商工だより

No.37 新春号

繁栄をみんなで築く商工会議所



EXPO'70
万国博を成功させよう
EXPO'70-2-AO-32

奈良商工会議所

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㉒5501代	学園前	奈良㊺0091代	高田	高田②5921代
西御門	〃 ㉒5271	登美が丘	〃 ㊺0781	桜井	桜井②6288代②2070
油阪	〃 ㉒5268	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	〃 ㉒8680	生駒台	生駒③2965	五条	五条3297代
法華寺	〃 ㉒0966	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



（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**

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　金島一郎
電話奈良㉓自一一二六一 至一一二六八（代表）
貨物取扱所　電話奈良㉓五四六四～八二七八八～九

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

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・5752 5753・5754
本社工場	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・3538・3539
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・3214
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

賀

正

商工債券の御案内

リッショー・ワリショー

組合わせ貯蓄

■リッショー（利付商工債券）
期間　5年・年利回り7分3厘

■ワリショー（割引商工債券）
期間　1年・年利回り6分2毛余

■組合わせ貯蓄概算例

元金	5年後	元金	5年後
10万円	142,350円	50万円	714,909円
20万円	285,506円	70万円	1,002,252円
30万円	428,738円	100万円	1,431,426円

■お申込みは……

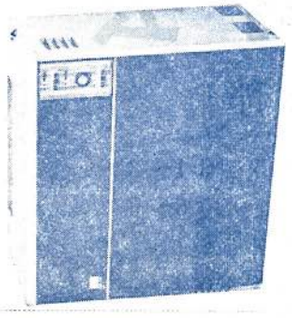
- 商工中金の窓口で印鑑持参の上、係員に〈組合わせ貯蓄〉とお申し付け下さい。
- 遠方の方、お忙しい方は振替送金をご利用下されば簡単にお申込みになれます。その場合振替用紙の裏に〈組合わせ貯蓄〉とお書き下さい。

商工組合中央金庫奈良支店
奈良市林小路町25番地の1
TEL（奈良）㉔1221
振替貯金（大阪）14417

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

印　刷

刷株式会社

東弘七

目577　電話奈良 代表(33)6501番

7番地　電話大阪 代表(271)7951番

丁目15の15　電話東京 代表(813)7451番

酒　酉　さけ

「さけ」は「さかえ」の短縮されたものであるという。

「さけ」に酔う快感が「さかえ」を誘うというのである。酒はののめのめ以って大いに繁栄をはかろうではないか。



—〈目　次〉—

〔年頭の辞〕

会　頭　　大森久司……6

知　事　　奥田良三……7

市　長　　鍵田忠三郎……8

日商会頭　　足立　正……9

新年に思う……10

昭和44年度経済政策に関する意見……15

私の健康法　日本国有鉄道総裁　石田礼助……16

会議所のうごき……18

商工会議所九十周年の足どり……25

社用交際の改善に関する提言……東京商工会議所……27

新しい時代にのぞむ経営者の態度
㈱椿本チェイン製作所取締役社長山中一郎……29

パートタイマーに関するアンケート調査報告……38

会員消息……40

「こんな部下は辞表をかけ」……41

小売物価動向……42

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

賀正 1969

会頭	大森久司	近畿電気工事㈱社長（参議院議員）					
副会頭	河合利喜蔵	㈱ひのり商店社長	副会頭	小山栄三郎	小山㈱社長		
副会頭	高橋公男	奈良交通㈱社長	専務理事	中村貞三	奈良商工会議所		
常議員	亀田源治郎	㈱南都銀行頭取	常議員	乾太郎	㈲奈良明新社代表社員		
常議員	今西清兵衛	㈱今西清兵衛商店社長	常議員	下出久治郎	㈱下出商会社長		
常議員	大東善治	大和観光㈱社長	常議員	末広徳治郎	㈲末広洋服店代表社員		
常議員	垣内寛一	㈱垣内商会社長	常議員	杉本勝彦	奈良近鉄タクシー㈱社長		
常議員	上林安彦	上林化学㈱社長	常議員	谷井友三郎	谷井興業㈱社長		
常議員	菊池武三郎	奈良トヨタ自動車㈱会長	常議員	富田富治	奈良敷物㈱社長		
常議員	近東弘七	共同精版印刷㈱社長	常議員	野村萬作	㈱三栄相互銀行社長		
常議員	阪本善雄	㈲常磐代表社員	常議員	春田明次	春田工業㈱社長		

賀正 1969

常議員	細田義雄	㈱天義堂社長					
常議員	水谷嘉六	㈱あかしや商店社長	常議員	吉川晃	奈良吉川産業㈱専務取締役		
監事	阪田冨三郎	㈲いろは旅館代表社員	監事	杉山嘉一	杉山繊維工業㈱社長		
監事	冨森光弘	奈良市信用金庫理事長	議員	荒木直三郎	㈱あらき商店社長		
議員	石谷昌生	睦興業㈱社長	議員	糸谷精己	㈱住友銀行奈良支店長		
議員	稲田安功	㈱稲田商店社長	議員	上村次郎	万勝堂代表者		
議員	浦上崧	オリエント膠工業㈱会長	議員	臼井明	光学堂時計眼鏡店代表者		
議員	岡本榮一	岡本友芳軒代表者	議員	川啓次	野村証券㈱奈良支店長		
議員	奥田由三	㈱モナーテ研究所社長	議員	尾田利一	㈱尾田組社長		
議員	越智岩太郎	日本染織工業㈱社長	議員	海保勝雄	㈱奈良ダイハツ専務		
議員	金島二郎	日本通運㈱奈良支店長	議員	加藤幸一	㈱三和銀行奈良支店長		

賀正 1969

議員 川合 弘 ㈲川合商店代表社員	議員 岸井英夫 近畿電気工事㈱奈良支店長	議員 北浦静夫 キタウラ代表者	議員 栗田 勇 ㈱日本交通公社奈良営業所長	議員 小林茂市 三和住宅㈱社長	議員 小松正幸 奈良三菱自動車販売㈱社長	議員 小山恭二 小山㈱副社長	
議員 今来 勝 ㈲寿屋代表社員	議員 杉本甚七 ㈱北辰電機製作所奈良工場代表者	議員 曽原一郎 関西電力㈱奈良支店長	議員 田中亀吉 ㈲森永食堂代表社員	議員 塚本 清 奈良石油㈱社長	議員 豊沢儀雄 奈良豊沢酒造㈱社長	議員 中谷安治 ㈱中谷玉水堂社長	
議員 西田誠宏 あしびや本舗代表者	議員 南畝泰一郎 ㈱梅花堂社長	議員 箸尾捨次 ㈱平城社長	議員 平井龍一 ㈱平井真美館社長	議員 平尾直一 奈良近畿日産自動車㈱社長	議員 福井庄八 ㈱勝栄堂社長	議員 藤田三郎 幸信産業㈱社長	

賀正 1969

議員 堀 鉱一郎 ㈱近畿建材社長	議員 前田耕哉 ㈱前田陶器店社長	議員 増田義一 ㈱増田商店社長	議員 松岡太郎 三笠物産㈱社長	議員 水落新司 ㈱幸福相互銀行奈良支店長	議員 三岡嘉三郎 三岡商事㈱社長	議員 森本義治 ㈱森本家具製作所社長	
議員 八尾喜司雄 ㈱三山旅館社長	議員 山岸宏一 和光証券㈱奈良支店長	議員 山田 清 ㈲コマシン商店代表社員	議員 吉田淳一 ㈱吉田商店社長	議員 吉田辰雄 材辰巨材㈱社長	事務局一同		

あけましておめでとうございます

グリル チェンバー

商工会議所一階



年頭の辞

奈良商工会議所
会頭　大森久司

昭和四十四年の新春を迎え謹んでお慶びを申上げます。

さて昨年のわが国経済は国際収支の大巾な改善等により好況のうちに推移したのでありますが、中小企業を以ってなる当産業界には幾多の問題が山積し、その外的要因としてはこの四十年代は開放体制下にあって直接間接に影響をもたらす自由化移行に処すべき革新を迫られる年代であり、内的には過当競争に加えて労働力不足など企業の体質改善を求められるものまことに急であり、ことに商業界におきまして一層その感が深いものがあります。

このときにおいて私達産業人は経済構造改編の動きに対応して更に生産性の向上など企業経営の効率化を高める努力をなすべきときかと存じます。

なお万国博開催もいよいよ大詰の段階を迎え、この関連事業も活発となって参りましたが、いずれにせよわれわれ産業人は今後の経済変動に対処して相共に地域経済の進展に努めたいと存じます。

年頭に当り旧に倍する御支援のほどをお願い致しまして新年の挨拶と致します。



年頭の辞

奈良県知事
奥田良三

新春を迎え、心からお慶び申し上げます。

昨年は近来に見られない好景気に支えられ、わが国経済はいちじるしく成長発展してまいりましたが、中小企業をとりまく環境は、依然として、きびしさが増しております。

すなわち、資本取引の自由化をはじめとして、発展途上国の追い上げ、特恵関税問題、若年労働力を中心とした労働力不足の深刻化消費構造の変化、技術革新の進展ならびに流通機構の変革など経済成長過程における大きな構造変化に直面し、内外情勢は中小企業にとって圧迫を加えております。

したがってこれらのきびしい環境変化をのりこえ、中小企業が発展していくためには設備の近代化、技術の向上、品質、デザインの改良、物的流通の合理化や商品開発、需要の創造などを強めるとともに労働節約的な経営、高度の技術に支えられた高生産性企業への成長、時には積極的な業種転換をも考えなければなりません。

このような情勢にかんがみ、県としましても、その体質改善は勿論のこと、構造改善あるいは高度化を推進するにあたり積極的な助成を行なうとともに、これが指導体制の強化をはかる所存であります。

しかしながら、施策の実施にあたっては、自からの企業努力と協同の意識が大前提であります。企業の重要な使命を深く認識理解し、より一層の近代化、合理化に努めるとともに、商工会議所のます ます発展を期待する次第であります。

本年は、万国博にあと一年余と迫り、最終の仕上の年となっております。近鉄地下移設工事ならびに街路整備工事も順調に進捗しており、新しい近代化された奈良の玄関が誕生しようとしております。万国博開催を契機にますますの発展を念願し、本年は皆様にとって発展の年でありますようお祈りします。



年頭に際して

奈良市長　鍵田忠三郎

輝かしい昭和四十四年の新春を、奈良市の経済界の皆さんとともにお迎えできましたことを心から嬉しく存じます。

奈良市はいま千二百年の歴史の周期のもと、歴史の繰り返しによる発展期に入っております。かつてこの奈良市が日本の都城であったとき、人口は約二十万を数えました。ことし奈良市の人口は、その二十万を超えんとしておるのです。

その昔万葉人が咲く花の匂ふが如くいま盛りなりと謳歌し官衛高楼が甍をならべ街衢大いに整い、諸大寺の堂塔、金碧に輝いた平城京の繁栄が千二百年を経ていま昔の姿に歴史の繰り返しをなし、さらに十年を待たず人口三十五万の奈良市へと発展の過程にあるわけであります。奈良市の経済界がこの市政の伸張に添い、その発展を約束されていることは又当然ともいえると思います。

昨年私は広域的に都市問題を解決するため奈良市、天理市、大和郡山市、生駒町と三市一町で北和都市連合を結成しました。この都市連合は、将来六十万都市に発展する必然性を持っていますが、都市連合消防、都市計画、流通機構、ゴミ処理、住民サービスなどの問題は都市連合を基盤に考え、実行してゆかねばなりませんし、ゆきたいと思っております。

経済界の皆さんも北和都市連合の姿における経済活動を考えていただきたいと存じます。

奈良市がいま直面している大きな問題は水の解決です。大和平野には、その地下六十米に地下湖がありますが昨年これを調査したところ開発可能であり、これにより奈良市の水問題も解決することがわかりました。ことしはこれを実用化したいと思います。豊かな水の街、心うるおう奈良市は、この地下湖開発によってできるのです。工業用水などはたちどころに解決し、いずれは水道料金も引き下げることが可能であると思われます。

近鉄奈良駅前の整備、外環状線、国道二十四号線バイパス、平城ニュータウンの計画的な受け入れ、すべては本市の発展に産業界の躍進につながる重要な課題であり、今年はこれも皆さんの協力を得て進めねばなりません。そして水と心の問題の重点解決をはかった昨年に加えてことしはそれに緑と空間を加えて行政をすすめたいと考えています。

奈良市は今年より市民税も大阪より安く致します。空気は清く、水は豊富で緑のあるまち、そして税金も安いまち、今年は理想郷奈良市に一歩ずつ近づくのです。

奈良市はいま千二百年の周期の発展期を迎えてその節に当たるのです。この時の一年は普通のときの十年にも百年にも当たる大事な年なのです。市民の皆さんのご協力を得て、慎重に且つ勇気をもって市政の舵を取ってまいりたいと存じます。今年の私の理想は近者悦び、遠者来たるのまちの建設です。ともに市民の皆さん、経済界の皆さんと精進を重ね、立派な一年でありますようにいたしたいと新春に際し祈念する次第です。



年頭所感

日本商工会議所
東京商工会議所
会頭　足立　正

昭和四十四年の新年を迎え、お慶びを申しあげます。

ここ一年の日本経済は、何人も予想しえなかったほどの成長と繁栄とをもたらしました。情勢に余り変化がなければ今年もおそらく実質的には一〇%程度の成長はまず間違いあるまいと観測されています。

そこで、このような成長と繁栄を長期間にわたり持続していくため景気の過熱化をさける、というのが、今年の経済運営の根本的な態度となるでありましょう。かえりみると、輸出の好調で昨年末には外貨の蓄積も三十億ドル近いところまで達していますし、日本経済の実力を反映する円の価値もかなり強調を辿っていることはまことに心強いかぎりです。このところ目立ってきた物価上昇や雇用問題など若干の点を除けば、問題はどうやら海外の情勢にまつわる不安が拭い切れないことにあるようです。

