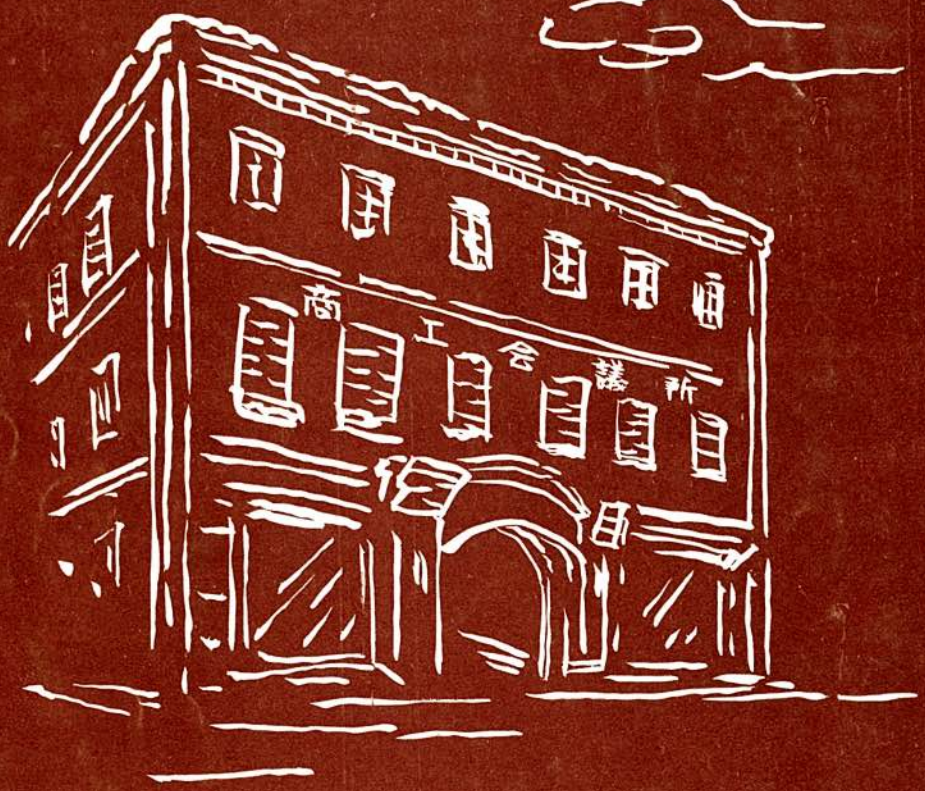
商工だより



輸出ひとすじ
日本の進路

No.22

奈良商工会議所

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・純毛・化（合）繊・蚊帳地・その他の製織並に染色整理加工
A、製織（綿・スフ・麻・純毛・化（合）繊蚊帳地・服地・芯地・モスリン・その他）
B、染色（綿・スフ・麻・純毛・化（合）繊織物の染色整理加工「特に樹脂加工」キリンモスリン・キリンウール特一号）

本社　奈良市油阪町一〇五　電話奈良②五七五二　四九八〇
本社工場　奈良市油阪町一〇五　電話奈良②五七五三　五七五一
西大寺工場　奈良市西大寺町　電話奈良②五七五四　五七五五
商事部　京都市中京区蛸薬師通東洞院東入る　電話京都㉒〇九七九　一九〇四
右同寝具部　京都市下京区富小路通五条下る　電話京都㉟三一八四　三二一四

ご交遊に　ビジネスに
ご利用下さい

冷暖房完備



奈良ホテル

奈良公園電話（奈良）②—4101～3

近畿電氣工事株式會社

奈良支店長　岸井英夫

奈良市西木辻町25の1　電話 ②0025～0028

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		

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）②〇二一一五（経理）

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七番・三五番
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（七六一）一四八九番



時雨傘

三月堂に忘れしか

（赤坂藤園）

私のやつてみたいこと

前田耕哉……7
平井良一……14
乾太郎……17
岡本栄一……28
杉本勝彦……34
松岡太郎……38

目　次

会議所のうごき

第18回日商会員総会……2
38年度上期事業報告……5
37年度決算書……6
新入会員紹介……7
近畿圏整備特別委員……7
従業員給食施設設立……8

解　説

中小企業基本法……9
中小企業に於ける自由化の影響……12
スーパーマーケット……15

座　談　会

消費者の声をきく座談会……20

文　壇

歌壇・俳壇……24
欧州諸国をみてきて……26

調　査

38年度初任給の実態調査……29
来春の中卒就職は……33

税務相談

相談あれこれ……35

調　査

物価調査……36

講　座

従業員講座……38

おしらせ

新観光土産品……39
オートスライド紹介……40

ノーブルなムード

お待ち合せ・ご会食に



喫茶●フランス風料理

グリル チエンバー

奈良市東向中町（近鉄駅前）
奈良商工会議所内（1階）
TEL 奈良 ② — 3538

明年度財経策への意見決定

…第十八回日商通常会員総会……

安定成長達成を強調
国際環境の変化に対応

日本商工会議所第十八回通常会員総会が去る九月十八日十時から十六時まで東商ホールで開かれた高城専務理事の開会宣言につづいて、足立会頭のあいさつ（別項）があったのち、足立会頭を議長に、新しい国際経済環境に対応し、経済安定成長を実現するための三十九年度財政経済政策に関する意見、開放経済下の企業の国際競争力強化と輸出振興のための減税を中心とする三十九年度税制改正に関する意見などを審議決定した。なお、当日は池田首相の代理として黒金官房長官のほかに福田通産相、大橋労相、古池郵政相、赤城農林が出席し、それぞれ別項ようなあいさつがあり、また福田、赤城両相はとくに時間をさいて出席者とのあいだで質疑応答を行った。当所よりは、吉川副会頭、中村専務理事が出席した。

わが国経済はすでにゆるやかな景気上昇の過程を歩んでいるが、国際収支の赤字、消費者物価の続騰等の不安要因をかかえている。しかも一方、OECDへの加盟、IMF八条国への移行など自由化の進展に伴う開放体制への移行と米国のドル防衛策の強化など国際経済環境の変化に伴い、わが国経済は今や早急に産業の国際競争力を強化し国内経済体制の整備をはかるべき重要な時期に直面している。

かかる観点から、われわれは、新しい国際経済環境に対応し、経済の安定成長を実現するための三十九年度財政経済政策について左記の意見を開陳し、政府ならびに国会の深甚な配慮を要望する次第である。

記

一、健全均衡財政の堅持

三十九年度の一般会計予算の歳入は、租税の自然増収から繰越金の減少を差し引いて四、〇〇〇億円を超える増収があるものと考える。財源として一部に公債発行がとなえられているけれども、国際収支に不安があり、消費物価が高騰を続けており、また均衡財政を保持するためにも、公債発行は行なうべきでなく、財源は厳に普通歳入によってまかなうこととし、健全財政の方針を堅持すべきである。

二、減税の実施

国際環境の変化に対処し、輸出の振興と企業の国際競争力の強化をはかることは当面の急務である。よって、増収財源のうちから優先的に減税財源を確保し、輸出振興のための減税措置と企業の国際競争力の強化のための企業課税の減税措置を講ずべきである、これとともに国民の租税負担が実質的に過重となりつつある現状にかんがみ財源の限度内において所得税および地方税の減税をあわせて行なうべきである（税制改正については別途意見書を提出）。

三、重要施策の重点的実施

明年度の経済政策は、輸出振興の中軸とする国際収支の均衡確保および産業の国際競争力の強化と消費者物価の安定に最重点を置き、これに必要な経費を確保すべきである。その主要項目はつぎの通りである。

(1)輸出の振興等

国際収支の均衡を確保するためには輸出の増大が不可欠の要件であることはいうまでもないところであつて、一連の輸出振興に対する税制諸策のほか、とくに輸出入銀行資金および輸出保険資金を増額するとともに、延べ払い条件の緩和および担保危険範囲の拡大に資すること。

なお、金利負担を軽減するため輸出金利を引下げる措置を講ずること。

年ごとに赤字幅を拡大しつつある貿易外収支の改善をはかるため、海運企業に対する開銀融資比率の引き上げ、利子補給の強行を行なうとともに、国際競争力のある船隊の整備をはかること。これとともに、観光収入の役割を一層重視し観光基本法の趣旨に基づいて観光客誘致受け入れ体制の整備、観光地および観光ルートの総合的形成のための施設の整備に必要な予算を充実すること。

(2)海外経済力の強化

低開発国とくに東南アジア諸国との経済協力を強化するため、開発輸入方式等による一次産品買付けの促進、借款供与など経済協力の増強に必要な資金を確保すること。

(3)産業関連公共施設の整備強化

産業関連公共施設の現状は、経済の発展と比較して著しい立ちおくれを示し、国際競争力強化の大きな障害となつている。よつて、道路、港湾、工業用地用水等の施設を整備強化するため公共事業費を充実すること。

(4)科学技術の振興

技術革新の進展と産業構造の高度化に即応しうるよう科学技術の振興をはかるため、科学技術者の教育、養成、科学技術試験研究機関の充実強化に関する予算を確保すること。またすすんで技術の海外輸出をはかり、その所得に対する免税を認めるとともに、技術の国内における譲渡所得についても同様免税とすること。

(5)中小企業の近代化

中小企業基本法の目途とする方向にそつて中小企業の設備の近代化、を促進するため、中小企業の設備の近代化、集団化、協業化、商店街の振興、経営の合理化、技術の向上、小規模事業指導の充実等中小企業関係予算を確保すること。

(6)消費者物価の安定

近年の消費者物価の高騰のうちには、経済の構造的、質的な変化による物価体系の是正に伴うやむを得ない面があるとしても、その国民生活に与えている圧迫は軽視しえないのみならず、賃金の高騰を招くものである。よつて物価上昇寄与率の最も大きい食料関係物資について食管制度の改善、輸入自由化を強く推し進めるとともに、消費者物資の流通機構の合理化、中小企業の生産性向上等総合的な物価安定対策を推進し、消費者物価の安定を期すること。

以上のような観点から、明年度の政府予算およびそれに盛られるべき経済政策に関し所懐を申し述べよう。

まず第一には予算規模と減税の問題である。

明年度予算規模については、引き続き健全均衡財政を堅持すべきであるとともに増加財源のうちから輸出振興および資本蓄積の促進に重点を置いて減税を実施すべきである。

第二には、貿易および貿易外取引の拡大と国際収支の均衡であるが輸出の振興を最重点とすべきことは今さら申すまでもないが、それとともに年々増大の傾向にある貿易外収支の赤字の改善策が強力にとられるべきである。すなわち、海運収支を改善するために、保有船腹の画期的な増強を図るとともにオリンピック大会を機会に国際観光事業の飛躍的な振興を図るべきである。

最近、貿易の振興に障害となるような問題が諸処に起つているのにかんがみ、これらの問題を速かに解決するよう積極的に外交を推進するとともに、アメリカのドル防衛強化策に対しても、その弾力的な運営が図られるよう強力に折衝に努められんことを望むものである。

◇

第三には、低開発国への経済協力であるが、東南亜諸国に対する経済協力を強化し、とくに開発輸入方式等により、一次産品の買付けを増大するなど、これら諸国の経済開発を援助するとともに、わが国との間の貿易の拡大を図ることが肝要である。

第四には、産業の国際競争力の強化と産業基盤の整備があるが、貿易為替自由化の進展に伴う産業の国際競争力の強化を図るために金融上の施策を強化するとともに、立ち遅れている道路、港湾等の産業基盤の整備と科学技術の振興に必要な予算を重点的に確保することが必要である。また明年度は中小企業基本施行後最初の予算措置を講ずる年度であるので、中小企業構造の高度化と中小企業の環境整備のため、画期的な予算を確保せられんことを強く要請したい。

第五には、物価問題であるが、消費者物価の上昇には食料品が最も大きく寄与しているのにかんがみ、自由化の最も遅れている食料関係物資の輸入について自由化を促進するとともに、消費物資の流通機構の近代化、中小企業の生産性向上を推進することが必要であると考えている。

◇

最後に、地域総合経済団体である商工会議所にとつて地域開発の問題は最も重点であつて既成都市の再開発、工業地帯の整備、新産業都市の建設、低開発地域の工業開発ならびに産炭地域の振興については商工会議所の活動に期待されるところ大であるので、今後とも各位の一層のご活躍を切望してやまない。

昭和三十九年度の予算規模は!!
健全財政を堅持せよ
重要施策の重点的実施も

日本商工会議所会頭　足立正氏
（あいさつ要旨）

◇

現在わが国経済は、鉱工業生産のゆるやかな回復にともなつて経済の成長も順調な歩みを続けていることは、まことにご同慶にたえない。しかし、国内についてみても最近の資金需給にはやゝ緊張の度合が見られるとともに、一昨年以来消費者物価の騰勢が続いておるなどの問題があり、海外関係においてもOECDへの加入、IMF八条国への移行による開放体制への進展を見るとともに、アメリカの利子平衡税を含むドル防衛化など、国際経済環境の変化に伴つて、わが国の国際収支の先行きは必ずしも楽観を許さない情勢にある。

このような内外の経済情勢から判断して、国内経済に大きな刺激を与えるような政策をとることは避けるべきであるとともに、貿易の拡大、国際収支の均衡のために政府も経済界も一段の努力を払うことがきわめて肝要であると考える。

◇

企業の国際競争力強化に
特振法案再提出したい
中小企業対策も積極的に推進

通商産業大臣　福田一氏

（あいさつ要旨）

日本経済は、従来の封鎖経済体制から開放経済体制へと本格的な移行を開始しているわけであるが最近の国際情勢は、米国のドル防衛策の進行、関税の一括引下げの動き、ＥＥＣ等の経済連合の進展等、国際競争激化のきざしをみせているので、わが国も先進諸国に伍していくためには相当の努力が必要となると思われる。

これらの情勢から、通産省としては輸出の振興を最重点施策とし国内的には、産業体制の整備、中小企業の近代化、鉱工業技術の振興、流通消費対策各般の施策をいつそう強力に推進したい。

◇

まず、産業体制の整備についてであるが、とくに指摘される点はわが国の産業界の企業規模が一般的に過小であり、いわゆる「規模の利益」ことばを変えていえば「大規模生産の利益」を十分に享受していないこと、そしてその結果として過小規模企業による過当競争におちいつているという点である。

開放経済のもとでは、外国の安価な商品が流入しているので、どうしても今のままの状態では外国の企業とたち打ちできなくなることは明白であろう。

そこで、わが国の産業界にとつては、規模の利益を享受できるまでに企業規模を拡大するとともにその適正規模企業による有効競争を確立することが、第一の急務となつている。

最近における労働力の不足、後進国の低賃金による商品の圧迫等により、これまでわが国輸出の中心をなしていた労働集約的商品の優位性が崩れてきている今日自動車工業、石油化学工業等将来の重化学工業の中核となるべき産業を短時日に近代化、合理化していくことが国民経済全体にとつてきわめて必要であることは明らかである。また、自由化の進展、ＯＥＣＤ加盟等従前以上に事態は急迫しているので、前国会で審議未了廃案となつた「特定産業振興臨時措置法を、十月開会予定の臨時国会に再提出したいと考えているが、各位のご支援を期待する。

◇

次に中小企業の近代化施策についてであるが、産業構造を高度化して産業の国際競争力を強化し、国民経済の均衡ある発展を図るためには、どうしてもわが国産業に大きな比重を占める中小企業を近代化、合理化していく必要のあることも衆知の事実である。

この観点から、先国会では中小企業基本法をはじめ中小企業近代化促進法、中小企業指導法、中小企業投資育成株式会社法等一連の中小企業立法を制定して、これにより中小企業政策を総合的かつ体系的に遂行していくことになつたわけである。

ちなみに今年度の中小企業関係予算は、一般会計では設備近代化への六四億円を含めて九二億円、財政投融資では一、三〇三億円とぼう大な額にのぼつている。

最後に、流通消費対策についてであるが、国の経済政策の最終目標は国民生活の向上にあることはいうまでもない。

通産省としては、所掌物資の生産、流通、消費の調和的発展を図りながら、流機構の合理化、消費者保護のための諸価通施策を講じてきたが、最近の消費者物の動向は、流通消費対策の強化の要請を高めるにいたつているので、今後は流通機構の実態調査の実施、所管物資の価格の実態把握に努めるとともに、流通機構の合理化をより強力に推進していきたい。

消費者対策としては、商品テスト、消費者教育、消費者の苦情処理等の消費者サービスの充実を図るとともに、家庭用品品質表示法の運用によつて、品質表示の適正化を促進し、消費者の便宜を図つていきたい。

最近話題になつているスーパーマーケットについては、消費者の立場から利点のある形態であり労働力不足に対処する新しい経営方式であるが、中小小売店に与える影響等も問題となつているのでこれらの点をも考慮して、所要の措置を検討したいと思つている。

昭和三十八年度上期事業報告

新入社員激励会

五月十日　本年度新入社員激励会を開催河合副会頭より歓迎の辞があり、高椋市長、上田県商工課長、松田市商工課長より激励をうけ、寺尾学大教授の講演があつて前途を祝福され、後ドリームランドを見学した。生れてはじめて親の元をはなれ、師をはなれて、社会に歩み出した若人達、本市中小企業の担い手として希望と誇りをもつて、各々の職場で働いてくれる事と思われる。

第十七回国民珠算競技大会

五月二十六日、東京中央大学講堂に於て開催され、本県よりの選手団八名派遣全国第九位に入賞した。

青年商業部会の結成

昨年十二月筆墨青年部会の結成を見たが、つゞいて六月十日青年商業部会が発足した。部会長は川本孝治氏。

この部会は商店経営近代化のための研究の場として毎月例会開催している。

旅館経営研究会の結成

各業界に於いて二世会結成の機運は益々昂まり、六月十四日こゝに旅館経営研究会の結成となつた。観光奈良もオリンピックを控え「古い革袋に新しい酒を入れる」機が熟したと言えよう。

世話役は金田芳文・石井賢士の両氏爾後毎月例会を開催している。

第十五回計算尺検定試験

六月二日、　於奈良商工高校
一級～六級受験者計　三一二名
合格者計　四九名

第十八回簿記検定試験

六月九日　於奈良商工高校
一級～四級受験者計　一八六名
合格者計　六六名

第四十八回珠算能力検定試験

六月三十日　於奈良商工高校
一級～三級　受験者計　三七八名
合格者計　一四二名

第三十二回常議員及電源ダム見学

七月八日　於和歌山県湯の峯あづまや大森会頭以下十二名出席
議事1常議員一名　補欠選任同意の件
（加藤泰次議員の後任として関西電力（株）奈良支店長西崎誠氏選任）
2　府県合併問題について

奈良市商工課と連絡協議会

地域経済の円滑な推進をはかるために
は市との連繋を密にし、その運営の適正を期する為、市との連絡協議会を開催する事となつた。

七月五日第一回開催、市より竹内商工課長補佐、多口係長、当所より中村専務理事以下事務局員出席し今後の運営方針について話しあつた。

尚定例会は毎月第一水曜日開催することとし爾後定期的に連絡会を開いている。

税制・金融・中小企業対策合同委員会

七月二十三日　於当所
ゲスト　当所専門指導員藤井四郎氏
出席者　大橋重雄氏（富森氏代理）他三名　当所より中村専務和井田部長
議事1日商諮問事項「企業税制に関する意見について」「昭和三十九年度税制改正について」
各々慎重に審議九項目につき日商宛回答

初級夜間簿記講座

七月十九日～八月三日のうち十日間
於当所　講師奈良商工高校福岡教諭
受講者　五五名

奈良商店共済会三十八年度総会

七月四日　於当所
福田会長他十五名出席
議事1昭和三十七年度事業報告並決算報告
2昭和三十八年度事業計画・予算案審議
3　役員改選
会長（株）アラナラ社長　福田檜蔵氏
副会長（株）南口商店会長　南口豊治氏

奈良県産業訓練協会総会

七月十二日　於当所
吉川会長他十五名出席
議事1昭和三十七年度事業報告及決算報告
2昭和三十八年度事業計画及予算審議
3役員改選
会長　奈良吉川産業㈱社長吉川島次氏
副会長　奈良交通㈱専務酒井直寿氏、浪華ゴム工業㈱総務部長掛谷富士夫氏

奈良市商店街中元大売出し

七月二十五日～八月十一日
全市二十商店街参加

集団求人受付説明会

七月二十六日　於当所　共済会主催
奈良公共職業安定所より桐山係長他三名
求人側福田会長他十五名出席
求人事情はやはり困難であるが、県内部を開拓すべきであるとの結論でそれぞれ求人申込をした。

店舗改装資金融資申請店に対する予備調査と指導

七月三十日　於申請店四店
講師　県商工課井上主事　当所木戸・河井指導員

さきに案内した奈良県店舗改造資金の貸付について、申請店につき予備調査を行った。因みに貸付要綱は次の通りである。本年度の申込は終了したが毎年度行われるので大いに利用していたゞきたいと思う。

