商工だより
No.36



繁栄をみんなで築く商工会議所

奈良商工会議所

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 下市町、高田市、桜井市
天理市、五条市、大阪市
上市町、西大寺町


（秋篠寺・技芸天）

お一人でも乗れる　大和めぐり　定期観光バス

魅力の新コース(2つ)誕生

■平城・浄瑠璃寺めぐり
4時間30分／大人1,010円（拝観料とも）

■飛鳥・山の辺めぐり
6時間30分／大人1,155円（拝観料とも）

他に数コース、国鉄、近鉄奈良駅前から
毎日発車

●お問合せ　TEL 奈良 22—5263

奈良交通

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・純毛・化(合)繊・麻蚊帳その他の製織並に染色整理加工
A、製織(綿・スフ・純毛・化(合)繊・麻蚊帳地・服地・芯地・モスリン・その他)
B、染色(綿・スフ・純毛・化(合)繊・麻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1号)

本社	奈良市油阪町105	電話奈良㉝4980・5751・5753・5754
本社工場		
西大寺工場	奈良市西大寺町160	電話奈良㉝5755・5756
京都商事部	京都市中京区蛸薬師通東洞院東入る	電話京都(211)3537・353
同上寝具部	京都市下京区富小路通5条下る.	電話京都(351)3187・321
大阪営業所	大阪市東区淡路町2丁目野口ビル	電話大阪(203)5908

奈良近鉄タクシー株式会社

企業診断ドック開設

あなたも経営の健全化へ

●本ドックのネライ

企業を詳細に亘って診断することによって、あなたの企業の経営上の欠陥はどこにあるかを徹底的に堀り下げ究明し、改善策を明示すると共に今後あるべき姿について勧告します。貴社のご繁栄のためにこのドックを一日も早くご利用されますことをおすすめ申し上げます。

〈特典〉

。一流経営コンサルタントを診断員に委嘱して専門家による迅速な診断と治療を行います。
。アフターケアーの徹底に重点を置きます。
。本所では受診後のアフターケアーの徹底と受診企業の相互研讃のため、セミナー、経営研究会、診断員との懇談会等を開催し積極的に事後指導に当る予定であります。
。診断員は奈良商工会議所の機構の一員であることを自覚し、本所の名誉と責任において行動し、診断上知り得た機秘は充分に保持致します。

奈良次事務所

奈良市東向中町八番地(前田ビル)
電話(代)㉓四六四一～二

運へ

町一四

運運株式会社奈良支店
長 金 島 一 郎
話奈良㉓ 自一二一六一 至一二一六八(代表)

運送、倉庫事業、国際輸送、
、観光業務、引越荷造

近畿電氣工事株式會社

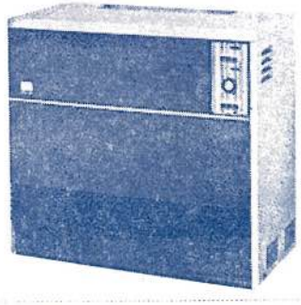
Kinki Electrical Construction Company, Incorporated.

社　長　大　森　久　司
奈良支店長　岸　井　英　夫

蓄熱ルームヒーター

安全です　便利です　衛生的です　経済的です

蓄熱式電気暖房器



2kW型と3kW型があります

2kW型……4.5～6畳用
3kW型……6～8畳用

あらゆる場所で好評です！

ご家庭はもとより、事務所、医院、旅館、飲食店、理髪店、美容院などで、清潔で安全な暖房としてご利用願っています。
手間のいらないこと、経済的なこと、調度品としての優美なデザインが、大きな魅力です。

深夜電力（特別料金）を利用するので
電気代が非常に安上がりです。

みなさまの 関西電力

奈良近鉄タクシー株式会社

本社 奈良㉓1181 大代表

取締役社長 杉本勝彦

＜事業場一覧＞

奈良	奈良㉕5501代	学園前	奈良㊺0091代	高田	高田②5921代
西御門	〃 ㉕5271	登美が丘	〃 ㊺0781	桜井	桜井②6288代②2070
油阪	〃 ㉕5268	富雄	〃 ㊺0096・㊺0981	榛原	榛原⑤0551代
紀寺	〃 ㉓1185	生駒	生駒③2067・4321	大宇陀	大宇陀③0018・③0049
大安寺	〃 ㉘8680	生駒台	生駒③2965	五条	五条3297代
法華寺	〃 ㉚0966	九条	郡山②7246	下市	下市3705代
尼ヶ辻	〃 ㉝6461	天理	天理②1453・②0082 ②2141・②4311	上市	吉野2961代
西大寺	〃 ㊺0987代	八木	橿原②1032・②1033 ②2141・②4311	吉野山	〃 3021
あやめ池	〃 ㊺0095	壺阪	高取2043	柏木	柏木 33

会計・記帳監査
税務申告・相談指導
会社設立

奈良商工会議所嘱託

公認会計士
税理士

中島良次事務所

事務所 奈良市東向中町八番地(前田ビル)

電話(代)㉓四六四一～二

引越、荷造輸送の御用命は

親切丁寧な 日本通運へ

奈良市油阪町一四

日本通運株式会社奈良支店

支店長 金島二一郎

電話奈良㉓自一一二六一 至一一二六八(代表)

事業種目

鉄道貨物、トラック輸送、倉庫事業、国際輸送、航空、海運、港湾運送、観光業務、引越荷造

〈資格と種類〉

。奈良に在住する商工業者

。Aコース 一日

Bコース 二日以上(希望による)

〈診断項目〉

。経営(企業組織、事務管理、経営指針、適性規模)

。生産(生産計画、設備配置、品質、運搬、作業管理、検査、歩どまり向上)

。販売・購買(資材管理、販売計画、外注計画、販売方法、市場調査、販売員教育、広告宣伝、売り掛け金の回収、店舗設計)

。財務・管理(コストダウン、帳簿組織、計数管理、予算統制、税務)

。労務(賃金制度、教育訓練、労働条件、人間関係)

以上の項目のうち診断をうける部門を当所へ申し込んでいただきます。

〈受診料〉

。奈良市内一日七千円(当所補助二千円及び交通費程度、企業負担五千円)

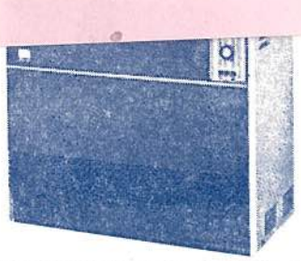
〈申込方法〉

申込書に記入の上、診断料を添えて左記へお申込み下さい。

奈良市東向中町6番地
奈良商工会議所
(TEL㉓6075)

尚、申込書は別に御案内申上げます。

※診断を受けた企業に対しては、診断員が問題点や改善策を示した診断書をつくり郵送致します。



2kW型と3kW型があります

2kW型……4.5～6畳用
3kW型…… 6～8畳用

ご家庭はもとより、事務所、医院、旅館、飲食店、理髪店、美容院などで、清潔で安全な暖房としてご利用願っています。
手間のいらないこと、経済的なこと、調度品としての優美なデザインが、大きな魅力です。

深夜電力(特別料金)を利用するので電気代が非常に安上がりです。

みなさまの 関西電力

神無月

十月は「かんなづき」という。八百万の神々が、神様のふるさと出雲へお里帰りをなさるのでお社はお留守になるというのである。出雲には神様方のお宿が出来てさぞ賑かな事であろう。神様方の中にはあまりお里が楽しくて任地への御帰還をおわすれになる方もおありとか。



—〈目　次〉—

昭和42年度事業報告及び収支決算承認……2

会議所のうごき……3

【随想】……東京芝浦電気(株)社長　土光敏夫……6

明年度中小企業政策に関する要望……7

【講演】「奉仕の心」……早川電気工業(株)社長　早川徳次……11

小規模企業の人の扱い方・育て方……17

「ふるさと」と観光……NHKアナウンサー　宮田　輝……18

こんな幹部は辞表をかけ……19

小規模小売店に関する調査結果まとまる……20

駐車場調査からみて……21

奈良給食センター御利用を……22

昭和44年度財政経済政策に関する意見……24

会員消息……26

奈良市小売物価動向……28

巡回スライド及びテープ……30

大阪セメント株式会社
大阪生コンクリート株式会社
大和生コンクリート株式会社
奈良生コンクリート株式会社
久保田鉄工株式会社
日本文化シヤッター株式会社
株式会社ノーリツ
特約店

株式会社 垣内商会

本店　奈良市油阪町一丁目
電話　奈良㉓5425～9
支店　京都市下京区西七条東石ヶ辻町32
電話　京都(371)4616

石炭・石油・薪炭・豆炭・煉炭
プロパンガス・セメント・スレート

株式会社 下出商会

取締役社長　下出久治郎

本店　奈良市北京終町62番地　奈良㉒5401～3
営業所　〃　大森給油所　〃　㉒5405～6
〃　法蓮給油所　〃　㉒7651
〃　京終給油所及倉庫　〃　㉓5404
〃　神殿ＬＰＧ充塡所　〃　㉓1527～8
大阪支店　大阪市北区梅田町47新阪神ビル7階　大阪(361)2695～6

昭和四十二年度
事業報告及び収支決算承認
＝第三十八回議員総会＝

当所第三十八回議員総会は、去る七月二十日奈良ホテルに於いて開催された。

大森会頭議長となり次の通り各議案慎重に審議された。

先ず報告事項に入り、関西電力㈱奈良支店長高村栄一議員栄転に伴い、曽原一郎議員就任。住友銀行奈良支店長長田幸雄議員栄転に伴い糸谷精己議員就任の旨報告あり一同了承、次いで給食センター・みあと寮・奈保団地の運営状況及び借入金返還の状況について河合副会頭より報告があり、何れも順調である旨報告一同了承した。

次いで協議事項に入り、42年度事業報告・42年度収支決算報告について何れも事務局より逐条説明、決算については、富森監事より、去る七月五日監事会に於いて精査の結果、何れも適正に処理されている旨報告あり、満場一致承認された。

昭和42年度収支決算書

（昭和42年４月１日～昭和43年３月31日）

（単位円）

収入の部	
1. 会費	9,010,800
2. 負担金	905,400
3. 交付金	4,802,000
4. 事業収入	721,679
5. 寄付金	—
6. 雑収入	81,192
7. 前年度繰越金	893,501
合計	16,414,572

支出の部	
1. 給与費	3,802,534
2. 旅費	431,495
3. 家屋費	122,150
4. 事務局費	652,200
5. 会議費	552,689
6. 事業費	4,067,295
7. 小規模事業費	3,434,315
8. 法定台帳作成費 管理運用費	911,004
9. 選挙費	90,556
10. 交際費	173,895
11. 公課・分担金	455,419
12. 福利厚生費	388,019
13. 退職別金積立金 会計繰入	550,000
14. 雑費	58,040
15. 次年度繰越	724,961
合計	16,414,572

第五十三回常議員会
＝昭和四十二年度事業報告及び＝
収支決算承認＝

当所第五十三回常議員会は去る七月十五日県文化会館で開催された。

河合副会頭・小山副会頭他各常議員出席され各議案慎重に審議された。

先ず報告事項については、関西電力㈱奈良支店長高村栄一議員栄転に伴い新支店長曽原一郎新支店長議員に就任。住友銀行奈良支店長長田幸雄議員栄転に伴い新支店長糸谷精己議員就任の旨報告あり一同了承、次いで国際親善店制度については、基本的には賛成の態度をもって委員会を設置して検討する事に決定。

協議事項については42年度事業報告、42年度収支決算報告について事務局より逐条説明、一同意義なく了承、本案を議員総会に上程することに決定された。

会議所のうごき

佐々木弘氏

一、出席者　約三十名
午前中は佐々木氏の工業所有権に関する説明、午後は個別により種々実物等に関し質疑応答あり盛会であった。

第二十九回計算尺技能検定試験の施行

六月十六日県立奈良工業高校及び正強高校に於いて標記検定試験を施行した。尚合格者数等は次の通りである。

級別	受験者数	合格者数	合格率
1級	一	一	一〇〇%
2級	二八	六二	六二・四%
3級	九五	一九二	一〇・〇%
4級	三一六	四〇二	一二・六%
5級	一三	三三	三三・一%
6級	八四	二四	二八・五%
計	五三七	九三	一七・三%

第二十八回簿記検定試験の施行

六月九日奈良県立短期大学において標記検定試験を施行した。尚合格者数は次の通りである。

級別	受験者数	合格者数	合格率
1級	二一	三	一三・五%
2級	六四	八	一二・五%
3級	四二	二三	五四・八%
4級	八九	六八	七六・四%
計	二一六	一〇二	四七・四%

食品の意匠・商標登録研究会の開催

最近観光みやげ品・菓子等の販売競争の激化とその所有権等の問題点を中心に標記意匠商標登録研究会を、県発明協会及び県観光土産品連盟との共催で次の通り開催した。

一、開催日時　六月二十一日(金)
一、開催場所　奈良県商工観光館
一、講師　大阪通産局特許室長

奈良経済同友会二十周年記念祝典

奈良経済同友会は創立以来満二十年を迎えこれを記念して去る六月二十二日午後三時より奈良ホテルに於て創立二十周年記念祝典を開いた。

当日は、奥田知事、大森会議所会頭、小山県経営者協会長、吉村関西経済同友会代表幹事、立石京都同友会代表幹事外多数の来賓を迎え、会員三十六名の参加を得た。

先ず亀田二十周年記念実行委員長の開会のことばにはじまり「創立二十周年を迎えて」と題する浅田代表幹事の挨拶つゞいて奥田知事、吉村関西経済同友会代表幹事より祝辞を、終って亀田実行委員長より、浅田代表幹事に謝辞を述べ記念品を贈った。次いで発起会員の杉本甚七氏、小山恭二氏よりそれぞれ設立当時の思い出話しがあり二十年の歳月を偲んだ。

記念講演として、元通商産業大臣（経済学博士）菅野和太郎氏の「今後の日本経済」と題する講演があり終って祝賀パーティに入り越智顧問の発声によって乾杯、大森会頭、立石京都代表幹事のスピーチあり、和気藹々の裡に杉山代表幹事の閉会の挨拶により一日の日程を閉じた。

第六十三回珠算能力検定試験の施行

六月三十日奈良県立短期大学に於いて標記検定試験を施行した。尚合格者数等は次の通りである。

級別	受験者数	合格者数	合格率
1級	一	三	三七・二%
2級	六三	五	七・九%
3級	二三三	九五	四〇・八%
4級	五二	二五	四八・〇%
5級	四〇	一九	四七・五%
6級	四二	一四	三三・三%
計	四四一	一六一	三六・五%

夏期巡回経営相談開催

現下のきびしい経済環境下の中小企業にあって経営上の問題点について種々の質問に応じるため左記により経営相談所を開設した。

六月二十四日(月)　大宮公民館
六月二十五日(火)　下川会館
六月二十六日(水)　奈良県蚊帳工業組合
六月二十七日(木)　今小路会所
六月二十八日(金)　当所ホール

○観光部会幹事会開催

七月三日、当所において大東部会長出席のもとに部会を開催し観光業界として万博に如何に対処していくべきか話し合い、その一環として国際親善店制度についていろいろ検討を加え具体的な進め方については関係各地会議所の動きを見た上で遂次とりあげることになった。