一昨年十一月のポンド切下げから一年目に起った先ごろのフランを中心とする国際通貨危機は、先進十ヵ国の対仏二十億ドル借款という応急措置によりともかくも当面おさまった形となっています。しかし、国際通貨につきまとう根本の問題が一向に是正されていない以上、いつ何かのきっかけで再び同じような投機資金の移動が起きないとも保証しがたい、というのが今の国際通貨をめぐる潜在的な情勢であります。根本の問題というのは、第一に金とドルとの関係が不安定になっていることだし、第二に各国の為替平価の関係が不均衡になっていることです。いずれにしても、国際通貨に一抹の不安があり、各国がそれぞれ自国通貨防衛に努力を迫られるかぎり、それだけ世界的なデフレ圧力が強まる心配があるわけです。わが国にとって最も関係の深いアメリカ経済は、依然国際収支に悩んでおり、近く発足するニクソン政権にとっても、これは頭の痛い問題であることには変りはないでしょう。ベトナム戦争がいつ終るか予断を許しませんが、国際収支を建て直しインフレ傾向を押えるために、より強い引締め措置をとるとか、依然根強い保護貿易主義の機運に押し切られる可能性もないわけでなく、そういう事態に追い込まれると、昨年来のわが国の大型景気の一翼をささえてきた対米輸出も影響をこうむるおそれがあります。

現に鉄鋼とか自動車、繊維等の業界をはじめわが国からの輸出に対する風当りは相当に強いものがあるようです。

第二に注目すべきことは、OECDやガットや国連貿易開発会議などの国際機構を通じての対日資本取引の自由化や、残存輸入制限の緩和、低開発国への特恵関税供与など、要するにわが国が世界のトップグループの工業国として国際社会における地位が急速に高まったことに伴う国際的責務の履行を一段と強く要求されてきていることです。これらの問題もまた引きつづいてわが国が直面している今年の大きな課題であり、それが国内的にインパクトをもたらす要因であることは否定できません。

ところで、わが国の経済は今や形のうえでは世界第三位の大型経済となり、世界一流の技術水準に達した産業も少なくないことは事実ですが、その体質とか構造の弱さに思いいたると必ずしも楽観ばかりしておれない現状です。早い話、わが国は多年世界一の造船国でありながら、外航船の保有量はなお第五位に止まり、このため輸出入貨物の半分以上を外国船に頼って運んでもらっており、この運賃外貨収支の赤字が六億ドルにも上っている有様です。これに類した矛盾は、食管制度などいろいろ見られるし、また中小企業の問題は、今さら申すまでもなく、わが国経済のゼイ弱な一面を露呈しているわけです。そこで今日の経済の国際化時代にふさわしい内容と体質をそなえた日本経済に名実ともに仕立て上げていくことこそが明治百年を経て今や新しいスタートを切った次の目標でなければならないと思います。かく考えてわれわれの企業の場に眼を据えてみるときにそこには経営管理だとか雇用、自己資本の充実、設備の更新等々といった古くて新らしい各般の問題が解決を待ち望んでいるのを見出すわけですが、わが民族のたくましい活力と創造的精神をもってすれば、必ずや洋々と明るい未来が開かれてくることは間違いないと信じます。

ただひとつ、気がかりな事は最近の大学紛争であります。今日の学生問題は、大学自体の問題と政治経済、社会、文化にわたる外部の複雑な要因がからまり合い、それが大学自治のなかに集約にあらわれているようにみられます。しかし、その原因が何であれ、集団暴力支配は絶対に許すべきでありません。それにつけてもわが民族と国家の将来を担う青少年の教育というものについて、国も社会も家庭も一番大事なことを見失っていたことも紛争が激化した一因ではないかと反省させられます。これからは、実業人も企業経営の領域だけでなく、広い視野と関心の真ん中に、後継世代の教育という問題をしっかり打ち据えてみる必要があります。それはまさに経済界自身の問題なのです

新年に思う

（到着順）

共同精版印刷㈱社長　近東弘七

会議所の仲間に入れてもらって満七年、静かに活動の足跡を省みるとき地味ながらも堅実な成果をあげていることは会員として嬉しいことである。さて近鉄の地下工事も大いに進み奈良の表玄関も立派に展開される日も真近に迫った。それにひきかえ何時も気にかゝるのが貧弱な会議所の構築である。私は恒々諸事の発展には中身と器のバランスの推持の必要性を痛感する事例に逢着することが多い。なんとしても良きアイデアも環境に左右されることが多いと申して過言ではなかろう。

奈良の土地を離れ広く外をみるとき本当に此の姿でよいのだろうかと恥しく感じられてならない。申す迄もなく最高首脳部や事務当局においても其の対策に努力されつゝあることは認知いたすとしても決め手となる強い手が未だ打たれていないと思う。私の訴えが間違っておれば幸である。一人でも多くの人が会議所に出入することによって刺戟をもたらし相互関連した福音を招来するものであろう。凡ゆる面において変貌激動の厳しい現在奈良の商工業者も時流に対応する為の一部脱皮を迫られているのではないか。会議所の切実な真価も一層向後に托されるものが多いことを思うと一日も早く奈良にバランスのとれた会議所の出現を希求する。これからの着実な会議所の発展の足をひっぱるものありとせば犯人は現在の立地と建物なりと私は断言いたしたい。

奈良商工会議所専務理事　中村貞三

一年ぐらいすぐ経ってしまう。げに月日の流れは早い。時計の針が一秒一秒と刻むたびに、すべてが何の遠慮会釈もなしに過去の歴史の中に繰り入れられてゆく。

かくして、過ぎ去った一年間を顧みると、うれしいこと、悲しいこと、人それぞれによって、いろいろの思い出が刻まれている。

各人がそうであるように、国家も社会も、寸時も休むことなく、一コマ一コマずつ過去へと追いやって行く。

その後をわれわれが追い、政治家が考え、国家が動き、来たる新しい年へと希望をつなぎつつ、反省もし、新プランも樹てて、国家も、社会も、個人も進展してゆくのである。

この意味で新年は人生にとっても、国家社会にとっても非常に大事な意義のある〝とき〟である。何ごとにつけても「けじめ」とか、「折り目」というべきものが大切で、始めも終わりもない生活はおそらく最も味けないものにちがいない。

神ならぬ人間のことだから、時には失敗もあろう、事に失敗しても、再び出発する始めがあればこそ、浮ぶ瀬もあるというものである。

一休禅師が「正月はめでたくもあり、めでたくもなし」といったように、私も毎年迎える正月を、心から楽しくうれしいものとは、思わないし、又虚子の句の「去年今年貫く棒の如きもの」という感情もよく判るけれども、新しい年を迎えた時にこそ、もう一度過去を反省し、将来に希望を見出す、最もよい「けじめ」として正月を意義づけたいと思っている。

新年とは「年の新らしきにあらず、心の新らしきにあり」私はこの言葉が好きで、毎年年を送り年を迎えている。

奈良県企画課長　今田道彦

新年は明治百年の歴史をしみじみと嚙みしめる年であった。今年は新しい気持で美しい未来に向って限りなく前進を続けてゆく年としたいと武者ぶるいを感ずる。私は県庁に職場をもっている。自分の責任分野の中で住み良い地域社会の建設に邁進したい。当面の目標は来年の万国博を成功させることで、これを目途に県政の躍進も続くものと考えています。現代はコンピューター時代と云われ人間疎外が随所に見受けられる。関西経済圏の発展に伴う攻勢、高度経済成長の鬼っ子と云われる公害は、美しい空気と緑に包まれた歴史的風土に富む大和平野も

例外においてはくれない。私達は今しっかりと前途を見極めて産業公害のない豊かで明るく住み良い故郷を後世に残してゆきたいと思う。

最近私は釣りを始め出した。する程に興味が増しここ当分は止められそうにない。美しい海・雲の流れの下でじっと糸を垂れると唯己と己の人間本来の世界がそこに見出されそうである。或る人は釣りをし乍ら海の深さを測って開発構想を練っていたとか、私もせめて海の色でも眺め乍ら大きな魚の棲める美しい海がそこに何時までもあって欲しいと念じつつ、ふと自分を考える、今立ち止まってはならないと、今年こそ冷静に着実に進もうと思う。

奈良県立短期大学教授　橋爪勝次

考えるに―日本よりはるかに労働力不足で、高賃金の欧米諸国の中小企業は、大企業と背を両べて繁栄経営をつゞけている。産業界から中小企業が姿を消すことはありえない。

しかし、今までと同じ考え方、やり方では、経営を維持することすら出来ないことは、経営環境の激変等々から明らかである。

例えば、資本の自由化（経営の自由化）、産業再編成、発展途上国の追い上げ、労働力不足、賃金の高騰等々、また商店経営の現状を見ても、奈良市、桜井市へのビックストアーの進出

（少し余談を―奈良市に進出したニチイの計画をちょっとのぞいてみると、四十二年は二十一店で売上百三十億円、衣料構成比九五%、四十五年は二十六店とし、売上三百五十億円。ついでにもう一つビックストアーのチャンピオン、ダイエーの一日の売上げは、コヒーで百二十万杯、バター、チーズ四、五五〇キロ、ビン詰、缶詰二十二万一千個間、一例で積み上げると富士山の四・五倍、お菓子二百二十一トン、かかる量販店と競合していくには―アイデアである。）

とにかく、中小企業をとりまく経営環境は、ますます厳しさを増している。しかし、かかる激動の年こそ、真に実力のある経営者は、やりがいのある年と、内心生きがいを感じておられる経営者も多いことと思う。激動の年、苦境の時こそ、進歩があり、その進歩がより早いというものである。

昨年七月十九日に発表された政府の中小企業政策審議会企画小委員会の中間報告を参考に、また、日本に進出し高度成長をつゞける外資系企業の高度成長と健全経営の源泉を参考に―より多くの考え方を学び、経営管理原則の上に健全経営を!!

東芝或いは積水化学の再建は、何によってなされたか、土光社長、小幡社長の頭（正しい経営管理手法の適用）によってなされた。経営とは着想であり、アイデアである。

〝企業の成長と発展は
経営者自身の研究と努力の
中にしかない〟

奈良市経済部長　川尻利一

大仏さまと鹿によって象徴されてきた古都奈良も、ここ数年来、急激な住宅開発により、本年半ば頃には人口も二十万を破突することが確実視されることとなった。

その上、懸案だった平城ニュータウンも、いよいよ今年から着工される見込みで、これが完成のあかつきは、京都府にまたがるとはいえ、新らたに人口七万五千の一大人口集団のまちが出現することとなり、今や奈良市は単なる観光都市から住宅都市へと都市性格の転換を余儀なくされている。

したがって、観光を主体として発展してきた伝統工芸や土産品の商工業も、今後は大きく脱皮して、近代都市にマッチした産業へ切換える必要に迫られている。

さらに万国博をひかえて進められている近鉄の地下移設に伴なう駅周辺の都市整備や油阪駅の移転および内環状線、大宮通線等の一連の公共事業の推進によって、都市の様相も大きく変貌することが予想せられ、明治百年を経て、国際競争時代に突入した日本経済の余波は、大型スーパーの進出、流通革新による商圏の変動等、古都の商工業界に時ならぬ波紋を投じてきた。

企業経営も、これに対処して抜本的な体質改善をはかり、近代化、合理化に真剣にとり組まねばならぬことが痛感される。

これからの道は嶮しく苦しいが、それだけに、これを克服したときの快感も大きいことを想い、新しい年とともに心気一転、将来の栄光めざしてご精進あらんことを祈る。

大和観光㈱社長

大東善治

明けて一九六九年の新春をお慶び申上げます。去年は流動する各種社会情勢下にあって幾多の問題を残して越年した明治百年の年であったと存じます。其の中で又私達観光業者にも課せられます最大の課題はなんと申しましても翌年開催されます万博の観光運輸と宿泊受入対策の準備完了につきると存じます。第二会場的役割の私達奈良県!! その中でのこの二つの課題は最も重大なる業務で最近しばしば「みりよくのない大和」の声をよく耳に致します時にあってこの機会こそ脱皮する大和。伸び行く奈良への将来に対する別れの一節でなくてはなりません。今年こそ私達観光業者は打つて一丸となりこの時点に立つて邁進すべきであります。万博開催年が決勝点とするならば今年こそゴール寸前のダッシュの年であると存じます。ダッシュ々々!! 皆様と共に年頭にあたりより新なる決意の下将来に悔なき幸福なる年となります様に心から祈念し一言御挨拶にかえさせていただきます。

奈良労働基準局長

畑井照久

つつしんで新春をおよろこび申上げます。

本年は国内的には経済の高度成長が持続される一方、労働力の不足はいよいよ激化し、他方国際的には輸入制限品目の自由化の進展など内外の諸情勢は中小企業をとりまく環境が一層のきびしさを加えてくるものと予想されます。

このような情勢のなかで中小企業の健全な発展を図るためには、とくに労働力不足に対処する立場から労働者の能力の開発向上と有効発揮、労働者の生活安定と福祉の向上が要請されてくるものと考えます。

そこで本年は、行政二十一年の実績をもとにし心を新にして当県産業に働く労働者の災害防止、近代化の遅れた分野に働く労働者の最低労働条件の確保、最低賃金制の普及拡大、災害補償の充実に重点をおき、局署あげて行政を積極的に推進してまいる決意であります。労使の方々並びに関係諸団体の一層のご理解とご協力をお願い申上げます。

上林化学㈱社長

上林安彦

私の小船は出航して、早や十七年目の新春を迎える。

この十七年間の航路の中には、高度成長の追風が吹く、晴れた穏かな日和ばかりではなかった。

風雨は荒波を呼び、嵐となって襲いかかって来る。大海の「木の葉」の様な私の小船は振幅が甚だしく、幾度となく甲板を洗い、左に傾き浸水かと思えば、右に復元する。

今日は新春の陽射を受けて何とうららかなことか、この海のどこにあの様な嵐が潜んでいるのだろうか?然し今年の海も相当に荒そうな気がする。希くは余り荒れないことを祈っている。

私の小型木造船は大波のたびに遅々として進まない。後から大型新造船が進水して、すい〳〵と追越して行く。だが私の速度は遅くとも常に前進だけは続けて行く。

これから先、幾度か嵐に遭遇しようとも、幾日かは必ず着く彼岸の目標に向って。今後は益々嵐に動揺しない超大型化が進んで行く。然し私は安定した大型船の乗組員より、小さくても船長だ。荒波と潮風でベンキは剝げ、そろ〳〵どこかの港で最新の技術で補強でもしようかと思っている。

今日まで幾多の船が操縦を誤り、嵐に難破したことも知っている。又いつの時代でも、如何なる船と雖も、大海原の中では総て孤独なのだ。頼れるものは船長だ、私だ、責任は重い。信念をもつんだ、希望に向って、夢を忘れずに。

