# 商工だより




〈座談会〉

貿易の自由化と県産業

No. 18

奈良県商工会議所

関西電力株式会社
奈良支店

支店長　竹内一夫

電話奈良　自五二〇一番
至五二〇七番



トラックの御用命
お荷物の運送は 通 へ

サービスは我社のモットー

通
日本通運株式会社奈良主管支店

奈良市油阪町（国鉄奈良駅前）

支店長
支配人　伝馬梅治郎

電話奈良　自四七六一番
至四七六五番（代表）



長期投資に絶好　無記名　短期．好利廻

リッショー
利付商工債券
- 期間　5　年
- 利廻　年7分6厘1毛（日歩、2銭8毛）
- 券種　1万円．10万円 100万円．500万円

手堅い貯蓄に商工債券

ワリショー
割引商工債券
- 期間　1　年
- 利廻　年6分6厘4毛（日歩1銭8厘2毛）
- 券種　1万円．5万円 10万円．100万円

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



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・販売・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　五七五三　五七五四
西大寺工場　奈良市西大寺町　電話奈良　五七五五　五七五六
商事部　京都市中京区蛸薬師通東洞院東入ル　電話京都㉒　〇九七九　一九〇四



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　二一七四番
　　二一七五番






代表者　向山公祥

奈良市東向中町六（経済会館内）
電話　奈良　4133・4432番

# 暑中御見舞申上げます

昭和三十五年盛夏

奈良県商工会議所

会頭　吉川島次

副会頭　杉本甚七

同　奥村太平

同　杉垣新太郎

事務局職員一同





目　次　通巻18号


巻頭言……日本貿易憲章

**貿易為替の自由化について**……3
松井清

解説

近代経営と工業所有権の保護……6
蔦田博史

新しい法律

割賦販売法とは……10

**出社前のひととき**……
赤坂頼磨　小山恭二
安田秀夫　野村萬作

会議所の各種検定試験報告……13

要望

中小企業退職金共済法の改正に関する意見……14
中小企業の求人難の解消実例……15

俳句……17
赤坂藤園　小山草緑　福田南圃

そうだん……18

座談会……25
**貿易の自由化と県産業**

道路整備の現況と見通し……28

解説

売掛金の回収は……30

送りがなのつけかた……33

一覧制報告制度……35

**私の店の信条**……
山本本家　はぎや　象屋天義堂

主たる会議所の事業報告……37
最低賃金決定状況……報告……39
連合売出しの再検討……42

**会議所日誌**……44

調査
1.信用保証事業概況……47
2.奈良市内小売物価動向表……47

洋酒のベストセラー

# ブッケット




150mℓ入 ¥100

シルバーウイスキー株式会社



# 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(呼) (桜井)495番
(御歳本)264番 (高田)2763番 (橿原)207番
(上市)172番 (御所)117番 (五條)287番



小型車の経済性と
大型車なみの快い乗心地
内外ともに名声を高めた
トヨペットクラウンデラックス

## 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



NISSAN

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・ニッサンセドリック
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売株式会社

専務取締役 松平八郎
本社 奈良市油阪町六十五番地 電話奈良自至四六九一番
五条営業所 五条市二見七九二番地 電話五条一〇九八番



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 電七七三五～六
本社営業所 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

奈良市油阪町三二八

## 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



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 叶屋新一

本社 大阪市北区宗是町一(大阪ビル内) 七一八三一～七番
電話 土佐堀 七三七〇～九番 五七五一～五番



# '60年型 いすゞ新発表

トラック
ヒルマンミンクス
バス
エルフ

8トン車からヒルマンまで……

幸わせは"いすゞ"に乗って



## 奈良いすゞ自動車株式会社

取締役社長 中久保耕太郎
奈良市三条町323番地 電話6505～8番

# 日本貿易憲章

われわれは、

貿易が、国際分業と世界資源の高度の利用により、すべての国々に繁栄と幸福をもたらし、世界平和の増進に貢献する使命をになうものであることを認識し、さらに

貿易が、日本国民の生活の向上と文化の発展に、とくに欠くべからざる要件であるとの自覚を新たにし、

ここに、貿易に対するわれわれの信条と、日本貿易のあるべき姿に関して、この憲章を制定する。

この憲章は、

広く日本国民の高い理想とたゆまぬ努力によって実践されるべきものである。

第一章（貿易の拡大）

貿易は、自由と衡平の原則によって拡大され、国際市場は世界経済の繁栄をもたらす共通の場として維持されなければならない。

第二章（相互利益の尊重）

貿易は、相互利益尊重の理念にもとづき、相手国の経済発展と生活向上にも寄与するものでなければならない。

第三章（取引の公正）

貿易は、国際信義を重んじ、国際経済秩序にしたがい、公正に行われなければならない。

第四章（国策の大本）

貿易の振興を国策の大本とし、すべての施策は、これに適合するよう実施されなければならない。

第五章（輸入の信条）

輸入は、日本経済発展のため、広く世界に市場を求め、必要に応じ相手国の資源開発とその輸出の拡大にも協力しつつ、公正かつ有効に行われなければならない。


## 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 桜井二八五五～七

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 大和郡山三三一

奈良信用金庫
奈良市光明院町 奈良六二三二五

## 野村の自動けいぞく投資

生活も近代化！ 貯蓄も近代化！
そうです。新しい貯蓄は、だんぜん証券貯蓄。そして毎月または お好きなとき、お好きな金額を積立てれば 大ざっぱ算式にふえていくのです。サア、今からは「野村の自動けいぞく投資」と!!

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<br>1年目に ¥ 62,000<br>2年目に ¥129,000<br>3年目に ¥197,000<br>4年目に ¥267,000<br>5年目に ¥335,000<br>6年目に ¥411,000<br>7年半で 50万円 | 約<br>1年目に ¥124,000<br>2年目に ¥259,000<br>3年目に ¥394,000<br>4年目に ¥535,000<br>5年目に ¥671,000<br>6年目に ¥823,000<br>7年強で 100万円 | 約<br>1年目に ¥187,000<br>2年目に ¥389,000<br>3年目に ¥607,000<br>4年目に ¥843,000<br>5年弱で 100万円 |
| "年1割2分"の複利でまわすと | 約<br>1年目に ¥ 63,000<br>2年目に ¥134,000<br>3年目に ¥214,000<br>4年目に ¥303,000<br>5年目に ¥404,000<br>6年弱で 50万円 | 約<br>1年目に ¥127,000<br>2年目に ¥269,000<br>3年目に ¥429,000<br>4年目に ¥607,000<br>5年目に ¥808,000<br>6年弱で 100万円 | 約<br>1年目に ¥190,000<br>2年目に ¥404,000<br>3年目に ¥643,000<br>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

第六章（輸出の信条）

輸出は、輸出品がいずれも日本そのものを代表するものであるとの自覚をもつて、品質意匠に創意工夫をこらし、またアフターサービスの充実につとめるとともに、適正な価格を維持し、相手国の流通市場に応じつつ、需要者の満足をうるよう行われなければならない。

第七章（産業・科学技術の振興）

輸出品は、産業とその基礎をなす科学技術を具現したものであるから、輸出品の高級化と新規商品の造出のため、産業の発展と科学技術の振興をはからなければならない。

第八章（調査と宣伝）

貿易市場の確保、開拓のため、海外事情を徹底的に調査研究するとともに、わが国文化、産業、経済の宣伝を積極的に行わなければならない。

第九章（関連企業・諸機関の協力）

貿易振興のため、貿易に関連あるすべての企業、団体ならびに行政機関は相互に協力態勢を強化し、取引の迅速、円滑化につとめなければならない。

第十章（国民の信条）

すべての日本国民は、貿易の消長が国民生活を左右することを深く銘記して、貿易立国の精神に徹し、職場において、日常生活において、つねに貿易振興に協力するようにつとめるべきである。



講演会

# 貿易為替の自由化について

京大教授　松井清氏

最近経済界では貿易の自由化についての議論が盛んになつておりますが、自由化によつて大企業はもちろん中小企業への影響も大であることは必至であります。そこで自由化とはどんなものか、又それによる種々の問題点を把握し、現状をも認識することの必要性から去る四月七日午後二時から商工会議所三階ホールに京都大学教授松井清氏を招いて貿易の自由化についての講演会を開催致しましたが、ここにその講演要旨を集録してみました。（文責在記者）

貿易・為替の自由化とは、現在ムード的な言辞となつていますが、一体どんな事であるかを考えてみたいと思います。

我が国の自由経済時代からどんな風にして管理経済―所謂統制経済になり、再び統制経済から自由化になつていつたかを辿つて行けば、概ね自由化とはどんな事であるかが分ると思います。

自由経済の典型的なものとして、昭和五年の金解禁であり、之は井上蔵相によつてなされたもので完全な自由化でありました。之は御承知の通り、金も円も自由に輸出してよいのであつて、国際収支が悪いと金が出て行くわけであります。当時は世界的大不況下にあり、井上蔵相は輸出・輸入を均等にもつて行かねばならないとして企業の合理化によるコスト引下げの主唱の下に之をしたのであるが、我が国の当時の国際収支は赤字を示し、金が流出して行つたのであります。

昭和六年にイギリスで『金輸出再禁止』を行い、貿易・為替の自由化の統制をし初めたのでありますが、我が国も『金解禁』の結果益々金の流出が多くなり、昭和六年の九月～十二月に五百一千万円のドル買が行はれ、金準備高は十億四千二百万円から四百三千万円に減つたので

**百円五〇ドルが百円三十ドルに**

昭和六年（十二月三十日）金輸出再禁止（十二月十日）が行はれ、高橋蔵相によつて昭和六年金輸出再禁止の下に之をしたのであるが、我が国の当時の国際収支は赤字を示し、金が流出して行つたのであります。

昭和六年にイギリスで『金輸出再禁止』を行い、貿易・為替の自由化の統制をし初めたのでありますが、我が国も『金解禁』の結果益々金の流出が多くなり、昭和六年の九月～十二月に五百一千万円のドル買が行はれ、金準備高は十億四千二百万円から四百三千万円に減つたのであります。

当時我が国の世相は長期戦争が起つていて、輸入では、軍事物資が優先におかれ、外貨をかせぐ輸出の材料の輸入等に統制する必要におかれていたのであります。

六年以後七、八、九、十年の内で日本の為替と貿易は国家管理に入つていつたのであります。

**最大の原因はドル不足**

以上の様な状態に対処するために一九四五年にブレトンウツズ協定が出来た、又国際貿易憲章が生まれたが各国の批准を得ることが出来なかつた、これが後のガット（貿易・為替に関する一般協定）である。

国際通貨基金、関税及び為替の管理（ガット）―一九四七年国際復興開発銀行（世界銀行）の三つが一体となつて戦後の世界経済の自由化を目ざしている、これらの機構は経済の自由化によつて諸国民の経済力を引き上げる事を目的としているのである。

十五年間の間も自由化が実現されなかつたのは各国に於ける戦争が最大の原因であると共に各国のドル不足に原因しているのである。日本、西欧では戦争によるドル不足でいわゆる国際収支が慢性的な赤字を示したが、米、カナダでは戦争の打撃を受けていない。

その対策としては西欧に対しては一九四七年に対西独マーシャル援助が行われ、日本に対しては対日本イロア・ガリオア援助が行われたがこうした援助にもかかわらず両国の国際収支は赤字であつた。このような状態のもとにおいてはドル不足のために米国からの輸入を制限、管理しなければならなかつた、故に戦後の貿易・為替の管理が存続したのである。

では今日行われている貿易・為替の管理は一体どうして行われているかを見ると昭和二十四年十二月の「外国為替及び外国貿易管理法」に基いているのである。

そこで自由化の意義を知るためにはこの法律を知つていなければならない。

特に重要なことはこの法律の特

統制経済が生じたのであります。貿易についても、昭和十二年『輸出入品等に関する臨時措置に関する法律』が施行されました。即ち政府が管理するという体制が造られたのであります。

徴を知ることである。

特徴として

1　為替の集中制――外貨を外国為替特別資金に集中して外貨の流出を防ぐことを目標としている結果外貨は政府の手に集中しているのである。

2　外貨予算制

外貨が政府の手に集中されているので政府はその使用に関する予算を作る必要がある。

外貨予算制には

（貨割当制品目（F・A）
（自動承認制品目（A・P）

がある。

以上の様な事を見るときに、今日の貿易・為替の自由化はある意味では全部が為替の自由化であるということができる。

**よかつた公定歩合の引き上げ**

景気の好、不景気によつて外貨の状態が非常に違つている、最近では昭和三十二年の春が一番悪くそれから以後国際収支の赤字が続いたため日本の持つている手持ちドルから五〇〇ドルをガット処方――いわゆるドション・デンルを危険な状態にあつたので、それに対処するために三十二年三月、五月の二度にわたつて公定歩合の引上げが行われた。これは当時の状態に非常にマッチした政策であつたので順調にドルの手持ちがふえて昨年の末には手持ちドルは十三億二千万ドルにふえた。

（注）外貨割当制品目――
通産省から外貨割当てを受けないと輸入出来ない品目
自動承認制品目――
あらかじめ品目と輸入の総わくが決まつているもの

ではどれくらいの外貨手持ちが日本経済に適当であるかというと、最も常識的には三ケ月分の輸入をまかなえる量であるから一ケ月の量が三億ドルであるから九億ドルが最低線である。昨年の末の手持ちが十三億二千万ドルであるからそれから検討しても自由化が進められる一つの原因となつている。

次に自由化の経過についてのべると

世界各国に於いても同じように日本に於いても終戦と同時に自由化が叫ばれた。

その一環として昭和二十七年国際通貨基金（IFM）に加入し同三十年にガット加入をした。この事は日本が国際機関の目標に向つて参加し協力することを意味しているが昭和三十二年までは自由化ということはほとんど具体的な問題にならなかつた。

**自由化の動きは ヨーロツパより**

自由化の動きが日本より一足先きに行われたのはヨーロツパであり一九四八年（昭和二十八年）にヨーロツパ経済協力機構（OEEC）が発足した。米国に対する自由化はドル不足のため困難であるとしても、ヨーロツパ内部の取引は制限なしに自由にしようという目的から初めから開始された。更に一九五〇年（昭和三十年）にヨーロツパ支払同盟が発足した。ヨーロツパ内部から自由化を促進しようと計画された。これが日本の自由化と違う点であることに注意しなければならない。ヨーロツパ経済市場とか自由貿易問題というけれども日本も米国に近づくという生産性を持ちはじめた、米国では朝鮮戦争以来自由国家群の動揺を非常にやかましくいつている。多少の変動はあるが一般会計の中で約六〇%という額を軍事費にあてている（約四百億ドル前後）、この様な状態の下で米国はインフレに悩まされていらである。

しかし、対米自由化はかなり遅れた、西欧の為替自由化が行われたのは一九五八年の十二月二十六日であつた。ヨーロツパの場合は十分な準備の後に自由化にふみきつたのでよいが、日本の場合は準備なしに自由化にふみきるならばいたずらに困難に到るという議論があつたという点が違つている。

**生産性の向上が**

一九五五・六年は世界的好景気で日本においてはいわゆる高原景気と呼ばれていた。その中で企業技術の革新がもたらす設備投資が大になつて体質改善がほぼ完成された。

一九五五、六年の設備投資によつて米との間にある差をかなりちぢめたのである。一九五五、六年の好景気の中でヨーロツパも日本も米国に近づくという生産性を持ちはじめた、米国では朝鮮戦争以来自由国家群の動揺を非常にやかましくいつている。多少の変動はあるが一般会計の中で約六〇%という額を軍事費にあてている（約四百億ドル前後）、この様な状態の下で米国はインフレに悩まされていて米国内に於けるドルの価値が下落し、日本やヨーロツパでは反対にドルの価値が上つている、米国では一ドル二百円程度である。

その結果一九五八年における米国の国際収支の赤字は三十四億であり、五九年には四十億ドルの赤字が示された。これはドル又は金の形で日本やヨーロツパに流れたと解釈された。

去年の夏における各国の外貨保有高は

西独　五四億八千万ドル
英国　二七億三千六百万ドル
仏　十七億二千万ドル
スイス二十億ドル
日本　十三億三千万ドルである

一年間経てどれだけの割合が自由化されたかというと西独に於いては対ヨーロツパ九五%、対米八五%であり、英国では対ヨーロツパ九八%、対米九五%、仏では対ヨーロツパ九二%、対米九〇%、

スイスは対ヨーロツパ九一%、対米九〇%となつている。日本の場合去年の上期が三三%、下期が三一%で去年の自由化の歩みはきわめて遅々たるものにすぎなかつた。これが大きな問題



になつたのは、

去年九月のI・M・F総会において日本の輸入制限が各国から非難された。又十月の東京におけるガット総会の席上米国務次官ジヨン氏はじめ各国代表から非難があつた。なぜ日本は十三億ドルの手持ちドルがあるのに制限しているのか、しかも米国の方は国際収支が赤字であるのに米国からの輸入を制限するのはいけないと非難された。たまたま岸内閣としては安保条約の改正という一つの大きな仕事があるので米国の気げんを悪くすることはそんであるので要求を認めた故に自由化の機運が高まつた。

（注）自由化率――AA品目が外貨予算に占める割合

**ガット総会が拍車**

九月のIFMの総会と十月のガット総会が日本の自由化のプロセスに於いて一つの大きな転機となつたといえる。その結果去年の十一月十一日今度の輸入自由化の方策発表があつたのと十二月二十六日に来年四月から綿花と羊毛を自由化するという発表があつた。これは二品目のみであるが日本の総輸入の内の二〇%を占めているのである。

次に重点的な動きは今年一月十二日の自由化宣言である。これについて見ると先づ為替については次の六つの事柄が重要である。

一、非居住者（日本に住んでいる外国人）自由円勘定の決定
　一日三十五ドル二ケ月分で約七十万円を交換出来る。
二、為替集中の緩和
三、海外渡航制限の緩和
四、交互渡航制限の緩和
五、海外駐在者への送金の緩和
六、海外在住者送金の緩和等でありこれらは運営の面では四月から逐次実行されると思う。ただ若干のびると予測されるのは資本の自由化である。これには二五年に出ている法律を改正する必要がある。次に貿易については一月十二日に四百三十三品目が四月からAA商品に移行することが決定された。残つている六品目についても秋にはAA品目に移行すると思われる。更に重要なことは自由化の決定が業界に不安を与えているという事である。早く自由化の計画を発表して業者の不安を取り除く事が必要である、その対策としては来月中に自由化年次計画を発表する予定であるとこの一月に発表している。その計画によると本年四月には四〇%を自由化にふみきり更に来年四月七〇%を目標にし、三年目には九〇%（完全な自由化に近い）を目標にしている。

次に自由化が実施された場合どんな問題点（将来における）についてのべると。

一、非居住者（日本に住んでいる外国人）自由円勘定の決定
　一日三十五ドル二ケ月分で約七十万円を交換出来る。
二、為替集中の緩和
三、海外渡航制限の緩和
四、交互渡航制限の緩和
五、海外駐在者への送金の緩和
六、海外在住者送金の緩和等でありこれらは運営の面では四月から逐次実行されると思う。ただ若干のびると予測されるのは資本の自由化である。これには二五年に出ている法律を改正する必要がある。次に貿易については一月十二日に四百三十三品目が四月からAA商品に移行することが決定された。残つている六品目についても秋にはAA品目に移行すると思われる。更に重要なことは自由化の決定が業界に不安を与えているという事である。早く自由化の計画を発表して業者の不安を取り除く事が必要である、その対策としては来月中に自由化年次計画を発表する予定であるとこの一月に発表している。その計画によると本年四月には四〇%を自由化にふみきり更に来年四月七〇%を目標にし、三年目には九〇%（完全な自由化に近い）を目標にしている。

次に自由化が実施された場合どんな問題点（将来における）についてのべると。

一、非居住者（日本に住んでいる外国人）自由円勘定の決定
　一日三十五ドル二ケ月分で約七十万円を交換出来る。
二、為替集中の緩和
三、海外渡航制限の緩和
四、交互渡航制限の緩和
五、海外駐在者への送金の緩和
六、海外在住者送金の緩和等でありこれらは運営の面では四月から逐次実行されると思う。ただ若干のびると予測されるのは資本の自由化である。これには二五年に出ている法律を改正する必要がある。次に貿易については一月十二日に四百三十三品目が四月からAA商品に移行することが決定された。残つている六品目についても秋にはAA品目に移行すると思われる。更に重要なことは自由化の決定が業界に不安を与えているという事である。早く自由化の計画を発表して業者の不安を取り除く事が

必要である、その対策としては来月中に自由化年次計画を発表する予定であるとこの一月に発表している。その計画によると本年四月には四〇%を自由化にふみきり更に来年四月七〇%を目標にし、三年目には九〇%（完全な自由化に近い）を目標にしている。

次に自由化が実施された場合どんな問題点（将来における）についてのべると。

**自由化と経済成長率（五ツの問題点）**

そこで自由化と経済成長（長期的）と景気変動との関係を見ると、先づ経済成長の点から見ると十カ年に所得を倍にするためには年率七・二%の経済成長率が必要になる。日本の経済成長率は三一四%であるから輸出が増加しない場合は国際収支は赤字である。政府としては自由化と関連して計画する必要がある。次に景気変動と自由化の関係、昭和五年の自由化計画は世界的な不景気の中で行われた為にたつた五年の間しか続かなかつた。金輸出再禁止をやり、更に為替管理が出てきた。それに対して今度は好景気であるのであるが自由経済をとつている以上は好景気はいつまでもつづくとはいえない。好不景気の見透しをつける必要がある。

問題点をまとめて云うならば、

1　日本の国際収支の均衡を保つこと
2　好景気のときに自由化を行う
3　国家産業の反対があること
4　過当競争を防止すること
5　後進国（極東諸国）からの要求等である。以上の事柄から結論としていえることは現在まで自由化の政策がなかなかはかどらなかつたのは結局国内の業者が反対しているからである。外国からの自由化の要求がますます強くなつている現在、政府がよほど強い決意を固め、民間もこれを強力にバックアップするようにしなくては、この自由化もなかなか進まないであろう。

× × ×
× ×
× ×

# 近代経営と工業所有権の保護

弁理士
当所商工相談所顧問
蔦田博史

## 解説

現在我国の産業活動も常道に乗り、民衆生活等も亦安定の方向に進みつつあるも国家経済と個人経済の基盤は何んとしても有効であつて、又最も適切なる目標において、樹立して前進することが緊急切なることと考えられる。故に各事業家、商業家は有能なる企画と能率的思索を旺盛にして進歩的の経営計画を樹て常に国内事情と国際情勢とを観破洞察して、これを樹立構想とすることが肝要であり又事業、商業等は時代思想と時勢の変転に順応してなしたるものでなければ成長成就しないことほ火を見るに等しきものである。事業計画と経営体制は必ず新規新鮮味のある技術的に有価値でないと向上発達せず経営の各部門に蹉跌を来たすことがある、即ち経営組織中の重要な部位には必ず工業所有権の研究処理並に実施方策等に最も必要である工業所有権（特許権、実用新案権、意匠権、商標権）の運用実施をすると、しないとにより事業経営の運命と成否が決する場合が多々あり、要は是れからの事業、是れからの経営はその規模の大小、種別に拘らず工場設備、商社、商店の区別なく、又、その経営計画には人事、生産、販売、増産、増資、運用等何れの部門においても時代観を誤らず、新規思想に対処し、科学技術の進歩に遅れることなく独占的工業所有権をうまく応用して、これを適切に実行することに着眼するところに妙味と成否の分岐点がある。工業所有権関係の新らしい諸法律は、昭和三十四年国会を通過し同年四月公布され、本年四月一日より実施されることになつている。これらの諸法律は広汎なものであつて、詳細な説明は迚も短日時で、これを述べることは、困難であるから、その概要中の今回改正された要項のみにつき説明したいと思つています。

### 一、特許権

特許権とは、今までにない新規な産業的発明であつて、自然法則を利用した技術的思想の創作のうち高度のものに対し、最先に特許の出願をした者に特許法により与えられた権利である。

以下改正の事項を列挙すると

(一) 「工業的発明」を「産業的発明」に改正された。

(二) 発明の新規性判断の基準に外国で頒布の刊行物記載のものをも含めた。

(三) 発明は進歩性のものであることを規定した。

(四) 原子核変換の方法により製造すべき物質には特許しないこととした。

(五) 密接な関係を有する二以上の発明は一出願で特許を受けることができるものとした。

(六) 特許権の存続期間延長制度を廃止した。

(七) 特許権の効力は業としての実施にだけ及ぶこととした。

(八) 権利侵害について新しく規定を設けた。

I 差止請求権

II 侵害とみなす行為

III 損害額の推定

IV 過失の推定

V 生産方法の推定

IV 書類の提出

VII 信用回復の措置

(九) 確認審判制度を廃止し、判定を求める制度を採用した。

(十) 審判及び抗告審判の二審判を審判だけの一審制にした。

(十一) 専用実施権の制度を設けられた。

(十二) 特許料金について改正された。

(十三) 無効審判請求についての大部分の除斥期間が廃止された。

(十四) 特許の存続期間は、公告の日より十五年である(従来と同一)