○商業振興委員会開催

七月五日、当所において阪本委員長の出席のもとに国際親善店制度について討議されたが商店街としても他業界と歩調をあわせて積極的に推進していくことになった。

〈付記〉国際親善店制度（IGS）について

国際親善店制度とは万国博覧会事業の一環として商業道徳の高揚を計り、外客に安心してショッピングしてもらえる店を選定し、商業の国際的レベルを一層高めることを目的として近畿関係会議所と連けいを保ち進めようとするものであります。

ニコニコセンター診断を実施その結果まとまる

流通機構の変革はスーパーマーケット等ビッグストアーの進出を頂点として小売業へも少なからず影響を及ぼしているが、日常生活と最も密接なる関係にある小売市場もその例に洩れず、何らかの影響を受けている実情にかんがみニコニコセンターの希望を受けて市場診断を県・市・の協力を得て実施した。この診断の結果については顧客のアンケート結果では

- サービスをよくして欲しい。
- 品質に気をつけて欲しい。
- 衛生面に気をつけて欲しい。
- 量目に注意して欲しい。

等の要望がありこのことは敢て此の市場だけでなく共通する貴重な消費者の声であると思う。

尚参考までにスーパ等の進出に対処する為には協業化、ボランタリーチェン化をはじめとする種々の施策もあるが、先づ現状のままで特に留意しなければならない点を挙げると。

一、大きい市場（整備された商店街）。
一、明るく広々とした環境である事。
一、新鮮で価格が安いこと。
一、品質がよいこと。
一、豊富に品物がある事。

（ワンストップショッピング）

一、自由に選択出来る事。

（セルフ化の導入）

一、市場（街）全体に活気があること。
一、サービスがよいこと。

等の条件を備え楽しいゆっくりとしたふんいきがなくてはならないと思われる。

尚当所では、この診断結果を中心として去る九月二日市場経営者と懇談会を開催した。

経営管理啓発セミナー開催

当所では奈良県産業訓練協会との共催により去る七月十九、二十日の二日間に亘り、厳しい国際経済の波動を受け激しい競争に直面しているこの機に当り企業経営の発展飛躍に不可欠の要件である総合管理力・生産力・販売力・資本力および人的能力の統合化を中心に、総合力発揮の根源となる経営幹部を対象に、斯道の専門家である大阪販売経営研究所専任インストラクター森本正樹氏を招へいして開催、尚受講者は延五十二名を数え成功裡に終了した。

社会保険実務説明会の開催

最近各事業場での各種保険制度加入の増加に伴い、その内容等の変更による事務処理を円滑にするための説明会を左記により開催した。連日約五十名にのぼる受講者があり事務担当者より好評を博した。

○七月二十二日
労災保険のあらましとその手続きについて
講師　奈良労働基準監督署　大東二三一氏

○七月二十三日
失業保険のあらましとその手続きについて
講師　奈良公共職業安定所　富川義挙氏

○七月二十四日・二十五日
厚生年金と健康保険のあらましについて
講師　奈良社会保険事務所　福村真太郎氏

○七月二十六日
源泉徴収のあらましと青色申告について
講師　奈良税務署
法人税課長　酒井敏一氏
青色係長　多田羅　氏

広域商業診断いよいよ本格的診断を実施

近鉄地下移設工事、街路整備工事等一連の都市整備事業に関連し、当然予想される商業立地条件の変化等に対処して今後の当市を中心とした都市計画のあり方更には商業環境整備の進め方の基礎資料とする目的で奈良県・奈良市・当所の共同事業として昨年末より東京工業大学石原教授にその診断を依頼、爾後数回に亘り資料の蒐集、診断事項の協議を中心と

本年度中元セールは七月二十日より八月十五日の二十七日間、十六商店街の参加をえて黛ジュン・ゴールデン・ショウ御招待と銘うって実施、九月七日、奈良県文化会館に於てショウーがはなばなしく開催された。当日は、午前十時三十分、午後二時三十分、午後六時と三回興行を行ったがいずれも広い文化会館の席をうずめつくす盛況であった。

先ず細田商業小売部会長の挨拶の後ショウに入り、漫才、奇術、音楽ショウ、黛ジュンの歌謡など色とりどりの豊富さで招待客を歓喜の中に包み成功裡に幕を閉じた。

経済政策・中小企業対策合同委員会開催

九月十日、午前十時三十分より当所二階ホールに於て経済政策・中小企業合同委員会を開催した。

当日はゲストとして、慶田県企画長、川尻市経済部長、滝川市観光商工課長を迎え、小山、高橋両副会頭、中村専務理事、経済政策委員会より浦上委員外六委員、中小企業対策委員会より奥田委員長外十委員、出席のもとに「第二次奈良県新綜合開発計画と奈良市発展の道」をテーマとして種々意見の交換が行われた。

先ず慶田県企画長より「昭和三十八年奈良県新綜合開発計画を策定したが、その後県内外の諸情勢の変化、又本県の県勢は、この計画の想定をはるかに上廻る速さで伸長、人口・産業も急激な伸びを示し、この様な事から本年度を初年度とし昭和五十年を目標年次とする第二次奈良県新綜合開発計画を樹て直すことになった」と前置き、各項目について説明あり、終って、意見の交換が活発に行われたが、特に、焦眉の問題である奈良市の水問題と阪奈和合併の考え方、万博受入の話題に集中し、午後十二時十五分有意義な委員会の幕を閉じた。

第五十四回常議員会開催

九月十三日標記常議員会を開催、河合、高橋両副会頭、各常議員出席され、ゲストに奈良税務署より津山署長他七名の係員を迎え、税務行政に関し

特別措置法の周知について

税額決定には納得の出来るものを

小規模事業者に指導説明を充分に

課税の公平を

等活発な意見の交換を行った。

奈良県商工会議所連合会連絡会

九月六日標記連絡会を大和高田商工会議所に於て開催、当所より中村専務他三名出席し、当面の事業等につき打合せを行った。

商業卸部会開催

去る九月十三日、当所において下出部会長出席のもとに部会を開催、当日はゲストに、県農業経済課高橋課長、同久保係長及び業界代表として、県青果物市場協会松本会長、北和水産物連合会川井会長を迎え、「北和生鮮食料品流通近代化促進計画について」県の計画概況と業界の受け入れ方等について活発な意見の交換があった。

尚この計画の進め方のなかには、特に既存業者の育成と商権尊重を考慮に入れたいと当所中村専務理事より強い要望があった。

この計画による総合中央卸売市場は、現下の生鮮食料品の流通機構を近代化し今後の需要量増大に対処し消費流通の合理化をめざし、北和地帯に設置しようとするものである。

協業近代化（視聴覚セミナーの）開催

流通革新時代に移り商店経営の合理化近代化が益々急務となりつゝある現在、当所では奈良市の中心商店街である、もちいどのセンター街に於いて去る九月十九日、視聴覚による標記セミナーを開催した。

○上映した映画

1、ボランタリー物語　2、協業

黛ジュン　ゴールデン・ショウの開幕

復式簿記の初級程度の実務を中心とした簿記学校を前半は八月五日より八月九日迄、後半は八月十九日より八月二十三日迄毎回午後六時より八時迄開催した。

講師は奈良商業高等学校
教諭　福岡　修氏

で参加者は約八十名に達した。

夏期初級簿記学校の開催

本年度中元セールは七月二十日より八月九日・十日・十一日の三日間に亘り、東京工業大学石原研究室より研究員五名、奈良県商工課より小松総括、井上商務係長・奈良観光商工課より中井係長、当所より経営指導員四名が参加、大規模な診断班を構成、更には市立一条高等学校の協力を得て延べ百二十名の診断補助員を動員、市内主要ターミナルの乗降客、バスの路線系統別乗降客、主要商店街通行量、街来者調査を実施した。本診断結果は東京工業大学石原研究室において既に調査、あるいは蒐集した当市に関するすべての資料と現状をつぶさに検討され、来年三月にはその結果がでる予定であり、その診断成果を関係方面から期待されている。

随想



戦前の経営者と戦後の経営者

東京芝浦電気株式会社社長
土光敏夫

私の事業経営者としての経歴も大分古くなったが、私はもともと技術畑の出身であって技術の方が本職だ。したがって一般の事業経営者についてどうこういえる筋合いでもないが、やはり振り返ってみると、戦前の経営者と戦後の経営者を比較した場合この両者の間に相当の違いがでていることは否定できないだろう。

むかしから「雇われ重役」という言葉がある。この「雇われ重役」というものは、戦後の経営者にこそ当てはまる言葉で、戦前はこの種の経営者は極めて数が少なかった。戦前の経営者というものは資本、つまり株式を自分でもっていて、さらに事業の経営をしたのであるが、戦後は「職業的経営者」というか、自分の会社の株をあまりもたないで経営だけやっているものが増えた。こういうことから一部世間には手きびしい批判もでている。「戦前の経営者は裸一貫から苦労して事業を作りあげ、育ててきた。自分が直接株をもって、自分の事業として長い間苦楽をともにしてきたので、会社にたいする愛情も深いし、第一その事業の伸長を期する上における意欲が違う…」と。

しかし、私はこの種の言い分は必ずしも当を得た表現とは考えない。一口にいうならば、時代が変っているのだ。今日科学技術の振興というか、技術革新は世界各国とも目覚しいものがあり、海外との交流も極めて活発である。このような中にあって、戦前とは事業経営の方法も全く変ってきている。経営する人間にしても現在、事業の経営というものは、世間一般に知られているように、経営の専門家が責任をもってやっている。したがって経営にたいするニュアンスももちろん変っている。言葉を換えていうならこれこそ戦後進歩した事業経営の一つの特色だと思う。

過去にこだわらぬ人生観

ところで、私個人の今日まであゆんできた経営者としての体験を通じて、非常に苦しかった思い出、また、反対に嬉しかった思い出について話してみろといわれるならば、「私には何もなかった」これが質問にたいする私の答である。「後ろをみない」これが私の主義というか、性格というか、自然にそうできあがって暮してきたむかしから最近にいたるまでの生活であった。日一日の勝負で、どんな問題でもどんな失敗でもその日のうちにかたづける。二日も三日もくよくよ思いだして考えるようなことはしない。嬉しいことにしても後日思いだしてどうこうということはない。

これがまた私の「人生観」でもある。日日に改める。無駄なことは考えない、ということだ。毎日の生活をリズミカルに、自分のペースで進めていくということは、私の健康法でもある。一般に、健康法として「禁酒、禁煙、腹八分」というようなことがよくいわれる。ところが私の場合は違う。このようなことは全く考えたこともなく他人にすすめたこともない。煙草は四十幾つから今日までずっとすっていて、別に害があるとも感じないし、酒はむかしから飲みたいと思わないから一人で飲むようなことは全くない。少量の酒は健康によい、というような意見もあるようで、健康を保持するために飲んでいる人もあるようだが、私の健康法からは酒はいらない。運動も、若い頃は好きでやった。勤めにでるまではボート、柔道、スキーその他なんでもやったものだが、勤め人になってからは、特別に運動というものはやっていない。最近特に盛んになっているゴルフなどももちろんやらない。強いていうならば、自分の屋敷内で百姓を楽しんでる位のものである。

今後の抱負と夢

そういうことで、まあ健康にも恵まれて忙しい毎日を送っているが、私も年をとっているから別に将来の夢というようなものはない。ただ、開放経済のもとにおいて、日本経済として、また企業自身としても現在やらなければならぬことがたくさんある。この努力は今後とも未来永劫続くことだけれども、この転換期をいかにきりぬけていくかということが当面の課題であると思う。この転換がうまくゆけば、日本経済の発展というものは二十一世紀に世界一になるだろうというような話は別としても、敗戦による荒廃から立ち直り世界の各国が驚いているような急速で、しかも極めて高度の経済の発展をなしとげた日本の実力からすれば今後においても極めて大きなものが期待できるのではないか。

また、仕事以外の夢というか、これからやっていきたいことといえば、今日、われわれの毎日の生活というものは、極めて複雑になっているのが現状だ。高度の文化生活をやっていきたい、というようなことが一般的風潮のようである。この点について私は、生活はシンプルにして精神的な面を少しでも高めるよう努力したいと思っている。それにはできるだけ本をたくさん読むことがいいようだ。会社から帰って三十分でもいい。あるいは土曜日、日曜日でもかまわないが、思想的なもの、経済関係のものその他なんでもいいから沢山本を読むこと。読んだことを生活の中にとり入れる、入れないは別として、とも角沢山本を読むことが私の日課である。

略歴
明治二十九年岡山県に生る。大正九年東京高工機械学科卒業。同年石川島造船所に入る。昭和十一年石川島芝浦タービンに転じ、同二十一年四月社長に就任。同二十五年六月石川島重工社長、同三十五年十二月石川島播磨重工社長、同三十九年十一月会長に就任。同四十年五月東芝社長、同年八月東芝商事会長となる。この間、石川島フォスターウイラー社長、国際商業会議所日本国内委員会、日本インドネシア経済開発協力協議会各副会長、昭和四十三年六月経済団体連合会副会長となる。昭和三十三年藍綬褒章受章、同三十五年ブラジル造船所設立の功により伯国南十字大勲章を受く。昭和四十二年三月勲一等瑞宝章受章。趣味は読書と園芸。

明年度中小企業政策に関する要望など決議

＝ 第154回日本商工会議所常議員会 ＝

日本商工会議所の第百五十四回常議員会は、去る七月十六日開かれ「明年度中小企業政策に関する要望」ならびに「主婦労働力の雇用促進に関する要望」の二件を可決し、政府に対し要望することを決めた。

明年度中小企業政策に関する要望

中小企業をとりまく経済環境は、国際的には資本取引自由化の第二次段階への移行、発展途上国の追い上げとこれに対する特恵供与の進展等また、国内的には若年労働力を中心とする労働力不足の深刻化や大企業を中心とする産業再編成等により、今後、一段ときびしさを加えていくことが予想される。

このような状況下にあって、中小企業の構造改善および体質の強化をはかることは、いまや国民経済的な重要課題となっている。

よって、政府においては、明年度の予算編成にあたり、ぜひとも中小企業政策への傾斜的な予算計上および財政投融資の投入を行ない、下記事項を中心として画期的な中小企業政策の展開をはかられるよう要望する次第である。

一、業種別構造改善の徹底

資本自由化、特恵供与、産業再編成等に対応して、中小企業の構造改善を徹底するため、つぎの措置を講ずること。

(1) 業種ぐるみ、産地ぐるみの構造改善を推進するため、中小企業近代化促進法の整備強化をはかること。

(2) 発展途上国の追い上げ、特恵供与、産業再編成等の進展により構造改善を要する業種を中心として重点的に構造改善施策を実施すること。

(3) 以上の施策に対応する政策金融を強化するため、政府関係中小企業金融機関、中小企業信用保険公庫および中小企業振興事業団に対して財政資金を大幅に投入すること。

(4) この政策金融の強化と並行して危険負担が大きく、かつ格段に多額の資金を要する構造改善事業への一般民間資金の導入を容易ならしめるため、現行の信用保証協会の拡充をはかること。