奈良税務署長

津村耀男

皆さん、お揃いで輝かしい新春を迎えられたことと存じます。

千古の幽邃を秘めた古寺のたたずまい、そして又静かな奈良の街並み、そこに私達の心のふるさとを感じます。

奈良でご厄介になって六ケ月、始めての新年を静かに迎え、心楽しく平和にこの一年を過ごしたいものと思っております。然しながら仕事が仕事であるだけに、心の重い日もあるのではないかと危惧しつつ、奈良に来てお目にかかった多くの方々の助言や忠告をもう一度ふり返り噛みしめながら、私達の仕事が奈良を

始め管内の多くの人達に理解され協力を得られるように最善の努力をしたいと思います。

良し悪しは別としても、奈良の町々にも新しい時代の波が力強く押し上げていることも見逃せないように思います。奈良の人々が、古都に寄せる強い愛着と、押し寄せる新しいものとの相剋にどのように対処し、どのように調和されるのであろうかと思いを巡らせながら、〝新しい年に、新しい躍動を〟と希っております。

南都銀行頭取

亀田源治郎

元旦のお屠蘇をいただいて、さて今年はと第一番に浮んでくるのは、やはり景気のことです。暮にはすでに各方面の景気予測が出揃いましたが、いずれを見ても多少の差異はあるにしても、設備投資と消費の活発な活動を見通して、実質経済成長率は四年続きで一〇%を超える伸びと算定され、国際状勢に不安はありとしながらも、一応大型景気と見立てています。勿論私どももそうであることを願うものでありますが、昨年をふり返って見ると、後半は特に誰もが予想しなかった輸出の好転に幸いせられて、非常な好況に増収増益を謳歌せられた半面、なお一万件をも超える倒産がありました。

私どもはこうした実態をよく見極める必要があると考えています。中小企業に負わされた構造上の問題、労働力の不足、後進国の追い上げ、特恵関税等対応して行かねばならない問題が山積しており、いずれもが是が非でも解決を要する事柄ばかりであります。

今年こそこのうち一つでも解消して、中小企業の安定に加えて好況の均霑をも期待しうるよう指向して、進みたいと考えています。

大阪スタヂアム株式会社・社長

浅田敏章

私が年頭に思うのは「これからの日本に、よい青少年がもっともっとふえてほしい!」ということである。そして、私が期待をかけている少年たちに「日本リトル・リーグ」がある。選手たちは満九歳から十二歳までの幼い少年たちで、毎年一回、リーグ発祥の地、米国ペンシルバニア州ウイリアムスポート市で世界選手権大会が開催される。同市には国際本部が置かれ世界二十八カ国のリーグが加盟しているが、日本は一九六七〜八年と連続二年優勝の偉業を打ち立てている。実は私は同リーグ大阪大会の会長をしているが、選手たちが世界大会に出発の際、いつもかれらに与えることばは「外人に比べて、からだは小さいが、日本人としての誇りと自信をもって健斗しなさい」である。そして、かれらはりっぱに私の期待に応え、正々堂々と斗って勝利を得てくれたのである。ことしもかれらは激しい訓練に耐え心身を鍛え、すぐれた日本の少年選手として世界大会で活躍してくれることであろう。私はこのようなすばらしい〝日本の若い芽〟が、たくましく育ちつつあることに限りない力強さをおぼえるものである。そして、これからも〝すぐれた日本の若者づくり〟に、さらにいちだんと力を入れたいものと固く心に誓うしだいである。

オリエント膠工業㈱会長

浦上嵯

先年、西独への途中、インド・パキスタンで、月余滞在した。散在する地方の工場を歴訪して、膠・ゼラチン原料の集荷と加工の実態を視察するためである。盛んにカラーフィルムを駆使したので、忽ち持参のものを使い果たして、行く先々で買い求めた。そのときつくづく感じたのであるが、山村僻地に至るまでコダックのよく行き渡っていることである。ニューデリー、カルカッタ、マドラス等大都市では勿論のこと、ラホールの砂漠に近いシャハラムの雑貨屋で、コカ・コーラと並んでコダックが数本砂埃をかぶっているのには驚いた。

このことはインド、パキスタンに限ったことではなく、お膝元である米洲一円はもとより、アジヤからヨーロッパに到るまでたまにアグファにお目にかかる程度でコダックの存在に圧倒的であり、世界のマーケットの八〇%に及ぶシェアを独占していると聞いて成程々々と独りで合点をする次第である。

旧ろう五日、通産省はカラーフィルムの自由化を発表した。アメリカが自由化を強く求めている三十七品目の中でも、典型的な寡占業界であり、将来の成長産業ではあるが、基幹産業ではなく、日本産業全体に及ぼすゲバルトの小さい点から、カラーフィルムが選ばれて、犠牲に供された形である。いわば百二十一品目に及ぶ残存輸入制限をめぐる日米交渉の囮的役割を果たすためといえるかも知れ

ない。これまで四〇%という高率関税と年間百六万ドルという輸入制限とに支えられて来た、国産カラーフィルムにとっては、正に「寝耳に水」の大異変であると云わねばなるまい。

ラーフィルカムはホンの一例にすぎない。残存輸入制限百二十一品目は、早晩同じ道を歩まねばならぬ。更に「物の自由化」のすぐあとから資本の自由化が、踵を接してつづいていることは、先刻ご承知の通りである。我が国の造船、鉄鋼、電力、自動車、ラジオ、テレビ等々は、世界のビッグ・スリーに轡を並べている。一方カラーフィルムの例に見る如く、自由化アレルギー品目も決して少しとしない。電子計算機を始め、板ガラス、皮革製品、膠、ゼラチン等々枚挙にいとまがない。さていよいよ目捷に近づく万国博と共に万事国際ムードが高まりつつあるときである。新春とともに、自由化アレルギー品目も、緊褌一番、大いに頑張りたいものである。

奈良市観光商工課長
滝川正治

昔から「一年の計は元旦にあり」といわれておりますが、毎年新春を迎えるたびにこの気持を抱いて仕事に取り組みますが、さて年の暮にはきまったように、「今年も進歩がなかった」と反省するのが常であります。

そこで、今年こそ本当に心を新たにして当面する困難を乗り越え、今日よりは明日、明日よりは明後日と着実に一歩々々前進して行きたいと決心しております。幸に今年の干支は酉歳であり、とりは朝早くから起きて一日中コッ〳〵と働くものであります。本年は万国博受入準備の最後の年であり、受入体制に万全を期さねばなりませんし、企業近代化の推進、市内工場等の移転整備、近鉄奈良駅の地下移設に伴う商店街への影響、或いは労働力の確保等前途の多端が予想されますが、とりのようにコッ〳〵と努力したいと考えておりますので、皆様のご協力ご支援をお願い申しあげます。

企業診断ドックのおすすめ

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。

・詳細は奈良商工会議所へお問せ下さい。（電話㉖6075）

〈特典〉
。一流経営コンサン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。
。アフターケァ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ァ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。

昭和44年度経済政策に関する意見

去る12月6日明年度の経済政策について県並びに市あてそれぞれ要望した

県宛

記

現下の経済情勢は、国際収支の好調を軸として、好況を伝えられているものの本県中小企業をとりまく経済環境は、資本取引自由化の第二段階への移行、発展途上国の追上げ、或は特恵供与の進展等の影響波及、また企業的には労働力不足の深刻化、或はそれに伴なう賃金の高騰など一段ときびしさを加えつつあります。

これらの情勢に対処して、我々産業界は奈良県産業構造基盤の強化をはかり、生産性の向上に最大の努力をなすべきことを提言すると共に、行政当局に於かれても、昭和四十四年度施策として北和経済の安定発展のため格段の配慮と来るべき万国博の第二会場的役割をもつ当県の受入対策として、下記の諸点につき要望するものであります。

一、海外市場調査の積極化

特に発展途上国の追上げに対し、本県産業に重大な影響をもたらすものについて重点把握されたい。

二、労働力確保対策の強化

(1) 中高校生に対する県内産業のPR特に県内就業運動の展開と西日本一帯の新規学卒者に対する積極的な求人PR活動を実施されたい。

(2) 主婦の労働力を積極的に活用するため、公共職業安定所内に、主に主婦を対象として気軽に相談出来る専門のコーナーを設置すると共にわが国に於ける長年のいきさつから一般に安定所に通うことを恥らう気風があるので会議所に主婦コーナーを設けこれに相談員を派遣され、その紹介・斡旋の円滑化をはかられたい。

(3) 主婦の職場適応性を高めるため、短期の職業訓練を実施されたい又出来ればその際会議所を活用されたい。

三、制度金融について

(1) 設備近代化貸金について
現行三〇〇万円を六〇〇万円にその貸付限度額を引上げ、貸付対象を拡大すると共に償還期間の五年を十年に延長されたい。

(2) 観光旅館施設整備資金融資制度について
一業者に対する貸付限度現行二、〇〇〇万円を、五、〇〇〇万円に引上げ、貸付期間を五年から十年に延長されたい。

四、流通近代化の推進について

流通近代化の推進のため、現在計画中の総合卸売センターの建設計画目標期限を短縮し、積極的に推進されたい。

五、伝統産業の育成について

伝統工芸品伝習生育成のため、県商工観光館内の技術指導教育制度をより充実されたい。

六、地元業者の優先利用について

(1) 県の物品購入、建設工事発注等については地元業者へ優先的に発注されたい。
また、やむを得ず地域外業者に元請させる場合は、当該業者に対し材料等の調達並びに下請企業は地元業者を利用するよう指導されたい。
特に県外業者の使用する軽油は、総て県内軽油販売店で購入するよう取計られたい。
このことは、軽油税の県税増収と併せその税目的である道路整備に充当されたい。

(2) 建設工事については、労賃の高騰材料費の上昇を考慮し発注単価の適正な引上げをはかられたい。

七、万国博受入対策の推進について

第二会場的役割を果さなければならない当県に於ては、万全の受入態勢を樹てるべきであるが特に下記諸点について要望する。

(1) 万国博に対する県民の理解と、認識を深める所謂ムードづくりのための県民運動を展開し万国博推進に必要な推進協議会のような組織をつくられたい。

(2) 万国博受入れ対策についての県・市・会議所の連繋の一層の強化。

私の健康法

日本国有鉄道総裁
石田礼助

まず、歩くこと

老化現象は足からやってくる。足が不自由になってしまえばおしまいである。だから、私はできるだけ足を使うようにしている。私は国府津に住み、東京まで電車で通勤しているわけだが、自宅から国府津駅までの道のりは夏の暑い日や雨の日は別として歩いて通うことにしている。二十分とちょっとかかる。

仕事の都合で、千代田区一番町にある総裁会館に泊ることも多いが、そんな日の翌朝は三十分くらい附近を散歩することにしている。散歩できない日には部屋の中で、半分に割った孟宗竹を横にして、その上で十五分くらい足踏みをする。こうすると、きわめて調子がよろしい。日曜日には犬を連れて裏山にのぼり、一時間ぐらいぶらぶらする。すぐそばを通っている新幹線のスピーディな音を聞くのも楽しみだ。

というわけで、まず歩くことだ。昼食に工業クラブへ行ってもエレベーターには乗らず、階段を歩いてあがる。

歩くことのほかにもいろいろとからだを動かす。私は朝五時すぎに目を覚ますが、起きると、まず昔からの習慣で讃美歌を歌い、心をしずめる。つづいて大きな声で民謡を歌う。これは発声運動だ、実に気持がいい。それから木剣を振り柔軟体操をやる。さらに、柄のついたタワシで背すじをこする。こうすると、五臓六腑の血行をよくするそうである。

次に、食事だ

まず小食。大食はいかん。といっても、精進料理のような粗食では精がつかん。だから魚や肉のようなものは大いに食べて蛋白質をとらなければならない。しかし、米の飯はできるだけ小量にしておくことだ。それから、動物性の脂肪はできるだけさける。だから、ごま油のような植物油を使った料理を好む。私の好物をいってみれば、ハゼやキスのような白魚の天丼――但し、米の飯は少く――、タイやアジのすし、それにウナギといったところだ。もっとも、これは昼か夜の外食の場合であって自宅にいる時なら、朝はパン一片これにピーナッバターと自家製の山羊のチーズ、キンカンジャムをのっけて食べ、そのほかに自分の家でとれるミカンと山羊の乳ですますし、昼はうどんかそば、夜には魚や肉の料理を食べる。このように、肉や魚は大いに食べるが、同時に、血が酸性になることを防ぐために、野菜や果物、それに、わかめのような海草をできるだけとるようにしている。私の家では農業をやっており、みかんやその他の果物も作っているので、果物や野菜は新鮮で豊富にある。だから、みかんなどは一日に数個食べる。自分のところで作ったみかんであれば、たとえキズがあっても酸っぱくてもうまい。

煙草は、三十になる前までは一日八十本近くのヘビースモーカーであったが、以来ブッツリやめている。これは、百害あって一利なしだ。酒は、食事の際にはやらないが、夜寝る前に寝つきをよくするため、ブランデーを少々水で割って飲む。かつて、このブランデーと睡眠薬とを一緒に飲んだことがあったが、これは非常にからだに悪いということを医者にいわれてやめた。

早寝早起を心掛けている。普段は九時すぎに寝ることにしているから、さっきもいったように朝は五時すぎになると目が覚めてしまう。年のせいか、夜中に時々目が覚めて、よく眠れないこともあるが、これだけはどうも困ったものだ。

風邪をひいたり、病気にかかったりしたら無条件降服である。医者のいわれるとおり、無理は絶対にしない。

このほか、老化防止と白内症の予防のために、週に二回、パロチンの注射をうけている。

頭をよく使い大いにファイトせよ

以上が、私の健康に関して実行していることであるが、ここでもう一つつけ加えていえば、年をとってからも大切なことは、頭をよく使い自分で考えるということである。頭というものは、しょっちゅう使うようにしないとボケてくる。刃物と同じように切れ味がにぶってくる。年をとってくると、どうしても記憶力がにぶってくるが、これをカバーするためにも事に臨んで反復して物を読み、人に聞き、そして自分の頭でよく考えるということが大切である。

