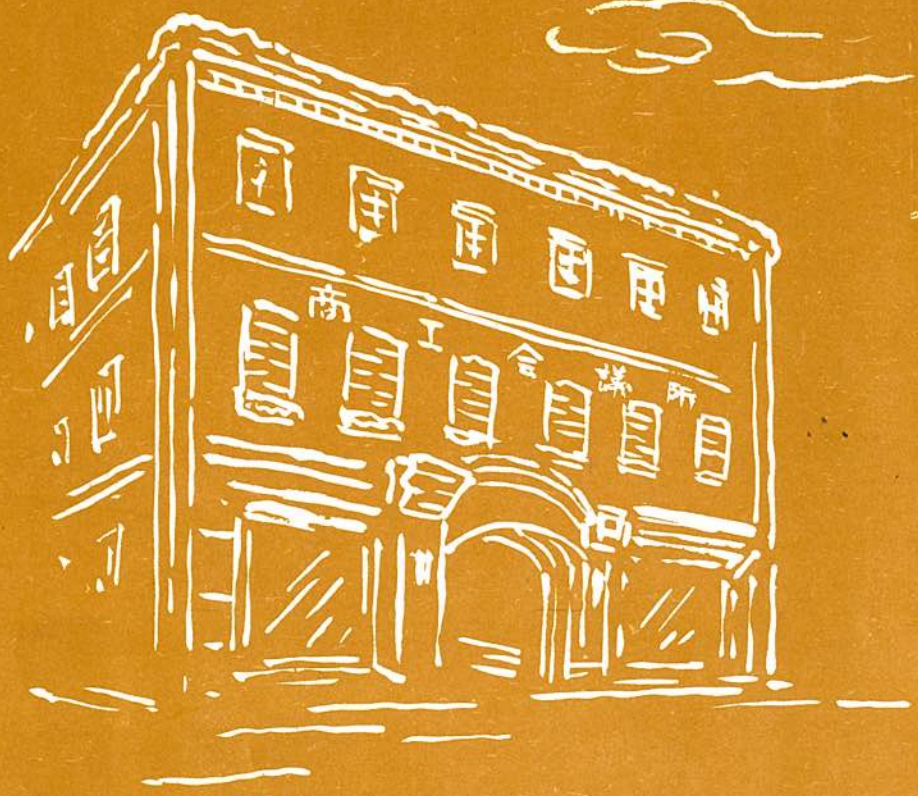
商工だより



いつも心に国産品

No.21

奈良商工会議所

大阪窯業セメント株式会社
大阪生コンクリート株式会社
大建ウォールボード工業株式会社
田島応用化工
東洋陶器株式会社　特約店
丹司製陶株式会社
淡陶株式会社
上山製陶株式会社
能率風呂工業株式会社

新しい建材の店　株式会社

垣内商会

垣内藤一郎

本店　奈良市油阪町一丁目
電話②五四二五・五四二六・七二一四
支店　京都市下京区西七条東石ケ辻町
電話㊲四六一六

近畿電氣工事株式會社

奈良支店長　大森徳兵衛

奈良市西木辻町25の1　電話②0025~0027

奈良営業所　奈良市西木辻町25の1　電話 奈良②0025番
高田営業所　大和高田市旭町2丁目　電話高田5291・5292番

出張所

郡山出張所	電話2374番	五条出張所	電話 287番
生駒出張所	電話2449番	榛原出張所	電話 331番
天理出張所	電話 332番	吉野出張所	電話 下市 2220番
柳生出張所	電話 819番	橿原出張所	電話 2721番
桜井出張所	電話2495番		

都ホテル経営

奈良ホテル

冷暖房完備
御宿泊、御食事、御宴会、御婚礼及び披露宴に御利用の程御待ち申し上げます。

奈良市高畑町一〇九六
電話②四一〇一―三・七一〇一―二番
本社　京都市東山区粟田口華頂町一
株式会社　都ホテル

輸出向・国内向・各種竹製毛糸編針　製造元
高山特産竹製品百般

奈良県竹材工業株式会社

取締役社長　奥田龍一

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　大阪市天王寺区味原町六二
電話（761）一四八九番

各種自動車々体製造
各種自動車々体修理

奈良車体製造株式会社

取締役社長　須河作治

奈良市油阪町三二八番地
電話（奈良）代②六四二五・六四二六（営業）
②〇二二一五（経理）

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、染色、樹脂加工並に蚊帳地染色仕上、縫製加工

本社	奈良市油阪町一〇五	電話奈良② 五七五一
本社工場		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② 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

奈良県に本店のある
皆様の銀行

株式会社 三栄相互銀行

取締役長役 野村萬作

本店 奈良市下三条町八番地
支店及び出張所 下市町 高田市 桜井市 天理市 五条市 大阪市

目次

佐藤通産大臣(当時)を招聘しての経済講演会……2
「随想」地方銀行の宿命……赤坂頼磨……3
全国商店サービス運動……4
広域観光ルート整備に関する懇談会……5
意見と要望……6
　新内閣への要望
　近畿の整備開発に関する要望
一人が少なくとも一人を……6
昭和三十六年度決算総会終る　議員総会……8
奈良県商工会議所連合会生る……10
奈良全市中元大売出し　特別招待淡路島同行記……11
でんわの効用……12
国産品普及向上について　座談会……13
小規模事業相談室……18
　★経営　★税務　★法律　★労働　★商標
従業員講座シリーズ……24
　応待の要領　お客様に対する言葉づかい
国産品普及標語をどしどし使いましょう……25
就業規則作成例……26
各種検定試験の実施予定日……29
生きた広告のしかた
　チラシ・ショーカードの作り方……30
当所貸会場御案内……31
不当景品類、不当表示防止法……32
「随想」……上林安彦……33
「随想」……松田又次……34
皆様の事業向上のために「相談」……34
会員倍加運動による新入会員ご紹介……35
会議所事業概況報告……37
取引照会……39
奈良市内小売物価動向表……40

私の店の信条

阪本善雄……12
植原善信……23
田中亀吉……25
荒木直三郎……36

出社前のひととき

友田御酒蔵……29
吉川晃……31

【人の使い方】

責任感は作れるもの……17
グレシャムの法則……32





写真の壇上は、当所三階ホールで講演する佐藤大臣 →

佐藤栄作通産大臣（当時）を招聘しての経済講演会

去る六月十六日当会議所　終つて大和経済倶楽部談話室に於て当所大森会頭他役員等四〇人と膝を混えて当面の経済問題に付て懇談会を開催した。

三階大ホールに於て佐藤通産大臣を招いて「現下の経済情勢と中小企業問題」と題して講演会を開催、聴衆三〇〇、堂に溢れて盛会、



〔随想〕

地方銀行の宿命

赤坂頼磨

歴代の横綱はもちろん、今の大鵬、柏戸両横綱にしても、いずれも巨漢である。彼らは生まれながらにして横綱たる資質に恵まれて、その宿命の血の内に育つてきたのであろう。いかに指導し、いかに鍛練してみたところで、力の世界ではわざと精神力のみで横綱を張れるわけはない。学問や研究が急速に進んだ今日でも北海道の荒野にバナナの密林もできなければ台湾沖でサンマのとれるはずはない。横綱が宿命の内に育てば、バナナやサンマもまた宿命の内に生まれ、理に従つて実を結ぶ。

都市銀行は全国をまたにかけて都市に種をまき、大企業と密着し、国家財政にまで根をおろして、大漢巨軀（く）に成長しうるすべての条件を備えて大成し、みるからに堂々としてニシキ絵の横綱の偉観を思わすばかりである。生まれるべくして生まれ、育つべくして育つたまことにありがたい宿命の巨漢横綱である。

それにひきかえ、地方銀行は全国津々浦々の一地方に産みつけられ、弱小企業を背負いながら、ただひたすらに遅れをとるまいと、踏みしめ踏みしめ都市銀行に立ち向かう姿は壮たりといえどもまた苦難の道である。大企業の躍進、輸出の伸張、聞くだに心のときめきを感ずるものの、いかにせん生まれながらの素質体力またそれを養う地盤、いずれも宿命の世界を乗り越えるすべはない。しかし宿命にせよ、その厚薄にせよ、厚は厚の内に、薄は薄の内に真実を直視して、自己の本質をきわめることを忘れていては、ただ嘆息の繰り返しとなるばかりである。むしろ自己を掘り下げ、宿命の実体を正しく掌握し、その上に立つておのれの道を切り開かなければ、しよせんはうだつの上がらぬ宿命論者に落ちるか、あるいは摂理の反逆者となつてわが道を失うか、そのいずれかである。

地方銀行が地域経済と密着して表裏一体の世界に住まねばならない宿命にあるとすれば、すでに行く道はただ一途あるのみである。地域経済のレベルアップに専念する以外に手はない。大都市に咲き誇る花にあこがれるよりも、わが足もとの色とりどりの雑草の花を育てるのが宿命の唯一のわが道である。

一つの地域の経済に最大の関心を持つ者は、その地域の住民をおいてほかにはない。祖先がその地を開き、今また私たちがそこに住み、やがては子孫の永住地となるからである。してみると、地域経済の成長に最大の関心と最高の情熱を傾けるのは至極当然のことである。私の銀行の入社試験第一の資格は、その地域に現住する人々の子弟に限られており、銀行の千三百人の従業員がひとり残らずわが地域の在住者であることもそのためである。それはただ行員に限らず、全重役においてもまた条件は同一である。

地域経済の最大の情熱家が地域の人々であると同様に、一つの企業に最大の情熱を燃やす者はその従業員をおいてほかにはあり得ない。してみると、部長や常務や専務、また頭取もその銀行の従業員の内から生まれるのも自然であり、必然である。私の銀行が頭取はもちろん、常勤重役がひとり残らず一介の行員見習いから出発して三十余年の鍛練を受けて今その席についているのもこのためである。そしてまた私たちにきびすを接するように次々と行員を育ててきているのは将来の経営者もまた従業員の内から産み出したいからである。

全国の資金は大都市へ大都市へと流れ込んで、そこにけんらんたる花が咲く。その花の蜜を吸うために蜜バチの箱が並ぶ。地方の雑草のかれんな花の蜜を吸い集めることに営々たる地方銀行から見れば、大都市のこの花園、この蜜箱は、まことにせん望のきわみであり、つい蜜箱をかついで大都市に出かけたくなるのも無理のないで話ある。

しかし、大都市の花はいつまでも大都市の花であり、地方へ移植されるものではない。永遠に手植えの花ともなし得ないあこがれの影を追つて右往左往していては奔命に疲れる。おのれを知る者はおのれ以外にはない。私は自己の体力を顧みて、大都市に蜜箱を設置することを思いとどまつた。

千三百の蜜バチの吸う蜜は地元の花に限るとなれば、蜜の量の多少は地元に咲く花の量に正比例する。何としてもかれんな花を育てなければならない。四月に開くべき花を三月に咲かせ九月に散る花を十月まで咲かせておかなければならない。かくて吸い集められた蜜は、さらに肥料となつて翌年の花の量を増す。月を追い年を重ねて、やがては地元の花盛りとなることを夢みて根気よく地元を耕す。

私の銀行が地元の奥へ奥へ開拓のクワを打ちこみ、〝年貢（ぐ）いらずの作り取り〟と歌われた山また山の十津川郷へ

あるいは北山郷へ支店を設置したのも、全く宿命の直視から得た当然の帰結である。

大和は民族のふるさとである。千三百年の祖先のいとなみが寺に残り地に埋もれ、大和全体が日本民族の遺跡である。四囲をめぐらす青垣山のあちこちにのぞく堂や塔の影も、すばらしいいこいの場所である。このこよないふるさとを訪れる者は、内外を問わず八百万人とも言い千万人近いとも言う。しかしこの祖先の遺物を売物にして観光客の応待に明け暮れしていては、やがては猿沢池のコイの生態となることをおそれる。

興福寺の塔が影をおろす猿沢池の柳の下は、観光客が投げ与えるフに集まるコイの魚文と乱舞である。このコイは自らエサをあさることを忘れている。自ら生き抜くことを知らず、ひたすら客から投げ与えられるフの量の多少によって肥えたりやせたりする。

祖先の遺産を売物にすることのみに浮き身をやつして、ただそれによつて地域経済が肥えたり、やせたりしていては、自ら戦い取る冷厳な経済社会から脱落する危険が多分にある。民族のふるさととたたえられて自己陶酔していたり、新しい屋根や煙突ができると文化破壊ときめつけられて縮み上がつているばかりでは地域経済の成長はあり得ない。天変地変もなく、また大阪、京都を三十分に結ぶこの大和盆地が経済の進展から取り残されるいわれはない。私は近ごろ自ら作り自ら生きる盛んな企業意欲が地方にうつぼつとして胎動し始めていることを皮膚に感じている。農閑期の一家内工業にすぎなかつたクツ下製造業が今日では東京を圧し兵庫を従え、日本一にのし上がつたのもわずかここ数年間のことである。

私は常に全従業員に、行員はすべて頭取たれ地方企業の番頭たれとさとす。その数わずか千三百人とはいえ、ひとりひとりが頭取たる自覚と責任において地方企業の番頭たることに専念すれば、この貧しい地域の花盛りは夢だと笑う人もなくなつてくるであろう。

しよせん横綱にはなり得ない宿命のわが地方銀行は、猛訓練を積み重ねて、全身全霊相撲の権化の栃ノ海のようになりたいものである。（フオート八月一日号より）（南都銀行頭取）

☆　☆



〃全国商店サービス運動〃
10月1日から 10月31日まで
消費者に対するサービス向上

現在の商業界に於ける、スーパーマーケットの問題、割賦販売問題、雇用充足の問題等重要且困難な問題の根本的な解決は政府の施策に待たなければならないものが多いが、商業人自らも、商品流通機構に占める重要な使命を自覚し消費者に対するサービスを向上して、その信頼感を高めることが最も大切である。この趣旨を以て全国的に商店サービス運動が展開されるので当所においても市内各商店並に関係各方面の協力に依り本運動を強力に推進展開する。

実施要項

名称昭和卅七年度奈良商店サービス運動

主催　奈良商工会議所
　　日本商工会議所
　　奈良市
後援　通商産業省
　　奈良県

期間　**昭和三十七年十月一日から三十一日まで**

運動の内容

一、運動期間中奈良市内商店街及商店は「**正札販売、正量販売、品質表示、接客サービス**」の四項目に重点を置いて消費者に対しサービスの向上に努める。

二、運動期間中に商工会議所は次の通り本運動の推進をする。

(イ)　商業小売部会運営委員会を開催して本運動の趣旨の徹底を図る。

(ロ)　巡回商店経営講座
商店主婦講座店員学校等を開講して商店経営合理化に関する指導を行う

(ハ)　商店のパートタイマー雇用希望調査を実施して雇用充足施策を講じ商店経営合理化の促進を行う

(ニ)　商店経営指導パンフレット
店頭サービスのあり方
お客は何を考えているか
を各商店に配布して商店サービスの向上に資する。

(ホ)　有識消費者代表の座談会を開催して苦情処理に努めサービスの向上に資する。

(ヘ)　本運動のポスターを商店、自治会等に配布してP・Rを行う。

(ト)　「**商店サービスコンクール**」を開催して表彰する

(チ)　商工だよりに要綱抜粋登載P・Rする。

広域観光ルート整備に関する懇談会

大森会頭代表提案（七項目建議要望）

去る八月二十九日午後一時より京都国際ホテルにおいて、近畿ブロックの広域観光ルート整備に関する懇談会が開催され、当日は中央関係各省担当官を迎えて県、市、会議所各代表約六〇名が出席し、近畿観光宣揚の基本的対策について活発な意見交換があつたことはオリンピックを目前にしてその意義は大きい。

本県ではこれに先き立ち当所にて八月二十五日、県、市、会議所の主脳部連絡打合せを行い、明確な意見統一をはかり七項目（別項）の要望事項を決めて懇談会に臨んだだけに、当日会議での奈良県を代表して大森会頭の発言は、他府県よりひときわ目立つた提案として中央各省担当官に深い認識を与えた。このことは各省担当官の答弁には必ず奈良県問題が優先したことを以つてうかがえる。

尚当日中央よりの出席者は内閣総理府運輸省、建設省、文部省、国有鉄道各担当官と日本商工会議所、日本観光協会、日本交通公社、本県よりは北村土木部長思田県観光課長、奈良市より高椋市長、長谷建設局長、松田経済部次長。商工会議所より大森奈良会頭、水井大和高田副会頭、中村奈良専務理事が出席した。

要望事項

1　国鉄関西線の複線化と完全電化
2　国鉄奈良線の複線化と電化
　（東海道本線より奈良線への直結ダイヤの編成）
3　国際会議場の分館を奈良市に建設
4　伊丹空港を結ぶローカル空港を奈良に建設
5　平城宮趾の早期買上げと史蹟公園建設
6　第二阪奈道路建設
7　名阪高速道路（名古屋―四日市―奈良―大阪ルート）の建設

外に特に大森会頭より観光省設置につき強力な発言があつた。

以　上

奈　良　県
奈　良　市
奈良県商工会議所連合会

去る七月廿六日、新大阪ホテルに於て、近畿各地商工会議所正副会頭、専務理事九十八名（当所河合、吉川両副会頭、中村専務理事）が出席して第二十一回連合会総会が開催せられ*通り「新内閣への要望」「近畿の整備開発に関する要望」を決議し、関係方面に提出された。

新内閣への要望

近畿商工会議所連合会

意見と要望

*近畿経済圏の当面の問題等について話し合い、別掲の

景気調整策の効果は、最近とみに経済各分野に浸透し、企業の設備投資意欲は沈静化し、金詰りの激化、不渡倒産の増大、操短業種の拡大など一連の不況様相が深まりつつあり、国際収支基調の好転にも拘わらず、事態の推移は決して楽観を許さないものがある。今後の経済動向には十分注意し、適切な施策をタイムリーに実施しなければならない。

このときに当り新内閣の誕生をみたが本連合会は今後の経済政策の運営について慎重に検討した結果、次の諸点の実施を強く要望する次第である。

記

一、景気調整浸透過程の厳しい現実を直視し、産業界に不測の混乱を生ぜしめないよう、産業の実態に即応したキメの細い弾力的な施策をタイムリーに実施すべきである。

二、貿易自由化などに対処するとともにわが国産業構造の高度化、社会生活の進歩向上に即応するため、この際中小企業を自主性、合理性のある企業に育成発展せしめるための強力な中小企業政策の樹立実施が緊要である。

(1) 中小企業金融制度の抜本的改善をはかるとともに、とくに政府系三金融機関の資金源を大巾に拡充し、貸出限度の引上げなど貸出条件の改善をはからなければならない。

また、中小企業投資育成会社を全国に数社設置するとともに一方零細企業対策について十分措置すべきである。

(2) 中小企業の税負担軽減のため法人税の軽減、同族会社留保所得課税の徹廃、特別償却制度の大巾拡大、または設備近代化積立金の損金算入の特例、設定、近代化のための工場用地買換えについての免税措置などを講ずべきである。

(3) 中小企業基本法の策定に当つては十分現状分析を積み重ねた上、業種業態に即応した政策の方向を明確にすべきであり、中小企業の規模範囲は、少くとも資本金五千万円以下とすべきである。

三、景気回復のキメ手であり、経済の安定成長の鍵である輸出の確固たる増進をはかるため、輸出振興策を強化実施しなければならないが、輸出の振興は強力な経済外交の展開、輸出金融の強化、輸出保険の改善などの施策を速やかに実行すべきである。

また同時に、観光の振興、海運の強化など貿易外収入確保のための施策を強力に実施しなければならない。

四、民間産業投資にくらべ社会資本投資の立ち遅れが目立つ、とりわけわが国産業貿易の担い手であり、観光の中心である関西地方への公共投資が過少のため、当地方の産業施設や社会環境施設の整備が最も立ち遅れているので、今後の公共投資は関西地方に重点をおいて実行すべきである。