(5) 構造改善のための割増償却制度、準備金制度等税制上の措置の強化をはかること。

(6) 構造改善の一環としての転換を円滑ならしめるため、長期低利資金の確保ならびに税制上の措置を講ずるとともに、新技術または新設備の共同開発、技術、技能の共同訓練等の推進をはかること。

(7) その他構造改善のための協業化、共同化を一層促進すること。

二、流通近代化の推進

資本自由化対策、産業再編成対策、消費者対策等の見地から、物資別、地域別の実態に応じ流通近代化を早急に推進すること。このため、つぎの措置を講ずること。

(1) 卸売段階における卸売総合センター、商業団地、倉庫団地等の共同事業、小売段階における商店街近代化、店舗共同化、ボランタリー・チェーン等を推進するため、中小企業振興事業団の資金量の増大、政府関係中小企業金融機関の流通近代化資金枠の拡大をはかること。

(2) 情報管理の近代化のための共同計算センターの設置とこれが前提となる経営管理、事務管理の改善整備を促進すること。

(3) 流通部門の人材育成のため、商業高等専門学校を創設すること。

また一般商業従事者の再教育訓練を充実すること。

三、産業再編成にともなう中小企業の対応

大企業の再編成にともなう中小企業の地位の相対的低下とこれにもとづく経済的悪影響を防止するため、つぎの対応措置を講ずること。

(1) 中小企業の取引面における不利を補正し、販売力、市場開拓力を強化するため、共同販売、共同購入等取引面の共同化の指導助成を推進するとともに、下請組織の強化をはかり中小企業の対抗力を強めること。

(2) 中小企業分野においても、積極的に合同合併、協業化、共同化、業務提携を促進するため、指導および助成を強化すること。

(3) 下請取引の適正化をはかるため下請代金支払遅延等防止法にもとづく指導監督を強化するほか、系列診断の活用等によって下請関係の近代化をすすめること。

また、下請中小企業に対する安定した受注を確保するため、下請企業振興協会を充実すること。

(4) 下請中小企業の体質強化をはかるとともに将来とも成長が期待される加工度迂回度の高い産業部門として発展せしめること。

(5) 中小企業の協業合併、適正規模化等によりその近代化を促進する必要上、中小企業の規模範囲をつぎの通り拡大すること。

イ 工業ついては、資本金一億円以下、従業員三〇〇人以下

ロ 商業サービス業については、資本金五、〇〇〇万円以下、従業員一〇〇人以下

(6) 産業再編成に対する中小企業の対応策の一つとして、つぎにより中小企業投資育成会社の強化をはかること。

イ 中小企業投資育成会社の投資対象企業を現行の資本金五、〇〇〇万円以下から一億円以下に、その基準を引き上げること。

ロ 現行の投資限度額を二部市場における上場基準に接続できるようその引き上げについて検討するとともに上場を容易ならしめるため、店頭登録その他現行証券市場制度に改善を加えること。

ハ 投資対象業種に流通部門（卸、小売および貿易業）を加えること。

ニ 同会社の基盤強化のため、政府出資額を大幅に増額すること。

四、中小企業金融の強化および中小企業振興事業団事業の拡充

(1) 政府関係中小企業金融機関に対する政府出資および財政投融資を画期的に増額すること。

(2) 中小企業金融公庫および国民金融公庫における近代化促進貸付、流通近代化貸付、生鮮食料品等小売業近代化貸付等の特別貸付について、その貸付枠を拡大するとともに、貸付利率を引き下げ、貸付期間を延長すること。上記(1)および(2)の施策に対応して、特別貸付制度の拡充強化をはかること。

(3) 政府関係中小企業金融三機関の普通貸付の限度額を、中小企業金融公庫については三、〇〇〇万円を一億円に、国民金融公庫については三〇〇万円を一、〇〇〇万円に、商工組合中央金庫については一組合三億円を五億円、一組合員三、〇〇〇万円を一億円にそれぞれ引き上げるとともに、その貸付条件の改善をはかること。

(4) 中小企業信用保険公庫に対する政府出資を大幅に増額すること。信用補完制度が中小企業の構造改善、近代化に果たす役割の大なることにかんがみ、保険限度額の拡大、塡補率の引き上げおよび保険料率の引き下げを引き続き推進すること。

(5) 中小企業振興事業団事業の拡充

最近における中小企業の協業化、共同化の気運および計画の進展にかんがみ、中小企業振興事業団の事業量を飛躍的に増大せしめるため、同事業団に対する政府出資および財政投融資の画期的増額をはかること。

(6) 住宅金融公庫等の標準建設費単価の引き上げ

住宅金融公庫、雇用促進事業団および年金福祉事業団の融資制度における併用住宅、労働者住宅、福利厚生施設等の標準建設費単価は、いずれも低きに過ぎるので、これを引き上げること。

五、技術開発の推進

わが国経済の国際化に対応して、中小企業の技術水準を高め、製品の高級化、専門化および転換を進め、またデザインの改善・開発を促進する必要がますます高まってくるの

で、各種の技術指導を強化し、中小企業が利用する官公立試験研究機関の充実強化をはかり、これら諸機関と業界との共同研究開発を促進するとともに業界が共同して行なう研究開発について、強力な助成措置を講ずること。

六、中小企業の労働力確保

中小企業の労働力を確保するため中高年労働者、主婦労働者等の雇用を促進するとともに福祉厚生行政の強化、職業訓練制度の抜本的改善、職業安定行政の強力な展開をはかること。

七、中小企業関係税制の改正

(1) 中小企業の税負担を軽減し、その自己資本の充実をはかるため、法人税率の引き下げ、同族会社の留保金課税の廃止、所得税、事業税の軽減、地方税における完全給与制の実現等をはかること。

(2) 中小企業が商工組合中央金庫より貸付けを受けるに際して行なう抗当権設定登記等にかかわる登録免許税について、これを中小企業金融公庫および国民金融公庫と同様に非課税とすること。

八、小規模事業対策の改善充実

(1) 小規模事業者の経営基盤を近代化するため経営改善普及事業のあり方を再検討し、その効率化をはかること。すなわち、従来の総花的指導方法を改め、指導の重点をさしあたり記帳、金融、税務等経営管理の基礎的事項に置くこと。

大都市においては、事業の浸透度を高め、小規模事業者の近代化意識を喚起するため、調査・PR費の増額と経営改善普及事業推進協力員制度の創設をはかること。

(2) 設備近代化資金貸付制度に対する国の補助金を増額し、その貸付限度額を六〇〇万円に引き上げ、貸付対象を拡大するとともに、その償還期間を一〇年に延長すること。

(3) 小規模企業の設備近代化を促進するため、設備貸与機関を増設するとともに、その事業量を拡大する等設備貸与制度の充実をはかること。

(4) 小規模企業対策強化の一環として、小規模企業共済制度の充実をはかるため、共済金の税法上における退職所得扱い、掛金口数限度（現行一〇口まで）の引き上げ、政府補助金の交付による共済金の増額等の措置を講ずること。

九、外資に関する情報・相談業務の拡充

資本自由化および国際経済交流の活発化にともない、外国からの提携申し入れに応じ、外資との提携協力あるいは海外進出を意図する中小企業が今後一層増加するものと予想されるのでつぎの措置を講ずること。

(1) 一般に知識経験の乏しい中小企業のために外資に関する情報の提供、行政手続きおよび契約面での指導相談を任務とする情報・相談機関を商工会議所等に設置するものとし、これに対する所要の助成措置を講ずること。

(2) 海外進出を意図する中小企業のため、現在商工会議所に設置されている海外企業技術協力斡旋本部および同斡旋所の機能の拡充をはかるとともに、中小企業海外協力会社（仮称）の設立をすすめること。

主婦労働力の雇用促進に関する要望

最近における若年層を中心とする深刻な労働力不足に対処して、未活用労働力の雇用を促進することは当面の急務である。とくに主婦労働力を積極的に活用することは、今後の産業界における労働力不足対策としてきわめて有効適切なものと考える。

一方、家庭の主婦の側においても昨今の家事負担の軽減に伴ない、より豊かな生活を求めて就労しようとする意欲がますます強まっている。

しかしながら、主婦が職場に進出するについては、わが国旧来の社会風潮や育児、税制等の面で種々の問題があり、その早急な解決が望まれる。

上記にかんがみ、主婦の就労を一層促進するため、国・地方公共団体、企業、主婦はそれぞれ、下記の諸点について深甚の配慮をなされるよう要望する。

記

一、政府・地方公共団体への要望

(1) 現在一部の公共職業安定所において、主として主婦を対象とする専門のコーナーを設けて大きな成

果を挙げているので、早急に多数の都市の公共職業安定所においても同様な施策を講ずるよう措置されたい。

また、わが国においては長年のいきさつから一般に公共職業安定所に通うことを恥らう気風があるので、必要に応じ商工会議所にも主婦コーナーを設け、これに相談員を派遣する等によりその紹介、あっせんの円滑化をはかられたい。

(2) 主婦の職場適応性を高めるため、多数の都市の公共職業安定所において短期の講習会を常時定期的に開催するとともに、その職業能力を高めるため、公共職業訓練所において主婦のための特別の短期職業訓練を実施されたい。

なお、短期講習会の開催に際しては、商工会議所をできるだけ活用されたい。

(3) 現在、全国の認可保育所数は一万をこえているが、なお急増しつつある需要に応じきれない実情にあるので、政府ならびに地方公共団体は、保育所その他の託児施設の拡充につとめられたい。

(4) さらに、企業が自らまたは中小企業が共同で託児施設を設置することを促進するため、その設置に要する資金の一部助成を行なうとともに、長期かつ低利の資金が容易に受けられるよう公的融資枠の拡大と融資手続きの簡易化をはかられたい。

(5) 現行所得税法においては、給与所得控除後の妻の給与所得が年間一〇万円をこえると、夫の側の配偶者控除が受けられなくなり、このことが主婦の職場進出を阻害する要因ともなっているので、この基準を引き上げるとか、米国および西独において行なわれている二分二乗方式の先例等を十分参照して税制面においても格段の配慮をされたい。

二、企業への提言

(1) 若年労働力が今後ますます不足する事情にあるので、企業内のあらゆる職種について再検討をし、主婦労働力で代替できる職種については極力主婦労働力を活用するようつとめられたい。

なお、その際本人の能力、適性、過去の経験が職務に十分発揮されるよう留意するとともに、必要に応じ再訓練を実施されたい。

(2) 一部に求人資金と支払資金がくい違うとか労働時間がルーズであるとかの主婦側の不満の声が聞かれるので、このようなことのないよう十分留意されたい。

なお、このため主婦就労者のための特別の就業規則を作成する等、賃金、労働時間等労働条件の明確化をはかられたい。

(3) 一般に主婦は家事、育児等の事情からフルタイムの就労が困難な場合が多いので、これらの事情を勘案してたとえばパートタイム方式による交替勤務や一定の曜日出勤等の方法による実情に即した弾力的な勤務態様を工夫されたい。

(4) 主婦の就労を促進し、かつその能力を十分に発揮させるためには公共の託児施設の拡充が望まれるが、現状では早急にこれを期待することは困難な事情にあるので、企業においてもその設置を考慮されたい。

なお、中小企業では託児施設の共同化をはかられたい。

(5) 主婦就労者に対してできるだけ福利厚生施設の利用や活動に参加させる等働きやすい職場環境の整備につとめられたい。

三、家庭の主婦への提言

わが国では一般に家事、育児に専念することが主婦の本来の姿であるとする考え方が根強く、また夫や家族の側の理解不足も手伝って、主婦の職場進出は未だ十分なものではない。

しかし、すでに欧米諸国では夫の地位や職業の如何を問わず主婦の多くが職場に進出していること、また労働力不足に悩むわが国産業界では主婦労働力に依存する度合がますます高まっている等の事情を認識され今後一段と積極的に職場に進出されるよう期待してやまない。

なお、就労に際しては自己の能力、適性、過去の経験、家庭の状況等を十分考慮して職場を選ぶとともに、就労後においては職業に対する強い自覚と意欲をもって勤務につとめられたい。

))))

((((

【講　演】

奉仕の心

早川電機工業株式会社

取締役社長　早川徳次

五つの奉仕

「奉仕の心」という題でお話し致したいと思います。お話しすること自体が私は奉仕だと思っております。

奉仕にはずいぶん種類がございまして私は五つに分類しております。奉仕は金がないとできないようにおっしゃる方があるんですが、私まず第一番に職業奉仕、これは利益を目的としない奉仕―警察官、消防、自衛隊、医者、学校の先生、そういうような方は職業奉仕です。それからもう一つは、職業でない企業奉仕というものを私はいまそれに加えておるんです。職業奉仕だけではなくやはり企業というものは利益を目的とします。

われわれ企業家にとってはこれが大事な奉仕です。なぜならば、利益を分配することを奉仕として考えていかなければいけません。適正な利潤を得まして、それを分配することに奉仕の意義があるのです。

分配の奉仕も私は最近発表しておりますが、まず適正利潤の分配は社員にしなければいけない。それから資本家にもしなければいけない。それから三番目には物を供給してくれる人、仕入先とかそういうところに奉仕しなければいけない。何も分配といいましても利益を分けるのではなくて、ほんとの現金で分けるのは社員と資本家だと私は思っております。それから四番目には販売店、これが健全なる発展をしていくような商品を供給しなければなりません。それから五番目が需要家です。

このように奉仕には、企業のうちだけでもそれを五つに分類することができます。そのほかに労力の奉仕、これは社員によく話しをするのですが、朝早く来て掃除をする、人の便利なようにしてあげるとか、頼まれなくても手伝ってあげるとか、あるいはまた近隣に対してもそういう心でやっていくということがしあわせじゃないか。

それから、アイデアの奉仕、経験は自分で持っているだけでは役に立たないけれども、ある人にその経験を話してあげたらその人が非常に生き返る場合があります。そういう具合に、アイデアということはやはり奉仕する上において非常に必要な良い条件だと私は思っております。

それからさらに愛情の奉仕、やはり愛だけではいけない、情がなければいけません。

それから、五番目が私は物質でいいというんです。物質というものはゆっくりでいいんだ。物質を先にやろうとするから、奉仕に使おうと思うからできないのだけれども、まず、いま申しました条件の四つまでは物質がそうなくてもできますから、そういう具合にしたら良いだろうと思います。

奉仕の精神はまごころ
―繁栄の基礎につながる

私が生まれましたのは明治二十六年十一月三日東京生まれでありまして、唯今七十五歳ですが、九つから働いておりますのでもう六十五年も働いています。なでそんなに早く働いたかと申しますと、非常に家が貧乏でしたので他所へやられまして、その貰ってくれた人、つまり継母が死んで、次の二度目の継母が来て、それに私は育てられたので大変苛められました。大変苛められているもんですから近所の盲人のお婆さんが、可愛そうだ、こんなことしていたら殺されるというんで、奉公口を見つけてくれた。それが鍛屋（かざりや）なんでございます。東京の深川とか、下谷、万年町とか、千住とかというのは貧乏な人が多いのですが、その貧乏の代表的な深川にいましたが、本所で主人を持つようになったんです。北二葉町の鍛屋へその盲人のおばあさんが連れていってくれました。