この点で、私が、いま、国鉄総裁をやっているということは幸いなことかもしれない。国鉄は四十七万の職員を擁し、全国にはりめぐらされた約二万八百㌔の路線において、一刻も休むことなく、一日に二万七千本の列車を走らせている。人の生命と財産をあずかる重要な仕事であり、まかりまちがえば取り返しのつかない大事ともなりかねない。安全の確保輸送力の増強、経営の合理化、そしてそのための資金の調達というような、やらなければならないことや考えなければならないことが山ほどある。ぼんやりしているような暇はないのである。総裁に就任して以来六年目とはいえ、はじめて見、はじめて聞くということも数多い。そういった事案について若い常務理事の諸君と議論をし、さらに自分でもよく考えてみて判断し、実行していくということは生甲斐でもある。勿論、これは健康法などというような生易しいことではない。国鉄のような公共に奉仕する仕事は、よくいってあたりまえであり、ちょっとしたミスでもあると、たちまち、世間から強い批難をあびる。へんな事故がおきれば、本当にいやになってしまうこともたびたびある。それこそいのちがちぢむ思いがする。しかし考えてみると、こういった一喜一憂の中にあっていろいろと頭を使い、また大いにファイトするということが、あるいは健康に通じているのかもしれない。

さて、昭和四十四年度の予算を決める時期となった。苦しい国鉄の台所をかかえて、また全力投球をしなければなるまい。

歴略　明治十九年静岡県伊豆に生れる。
現在八十二才。四十年東京高等商業
筆学校現在の一橋大学を卒業、三井物
産に入社。シアトル、ボンベイ、カ
ルカッタ、大連、ニューヨークの各
支店長を経て、昭和十四年代表取締
役となる。十六年十二月辞任。昭和
十八年交易営団の総裁に就任。戦後
約十年間にわたり、神奈川県国府津
で百姓仕事に従事。昭和三十一年、
日本国有鉄道監査委員長、三十八年
五月国鉄総裁に就任、現在に至る。
趣味は読書、民謡。

× × × × × ×

(3) 奈良バイパス、その他万国博関連事業の促進。
(4) 平城宮跡を史蹟公園に早期着工促進。
(5) 駐車場施設の拡充と整備。
(6) 関西線復線電化の促進。

市宛

一、商工予算の強化拡充について

およそ都市の発展は一に商工業の振興如何にかかるところ多く、然るに従来の商工行政予算は余りにも過少の憾があり、強化拡充されたい。

二、万国博受入対策について

第二会場的役割を果さなければならない当市に於ては、万全の受入態勢を樹てるべきであり次の事項について促進されたい。

(1) 観光客に対する親切運動を展開されたい。
(2) 市内の美化運動を広く市民運動として大々的に展開し、特に国鉄、近鉄奈良駅前ターミナル及び、主要道路脇を花でうずめることの出来るような設備の設置方を促進されたい。
(3) 市内道路の整備と東西及び南北縦貫道路の早期完成方を促進されたい。
(4) 関西線複線電化の促進に尽力されたい。
(5) 路面交通の円滑と市街地清美の観点から路面上の青空駐車車庫代用に利用を禁止するなど徹底した道路整備を促進されたい。
(6) 市営駐車場の設置

三、労働力研保対策について

(1) 市内中高校卒業者への市内就業運動と県内及び西日本一帯の新規学卒者に対する積極的な求人P・R活動を考慮されたい。
(2) 勤労青少年の余暇の善用に資するための勤労青少年ホームを建設されたい。
(3) 家庭婦人労働力活用のため最も効果的適当個所に市営保育所、或いは託児所の施設を設置されたい。又は企業間の託児所等の建設を仏進するため融資制度を考慮されたい。

四、地元業者の優先利用について

(1) 市の物品購入、建設工事発注等については、地元業者へ優先的に発注されたい。
また、やむを得ず外地域業者に元請させる場合は当該業者に対し材料等の調達並びに下請企業は地元業者を利用するよう指導されたい。
(2) 建設工事については労賃の高駐材料費の上昇を考慮し発注単価の適正な引上げをはかられたい。

五、広域行政圏の推進について

広域行政圏の推進を更に拡大されたい。特に下記諸点につき更に促進されたい。
(1) 北和経済圏の確立
(2) 衛生施設の共同化
(3) 上水道施設の共同化

会議所のうごき

税制金融委員会の開催

日商諮問の明年度税制改正及び長期税制に対する意見を取纒めるため、税制金融委員会を九月二十日、正午より当所ホールに於て開催した。当日はゲストに公認会計士中島良次氏を招き、河合、小山高橋各副会頭、中村専務理事、今西委員長外六委員、外に特別出席、亀田、西田阪本、吉田淳各氏の出席を得た。

先ず今西委員長の挨拶あり、直ちに諮問事項に入り中島先生の解説を交えながら項目毎に討議をなし左記「明年度税制改正に関する要望書」の通り意見表明を行った。

要望書

明年度税制改正の前提として、行政改善の断行による経費の削減と租税の有効且つ適切な社会的還元をはかるものでなければならない。

軍事費を持つ欧米各国ですら一般国民の社会環境整備に投下される生きた施策を思うとき、特にこれを強調するものである。

次に改正意見としては、国際化に対処すべき中小企業中心の政策減税と生活安定のための中小所得者層中心の所得税減税を計ることが肝要であると考える。

従って明年度の税制改正に当っては、下記諸点の実現につき関係当局の配慮を強く要望するものである。

記

一、一般税制について

(1) 税体系のあり方については、日本経済は根底が浅いと常に言われており、このことは各企業の自己資本率が低いためで従って今後は資本蓄積を大巾に認める政策をとるべきであると共に貿易に対しては特別の配慮を充分になすべきである。

(2) 経済の発展に伴なう所得階層の変化に応じた税率の適用に今後充分注意し放置することなく今後毎年弾力性のある配慮をなすこと。

二、所得税について

(1) 最近の物価動向と国民生活の安定のため、基礎控除をはじめ諸控除の引上げを行ない課税最低限度額を引上げる措置を講ずること。

(2) さらに中堅所得者の負担軽減のため累進税率の緩和を考慮すること。

(3) 給与所得者の経費の実額控除の採用例えば有名給与所得者の寄付金の損金算入制度をとり上げること。

(4) 定期預金利子の非課税処理は繁雑の上効果がないので、限度額を外して全部低率課税すること。

(5) 現行では所得稼得者単位の課税方式がとられているが、既に高額所得者の資産所得合算が行なわれており、社会生活の実態から見ても今後は家族単位の考え方を採る方向に進むべきである。

三、相続税及び贈与税について

(1) 夫婦共同体の精神に基き夫婦間の財産移転については、無税にすること。

(2) 相続税を払う為不動産を処分すると譲渡所得がかかるが、これを妥当性のあるものにすること。

(3) 小規模商店等で相続が三カ年以内に二回もあると、もはやそこで商売が出来ないようなことになるので、不動産の評価又は免税点の引上げを考慮すること。

四、間接税について

(1) 国民および企業の可処分所得を増大し、税負担感を軽減するため、又国民所得の向上と、間接税の間にギャップがあり今後間接税の比重を増し、両者のバランスを除々に転換すべきで、ことにレジャー関係に新しい間接税財源を求めること。

五、企業税制について

(1) 法人税については、理論的に法人実在説が正しいが、我が国の現状より法人擬制説の方が実情に合っていると思うので四十三年七月答申のように漸進的に改善の方向に進むこと。

(2) 中小企業の大半は同族会社であり中小企業育成の面より又資本蓄積の観点からしても同族会社留保金課税は廃止すること。

(3) 国際化時代に対処し、企業経営健全化と技術開発を助長するような措置を重点的になすこと。

(4) 協業化、共同化を推進するような優遇措置を取ること。

(5) 今後の輸出促進税制としてEEC諸国の如く、例えば間接税としての附加価値税を採用し、輸出に際し還付する等輸出促進税制を考慮すること。

(6) ダム等の構築物の耐用年数を短縮し償却制度を改正すること。

(7) 引当金制度の充実、例えば退職給与引当金制度の拡大、賞与引当金制度の拡大などを考慮すること。

(8) 内部保留の充実に関連して引当金準備金制度の企業の自主性を尊重すること。

(9) 企業の自己資本の充実をはかるため、支払配当金の損金算入について

(ロ) 住民税の制限税率を引き下げて地方公共団体相互間の均衡を害しないようにすること。

(2) 固定資産税及び都市計画税について

(イ) 配電設備に対する課税標準の特別措置の範囲を拡大すること。

(3) 地方道路税について

(イ) 地方道路税は道路開発に伴う受益者負担とするべきである。

(ロ) 道路整備の財源の一部を自動車燃料及び自動車取得税などに求めている現行法は現実的な課税方法であるが、担税力の限度があり殊に営業用自動車に於ては運賃料金にも響くので漸次軽減する方向に改正すること。

例えば大衆生活に比重の大きいバス事業等には特別の配慮をすること。

(4) 電気ガス税について

戦時立法の遺物である電気、ガス税を廃止すること。

八、税制改正以前に行政改革を断行すること。例えば国の出先機関の縮少を進めること、従って行政監察庁及び行政管理委員会の答申を優先尊重すること。

(ロ) 住民税の制限税率を引き下げて地方公共団体相互間の均衡を害しないようにすること。

(2) 固定資産税及び都市計画税について

(イ) 配電設備に対する課税標準の特別措置の範囲を拡大すること。

(3) 地方道路税について

(イ) 地方道路税は道路開発に伴う受益者負担とするべきである。

(ロ) 道路整備の財源の一部を自動車燃料及び自動車取得税などに求めている現行法は現実的な課税方法であるが、担税力の限度があり殊に営業用自動車に於ては運賃料金にも響くので漸次軽減する方向に改正すること。

例えば大衆生活に比重の大きいバス事業等には特別の配慮をすること。

(4) 電気ガス税について

戦時立法の遺物である電気、ガス税を廃止すること。

八、税制改正以前に行政改革を断行すること。例えば国の出先機関の縮少を進めること、従って行政監察庁及び行政管理委員会の答申を優先尊重すること。

(イ) 所得税の軽減に伴ない課税最低限度額における所得税との格差拡大の傾向に鑑み諸控除の大幅引き上げを行うこと。

六、租税特別措置について

(1) 揮発油の目的外使用に対する免税措置は、特別措置法規定業種のみであるが、これを特に中小企業的業種或は稀少業種にも同様に扱われるよう改めること。

七、地方税制について

(1) 住民税について

の合理的な方策の検討をなすべきこと。尚支払配当が株主の消費を助長している点から見て、消費抑制策として社内留保の優遇措置を講じること。

(10) 上場株と未上場会社の株式の評価に於て実質的に不公正な格差があり、単に帳簿上より算出した価格に更に弾力性のある優遇措置育成方法を勘考すべきこと。

(11) 社会感情の面から配当控除の在り方、例えば現在の配当控除の控除率を配当所得額に応じて段階を設ける等検討すること。

(12) 次々に出される特別措置は既得権視されており又特権者の過度の保護の場合も考えられるので個々の政策目的の効果は一応当初示された期間内に限るべきである。

青色申告記帳継続指導の実施

納税事務の近代化をめざす青色申告のための記帳継続指導は当所記帳指導員渡辺隆之氏指導の下に当所ホールで行われた。

。九月二十四日～二十七日
。十月十六日～十九日
。十一月十八日～二十一日

ビッグストアー進出にいかに対処するか

めまぐるしい流通革新の中にあって、商店経営は如何にあるべきか！

又、ビッグストアー進出により、今後の商店の進む道など、複雑な問題の中で、当所では、去る九月二十五日、経営コンサルタント牧野嘉明氏を招き、講習会を開催。

長時間の解明に熱心に受講、貴重な意見を聞き、今後の商店の進むべき道について、活発な意見を交換した。

商業小売部会幹事会の開催

九月二十五日、午後一時より当所ホールに於て細田部会長外十幹事出席のもとに開催、昭和四十三年度奈良商店サービス運動及び人材開発コーナー設置について事務局より説明、上村副部会長より黛ジュン・ゴールデン・ショウ御招待事業の報告あり、従って一同牧野講師よりビッグ・ストアーの進出に対処するための今後の商店の進む道についての講話を聴いた。

労務管理セミナーの開催

若年労働者の不足する現在、貴重な人材を効果的に活用すると共に生産性の向上に結びつける方法を理解して戴くため当所では標記セミナーを開催した。

記

一、日　時　九月二十六日（木）　十時―五時
一、講　師　中小企業診断員　松井重行　氏
一、テーマ
(1)従業員の士気高揚方策
(2)若年従業員の心理と管理
(3)あなたの部下を理解するために

万国博建設地の視察

九月二十七日、午前十時三十分より万国博受入対策特別委員会を当所ホールに於て開催、当日の出席者は、河合、小山高橋各副会頭、中村専務理事、野村委員外十二委員、尚ゲストに県商工課竹田課長、市観光商工課滝川課長を招き、会議は、河合副会頭挨拶の後、中村専務理事より万国博の近況について説明、続いて当所が実施した市内における駐車場調査を報告後、活発な意見交換があり、万博対策として現在一番重要な事は、交通問題と宿泊施設ということになり再度日を改めて研究することになった。

尚会議終了後、一同バスにて千里ヶ丘の万国博建設地の視察を行なった。

第30回　日商計算尺検定試験

九月二十九日（日）、県立奈良工業高校と正強高校の両会場において実施。当日受験者四一一名、そのうち合格者数は九八名であった。

昭和四十三年度　商店照明コンクールの実施

昭和四十三年度商店照明コンクールは去る十月一日より十月三十一日の一ケ月間に亘り当所及び関西電力㈱奈良支店との共催により実施。尚審査には京都大学阪口教授を審査委員長に委嘱、審査は第一次審査、第二次審査に分け各々店内のまぶしさ、照度、光源の選択、器具と配置、施設、総合調和を中心に採点、左記の通り入賞店が決定した。

◎奈良県商工会議所連合会長賞
大西洋品店　奈良市東向北町

◎努力賞
鈴木食料品店　奈良市東向南町

観光土産品試買審査会

十月三・四日の両日、県観光土産品公正取引協議会の主催のもと、当所において実施。

当日、公正取引委員会大阪事務所所長、上野紀太郎氏外、審査委員十四名出席のもとに、県下主要観光地において試買された観光土産品三十七品目について審査を行ない、その結果三十一品目については良好、残り六品目については改善を必要とすると判定された。