一、申込方法

別定「店舗改造資金貸付申請書」に記入のうえ、必要書類（1・改造計画書 2・商店診断申込書 3・店舗所在地附近略図）当商工会議所を経由して奈良県商工課（奈良市登大路町）へ申込む。申込用紙は商工会議所に用意してあります。

なお、書類及び記入内容の不備なものは受付けられないことがあります。

二、申込資格

(1) 資本もしくは出資の額が一千万円以下の会社または常時使用する従業員が三〇人以下の会社もしくは個人

(2) 県内に店舗があり、同一業種で引き続き二年以上小売業（飲食店を含む）を営んでいるもの

(3) 昭和三十八年四月一日から、昭和三十九年二月二十九日までの間に、店舗改造が完了または完了見込みであること。

三、貸付額

店舗改造所要資金の三分の一以内で、五万円以上三十万円以下

四、貸付金の利息　つけない

五、償還方法

貸付けを受けた日から六カ月据置き後、一年六カ月間に均等半年賦償還

六、審査

申請書に基づき予備審査が行はれ、さらに商店診断を実施して、貸付けの可否及び貸付額を決定されます。

七、貸付金の交付

貸付金は、店舗改造完了後、検査を行なつてから交付されます。

八、貸付後の指導

貸付後は、県商工課の商店診断等が実施され、指導にあたります。また、当商工会議所経営指導員の指導を必らず受けて下さい。

第三十三回常議員会

八月十六日　於当所
出席者　大森会頭他十六名
議事　1 昭和三十七年度事業報告
2 昭和三十七年度収支決算書審議承認
3 全市各事業場従業員共同給食施設建設斡旋に関し承認
4 工業分散実態調査報告

第二十五回議員総会

八月二十三日　於堺商工会議所
出席者大森会頭他五三名
議事（報告事項）
1 四月～七月業務報告
2 EEC調査団渡欧計画の件
（協議事項）
1 常議員西崎誠氏選任同意
2 昭和三十七年度事業報告承認
3 昭和三十七年度支収決算承認
4 静美運動協力方了承
5 全市事業場従業員給食施設建設斡旋方了承
6 近畿圏整備特別委員会設置について了承（委員人選は会頭に一任）

視察見学
1 名神高速道路
2 千里ケ丘ニュータウン
3 堺港、泉北港臨海工業用地造成状況
4 関電大阪住吉火力発電所

中級簿記夜間講座

八月十九日～八月二十九日のうち十日間
講師　奈良商工高校　福岡教諭
受講者　二七名

監督者訓練講座

人の扱い方　八月二十六日～三十日
講師　松村博司氏　受講者十一名
仕事の教え方、九月二日～六日
講師　松村博司氏　受講者　八名
改善の仕方　九月十・十二・十四・十六・十八
講師　加藤俊次氏　受講者十三名

昭和37年度一般会計収支決算書

（昭和37年４月１日～昭和38年３月31日）（単位円）

収入の部

科目	予算	決算	増△減
会費	5,700,000	5,618,000	△ 82,000
負担金	480,700	540,900	60,200
交付金	2,989,000	3,112,100	123,100
事業収入	500,000	712,466	212,466
寄附金	1,000	21,800	20,800
雑収入	20,000	65,016	45,016
前年度繰越金	50,000	301,842	251,842
合計	9,740,700	10,372,124	631,424

支出の部

科目	予算	決算	増△減
給与費	2,198,000	2,149,000	△ 49,000
旅費	200,000	266,230	66,230
家屋費	125,000	125,050	50
事務局費	540,000	542,246	2,246
会議費	435,000	370,575	△ 64,425
事業費	2,750,000	2,562,751	△ 187,249
小規模事業費	2,000,000	1,909,790	△ 90,210
法定台帳作成管理運用費	480,000	698,526	218,526
交際費	150,000	129,440	△ 20,560
公課分担金	243,000	326,015	83,015
福利厚生費	160,000	202,339	42,339
退職資金積立金特別会計受入	350,000	350,000	—
雑費	100,000	214,050	114,050
予備費	9,700	—	△9,700
合計	9,740,700	9,846,012	105,312

私のやって見たいこと



前田　耕哉

最近商店街も流通革命の嵐に変貌しつゝあり、当東向商店街も、軒並に新装開店して、奈良県の表玄関としても面目を整へつゝある今日、近鉄地下乗入問題、県庁前整備計画と相まつて、表玄関のみならず日本の奈良、世界の奈良と言う事を再認識して、視野を広くもち、此所に近代的な一大防災ビルの建築こそ、奈良百年の大計に是非踏切べきでないかと思います。（注防災ビル東堺駅前に出来る）これに踏切る事こそ駅前の広場の確保と商店街の道巾の拡張、裏通に自動車の通行道駐車場の問題も一挙に解決出来るのではないかと思います。このビルに近鉄地下乗入する。勿論文化財と奈良の問題もあり外装タイルの工夫等論をまちません。現在個人的な考へ方を改めるのにより一層の社会に貢献し然も現在よりよくなる一挙両得でないかと思います。これは私の夢でしようか。

（株）前田陶器店社長

どうぞよろしく
新入会員御紹介（十月二十日現在）

◇（株）野村工具製作所（野村義雄）大豆山突抜町◇ヨシモト化粧品店（吉本治夫）花芝町◇（株）奈良青林舎（荘司健三郎）高畑町◇丸吉ゴム工業所（吉川清七）御所市元町◇上林化学（株）（上林安彦）東城戸町◇（株）もも屋奈良店（東本実）東向中町◇安田プラスチック工業（安田吉孝）天理市田部◇（株）八百倉商店（川井石蔵）南京終町◇松一産業（松田益一）法蓮町◇（株）鈴木電気商会（鈴木三之助）福智院町◇川奥茶舗（川奥朝次）富雄本町◇池田建材（池田鉄四郎）二名町◇（有）青垣商事（佐藤友子）高天市東町◇白鳩舎（猪井安起博）法蓮町◇平和木材建設（株）西大寺町◇（株）西田鉱泉所江泉旅館部（西田源三郎）菩提町◇南都印刷産業（株）（中村巳之吉）阿字万字町◇（株）八木商店（八木桃太郎）鍋屋町◇竹本洋品店（竹本喜久男）瓦堂町◇奈良ヨコハマタイヤ販売（株）（菊池武三郎）三条町◇迎田酒店（迎田平二）押上町◇明治生命保険（相）奈良支社（佐藤信吉）今小路町◇南都図書教材（株）（吉岡由太郎）法蓮仲町◇（株）大和不動産（大東善治）登大路町◇（有）土屋兄弟商会春日野旅館（土屋良一）雑司町◇大五塗装（株）（今西政男）高天町

◇（株）食堂（多田ミツエ）三条通り◇（有）丸一食堂（森正次）三条通り◇松岡商店（松岡庄一郎）北之庄◇武村武治商店（武村武治）山町◇吉川鉄工所（吉川勇太郎）三条川崎町◇（株）松石義夫商店（松石義夫）三条通◇（株）杉本米穀店（杉本音松）油阪北三丁目◇（名）中村屋商店（中村英之介）紀寺清水町◇谷村佳一商店（谷村佳一）東九条◇（株）大江商店（大江真太郎）肘塚町◇大原農機具店（大原昇）角振町◇（株）大京塗料商会（藤川保）杉ケ町◇（株）三笠館（岡田文雄）元林院町◇（株）大倉商店（大倉敏夫）芝辻町◇（株）新司商店（新司博）法蓮町◇平和木材建設（株）西大寺町◇（株）西田鉱泉所江泉旅館部（西田源三郎）菩提町◇南都印刷産業（株）（中村巳之吉）阿字万字町◇（株）八木商店（八木桃太郎）鍋屋町◇竹本洋品店（竹本喜久男）瓦堂町◇奈良ヨコハマタイヤ販売（株）（菊池武三郎）三条町◇迎田酒店（迎田平二）押上町◇明治生命保険（相）奈良支社（佐藤信吉）今小路町◇南都図書教材（株）（吉岡由太郎）法蓮仲町◇（株）大和不動産（大東善治）登大路町◇（有）土屋兄弟商会春日野旅館（土屋良一）雑司町◇大五塗装（株）（今西政男）高天町

近畿圏整備特別委員おく

去る七月近畿圏整備法が成立、近畿は一つと言う構想のもとに、近畿圏の整備を具体化する事になり、第二十五回議員総会において特別委員会設置を決議人選は正副会頭一任となり、九月一日次の諸氏に委員を委嘱した。

（順不同、敬称略）

赤坂　頼麿（株）南都銀行　頭取
野村　萬作（株）三栄相互銀行　社長
菊池武三郎　奈良トヨタ自動車（株）社長
小山　恭二　小山基準寝具（株）社長
谷井友三郎　谷井興業（株）　社長
今西清兵衛（株）今西清兵衛商店　社長
杉山　嘉一　杉山繊維工業（株）　社長
近東　弘七　（株）近東商店　社長
奥田　由三　奥田布帛（株）　会長
福田　檜蔵（株）アラナラ　社長
高橋　公男　奈良交通（株）　社長
宮島　善治　奈良宮島産業（株）　社長
大東　善治　（株）大和山荘　社長

（この他正副会頭参加）

給食事業協同組合の設立
給食事業場の建設計画進む！

予ねてからみなさま待望の共同給食施設の建設については、商工会議所の肝入りの下に去る八月以来数回に亘つて設立準備委員の会合協議を重ね、十月十九日第一回の設立発起人会を開き、県、市商工課の指導と御協力を得て協同組合組織を以て、年内に組合を結成し、来春四月には施設完工給食事業開始を期して、目下発起人各位大車輪にて努力中左記設立趣意並びに事業の概要等御了承の上、御加入御利用頂きますようお願いします。

○奈良福祉事業協同組合設立趣意書

成長経済下の中小企業の求人状況は極度に困難な立場に追いこまれ、工場、商店共に雇傭難打開のため、労務管理の改善に努力を重ねて来ている。当地域に於ても厚生施設の改善による従業員の待遇改善意欲が進み、各位企業個々の状況に応じて工夫を擬らされているが、一朝一夕ではその解決は望み得ないものがあるので、共同の力によつて労務問題の隘路を打開し、いさゝかなりと発展向上に資するため、第二段階として取り敢えず共同給食の実施を計画した次第であります。

之が実施によつて、従来個々に行つていた給食の時間と手数をはぶき、栄養と価格を適正化し、優秀従業員確保の一助にもなり、延いては企業の発展に寄与するところ大なるものがあると確信し、各位の御賛同を期待する次第であります。

○組織及び事業の概要

一、名　称　奈良福祉事業共同組合
二、所在地　（仮事務所）
　奈良市東向中町六
　奈良商工会議所
三、組合の地区　奈良市（旧市内の地区）
四、組合員の資格　地域内の商業、工業等中小企業者
五、出資金及加入金　一口の金額及び出資払込方法
(1)出資金は一口一〇、〇〇〇円とし、利用給食者数によつて次の通りする。
　一名～五名　一口
　六名～一〇名　三口
　一一名～一五名　四口
　一六名～二五名　五口
　二六名～五〇名　七口
　五一名～一〇〇名　一〇口
　一〇〇名以上　一五口
　〒三〇、〇〇〇
　〒二〇〇、〇〇〇
　〒一五〇、〇〇〇
　〒一〇〇、〇〇〇
　〒七〇、〇〇〇
　〒五〇、〇〇〇
(2)出資金の払込方法　一時に全額払込
(3)代表者が同一人であつても法人名の変る企業体は別途出資とする。
　個人経営の場合も之に準ずる。
(4)昭和三十九年一月十六日以降の入会者に対しては一事業所二万円の加入金を徴する。
(5)給食数に応じた給食罐を購入して頂くことになります。
六、申込みについて
(1)申込先奈良市東向中町六
　奈良商工会議所内
　「奈良市福祉事業協同組合」
(2)締切期日　昭和三十八年十二月二十五日
(3)別紙加入申込書には各項目を正確に御記入下さい。
七、建設計画の概要
(1)土　地　約三〇〇坪～四〇〇坪
(2)建　物　約一〇〇坪（鉄骨平家建）～一三〇坪
　（厨房所・事務所・ボイラー室・倉庫等）
(3)厨房器　延一日三、〇〇〇食可能設備
　（ボイラー・発電機を含む）
(4)資金調達　約三、八〇〇万円
　出資金、銀行借入金及厚生年金事業団よりの融資借入金。

○給食実施要領

一、給食費　朝食　四〇円
　昼食　五〇円
　夕食　六〇円
二、給食方法
　主　食　白米　朝一・二合
　　昼夕一・三合
　栄養量　一日約二、四〇〇カロリー以上
　給食申込み　次週予定必要数を所定の伝票に記入し、毎金曜日までに配達員に手渡す
　献立表　週間献立表を作成して前週に配布
　たべる時の、醤油、ソース等は各受給所で用意のこと。
　給食費精算方法　毎月十五日、月末の二回に定指金融機関窓口に払込むこと。
　給食時間　朝　六時～七時三〇分
　　昼　一〇時～一一時三〇分
　　夕　三時三〇分～五時

中小企業基本法

解説

このたび第四十三回通常国会で懸案の中小企業基本法が成立した。一昨年の金融引締め、今年のアメリカの金利平衡税の発表と、折角本年になつて上向いてきた景気も下火になつてきた。わが国の中小企業は鉱工業生産の拡大、商品の流通の円滑化、海外市場の開拓雇用の機会増大国民経済のあらゆる領域にわたりその発展に寄与するとともに、国民生活の安定に貢献してきた。

しかるに近時企業間に存在する生産性、企業所得、労働賃金等の著しい格差は中小企業の経営の安定とその従事者の生活水準の向上にとつて大きな制約となつてきた。

他方、貿易の自由化、技術革新の進展、生活様式の変化等による需給構造の変化と経済の著しい成長に伴う労働力の供給の不足は、中小企業の経済的社会的存立基盤を大きく変化させようとしている。

このような事態に対処してこの法律により中小企業構造の高度化、事業活動の不利の補正等中小企業の成長発展を図ろうとする国の施策を明かにした。

中小企業基本法は具体的にいつて次の八項目の施策が規定されている。

一、近代化設備の導入を図ること。
二、技術の研究開発の推進、技術者の養成を図ること。
三、近代的経営管理の導入、経営管理者の能力向上を図ること。
四、企業規模の適正化、事業の共同化、工場、店舗等の集団化、事業の転換および小売商業における経営の近代化を図ること。
五、取引条件に関する不利を補正するよう、過度の競争の防止、下請取引の適正化を図ること。
六、輸出振興、供給する物品役務等に対する需要の増進を図ること。
七、事業活動の機会の適正な確保を図ること。
八、労働関係の適正化及び福祉の向上を図るとともに必要な労働力確保を図ること。

以上の如く中小企業の育成をうたつた基本法の制定は、まことに機を得たものであり意義は大きいといえよう。

このたび基本法と共に成立した中小企業近代化促進法、中小企業近代化資金助成法等関連する幾つかの立法措置により中小企業構造の高度化、事業活動の不利の補正が現実にどこまで促進されるか、また具体的にはどのような解決の方途が講ぜられるかが今後の問題である。

前文

わが国の中小企業は、鉱工業生産の拡大、商品の流通の円滑化、海外市場の開拓、雇用の機会の増大等国民経済のあらゆる領域にわたりその発展に寄与するとともに、国民生活の安定に貢献してきた。われらは、このような中小企業の経済的社会的使命が自由かつ公正な競争の原理を基調とする経済社会において、国民経済の成長発展と国民生活の安定向上にとつて、今後も変わることなくその重要性を保持していくものと確信する。

しかるに、近時、企業間に存在する生産性、企業所得、労働賃金等の著しい格差は、中小企業の経営の安定とその従事者の生活水準の向上にとつて大きな制約となりつつある。他方、貿易の自由化、技術革新の進展、生活様式の変化等による需給構造の変化と経済の著しい成長に伴う労働力の供給の不足は、中小企業の経済的社会的存立基盤を大きく変化させようとしているのである。

このような事態に対処して、中小企業構造を高度化し、産業の国際競争力を強化して国民経済の均衡ある成長発展を達成しようとするわれわれ国民に課された責務である。

ここに、中小企業の進むべき新たなみちを明らかにし、中小企業に関する政策の目標を示すため、この法律を制定する。

第一章　総則

（政策の目標）

第一条　国の中小企業に関する政策の目標は、中小企業が国民経済において果たすべき重要な使命にかんがみて、国民経済の成長発展に即応し、中小企業の経済的社会的制約による不利を是正することにより、中小企業の自由的な努力を助長し、企業間における生産性等の諸格差が是正されるように中小企業の生産性及び取引条件が向上することを目途として、中小企業の成長発展を図り、あわせて中小企業の従事者の経済的社会的地位の向上に資することにあるものとする。

（中小企業者の範囲）

第二条　この法律に基づいて講ずる国の施策の対象とする中小企業者は、おおむね次の各号に掲げるものとし、その範囲内は、これらの施策が前条の目標を達成するため効率的に実施されるように施策ごとに定めるものとする。

一　資本の額又は出資の総額が五千万円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が三百人以下の会社及び個人であつて、工業、鉱業、運送業その他の業種（次号に掲げる業種を除く。）に属する事業を主たる事業として営むもの。

二　資本の額又は出資の総額が一千万円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が五十人以下の会社及び個人であつて、商業又はサービス業に属する事業を主たる事業として営むもの。

（国の施策）

第三条　国は、第一条の目標を達成するため、各号に掲げる事項につき、その政策全般にわたり、必要な施策を総合的に講じなければならない。

一　近代化設備の導入等中小企業の設備の近代化を図ること。

二　技術の研究開発の推進、技術者及び技能者の養成によつて中小企業の企業の経営管理の合理化を図ること。

三　近代的経営管理方法の導入、経営管理者の能力の向上等によつて中小企業の経営管理の合理化を図ること。

四　中小企業の企業規模の適正化、事業の共同化、工場、店舗等の集団化、事業の転換及び小売商業における経営形態の近代化（以下「中小企業構造の高度化」と総称する。）を図ること。

五　中小企業の取引条件に関する不利を補正するように過度の競争を防止すること。

六　及び下請取引の適正化を図ること。

六　中小企業が生産する物品の輸出振興その他中小企業の供給する物品、役務等に対する需要の増進を図ること。

七　中小企業者以外の者の事業活動の調整等によつて中小企業の事業活動の機会の適正な確保を図ること。

八　中小企業における労働関係の適正化及び従業員の福祉の向上を図るとともに、中小企業に必要な労働力の確保を図ること。

（地方公共団体の施策）

第四条　地方公共団体は、国の施策に準じて施策を講ずるように努めなければならない。

（法制上の措置等）

第五条　政府は、第三条の施策を実施するため必要な法制上及び財政上の措置を講じなければならない。

（中小企業者の努力等）

第六条　中小企業者は、経済的社会的諸事情の変化に即応してその事業の成長発展を図るため、生産性及び取引条件の向上に努めなければならない。

2　事業に関し中小企業と関係があるものは、第三条又は第四条の施策の実施について協力するようにしなければならない。

（調査）

第七条　政府は、中小企業政策審議会の意見をきいて、定期的に、中小企業の実態を明らかにするため必要な調査を行ない、その結果を公表しなければならない。

第二章　中小企業構造の高度化等

（設備の近代化）

第九条　国は、中小企業の設備の近代化を図るため、中小企業者が近代化設備の設置その他資本装備の増大、設備の配列の合理化等をすることができるように必要な施策を講ずるものとする。

（技術の向上）

第十条　国は、中小企業の技術向上を図るため、試験研究機構の整備、技術の研究開発の推進、技術指導、技術者研修及び技能者養成の事業の充実等必要な施策を講ずるものとする。

（経営管理の合理化）

第十一条　国は、中小企業の経営管理の合理化を図るため、経営の診断及び指導並びに経営管理者の研修の事業の充実、経営の診断及び指導のための機構の整備等必要な施策を講ずるものとする。

（企業規模の適正化）

第八条　政府は、毎年、国会に、中小企業の動向及び政府が中小企業に関して講じた施策に関する報告を提出しなければならない。

2　政府は、毎年、中小企業政策審議会の意見をきいて、前項の報告に係る中小企業の動向を考慮して講じようとする施策を明らかにして文書を作成し、これを国会に提出しなければならない。

（年次報告等）

（設備の近代化）

第九条　国は、中小企業の設備の近代化を図るため、中小企業者が近代化設備の設置その他資本装備の増大、設備の配列の合理化等をすることができるように必要な施策を講ずるものとする。

（技術の向上）

第十条　国は、中小企業の技術向上を図るため、試験研究機構の整備、技術の研究開発の推進、技術指導、技術者研修及び技能者養成の事業の充実等必要な施策を講ずるものとする。