そこで七年と七ヵ月勤めまして四十八円六十三銭いただきました。これにずっと私はつけておいたわけです。貯まったころには家のほうから取りに来るもんだから、内緒で九円貯めました。それが大きい今日の資本となったわけです。主人というのが貧乏な人で、病気で困ってるときに注文がきました。二十四円ばかりの注文がきまして、どうしても真鍮の地金を二、三貫買わねばいけない。私の記憶では一貫目二円五十銭だったと思います。二貫目買えば二十四円の仕事ができ

るということがわかっています。主人とおかみさんが相談しているのが、どうにも金がなくてしょうがない。

当時、一円を米屋に払う金がなくて、始終言いわけを言って一ヵ月ぐらい延ばしてもらっていたから金のないのはわかってる。そこで私は、九円貯めておいたのを、五円だけそっと、枕元へ置いてきました。大変主人は感激して、主人が始終宣伝してくれておりましたから、やっぱり信用が自然のうちに蓄積されてきて養子に来てくれないかとか、もし独立したら私を使ってくれとか、うちの子供を使ってくれとか、そういう申し込みがあった。これもやっぱり主人のお陰なんですね。

それから、いよいよ独立する段階になりました。いつまでも職人では駄目だから、何か一つ考えたらいいだろうと思って、発明しょうというので、バンドの尾錠を考えた。明治の終わりごろに考えて特許を願ったのです。昔はすぐ特許がおりてきました。ある方に見せたところが、「これは面白い」というんで、三十三グロスという注文がきました。主人に相談したら、「独立しろ」という。

私に独立しろと言うけれどもお金がありません。それで「おまえに五円借りがある。あれを返すからそれで勘弁してくれ」ということでしたので、先方にその顚末をお話しました。それじゃ貸してあげようということに決まって、三十円ぐらい借りたんです。ですから、ほんとの自分の資本というものは五円です。今日百億になりましたから二十億倍になったわけです。会社組織にしたのは昭和十年の五月二日ですから今期が六十八期でございますが、おかげで百億の資本です……。

そんなことでいま売上は、多分四十三年度は年間九百億、四十四年度は千四百億大体そういう予算でやっております……。

信用の蓄積が大事だということをつくづく感じたのは昭和二十四、五年ごろです、ドッジラインと申しまして、あのとき一番困ったんです。そのときに銀行がまあ、いろいろ折衝の結果、「早川なら大丈夫だろう」こう一言言ってくださったので、とにかく生き返ったわけですね。実にありがたいことでした。

あのときは松下君でも商売をやめようと思ったと、長いつき合いですから、ずいぶん辛いことがあったことをお互いに話し合うことがあるんです。私も今日これだけ伸びてくるとは実は思っていませんでした。これはやっぱり適正なる利潤を分配するところに伸びがあるんだということがはっきりわかりました。しあわせというものはやっぱり奉仕なんですね。

大体、奉仕というものは求めずしてやるんですけれども、戻りが非常にあります。私に言わせるとたいへんな戻りがあることになります。逆に人に迷惑をかけると迷惑の戻りがあります、ところがいい戻りのほうは本当に日々ありがたいということを感ずるんです。そこで私は、奉仕の心というものは、感謝の実行だと言っておるんです。私もいまは非常にしあわせですが、貧乏したり、商売もいろいろな谷、山を越えてまいりました。

大正十二年の九月一日の大震災、これで私は子供二人と家内をなくし、財産はほんとになくなりました。ワイシャツ一枚になりました。三十一歳のときですが、それまでに相当もうけさせてもらったのが、全部ゼロになりました。これは考えてみると、奉仕が足りなかったんじゃないかと思います。事業奉仕はやっていたつもりだけれどもほかの奉仕をやってないのです。そうかといって自分は別に金持ちになったわけじゃない、ただ仕事本位でやっておりました。私は震災で大阪へ来ました、その年の十一月に。こっちに自分がやはり来なければならない義務が生じましてこっちへ来たんです。そしてその義務を果たしました。この話をするとまた長くなりますが義務を果して、いよいよ独立をしなければならなくなって、東京から弟子が十二三人ついてきました。みんな独身です。

それで大阪へ来まして、ちょうど一年間、契約が切れました。私は大阪で技師長としまして、シャープペンシルを中山太陽堂のプラトン会社というのがありましたが、そこに私は譲りまして、特許四十八、機械一焼けた機械ですけれども、それから技術もすっかり譲って、十年間考えてもうけたのを全部私はゼロにしました。しかし、弟子のいいのを持っていることと、やっぱり考えた経験を持ってる、これは尊いんですね。ですから、すぐ考えが出ますから、私はもうけることはわりあい早かった。独立したのが十三年の九月の一日、いまの本社のところです。あそこを地主が坪六銭で貸してくれました。まわりは全部田圃だったのです。二百四十坪、坪六銭ですから十四、五円でしたが、十年間上げないから使ってくれと、こう言うんです。それで十年間借りました。その後買いましたけれども大阪へ来て四十四年になります。

そこで私はラジオというものを、新聞に出ただけ作りました。ですからラジオは元祖でございまして、放送局より私のほうが古い。それからコンベヤーで流すこと、この中にご関係の方もいらっしゃるでしょうが、大体私が考えたのです。そして、これらの技術を皆さんに開放しました。私は開放が好きでして、何かいいことを考えたらみんな人に知らしちゃうんですね……。

ところが、機械においてはそれほど進

んではおりませんでした。このころは進んでおりますけれども、何しろ金がなくて、ただ頭だけこしらえるんですから、機械屋から古い機械を買ってきて、考えて直して使うんですからたいしたことはない、まあ発明家が五、六人おりましたけれども、それほど立派なものじゃない。ただ、魂を入れた家庭的な工場でして、そこで考えたものです。だけど仕事は新しいものに次々と目をつけました。シャープペンシルをこしらえたのはいまから五十三年前、大正四年です。私が繰出鉛筆として売り出しました。そして後に先がとんがってきたんで、これはシャープがいいだろうというのでシャープにしました。これは世界にもなかったんです。いま世界でやっているのはみんな私の特許を使っております。これはもう期限が切れておりますからやむを得ないのです。

一番ありがたいと思うことはやっぱりよき人のつながり、まことの心のつながりというものは、これを持っているところに私は商売でも人生のしあわせというものはあるんだろうと思うのです。もう何人いてもいいけれども、あせってつくらなくても、たった一人でもよき人のつながりというものは、これは非常にありがたいと思うんです。震災でゼロになったけれども、よき弟子がおりました。これはよきつなりです。まことのつながりです。それがずっとやってくれまして、全部で十人ばかり連れてきた。

まことのつながりというものは、これは優秀な人が多いですな。会社でもそうなんですね。そのかわり自分もまことじゃないとね。肩をたたいただけでもって人を使おうなんて考えたら、これは駄目です。やはり心から真心をもって人を使う—使うというと語弊がありますが、ともに事業をやる以上は真心でなければいけません。これがやはり繁栄の一つの基礎になるんだと私は思うんです。ですから終生やっぱり真心でなければいけないだろうと思う。真心というのがやはり奉仕的な精神だ。奉仕の心がなければ真心というのは続かないのです。

私、この間、タイ国のお得意さんに招かれました。一切の費用は自分のほうでもつからぜひ来てくれという。その上、タイ国の国王にも会わせるというんです。十二月の一日に立ちましてタイ国へ行きました。五日が国王の誕生日ですが、誕生日に行くのであれば私は何か記念に奉仕をしたいからといって、わずかばかりの金ですけれども出しました。その人も非常に喜んでくれまして、あか金の盆に載せまして、片ひざをついて中腰で渡すんですね。廊下に私が立っておりまして、陛下がちゃんと前へ来て、「いつもはこの金を社会奉仕に使うのだけれども、今度だけは、ベトナム戦争でポリスが遠くへ行っているので、帰るのがたいへんだから飛行機を買ってやりたい、それに使います。」という説明を聞いた。

その後、ほんとうに飛行機を二台つくっております。私が出したんだけれども。まあ地方へ行きますと私は必ずやってるんです。奉仕をやっていますと実はこれは非常におかしな話で、商売に影響するというと申しわけないけれども売上がずっとふえる。タイ国でも非常に売上がふえております。そして、シンガポールの工場開きがあるので、そのテープを切らなければならないから、いよいよ翌日、立つと言いましたら、そのお得意さんがその晩に大きな宴会をやってくれました。

そしてそのお得意さんが「ここにいる早川がいまから三十六年前に来てくれたので、今の私の命がある」と言うのです。三十六年前私が三十四、五才の頃ラジオのまだできたての折タイ国へ行ったのです。どういうことかと申しますと、そのお得意さんが親から勘当を受けてたのです。当時その人は、二十四歳であった。ことしは六十一歳です。勘当したその人のおとうさんの店に私が飛び込んだわけです。タイ国ですからたいしていいところではありませんけれども、大きな店でした。なぜ飛び込んだかと申しますと、日本の自転車を売っていました。宮田自転車などを売っていろんです。ここだったら日本語でも話しができるな、と思った。

そしたらあしたの朝来てくれというのでその翌日行ったのですが、その間に、やはり親なんですね、何かの機会に勘当したけれども、日本から早川という青年が来た。ラジオというものはこれからタイ国でもはやるだろうと。むすこを呼び返して私と取引をしたのです。そのときにそのむすこが私に言うのには「うちのおやじは私を信用しないんだ…」「それで、どうか私にまかせるようにおやじに話してくれ」と言うんです。私はまかせてもらってやった。おやじさんはそれから四、五年たって死んじゃたんですが、いまその人はたいへんな金持ちになっているのです。この会議所ぐらいのビルを自分で持って、自分ははいらないでみんな貸しております。家へも行きましたが一千坪もあるとこへ大理石で建てたりっぱな家に入ってます。こうなったのも、いまから三十六年前に早川がタイ国へ来てくれたおかげだというのです。

まことの心のつながりというものは、どこに離れておってもやっぱりつながっておるということですね。そばにいるだけがつながっているのではないのです。まことの心というのはいかに離れていてもつながっておる。このまことの心の感謝がすなわち私は奉仕だと言ってる。

北海道でもそういう例があります。ラ

ジオができまして四、五年たった頃、大阪の業者と東京の業者と共同で貨車十両借り切って、北海道で巡回見本市をやりました。まだ北海道はラジオが始まってないもんですから私は非常に困りました。

なぜかと申しますと、自分の商品だけじゃない、北海道へ行くのであればこれを売ってくれと、みんなかから頼まれてるんです。それが重たい乾電池なんです。

いま自動車に使ってるAバッテリー、あれがラジオを鳴らすのに要る時代でしたから。それから電線ですね。ところが私がある時計屋さんのところへ行きましたらみんな買ってあげましょうと言って、値切らないで全部を現金で買ってくれたのです。おつき合いも何もないんですからね。これには私は非常に感激しましてね。それからその人とずっと真心のつながりができました。「早川さんがもし電気をやめたら、私のとこは全部やめます」と言ってくれていました。この方は昨年なくなりましたが、その人は非常に大きな地所を持ってたんです。デパートも二軒持っていました。

この人が戦争が終わったときに、財産税が要るので、お金に非常に困った。そういう人だから借りたりなんかすることはきらいなんですね。いい旦那なんですけれども、堅い人ですから。それでその人から私のとこへラジオの注文がきたんです。私はマル公で売るんです。当時は大阪市内でも倍に売れたんですね。私はヤミをやるのはきらいですからマル公できちっと出したんです。原料はヤミで買うんです。情けない話ですが、北海道からは汽車に一ばいでも二はいでも送ってくれというんです。二はい送りました。

そしたら、駅で全部売れた。何でも持っていけばすぐ売れた時代です。全部現金で大変高く売れたんです。汽車にひとつも手をかけないうちに売っちゃったというんでしょう。それで私に非常に感謝してます。それは私は前に北海道へ行ったときに全部君のを買ってあげようと言ってくれたそのご恩に対して、私は返さなければいけない、つまり感謝を実行しなければいけない。ところが、向こうでは奉仕でしてくれたと思ってるんだから非常に感謝してますが、私は前にそういうこともあるから感謝して返しました。

私が北海道に店を出そうとしたとき、自分の家を開放して、全部改装して無料で三年間貸してくれました。あなたに助けてもらったからと言うけど、私は初めに助けてもらった。二度目は私が返したんですけれども、それは向こうは助けてもらったと思ってる。こうゆうよき人のつながりというものは絶対にしあわせがお互いにあるんだということがよくわかります。いま私は、何十万人いるかわかりませんが、みんないいつながりだと思っております。会わなくても心のつながりというものは通じるもんだということを私は感じました。

今度、栃木で工場を建てました。私は塩原で朝帰ろうと思ったら、女中が手紙を持ってきた。あけたらお金が入ってる。初めて泊まったところで、私は知らなかったのですが、向こうは私のことを知っていたんですね。私が身体障害者に対するいろんなことをやってるということを、「どうか少しですけど身体障害者のお役に立てていただきたい」という。旅館で女中が私にくれたんは実は初めてなんですね。女中だと思ってるのがこっちの錯覚なんです。女がくれたと思ってたら一人は男らしかった。それはあとでわかったんです。それから私は、もらって帰るわけにいかないが、非常に感激したから、そこの支配人を呼んで、おたくには非常にいい心がけの人がいる。これを続けてもらいたい。きょうのお金は私がもらって帰らない。私が足してあげようといって少し足しまして、どうか手近かなところで奉仕をしていただきたい。近隣を愛していただきたい、那須には療養所がある。私の名前を出さないで、女中さん—どこまでも私は女中さんだと思ってたもんだから、女中さんの名前で寄付してもらいたいと言って帰りました。あとから、Y園というところへ寄付したという通知が来ました。

私は帰ってからすぐに、私の出してる本と、シャープペンシルを送ってあげたんです。やっぱり奉仕すると返るということを始終言っているものですから。

社員の教育上も、幹部の人はやっぱり奉仕の心をみんなでお互いに実行し合ったら良いと思うんです。今朝から、私のところで課長の研修会を行っていますが私はこういう話をしました。まず自分の出世を考えるより部下の出世を考えてやったら自分が出世する。まず部下をよくすることをみんなやっていただきたい。会社でも、自分の会社だけよくなって、同業者がつぶれてもいいと云うような考えであればその会社は繁栄しません。やはり同業者のことも考えながらやる。といっても、何でもかんでも相手に提供してしまうのではありませんが、相手がつぶれても自分のほうさえもうかればいい、自分さえ繁栄すればいいというような考えでしたら、早川でも今日こうなってはおりません。だから、自分が自分のかわりの課長をつくる研究をしなさい、真心だ、ほかに何にもない、真心をもってやる、つまり心づかいですね、そうして部下をどんどんよくしていく。そうするとやがて部下の課長ができれば課長は部長になるでしょう。部長は、下をよくして、そして会社の健全なる発展のために努力すれば今度は重役になるでしょう。やっぱり事業は、皆さんはもうわかり切っておられるでしょうけども、何といっても人なんですね。やはりみんな人がしてくれているんです。人のおかげなんです。自分の力なんてほんのわずかです。それを思うと、これを返すということが奉仕です。感謝です。これを返しているからまた戻ってくる。返すからみんなやってくれるんだと私は思うんです。私は実はそういう考えでずっとやってきたんです。この間も雑誌屋さんが来まして、どうしても早川に聞いてくれといって、きました。どうやれば大きな金ができるか、これは簡単なことですが、なかなかむつかしいことです。私は答えました。「まず与えることを先にやりなさい、与えなければ入りません。ただ理屈はそれだけです。」と話しました。経営者がそういうことを言ってくるんです。大きな金を分けるより、適正な利潤をあげて分けてごらんなさい。入ってくる。それの積み重ねだと、私はこういうんです。