一人が少なくとも一人を

会員増加運動に御協力下さい

かねがね当所では、商工会議所は会員団体であり、多くの会員によつて維持され、多くの意見を集めて強力に運営されることが最も望ましい事であるとして、会員の増加に務めておりましたが、ご高承の通り去る四月四日の奈良商工会議所創立十五周年記念会大会の席上に於て、「商工業界にとつて問題山積の折柄、我々商工業者の民主的且つ大多数意見である与論を結集するためには全市商工業者の団結と共同こそが必要であり、その結集の場こそ、地域綜合経済団体としての商工会議所であり、その組織の力を発揮する基礎となるものは会員の倍加である」と会員倍加運動の提唱があり、満場の賛成を得て決議として採択されました。この決議の結果として、本所では重大使命の完遂をする体制をととのえるため「多くの会員、大きな力」のスローガンのもとに大々的に会員倍加運動に乗り出したわけであります。

おかげで本年九月末会員数一、〇〇〇名を超えました。ところで会員の皆さまに一つお願いを申し上げます。

奈良市内のお取引先あるいは同業者の方々でまだ本所の会員になつておられない方を一人でもご紹介下さい。また是非会員に加入するようお口添え頂き度いと思います。

本所がより一層の奈良の発展を念願して奈良の商工業者の皆さんの繁栄のために努力していること、また商工業者の皆さんは事業発展のためにいかに商工会議所を利用するべきか、などご吹聴下さつて、一人でも多くの会員を増やすことにご協力下さいます様に御願い申し上げます。なお会員加入の件につきましては御手数ですが、本所総務部（電六〇七七）までご連絡下さい。係員がご紹介先へ参上ご説明申し上げます。

☆

近畿の整備開発に関する要望

近畿商工会議所連合会

わが国経済の安定的成長を維持するため、国内各地域の均衡ある発展をはからねばならぬことはいうまでもないが、他方とくに日本経済の中枢的役割を果す近畿地方の総合開発を積極的に推進することは現下の急務と考えられる。当局においては、かかる近畿の重要性を充分勘案せられ、これが整備開発を促進せられると共に、当面の措置として下記諸点に関する格別の配慮を強く要望する次第である。

記

一、近畿地方への公共投資の強化拡充について。

ここ数年来のめざましい民間産業投資に較べて、社会資本投資の立ち遅れが著しく目立ちつつある。とりわけわが国産業貿易の担い手であり、観光の中心である近畿地方への公共投資が過少のため、当地方の産業施設や、社会環境施設の整備が最も遅れているので今後の公共投資は近畿地方に重点をおいて実施すべきである。

二、全国総合開発計画案の地方配分計画の修正について

国土総合開発審議会は、このたび全国総合開発計画案の答申を行つたが、それによると近畿を臨海と内陸の二地域に分割した当初の原案が改訂せられ、われわれの主張通りにこれを一つの地域として把握せられるに至つたことは洵に喜びにたえない。しかし目標年次における工業等の地方配分比率の算定が二地域分割を前提として試算された計数を単純に合算するという極めて安易な方法を採用されていることはわれわれの最も理解に苦しむところである。とりわけ目標年次において全国の二〇%と予定されている工業生産の分担案は、近畿の悲願である産業構造の高度化を受入れるにはあまりにも小さく、これは用水の供給量を著しく過少に見積つているためである。

よつて計画案に含まれている諸計数は近畿を一地域として改めて推計し、有機的に開発が促進できるよう正しく策定されんことを要望する。

三、近畿圏整備法の早期成立について

既に首都圏整備法、北海道開発法を始め数多くの地域開発法が制定実施され、地域開発の促進に成果をあげつつあるが近畿地方にはいまなおこの種の立法措置が講ぜられず、地域問題解決の方途は確立されていない実情にある。当局は衆参両院における近畿圏整備に関する決議を尊重し、速やかに近畿圏整備のため行財政上必要な立法その他の措置を講ぜられるよう強く要望する。

× × ×

× × ×

議員総会

昭和三十六年度 決算総会終る

九月十三日通常議員総会を開き、昭和三十六年度事業報告並びに決算を付議し満場異議なく可決承認した。議事に先立ち秋山日通支店長の就任紹介があつた。

一、報告事項

1　五月～八月間事業報告

2　会員倍加運動経過報告（新加入二二〇人）

二、協議事項

1　昭和三十六年度事業報告の件

2　昭和三十六年度一般会計収支決算承認の件（別項参照）

昭和36年度一般会計収支決算書

（昭和36年4月1日から同37年3月31日まで）　（単位円）

収入の部

款	項	予算額	決算額	差引過△不足
1. 会費		5,300,000	5,131,600	△ 168,400
	1.本年度会費	5,290,000	5,126,600	△ 163,400
	2.過年度会費	10,000	5,000	△ 5,000
2. 負担金		480,000	377,100	△ 102,900
	1.特定商工業者負担金	470,000	377,100	△ 92,900
	2.仝過年度負担金	10,000	—	△ 10,000
3. 補助金		2,300,000	2,295,040	△ 4,960
	1.小規模補助金	1,300,000	1,195,040	△ 104,960
	2.事業委託金	1,000,000	1,100,000	100,000
4. 事業収入		480,000	1,341,859	861,859
	1.検定及受講料	350,000	600,416	250,416
	2.証明及斡旋手数料	10,000	22,280	12,280
	3.出版物収入	100,000	43,750	△ 56,250
	4.其他事業収入	20,000	675,413	655,413
5. 寄附金		10,000	95,040	85,040
	1.寄附金	10,000	95,040	85,040
6. 雑収入		20,000	68,056	48,056
	1.預金利子	10,000	37,047	27,047
	2.其他雑収入	10,000	31,009	21,009
7. 繰越金		50,000	37,718	△ 12,282
	1.前年度繰越金	50,000	37,718	△ 12,282
収入合計		8,640,000	9,346,413	706,413

支出の部

款	項	予算額	決算額	差引過△不足
1. 給与費		1,760,000	1,709,364	△ 50,636
	1.俸給	1,160,000	1,109,514	△ 50,486
	2.手当	300,000	270,950	△ 29,050
	3.賞与	300,000	328,900	28,900
2. 旅費		100,000	97,657	△ 2,343
	1.旅費	100,000	97,657	△ 2,343
3. 事務局費		555,000	581,882	26,882
	1.通信運搬費	50,000	47,676	△ 2,324
	2.什器備品費	100,000	156,444	56,444
	3.消耗品費	100,000	80,112	△ 19,888
	4.図書費	50,000	52,418	2,418
	5.印刷費	100,000	95,080	△ 4,920
	6.光熱費	50,000	55,450	5,450
	7.修繕費	5,000	350	△ 4,650
	8.その他諸費	100,000	94,352	△ 5,648
4. 会議費		435,000	443,868	8,868
	1.議員総会費	120,000	163,122	43,122
	2.常議員会費	60,000	67,350	7,350
	3.部会費	150,000	126,896	△ 23,104
	4.委員会費	50,000	53,340	3,340
	5.監事会費	5,000	4,820	△ 180
	6.その他会議費	50,000	28,340	△ 21,660
5. 事業費		2,200,000	3,173,161	973,161
	1.商工振興費	950,000	1,871,950	921,950
	2.商工技術振興費	300.000	464,783	164,783
	3.商店街費	350,000	319,390	△ 30,610
	4.観光事業費	300,000	245,242	△ 54,758
	5.調査広報費	300,000	271,796	△ 28,204
6. 小規模事業費		1,794,000	1,445,943	△ 348,057
	1.小規模事業費	1,794,000	1,445,943	△ 348,057
7. 法定台帳作成管理運用費		480,000	419,720	△ 60,280
	1.法定台帳作成管理運用費	480,000	419,720	△ 60,280
8. 選挙費		100,000	85,398	△ 14,602
	1.選挙費	100,000	85,398	△ 14,602
9. 表彰費		250,000	143,800	△ 106,200
	1.表彰費	250,000	143,800	△ 106,200
10. 交際費		150,000	120,925	△ 29,075
	1.交際費	150,000	120,925	△ 29,075
11. 公課分担金		203,000	191,933	△ 11,067
	1.公課	3,000	—	△ 3,000
	2.分担金	200,000	191,933	△ 8,067
12. 福利厚生費		150,000	143,286	△ 6,714
	1.福利厚生費	150,000	143,286	△ 6,714
13. 退職資金積立金		350,000	350,000	—
	1.退職資金積立金特別会計繰入	350,000	350,000	—
14. 雑支出		100,000	137,634	37,634
	1.雑費	100,000	137,634	37,634
15. 予備費		13,000	—	△ 13,000
	1.予備費	13,000	—	△ 13,000
支出合計		8,640,000	9,044,571	404,571

ある経営者の「ことば」

「お互いに縁あつて、この世に生れてきた。そうして、縁あつて一つの会社の人となつた。＝縁あつて……何だか古めかしい言葉のようだけれども……そこには何か深い深い味わいがあるように思われます。＝縁あつた人と人とのつながりを、みんなの力で、友情や、愛情や、協力によつて育てよう。お互いに何の気もなくすごしているものの、縁あつた人と人とのつながりは、何にもかえがたい尊いものとして大事にしたい。仕事も忙しい、色々と違つた、変つた性格の人の集まり、特別に恵まれた人もあれば、又逆境に泣く人もある。不平不満で心を暗くすることもある。しかし、我々の間柄だけでもお互を信頼し、協力し、お互のつながりを強めていきたい。」

☆　☆　☆　☆

奈良県商工会議所連合会会々則

奈良県商工会議所連合会生る——事務局は奈良商工会議所内で——

大和高田商工会議所誕生を機会に、かねてより奈良県商工会議所連合会の結成につき、話合が進められていたが去る七月二十五日当所役員室に於いて奈良会議所側より、河合、吉川両副会頭と中村専務理事、大和高田会議所側より村島会頭吉井事務局長が出席され、種々協議の結果、別項の通り会則ならびに会長等互選され、同日を期して奈良・大和高田の二者連合体が発足し、今後緊密な連けいのもと地区産業発展に力を傾けることになつた。

○会　長　大森　久司（奈良会頭）
○副会長　村島　忠一（大和高田会頭）
○常任幹事　中村　貞三（奈良専務理事）
同　勝谷慶治郎（大和高田専務理事）
○会計幹事　吉井　勝司（大和高田事務局長）
同　和井田恒道（奈良総務部長）

奈良県商工会議所連合会々則

第一条　本会は奈良県商工会議所連合会と称する。

第二条　本会は奈良県内における商工会議所をもつて組織する。

第三条　本会の事務所は奈良商工会議所内におく。

第四条　本会は奈良県内における商工会議所相互の緊密な連絡を図るとともに県内商工業界の輿論に基づき、奈良県産業経済の改善発達に寄与することをもつて目的とする。

第五条　本会は前条の目的を遂行するため下記の事業を行う。

一、所属商工会議所相互間の連絡
二、日本商工会議所及び各地方商工会議所連合会との連絡斡旋
三、奈良県内商工業の改善発達に関する意見の決定及び表明。
四、行政官庁及び諸団体との連絡斡旋
五、その他本会の目的を達成するために必要な事業。

第六条　本会に下記の役員をおく

会　長　一名
副会長　一名

役員の任期は二年とする。

第七条　会長は本会を代表し、会務を総理する。副会長は会長事故あるとき、その職務を行う。

第八条　本会運営のために下記の幹事を置く。

常任幹事　若干名
会計幹事　二　名

幹事の任期は二年とする。

第九条　本会は随時必要に応じ会議を開催する。

第一〇条　本会の経費は所属会議所において協議の上これを按分する。

第一一条　その他本会の運営上必要な事項については開催の都度協議決定する

昭和三七年度奈良県商工会議所
連合会事業計画

奈良、大和高田両商工会議所相互の緊密な連絡提携をはかると共に、商工業界の世論に基づき、地方産業経済の改善発達に寄与することを目標として下記の事業を行う。

記

一、会頭会議の開催
二、事務連絡会の開催
三、業界輿論の結集と意見の具申、建議陳情
四、広範囲事業の共催化
五、小規模事業対策のための経営指導員連絡協議会の設置
六、国産品普及向上運動の推進
七、日本商工会議所及び各地商工会議所連合会との連絡提携
八、その他本県産業経済の振興発展に寄与するために必要な事業。

奈良全市中元大売出し

特別招待淡路島海水浴同行記

奈良市及び当所主催の奈良全市中元大売出しは去る七月二十五日より八月十二日迄盛大に行われたが、この売出し期間中に市内で御買上げいただいた皆さんの中から抽せんにより日頃の御愛顧におこたえして一五〇名の方々を八月十八日淡路島海水浴に御招待致しました。

当日午前六時十分招待者の受付けを開始、来賓として市商工課竹内課長補佐、多口係長の参加を得、福田商業小売部会長以下総員一五〇名は三台のバスに分乗朝もやかかる古の都奈良を後に一路目的地淡路島に向つて出発した。

車中ではガイド嬢の美声に耳をかたむけながら斑鳩の里法隆寺を過ぎて大阪府にと入る。このあたりから真夏の太陽がさん〳〵と照り、窓から入る風もはだに気持よく今日一日の楽しい旅路を約束しているようである。

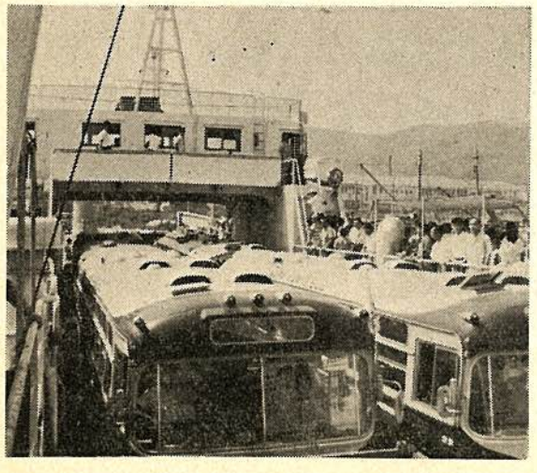
大阪府国分を経て、やがて車は堺市の中心街へと入る、このあたりは既に知られているように繊維製品の産地として又大阪経済圏の重要な地域としてもそのウエイトは高く、大きな工場があちらこちらに散在しその煙突からは日本の経済の成長ぶりを示すかのように、煙がブルーの空に吸いこまれて無限の広がりを呈している。堺市を過ぎて郊外を出ると大阪湾からの朝風も一層気持よく、バスはいよ〳〵快調なドライブを続けつつ、城下町岸和田市へと入る。左に岸和田城を見右に松林の中から大阪湾を望み移り行く車窓の景色に目をみはりながら、岸和田競輪場、淡輪公園、みさき公園を右に左にながめつつ十時三十分和歌山県深日港に到着。ここからはフエリーボートにのり瀬戸内海を航海するのである。

昨夜来の台風予報もどこ吹く風と海は穏やか、絶好の航海日和である。部会長はじめ関係者一同も安堵の面持ち、我々大和の人間には海は何か異国の感じさえ与えつつボートは静かに岸壁を離れた。全員船上にて、波の静かな真夏の海の青に心いくまで見入りながら日頃の多忙と都会の混雑を忘れたかのようである。

すると突然誰かが海は大きな、きれいだなあと感嘆の声をあげた。実際海は大きく、遠大である。我々も海のように大きな、大乗的な見地から、物事を判断し今後の事業を推進しようと決意を新にしファイトが湧いてきた。

やがて一時間三十分の航海を無事終えて、洲本港に到着、島の繁華街を通りぬけて目的地の梅桜園に到着、少憩の後、阪本事業部長の司会により福田部会長の〝皆さんの日頃の御愛顧に厚く礼を述べ本日は楽しい一日を過していただくように〟とあいさつの後、竹内商工課長補佐のことばがあり、次いで阪本事業部長より本日の日程説明あり昼食に入る。約四時間の自由行動時間が与えられ、皆んな思い思いに、泳ぐもの、浜辺を散歩するもの、楽しいひとときを過して定刻四時全員バスに乗り洲本港へと向う。

たそがれ迫る淡路島に少なからず名残りを惜しみつつボートは朝の出発地点深日港へと夕日を船体一杯に受けながら、エンジンの響きも快調に波しぶきをあげつつ



私の店の信条



お客に満足を与える。

これが私の信条です、観光客に接することが多い私の店では、特に満足して戴ける価値のあるものを提供することがサービスの本質と思つています。

橋本町　常盤阪本善雄

つ、船足も軽く快適な航海をつづけ、無事深日港に入港、ここで当所心ずくしの夕食をバスに積みこみ夕闇迫る深日の港をあとにして一路奈良へ向つて出発、岸和田を過ぎる頃には日は西に没し、空には星が楽しかつた今日の一日を回想するかのようにさん〳〵と輝いていた。国分に入る頃にはさすがに元気だつた皆さんもいささか疲れたかのようにあちらこちらから〝いびき〟が聞えて来たがバスは快調に走り九時奈良市へと入り高円山、三笠温泉郷のネオンを眺めつつ出発点に全員元気で無事帰着、楽しい有意義な淡路島海水浴招待行事の全日程に終止符を打つた。

空にはお盆の月が出て、どこからともなく盆踊りのたいこの音が流れ、古の都の情緒が長い行程の疲れを吹きとばしました。

（事務局　中村）

☆　☆　☆

〝でんわ〟の効用

◇世の中のあわただしさにつれ、ますます〝便利〟を誇るべき電話の、これはまことに不自由なお話し。

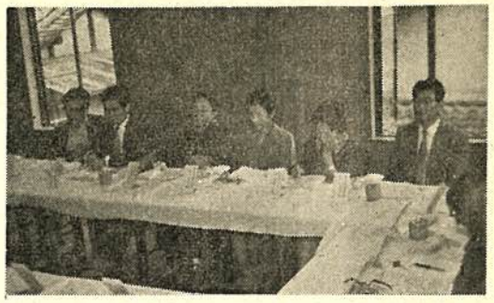
ダイヤルを回して待つこと五秒間。…「ハイッ、×××会社でございます」「こちら△△です。○○部長さんおられますか？」

すると交換嬢が「あのう……どんなご用件でございますか？」「ちょつと面倒な話なんで、とにかくおられるんですか？」「ちょつとお待ち下さい」

結局は「お留守」というわけで話は通じなかつたが、交換嬢の権威主義？には時としてこちらが戸迷うくらい驚かされることがある話の内容をまず交換嬢に、やつとつないでもらつて電話口の課員にも一度、「それでは係りの者と変わりますから……」でやつとこちらの問いがめざす相手に、というわずらわしさもしばしばである。

◇また別なお話し。

A君が先輩の転任お祝いに贈り物をしようとして、道すじのある有名店に電話であらかじめ申し込んだ。もちろん店頭で待ち時間を倹約しようとしてのことである。「わたくし、かくかくの者ですが名物の△△を××円、おつかい物に包装しておいて頂けませんか？二十分後に参りますから……」「ハイ、ハイ。」女店員の安受けあいが少々不安だったが、まひと安心、と時間どおり行ってみる。「先ほど電話でお願いした……」と申し出ると横をむいて同僚に「あんた、知ってる？」……これも結局は「聞きおく程度」のナマ返事だったことが分り、A君の目の前で始めから包装に取りかかっていった、という。有名店のサービスも見えない電話にまではとどかないのか。店員教育もそこまでは回りかねるといっては、電話の効用が泣くと思うのだが。



〔座談会〕「国産品普及向上について」

この座談会は、六月十一日午後一時から当所二階ホールで、各代表の方々にお集りを頂き、最近の外国製品（主として消費財）の輸入状況を中心に国産品の愛用と品質の向上について、いかに普及徹底させるかについて、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。（文責事務局）