（経営管理の合理化）

第十一条　国は、中小企業の経営管理の合理化を図るため、経営の診断及び指導並びに経営管理者の研修の事業の充実、経営の診断及び指導のための機構の整備等必要な施策を講ずるものとする。

（企業規模の適正化）

第十二条　国は、中小企業の企業規模の適正化を図るため、中小企業者が企業の合併、共同出資による企業の設立等を円滑に行なうことができるようにする等必要な施策を講ずるものとする。

2　国は、前三条の施策を講ずるにあたつては、中小企業の企業規模の適正化につき必要な考慮を払うものとする。

3　政府は、特に中小企業の企業規模の適正化を必要とする業種について、適正な生産の規模その他の適正な企業の規模を定め、これを公表しなければならない。

（事業の共同化のための組織の整備等）

第十三条　国は、第九条から前条までの施策の重要な一環として、事業の共同化又は相互扶助のための組織の整備、工場、店舗等の集団化その他事業の共同化の助成等中小企業者が協同してその設備の近代化、経営管理の合理化、企業規模の適正化等を効率的に実施することができるようにするために必要な施策を講ずるものとする。

（商業及びサービス業）

第十四条　国は、中小商業について、流通機構の合理化に即応することができるように、第九条又は第十一条から前条までの施策を講ずるものとする。

2　国は、中小商業又は中小サービス業については第九条若しくは第十一条から前条まで又は前項の施策を講ずるにあたつては、地域的条件につき必要な考慮を払うものとする。

（事業の転換）

第十五条　国は、中小企業者が需給構造等の変化に即応して行なう事業の転換を円滑にするため必要な施策を講ずるものとする。

2　国は、前項の施策を講ずるにあたつては、中小企業の従事者の就職を容易にすることができるように必要な考慮を払うものとする。

（労働に関する施策）

第十六条　国は、中小企業における労働関係の適正化及び従業員の福祉の向上を図るため必要な施策を講ずるとともに、中小企業に必要な労働力の確保を図るため、職業訓練及び職業紹介の事業の充実等必要な施策を講ずるものとする。

第三章　事業活動の不利の補正

（過度の競争の防止）

第十七条　国は、中小企業の取引条件の向上及び経営の安定に資するため、中小企業者が自主的に事業活動を調査し過度の競争を防止することができるようにその組織を整備する等必要な施策を講ずるものとする。

（下請取引の適正化）

第十八条　国は、下請取引の適正化を図るため、下請代金の支払遅延の防止等必要な施策を講ずるとともに、下請関係を近代化して、下請関係にある中小企業者が自主的にその事業を運営し、かつ、その能力を最も有効に発揮することができるようにするため必要な施策を講ずるものとする。

（事業活動の機会の適正な確保）

第十九条　国は、中小企業者以外の者の事業活動による中小企業者の利益の不当な侵害を防止し、中小企業の事業活動の機会の適正な確保を図るため、紛争処理のための機構の整備等必要な施策を講ずるものとする。

（国等からの受注機会の確保）

第二十条　国は、中小企業が供給する物品、役務等に対する需要の増進に資するため、国等の物品、役務等の調達に関し、中小企業者の受注の機会の増大を図る必要な施策を講ずるものとする。

（輸出の振興）

第二十一条　国は、中小企業が生産する物品の輸出の振興を図るため、中小企業が生産する輸出に係る物品の競争力を強化するとともに、輸出取引の秩序の確立、海外市場の開拓等必要な施策を講ずるものとする。

（輸入品との関係の調整）

第二十二条　国は主として中小企業が生産する物品につき、輸入に係る物品に対する競争力を強化するため必要な施策を講ずるほか、物品の輸入によつてこれと競争関係にある物品を生産する中小企業に重大な損害を与え又は与えるおそれがある場合において、緊急に必要があるときは、関税率の調整、輸入の制限等必要な施策を講ずるものとする。

第四章　小規模企業

第二十三条　国は、小規模企業者（おおむね常時使用する従業員の数が二十人（商業又はサービス業に属する事業を主たる事業として営む者については、五人）以下の事業者をいう。）に対して第三条の施策を講ずるにあたつては、これら施策が円滑に実施されるように小規模企業の経営の改善発達に努めるとともに、その従事者が他の企業の従事者と均衡する生活を営むことを期することができるように金融、税制その他の事項につき必要な考慮を払うものとする。

第五章　金融、税制等

（資金の融通の適正円滑化）

第二十四条　国は、中小企業に対する資金の確保を図るため、政府関係金融機関の機能の強化、信用補完事業の充実、民間金融機関からの中小企業に対する適正な融資の指導等必要な施策を講ずるものとする。

（企業資本の充実）

第二十五条　国は、中小企業の企業資本の充実を図り、事業経営の合理化に資するため、中小企業に対する投資の円滑化のための機関の整備、租税負担の適正化等必要な施策を講ずるものとする。

第六章　行政機関及び中小企業団体

（中小企業行政に関する組織の整備等）

第二十六条　国及び地方公共団体は、第三条又は第四条の施策を講ずるにつき、相協力するとともに、行政組織の整備及び行政運営の改善に努めるものとする。

（中小企業団体の整備）

第二十七条　国は、中小企業者がその事業の成長発展と地位の向上を図ることができるように、中小企業者の組織化の推進その他中小企業に関する団体の整備につき必要な施策を講ずるものとする。

第七章　中小企業政策審議会

（設置）

第二十八条　総理府に、附属機関として、中小企業政策審議会（以下「審議会」という。）を置く。

（権限）

第二十九条　審議会は、この法律の規定によりその権限に属された事項を処理するほか、内閣総理大臣又は関係各大臣の諮問に応じ、この法律の施行に関する重要事項を調査審議する。

2　審議会は、前項に規定する事項に関し内閣総理大臣又は関係各大臣に意見を述べることができる。

（組織）

資料

中小企業における貿易自由化の影響

東京商工会議所ではこの程、中小企業における貿易自由化についていろいろ調査されたが、この概況を参考までに掲載することにした。

はじめに

昭和三十六年に「貿易為替自由化促進計画」が策定されて以来、わが国の自由化率は、三十六年末の七〇%から三十八年六月までの短期間に八九%に高まり、現在非自由化品目数は二二七を残すのみとなつた。

自由化は、封鎖経済から開放経済への大きな移行を意味するものであり、世界経済の動向からみて避け難い流れであつて、これを積極的に迎かえいれ、体質改善に役立たせるべきであることはいうまでもないが、わが国経済を特徴づける中小企業群の多くは、近代化の途上にあり、いまだ未整備の状態にある。

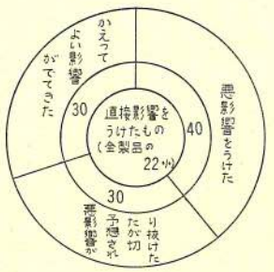
こうした環境のなかで、とくに自由化の影響が強くあらわれると予想される製品を中心として、都市中小企業が自由化によつてどのような影響を受けているか、また今後どのような影響が予想されるかを企業単位で調査したが、本稿はその要約である。

なお、調査対象先は都内中小企業（原則として従業員一五人以上三〇〇人未満）、六七三社の有効回答をえた。

調査時期は六月一日―六月末日である。

一、貿易自由化の影響

今回調査した製品全体（六七三）の自由化による影響の有無は、「悪影響をうけた」とするもの八・八%、「悪影響がでてきた」が六・五%、「かえつてよい影響がでてきた」が六・七%で、全体の二二%が中小企業自身にとつて眼にみえた影響として現われている。



残り七八%については「はつきりわからない」が五一%、「無関係」が二七%で、これらは別に自由化を身にしみて感じていないものである。

一般によく知られているように、ほとんどの中小企業は業種業態が複雑多岐にわたり、都内においても各種の中小企業が幅広く定着しているが、これらの多くは、中小企業特有の問題をかかえながらも、自由化による波をそれほど衝撃的にうけていないとみられる。

―悪影響をうけたもの―

しかし、調査対象製品が限定されてはいるが、業種によつてはいちじるしく悪影響（八・八%）をこおむつているものがあり、それらを例示すれば、自動車用精密部品・機械部品（ほとんどが下請関係にあり、親企業よりコスト・ダウンを要求される）、繊維・印刷製本機械（性能的にすぐれている外国機械の進出）、消費者が直接肌身につける身の廻り品である眼鏡枠・腕時計・石けん・化粧品・清涼飲料水・万年筆・シャープペンシルなどがあげられるが、ここでいえることは、機械部品関係では直接部品そのものではなく、外国製完成機械の上陸によつて、国内同業者と直接競合関係にはいる結果、系列・下請関係にある中小企業に対して多くの面で強いコスト・ダウンの要求があるということ、また消費者の身の廻り品関係では、資本力にものをいわせ、マスコミ等を駆使し、直接消費者に訴える宣伝広告の影響から、かなり強い衝撃を受けており、圧倒的に中小企業の

↙第三十条　審議会は、委員二十人以内の組織する。

2　委員は、前条第一項に規定する事項に関し学識経験のある者のうちから、内閣総理大臣が任命する。

3　委員は、非常勤とする。

（資料の提出等の要求）

第三十一条　審議会は、その所掌事務を遂行するため必要と認めるときは、関係行政機関の長に対し、資料の提出、意見の開陳、説明その他必要な協力を求めることができる。

（庶務）

第三十二条　審議会の庶務は、中小企業庁長官官房において処理する。

（委任規定）

第三十三条　この法律に定めるもののほか、審議会の組織及び運営に関し必要な事項は政令で定める。

附　則

1　この法律は、公布の日から施行する。

2　総理府設置法（昭和二十四年法律第百二十七号）の一部を次のように改正する。

第十五条第一項の表中輸出会議の項の次に次のように加える。

中小企業政策審議会	中小企業基本法（昭和三十八年法律第百五十四号）の規定によりその権限に属せしめられた事項を行なうこと。

で、これらの業界では、これに対して立向うべき戦術をもつていないという意見が多い。

―悪影響を切り抜けたもの―

外国製品の流入を、ただ傍観しているのではなく、積極的に競争力を強化し、不利を克服した（六・五%）とする企業の多い製品には、ボールト・ナット、バネ・スプリング、バルブ・コック類、機械用計測器、メリヤス・セーター、ボールペン、鉛筆、香料などがあるが、これらの業界では、最近までの敗北感をぬぐい去り、あらゆる面を近代化し、前向きにうけてたとうとする意思の強さが底流となつているようにみられる。

―かえつてよい影響がでてきたもの―

自由化によつて、むしろ好結果（六・七%）をえたとするものには、精密螺子、化学テープ機械、トランジスタ・ラジオおよび関係部品、カメラ・小型撮影機、メリヤス外衣などがある。

これらの製品は品質・価格の面で外国品にたちうちでき、労働集約的な技術製品であることのほか、トランジスタ・ラジオ、カメラなどのように、国際的に通じるネーム・バリューのある製品では、同種の国産製品の評価が自由化によつて相対的に高くなり、その恩恵をうけることも予想され、むしろこれらの製品が自由化によつて一層海外への進出が活発化するものと思われる。

とくに自由化の悪影響が少なく、むしろ有利であるとする主な条件としては、多種少量生産のもの、労働集約的に開発の進んだもの、価格面で有利なもの、規格に国際互換性のないもの、などがあげられるが、最近の外国品攻勢は日本の風土、生活環境にもマッチした製品をつくりだす傾向にあるので、「わが国特有なもの」という安易な態度で外国品の攻勢を軽視するわけにいかなくなると思わざる。

それにしても、中小企業で比較的自由化の影響のありそうな業種のうち、直接に悪影響をうけているものが一〇パーセント未満に止まつていることは、当初懸念されたほどの影響がなかつたことを証拠づけるものであり、同時に自由化に対して前向きの姿勢で業界が対処していることを裏付けている。しかしながら、悪影響の商品については徐々に外国製品が進出し浸透してくるなかで、企業の体質改善・近代化の必要性が痛感され、悪影響業種のなかには転業をも考慮している企業が僅かながら見られるのは注目に値いする。

二、影響のあらわれ方

同種外国製品の輸入自由化による影響のあらわれ方は、つぎのようである。

―すでにうけている影響―

「すでにうけている」とするものの内容は、つぎのように、なんらかの形でコスト・ダウンをしているものが四六%を占めてはいるが、反面合理化や品質向上が進んでいるとするものが二六%あることは注目に値いする。

イ　国内市場で外国品の圧迫をうけている……一三・五%

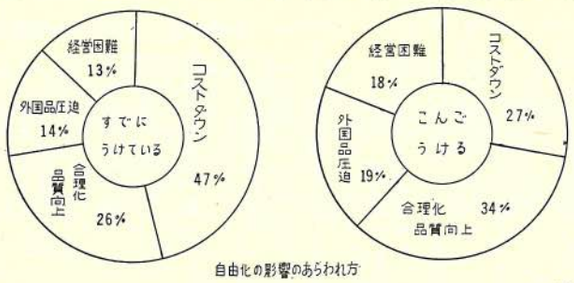
ロ、大企業製品の値下げによるシワ寄せをうけている……二二・二%

ハ、大企業・親企業から値引要求をうけている……二四・六%

ニ、競争激化で経営が苦しい……一三・二%

ホ、合理化や品質向上が進んでいる　二六・一%

また、とくに「外国品の圧迫」をうけているとする主な製品には、印刷機械、化粧品、香料、清涼飲料水、万年筆、シャープペンシルなどがあり、「コスト・ダウン」を余儀なくされているものに、ボルト・ナット、リベット類、バネ・スプリング類、ネジ、自動車用精密部品、自転車部品、段ボール紙器、合成樹脂塗料、金属製玩具があり、「合理化・品質向上」が進んでいるというものに、切削工具、繊維機械、メリヤス・セーターなどがあげられる。



自由化の影響のあらわれ方

―こんごうける影響―

「こんごうける」影響の内容については、競合大企業もしくは親企業の関係から「コスト・ダウンを余儀なくされる」の二七%に対して、「合理化・品質向上の進展」をあげているものが三四%あり、これが前者を上回つているのは、最近における中小企業の自由化に対する前向きな態度を端的にあらわしているものとして注目される。

イ、国内市場で外国品の圧迫をうける……一八・六%

ロ、大企業製品の値下げによるシワ寄せをうける……一四・六%

ハ、大企業・親企業から値引要求をうける……一二・八%

ニ、競争激化で経営が苦しくなる……一八・三%

ホ、合理化や品質向上が進む……三四・四%

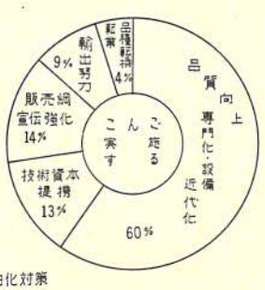
こんご、とくに「外国品の圧迫」をうけると予想している製品は、バルブ・コック類、印刷製本機械、砥石・研磨布紙、靴下であり、「コスト・ダウン」をうけるものには、バネ・スプリング類、通信用機器および部品、「経営が苦しくなる」というものに、電子通信用計測

器、化粧・洗濯石けん、「合理化・品質向上が進む」とするものに、ボルト・ナット、リベット類、ネジ、錠前、自動車用精密部品、眼鏡枠、腕時計、カメラ、医療用機械、化学機械用計測器、段ボール紙器、化粧品香料、合成樹脂塗料、メリヤス製品、ハム・ソーセージ、シャープ・ペンシル鉛筆、シガレット・ライター、金属製玩具がある。

三、自由化対策の内容

中小企業が現実に自由化対策として、とりうる諸策は、中小企業の特殊性ともからみ、きわめてかぎられた限界があると思われるが、いままでに実施した（実施中を含む）、あるいはこんご実施したいとする対策内容は、およそつぎのようである。

おしよせる自由化の波に対して、現在中小企業が、もつとも腐心しているのは、製品の専門化、品質の向上、および設備近代化であり、またさらに、こんごも新技術の導入をはかるなどして、その努力をつづけるという態度を示しており、これは中小企業の自由化に対する強い意思表示とうけとれる。



中小企業の自由化対策

また、こんごは内外の企業・商社との技術や資本提携をはかつていくケースが徐々に増えていく傾向を示しており、わが国中小企業のこんごのあり方とも関連して示唆するところが大きいといえる。

対策の内容	実施した	こんご実施したい
	(%)	(%)
イ、製品の品質向上や性能改善に積極的につとめる	三五・三	二・九
ロ、売価の引き下げを行なう	七・六	七・六
ハ、デザインや包装を改良する	六・八	七・六
ニ、国内・国外宣伝を強化する	七・五	六・〇
ホ、国内販売網（特約店、代理店など）の強化をはかる	八・〇	七・六
ヘ、輸出をのばす努力を払う	一〇・一	九・三
ト、新生産方式の導入をはかる	四・九	八・五
チ、生産設備を近代化する	一四・二	一六・一
リ、大企業、商社との技術や資本の提携を行う	一・九	五・〇
ヌ、外国企業と技術や資本の提携をはかる	一・七	三・三
ル、生産品種の専門化をはかる	八・七	八・二
オ、他企業との事業の共同化（たとえば商品の一括購入など）合併または吸収をはかる	一・〇	四・四
ワ、生産品種の転換をはかる	一・三	三・四
カ、転業を考える	〇・三	〇・四
ヨ、その他	〇・五	〇・六
合計	100.0	100.0

（注）回答項目の累計数を一〇〇として算出。

時間の価値

◇産業界では、深刻な不況だつた昨年に引続き、今年も積極的な経費節約運動を打ち出している。緊縮ムードを盛り上げようというわけだ。ところで各社が取上げている事項はほとんど事務用消耗品の節約、郵便料、電話料の規制、旅費、タクシー使用料の節減、交際費の削減等々で、前年度以上に大幅な節約を目論んでいるところが多い。

◇しかし、こうしたやり方は、いたずらに経費の節約額をあげることにとらわれ易く、その結果かえつてマイナスとなる点も少なくない。例えばタクシーのかわりにバスや電車を利用したために、時間が二倍以上もかかつたというのでは、逆に人件費の損失の方が大きいことになりかねない。

◇この際時間の経済を高めるような施策が、もつと推進されてよいのではなかろうか。東京の某クレジットデパート会社が主唱する『一分間のたいせつ運動』は傾聴に値いするものだ。この運動は従業員の一人々々が時間を大切にし、あらゆる面で事務能率を同上させようというもので、同社がこの運動の動機として①流通革命時代には販売業務にスピードが要求される。②能率的な仕事はお客に満足を与え販売促進にもなる。③時間のムダの排除は大幅な経費の節減になる等を挙げており、自社だけでなく、先方にも大きな利益をもたらすわけだ。

◇同社の一時間当りの人件費は二百二十五円で、一人一分間づつの計算では一カ月二十一万円の利益になるというが、これに付帯する電灯、冷暖房、超過勤務、夜食費というものを推算すると、さらに多くのものがあることに注目したい。われわれももつと時間の価値認識を高め、時間の経済をはかることに心がけたい。

私のやつて見たいこと



大和高原に夢を追ふ

平井 良一

清澄な空気を心ゆくまで吸わせて料金にしたい。

谷間の流れを、こがね、の水に変える事業を起したい。

静かな動きを大きな産業に進展させたい。

(株)平井真美館社長

★ ★ ★

大阪のスーパーマーケツト

★ ★ ★

昨年六月、大阪市を中心とした十六都市のスーパーマーケットの実態を調査したが、その後約一年の間にスーパーマーケットはいつそう増加し、卸商・メーカーが積極的に接近をはかろうとする反面、小売業界では共同仕入をはじめとして種々のスーパー対策が検討されるなど、流通業界は大きく変化しはじめた。

大阪商工会議所調査部では、このような動きに対応して「スーパーの実態」を取纒めたので、ここにその概要を参考までに掲載する。

今回の調査は、全国三八六会議所の共同調査の一環をなすもので、昭和三八年三月末現在大阪市内で営業する売場面積九九㎡以上の店舗を対象に実施された。

対象店舗数は六六店、うち四五店について回答を得た。回収率八二%である。

一、現在の勢力

(イ) 三十八年三月末現在、大阪市内における売場面積九九㎡以上の店舗は六六店、総売場面積二六、二九二㎡（七、九六七坪）である。このうち調査し得たものは、五四店、売場面積二〇、五七三（㎡六、二三四坪）であつて、売上高（四七店）は三七年度（三十七年四月～三十八年三月）において一二六・三億円であつた。調査洩れ店舗の売上高を推計すると、全売上高は一五〇億円見当と考えられる。

大阪市内小売商業売上高（三十六年七月～三十八年六月）は四、四三四億円であるから、スーパーのシェアーは三・四%（百貨店を除けば四・五%）となる。しかし後にのべるように三十八年度にはこのシェアーは五%をこえるものと思われる。