奉仕は、奉仕の心だけではいけないんですね。実行しなきゃいけない。奉仕の実行、これは始めに申しました五種類でありますから、労力でも何でもいいんです。心でも愛情でも、何でもいい、十人にしてごらんなさい、十人から感謝を受けます。これだけでももうたいへんな利益ですね。別にお金を出したからお金をくれるわけじゃないけども、何となくこれがだんだん積み重なって、たいへんなもんです。

私は東京で震災にあうまでは奉仕なんて全然知らなかった。震災があったときに全国から助けが来ました。東京じゅう焼け野原で、十何万人も死にました。私は勝ち気ですから、絶対に人の同情を受けない。自分の力でやるというんで、私は受けませんが、全国からの助けがあった。どろだらけのおむすび、私も一つ食べましたが、ジャリジャリしてる。それでもみんな取りっこして食べた。これは皆さんが奉仕してくれたお米なんです。私はこれを見て心を打たれまして、それから大阪へ来て、一番最初に私が奉仕を始めたのは峰山の地震なんです。峰山にはたいへん大きな地震がありました。もう三十何年たちますね。

私はそのときに、四ッ橋に木村屋というパン屋でカタパンをたくさん買って、背負えるだけ背負いそれから、たくさんお金はないものですから、一円の札を持ちまして、そしてつぶされた家やテントの中に人がいたら、そっとそこへ置いてきました。いまだから披露しておりますけれども、そうすると自分自身の気持ちがよろしいから、これは奉仕ということはいいことだ、と思ってそれで始めたんです。

私は自分で奉仕ができるお金が二百万ございます。それからこのごろ方々から送って参ります。共鳴者のなかで、アメリカから毎年十万円ずつ送ってくる人もいるんです。余分な収入が私またあるんです。それは一切使いません。ですからもし奉仕する必要な方がおられましたならば、言ってくださったら送ります。私のとこは秘書課に「ニコニコ函」というのが置いてありまして、その中にお金が入っております。これを方々へ送っています。大きな金は送りません。どうぞご遠慮なく申し込んでいただきたい。喜んで奉仕させていただきます。

私は自分に金が余ってるような話をすると、よく電話がかかってきます。ちょっとうちの隣の八百屋が困ってるから一万五千円貸してやってくれなんて、そんなことを言ってくるのがあるかと思うと背広が買いたいから何万円貸してくれとか言ってくる。そういうのは私は一切貸しません。本を送ってやります。そしてちょっと注意してやります…。

中には乞食でもってお金を持ってきた人がいるんです。五百円札を、腹巻きへ巻いてしわだらけの札を、自分はもう年とってお金は要らない、社長さん使ってくださいと言って持ってきた人がありました。

私は感激しましてね、こういう心の人がいるんなと思ってちょうどラクダのシャツとモモヒキをよそからいただいたのが私のそばに置いてありましたから、秘書に、これを上げてくれといって上げました。五百円でラクダのシャツの上下は買えませんが、その人は奉仕すると戻ると話したわけじゃないけども、ほんとに奉仕の心で来たんです。それから、百万円持ってきた人がある。いなかのおじい

さんで、百万円、たいへんな金ですな。私はその人は全然知らない。

その人は自分の名前は出したくないから、どうか社長さん、何かに使ってくださいと言って、それで、どういうところにやったらいいですかと聞いたんです。そしたら、北海道がたいへん困ってるようですから上げてもらいたいと、こう言うんです。

それじゃ、北海道は電気のないところがあるようだから、そこへトランジスターラジオを送ろうというわけで、すぐ会社へ二百台注文しました。百五、六十万するものだけど、二百台すぐ道庁の民政部のほうへ送りました。やはり百二十通ばかり受取りが来ました。そのうちで五十二通が返事が来たんで、私はすぐ「私と事業」というのを送りました。それからしばらくしまして、アズキ、豆、燻製、それから十三になる子が彫刻したといってサケなんかを彫って送ってきた。ほんとに生きたサケみたいにうまいものです。そういうものをたくさん送ってきました。これは困りましたね。カタクリ粉なんか自分でつくったものだといって大きな袋に二はいもあります。そんなに食えやしませんわね。（笑声）病院へ一袋あげました。

お金はその百姓のおじいさんが出してくれたんで、私はそれでもって会社のものを買って送ったんです。私は本と少しばかりのお金を送ったんですけれども、戻りが多いからぜひやっていただきたいというわけじゃないですけどね。ですから会社の人でもみんな喜んでます。おやじさんが使い過ぎたりして知れたんじゃこれはみんな喜びませんが、同じ金を使いましても、奉仕に使うものであれば社員はみんな喜んでますな。

それから、仕事もやっぱり奉仕の心がなかったら、まことの心がなかったらいい仕事できません。また、伸びることもできないと思うんですね。真心で仕事をする、真心というのは私は奉仕だと言ってるんです。真心で仕事することが奉仕だ。計算上でないんだから、ほんとの心でやってるんだから、そういう人はやっぱりだんだん伸びていきます。

私は毎年一回、壺坂寺に行きます。皆さんご承知がどうか、壺坂寺に盲人のおじいさん、おばあさんの施設がございます。身寄りのない人百六人預かってます。五、六年も前のことですがこの鉄筋の建物ができました折に電話がかかってきまして、社長さん、来るんだったらテレビを持ってきてくれという。私は盲人の人がテレビを見るとは思いませんでしたが、見たいと言うんです。それでテレビを持っていきますとやっぱりテレビを見てるんです。目が見えなくてもテレビの前にずっといる何となく心で見えるというんです。

そこへ行くと実に胸が打たれますな。毎年私は五月になると行きます。ことしも行きました。それで東京から清元の名人、これは女の人で六十近い人ですが、三年間来てますがね、一べん行きまして帰ってからの気分が実によかった。行かずにいられません。どうか連れていってくれといってくれといって私のとこへ来るんです。

それから義太夫と琵琶が来た。琵琶というのはもうすたれかかってるだろうと思ったら、やっぱり六人来ました。そして筑前琵琶をみんなに聞かした。そこへ行きまして半日遊んでくるんです。こういうことをおやりになるということは、ほんとに健康にもいいんじゃないかと思うんですね。

私、二十年ばかり病気しませんが、やっぱり奉仕の心になって、奉仕の実行のおかげだと思うんです。

奉仕とは、やはり自分が社会から直接、間接を問わずお世話になったことを返すことだ。それが私は奉仕だといつも思っております。

（チェンバー7月号より転載）

議員異動



住友銀行奈良支店長 糸谷精己氏

住友銀行奈良支店長糸谷精己氏御栄転に伴ない糸谷精己氏が着任されました。従って糸谷精己氏が議員となられました。

（四三・六・八）



関西電力㈱奈良支店長 曽原一郎氏

関西電力㈱奈良支店長高村栄一氏御栄転に伴ない曽原一郎氏が着任されました。従って曽原一郎氏が議員となられました。

（四三・六・一二）

小規模企業の人の扱い方・育て方

産経新聞論説委員　大場鐘作

なぜ〝人〟を重視するか

企業を構成するものは三つのM、すなわち金（MONEY）、物（MATERIAL）、人（MEN）の三要素である。しかし金（資本）も物（設備・原材料等）も人が使うものであることを考えれば企業の中心が〝人〟にあることはいうまでもあるまい。

経営者の最大の任務は人を中心とし、これに金と物とを有機的かつ秩序立てて結びつけ、労働者が気持ちよく働けるようにすることであるといえよう。

とくに小規模企業は、大企業にくらべて金も物も十分ではないし組織的な力も弱い。それだけに大企業以上に人の問題を重視する必要があるわけである。

ところで人の問題といえば

(1)採用と定着―素質のよい労働者を必要なだけ採用し、かつ長く定着させること。

(2)能率の向上―能率の高い労働者に育てあげること。

(3)労働態度―仕事に対し誠実で熱意のある労働態度を身につけさせることの三点に集約される。これらの対策を効果的に行なうのが人事・労務管理である。

労働力構造の変化

経済の高度成長にともない、現在、労働力構造が急激に変化しつつある。それは端的にいって「人手不足・高賃金時代への移行」ということである。もっともその構造変化は、

(1)労働力需給の引き締まり（若年層および技術者・技能者を中心とした人手不足の深刻化）。

(2)就業者年令構成の上昇。

(3)労働力給源の変化（農村労働力の枯渇、婦人労働力の進出）。

(4)ホワイトカラー層の増大（進学率の上昇・監視労働・技能労働等の増加。）

(5)労働力の都市集中化（第三次産業への流入）。

など、かなり多様的である。しかし若年層および技術者・技能者の人手不足を中心とし、いずれも賃金その他の労働条件を押しあげる要因となっている。

しかも企業力の弱い小規模企業になればなるほど、人手不足・賃金上昇の影響も大きくならざるを得ない。

構造変化への対処策

わが国の企業は規模のいかんを問わずいま「構造変化にどう対処するか」という重大な課題に直面している。この構造変化への対処策を確立できないような企業は、やがて脱落していかざるを得ないであろう。

構造変化は産業企業のあらゆる部面で進展しているが、その主なものをあげると。

(1)過当競争（企業の収益性を低下させる）。

(2)開放体制（貿易自由化から資本自由化への移行により国際競争が激化する）。

(3)技術革新（従来の模倣的なもの―技術導入から自主的な開発が要請される）。

(4)需要構造の変化（新製品が登場する）

(5)労働力構造の変化（人手不足・高賃金時代に移行する）。

(6)流通構造の変化（中小商業や地方産業が圧迫を受ける）。

などが指摘できよう。このほか大企業が中小企業分野に進出するとか、下請け・系列の再編成が促進されるとか、構造変化は極めて幅広く進展することを知る必要がある。

これに対処するためには産業再編成（新しい秩序づくり）と企業合理化（生産性向上）に積極的にとりくむ以外にあるまい。

生産性向上のための諸対策

生産性向上を実現するためには

(1)労働生産性の向上（労働能率の向上）

(2)資本生産性の向上（投資の効率化）。

(3)労働装備率の引き上げ（機械化の促進）。

の諸対策を総合的かつ計画的に推進する必要がある。

しかし小規模企業では新規投資や機械化の余力が十分にない。その意味では労働能率の向上に対策の重点がおかれることもやむを得ないであろう。その労働能率の向上は「労働力を効果的に使うこと」と「労働意欲を喚起すること」によって達成される。

使用者の役割

使用者としては、まず第一に仕事の管理を合理的に行なうこと、つまり仕事からムダ、ムリ、ムラの三Mを排除することである。そのためには①計画をたんねんに組む②適正な組織をつくる③仕事の分担を合理的に行なう④たえず仕事の進行ぶりに気をつけ、事情の変化に応じて適切な処置をとる―などが必要となろう。第二に仕事の割り当て方、進め方、手続き、職場環境などを常に検討し、その欠点を大胆に改善していく努力が必要である。

第三に労働者の指導と扱い方を正しく行なうこと。労働者の指導では①個々の労働者の能力を正しくつかむこと②なにを教えるかをはっきりさせること③あらゆる機会を利用して指導すること。また労働者の扱い方では人間的なつながりを深め、労働者が心から信頼して協力するように仕向けること。

労働の動機づけ

労働者の意識調査などをみると、労働者の願望は基本的には賃金と生活の向上であるがその他にも①人間として扱われたい②常に成長進歩したい③何かを達成したい④何かに貢献したい⑤自分の存在価値を認められたい―などの多様性を含んでいる。

使用者はこれに十分に〝こたえる〟ことが必要であろう。そのためには

(1)労働条件の改善に熱意を示すこと、とくに将来への希望をもたせること

(2)労働者の立場を尊重し人間的には対等であるという姿勢で接すること。

(3)話し合いを十分に行ない、関係のあることはよく知らせること。

(4)勉学の機会を出来るだけ与えること

(5)仕事に誇りをもたせること。（参加の機会を積極的につくること）。

(6)労働者各人の個性を生かすこと。

などの対策が必要となろう。

大企業とくらべた場合、小規模企業には家族的な雰囲気がある、話し合いの機会が多く人間関係を深めやすい、労働者がその能力を十分に発揮しやすく効果も目に見えやすい―などの長所がある。これらの長所を十分に生かしていくことが望ましい。



〈特別寄稿〉

「ふるさと」と観光

NHKアナウンサー
宮田　輝

増える観光客と足りぬ地元のサービス

最近は非常に旅行がはやってきた。テレビやラジオで遠方の事情が手にとるように分るようになったので、そこに行って見たいという気持が一層強められるのかも知れない。学生をはじめ、家庭婦人、年寄り、職場の仲間、等々それぞれのグループ旅行が非常な勢いで増えてきた。

ところが、旅行に行って、もう一回そこに行って見たいというか、行って非常によかった、と感ずる場合と、がっかりする場合とがあると思う。この観光客に与える感じが大事なところだ。「観光事業」は鉄道会社や、航空会社がやる場合もある。旅館業者が客を呼ぶ場合もあるが、行って見ると確かに景色はいい。しかし人間の心からのサービスはまた別のもの、と思わざるを得ないことがある。一口にいうならば、先ず宿に着く。そこで接待係に「この辺で見るところは？」と尋ねると、「別にそういったところはないですね。どこも同じですよ」なんて言われてがっかりすることたびたび。謙虚な言葉として受けとれる場合もないわけではないが、私は、これでは職業人としてはまず落第と言わざるを得ない。宣伝文句の積極さと比較するまでもあるまい。

あるいはまた、その観光地の窓口であるはずの鉄道の改札係などでものを聞いても、よくきてくれたという感じを与えてくれない。鉄道や旅館の従業員というものは、その土地の観光協会長以上に、その仕事に直接携わる大事な人達だと思う。つまり、そういう内部のものに対する教育や、PRが特に大切ではなかろうか。

九州宮崎の青島近くに「子供の国」という遊園地がある。この中にはいると、紙くずはほとんど落ちていないし、広告物はキャラメルの広告一つない。実にさっぱりしている。お客さまも気をつけている。これは経営者が徹底的に掃除をして、紙くずかご、便所等の整備もし、きれいにすることに努力すれば、それに客も教育されるのだと思う。この会社の会長は、いまでも訪れては自ら紙くずを拾っている、ということだが、そういう経営理念が大事だと思う。

特色をだしたい土産品

また、各地を廻って目につくものに土産品があるが感心しないものがある。買う方も、選び方をわきまえていれば問題はないが、いい加減のものが結構売れるのだから客の方にも悪い一面はあると思う。上げ底であること位は分るのだが、大きくて立派に見える、というようなことで買う。しかし、こういうことは、やはり売る方も良心的に商売をした方が、長い目でプラスになるのではないか。あそこのはおいしかった、よかった、という声がひろまればしめたものだ。