### 二、実用新案権

実用新案権とは今までにない新規な産業的考察であつて、自然法則を利用した、技術的思想の創作のもので、最先に登録の出願をした者に実用新案法により与えられた権利である。

以下新法で改正された点に付列挙すると



(一) 登録要件の規定から型が削除され、考案に改めた。

(二) 実用新案権の存続期間を従来は登録の日より起算したが、出願公告の日からと改めた。
(然し、実用新案権の存続期間は従来通り一〇年である)

(三) 特許出願と実用新案出願との相互間に先願、後願の関係を審査することになつた。

(四) その他特許権の項において述べた(五)(六)(十四)を除き他の事項は同様である。

### 三、意匠権

意匠権とは、今までにない新規な工業上利用出来る物品の形状、色彩又は、これらの組合であつて、視覚を通し美感を起させるものを最先に登録の出願をした者に意匠法により与えられた権利である。

以下新法で改正された点につき列挙すると

(一) 権利の存続期間を登録の日より十五年とした。

(二) 新規性の判断基準に外国における刊行物記載はもちろん、外国における公知意匠を加えた。

(三) 展示、販売、見本配布等の行為があつても六ヶ月以内に出願すれば新規性喪失の例外とした。

(四) 組物の意匠について規定を設けた。
(慣習上組物として販売され同時に使用される二種以上の物品であつて組物全体として統一のある物品)

(五) 意匠登録出願を特許願又は実用新案願に出願変更できることとなつた。

(六) その他特許権の項において述べた(一)、(二)、(四)、(五)、(六)、(十四)を除き他の事項は同様である。

### 四、商標権

商標権とは自己の業務に係る商品に使用するもので文字、図形、記号、若しくはこれらの結合又は、これらと色彩との結合であつて最先に登録の出願をした者に商標法により与えられた権利である。

以下改正の点につきその事項を列挙すると

(一) 商標権の存続期間は登録の日から一〇年となつた。

(二) 商標権を営業と分離して移転することができるようになつた。然し、その移転する場合には譲り受ける者は譲渡の事実をあらかじめ日刊新聞に公告した日から三〇日を経過してから登録される。

(三) 登録商標につき使用権を認めた。

I 専用使用権設定行為で定めて、指定商品につき他人の登録商標を専有する権利

II 通常使用権設定行為で定めて、指定商品につき他人の登録商標を使用する権利

(四) 商標の不使用制度を強化して、不使用の商標の登録を取消すことにした。

I 従来は不使用の商標に対し、取消の審判を提起した後にその商標を使用した事実があれば取消を免れていたが、

II 新法では取消審判を提起した時に三ヶ年間不使用であればその後の使用は認めないこととした。

III 又その使用の地域も区(地方自治法により、東京、大阪、京都、神戸、名古屋の区)市町村に定めた。

(五) 団体標章制度を廃止した。

(六) 防護標章制度を設けた。

I 自己の著名な登録商標の保護を目的とした。

II 非類似の商品に対して登録ができる。

III 他人の登録商標と同一又は類似のもので防護標章は登録出来る。

IV 従つて防護標章は使用を目的としない。

V 防護標章の登録が出来る非類似商品でも商品間に関連性があり、需要者が、その商品につき出所の混同を生るおそれのある商品に対し登録ができる。

(七) 商標権の権利侵害について、新しく規定を設けた。

I 差止請求権

II 損害額の推定

III 過失の推定

VI 書類の提出

V 信用回復の措置

(八) 改正法による商品の分類案は現在特許庁に於て立案中であるがその改正案を第一表として添附しておく。

(九) 現行法による商品の類別類は七〇類別である。第二表として添附しておく。

### 現行法による商品類別

第一類　化学品、薬剤及医療補助品

第二類　染料、顔料、媒染料及塗料

第三類　香料及び他類に属せざる化粧品
第四類　石鹸
第五類　歯磨及他類に属せざる洗料
第六類　他類に属せざる金属及其の半加工品
第七類　他類に属せざる金属製品
第八類　利器及尖刃器
第九類　貴金属、其の模造物、アルミニューム金、ニツケル銀ブリタニヤメタル及他類に属せぢる其の製品
第一〇　宝玉類、其の模造物及他類に属せざる其の製品第一一類　鉱物類
第一二類　石材、其の模造物及他類に属せざる其の製品
第一三類　漆喰及土砂の類
第一四類　他類に属せざる陶器、磁器、七宝製品、瓦及煉瓦の類
第一五類　玻璃竝他類に属せざる玻璃製品及琺瑯質品
第一六類　護岸、エボナイト、ガタペルチヤ、ラバーサブスチユート及他類に属せざる其の軟質製品
第一七類　他類に属せざる機械器具及其の各部並各種の調帯、ホース及パツキング
第一八類　理化学、医術、測定、写真、教育用の器械器具、眼鏡及算数器の類竝其の各部
第一九類　農工器具
第二〇類　車両、船舶其の他運搬用機械器具及其の各部
第二一類　時計竝其の各部及附属品
第二二類　楽器、蓄音機竝其の各部及附属品
第二三類　銃砲、弾丸及爆発物類
第二四類　蚕種、野蚕種及繭
第二五類　真綿、木棉綿、麻、羽及び毛の類竝其の半加工品
第二六類　糸
第二七類乃至第二九類　削除
第三〇類　織物
第三一類　乃至第三四類　削除
第三五類　他類に属せざる絲類の編物、組物、撚物、レース、ドロンウオーク、刺繍品及各種の紐類
第三六類　被服、手巾、釦紐及装身用ピンの類
第三七類　寝具及他類に属せざる室内装置品
第三八類　日本酒類及其の模造品
第三九類　第三八類に属せざる各種の酒類及其の模造品
第四〇類　氷及清涼飲料類
第四一類　醤油、ソース及酢の類
第四二類　砂及蜜糖の類
第四三類　菓子及麺麭の類
第四四類　茶、珈琲、ココア及珈琲入角砂糖の類竝其の模造品
第四五類　他類に属せざる食料品及加味品
第四六類　獣乳、其の製品及其の模造品第四七類穀菜類、種子、果物、穀粉、澱粉及其の製品
第四八類　煙草類
第四九類　煙草具及袋物
第五〇類　紙及他類に属せざる其の製品
第五一類　文房具第五二類皮革、其の模造品及他類に属せざる其の製品竝各種の鞄類
第五三類　固形燃料類
第五四類　燐寸
第五五類　油脂及蠟の類
第五六類　肥料
第五七類　木竹材、籐、木皮、竹皮及経木の類
第五八類　他類に属せざる木、竹、籐、木皮、竹皮類の製品其の漆塗品及蒔絵品の類
第五九類　骨、角、歯牙及甲殻類の他類に属せざる其の製品及其の模造品、他類に属せざるエボナイト製品及ガタペルチヤの硬質製品竝にセルロイド及他類に属せざる其の製品
第六〇類　薬、草及他類に属せざる其の製品
第六一類　傘、杖、履物及其の附属品
第六二類　扇子及団扇の類
第六三類　灯器及其の各部
第六四類　頭飾品、調髪具及リボンの類、造花竝刷子類
第六五類　玩具及運動遊戯具
第六六類　図画、写真及印刷物類
第六七類　燻料
第六八類　他類に属せざる研磨料
第六九類　電気機械器具及其の各部竝電気絶縁材料
第七〇類　他類に属せざる商品



## 人の使い方

### 監督能力自己診断法

体について健康診断が必要なように、監督者によつては自分の監督能力の診断が時には必要なので、一つの監督能力自己診断テストをおめにかけよう。

一、多くの従業員は仲間に認められるよりも上役に認められたくて一生懸命仂くことが多いものである。(正)　(誤)

二、仲間の前で仕事のことや上役についていろいろの不満をのべる者は、慢性的の不満の持主である。(正)　(誤)

三、部下からの意見には耳を貸すべきであるが、わざわざ部下に自分に対し忠告することを依願すべきでない。(正)　(誤)

四、自分がぶつかつている仕事上の困難な問題については部下に相談するより、自分自身の能力で解決していくべきである。(正)　(誤)

五、部下に仕事を命令するときは関連のある仕事はどんなに量が多くても一度に与えるべきで、分けて小刻みにしてはいけない。(正)　(誤)

六、部下に仕事を与えるときは仕事の目的とか価値などより、まずそのやり方をこまかく指示すべきである。(正)　(誤)

七、部下に仕事を教える場合には、理論よりも実地の教育に重点をおくべきである。(正)　(誤)

八、部下に与える仕事の目標は常にその部下の能力より必ず高くしておき、それによつて部下を刺激するようにしなくてはいけない。(正)　(誤)

九、部下に一度命じた仕事に途中であれこれと口を入れたり様子をきいたりすると、部下は信頼されていないと思い勤労意欲を失なうものである。(正)　(誤)

十、人の上にたたせるには仕事に精しいということよりも、責任感が強いということに重点をおくべきである。(正)　(誤)

十一、部下を叱る時は理由をよく確かめるのは当然であるが、部下の言い訳にも耳をかたむけねばならない。(正)　(誤)

十二、昇進や昇給がおくらされた者が、その説明を求めにやつてきた場合に、その本当の理由を説明してやるのは、常に賢明な方法ではない。(正)　(誤)

十三、数多くの部下を指導、監督する時には数少ない部下を指導する時よりも少しきびしい態度をとるほうがよい。(正)　(誤)

十四、勤労意欲の高い従業員は組合活動などには関心をもたないものである。(正)　(誤)

十五、監督者は部下に好かることより、まず信頼されるということを心掛けなければならない。(正)(誤)

これは易しい質問ばかりなので、十以上正しく答えられないとあなたの監督能力は一考の余地があるという訳です。

(答…二、三、七、十、十一、十三、十五が正でその他は誤です)

### 半独立の現代人

動物というものは生まれるまでは生きていくのに必要なすべてのものを母体よりうけるという完全依存の状態にある訳だがこの世に生れ出ると、どの動物も、半依存状態…すなわち自力で生活できないから、親から乳とか、えさを与えられたり、親に外敵から守つたりしてもらうが、半面自力で歩き回つたりなきわめて意志の表現をしたりということもする…をすぎて完全独立の状態に移つていくものである。

人間も勿論これと同じような経過をたどと、胎児より大人に達するものであるが、ただ人間が他の動物と違う点は、生理的には完全独立ができても、複雑な社会というものを作つているために、相互依存を強いられて、いつまでたつても子供の頃と同じ半依存の状態からぬけ出せないということなのである

このような生理的な状態と社会的な状態とのアンバランスは、精神になんらかの影響を与えるのは当然で、人間が自主的に行動したい、という欲望が強いのもこのためではないだろうか。

前おきがながくなつてしまつたがなぜこんなことをいいだしたかというと、世の中が進歩すればするほど、民族運動が盛んになつたり、中央集権を嫌い、分権を要求する声が強くでてきたりしているからである。こういう風潮は、企業の中でも相当に強くなつてきているようで、ある貿易会社の専務は「三十年位前と今とは人の使い方にえらい違いがでてきたようにおもいます。というのは最近の人は一つの仕事の一部分を受持たせられるより、どんな小さい仕事でも自分が全責任をもてる仕事を望んでいるようだからです。」と、もらしていたし、またM化学では、そういう従業員の気持をみぬいてか、重要事項を除いては決定権をどんどんと下のものに分担させることを行なつた結果、従業員の動労意欲が非常に高まり、従業員が自主的に品質改善や工程改善、新製品研究の委員会を作り出して会社側に協力するようになり。この三年ほどの間に生産性を三倍以上にした上に、新製命を数種類も市場に送れるようになつたということである。

こうしてみると、分権、集権などということはどちらが良い悪いという時代ではなく、もう時代の要求のような気がする。

ただ最後にことわつておかなければならないことは企業が分権制をとつたり、権限や責任の委譲を行なつたりする場合、従業員の訓練が不十分であつたり監督方式が確立していないというまく行かない場合が多いという事実を忘れてはならないということである。



新しい法律

# 割賦販売法とは

## 解　説

### 一　立案の趣旨および経過

最近数年来、わが国における割賦販売は、急速な発展を遂げているが、その普及状況をみると、小売段階における年間割賦販売額は五千億円をこえるものと推定され、また全国で割賦販売を行なつている商店数は十五万をこえ、一方都市の消費世帯の約半数が割賦販売の利用経験をもつているのが実情である。

しかし、このような割賦販売の伸長に伴つて、割賦販売をめぐり大企業と中小企業との対立、割賦販売業者と購入者の紛争、割賦販売業者間の過当競争等のいろいろの問題が生じてくるわけで、通商産業省では、昭和三十三年十月産業合理化審議会流通部会を発足させ、わが国における割賦販売の今後のあり方はいかにあるべきか、割賦販売を健全に発展させてゆくためにはどのような施策を購ずべきかについて審議を開始した。

流通部会においては、先ずその解決を早急に図る必要があつた総合割賦販売をめぐる小売商と百貨店の対立の調整について審議が行なわれ、昭和三十四年九月に答申が行なわれた。それに次いで割賦販売の健全な発展を図るためには、その公正な取引秩序を確立するため何らかの立法措置を講ずる必要があるのではないかという問題が提起され、半年近く審議が続けられた結果、去る二月一日「割賦販売に関する取引秩序法の作成について」なる答申が通商産業大臣に提出されるに至つたのである。この答申に基づいて直ちに立法化の準備が進められ、このたび割賦販売法案として国会に提出される運びとなつた次第である。

### 二　法案の内容

#### (1)　割賦販売及び割賦購入あつせんの定義

現在割賦販売といわれているものには、非常に多種の態様があるが、これを大別すると販売業者と購入者の両当事者の間で直接割賦販売契約が締結される場合と、信販会社、協同組合等のチケット発行機関が販売業者と購入者との間に介在し、購入者からの代金の取立て、販売業者への代金の支払を行なう場合がある。しかし本法案においては、前の場合を割賦販売、後の場合は割賦購入あつせんと定義している。

(イ)　割賦販売

代金を二月以上の期間にわたり三回以上に分割して受領することを割賦販売と定義したのは、手附金を受領する場合とか、非常に短期間のうちに代金を分割して受領する場合を除外するためである。なお、第二条第一項の割賦販売の定義のうちに文化預金、農業機械化預金等の場合を含めたが、この場合形式的には販売業者の代金の受領は一回であるが、購入者は代金相当額を分割して販売業者の指定する銀行等に預金することになつており、実質的には割賦販売と異なる所はないからである。また割賦販売は、商品の引渡時期により前渡式、中渡式、後渡式等にも分類されるが、本法案の定義は商品の引渡に先だつて代金を二回以上にわたり受領する場合には、第一条の規定により販売業者は、登録を受けなければならないことになつている。

(ロ)　指定商品

本法案の適用対象となる商品は、耐久性を有し、かつ定型的な条件で販売するのに適するものであつて政令で指定される商品である。従つて耐久性を有しない飲食料品、燃料等は対象とならないが、繊維品のうちでも洋服等は対象として指定されることとなろう。また、定型的な条件で販売されることのない船舶、プラント等は対象とならない。

(ハ)　割賦購入あつせん

第二条第三項の定義は、現在信販会社などが行なつているチケット販売を事実的にとらえたものである。形式的には、加盟店でなくチケット発行機関が売買の当事者となつている場合にも、本項の定義には含まれるわけである。

#### (2)　割賦販売価格等の明示

第三条の趣旨は、一般購入者が現金価格と割賦販売価格とを比較考量して購入方法を決定しうるように、割賦販売業者に店頭、カタログ等に両価格を明示すべきことを義務づけ



## 出社前のひととき



起きぬけに風呂へ飛び込んで思い切り脊のびをすることから日課が始まります。ミキサーにかけた雑草の青汁を一杯のみほして、厳冬と雖も障子を開け放つて仏前に端座して読経20分、それから新聞に目を通して朝食をとります。こゝで始めて悠々と1本の煙草を楽しんで出勤しております。これは身心共に最良のコンデイシヨンを整へて仕事にかゝる予備運動の様なものでしよう。

南都銀行頭取　赤　坂　頼　麿

たものである。ただ、本条は訓示規定であり、違反しても罰則はない。

#### (3)　書面の交付

第四条は、契約書面主義の慣行を確立し、契約の内容を購入者にあらかじめ充分覚知させるとともに契約締結後に当事者間に種々の紛争が生ずることを防止しようとするものである。

第五号の契約の解除に関する事項とは、いかなる場合に契約を解除するかとか、契約解除後の損害賠償額の算定方法等である。

#### (4)　契約の解除等の制限

現在多くの割賦販売契約款には、購入者が賦払金を支払うのを一日でも遅滞した場合には、何らの催告もしないで契約を解除することができる旨の規定が設けられているが、第五条は、契約解除、期限利益喪失ができる場合を限定して、一般購入者の保護を図ろうとするものである。民法においては、債務不履行を理由とする契約解除の場合には、相当な期間を定めて催告した後行なうことが原則となつているが第五条においては、その最低期間を十五日とし、またそれに反する特約を無効とすることとしたのである。

#### (5)　契約解除に伴う損害賠償等

現在多くの割賦販売契約款には、契約が解除された場合にはすでに購入者が支払つた商品の代金は全額没収する等の規定が設けられている。そこで、第六条は、割賦販売業者が契約解除の契約解除の際購入者に請求できる金額を妥当な金額で制限し、購入者の保護を図ることとしたのである。

「契約のために要した費用」とは、契約締結のために要した費用のほか、契約の履行、解除のために支出した費用も含まれる。

#### (6)　所有権留保の推定

代金完済まで所有権は割賦販売業者に留保する旨の規定は、現在相当部分の割賦販売契約約款に設けられているが、これは心理的にも、法律的にも販売業者の債権確保のために大きな効果があり、個々の契約書の規定に任せないで、割賦販売の場合における所有権の移転時期の原則を第七条において法定することとしたのである。

所有権を留保した場合の法律的効果は次のようなことになると考えられる。

(イ)　購入者の保管義務――自己の物に対すると同一の注意義務で足りる。

(ロ)　危険負担――購入者が負担する。

(ハ)　割賦販売業者は、悪意または過失のある第三取得者に対してその商品の返還を請求することができる。

(ニ)　購入者が破産した場合には、割賦販売業者はその商品について取戻権を有する。

(ホ)　購入者が強制執行を受けた場合は、割賦販売業者は、第三者異議の訴を提起することができる。

(ヘ)　購入者が代金完済前に商品を処分した場合には、原則として横領罪となる。

#### (7)　適用除外

本法案の目的は、主として一般購入者と割賦販売業者との間の取引の公正化にあるので第八条においては、流通段階にある業者間の割賦販売、協同組合、購買会等の団体内部において行なわれる割賦販売は適用除外とする旨を規定したのである。

#### (8)　割賦販売の標準条件の公示

割賦販売が健全に発達するためには、適正な頭金の割合及び賦払期間で割賦販売が行なわれることが望ましいが、販売競争が激化すると頭金の割合の低下、賦払期間の長期化の傾向が生じ、このような傾向を放置すると割賦販売業者の経営、ひいては一般購入者の家計にも悪影響を与

える結果になる。また頭金が商品の購入者への引渡によつて生ずる価値の低下分より少なくなつたり、賦払期間が商品の耐久度に比して不相応に長くなつたりした場合には、割賦販売業者と購入者との間に種々の紛争を惹起する原因にもなる。

第九条においては、このような問題を未然に防止して割賦販売の健全な発達を図るため必要なときは、頭金の割合、賦払期間について標準の条件を定めて、これを公示することができることとしたのである。この標準条件を定めるについては、公聴会を開き、学識経験者、業界、消費者の意見を聞かなければならないことになつている。

またこの公示された標準条件に著しく反して割賦販売が行なわれているときは、その割賦販売業者に対してその割賦販売条件の改善について勧告が行なわれるわけである。

**(9) 前払式割賦販売業者の登録**

割賦販売は通常頭金の支払と同時に商品が引渡される場合が多いが、一部には数回の賦払金の支払が行なわれてから、あるいは代金が完済されてから商品の引渡が行なわれる方式がある。これが前払式割賦販売であるが、現在この方式は、家庭用ミシンに広く行なわれているようである。しかし、この前払式割賦販売は、金利相当分だけ価格が安くなるとはいえ、頭金の支払と同時に商品が引渡されるという通常の方式の割賦販売のような魅力を欠くので家庭用ミシンのような特殊の商品以外に普及する見込みは少ないようである。ただ、このように商品の引渡に先だつて代金を受領する販売方法を自由に行なわせておくと販売業者が倒産したりした場合には、それまでに代金を支払つた一般の購入者に不測の損害を与えることになる。そこで前払式割賦販売を営もうとする場合には、登録を受け、営業保証金を供託しなければならないこととしたのである。（第十一条・第十六条参照）

登録を拒否される場合は、第十五条に列挙されているが、個人企業は登録を受けることができないとしたのは、その資産状態を明確に把握することが困難であり、経営の基礎が確実でないものが多いからである。

登録を受けるために必要な資本または出資の額は営業規模の大小に応じて数段階に分けて政令で定められることになるが最低百万円程度と考えられている。

なお、前払式割賦販売の方法による売上額が非常に少なく政令で定める額に満たない場合には登録を受ける必要はない。これは現在家庭用ミシンなどの販売店において、特に知人などの希望があつた場合に限り、前払式の方法によつて販売している場合があり、このような場合にまで特に登録を受けさせる必要はないからである。政令で定める額は百万円程度と考えられる。

**(10) チケットの譲り受け等の禁止**

信販会社などの割賦購入あつせん業者の発行するチケットは、本来その交付を受けた会員が特定の加盟店で商品を購入するためにのみ使用すべきものであるが、現在競輪場などにおいてこれを担保にして不健全な金融を行なうことを業としている者が相当あり、これを放任しておいた場合には、社会的に種々の問題を生じるおそれがある。

またこのチケットが会員に限らず、一般に転々して使用されるようになると紙幣類似証券として、紙幣類似証券取締法により割賦購入あつせん業者がそのチケットを発行することを差し止められるような事態になることも考えられる。第三十条は以上のような弊害を防止するため規定されたものである。

**(11) 割賦購入あつせん業者の登録**

割賦購入あつせん業者の加盟小売店は、割賦購入あつせん業者の発行するチケットと引換えに商品を販売するが、その代金は、割賦購入あつせん業者がそのチケットを使用した会員から分割して取り立て、一方その代金相当分を加盟小売店に支払う仕組になつている。従つて、もし割賦購入あつせん業者が倒産したような場合には、加盟小売店は、その商品の代金を回収できないことになることも考えられる。そこで割賦購入あつせんを営もうとする場合には、登録を受け、営業保証金を供託しなければならないこととしたのである。（第三十一条・第三十三条参照）

登録を受けるための要件、供託すべき営業保証金の額などすべて前払割賦販売業者の場合と同様である。（第三十三条参照）

なお、割賦購入あつせん業者が中小企業等協同組合法に基づいて設立された組合等である場合には、登録を受ける必要がない。現在割賦購入あつせん業者は、会社組織の場合と中小企業等協同組合法に基づいて設立された組合である場合が大部分であるが、後者の場合には、主務大臣がその業務、経理に対して監督権をもつており、またその組合の行なう事業は、組合員である加盟小売店の協同経済事業であるので、特に加盟小売店保護のための措置を講ずる必要も考えられず、その他農業協同組合法等に基づいて設立された組合その他の団体が割賦購入あつせんを行なう場合があるとしても、利用者は会員に限定されているから営利の目的をもつて大規模に行なうことはないと考えられるので、特に登録を受ける必要はないものとしたのである。

**(12) 報告徴収立入検査**

一般の割賦販売業者に対して報告を徴収することができる事項は、割賦販売の標準条件の公示に関連した頭金の割合、賦払期間等の実情であり、登録を受けた前払式割賦販売業者や割賦購入あつせん業者に対しては、その資産状態等について報告を徴収することができる。

また立入検査は、登録を受けた前払割賦販売業者や割賦購入あつせん業者に対してだけ行なわれ、検査をすることができるのは営業内の帳簿書類などに限られる。

（この法律は前国会で継続審議となり次期国会に提出される予定す）



# 会議所の各種検定試験施行報告

**◇全国商工会議所に先がけて第一回書写能力検定試験を施行！**

この検定試験試験は、就職に役立てると共に、広く事務能力の向上を図り又学校、生徒の実用書写の学習能力を高めることと個人の書写技能を公に認め、書写に対する社会の認識を深めることを目的とし、広く一般から受験者を募集し次の通り施行致しました。

一、と　き　昭和三十五年六月十九日（日）午前十時

一、ところ　橿原市北八木、八木中学校

一、主　催　奈良県商工会議所

この全国でも最初の試みである検定試験の受者は予想を上廻る六一六名を数え、その結果一級該当者なし二級六名、三級一三二名、四級一七七名、五級八二名、六級五三名、七級二四名、合計四七四名の各級合格者を決定しました。今後はより広く受験者を募集し、より充実した検定試験にするため、努力を重ねて居ります。又各地商工会議所からも問合せその他参考事項の照会が多数にのぼつています。