(ロ) 売上高の判明している四七店舗について商品別売上高を積算すると、

食料品	四四・九億円	三六%
衣料品	四六・五億円	三七%
その他	三四・七億円	二七%

であつてスーパーは食料品小売業の三%、衣料品の五%を占める。(ハ)店種別にみると食料品中心店が二二店で最も多く、次いで衣料品中心店一五店、各種商品一二店、その他商品中心店五店である。調査不能店のうち食料品中心店は六店、その他商品中心店一店、各種商店五店と推測されるので、食料品が最も多く、次いで各種商品店となる。

(ニ) 一店当り規模は、売場面積三八一㎡（一一五坪）、従業員四三・五人、月平均売上高二、四六一万円である。

店種別には次頁下表の通りであつて、各種商品店が最も大きい規模を示している。その他商品店の売上高は、これに次いで大きいが、売場面積はかなり小さい。薬品卸のウエイトがやや高い店舗が二店含まれるからである。これを除けば衣料品中心店が売場面積、売上高とも各種商品店に次いで大きいといえる。食料品中心店では総合食料品店とその他食料品との規模格差が大きいことが目立つている。

二、発展状況

(イ) 店舗数と売場面積

開設年次別店舗数は次の通りであつて、市内にスーパーが目立ちはじめたのは三十四年、本格的に開設をみたのは三十六年以降である。

三十四年六店、三十五年六店の開設に対し三十六年一八店、三十七年二七店、三十八年一～三月五店の開設をみている。

◇ 開設年次別店数と売場面積

	店舗数	売場面積累計
昭和30年以前	3	688坪
31年	0 (3)	688
32年	1 (4)	718
33年	0 (4)	718
34年	6 (10)	1,096
35年	6 (16)	1,187
36年	18 (34)	4,387
37年	27 (61)	7,240
38年1～3月	5 (66)	7,967

（注） ○ 内は累計

三十八年三月末の売場面積を開設年次にあてはめるというラフな計算で売場面積の拡大をみると三十六年は前年の四倍、三十七年は前年の六五%増の拡大をみている。

大体店舗数の増加と同様の傾向にある。三十四年と三十七年を比べると、店舗数で約一〇倍、売場面積では約七倍の拡大となる。

(ロ) 売上高

三十七年度（四七店）の売上高は一二六・二億円であり、三十六年度（二六店）の六六・一億円に比べて九一%もの増加である。新規開設店が多くみられたため売上増も著しい。さらに、四七店の三十八年度売上見込額は二〇四・四億円であつて、さらに六二%の増加である。この伸び率を先に示した市内スーパー全売上推計高一五〇億円に乗ずれば、三十八年度の売上高は二四〇億円から二八五億円となる。いずれの額が妥当であるかは非常にむづかしい問題であるが、新規開設店の増加を考慮すれば、三十年度の対前年増加率程の増加は可能のように思われる。とすれば三十八年度売上高は二八五億円程度に達するのではなかろうか。その場合、市内小売商業に占めるスーパーのシェアーは五・三%に達することになる。店種別の売上高の推移は次の通りであつて、増加率の高いのは各種商品店、衣料品中心店と考えられる。以上諸点からみると、スーパーの成長度は、

年間倍増近いものであると考えられる。絶対水準が低いからこの程度の増加は当然ともうけとれよう。しかし、将来にわたってこのような急増が続くことは考えられない。この点については、なお分析の必要がある。

三、販売効率

平均荒利巾および回転率は次頁の通りであつて、荒利巾は小売商（二三・六%）の半分近くである。商品回転率は二・二回で一般小売商の一七・〇回に比べてやや高いにとどまる。

店種別には、衣料品中心店は荒利巾が大きい反面、回転率は低く、各種商品店は逆の形になり、食料品中心店とその他商品中心店は両者の中間に位置する。

商品回転率が余り高くない結果となつたが、これは売上規模を無視したためで、売上高別にみると、年商三億円以上のクラスでは荒利巾一二%に対して三三・五回を示し、とくに各種商品店の三億円以上のクラスでは九・六%、七一・三回と大量販売店の特色が良く現われている。

売場面積当り、従業員当りの売上高をみると、月平均一坪当り売上高二九・七万円（一般小売商八・一万円）、売場従業員当り七一・〇万円（同四〇万円）であつて、一般小売商に比べると効率は高い。しかし、従業員当り売上の格差は大きくない。セルフサービスといつてもまだ対面販売による面が少くないからであろう。

店種別の効率ではその他商品中心店（薬品の卸のウェイトの高い店舗二店を含む）を除けば、各種商品店、衣料品中心店、食料品中心店の順になる。

売場面積別には七〇坪～一五〇坪未満のクラスと三〇〇坪～三五〇坪未満のクラスの販売効率がやや低いことを除けば、

◇ 大阪市内スーパーの小売商業に占める比重

	スーパー（A）	一般小売店（B）	百貨店（C）	B＋C	A/B	A/B+C
	万円	百万円	千万円		%	%
食料品	449,131	133,813	19,699	153,512	3.3	2.9
衣料品	465,460	43,097	43,377	86,474	10.8	5.3
その他	347,166	88,333	38,715	127,034	3.9	2.7
計	1,261,757	265,243	101,791	367,034	4.7	3.4
残余		68,555	1,030	69,585		
合計		333,798	102,821	436,619	3.7	2.8

（注）1. スーパー売上高は37年度（47店舗、37.4～38.3）の販売額
2. 一般小売商は商業統計37年（36.7～37.7）
3. 一般小売商の「その他」は靴、履物、その他衣服身回品、金物、荒物、陶磁器、家庭用機械器具、医薬化粧品の各業種
4. 百貨店は通産省百貨店統計により36．7～37．6の販売額を算出、「その他」には身回品、雑貨家庭用品を含む、百貨店の総販売高は 103,796百万円であるが、ここでは食堂、サービスを除いている。
5.「残余」とは食料品、衣料品、その他を除いたスーパーに関連の少い商品をいう。

◇ 店舗数・売場面積・従業員数・売上高

	店舗数	総売場面積 平方米	総売場面積 坪	総従業員数	月平均売上高 万円
総計	54	20,573.3 (381)	6,234 (115)	2,348 (43.5)	115,648 (2,461) (47店)
食料品中心店 計	22	6,910 (314)	2,094 (95)	627 (28.5)	242,452 (1,226) (21店)
食料品中心店 綜合食料品店	15	6,023 (401)	1,825 (122)	527 (35.1)	21,558 (1,437) (15店)
食料品中心店 その他食料品名	7	887 (127)	269 (38)	100 (14.3)	4,186 (698) (6店)
衣料品中心店	15	6,677 (445)	2,023 (135)	737 (49.1)	28,120 (2,343) (12店)
その他商品中心店	5	610.6 (122)	185 (37)	131 (26.2)	10,722 (2,681) (4店)
各種商品店	12	6,375.7 (531)	1,932 (161)	853 (71.1)	51,062 (5,106) (10店)

（注）1. 店舗数、売場面積、従業員数は38年3月末現在
2. 売上高は37年度（37.4～38.3）月平均、開設後一年未満の店舗については38年3月迄の月平均
3. 売上高の（ ）内数は売上高集計対象店数
4. 各欄の（ ）内数字は一店当り平均
5. 食料品中心店、衣料品中心店、その他商品中心店とはそれぞれの商品が売上高の50%以上（50%は含めない）を占める店舗、各種商品店は食料、衣料・その他商品がいずれも50%以下の店舗、綜合食料料店は生鮮食料品（精肉又は鮮魚と野菜又は果実の双方）を販売するもの。

私のやって見たいこと



乾　太郎

「印刷あり 文化あり」とは聞きなれた標語だが、活字とペーパーが如何に文化の面に貢献しているかは、今更いうまでもない。例えば新聞休刊日の朝の味気なさは万人の味わうところである。

然るに産業順位は常に低列である事は遺憾極まりない。人類にはなくてはならぬこの業界の飛躍発展と順位是正をはかるには、先ず超近代設備による企業の専門化を速進し新企業団地により、生産性をたかめて如何なる高度の印刷も、需要に応へ、スピーディーに国民生活に奉仕する事である。技術革新の波はわが業界にも警威的なテンポで押よせている事を改めて熟慮してみたい。

（名）奈良明新社代表社員

◇ 販売効率（37年月平均）

	坪当り売上高	売場人員当り売上高	坪当り人員	売場人員
	万円	万円		人
総合	29.6	71.0		0.35
綜合食料品店	21.0	50.4		0.25
その他食料品店	21.9	51.5		0.60
衣料品中心店	17.9	59.8		0.30
その他商品中心店	76.1	188.6		0.52
各種商品店	56.1	80.0		0.47
～50坪未満	24.1	55.3		0.42
～70 〃	20.4	58.0		0.35
～100 〃	11.8	51.5		0.25
～150 〃	14.7	59.3		0.21
～200 〃	18.9	75.4		0.25
～300 〃	32.0	70.8		0.23
～350 〃	24.7	58.8		0.23
1億円未満	9.8	38.3		0.27
1～3億円未満	19.8	55.4		0.29
3億円以上	64.1	130.8		0.43

規模の大なるほど効率は高いといえる。売上規模別には大規模店の有利性は明らかであり、三億円以上の店舗では坪当り月六四・一万円、売場人員当り一三〇・八万円に達する。

四、来客数・客単価

一店当り一日平均来客数は三、〇五二人、客単価三三〇円である、食料品中心店は来客数が多い反面、客単位は低い。衣料品中心店はこの逆の傾向となつている。しかし、各種商品店では来客数は非常に多く、客単価も比較的高い。

年商規模別には、規模が大きいほど来客数が多く、客単価も高い傾向である。

五、資本の性格

(イ) 経営者の事業経歴

小売業者が約半数を占め、卸業は三〇%、製造業、建設業、不動産業にたずさわつていたものもみられる。小売業の中では衣料品、卸業の中では医薬化粧品を経営していたものが多い。

店種別には、綜合食料品店では衣料品小売業のほかにサービス業、不動産業の経験者が目立ち、飲食料品業者は少ない。しかし、その他食料品店で飲食料品業者が目立つている。衣料品中心店は殆んど衣料品小売業者であり、その他商品中心店は医薬化粧品卸業者が多い。各種商品店は一業種に集中することはない。

(ロ) 資本の性格

地元資本によるスーパーが三六店六七%を占め、地元資本五〇%未満の店舗は六店一一%である。小売業者の共同出資によるものはわずか三店にすぎない。大企業資本系統にあるものは綜合食料品店に四店（百貨店系三、不動産系一）衣料品中心店に二店（商社系一店、メーカー系一店）、その他商品中心店（商社系）、各種商品店に一店（メーカー系）となつており全体で八店、全店舗の一五%に当る。本格的な大資本系スーパーの進出は未だしの感が強い。

六、特殊ブランド商品

(イ) プライベイトブランド

二三店、四三%がプライベイトブランドを持つている。各種商品店、衣料品中心店に多い。規模別には三億円以上の店舗に多い。

(ロ) 共同仕入機関ブランド

一一店二〇%にすぎない。衣料品中心店に多い。共同仕入れが未だ活発でないためでもある。

(ハ) メーカーのスーパー専用ブランド

二四店、四四%の店舗が取扱つている、衣料品中心店の七割、各種商品店では五割の店舗が取扱つている。その商品は衣料品（肌着、婦人靴下、カッターシャツ）石けん、菓子である。

七、仕　入

(イ) 仕入先は卸業者が中心であつて、仕入の六〇%を依存する店が多い。生産者との取引は仕入の三〇%未満の店が多い。

(ロ) 仕入決済条件

◇ 商品回転率、荒利巾

	集計店数	荒利巾	回転率
総平均	44	13.4%	22.2回
綜合食料品店	14	14.3	20.5
その他商品店	5	13.3	17.0
衣料品中心店	12	16.0	17.0
その他商品中心店	4	11.0	21.2
各種商品店	9	9.8	34.9

平均的にみると、現金支払率は六〇%、手形支払率は三〇%、掛比率は一〇%の割合になる。店種別の現金支払率は、衣料品中心店五二%、各種商品店五八%、その他商品中心店六六%、食料品中心店七五%となり、一億円未満店六一%、一～三億円未満店六二%、三億円以上店七八%の順となる。手形期間は六一～九〇日が最も多い。

(ハ) 共同仕入

一七店、三一・五%にすぎない。衣料品中心店が最も実施率が高い。これにはレギュラーチェンの共同仕入も含まれているので、ボランタリーによる共同仕入れはさらに少ないとみられる。また、共同仕入という組織的なものでなく、グループで仕入れるものが一二店、二二%存在する。共同仕入商品は衣料品が最も多い。

◇ 来客数と客単価（1店当り）

	一日平均来客数	客単価
総計	3,052.2人	319.5円
食料品中心店	2,100.6	223.5
(綜合食料品店)	2,387.7	244.8
(その他食料品店)	1,567.9	180.9
衣料品中心店	1,965.1	428.5
その他商品中心店	2,817.5	390.0
各種商品店	6,353.9	351.2
年商1億円未満	1,183.6	258.6
1～3億円未満	2,804.3	311.1
3億円以上	6,185.8	423.5

い。

(ニ) 金融物の仕入

五四店のうち三二店約六〇%の店舗が、安く仕入れるために金融物を取扱つた経験をもつている。商品は一般食料品、衣料品が多い。

八、借入金

借入金をもつ店舗は三〇店、五六%である（不明店が九店、七一%も存在する）。

借入金額別店舗数をみると、二〇〇～五〇〇万円未満と一、〇〇〇～一、五〇〇万円未満と二、〇〇〇万円以上のクラスに目立つ。

借入先は「相互銀行・信用金庫・信用組合」が最も多く三〇店のうち一三店が利用し、次いでは都市銀行一一店、「商工中金・国民金融公庫・中小企業金融公庫」が七店となつている。年商三億円以上の大型店では都市銀行とのつながりが大きい。

九、手伝店員

仕入先からの手伝店員を受入れている商店は二四店であつて、手伝店員数一三五人（三十八年三月末）である。全店舗に占める比重は店数で四四%、人員数で五・七%である。各種商品店に多い。

一〇、結び

大阪市内におけるスーパーの現在勢力は小売商業の三%強にすぎないが（三十八年度には五%を上回るものと思われる）、その成長度は年間倍増に近い強度なものであり、今後スーパーのシエアーはさらに大きくなるであろう。通産省の資料においても一〇年後のスーパーのシエアーは小売商業の二〇%に達するであろうと予測されている。

しかしながら、現実の姿を詳細にながめると、スーパーの登場を可能として経済的社会的諸条件は漸次整いつつあるとしても、必ずしもスーパーの順調な発展を約束するほど完全に整つているわけではない。

大量生産の規模は国際的にみればなお小さく、規格化商品の数も少くない。消費パターンの変化についても欧米化にだ限度がある。所得水準の低水準と相俟つて食料品の一括大量購入等の慣習は確立されておらず、食生活の内容も生鮮食品又は加工度の低い加工食品が中心であ

る。労働需給は逼迫して来たとはいえ、なお余裕もあり、賃金水準も低く、セルフサービスによるメリットは欧米ほどでない。

さらに、わが国商業機構の前近代性、複雑性は合理的な流通機構の成立を抑制する可能性を強くもつていると考えられる。問屋機構の存在や零細小売商の夥多性である。

したがつて、現段階のスーパーは、未だ十分ではない経済的・社会的諸条件の上に、セルフサービス大量販売という商業技術が導入されたものであつて、この新しい商業技術が十分合理的に利用できない段階にあると考えるのが適当であろう。

いわば、発展の初期にあるといえるのであつて、安物の大量販売という色彩が強く、小資本によるスーパー経営が多い。都市の周辺住宅街に新しく生れるというよりは、既成の商店街やターミナルに位置して顧客を吸引するスーパーが多いのも、アメリカのように広範囲に顧客（自家用車利用）を吸引できないからであり、一回購入金額の小さいことが多数の購買客を吸引し得る立地条件を要求するからである。また、一カ所で店舗を巨大化することも市場条件からみて容易でなく、小資本による中規模独立店の続出に反映されているといえよう。

仕入コストの引下げが必要であるにもかかわらず、現段階では共同仕入も少くて大量仕入の効果も発揮できていない。

このように現段階のスーパーは未だ合理的に運営されている面は少くない。しかし、合理的近代的スーパーへと成長しつつあるスーパーも存立する。とくに、スーパー業界への大資本の進出が目立つてきたことが注目される。スーパーは一カ所で巨大化することは工業と異つて市場条件に左右されてできない。スーパー企業として大規模化するためには一定規模のスーパーを各地にチエーン化することが必要であり、そのためには大資本の力が必要である。商社・電鉄・百貨店資本、あるいは海外資本との結びつきによる大型化が現実の問題として浮び上つており、スーパー業界も一つの転機にある。

また廉価を大きな魅力として消費者を吸引するスーパーは、価格競争がスーパー間競合の中心となる。一般商店のように非価格競争を利用し得る余地は少ない。しかも、現段階のスーパーの多くはターミナルや既成商店街の位置することが有利なため、地域に多くのスーパーが店舗を構える傾向を招き、当然競争がはげしくなつている。

スーパーの発展は決して直線時ではあり得ないであろう。すでに述べた如く多くの制約条件が存在するからである。大量生産と大量販売の結びつきにしても、わが国商業機構の現状からすれば合理的近代的商業機構へと進みつつも、その底辺には前近代的な要素を残存せしめる可能性が強いと考えられる。流通革命は日本的に進行するわけで、スーパーもこれに制約されて近代的な形態をとるスーパーと安売り的色彩の強いスーパーが併存する可能性が大きいと思われる。

スーパーマーケットに関する意見

いわゆる「スーパーマーケット」を中心としたセルフ・サービス大量廉価販売店の出現は、既存の小売商は言うに及ばず、卸売商、メーカーにも大きな波紋を投げかけ、今やわが国の流通機構の在り方に幾多の問題を提起していることは周知の事実である。

本所ではかねてよりこの問題に注目し、過ぐる三十七年三月には大阪を中心とするスーパーマーケットの実態調査を実施、さらに本年に入つてからもスーパーマーケットと一般小売商との競合関係の実態調査、スーパーマーケットの第二次実態調査及び消費者調査などを行ない、鋭意「流通革命」の実態把握に努める一方、本所内における部会、委員会においてこの問題をとりあげ、その解明に努めて来たが、この結果、いわゆるスーパーマーケット問題については以下のように判断するのが適当であるとの結論に達した。

一、スーパーマーケット問題について考え方

(1) 戦後のわが国経済構造の激急な変革は、生産面を軸に経済各分野における近代化、合理化を促したが、スーパーマーケット（以下スーパーと略）の出現も、経済機構の変化、特に生産、消費、労働各方面における変革に基く流通機構近代化への要請に応えたものであり、この意味でスーパー問題の根は深いと見るべきである。

(2) 流通機構の近代化、合理化は、今やわが国の経済発展にとつて欠くべからざる要件であり、近代化の一つの担い手としてのスーパーの役割は決して軽視することができない。従つてこの際、健全なスーパーを育成し、未だ非近代的な要素を多分に残すわが国の流通機構を、旧い殻から脱皮せしめるべきである。

(3) 現在のスーパーは流通機構近代化の担い手としで必らずしも最適のものであるとはいいがたい。未だ発展途上にあるためか、合理的な経営を欠くものが多く、いわゆる「安売り屋」的な存在に堕して既存の一般小売商に不当な脅威を与えているケースも少なくない。

われわれの歓迎するのは、あくまで健全経営に基くスーパーなのである。

(4) また、流通機構の近代化はスーパーのみによつてなしとげられるものでもない。既存の一般小売商においても十分近代化の担い手となりうるのであつて、スーパーのみが近代化の立役者でないことを特に指摘しておきたい。

(5) 一般小売商としては、現状においてスーパーが一応消費者にうけ入れられているという事態を素直にみつめ、経営近代化への新たな道を歩むことが緊要である。例えば、専門店化、専門店の全国的なチエーン組織の確立、小売商の集団化、さらには商店街振興組合の設立等による共同事業の活発化等により鋭意体質の改善に努め、むしろスーパーの出現を経営近代化への一つの転機として前向きの姿勢で対処すべきである。

(6) 卸売商においても、問題は一般小売商と同様な観点からとらえるべきである。現状は一部にいわれる問屋無用論ほど単純なものではないが、かといつて旧態依然たるままで温存をはかろうとすることは、今や経済の発展が許さないところであろう。むしろスーパーの出現を機会に、積極的に業界の再編成をはかり、近代的な企業形態に脱皮すべきである。

(7) スーパー自体についても、われわれは近代化の担い手としての存在意義を否定するものではないが、現状では一部のゆきすぎた乱売行為や誇大な宣伝、広告活動により、一般小売商はいうに及ばず、市場そのものを攪乱せしめ、また、消費者の期待に反する事例もなしとしない。この事態がつづけば将来、法律による規制なども考慮されざるを得ないとも限らない。