出席御芳名（敬称略・順不同）

◎官庁並消費者代表
県商工課長　上田　繁潔
市観光商工課長補佐　竹内　善一
バス協会長　田中　有道
婦人団体代表　教委　赤堀　綾子
〃　椿井　上田八千代
〃　済美　杉本　玉子
青年会議所　吉田　修之

◎新聞社関係
大和タイムス社　原田兵次郎

◎業界代表
（時計）時計眼鏡組合　南口　豊治
（眼鏡）〃　臼井　明
（洋酒）シルバーウイスキーKK　秋山利市郎
（カメラ）㈱若葉屋　白井　規雅
（電器製品）東芝商事奈良営業所　本多武夫（代理）
（〃）奈良ナショナル製品販売KK　山川　泰之
（乳製品）森永商事　田代　成美
（〃）明治商事　徳田　康三
当所商業振興委員長　阪本　善雄

◎主催者側
会頭　大森　久司
副会頭　河合利喜蔵
〃　吉川　潔
専務理事　中村　貞三

河合　本日は皆さん方から国産品愛用から、もう一歩進めて国産品の普及向上について、夫々の立場から御意見を伺い度いと思います。

本運動につきましては、既に中央において昨年十一月財団法人国産品普及向上本部が発足し、当地方に於きましても本年二月に、奈良地方本部を当会議所内に設置、この運動を国民運動に盛り上げようとする機運に応えてまいつております。

わが国には今なお無批判的盲目的な外国品崇拝の風潮が存在しております。この様な風潮は、わが国の工業がまだ発達してなかつた時代の舶来品尊重の風習に根ざしていますが、しかも今なお根強いものがあります。

これは日本人自身が、日本製品に対して正しい認識を欠き、過少評価している場合が少なくありません。

わが国の工業製品が最近質量共に非常な向上を示しているに拘わらず、案外認識されていない事が多い様です。この様な状況下で本年末までに、九〇%もの貿易の自由化が押し進められて国民の消費生活の中に従来より以上に外国品が浸透して来て消費されるとなりますと大変な事になります。

そこで国産品の愛用を呼びかけ産業の発展延いては国家の繁栄の為めにも外国品崇拝ムードを排除して国産品に対する認識を深めその普及向上を図つて行き度いと考え、この運動の一環として、本日の会合を催した次第であります。皆さん方の建設的な御卓見を承り、国産品優先使用ムードを盛り上げる拠点と致し度いと存じますので御支援と御協力を御願い致します。

御手元に差上げている表について中村専務理事より説明申し上げます。

中村　自由化に入つて本年の十月には九〇%の自由化をせまられておりまして現在四〇%から五〇%の自由化率となつておりますが、現在でもなおかつ消費財関係のものが、いちじるしく輸入されています。このグラフは金額の高いものだけを拾つて書いております。

化粧品の例をとつてみましても三十三

年に比べましても三十六年では四倍になつております、次の石鹸についても同じ傾向が云えます。インスタントコーヒーなどに至つては自由化されて六ケ月間に何んと二十五倍一ケ年にすると五十倍という上昇ぶりであります。金額にして五十億円以上になります。自由化が進んで九〇%になるとどんどん消費財が入つて参ると思います。わが国経済の安定ある成長発展を図るためには、先ほど副会頭の云われた通り、輸出を振興すると共に不要の輸入を極力切りつめることが何よりも緊要であることは今さら申すまでもありませんが、これは業界、消費者の方々の協力がないと進まない問題であり業界、消費者、言論界の方々に御出願つたわけであります。

国産品愛用といいますとなにか押しつけがましい様な感じも致しますが、日本製品にも多くの良いものがあります。

特にカメラ、トランジスター、時計等は世界的に名声をはくしております、ただ外国品崇拝ムードによつて何でも外国品が良いとは申せないのであります。この際業界も消費者の方々も認識を新しくして頂き度いと存じます。

河合　各代表の方々が御出になつておりますので先ず各代表の方々により実状を御聞かせ頂き度いと思います。では自動車関係として田中さんどうでしょうか。

田中　全体として九割九分国産品です。バス、トラックは全々外国物は見かけません、入つて来ているのは乗用車ですが、これは体裁を重んじる人だけが買いあさつているという現状であると思います。奈良交通より分離した奈良近鉄タクシーでも、兄弟会社が外車の輸入会社なので採算が合わないんですが、買つてやらないとつぶれるので仕方なく買つてますがね。（笑）

昔、奈良でも、かつて外車の割当があつたのですが、その時は取り合いになりましたが、そういう事はだいぶ前のことで今では奈良のタクシー会社では近鉄タクシーのフォードが二台あるだけです。部品については輸入はありません、ただ残念な事はガソリンだけはないので泣きの涙でかつています。（笑）

中村　この秋に一〇〇%の自由化をせまられていたが九〇%にとどめた事は乗用車の問題があるからで、乗用車の場合国産品と外国品の価格が同じぐらいで出るならば自動車会社があぶないけ念からです。バス・トラックは四月より自由化されていますが田中さんの云われた様にこの辺では見かけませんね。

河合　次に洋酒について秋山さん御願いします。

秋山　洋酒については外国酒というラベル、一つで信用して飲んでいられる様です、この間の新聞で、外国の一流品のラベル物に日本の酒を入れて売つているという記事がのつていましたが、ラベルを信用してうまい、うまい、といつて飲んでいられる様です。（笑）

業界としてはウイスキーだけは考慮して頂き度いと思つていますが、ラム、ウオツカ、リキユール等の自由化は必然的であろうと見ています。

実際洋酒でも味のわかる人が何人あるかテストしても先ず先ずないでしよう。ただ英語に弱い人が外国文字なら信用するという、他のものと同じ理由からのまれるものと思います。

私は、国民教育を徹底的に国産品愛用にもつていく、しかし戦争中の様な外国を排他するという意味でなく小さいうちから国産品の愛用の精神をつちかう事が大切であると思います。

洋酒業界に於きましては未だ、気違いじみた外国崇拝はしばらく続くであろうと見ています。もちろん日本の業者自身も悪かつた、ビン一つ作るにしても外国の最もよい銘柄のイミテーションをするという傾向にあり外国の名酒をまねたものが多く業者自身も反省しなければならないと思います。日本でも輸出しておりますが、これは日本ムードの出たものが輸出され、これも外国でうけているという状況で、これも一つの現在のムードでしようか。

河合　やはり洋酒にも西洋崇拝の風潮が出ている様ですね。

秋山　日本では添加に制限があつて、これがないともつとよい酒に改良も出来るのですが、これがあるので困つております。これがないと外国に負けないものが出来るのですがね。

河合　次にカメラ関係ではどうでしようか、白井さん。

白井　日本のカメラは外国にも評判がよく輸出も相当数されています。又私の店でも自信をもつて国産品を御奨め出来ますが、外国品ではお客様により御奨めしません。たゞ感光材料であるフイルム感光紙、薬品関係では、向うもので良いのが出来ますが、これとても一般の方々では充分に国産品でまに合います。これらの外国品をお求めになる方は、プロとか特殊な方々だけであまり出ませんね。

外国品にも少しは良いものもありますが私共業者としては国産カメラに、誇りをもつております。ただ困るのはフイルムの問題であり日本のフイルムの価格に対抗出来る値段のものが入つてくると困りますね。

河合　カメラは絶体外国品に負けないけれども感光材料に少し難があるということでしたが、時計の方は年々輸入が増加していますが、南口さんどうでしようか。

南口　と云いましてもメーカーでは全製品の四〇%は輸出、六〇%を国内向という割合で国内市場に出廻つているもの内わずか二%ぐらいしか外国時計が売れていない状態で、国産品を売る為めに外国品を置いているという状態です。国

産品愛用については、にわかに我々業者が運動しても効果は薄いと思います。

私は二つのことが重要ではないかと思います。それは、一つは愛国心というか国産品愛用の精神教育の徹底ともう一つ指導者的な立場の県・市・学校等が進んで良い、悪いは別として先ず第一に国産品の愛用をして頂くという事が大切であると思います。

官庁方面で外車に乗つていられるということでは国家の方針と相反する事ではないかと思います、こんな事では一般国民がついてこない、又ついて行けないと思います。

河合　次にインスタント・コーヒーの輸入量が消費材輸入の第一位になつていますが、これらの関係について福島さん御願いします。

田代　私共、チヨコレート、キヤンデイ等からインスタント・コーヒー、乳製品等広範囲のものを取りあつかつております。インスタント・コーヒーは輸入される前から作つていましたが、輸入が、三五年五八〇〇万円、三六年が二五億四五〇〇万円とのびている、これはインスタント、ブームもあるがこれよりわが国は先進国より色々教えられてきたのでこういう潜在意識により外国物がよいだろうという簡単な考えから買われていると思う。わが国のメーカーでも最新式の機械を入れ品質等も外国品におとらないものを使つており味も日本人にマツチしたものを我々は作つております。結局宣伝負けしているのではないかと思つています。

河合　品質についてはそん色ないのですね。

田代　もちろんありません、結局今まで云われています様に概念だけで買われているんです、又コーヒーの飲む量もパン食が多くなつている関係で消費量も多くなつています。

徳田　インスタント・コーヒーは手がるにして割合良いものが飲めるというのが強味で、日本では初め森永さんがやつておられたわけです。食生活の改善等でコーヒーは延びていますね。

河合　電機業界について山川さんお願いします。

山川　電機も重、弱とありますが、電子計算機、火力発電機という様なものでは外国と一〇年程の差があると思います、家庭電器ではトースター、アイロン等輸入されていますが大した影響はありません。テレビなんか鮮明度に於てははるかに優つています。もちろん建築様式、事情が違うので一九インチ以上のものばかりですが、日本では一四インチが標準になつています、大型を比較すると生産量がちがうので少し弱いですが、物品税も下がりましたので、これからどんどん生産されますので負けない状態に持つて行けます。冷蔵庫に於ても技術的には負けませんが、家庭用を主に生産していますので肉屋さんの様な大型のものでは、生産量が少ないのでこれも少し困ります。しかし外国品ではアフター・サービスの面で難点があり国産の方が有利でありお徳です。

FM放送が最近話題になつて来ていますが、アメリカではもはや楽しんでいます。日本ではこれから生産される段階にあり背景的に見て事情が異なるので各位には国産愛用の精神で御辛棒願いたいと思います。メーカーで二割七分も研究費を見ておりますのは大変高率で、他産業でもここまでなかなか出しておりません。

河合　よくわかりました、業界代表の方々の現状をお聞かせ頂いたわけですがそれでは一つ新聞関係として何か原田さん御聞かせ頂けませんか。

原田　新聞関係は報道するもので本日は拝聴するために来たわけなんですが、（笑）基本的には南口さん、秋山さんの言われた事に帰着するのですが、ただ、外国崇拝の心理は明治の時代に作られた我国が近代国家としておどり出た時代にはやはり外国は先進国であつたわけです。学校の先生でもたえずロにしておられた、外国に追いつけ追い越せ。又日本の哲学、思想についてもどこに日本人自身に於て考え出されたものがあるのか、皆外国より入つて来たものばかりなんです。後進国民特有の劣等感が舶来崇拝の思想を作つたと云えるんですね、戦争中だけが、外国排斥をとなえていたのですが、戦争が終るや又すぐ外国崇拝になつたことは基本的に外国崇拝のこの様な考えを持つていた、という事になります、日常心理になるには、つけ焼刃ではだめで、工業水準商道徳が加わらなければならないが、それにも増して子供時代の教育とやはり指導者は、実用的な物については国産愛用の精神で国産品を優先すべきであると思います。もちろん特殊な趣向品については各人趣みがちがうのでこれはあつてもよいと思います。

河合　有難う御座居ました、次に使用していられる人の代表として上田さんどうでしよう。

上田　主婦が消費者の代表と見られて本日御まねきを頂いたのですが、県内買物運動を以前提唱されこの時は私共身近にピンと来ましたが、今日のテーマは始めピンと来ませんでしたがこちらに来てなるほどと身近に使つているものもあるんだなあと感じました。私共の娘なんかも化粧品はアチラものが良いと云いますし息子もアチラものの時計をほしいと申しますが今のお話しを御聴きして婦人会として大いに主人共を牽制して行かねばならんのかなあと思います。戦前、今から四〇年程前のシンガー・ミシンしかなかつたのですが、戦争をさかいとして依食住の改善から国産でもなんでもつかうと云うことになつて今なんかは全部国産のミシンを使つていますが他のものも

おいおいこういう傾向になるんじやないでしようか。

河合　次に官庁を代表して商工課長さんに一つ

上田　今県にも外車はありますが、国産品にしようという申し合わせが出来たはずです。すぐに廃車するのはもつたいないので使えるまで使かつて後は国産品に取変えする予定です。

県の仕事の立場から国産品愛用について少しお話ししたいと思います。ウイスキーは舶来品に技術的に負けないということが出ていますが、縫製品、日常冷凍食品については外国品に較べて粗雑であると思います。栄養価の表示をしているものでも内容とちがうという様な事もあり、メーカーとしても生産態度を改めてもらはねばならない点も多くあると思います。この点につきましては通産省が力を入れております。この運動は県で取上げねばならない問題であつたと思いますが会議所で音頭を取つて頂いてますが業者はやはり立派なものを作り、立派なものを売る事が最も重要であると思います。

河合　他に御意見はありませんか。

南口　一時T社というメーカがつぶれかけた。この時通産省が努力して理研と話しをし経営者をT社に送り入れ立直しをやり月五万個の時計の輸出が出来る様になり持ち直つたということがあります。特に中小企業の技術指導に力を入れてやるべきだと思います。

赤堀　今日出がけに役所の購買部でたずねて見たんですが、外国物のライター、コーヒーはよく出るということで、あんな小さな購買部でも良く出ていると云つているのですからやはり相当出ているんだなあと思いました。

先ほど森永、明治さんが、国産コーヒーは決して外国物に負けないとおつしやつていましたが、私はコーヒーは外国品の方が質がよいのではないかと思います。国産品も、もう少し質を上げる様に努力して頂き度いと思います。もう一つ精神的な面についてはマスコミに於て宣伝すべきであると思います。質も大切ですが、宣伝広告に於てすでに負けている様にも見えますね。

（この時会頭出席）
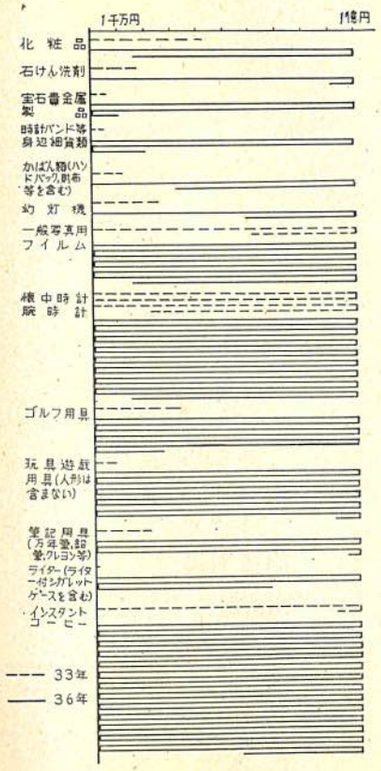
大森　国産品がなんでも良いとは云えない。よいものについては、これは良いものだと推しようする事によつて一層努力される。一方に於て愛用し一方に於て良いものを生産出来る様に指導しなければ意味がないと思います。

外国に行つた人に聞いて見ると外国で見るとはつきり日本の生活文化はすばらしく良くなつたことを再認識すると云つています。産業界に於ても造船は世界一ですし鉄工、石油化学等やはりすばらしいものを持つています。日本国民として今もう一度日本を考え直す段階に来ていると思います。日本人自身が日本の優秀工場を見学して頂き度い。製品のオリムピックである国際見本市で日本製品と外国製品を比較して頂き自信をもつて頂き度いと私は思います。もちろん日本には悪いものもありますが、悪いものは使う必要はないと思います。

秋山　メーカートが外国品に負けないものを作るという事が最も大切ですが、やはり観念をぬきにして国産品を愛用して頂くことによつて国産品がよりよくなる事も事実であり企業を育てる意味で国産品を大いに飲んで頂き度い。（笑）

赤堀　香水、口紅は外国品がよいと聞いていますが資生堂もよいのを出していますね。

吉川　外国に行くと御婦人の肌はきたない、それと対照的に日本女性は美しいこのことは日本女性の肌に合う国産の化粧品を使つておられるからでやはり国産化粧品の方が良いのではありませんか（笑）コーヒーの輸入が相当ありますがこれは日本で出来ないので仕方ありませんが、飲むなと言われないので二杯コーヒーを飲む人は一杯にしてもらつてはと思いますね。（笑）



臼井　何でもそうですが例えば時計で外国物の三万円のものと日本製の六〇〇〇円の時計を比べて外国製がよいと見ている様なもので同じ値段をかけたら同じものが出来ますよ。

徳田　そういう事も云えますね。それと外国は宣伝が上手ですよ、コーヒーにしても「四十三つぶ」なかなかうまいキヤツチフレーズですよ。我々の所では多くの製品を扱つていますのでなかなか宣伝がむつかしいですよ。

田中　しかし外国品の方が安いということもあるんですよ。ゴフル道具でマクレガーは日本で一二万円するのに向うに行つた人に買つて来てもらうとわずか二万円です。それと昔野球のバットは全部輸入品でしたが今ではプロでも国産品を使つています。やはり国産品を良くする施策を長い目で見て頂きたいと思います

竹内　自動車の話しが先ほど出ましたが今市長は国産車に乗つています、市でも一、二台が外国品ですがこれも追々国産品に入れかえて行く事になつていますが、しかしここで考えねばならないことはこの運動が行き過ぎて戦時中の様な排他的という様になつては具合が悪いと思います。

田中　もちろんそうです。だからやはり良いもの悪いものの区別は大切ですね

杉本　近所の人に私共の兄が外国物のオモチヤを頂きまして、これと同じ様なオモチヤを日本製で弟に買つてやつたんですが、日本製のはすぐこわれてしまいました、少々高くともう少し強いものを作られ度いと思います。子供達にやはり外国製が良いと思われる原因にもなりかねません。

吉川　オモチヤは輸出向、内地ものと別々に作つている様ですね。外国で少し良いおもちやを見てうらがえして見るとメード・インジヤパンという様な状態ですよ。（笑）

河合　時間もぼちぼち来た様ですのでこれまでに致し度いと思います。とにかく色々興味ある御話しを伺い大変有難う御座居ました。

人の使い方

責任感は作れるもの

人間というものは自分の所属している合、仕事に対する責任感とか熱意とかいう集団―家庭とか職場とか会社といつたものはどうやら個人個人の性格以外のものの―の内部において確固たる地位をもつたものにその人のおかれた状況によつても非常ていない場合にはその集団のために尽そに違つてくるものだということができうという気持をあまりもたないが、それると思う。

が集団内の地位が確立してくると急に集　世の中には部下や従業員が仕事に対団のために尽したいという気持をもつようする責任感がないことや熱意のないことを になると面白い性質があるのである。　嘆く経営者や監督者が多いが、このよう

親に一人前扱いをされない位の小さい　な人達は、このことを忘れてはならないと思う、というのはこの周囲の状況というものは、経営者や監督者によつて相当変えることができるものだからである。

では現実にどういつたことをすることが従業員の仕事への責任感や熱意をもたせられるかをいうと一番いいのは役付きに昇格させるなどして地位があがつたということや地位が確立できたという感じをもたせる方法であるがこれは全従業員に対して行なうとは不可能なことであるから、他の方法を一、二示すとまず各従業員の仕事の分担をはつきりきめ、それを行なうに必要な権限を与えることである。これはワンマン社長の会社ならいざしらず普通の監督者なら誰でもやつてできないことはないはずで更にその分担させた仕事が全体の仕事の中で占める重要性をよく認識させることができればこのことだけでも充分に目的を達せられる。