**◇珠算競技大会を次の通り施行致しました**

第十四回国民珠算競技大会奈良県予選参加者二十六名

一、と　き　昭和三十五年四月二十四日（日）午後二時三十分～五時三十分迄

一、ところ　奈良県商工会議所二階ホール

一、主　催　奈良県商工会議所

入賞者（全国大会出場資格取得者）は次の通りです。

一般の部　山下末広、辻岡修、米田育弘、中市清典、

学生の部　近藤慶錫、中川一郎、辰巳博、神谷光久、

全国大会に於いて一般の部（団体）では前回の成績を上まわり、学生の部個人に於いて近藤慶錫君が堂々三位入賞を遂げました。

**◇第九回計算尺技能検定試験を次の通り施行致しました**

一、と　き　昭和三十五年五月二十九日（日）午前九時より

一、ところ　奈良商工高等学校

一、主　催　奈良県商工会議所

一、受験者は

一級　一名　二級　十一名　三級　二十五名　四級　三十一名　五級　九名　六級　十名　計　八十七名でその内

一、合格者は

一級　一名　二級　三名　三級　七名　四級　九名　五級　二名　六級　三名　計　二十五名

一、合格総数は二十五名

一、合格率は二十八％でした。

**◇第十二回簿記検定試験を次の通り施行致しました**

一、と　き　昭和三十五年六月十二日（日曜日）午前九時

一、ところ　奈良商工高等学校

一、主　催　奈良県商工会議所

一、参加者は　一級　二名　二級　十九名　三級　五十名　合計　七十一名でなお合格率は二十・二％でした。

**◇第三十九回珠算能力試験を次の通り施行致しました**

一、と　き　昭和三十五年六月二十六日（日）午前九時

一、ところ　奈良商工高等学校（奈良地区）

市立高田商業高等学校（高田地区）大宇陀中学校（宇陀地区）

一、主　催　奈良県商工会議所

一、参加者　受験者数一、四七一名の多くを数えその内

合格者は　一級　十二名　二級　三十七名

三級五四九名合格合計五九八名

合格率　四〇・三％でした。

なお三試験場の他に奈良少年刑務所に於いて出張試験を施行致しました。

## 私の店の信条



「はぎや」は真実一路の商売を致して居ります。「はぎや」はお客様と一つの心です。貴方様の喜びは私共の喜びでなければと思つて居ります。
「有難う御座居ます」これが商売の終着駅とは思つて居りません。
永久に忘れずに喜んで戴く商品の販売、これが「はぎや」の使命です。
商品販売による人間修養、商道に生きる嬉しさ、1日1日、1人1人のお客様への感謝の心で精励致して居ります。

「はぎやの約束」
1. 安い値段の正札販売　1. 交換返品の自由

大和高田市本町
（株）呉服専門はぎや社長　吉川利治

# 中小企業退職金共済法の改正に関する意見

## ——要望——

日本商工会議所

昨年五月制定された中小企業退職金共済法は、中小企業従業員の福利の増進と中小企業の振興に寄与するため画期的な立法である。

しかしながら同法は、その施行後今日までの状況に照してみるとき、現行法の内容には中小企業の実情に適合しない点があるのみならず、中小企業における退職金共済制度の充実を図る上においてなお不十分であるといわねばならない。

よつて政府、国会におかれては同法を改正し、下記事項の実現を図られるよう要望する次第である。

記

① 現行法においては、短期勤続者（特に女子従業員）の場合の退職金の給付が掛金より相当減額されていることは、中小企業の実情に副わず極めて不合理であるから、次の通り新たに短期勤続者を中心とする退職金共済制度を併設し、現行共済制度との間に選択を認めること。

(1) 新共済制度の内容は次の通りすること。

(イ) 納付月数が十二月未満の被共済者に対しては退職金を支給しない。但し、原契約による掛金の納付月数が十二月以上のものについては、増額契約による掛金の納付月数が十二月未満であつても掛金相当額を支給する。

(ロ) 掛金の納付月数が十二月以上三十六月未満のものについては、掛金相当額の退職金を支給する。

(ハ) 掛金の納付月数が三十六月以上のものについては、掛金相当額に(イ)(ロ)より生ずる剰余金及び事業資金の運用利益を一定のカーブにより配分加算した退職金を支給する。

(ニ) 現行共済制度と新共済制度の選択は、企業毎に包括的に行うものとし、できれば両制度の間に移行できるよう措置すること。

(ホ) 新共済制度に対しても、次の二の国庫補助を行うこと。

(2) なお、前記の改正に伴い、現に実施している中小企業従業員退職金共同積立事業及び所得税法施行規則に定める特定退職金共済団体の退職金共済事業からの新共済制度へ移行できるよう措置すること。

② 現行法においては、退職金の給付に対する国庫補助は、五年以上5%、十年以上10%となつているが、中小企業従業員の退職金制度の充実を図るため、これを三年以上5%、五年以上10%、十年以上15%にそれぞれ引上げること。

③ なお、中小企業退職金共済事業団の余裕金の運用については挙げて中小企業者の事業資金に還元融資されるよう十分配慮し、その資金の増大に伴つて、中小企業向資金として取扱金融機関全般に対する預託を行うとともに、事業団の余裕金のうち資金運用部に預託するものについては、国民金融公庫及び中小企業金融公庫に対し既定の投融資の枠外として融資し、中小企業者に対する還元の実を挙げること。



こうして中小企業も

# 求人難を解消した

## 学科試験は抜き

### 事前のPRと、適性検査は入念

### わツと十五倍が殺到

経済界の好況で、中小企業の求人は、きわめて困難な情況にある。まして適性者を求めるとなると至難な業にひとしい。このため、採用方法にも、いろいろとテクニックを使うことになるが、昨秋から今春の採用試験時に、学科試験を一切やめて向性検査、職業興味検査、運動性能検査、人物視察などだけの試験で、優れた人材の獲得に成功した中小企業があり「学科試験によらない入社試験」として各方面の話題になつている。求人難のおりから、中小企業もかくすれば人材がえられるというテストケースという意味から、この会社の求人の実際を紹介しよう。

この会社は、光揚塗料というメラミン関係の合成塗料を製造販売している、従業員二百名足らずの中小企業だ。同社は昨秋から今春までに、大学、高校卒の十三名を新規採用する方針を決めたが、中小企業の悲しさ、他と同様に、はたしてどの程度の応募者があるか見当もつかなかつた。事実、それまでも五名の採用予定に、わずか七、八名の応募で、採用試験を行なうほどのこともなく採否を決めるといつた具合いだつた。このように、応募者が少ないということは、どうしても適性が選べない。応募者が増えるほど選考の方法もあり、確率を上げることもできる。そのためにも、まずできるだけ数多くの人が応募するように仕向けることが考えられた。

### 大学、高校卒の技術者も六倍も応募

この会社には、生産性本部の第一回コンサルタント養成講座を終了し、自営コンサルタントとなつた丸山檜三郎氏が経営の診断指導にあたつていた。こうした関係もあつて、早急に独自の〝新らしい人事採用試験の仕方〟を作成することになつた。それが話題の「学科試験によらない採用試験」であるこの採用試験の仕方は、募集方法と実際の採用試験に分けることができるようだ。また、募集も、要員計画にしたがつて計画的に行なわれて、はじめて適材をえられるという基本方針が確立されてはじめて同社の効果的な採用試験が行なわれたということを事前にことわつておかねばならない。

募集方法は、過去の経験を深く反省し、次の要領で実施された。

▽PR期間＝八月二十三日―九月十日▽募集機関＝各府県の職安、大学、高校、中学のほか、取引先従業員の紹介▽PR＝募集用パンフレット五百部を作り配布するほか、新聞広告・ラジオ放送を採用目ぼしい学校には各役員を割当てて訪ねた。このパンフレットには会社概況、入社後の給与・待遇・就業規則をのせ、応募者の立場から編集した▽採用予定人員＝販売員五名、技術者三名。

現業員五名の計十三名。このような全社をあげての積極的な呼びかけが成功して、応募者は百九十六名と、定員の十五倍もが殺到した。中小企業では、最も困難な大学・高校出の技術員でも六・三倍の応募率をしめすほどであつた。応募大学数は十三校、四十三名に達した。

### 採用予定者の家庭調査もやつた

このように多くの応募者の獲得により、最初の目的が達成された。あとは採用試験の方法である。学科のない採用試験とはいえ、試験内容は多面的であり、豊富な内容をもつている。

すなわち①身体情況②家庭情況③内申成績④知能偏差⑤事務偏差⑥機械偏差⑦向性検査⑧職業興味検査⑨運動性能検査⑩人物視察⑪身体検査などからなり、検査員に、診断員など外部の有識者をあてるといつた念の入れ方である。その方法も、第一次採用試験・調査、第二次試験の順で行なわれる。その間の経過を具体的に紹介しよう。

▽第一次試験科目＝①適性検査―知識検査、事務的職業適性検査、機械的職業適性検査、職業興味検査、診断性向上検査など。

②運動性能検査―五十メートル疾走、スポンジボール投げ、懸垂、立幅とび、垂

## 私の店の信条



象屋の商標の頭文字は象です。象は巨大温順を象徴する動物で常に顧客をチャームする愛嬌者です。依つて象屋は安心感を持つて戴ける正札販売、象の精神の実践店です。象屋の信条は今昔変らず顧客本位のあきない「商」努力をして居ます。

奈良市もちいどの通り
（株）　象　屋
吉　田　安　信

直とびの五種目。

③人物視察＝視察員を試験場に配置して観察し、報告させる。報告内容は、健康そうか。明朗活発かどうか。シッカリしているか。清潔か。実行力がみられるか。気がつくか……など。

④身体検査。

試験官に西沢、坪井両診断員、運動性能検査の助手として大学運動部員十六名。人物視察に、三上日本松柏学会会長、川島西部容器社長、同社の大島社長、神山常務、三宅工場長、大島業務部長などが動員されるといつたにぎやかさである。そのあと全員にアンケート調査が行なわれ、一日の第一次試験が終るが、引続き事務員、アルバイト学生など二十七名を動員して、採点作業に入り、その日のうちに結果の集計が行なわれ、試験者の査定が行なわれる。

この第一次で四十五名までにしぼられた。この人たちについても、翌日、本社で選考会議が開かれ、会社幹部に対して、試験官から、これら予定者の推薦理由の説明が行なわれる。そのほか、役員が手別けして、各採用予定者の家庭訪問をやり現地調査を行なう。このように全社をあげての努力のあと、はじめて第二次試験に移る。

第二次試験は、作文と十分間の個人面接があり、三上松柏会会長、大島社長などが直接あたる。その結果、最終的に採用者が決められた。

このような大がかりな採用試験をやるには、事前に十分な準備がいるし、相当の経費を覚悟しなければならないだろう。それでも真に会社が必要とする人材がえられれば、これにしたことはないだろう。ちよつと、同社がこの間につかつた募集、採用試験の経費をみると、役員、社員の人件費や通信費、受験者の食費、交通費をふくめても十六万五千円にすぎなかつた。かえつて効果の方が多いようだ。例えば、受験生のアンケート結果からも六一・六%が、公正で合理的な試験だと思うと、支持率が高い。

### 学校や職安側へもいい実績をつくる

さらに会社の立場からみて、次の諸点があげられていることからも効果のほどがわかる。

一、初めて本格的な募集努力をしたところ、求人難にもかかわらず定員の十五倍の応募者があつたことは①経営者に方法のいかんで、至難事も可能であり②従業員に「おれの会社も十五倍の応募者があつた」という誇りが生まれ、公正な採用試験を経てきた新入社員を迎える心構えがちがつてきた。先輩としての自覚をもつようになつた。

一、社外的には、業界に多大の反響を呼んだ。とくに、求人は毎年のことだが、その供給源である学校、職安によい意味での実績をつくつた。

一、服務態度＝日時が浅く、容易に結論づけることはできないが、一部の昨年十月採用者については五月の定期昇給時に、勤務評定を行なつたところ、総計点で古い社員より平均〇・二三点よかつた。

| 評定項目 | 旧社員 | 新社員 |
|---|---|---|
| 出勤態度 | 六・九 | 七・八 |
| 責任感 | 一三・六 | 一三・一 |
| 応待態度<br>後仕末 | 六・五 | 六・四 |
| 熱心さ | 六・五 | 六・五 |
| 積極性 | 六・五 | 六・六 |
| 円満性 | 六・一 | 六・一 |
| 明朗性 | 六・三 | 六・二 |
| 合計 | 五二・四 | 五二・七 |

但し、責任感の二〇点を除く、他の項目は各十点。

さらに勤務評定の結果、次の諸点が新入社員につき具体的に指摘されている。

①総体的に心身ともに健全で、家庭事情も良好な人を選考したので優秀社員を集めることができた。

②出勤態度がいいため、会社の気風に少なからずいい刺激をあたえていることが重視される。

③まだ職場では補助的な役割しかやつていない新人にもかかわらず責任感の評定で、古い社員と差がないことは注意される。

④このことは、積極性、明朗性でも、従来の社員とほぼ同点ということは、社員としての素質の優秀性を物語つている。



## 俳句

赤坂藤園（南銀頭取）

草餅や盆の烙印七大寺
川べりに山門たてり遊び舟
千瓢や藪の表に一と流
螢火の落ちたる水の流れゐし

祇園祭

小山草緑（県保信協会事務理事）

もふそこに来てゐる鉾の鉦ばやし
山鉾の供奉に疲れて遅れゆく
山鉾の緋の緞帳の色褪せし
固けれど鉾のちまきと届けられ
冷やしそば食ふかたわらに作り滝

「ほたる草」

福田南圃（株アラナラ社長）

手に持てるほたる草ともふくろとも
聞きわけておかしこほろぎ鉦叩き
月出でし蓮もさこそと訪ね来し
たゝずみてはるかの虫にこころとむ
鹿の啼きさうなる月のかゝりをり

## ＜固定資産の減価償却＞

【問】 固定資産を期中に取得した場合の減価償却額の計算は、取得後の月数によつて月割按分計算することになつており、相当な手数を要していましたが、税法の改正によつてこの按分計算は必要がないことになつたようですがこれについて説明して下さい。

【答】 固定資産を事業年度の途中で取得した場合においては、取得後の月数按分によつてその事業年度の減価償却範囲額を計算しなければならないことになつていることは御申越のとおりである。ところが法人によつては期中に取得するものが多数あつて、ために減価償却額の計算にかなりの手数を要している実情であることも御指摘のとおりです。これをできるだけ簡素化する目的で税法を改正してその事業年度の普通の償却額の二分の一の額をもつて償却額とすることができる特例が設けられました。

すなわち、事業年度の中途で取得した固定資産のうち工具、器具及び備品に対するその取得した事業年度の減価償却範囲額は、それらの資産を期の途中で取得したものでないと仮定した場合の償却範囲額、すなわちその事業年度の全期間の償却範囲額の二分の一に相当する金額とすることについて納税地の所轄署長の承認を受けた場合においては、これまでのような月割按分計算を行なわずに、その事業年度の全償却額の二分の一とする簡便計算が認められることになつたわけです。

この特例の適用を受けるにはまず税務署長の承認を受けなければならないものとされています。税務署が承認を与える場合には当然毎事業年度これを継続して適用することを条件とされるであろう。会社の都合によつて、これを適用したり、しなかつたりすることはそれによつて課税所得にも変化を生じますので恣意性は当然認められないことになりましょう。税務署長の承認があつた場合には、その承認があつた後に提出する申告に係る法人税から有効として取り扱われることになります。

次に特例の適用対象となる資産は、工具、器具及び備品に限られることになつています。これらの資産は他の資産に比べてその取得価額も小さい金額であり、かつその数も多数であり、毎月ほぼ平均して取得される傾向がありますので、便宜その全部を事業年度の中途で取得したものとして簡便償却を行なつてもさほど弊害がないと考えられるからです。

建物等については、金額も比較的大きい場合が多いので、これを同一の取扱いとすることについては適当でないと考えられたためでしようが、この制度実施の結果如何によつては、今後他の資産にもその範囲を拡張されることもあり得るといえましよう。

なおこの規定は昭和三十四年四月一日以後終了する事業年度分の法人税から適用されることになつています。

（日本税務協会）

## ＜三〇才で社長になつたが＞

【問】 私は本年二月、父のあとをついで三十歳で社長になりました。従業員四〇〇人の機械部品製造会社です。製造や販売の事務のやり方、とくに帳票、書類の様式や扱い方をみると、ムダなものがずい分あるようです。創業（二十年前）当初からやつていて、未だに役にたたない報告をとつたりしているものもあります。その他、組織についても、いく多改善点が考えられます。思いきつて、事務や組織の合理化をやろうと思いますが、どんな手順でやつたらよいでしようか。

【答】 新進気鋭のあなたが新たに社長になられて、会社革新の意気にもえておられることは好ましいものです。しかし組織や、事務手続の改善を一挙に行うことは考えものです。なんとなれば、従業員は、昨日と同じように今日も行動することには、安心感をもつて行いますが、昨日と今日とが異るやる方になると、不安のために、感情的な抵抗を起します。たとえ理論的に正しく、よい方向に向つて改善するときでも、抵抗し、そのために改善が改悪ととられ、結果をまずくすることもあります。

ですから、組織や方法の変更は、着実な方法で、よく調査し、検討を加え、人々をいかにして納得させるかの計画も加えて、徐々に行うべきです。急激な組織の変化、たとえば社長が変つたとき、自分の好みにあわせて、一時に変更をするようなのを、地震型組織改善と呼んで、なるべくさけるようにすべきです。

つぎにあなたの問題とされる事務のやり方や、帳票、書類の様式などの点ですが、いわゆるレツド・テープになつている点はどこで、なぜムダになつているか、ということを検討してみることです。概して、レツド・テープとなつた原因には、



### 出社前のひととき



5時過ぎ目を覚し、寝床にて時事、会社経営等に関する読書、或いは次の仕事の構想を練る私の1日の中で大切にしている1時間。6時半起床、神仏礼拝。健康を考へて10年以来続けている野菜果物10種以上のミツクスジユース約2合と卵1ケの朝食。自宅への訪問者は朝8時から9時迄に御願いしてその応接。出社。

奈良市三条今井町
小山合資会社
副社長　小山恭二

A、仕事の実際を知らない人が手続や様式を企画したもの。

B、いくつかの部門にまたがる手続で、不必要だとみとめられても、一部門だけでそれを改変できないでいるもの。

C、他の手続の変化により、無用のものとなつたもの。

などがあります。そうした点を、各手続の一つ一つにわたつて調べ、

(1) 廃止できる点はどこか。
(2) 結合できる点はないか。
(3) 順序を組替えられないか。
(4) もつと簡単にできないか。

を考えてみます。また、書類の流れについては、経路図（フローチャート）をかいてみて、写しを配布しているのに無用の配布先はないか、あるところに停止し過ぎることはないか、逆もどりや、何回もゆきつもどりつしないか、不必要な人や場所に回つてはいないか、などを調べて、流れのスピード化や単純化をはかります。

組織の改善については、一人一人の仕事の範囲や質、量をしらべ、同じことを何人かでやつていないか、無関係な異質的な仕事を、いくつもかかえこんでいる人はいないか、重要でない仕事に、あまり時間をかけ過ぎていないか、各人の技能を十分に活用していないことはないか。などをしらべ、各ポジションに必要な仕事の量と質をきめ、そのうえで組織構成を考えることになります。

## ＜従業員の昇給＞

【問】 学歴、年令あるいは勤続年数等を基準とした昇給基準の型について、概略をご説明下さい。

【答】 一般的に昇給基準の基本的な型として考えられるものに①定額昇給②等差昇給③定率昇給④逓減昇給⑤逓増昇給⑥ロジスチツク昇給などがあります。これらのうちどの型を企業に採用するかは、もちろん企業の実態によつてそれぞれ異りますので、こゝで即断することはさけて、それぞれの型についての特長を説明して採用選択の参考として頂きたいと思います。

定額昇給は昇給基準が年令または勤続年数とすると、どの年令どの勤続年数をとつてみても昇給額が同額である場合です。しかし、これは厳密な意味で実際的にはあまり採用されておりません。組織構成では、一人の人の上役は必ず一人（二人以上の人から指示をうけない）とし、各人の責任と権限を委任するようにします。年功序列を重んじ過ぎて、階層をあまりふやすと、組織をうごかしにくくなります。またラインとスタツフを明確に分けることも肝要です。

以上の諸点について、よく調査研究の上、なるべく多くの人々の参画をえて、たとえば組織、事務改善委員会のようなもので、改善をすすめることを忘れてはなりません。

等差昇給はたとえば勤続一年目に三百円、勤続三年目に六百円というように一定期間毎に昇給額が同じ額づつ増加していくもので、またこれは定額昇給と併用して適宜等差部分の調整をはかることもでき一般的に中小企業でよく用いられているようです。

定率昇給はたとえば十八才で初任給一万円として毎年五%づつ定率昇給すると、二十八才で勤続十年では一万六千二百九十円、四十八才勤続三十年では四万三千二百二十円となるわけです。これは賃金が大きくなるにつれて昇給も多くなる特長をもつており、事務的、技術的労働者を使用している企業に多く採用されています。

逓減昇給はグラフに描くと凸型拠物線になります。たとえば初任給一万円のものが、まず千五百円昇給、二万円のところで千二百円の昇給といつた具合です。一般的には熟練を要しない単純な肉体労働に従事する労働者あるいはまた職務内容や能力の面から、その伸張が将来にむかつて停滞し期待できないような作業に従事する労働者に採用されています。

逓増昇給は等差昇給、定率昇給とほとんど同じで定率であるかどうかの相異だけなのでここでは省略いたします。

最後にロジスチツク昇給（いわゆるS字型）は逓増昇給ないし定率昇給する部分と凸型の拠物線を描いて逓減する二つの

部分の構成になる複合型であります。これは職務ないし能力の伸長と関連づけるにも、また自社あるいは他企業の実態的比較に際しても、あるいはまた生計費の面からも妥当のある説明が導きだされると思います。たとえばある職種をとってみた場合、その職種に属する労働者は、はじめは急速に作業技術を習得して職務能力が向上するが、ある一定の熟練に達するともはやそれ以上は停滞していく傾向にあります。

それは肉体的労働であるほど限界に達することが早く、精神的な労働ではそれが比較的遅れるといえます。この曲線を求めるには対数計算が必要で厄介であります。

## ＜賞与と法人税＞

**【問】** 「賞与」に対する法人税の取扱いについて説明して下さい。なお従来の取扱いの改正点について特に説明を願います。

**【答】** 賞与に対する法人税課税上の取扱いは先づ賞与の受給者が役員であるか使用人であるかを区別して判断する必要があります。税法では役員に対する賞与は原則として損金に算入しない取扱いであり、これに対し使用人に支給する賞与は無条件で損金として経理しておき、利益処分による役員賞与の支給時期に合せて支給したような場合には、その未払経理した使用人分賞与は損金と認めない取扱いですから注意を要します。

次に使用人重役の使用人分賞与が損金と認められる為には、他の一般使用人の賞与と比較し適正妥当な額でなければならないことは申すまでもなく、この点従来はこの適正額の判定について、いわゆる按分方式又は足切方式等の計算方法が採用され、その場限りの便宜主義で運用されていたうらみがありましたが、改正税法はこれを原則的に足切方式を採用することに統一されました。然し足切方式といつても必ずしも万全ではなく例えば使用人重役について、役員分賞与二十万円、使用人分賞与三十万円計五十万円とした場合、役員でない使用人の賞与の最高が五十万円であつたと仮定すれば、足切計算方式によれば使用人の最高までの金額を使用人重役の使用人分賞与として認めることになるので役員分賞与は零としても差支えないということになりますが、これでは反つて不合理となりますので、このような場合には別途な方法が採られることになりましょう。

（日本税務協会）

## ＜広告の上手なやり方＞

**問** これからの販売には広告が重視されねばならないということを聞きますが、中小企業の場合は、どうも具体的にどんな方法をとつたらよいかわかりません。なにか広告で成功した例がありましたら教えて下さい。

**答** 販売員を軍隊の歩兵とすれば、広告は空軍のようなものです。昔の戦闘は、歩兵がとにかくつつこんで行きましたが、いまでは空軍がまづ目的の陣地を爆撃して、歩兵が突撃しやすいようにしておくのと同様、これからの販売では、まず広告宣伝で徹底的に消費者教育を行い、販売員が売り込みやすいようにしておくことが必要です。その意味で販売には広告が重視されるわけで事実、この数年間に日本の広告費は倍増いたしました。（昨年は一千億円を突破したということですから、広告業は一大産業になつたわけです）これは沢山の民間放送局ができたからお付合に広告しているのではなく、広告に効果があるからです。だからといつて、ムヤミに広告に費用をかけるのがよいというのではありません。効果的な広告方法を考えたいもので、その