従つていたずらに一般小売商を刺戟し、不安に陥し入れることなく、あくま

で商業道徳にのつとつた営業をつづけることを切望したい。

二、関係当局への要望

政府、地方公共団体は、流通機構近代化の必要を十分認識し、既存の小売業者の育成、助成に積極的な措置をこうずるとともに、スーパーを健全の方向へと指導すべきである。

ただ経済合理性のみに貫きえないわが国の実状に鑑み、既存の企業体との間に若干の調整も必要であろう。わが国では流通機構の近代化を一きよに推進できるほどの社会的、経済的基盤が醸成されていないからである。具体的には、特に次の点について配慮されたい。

(1) 小売商業調整特別措置法を改正し、特に調整機能の拡充強化をはかつて、一般小売商とスーパーとの間に生じた紛争や、あるいは大資本スーパー、ことに海外資本の急激な進出による業界の混乱を未然に防止することが必要である。

なお、この際擬似百貨店の進出を調整するために百貨店法を改正するとともに、一方農協スーパー、生協の著しい進出にかんがみ、これらのものと中小商業者との事業分野についても明確にすべきである。

(2) また、転廃業を余ぎなくさせられたものについては、特に社会政策的な配慮が必要であろう。要するに一般の善良な商業者に無用の混乱を生ぜしめないよう特段の配慮が望まれる。

(3) さらに、この際商業振興のために抜本的な対策を樹立すべきである。

わが国では、従来ともすれば商業対策はなおざりがちであり、実施されたものについても単なる弥縫策の域を出ないうらみがあつたが、現状はこれらの対策によつて切りぬけられるほど安易なものではない。流通機構を近代化し、名実ともに先進国に近づくためには、むしろ今が善好の機会であるといいたい。従つて、

(イ) 通商産業省内に商務局を設置するなど行政面の組織を固める

(ロ) 中小企業基本法に基く商業関係の関連法規を速やかに制定する

(ハ) 商業者の近代化への自主的努力を助長するため税制、金融、雇用等の面で積極的な育成策を講じるなど、速やかにわが国流通機構近代化の目標を確立、達成すべきである。

消費者の声をきく座談会

昭和三十八年度全国商店サービス強化運動は奈良商工会議所奈良市、日本商工会議所との共催で去る十月一日から十一月三十一日迄の一ケ月間に亘り実施致しましたが、これが運動の一環として一般消費者から、奈良市商店に対する〝生きた声〟を聞き今後の運営指導方針の参考にするために「消費者との座談会」を十月二十九日商工会議所ホールで開催致しました。以下にその内容をまとめてみたが、消費者として常に市内商店において買物をされている人達だけにこまかい点の指摘もなされ、経営者のみなさんにも今後の経営について非常に参考となると思います。又当会議所においてもこれらの意見をもとに、今後の商店のサービス向上の指導を行なつていくつもりです。

出席者（敬称略　順不同）

○消費者代表

村戸　こう　奈良市不審ケ辻町
岡崎　英子　〃　般若寺町
飯田　千代　〃　三綱田町
村井五十鈴　〃　帯解田中町
矢追　利恵　〃　富雄中町
佐藤　和代　〃　北向町

○学識経験者

橋爪　勝次　奈良県立短期大学
井上　誠逸　奈良県商工課技師
竹内　善一　奈良市観光商工課課長補佐
多口　正一　奈良商工課観光係長

○司会

中村　貞三　奈良市商工会議所専務理事



司会　先ず最初に婦人のみなさんに奈良市商店を廻つていただきまして、奈良市内商店のサービスについて大阪あたりと比較してどのように感じられたか、又特に良かつた点、悪かつた点について奈良市全体の見地から御意見を賜りたいと存じます。

A　全体的に云つてサービスは余りよくないですね。店主の方は比較的良いが店員のサービスの悪いのが目立ちますね。主人と店員とのサービスがあまりにもかけはなれているように感じます。

その意味からも店員教育、特に接客訓練が必要と痛感します。あるところで聞いたのですが店主が店にいなければ買物をしないで帰るという極端な人もいますからね。

オリンピックにそなえて

司会　特に大阪、京都辺と比較して

B　言葉づかいが特に悪いと感じますね。百貨店と比較して誠実さに欠けているように感じます。それとお客さんのいない時には数人が集つて私語を交している場面をみかけますがいやな感じですね。

特にオリンピツクを控えて内外からのお客さんが多くこられると思われますので、言葉づかいは注意していただきたいです。

C　客が入つても平気ですものね。

D　同感ですが店員のサービスも数年来と比較して除々に向上していると思います。ある店では客が多く入つていて店が混んでいるのに主人がそばにいて素知らぬ顔をしているのを見かけましたがこれなどは店主、店員のチームワークがとれていない現われで見ていて非常にいやな感じがしました。

司会　服装についてはどのように思われますか。

E　ほとんどが制服を着用されていて非常に結構なんですが、もう少し清潔感が欲しいですね。

A　特に食料品関係について不潔感が目立つていまね。

C　これだけは改めてほしいですね。

B　店員だけでなく店主の方々も店に出られる時は服装を考える必要があると思いますね。

C　全く同感ですね。

D　店員さんの中でも帰りがけに又お出で下さいと気軽に云つて下さつた方もあり非常に気持ちがよく次もあの店にしようと思いますね。

E　店員の接客技術と服装については今後も特に指導していただきたいと思います。

司会　特によい店員さんだと感じられた店員さんはいませんでしたか。

D　E、H店の店員さんがよかつたと思います。

G　他の店においてはどうでしょう。

E　D店にも大変感じのよい方がおられました。

司会　先ほどのお話しにもあつたように店員の教育には非常に苦心しているのです、今後も一層効果的な指導をやつてゆきたいと思つております。

F　学園前のショツピングセンターが非常によいと思いました。ただここでも云えることは奈良の商店と大阪からの出先商店とを比較した場合、奈良の方がなんとなく悪いように感じましたね。

なくなつた尾行販売

A　サービス過剰、例えば尾行販売などはありませんでしたか。

C　ほとんどありませんでした。

司会　いらつしやいませとか簡単なあいさつはなされていますか。

C　ほとんどの店でいつていますね。

司会　商品について品質、品種、流行、安い、高い等について感じられたことは。

F　品質の悪いものがたまにあるようですね。

竹内　値段については大阪と奈良とを比較して奈良が高いと一般的に思われていますが、決してそうではない。大阪でネクタイを買つて実にハツキリした体験を持つています。この点消費者の皆さん方にも再認識していただく必要がありますね。

B　私も全く同感ですね、奈良の方が安いものが非常に多いです。

A　奈良が高いという先入観を取り除く必要がありますね。

流行品も早い

司会　流行品についてはどうですか、例えば流行遅れとか。

E　奈良もだんだんよくなつて最近では大阪にある流行品はほとんどあるように感じますね。それに私は奈良の方が買いやすいです。

司会　商品の豊富感について、たとへば品不足とかの問題について。

E　あまり豊富にあつてもかえつて選択に困るし、決して奈良の商店が品不足という感じはありません。

A　専門店化をおしすすめていただきたいですね。たとへば安いものから高いものまで取り揃えているような店ですね。

司会　結局店自体の特色というか個性が出ていないのですね。

G　最近では東京製品を取扱つている店も出来ているし除々にそのようになりつつあると思います。

司会　大阪と奈良の店を比較して入りやすい、入りにくいという感じは。

C　やはり奈良の方が親しみがあつて入りやすいですね。

司会　それでは少し話題をかえてスーパーについては消費者の皆さんはどのように感じておられますか。

D　当初は品質が非常に悪くて困つたが菓子類等は他の店と比較して非常に安いですね。

B　野菜、鮮魚等も非常に安いです。最近では近所の主婦連が共同でちり紙までも買いに行く傾向がありますね。スーパー（セルフサービスの店のこと）でも配達してくれますからね。

司会　食料品以外の衣料品関係についてはどうですか。

C　衣料品関係はあまり買いませんね。

司会　それではスーパー店での買物は九割迄が食料品ですか。

O　食料品についてもよくメーカーを見極めて見ようにしています。

司会　スーパー店の商品の品質についてはどうですか。

C　全般的にあまり悪いとは感じませんが中には非常に悪いものがあります。

司会　例えばインスタント・ラーメンなどうはどうですか。

C　メーカーを指定して買うようにしていますからあまり問題はありません。

G　最近ではスーパーにおいてもアフターサービスをやつていますね。

司会　では次に市街地商店と周辺商店とを比較されてどうですか。

D　周辺の店は特に悪いですね。

G　結局自分自ら墓穴をほつているのですね。客が市街地へ行けばそれをとめるように、より以上の研究とサービスが必要であることは明白な事実です。にもかかわらず旧態然とした経営方針では発展するのがむしろ変なように思われます。

B　特売品のみをみつけて買物するという傾向があります。

司会　先程からのお話しによれば食料品等は殆んどの家庭がスーパーを利用していると云うことですか。

E　大体どの家庭においても共同仕入れという傾向がありますね。

司会　スーパーでは買物がしやすいですか

C　選択が自由であるので非常に買いやすいのです。

司会　特売広告と現物が違つているようなことがありますか。

C　そのようなことはありませんが早く売れるので、品切れになることがあります。

B　ただスーパーでは買いすぎるという傾向がありますね。（笑い声）

C　そこがスーパーのねらいですからね（笑い声）

D　ですから私はおとり商品のみを買うことにしています。（笑い声）

司会　若い女性は包装紙、ショッピングバックなどは非常に興味をもつていると思いますがみなさんはどう感じられますか。

C　包装紙、ショッピングバックなどは大体よいと思います。

司会　大阪と比較してはどうですか。

C　センスは大阪の方が概して良いようですが奈良でも〃しにせ〃のある店は非常によいものを使つていますね。若い女性は特に興味をもつています。

司会　男性でもセンスのよいものはほしがるのではないでしようか（笑い声）

C　全くその通りですね（笑い声）

O　値段の高い店は品質もよいということが云えるのではないでしょうか。

C　そうですね。高いものは〃しにせ〃のある店で買うことが多いですね。

司会　橋爪先生専門家の立場から一つ将来の経営のあり方というのでしようか方針を一つお願いします。

橋爪　店舗構成、すなわち取扱商店、客層等を考慮に入れた店が非常に少ないと思います。店舗を改造して店自体は非常に美しくなつたが客層を把握していない為に取扱い商品がはつきりとしておらず、改造の価値が十分に生かされていない。言いかえれば昔のカンにたよる経営ではなく、いわゆる科学的、近代的経営をとり入れる必要があると思います。その点、二・三の店では非常によく研究されていてその効果も上つています。

司会　店舗の改造計画は経営者自らがすべきで請負業者まかせは駄目ですね。

C　全くその通りです。

A　改造はしても工夫が不足なので却つてマイナスになつている店も見かけますが。

司会　一口に云えば取扱商品と客層と店舗がマッチしていないということですね。

C　全くその通りだと思われます。

司会　最後に正札販売についておきかしします、皆さん正札どおり買つておられますか。値切つたらまけてくれるようなことはありませんか。

E　殆んど値切つたことがないのではつきりわかりません（笑い声）

司会　今までは値切らないと損だという観念があつたが最近は正札販売の指導も強力に推し進めているのでいわゆる〃ふつかけ〃（かけ値）販売はないと思いますが。

C　しかし電化製品については値切らなければ損ですね。

F　もちいどのにおいても値引きする店がありますか。

橋爪　ここで注意していただきたいのは値引きとサービスを区別するということです。たとえば二・三のものを買つて端数をまけるとかこれは純然たるサービスです。

A　しかし人間の心理として少しでもまけてもらへばうれしいですね（笑い声）

司会　結局全般的にいつて大体正札販売が励行されているということですね。

C　そうです。

D　しかし値引きの既成観念はまだ存在すると思われますね。

H　もちいどのにおいても正札の店という表示の下でソロバンをはじいて値引きをしている店があるが非常に感じが悪いですね。

司会　色々おきかせ頂きましたが他に一般的な事柄でお気付の点がありましたらどうぞ。

K　とにかく店自体はきれいで立派であるが、掃除が不十分ですみにゴミがたまつている店が多いですね。

給料はお客が払つて下さる

E　一口に云つて店主の勉強が不十分ですね、合理的経営をやつている店はまれです。先程店員が悪くて店主が良いという発言がありましたが、ある店においては、店主が給料を払つているのではなくお客様が給料を払つて下さつているというところまで店員もよく訓練されている。店員教育の前に店主の教育が絶対必要であると思われます。

司会　以前に大阪の金鶏堂の主人に聞いた言葉なのですが〃店は戦場であり、経営は戦争である〃というぐらいの真剣味がなければ、経営はもとより店員の教育もうまく行かないと思います。成功する人は必ずそれなりの信念をもつているだろうといえると思います。

司会　悪い面ばかりで良いことが少ないので、他に特によいと思われた点についてどうぞ。

A・E　結局店主が研究熱心であるお店は店員はもちろん経営も向上していると云えるでしよう。

司会　色々と貴重な御意見をおきかせいただいて有難うございました。以上をもつて本日の座談会を閉じさせていただきます。

以上

人の使い方

女性のおしやべり

おしやべりというものはそれを通じて他人との相互理解を進め、人と人との結びつきを強めるという効用もあれば、また、心のわだかまりを排泄できることから心の平静を保つうえにも役立つものである。こう考えるとおしやべりは家庭や職場を明かるくし、上下を和合させるにおおいに貢献している訳でいちがいに非難はできないが、このおしやべりも度を越すとやはりいろいろの欠点がでてくる。

というのはおしやべりも調子にのると、つい言わずもがなのことを口にしてかえつて感情のもつれをつくつたり、また、大事な仕事をおろそかにして、職場などの円滑な運営をさまたけたりということがおこるからである。

とくにおしやべりの好きな女性にはこの害もひどい、というのは、女性というものは、本来対抗意識が男性よりも強いものであり、また男性よりも感情的で、しかも生活分野が比較的狭く、話題となることもたくさんもつていないものでこれにおしやべり好きが力わると、当然の結果として自分の身近な人や物の批判というようなことが多くなり、特に悪意はなくとも人の感情を害することまで口をすべらせてしまう傾向が強い。

こうしたためか、女性は仲の良い友達がすぐできる反面、これが長つづきしないという特性がみられます。

さらに面白いことに、社会生活をある程度つんできた女性はこうした女性の本質を本能的に感じとつているらしく、職場などであまり身近なところには親しい友達を作らず、どちらかというと少しはなれたところに仲の良い友達をつくるということが多いのである。こうしておけば身のまわりのこまかいことまで友達に知られなくてすむから女性特有の虚栄心も満足でき、しかもつまらぬ噂や批判を受けることも少なく、さらに友達関係も比較的長つづきし易いと感じるのであろう。

なぜこのようなことを述べてきたかというと、「うちの職場の女子従業員は他の職場の女子とは割合うまくいつているようなのに自分の職場内ではうまくまとまらないで困るがどうしたらしつくりゆくようにできるか」といつた質問をする監督者がよくいるからであるが、これまで述べてきたようにこれはある程度女性の特質ともいえるものでこれに対する根本的対策はないのであり、逆にこうしたことから起こることを計算にいれて女子従業員は管理しなければならないといえるのである。

最後にこうした問題にあえて対策を求めるなら、職場中心のレクリエーションなどを通じて職場内の人々に共通の経験を作り、共通の話題をもたせるとか、職場内の人々を五、六人位の小グループにわけて仕事の出来高をグループ単位で競争させるといつた方法などが一応の対策となることを付記しておこう。

秋偶感

山野辺の道訪ひ来れはたそかれて足もと白く菊の匂へる
空澄みて月かけ清き春日道鳴く小男鹿の声そ身にしむ
斑鳩の大寺訪へはひそとして秋日のとかにみ仏照らす
陽のかけり山ふところにひろこりてたゝ頂に夕日残れり
秋晴れの空さわやかに紅の入日に燃ゆる庭のもみしは

業平の姫と忍びし春日野に招く尾花や妻恋ふ鹿や
三笠山朝日夕日に色変えて濃くもうすくも照る紅葉かな
千歳経て猶うら若く仏達奈良の昔を物語ります

産業の進歩目さまし工場は一貫作業にオートメ化して
流ることコンベヤに乗り商品の完成し行く工場明るく
すこやかに日々を働らく楽しさよたつきの為めに老を忘れて

奈良市信用金庫専務理事
大橋重雄

千代の舎
竹村慶直

小間源
奥村芳秋

露けさ

礎の型もまちまち草枯るゝ
引ばればとひつく烏瓜の露
露けさやたゞ道の辺のたゞの石
三時ともなれば飛鳥野秋寒し
あれほどの人出なくなり菊暮るゝ

真弓の丘

咲きそめて真弓の丘の曼珠沙華
紅あせて桧隈川の曼珠沙華
草じらみ我に少く汝にあまた

(株)アラナラ社長
福田南圃

南都銀行本店営業部長
辻大牙

欧州諸国を見て



大森久司

よき同行者に恵まれて

九月中旬に東京を発ち、香港を経て、イタリー、スイス、スペイン、フランス、西ドイツ、オランダ、ベルギー、イギリス、デンマークの主要な都市を三十日間見て廻り最近帰つて参りました。

今回の視察旅行で最も心づよかつたのは一行十一人という良き同行者に恵まれて、実に快適な旅行であつたことである。

われわれの目的は、EECつまり欧州の共同市場について研究することと、奈良県が観光県であることから欧州の観光事情についてもよく視察することを目的として、少し大げさだけれども、EEC調査団として常に団体行動をとつたわけである。

EECとは

従つてここで暫らくEECについてふれてみたいと思う。

われわれは十月の九日ブラッセルにあるEEC本部を訪れていろいろ懇談する機会に恵れた。

EECの一番性格的なものは、お互いに六ケ国の関税を無くして行こうということである。従つて単一のマーケットにしていくこと、域内関税は何年か後にはゼロにしてしまう、そうすることによつて物の量産ができ、そして大量に販売しようとしていることである。

例えば西ドイツの小麦はコストが高くつくから、小麦の生産は、安くつくれる農業国が担当し、西ドイツは専ら工業生産を盛んにしようということである。労働力についても国境を越えて移動し就労することによつて生産性を高め、総てのコストダウンをはかつていこう、又それぞれの国の資源活用も同様である。私達はこのEEC活動が既にアフリカ十八ケ国の市場を握り活発な貿易を行い、目覚しい成果を上げ、その発展を約束されていることを今更ながら知つたのである。

このことは将来EECが中近東に進出されるとしたら日本の受ける影響はけだし、はかり知れない脅威であるといえるし、われわれはEECの活動について深い認識を持たねばならないことを痛感した。

超国家的な経済共同体

一九五八年一月一日、EECの本部はベルギーの首都ブラッセルに置かれ、六ケ国の経済政策を共通にするというよりも欧州経済共同体と訳した方が正確なんだと本部ではいつていた。関税だけを目標にすると共同市場という言葉が適当と思われるが、今六年目を迎えたEECが、やつている共通の経済政策ということを考えこれから先EECが進むであろう政治統合体への動きから私はやはり、経済共同体として、これを受取るべきであると思うのである。

ひるがえつて日本のように、小さな行政区画のなかで、税金がバラバラであつたり、道路一本が作れないとか府県のナワ張りにコダわつている時代ではないということが感ぜられたのである。

EEC六ケ国とは、西ドイツ、フランス、イタリー、ベルギー、オランダ、ルクセンブルグの国々で構成されており、最高の機関に理事会がある。この理事会には原則として各国の外務大臣が出席することになつているそうである。現在はベルギーのスパーク外務大臣が議長をつとめていると聞いた。理事会の下に委員会があるが、これがEECを今日の如き成功に導いた心臓部であつて、いわばEECの内閣に相当するものである。現在委員長はドイツの有名なハルシュタイン博士でありEECの総理といえよう。従つてEECの立役者は当然西ドイツとフランスであるといわれている。

総会は日本の国会に相当し六ケ国の国会議員が比例代表で選出されている。裁判所は日本の最高裁に相当するものでEECができた時につくつたローマ条約に違反する国があつた場合には、EECに提訴し、この裁判所が公平に判決を下すことになつている。従つて理事会と委員会が行政機関で総会が国会であり、裁判所が最高裁であるという三権分立のかたちをとられていて、総会はストラスブルグに置いてあり、裁判所はルクセンブルグに、理事会、委員会その他の本部はブルッセルに置いている。

委員会はEECの経済問題全般について理事会に提案する権限をもつているが、議決する権限がなく、理事会は議決する権限はもつているが修正する権限はもつていない。

この点が非常におもしろい訳であるが、ともかく理事会と委員会を合わせて一本というかたちをつくつている。

この三権分立という、このこともEECが超国家的な機関であるということができると思う。

戦火から立ち上る

第一次大戦後ベルギーとルクセンブルグは非常に国土を荒らされ、小国ではどうにもならない状態になつた時に両国間で関税同盟をつくつた。第二次大戦末期になつて、オランダもこれに加わり、いわゆるベネルックス三国の関税同盟と、経済政策を一つにしていこうとする経済同盟を締結した。そして第二次大戦後、小国単位では国の存在はなりたたないというヨーロッパ統一の動きが擡頭したといわれている。