流通近代化資金等融資制度説明会の開催

当面の政策金融の諸制度を理解しその活用を一層高めるため国民金融公庫服部審査課長を講師に標記説明会を当所ホールにて開催した。

記

一、日　時　十月三日(木)一時―四時
一、テーマ　1生鮮食料品特別融資制度について
　2流通近代化特別融資制度について
　3環境衛生特別融資制度について

采女まつり実施さる

恒例の采女まつりは十月六日中秋の名月を仰いで遠く福島県郡山市よりも特別参加を見て盛大に実施された。

この友好歓迎会に中村専務理事が列席した。

建設部会幹事会の開催

十月七日午前十時より当所ホールに於て、尾田部会長、三岡、長岡両副部会長春田、垣内、小林、吉田、上川、松田、桝谷各幹事が出席、今後の部会運営について協議した。種々活発な意見の交換があり結論として(1)次回には専門家を招いて協業化についての話しを聞く。(2)物価騰貴の折市発注単価の引上の要望。(3)幹事会を月一回定例的に開く。以上三点を決めた。

中堅経理職員実務講座の開催

日常企業の経理事務にたずさわる中堅職員の実務的な実力を養成するため標記セミナーを長期間開催した。

記

。日時　昭和四十三年十月七日（月）より十一月十五日（金）までの毎週月曜日及金曜日何れも十八時―二十時
。講師　公認会計士税理士　中島良次　氏

商店主婦講座の開催

商店サービス向上運動の一環として又顧客の求める真のサービスの在り方を正しく身につけねばならない主婦の立場について当所では標記セミナーを左記により開催した。

記

一、日時　十月八日（火）二時―四時
一、講師　㈱村部経営相談所所長　村部春美　氏
一、テーマ　商店主婦の在り方

商店経営セミナーの開催

商店界がビッグストアー等の進出に対処し特に年末商戦を乗り切るための経営対策を中心に標記セミナーを左記により開催した。

記

一、日時　十月十一日(金)二時―五時
一、講師　近代科学経営研究所長　野島寛治　氏
一、テーマ　年末商戦の進め方

コンピューター研究会の開催

今後の企業経営は、経営革新のもとMIS（経営情報システム）時代といわれ電子計算機組織（コンピューター）が企業の大小にかかわらず導入すべきであるとされる時代になって参っております。このような事から、十月十四日、午後一時から当所ホールに於て、冨士通㈱電子課、城田広平氏を招いて研究会を実施した。講師より電子計算機の機能、適用につき詳細に説明あり受講者一同熱心に受講した。

ZD運動研究会の開催

十月十六日、午後二時より当所ホールに於て、斯界の権威者である日本理器㈱総務部長、藤村義角氏を招いて開催した。

藤村講師よりZD運動の導入の仕方、進め方について体験を通じての話しがあり、特にZD運動はH・Rの人間尊重、信頼を基礎に置くべきで、下からの盛り上り感がないと成功しない。ととかれ各社のZD運動の導入に非常な参考となった。

商店従業員訓練講座の開催

昭和四十三年度商店サービス強化運動の一環として又顧客に信用をうえつける販売促進の一端として標記訓練講座を左記の通り開催した。

記

一、日時　十月十八日(金)一時―四時
一、講師　㈱十合教育課長　長浜好良　氏
一、テーマ　販売員のサービスについて

金融懇談会の開催

十月十八日、午前十時より当所ホールに於て金融懇談会を開催、当日は、ゲストに、生駒近畿財務局奈良財務部長、森田中小企業金融公庫代理貸付課長、有久商工組合中央金庫支店長、安宅国民金融公庫支店長、依田南都銀行専務取締役、胡内県信用保証協会専務理事、の各氏を迎え、当所側は、河合副会頭、中村専務理事、商業小売部会細田部会長、外各正副部会長九氏が出席された。

河合副会頭挨拶の後、中村専務理事司会により開会。まず生駒奈良財務部部長より一般金融状況について話しがあり、引続き各機関より年末金融についての話しがあり、終って活発な意見の交換があって、有意義な懇談会を閉じた。

年末金融相談の実施

年末の資金需要期を迎え国民金融公庫保証協会、市観光商工課の協力を得て標記相談を左記により実施した。

記

。十月二十一日（月）
。十月二十二日（火）
。十月二十三日（水）

経済講演会の開催

十月二十二日、午後二時より当所ホールに於て、三和銀行調査部長、水谷司鶴夫氏を御招きしてこれからの経済金融の動きと中小企業をテーマに講演会を開催、現在の景気については、三十七年型でイザナギ景気と云われており、今後は国際収支、米代金、設備、在庫投資等の動きより来年三月までは拡大を続ける見透しとの事で特に中小企業については大企業に対しての生産のシェアーは三十五年以後暫増しており、輸出にも中小企業製品が多い。又労働力問題については日本の生産性を欧州並に考えると一三〇〇万人の余剰労働力があり、アメリカ並にすると二〇〇〇万人が余るという計算になり、このことから労働力の節約こそが今後の課題等、非常に興味ある講演をなされその後、活発な質疑応答があり成功裡に終了した。

求人問題懇談会の開催

急迫する求人事情に対処して今後の求人求職の現況について、奈良県職業安定課長、奈良公共職業安定所長、奈良県教育委員会指導課長を招いて左記により懇談会を十月二十四日、当所ホールにて開催、現在の求人充足状況と今後の見通し、奈良県下の各学校における進路指導の現状について活発な意見交換が行なわれた。

尚当所からは河合、小山副会頭、中村専務理事の他役員、議員が出席した。

第64回　日商珠算能力検定試験

さる、十月二十七日（日）、奈良県立短期大学において実施。当日受験者四八四名、そのうち合格者一三六名であった。

アメリカ総領事の来所

十月二十八日、来国総領事ウイリアム・C・シャーマン氏および京都アメリカ文化センター館長シドニー・L・マモールスキー氏が来所、当所河合、小山副会頭と歓談した。

自動車の事故対策の懇談会開催

昨今の交通戦争にあって自動車事故は経営者にとっては寸時もゆるがせに出来ない問題として、原因がいづれにせよ、従業員の事故は経営者並びに企業経営にも影響をもたらすものであり、かかる意味において自家用車の交通事故対策を中心テーマに十月二十八日、当所ホールにて県警察本部交通部長山口賢治氏、弁護士辻敏夫氏を招いて、当面の交通事情と自動車事故の傾向、事故処理の方法等について講話をきき、活発な質疑応答がなされた。

尚当所からは河合、小山副会頭、中村専務理事ほか多数出席した。

堺臨海工業地帯視察会の実施

工業及繊維工業両部会主催による標記視察会を十月二十九日、貸切りバスにより実施した。一行は堺商工会議所を見学後、臨海工業地帯をつぶさに見学。六〇〇万坪というスケールの大きさと、わが国工業力の偉大さを改めて知るなど有意義な視察会として好評を博した。

第十五回奈良県新作工芸品展（当所後援）表彰式で会頭賞授与

県並びに県工芸協会主催、当所後援の新作工芸品展の表彰式は去る十月三十一日午後一時、県商工観光館に於て開催、木戸課長出席して会頭賞を次の二氏に手交した。

◎象牙撥鏤　帯止
奈良市西大寺町　吉田　文之氏
◎一刀彫蘭陵王
生駒郡生駒町　下田　綴次氏

広域商業診断中間報告会の開催

かねてより県商工課、市観光商工課、当所が東京工業大学石原研究室に依頼していた奈良市商店街整備計画基本調査広域商業診断は去る八月九、十、十一日の三日間に亘り県商工課、市観光商工課、当所による診断班を編成、延べ一二〇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数、主要商店街通行量、街来者調査を実施したが、このほど調査結果の概要が集計されたので、これを機会に東京工業大学より石原教授をお招きして中間報告会を十一月五日、関係者出席のもとに当所ホールにて開催した。

今回の報告はあくまでも集計途中の中間的なものであるが、特に指摘されたのは地点別通行量において相当の差があること、婦人用の外出着、皮靴等の比較的高級品の多くは大阪で買物されていることが明らかになった。又当市の商圏は京都府下及び当市旧市街地であることも明らかにされた。

尚最終的な報告は明年の三月中旬になる予定。

万国博受入対策懇談会の開催

万国博受入対策については、既に県等において種々施策を講ぜられているが、今後、県・市・経済界の有機的協調の上に、更に連けいを深め又情報の交換をはかるため十一月八日、午前十時より当所ホールに於て、標記の懇談会を開催した。

当日はゲストとして県より企画課今田課長、観光課島中課長、商工課竹田課長奈良市より川尻経済部長、滝川観光商工課長、国鉄より石田奈良駅長、近鉄早川営業企画部長の各氏をお招きし、当所側は、河合、小山、高橋各副会頭、中村専務理事、大東、杉本、西田、松岡、八尾栗田、友田の各観光関係者が出席した。

懇談会は宿泊、交通対策が話題の中心となったが、観光関係者ばかりのこの懇談会ははだ身に接した話題であるので終始なごやかな内にも真剣に討議された。

TWI（監督者十時間）講習会の開催

企業の第一線監督者を対象に左記により標記講習会を開催して好評を博した。

記

◎改善の仕方
一、とき　十一月十一、十二、十三、十四、十五日の五日間
一、ところ　当所二階ホール
一、講師　正強学園　教諭

一、受講者　十二名
◎人の扱い方
一、とき　十一月十八、十九、二十、二十一、二十二日の五日間
一、ところ　当所二階ホール
一、講師　奈良県失業保険課課長補佐松村博司氏
一、受講者　十名
◎仕事の教え方
一、とき　十一月二十五、二十六、二十七、二十八、二十九日の五日間
一、ところ　当所二階ホール
一、講師　奈良商工会議所　経営指導員　中村隆英
一、受講者　十名

建設部会幹事会の開会

十一月十二日、午後二時より当所ホールに於て、長岡副部会長、春田、吉田、草竹、上川、松田、桝谷、各幹事出席のもとに建設業界に於ける協業化、共同化をテーマとして開催した。

先ず経営コンサルタント、守谷健一氏より、協業化、共同化の背景、進め方、問題点等につき卓話を聞いた後、懇談に移る。桝谷幹事より建設業者の共同企業体の提案あり、結論として今後桝谷幹事を中心に共同企業体の進め方を研究することになった。

売掛代金回収セミナーの開催

企業活動の円滑さをはかりその成長をはかるため売掛金回収のコツと基礎的な法律知識を中心に標記セミナーを開催し好評を博した。

記

一、日時　十一月十三日　一時―四時
一、講師　㈱村部経営相談所　所長　村部春美　氏

交通運輸部会の開催

十一月十四日、午後二時より当所二階ホールに於て杉本部会長外十三名の出席を得て開催した。

当日の議件は年々増加している自動車事故の防止に関する諸問題についてであったが、身近な問題だけに真剣に討議がなされた。

種々協議の結果、三項目について、県知事外関係先に対し要望した。

要望書

昨今における自動車交通の発達により奈良市内に於ける道路交通は近来とみに輻輳混雑を来たし、特に観光シーズンには市内の幹線道路はマヒ状態となり、いよいよ深刻の度を増しており県並びに警察御当局の広汎かつ積極的な交通事故の減少のための対策或はドライバーの事故防止施策等にもかかわらず自動車事故は年々急増しており、今後の事故防止措置ではもはや限界を極めつつあるわけでありますが、この対策としてより一層の道路交通環境の整備こそ喫緊の問題であり、特に四十五年開催の日本万国博覧会関催時の空前の輻輳混雑が必定という情勢下交通事故防止の観点より、下記諸点につき早急に善処方を強く要望するものであります。

記

一、現行交叉点信号機の片面照明示を両面照明示板に改造されるよう善処されたい。

本件は交叉点に於て大型車、小型車が混続するなかにあって右運転席の関係より左側信号機は死角に入り、交通マヒ並びに事故の一因となっているのが現状であるので、交通量の多い主要交叉点のみでも道路の両側に信号機を設置されるか、又は予算上緊急暫定措置として全信号機を両信号機に改良されたい。

二、最近一方通行指定道路に駐車する車輛が多く、本来の趣旨に反してかえって幅員が狭まれ、交通事故防止の上から駐車厳禁の措置をとられたい。

三、奈良県庁前道路は環境にふさわしい整備がなされ誠に理想的とは存じますが、道路中央に設置されたグリーン・ベルトの切り口が六ケ所もあり、便益に過ぎ却って自転車など不用意に飛出し交通事故の要因となりつつありますので、三ケ所程度に縮小されたい。尚視界上植樹の高さにも問題があると思われる。

以上

会議の進め方・講習会の開催

会議が目的達成のために効果的にするか或は又人間相互の理解のためのコミュニケーションの場として益々その重要性を増していることに対し大阪販売経営研究所インストラクター森本正樹氏を講師に標記講習会を実施した。

記

一、日時　十一月十五日（金）　十時―四時
一、テーマ　会議の進め方について

第29回日商簿記検定試験

十一月十七日（日）、奈良家庭学園において実施。受験者数三〇〇名、合格者一七三名（但し一級は除く）であった。

十時―十一時三十分
一、出席者　河合副会頭ならびに野村委員長他委員十名
一、ゲスト　中島会計事務所長　中島良次　氏

本件に対する当所の意見

この試案に意図される株式会社における本制度は、監査制度の現状にかんがみ改正の気運には異論はない。然しながら我が国古有の株式制度が今日の日本経済発展に大きく貢献した実状に鑑みわが国企業体の基本的視野に立脚した改正の方法が検討されて然るべきと思われる。

従って、本改正案は監査役の権限強化をいそぐあまり、企業経営の上に支障を来たすおそれも考えられるので、この成文化には実効をあげ得る慎重な配慮が望ましく、特に左記事項について御検討賜わりたく要請致します。

記

一、如上の観点から改正は画一的でなく、中小企業においては特例を設けて従来通り会計監査を主とする制度として存続されたい。（中小企業の特質である同族会社は除外されたい）

二、第一条五項については「著しく不当と認められる事項」は削除されたい。

三、第一条十四項並びに十五項は、別項に既に監査役の権限強化が表現されているので全文削除されたい。

四、第三条監査役の任期については、取締役の任期と同一にすべきであると思われる。

五、第七条監査費用については、会社が当然の経費と認めるべき性質のものである限り、その必要性について適宜の判断によるもので充分であり、細部に亘った項目は削除されたい。