点最近ヒットした例をあげてみましょう。それはある陶器会社が婦人雑誌で成功した広告の例ですが、内容は月五〇〇円づつの支払でホームセットとして十カ月に各種の陶器類をお送りするというのですが、これはものすごい反響をよんでいます。その内容を分析してみますと、第一に言えることは、この販売企画のタイミングがよかつたということです。戦後、食、衣に一応の安定をみせてきたわれ〳〵の家庭でそろそろ瀬戸物類もセット品をとり揃えたいという気持になつてきたことに合致していることです。しかもそれが、わずか五〇〇円づつで十カ月の分割払で全部をとり揃えることができるというのです。つぎにそのホームセット（一揃）を新聞広告などとちがつて雑誌広告特有の美しさで魅力ある表現がなされているのです。しかも、その雑誌は、このようなホームセットを買うであろう中年以上の婦人層を読者とする婦人雑誌です。広告媒体の選び方がよかつたといえましょう。

広告媒体の選び方、広告企画のタイミング、容易な購入方法の便宜、表現技術のうまさなどが総合されて、成功したといえるわけですが、これを別の角度から言えばマーチャンダイジングを忠実に広告が表現したと、いえましょう。つまり、この陶器会社はどんな商品を、いくらで、いつ、どこで、だれにどんな方法で提供すればよろこばれるかの検討をするマーチャンダイジングを上手に広告に表現したのです。販売の専門家バドウイルソン氏がいう、広告はマーチャンダイジングのプリント（印刷）したものだということを実地に証明したところに成功があつたと思います。

## ＜提案制度に効果がない＞

**問** 私の会社は電機機器の部品製造をしており、従業員は一、二〇〇人です。三月前に監督者訓練としてＩＷＩの仕事の改善のし方を行い昨年からは提案制度を実施しました。わが社の提案制度は、現場監督者以下の人々が、自由に作業方法についての改善案を提案箱に入れるようになつています。この提案は、毎月審査会で審査の上、一万円から五〇〇円以上の報償を出し、また提案を出した人々には、一〇〇円の提案袋を出しています。ところが、十二月には一八二件もあつた提案件数が、一月には一二〇件、二月は二〇一件、三月七七件、四月三四件、五月三〇件と減つてきているのです。内容も質的に高いものでなく、これでは提案制度の実効は上りません。どうしたら良質の提案を多く出されますか。

**答** 提案制度のネライとするところは、

A、コミュニケーションを促進し

B、従業員の仕事に対する熱情をそだて

C、職場への帰属意識をたかめ

D、よいアイディアを得て仕事をラクに、早く正確にしてよい質のものを多く作る。

ところにあります。

そうして効果をあげるか否かは職場における日常の上役と部下の監督指導関係のいかんにかかるものです。提案制はその監督指導を効果的にする補助手段と考えるのが至当です。

上役はその直接の部下に対して、仕事のやりにくい点や不具合なところを部下が自分自身で気がついて、それを研究し、改善できるように話合つて援助を与えることが必要です。そのためには上役に対して、部下と話合つて援助する方法の訓練をします。

一方、スタツフの人々は現場の問題点をラインの中で把握できるように援助することが、ラインの中における改善活動を促進します。

また、幹部の入々が常に下の方の人々を刺激し、改善の空気をもりあげることも必要条件になります。

つぎに特定の個人あるいはグループを指名し、課題を与え、一定期間内をまとめさせる、特別職務割当による指定提案制も一つの方法です。それはスタツフの人々や、監督者、監督者の候補者などに対して行います。

課題を与えられた個人やグループ（委員会など）はその問題ととりくむことにより新しい知識や経験を行うという効果もあります。

また、職場のグループや各部門の関係者のグループや委員会などでブレインストーミング法やゴルトン法によつて新しい改善アイディアを出すような試みも役にたつ方法です。

グループから出たアイディアを実施したときはグループに対する報償を考慮します。

なお、貴社の場合は、提案制度の対象を現場監督者以下と限つておられるようですが、他にスタツフや幹部からの提案制を考えることもよいでしようし、雇客からの提案、ディーラーからの提案、見学者からの提案なども一考の余地があります。また、提案のテーマの範囲も、作業方法だけでなく管理組織規定について、製品についての改善案も必要です。

要するに、改善案自体の改善案を検討してごらんなさい。きつとよい案が出てきます。

さいごに会社の幹部が、提案制をよく理解し、提案の出る条件をつねにつくりだすことはもつとも大切なことです。

× × ×

× × ×

## 出社前のひととき



住居と職場が隣接して居るので誠に平凡極まる朝のひとときです。

朝食は数十年前から廃止して居ますしあれ程猛喫（？）していた煙草も中止しましたので全く手持無沙汰のティです。やむなく朝早くから会社事務所に出向し宿直者を帰し独り静かに新聞（朝日、毎日、読売、産経、日経、大和タイ、奈日）を隅々まで目を通す。之が10年1日の如き小生の無味乾燥な出社（仕事）前のたたずまいです。

橿原市今井町
安田ゴム株式会社
社長　安田秀夫

# ＜去つて行く従業員＞

**問**…戦前軍隊におりましたが、戦後、薬局を設立して現在におよんでいます。従業員の採用について御教示頂きたいと存じます。というのは現在十二名の従業員（半分は住込み）を使っていますが、今までニガイ経験があるのです。私は、縁故者はあまりいないし、縁故の者が入ると、そうでない人は心居地が悪くなると思い、中卒や高卒を採用してきました。

ところが、学校の成績のよい者は二年位するとすぐ他に変ってゆくし、文句も多いのです。また、三年位いて売掛金をごま化したのが二人もいました。そこで最近は、学校の成績の中位以下のを採用していますが、数字の計算がオボツカないし、動作がにぶいので閉口しています。また、開店以来いて、片ウデのようにしていたのが、先日、某化粧品のセールスマンに転職してしまいました。よい人を採用して居つかせるには一体どうしたらよいでしょうか。

**答**…おつしやる通り、縁故者で店をかためると、非縁故者はクサツたりする機会が多くなります。ですから、今まで採用について苦労されたようですが、まずおたくの店の従業員の扱い方を検討してみる必要がありそうです。いかに適材をえらんでも居心地、住み心地が悪ければ、仂く意欲が下がります。また売掛金をごま化すことでも、監督の仕方や、本人の扱い方が、その動機をつくることもあるからです。

ことに、住み込みの場合は、衣食住を数人が共同にするわけですから、その管理には周到な注意が必要になります。フトンが非衛生的で、人にみせられないようなものだと、それだけで、不満のもとになります。食事が奥と差別がひどかったりすれば、それだけで劣等感を助長します。

その他、仕事の与え方にしても、エコヒイキがあつたりすれば、不満をおこします。指示がアレしろコレしろと機械的であつたり、前後矛盾するようだと、不平をおこしたり、やる気を失わせます。明確な方針をたてそれをよく知らせ出来ないことはよく教え、一人一人が、社会的、心理的に満足するように仕事をさせることが肝要です。

もちろん、あるまとまつた仕事は一人か一人にませて、まかせつぱなしではなく、きまつた手順、手続通りやつているかをチエツクしてみるならば、誤ちは少なくなります。従業員に仕事をまかせることは、店主としては失敗したらこまるという不安があるかもしれませんが、一々こまかいことを、全部店主がサイハイをふることによるマイナスがなくなります。

以上のような従業員管理の現状を再検討された上で、採用のことを考えてみましよう。

最近の大企業の採用方法は知能検査、人格性の検査、関心興味の検査、身体検査を主として、学校の成績などは参考としています。人格性の検査方法としては、質問紙法（矢田部、ギルフオード性格検査、バンリューター性格検査、M・M・P・I）投影法（ロール シャツハテスト、欲求不満テスト、絵画統覚検査）作業法（内田クレペリン検査）などがあります。その他の検査法には、集団討議法検査なども行われています。これらのヤリ方を研究して、使つてみたり、専門家に依頼して検査してもらうのもよいでしよう。

しかし、お宅のような店で、右のような方法をとるのは大変でしたら、仕入れ先の薬品、化粧品のメーカーに依頼して選んでもらうこともできます。おつしやる通り学校の成績によつてのみ人を選考するのは危険です。一、二の中学や、高校の先生とよく連絡をとつて、お店の事情や仕事の内容を話して、先生に選んでもらうのもよい方法です。学校の先生は生徒の日常生活をある程度知つていますから、選考しやすいでしょう。その場合、あなたの店が卒業生を責任もつて引きうけ、育ててゆくのだという態勢と熱意を先生に表明することが大切です。



## ☆私は牛乳配達店主☆

**問**…販売員の訓練をどうしたらよいか？ということについて御教示を願います。私は戦後独力で配達員三人を使つて牛乳店をはじめました。お得意の獲得にまわり、八年たつた今日、やつと支店を三軒、従業員四十人をもつまでになつたのです。私が外交をやつていた時はお得意の信用にいつも気をつけてやつてきましたが、四十人も人を使うことになると私の目もとどかなくなりましたし、お得意からいろいろお小言もきます。そこでしらべてみますと、配達員が途中でサボつたり集金の金をゴマかしたりしていることもわかりました。なかには、よくやつてくれる従業員も一人二人おりますが、一般に質がわるくしかも牛乳配達店の通弊でしようか従業員の腰がおちつかなく移動が多いので一寸なれるとすぐ変り、いつも新人の訓練に頭をなやまします。新人の訓練や、旧人にしても新規の顧客の獲得をもつとすすんでやるようにする訓練はどうしたらよいでしようか。

**答**…あなたのお店の従業員の仕事のやり方、各人の資料、お客様の状況、あなたの経営の仕方などの詳細をお伺いしないと的確なお答えはできにくいと思います。そうした諸事実によつておたくの店にあつた販売員訓練計画がたてられるからです。ここではおたくの店の状況を推定して販売員訓練のすすめ方についてのべます。

まず、あなた御自身は八年間苦労された経験の集積をおもちです。あなたの目から従業員の行動や態度をみるとものたりないことが多いでしよう。それを一々とりあげて、しつた激励するのをやめあなた自身の若かつたときを思いあわせて従業員の一人一人の立場を理解することが大切です。あなたと従業員の間に心がかよえばそれだけでよい訓練効果がえられることになるのですから。

つぎに本店、支店の組織をととのえ、誰が誰を指導監督するかをはつきりさせ、上役に部下の指導をまかせるようにすることが必要です。よく部下を指導する上役は、その功績をみとめるようなメリット制を考えるのも、部下指導の効果をますことになるでしよう。

さらに、従業員に割当てる職務の内容を誰がみてもわかるように明かにすることが訓練の土台となります。ことに販売員のやるべき仕事の内容を具体的に明らかにしておかなければなりません。例えば、新規の顧客の開拓、毎日の配達、苦情をきくこと、集金すること……などについてその内容をはつきりさせ、さらにナニをイカにするか、その要点はナニかまでもこまかく書きあげてみますと、おたくの店のよい販売員はいかなることをすべきかの目標ができます。しかも、現実の販売員の個人がその目標に対してナニをしていないか、ナニが出来ないか、ナニを知らないかを、それによつてしらべてみると、訓練すべき事項がでてきます。そうすれば、本、支店の上役は、部下の個人個人の欠点にあわせて指導できることになります。

上役が日常の仕事を通じて個人個人の部下を指導することを販売員訓練の本道として、時にはそれを援助するための集合訓練を行うことが役にたちます。朝、仕事にかかるとき、仕事が終つたときなどみんながあつまれる時間を利用して、グループの人達の訓練をするのです。これを行うには、あなたや、他の幹部が一方的に話をきかせたり、ある考えをおしつけたりすることは出来るだけさけて、グループを動機づけ（モーディベイト）することを眼目にすべきです。

そうすることによつてグループは自主的に相互啓発の意欲をたかめ、必要な知識や態度、他人の経験などを学ぶことになります。出来れば定期的な集会をもつて、従業員の中から幹事をきめ、日常各人がぶつかる問題をとりあげては経験の交流をはかれば、訓練効果は大きくなります。あなたや、他の幹部はそうした空気をつくるために助言をすればよいのです。やたらにガミガミいうのは却つて逆効果になります。

なお新人の訓練については、予め、指導員を特定しておいて、全員が、その新人を待つていたという感じを新人に与え、たしかにここなら腰をおちつけて仂けるという安定した職場を整備して計画的な受入れをすることが肝要です。はじめに、店のこと、お客のこと、就業規則、給与、苦情の出し方、などについてもらさず教えるように計画にくみこむことも忘れてはならないことでしよう。アメリカの多くの会社で新人の受入れに考慮している点を御紹介しておきます。

一、親しく迎える＝新人は待たれていたという安心と期待とを感ずるように。

二、まじめな関心を示す＝新人に自由に話させ、新人の家庭、趣味、関心などについてまじめな関心を示す。

三、仕事の内容を説明する＝とくに、新人のやつてもらう仕事と、全体の業務との関連性を強調する。

四、関係箇所を案内する＝手続、更衣室、などふくめて日常の仕事に必要なところを。

五、関係者に紹介する

六、訓練の世話をする＝訓練の指導員をつける。

七、フオローアツプする＝はじめはひんぱんに適応状態をみる。しだいに様子をみる回数を少くするが、月に一、二回は定期的に面接指導することを忘れないようにする。

## ★……★ …引抜かれる経験工… ★……★

…。わたくしは、ある資本主から依頼
**…問**…されて、年少女子約三十名の従業
…。員からなる紙製品工場を管理してきました。一昨年暮火災のため工場を全焼し、資本主は、同じ町内にある十数倍の規模のA工場に吸収合併されました。三月には復旧を終り、全従業員とともにA工場の建物の中で作業を継続するようになりました。A工場は同種の製品とはいっても、わたくし共の労仂とはくらべものにならない位、らくな作業で、季節によって仕事に繁閑があります。わたくし共の製品は、注文に追われ通しで、残業しても需要をみたすことができない位です。わたくし共の製品は利益も大きいのです。最近になつて従業員は残業を喜ばないようになつて困つております。この頃では、日曜出勤を命じても半分位しか出勤しないときもあり、欠勤も多くなりました。もつと困つたことは、他工場の景気がよいため、従業員の引抜きが行われるようになりました。わたくしはもとの工場がなつかしく、敷地を買収して新しく工場を建設して欲しいと経営者に進言しましたが容れられそうにもありません。給与は従前のとおりで、A工場と同じベースですが、きびしい労仂であるから増額を希望しています。

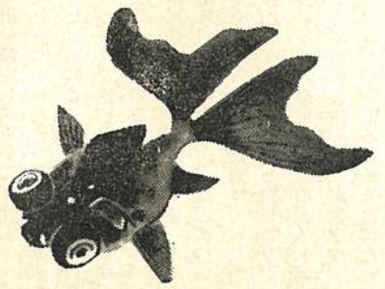
…。わたくしの経験からも、今あなた
**…答**…がいつているような事実になやんでいる多くの中小企業を知つています。あなたの場合には、きびしい労仂であつて、合併した結果、作業員に影響を与えたと心配されているようですが、具体的なことをおききしなければわかりませんが、どこの工場でも、作業によつてきびしさに程度の差があると思います。もとの古巣に帰れば、従業員のこの種の不平はなくなると思われるのは当然といえましょう。しかし、もとの焼跡を買収してという郷愁には同意できません。その方がワンマンとしてはやり易いことはわかりますが、企業経営は孟母の三選をやれるような生やさしいものでは、ありません。

どんな作業をやる場合にも、入社後ある年数を経過すると、精神的にある転機にたつときがあります。最初はガムシャラに仂いているが、いろいろ心に迷いが起るときがあります。このとき指導を誤ると他に職を変えたりします。きびしい作業のときは、この転機は早められます。一年乃至二年位で退職者が多くなる傾向はないでしようか。年少女子従業員の場合、きびしい作業で、しかも残業が多いと体力的に永続きできないのが普通です。作業の種類によつてはむしろ、二十才以上のものを入れると習熟も早く、永続きすることは多くの工場で証明されております。

季節的に需要の変動がある場合など、常習的に残業をやる中小企業が多い。低賃金を残業で補うという考え方が見受けられます。これは誤つた考え方であると思います。進んだ工場では、残業をなくしようという運動が方々で行なわれております。生産性向上により能率をあげ、定時間内に今まで残業した作業量をこなそうという運動です。そして残業分の給料は昇給にまわそうという方向にむいています。機械時間に支配されて、作業が時間に比例する場合もありますが、こんなときには、二直交代制を採用して、機械の稼仂率をあげなくてはならないこともあります。

あなたの場合、機械時間に支配される点もあるかと思いますが、作業の改善によつて、ある程度の能率増進の余地があるものです。その場合こそ、特別手当なり、昇給なりを要求すべきだと思います。よい従業員がいるといないとでは、経営に大きな影響を与えることは、どこでも痛感しているところです。プロ野球のように、専門のスカウトを置いているところもある。とくに景気が上昇してくると、経験工は引張りダコで、条件のよいところに誘われて、ふらふら職を変えることが多くなります。ようやく使いものになるまで訓練したものに逃げ出された職長さんのがつかりした表情は見るにしのびないものがあります。ところで給料だけが、この問題の解決策と考えることができません。会社の将来性とか、生活の保証とか職場のふん囲気とか、コミユニケーションをよくするとかが問題となります。

最近拝見した工場で、成功した一例があります。この工場では、よい学校の卒業生を採用し、入社のときは盛大に入社式を開催しております。入社式には父兄、学校の先生、職安所長などに列席してもらい、一緒に工場も見てもらいます。半年ごとに父兄との懇談会も開かれ、工場と家庭とのコミニュケーションをうまくやつた結果、途中で退職するものもなくなり、成績も向上しています。





# 座談会 貿易の自由化と県産業



この座談会は七月七日午后二時から当所二階ホールで、各界代表の方々にお集り頂き、此の問題について討議の形で、いろいろご意見を伺いましたのでその要旨を集録いたしました。（文責記者）

**中村**　政府は六月二十四日の貿易、為替自由化促進閣僚会議で「貿易、為替自由化計画の大綱」を決定しました。ところでこの喧伝されている貿易自由化の問題について、その目的なり、この自由化が奈良県産業界に及ぼす影響、之に対処すべき心構、対策等を掘り下げてお話し頂きたいと思います。先づ皮切りとして橋爪先生からこの基本論についてお伺いしたいと思います。

## 自由化は何故行はれるか

**橋爪**　「貿易、為替の自由化」が何故実施されるに至つたかという問題につきまして、わたくしは三つの見方があるのではなかろうかと思います。その一つは、自由化は国際的な圧力と申しますか、自由化は世界の大勢からであるとする見方。もう一つの見方は、我が国経済も今日相当な成長発展をとげて参りました。何れ訪れるであろう自由化を我が国としては今行うべき時期、段階に来ている。従つて我が国経済のより以上の成長発展といつた、点から自由化が要求され叫ばれるとする見方。

第三には、このように自由化問題について、とかくさわがれるのは、自由化の進め方或いは運営の仕方によつて、大きくは日本経済、小さくは個々の企業の受けるその影響が成長発展か、さもなければ崩壊か、この何れかの道を歩まなければならないと考へられるら、とかく世間でさわがれるのだとする見方、この三つの見方があるのではなかろうかと思います。

**赤坂**　相対的に力が弱まつた米国経済と、大きく躍進した西欧経済が合流して、立ちおくれた日本経済へ自由化の圧力をかけている国際環境にあるとはいへ強制されて自由化にふみ切つたわけではない。自由主義圏内の国々で関税徹廃の動きがあり、日本はガツト加入の時からこの気運があつたところへ昨年末我が国の外貨が十四億五千万ドルに達し日本経済の成長が、貿易自由化の時機に来ていたといえますね。

西欧におけるドイツ、イタリヤ等IMFのアドバイズにより自由化にふみ切つたのだがIMFでも日本の現状を高く評価していた。

貿易の自由化というのは最終的には、貿易面で特に輸入面に課せられている諸制限を徹廃して自由に輸入出来るようにし、輸出面でわが国の経済産業構造に最も適した商品の輸出を振興する事が目的で、あるのに悪い面ばかりが喧伝されて悪い影響面のみをおそれすぎる傾向があるように思う。

**中村**　昨年末閣議で取り上げられて以来半年程も一服した形で余り急速に実施すると影響が大きいとやかましく論議されていたが去る六月の閣議の計画大綱決定に此のブレーキが表れていますか。

**赤坂**　当初三年間に三段階に分けて九〇%の自由化達成の線からスローダウンして今度発表の大綱によると四段階に分けて八〇%達成と後退している、即ち実施の時期についても「早期に自由化するもの」「最も近い将来」「近い将来」「遠くない時期」等と序列が変

### 出席芳名（敬称略）

| | | |
|---|---|---|
| 磨次潔晃雄実 | | 事理 |
| 頼勝 | | 長 |
| 坂爪川川 | | 村野 |
| 赤橋吉吉 | | 山磯 |
| 取師長務長長 | | 所 |
| 頭講社専部課 | | 村 |
| 行大作業 | | 済工 |
| 銀短製産 | | 経商会 |
| 都県県 | | |
| 良川ス良良 | | |
| ○南奈 | | 奈 |
| ○吉ゲ | | 奈 |
| ○○ | | ○ |

司当

つて来ている。

**中村**　基本問題についてもつと伺い度いのですが、時間の関係で県内商工業者の方々が最も知り度いと希んでいる奈良県内産業に及ぼす影響を業種別にお話し頂き度いと思います。

## 繊維業者への影響は

**吉川晃**　繊維業者としての立場から申しますと棉花のAA制（自動承認制）移行によつて、従来外貨割当制の下では原棉に対する輸出リンク制なりプレミアムがものを云つて或程度の損失はカバー出来たし之が輸出振興のキメ手になつて輸出に対する意欲を増強していたが、此の輸出リンク制が当然なくなる結果、輸出に対する意欲が減退し従来輸出に向けられていた分が内需に向う恐れもあると思うのですが、次に化繊合繊が大きな影響をうけて生産を減じ綿糸生産へ転換を図ることになると必然的に綿業界の生産過剰に一層拍車がかけられる。このようにして生産過剰傾向が進み過当競争が激化すると市況が低落して県下繊維業界に大きな打撃を蒙ることになる。そこで又生産調整の必要が生じて来るのでないということと次に問題になるのは大手筋と中小企業との対抗があります。輸出をふくめた販売力、金融力或は技術の面でも中小企業は大企業や大手筋商社に劣り、苦境に追い込まれて不利な立場になることを免れないと思う。かりに私が為政者としてなら次のように致し度いと考えています。

第一に「繊維工業設備臨時措置法」等の改正による設備規制措置の強化をまずはかる。

次に企業の経営基盤を強めるために、繊機の耐用年数を短縮して特別償却制度を設け、価格変動準備金の引き上げ、輸出損失補償準備金の新設等税法上の優遇措置をとる。

第三に中小企業が大企業間の競争激化によるシワ寄せを受ける防壁として設備近代化を推進する為めの資金乃至は運転資金を容易に確保出来るようにする。即ち企業の体質改善対策を充実する。

以上諸対策を自由化の促進と併行して進めるべきであると考えます。

**中村**　繊維関係原材料の自由化の時機とその影響を専門的に指摘して頂きたいと思います。

## 自由化の大綱

**赤坂**　繊維関係の中で

第一に、原棉原毛については既定方針通り三十六年四月に自由化される。綿製品は早期に、毛製品は近い将来に、原毛自由化の状況を見乍ら実施と云う事で年内に自由化されると考える。

絹製品は早期綿製品と同時期、人絹スフ製品はパルプの自由化後に、合成繊維製品の大部分は近い将来に自由化される、麻製品については所要の時日をかけて慎重な配慮を払うことになつており自由化は近々に見透しは立たない。

第二にパルプ紙、紙製品関係で、化繊用パルプは来年四月以後に自由化し、製紙用パルプは所要の日時をかけして自由化するとなつており、之は早期に実施すると工場は潰れるおそれがある。紙及製品については製紙用パルプよりまだ先になる。以上が繊維工業部門の自由化計画の構想でありますが、之が実施の暁に奈良県の繊維業者に対する影響はどうかと研究して見ると、先づ

原棉輸入の自由化は、日紡の両工場は別にして小規模紡績二、三社があるが何れも自家用製品の紡織で大した影響はない。原毛にしても共立毛糸さん一社位で主として委託加工をやつておられるので之も影響はないと。

製品関係では綿製品関係には影響はない。人絹スフ製品については自由化後の第一波を乗り切れば影響は少いものと見られる。合成繊維製品は二、三年内に自由化されるが相当覚悟してかからないといけない。方法としては国際的な競争力をつける外はない、之は国としての綜合的施策に属するが奈良としては一時的には市況低落も予想されるがしばらくの準備期間もあることであり大局には影響ないものと思う。

麻、パルプ紙用パルプ等に付ては県内に業者はない。

以上を綜合すると自由化により奈良県の場合、コストの安い製品が出来て良い影響の方が多いと考えられる。輸出の面でも好結果が期待出来る。

**山村**　此の年末に影響が直接現れて来るでしょうか。

**赤坂**　政府が之から打つ手と業者の調整の在り方により態勢が十月に整うか十二月に整うかで直接影響が現れる時機が定まるが今のところ見透しはつかない。一つ注意しなければならないのは業界の過当競争が激しくなり一時的にオーバープロダクションの形になり金融の面で詰つて来る。