だいたい土産品というものはその土地とつながっていて欲しいもの。どこへ行ってもヨーカンでは、甘党にはいいかも知れないが、特色を出してもらいたい。そして、店員さんは、一人一人が観光協会長なのだ、という気持でお客さまに接する。この誠意が、この接客態度が、実は物以上に印象が強い〝おみやげ〟になることが、きっとあるに違いない。客はまたこゝをたずねるであろう。

郷土芸能と〝ふるさとの歌まつり〟

つぎに、唄なり、おどりなり、郷土芸能が最近盛んになってきたのは結構なことで、大事にしたいものだ。人出が二十万、三十万という「祭り」も多い。これは、観光の振興にもつながる。唄やおどりでクローズアップされた町もある。徳島と言えば「阿波おどり」であり、岐阜県の八幡町なら徹夜で踊る「郡上おどり」で知られているところだ。また、北陸の山中温泉なら「山中節」、北海道江差では「江差追分」といった具合に、〝いいもの〟を伝えることは観光的にもいい財産を残していくことになる。新しい唄を作ることもいいと思うが、古いものは特に大事にすべきだ。本物を残したいものである。

NHKで現在放送している「ふるさとの歌まつり」は、季節や、催しものなどを勘案しながら、場所や放送日を選定して、昭和四十一年の四月から放送しているが、唄や、おどりばかりでなく、「新鮮な風土の味合いを伝える」というのが放送の趣旨である。場所がきまってから放送までには三カ月位の準備が必要で、プロデューサーが、地元のNHKの係とその土地のくらしをみ聞きし、そこから生れた郷土芸能を調べ、東京で話合いを行なって放送方針がきまるが、この放送に当っては、各地の商工会議所の協力を願っており哀心から感謝している。

観光事業振興に望みたいこと

最後に観光事業の振興について今後に望みたいことは、第一に、関係の方々は自らその土地を愛してほしいということである。前述の如く、紙くず一つ散らかしてはおかないという精神である。

第二に、その土地を歩きよく知り、自分の責任で話をしてほしい。やたらに、「こうらしいですよ」なんて話ではなく、である。

客はみんなその土地に期待をもってやってくるものだ。くれぐれも、その期待を裏切らないようにしてほしいものである。

第三に、その土地の観光事業の振興には、やはり独創性がほしい。それには、自分達の住んでいる町を、再検討して見るのも一策ではないか。小学校なり、中学校なりで、郷土の歴史を教えるということもいいと思うが、要するにもう少し足元を見ることが大事だと思う。安来節で有名な、島根県の安来市では、中学校の卒業生を対象に、学校を卒業する前に安来節の講習会を開いて、安来節を身につけさせてから社会に送りだしている。

後日、それらの卒業生は、全国各地で何かの機会に講習会で覚えた安来節を披露し、ふるさとを偲び、まわりの者には喜ばれ、かつ郷土のPRにもつながるということだが、これも観光ではあるまいか。観光事業の振興は、音頭とりも大事だが、そこの人、一人一人の心がけでもある。

「ふるさとの歌まつり」にうつし出される日本の風土が、人情が、より美しくなることを、あなたとともに期待したい。

こんな幹部は辞表をかけ

―幹部七つの資格―

1．目標指向力

真の幹部たり得る人には、少なくとも七つの基本的能力が必要だ。これを欠いていたら、現在の肩書がどうあろうと、幹部の資格はない人だ。

その第一の能力は目標指向力である。自分の担当分野で解決すべき問題を質問されて、ハッキリした返答の出来なかった幹部は全部落第。

自分から問題を創り、この問題について自分のチエを振りしぼらざるを得ないほど、自分にムリをかけ目標を自主的にたてる。幹部はかように、未経験の問題に直面し、回避せずにこれに取組み、曲りなりにも達成し、これによって自信を得、さらに未経験の問題に取組むという成長循環路線に乗っていなければならない。

2．方法発見能力

幹部は自分の問題の解決法を見つけるため、縁の現象の本質を見抜いてこれから連鎖反応すること が必要だ。チエはすらすら出るものでない、困った末苦しまぎれに出るものだ。頭の底にこびりつき、いつも思い出す宿題を持っていなければ、立派な幹部とは云えない。

3．組織能力

第三の能力は組織能力で、人選能力と環境づくりの能力の二つに大別される。人選に当っては多角的に考え、周密にきめなければならないし、部下にできることは部下に委せ、部下にできないこと、嫌な仕事、特に難しい仕事は、自分がかぶらなければならない。

4．伝達能力

自分の周囲の人々を思う方向へ動かして行く影響力で、問題を自分の視野から一段階上の次元で判断した上で、上役の説得に努め、早期に相談して同僚の協力を求め、部下に対するリーダーシップをとる。尚、日常の連絡は即座に、小まめに全部の個所に行なう。

5．動機づけ能力

担当の仕事が自分の仕事か会社の仕事か見境いがつかなくなるくらいに、完全燃焼させるのが第五の能力だ。部下を燃え上らせるには、その仕事を再検討し、全員が達成感を得られるような単位に、仕事を再編成するとともに部下全員に「やれる、いや出来なければならん」と考えさせる。

6．育成能力

部下を育てるには、圧殺型や、自分の段階で部下の考えをセキとめる型、教え過ぎの過保護型もダメだ。日常の部下との接触の機会を教育的に活用して、仕事五割、育成五割の割合で指導する。そして、自分を含めて全員が不完全な人間であることを直視しなければならない。

7．自己革新能力

これは経営の環境条件の変化に応じて幹部自身が不断に変化と成長をとげる能力だ。この自己革新に必要な要件は、成長循環の路線に自分をのせること、自分のシステムを設定し、自分の弱点研究の結果を生かす三点である。

昭和43年度　■ 国と県の融資のしおり ■　発刊について

中小企業のための金融制度は、それぞれの目的にそうよう大変複雑になっております。そこで当所はそれらの融資条件等を総まとめにした、栞をつくり、先般お手許にお届け致しました。御精読の上、御利用下さい。
尚、詳細につきましては本所へお問合せ下さい。

通商産業省

小規模小売店に関する調査結果まとまる

通商産業省では、小規模小売店に関する調査を発表した。

この調査は、零細かつぜい弱ながらも増加傾向にある小規模小売業店の経営は何に、依存してなり立っているのか、また、それは将来とも安定して続く可能性を持つものであるかを明らかにしょうとしたものである。この調査における小規模小売業とは主として常時使用従業者が二人以下の小売店を指している。

概況

売上高規模

全体の三八・二%の店が年間売上高が二〇〇万円以下で、五〇〇万円以下の店は七三%を占めている。

これらの点から経営内容を推測すると仮りに売上高対総利益率を二五%（中小企業経営指標小売商平均）とすれば、二〇〇万円の年商の店で五〇万円、五〇〇万円の店で一二五万円の荒利益額となり営業経費を引いた額は月間収入は三万～一〇万円程度の店が多いと考えられる。

本支店の別および開設時期

全商店数で支店（出店）を持たない商店は、九一%もあり、各業種とも同様九〇%台の商店が支店を持たず、支店のある本店はわずか二・九%に過ぎない。

開設時期は、全業種でみると約二〇%の店が戦前から経営を続けている店であり、七六%が昭和三四年以前に商売を始めた店である。経営上の浮沈がはげしい小規模商店といっても四分三は営業経歴が約一〇年以上ということが注目される

立地条件

全商店数のうち、商店街以外の場所に存在している商店は全体の二七・三%で主に住宅地の中に独立して商売を営んでいることが判る。

経営基盤

小規模商店の経営基盤を構成する基本的な要因として、「資産内容」、「生計と営業経理の関係」および「労務形態」の三つにしぼってみると、次のとおりである。

資産内容

土地については四七%、建物については六一%が自分で持って営業しており、とくに戦前ないし昭和三四年以前に開設した店の多い雑貨業は、自己保有率は土地については五五%、建物については七三%と非常に高い。

しかし、ここ数年間のうちに開設された店の多い耐久消費業については、土地三五%、建物五五%と自己保有率は低くなっている。

調査の内容から推測すると、最近小規模商店を開設する場合、自己保有の土地建物でやれる余地は少なくなり、同じ建物でもその中に店舗と住居が併設されているケースが多く、その一四%強は全く店と家が区分されていない零細店である。

収入の面からみると、約六〇%は世帯収入のほとんどすべてこの小売業に依存している専業者であり四〇%の店には何等かの副収入があり内約二〇%の店はこの小売業自体が副業である。しかも約三〇%の店は、家計と営業会計が全く区別されておらず、約一五%の店はほぼこれに近い店である。

青色申告の有無では、約五三%の店が採用しているが、その日常処理事務の担当者は店主自身である。また、青色申告を採用しない店の採用しない理由は「手間がかかりすぎる」ことである。

労務形態

二人以下の従業者しか商売にたずさわってない店が八三%を占め、二人という店は五九%に達している。また男子は全く使用しない店は二四%、女子を全く使用しない店は一三%ある。

従業者と営業主との続柄は、夫婦という場合が圧倒的に多く、子供、孫が手助ける店は二〇%に満たず、ことに他人を使っている店は一〇%にすぎない。

他人を使っている場合、問題点としては、特に問題は出ていないというものが一番多く四二%を占めており、店員がつづきしないという問題の店は二〇%弱である。

今後の労務対策としては別にこれといった対策を考えてはいないという店が一番多く、ついで労働条件の改善により人手の確保に努力するという答えが多く、セルフ化などの経営努力の計画はみられない。

経営意識および態度

経営基盤にみられる小規模商店の前近代的な性格は経営態度にも保守性、停滞性をもたらしている。すなわち、①小規模商店の顧客は固定客が大半で、②約三〇%の店は、全く競争店に対して対抗策を講じておらず、③約半数が問屋に対し仕入の合理化を図ろうとしているにもかかわらず、まだ約二一%の店は仕入の合理化努力を顧りみず、また経営意識についても同様楽観的で、スーパーマーケットなどの大型店が増えて、その圧力が増すことを危惧する店が四八%もありながら三年程度近い将来「現状と余り変らないだろう」と考える店が二五%もある。

このような楽観的な考えは、商店経営の面にも現われ、将来についてとくに計画をもっていないという店が六二%も占めていることでも判る。

協業化意識

概して協業化への積極的意識は、小規模商店では極めて低いレベルにあり、合理化の為の努力もできる限り独力で行なおうとする傾向が強い。しかしそれらの中にあって九%の店が共同仕入れによる合理化の努力を行なっている。また、ボランタリーチェーンによる協業化が二%弱である事実と併せて、段階的に協業化への努力がはじまっているといえる。

流通近代化融資制度が誕生

今回、日常の消費生活に密接な関係のある生鮮食料品等の小売業の近代化をはかるために、必要な設備資金を供給し、それにより国民の消費生活の安定とともに、衛生水準の向上に寄与することを目的として次の様な新しい貸付制度が出来ましたので、精々御利用されるよう御案内申し上げます。

一、この貸付を利用できる方

青果、魚介類、米穀、酒類、乳類の各小売業、パン、めん類、とうふ、水産練製品、漬物、つくだ煮、煮豆の各製造小売業、および総合食料品小売業を営む方

二、貸付条件

(1) 貸付金額

一、〇〇〇万円まで

(2) 資金使途

営業に必要なほとんどの設備資金がこの貸付の対象になります。

たとえば、店舗の改装や建築、従業員宿舎の建築、機械、什器の購入などの資金、協業化のための設備資金などです。

(3) 利息

利率は年八分二厘、七分七厘、六分五厘の三本立です。

但し年七分七厘、六分五厘の利率で融資できる設備は別に定めがあります。

(4) 貸付期間

十年以内ですが、相談の上決めることになります。

(5) 据置期間

二年以内ですが、相談の上決めることになります。

(6) 返済方法

原則として月賦です。

(7) 保証人

原則として二名以上必要です。

(8) 担保

原則として三〇〇万円以下の場合は不要です。

三、貸付のご相談、受付の究口

国民金融公庫及び当商工会議所

四、お申込の手続

申込書提出まで、当商工会議所においてごあっせん致します。

・—・—・—・—・

駐車場調査

——からみて……

都市機能の向上と交通運輸の円滑化をはかるという点で駐車場問題はあらゆる形で取上げられている。当所においても今までに各部会（特に交通運輸部会、商業部会、観光部会）で論議されている現状からこの実態調査を実施したが、この難問題は万国博対策の一環として大きくクローズアップされてきた。新たに設けられた万国博受入特別委員会においても駐車場問題が一歩進んだ総合的な形で検討されている。

当市が古都保存という建前から風致地区という特異性の上に、都市計画に於ても種々の問題が山積しており駐車場問題は古都的背景のなかにむずかしさがある。従って観光シーズンには奈良公園を中心に集まる車は厖大な数になり、この時は奈良市内の幹線道路のほとんどがマヒ状態になる現象もみられる。これに対処すべく大阪方面からの車には大森町広場（県）京都方面からの車にはドリームランド前広場（市）を特別に無料開放している。最近では県営の登大路駐車場（二、五二一平方メートル）が新設され緩和対策に大きく寄与している。

現在奈良市内に散在する全駐車場は二、四〇〇台余りの収容能力を持っているが、奈良市北部、西南部の入口に駐車場を設け、観光客は市内徒歩方式も話題となっており目下決定を急がれている。奈良バイパス等の建設に合わせて周辺の駐車場完備により市内特に公園方面への車の乗入れをなくしていく方針で進められているのが現段階である。

県営駐車場　五ヶ所

三七、二三一・八四平方m　八三台

県文化会館〃　一ヶ所

一、一〇四・〇〇〃　三七台

市営国鉄駅前〃　一ヶ所

一、〇六六・〇〇〃　四〇台

民間駐車場　一〇ヶ所

一七、五〇〇〃　四三台

（駐車場法第十二条による届出駐車場）

その他駐車場　三〇余ヶ所

一、一〇〇余台。

奈良公園内への乗入れは漸次禁止していく方針から春日野駐車場はもとのグランドに復元させて開放すると共に、駐車は登大路駐車場に移してゆき、周辺の駐車場は奈良バイパス大宮通りの完成と共に阪奈道路方面は尼ヶ辻、大宮近辺。京都方面はドリームランド近辺。名阪天理線は大森町近辺の検討がなされている。

市内の主な商店街や市場などでは規模の小さなものや会社持ちの駐車場があるが、収容能力には満たず解決を急いではいるが用地確保が困難であり、市場方面では流通機構の変革に伴って近い将来移転も考えられている。

こうした諸点については今までにも関係諸官庁に要望してきたが、万博開催という時点に鑑みて特に強く打出すべく討議が重ねられている。近鉄地下乗入れ、奈良バイパス等の建設が進められていく過程において当市商工業者の立場から、又市民の声として関係筋に要望する方針で進められている。