六、第十一条一項については、資本金一億円以上を最近の経済情勢の実状から十億円以上に変更すべきである。

七、会計監査人は外部機関であるにもかかわらず、株主総会に出席して意見を述べることとすることは理論的にも問題があるので削除すべきであると思われる。

以上

定例税務相談の開催

大阪国税局協議団協議官大森三郎氏による定例無料税務相談は十一月二十日、当所にて開催した。

特許相談の開催

商標意匠新案特許等特許に関する定例無料相談は当所専門指導員蔦田博史先生を迎えて十一月二十一日（木）開催した。

商業小売部会正副部会長会議の開催

十一月二十一日、午前十一時より当所二階小ホールに於て細田部会長、岡本、上村、増田各副部会長、末広常議員出席のもとに今後の対策について種々協議した。

奈良市首脳と当所役員との懇談会開催

十一月二十二日、午後四時より奈良ホテルに於て、奈良市首脳と当所役員との懇談会を開催した。

当日は市より、鍵田市長始め、川戸助役、吉川収入役、宮田建設局長、富崎水道局管理者、玉川総務部長、川尻経済部長、高瀬企画長、木山公室長の参加、当所よりは、河合、小山両副会頭、中村専務理事、今西氏外十三常議員が出席、奈良市の水の問題、万国博受入対策、等について熱心な意見の交換があった。

なお、今後も市、会議所の意志の疎通をはかる為、定例的に開催することになった。

家族寮建設小委員会の開催

十一月二十九日午前十時より、河合委員長、小山副会頭、中村専務理事、春田岸井委員出席のもとに開会、奈保団地の現状について懇談した。

第31回日商計算尺検定試験

さる、十二月一日（日）、県立奈良工業において実施。当日受験者四二七名あり、そのうち合格者は一一七名であった。

第12回計算尺競技大会奈良県地方予選

十一月二十四日（日）奈良商工会議所において実施。

参加者二十四名で競技、その結果、奈良県一に、上辻　哲（県立御所工業）に決定した。又来る一月二十六日の全国大会には、御所工業高校が学生の部・団体競技に出場することになった。

工業近代化（儲け方のコツ）セミナーの開催

企業のロス排除生産性向上による利益増進を斉らすための標記セミナーは経営コンサルタント守谷健一氏を講師に去る十一月十八日、当所ホールにて開催した。

経済政策委員会の開催

日下検討を加えられている株式会社監査制度に関する民事局参事官室試案について当所としての意見を表明するため標記委員会を開催、左記事項を日商その他へ提出した。

記

一、開催日時　十一月十九日（火）

商工会議所九十周年の足どり

わが国の商工会議所の歴史は、明治十一年（一八七八年）三月に創立された東京商法会議所、同年八月の大阪商法会議所、また兵庫商法会議所等が同年中に創立されてから数えて、今年は九十一年にあたる。明治の年代は、封建の制度から脱して、先進諸国の文化をとり入れて、産業をおこし、民族の飛躍的発展をなしとげた偉大な時期であった。このような時代の夜明けにわが国の商工会議所が発足したのであるが、その時代に経済界において商工会議所制度が創設されたことは、極めて意義深く、経済界の消長とともにその時代に即応して組織がえが行なわれ、今日に至っているので、以下その変遷の跡をたどって見よう。

明治十一年商法会議所が誕生

商工会議所の起源は、実は商法会議所より更に古く、江戸時代の町会所に端を発している。この町会所については、今日も幾多の文献に記述されているが、この江戸町会所の名残りであった「東京会議所」の解散以後、商工業者が集まって協議を行なう団体がなく政府でも関税その他外国との条約改正等重要問題について商工業者に諮問すべき機関がなく不便を感じていた。時の工部卿伊藤博文ならびに大蔵卿大隈重信らが深くこれを心配して、渋沢栄一氏ら実業家に、世論機関としての会議所設立の緊要性を説き設立を勧奨した。

その結果、東京では渋沢栄一氏らが発起人となり、明治十一年三月に商法会議所を設立、また、五代友厚氏らによって同八月大阪に、同じく英米式の会員制度任意団体組織の商法会議所が設立された。その後同年中に兵庫商工会議所等が設立されたが、これが現在における商工会議所の発端である。

その後各地にぞくぞく同商法会議所の設立が見られたが、一方政府では、その頃の農商務省の新設に際し、直結諮問機関の設置を考えて、明治十四年各府県ごとに、布達による農商工議会を新設した。こゝにおいて商法会議所と競合するのみでなく、商法会議所の存在を弱体化するものとして紛糾を生じた結果、同十六年政府は農商工諮問会、農商工会議規則を廃止して新たに勧業諮問会及び勧業委員会規則を制定し、商法会議所の商工会への改編を促した。東京商法会議所等はこれにより商工会に改編したが、全国各地の実状は大阪商法会議所等改編しないものも多数あった。しかし、後述のごとく、明治二十三年、商業会議所条例の公布されるに及んで、各地の商法会議所、商工会、同条例にもとづく商業会議所に改編されていった。

発展の軌道にのせた商業会議所時代

明治二十三年九月制定の商業会議所条例は、同月十八日その施行を見たが、当時、全国各地の商工業者は、従来の農商工議会の制度に満足せず、一層進歩した公設機関を熱望していたので、この条例の出現で、全国から商業会議所の設立の申請が相次ぎ、二十三年十二月神戸、名古屋、岐阜の各商業会議所の設立認可をはじめ、二十四年一月には東京、大阪、広島、三月に京都、金沢、四月に大津、また六月から九月の間に高知、仙台、熊本、博多、下関の各商業会議所が認可され、その他各地でも引続き新しい会議所が設立された。

この条例は、わが国の商業会議所にはじめて法的基礎を与えて、その性格および在り方を決定し、以後永くわが国商業会議所の発展を軌道にのせることになった点でわが国商業会議所史上に新時代を画したものといわれる。それはまた商法会議所の任意組織から法的組織への大転換でもあった。

商業会議所条例から明治三十五年三月制定の商業会議所法への転換は、基本的な革新を意味するものではなく、人的および財的の強化をねらったものと考えられる。

たとえば、条例では、合名会社および株式合資会社には選挙権を与えなかったが、改正法ではこれを与え、また、登記した支配人は事実上業務を担当するもの

であるから、業務執行社員、取締役、理事長、理事と同様、選挙権を与えられた。

また、会議所の経費および過怠金の滞納にたいして、強制徴収権を与えて財的基礎を強固にした。

今日にいたるまでの商工会議所時代

昭和二年四月公布、同三年一月一日から施行された商工会議所法は、制定いらい二十五、六年の歳月を経て、時代の躍進に追随し得なくなった商業会議所法にとって代るもので、その性格は一言でいうと、商工会議所の近代化であった。

名称を改めたことは、事実に即したものであり、会社の役員、取締等の選挙権を廃し、すべて企業単位として、法人企業と個人企業を会議所組織の二本の柱としたこと、また、従来の一般選挙による議員のほか、一定数に限って重要業種を代表する職員を加えたことも重要な改正であった。

昭和十八年三月公布、六月一日施行の商工経済会法は、戦時体制として立法されたもので、従来の商工会議所が自由主義による平時的機構であるのと対しょう的であった。名称にも会議所の文字をさけ、国民経済の総力を最も有効に発揮せしめるため、国策に協力し産業経済の円滑な連絡調整をはかることを目的とする等すべて平時色を払拭した戦時一本の組織であったが、短期立法に終ったのは、当然の帰結であった。

その後敗戦の結果、従来の会議所制度は総て崩壊し、そのあとは自然の成行きに任されたため、昭和二十一年任意団体としての商工会議所が任意に組織され、あたかも商法会議所の昔にかえった感を呈した。のちに二十五年の商工会議所法の制定を見たが、これは単に会議所の一般原則を定めたもので、立法上、一新時代を画するものではなかった。

昭和二十七年四月二十八日をもってサンフランシスコ平和条約が発効し、わが国はようやく主権を回復して、自由国際社会の一員に復帰し、商工会議所制度についても、独立の立場をとることが可能となった。かくして国内的にも国際的にも、わが国の地位に最もふさわしい本格的な今日の商工会議所法が、二十八年八月に制定され現在にいたっているのである。

商工会議所の全国組織は、明治二十五年六月、当時の大阪商業会議所で開かれた関西商業会議所会員有志相談会の決議により、同年九月京都で第一回連合会を開いたのがはじまりである。この連合会は各商業会議所の任意の協議会にすぎなかったが、当時設立されていた全国十五の会議所総てが参加して、その結束は極めて強固であった。毎年一回定時会を開くほか必要に応じ臨時会を開いたが、連合会の事務は最初東京商業会議所において処理、大会事務は主催地商業会議所が当った。定期会は第一回の京都に次いで第二期が神戸第三回が金沢、第四回が名古屋、第五回が博多、第六回が広島で以後は東京で多く開かれている。大正十年国際商業会議所に加入するに及び同十一年六月二十九日の定期総会で、連合会規則を根本的に改め、常設事務局を東京商業会議所に置くほか、常任委員会を設けて会長、副会長を選んだ。

大正十一年に恒久組織を整備

ここにおいて独立の常設団体としての恒久組織を整備するにいたったのであって、この時をもって今日も日本商工会議所の発祥の日としている。その後、昭和三年一月、商工会議所法の施行にあたり「商業会議所連合会」と改めた。次いで新法による日本商工会議所創立のため、連合会は発展的解消をした。

商業会議所連合会に代る日本商工会議所は、昭和三年一月一日から施行の商工会議所法によって、同年四月創立したのである。

戦時から戦後への全国組織

そうして更に商工会議所法に代って誕生した商工経済会法により昭和十八年九月全国商工経済会協議会（終戦後日本商工経済会と改称）が結成された。その次商工経済会が解散して、二十一年十一月新生商工会議所の全国組織として、日本商工会議所が創立した。さらに同二十五年五月、商工会議所法の制定で組織を改編したが名称の変更はなかった。二十八年八月に、特殊法人の商工会議所法が制定され、同法による日本商工会議所が発足し、今日におよんでいる。

☆当せん標語

◎ 企業を育て地域を伸ばす商工会議所
◎ 繁栄の進路をひらく商工会議所
◎ 企業の目、世界をひらく商工会議所
◎ 会議所は商工世論の代弁者

社用交際の改善に関する提言

—東京商工会議所—

日本商工会議所では去る十月十六日開催の第一五六回常議員会において、東京商工会議所による「社用交際の改善に関する提言」を次のとおり決議した。

社用交際の改善に関する提言

いうまでもなく、企業の究極目的は利潤の追求と、それを梃子として社会の繁栄と福祉の増進に寄与することにある。われわれがここに社用交際のあり方について提言するのも、基本的にはかかる観点に立ってのことである。すなわち、われわれは企業の必要経費としての交際費の支出を否定するものでは決してないが、不当に製品コストを押しあげ、また取引の合理性をゆがめ、さらには道義の低下をきたすがごとき交際費の支出は厳に戒むべきであると考える。ことに経済国際化の大勢の中で経営刷新が強く求められさらに企業経営者の姿勢に国民全般の関心が向けられているおりから、この感を一層強くするものである。

ひるがえって、ここ二、三年の企業における交際費支出の推移を、本商工会議所が最近実施した調査でみると、売上高に対する支出交際費の比率が年とともに漸減している企業が全体の四割を占めており、しかも社用交際の現状を改善する必要があると感じている経営者が八二・八%と圧倒的多数を占めている。

われわれは、こうした傾向をきわめて明るい兆しとして重視したい。もとより税制をはじめ種々の制度的な要因が社用交際の改善を妨げてきたことも否定できないが、われわれは問題解決の鍵は制度にあるよりも、むしろ当事者の心構えにあると信ずるものである。

以上の観点に立って、われわれは新しい時代に適応する正しい社用交際の慣行を確立するために、各企業が下記の点について一層の努力をされることを要請する。

1　公私の別を明確に

社用交際はいうまでもなくビジネス上の行為であるにもかかわらず、ともすると公私の別を乱して、当事者の個人的欲望を充足させるという形をとることになりがちである。

しかしながら、公私の別の確立なくしては企業の健全な発展は望み得ない。各企業はこの点については、いかに厳格になってもなり過ぎるということはない。

現に公私の別を社是として内外に標傍し立派な業績と信用をかち得ている企業が数多くあるという事実に注目したい。経営者以下全従業員が一丸となって、公私の別に徹することが、社用交際を改善する最良かつ最短の道であることを銘記すべきである。

2　受ける側も自重を

行きすぎた接待、贈物の是正のための具体的方法を考えるに当り、軽視できないのは、これを受ける側の態度である。

企業がいかに交際費の支出を減らそうとしても、受ける側からの有形無形の催促があったり、明らかな拒絶の意思表示がないような場合には、実際問題としてなかなかこれをやめるわけにはいかないという意見が多い。また現に接待、贈物を受ける立場にあって、個人的にこれを辞退している例も少なくないが、企業としても、この点について明確な意思表示をなすべきではなかろうか。

アメリカでは各企業の購買担当者の団体である「全米購買者協会」などが中心になって倫理規定を作っており、さらに各企業においても同様の趣旨の規定を作成し、接待、贈物を受ける立場にある者の心構えを明らかにして、絶えずその改善を図っている。

わが国で、近年官公庁などで接待、贈物を受けることをやめようという運動が起き、産業界でも各企業の立場でこれを真剣に検討して、独自の改善方策をうち出しているものが生えつつある。われわれはこうした機運がすべての企業、すべての業界に行きわたることを期待するものである。

本来、接待、贈物は、品質、価格、サービスにとって代わりうるものではない。

3　経営者は率先垂範を

わが国の社用交際には多年にわたる習慣、惰性がつきまとっているので、これを改善するためには、各企業の経営者の強力なリーダーシップが不可欠であり、経営者自らが進んで全従業員の儀表とならなければならない。経営

者自身の接待、贈物に対する姿勢がその企業全体の風紀に大きな影響を及ぼすからである。その意味において経営者は強く自戒、反省し、改めるべき点があれば早急に改められるように切望する。

（なお、数個の事例を付した。改善の参考となれば幸いである。）

社用交際改善に関する参考事例

1　ある自動車メーカーは「公私の別」を社是として徹底させている。二、三の例をあげると、

◎　宴会の二次会は認めない。二次会は当事者の個人的欲望によるものだから、費用は一切本人に負担させる。

◎　社内に赤電話を設置し、私用電話はすべて赤電話を利用させる。それも休憩時間に。

◎　役員の送り迎えの自動車は相乗りが原則。私用には一切使わせない。

◎　通勤交通費は全額従業員負担。補助分はすべて給与に組み入れた。

◎　外部からの贈物はすべて直属部長に報告させ、部長の判断で返すべきものは返させる。接待も同様。

2　群馬県のある繊維メーカーは五年前から酒と女性を伴う宴会を廃止、また年度はじめに計上した交際費五〇〇万円のうち節約で浮いた三〇〇万円を市に寄付して有益な社会事業に役立たせている。この寄付金十年間続けることを最近正式に決定した。交際の派手な業界で、とくに因習の強い地方都市ではかなりの勇気を要したというが、接待廃止で何の障害も起っていないという。