**吉川晃**　業者としては必要以上の不安を持つて先の契約をしぶる、それにつれて原料の手当をしるぶ事になつて来るわけですが、昨年暮の場合大手筋商社が手当をした原棉が自由化実施の声にガタ落ちの気配があつたので之を地方の企業に負はせた。

**赤坂**　奈良の繊維業者は昨年暮の高い糸価でやつているわけで大商社のやり方はたしかにずるい面がある。私は義憤を感じている。（笑）

**中村**　機械工業界に及ぼす影響はどうでしょうか。

## 機械工業への影響

**吉川潔**　工作機械の場合、品質、性能において国際水



準に達しつつある。価格の面で格段の差異のあることが問題点となつている。産業機械の国際競争力は充分とは云えない。

私共の会社の場合、特殊なものを製作しているので影響は微々たるものです。一般的な作り安い機械を製作しているところでは相当深刻な影響があることを予想されます。

**赤坂**　機械工業部門自由化の計画は特殊なものを除き、早期または近い将来自由化して行くと云うことで光学、繊維、木工、農業用、船舶、鉄道車輛等は早期自由化、工作機械、金属加工機械は技術開発の必要あるものについて所要時日をかす、その他のものは近い将来に自由化する。工具、化学機械、装置、重電機器など所要の時日をかすことになつています。

奈良県下の機械工業部門業者については企業が合理化され、技術的に進んだものを手がけているところはさして影響を蒙むることはないと思います。

**中村**　木材関係製品は如何でしょうか。

## 木材皮革製品と釦ゴム工業等の影響

**赤坂**　原木は以前から自由に輸入されている木材加工品は一部の製材を除いて早期又は近い将来に自由化する事になつていますが、今日まで輸入されているのは主としてラワン材で奈良県の製材業者が扱つているのは建築材が主であるから影響はないといえます。

**中村**　次に皮製品、ゴム製品、貝ボタン等に対する影響はありませんか。

**赤坂**　皮革製品は輸入を増し乍ら自由化に所要の時日をかし慎重な配慮を払う事に決められておるので自由化輸入は相当おくれる。

**山村**　皮革製品の原材料である北米の原皮が比較的容易に入手できることになるのでコストダウンで輸出意欲を増すこととなるが過当競争を警戒する要があると考えています。

**赤坂**　貝ボタンに付ては原料は既に自由化されているし、製品の自由化に付ては先づ影響は皆無と云つて良いと思う。むしろ化学製品等による圧迫の方が大きいのではないか、貝ボタンは老人のノスタルジア的存在として何時の時代にも一部には需用があると思います。（笑）ゴム製品では自転車タイヤ、チューブ、ゴムホースなどを早期に、自動車タイヤ、チューブなどは近い将来に自由化する事に決められているが奈良県のゴム工業の場合、医療用品等主として日本人に適合したものを生産しているので影響はないものと見てよいと思います。

**中村**　今までの御説明で県下各業界に対する影響は大体判つて良く分りました。それで之に如何に対処すべきか御検討を加えて頂き度いと思います。

## 拡大主義に問題

**赤坂**　自由化の影響に対しての対策として、

国として採るべき施策

地方行政機関がとるべき対策業者の団体、業界としてとるべき対策又

個々の企業として如何にすべきか

の四つがあるが私は奈良県の業界として又個人企業としてどうすべきかと云う事で検討を加えて見ますと、先づ第一に業界の方々に望み度い事は、奈良県に於ける企業に関する限り今日迄拡大拡大の一本槍で成功して来たが今後はこう云つた経営の考え方を反省をすべき時期に来ていると思う。

自由化に伴い各企業が国際競争の渦に直接さらされることになるのでその対抗力を養うための企業の体質改善が急務となります。奈良県のような中小企業では体質改善、生産性向上のための設備近代化が不可欠であります。もとより企業自体の自主的発意に待つべきではありますが、自己資本充実の企業課税の軽減、機械設備等の耐用年数の短縮と特別償却制度の確立が切実に求められなければならないけれども又設備、技術の近代化を中心とする低利金融措置が格段と強化されないといけない。又中小企業者の好むと好まざるに拘らず最低賃金の上昇は必然的であるから従来の賃金安に頼ることなく労務管理の在り方に留意し生産性向上に心掛けるべきです。何れにしても大企業と太刀打ちして量では勝てないのだから質で勝つ気構が肝要と思うんですよ。

**橘爪**　今赤坂さんの申されました通りでございますが更に多少補足させて戴きますと、

赤坂さんが第一に御指摘になつた点は、要するに経営者はこの自由化を機会に従来の物（経営）の考え方と申しますか、経営者理念を改めるべきであると、云う事ではなかろうかと思います。第二の点は、企業競争についてであつたように思いますが、この点従来の企業競争と申しますか、競争原理なるものは、消費者の需要選択を前提と致しまして、商品価格を中心と致しました。いわゆる価格競争でございました。しかし最近では消費者の購買心理が従来の安い品、安い品といつた心理より品質さえよければ多少の値段が高くてもといわゆる商品競争と申しますか従来の価格競争から品質競争に変つて来ている点でございます。この点企業経営者の方々は、よく御認識下さいまして、新製品の創造、よりよい品質の生産、更にこれに加えて価格の安い品の生産（販売）と云つたふうに、競争原理の変化をよく御理解願つて今後諸対策を構じて戴きたいものだと私も考えます。

**中村**　では長時間いろいろありがとう存じました。

# 道路整備の現況と見通し

道路整備五カ年計画が滑り出してから本年度で三年目、いよいよピークにさしかかつた。この五年間に支出される事業費は、政府予算から八千一百億円、地方公共団体からの単独支出千九百億円、総額一兆円が見込まれている。このうち本年度の事業費は国家直轄分だけで千二百三十七億円で、昨年度に比べ約百億の増加となつており、一方、道路公団による有料道路の開設工事も昨年度までに約四十カ所を完成、引きつづき大車輪をかけているが、なにしろ粗悪な道路があまりにも多いとあつて、全国まさに全国いたるところ、道路工事で明け暮れているが、また、地方公共団体の投資額も年を追つてふえており、一方、道路公団による有料道路の開設工事も昨年度までに約四十カ所を完成、引きつづき大車輪をかけているが、なにしろ粗悪な道路があまりにも多いとあつて、全国各地からの〝道路改修を望む声〟は相変らずあとを絶たない。しかも道路整備五カ年計画が全部完成しても、まだまだ満足な状態にはいたらないといわれるが、一体、日本の道路整備の現状はどうなつているのか、そしてこんどの見通しは―。

## 経済発展も道路難〝ガン〟

いま、全国の道路のうち舗装された部分は、わずかに五%でしかない。東京、大阪の大都会でさえも、雨が降るたびに〝泥んこ道路〟と化するところが沢山ある。ましてや地方になると〝道路が泣いている〟といつた状態だ。部分的には立派に舗装された道路がつくられても、それにつながる道路が一向に改修されないとあつては、外出の楽しみも半減といつたところ。この点は政府とて百も承知だが、問題は資金である。国家も地方公共団体も、財政にゆとりがあれば、なにも苦労はしないというわけだが、それにしても過去の例をみると、一時しのぎの道路になんべんも金を注ぎ込むというケースを、いたるところで見かけてきた。

一方、交通量はウナギ上りにふえている。このことは自動車の流れだけをとらえてみても、うなづける。俗に全国で一日五台の割合で自動車（オートバイ、モペット、スクーターなど二輪車もふくむ）の走る数がふえているといわれるほどだから、道路の傷む率も戦前とは比べものにならないほど大きいといえる。こんな状況で、道路の狭隘化と損傷の解消が、いやが上にも切望されていると同時に、経済発展の見地からも道路難がガンとなつていることはいうまでもない。

そこで、おくればせながら三十三年度から道路整備五カ年計画が実施され、昨年二月には同計画の規模を拡大したわけだが、これが全部終つても、道路にまつわる悩みはまだまだ解消されない。五カ年計画達成後の舗装率は、約一三%、改良道路三〇%となる見込みだが、米、英、西独といつた外国の道路状況からみれば、やはり国際水準以下の道路整備状況だといわれる。西独では道路全体のうち現在六三%、米国では同三二%が舗装されているといわれ、残りの部分も改良工事をほどこし、全く野ざらし状態といつた道路は非常に少ないといわれる。

しかし予算とのかねあいであり、そのうえ台風や水害の多い日本の特殊事情をも考えれば、五カ年計画は限度いつぱいの線であるとの見方も多い。ともかくこの計画により、道路網のうち舗装の完了するものは一級国道が計画全体の六三%、二級国道で二五%、都道府県道で七%という見通しだ。また高速自動車道路も、計画のなかに織込まれているほか、道路公団の管轄で都会地には駐車場もいくつか設置される。

これまで道路整備に支出された額は三十三年度が七百十三億円、三十四年度が千百三十九億円（ただし国家直轄分）となつており、本年度は冒頭にふれたとおり千二百三十七億円。このうち二百四十四億円は特別会計支出で、外路事業費（市郊外の道路事業）となつている。道路工事といつても、改良工事、舗装工事、橋梁工事のほか維持管



理工事、新設工事に分けられる。本年度の国道工事関係についてみると、改良工事費が四百三十億円橋梁工事費百九十億円、舗装工事費百九十三億円、維持費十九億円の予算が組まれている。また、すでに舗装工事の進んでいるもの、完成したもののなかから主なものを拾うと、国道一号線（東京―大阪間）同二号線（大阪―門司間）第一阪神などがあり、国道二号線についてみると、完成予定は三十六年度末となつている。

一方道路公団の本年度の事業計画によると新らたに十道路、一駐車場の開設工事を進めている。これらの道路はいずれも有料道路で神戸―明石間（全長四千九百四十メートル、工事総額十三億二千万円）、九州横断（四万一千七百七十メートル、十三億円）、高知―徳島間（二千百メートル、五億八千万円）、船舶―千葉間（二万メートル、五十五億円）、天草連絡（八千三百五十六メートル、二十二億円）、伊勢（三千八百八十メートル三億一千万円）、榛名（一万一千百メートル、四億五千万円）、白浜（六千二百六十五メートル、五億四千万円）大山（一万三千十メートル、四億五千万円）、伊豆（十七億円、の十道路となつている。

また駐車場として新らたに工事にとりかかるのは大阪長川駐車場これまで道路公団が計画し、完成した有料道路は横浜新道、京葉道路、北九州道路など約四十。それに日比谷駐車場などである。有料道路といつても、使用料はまちまちだが、だいたい百円前後が多く横浜新道は百十円高いところになると関門トンネルの七百円安いところで湘南道路の五千円など、有料だけに道路としては立派なもの自動車の走行距離の短縮に効果をもたらしている。しかし公団側では有料道路があちこちにできても、一級国道、県道の整備がもつと進捗してからでないと、走行距離の短距離の短縮に本格的な効果は上がらない」といつているそれはともかく、有料道路の開設を望む声はかなり多いようで道路公団への陳情もだいぶあるという公団としてはこれらの要望を参考にするがやはりなんといつても採算に合う、合わないが先決問題でその線に沿つて決定するわけだ。

国家の直轄工事にしろ、道路公団の管轄にしろ、実際の工事担当者は、もちろん土建業者に行なわせるわけだから、業者にしてみれば道路整備五カ年計画こそ、まさに〝福の神〟といつたところ。しかも同計画と並行して下水道整備五カ年計画のほか本年度からは東海道新幹線計画治山・治水十カ年計画が実施され、いまでは建築よりも〝土木ブーム〟の方がスケールも大きく、いろいろ話題を賑わしている。これまで建築部門の比率が高かつた大企業が、最近、土木部門へ積極進出してきたのも自然の成行きであろう。またセメント、建設機械といつたメーカーも、道路整備を中心とする公共事業費の増大で、ブームの仲間入りをしている。さし当り、これら業者間で話題を呼んでいるものに名神高速道路がある。高速道路建設計画中のもので最も早く具体化したのが名神高速道路で、その工事費用は総額で七百九十三億円。このために用いる建設機械の動員数だけでも、大変なもので、ブルドーザー四百二十台、スクレーパー八十台、タイヤローラー八十台、ショベル百二十台、バツチャープラント六十台、アスファルトフィニツシャー五台などとなつている。

ところで、道路輸送の見通しはどんな具合であろうか。この点は道路整備と重要な関連を持つていることはいうまでもない。建設省は道路整備五カ年計画を進めるに当り、三十三年度から三十七年度にわたる計画期間中の道路輸送見通しを、年平均一〇%―一五%の増加率と踏んだようである。それによると三十三年度のわが国のトラツク輸送量は八十八億トン、バス輸送量三百十三億人、乗用車輸送量五十六億人だつたのが、三十七年度にはトラツク百五十五億トン、バス五百六十億人、乗用車百三十億人に達するものとみているわけで、この間、年平均一五%の増加率を想定しているのが乗用車ということになる。

次に輸送構造が、こんごどのように変化していくかも、あらかじめ頭に描いておかなければならない。もちろん、この点も計算に入れてある。それによると昭和五十年ごろの貨物輸送は、鉄道四四%、水路三四%、道路二二%にそれぞれ依存するものと想定している。しかし西欧諸国の場合でみると、一九五四年（昭和二十九年）で、すでに鉄道五二%、道路三四%、水路一四%の比率となつている。つまり、日本の輸送構造では、かなりの違いをみせていることがわかる。西欧諸国ではコンテナーライゼーション（戸口から戸口への輸送方式）が普及しており、道路輸送が産業構造の一つの基礎になつている。この点、日本の特殊事情とにらみ合わせれば、簡単には西欧なみの方式に持つていくというわけにもいかないが、いずれにしろ道路整備は、その国の文化、経済の尺度をはかる重大なポイントとなるわけだ。

現実問題として道路への輸送依存度が低いための経済的なマイナスは大きい。またごく一般的に考えてみても、自動車の数はますますふえる一方なのに、道路整備がそれにともなわないとあつては、いたづらに交通地獄の狂想曲をかき立てるばかりである。しかし道路整備は文字どおりの大事業で、やはり〝百年の大計〟のつもりで取組まねばならない問題だ。それにしても道路整備五カ年計画によつて、国民全般の道路愛護的な協調態勢を盛り上がらせることも、一つの重要な政策として望まれているところだ。

またこれから四年後には東京でオリンピック大会がひらかれるとあつて、道路整備はいやが上にも拍車をかけられている。このため政府の方針としても、オリンピックにそなえての道路整備を重点としていることはいうまでもない。あれこれ問題点をさぐればきりがないが、なかでも最も難事業的な色彩が濃いのは高速自動車道である。ようやく名神高速道路だけが、五カ年計画の期間中に一応の完成をみるところまでこぎつけたものの、中央道などは計画期間後でないと誕生しないようだ。

解説

# 売掛金の回収は

## 経営者自身で粘強く「足を使いましょう」

売掛金の回収が長びくと不良貸しから遂には焦付きとなり元も子も無くす結果になつてしまいます。回収困難な兆が少しでも見えたら一刻も早く手を打ち骨惜みせず、経営者自身が事にあたるのが貸倒れ防止のコツであります。

売上をふやし、消費者の便宜を考えた場合掛売の実施は不可避であります。しかし、一度不良貸となつた売掛代金の回収ほど困難なものはなく、それを放置すると経営上にも重大なる支障を来すことは必至であります。以下、売掛金回収の秘訣を公開し、掛売管理の完璧を期すための参考に供することにしましょう。

放置したり間(ま)をおくことによつて回収は増々不能に陥ります。

### 顧客の選択を誤るな

掛売販売は、売上増進のための有効な一手段として殆んどの業種において採用している方法ですが、代金の回収が順調にいかないと資金の固定化を招き、さらに最悪の場合は、貸倒れの損失により経営上のつまづきとならないとも限りません。しかし、同業者間における販売競争が次第に激化しつつある現在において、多少の危険は伴うとしても販売促進の手段としてこれをとりあげなければならないのが現状であります。とくに値のはる高級品の場合、掛売はむしろ常識であり、それだけに売掛金の回収には一段の努力を必要とします。

まず掛売の利点と考えられる点をあげてみましょう。

(1) 掛売販売を行えば反覆して取引してもらえる可能性がある。つまり固定客の獲得が容易となる。

(2) 関連販売による売上の増進が期待できる。

(3) よい顧客層を獲得することができる。

(4) 販売のための条件として価額より品質が問題となる。

その他、何か買いたいというはつきりした意図がなく、漠然として入つてきた顧客を常得意とすることも可能であり、かつ、試用販売という形で商品の送付も行えますから、苦情があつた場合の処理も返品その他比較的スムースに行われるーという点なども利点のうちに数えられます。

一方、顧客としても、現金買いより便利であるところから買上を多くすることができる等の点もあつて、掛売り制度はますます普及される傾向にありますが、前述したとおり、掛売はその代金が完全に回収されてはじめて完結するのであつて、これが思うようでないときは、資金ぐりの渋滞を来し、商店にとつて極めて不利な状態に追い込まれることになります。そこで掛売りによつて販売促進をはかるとともに、確実にその代金を回収する必要に迫られるわけですが、不良貸の多くはその殆んどが単に売上高の増進にばかり目がくらんで別段の計画もなく安易な掛売をした結果によるものであり、代金の回収を確実に行うためには、まずもつて顧客についての充分な調査と慎重な選択をする必要があります。

一たん不良貸を出してしまうと、その回収ほどムズかしいものはありません。何とかして、前の掛金を回収しようとすれば、さらに新らしく販売もしなければならず、掛売の額が増える一方といつた悪循環を来すこともあり、小資本で経営されている商店などは掛売に手を出したばかりに非常な経営の危機にさらされることも少くありません。

### 従業員任せは間違いのもと

次にこのムズかしい売掛金の回収を円滑に行うにはどのような手段があるか考えてみましょう。

まず、商店側の犯しやすい回収不良になる原因として次のような事項をあげることができます。

(1) 従業員が回収に熱心のあまり、取引先の感情を害するような言動にでた場合

(2) 集金一切を任されている従業員のいつわりの報告による場合(実際には回収ズミとなつている)

(3) 販売員が押売りをしたため思うような集金のできない場合

以上はいずれも掛売の処理一切を従業員任せにして、経営者がその実情を知らないでいる結果起りやすいことです。とくに(2)の場合などは実際には集金していながら係りが着服して店に報告をせず、あるいはいつわつた報告をしている。店ではその真相を知らぬから得意先が悪いものと勘違いをしている始末です。



この不仕末は店主がまず反省すべきであります。

この種の従業員の不正防止策としては、入金の都度相手方へ必ず入金通知を出し、それと同時に残高を明りようにして先方の参考に資することです。その一つの文例を次に掲げます。

毎度御引立を頂きましてありがとう御座います。今回の御入金により、当方の帳簿は下記のとおりとなりました。もし、間違つておりましたら恐縮でございますが、折返し御通知下さいますようお願いします。

こうしておけば従業員の不正防止に役立つばかりでなく、当方の誠意のほども先方に通ずることになつて、次回の集金も支障なくその目的を達することができます。

### 人を変えて集金せよ

これまで比較的順調であつた取引先が急に支払が悪くなつたような場合は集金人を変えるか、経営者自らが集金に行くようにし、その理由を確かめる必要があります。前述の(1)の場合のように集金に行つた者が先方の感情を害してその後立寄つていないとか、その集金人には絶対に支払わないーとまで感情的にコジれている場合などがよくあるからです。こうした場合は、人を変えて集金することによつて簡単に解決することができるものです。

販売員が押売をしたところなので集金に往けず、会社のほうには「何回行つても払つてくれない」という報告をするといつたケースもよくあるものです。これも、人を変えるか責任者自ら出向いてみることによつてその真相が判明し適切なテを打つこともできましよう。

### 粘り強く努力せよ

次は、回収遅延の原因が顧客側にある場合として、支払能力に欠けている場合がまず考えられます。これにもまたいろいろな原因があつて、病気の災難、商売不振、なかには倒産一歩手前にある場合もあります。即ち、支払う意志はあつてもカネの都合がつきかねるというのがいちばん困る相手です。こうした相手には怒つてみても仕方がありませんから、支払う意志のある限り、必ず支払つてくれるものと考えて根気よく訪問を続けることです。今日は都合が悪いと断わられたら、それではいつ伺つたらいいでしようか?と先方の都合をきくようにします。支払能力がないとみて軽蔑して不満を色にあらわしたり、乱暴な口を利くのは慎むべきです。相手はあくまでもお客さまなのですから少しぐらい世話がやけてもすぐに言動にあらわすような軽卒なことをせず、根気よく、あわてないで少しズツでも回収するよう努力する心掛けがなければなりません。先方の話もよくきかないうちから、これは取れそうもないと早合点して粗暴な振舞に及べば、回収できるものまで回収できない状態に追いやつてしまうことになります。

### 次回の約束の証拠をもつて帰ること

資産も相当あり、十分な支払能力を持つていながら支払うのか支払わないのか全く回収に手数のかかる相手がよくあるものです。このような相手に対してノンビリ構えていたのではいつ回収が完了するのか分つたものではありません。その積りで「相手に支払能力は十分あるのだから必ずもらえないはずはない」と最後まで集金にネバリ抜くことが肝要です。ただし、この場合「後で来てくれ」「ハイそうですかーでは何回くり返しても同じことですから、次のような点に特に注意して相手を言い脱れを封じてゆく配慮が必要です。

(1) たとえ集金できなくとも、そのまま帰らずに、必ず「それでは次はいつお伺いしたらよろしいでしようか」と先方の都合次回を確め、その日時を約束してくること。

(2) できれば約束手形か小切手にしてもらうことそれができなければ約束を証拠として残しておくために次回訪問の日時を書いた紙片にサインをもらつてくること。

(3) 約束した日には必ず訪問すること。約束をした日に来ないから、今日はダメだとジラされる例が多い。

### 誠意のない場合は法的手段で

相手に支払に対する誠意の認められない場合は法律手段に訴えることもできます。最も簡単なのが裁判所に「支払命令」の申請をすることですが、先方が二適間内に異議申立をすると、効力がなくなるのであまり期待はできません。この異議申立は口頭でもよいことになつております。しかし、一応はこのような手段をとる必要もありましよう

右の手続は、裁判所前などにある代書所に依頼すればすべての手続をしてくれます。

即ち、何年何月何日にいくらの商品を売つたが未だに支払を受けていないから、支払命令を出してほしいーという内容の申請書を出すわけです。要する費用は次の割合で印紙を添付します。

金額十万円まで　その金額の分一
〃　十万円～五十万円まで　〃　七厘
〃　五十万円以上　〃　五厘

裁判所では、この申請に基いて「支払命令」を出しますが、これに対する相手方の異議の申立のない場合は裁判所が仮執行の宣言をしてくれますか

ら、それに基いて差押えをすることができます。

**調停裁判**

このほかに「調停裁判」の制度があることは周知の通りであります。調停裁判とは、調停員が双方の間に立つて解決の労をとつてくれることで、その依頼は別にムズかしい手続を必要としません。即ち、調停員に事情の説明をして依頼すればよいのです。調停が成立すれば、裁判上の確定判決と同様の効力を発揮することになりますが、相手が調停に応ぜず、妥協点が見出せないようなら、強制力がないので、相手が悪質の場合はその効果も期待できないものとなります。

**訴訟はむしろ不得策**

最後に正式の訴訟を起すというテもありますが、訴訟も相手が悪いときは長期にわたることを覚悟しなければならず、費用のかかることでもあり得策とはいえません。結局、商売上の不良債権については、裁判制度を利用するという強硬手段をとらないで根気よく取り立てることをまず考えるべきであります。とくに小額の場合には正式の裁判でたとえ解決が付いたところでアブハチとらずの結果に終ることが多いものですから、あらかじめ充分考慮したうえで処置を決定すべきです。それをいきなり法的手段に訴えたりすると費用や時間的の損失が莫大なものとなり、裁判沙汰になどしないほうがよかつたと後で悔むようなことにもなりかねません。

**実施前に検討すべき事項**

販売促進、売上増進のために行つた掛売が、最後に貸倒れとなつたのでは全く諦められないことですが、自分のほうに落度があつた場合はもちろん、先方にひつかけられた場合も、ある程度で見切りをつけないと、回収に使う努力と費用を浪費するだけで損失の上塗りをすることになります。掛売を実施するに先だつて掛売のもつ欠点をよく弁えてかかることの必要なのは改めていうまでもありませんが、さしあたつて、次の事項だけは是非とも検討する必要があります。

㈠ 同業との競争状態（好むと好まざるにかかわらず販売競争に打ち勝つために掛売を採用しなければならない場合がある。最近ではこの傾向がますます顕著になりつつある）

㈡ 主として対象となる顧客層の買物慣習。つまり買物の都度支払うより、一定の期間を区切り、一括して支払うことを便利とする顧客層のあることである。（収入が定期的であるサラリーマン、賃金労働者、または高級住宅地のお得意等は、月末に一括して支払うのが便利であり、その大部分が掛売を希望しております。）