一九五四年になつて初めて現在EECを構成している六ケ国が石炭と鉄鋼の生産販売の共同体をつくつた。これが欧州石炭鉄鋼共同体というもので、現在でもEECの外廓団体として残されている。

これと同時に原子力の平和利用という面から、各国では維持することが困難であるとして、ヨーロッパ六ケ国が共同でプールして開発していかねばならないんだという声がでてきて、はじめて欧州原子力共同体ができた。これも現在プルッセルに置かれている。このようなことから石炭、鉄鋼を中心に一九五五年に六ケ国外務大臣が会合し、五七年五月にローマにてEEC共同団体をつくる、いわゆるローマ条約を締約し、五八年一月から歴史的なEECの発足ということになつた訳である。このローマ条約では関税同盟が第一の目標になつている。従つて五九年から十二年間に関税を少しづつ引下げてゼロにしようというものである。

ところが関税同盟は世界の歴史を探してみても、みな失敗しているのでこの経験に基づいて、EECも経済政策を一つにしていこうとしている。

金融政策も共通で

まず自由に資本を六ケ国に移動していくことを認めており、同時に共通の労働政策も決めている。このため域内各地に労働者がどんどん入つている。現に今コストインフレのドイツでは外国労働者とくにイタリア人が多く入つてきている。このほか鉄道、運河、道路などの通行税、料金等の均一化も進められている。通貨もやがては一つの通貨にしていこうとしている。金融政策も共通にやつていこうと言うように、あらゆる経済政策を共通化していこうと言うのが、ローマ条約に規定されているようである。

それでは一体EECが、それぞれの国民生活のなかにどのように根を下しているかといえば、少くともここ数年のヨーロッパは活況をおびているということは、短時間滞在のわれわれにもよくわかるのであつて各国は生産分業体制をとることによつて、商品が実に豊富に流通され、よりどりみどりといつた状態である。各国とも住宅にしても、マンモス団地をつくつており、フランスでも新しいアパートが目立ち、道路にしても五年、十年先のことを考えて計画的に広めている。このように域内一般が活気づき国民生活に根をはつてきているのは、われわれエトランゼにもよく分り感心した。

さてEECについてはこのぐらいにして私が見た欧州の表情を思いつくままに記してみたいと思う。

花が一ぱい

欧州のどの街へ行つても、街には花が一ぱいであり、大変美しい。殊にローマの街にはチリ一ツ落ちていないのには敬服した。ロンドンにあるリッチモンド公園などは、奈良公園より遙かに大きく実に立派な公園であり、ここにもチリ一ツない。奈良公園の現状と比較して見てまことに、はずかしい思いをした。

花を愛し、野鳥を可愛がる欧州人は、その表情もみんなゆつたりしている。このような高い公徳心は、宗教が基盤になつているからであろうと思う。子供の頃から日曜日には必ず近くの教会へ行つて、お祈りと講話を聞いて育つているからだと思う。このように宗教が生活のなかにとけこんで生きているということである。従つて個人を尊重するという気風は洵に立派であり、道路わきの青空レストランでみんな、何の拘束も受けないでコーヒを呑んでいることを見てもわかるし、商店街にしても、閉店後夜通しウインドには照明を入れている。日本でなら一日で商品はなくなるだろうと思う。この背景には実に折目正しい警察権の確立が裏付けとなつているようである。そして又、商店街は正午から四時間は完全休業、日曜日はどんなことがあつても売つてくれないという実にノンビリしたものである。そして夜十時から再び街は生きかえつた如くに歓楽街を中心に賑わうのであるが、一体何時働くのかわからないと思うほど人々は生活をエンヂョイしている。

よく働くドイツ人

ところが西ドイツでは少々趣も異にする。ドイツ人は日本人と同じようによく働く、休みも昼一時間だけである。街を行く人の服装も日本人よりはるかに質素であり、ドイツが敗戦より立ち上つて今日の繁栄をもたらしたのも決して偶然ではなく洵に優れた民族だと思う。同じドイツでも東ドイツは、例えば街を行く婦人にしてもハイヒールをはいた人は極く僅かで有刺鉄線のなかでの暗さを感じさせた。

次に観光面については、イタリーを例にとると、内閣に観光省を置き力を入れている。ローマ商業会議所を訪問し向うの副会頭といろいろ懇談したが、イタリーは、観光収入のウエイト高く、年間二十億ドル（七、二〇〇億円）訪れる外国人は年に二、一〇〇万人といわれローマにあるシーザー或はネロの建設したいくつかの遺跡はパノラマのように今日に生き、その儘の姿で残されている。これらの遺跡は国、市、会議所が一体となつて守られている。余談だが、ローマ商業会議所の年間予算は八億円（ロンドン会議所では二十億円）で総て税金でまかなわれていて建物も実に立派であり、仕事も政府行政の一翼をにない、国政に対する

審議権も認められていることは大変うらやましい限りと思った。

ロンドン会議所て一席

訪問した会議所の内一番印象に残るのはロンドン商業会議所である。

われわれ一行の来るのをネームプレートをそれぞれ準備して、こちらと同数の十一人が待つていてくれたことである。従つて会議も二時間に及び、丁重な接待を受けた。われわれはイギリスは日本に対する国民感情がよくないと聞いていただけに、このような好遇に少々面くらつたのであるが、その理由については後になつて次のことがらから来ていると思つた。EECの動きに対して身近かに脅威を感じるのはイギリスでありそのショックを洵に大きいものであり、EECでは英語すらボイコットされている現在、当然日本と友好関係を更に深めざるを得ないと思われたからである。現に欧州のいずれの国へ行つても、アジアで主導権を握るのは何といつても日本であるといつていることからしても、イギリスの日本に対する求め方は、けだし大きいものといわねばならない。従つて私も会議の席上、日本を代表したような、又そうならざるを得ない発言を行つた一幕もあつたのである。

確かにいずれの国においても日本の評価は高く、復興の早さに驚歎し、高い工業水準に信頼を寄せているのであるが、過当競争による値くずし輸出によつて自らの信用を失くしている行為に対して、不可解であるといつていた。

労働運動は政治とは別

そして労働問題にしても欧州諸国では労働運動と政治とは明確に切りはなしていることも国情異なるといえども敬服せざるを得なかつた。尚それとは別に、いずれの国民も国旗に対する尊敬の念は強く、われわれがバスに乗つた時、日の丸の旗を立ててくれたとき改めて国旗に対する認識が改まる思いがしたのは敢て旅行者のホームシックだけではなく、われわれは、もつと胸をはつて、国を愛し、日の丸の旗を尊敬したいものである。

このほか、パリーで偶然、佐藤栄作国務大臣と逢つて一時間懇談したことや、沢田大使にいろいろ現地の模様を聞いたことや、又高槻市長さんよりのメッセージをローマ、パリー、ロンドン各市長に手交したときのことなど（ローマ市長は東京オリンピックには是非日本へ行つて奈良を訪問したいといつておられた）なつかしい思い出として記憶に残る。又困つたことは、各国の通貨が違うので買物にとまどつたり、トイレへ行つても、何をするにも常にチップを置かなければならない習慣には少々面倒くさかつたが、一行は終始元気、健康を害するメンバーもなく快適な視察旅行であつたことは、神の加護によるものと感謝し筆をおく次第であります。（奈良商工会議所会頭）

私のやってみたいこと



岡本 栄一

復興の時代から躍進の時代となり商店街も今まで個々の結合のためのセメント役よりも近代設備と能率化を図る新建材としての役割に移行しなくてはなりません。

他都市では既に数年前より中高層共同店舗商店街が建設され益々発展し奈良市との較差甚だしいものがあります。その為には商工会議所を中心として微力ながらその建設に努力致したいと思います。

岡本友芳軒主人

最近の経営書

▽人間形成・ある根性＝毎日新聞社編、三六〇円、光風社

▽経営学モノグラフ・経営診断論＝野瀬新蔵著、一、〇〇〇円、評論社

▽財務諸表監査―理論と構造＝江村稔著九五〇円、国元書房

▽経営管理の心理学―経営心理学講座＝(一)＝相良守次他編、八五〇円、ダイヤモンド社

▽セールス診断＝吉村松男著、三五〇円同右

▽原価計算入門・新版＝太田哲三他、七〇〇円、中央経済社

▽関税の知識＝武藤謙二郎著、一六〇円日本経済新聞社

▽市場論＝堀新一著、八五〇円、税務経理協会

▽社長のための心理学―心理学応用の企業経営―松本順著、四二〇円、池田書店

中南米視察について

当所では、中南米の視察を次の通り計画しています。参加御希望の方は事務局までお申込み下さい。

○**視察の期間**
昭和三十九年秋又は四十年春

○**経費　七〇万円～八〇万円**
（全額参加者負担、毎月一定金額を積立）

○**申込締切**
昭和三十八年十二月十五日

資料

▲三十八年度決定初任給の実態調査▼▼▼

東京商工会議所では、三十八年度の各会社事業場における初任給の実態調査を行つた、この資料を参考までにここに掲載した。

(一)　調査の実施要領

本調査は、本年三月下旬に調査を依頼し、四月末日迄に回答のあつたものを取りまとめたものである、調査対象は、第一及び第二市場上場会社で東京に本店若しくは支店を置くものと、東商三七年度「会員及び特定商工業者名簿」より任意抽出したものである。

回答の集計状況は、六三九社（回収率三二・八%）である。但し、未決定や改訂の見込ありという回答もかなり多く、又遅れて到着した回答もある。（なお、上記の未決定や改訂の見込みあるもの、及び三八年に定時採用者無しという回答を除くと五七七社で、回収率は二九・六%である。）

本調査の目的は、昨年実施した「本年度初任給の実態」に引きつづいて、「決定初任給」及び上昇率を調査し早急に諸企業の経営上の参考に供しようとするものである。また本調査は、一部規模の企業に偏せず、一〇〇〇人以上の大企業から、九九人以下の小企業に至るまで、ほぼ均等に範囲を広くその実態を把握しようとしたもので、他種調査と異る特色を有する。なお、夜間学卒者の採用選考に関する機会均等が叫ばれている折から、その採用状況も分析し、今後実施予定の本件についての本格的調査の予備調査とした。

本調査では、一〇の業種分類をなし（別表参照）、更にA（一〇〇〇人以上）、B（五〇〇人～九九九人）、C（三〇〇人～四九九人）、D（一〇〇人～二九九人）、E（九九人以下）の五段階に、従業員数による企業規模で分類した。又統計的な算出方法としては、平均初任給額及び平均上昇率はすべて単純算術平均によつている。なお、初任給額は、本採用後支給のもので、通勤費、時間外手当等を除いた税込額である。

(二)　三十八年度初任給水準の学歴別概観

(イ)　大卒男子事務系―この場合の平均初任給額は、一八、七七一円、中位数（Meと略記する。初任給を高さの順に低いものから並べる時、その中央に位置する額）は、一八、九一六円、並数（Moと略記する。最も該当社数の多い額）は一八、五七三円、第1四分位（Q_1と略記する。初任給を高さの順に低いものから並べると全体を四等分する位置の額で低いものから、第1四分位、第2四分位＝中位数、第3四分位と云う。）は一八、〇〇八円、第3四分位（Q_3と略記する。第1四分位の個所参照）は二〇、一一四円である。Q_1とQ_3との間に、観察対象全数の½が入つている事を考慮し、平均額Me、Mo等も併せ考えて、〈一八、〇〇八円～二〇、一一四円〉が相場である。（分布の集中度の高い、いわば相場を形成するという意味である。以下同じ。）

大卒男子技術系―平均額は一九、三八七円、Meは一九、四五八円、Moは一八、七一三円で、Q_1は一八、四三〇円、Q_3が二〇、六一九円であつて、その相場は〈一八、四三〇円～二〇、六一九円〉であると云えよう。

大卒女子事務系―（調査対象は九七社と少い）平均額が一七、二四一円、Meが一七、一八八円、Moが一六、五三三円で、〈一五、七一四～一七、九一七円〉が相場であると云よう。

大卒女子技術系―（事務系と同じく一八、二五六円、Meが一八、四六二円、Moが一八、五二四円であつて、〈一六、七五〇円～一九、九〇九円〉が相場であると云えよう。

(ロ)　短大卒男子事務系―（調校対象社数がやや少く業種も偏する処がある。短大卒について以下同じ。）平均額は一五、八五〇円、Meが一五、七五円、Moが一五、七二二円で相場は、〈一四、八一八円～一七〇〇六七円〉であると云えよう。

短大卒男子技術系―平均額は一五、八六三円、Meが一六、〇〇〇円、Moが一五、六九二円で、相場は、〈一五、一三五円～一六、八六一円〉であると云えよう。

短大卒女子事務系―平均初任給額は一四、三二六円、Meは一四、一三八円、Moは一三、六〇四円で、相場は〈一三、一六七円～一五、三九一円〉であると云えよう。

短大女子技術系―平均初任給額は一四、七二四円、Meは一四、八四二円、Moは一四、六三二円で、相場は〈一三、四三八円～一六、一一一円〉であると云えよう。

(ハ)　高卒男子事務系―平均初任給額は一三、一七五円、Meが一三、三〇七円、Moは一三、三二六円で、相場は〈一二、四一四円～一三、九八〇円〉であると云えよう。

高卒男子技術系―平均初任給額は一三、二五五円、Meは一三、二四一円、Moが一三、二九〇円で相場は〈一二、四六四円～一三、九九一円〉であると云えよう。

高卒女子事務系―平均初任給額は、一

二、二一七円、Meが一二、三四五円、oWが一二、四二二円で男子に比しやや低目であるが、相場は〈一一、四九六円～一三、二六〇円〉であると云えよう。

高卒女子技術系―平均初任給額は、一二、六六二円、Meが一二、六五四円、Moが一二、六一二円で相場は〈一二、〇九九円～一三、四一五円〉であると云えよう。

(ニ) (中卒では、大半が生産労働者であると云う前提事情から、単に男女別にのみ分類した。)

中卒男子―平均初任給額は、一〇、〇四六円、Meが一〇、〇九九円、Moが一〇、二九五円であり、相場は〈九、三四五円～一〇、八四七円〉であると云えよう。

中卒女子―平均初任給額は、九、七六六円、Meは九、七九八円、Moが九、六〇九円であつて、相場は〈九、二〇二円～一〇、五六四円〉であると云えよう。

(三) 規模別中心に見た、学歴別、男女別、事務・技術系別、初任給額の分布状況

(イ) 本調査では、業種別及び規模別には平均額と、最高額、最低額間の較差(レンジ)を採用するだけに留めたが、全産業間には、各学歴、男女別、事務・技術系別に度数分布表を作成し、その他Q1、Me、Q3、Mo及び四分位偏差を求めた。

(ロ) 本調査において、初任給の分布状態についてみられた、特に顕著な特徴は学歴別階層の境界が、全体として見る時ますますあいまいになつて来ているように思われる事である。即ち、各学歴共に最高額と最低額の間に非常な開きが見られるため、異る学歴相互間の初任給が重なり合う部分がかなり大きくなつて来ている。例えば、中卒男子の初任給最高額は一五、〇〇〇円に達しているのに大卒男子事務系の初任給額には、それより二、〇〇〇円も低い一三、〇〇〇円というものすら存在する。この事は、学卒労働市場における企業外の学歴別初任級較差が縮少して来ていると云うこと、とであつて、企業内の学歴別較差は、もとより存在しているのである。(ちなみに、昨年の調査では、大卒男子事務系では、一四、〇〇〇～二四、七一〇円、高校男子事務系では八、五〇〇円～一八、五〇〇円、中卒男子で七、〇〇〇～一三、七九〇円あつて、中卒の上位の分布と各学歴の分布が重り合う部分は、遙かに少なかつた。)

(ハ) (i)「大卒の男子事務系」では、最高初任給は、二八、五三八円であり、最低初任給は一三、〇〇〇円である。(最高額最低額較差一五、五三八円)一五、〇〇〇円未満のものはDEの小企業のみに分布し、しかも三社を数えるに過ぎない。反対に、二三、〇〇〇円以上の企業は、D規模に二社見られ、その他はすべてA規模のものである。

「同男子技術系」については、最高初任給額は一四、〇〇〇円である。(較差一四、五三八円)、一四、〇〇〇円はA規模に一社見られるだけで、他はすべて一六、〇〇〇円以上に分布し、高額部分の二三、〇〇〇円以上に分布している企業は、事務系と同じくA規模の大企業のみである。

「大卒女子事務系」では、最高初任給額は二五、三〇〇円で、D規模に二四、〇〇〇円台が一社存在する他すべてA規模に多い。最低初任給額は一〇、五〇〇円で、C規模に一社存在するが、他の規模では大略、一三、〇〇〇円以上である。(較差一四、八〇〇円)

更に「同女子技術系」については、最高初任給額は二五、四〇〇円であるが、二一、〇〇〇円以上はすべてA規模のみに存在している。又最低初任給額は一二、七〇〇円で、A規模に一社存在するのみで殆ど他の規模では一五、〇〇〇円以上である。(較差一二、七〇〇円)

(II) 第二、「短大卒男子事務系」では、最高初任給額は二五、〇六一円で一八、〇〇〇円以上はABの両規模に分布しているのみであり。最低初任給額は、一二、〇〇〇円である。(較差一三、〇六一円)

「同男子技術系」でも最高及び最低初任給額は、事務系と同額である、最も低い階層である、一二、〇〇〇円台にはABDの各規模に一社ずつ存在する、一八、〇〇〇円以上の高い階層はABの両規模にのみ存在する。

「短大卒女子事務系」では、最高初任給額は、一九、三二〇円で、一九、〇〇〇円以上はABDの各規模に一社ずつ存在するだけである。又最低初任給額は一〇、八〇〇円で、一〇、〇〇〇円台はABに各一社ずつ存在している。(較差八、五二〇円)

「同女子技術系」については、最高、最低初任給額は事務系と同一額であるが、最低額はA規模に一社を数えるのみで、他は大体一二、〇〇〇円以上に分布し、最高の階層である一九、〇〇〇円台にはABの規模に各一社が見られるだけである。

(III) 「高卒男子事務系」では、最高初任給額は、二二、五八四円である。一六、〇〇〇円以上はD規模に一社あるのでで、他はすべてA規模の大企業に分布している。最低初任給額は九、〇〇〇円である。(較差一二、五八四円)

「同男子技術系」では、最高初任給額は事務系と同額であるが、最低初任給額は、八、三二〇円でA規模に例外的に一社存在するのみである。(較差一三、二六四円)

「高卒女子事務系」では、最高初任給額は、一八、三二〇円であり、一六、〇

〇〇円以上のものは、A規模にのみ分布している。最低初任給額は九、〇〇〇円である。(較差九、三二〇円)

「同女子「技術系」では、最高初任給額は一六、五二〇円であるが、A規模に一社存在するだけで一六、〇〇〇円以上の分布は他規模には見られない。最低初任給額は八、三二〇円である。(較差八、二〇〇円)

(IV)「中卒男子」では、最高初任給額は一五、〇〇〇円で、これはD規模に一社であり、最低初任給額は七、〇〇〇円である。(較差八、〇〇〇円)「同女子」の場合には最高初任給額は一四、〇四〇円で、一三、〇〇〇円以上はABCの規模にのみ分布している。最低初任給額は同じく七、〇〇〇円である。中卒では他学歴と異り大企業程高い分布を示すという様な規模による差異はみられない。(較差七、〇四〇円)

(四) 三十七年対比初任給上昇率

(イ) 本調査における三七年初任給に対する上昇率は、各回答会社より具体的な回答のあつたものだけを集計し、業種別、学歴別、男女別、事務・技術系について算術平均を行つたものである。従つて上昇率〇%という据え置きの会社も件数に入れてあるので、実際に上昇は平均値より高い場合も多い。

(ロ) 大略の趨勢としては、低学歴層程上昇率の高い事は、本調査によつてもほぼ立証される。即ち、男子事務系では、大卒八・〇%、短大卒八・二%、高卒一〇・〇%、中卒(事務・技術系を問わず)一〇・三%となつている。又男子の技術系では、大卒七・八%、短大卒七・六%、高卒九・三%中卒(事務、技術系を問わず)一〇・三%と云う状況である。女子の事務系では、大卒七・四%、短大卒七・五%、高卒九・三%、中卒(事務、技術を問わず)一〇・五%であり、同時に女子の技術系では、大卒六・八%、短大卒八・六%、高卒八・八%、中卒(中務、技術系を問わず(一〇・五%と女子では完全に低学歴層程上昇率が高い。

(ハ) 次に規模別に見た場合には、確かな傾向は見られないと云つて良い。ただ云える事は、E規模(九九人以下)の小企業では、これ迄の初任給額が低かつた為か最も高い上昇率を示している。ただし大卒女子の事務系と高卒男子の事務系、中卒男子の場合やや異つた傾向を示している。