また、一つの係とか班とか組の人数を四人とか五人位に制限することも割合と効果のあがるものである工場で一班が十五、六人で構成されていたものを一班を六人以下にして各班で責任をもつて受け持ちの仕事を行なうという制度を確立したところ、仕事への責任感（仲間に対して迷惑をかけてはという気持からか）が増加したとみえ、欠勤率は五％も減つたうえ作業能率も二割方よくなり、仕事に対する熱意のでたことがみられたというような結果もでている。

以上のような手近な方法で責任や仕事への熱意をわかせることができるのであるから経営者や監督者は部下の不熱心や無責任をせめる前に自分の努力の足りなさを反省しなければなるまい。

× × ×

小規模事業相談室

損益分岐点とは？

経営

【問】 商店経営の指標として損益分岐点が考えられるが、損益分岐点はどのような内容をもつているのでしょうか。

【答】 経営活動の結果獲得された売上高が、企業にとつて損失もなければ、利益も発生しないという場合、これを損益分岐点と呼んでいる。この損益分岐点は図上で求める方法と等式で求める方法がある。図上で求めるのが、損益分岐点図表である。即ち横軸上に売上数量、縦軸に金額を求め次に費用をその性質に応じて売上数量に無関係な家賃、給料、減価償却費其の他の固定費と、売上数量に関連して増加する販売員手数料、広告費、旅費、通信費、包装材料費、売上原価などの変動費とを図上に求め、両費用の合成として総費用直線を求める。これと売上数量に対応する売上高の直線を表示して、売上直線と総費用直線との交点を求めると、交点Pが求める損益分岐点に相応する売上高である。

したがつてPの売上高以下の場合には売上高は費用を下廻るのであり、損失の発生する場合である。もしも以上の販売高を獲得すると売上高が費用を上廻るゆえに利益が発生したと見なされる。

それ故損益分岐点は商店経営の指標である。しかし必ずしも厳密なものでなく一応の目安として販売計画の立案に役立てて大いに利用されるものである。さらに算式による求め方は次の様である。

$$\text{損益分岐点} = \frac{\text{固定費}}{1 - \frac{\text{変動費}}{\text{売上高}}} = \text{金額}$$

即ち、現在の規模能力、立地条件から算定額以上の売上げがないと利益は発生しないといえてます。

近所の洋品安売店には
〝特徴ある店〟で対抗

【問】 私は洋品、雑貨、化粧品の小売りをやつていますが、二年前から付近に

化粧品、雑貨を中心にした安売り店ができたため、競争部門の売上げは激減しました。

そこで割引きクーポン、月末の自宅集金、近所の食料品店とのタイアップ・セール（割引きクーポンの共用）など、かなり思い切つた手を打つてきましたが、思うように売上げが回復しません。他店の例などもおり込んで、その〝妙薬〟を調合してください。

【答】 価格競争を、まともに受けて立つということをすると、双方共に傷ついてしまいますから、価格対策だけを対策として考えてはなりません。しかし価格競争に対抗するために、サービス強化を対策としても、低価格ほど客の魅力はない、といつて差支えないでしよう。競争部門の商品が、共同仕入の大量によつて初めから安く入手できる方法が講じられるならば、そのものだけ価格競争で対抗してみてもいいでしようが、チエーン組織か何かの団体に加入する便宜がないとこれを具体化できないことでしよう。

そこで競争商品を一律に安くするのではなくて、アメリカのスーパーマーケットがやつているようにある商品は低マージンで、ある商品は利益を生む、といつたように分けて、低マージンのもので強く客を引く、といつた価格政策も考えられるでしよう。

それも一日一品、原価販売、といつた呼びかけで、低マージンにする商品グループのワクを機動的に動かしていく、ということも面白いと思います。「今日は何が安く買えるのか」という客の興味をひくこと、また競争店が同一商品で対抗しにくいように、低価格品を食い違いさせることがねらいです。

ただいずれにせよ、同一商品を販売している限り、そのような競争関係は宿命的なものとなつて、お互いに不利を免がれないのです。そこで、あなたの店の、これからの本筋の経営方針としては、競争関係にない商品グループを主力商品として、力を入れるようにして、その主力商品で利益を確保し、店の経営が維持できる方向に向けて行くことがよいと思われます。

競争関係にある商品グループを整理することが、できればなおよいのですが、客の需要からみて、整理できなければ、補助商品として考えて行くことです。

このことは商品的特徴を作りなさい、ということになるのですが、商品の変化に伴なつて、店も陳列も変更していく、特徴のある個性的な店に作り上げて行く必要があります。

価格競争に走れば、店は恐らく商品を多量、ただ並べておいて、ある程度の実用向き一点張りという感じになつていることでしよう。場所がら庶民的、大衆向きという構え方を主体にせざるを得ないし、それは当然のこととは思いますが、商品そのものを、特徴のある若い年代層向きのものにするとか、あるいは庶民的大衆向きではあるが、一部分に特選された品質のよい商品もあるという見せ方をするとか、いずれにせよ、商品種類についての特徴を作ることを考えてもらいたいものです。

今一つ考えられることは、新しい販売ルートの開拓ということです。今までお客になつていないで開拓する余地がある

と見られる地域、または職域に向けて宣伝もし、サービスも強化し、お客を吸収して行くことが考えられるか、ということですが、これはあなたの店のおかれている条件によつて（例えば場所とか、従業員の余裕とか）できることもあり、できにくいこともあるということで、一概にすすめられません。

合法的節税方法

税務

【問】 個人と法人ではどちらが有利ですか。

【答】 個人と法人との法律上の意義、したがつてまた税法上の取扱いの相違から、やはり一定の所得以上になつた場合には、会社組織に切り換えたほうが税金が安くなるということはいえるようです。

個人の所得税率は、所得金額の階級区分に応じて八%から七五%までの超過累進税率になつていますが、一般法人の場合の税率は、年所得金額二〇〇万円以下については三三%、二〇〇万円超三八%（当期利益金から配当を行なつた場合の配当金相当の所得については右より九～一〇%がた低い税率が適用されますという二段階の一定税率ですから、所得金額がある一定額（扶養控除等所得からの控除額、法人に切り換えてからの社員および同族役員の給与の決め方などによつて相違しますが、だいたい二〇〇万円ぐらい）以上になつた場合には、一定率で頭打ちの法人税率の適用を受けたほうがトクということがいえます。

個人営業の場合は青色申告であつても家族従業員に対する専従者控除のほかは事業主および家族従業員に対する給与の損金計上は認められませんが、法人なら事業主その他家族従業員に対する給料報酬も、また個人所有の土地建物に対する賃借料も、法人所得の計算上損金に認められますので、それだけ所得が分散されることになります。

所得税率が超過累進税率である関係上所得が分散されればされるほど、低い税率が適用されることになり、名義人がふえればふえるほど、基礎控除や給与所得控除が重複して活用されることにもなります。

そのうえ給与所得や不動産所得に対しては事業税が課せられませんから、個人営業の場合にくらべ、相当分の事業税がまるまる軽減されます。

しかし、所得の分散のみを狙つて、あまり派手に報酬や賃料を決めますと「同族会社の行為計算否認」規定にひつつかかつて、法人の経費として損金に認められないばかりでなく、認定賞与として所得税が課せられるようなことになりますからご注意下さい。すべて〝世間相場〟の範囲内できめられることです。

所得の分散による軽減税率の適用という面から考えますと、営業所得が一五〇万円ぐらいになつたら、一応は法人切り換えを考えてみるとよいでしよう。

それから法人に切り換えた初年度は、資本金の払込資金出所ならびに資産負債の引き継ぎを中心に、かなり綿密な調査が行なわれますが、その後の法人調査においては、事業を営むうえに必要な経費となれば、支払い事実の確認のほかは、そううるさい追及はありませんが、個人営業の場合は、必要経費認定のはばもかなりせばめられておりますので、個々の支出内容についてまで家計費との区分が検討されるのが通例です。

そのうえ、個人営業でも年間一五〇万円以上となりますと、上の部に属し、調査もかなり綿密になりますが、法人に切り換え、役員報酬を支払つたとなりますと、法人の課税所得も少なくなり、ランクも下になりますので、個人のときより軽い調査ですまされる場合が多いようです。

労務管理対策としての現物給与

【問】〝現物給与〟について教えて下さい。

【答】 従業員の税負担を軽くして実質的給与を高くしてやることも今日の労務管理対策、従業員対策の一つでありましよう。先般来、当所へ「食事の現物給与」という税法上の取り扱い方についてかなりの照会がでてきております。そこで今月は、この問題を含めて、もう一度、「現物給与」という点で考えてみましよう。

一、通勤定期は月額七五〇円までなら、従業員の源泉課税対象にはなりません

三ヵ月分なら二、二五〇円の定期券購入代を一時に支払つても課税されません。

一、女子職員には、よく制服をきせるところがあります。男子工員には作業服と言つた具合に、会社からそれぞれ作業服や、制服を支給しても課税対象にはなりません。もつともこれには従業員の「仕事」と違うから、当然だという考えが出てまいりますが、私服がよごれないことを思えばクリーニング代は助かるし、従業員同志のミエ、気がねもいらなくてすむというもので、大いに助かるはずです。

一、演劇会、観劇会、運動会など、従業員のための会社負担であれば、現物給与とはなりません。会社の方としてもすでに御承知の通り必要経費として立派に認められています。

一、従業員が支払う社会保険料の本人負担分、本人が受取人となつている生命保険料などの月額が合計の三〇〇円まで会社が負担しても差し支えありません。負担しているからといつてその従業員の家屋や家財に対する火災保険や

傷害保険の保険料も会社が負担しても給与所得として課税されないことになつています。

一、食事代の支給は、食費の全部または一部を供する価格がその七割相当額が七〇〇円に満たないときは課税されません。したがつて一ヵ月の食事の価額が一、五〇〇円であるとすれば、従業員から食費として五〇一円以上を徴収しておけば、会社が負担する金額は九九九円以下となり、その七割相当額は七〇〇円未満となりますからこれに対して課税されることはないわけです。

一、社宅や、寮の家賃は、著しく安い家賃でもよいとされています。というのも、戦後の地代、家賃統制令を基礎として、計算することになつているからです。しかも役員グループと一般従業員の別グループによるプール計算方法や、アパートのような場合は各室の専用面積の比率採光、利用上の良否などを検討して適宜あん分してプール計算してもよいことになつています。

以上、現物給与の主な点について、そのあらましをみましたが、これだけの例をみてもただ単に月給が高いか安いか「理解ある会社」の配慮によつて従業員の意欲が合法的に盛り上げられるというもので今後の従業員対策の上に充分検討したいものである。

法人成は狙われる

【問】 同族会社に総合調査が行われると聞きましたが、どういう事ですか。

【答】 この九月から、同族会社等に対しては直税の総合調査が行なわれるようになりました。

国税庁の直税事務の総合的運営に関する実施要領によりますと、

一、事業所得者、同族法人関係者が買受人である譲渡所得の反面調査は所得税係で行ない、資産税係では行なわない。

二、法人税、源泉税の単独係員による同時調査を極力推進する。

三、同族法人と同族関係者については同一担当者による法人税、所得税の同時調査を行なう。

四、個人類似法人または特定業種法人については、所得税課係員が法人税課係員を兼務して調査を行なう。

などの方針が示されています。国税庁では、「右により重複調査がなくなるので納税者の手間もはぶけるだろう」といつておりますが、同族会社にとつてはどうも〝徴税強化〟という結果になりそうです。

交通事故の処理方法

法律

【問】 交通事故の示談はどのようにしたらよいでしようか。

【答】 交通事故の損害賠償や慰藉料の問題を解するには通常多くの場合、双方の話し合いから始められているようです。わが国民は未だ権利意識の程度が低くあまり法的解決を好まない国民性のうえに訴訟すると相当の日時や費用がかかりそのうえ手続きも面倒だという考えで敬遠されがちのようです。実際訴の提起数は、年間一～二〇〇〇件程度で事故件数約五〇万件に比して極めて少なく五〇〇分の一程度でないでしょうか。しかし話し合いにしたところで被害者側はなるべく少なく払いたいということが当然ですからそう簡単にはまいりません。そのほか互いに示談金の標準についても明確な額の標準を持つていないことが、示談の進行および成立を困難にしているようです。

(二) 示談とは裁判所の手をかりずに、当事者間で損害賠償および慰藉料の支払責任の有無およびその金額、支払方法等について話し合いで解決することをいい法律上は多くの場合、民法第六九五条の和解契約で当事者が互に譲歩をなしてその間に存する争いを止めることを契約するものですが、そのほか一般に示談といわれているものの中には当事者の一方のみがその主張を放棄または減殺して裁判によらず事件を完結するものであるようです。中間に他人が入るのは取纏めのためで、要件ではありません。

(三) 示談は簡単で費用もかからないし後くされないということで利用されますが、それが公平妥当であれば結構ですが多くの場合、資力を有し現実の事業経営に困らず、平素事故処理について研究している加害者―使用者側と、現実の支出に窮し治療費の支払さえ意に任ぜず、事故後始めて対応策を考え、また看護や葬儀のためそれを考える暇さえない被害者と比較した場合、あまりにも被害者の立場が弱く、したがつて非常に不利な条件をのまされている場合が多いようです。そしてあまりにも被害者にとつて苛酷な示談は、結局裁判所において公序良俗に反するとか、本人の真意に基づいたものでないという理由で無効にされることもあります。

保証人の責任について

【問】 私は懇意な甲から「こんど某金融機関から融資して貰うことになつたが融資の手続上形式的に誰か保証人を立てねばならない。私は相当の不動産もあり有価証券もあるから、貴殿に迷惑をかけることは絶対にない。自分を信頼して一つ保証人になつて貰えないか」と懇請せられましたので、甲の言葉を信用して保証書に印を押してやりました。ところで最近その金融機関から、甲が借金を返さないので、私に支払つてくれ、支払つてくれなければ私の財産を差押えるといつてきました。そこで私も驚き甲にかけあいましたが埒があかず、一方甲が相当財産があるといつたのは真赤な嘘であることが判り、私は全く甲に瞞まされて保証した訳です。このようなときでも私は金融機関に金を支払わねばならないでしょうか。

【答】 保証契約は、まず保証人である貴殿と金融機関との間に成立する法律関係であることを認識しなければなりません。貴問のように仮に甲のもつてきた保証書に捺印して甲に渡し甲がこれを金融機関に差入れた場合でも同じです。しかして貴殿は甲の巧みな詐言に瞞されて保証されたようではありますが、所問のような事情は単に貴殿が保証契約を締結するにいたつた内心的な縁由の錯誤にすぎず、保証契約を無効たらしめるものではない。換言すれば、貴殿が甲の委託をうけて保証した場合、仮に所問のような事情でその委託契約が無効であつても、貴殿と金融機関との間に成立した保証契約の効力そのものには何等の消長を加えるものではないと申さねばなりません。金融機関側で所問の事情を知つていた等特別の事情のない限り、お気の毒ですが、保証責任は免れません。尚貴問の場合と事情は多少違いますが、最近金融界に大きな波紋を投げかけた最高裁判所の判例(昭三六、一一、二六)を参考までにその要旨を摘記しておきます。「取引約定書によれば上告銀行が融資する金額の限度や保証期限の記載がなく、従つて意外の巨額について長期にわたつて保証責任を負わなければならないことになる虞れがある訳であるから、かかる場合保証人となる者に対し一応紹介する等して真実保証を承諾したかどうかを確めるのが、一般取引上相当であるにかかわらず、上告銀行は全くこれをしなかつたのであり只漫然被上告人が保証したものと誤解したものであるから、このような場合民法第一一〇条の適用がないものと解すべきである」と、いわゆる無限保証の場合の金融機関の注意義務を強く要請した判例である。

金融ブローカーの手数料、利息の限度は

【問】 ある人を介して、高利貸から事業資金の融通を受けました。法律上ブローカーの手数料とか利息について制限がありますか。

【答】 貸金業は「出資の受入、預り金及び金利等の取締等に関する法律」で取締つていますが、この法律第四条ではブローカーなど金銭の貸借の媒介を行なう者は、その金額の五パーセントまで、つまり百万円で五万円までの手数料をとることが出来るようになつています。借金する側は必要に迫られ仕方なく高利貸の門をくぐるわけですから、弱い立場にあり無茶な要求も聞かなければならないことになるので、この第四条で制限しているわけであります。同様に高利貸しの金利も日歩三十銭(損害賠償額も同じ)以上の利息をとることは出来ませんしまた十五日未満の貸付期間は十五日として計算することになつています。またこの法律とは別に利息制限法と云うのがあり、規定以上の利息や遅延損害利息をとれば処罰されることになります。

仕事のないのに残業する従業員

方働

【問】 残業手当により収入の増加をはかろうとする傾向があるので、これをおさえたいと思いますが、どういう方法を採るべきでしようか。

【答】 このような現象は望ましくないことですが、よくあることです。このような現象が起る原因は

1 就業規則の不備によるもの

小、零細企業などにみられるように残業の規定が不備で、上役の許可制になつていないようなもの

2 職場規律の弛緩によるもの

上役が職場規律の維持に怠慢だつたり、またあやまつた温情主義的態度をとつているため、従業員の間に職場規律を重んじる気風がなくなつていることによる。

3 給与が低すぎることによるものきまつて支給する給与が低すぎて、経営者側が残業を規制することが実質上困難なことによるものと、従業員が給与の不足を補なうために仕事を自分で作り出しているものがあるなどです。

さて対策ですが、就業規則の不備なところは早急に整備し、残業を許可制にすることです。しかし一方的にこれだけやつてもうまくいかないことが多いので、そうした場合には、毎月又は毎週の作業計画を前の月又は週の終りにきめ、それに必要な人員および労働時間を割り出しこれにもとづいて作業を進め余分な残業をその面からおさえていくとか、または一歩進めて時間研究などによつてある作業をするための適正時間を決め、これより標準作業量をわり出していくといつた方法をとることです。

ただし、仕事は常に計画通りに進められるものではなく、突発的なことで上役の許可が得られずに残業しなければならないような場合も起ります。こうした場合、許可がなくて自分達の判断だけで勝手に残つて仕事をしていたのだから残業手当は支給できないということになると今度は士気に関係しますから、そのようなケースに対しては追認を申し出させ、それを審査して、必要と思われるものはこれを認めるといつた道をつけておかねばなりません。

このほか事業場外で労働する従業員などいる場には、またそれに対する規則も作つておかねばなりません。

このようにして規則の面からと、仕事の面（計画化と標準化）の両面から規制してゆけばよいのですが、給与があまり低い場合は当然大きな反動をうけるものですから、給与の面でも経営者側は一応反省してみる必要はあると思います。

職能給はなぜ多いか

【問】 給与改定を行なつて職務給をとり入れたいと思いますが、職務給より職能給を採用している会社が多いようなので職能給にすべきではないかと迷つていますが、なぜ職能給をとつている会社が多いのでしようか、お教え下さい。

【答】 たしかに職能給をとつている会社のほうが多いようですが、原因は各社の実状によつていろいろあるように思われますが、職務給を実施する場合、職務分析をして、職務の内容を標準化しなければならない訳ですが、わが国の企業の多くは、人を中心として、職務内容はその人の能力によつて変動するという傾向が強いため、職務の標準化が困難であるということが最も大きな原因であり、次には終身雇用傾向が強いので、従業員の異動、昇進、教育といつた他の人事、労務管理を考えた場合に職務給より職能給のほうが運営しやすいこと、また一般会社の考え方が、給与は人に対して払われるものだという観念が強く、仕事を中心にした給与である職務給に対して、違和感をもつていること（これはわが国ではごく一部を除いて社会的横断賃率が形成されていないことにもなる）とか、経営者側に今ただちに年功給を全く無視して職務給へふみきつた場合に賃金源資の膨脹にたえられなくなるのではないかといつたおそくがあることなどが原因と考えられてよいでしよう。