㈢ 取扱商品の種類。一度に代金支払がムズかしい買廻品、たとえばテレビ、電気冷蔵庫、電気洗濯機、カメラ、自動車など。その他食料品、新聞、雑誌などのような最寄品。

**掛売の限界点**

掛売りから代金回収の行われるまではそれだけの資金が固定化することになります。

したがつて運転資本のうち、どの程度までは売掛金による固定化があつても経営に支障を来さないかについてあらかじめ充分検討してみる必要があります。いいかえれば掛売の限界についてあらかじめ一定の基準を設けておくことです。

**売掛金回転率**

商品に投下した資本の効率は「商品回転率」によつてあらわされますが、売掛金に投下した資本の効率は「売掛金回転率」によつて検討されます。この比率が売掛金管理のポイントをなすものであり重要視されており、次のようにして算出します。

$$\text{売掛金回転率} = \frac{\text{売掛金年額}}{\text{売掛金平均残高}}$$

売掛金回転率を向上させ、売掛金に投下した資本の効率を大きくするためには売上高の増加分に対する売掛金の平均残高をできる限り少なくすることです。つまり売掛金の回収に努力する必要があるーということになるわけです。

いずれにしても厳重な顧客の信用調査を行うことによつて合理的な掛売管理を実施するとともに、代金の回収には最も意を用い、確実な方法を採用するようにしなければなりません。回収成績は、次のようにして判断されます。

$$\text{回収比率} = \frac{\text{売掛金回収額}}{\text{売上高}} \times 160\%$$

なお、掛売上高の年額が、現金売上高と区分できないときは、売上高総額によつて計算することもできます。

**業種別にみた回収比率**

以上述べたように掛売を実施するに当つては売掛金の回収に最大限の努力を惜しむべきではありませんが、掛売の性質上若干の貸倒損失の発生するのは免れないところです。前述したとおり、売掛残金を深追いして、余分な経費と労力を費すと反つて採算がとれないことになります。

だいたい業界にはそれぞれ平均比率というものがありますから、これに比較して、掛売の回収状態がいいか悪いかを判断し、少しでもこの比率を小さくするため回収の確実を期すべきであります。



# 送りがなのつけ方

## 【通　則】

### 第1　詞　動

1　動詞はその活用語尾を送る。

（例）書く　読む　生きる　考える

ただし、つぎの語は活用語尾の前の音節から送る

表わす　表われる　現わす　現われる
著わす　著われる　行なう　脅かす
断わる　賜わる　群がる　和らげる

2　活用しない部分に他の動詞の活用形またはそれに准ずるものを含む動詞は、その含まれているものの語尾から送る。

（例）動かす（動く）　照らす（照る）
及ぼす（及ぶ）　積もる（積む）　聞こえる（聞く）　浮かぶ（浮く）　向かう（向く）
語らう（語る）　計らう（計る）　起こす・起こる（起きる）　終る（終える）
悔やむ（悔いる）　定まる（定める）

ただし、つぎの語は含まれているものの語尾を送らない。

押さえる（押す）　捕える（捕る）

3　活用しない部分に形容詞の語幹を含む動詞は、その含まれているもの以外の部分を送る。語幹が「し」で終わるものは「し」から送る。

（例）近づく　遠のく　重んじる　赤らめる
怪しむ　悲しむ　苦しがる

4　活用しない部分に形容動詞の語幹またはその一部を含む動詞は、その形容動詞の送りがなから送る。

（例）確かめる　暖まる　静める　異なる

5　活用しない部分に名詞を含む動詞は、その含まれているもの以外の部分を送る。

（例）色づく　傷つける　黄ばむ　先んじる　指さす　春めく　横たわる

6　動詞と動詞とが結びついた複合動詞は、前のにもあとのにも送りがなをつける。

（例）移り変わる　思い出す　流れ込む　譲り渡す

ただし、誤読・難読のおそれのないものは、かつこの中に示したように送りがなを省いてもよい。

（例）打ち切る（打切る）　差し上げる（差上げる）　取り扱う（取扱う）　引き受ける（引受ける）　受け取る（受取る）　繰り返す（繰返す）　乗り換える（乗換える）　割り当てる（割当てる）

【備考】「呼びかける」「払いもどす」のようにあとの動詞をかなで書く場合には、前の動詞の送りがなを省かない。

### 第2　形容詞

7　形容はその活用語尾を送る。語幹が「し」で終わるものは「し」から送る

（例）暑い　白い　高い　若い　新しい　美しい　苦しい　珍しい

ただし、つぎの語は活用語尾の前の音節から送る。

明るい　危うい　大きい　少ない　小さい　冷たい　平たい

8　活用しない部分に他の形容詞の語幹を含む形容詞はその含まれているもの以外の部分を送る。

（例）重たい　憎らしい　古めかしい

9　活用しない部分に動詞の活用形またはそれに准ずるものを含む形容詞は、その含まれているものの語尾から送る。

（例）勇ましい　輝かしい　頼もしい　喜ばしい　恐ろしい

ただし、つぎの語は含まれているものの語尾を送らない。

荒い　悔しい　恋しい

10　活用しない部分に形容詞の語幹を含む形容詞は、の形容動詞の送りがなから送る。

（例）暖かい　細かい　柔らかい　愚かしい

11　動詞と形容詞とが結びついた複合形容詞はその動詞にも形容詞にも送りがなをつける。

（例）聞き苦しい　待ち遠しい

### 第3　形容動詞

12　形容動詞はその活用語尾を送る。

（例）積極的だ

13　活用語尾の前に「た」「ら」「か」「やか」「らか」を含む形容詞は、これらのかなから送る。

（例）新ただ　平らだ　静かだ　確かだ　穏やかだ　健やかだ　明らかだ　朗らかだ

14　活用しない部分に形容詞の語幹を含む形容動詞は、その含まれているもの以外の部分を送る。語幹が「じ」で終わるものは「じ」から送る。

（例）清らかだ　高らかだ　同じだ

15　活用しない部分は動詞の活用形またはそれに准ずるものを含む形容動詞は、その含まれているものの語尾から送る。

（例）切れ切れだ　晴れやかだ　冷やかだ

### 第4　名　詞

16　名詞（活用語から転じたと感じられなくなつた名詞を含む）は、送りがなをつけない。

（例）山　春　桜　湖　鶏　扇　頂　帯　趣　畳　隣

ただし、つぎの語は最後の一音節のかなを送る。

哀れ　後ろ　幸い　互い　半ば　情け

## 私の店の信条



「親　切」、「丁　寧」

五条市　株式会社 山本本家（酒造）

山本隆一

斜め　誉れ　災い

17　活用語から転じた感じの明らかな名詞は、その活用語の送りがなをつける。

（例）動き　戦い　残り　苦しみ　遠く　近く

ただし①誤読・難読のおそれのないものは、かつこ中に示したように送りがなを省いてもよい。

（例）現わ　れ（現れ）行な　い（行い）断わり（断り）聞こえ（聞え）向かい（向い）起こり（起り）終わり（終り）代わり（代り）

②　慣用が固定していると認められるつぎの語は、送りがなをつけない。

組　恋　次　富　恥　舞　巻　卸　話　光　雇　志

18　語幹の一部から送る形容詞の語幹に「さ」「み」「げ」などがついて名詞になつているものは語幹のその部分を送る。

（例）大きさ　正しさ　明るみ　惜しげ

19　活用語を含む複合名詞は、その活用語の送りかなをつける。

（例）心構え　日延べ　物知り　山登り　教え子　考え方　続き物　包み紙　大写し　長生き　早起き　歩み寄り　見送り　読み書き

ただし、誤読・難読のおそれのないものは、かつこの中に示したように送りがなを省いてもよい。

（例）綱引き（綱引）帯止め（帯止）気持ち（気持）封切り（封切）金詰まり（金詰り）心当たり（心当り）身代わり（身代り）大向こう（大向う）編み物（編物）受け身（受身）掛け図（掛図）死に時（死時）合わせ鏡（合せ鏡）打ち切り（打切り）売り出し（売出し）落ち着き（落着き）申し込み（申込み）取り締まり（取締り）果たし合い（果し合い）向かい合わせ（向い合せ）書き入れ時（書入れ時）切り抜き帳（切抜き帳）呼び出し電話（呼出し電話）打ち合わせ会（打合せ会）

【備考】「置きみやげ」「払いもどし」のようにあとの部分をかなで書く場合には、前の動詞の送りがなを省かない。

20　慣用が男定していると認められるつぎのような語は、送りがなをつけなさい。

（例）献立　座敷　…係（進行係）　関取　手当　頭取　仲買　場合　番付　日付　歩合　物語　洵割　屋敷　夕立　両替　…割（二割）　小包　植木　織物　係員　切手　切符　消印　立場　建物　請負　受付　受取　書留　組合　試合　踏切　振替　割合　割引　浮世絵　貸付金　借入金　繰越金　小売商　仕立物　積立金　取扱所　取締役　取次店　取引所　乗換駅　乗組員　引受人　代金引換　振出人　待合室　見積書　申込書

21　数を数える語尾の「つ」は送る。

（例）一つ　二つ　三つ

## 第5　代名詞

22　代名詞は送りがなをつけない。

（例）私　君　彼　彼女　何

## 第6　副詞・接続詞

【備考】代名詞はなるべくかなづきにする。

23　副詞は最後の一音節を送る。

（例）必ず　少し　再び　全く　最もただし、つぎの語はその前の音節から送る。

直ちに

24　他の副詞を含む副詞は、含まれている副詞の送りがなから送る。

（例）必ずしも　少しは

25　名詞を含む副詞は、その名詞の送りがなから送る。

（例）幸いに　互いに　斜めに

26　活用語を含む副詞は、その活用語の送りがなから送る。

（例）絶えず　決して　少なくとも　大いに

【備考】副詞・接続詞はなるべくかな書きにする。

【注意】表に記入したり、記号的に用いたりする場合には「晴（れ）曇（り）問（い）答（え）終（わり）生（まれ）押（す）」のように、かつこの中の送りがなを省いてもよい。



# これが一覧制報告制度

企業活動が広範になり、仕事の量が増大してくると、上にたつ管理者は、日常の部下の仕事を絶えずチエツクして、適切な指示を与えることが、なかなかむずかしい。ましてや、部厚い日報や月報などに眼を通すヒマもない。しかし管理者は部下の仕事の様子が、どんになつているかの場告を

## 部下の仕事の進行ぶりが一目でわかる

うけ、その動きを絶えず、早くキャツチしなければならない。

本州製紙では、フランスで行なわれるという一覧制報告制度を採用し、部下の業務をグラフ化することにより、一目で掌握できるようにして効果をあげている。一覧制報告制度というのば、部下の各業務を点数制であらわし、グラフ化して、これを毎日作成、上長に提出、上長は、これを見ることによつて、簡単に、迅速に、その状況をつかめるというしくみである。

この制度は、フランスで盛んに採用されているといわれる。同社のそれまでの報告は電話、口頭などが主で、思うような報告制度がとられていなかつた。何か簡単で、誰にもわかりやすいものはないかと検討していた時、ある雑誌でこの制度のあることを知り、企画室が、これを検討し、昨年春から全社的にも実施したものである。

報告書は、各部課の所属員の名前と、各自の業務項目が書いてありその横に0、1、2、3、4の数字であらわされるワクが書いてある。この0から4までの数字が、報告書の大きな意味をもつているわけだ。

### 0なら順調、4はもう絶望

すなわち、4、1は、仕事が大体順調に進んでおり、ほとんど何らの処置をほどこす必要もないことをあらわし、2～4は、要注意の段階で、4の段階ともなれば、最終的ね段階というわけだ。

**（0の段階）**＝順調で正常な状態で、少しの遅れも、支障も、事故も、クレームもない状態。見とおしもよく、現在および近い将来に不安や障害がない。予定通りに完全に事が進んでおり、品質も数量も支出支払も、受取りも納入も、出動も健康も、まつたく文句ない……といつた万事がうまくいつている状態。

**（1の段階）**＝ほとんど正常に近い状態だが、ごくわずかのくいちがいがみられる状態。多少の遅れ、欠かん、不備があるにはあるが、会社全体の生産や、他の部門、あるいは社外には影響ない。ごく簡単なやり方、あるいは手をうつことによつて、容易に正常にもどる……といつた状態。

**（2の段階）**＝これは1・0段階を通りこし、会社内の他部門や社外の納入先、仕入先、一般大衆などになんらかの悪い影響を与える……といつた状態

**（3の段階）**＝急いでなんらかの対策や措置を講じないと、悪い結果がでてくる……といつた重大な段階の状態。

**（4の段階）**＝最後的な段階で、もうどうにもならない。完全な失敗、停止、ゼロ……といつた状態。

### 担当者→課長→部長→社長

この報告書の書き方は、各業務の担当者が、毎朝、自分の仕事の進み方、状況を判断して、青鉛筆で該当する数字のところに○をつけ報告者（課ならば課長）に提出するわけだ。

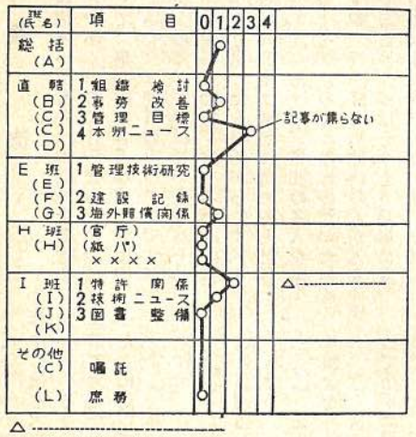
報告者は部下が各業務に○をつけたところを結び、自分が掌握する部下、全体の評価をして、上長に報告書として提出する。いわゆる、この○印を結びつけたグラフが、0から1の段階になつておれば、管理は安心して部下にまかしておけるが、3、4になつておれば、何らかの手を打たなければならない。

管理者はこの報告書をみれば、一目で部課の仕事の進み方や、内容状況を知ると同時に、適切な管理ができるというわけだ。

この報告制度を採用するには、次のことがその前提条件となるという。①その職場の組織図②職場各自の業務分担表③職場員各自の業務分担表④職場員各自の毎月の業務計画表。

### 報告書の例

企画室第三部業務報告（　月　日）



でとくこの中に、各自の業務分担にもとづく毎月の業務計画表がつくられないと、この報告も死んでしまう。

それでは、ここで企画室第三部の報告書を具体的にみてみよう。報告書は上の図にあるような簡単なもの。企画室第三部の業務は、大きくわけて五つに分けられ、各グループの仕事は、それぞれ各担当者がいて、次のように、その業務内容を個条書に報告書で分けられている。

直轄＝①組織検討②事務改善③管理目標㊙本州ニュース。E班＝①管理技術研究②建設記録③海外賠償関係。H班＝官庁、紙パ。I班＝①特許関係②技術ニュース③図書整備。その他＝庶務。

毎朝これら業務の担当者は、自分たちの仕事の様子を評価して、それに該当するところに○印をつける。これが2、3、4、といったときは、その理由や状況を余白に書き入れる。第三部の責任者は、これをみて、その時に応じた対策を講じ総括で全体を評価、簡単な説明をつけ、企画室長に提出、社長にまでこれがとどくしくみだ。同社では、この報告書を、本社では各部の課長は部長に、部長は社長に提出。また企画室などのゼネラル・スタッフは直接社長に提出する。工場では、社長は課長に、課長は部長に、部長は工場長に、工場長は社長に提出する。

同社の報告制度は、全面的にこの一覧制に切りかえたわけではない。従来からあった日報や月報による報告も、そのまま平行的に行なわれている。

この一覧制の報告制度は、大筋や大局をみる上では、これで十分だというわけである。いわば新聞の見出しとでもいえるもので、それ以上細かく知りたかったり、対策を講ずる必要のある場合にはくわしく書いた報告書を見たり、業務担当の本人から直接聞けばよい。また、この業務の評価をA、B、Cなどの記号であらわすのは、この数字を累積することによつて、一つの意味をもつているからだという。例えば一つの報告書に十項目あつた場合、全部が0なら合計0ということになり、全然、心配はないが、これが5や6になれば、その報告書を提出した部課が、一つの要注意と判定することになるからだ。

## 規　律

規律というものは本来は上のものがとやかくいつて守らせるものではなくて、集団内の各人が自主的に守つていくべき性質のものなのです。

というのは、規律は初め集団がその秩序を保ち、団結を強めるために皆がつくり出したものだからです。すなわち、規律は集団に属する人たちが皆で作りあげた、集団の各人を結びつけるタガのようなものだつたのですが、時が経ち集団内の人が入変つてもこのタガはそうそう簡単に変えることができないために、一部の人達には自分達が作つたものではなくおしつけられたものということから強い圧迫感をおぼえさせるような存在と変つてゆきそれがしまいには今日のように規律は守らされるものという概念を人々に持たせるようになつてしまつたのです。

規律というものはこんなものなのですから、規律を本当によく守らせるためには、皆の考えで規律を作りなおすことが一番良い訳ですが、これは実際には不可能なことが多いので、その代わりとして、皆が納得のいくようにすべての規律をよく周知させるとともに、不必要になつた規律はなくし、また必要となつた規律は皆で作り上げるということに常に気を配らなければなりません。

規律を守らせるためには、以上のことが第一原則ですが、このほかにまだいくつかの原則があります。その中で最も大事なものは、集団の志気を高めるということです。これは非常に大切なもので、よく規律を破つた者に対しては

（イ）罰することよりも直してやれ

（ロ）よく調べて本当に罰することが適当といえるもの以外は罰するな

（ハ）罰する前に異議を申立てる機会を与えなければならない。

（ニ）罰する場合は理由を明示して公平に罰しなければならない。

（ホ）一つのことで二重に罰するようなことをしてはならない。

などの注意がなされているのも、罰によつて志気の低下を防ぐためです。

なお、志気と規律の関係をよく示す一つの例を説明しますと昔からよく「軍規の厳正な軍隊は強い」ということがいわれていますが、何故こんな関係があるかというと、強い軍隊は志気が高いものであり、また志気が高いものは規律をよく守るという関係があるからで、規律を守らせるためには志気を高くすることが重要なことをよく物語つています。

以上のことから判るように規律というものは集団の志気や団結と大きく結びついているものですから規律が守られない場合はどこに欠陥があるかをきわめて早く対策をたてることが必要なわけです。

使い方の人



# 主なる会議所の事業報告

## 新入店員の激励会

今春、中学や高校を卒業して県内の商店に新しく就職入店し、社会人としての第一歩をふみ出す新卒生の門出を祝い、又将来、良い商店従業員になる様多くの希望に満ちた若人たちを励ます為に、去る四月六日（水曜日）午後一時より、当所三階大ホールで、新入店員の「入店激励会」を開催、この日集まつた少年少女たちは、九州方面を始め、県内山間部の就職者、合せて五十五名が参加し先ず、当所吉川会頭が最近の就職傾向を述べられ、「あなた達は、商業が、生産者と消費者との間を結びつける重要な仕事であるということを自覚して、商業の第一線で元気に活躍していただきたい」と歓迎の言葉を述べられた後、奈良県商工課竹田課長補佐、奈良県職業安定課松村係長より、それぞれ激励の言葉が送られ、更に使用者を代表して当所商業小売部会長橋本蔵治氏が、お礼の言葉をのべられ、会頭の心づくしの粗品を当所中村専務理事より送られ、引続いて、同専務理事から「あなたはお店の代表者」と題して約四十分店員としての心得をさとされ、日本商工会議所製作のスライド「店員の一日」を上映熱心に鑑賞、深い感銘を受けて盛会裡に終了した。



尚お祝の紅白まんじうを御土産に新入店員一行は閉会後観光バスにのりこみ花吹雪を浴びつつ奈良公園を見物、新しい有意義な半日を送つた。

## 店員学校の開設

商店経営の目的は〝商品を売る〟ということはいうまでもないことでありますが、この商品を売るということに直接最も大きな役割を果している人、即ち店員さんの態度、技術がお店の繁栄をもたらす源です。しかしながら、これら販売員に関する教育、訓練は思うにまかせず、これという手段も構ぜられていないまま販売に従事させておられる所が多い様に思います。これらの難点を打開する事を目的に店員学校を開校致しました。

開校期間は四月二十一日から五日間とし、広く県内各地から三十五名が参加して、各受講者の熱心な態度と講師各位の適切なる指導の下に多大の成果を上げ得る事が出来ました、ここにその概略を集録してみます。

○第一日目　四月二十一日（木曜日）受講者三十五名

定刻十時開校、先づ県商工課磯野課長より、終日まで欠席しない様にとの開校の言葉があり、続いて当所中村専務理事が〝店員の心構え〟と題して商店はお客の欲望をみたすものでなければならず、各人はお客と共に存在していることを念頭において、熱意・意誠・創意の三意を持つて信頼される人になつてほしいと詳細に説明されて十二時に閉校。

○第二日目（金曜日）　出席三十三名

十時より県商工課小松係長の買物の傾向と応接の仕方について、続いて現代の四マス（マスプロ、マスコミ、マスセル、マスコン）の説明と併せて店員がどのような態度で客に接すべきかの説明があり十二時に終了。

三十四名

○第三日目（土曜日）　出席定刻より、県商工課繁田氏の商店の陳列及び配置の仕方について、スライド映写による模範的陳列と配置の説明があり十一時三十分終了。

○第四日目　四月二十五日（月曜日）出席者三十一名

## 出社前のひととき



西洋趣味一辺倒を脱却して、多年親しんだピアノから三味線に興味を持ち始めた妻を相手に、趣味の生活を実行すべく習い始めた唄と糸とで、夫唱婦絃、開化天皇御陵へ参拝。私の出社前のひとときです。

三栄相互銀行
社長　野村萬作

本日のみ一日受講者を認め計四十名
定刻十時より阪急百貨店サービス係中西浪子氏の包装と進物の知識と技術の講演があり続いて包装の仕方の実習があり、懇切なる指導のもとに受講者一同熱心に各自の包装につき研究し午前の部を終了しました。
午後の部は当所心づくしの中食の後一時より阪急百貨店教養課長小路福松氏の接客用語と電話の応接についての講演があり四時終了。

○第五回目　四月二十六日（火曜日）　出席二十七名
定刻十時より県商工課小松係長の商店の経営管理についての説明の後次いで購売心の七段階についての説明の後店員学校についてのアンケートを行い、その結果を要約しますと全受講者から非常に有意義だつたとの解答を得る事が出来、中食後、懇談会を行い五日間にわたつて開校された店員学校を無事終了しました。

## 福利施設

### 人の使い方

米国の求人広告をみると〝わが社に来ると夏には海水浴をたのしめる社員専用の海の家がある。仍らいた余暇は十分楽しめるよーのできる山の家がある。仍らいた余暇は十分楽しめるようになつているのだからわが社に志望しなさい〟といつたものが相当数ある。
これをみたら日本の企業で働く人達は「なんだ、海の家や山の家などなにも珍らしくはないのに」と感じることと思うが、これは日本の企業では福利厚生の施設や制度が割合と行きとどいているからである。
このことは大いに喜ばしいことなのであるが、しかし手離しで喜べないのは、どうも日本の福利厚生は、経営者側は従業員に対する恩恵のようなつもりで臨んでいるし、また従業員のほうは給料が安いのだから、少しぐらいの福利厚生は経営側の当然の義務だというような気持をもつているからでこれでは外面的には充実しているようにみえる福利厚生も、本来の目的とする効果をあげ得ないからである。
では、どのようになればよいのであろうか、その好例としてK社という機械の部品メーカーの例をとりあげよう。
この社は郊外にあり、近くに食事のできるところがない関係から、従業員の間に食堂を作つてくれという声が高かつた。会社でもその必要性は認めていたが、中小企業のことで、すい事場の設備とコック一人位をかかえるのが限度で、それ以上はできそうにもなかつたので、始めのうちはその要求を無視している。
しかし、ある時、従業員の数人が皆を代表してどうにかならないものかと強く要求してきたので、仕方なしに実状を説明すると、従業員側は、それだけして貰えれば結構だ。食事さえできれば、食べる場所は職場内で我慢するし、また、すい事場から職場までの食事の持ち運びは皆が当番制で行なうからと、話は簡単にまとまり、早速実施に移されたが〝安く、うまく栄養もかたかゝわらずにとれる〟と全従業員の評判がよく、その後従業員の間から会社側も楽ではなさそうだからと一月分の食費の前納制もでき上つた。
このこと以来、会社の幹部側も従業員側もお互いに協力すれば懸案も解決できることをはつきりと認めあい、経営上の他の事柄についても協力体制が生れてきたということである。なおこの会社ではこの食堂問題以後経営者側二名、従業員三名よりなる福利厚生委員会ができて、従業員の福利厚生のために力を尽しているとのことである。
福利、厚生というのは表面的には従業員のためだけのようにみえるが、その運営が適正なれば、必らず経営に好影響を与え十分にペイするものである事を銘記してもらいたい