奈良給食センター
御利用を

過般皆様方の御要望にこたえて、当所が設立致しました、「奈良給食センター」は、あしかけ５年目を迎え、その運営は益々好調で御利用の各事業場より好評を博しております。

中小企業の求人難打開・事務の簡素化、諸経費の節減等事業主、従業員共々の福利増進の為、未だ御利用なき向は、是非御申込み下さいますよう御案内申上げます。

給食内容

イ、１日の熱量　2,400～2,900cal

ロ、主食の量は　１食1.3合標準で希望により増配も致します。

ハ、副食の献立は栄養士(２名)が行い内容は毎日変りバラエティーに富んでいます。

ニ、給食費

普通食	朝	50円	昼	80円	夕　80円
特別食	朝	—	昼	100円	夕　100円
幕の内弁当	朝	—	昼	200円	夕　200円

但し経済状勢の変動により変更することがあります。尚、遠距離及び１回の配達食数によっては別に運賃を負担して頂きます。

ホ、給食費の精算

月１回　毎月25日締切…翌月５日まで

当組合指定銀行に振込んで頂きます。

㈱　南都銀行本支店

奈良市信用金庫本支店

配食及配達

◎食器、普通食…主食、汁入はアルミ製副食はポリプロピレン製

特　別　食…主食副食共ポリプロピレン製

幕の内弁当…ポリプロピレン製

◎御希望により食缶20人用、30人用でも御届け致します。

◎配達時間は

朝　食　　午前７時30分まで

昼　食　　正午まで

夕　食　　午後６時まで

各事業所の給食受渡場所まで配達致します。

◎食器の返却

使用済の食器は、水洗いの上、次回の配達のとき返戻下さい。その際員数不足の場合は、特別の理由のない限り実費を頂きます。

組合加入と給食の申込

① 先ず組合員になって頂くために組合加入申込書(当組合に用意)と下記の出資金及び加入金を払込んで下さい。

- 出資金　１口　10,000円（給食人員５名まで）
  給食人員６名以上はお問合せ下さい。
- 加入金　10,000円（加入者につき、口数に関係なく）

※何れも一時全額払

※脱退の場合　出資金の持分を計算（毎年度決算後）して返却致しますが加入金は一切返却致しません。

② 申込食数は当センター所定の配食注文書を御届けしますので、折返し返送下さい。尚食数の変更は前日の12時までで当日の注文、変更の受付けは致しません。

- 組合員外給食(員外利用)も致しております。この場合出資金も加入金もいりませんが、朝、昼、夕食共に１食につき５円高くなります。
- 各事業所の会議、慰安会、リクリエーション等の御弁当特別料理（市価より２～３割安）にも応じていますのでせいぜい御利用下さい。
  （価格は200円以上）
  （お問合せ、厨房見学を歓迎いたします）

お申込み・お問合せは、当所、又は、奈良福祉事業協同組合（ＴＥＬ㉝9843）に御連絡下さい。）

昭和四十三年度秋の
奈良県交通安全運動実施要綱きまる

県交通対策協議会では今秋の交通安全運動実施要綱を次のようにきめた。県民各位への周知と協力を希望している。

1　目的

この運動は、人命尊重の見地から交通事故防止の徹底とくに歩行者の交通事故の絶滅を目標として、すべての歩行者、運転者、運転者の雇い主その他道路交通に関係のある者に交通安全思想の周知徹底を図り、正しい交通ルールの実践を習慣づけるとともに、道路交通環境の整備改善を促進することを目的とする。

2　期　間

(1)　準備期間　自十月一日(火)　至十月十日(木)

(2)　実施期間　自十月十一日(金)　至十月二十日(日)

3　スローガン

。運転者用

あなたは　今　安全運転を　していますか。

。歩行者用

さあ　青だ　いやもう一度　右左

。こども用

あそびません　こわいくるまの　とおるみち

4　区域　奈良県全域

5　主唱　奈良県交通対策協議会

6　共催　奈良県交通対策協議会の構成関係機関団体

7　実施目標

この運動の主な実施目標は、次のとおりとする。この場合において、当面の重点施策である歩行者、自転車の正しい通行の励行および安全運転の励行が図られるよう積極的に配慮するものとする。

ア　歩行者の正しい横断の励行と横断歩道における歩行者保護の徹底

イ　こどもの交通安全の確保

ウ　飲酒運転の追放

エ　追突事故防止のための正しい運転の励行

オ　土砂等を運搬する大型自動車の安全運転の確保

カ　車両の完全整備の励行

キ　自動車の運行管理及び安全運転管理の徹底

ク　安全な踏切道通行の確保

ケ　道路交通環境の整備改善

コ　交通事故に係る損害賠償についての責任観念の向上

環境衛生金融公庫貸付

＜事業資金を必要とされるかたへの融資＞

環境衛生関係の事業を営むかたが、必要な資金を調達するのに、自己資金だけではどうしても不足するとか、銀行その他の金融機関から思うように借りられないというような場合、そういうかたへの事業資金をご融資するのがこの貸付けです。

＜貸付けを利用できるかた＞

この貸付けを利用できるかたは次のとおりです。

1　飲食店営業、喫茶店営業、食肉・食鳥肉販売業、氷雪販売業、理容業、美容業、興行場営業（映画、演劇又は演芸にかかるものに限ります。）旅館業、浴場業及びクリーニング業を営なみ、次のどちらかにあてはまるかた

(1)　資本金又は出資金の総額が 1,000万円（興行場営業及びクリーニング業にあっては 5,000万円）以下の会社

(2)　常時使用する従業員の数が50人（クリーニング業にあっては300人）以下の個人又は会社

2　環境衛生同業組合、環境衛生同業組合連合会など

貸付けの条件

1	貸付金額	(1)＜貸付けを利用できるかた＞の１に該当するかたは1,000万円(クリーニング業を営むかたで特別の場合は 3,000万円）までです。 (2)＜貸付けを利用できるかた＞の２に該当するかたは3,000万円までです。
2	資金使途	設備資金及び運転資金（組合等が行う共同購入資金）
3	利　息	利率は年８分２厘が基準ですが、特定の設備資金については年６分５厘（４年目から７分）、年７分７厘の低利でお取扱いします。
4	貸付期間	設備資金　10年以内 運転資金　５年以内 の範囲で個々にきめることになりますが、７年をこえることができるのは設備資金のうち特定のものに限ります。
5	据置期間	設備資金　１　年以内 運転資金　６カ月以内 の範囲で個々にきめることになりますが、設備資金のうち特定のものは、１年をこえ２年以内とすることができます。
6	返済方法	原則として月賦です。
7	保証人	原則として１名以上必要です。 ・法人の場合は代表者に保証人になっていただき、そのほか１名以上の保証人が必要です。 ・担保を提供される場合は、保証人を必要としないことがあります。
8	担　保	必要に応じて担保を提供していただきます。

昭和四十四年度財政経済政策に関する意見

日本商工会議所では去る九月十九日議員総会を開催し、次の通り意見書を関係各省に提出することになった。尚当所よりは中村専務理事が出席した。

わが国経済は、昨秋来の景気調整下に拘らず高成長を続け、国際収支の改善を達成した。

今後の財政経済政策の目標は、経済界の健全な経済運営の態度を引続き維持しつつ、輸出増進による外貨準備の積み増しをはかり、安定成長を持続させることである。

さらにわが国経済は、第二次資本自由化、特恵関税問題等国際化の進展に対処するため、産業構造の改善を強力に推進する必要に迫られている。

従って、輸出競争力、外資対抗力等の国際競争力強化ならびに中小企業の業種別種別構造改善を含む産業構造の再編成を目的とする施策については、とくに一般会計予算および財政投融資や税制面において、重点的積極的に考慮を払うべきである。

しかし一方において、アメリカの景気動向、国際金融情勢等国際経済環境はなお不安定要因を抱え、国内経済情勢もインフレ的要因が内在しているので、今後の財政経済政策の運営は、この点について慎重な配慮を加える必要がある。

以上の観点から、明年度の財政経済政策に関し、次の如き意見を開陳し、政府および国会の適切な措置を要望する次第である。

記

一、明年度財政運営の基本方針

(1) 明年度一般会計予算の性格は、前年度が景気抑制型であったのに対し中立型とするものとし、予算規模の伸び率は四四年度の名目経済成長率程度とすること。

(2) 税の自然増収は一兆円を上廻ると見込まれているが、その相当額を減税と公債発行規模の縮小に充てるべきである。

しかして減税は、所得税減税とともに、輸出促進、中小企業の構造改善と近代化促進、自主技術の開発促進等を重点とする企業減税を合わせて実行すること。

(3) 硬直化した財政体質改善のため、生産者米価決定方式等食管制度の合理化、ならびに中央地方を通ずる行政の簡素化合理化等による既定経費の整理節減を断行し、歳出を国際競争力強化、中小企業を含む産業構造改善および産業基盤強化のため、重点的傾斜的に投入すること。

二、輸出および海運の振興

(1) 輸出振興対策については別途意見書を提出するが、その要点は次の通りである。

(イ) 輸出税制

(Ⅰ) 現行の輸出振興関係租税特別措置六項目の延長とその改善

(Ⅱ) 輸出関係損失の諸準備金制度の創設

(ロ) 輸出金融

(Ⅰ) 輸出入銀行の資金量の拡充と融資条件の改善

(Ⅱ) 輸出入銀行に対する利子補給等による低利融資の確保

(Ⅲ) 中小企業輸出振興特別保証制度の改善

(ハ) 輸出保険

(Ⅰ) 輸出保険特別会計に対する政府出資の増大

(Ⅱ) 海外融資、仲介貿易等に対する新種保険制度の創設

(Ⅲ) 保険事務処理の迅速簡素化

(ニ) 一次産品開発輸入促進のためのアジア貿易開発事業団の創設

(2) 海運振興対策

(イ) 現行計画造船の年度毎決定方式を長期計画による予約決定方式に改めるとともに、適用対象船舶の範囲を拡張すること。

(ロ) 現行利子補給制度に代え返還義務のない利子補助制度を創設し、船主負担金利を五%以下にすること。

(ハ) 海外取引がある場合の所得特別控除制度、割増償却制度度等の適用期限を延長するとともに、割増償却制度を中小オーナー所有の外航船舶にも適用すること。

三、産業の構造改善と企体質の改善

(1) 国際化の進展等を考慮し、合併、業務提携等に関する独禁法の運用は前向きの姿勢で弾力的に行なうこと。

(大型合併に関しては別途意見書提出)

(2) 日本開発銀行の産業構造改善金融について、資金量を大巾に増加し適用対象業種の拡大と金利の引下げを行なうこと。

(3) 会社の合併、分割および自己資本の充実に関し、税制の改善を行なうとともに投資平準化備金制度を創設すること。

(4) 国産技術振興に関する日本開発銀行融資枠を大巾に拡大するとともに中小企業金融公庫による長期低利の中小企業向け新技術企業化融資を新たに実施すること。

また、国立および公立研究機関による企業との連繋を強化するため、財政支出を大巾に増加するほか、技術革新の著しい分野における新技術の早期実施を促進するため、特定重要技術実施損失準備金制度を創設すること。

四、中小企業および流通部門の構造改善と近代化促進

既に明年度中小企業政策に関する要望および流通近代化の展望と課題に関する意見として提出済みであるが、そのなかでとくに次の点に重点をおいて措置すべきである。

(1) 資本自由化の進め方

中小企業と流通部門の資本自由化は、構造改善、近代化対策の効果を睨み合わせながら慎重に行なうこと。

(2) 業務別構造改善の徹底

(イ) 特恵問題、資本自由化等の国際化に対処するため、早急に業種ぐるみ産地ぐるみの構造改善、近代化を促進するための政策金融ならびに割増償却、合併の場合の特例等税制措置の強化を重点的に行なうこと。

(ロ) 構造改善の一環としての転換の円滑化のための長期低利資金の確保、ならびに構造改善計画にもとづき転換を行なった中小企業者に対する一定割合の税額控除を認めること。

(3) 流通近代化の推進

卸売組合センター、商業団地、倉庫団地、商店街近代化、店舗共同化、ボランタリー・チェーン等推進のため、中小企業振興事業団の資金量の増大、政府関係中小企業金融機関の流通近代化資金枠を拡大すること。

(4) 産業再編成に伴う中小企業の対応

大企業の再編成に伴う中小企業の地位の相対的低下とこれにもとづく経済的悪影響を防止するため、中小企業分野においても、積極的合同に合併、協業化、共同化を促進するため中小企業振興事業団を中心とする指導および助成を強化すること。

この際、中小企業の規模範囲を工業については資本金一億円以下、商業については資本金五千万円以下従業員一〇〇人以下に拡大すること。

(5) 中小企業金融の強化および中小企業振興事業団事業の拡充

(イ) 政府関係中小企業金融機関に対する政府出資および財政投融資を画期的に増額し、近代化促進貸付、流通近代化貸付、小売業近代化貸付等特別貸付について貸付枠の拡大、貸付利率引下げ、貸付期間の延長をはかるとともに、普通貸付についても限度額の引上げおよび貸付条件の改善を行なうこと

(ロ) 中小企業信用保険公庫に対する政府出資を大巾に増額し、保険限度額の拡大、填補率引上げ、保険料率の引下げを行なうこと。

(ハ) 中小企業振興事業団の事業量を飛躍的に増大せしめるため、これに対する政府出資および財政投融資の画期的増額をはかること。

(6) 小規模事業対策の改善充実

小規模事業者の経営基盤を近代化するため、経営改善普及事業の遂行に必要な予算の大幅増額を行なうこと。

五、中堅企業対策

中堅企業が従来政策の谷間におかれていたことにかんがみ業種別に中堅企業の位置づけを明らかにし、中堅企業政策を実施する必要がある。このため日本開発銀行に新たに中堅企業融資枠を設け、構造改善を必要とする業種の中堅企業を対象に特別融資を行なうとともにグループ化等のため協定その他共同事業を行なうことができるよう法制面の整備を行なうこと。

六、労働力対策

(1) 賃上げが生産性向上に見合って行なわれるよう、積極的賃金行政を推進すること。

(2) 国および地方公共団体による中小企業従業員向け福祉センターの設置、公共の賃貸住宅の大量建造を一層推進すること。

(3) 公共職業訓練施設を拡充して、中高年労務者の再訓練転職訓練を推進するほか、中小企業の行なう職業訓練にできるだけ利用せしめること。

(4) 事業内訓練と公共訓練とを問わず養成訓練と三年程度の高等訓練および上級訓練とに分け、とくに高等訓練コースは中卒者が進んで受講するに価する如き名実ともに魅力あるものとするよう措置すること。

(5) 主婦労働力の雇用促進のため、主婦に対する特別の紹介あっ旋および短期職業訓練の実施、公共託児施設の拡充または民間託児施設に対する助成、配偶者控除に関する税の特別措置等を行なうこと。

七、地域開発の促進

(1) 都市再開発法の制定ならびに建築基準法の改正を速かに行なうとともに、市街地再開発事業および流通団地造成事業に対する助成措置を拡充すること。

(2) 地方の産業基盤整備を促進するた

め、地方財政に対する財源措置について特別の考慮を払うとともに、縦貫自動車道路国鉄新幹線等の建設は計画の斉合性とタイムリーな遂行を確保すること。

(3) 企業の地方分散を促進するため

イ 事業用資産買換特例制度を過密地域または公害規制地域からの移転、商工業団地への移転等特定の政策目的に適合する場合について延長するとともに、工場建物および機械設備に対する特別償却制度の適用を拡大すること。