ですから、このようなことをあまり考慮におく必要のない企業では職務給の採用は決して悪くはないと思いますが、そうかといつて純粋な職務給だけにふみきるのは日本の企業の実情からいつて難かしいのではないかと思われます。というのは、職務給を実施するためには、前述の職務の標準化以外に従業員の構成がうまくできており、昇進などが組織的に可能であり、さらに従業員の間に職務の序列といつたものに対する意識がある程度できているといつた条件まで必要だからです。

ゆえに職務給を採用する場合は今までの年功、学歴、年令等を主体としたいわゆる本人給（従業員本人の層性によつてきまる給与）とこの職務給とを合わせたような型の賃金体系をたてることが、多くの場合望ましいことといえましよう。

意匠登録とは

【問】 ある物品の形状の考案をして実用新案登録の出願をしましたが、これについて意匠登録の出願もしたほうがよいとのことですので、意匠とはどういうものかまた登録される要件についてもお知らせ下さい。

【答】 意匠法でいう「意匠」とは、物品の形状、模様若しくは色彩またはこれらの結合であつて、視覚を通じて美感を起させるものをいいますが、この意匠の形状とは、物品の立体的なものであると平面的なものであるとを問わず、物品の外観上の形状をいい、物品の内部の構造や材質には関係しません。意匠の模様や色彩についても同様であつて、もつぱら外観上の装飾的な美しさをいいます。

また美感というのは美に対する感覚のことで、これは音楽のように聴覚を通じて美感を起す場合もありますが、意匠法では、視覚を通じて美感を起す場合に限られていますので、その物品の意匠が人間の五感のうち視覚以外の聴覚、味覚、臭覚、触覚に訴えることを目的とした場合や、主として製作方法とか材料に関する考案と認められる場合、あるいは主として構造上の考案と認められるような場合は、美感のないものとされ、登録されるのはむずかしいといえます。

なお、意匠でいう形状と実用新案の形状とのちがいは、実用新案は物品の利用上の効果をねらつて考案したもので、その技術的な面が保護されるものですから美感は要件ではないのですが、意匠は前記のように特に美感を必要としていますので、ある物品について形状の考案をした場合に、その形状が美しくて意匠的な要件を備えており、その上にその形状は利用上の効果もすぐれているというものは、意匠と実用新案のどちらでも登録されることもあるわけですが、その保護の目的はちがいますので、権利として保護される範囲も異なつています。

そこで、意匠として、登録されるには次の要件を備えていなければなりません。

第一には、工業上利用することができる意匠の創作であることが必要です。これは意匠が工業的に量産できる意匠であることを意味します。

第二には、意匠が新規であることが必要です。すなわち意匠が次の各号の一つに該当するときは、新規な意匠と認められません。

（1）意匠登録出願前に日本国内または外国において公然と知られた意匠（このうち「外国において公然知られた」とある点については、改正された意匠法のみにある規定で、特許法や実用新案法にはないのですが、意匠は目で見ればすぐ形状や模様などわかりやすく、他人の意匠のまねをしやすいため、意匠の盗用問題がおきて国際信義上よくありませんので、意匠の特殊性にかんがみて改正意匠法では特に「海外における公知のもの」も新規なものと認めないことになりました。

（2）意匠登録出願前に日本国内または外国において頒布された刊行物に記載された意匠（この出願前に外国で頒布された刊行物により公知になつたものについても新規性のないものとされる点も改正法で新しくできた規定で、この点は改正された特許法及び実用新案法でも新しく加えられています。）

（3） 前二号にあげる意匠に類似する意匠（前記の（1）または（2）にあげる意匠に類似する意匠は、新規性がないため登録されません。）

第三には、意匠登録出願前にその意匠の属する分野における通常の知識をもつ人が日本の国内において広く知られた形状、模様若しくは色彩またはこれらの結合に基いて容易に意匠の創作をすることができた意匠でないことが必要であつてこれに該当する場合は登録されません。（たとえば、天然物をそのままの形状で出願するとか、ある自動車の何年型ができてきた場合に、すぐ玩具の形にでてくるというような場合は、意匠の考案力や独創力がないものといえますので、登録を受けることができないわけです。）

このほか、意匠登録を受けることができない意匠として（1）その意匠が公の秩序又は善良の風俗を害するおそれがある意匠（たとえば菊花御紋章など）（2）他人の業務に係る物品と混同を生ずるおそれがある意匠（出所の混同を生ずるおそれがあるもの）については、前記の登録の要件をそなえている意匠であつても意匠登録を受けることができません。

特許権の侵害に差止請求ができるか

【問】 私は、甲に専用実施権を設定した特許権者ですが、最近乙がこの特許権を侵害しています。私は乙に実施差止請求等ができるでしようか。

【答】 この御質問は大変難問で、結論から先にいうといずれともきめがたく、今後の学説、判例の発展にまたたなければなりません。

この例のような場合に、特許権者は差止請求、損害賠償請求等ができない（いわゆる〝訴権がない〟）とする説は、特許権者が専用実施権を設定すると、その範囲では特許権は内容の空虚な権利となるのであるから、侵害されるべき権利がないと主張します。その注文上の理由としては、特許法六八条ただし書があげられます。

これに対して、訴権があるという説は、特許権と専用実施権の関係を、民法の所有権と地上権との関係になぞらえて、地上権を設定した所有権者に訴権があるのと同じように、特許権者に訴権があると考えます。また、乙の侵害行為により甲の売上げが減少し、特許権者の受けとるロイヤリテイが少なくなるから権利侵害があると主張することもできます。

このほか、訴権がないとすると、甲と乙とがなれ合いの上で、乙が侵害しても特許権者は何も言えないという不合理が生じます。もつとも最後の点については、そのような場合は、特許権者が専用実施権設定契約を解除することができるから特許権者の救済方法はあるという反論も考えられます。

いずれにしても、この点については定説がないので両説を紹介するにとどめたいと思います。



私の店の信条

常に誠実をモツトーとし、お客に満足していただけるよう心がけています、従つて一度お買上げのお客には商品を通じて永くご来店下さる店であるよう、つとめています。

三条町　梅月堂　植原善信

貿易標語

○のばせ貿易
　ゆたかなくらし

○貿易で　ひらけ
　日本の生きる道

○貿易で　伸びる産業
　富む日本

従業員講座シリーズ

お客様に対する言葉づかい

受付、お取次

1、お客様を迎える

(1) 待機の姿勢をとつていること。お客様はいつあるかわからない。素知らぬ態度はいけない。

(2)「いらつしやいませ」「御用向は」「ハイどうぞ」などと挨拶する。笑顔を忘れずに。

(3) 敏速にキビキビと。

(4) 手がはなせない時は「少々お待ち下さい」と声をかける。

2、お客様の取次

(1) お客様の名前用件をはやく正確に理解する。

(2) 迅速に所定の方法で連絡をとる。

(3) 必ず面会を求められた当人の在否を確めて答える。

(4) 訪問客の人柄に気をつけ会わせない方がよい場合は機転をきかす。

(5) 指名されない時は該当の係へ正しく取次ぐ。

3、面会を求められた当人が不在のとき

(1) 否在の理由をはつきりさせる。

(2) 面会が可能な次の機会をしらせる。

(3) 丁重に納得の行くように客をことわる。

(4) お待ちになるかどうか尋ねる。

(5) 伝言があるかどうか尋ねる。

(6) 伝言は正確にとり必ず本人に伝える

4、案内

(1) 面会先の係や、部屋など、ていねいに教える。

(2) 自分が御案内する時は原則として先導する。

(3) 出入口の扉をあけてあげる。

(4) 客の身になつてサービスする荷物を持つたり手をひいたりする。

5、応接室

(1) 応接室の使用状態を心得ておく。

(2) お客様を案内したら直ぐ椅子をすすめてお待ち頂く。(出入口に遠い方)

(3) 室内をととのえる。(カーテン、暖房、灰皿など)

(4) すぐお茶の接待の係に連絡をとる。

(5) あまり長くお待たせしないように、ときどき注意して処理をとる。

(6) 常に清潔整頓

6、お客様がたてこんだら

(1) 先着順に応待する。

(2) 一人一客を原則とする。どうしてもかけもちをする時はお客様にことわつてする。

(3) 引込思案、気弱で後まわしになつている人を促す。

(4) 愛想よくキビキビと。

(5) 待たせてあるお客様には必ず声をかけておく。

(6) 近くに坐る設備があれば腰かけてまつていただく。

7、有終の美を

(1) お客様が帰られる時は笑顔で挨拶する。お客様が気づかなくともかるく会釈する。「どうも御苦労様でした」「ごめん下さい」「さようなら」。

(2) 快くおくり出す。後で高笑したり、同僚とお客様の批評をしない。

御案内

お待たせ致しました。どうぞこちらへ……

どうぞお掛け下さいませ。

失礼でございますが、只今応接室がふさがつておりますので、こちらで少々お待ち下さいませ。

不在又は面会できぬ時

せつかくお尋ねでございますが、只今会議中(来客中)でどうしても手が放せませんので、失礼でございますが後程(又日を改めて)お出下さいませんでしようか?

只今一寸席に見えませんが、急いで探して参ります。(いかがいたしましようか?)

只今会議中(外出中、病気欠勤中)でございますが、御用件をお伺い申しておきましようか?

恐れ入りますがこれに御用件をお書き下さいませ。

承知致しました。帰りましたら左様お伝え致します。

○時頃帰つてくる(戻つて参る)予定になつております。

他の用件をしているとき又は他の客に呼ばれたとき

はい、少々お待ち下さいませ。

只今すぐお伺い致します。少々お待ち下さいませ。

大変お待たせ致しました。

わからないことを問われた時

只今係のものに聞いて参ります。少々お待ち下さいませ。

苦情を承る場合

左様でございますか。

ごもつともでございます(仰せの通りでございます)。

誠に不行届で申訳ございません。

ご迷惑をおかけ致しまして誠に申訳ございません。

早速よくお調べ致します。少々お待ち下さいませ。

御注意いただきましてありがとうございます。

人を表わす言葉

私共(私共の会社)……当社をさしているとき

私……自分

あなた様……相手

お連れ様……同伴者

皆様……相手方に対し他の客を言う時

御本人様……代理者に対して本人を言う時

お父様、お母様、御令息、お嬢様……

相手方の父、母、息子、娘

お使の方……本人に対しては代理者

東海さん、第一さん……同業者

三菱銀行さん……他の事業会社

もしもし斎藤様……お客様を呼ぶ時

上田は……後藤は……社長は……客に

社内のものの姓を呼ぶ時

佐藤局長は……中村部長は……山田課長は……客に会社の役付をいう時

気をつけることばづかい

○○です……○○でございます。

そうです……さようでございます。

山田さんは外出中です……山田は外出中でございます。

待つて下さい……少々お待ち下さいませ。

わかりませんが……わかり兼ねますがエツ、何ですか……恐れいりますが、もう一度お願いいたします。

中村さんは席にいません(探してきます)……只今中村は席に見えませんが会議中と思います。(外出中でございます)(探して参ります)

中村さんはお席にいらつしやいませんがもうじきお戻りになると思います。

……中村は席に見えませんが、間もなくもどると思います。

……

……

【県民の合言葉】

人に迷惑を

かけないように



私の店の信条

観光都市としての自覚の上に誠意をもつて店の経営をやつております。観光客につながりの多い私の店は、たとえ一元の客であつても、細心のサービスに心掛けています。朝1時間早く店をあけるのも、このためです。

「誠意」こそは私の人生の信条でもあります。

東向中町　(有)森永食堂　田中亀吉

◉国産品普及標語を

どしどし使いましよう

国産品使おう伸ばそう育てよう

良いから買います国産品

使うほど安く良くなる国産品

むかし舶来いま国産

いつも心に国産品

国産の良さを知らぬは国の恥

贈答は心をこめた国産品

自由化の海を越えゆく国産品

良識と誇りが選ぶ国産品

以上は国産品普及向上本部で懸賞募集した当選標語です。皆様の店や事業所のPR用印刷の節、この標語の一つでも附記しましよう。

国産品普及運動に御協力下さい。

就業規則作成例

第一章　総　則

（目的）

第一条(1)この就業規則は、○○商店の従業員の就業および労働条件について定めたものです。

(2)この規則に定めてないものについては、労働基準法の定めによります。

（適用範囲）

第二条　この規則は○○商店に雇用されるすべての従業員に適用します。

第三条　使用者および従業員は、この規則を守り、誠実にその義務を履行しなければなりません。

第二章　雇　入

（応募書類）

第四条　従業員志望者は、左の書類を提出しなければなりません。ただし、臨時店員の場合には全部または一部を省略することがあります。

一、自筆の履歴書
二、健康診断書
三、戸籍謄本
四、最近の写真
五、卒業（卒業見込）証明書
六、その他必要と認めたもの

（採用）

第五条　前条の手続きをした志望者の中から選考試験に合格した者を従業員として採用します。

（採用後の提出書類）

第六条　新たに採用された者は、採用後二週間以内に次の書類を提出しなければなりません。

一、保証人連署の誓約書
二、住込の人は転出証明書
三、その他必要と認めるもの

(2)前項及び第四条の提出書類の記載事項に異動があつた時は、その都度すみやかに届出なければなりません。

（試用期間）

第七条　新たに採用と内定した者については、採用の日から○日間を試用期間とします。ただし特殊の技能または経験を有する者には試用期間を設けないことがあります。

(2)試用期間中または試用期間満了の際引続き従業員として勤務させることが不適当と認められる者は、第二十八条の手続きに従い解雇することがあります。

(3)試用期間を終えて本採用された者は試用の日をもつて雇入れたこととします。

第三章　勤　務

（就業時間）

第八条（例一）

一日の実労働時間は八時間で、その始業終業の時刻は次の通りです。

始業　午前○時
終業　午後○時

（九時間制の場合）

ただし、十八才未満の従業員の労働時間は、一日について実働八時間で、終業は午後○時とします。

（例二）

一日の実労働時間は八（九）時間で、その始業終業の時刻は次の通りです。

早番　始業　午前○時
　　終業　午後○時
遅番　始業　○時
　　終業　午後○時

（九時間制の場合）

ただし、十八才未満の従業員の労働時間は、一日について実働八時間で、終業は次の通りです。

早番　午後○時
遅番　午後十時

(2)早番、遅番の入替えは、毎月月末までに従業員と相談して行います。

（休憩）

第九条（例一）

休憩時間は一時間で、午前○時から午後○時までの間に交替で与えます。残業する時は、午後○時から午後○時までの間にさらに三十分間の休憩を交替で与えます。ただし業務の繁忙なときは、休憩時間を変更または分割して与えることがあります。

休憩時間は、これを自由に利用することができます。

（例二）

休憩は次の通り与えます。

早番　正午から一時間、残業するときは午後七時から三十分間
遅番　午後六時から一時間

ただし、業務の繁忙なときは、休憩時間を変更または分割して与えることがあります。

休憩時間は、これを自由に利用することができます。

（始業、終業時刻の変更）

第十一条　売り出しその他業務の都合によつて第八条、第九条の始業、終業及び休憩の時刻を変更することがあります。ただし、この場合でも一日の就業時間が実働八（九）時間、九時間制の場合……十八才未満の従業員は八時間を超えないこととし、女子、及び十八才未満の者については午後十時から翌朝五時までの間にわたらないこととします。

（時間外労働）

第十二条　業務の都合上必要あるときは所定時間外に就業させることがあります。ただし、十八才未満の従業員には時間外労働及び深夜業はさせません。

(2)満十八才以上でも女子は深夜業をさせません。また時間外労働は左記の範囲とします。

一日二時間、一週六時間、一年一五〇時間

(3)時間外労働は所轄労働基準監督署長に届出た従業員代表との時間外労働協定の範囲内とし賃金規定に定める割増賃金を支払います。

（休日）

第十三条　従業員の休日は次の通りしします。

一、定休日　毎月（　）日
二、輪番休日　毎週一日（ただし定休日のある週は除く）各人の輪番日は毎月末までに翌月分を定めます。
三、その他必要と認める臨時休日

（休日の振替）

第十四条　業務の都合上必要がある場合は、前条の休日を一週間以内の他の日に振替えることがあります。

(2)前項の場合は、前日までに振替えによる休日を指定して従業員に通知します。

（休日労働）

第十五条　業務上必要ある時は第十三条の休日に出勤させることがあります。ただし、十八才未満の従業員及び女子従業員については週一回の休日に出勤させることはありません。

(2)前項の休日労働は所轄労働基準監督署長に届出た従業員代表との休日労働協定の範囲内とし、賃金規則に定める割増賃金を支払います。

第四章　休　暇

（年次有給休暇）

第十六条　雇入れ後一年以上勤続した人に毎年有給休暇を与えます。但し前年の出勤日数が所定労働日の八割にならない人には与えないことがあります。

(2)前項の休暇日数は一年につき勤続一年後六日間、以後勤続一年を増すごとに一日を加え最高を二十日とします。

(3)この休暇をとつても出勤扱いとして通常の賃金を支払います。

(4)この休暇をとるときは予め責任者に申し出て下さい。申し出の日が業務に差支えあるときは、他の日に変更することがあります。

(5)休暇の残余日数は、翌年に繰越してとることができます。

（特別休暇）

第十七条　次の場合には特別休暇を与えます。

この間の賃金は（有・無）給とします。

一、本人が結婚するとき○日
二、従業員の配偶者が出産するとき○日
三、女子従業員が出産するとき。産前後各六週間、ただし、産後五週間を経過して本人が請求した場合は、医者が支障を認めた場合。
四、父母（養継父母を含む）配偶者、子（養子を含む）が死亡したとき○日
五、祖父母、配偶者の父母及び兄妹姉弟が死亡したとき○日

（生理休暇）

第十八条　生理日に働くことが著しく困難な女子から請求のあつたときは、必要な日数の休暇を与えます。

この間の賃金は支給しません。

（この間の賃金は一ヶ月につき二日間に限り支給します。）

第五章　災害補償

（災害補償）

第十九条　従業員が業務上の事由により負傷し、または疾病にかかつたとき及びその結果、心身に障害を残し、あるいは死亡したときは次の補償を行います。ただし、従業員の重大な過失によるときは、休業補償または障害補償を行わないことがあります。

一、療養補償、治療に必要な医者代、薬代、通院費、入院料、看護料等の費用。
二、休業補償　療養のため働くことの出来ない期間一日につき平均賃金の六割
三、障害補償負傷、病気がなおつても身体精神に障害を残す場合はその程度により労働基準法に定める等級により、平均賃金の五〇日分以上一、三四〇日分まで。
四、遺族補償死亡した時その遺族に平均賃金の一、〇〇〇日分
五、葬祭料　葬儀を行つたものに平均賃金の六〇日分
六、打切補償　治療開始後、三年間を経過してもなおらない時はそれ以後の補償にかえ平均賃金の一、二〇〇日分。

(2)前項の補償は、労災保険その他により補償を受けるべきときは重複して支給しません。

（業務外の傷病扶助）

第二十条　従業員が業務上の傷病にかかつたときは健康保険法により扶助を受けるものとします。

第六章　服務規程

（服務上の注意事項）

第二十一条　従業員は、次の事項を誠実に守らねばなりません。

一、遅刻した者または早退をしようとする者は、責任者に届けること。
二、病気その他やむを得ない事由により欠勤する場合は事前に申し出ること。もし事前に申し出る余裕のない場合は事後すみやかに届け出ること