3　ある化学工業会社が社長名で関係先へ出した手紙

拝啓　貴台ますますご清栄のこととお慶び申しあげます。

平素は格別のご支援とご高配を賜わり厚くお礼を申しあげます。

さて、当社は従前より経営の合理化につとめてまいりましたが、この度その一環として年来提唱されております「新生活運動」の趣旨に浴って中元・歳暮の贈答ならびに挨拶を廃止したいと存じます。なお甚だ勝手ではございますが、この際当社役職員に対するお贈りものも、固くご辞退申しあげたく存じます。

上記事情ご諒察賜わりますようお願い申しあげます。この機に貴社の一層のご繁栄をお祈り申しあげます。

敬具

4　東京都下の某中小企業（家具販売業）が贈答廃止に関して取引先に出した手紙と承諾書

贈答の廃止に関する協力お願い

拝啓　貴社いよいよご隆昌の段大慶至極に存じあげます。

当社も各位のご協力と全社員の奮闘により、業績は毎期順調に伸展し、現在全社をあげて社業の一層の飛躍的発展を期し邁進いたしております。

このため、社業運営の基礎的方針と姿勢をより一層明確にすると同時に、社内体制の合理化と取引の明朗健全化促進を従来にもまして強力に推進いたしております。

したがいまして取引関係各位におかれては、以上の趣旨のもとに、当社ならびに当社役員・社員に対しまして年末・年始および盆などの贈答に限らず、日常における贈答行為をはじめとして、供応・金銭貸借等に類するものも一切行なわれないようお願いいたします。

万一上記のことを行なわれましてもお断りする方針を断固実施させていただきます。

取引先各位には、当社の方針に深いご理解をいただき、以上の趣旨を諒とされご協力のほどお願い申しあげます。

なお、上記の趣旨にご協力いただけない場合は、残念ながら当社の方針に相違することになりますので今後の取引にも障害となり何らかの考慮の必要が生じるかと存じます。

何卒当社の趣旨をご高察のうえ、お手数ながら別紙承諾書にご署名を賜わらば幸甚に存じ上げます。

敬具

承　諾　書

貴社の贈答廃止に関する趣旨に全面的に賛同し、公正明朗な取引関係を維持するために貴社ならびに貴社役員および社員に対し、一切の贈答は行なわず、あわせて供応・金銭貸借に類する行為も行なわないことを確約します。

これに反した場合は、取引上どのような処置あるも異存ありません。

×　　×　　×

×　　×

×　　×　　×

×

×　　×

×

新しい時代にのぞむ経営者の態度

株式会社椿本チェイン製作所

取締役社長　山中一郎

椿本チェインというのは、先代の椿本説三が五十年前に創業いたしまして、私は昭和の初めに学校を出まして、まぁやってこいというんで入ったのです。当時学校を出まして、二十二人ぐらいの町工場に菜っ葉服を着てカンカンかぶって旋盤工からやるというのは、友だちから見ますと「おまえ、気が狂ったんじゃないか」と言われたぐらいであります。

私も別にそう物好きではなかったのですが、何かこう初めから掘り下げて仕事をしてみたいというようなことで椿本チェインに入れて貰ったんです。それから同じ会社にわき目もふらずチェーン一筋に四十年やってまいりました。ところが、時代の何もありましたのでしょうが、私の入りましたとき三十五人ばかりの町工場が、いまは二千六、七百人の規模の工場になって、中小企業から少し中の上の企業ぐらいまでのし上がってきたのであります。そういう点で、小さな家内工業から一応近代組織の経営のとこまで何となしに盛り上がってきました。

それですから、小規模の家庭工業のときか、一人で何役もやった時代から、いろんな経験をしてまいりましたし、また戦争という思わぬ大きな波をかぶりまして、水も飲んで、もう死ぬような目にもあったんであります。また戦後は共産党からつるし上げられたり、私、この四十年をふり返ってみまして、これはもうだめかなと思ったのは、戦争になると同時に官僚の統制が始まって、当時私の会社は東淀川にありましたのですが、東淀川鉄鋼製品工業組合という、もういつつぶれてもいいという企業ばかり集めた鉄鋼製品工業組合の一つに入ったんです。いや、そんなことしちゃいけない、チェーンというのは大切なものだからといって、だんだん軍需工場にのし上がってそこへまた軍部に、チェーン以外にいろんなものをやれといわれたのです。

もうチェーンという、自分とこの得意の仕事をはずしちゃ、これはとても国家のお役に立つことはできないから、チェーンだけをやらしてくれと言ったんですけれども、何でも命令どおりやれというんで、えらく怒られたことがあります。

それから戦後は共産党は。……

官僚統制と、軍部の強圧と、共産党のかってな振舞い、この三つが私、いままで乗り越えてきたうちでも、これはもうだめだなと思った三つのピークだと思うのであります。それ以外はやはり、自分らの力で、自分からの熱意と努力で何とか道は開けていく。やっぱりよく言われますように、われわれ努力すれば伸びていく、やっていける。こういう信念でやってまいりまして、またそのとおりやればやるほど道は開けてきたように思うのです。

いま申します官僚と軍部と共産党にはこれはもう何とやろうと思ってもやれなかったと思うのです。こういうことを前置きといたしまして。

まず私、長い間中小企業の経験をしてまいりましたのですが、そのときに、この頃の言葉で言ういわゆる体質改善というのがあります。どうして中小企業というのは体質が弱いのかということをいろいろ考え、反省して、この体質を改善しょうということを考えたのであります。

まぁずばりと申しまして、皆さんがそうだというわけじゃありませんが、われわれがそうだったので、一応私なりに反省をしてみようと思うのですが、もしそれが皆さんのほうでも、ちょっとでもそれはおれとこにもある現象だと思われたら、まぁひとつ反省していただきたいと思うのです。

企業か家業か

私は中小企業というのは、一番最初に言いたいことは、人がいないということなんです。中小企業のまたの名は人がいないということ。人材が集まらん。人材が養成されない、育っていかない、また人材が登用されない。なぜかと申しますと、上のほうに親父一族のグループがおりまして、あるところまでいくと、もうとまりである。

それからまた中小企業の特性は、いつも貧乏である。親父は繁栄していく。親父の家はだんだん大きくなっていくし、いろんなものがととのって金持ちになっていくんですが、企業は依然として貧乏である。これは公私の別が明らかでないんで、大体親父が吸い取っていくものでま

ある。税金は払いたくない。何とかごまかしたい。そして税金を払わんで済まそうと苦心する。しかし、税金を払わないということは、結局正式に蓄積ができないということが続いている限り、中小企業から脱却できないのじゃないか、幸いというたらおかしいですけれども、先代の椿本には子供がいませんでした。親戚だれも入れようにも入れられなかったわけであります。

それから工場の横の住居というのは、なかなか先代は派手で粋な人でしたが、芸者遊びしたり何かするのをみんなに見られたら、これは困る。俺はやっぱり全然離れたところから通う、そうせんと気ままに楽しめない。こういうことで、それから儲けた金を子供にどうということもないから、儲けたお金は全部会社の機械につぎ込んでいこう。それから、

おれは他力本願寺法主やというのです。ともかくあまり自分で何もかもやるとしんどい。それだから山中でも誰でもみんなひとつやってくれ、たのむ。第一おれは判コはつかんよと、判コはもう持たん。実印も何もかも全部お前達に預けるから、俺は判コを押さん。と、とうとう五十年間判コを押さなかった人なんです。これほど権限、責任を下へ分けて、非常に小さい会社ですけれども、それぞれ責任を分った。

こういうことは初めからじゃないんです。だんだんどうしたら伸びるかということを色々考えているうちに、そういう問題が起こってきたわけです。人材は集めなければいかん。それにはおまえからしっかりせい。どんな者でも、あるレベル以上の成績を取らない限り、どんな知り合いから推せんされても雇わないでおこう。ですから、私なんかちょっと初めは意地悪で、社長さんが推せんしてくる人は、難かしい試験をして、全部落としてしまったんです。（笑声）ですから最後は椿本社長自身が「おれに頼んだら必ず落ちるぞと、ほかのところへ行って頼まんと、俺から回っていくと必ず落ちるからな」なんて言って（笑声）、結局だれも頼みにこない、これも一つの方法じゃなかったかと思うのであります。

そして三十五人なり四十人の小さな町工場でありながら、やはり大学出た者をどんどん採用していったわけであります。人が企業を伸ばしたわけであります。ワンマン・マネジメントといって、一人で経営する。一本杉でやるというのは、それは素晴しい人もありますけれども、企画力、計画する力は、やっぱり自分の視野は狭いのですから欠けております。いろんな決定をするのでも何でも自分の勘に頼ろうとする。自分の経験だけに頼ろうとする。みんなで考えて、みんなで相談して、これでいこうという線を出さない。しかし、やっぱりみんなと場の隣りに自分の家を持っておりますから、朝早く、もうみんなの来ないうちから親父は起きて工場の入口で頑張っている。えらく管理しているようですけれども、みんな集まって仕事を始めたら、家へ帰ってご飯食べて昼寝する。これでは管理が行き届かんわけなんです。親父の目だけで管理する。組織の目で管理しないで自分だけで頑張っている。えらく自分の目で見張っているようですけれど、その反対が恐いのです。反対は、みんなから親父は見られているわけなんです。ですから、非常に人格高潔で、立派な方だったら、これはもうみんな見習いますけれども、往々夫婦喧嘩をしたり、子供のことで争ったり、いざこざがあると全従業員が見ているわけであります。

この悪い手本を毎日示すことで、いかにみんなのモーラルが下がっていくか、要するに管理の目が届かない。責任が分たれていないで、親父のいぬ間の洗濯というようなことが出てくる。

家の子郎党を集めて上のほうを固めておるので、他人が入ってきましても、自分が社長になる機会なんて全然なさそうだ、順位が、主位継承権が十何番目くらいになっているわけなんです。その家の子郎党がみんな素晴しいならいいんですけれども大体においてほかで使ってくれないぼんくらばかりですから、結局ただほど高いものはない。ちっとも経営の才がない。

まぁこういうようなのが私共にもあり、また私の周辺にもあったのです。中小企業でいま私が反省を申し上げたようなことが続いている限り、中小企業から脱却できないのじゃないか、幸いというたらおかしいですけれども、先代の椿本には子供がいませんでした。親戚だれも入れようにも入れられなかったわけであります。

それから工場の横の住居というのは、なかなか先代は派手で粋な人でしたが、芸者遊びしたり何かするのをみんなに見られたら、これは困る。俺はやっぱり全然離れたところから通う、そうせんと気ままに楽しめない。こういうことで、それから儲けた金を子供にどうということもないから、儲けたお金は全部会社の機械につぎ込んでいこう。それから、

おれは他力本願寺法主やというのです。ともかくあまり自分で何もかもやるとしんどい。それだから山中でも誰でもみんなひとつやってくれ、たのむ。第一おれは判コはつかんよと、判コはもう持たん。実印も何もかも全部お前達に預けるから、俺は判コを押さん。と、とうとう五十年間判コを押さなかった人なんです。これほど権限、責任を下へ分けて、非常に小さい会社ですけれども、それぞれ責任を分った。

こういうことは初めからじゃないんです。だんだんどうしたら伸びるかということを色々考えているうちに、そういう問題が起こってきたわけです。人材は集めなければいかん。それにはおまえからしっかりせい。どんな者でも、あるレベル以上の成績を取らない限り、どんな知り合いから推せんされても雇わないでおこう。ですから、私なんかちょっと初めは意地悪で、社長さんが推せんしてくる人は、難かしい試験をして、全部落としてしまったんです。（笑声）ですから最後は椿本社長自身が「おれに頼んだら必ず落ちるぞと、ほかのところへ行って頼まんと、俺から回っていくと必ず落ちるからな」なんて言って（笑声）、結局だれも頼みにこない、これも一つの方法じゃなかったかと思うのであります。

そして三十五人なり四十人の小さな町工場でありながら、やはり大学出た者をどんどん採用していったわけであります。人が企業を伸ばしたわけであります。ワンマン・マネジメントといって、一人で経営する。一本杉でやるというのは、それは素晴しい人もありますけれども、企画力、計画する力は、やっぱり自分の視野は狭いのですから欠けております。いろんな決定をするのでも何でも自分の勘に頼ろうとする。自分の経験だけに頼ろうとする。みんなで考えて、みんなで相談して、これでいこうという線を出さない。しかし、やっぱりみんなとがない。

まぁこういうようなのが私共にもあり、また私の周辺にもあったのです。中小企業でいま私が反省を申し上げたようなことが続いている限り、中小企業から脱却できないのじゃないか、幸いというたらおかしいですけれども、先代の椿本には子供がいませんでした。親戚だれも入れようにも入れられなかったわけであります。

それから工場の横の住居というのは、なかなか先代は派手で粋な人でしたが、芸者遊びしたり何かするのをみんなに見られたら、これは困る。俺はやっぱり全然離れたところから通う、そうせんと気ままに楽しめない。こういうことで、それから儲けた金を子供にどうということもないから、儲けたお金は全部会社の機械につぎ込んでいこう。それから、

おれは他力本願寺法主やというのです。ともかくあまり自分で何もかもやるとしんどい。それだから山中でも誰でもみんなひとつやってくれ、たのむ。第一おれは判コはつかんよと、判コはもう持たん。実印も何もかも全部お前達に預けるから、俺は判コを押さん。と、とうとう五十年間判コを押さなかった人なんです。これほど権限、責任を下へ分けて、非常に小さい会社ですけれども、それぞれ責任を分った。

こういうことは初めからじゃないんです。だんだんどうしたら伸びるかということを色々考えているうちに、そういう問題が起こってきたわけです。人材は集めなければいかん。それにはおまえからしっかりせい。どんな者でも、あるレベル以上の成績を取らない限り、どんな知り合いから推せんされても雇わないでおこう。ですから、私なんかちょっと初めは意地悪で、社長さんが推せんしてくる人は、難かしい試験をして、全部落としてしまったんです。（笑声）ですから最後は椿本社長自身が「おれに頼んだら必ず落ちるぞと、ほかのところへ行って頼まんと、俺から回っていくと必ず落ちるからな」なんて言って（笑声）、結局だれも頼みにこない、これも一つの方法じゃなかったかと思うのであります。