ロ 財政投融資により工場分散資金制度を創設し、過密地域から低開発地域、産炭地域等に移転する工場に対し、日本開発銀行の特別融資を行なうこと。

(4) 公害防止を積極的に進めるため、公害防止事業団の拡充、日本開発銀行の融資枠の拡大、融資条件の改善を行なうほか、国による公害防止技術の開発研究を積極化するとともに公害防止施設に対する特別償却度の改善強化および固定資産税の免除を行なうこと。

(5) 地域開発の効率化と経済実体の大型化に対応するためできるだけ早い時期に広域行政を実現すべきで、現行の府県制はこれを廃し道州制に移行すること。

八、食管制度の改革

(1) 米の間接統制に移行することを目睹とし、食管制度の改革に勇断をもって臨むこと。

(2) 明年の産米については、明年度予算において、その需給計画を明示し政府買入数量およびその価格を示すこと。この際政府の米の需給操作に必要な数量とこれをこえる数量について二重の価格を設ける一方、そのこえる数量については、生産者が米を政府以外にも自由に売り渡すことができるようにすること。

(3) 政府買入れの米については、生産者価格と消費者価格を関連づけて同時決定すること。

なおこの場合、米の需給事情をその価格に反映させる一方、非合理的な一切の政治加算を排除すること。

九、物価の安定

物価の安定は、経済の安定成長および民生安定の基礎条件をなすので、予算硬直化の排除、米価決定方式の改善、中小企業および流通部門の構造改善、近代化等についての上記の諸施策を含む総合的な物価安定対策を強力に推進すること。

また、政府および地方公共団体が管理する公共料金等については極力合理化を進めることにより、その値上りを抑制するよう努めること。

会員消息

★新入会員

商業小売部会

- **ビューティールーム イオカ** 井岡 正典
  奈良市高天市町九
- **中山ミシン商会** 中山 勝
  奈良市南城戸南方町
- **松本食料品店** 松本 弘
  奈良市尼ヶ辻町二七三
- **阿部呉服店** 阿部 保
  奈良市南城戸北方町
- **奈良装飾㈱** 土井 正雄
  奈良市福智院町三二
- **イシカワ(石川)産業奈良営業所** 石川 正弘
  奈良市下三条通一
- **洋服タナカ** 田中 政信
  奈良市富雄元町二の三五二
- **奥田金物店** 奥田 公一
  奈良市南城戸北方町
- **㊗絹屋** 後 實
  奈良市高御門町一三の一
- **佐保トップセンター** 岡田 稔
  奈良市西包永町
- **カメラ朝日** 正木 康雄
  奈良市三条町五一一
- **ニシタニ洋装店** 西谷 栄蔵
  奈良市西大寺ショッピングセンター
- **㈱上田ドラッグストアー** 上田 石雄
  奈良市西大寺町二三二六の三
- **伊賀印舗** 伊賀 正
  奈良市東向中町五
- **オカモト鞄袋物店** 岡本 泰彦
  奈良市西大寺ショッピングセンター
- **まつや** 松木 芳久
  奈良市綿町二四〇
- **荒井電気工業所** 荒井 高春
  奈良市西木辻町八軒町二一二
- **つじかわ** 辻川 増子
  奈良市西大寺ショッピングセンター
- **武野商店** 武野 博美
  奈良市東城戸町
- **マリモ洋装店** 寺畑 政親
  奈良市寺町一〇
- **富雄近畿センター** 板倉 征年
  奈良市鳥見町三の三ノ一
- **㈱図書月販奈良事業部** 山本 道治
  奈良市高天市町高天センター

商業卸部会

- **佐川製菓近畿出張所** 遠藤 正和
  奈良市山町四三〇の四
- **㈱学研奈良支社** 渡辺 敬夫
  奈良市法蓮佐保町七〇七の六
- **㈱松並商店** 松並 博司
  奈良市柳町三
- **㈲柏野商店** 柏野 卯太郎
  奈良市大森町一一四
- **はり菊** 芝野 清吉
  奈良市半田突抜町
- **㈱信和工機** 桑原 政好
  奈良市佐紀町二四〇一の三

繊維工業部会

- **笹木縫工所** 笹木 健一
  奈良市晃平町五八
- **渡辺公典** 渡辺 公典
  奈良市西木辻字瓦町三四七
- **喜多蚊帳縫製所** 喜多 靖郎
  奈良市神殿町五二八

観光部会

- **奈良県自動車会館食堂** 金野 博
  奈良市南京終町三二一の一
- **㈲深川** 木口 真雄
  奈良市椿井町三〇
- **横田福栄堂** 横田 正雄
  奈良市佐紀二条町
- **ニュー鷹** 森田 美保
  奈良市北ノ庄二一一

工芸部会

- **源角堂** 畑里 朝夫
  奈良市東包永町三六

建設部会

- **大和電機工業㈱奈良営業所** 前川 隆
  奈良市大森町一一四
- **坂井材木店** 坂井 繁
  奈良市南京終町
- **国岡工務店** 国岡金五郎
  奈良市東之坂町
- **山根測量事務所** 山根 仟
  奈良市高畑町
- **㈱南都苑** 脇寺 一精
  奈良市法蓮佐保山町一
- **清水建設㈱奈良出張所** 和田 楢三
  奈良市角振町二〇

理財部会

- **西口会計事務所** 西口由太郎
  奈良市内侍原町六奈良県林業会館内

交通運輸部会

- **株式会社アサヒ自動車整備工場** 川野 重雄
  奈良市西木辻町一三七
- **内藤鉄材工作所** 内藤 二全
  奈良市二名町二六二五の一五
- **第一産業㈱** 北川 弘
  奈良市油阪町四の九二
- **㈱奈良サンシャインセンター** 上高 進
  奈良市三条通一の三
- **錦城食品㈱奈良工場** 平田 和子
  奈良市大安寺町八二七
- **東栄プレス工業㈱** 東中 徹史
  奈良市中町四二七九
- **増田もやし製造所** 増田 宗晴
  奈良市南京終町二三三の八
- **反田化工所** 反田嘉三郎
  奈良市下清水町九四八
- **森川機械店** 森川 俊男
  奈良市今市町二の三六一
- **春日プリント工芸社** 中村 勉
  奈良市杉ヶ中町一四の二
- **富士製作所** 富木 健二
  奈良市佐紀二条町一六〇六の六
- **㈱三立機械設計事務所** 木本 幸満
  奈良市西大寺宝丘町一五三六の三
  奈良市下高畑町七五一

★代表者変更

- **協栄生命保険㈱奈良支社長**
  山本善一氏から大内三郎氏に
- **奈交商事㈱社長**
  桝井寛光氏から森下平千代氏に
- **㈱田和新商店社長**
  田和新太郎氏から田和清一氏に

★商号変更

- **大路プラスチック工業㈱**
  旧商号大路荷業㈱
- **㈱椿本精工**
  旧商号 椿本鋼球製造㈱

★住所変更

- **三井生命保険相奈良支社**
  上三条町から内侍原町に
- **森田会計事務所**
  西御門町から高天町小林ビルに
- **㈱高木商店**
  花芝町から北袋町に
- **住友生命保険(相)奈良支店**
  油阪から大森町に(新築工事中)

★部会変更

- **㈱高木商店**
  商業小売部会から商業卸部会に

安衛栄美

従

人材開発コーナーの速報

~~新設について~~

現下の求人事情にかんがみ奈良職業安定所の御協賛を得て、当所に中高年の求職者の内、管理職及び専門的職業者並びに技術者の雇用の促進をはかる人材開発のための促進コーナーを新設することになりましたので、せいぜい御利用下さるようご案内申し上げます。

記

◎開発コーナーの進め方

(1) 奈良職業安定所より提供を受けた求職者リストを常に当所に備えつけることになりましたので、来所の上ご自由に閲覧下さい。（９月10日現在より常備致します）

(2) この求職リストは毎月３回更新致します。

(3) 求人側より雇用の希望があったときは、当所は即刻安定所へ連絡し、その後の取り決めは奈良職業安定所にて行われることになります。

(4) 求職者につきましては、既に決定済みのものもでることをお含みおき下さい。

(5) 求職の受け付けは、当所では致しません。

用の

どを

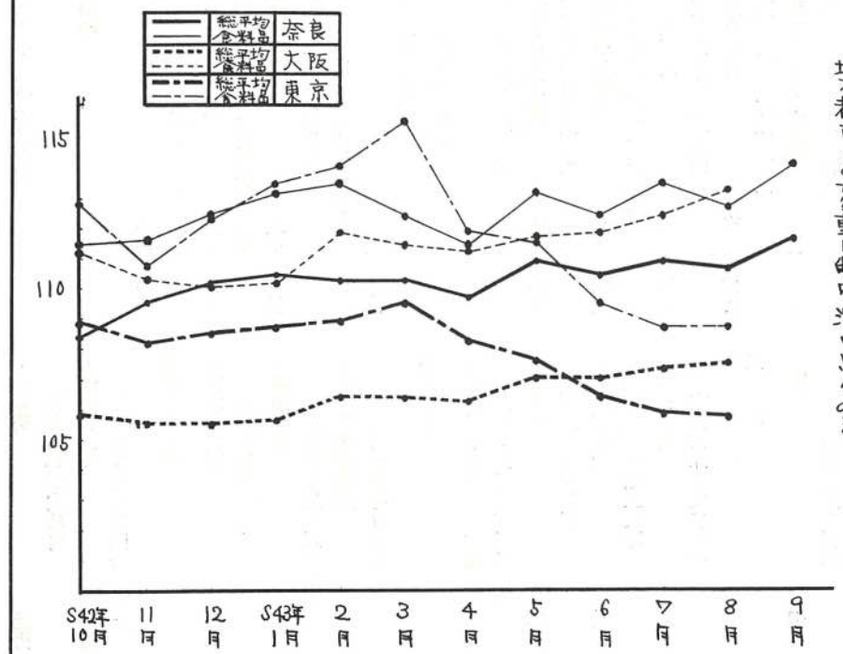
協同組合

辻町竹の垣内

九八四三～四

奈良と三大都市との小売物価変動

（昭三七年十月～昭三九年九月）



※三大都市との変動はほぼ同様であるが、各月別にみると地方都市との変動に興味深い点がある。

〈要　望〉

合同庁舎への道順標識板設置について

政府の出先機関を集約立体化した奈良合同庁舎の建設位置が急速に変った造成地にあるため、所在地が判然とせず、特に奈良税務署は北和産業界に最も関連の深い機関でありながら、その所在地不明瞭であるという声が高いところから、当所は、道順標識板を県庁舎西北隅路上と県庁舎裏東西道路合同庁舎入口路上の二ヶ所に設置されるよう九月十六日奈良財務部長宛に要望、尚奈良県知事宛にも早期設置促進方を要望した。

第四回奈良優良観光土産品推奨審査会
知事賞など十五点決る

奈良商工会議所、奈良食品衛生協会、奈良市観光協会で作られている奈良観光土産品連絡協議会の主催で六月十八日、会議所大ホールで実施された。

出品総数一三一点八工芸品三一点、食料品一〇〇点Vをかぞえ、推奨品二十八点にのぼり、一〇三点の合格品をみた。

旅する者にとって訪ずれた土地で買求めた品の思い出はまことに尽きないものである。

観光土産品の優劣はその観光地の旅情と印象を深め観光の繁栄に深い関連性を有し、大きな役割を果しております。観光奈良にふさわしい郷土色豊かな優良土産品を選定して広く内外に推奨すると同時に奈良土産品の信用確保と品位の向上を計ることを目的として……と案内書にもうたわれてある。

審査会も回を重ねるごとに研究の跡がみられる。包装にも工夫が凝らされ、デザインにも新鮮な品物が多くなってくることはこの仕事に携わる者としてのよろこびである。古都のイメージの中に現代的な味覚を加えたり、あるいは美術工芸品においても現代人の美的感覚に訴える作品、日本人の心のふるさとを呼びさますような作品こうした傾向がみられることは誠に心強い限りである。

秋の旅行シーズンも今たけなわ、奈良の思い出がこれらの品物を通じて津々浦浦で語られるであろう。これは又広く奈良市民の願いでもある。

美味
栄養
安衛生
価

をモットーに、あなたの企業に配送

従業員の弁当を提供する

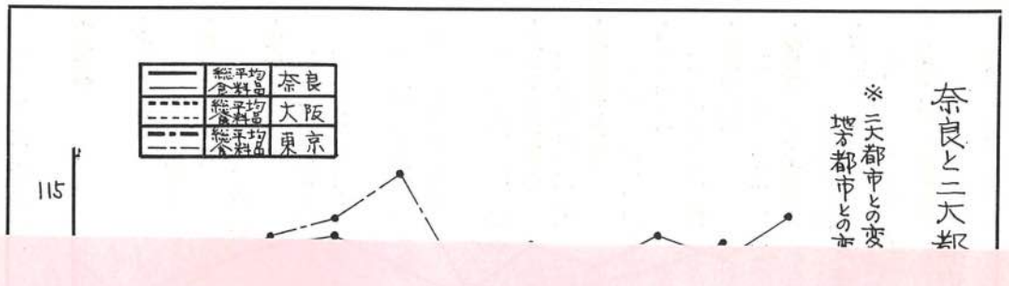
奈良給食センター

御利用のほどを

役員一新し新支配人を置き
充実した内容で躍進を続けています

お問合わせは

奈良福祉事業協同組合
奈良市尼ケ辻町竹の垣内
電話 ㉝ 九八四三～四



奈良と二大都

※二大都市との変
ぞう都市との

(6) 10月10日現在登録者内訳（年令21～55才）

自動車会社営業員	2	フロント係	1
プラスチック　金型営業員	1	新聞編集員	1
食品会社営業員	1	薬　剤　師	1
繊維品営業員	1	経理事務	1
溶　接　工	1	英文タイピスト	1
製　本　工	1	医院事務	1
労務事務	1	服飾デザイナー	1
旋　盤　工	1	邦文タイピスト	1
市場調査員	1	看　護　婦	1
以上男子		以上女子	

標識板について

同庁舎の建設位置が急速に変った造に奈良税務署は北和産業界に最も関明瞭であるという声が高いところか工と県庁舎裏東西道路合同庁舎入口奈良財務部長宛に要望、尚奈良県知

産品推奨審査会

を計ることを目的として……と案内書にもうたわれてある。

審査会も回を重ねるごとに研究の跡がみられる。包装にも工夫が凝らされ、デザインにも新鮮な品物が多くなってくることはこの仕事に携わる者としてのよろこびである。古都のイメージの中に現代的な味覚を加えたり、あるいは美術工芸品においても現代人の美的感覚に訴える作品、日本人の心のふるさとを呼びさますような作品こうした傾向がみられることは誠に心強い限りである。

秋の旅行シーズンも今たけなわ、奈良の思い出がこれらの品物を通じて津々浦浦で語られるであろう。これは又広く奈良市民の願いでもある。

KING



◎部品部　各種外車・国産車部品
付属品、工具

◎用品部　日本ドライブショップチェーン加盟店
J. A. F. 取扱店
アクセサリー・ドライブ用品

キング商會

奈良市杉ヶ西町35―2(専売公社通り)

TEL 奈良 (0742) 22―0106㈹