また病気欠勤七日以上におよぶときは医師の診断書を提出すること。

三、外出の際は、責任者に届け出て承認を受けること。

四、業務上の秘密事項及び店の不利益となる事項を他にもらさないこと。

五、許可なく店の金品、文書帳簿等を持ち出し、あるいは私用に使わぬこと。

六、職務に関し不当な金品の借用または贈与を受けないこと。

七、職務の権限を超えて専断的なことを行なわないこと。

八、常に品位を保ち、会社の名誉を害し、信用を傷つけるようなことをしないこと。

九、許可なく他の職業または営業に従事しないこと。

第七章　表彰、懲戒

（表彰の事由）

第二十二条　従業員が次に該当したときは表彰します。

一、勤続年数が次の年数に達したとき満三年、五年、七年、十年、十年以上は五年ごと。

二、勤務成績が特に優秀で他の模範と認められる場合。

三、災害を未然に防止し、または災害の際特に功労のあつた場合。

四、業務上有益な発明、改良または工夫、考案のあつた場合。

五、その他、これらに準ずる善行功績のあつた時。

（表彰の方法）

第二十三条　表彰は、表彰状を授けるとともに、次のいずれかを行います。

(イ)記念品授与　(ロ)賞金授与　(ハ)昇給　(ニ)昇格

（懲戒の種類）

第二十四条　従業員に対する懲戒はその程度により譴責、減給及び懲戒解雇とします。ただし反則行為が軽微であるかまたは改心の情が著しいときは情状を酌量します。

一、譴責は、訓戒した上で始末書を書かせます。

二、減給は譴責した上で一回の額が平均賃金の一日分の半額を超えず、総額がその月の給与総額の十分の一以内で減額します。

三、懲戒解雇は、予告しないで即日解雇します。この場合において所轄労働基準監督署長の認定を受けたときは、予告手当(平均賃金の三十日分)及び帰郷旅費を支給しません。

（譴責）

第二十五条　左の各号の一に該当するときは、その情状の軽重にしたがつて譴責または減給とします。

一、この規則または指示に違反したとき。

二、就業時間中みだりに職場を離れたとき。

三、店内秩序風紀を乱したとき。

四、店内において無断で演説、貼紙、掲示、印刷物配布、その他これに類する行為をしたとき。

五、店品を不正に利用して私物を作りあるいは作らせ、または正当な手続きをしないで店品を持出したとき。

六、暴行、脅迫、傷害悔辱などして同僚に迷惑をかけたとき。

七、業務上の秘密を他にもらし、またもらそうとしたとき。

八、その他譴責または減給に値すると認められる行為をしたとき。

（懲戒解雇）

第二十六条　左の各号の一に該当するときは、懲戒解雇します。

(一)前条各号の行為が再度におよぶか、また情状が特に重いとき。

(二)故意に店務を妨げ、大きな支障または事故をおこしたとき。

(三)故意に店の設備装置、器具備品商品等をこわしたとき。

(四)店の経営に関し、真相をまげてあるいは虚偽の事実をつくりあげて宣伝流布を行つたとき。

(五)店品または他人の私物を盗んだとき

(六)無断欠勤が引続き十日または一ケ月において十四日以上におよんだとき

(七)刑法その他法令に規定する罪を犯し解雇を適当と認められたとき。

(八)店務怠慢により店に重大な損害をおよぼしたとき。

(九)重要な経歴を偽り、その他不正手段によつて雇傭されたとき。

(十)その他前各号に準ずる程度の不都合な行為をしたとき。

（損害賠償）

第二十七条　故意又は重大なる過失により店に損害を与えたときは、前二条を適用するほか、その損害の全部又は一部を賠償させることがあります。

第八章　解雇・退職

（解雇）

第二十八条　従業員が次の各号の一に該当するときは解雇されることがあります。

(一)事故欠勤一ケ月以上におよぶとき、

(二)精神又は身体の故障により業務に耐えられないか、または勤労させることが不適当と認められた場合。ただし業務上の傷病に基く場合はこの限りではありません。

(三)勤労成績または能率が不良で就業に適しないと認められた場合。

(四)天災事変その他やむを得ない事由のため事業の継続が不可能となつたとき。

(五)採用の場合における誓約に反する行為のあつたとき。

(2)前項の場合三十日前に予告するかまたは労働基準法第十二条に定める平均賃金三十日分を支給します。予告日数が三十日に満たないときはその不足日数分の平均賃金を支給します。

(3)第二項の規定は次のものには適用しません。

(イ)日雇の者で引続き一ケ月を超えて使用されていないもの。

(ロ)試用期間中の者で入店後十四日たつていないもの。

(ハ)二ケ月以内の期間を定めて使用されるもので所定の期間をこえないもの

(ニ)季節的業務に四ケ月以内の期間を定めて使用されるもので所定の期間を超えないもの。

（退職）

第二十九条　従業員が次の各号の一に該当するときは退職とします。

(一)退職を願い出て店主が承認したとき

(二)死亡したとき。

(三)期間の定めのある雇用が満了したとき。

（退職願）

第三十条　従業員は自己の都合で退職しようとするときは少くとも二週間前までに店主に申し出て下さい。

（金品の返還）

第三十一条　退職または解雇の場合において権利者の請求があつた場合は七日以内に賃金、貯蓄金、その他従業員の権利に属する金品を返還するとともに住込の者には転出証明の手続きをします。ただし、退職金の支給については退職金規定第〇条の定めによります。

第九章　雑　則

第三十二条　賃金、退職金に関する規定は別に定めます。

（貯蓄金管理）

第三十三条　従業員は、貯蓄を強制されることはありません。ただし貯蓄金を管理するときは従業員と書面により協定して、所轄労働基準監督署長に届け出の上行います。貯蓄金管理に関する規定は別に定めます。

（規定の改正）

第三十四条　この就業規則を改廃するときは、事前に従業員代表と協議の上、その意見をきいて行います。

付　則

この規則は昭和〇年〇月〇日から施行します。

× × ×



出社前のひととき



私は朝寝ぼうで家族が朝の用意が出来てから起きるので出社まで一時間位です。新聞を見、ラジオきゝながら朝食し今日の仕事の予定を考えて身体の調子を整え家を出かけます、一日の仕事は毎朝決める事としています。

奈良市　奈良ホテル　友田御酒蔵

各種検定試験の実施予定期日

〇簿記検定

第十七回　十一月十八日（第三日曜）

〇計算尺検定

第十四回　十二月二日（第一日曜）

〇珠算検定

第四十六回　十月二十八日（第四日曜）

第四十七回　三十八年二月十日（第二日曜）

〇競技大会

第六回計算尺大会地方予選

十一月二十五日（第四日曜）

第六回計算尺競技大会

三十八年一月二十日（第三日曜）

生きた広告のしかた
チラシ・ショーカードの作り方

講師 近鉄百貨店
営業企画部長 橋本達吉

宣伝広告には効果に就て積極的（肯定的グループ）と消極的（懐疑的）＝否定的グループに分けることが出来る。すなわち積極的とは宣伝広告の効果が大であり、消極的とはその効果が小さい。いいかえれば広告の価値が十分に出ていないものである。

では一体広告宣伝は現在どのような地位を占めているのかといえば

〃世は正に広告時代である〃といわれるように販売増進の手段としての広告の占める役割は大である。ちなみに広告費の対国民所得比率、人口一人当りの割合を外国と比較してみると次のようである。

	CF（一九五九度支出宣伝費）	（対国民所得比率）	（人口一人当り）（対日本）
日本	一、四三二億円	一・五一%	一、五三五円
U・S・A	三九、九二四億円	二・七九%	二三、五四二円　一五倍弱
イギリス	三、九八二億円	二・一〇%	七、七〇五円　五倍弱

となつている。

次に広告効果の測定であるが、ここでは本格的測定は省略します。

先ず第一に言えることは広告効果が広告費より大であることである。

広告効果は現実の利益に将来の利益（顧客、見込客に対し親しみを累積する）を加味したものである。それでは一体どの程度の基準であればよいかというと

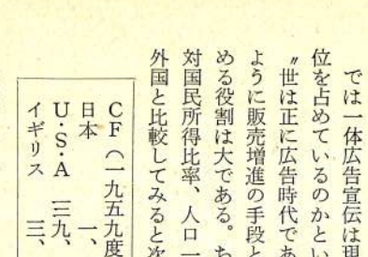
cf. 益率25%、広告効果の即効性を50%、遅効性を50%とすれば、広告費×（広告による売上増加額×売益率）×2となれば成功である。

ex 30,000円の宣伝費を使用した場合60,000円以上の売上増加があれば成功である。

要するに如何にすれば最小の経費で最大の宣伝効果をあげ得るかということである。

次に宣伝に取りかかる迄の準備について

(1) 物の売られてゆく過程を考える必要がある。



AIDMAの法則（最初のAから最後のA迄客をうまくリードすれば販売は成功である

A（Attention 客の注意を引く）
I（Interest 客に興味を持たす）
D（Dessier 客の購買心理を喚起する）
M（Menory 客に記憶を植えつける）

客をして購買させるAの段階……宣伝

如何にすればZを小さく｛(X＋Y)｝

を如何に大きくするかが宣伝の巧拙による。

(2) 諸資料（データー）収集＝商業経営上必要な基礎資料

(3) 市場調査＝地域社会の研究、自店の商成圏、潜在購買力、競争店との取奪関係

(4) 販売目標（販売予算）＝前年の実績＋最近の傾向（一般経況）（自店経況）

(5) 宣伝費予算＝販売予算×宣伝比率

(6) 販売計画＝5W・1H

cf

1. What	2. When	3. Where	4. Who	5. Which	6. How
販売商品	月　日	自店、出張、持参	特別な得意先見込	チラシ	販売数量

次にチラシ広告について

チラシ広告の特徴は一口にいって経済的、機動性のある媒体である。

売れる広告（チラシ）の五つのポイント

(1) 商品に売れるだけの魅力がなければならない。

Sellingpoint＝（適合性、普通性、耐久力快適性、便利性、デザイン、魅力性、値格）

(2) 真実を伝える広告でなければならない

(3) チラシの見出し（Catchphlase）HeadlineとCopy

出社前のひととき



起床6時15分公園の青葉を通つて窓から流れ込む朝の空気を胸一杯呼吸してから洗面する。

食前の一ときをセパートと一緒に大仏殿から正倉院、博物館へ散歩。

7時30分食事を済ませて新聞の閲読兼トイレ

今日一日の予定を纏めるとシヤワーを浴びて8時45分出勤します。

奈良吉川産業専務取締役　吉川　晃

キャッチフレーズの例としては次の八つが挙げられる

(1) ニュース形　(2) 理ずめ形
(3) 数字的表現　(4) 勧誘形
(5) 物語形　(6) 質問形
(7) 予言形　(8) 説明形

(4) 内容＝客の目を一点に引きつけるポイントがあること。

(5) 反覆、オリジナリテイー

チラシ広告は一回限りでは効果が薄い次に広告の基本的戦略としては

(1) 感情に訴える
(2) 理性に訴える

以上二つの点に特に留意しなければならない。最後にチラシ広告のキーポイント（戦術）について述べると

(A) Layout（割付）

1）Blance ｛Formal Blance（標準的均衡）／Ineormal Blance（非標準的均衡）｝

2）Movement＝読者の目を一つの要素から次の要素へとその重要性の順序によつて導く流れ。

3）Vrity＝各要素がバラバラにならないよう一つであるような外観をもたす。

4）Clarity＝見やすく、読みやすく、理解しやすい。

5）Simplicity＝構成する単位が多過ぎると読者の注意が分散する。

(B) Headline（見出し）

(C) Cbkey＝売込まんとする商品があなたの生活にプラスする。例えば快感、喜び、満足感と云うように消費者の立場から解釈し、表現しながらそのものに独自のイメージを植えつけるための個性的な表現

(D) Illustration＝アイデアに訴求力を与える美術的方法

(E) 店名、マーク、所在地等であり、以上の点に特に留意して最小の経費で最大の利益を挙げる広告の基本的方針に従つて行つていただき貴店の商店経営の一助になれば幸せです。

（昭和三十七年六月二十九日当所に於いて開催の生きた広告のしかた、チラシ、ショーカードの作り方講習会の講習内容を収録しました）

× × ×



当所貸会場御案内

交通至便の当所会場を御利用下さい

	大ホール（定員160名）	小ホール（定員30名）
総会に	1日　1，500円	600円
	半日　1，000円	400円
講演会に	夜間　1，500円	600円

あらゆる会合に

奈良商工会議所　TEL②6075

公正な販売競争が目的「不当景品類、不当表示防止法」

―商店街売出しには特例？―

1、懸賞により提供する景品類の価額の最高額は、一万円又は当該懸賞に係る取引の価格の二〇倍のうちいずれか低い額をこえてはならない。ただし、懸賞に係る取引が五万円以上一〇万円未満の場合においては三万円をこえない額、十万円以上の場合においては、五万円をこえない額とすることができる。

2、一定の地域における小売業者若しくは、サービス業者の相当多数又は一定の地域において一定の種類の事業を営む事業者の相当多数が共同して、懸賞により景品類を提供する場合においては、1の規定にかかわらず、当該景品類の価格は十万円をこえない額とすることができる。ただし、この場合において、財団法人東京オリンピック資金財団との契約に基づき、懸賞に係る取引による収益の一部を昭和三十九年に開催さるオリンピック東京大会の資金として財団法人東京オリンピック資金財団に拠出するときは、景品類の価格の最高額は二〇万円をこえない額とすることができる。

3、懸賞により提供する景品類の価格の総額は、当該懸賞に係る取引の予定総額の百分の2をこえてはならない。ただし2の規定により懸賞を行なう場合における景品類の価格の総額は、予定総額の百分の3をこえない額とすることができる。

備考

この告示で懸賞とは次に掲げるものをいう。

1、取引の相手方に対して抽籤券を与えくじの方法により景品類を提供すること。

2、商品若しくはこれに添付した物又は商品若しくは役務の取引があつたことを証する物を抽籤券として用い、くじの方法により景品類を提供すること。

3、商品若しくはこれに添付した物又は商品若しくは役務の取引があつたことを証する物を提示させ、くじの方法により景品類を提供すること。

4、取引の相手方に対して文字、絵画、符号等を記載した符票を与え、当該符票のうち、異なる種類の符票の特定の組合（字合せ、絵合せ、カード合せなどをいう）を提示した者に対して景品類を提供すること。

等々

× ×

懸賞販売が異常に大規模化し、まんえんしたため、消費者にとつても業界自身にとつても種々の弊害が現われて来たため、公正委員会でこの法律が五月十三日公布され、九月一日以降はこの制限をこえる過大な懸賞販売は禁止され、違反者は法的な処分を受けることになつた。

(f) 特賞の最高額

一万円または取引価額（くじの機会が一回与えられるために購入する商品の額、商品の単価と限らない）の二〇倍のうち、いずれか低い方をこえてはならないものとする。ただし、取引価額が五万円～十万円の場合は三万円以下十万円以上の場合は五万円以下の賞金品がつけられる。

また、商店街の大売出や、同業者が共同して行う懸賞販売では十万円までの特賞が出せることとし、さらにこの二つの場合でオリンピック協賛のときは特賞二十万円まで付けられることにした。

○賞金、品の総額

懸賞販売をしようとする商品の販売予定額の一〇〇分の2以下を原則とするただし、商店街の大売出しの場合と同業者が共同して行なう場合にはこの限度を一〇〇分の3以下とした。

人の使い方

グレシャムの法則

「悪貨は良貨を駆逐する」というのは有名なグレシャムの法則であるが職場には「悪習は良習を駆逐する」という傾向があるらしい。

某社の例によると、数年前までは従業員の間に仕事に対する責任感があふれていて、自分の受持つ仕事を果たすために、少し位の病気でも無理をして出勤してくることが多く監督者がこうした者を休ませるのに苦労したという状況であったが、この一、二年は誰もが忙がしい仕事を目の前にかかえていて「もちよつと郷里に帰つてきたいから」とか「一ヵ月も前から山に行く約束を友達としているので」とかいつて平気で仕事を休むようになつてしまつたというし、また、他のある工場の例によれば「不良品を作ることは恥」という気持を工員達が強く抱いていたのがここ一年ほどの間に「数多く作るうちには不良品がはいるのは当たり前だ」といつた気分がみぎつて、不良率が四倍以上にハネ上がり監督者がいくら努力してもその不良率が低下しないといつたことが起こつている



随想

上林金属精錬所長　上林安彦

日本経済は一応緊縮態勢に入つたとは言へ、今日の産業革命の急速なテンポと国民生活の変遷は其の頻度を加へ、吾々は此の変転の激しい時代に如何に処すべきか、見通し難いところである。

唯、偏見なき現実の把握の上に、必然的経済の流れを凝視し、分相応に、其の瞬間、瞬間を忠実、且つ大切に事に当るより他に方法はない。

吾々は人生の目的と、生活の目標を持ち、より価値ある事業に専念する事により、心の平安と希望を見出している。

大体世の中は総てアンバランスの上になり立つてると言つても過言でない。不公平だ、公平だと思う事が間違つている。又不公平なるが故に発展と進歩がある。要は不公平など気にせず自己の信念に生きる事だ。ニーチェは「生きる理由のある者は、どんな事態にも耐へられる」と言つたが、自分の人生の意義と、価値を知る人だけが総ての困苦を克服する事が出来るのではないだろうか。

今日の吾々中小企業は大企業との格差の問題、金融、労働と幾多の累積する難題に直面している。然しこの解決は吾々自身の力に依らなければならない時、之等を中小企業の宿命的悲哀とせず、自立自営、自存する栄光の胸を張り誇りとしたい。

家族主義経営から民主々義経営へ、そして今日は福祉主義経営へと変遷して居る時に於て、自我を客観化するということは経営者にとつて非常に大切な事である。パスカルは「人間は考へる葦だ」と言つた。

吾々は今日、労働力の不足に悩まされ其の対策に憂慮しているが、其の雇傭対策の中にも人の「頭脳」を買う事を忘れてはならない。

特に中小企業に於ける、智的労働に対する評価が余りにも忘却されていないだろうか。

次に昨今の奈良は、古文化財に就て議論が沸騰し、上層部は其の保存にのみ神経をとがらしている感が強い。

失われた古跡を観光のブームに乗せ、千古の寺院の保存を考えるのも確かに必要である。

然し其の間に培はれ、脈々と流れて来た日本的な形而上（精神的）な伝統の継承を忘れてはいないだろうか。「破壊は建設だ」と言う。然し有形の神社仏閣と共に無形の人間的な美徳の保存も忘れたくはない。

昨今の労働問題に就ても最も組織的に運営されているアメリカに於てすら此の人間的な無形の課題に悩まされている。

吾々中小企業経営者の心すべき問題ではないだろうか。

そうである。

こうなつた原因は色々とその会社や工場のことを詳しく調べなければ判らないが、しかし、悪い習慣とか低い勤労意欲というものは良い習慣や高い勤労意欲より伝染力が強いようである。

更にこの悪い習慣や低い勤労意欲の伝染の状態をしらべてみると、面白いことに、チブスとかコレラとかの伝染病と同じように、職場の人数が多いところほどこれに感染する人が多いということと、病気に対する衛生管理にあたる労務管理のしつかりしていないということがみられるということである。

前述の例として取りあげた二企業もその例外ではなく、両企業ともここ二、三年の間に従業員数は二倍から三倍にふえたものであるし、またこの両者とも労務管理面はいずれもお世辞にも及第点は出せない企業なのである。

