の内㉓二三一一～五番
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

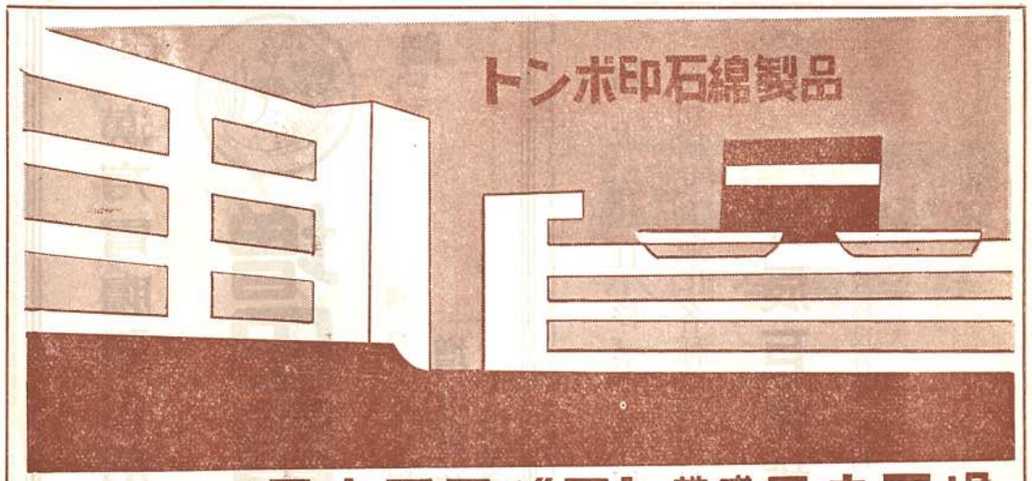
本店　奈良県北葛城郡香芝町逢坂
電話　下田三六
営業所　大阪市阿倍野区松崎町一の五一
電話大阪㊼代表三三七・一五〇〇
奈良出張所　奈良市春日野町四
電話　奈良三七四五
支店　東京、広島、高松、八幡
出張所　名古屋、西宮、光、松山、福岡、大村、外

皆様の「憩のいで湯」

①大仏殿五重塔など七堂伽藍が庭の置物のように見える場所に三笠温泉と光明閣があります
②遠く十ケ国の大景観がどの窓からも眺められます
③光明皇后施浴に由来する霊湯で貧血症、神経痛、リウマチ、婦人病に特効があります
④新若草山ドライブ、ウエイは奈良観光の総てをつくす楽しいもので、十国台には野宴場、茶店の設備もあり日本一の景色に恵まれています
⑤近鉄奈良駅前案内所から専用バスで送迎致します
⑥三笠温泉は冷暖房完備の大広間、光明閣は百五十円で御家族、団体向きにと、それぞれの特徴をもつています

国際観光旅館
三笠温泉
（電話奈良 5471～3）
ヘルスセンター　光明閣
（電話奈良 5071～2）
（三笠温泉土地株式会社直営）

墨
奈良
古梅園



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

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

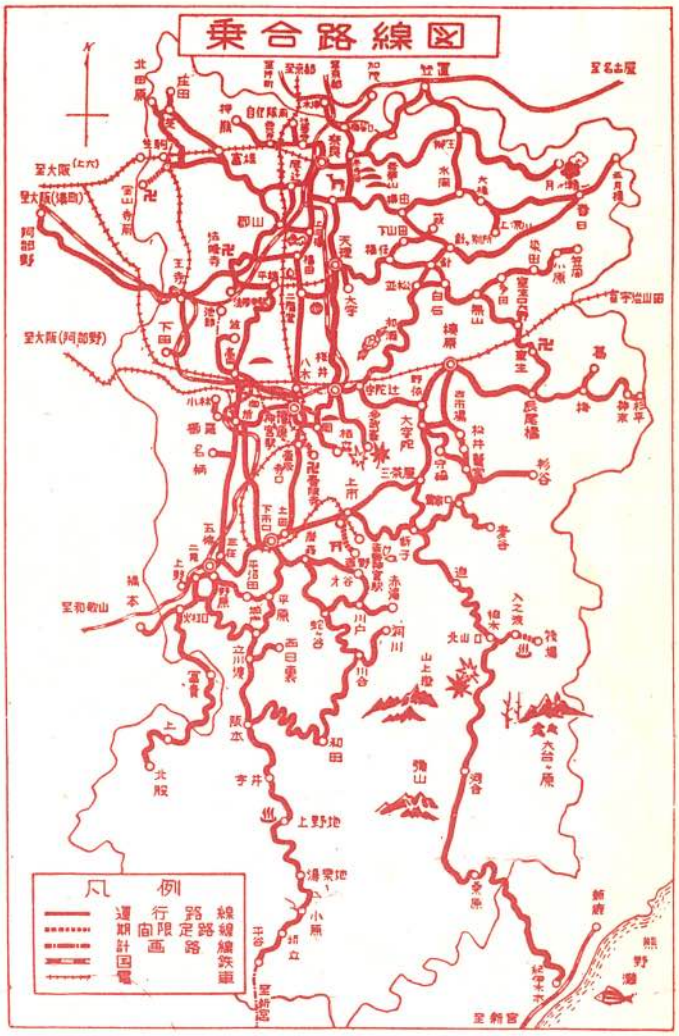
折詰専門の店
精宏軒
季節料理
折詰弁当
寿司
サンドウキツチ
衛生施設完備
奈良市三条川崎町
TEL 3459 7725 7726



シルバーフォックス
ウヰスキー
東和醸造

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

古い伝統・新しいサービス



奈良交通株式會社
本社　奈良市油阪町一番地
TEL.5251～5番
タクシーの御用命はTEL.5501～4
観光バスの御用命はTEL.5261～4