(五) 業種別に見た最高・最低・平均初任給額等の概況

(別表参照されたい。その他は本調査資料を直接参照されたい。)

(イ) 大卒男子事務系・技術系共に平均初任給額の最高の業種は、「繊維・パルプ・紙」であり、又平均初任給額の最低の業種は、事務系では「貿易・商事・サービス」技術系では「陸運・海運・空運」である。最高額の特に高い業種は事務技術系共に「機械及び機器メーカー」(一二八、五三八円)で最高最低間の較差の最も大きいものは、やはり「機械及び機器メーカー」である。大卒女子では事務系技術系共に「不動産・倉庫・通信」が平均初任給額が最高である。(事務系二〇、一八〇円、技術系二二、〇二一円)又平均初任給額の最低は、事務系では「鉱業・建設・ガス・電気」(一五、三六七円)、技術系では「貿易・商事・サービス」(一六、〇八三円)である。最高・最低間の較差の著しい業種は、「繊維・パルプ・紙」が事務系、技術系共に挙げられる。

(ロ) 短大卒男子では、事務系・技術系ともに「不動産・倉庫・通信」が平均初任給額の最高である。又平均初任給額の最低の業種は、事務系では、「鉄鋼・金属・非鉄金属」、技術系では陸運・海運・空運」である。業種として最高額の著しい業種は事務・技術系共に「機械及び機器メーカー」(二五、〇六一円)であり、較差の大きい業種は、やはり両系統共に、「機械及び機器メーカー」が挙げられる。

短大卒女子の場合に、平均初任給額の第一位は「金融・保険・証券」(一五、〇八五円)であり、技術系では「水産・食品」(一七、三八八円)である。又その最低位の業種は、事務系では「不動産・倉庫・通信」(一三、五〇〇円)、技術系では「陸運・海運・空運」(一六、〇八三円)、技術系では「鉱業・建設・ガス・電気」(事務系一一、三八七円、技術系一一、七〇〇円)である。最高初任給額の特に著しい業種は、事務系では「化学・石油・石炭製品等」(一八、三二〇円)、技術系では「繊維・パルプ・紙」(一六、五二〇円)である。又最高・最低間の較差の最も大きい業種は業種は、事務系・技術系共に「化学・石油・石炭製品等」である。

(ニ) 最後に中卒の場合は、男女共平均

初任給額の最高は、「陸運・海運・空運」である（女子一一、三六八円）最低の平均初任給額は、男子では「鉱業・建設・ガス・電気」、女子では「鉄鋼・金属・非鉄金属」（九、三九六円）である。最高初任給額の特に高い業種は、男子は「鉄鋼・金属・非鉄金属」（一五、〇〇〇円）であり、女子では「化学・石油・石炭製品等」（一四、〇四〇円）であるが、最高・最低間の較差の著しい業種は、男子では「鉄鋼・金属・非鉄金属」であり、女子では「鉱業・建設・ガス・電気」である。

（六）規模別に見た各学歴平均初任給額の概観

企業の従業員数による規模別に見た平均初任給額は、附表に示す指数の様に、大きく言って、一、〇〇〇人以上の大企業から九九人以下の小規模に至るまで、若干の相違はあつても、各学歴共に殆ど較差は見られないと云う事が出来る。昭和三八年の生産年令増加人口は総体として一七九万人であり、ピークに達したと見込まれていたが、景気調整下とは云いながら求人数は中学卒では、前年の見込よりも四%の増をみせ、又高校卒でも前年の求人倍率が一・九であつたのに比べ二・二と増加し、かなりの求人難であつて、このため初任給に関する限りは、所謂世間水準にはずれたものでは、良質の労働力は得られない事を物語つている。

（七）男女間の初任給較差

男女間の初任給較差を設けている企業は次の如くである。

（同一学歴で男女共採用している企業数を分母とし、男女間較差を設けている企業数を分子として率を算出した）学歴別に率の高いものから挙げると高卒事務系（七〇・〇%の企業が較差を設けている。以下同じ）大卒技術系（六五・六%）短大卒技術系（六一・〇%）高卒技術系（五七・九%）大卒事務系（五七・七%）短大卒事務系（五七・一%）中卒（二九・四）。

較差額の実態は、大卒では事系で最高九、五〇〇円もの較差をつける所のある事は注目され、平均三、三六九円、最低五〇〇円である。大卒技術系では最高七、三〇〇円、平均二、二八七円、最低五〇〇円の差がつけられてる。短大では、事務系で最高五、七九二円、平均二、三九六円、最低五〇〇円、同技術系では、最高三、〇〇〇円平均一、五九六円、最低五〇〇円の較差であり、高卒では、事務系では、最高四、七二一円、平均九〇二円、最低二〇円、技術系では最高三、〇〇〇円、平均七八七円、最低二七〇円で較差を設ける率が高い割に、額自体は低く一、〇〇〇円前後である。なお中卒では、最高四、〇〇〇円、平均九八五円、最低一八〇円の較差がつけられている。

（附表）A（一、〇〇〇人以上）を一〇〇とした場合の各規模別較差を示す指数
（各規模とも、右列を事務系、左列を技術系とする。）

学歴＼性別		男子		女子		男子		女子		男子		女子	
規模別		大学				短大				高校			
A（一、〇〇〇人以上）	事	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇
	技	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇
B（五〇〇～九九九人）	事	九一・六	九二・八	九〇・九	九〇・〇	九五・八	九六・九	九三・二	九四・〇	九三・七	九三・六	九四・〇	九三・三
	技	九二・七	九二・三	八九・二	八九・五	九五・四	九六・〇	一〇〇・四	一〇〇・二	九六・五	九六・七	九三・二	九三・一
C（三〇〇～四九九人）	事	九二・七	九二・三	八九・二	八九・五	九五・四	九五・八	九六・〇	一〇〇・二	九四・六	九四・〇	九三・二	九二・四
	技	九二・七	九二・三	八九・二	八九・五	九五・四	九五・八	九六・〇	一〇〇・二	九四・六	九四・〇	九三・二	九二・四
D（一〇〇～二九九人）	事	九二・四	九二・〇	八九・二	八九・四	九五・四	九五・八	九六・〇	一〇〇・二	九四・四	九四・〇	九三・二	九二・一
	技	九二・四	九二・〇	八九・二	八九・四	九五・四	九五・八	九六・〇	一〇〇・二	九四・四	九四・〇	九三・二	九二・一
E（九九人以下）	事	九二・三	九二・〇	八九・二	八八・五	九五・二	九五・七	九六・六	一〇四・五				
	技	九二・三	九二・〇	八九・二	八八・五	九五・二	九五・七	九六・六	一〇四・五				

（八）事務系、技術系間の較差

事務系と技術系との間に初任給の較差を設けているものを高いものから順にあげると次の通りである。

短大卒女子（三六・六%の企業が較差を設けている。以下同じ）、大卒男子（三六・五%）、大卒女子（三六・二%）、短大卒男子（三三・三%）、高卒男子（二七・一%）、高卒女子（二二・八%）。較差額の実態は、各学歴とも大略同じ程度である。即ち大卒男子で最高三、〇〇〇円、平均一、一七円、最低一〇〇円、同女子で最高二、〇〇〇円、平均一、四五一円、最低三〇円、短大卒男子で、最高二、五〇〇円、平均一、〇六二円、最低五〇〇円、同女子で最高二、五〇〇円、平均一、六八〇円、最低八〇〇円、又高卒男子で最高三、〇〇〇円、平均一、〇一九円、最低一〇〇円、更に同女子で最高三、〇〇〇円、平均一、〇二七円、最低五〇円の如き較差がつけられている。



☆☆☆

来春の新制中卒の就職は

需要状況と将来の見通し

全国各地域 求人倍率を同一に

現状は特定地域に集中

来春三月中学校卒業者の求人、求職の見通しはどうなつているか、経済成長に伴う労働力需要は急激に増加しているが、新制中学校卒業者は進学を希望する者がふえていることにも起因して求人、求職のアンバランスが年々激化していく傾向にある。また求人の八〇%は大都市とその周辺に集中、そのため県外への依存度が高くなつており、全国どの地域においても求人培率を同一にすることの計画的作業が目下の急務になつている。

求人どの職種も増加

昭和三十九年三月を対象とする求人は総計で百四十一万七千人で、前年の百十四万二千人に比べ二十万五千人（二四・一%）の増加となつている。

これはいうまでもなく、めざましい経済成長の結果に基づく労働力需要の増加と考えられるが、これを主要職種別に前年と対比すると第一表のとおりである。

前年に比べほとんどの職種群について増加が見られる。特に著増を示している販売の職種群が注目される。前者は紡績工、職種群としては、繊維及び書記、織布工、織機調整工、各種ミシン縫製工等が内容に含まれる主な職種でその中の約八〇%は女子対象求人であるが後者については、事務員、事務所給仕、販売店員、家庭女中等で性別ではほぼ折半している。

主要職種の労働力需要（対前年比） （第1表）

項目	総計	専門的自由管理的	書記販売	繊維	金属加工	電気機器	その他の製造業	各業種の非製造職
昭. 39. 3	1,417 (100)	32 (2)	154 (11)	427 (30)	305 (22)	98 (7)	284 (20)	116 (8)
昭. 39. 3	1,142 (100)	96 (9)	47 (4)	295 (26)	268 (24)	94 (8)	248 (22)	75 (7)
増 △減	275	△ 63	107	132	37	4	36	41

（備考）位千人、カツコ内は構成比

計画的作業で都道府県別の不均衡を是正

文部省統計速報（昭和三十八年六月現在）による昭和三十九年三月新規中学卒業見込者は、二百四十四万五千人でうち求職見込者は四十三万六千人をかぞえ、一七・八%を占めているが、前年同期の求職見込者五十一万一千人に比較すると七万五千人（一四・七%）と目立つて減少している。

求人状況とは逆に大部分の職種群について減少しているが、これは新規中学校卒業者のうちの進学希望者の増加に起因するものと思われる。

前年より増加した書記・販売（販売店員・家庭女中等）の職種については、求人の著増に併行したものと考えられ、非専門、管理の職種群で、これに含まれる主な職種は看護婦見習い、製図工等である。

次に、求人の内容を地区別に、県内・県外別に分類してみた。ここで県内・県外とは、自県内（又は自県外）より採用しようとすることをいうのである。

全国求人総数のうち、関東地区（三〇・三%）、東海地区（二七・六%）、近畿地区（二二・八%）とその八〇%強は大都市並びにその周辺に螺集しており従つてその充足については県外への依存度の極めて高率であることが一見してわかる。

地域別求人・求職の比較 （第2表）

	全国	北海道	東北	関東	北陸	東海	近畿	中国	四国	九州
求人	1,417	27	35	429	99	391	323	57	25	31
求職	436	20	51	86	42	53	56	29	26	73
求人倍率	3.2倍	1.4倍	0.7倍	5.0倍	5.0倍	7.3倍	5.7倍	1.9倍	0.9倍	0.4倍

（単位千人）

需給の見込み

求人が大都市及びその周辺に偏在し、求職とのアンバランスはますます激化していく傾向にあるが、地域別に両者の対比したのが第二表である。

即ち東海地区における需給の不均衡は求職に対し求人は七・三倍となり、一方九州地区については、求人は〇・四倍で反対に求職が、求人を上回る逆現象を呈している。

従つて求人過剰地区においては、東北、四国、九州等の求職過地区より人を求めようとするわけであり、この傾向は地域間の不均衡がはげしくなればなるほ

私のやってみたいこと



杉本　勝彦

外人が旅行して一番困るのは言葉だろう。

そこで彼は奈良へ着くとすぐ駅前の電話ボックスに入る。この箱の中には電話は無く各国名が書いたカードが取り付けられていて彼は自国名が書いた処のボタンを押すと母国語で奈良について概要の説明を聞くことが出来る。予備知識をもった彼がタクシーに乗る。完全に防音装置が施され自動的に一定の温度が保たれていて車内には少なくとも五ケ国ぐらいのテープが用意されている。彼は自分が聞こうとする国名にスイッチを入れると次々と説明してくれるばかりでなく軽い音楽も流れてくる。彼が途中の神社や仏閣に参拝しようとする時は運転手が小さなテープコーダーを貸してくれる。イヤホンを耳につけることとスイッチを入れることさえ嫌がらなかったら途中の種々なものについて克明に話が聞けることになる。そして古都奈良の良さを充分味わい楽しかった奈良旅行の想い出を一生胸に残すことであろう。

来年のオリンピックまでにはぜひやってみたい私の計画である。

奈良近鉄タクシー㈱代表取締役

ど強まってくるのである。

自県内から採用しようとする求人は二・五倍で全国平均を下回っているにもかかわらず、他県から採用しようとする求人は四・六倍で自県内の求人の約二倍となっている。

この表からわかることは、職種間においてもかなりの差があつて、男子でいえば繊維（繊機調整工、洋服仕立工等）が七・八倍で最高であり、最低は非製造・各種の職業（大工、配管工、クリーニング工場）で二・三倍となつている。

また女子については、製造業（紙製品製造工、製本工、染色工等）が最高で五・四倍、最低は書記的販売的職業（事務員・事務所給仕、販売店員、家庭女中等）で一・八倍である。

このような状況をそのままにして求人を無計画に供出地に対して連絡するとすれば、地域間の需給にますます格差を生じ、求人は特定の地域に集中し、競合して非常に混乱を招くことは必至である。

需給の調整

このために全国の需給調整は必要にして欠くことのできない要務となつているわけであるが、それをいかにして調整するかという問に対して全国いずれの地域においても求人倍率を同一にするということである。

具体的には求人の不足している地域に対して、過剰求人地域から計画的に求人を連絡することである。

従つて需給調整計画は職種群ごとに都道府県間で連絡すべき求人目標数を設定する。

例えば、ある職種について青森県から、東京都への就職希望見込数が一〇〇でその職種に関する全国平均の求人倍率が七倍であるとすれば、七〇〇求人を東京都から青森県へ連絡することになり、青森県ではこの連絡求人を管内の各公共職業安定所の求人見込数に応じて配分するわけである。

このような計画的作業によりいわゆる都道府県別の需給の不均衡は是正され、求人倍率は全国的にコンスタントなものとなるわけである。

今後の見通し

今後これら新規中学卒業者の中の就職希望者はどのように推移するかということも見逃すことのできない重要なものであり、第三表が先細りの傾向を如実に示している。

即ち第三表に見られるとおり、就職希望者は逐年減少の一途をたどり、昭和四十五年に至つては昭和三十九年の四八％と半減している。

従つて今後は、中学校卒業者による労務充足はますます容易でなくなり、高校、大学卒業者ないしは、一般労働者による労務充足計画と真剣に取り組むべき時期がきている。このためには職場間における労務配置の再検討のほか、設備の合理化、機械化等も重要な課題であると考えられる。

新規中卒就職希望者の推移　（第3表）

区分	卒業者数	新規労働可能人口	就職希望者数	備考
昭和 39	2,435(100)	983(100)	832(100)	単位千人。（ ）内は昭和39年を100とした指数 ▽新規労働可能人口＝新規学校卒業者－進学者▽就職希望者数＝新規労働可能人口×就職希望率
〃 40	2,364 (97)	913 (93)	777 (93)	
〃 41	2,135 (88)	783 (80)	668 (81)	
〃 42	1,947 (80)	676 (69)	578 (70)	
〃 43	1,846 (76)	604 (62)	519 (62)	
〃 44	1,740 (72)	531 (54)	457 (55)	
〃 45	1,652 (68)	463 (47)	401 (48)	

税務相談

問　会社の建物は減価償却の対象になつていますが建物の周囲の溝や、工場と事務所間の補装や、土地の地上げに投入した額等の、税務会計上の処理はどうすればよろしいか。

答　建物周囲の下水溝は減価償却の対象になります。耐用年数はコンクリート造りで十五年向工場と事務所間のアスファルト補装は十年償却になつています。地上げに投入した費用は土地勘定の借方に記入して帳簿価格を引上げるべきです。土地の償却は特別以外原則として認められません。

問　靴下の製造をしていますが、返品処理の勘定記入と損金算入はどうすればよろしいか。

答　流行品の製造には可成りの返品が予想されます。そういう業種では、返品調整という勘定を設けて損金に算入する事を認めています。例えば次の様に仕訳して

（返品調整引当金）××（返品調整）××

返品調整引当損勘定に記入された金額については、損金算入可能です。

問　クーポンによる販売を行つていますが、県信連から一カ月後に、六％の手数料を差引き現金で受取るが、クーポン関係の勘定科目及び手数料として支払う六％について、損金として計上してよいでしようか。

答　クーポン販売は商品券勘定と同様クーポン券勘定を設けて、売上げの時は次の様に仕訳すればよいと思う。

（クーポン券）××（売上）××現金の時

（現金　　）××
（クーポン券）××（クーポン券）××か
（手数料　　）××
（現金　　）××（クーポン券）××　ど
（売上　　）××

ちらでもよいと思いますが、税務面では手数料を損金として計上してもよいと思いますが、原則として、売上高から控除する仕方が正しいと思います。

問　三十七年八月スーパーカブ一台時価六万円で取得し、本年九月新車と交換しました。下取りとして七千円差引き五万三千円が取得した場合、下取り分減価償却額を差し引いた取得額との差額は損金として計上できますか。

答　取得価額が六万円丁度一カ年の償却額は、定率によると五三・六％なので初年度は三万二千百六〇円となります。これは損金として認められるのは勿論（60,000－7,000－32,160＝20,840）この二万八百四十円についても全額損金として認められます。

問　当店では中古自動車を三万円で購入しました。この車はまだ一カ年した経過しておりませんから、法定耐用年数から、一年を引いた耐用年数で償却すればよろしいか。

答　耐用年数の一部が経過している場合次の様に算出します。

（法定耐用年数）－（経過年数）＋（経過年数の2割）

従つて自動車の耐用年数が六年、経過年数が一カ年ですから五・二年で償却する事になります。

お知らせ

年末商品の仕入資金や、決済資金緩和のため、奈良県信用保証協会では、左記により年末特別融資保証を実施いたします。

記

一、取扱期間　自十一月一日至十二月十六日
一、申込資格　県内の中小企業者並同協同組合で同一事業を六ケ月以上継続して営むもの（遊興、娯楽を除く）
一、資金使途　事業上の運転資金。
一、保証金額　個人三〇万円以内、法人五〇万円以内。
一、保証期間　四ケ月以内。
一、保証料　日歩四厘。
一、連帯保証人及び担保　個人は二名、法人は全役員の個人資格による連帯保証とする。担保は原則として徴しない。
一、貸出金融機関銀行、相互銀行、信用金庫、信用組合、商工中金、国民金融公庫。

ご希望の方は商工会議所へおいで下さい。

当所貸会場御案内

総会に・講演会に・あらゆる会合に！
交通至便の当所会場を御利用下さい。

種類＼時間	（半日使用）9～12	（半日使用）13～17	（一日使用）9～17	（夜間使用）18～22	飲食の場合
大ホール（定員120名）	2.500	2,500	3,500	3,500	400加算
中ホール（定員60名）	1,500	1,500	2,000	2,000	300加算
小ホール（定員30名）	1,000	1,000	1,500	1,5000	200加算