ではどうしたならば、この職場の悪い伝染病を防ぐことができるかといえば、はつきりと断言はできないにしても、まず労務管理面を充実するとともに職場規律を確立しておくことである。これによつてこうした病気におかされない体質を作りあげるとともに、労務管理が行きとどかないほどの無理な人員ぼうちようをしないことである。

コレラのように検疫とか予防注射とかいううまい方法はないが、この二点に注意するならば少なくとも、さきに示した例のようなひどいことにはならないですむことは確実である。

〔随　想〕



景気調整と最近の国際収支の動向について

奈良市社会経済部次長　松田又次

昭和三十七年度は戦後三回目の景気変動の波を受けている。この三回の景気変動がいわゆる経済の内部的なメカニズムから生まれる独自のサイクルをもつ景気変動というより、常にそれが我が国の場合金融引き締めという人為的な手段により実現され、景気循環の形を政策的に容易に変え得るそれ自体他律的なものであった。

今度の景気後退の起因も近年来非常なハイペースで行われてきた企業の設備投資の行き過ぎ、経済の強成長の結果国際収支という天井にぶつかり政府が〝国際収支の悪化〟を理由に金融引締め政策を断行したことにある。ところで今度の景気後退の大きな特徴は大企業は別として一般に緊迫感というか、危機感というものが無く、ダラダラ調整と云われる如く景気調整策の浸透が遅く、一～三月頃には〝中だるみ〟論さえ聞かれたようで、過去二回とは趣を異にしているようである。その辺の事情については、今年の経済白書なり、新聞、雑誌等で経済専門家が色々と議論しているところで、政府の政策態度なり、銀行の貸出態度が景気後退に対して弱腰だったとか、あるいは企業側が強気だったとか、とりざたされている。それにはそれぞれの要因なり、必然性が有ったのであろうが、そういう専門的な分析は別として景気調整の遅くれが景気回復を遅らせたことは確かである。ところで今回の景気後退の起因となった金融引き締め政策の断行は何故だったろうか。確か〝国際収支の大幅な赤字〟の是正にあった。昨年一月来、旺盛なる設備投資及び輸出の停滞による大幅な赤字統出が今年に入って予想より早く好転し、総合収支尻で五、六、七の三ヶ月間黒字が続いている。中でも七月は一年七ヶ月ぶりで経常収支が黒字になったという。数日前日銀総裁の「国際収支は完全に基調を回復した。輸出の伸びは予想以上によいし、対米輸出が各品目に伸び、欧州向けも順調だ。経常収支の黒字は当分続くだろう。」という談話を新聞で読んだことを記憶しているが、こうした国際収支の好調が一方では引締め緩和のムードを創りだしているようで、秋には高率適用の緩和、公定歩合の引下げが行われるだろうとか、金融政策の転換を期待する声が聞かれるようである。経済面に素人の私が取りざたしても始まらないが、本当に国際収支の好転が基調的なものであるのだろうか。最近の輸出品目中繊維、雑貨等軽工業のウエートが大きく、一部鉄鋼関係では出血輸出も見られる。又輸出成約の中大半は短期的なものが多い。その上対米輸出の依存度が高くてEECへの伸びが見られないこと。更には世界の貿易構造が重工業化に向っていることなど短期的、長期的、構造的な面からみて、余り楽観はできないのではないか。金融政策の転換もデフレがもう少し浸透し且つ輸出の趨勢を見てからということになるのでないかと素人の私は思うのである。

（三七、九、一）

相談

☆皆様の事業向上のために☆
経営上の悩みを解決し企業発展を約束する指導室をせいぜい御利用下さい！

相談内容　専門相談員

⊙金融相談
県信用保証協会専務理事　胡内郁蔵

⊙税、経理相談
公認会計士　税理士　藤井四郎

⊙特許、商標相談
鳶田内外国特許弁理士　鳶田博史

⊙法律相談
弁護士　上辻敏夫

⊙経営診断（経営労務相談）
日本経営士会　経営士　松井重行

⊙国税相談
国税局奈良納税相談所所長　渋谷友平

くわしいお問合わせは②（六〇七六）へ
奈良商工会議所小規模事業指導室

会員倍加運動による新入会会員ご紹介

当商工会議所の組織強化はそれだけわれわれ商工業者の内外発言力を高めるものであり、今夏実施した倍加運動に御協賛いただいた新しい会員をご紹介致します（九月八日）現在（敬称略申込順）

◇**つるや時計店**（中川盛雄）芝辻南町◇**ナニワ精版㈱**（坂本俊男）雑司東町◇**ダイワ精密プレス㈱**（鎌田喜一）南京終町◇**木村精密工業所**（木村浅造）大森町◇**子鹿商事㈱**（山品和弘）佐紀町◇**中村若松堂**（中村アサエ）餅飯殿町◇**東晃電気㈱**（中川明孝）芝辻プラス町◇**南電気商会**（南坂太郎）包永町◇**三和電業㈱**（杉田昌生）尼ヶ辻町◇**西岡無線㈲**（西岡兼三）三条町◇**奈良電気㈱**（山上徳治郎）西城戸町◇**大門市場寺田精肉店**（寺田奈良治）今小路町◇**同みしま寿司**（奥村徳郎）今小路町◇**同**（北川小太郎）今小路町◇**同**（山村信春）今小路町◇**山村呉服店**（山村冨美子）今小路町◇**同**（松谷光祐）今小路町◇**同西田商店**（西田義昭）今小路町◇**同大西青果**（大西義孝）今小路町◇**同倉好屋**（藤本好）◇**同確実屋履物店**（青木俊夫）今小路町◇**同なでしこ屋菓子舗**（奥西音次郎）今小路町◇**同ミツヤ化粧品店**（川北しげ子）今小路町◇**同和田商店**（和田亘康）今小路町◇**同たからや漬物店**（川口岩次郎）今小路町◇**同鳥竹商店**（沼田末春）今小路町◇**同**（坂本教順）今小路町◇**同**（尾崎弘子）今小路町◇**同まつみや**（岩本一）今小路町◇**同エビスヤ菓子店**（下竹義金）今小路町◇**同**（槇村順子）今小路町◇**同吉田鰹節店**（坂井康）今小路町◇**同**（柴田博子）今小路町◇**同正直屋**（青木一隆）今小路町◇**同大南商店**（大南敬一郎）今小路町◇**同池田茶舗店**（池田とみゑ）今小路町◇**同丸正塩干店**（松谷正男）今小路町◇**同**（西井孝夫）今小路町◇**同山口豆腐店**（山口治作）今小路町◇**同広瀬電気店**（広瀬道子）今小路町◇**昌美堂**（島岡久子）餅飯殿町◇**マルシヨウ**（三田晴啓）餅飯殿町◇**ニコニコ薬局分店**（福田芳治）富雄本町◇（亀井のぶえ）角振町◇（林三樹造）菩提町◇**寿屋吉川酒店**（吉川太一）南市町◇**進和荷材㈱**（奈良工場（山田繁治）内侍原町◇**㈲こくら電器商会**（道畑兼吉）船橋町◇**但馬屋呉服店**（鎌田健三）菖蒲池町◇**信貴商事㈱**（中村由造）漢国町◇**㈱柏原鉄工所**（柏原義雄）西木辻瓦町◇**㈱大成工務店**（山中義勝）東九条町◇**横須賀商店**（横須賀誠）中天満町◇**西村酒店**（西村清太郎）今辻子町◇**大和運輸㈱奈良営業所**（兵野親男）三条町◇**㈱喜多本店**（喜多稲治郎）高畑町◇**神殿繊維雑品工業所**（神殿光正）公納堂町◇**三和住宅㈱**（小林茂市）西大寺町◇**森藤商店**（森繁太郎）東城戸町◇**㈲出雲屋**（北羅キクノ）東向北町◇**藤本自転車店**東向北町◇**辻田酒店**（辻田稔）東九条町◇**花松印刷所**（花松巌）下三条町◇**㈱山本商店**（山本清補）白毫寺町◇**日新化工建材㈱**（高瀬宗司）西木辻八軒町◇**奈交商事㈱**（森下平千代）油阪町◇**北岡鉄工所**（北岡利治）西大寺町◇**三和印刷㈱**太田宗男）法蓮町◇**鈴らん食堂**（白井忠夫）三条川崎町◇**東運送㈱**（日下部源治）柳生下町◇**大阪電気産業㈱奈良営業所**（山本清）今辻子町◇（巽長作）橋本町猿沢商店街◇**大阪屋**（神吉武雄）橋本町猿沢商店街◇**マルイ洋品店**（丸井漠）橋本町猿沢商店街◇**若葉**（藤田英明）橋本町◇**上田食料品㈱**（上田澄雄）椿井町◇**丸正電気工事所**（丸川正義）南半田中町◇**朝日電気商会**（松本博仁）花芝町◇**大屋菓子舗**（奥西音次郎）今小路町◇**同ミツヤ化粧品店**（川北しげ子）今小路町◇**同和田商店**（和田亘康）今小路町◇**同たからや漬物店**（川口岩次郎）今小路町◇**同鳥竹商店**（沼田末春）今小路町◇**同**（坂本教順）今小路町◇**同**（尾崎弘子）今小路町◇**同まつみや**（岩本一）今小路町◇**同エビスヤ菓子店**（下竹義金）今小路町◇**同**（槇村順子）今小路町◇**同吉田鰹節店**（坂井康）今小路町◇**同**（柴田博子）今小路町◇**同正直屋**（青木一隆）今小路町◇**同大南商店**（大南敬一郎）今小路町◇**同池田茶舗店**（池田とみゑ）今小路町◇**同丸正塩干店**（松谷正男）今小路町◇**同**（西井孝夫）今小路町◇**同山口豆腐店**（山口治作）今小路町◇**同広瀬電気店**（広瀬道子）今小路町◇**昌美堂**（島岡久子）餅飯殿町◇**マルシヨウ**（三田晴啓）餅飯殿町◇**ニコニコ薬局分店**（福田芳治）富雄本町◇（亀井のぶえ）角振町◇**ヘブン計器㈱**（細田勇）北袋町◇（木村佳太郎）帯解東一丁目◇**奈良北川製あん所**（吉田重訓）油阪南町◇**開宝工業㈱奈良工場**（三岡栄太郎）西包永町◇**飯田洋品店**（飯田定一）餅飯殿町◇**㈱大西洋服店**（大西一男）東城戸町◇**貝辻事務光機**（貝辻義知）杉ヶ中町◇**積水スポンヂ工業㈱奈良工場**（千堂盛造）南京終町◇**谷口家具店**（谷口正活）油阪五丁目◇（梅田健三）内侍原町◇**八百音**（井上五男）下三条町◇**福田日用品店**（福田明次）小川町◇**いせや洋装店**（有田喜代）餅飯殿町◇**塩田食器店**（塩田栄美子）餅飯殿町◇**バリーヤ洋装店**（吉田清太郎）餅飯殿町◇**日本氷業㈲奈良販売所**（樋木要次郎）菩提町◇**大原米穀店**（大原寛）昆沙門町◇**九三商会**（有馬正義）南市町◇**東商店**（東明）南市町◇（川辺隆久）西包永町◇**㈱山小商店**（小森安兵衛）三条町◇**信永堂**（喜殿忠明）東包永町◇**松林堂**（弓場喜一）内侍原町◇**吉見建設会社**（吉見亀三）西木辻町◇**竹村電気工業所**南永井町◇**東商店**（東三雄）神殿町◇**日光印刷**（藤野邁）法蓮一条町◇**島岡商店**（島岡隆）三条町◇**山城屋**（高尾ヨシヲ）芝突抜町◇（金沢太兵衛）北向町◇（増田三郎）西木辻瓦町◇（今西芳雄）昆沙門町◇**主婦の店このひら**（木平安子）東向北町◇**三都屋家具工業㈱**（細井武夫）肘塚町◇**吉村写真店**（吉村四郎）三条町◇**板倉石油㈱**（板倉庄一）歌姫町◇（林三樹造）菩提町◇**寿屋吉川酒店**（吉川太一）南市町◇**進和荷材㈱奈良工場**（山田繁治）内侍原町◇**㈲こくら電器商会**（道畑兼吉）船橋町◇**但馬屋呉服店**（鎌田健三）菖蒲池町◇**信貴商事㈱**（中村由造）漢国町◇**㈱柏原鉄工所**（柏原義雄）西木辻瓦町◇**㈱大成工務店**（山中義勝）東九条町◇**横須賀商店**（横須賀誠）中天満町◇**西村酒店**（西村清太郎）今辻子町◇**大和運輸㈱奈良営業所**（兵野親男）三条町◇**㈱喜多本店**（喜多稲治郎）高畑町◇**神殿繊維雑品工業所**（神殿光正）公納堂町◇**三和住宅㈱**（小林茂市）西大寺町◇**森藤商店**（森繁太郎）東城戸町◇**㈲出雲屋**（北羅キクノ）東向北町◇**藤本自転車店**東向北町◇**辻田酒店**（辻田稔）東九条町◇**花松印刷所**（花松巌）下三条町◇**㈱山本商店**（山本清補）白毫寺町◇**日新化工建材㈱**（高瀬宗司）西木辻八軒町◇**奈交商事㈱**（森下平千代）油阪町◇**北岡鉄工所**（北岡利治）西大寺町◇**三和印刷㈱**太田宗男）法蓮町◇**鈴らん食堂**（白井忠夫）三条川崎町◇**東運送㈱**（日下部源治）柳生下町◇**大阪電気産業㈱奈良営業所**（山本清）今辻子町◇（巽長作）橋本町猿沢商店街◇**大阪屋**（神吉武雄）橋本町猿沢商店街◇**マルイ洋品店**（丸井漠）橋本町猿沢商店街◇**若葉**（藤田英明）橋本町◇**上田食料品㈱**（上田澄雄）椿井町◇**丸正電気工事所**（丸川正義）南半田中町◇**朝日電気商会**（松本博仁）花芝町◇**大



私の店の信条

店の経営については堅実本位に無理なく一段一段と積みかさねて参りました。

お客様には、よい品を薄利多売であることを信条としています。

手貝町　荒木直商店　荒木直三郎

西板金工作所（大西幸司郎）西城戸町◇
（株）高木商店（高木政一）花芝町◇ヤ
才薬品（株）（八尾源作）押上町◇**（名）平**
和商会（加藤利和）法蓮佐保川南町◇**丸**
芳商店（福村芳光）国鉄駅前◇**中谷建設**
（株）（中谷幾三郎）大森町◇**三崎産業**（
三崎五郎）京終地方町◇**（株）松並商店**（松
並義和）柳町◇**（有）秋永ボーリング工**
作所（秋永隆巒）油阪東町◇**（株）松石**
商店（松石信夫）柳町◇**（株）山野商店**
（山野末雄）今辻子町◇**石井メリヤス工**
場（石井康雄）北京終町◇**（株）魚友**（
水谷嘉一郎）高天町◇**（株）奈良自動車**
会館（菊池武三郎）南京終町◇**（株）山**
口組（山口由太郎）油阪町4◇**（株）山**
田薬局（山田健治郎）光明院町◇**岡崎金**
網（株）（岡崎福太郎）肘塚町◇**吉田古林**
堂（吉田信一）御所馬場町◇**（株）中嶋**
商店（中嶋忠一）芝新屋町◇**北野木材**（
北野利喜蔵）西大寺町◇**のとや衣料店**（
野村正直）鍋屋町◇**市川印刷所**（市川信
治）大安寺町◇**南和食品**（中西正和）南
京終町◇**（株）岩崎建築設計事務所**（岩
崎弘）法蓮立花町◇**乾薬局**（乾九二男）
船橋町◇**合同電気工事**（株）（北内末太
郎）川久保町◇**奈良酒類販売（株）**（今西
清兵衛）福智院町◇**（株）奥垣工務店**（奥
垣敏夫）林小路町◇**辰巳堂**（河合忠一）
南半田町◇**奈良イワキセメント販売**（株
）（長谷川亀太郎）三条添川町◇**岸田精**
肉店（岸田好春）東向北町◇**（有）上八商**
店（上田繁次郎）法蓮南町◇**銀馬車遊技**
場（施長明）光明院町◇**滝本鉄工所**（滝
本健一）東笹鉾町◇**今井通信建設社**（今
井吉秋）大安寺町◇**粉源**（岡野庄吾）椿
井町◇**ひびかん食堂**（西脇秀雄）下三条
町◇**ひのや樫木店**（河合和一郎）今小路
町◇**荒井染工場**（荒井慶二）東九条町◇
（吉）城坂商店（城坂善光）紀寺地蔵町◇
（有）山崎呉服店（山崎熊治郎）福智院町
◇**中本組（株）**（中本勝）二名町◇**山中商**
店（山中昭治）富雄市場内◇**関西窯業**（
株）富雄工場（山崎準平）富雄三碓町◇
小泉名産店（小泉ハルエ）橋本町◇**（株）**
ゆりや（古本義一）餅飯殿町◇**（株）むさ**
し野（大田あつ）春日野町◇**西島食蓄**（
株）（西島信男）西大寺町◇**九信商店奈良**
店（越智道信）油阪町◇**資生堂奈良販売**
（株）（福島定）今小路町◇**竹中商店**（竹
中良樹）大豆山町◇**朝日屋洋服店**（吉桑
荘治）今御門町◇**石田商店**（石田直一）
上三条町◇**大洋堂**（法用末春）椿井町◇
（株）鹿野材木店（鹿野市松）鵲町◇**中**
川電気商会（中川久弥）西大寺町◇**奈良**
運送（株）（稲田茂）奈良坂町◇**内山綿業**（
内山吉次）椿井町◇**藤田紙商店**（藤田新
一郎）光明院町◇**吉田二輪商会**（吉田正
明）花芝町◇**桶辰商会**（仲井辰夫）中新
屋町◇**幸谷配給所**（幸谷義雄）尼ヶ辻町
◇**荻野化学研究所**（荻野栄一）芝辻中町
◇（植田美三郎）紀寺町◇**近畿日野チー**
ゼル（株）奈良出張所（林利雄）杉ヶ西
町◇**山崎屋**（山崎信治郎）あやめ池駅前
◇**奈良建設**（井口梧一）西大寺町◇**朝日**
総本店（木村博次）毘沙門町◇**阪奈電機**
サービス（西精忠）油阪町◇**福井水道工**
業（株）（福井音治郎）南半田西町◇**（株）**
桃山荘（神田久枝）菅原町◇**垣谷蚊帳工**
場（垣谷昌弘）紀寺新屋敷町◇**滝野縫工**
所（滝野英子）今市町◇**（株）村島商店**
（村嶋五雄）大森町◇**（有）生駒商店**（
生駒幸二郎）瓦堂町◇**森工機（株）**（森基
悦）南中町◇**春日屋岩佐商店**（岩佐茂）
片原町◇**（株）川本商店**（川本政次郎）
北市町◇**伏見電業（株）**（伏見良作）芝辻
南町◇**平城企業（株）**（高瀬善一）奈良坂
町◇**小杉商事（株）奈良工場**（大橋治一
郎）西城戸町◇**（株）奈良ドラツグセンタ**
ー（勝間秀之助）三条町◇**三和設備工業**
（株）（金森竹千代）川上町八反田◇（辻
本潤治）奈良坂町◇**（株）月村洋服店**（岸
馨）花園町◇**蛭子蚊帳縫製工場**（中川春
枝）雑司町◇**道馬軒写真館**（中村武男）
東大路町◇**飯田時計店**（飯田俊行）福智
院町◇**杉谷時計店**（杉谷光三）今小路町
◇**北村時計店**（北村寅蔵）三条東町◇**浜**
岸時計店（浜岸春雄）南城戸北方町◇**平**
井時計店（平井義治）北京終町◇**ミヤジ**
マ写真店（宮島博）東寺林町◇**梅本印房**
（梅本安二）下御門町◇**久保田商店**下御
門町（九月八日現在）