## 事務職員訓練講座の開講

本年採度用の新入社員に対し基礎知識並びに事務職員の一般常識等を主眼にした訓練講座を開催致しました。
五月二十四日（月曜日）午前九時三十分ー五時迄当所三階ホールに四十一名の受講生を集めて開催された。
定刻当所石弁礼業務部長の開講のあいさつがあり、次いで「学窓より社会へと」題して近畿日本鉄道考査室部長立入正清氏の講演があり十二時四十分午前の部を終り、一時二十分より大阪府立産業能率研究所の平井治氏の「上手な仕事の進め方」について更に三時　十分より最後の講座「仕事の改善、職場のエチケット」と題して大阪府立産業能率研究所渡辺人事課長の講演があり五時に終講、当所中村専務理事の閉講の言葉があつて五時十分全課程を終了しました。



# 報告ほうこく

## 最低賃金決定状況

（昭和三十五年四月末）

**○最低賃金の対象業種**

本年四月末までに決定公示された最低賃金（法第九条にもとづくもの）九六件の適用使用者数は九、七二四人、適用労働者数は一七八、五七五人であるが、その対象業種をみると、製造業に属するものが九六件中九三件で圧倒的に多く、その他では鉱業二件、サービス業一件となつている。

製造業を中分類的にみると、繊維工業が最も多く、次に食料品製造業一二件、機械製造業一〇件、パルプ、紙、紙加工品製造業九件、窯業土石製品製造業九件であつて、中小零細企業の多い産業において最低賃金の件数が多い。すなわち右の中分類の内訳をみると、繊維工業では織物業、染色整理業が多く、食料品製造業では、罐詰、水産練製品等、機械製造業では鉄工業、機械業などがその対象となり、パルプ・紙・紙加工品製造業では製紙、製器等、窯業土石製品製造業ではかわら、石灰、陶器などの業種

最低賃金額の設定の仕方について各事例をみると、「最低賃金額一日二〇〇円」というように単一金額で決めているものあるいは前掲の清水地区の機械器具製造業最低賃金の例でみたように「最低賃金額一日二四〇円。ただし雇い入れ後六ヵ月に満たない者については、一日二二〇円」というようなただし書付きの二段構えのもの、あるいは岐阜県金生山石灰製造業最低賃金の「最低賃金額一八才以上の者一日二四五円、一八才未満の者一日一九〇円」というような年令別のもの、経験年数別のもの、職種別に金額に差をつけるものなどがある。また、前例の神奈川県クリーニング業最低賃金のように、年令と勤続年数とをかみ合せたもの、あるいは年令と経験年数とをかみ合せたものなどさまざまな組み合せが存在している。

これらのうち、最も多いのは、単一金額ないしは一定の短期間についてただし書のついている設定区分である。

以上のように、最低賃金額の設定区分についても各様であるのは、最低賃金額が申請業種のおかれている実態に即応して決定されているために外ならない。年令の上昇による労仂内容、労仂能力等の向上、あるいは勤続による労仂技能の向上等のみられる労仂実態のあるところでは、最低賃金額は年令別あるいは勤続年数別に作成されている場合が多く、またその区別の必要のないところでは、比較的単純な最低賃金額の設定にとどまつている。

なお、最低賃金額は、その大部分が「一日二〇〇円」などと日額で決められているが、「一時間二五円」などと時間額ないしは時間給できめられているものもあり、その数は四件にとどまつている。このように最低賃金額の多くが日額で表示されているものは、労仂者の大部分を占める生産労仂者が日給制の場合が多いためであろう。

最低賃金額に算入する賃金の範囲については、いわゆる基準内賃金を対象とするものが最も多い。（臨時の賃金、一月をこえる期間ごとに支払われる賃金、所得労仂時間・所定労仂日以外の労仂に対して支払われる賃金、深夜手当等を除いた賃金額のすべて）を対象とするものが最も多い。しかし、上例の神奈川県クリーニング業の場合のように特に最低賃金額の範囲から除外すべき賃金を定めている例があり、その内訳は、精勤手当、通勤手当等を除外賃金としているものは一三件、家族手当を除くもの二件、役付手当、特殊作業手当、機待ち手当、二部制手当、又は船積手当等を除くものがそれぞれ一件となつている。

**○最低賃金額**

最低賃金額は、最低賃金の内容の中で最も重要な点である。次表は、最低賃金額の分布状況を、雇い入れ後一定期間（一年未満）を経過した場合と一五才雇い入れ時との二つに分けて分類したものであるが、これによると満一五才の労仂者で雇い入れ後一定期間（一年未満）を経過した場合では、二〇〇円未満のもの三三件、二〇〇円から二〇九円の六三件となつており竝数階層は二〇〇円から二〇九円となつている。また、満一五才の初任給の場合でも、二〇〇円未満のもの四六件、二〇〇円以上のもの五〇件で、二〇〇円以上のものが多い。

なお、勤続三年の労仂者について最低賃金額の定めがあるものは数件あり、いずれも二二〇円から三六〇円に分布している。

これらの最低賃金額は、それぞれ当該地域におけるその業種の実態に即して決定されているものであるが、一五才の場合についてみれば、二〇〇円を中心に最低賃金額が分布しているということができる。

**○業者間協定に基づく最低賃金**（法第九条）の金額分布状況

| 最低賃金の額 | 一時の場合一五才雇い入れ | を経過した場合期間（一年未満）雇い入れ後一定 |
|---|---|---|
| 円 円 | 件数 | 件数 |
| 150 — 159 | 2 | 1 |
| 160 — 169 | 7 | 5 |
| 170 — 179 | 5 | 5 |
| 180 — 189 | 24 | 12 |
| 190 — 199 | 8 | 11 |
| 200 — 209 | 20 | 32 |
| 210 — 219 | 6 | 6 |
| 220 — 229 | 8 | 4 |
| 230 — 239 | 10 | 11 |
| 240 — 249 | 3 | 7 |
| 250 — 259 | 3 | 2 |
| 260 — 269 | | |
| 270 — 279 | | |
| 280 — 289 | | 1 |
| 計 | 96 | 96 |



**○産業別最低賃金決定状況、業者間協定締結状況及び実態調査実施状況**（昭和35年4月30日現在）

| 産業別 | 業者間協定に基づく最低賃金（第九条）決定状況 件数 | 使用者数 | 適用労仂者数 | 業者間協定締結状況 件数 | 使用者数 | 適用労仂者数 | 実態調査実施中の件数 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 製造業 食料品製造業 | 12 | 649 | 27,592 | 34 | 1,321 | 36,388 | 20 |
| 繊維工業 | 20 | 920 | 70,800 | 52 | 8,101 | 111,538 | 43 |
| 衣服その他の繊維製品製造業 | — | — | — | 5 | 448 | 5,627 | 5 |
| 木材木製品製造業 | 3 | 113 | 1,349 | 14 | 1,743 | 22,252 | 14 |
| 家具装備品製造業 | 4 | 3,193 | 1,604 | 13 | 710 | 4,291 | 8 |
| パルプ紙・紙加工品製造業 | 9 | 951 | 17,001 | 15 | 1,277 | 25,120 | 3 |
| 出版印刷同関連産業 | 3 | 540 | 7,896 | 8 | 1,608 | 24,732 | 14 |
| 化学工業 | 3 | 180 | 1,441 | 5 | 453 | 4,572 | 2 |
| 窯業土石製品製造業 | 9 | 364 | 4,442 | 20 | 745 | 11,199 | 12 |
| 鉄鋼業 | 6 | 585 | 11,267 | 8 | 660 | 14,385 | 4 |
| 金属製品製造業 | 6 | 318 | 9,204 | 9 | 367 | 9,737 | 5 |
| 機械製造業 | 10 | 452 | 10,110 | 20 | 1,052 | 22,974 | 8 |
| 電気機械器具製造業 | — | — | — | 6 | 190 | 8,593 | 0 |
| 輸送用機械器具製造業 | 3 | 80 | 3,929 | 4 | 87 | 3,994 | 10 |
| 精密機械器具製造業 | — | — | — | 2 | 329 | 1,184 | 1 |
| その他製造業 | 5 | 287 | 4,922 | 13 | 753 | 12,335 | 4 |
| 鉱業 | 2 | 50 | 670 | 3 | 90 | 950 | 2 |
| 建設業 | — | — | — | 1 | 468 | 932 | 1 |
| 運輸通信業 | — | — | — | — | — | — | 1 |
| サービス業 | 1 | 1,042 | 6,348 | 5 | 1,507 | 10,085 | 7 |
| 卸売・小売業 | — | — | — | — | — | — | 1 |
| 計 | 96 | 9,724 | 178,575 | 237 | 22,909 | 330,883 | 165 |

## 人の使い方

### みすてられたミキサー

電気冷蔵庫や電気洗濯機が今日のように普及する少し前に、電気ミキサーのブームの時代があつた。ハウザーとかいう健康法の流行とか、家庭電化をあこがれる主婦達のおかげで一時はすさまじい程のはやりようだつたのだが、この流行児も最近は台所のスミでホコリをかぶつている。何故こんなにみはなされるようになつてしまつたかということを主婦側に言わせると、「使つたあとの掃除が面倒だ」ということであるが、この問題をもう少しほりさげて考えると、主婦の多くがミキサーの能力を十分に考えずその利用価値を理解せずにただ満たされない電化の夢（電気冷蔵庫や電気洗濯機が高かつたので）をミキサーに求めた結果……すなわち流行に気をとられて本質をたしかめることを忘れたためだつたのではないかと思われる。

話が大分主婦の攻撃になつてきたが、このように流行に気をとられて本質を確かめずにとびつくのは、あえて主婦ばかりでなく、人間、誰しもあることでこれがために企業の中などにもこのミキサーに類する例は数多くある。一例をあげれば事務用機械などそれで「これがなくては仕事の能率化などは望めぬ」と事務の機械化のお先棒をかついで高価な機械を買入れておきながら、半年もたつと邪魔物扱いにしていることなど少なくない。

先日、某社の調査部を訪れた時もこの好例にぶつかつたので紹介してみよう。

この会社の調査部は、全国の支店からの大量の報告をもとにいろいろな統計をとる仕事をしているが、一年ほどまえなんとか事務を能率的にということから、立派な電気計算機を二台買入れた。それが先日行つてみると、皆がねじりはちまきでそろばん片手に面倒な集計の計算ととり組んでいるのに、自慢の計算機は二台とも空いた机の上でカバーをかぶせたまま放置されている。そこで、何故せつかくの文明の利器を利用しないかと思い、理由を部長にただすと、「どうゆう訳か、最近あまり利用しないようです。皆のいうことでは、あの計算器は使いにくいらしいですね」とあまり気にもかけていないようなので、直接に、仕事をしている人に二、三の質問をしてみたら、どうもこの計算機の使い方をよく知つていないために使わないというのが実情のようなので、機械の使い方の教育でも受けたかをたしかめると、一度もそのようなことはなかつたというのである。これではこういう結果が生まれるのは当然と思えた。

機械化をする場合は、機械の能力の正確な把握とか経費の比較（機械化した場合と人力による場合の）機械に合うように仕事を標準化するなどのことは勿論大切であるが、それ以外にこのように機械の操作法の教育とか、機械化による余剰人員の配置転換などのことも忘れてはならない重要なことなのである。

# 連合売出しの再検討

## むつかしい売出し対策

毎年恒例の連合売出しがややもすればマンネリズムに陥り勝ちなのは当然のこととしても、三人寄れば文珠の智慧ともいわれるように商店街に名の知れた店舗のご主人達の集りなのですから、今年あたりは何とか新機軸を生み出して消費者の日頃の愛顧に報いるとともに、中元の書入れ時の販売が成功のうちに終るための創意と工夫にみちた努力を惜しむべきではありません。

**前年踏襲に甘んじるな**

従来からの慣習による惰性で同じようなことをくり返すことは容易であつても、新らしい趣好、新らしい方法によつて仕事をすすめるためには、そこに多少なり改善的な気分が必要なのは当然です。連合売出しについても、まず計画に基いた予算を組み、前年度の売出しのままを踏襲していたのでは何の新鮮味もなく消費者が食傷気味になるのも当然な結果といわなければなりません。そこで思い切つた新企画を打ち出すための前提条件として気分を一新することが必要になつてきます。

安易な気分でいたのではマンネリズムは打破できません。新企画を打ち出し従来の慣習を排除するために新人を起用するのも一つの方法です。つまり担当者を交代することです。経験者による助言がある以上企画が突飛すぎて失敗するようなこともなくてすむわけです。二年交代制をとつて成功している商店街の例もあります。この場合も経験者や幹部の助言は前年との事情の変化について充分な検討がなされなければならないところから必要なことはいうまでもありません。

前年度との事情の変化といつても、経済界の動きの変化から、個々の商店の発展状況等にいたるまで検討しなければなりませんが、連合売出しの場合一ばん問題になるのはその商店街の充実度合についてであります。

発展の過程にあるものなら、前年度に比較して今年はいかに成長し充実してきたかについて連合売出しを通じて一般消費者にみてもらうところに大きな意味が認められるのです。したがつて商店街の総力をあげて時代感覚においても決して他の商店街に劣るものでないことを明らかにするという意気込みがなければなりません。そのために年中行事として前年踏襲に甘んじていてはなりません。

**組織力を充分に活かせ**

このような観点から連合売出しのあり方を考えれば、まず第一に計画的であり組織的に事を運び実施上の支障を招かないよう統一ある組織のもとにそれぞれの責任者が分担された仕事をなし遂げなければならないのは当然です。

すなわち、会長、理事、監事などを承認機関として、企画、宣伝、事業（景品の手当、装飾物の調達、福引場の設営、福引当番制など）経理（予算、券の割当、収支およびその動きの把握）等の仕事を、適材適所によつて分担し、連合売出しが所期の効果をおさめるよう図らなければなりません。

もちろん連合売出しは中元やお盆という需要の最盛期にヨリ多くの売上を得ることにより参加各店の繁昌の基礎を築くことも目的には違いありませんが、個々の分散した力をもつてしては活動力に限界もありますからむしろ、共同意識の発揚に努めることを第一義的に考えるべきであります。

次に具体的な問題にふれていくことにしましょう。

**(1) 券の割引をどうするか**

これは機械的に算定できませんから前年の実績（あるいは前回の実績）に基いた見立割によるべきであり、この場合には当然〝最近の事情の変化〟が考慮されるべきです。合理的と思われる方法に次のようなものがあります。

(イ) 一定の予算額を消化するための責任額として最低割当を行い（この分の券は横に赤インクか何かで識別マークをつけておくこと）

余剰が生じても返済を認めないことにする。

(ロ) 参加店の希望申出か、あるいは努力目標として交付したもので消化できなかつた場合は会計で回収する。

その他の経費一般の割当も、最低責任額と超過分の二本立による見立割を採用すべきであります。

超過分の見立割を寄附として扱う方法もありますが、安定性のうえにおいて難点があります。

**(2) 経費について**

景品費だけは別途にしておくこと。

消費者の声をきいても、当る人と当らない人もある福引をやるよりも、その経費だけ安くしてもらいたいという希望もあり、実務において福引を行うか、あるいは旅行、観劇招待、金券などの方法によるか、いろいろと主張のあるところですが、地方によつては福引をやめた結果、売上が著しく低下したという例もあり、これを全廃することにはなお疑問があります。

なお、景品費は、通常の場合売上高



の三～五分となつておりますが、しかし、これは経費の点から当りクジが少なくなり、消費者の興味が薄れることにもなりかねませんから注意が必要です。

また、装飾費、宣伝費には前回の売出しの余剰金をあてている例が多いが、商店街によつて一様でありません。

金銭支出をする代りに、参加店が労力で補えるところは労力を出し合うことにする。たとえば自転車の宣伝隊をくりだすとか、仮装宣伝隊をくり出して一定地域を練り歩くなども効果的な方法です。

ポスター、帯看板その他の宣伝用具なども手製のもので充分間に合うものです。

商店街の中の車所持者から供用して宣伝カーに利用するのも一方法。

**共同意識をもり上げることが先決**

連合売出しの成績を根本的に左右するのは共同意識の有無であります。各店の足並みがどこまで揃うかということです。しかし、この点に関しては全体の利害が個々の商店に直接影響することなのですから全店がすすんで協力すべきであり、個々の利害や感情によつて協力を惜しむようなことがあつてはなりません。なかには幹部の指導力に欠除のある場合などもありますが、その原因がいずれとしても、協力体勢が整わないまま連合売出しを行つたところで意味がありません。

共同売出しに参加しないでも、自分の店だけで充分やつていけると考えている商店主もありましょう。売出しでいちばん利益を得られるのは衣料店で、連合売出しに参加するのは、さしづめ衣料店の後援をするにも等しいと考えているものもなかにはあるようです。

たしかに豆腐製造業とか理容店などは売出し中といえどもきわだつて売上の上昇はみられないかも知れません。

しかし「うちの商売は売出しであるからといつて別に売れ行きがよくなるわけではないが、これもおつき合ですし、平素お引立に預つているお客様に福引をあげて喜んでもらつています」という、判りのいい商店主もおられます。

業種や商店の位置によつて「券」の出し方の違つてくるのは当然ですが、これは合理的な券の割当をすることで解決できる問題です。そうして割当られた分については積極的に協力すべきです。かりに連合売出し中は直接目立つた利益をあげることはできなかつたとしても、自店の属する商店街の盛衰はそのまま自店の盛衰に結びついているのですから、現在も何らかの型で集団の恩恵は受けているはずであります。一方、指導的立場にある人も、商店街に個々の商店から成り立つていることを考えて、全店が団結しやすい態勢にみちびくための努力を惜しんではなりません。一部に専制的な動きをする者があると、この大切な協和の精神にヒビが入りやすいものですから、お互いの注意が必要です。

連合売出しは商店街としての宣伝のチャンスでもあります。〇〇商店街で行われている売出しの内容が消費者の好みや欲求と適合するときは、かつてその商店街に足を踏み入れたことのなかつた消費者まで吸収することができますから、お客の来店範囲が平素に増して広くなります。それは宣伝の効果によるものか、来店した客にいい印象を与えたためか、その原因は一様ではないと思いますがいずれにしても未知のお客を引き付けられたこと自体が売出しの成功とみるべきであります。

毎年訪れるこうした絶好のチャンスを取り逃してしまうことは何としても残念なことです。

売出しは販売計画をたてるのに絶好なチャンスです。この機会に自店の販売計画の再検討を行うべきです。全店協力として〇〇商店街の名を高める諸種の企画に参加するとともに、各店が二割なり二割五分の売上増をめざして本年の中元を飾るにふさわしい商戦を展開しようという意欲があれば、その企画の成功は期し待つべきものがありましょう。

また、立地条件の不利をカバーして競争商店街を凌ぐ隆盛を期待することも夢ではありません。

ある商店街では連合売出しに際し、共に同意識を喚起するために次のような文書を回覧しました。

「この中元に各店勢ぞろいして立派な成績をあげ、大勢を挽回する絶好のチャンスといたしましょう。」

「この中元は、全員こぞつて二割増以上の成績をあげるよう努力いたしましょう。」

**売出し後の反省を怠るな**

年々行われる連合売出しのことですから多少の誤算はあつても、計算の全然失敗に終るようなことはまずありません。

しかし、その結果のいかんにかかわらず、充分の反省が行われるべきで、慰労会だけで終つてしまうようなことがあつてはなりません。

即ち、ほぼ計画どおりにいつた場合は次の点を再検討してみます。

(イ) 計画そのものが内輪すぎたのではないか

(ロ) 他の商店街の状況

(ハ) 計画がうまくいつた理由

また、思わしい成績があげられなかつたときは—

(イ) 客観的な事情、購買力、天候その他客足の妨げとなるものはなかつたか

(ロ) 計画に格別の誤りが認められない場合は、実施面で不所際がなかつたか検討する

(ハ) 非協力な参加店はなかつたか

(ニ) その他、計画を下回る諸種の原因の有無

**参加店の意見を求めるための調査**

なお、連合売出し終了後、参加各商店に調査用紙を配り「参加店の売出しに対する意見」を調査し、次回の計画をたてる参考資料として残しておけば次第に協力態勢を固めることができて、商店街その後の発展を益する多大の効果があることでありましょう。

その調査事項としては次のようなものが考えられます。

(1) 今回の売出しと前年の成績とを比較して、お宅では次のどれに該当するか、〇で囲んで下さい。

良　やや不良、並、やや良、

不良、やや不良、並、やや良、

(2) 今回の売出し方法のうち、まずかつたと思われる点に〇をつけて下さい。

景品、装飾、福引場、宣伝、参加店表示、参加店個別の態度

(3) 次回の売出し方法は、次のどの方法によるべきだと思いますか。

今まで通り、改良を要す、新規に考え直す

# 会議所日誌

四月一日　金曜
依願退職　京極信太郎
総務部長を命ずる　和井田恒道
業務部長を命ずる　石牟礼毅
副主事を命ずる　中村隆英
雇に採用　南田豊子

四月六日　水曜
午後一時～五時　於　当所三階ホール
新入店員激励会
講演「あなたはお店の代表者」　中村専務理事

四月七日　木曜
午後二時～四時半　於　当所三階ホール
経済講演会
講演「貿易為替の自由化について」
京都大学　松井清教授

四月十七日　日曜
正午～三時　於　商工観光館
松本楠重氏著「奈良旅行」出版記念式
石牟礼部長出席

四月十八日　月曜
午前九時～六時
大阪国際見本市見学

四月二十日　水曜
於　大阪商工会議所
日商会頭会議吉川会頭　和井田部長出席

四月二十一日　木曜
午後二時～五時
正札会総会
四月二十一日　木曜
午前一〇時～一二時
店員学校（第一日目）
於　当所三階ホール
講演「店員の心構えについて」
中村専務理事

四月二十二日　金曜
午前一〇時～一二時
店員学校（第二日目）
講演「買物の傾向と応接の仕方」
県商工課　小松氏
於　当所三階ホール

四月二十三日　土曜
午前一〇時～一二時
店員学校（第三日目）
講演「商店の陳列及び配置の仕方」及びスライド映写
県商工課　繁田氏

四月二十四日　日曜
午後二時～六時
国民珠算地方予選大会

四月二十五日　月曜
○奈良市各商店街会長懇談会
吉川会頭　中村専務理事出席

○市商店街懇談会
午前一〇時～二時
○奈良県管工事組合役員会
午後二時～四時
店員学校（第四日目）
午前一〇時～二時
於　当所三階ホール

講演「進物の知識、包装の技術」
阪急百貨店　小路福松氏外一名

四月二十六日　火曜
午前一〇時～二時
店員学校（第五日目）
講演　県商工課　小松氏、繁田氏

四月二十七日　水曜
午後二時～五時
奈良商店退職金共済会役員会

五月七日　土曜
午前一〇時～五時
奈良県管工事組合総会及技術講習会

五月九日　月曜
午後一時三〇分～五時
筆墨部会
1　季節労働者に対する退職金制度の説明
2　書写検定に関する件

五月十三日　金曜
近畿商工会議所連合会
五月十六日　月曜
日商常議員会

五月十八日　水曜
午前九時
第八回大和郡山メリヤス展示会
後援　奈良県商工会議所
和井田部長　石牟礼部長、吉崎主事出席
五月二十一日　土曜
経済記者クラブ総会
五月二十三日　月曜　午前九時三〇分～午後五時
事務職員訓練講座
講師　近畿日本鉄道（株）考査室長　立入　清氏
於　大阪商工会議所
中村専務理事出席
於　当所二階ホール
於　当所三階ホール



大阪府立産業能率研究所　渡辺　光氏
〃　平井　治氏
五月二十四日　火曜
午後一時～三時　於　当所三階ホール
○大和経済クラブ総会
午前一〇時～二時　於　当所三階ホール
○本年度奈良県工場適地調査打合会　和井田部長出席
五月二十五日　水曜　午前一〇時三〇分～一時
於　当所二階ホール
奈良商店退職金共済総会　石牟礼部長、木戸主事出席
五月二十六日　木曜
県主催中近東市場調査団打合会　石牟礼部長出席
五月二十八日　土曜　午前一〇時～二時　於春日野荘
修学旅行受入懇談会　石牟礼部長出席
五月二十九日　日曜　午前九時～三時
於　奈良商工高等学校
第九回計算尺検定試験　石牟礼部長外二名出席
五月三十一日　火曜　午前一一時～二時　於　学園前
近鉄学園前ショッピングセンター落成式
吉川会頭、中村専務理事、和井田部長出席

六月一日　水曜
○山崎和子　雇に採用
午後一時～四時　於　商工観光館
○児童生徒教職員発明工夫展打合会石牟礼部長出席
六月二日　木曜　午後二時曜四時　於　商工観光館
奈良県工芸協会総会　石牟礼部長出席
六月三日　金曜　午前一〇時～一一時　於　クラブ室
○新居浜商工会議所見学団懇談　和井田部長出席
午前一〇時三〇分～一時　於　労仂会館
○奈良労仂会館運営委員会　中村専務理事出席