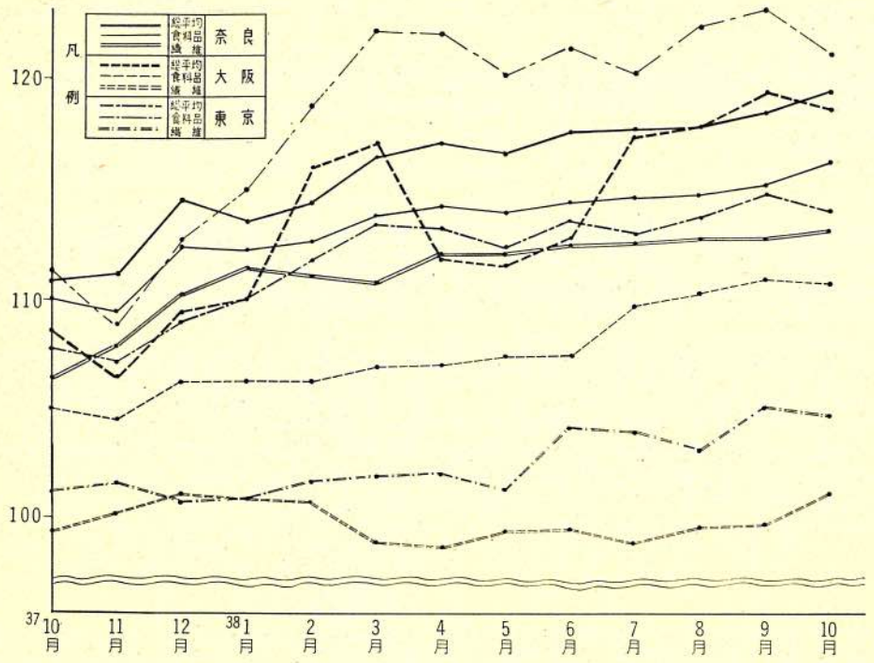
御申込は奈良商工会議所　TEL②6075～7

奈良市内小売物価動向表

（昭和38年4月）

品目別 ＼ 月別・地域別		37年度 10月	〃 11月	〃 12月	38年度 1月	〃 2月	〃 3月	〃 4月	〃 5月	〃 6月	〃 7月	〃 8月	〃 9月
総平均	奈良	110.0	109.4	112.4	112.2	112.8	113.9	114.4	114.0	114.5	114.6	114.8	115.4
	大阪	105.1	104.5	106.3	106.3	106.4	106.6	107.0	107.0	107.6	109.9	110.4	111.1
	東京	107.9	107.1	109.0	110.0	112.0	113.5	113.4	112.4	113.7	113.1	113.8	114.9
食料品	奈良	111.9	110.1	114.4	113.5	114.5	116.6	117.3	116.8	117.4	117.8	117.9	118.7
	大阪	108.5	106.5	109.6	109.9	116.2	117.2	112.0	111.7	113.0	117.6	117.9	119.6
	東京	111.3	108.8	112.8	115.0	119.0	122.2	121.9	120.2	121.5	120.4	122.4	123.3
穀類	奈良	101.5	101.5	117.1	117.1	116.4	116.4	116.4	116.5	116.5	116.5	116.5	116.5
	大阪	103.6	103.7	113.4	113.4	115.4	115.5	115.5	115.5	115.5	115.5	115.8	115.8
	東京	100.5	100.5	110.4	110.4	110.6	110.6	111.0	111.0	111.0	111.0	111.0	111.0
粉、粉製品	奈良	100.0	100.0	103.9	103.9	103.9	103.9	103.9	103.9	103.9	106.5	106.5	108.6
	大阪	109.6	109.6	109.6	109.6	109.7	109.7	109.7	109.7	109.7	110.8	111.5	112.6
	東京	106.4	106.4	106.4	106.4	106.4	106.4	106.4	106.4	106.4	106.4	106.5	106.6
野菜、果実	奈良	146.0	123.1	126.1	129.8	141.0	159.5	162.4	146.4	152.9	154.4	151.7	167.8
	大阪	172.1	143.7	147.8	138.0	132.1	155.9	154.9	148.3	160.5	185.2	170.6	199.4
	東京	159.9	125.8	142.4	149.7	188.0	218.1	205.0	186.7	205.6	192.5	207.2	205.2
鮮魚	奈良	140.5	136.3	103.8	96.7	101.4	109.6	114.0	125.7	123.6	129.3	129.9	118.1
	大阪	138.2	121.3	114.7	130.3	130.8	121.3	118.2	112.4	120.7	143.9	163.1	154.4
	東京	134.8	123.0	129.7	168.4	172.4	171.6	182.8	168.1	150.2	145.3	155.4	174.9
乾物	奈良	180.4	187.5	187.5	167.3	170.2	173.2	179.2	177.6	177.6	174.4	176.6	166.5
	大阪	108.6	108.9	109.7	111.9	111.8	111.9	113.7	113.7	114.6	113.8	129.5	127.4
	東京	121.4	125.0	124.5	113.7	119.2	122.2	124.4	127.2	125.8	125.8	126.8	125.2
畜産食品	奈良	111.7	111.7	112.1	111.7	111.8	111.5	111.3	111.1	110.8	112.1	112.3	114.1
	大阪	97.6	98.7	100.7	98.5	98.4	97.7	99.3	99.1	101.4	102.3	102.5	102.0
	東京	115.1	116.4	117.2	115.6	118.2	115.5	115.8	117.7	119.5	119.0	122.0	126.1
調味料	奈良	102.7	102.7	103.6	103.6	103.6	102.7	103.8	108.2	109.6	109.4	109.6	112.4
	大阪	103.4	103.5	103.6	103.8	103.7	104.1	107.0	108.5	109.8	121.9	122.1	121.5
	東京	107.5	107.5	108.1	108.1	108.5	109.1	110.4	114.3	117.6	117.7	116.6	116.6
加工食品	奈良	124.7	124.7	124.7	124.7	123.7	124.9	123.4	123.4	124.3	124.3	129.2	113.1
	大阪	112.1	112.1	112.1	117.0	119.4	119.4	119.4	119.4	119.4	136.1	136.4	138.6
	東京	137.3	137.3	137.2	137.2	137.2	141.1	141.1	138.2	138.2	140.7	140.7	140.7
菓子	奈良	108.4	108.4	108.4	108.4	108.4	108.4	108.4	108.4	109.6	109.6	109.6	110.9
	大阪	108.2	108.2	108.2	108.2	108.2	108.2	112.9	114.4	114.4	114.6	114.6	114.6
	東京	106.1	106.1	106.1	111.4	111.4	116.4	117.0	117.0	117.0	117.0	117.0	117.0
嗜好品	奈良	97.7	97.7	97.7	97.7	97.7	97.7	97.7	97.7	97.7	97.9	97.9	98.1
	大阪	99.5	99.6	99.6	99.6	99.6	99.6	99.6	99.6	99.6	101.7	100.4	102.1
	東京	97.8	97.8	97.8	98.1	98.1	98.1	98.1	98.1	98.1	98.7	98.7	98.7
繊維品	奈良	106.5	107.9	110.2	111.4	111.3	110.9	112.2	112.3	112.7	112.8	112.7	112.9
	大阪	99.4	100.1	101.2	100.9	100.9	98.9	98.8	99.5	99.5	98.9	99.7	99.7
	東京	101.2	101.4	101.0	100.9	101.7	101.9	102.1	101.3	104.2	104.0	103.2	105.1
建材家具	奈良	111.4	111.4	113.0	114.2	114.3	114.0	114.8	114.7	116.7	116.2	115.0	116.4
	大阪	115.4	115.4	115.7	115.7	115.8	116.2	116.9	117.0	117.1	118.7	118.5	118.5
	東京	115.1	116.1	115.7	116.0	116.1	116.8	116.8	116.7	116.4	116.0	116.1	119.0
燃料	奈良	116.1	116.1	111.2	113.0	121.9	121.9	116.9	116.9	116.3	116.3	116.3	120.5
	大阪	114.5	116.2	116.9	118.1	118.1	118.1	117.9	115.9	116.0	115.3	120.1	120.1
	東京	110.3	112.3	115.5	118.5	117.9	117.9	114.6	113.1	112.9	112.2	111.4	112.9
機械器具	奈良	96.9	96.9	96.9	96.9	94.8	94.8	94.8	94.8	94.0	94.0	94.0	94.1
	大阪	95.1	95.0	95.0	95.0	95.0	95.0	94.9	94.7	94.7	94.7	94.8	94.8
	東京	94.4	94.4	94.2	93.9	93.9	93.7	93.7	93.5	93.2	93.2	92.7	92.3
雑品	奈良	109.9	111.5	112.0	112.1	112.6	112.7	112.9	113.0	113.6	112.8	113.7	113.1
	大阪	100.7	101.5	102.5	101.9	102.1	102.1	102.3	102.1	102.6	103.6	104.0	103.7
	東京	109.9	111.3	112.2	111.6	111.8	110.9	111.7	111.6	112.3	112.3	112.8	112.9

（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いて毎月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。又都市別にクラブ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。



最近一年間の奈良と二大都市との小売物価変動

37/8月～38/8月

	総平均			食料品			繊維		
	37	38	前年比	37	38	前年比	37	38	前年比
全国平均	106.3	112.2	＋ 5.6	109.1	118.6	＋ 8.7	100.2	102.7	＋ 2.7
奈良	107.2	114.8	＋ 7.1	108.9	117.9	＋ 8.3	100.2	112.7	＋ 12.5
大阪	104.9	110.4	＋ 5.2	108.9	117.9	＋ 8.3	98.2	99.7	＋ 1.5
東京	107.7	113.8	＋ 5.7	112.2	122.4	＋ 9.1	98.3	103.2	＋ 5.0

建材家具			燃料			キカイ			雑品		
37	38	前年比	37	38	前年比	37	38	前年比	37	38	前年比
115.2	118.3	＋ 2.7	110.1	113.8	＋ 3.4	96.5	95.9	－ 0.6	106.1	109.7	＋ 3.4
111.1	115.0	＋ 3.5	114.3	116.3	＋ 1.7	96.9	94.0	－ 3.0	108.9	113.7	＋ 4.4
115.2	118.5	＋ 2.9	114.5	120.1	＋ 4.9	95.3	94.8	－ 0.5	100.2	104.0	＋ 3.8
115.0	116.1	＋ 1.0	107.2	111.4	＋ 3.4	95.4	92.7	－ 2.8	109.8	112.8	＋ 2.7

（概況）

図表のごとく最近の小売物価には急激な上昇が見られます。当奈良市内に於いても過去一カ年間のうちに小売物価指数にして7.1%と上昇し全国平均で5.6%東京で5.7%、大阪で5.2%の上昇を示し本県上昇率は最も大きい。その原因についてみると食料品8.3%建材家具3.5%燃料1.7%機械3.0%雑品4.4%の上昇は二大都市との差は出ていないが繊維での12.5%の上昇が大きく、都市との相違点が出て来ていることが分かります。この繊維の上昇の原因については調査品目が二大都市ではどんどん新しい繊維製品の進出や、季節のうつり変りで価格が変動するが、当市に於いては流行品又は季節の変化にはたいした変動は見せず一度高値が付けば、そのまま継続される傾向にあります。がしかし今後は大企業親会社、メーカーの進出や流通革命等により大阪との結び付きがより一層密接になつて来ている現状では繊維品の小売価格はいくらか変貌すると思われます。（比較指数は37年8月と38年8月の小売物価指数を取る）

従業員講座

お客様に対する言葉つかい

受付、お取次

いらつしやいませ
どちらさまでございますか？
（失礼ですがどちら様で……）
どういう御用件でございましようか？
（失礼ですがどういう……）
どちらへ御用でございましようか？
恐れ入りますが、これに御名前と御用件をお書き下さいませ。
（面会票など）
少々お待ち下さいませ。
少々お待ち下さいませ、見てまいります。（尋ねて参ります）
しばらくあちらで（こちらで）お待ち下さいませ。
（椅子をすすめる）

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。
私では確実なことはわかりかねますから係の者がお目にかかります。

苦情を承る場合

左様でございますか。
ど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。
御注意いたゞ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
お連様……同伴者
皆　様……相手方に対し他の客を云う時
御本人様……代理者に対して本人を云う時
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……佐藤でございます。
山田さん外出中です……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……わかりかねますが。
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。

私のやつて見たいこと



松岡太郎

幾春秋、奈良に杖をひく旅人の数はふえたれど、何時も変らないのは土産物である。ただ木製品は樹脂に、紙製品は硝子にと変化したものの大仏餅といふ焼印でしかない。奈良ならでは得難い古都の旅情をしのばせる親しまれる新土産品の創作これが私の小さな念願である。

新観光土産品審査会を開催

当所並県観光土産品連盟主催の下に、奈良県、奈良市の後援を得て、九月十日当商工会議所第六回の新観光土産品審査会を開催し、県、市観光課長外各界十五氏の審査員を煩わし、出品二十数点を審査の結果左記の通り授賞が決定した。

三十八年度新観光土産品審査会入賞推せん合格品名簿

(1) 入賞

奈良県知事賞
古代瓦（まんじう）　奈良市押上町三九番地　三和製菓株式会社

奈良市長賞
東大寺八角灯籠奏楽天人の額　奈良市西笹鉾町二九番地　虎谷工房

奈良市観光協会長賞
版画絵はがき　奈良市秋篠町梅ケ丘三七五番地　小野佳二

奈良商工会議所会頭賞
奈良の香（せんべい）　奈良市下御門二九番地　鶴屋徳満

(2) 推せん合格品

工芸の部
趣味の焼杉竜　吉野郡下市町　KK中清木材工芸部
仏像ペンダント　奈良市北風呂町　白井鹿庵
仏像の額　同右　同右
版画絵はがき　奈良市秋篠町梅ケ丘　小野佳二
東大寺八角灯籠奏楽天人の額　奈良市西笹鉾町二九　虎谷工房

菓子、食品の部
菓子・食品の部
天平の瓦（せんべい）　奈良市北向町　井上久栄堂
白鹿（最中）　奈良市下御門町　鶴屋徳満
奈良の香（せんべい）　同右　同右
古代瓦（まんじう）　奈良市押上町　三和製菓KK
大仏殿古代瓦（まんじう）　同右　同右

人の使

固定観念

米国のある学者が百名の大学生に八十四の性格特性を書いてある一枚の表をみせ、イギリス人、ドイツ人、日本人等十の民族に最も特有な性質と各人の考えるものを三つづつあげさせたところドイツ人（科学的、勤勉、鈍感）イギリス人（運動家、聡明、感情的）日本人（聡明、勤勉、進歩的）ユダヤ人（欲ばり、勤勉、ぬけ目がない）中国人（迷信深い、ずるい、保守的）ニグロ（迷信深い、怠だ、いきあたりばつたり）アメリカ人（勤勉、聡明、物質主義）イタリア人（芸術的、衝動的、感情的）トルコ人（残忍、非常に宗教的、不誠実）アイルランド人（けんか好き、短気、機知にむ）といつた結果になつたそうであり、さらにこの調査でわかつたことは学生達がこれらの民族と接触した経験が全くない場合でもその答の一致度がたいへん高かつたということである。

これはなにを意味するかというとアメリカ人の間にこれらの民族に対する一つの固定観念ができているということを示している。

こうした実験はこのほかにいろいろあるが、それらをみていえることは、それぞれの社会では、その社会の中の人々の間に一つの判断のわくというものがだんだんと生じ、それが固定したもので、一度これが固定してしまうと今度は変わりにくいものであるということがみられたということである。

こうしてできた固定した判断のわくというか、固定観念は偏見といわれるものでわれわれのまわりにはきわめて多く存在の代表的なものといつてよいであろう。

なぜこうしたことをとりあげたかというと、一つは人の上にたつ人たちは、こうした偏見にとらわれて正しい判断をゆがめるようなことがないようにしてもらいたいためだが、もう一つは、職場や企業内の人々の間にこのような固定観念が生じないように注意をはらつてもらいたいからである。こんな話がある。

A社では最近従業員教育の重要性を感じて、教育係を教育課に格上げし、各職場の中堅どころを数人引きぬいてきて教育強化の体制をととのえた。ところが、教育課に配置変えさせられた者達は誰もが不満ばかりいつていて仕事に熱意をもたず部長や課長は仕事を軌道にのせるのに非常に苦労したというのである。

なぜこんなことになつたかというと、この会社では労務部とくに教育とか厚生関係の仕事は出世コースからはずされた者がいくところというようなおかしな固定観念が職員の間にできていたためだつたのである。

これはほんの一例にすぎず、こうした偏見による害は枚挙にいとまないゆえ、くれぐれも気をつけてもらいたいのである。

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

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 ⑤②二九九六・〇二七三番
一四二八番（夜間）

経営改善のパトロール

★小規模事業の皆さん

商工会議所では市内の小規模事業者の経営および技術の改善のお役にたつため、無料で皆さん方のご相談に応ずることになりました。

皆さん方より受けるご相談事項に対しては、相談の機密を十分お守りいたしますから、何卒ご安心の上、お気軽にご利用下さい。

★経営指導員とは

通産大臣より資格認定を受けた実務指導者で、何れも奈良商工会議所職員ですから、きっと皆さん方のご満足をいたゞけるものと思います。

★経営指導員の取扱う仕事

相　談……生産、販売、労務、税務、金融など商工業一般

診　断……お店や工場の経営状況を実地に診断し、今後の経営改善の指針をお教えします。

その他……小規模事業の皆さん方に必要な法律や市できめられた種々の手続きなどについてもご説明いたします。

★ご相談はすべて無料、お気軽に電話を……TEL ② 6075～7

企業は人なり　人は訓練から

—— カラーオートスライドによる従業員訓練 ——

これはスライドを録音テープに同調させ、自動的に上映するもので、視聴覚教育の効果を 100%活用した従業員訓練方法です。

しかもあなたの商店・工場や組合にまで担当職員が直接出向いて行なうため、

1．従業員全体を対象とした基礎訓練に、 2．なかなか職場を離れることのできない幹部従業員訓練にご利用いただき好評を得ております。

実施方法・1．担当職員説明　2．スライド上映……1時間程度（スライド2～3本上映）3．スライド内容を中心とした質疑応答、或は従業員による研究討論といつた順序で行なわれますが、幹部従業員訓練などの際はスライドによるケーススタディ（事例研究）の実施なども効果的です。

申込方法・所定の申込用紙（視聴覚セミナーサービスカード）に必要事項を記載の上、企業概要を説明する資料（特に従業員関係を詳しく）を添え本商工会議所視聴覚セミナー係あてお申込み下さい。

※申込みが多い場合は、日時等変更させていただくこともありますからご承知おき下さい。

※土曜の午後と日曜、祭日及び夜間は実施しておりません。

○商店経営シリーズ

1．明日はどうなる？。
2．あなたの仕事に誇りを持とう。
3．売れているのになぜ儲からぬ。
4．軌道にのつた繁盛。
5．新しい店構。
6．強力店と競争するには。
7．ミツバチ戦術。
8．店員は何を求めているか。
9．ちよいと東京の人。
10．上手な販売、下手な販売。
11．店員に変る動きもの。
12．乱売店も怖くない。
13．接客第一歩。
14．あなたの店ではやつていますか？。
15．サービスとは。
16．商品の顔、札の顔。
17．お客を街に。
18．売掛金回収の秘訣。
19．よく売れる陳列。
20．売れる客層のつかみかた。
21．新入の育て方。
22．販売効率をあげるには。
23．上手な資金運用。

○商業スライド・シリーズ

1．経営改善への道。
2．お客は常に正しい。
3．販売値段は一つしかない。
4．お客は満足をかう。
5．商店に於ける陳列と照明。（買廻品の部）
6．〃（最寄品の部）
7．新しい販売。
8．商店術活動。
9．接客サービスの向上。（上）
10．〃（下）
11．店員の傭入れと労働条件。
12．福祉施設と余暇善用。
13．包装の仕方。（基本編）
14．〃（応用編）
15．品質表示と販売促進。
16．商工会議所とは°

○工場経営シリーズ

①カギは貴方が握つている。
②楽しい職場を作るには。
③ぼやぼやしちやいられない。

○実務訓練関係

1．正しい電話の応接。
2．正しい受付と接待の仕方。
3．正しい態度。
4．積極性を伸ばすには。
5．命令の受け方、報告の仕方。
6．会議の開き方。
7．話し方の技術。
8．T.W.I.とは。
9．教え方の四段階。
10．人を協力させるには。
11．作業分析。
12．安全。
13．電話の心得。
14．停れ、見よそして訊ねよ。

提案を推進しよう

◇従業員の提案制が、広く衆知を集めて、新案のヒントを得たり、作業の改善、安全の促進、事務のムダ排除をしたり、さらには企業意識を高め、人間関係をよくするなど、かずかずの効果のある制度であることは、いまさらいうまでもない。

◇ところがこの提案制が、大企業ではずつと盛んであるのに反し、中小企業では、始めた当座だけは物珍しさで成績良好だが、だんだん人数も件数も、しりつぼみになり、ついには全く有名無実になるところが大部分のようだ。惜しいことだ。

◇肝心なことは、気軽に提案できること、提案意欲を促進すること、これに尽きる。まず、常に新鮮なPRビラを食堂、休憩室はもとより、各職場に掲示する。ときには課題を設けて提案を募る。提案は各職場に置く。全部の提案項目と氏名を毎月掲示する。審査決定はできるだけ早く。報賞金も迅速に、職場別提案件数番付や個人別提案件数累計番付も有効である。

◇要は取扱当事者の熱意如何だ。提案制を大いに活用してもらいたい。

能率よく正確に

ビジネスの合理化管理に……



◎ イトーキ 金庫・書庫・ロツカー・キヤビネツト

◎ネ コ ス 鋼鉄製机・椅子・家具

◎和英文タイプライター 日本タイプ・国産ブラザー
レミントン・アドラー

県下代理店
大蔵省印刷局指定
政府刊行物奈良サービス・ステーション
奈良県官報販売所

信用と伝統を誇る **奈良明新社**

本 店 奈良市橋本町36番地TEL②2246・4577～8・6236～7
大阪店 大阪市天王寺区上本町7の8 TEL(771)4501・4996

●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

Super

uni
1ダース ¥600
6H—6B

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 長沢恒二
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 西崎誠
電話奈良② 自五二〇一番 至五二〇七番

旅のことなら
日通観光
奈良市油阪町拾四

御用命は是非
通
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 至四七六五（代表）

正確・迅速・低廉・おにもつは
黄色い車の自動車便

奈良県に本店のある

皆様の銀行

株式会社

三榮相互銀行

取締役社長 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