× × ×
× ×

会議所事業概況報告

自至 37年5月 37年7月

一、講習会、講演会等

五月八日　設備近代化融資研究会、於当所
講師　奈良県商工課、深津技師
国民金融公庫支所、関戸業務課長
出席会員、三十五名
五月九日　商店経営セミナー、於市庁別館
講師　「商業界」主幹　倉本長治氏
テーマ「商業経営の真髄と繁栄への飛躍について」
出席会員　四十名
五月十六日　経済講演会、於県信連会館
講師　大阪証券経済研究所長　熊取谷武氏
出席会員　三十名
五月二十三日　市場経営研究会、於大門市場
講師　奈良県立短大　橋爪助教授
奈良県商工課　繁田技師
当所　木戸、中村指導員
簿記夜間講座　五月十五、十六、十八、二十二、二十三、二十五、二十九日（七日間）
於当所
講師　奈良商工高校　藤本教諭
受講者　四十九名
六月十五日　店舗改造資金融資説明会、於当所
説明聴講者　二十名
講師　国民金融公庫　関戸業務課長
奈良県商工課、深津技師
六月十六日　⊙経済講演会　十～十一時、当所大ホール
「現下の経済情勢と中小企業問題」
佐藤通産大臣講演　聴衆約三百名
⊙懇談会　十一～十二時、当所大和経済クラブ室
参加　当所大森会頭外役員議員四十名
六月二十九日　宣伝広告研究会、於当所
五名
講師　近鉄百貨店営業企画部長　橋本達吉氏
「テーマ」生きた広告の仕方とチラシ、ショーカードの作り方

二、各種相談

五月十一日　経営労務相談所開設、於当所
専門相談員　松井重行氏
相談件数三件
五月十七日　特許商標相談所開設、於当所
専門指導員　蔦田博史氏
相談件数　二件
五月中当所経営指導員による相談

受理別 / 相談区分	巡回	来所	文書電話
金融	四	〇	〇
税務	〇	一	〇
経理	〇	〇	〇
経営	一	〇	〇
労働	八	一	〇
取引	九	〇	〇
その他	十二	〇	〇
計	二十三	二	〇

五十五　三十二　二十三

六月八日　経営労務臨店相談　市内商店街
専門相談員　松井重行氏
相談件数　三件
六月十三、十四日　市内大門市場綜合診断
診断員　県小松主事　繁田技師
当所　木戸、松田、岡本経営指導員
六月二十一日　特許商標相談所開設、於当所
専門相談員　蔦田博史氏
相談件数　二件
六月二十二日　大門市場綜合診断研究会
診断員　県小松主事、繁田技師
当所　小橋主事、木戸、岡本指導員
六月二十七日　大門市場個別診断
診断員　県繁田技師、当所　岡本指導員
六月二十八日　経営労務相談所開設　於当所
専門相談員　松井重行氏
相談件数　三件
六月中当所経営指導員による相談

受理別 / 相談区分	巡回	来所	文書電話
金融	十六	六	〇
税務	二	〇	〇
経理	〇	一	〇
経営	三	十七	〇
労働	十一	六	〇
取引	二十一	十七	二十八
その他	十三	十一	五
計	六十六	五十八	三十三

七月十一日　夏期特別金融相談所開設、於当所
十二日　専門相談員　国民金融公庫奈良支所長

山崎　稔氏

相談取扱件数　二十二件　八百六十五万五千円

七月十八日　経営労務相談　於当所

専門相談員　経営士　松井重行氏

相談件数　三件

七月二十四日　税務相談所開設、於当所

専門相談員　奈良国税協議団支部長外一名

相談件数　五件

七月中当所経営指導員による相談処理

受理別 / 相談区分	巡回	来所	文書電話
金融	二十二	十三	○
税務	十三	一	○
経理	八	一	○
経営	十一	六	○
労働	二十一	十	○
取引	十八	十三	八
その他	三十五	三十	六
計	百二十八	七十四	十四

三、商工技術

五月二十日　第十六回国民珠算競技大会参加、於東京中央大学講堂

当所より吉岡監督外一般三名学生四名の代表選手を派遣。都道府県対抗、個人競技に参加。

六月三日　第十三回計算尺検定試験、於奈良商工高等学校

受験者　二百六十五名

合格者　三十九名

六月十日　第十六回簿記検定試験、於奈良商工高等学校

受験者　七十五名

合格者　十三名

六月十七日　第三回書写能力検定試験、於奈良高等学校

受験者　二百十一名

合格者　九十二名

六月二十四日　第四十五回珠算検定試験、於奈良商工高校、高田中学、大宇陀中学

受験者　一千二百二十一名

合格者　四百十名

六月二十四日　珠算振興懇談会（珠算検定試験委員出席者　珠算検定委員名村氏外二十三名

当　所　小橋、木戸、中村事務局員

議　題　当所地区縮小に伴う検定試験場の設置規正について

六月二十六日　書写検定試験委員懇談会

出席者　書写検定試験委員、学大乾教授外十名

当　所　中村専務理事、小橋、中村事務局員

議　題　書写検定試験実施上の諸種の問題について

四、部会、委員会活動

六月一日　工芸部会、於当所ホール

出席　綿谷部会長外六名

当所　小山副会頭、小橋、中村事務局員

案件　(1)会員倍加運動について

(2)書写能力検定試験実施について

(3)雇用充足問題について

六月七日　商業小売部会運営委員会、於当所

出席　二十三名

案件　(1)スーパーマーケット進出対策の件

(2)中元大売出しについて

(3)雇用充足について

(4)店舗改造資金融資について

六月十八日　中小企業対策、商業振興合同委員会

出　席　奥田委員長外四名

ゲスト　神林県職業安定課長、松田市社会経済部次長、竹内商工課次席

当　所　吉川副会頭、中村専務理事

議　題　雇用確保対策について

六月二十五日　商業小売部会運営委員会

出席　十四名

議案　中元大売出し具体策

五、その他、観光斡旋及事業後援等

六月五日　もちいどの商店街、大阪神戸スーパーマーケット及厚生施設見学会斡旋

参加　三十四名

六月十二日　鹿児島県鹿屋商工会議所　二十八議員来寧、宿泊斡旋

六月十八日　学園前ショッピング協同組合岐阜商店街見学研究行につき同地商工会議所に紹介依頼

六月二十日　姫路商工会議所　会員五十名観光来寧につき休憩斡旋

○奈良市軍人恩給連盟の購買割引優遇斡旋　もちいどの商店街

○働く年少者の生活文選考　主催　県婦人少年室

六、主な会合斡旋

七月五日　奈良県観光土産品連盟昭和三十七年度総会　於商工会議所会議室

議案　一、昭和卅六年度事業報告、収支決算の審議

二、昭和卅七年度事業計画、収支予算の審議

出席者　松岡会長外一〇名

ゲスト　奈良市松田経済部次長　奈良保健所佐藤衛生課長

当　所　中村専務理事、小橋、中村事務局員

七月十八日　奈良商店退職金共済会総会、於商工会議所会議室

議案　一、昭和卅六年度事業報告、収支決算審議

二、昭和卅七年度事業計画、収支予算審議

三、求人情勢等について

出席者　福田会長外二十名

ゲスト　奈良公共職業安定所長、奈良市竹内商工課長補佐

当　所　小橋、松田事務局員

七月二十日　奈良県産業訓練協会昭和三十七年度総会、於商工会議所会議室

議案　一、昭和卅六年度事業報告、収支決算の報告審議

二、昭和卅七年度事業計画、収支予算案の審議

三、今後の運営について

出席　、吉川会長外一〇名、当所木戸事務局員

七、その他の業務

(1)　奈良全市商店街中元大売出し実施

自七月廿五日～至八月十二日

取照引会

買いたい

革製品グローブ	名古屋市布池町　鹿島員易	鹿の角	鹿児島県大島郡輪島メデオ商会
箒、たわし	沖縄那市住吉　徳永盛信	モヤシ	大阪市道修町一　松尾商店
墨	福島県二本松竹田坂　紺野辰治	軍手、作業手袋	大阪市住吉区山坂　古海福太郎
槇材	新宮商工会議所	革パッキング	長崎市西城町　本田商会
線香	静岡県富士宮市　井出太郎	竹製編棒	与野市大戸（浦和市外）
傘用墨	鳥取県淀江町　田中軍治		文化製品本舗
青墨	兵庫県朝来郡和田山町田中嘉則		

売りたい

扇子、うちわ	京都東洞院　京扇堂	鹿の角	鹿児島県大島郡輪島メデオ商会
下着類	彦根商工会議所	モヤシ	大阪市道修町一　松尾商店
乾物、塩干物	和歌山市三葛　中野商店		
芝刈機	兵庫県大野市大島町　田中栄吉		
木工機、工具	浜松市高林町　ダイヤ超硬工具製作所		
プロパンガス	高岡商工会議所		
食料品	久留米商工会議所		
佃煮	大阪市東区道修町　松尾商店		
婦人洋品、洋傘	大阪市南久宝寺町　田中商会		

株券・不動産
電話(担保貸付)
電話売買
債券買受
手形割引
サラリーマンには月賦貸付
商人には便利な日賦貸付

幸信産業株式会社
代表取締役 藤田三郎

奈良市高天市町
電話代表②8885—6番
夜間専用 ② 3535 番

新築落成
三岡会館
・小集会に「レクリエーション」に御利用下さい
・広間（百畳敷）和小室もあります

広告百般・ネオン
三岡商事株式会社
奈良市菖蒲池町
電話②二九九六・〇二七三番
⑤②一四二八番（夜間）

御存じですか？！ きっと御気に召します!!

純黒調の美しいコピー
全く新らしい方式による迅速複写機
フジクイックC（コピー）
プリンター 50,000円
プロセッサー 30,000円
⊙ハーフトーンもきれいにくっきり鮮やかな純黒調のコピーがとれる
⊙色・写真のある原稿でも厚い書籍からでも。
⊙一枚のネガから、すばやく何枚でも。
⊙明るいところで、だれでもカンタンに。
⊙部屋の片隅で写真の引きのばしも出来る。

事務能率改善の第一歩はソロバン持つ手に、此の計算機を移すことです
あなたは、その日から計算技能者になれます。一週間で3級、一ケ月で2級の能力者になれます。
⊙(+)、(−)、(×)、(÷)、積和、積差、割引算、割増算、連乗、混合算、誰でも意のまゝ。
⊙磨耗、注油、故障の心配なく堅牢で耐久力絶大

コンテックス計算機
20 電動 73,000円
10 手動 35,000円

200枚までの社内印刷は 私におまかせ下さい。
デュプロ印刷機
500PH型 35,000円
ジュニアー型 63,000円
ゴールドHL型 98,000円
その他用途により11種
あなたに出来る多色刷り！
しかも一度で！
⊙インキ、原紙不要
⊙多色刷りが1度に出来る
⊙1分間に 100枚刷れる
⊙事務用紙が厚紙になる

奈良県総代理店 植原梅月堂
奈良市三条通り 国鉄奈良駅前 電話（2）3065番

奈良市内小売物価動向表

（昭和37年8月）

品目別＼月別・地域別		36年度 9月	〃 10月	〃 11月	〃 12月	37年度 1月	〃 2月	〃 3月	〃 4月	〃 5月	〃 6月	〃 7月	〃 8月
総平均	奈良	105.2	106.1	107.6	107.6	106.5	106.7	108.2	108.0	107.2	107.0	107.6	107.2
	大阪	103.1	104.5	103.9	104.3	104.2	104.3	104.4	103.9	104.6	104.8	104.5	104.9
	東京	107.2	108.9	109.1	109.3	108.9	108.7	109.1	108.4	110.7	108.9	108.6	107.7
食料品	奈良	106.3	106.1	108.8	108.2	106.7	107.5	110.2	110.3	108.2	107.9	109.4	108.9
	大阪	106.0	107.9	107.1	106.9	107.2	106.8	107.6	106.9	108.1	108.5	108.2	108.9
	東京	109.1	111.8	111.3	111.6	112.1	112.2	113.4	112.6	117.0	113.6	114.0	112.1
主食品	奈良	100.0	100.0	100.0	100.2	100.2	100.2	100.2	100.2	100.2	100.2	100.3	100.3
	大阪	101.6	101.9	101.9	104.0	104.5	104.5	105.2	105.1	105.2	105.2	105.2	105.2
	東京	100.8	100.8	100.8	103.6	103.5	103.5	103.5	103.5	103.6	103.6	103.6	103.6
野菜、果実豆類	奈良	146.5	143.7	167.9	144.4	130.2	153.4	158.3	161.5	133.6	143.9	140.0	140.0
	大阪	137.4	167.6	162.0	163.4	157.9	151.3	161.7	159.6	173.6	180.4	186.1	194.6
	東京	134.8	163.1	163.1	150.2	155.5	161.4	168.3	178.4	238.8	188.3	195.1	172.2
畜産食料品	奈良	118.9	118.9	118.7	109.3	106.9	108.9	108.8	110.9	110.9	110.5	110.9	112.1
	大阪	106.9	109.8	108.7	109.4	106.8	105.8	104.2	102.5	102.4	102.2	96.9	97.4
	東京	106.8	107.0	107.0	105.9	103.5	102.3	104.1	104.1	104.1	105.2	108.0	110.0
加工食料品	奈良	115.9	115.9	115.9	117.4	117.4	117.4	120.1	120.1	123.2	123.2	123.7	123.7
	大阪	98.5	103.6	104.3	103.5	107.2	110.1	112.1	113.6	113.6	114.2	106.2	112.4
	東京	126.1	130.6	130.6	130.9	130.9	130.9	132.2	132.2	132.2	132.2	132.2	135.7
氷産食料品	奈良	101.8	102.4	124.0	120.3	117.8	92.0	95.1	114.1	107.0	110.5	110.9	89.3
	大阪	147.6	133.0	119.0	115.2	125.7	110.1	107.5	112.4	114.4	150.2	116.9	119.5
	東京	144.4	140.9	140.9	162.2	168.0	161.3	163.2	154.5	133.7	113.3	139.1	134.7
調味料	奈良	103.1	103.1	103.1	103.4	103.4	103.4	103.4	103.4	102.7	102.7	102.7	102.7
	大阪	100.3	102.3	102.3	102.2	102.3	104.2	104.2	104.1	103.5	103.5	103.5	103.4
	東京	107.1	107.1	107.1	108.7	108.7	108.7	108.7	108.7	108.1	108.1	108.1	107.5
嗜好品	奈良	102.9	102.9	102.9	102.9	102.9	102.9	102.9	98.1	98.1	97.7	97.7	97.7
	大阪	102.2	102.7	102.7	102.7	103.0	103.2	103.2	99.9	99.9	99.9	99.5	99.5
	東京	102.3	102.3	102.3	102.3	102.3	102.3	102.3	96.6	96.6	96.6	97.5	97.5
繊維品	奈良	102.4	104.7	106.2	106.7	106.7	104.4	103.6	103.6	104.0	103.0	101.7	100.2
	大阪	97.9	98.3	98.3	98.9	97.7	97.7	97.4	97.2	98.2	98.1	97.8	98.2
	東京	103.7	104.5	104.0	103.3	101.8	101.0	99.9	99.0	100.5	100.1	99.1	98.3
建材家具	奈良	110.6	109.7	109.7	109.3	109.3	109.9	110.6	110.6	110.9	111.7	111.1	111.1
	大阪	111.0	115.5	112.6	112.6	112.7	113.8	114.1	114.5	115.4	115.4	118.8	118.8
	東京	118.9	120.3	119.9	118.8	114.6	114.7	114.9	114.7	114.7	114.4	113.6	115.0
燃料灯火	奈良	113.3	114.1	115.4	120.3	120.4	119.9	119.9	115.0	116.2	113.7	112.2	114.3
	大阪	108.8	109.7	112.4	115.4	118.5	118.5	118.7	120.6	117.6	114.4	114.3	114.5
	東京	105.2	109.0	112.9	115.0	115.2	113.6	113.4	114.1	113.7	111.0	109.0	107.7
機械器具	奈良	99.5	99.5	99.5	99.5	97.9	97.0	97.5	96.8	96.9	96.9	96.9	96.9
	大阪	96.0	96.0	96.0	96.7	96.4	96.4	96.4	96.0	95.2	95.2	95.2	95.3
	東京	98.4	98.2	98.8	98.7	98.3	98.3	98.0	97.7	96.8	96.6	96.0	95.4
雑品	奈良	103.4	100.4	105.0	106.2	105.7	105.7	105.7	105.8	101.8	108.8	109.1	108.9
	大阪	99.7	99.9	99.8	101.2	101.2	100.6	100.4	99.9	99.8	100.3	100.0	100.2
	東京	105.8	107.1	109.6	110.9	110.6	110.3	110.8	110.4	110.2	110.0	109.6	109.8

（注）此表は昭和35年＝100基準 とした月別三都市比較小売物価指数表で調査対象品目100〜172を全国の会議所に於て毎月14〜16日に一斉実施されるもので、経済に敏感な二大都市を対比して一目瞭然、興味深いものであります。各都市別にグラフを作つて見ると経済の激しい価格の変動が如実に見られます。

シルバーウイスキー

シルバーホームバーセット



あなたのお部屋に
洋酒のムードを

定価　17,000円
特別サービス価格
(分割払)15,000円

甘味なカクテルがお好みのままに……ホームバーは憩いのオアシスです。
お客様のある時、又ご家族そろって洋酒をお楽しみになる時ホームバーがあれば、どんなに素晴らしいことでしょう。
シルバーホームバーセットは、このホームバーを気軽におつくりになれるよう分割払いでしかもお申込みと同時に気のきいたグラス、器具キャビネット、又カクテルに必要な国産最高級の洋酒を大びんで一度に全部揃うという今迄にどの洋酒メーカーにもない最高のサービスを取りました。この機会にぜひあなたのお部屋にホームバーをおそなえ下さい。

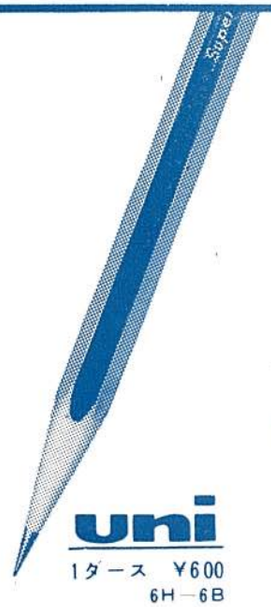
お申込みの方は下記へご連絡下さい。

大阪営業所	大阪市天王寺区上本町5丁目12	TEL(761)7687～7689
東京営業所	東京都中央区日本橋小網町2丁目14	TEL(671)291～4
名古屋出張所	名古屋市東区高岳町2丁目17	TEL(97)2531～5
九州出張所	小倉市萩崎町6丁目10番地	TEL(52)2486

シルバーウイスキー
株式会社
奈良市三条町　ＴＥＬ奈良②代表6151

●選んだ一本●

誰でも鉛筆については
豊かな経験の持主
そのあなたが選んだ
ユニ　滑らかさと
クッキリした線のユニ



三菱鉛筆

原色 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　長沢常二
奈良市西寺林町14番地
電話奈良②6501～3番

関西電力株式会社
奈良支店長　加藤泰次
電話奈良②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

奈良市油阪町（国鉄奈良駅前）
日本通運株式会社奈良支店
支店長　秋山旗治
電話奈良②自四七六一番 至四七六五番（代表）

サービスは我社のモットー



鉄　鋼・金　物
建築用機械器具

株式会社 ひのり商店

取締役社長　河合利喜蔵

本　店　奈良市今小路町
電話②5757・5758・5759
夜間専用②0235
出張所　奈良市油阪駅前
電話②5760

建築金物製作　ひのり商店鉄工部