六月六日　月曜　午前一一時～二時　於　三階大会議室
○第一回書字能力検定試験委員打合会
石牟礼部長、木戸主事出席
午後一時～五時　於　商工観光館
○奈良県産業共励会総会　吉川会頭出席
六月八日　水曜午後一時～五時
産業訓練協会理事会及総会
吉川会頭、中村専務、石牟礼部長、木戸主事出席
六月十一日　土曜　午後一時三〇分～五時
於　当所二階ホール
珠算懇談会　和井田部長、石牟礼部長、吉崎主事、
木戸主事、中村副主事出席
六月十二日　日曜　午前九時～三時　於奈良商工高校
第十二回簿記検定試験　中村副主事出席
石牟礼部長、木戸主事、中村副主事出席
六月十五日　水曜　午前一一時～一時三〇分
学園前郵便局地鎮祭　吉川会頭出席
六月十六日　木曜午後二時～五時三〇分
於　春日野荘
県商店街連盟総会　石牟礼部長出席
六月十七日　金曜　於　名古屋商工会議所
全国商工会議所事務局長会議　中村専務理事出席
六月十九日　日曜　午前九時～午後八時
於　八木中学
第一回書写能力検定試験　和井田部長外九名出席
六月二十日　水曜　午後二時～四時
於　当所クラブ室
○郡倉商工会議所観光団懇談会
中村専務、和井田部長出席
○名古屋見学相談班懇談会

| | 午前一〇時～午後一時 | 於　三階大会議室 | × | × | × |
|---|---|---|---|---|---|
| | 中村専務、石牟礼部長出席 | | | | |
| 六月二十五日 | 土曜　午後一時～三時 | 於　当所二階ホール | | | |
| | 和田全労書記長との懇談会 | | × | × | × |
| | 当所労仂委員及び中村専務理事出席 | | | | |
| 六月二十六日 | 日曜　午前九時 | 於　奈良、高田、大宇陀 | × | × | × |
| | 第三九回珠算能力検定試験 | | | | |

## 私の店の信条



1. 誠　実
（世の中がどう変りましようとも商道の基本はまことであると思つています）
2. 明　朗
（店内の明るいフンイ気こそ何よりのサービスと思つています）

奈良市東向町
株式会社天義堂
社長　細田義雄

## 入会御案内

前号掲載に引続き新入会員の御紹介を申上げます。

◇**奈良観光バス株式会社**＝奈良市油阪町四三六の一社長高岸義雄氏（県内貸切観光バス事業）
◇**岩田精米所**＝奈良市西大寺町二二八岩田宗二（主要食糧小売、薪炭、飼料、雑穀）
◇**奈良赤ちやん屋**＝奈良市餅飯殿町、渡辺章（ベビー用品雑貨）
◇**旭合繊工業株式会社**＝大和郡山市柳町社長福本正俊（旭化成のベンベルグ、トリコツトランジユリ、カシミロン製品の製造）
◇**岡島リードワイヤ株式会社**＝生駒町谷田社長岡島利三郎（紡織用金筬羽製造）
◇**大谷商店**＝奈良市三碓町大谷誠克（木材、建築、左官、薪炭、煙草、日用品）
◇**株式会社谷織布工場**＝大和郡山市北郡山町社長谷正光（織物製造業）
◇**ミクロ商店**＝奈良市杳掛町中西善一（かまど製作）
◇**有限会社中野水道設備工業所**＝生駒町谷田社長中野亀吉（水道衛生工事、給水給湯工事）
◇**楓林堂**＝吉野郡黒滝村粟飯谷辰己忠三（木目彫工芸品製作）
◇**植村水道工業所**＝北葛城郡広陵町植村義一（公認水道工事業）
◇**株式会社吉野会館**＝奈良市東向中町社長加納猪之助（料理旅館）
◇**株式会社菊水楼**＝奈良市菩提町社長岡本博行、社長岡本博行（料理旅館）
◇**株式会社増田化学工業所**＝斑鳩町社長増田秀（プラスチック各種加工業）
◇**ミツワ黒板製作所**＝奈良市花園町田島直喜（黒板各種製造）
◇**岸田水道ポンプ工業所**＝大和高田市東二丁目岸田稔（公認水道工事）
◇**池田水道工業所**＝大和高田市本町池田房治郎（公認水道工事）
◇**白島水道店**＝大和高田市築山白鳥喜一（公認水道工事）
◇**中野水道工業所**＝大和高田市高砂町中基正（公認水道工事）
◇**萩原ミシン工業株式会社**＝大和郡山市田中町社長萩原記登座（ミシン部品製造）
◇**飯田酒店**＝奈良市菅原町飯田萬寿次（酒類調味料各種食料品）
◇**毎日新聞広告奈良取扱所**＝奈良市東向中町所長岡田要（毎日新聞関係一切の広告取扱い）
◇**長岡土建水道株式会社**＝奈良市法蓮町社長長岡米光（土木建築水道工事請負）
◇**奥村メリヤス株式会社**＝香芝町社長奥村喜一（ナイロン靴下製造）
◇**進弘企業株式会社**＝大和高田市西片塩社長安井義治（水道工事請負）
◇**株式会社増尾商店**＝奈良市元興寺町社長増尾剛（砂糖、小麦粉、水飴菓子原料卸）
◇**株式会社市藤商店**＝桜井市桜井、社長石田善幸（荒物、日用品、雑貨、ロープ類一般卸）
◇**井村荷札封筒株式会社**＝新庄町社長井村福松（荷札封筒の製造業）
◇**尾西赤膚焼工房**＝大和郡山市東高田、尾西楽斉（花瓶、床置食器製造）
◇**谷林業部**＝王寺町　社長谷甚四郎（林業）



## 信用保証事業概況

（単位千円）

| 年度別 | 保証基金 | 保証申込 件数 | 保証申込 金額 | 保証承諾 件数 | 保証承諾 金額 | 代位弁済 件数 | 代位弁済 金額 | 保証現在高 件数 | 保証現在高 金額 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 24年度 | 7,715 | 134 | 36,290 | 59 | 13,510 | — | — | 52 | 12,160 |
| 25年度 | 13,755 | 949 | 215,025 | 829 | 147,965 | 8 | 1,640 | 293 | 55,149 |
| 26年度 | 16,637 | 1,341 | 337,579 | 1,243 | 262,934 | 14 | 2,240 | 499 | 106,886 |
| 27年度 | 19,737 | 1,917 | 575,926 | 1,744 | 408,429 | 32 | 3,980 | 869 | 199,366 |
| 28年度 | 24,160 | 1,992 | 640,456 | 1,712 | 420,715 | 29 | 4,641 | 986 | 232,392 |
| 29年度 | 37,680 | 1,511 | 495,218 | 1,311 | 329,137 | 48 | 7,101 | 915 | 218,026 |
| 30年度 | 32,680 | 1,721 | 540,349 | 1,502 | 398,526 | 47 | 10,178 | 1,023 | 249,684 |
| 31年度 | 33,291 | 1,663 | 594,737 | 1,456 | 435,755 | 40 | 7,398 | 960 | 269,217 |
| 32年度 | 33,543 | 1,797 | 624,000 | 1,617 | 490,401 | 40 | 9,959 | 1,124 | 340,142 |
| 33年度 | 47,008 | 1,978 | 716,238 | 1,765 | 572,803 | 39 | 11,293 | 1,329 | 425,372 |
| 34年度 | 96,905 | 2,324 | 944.355 | 2,080 | 691,990 | 55 | 11,342 | 1,670 | 564,268 |
| 35年度 | 97,572 | 324 | 136,830 | 282 | 102,920 | 10 | 1,480 | 1,662 | 568,976 |
| 4月 | | 182 | 69,070 | 135 | 46,970 | 3 | 790 | | |
| 5月 | | 142 | 67,760 | 147 | 55,950 | 7 | 690 | | |
| 累計 | | 17,651 | 5,857,003 | 15,600 | 4,275,085 | 362 | 72,252 | | |

（奈良県信用保証協会提供）

## 奈良市内小売物価動向表

昭和34.5～35.5

| 品目別 | 地域別 | 34年5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 35年1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 総平均 | 奈良 | 99.2 | 97.1 | 98.0 | 101.5 | 101.5 | 102.5 | 101.7 | 101.7 | 101.3 | 102.3 | 102.5 | 102.9 | 103.9 |
| | 大阪 | 101.9 | 101.9 | 103.2 | 104.3 | 104.2 | 105.5 | 105.1 | 105.2 | 105.2 | 106.3 | 106.8 | 106.8 | 106.2 |
| | 全国 | 101.9 | 100.7 | 101.3 | 102.8 | 102.9 | 104.6 | 104.1 | 103.5 | 104.3 | 104.9 | 104.8 | 105.6 | 105.7 |
| 食料品 | 奈良 | 98.1 | 94.0 | 95.2 | 100.8 | 99.5 | 100.5 | 99.2 | 99.2 | 102.0 | 103.2 | 100.9 | 103.6 | 105.6 |
| | 大阪 | 101.1 | 101.2 | 103.4 | 105.1 | 104.3 | 105.5 | 104.5 | 104.1 | 103.8 | 105.6 | 107.1 | 107.3 | 106.6 |
| | 全国 | 100.8 | 98.5 | 99.6 | 102.3 | 101.4 | 103.5 | 102.1 | 100.5 | 98.0 | 100.3 | 103.2 | 104.9 | 105.4 |
| 主食品 | 奈良 | 99.1 | 99.1 | 99.1 | 98.8 | 99.1 | 99.1 | 99.1 | 98.8 | 98.8 | 98.8 | 98.8 | 98.8 | 98.8 |
| | 大阪 | 101.5 | 101.5 | 101.4 | 101.4 | 101.4 | 101.4 | 101.2 | 101.2 | 101.2 | 101.2 | 101.3 | 101.3 | 101.3 |
| | 全国 | 100.6 | 100.6 | 100.5 | 100.5 | 100.5 | 100.5 | 100.3 | 100.2 | 106.2 | 100.2 | 100.3 | 100.3 | 100.5 |
| 豆類及野菜 | 奈良 | 103.6 | 78.7 | 87.9 | 114.2 | 110.5 | 109.0 | 100.1 | 92.4 | 97·7 | 108.8 | 109.4 | 117.7 | 127.6 |
| | 大阪 | 100.6 | 104.9 | 109.5 | 111.4 | 107.7 | 110.1 | 106.2 | 104.9 | 97.7 | 114.2 | 118.4 | 116.4 | 112.2 |
| | 全国 | 101.6 | 88.5 | 91.6 | 103.8 | 100.7 | 110.0 | 110.4 | 107.7 | 95.2 | 104.3 | 104.8 | 111.5 | 115.8 |

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 畜産食料品 | 奈良 | 94.7 | 94.7 | 93.8 | 96.9 | 95.9 | 95.0 | 95.9 | 97.8 | 98.1 | 96.5 | 96.7 | 102.3 | 102.3 |
| | 大阪 | 96.3 | 96.7 | 97.5 | 99.1 | 99.1 | 100.3 | 102.6 | 103.5 | 103.4 | 102.5 | 102.3 | 103.3 | 104.6 |
| | 全国 | 97.5 | 98.4 | 99.3 | 101.7 | 102.1 | 103.1 | 105.1 | 105.7 | 105.7 | 105.2 | 103.7 | 103.9 | 104.4 |
| 水産食料品 | 奈良 | 92.8 | 90.7 | 88.1 | 94.9 | 89.4 | 97.8 | 92.3 | 92.5 | 97.6 | 101.0 | 94.7 | 96.9 | 102.2 |
| | 大阪 | 110.8 | 104.6 | 115.2 | 122.5 | 121.5 | 122.9 | 118.7 | 115.8 | 122.9 | 115.3 | 116.4 | 112.5 | 106.6 |
| | 全国 | 108.7 | 105.7 | 108.5 | 113.9 | 109.7 | 113.0 | 113.8 | 111.4 | 118.6 | 116.7 | 114.5 | 113.0 | 109.4 |
| 調味料 | 奈良 | 92.7 | 92.6 | 92.6 | 93.4 | 93.4 | 93.4 | 93.4 | 94.5 | 94.5 | 94.5 | 94.5 | 94.4 | 92.9 |
| | 大阪 | 94.1 | 94.4 | 94.7 | 94.5 | 94.7 | 95.2 | 95.3 | 95.5 | 96.2 | 96.3 | 95.7 | 93.8 | 95.6 |
| | 全国 | 94.6 | 95.0 | 95.0 | 95.2 | 95.6 | 95.7 | 95.8 | 96.5 | 96.5 | 96.4 | 96.3 | 95.7 | 95.4 |
| 加工食料品 | 奈良 | 105.2 | 105.2 | 105.2 | 105.2 | 105.2 | 105.2 | 105.2 | 105.2 | 105.2 | 105.2 | 111.8 | 111.8 | 111.8 |
| | 大阪 | 106.2 | 107.4 | 107.6 | 108.1 | 109.2 | 112.0 | 113.1 | 112.4 | 111.6 | 112.4 | 116.6 | 119.6 | 122.4 |
| | 全国 | 105.3 | 104.8 | 105.0 | 105.5 | 166.7 | 107.7 | 108.5 | 108.4 | 108.1 | 107.8 | 107.9 | 110.3 | 112.0 |
| 嗜好品 | 奈良 | 97.9 | 98.3 | 99.6 | 100.4 | 100.9 | 100.7 | 97.2 | 97.0 | 95.4 | 97.2 | 100.5 | 102.5 | 102.4 |
| | 大阪 | 98.5 | 98.7 | 98.6 | 99.1 | 98.0 | 98.5 | 96.9 | 97.8 | 97.3 | 98.8 | 100.1 | 104.9 | 105.3 |
| | 全国 | 98.0 | 98.0 | 98.5 | 96.9 | 96.3 | 96.7 | 94.2 | 93.2 | 93.6 | 95.3 | 97.0 | 101.2 | 111.1 |
| 衣料品 | 奈良 | 99.4 | 99.4 | 101.0 | 104.2 | 106.7 | 108.5 | 107.5 | 107.6 | 105,2 | 104.4 | 103.9 | 102.4 | 102.4 |
| | 大阪 | 97.5 | 97.3 | 97.3 | 98.8 | 99.6 | 100.4 | 100.7 | 100.8 | 101.5 | 101.3 | 101.5 | 101.3 | 101.1 |
| | 全国 | 96.4 | 96.2 | 96.2 | 97.0 | 98.5 | 99.7 | 100.5 | 101.0 | 101.0 | 100.8 | 100.2 | 99.9 | 99.8 |
| 建築材料 | 奈良 | 104.8 | 104.8 | 104.8 | 104.8 | 104.8 | 107.3 | 105.4 | 105.4 | 107.2 | 104.8 | 104.8 | 104.8 | 104.8 |
| | 大阪 | 106.0 | 106.0 | 108.4 | 108.3 | 111.0 | 117.6 | 116.2 | 116.0 | 115.7 | 114.3 | 114.7 | 114.2 | 113.3 |
| | 全国 | 113.4 | 113.1 | 112.7 | 113.4 | 116.2 | 120.8 | 121.6 | 120.8 | 120.3 | 119.6 | 119.8 | 119.8 | 119.0 |
| 燃料灯火 | 奈良 | 102.8 | 102.8 | 102.8 | 102.5 | 102.8 | 105.2 | 106.4 | 106.4 | 108.1 | 109.5 | 108.9 | 107.3 | 107.6 |
| | 大阪 | 104.5 | 104.1 | 104.1 | 104.1 | 104.1 | 105.8 | 107.3 | 108.1 | 110.0 | 110.4 | 110.3 | 109.6 | 108.6 |
| | 全国 | 106.5 | 105.8 | 105.6 | 105.8 | 106.1 | 107.3 | 108.6 | 109.7 | 110.9 | 111.3 | 111.0 | 110.0 | 109.4 |
| 雑品 | 奈良 | 99.2 | 99.2 | 99.2 | 100.3 | 101.8 | 101.4 | 101.4 | 101.4 | 102.9 | 102.9 | 102.9 | 99.8 | 98.9 |
| | 大阪 | 104.5 | 104.6 | 104.7 | 104.8 | 104.9 | 105.1 | 105.7 | 106.5 | 106.2 | 105.9 | 106.1 | 105.9 | 105.8 |
| | 全国 | 103.6 | 103.7 | 103.8 | 103.9 | 104.7 | 105.0 | 105.2 | 105.4 | 105.5 | 105.5 | 105.4 | 105.3 | 105.2 |

（註）　この表は昭和30年度全年平均を基準とした月別小売物価指数一覧表であつて、調査品物100、全国36の都市で毎月15日一斉に実施しています。従つて人や都市との比較が一目瞭然で興味深く見られます。奈良市の物価は全国的に見てもかなり低い方で、近く大阪市に比べて平均3.5％も低くなつています。勿論内容により大阪えの依存度が強い品目は却つて高くなつていますが総じて奈良の物価は高くないということがいえます。

# 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。

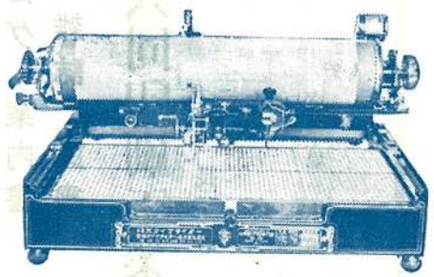
一、**会議所会員**は全国四百の**商工会議所**のどこへ行つても同様の便利が与えられます。

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

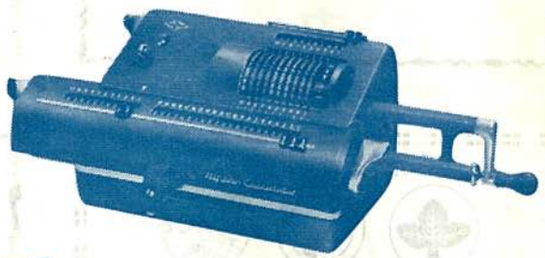
## 書庫と金庫

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。

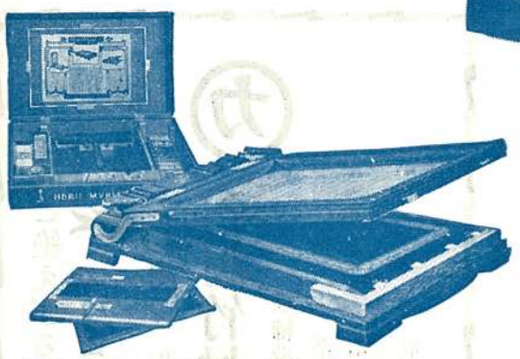
## 日本計算器



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



角細工・各種鏡
木製品・土産物　製造卸小売
銘菓天の原本舗
## 三笠物産株式会社
代表者　松岡太郎
奈良市春日野町一五八(三笠山麓)
電話　四七四四番
大阪南小橋出張所　電話　生野㊲六一三八番
大阪天王寺出張所　電話　南㊱四二〇一番
京都市伏見出張所　電話　伏見　九四九番



## 旅と宿
あらゆる旅行の御相談
温泉、旅館、貸切バスの御世話
## 金富観光奈良営業所
所長　西沢荘司
奈良市高天町一二
(近鉄奈良駅西)
電(奈良)二五一一六



昭和三十五年七月二十五日　印刷
昭和三十五年七月二十五日　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　奈良市東向中町六　奈良明新社
発行所　奈良県商工会議所　電話奈良　六〇七五　六〇七六　六〇七七
定価一部　五十円　(送料共)



国内旅行・海外旅行のお問合せは……
## 近畿日本ツーリスト
奈良営業所
奈良市東向中町経済会館内
電話　奈良(代)七七六六番
東京本社
東京都八重洲口国際観光会館
大阪本社
大阪市天王寺区上本町六丁目

カラー単色 写真印刷
カタログ 案内書
新聞 雑誌 図書

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

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

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・五五七五・五八五九番

取締役社長 河合利喜蔵
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

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

長い伝統と絶えざる研究に依る
最優秀
スワロー印 毛糸編棒
㋕印 張物用伸子
製造元

㋕ 谷村竹材工業株式会社

取締役社長 谷村嘉夫
奈良県生駒郡生駒町高山
電話(大和高山)一六番二七番
取引銀行 住友銀行奈良支店
南都銀行生駒支店

毛糸編針界の王座

みつば印 オリオン印 PEACE ピーズ印

県下最大の大量生産
古き伝統と優秀技術を誇る
奈良県特産竹製品百般製造直売
(輸出向・国内向)

奈良県竹材工業株式会社

本社 奈良県生駒郡生駒町高山
電話高山 七番・三五番
大阪営業所 大阪市天王寺区東高津北ノ町三九
市電小橋西ノ町停留所北へ一丁目左側
電話南㉕四八六四番

取締役社長 奥田竜一

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

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

# 墨

古梅園



# 木入筆

大和郡山

博文堂

電郡山 2360 2361



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下田四七七

営業所 大阪市阿倍野区松崎町一の五一 電話大阪㈹代表〇三三六・一五〇〇

奈良出張所 奈良市春日野町四 電話奈良五、〇〇一(2)

支店 東京、名古屋、広島、高松、八幡

出張所 橿原、堺、西宮、光、松山、福岡、枕崎、外



輸出 繊維製品（蚊帳・蚊帳生地・レース・靴下）

内需 繊維資材（芯地・寒冷紗・衛生材料・資材生地一般）

化工製品（化学合成樹脂原料・其他製品）

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㉖三一六七一一五一一五番

出張所 東京都千代田区神田鎌倉町三番地 電話丸の内㉓五〇九二番

出張所 名古屋市中区上長者町三丁目一二番地 電話㉓五三四番

工場 奈良市肘塚町一三八番地 電話奈良三七〇一三番



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

経済会館食堂

電話奈良三五三八番

（冷房完備）



折詰専門の店

季節料理

折詰弁当

寿司

サンドウキツチ

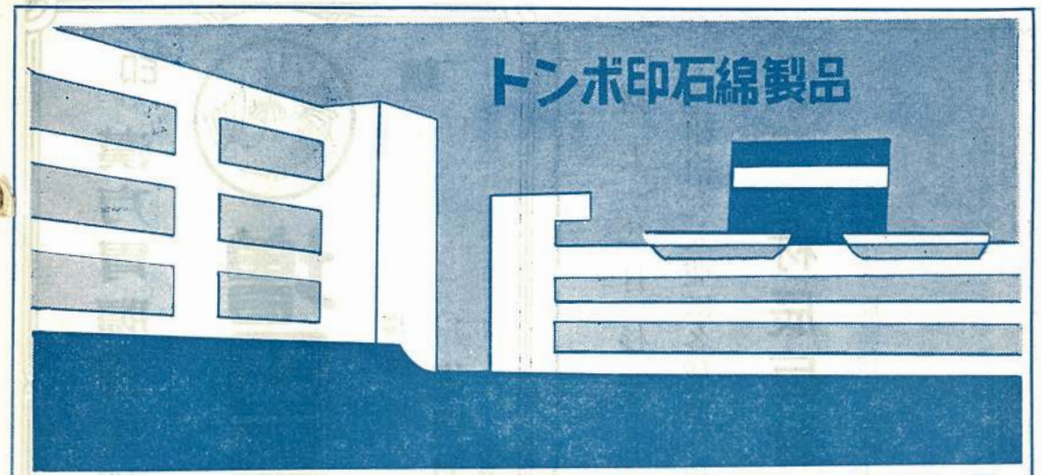
衛生施設完備

精宏軒

奈良市三条川崎町

TEL 3459 7725 7726






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

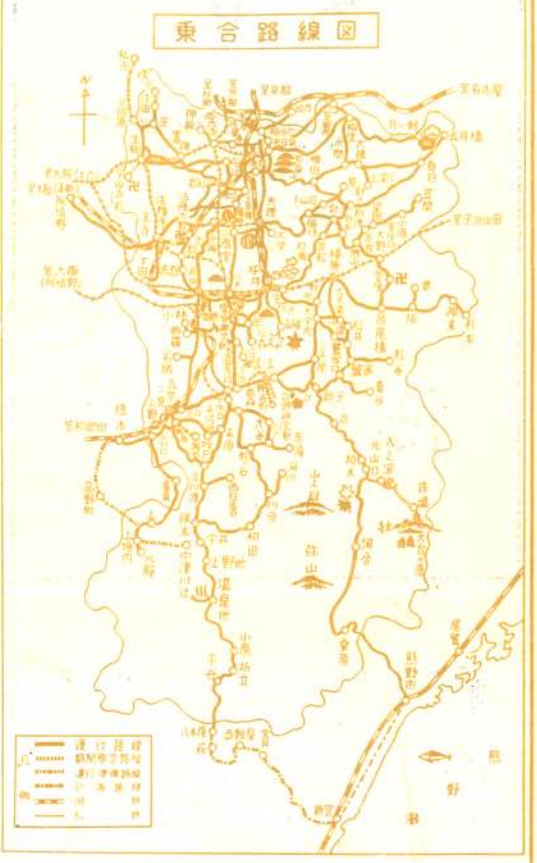


万葉ドライブコースの一部

ドライブの御休憩に
会社団体のリクリエーションに
又週末の楽しい御一泊に
国際観光旅館
三笠温泉
電5471～3
高円山ロッジ
電6472～3
ヘルスセンター光明閣
電5071～2
近鉄奈良駅前案内所(電5474)より自家用バスにて送迎

古い伝統・新しいサービス

乗合路線図



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

都ホテル經營
奈良ホテル
冷暖房設備
御食事御集合の御利用御待ち申し上げます
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