そして三十五人なり四十人の小さな町工場でありながら、やはり大学出た者をどんどん採用していったわけであります。人が企業を伸ばしたわけであります。ワンマン・マネジメントといって、一人で経営する。一本杉でやるというのは、それは素晴しい人もありますけれども、企画力、計画する力は、やっぱり自分の視野は狭いのですから欠けております。いろんな決定をするのでも何でも自分の勘に頼ろうとする。自分の経験だけに頼ろうとする。みんなで考えて、みんなで相談して、これでいこうという線を出さない。しかし、やっぱりみんなと

もに歩むという方法が大切じゃないでしょうか。

ここでこれから本題に入るわけですが、みんなと一緒に歩くというためには、やっぱり歩調をとらなければならぬ。それからまた行く道順も決めなければならない。またこの一年に何里ぐらいに何キぐらい向こうに進もうというふうに、行く道の長さも歩調も、方向も全部決めないと、みんなと手をつないで一緒にやろうぜということにならんわけであります。

やれる目標を定めよ

経営の目標とか、方針についてこのごろ大学の先生は色々なことを書いておりますけれども、書いてあること全部できたら大したものなんですが、一番問題は目標というもの、あるいは経営の方針というものは、みんなでやってゆくのですから、みんなのいまの実力でやれるということが一番大事なのです。ここまでおいでじゃ、そこまではいけんといって、途中でへばりますので、ちょうど何とか努力したら到達するという、ちょっと頑張ったらやれそうだという、みんなのやれる目標を示すことが大事じゃないか。そんなに難しいものじゃないと思います。私は幸い振り返ってみまして四十年いつも今年はこれだけやろうと、こういう方向へ、行こうじゃないかと目標を示されてきたように考えます。

それから表現も、何か難しい「何々すべし」でなしに、みんな、これは事務の娘さんも守衛さんまで全部に理解できる、協力できる言葉を使わなければならない。一番いいことは、私家内やら子供らに、こういう文章はお前達にも解るか、と、まぁそれぐらいのところがもう最高の表現だと思うのです。みんなに解らなければいけないので、いかに解り易く表現するかということが大事じゃないかと思います。

それからもう一つは、その目標、方針をそのまま一生懸命になって実行して、またその実行する前に、作戦を練るといいますか、計画をする。こういう目標を出したが、ただ、どんどん走っていくのじゃなしに、これはどうしたらいいかという計画を練る。そして実行してみる。それから実行したら、今度はそれが良かったか悪かったかということをよく検討するというか、よく調べてみる。これが非常に大事じゃないか。これは難しい言葉で言いますと、科学的接近法という。

われわれ色々目標とか、何とかいいますが、ずばり、問題は何かという。

問題はどこにあるかというのをつかんで、そしてこういうふうに実行していこうという計画を立てて実行して、その実行した結果の成果をよく検討する。調べて、そして悪かったところは今度は改めて、もう一べん実行の計画を立てる。これが科学的接近法、これは合理的な処理方法です。これはもうどこにも通じることなんです。

ただ方針や何か看板をぶらっと掲げただけでは、経営の目標や方針じゃないんで、いわゆる合理的な設計をする。そこに評価といいますか、うまくいったか、成果があがったか、評価というものが出てくるのであります。

良い会社とは何か

ちょっとアメリカの話を致します。戦後私も色々アメリカでの経験を通じて勉強いたしてまいりましたが、アメリカには一体中小企業という名前はあるかどうか、どれぐらいのところまでを中小企業というのか、これは皆さんもあちらへおいでになったら、必ず聞きたいことでしょう。どれくらいの規模までが中小企業で、どれくらいの規模から上が大企業というのでしょうかと聞きたいわけです。私も御多分に漏れず十何年も前からよく聞くんですが、だんだんわかったことは、アメリカというような国には中小企業という呼び名のものはないのであります。

これは本当にそんなものはないんで、日本のように中小企業庁とか中小企業助成何とかいうような法律がありますが、あれは何を対象にしているかというと、人数が何人までで、資本金が幾らで、工場敷地がどうとかいうことになりそうですけれど私はそんな尺度ではかるべきじゃないと思います。

アメリカは三人しかいない工場でも、千人おる工場でも、一万人おる工場でも、その評価はグッド・カンパニーか、ノー・グッド・カンパニーであるかの評価はありますけれども、規模が大きいとか、小さいというようなことは、企業の分類、分け目にはならんのであります。この点、グッド・カンパニーというのは、先ほど色々ずばりと申しましたああいうものから脱脚したのがグッド・カンパニーであります。

ずっと前ですが、アメリカのシカゴでそのグッド・カンパニーの話が出たんですが、山中にひとつシカゴで一番小さい、そして素晴しいグッド・カンパニーを見せてやろうかと言うので、それは是非見せて下さいと言ったんですが、その会社へ行ったら、事務所に娘が一人、現場におやじ三人、これがシカゴで有名なグッド・カンパニーだという。

これは日本ではまさに小企業も微小工業ですが、しかし、そこでつくられるネジというのはシカゴ中の精密工業はみんなここのネジが欲しいといって買いにくる。もう半年、一年、一年半先まで予約しておる。自動ネジ切盤をたしか三人で十五、六台使っておったと思うのですが

なの目あてをつくらなければいけない。それは極めて易しい表現でそしてわれわれの手で実行できる、そしてやると決めたからには精密に計画をし、みんなで相談して、どういう作戦でやろうかということをきめ、実行し、また実行の成果はもうみんな色々な悪いところを隠さずに、こういうところに悪いところがあった、こういうところに失敗があった、こういうところにいたらんところがあったと率直に反省して、そうしてそれをまた直してやっていこうといういき方、これまでまぁどんな企業でも経営の目標、方針というものは生きる。一人でやる、おまえたちはついてこい。文句言うなというなら別ですが、みんなで末長くこの企業を伸ばしていこうというのだったら、私は絶対に目標と方針はいると思うのです。

即ち企業は、私に言わすと、中小企業という分け方よりも、あなたの企業は家業ですか、事業ですかと聞いたほうずがばりとするのいじゃなか。家の業、家の子郎党、その他で親譲りでやる、自分の家の業か、あるいは小なりといえども、事業として、企業としてやるのかどうか、家業か事業かという区分けの仕方のほうが私ははっきりするのじゃないか、家業でやるというのだったら、これはもう別に問題はありません。しかし、事業でやるならば、いま申しますようにみんなでいこうという目標と方針がいるんじゃないかと思うのであります。

売れる物を造れ

私は機械工業で四十年過してきたものでありますから、機械工業経営の目標、方針の立て方を、これからお話し申し上げたいと思います。また椿本でいままで実行し、いまも実行しょうとしている目標、方針はどんなものかということを、これは全部にわたりますと、相当長い時間かかりますから、その中で皆さんに一番ご参考になるんじゃないかと思うところをピックアップして申し上げていきたいと思います。その点、皆さんのうちには、ちょっと場違いの方があるかもわかりませんが、私自身の土俵といいますか、言える範囲で私の経験をお伝えしたいと思うのであります。

私どものほうで、この機械製造工業で一番よく言われることは、あんたとこの品物はよく売れますかということなんです。あなたのとこではいいものができますかとか、いや、規模が大きいですかとか、色々聞かれますけれども、企業の興ったり、亡んだりするのは、売れるか売れんかで決まるのであります。それではその売れるとはどういうことかと申しますと、必ずしも素晴しいものをつくったから売れるとは限りません。

よく発明家があっとびっくりするような発明をしますけれども、案外発明家の製品が売れない場合を皆さんもよくご存じでしょう。品物がいいから、着想がいいから、製品がいいからというだけでは売れないで、やっぱり世の中の人が欲しいというものを造らなければいけないのだと思うのです。こういうものを造ったんだが、誰も欲しくないというのはおかしいと威張ったところではじまりません。いいものが売れるとは限りません。

それですから、われわれは売れるものを造ろうじゃないか、しかし、造ったからには売ろうじゃないか、これは何でもないようなことですけれども、これがよく売れる。またよく売る一番の考え方だと思う。世の中で売れるもの、世の中で欲しがっておるものを造ろうじゃないか、そして世の中が欲しいといって造ったものだから、欲しいという人をつくり出す。

世の中が欲しいというものを造っても、売りに行くセールスマンがさっぱり売れないことがある。まずセールスマンが売れなければ、ものは売れないわけであります。ですからセールスマンというのはやっぱり非常に大事な役目であります。

販売第一主義でゆくのですが、単にいい品物かどうか、値が安いというばかりでなく、もっともっとほかに販売があります。納期どおり納めるというのも販売

そこでできるネジというのは素晴しいネジだ。

三人の素晴しい熟練工、そして娘さんが事務所で一人おって全事務をやっている。おそらくシカゴで一人当たりの収入の最高を取っているのは、われわれこのグループだろう、とそれはまぁそうでしょう。みんなが一年も二年も前からネジの予約をして、値段も相当というような素晴しいものをつくっておったら一人当たりの個人所得というのは素晴しいものになるでしょう。そこでもしもと私が言いかけたら、もうわかったといって、もしもおれが死んだら、二人でやる。もしももう一人が死んだら、一人でやる。もしも最後の一人が死んだら、やめる、と。

下手くそな徒弟を雇って、仕損じをしたり、ややこしいことをして、会社の名前を落として貰ったら、グッド・カンパニーでなくなる。それよりもこの三人の命の続く限り素晴しい仕事をやって、シカゴの産業に役に立つほうがよい。われわれはもうこれ以上はかに望むところはない。こういう考え方、これはグッド・カンパニー。中小企業じゃないんです。人材も揃っていますし、高能率高賃金でやっているわけであります。

まぁこういうことで、やっぱり経営の目標と方針は、みんなでやろう、みんなで一緒にやろうぜというからには、みんなでいこうという目標と方針がいるんじゃないかと思うのであります。

売れる物を造れ

私は機械工業で四十年過してきたものでありますから、機械工業経営の目標、方針の立て方を、これからお話し申し上げたいと思います。また椿本でいままで実行し、いまも実行しょうとしている目標、方針はどんなものかということを、これは全部にわたりますと、相当長い時間かかりますから、その中で皆さんに一番ご参考になるんじゃないかと思うところをピックアップして申し上げていきたいと思います。その点、皆さんのうちには、ちょっと場違いの方があるかもわかりませんが、私自身の土俵といいますか、言える範囲で私の経験をお伝えしたいと思うのであります。

私どものほうで、この機械製造工業で一番よく言われることは、あんたとこの品物はよく売れますかということなんです。あなたのとこではいいものができますかとか、いや、規模が大きいですかとか、色々聞かれますけれども、企業の興ったり、亡んだりするのは、売れるか売れんかで決まるのであります。それではその売れるとはどういうことかと申しますと、必ずしも素晴しいものをつくったから売れるとは限りません。

よく発明家があっとびっくりするような発明をしますけれども、案外発明家の製品が売れない場合を皆さんもよくご存じでしょう。品物がいいから、着想がいいから、製品がいいからというだけでは売れないで、やっぱり世の中の人が欲しいというものを造らなければいけないのだと思うのです。こういうものを造ったんだが、誰も欲しくないというのはおかしいと威張ったところではじまりません。いいものが売れるとは限りません。

それですから、われわれは売れるものを造ろうじゃないか、しかし、造ったからには売ろうじゃないか、これは何でもないようなことですけれども、これがよく売れる。またよく売る一番の考え方だと思う。世の中で売れるもの、世の中で欲しがっておるものを造ろうじゃないか、そして世の中が欲しいといって造ったものだから、欲しいという人をつくり出す。

世の中が欲しいというものを造っても、売りに行くセールスマンがさっぱり売れないことがある。まずセールスマンが売れなければ、ものは売れないわけであります。ですからセールスマンというのはやっぱり非常に大事な役目であります。

販売第一主義でゆくのですが、単にいい品物かどうか、値が安いというばかりでなく、もっともっとほかに販売があります。納期どおり納めるというのも販売であります。荷造もちゃんとして壊れないようにする。また送り状を見ると、ちゃんと品物とそれとが一致する。よく解る。みんなこれが販売です。

ただ品物だけを売ってるのじゃない。その使い方、取り扱い方、しまい方、もう全部を売るのです。

それから商標が売れてないということもあります。それから信用が売れてないということがある。何かいいものだけれども、そこの店は聞いたことがないというのもあります。それからトレード・マークがないために、もしもの時にしりの持っていきようがない。私がこしらえましたというサインがないわけであります。

こういうふうに、あなたの品物は売れますかということについて展開していきますと、色々な問題がありますが、しかし、やっぱり根本は世の中の人が欲しがっているものを造るということであります。

そこで、問題が今度はこしらえるというほうへ入ってくるわけでありますが、私は戦後初めてアメリカへ行ったときに、いろんな学校を出るエンジニアをあなたのほうはどういうふうに使っていますかと聞いて見ましたら、ちょっと意外な返事が戻ってまいりました。いまだに日本で私がいまこれを申しましても、ちょっと意外な返事に思われると思うのですが、これはある私どもの同業の会社ですが、うちは例えば十人のエンジニアを雇うとすると、五人は生産の技術に使う。あとの五人は活用の技術に使う。生産の技術者は造るということを通じて、いかに原価を安くするかというために雇うので、価格を知らない、自分とこの売っている品物の値段を知らない技術者はお断わりすることにしているというのです。

日本では、私はエンジニアですから、値段のほうはあれは営業のほうに聞いて下さいという。エンジニアというのは、あんまり値段のことはゴタゴタ言わないもので、毅然としてエンジニアリングをやっているのがエンジニアのように思っておりますが、これはとんでもないことです。こんな人は研究所に行ったらいいわけです。生産の技術者というのは、生産を通じていかにものを安くつくるかということと真剣に取組む人なんです。それですから、自分とこの製品の原価を知らないで、どうして原価を下げることができるでしょうか。

これは単にアメリカだけではない。英国でもこういうことがあります。素人で一ポンドで出来る品物は、もしエンジニアがかかると五シリングで造って貰えるのがエンジニアの値打である。素人で一万円かかるものをエンジニアがかかったら三千円でできるのがエンジニアの評価の基準である。まぁいろいろ各国によってこういう諺みたいなものがございます。原価を知らないエンジニアは雇わんということです。

もう一方の活用の技術、これは日本の技術教育ではあまりいたしませんですが、活用の技術というのは、自分とこでつくった製品を如何にいろんな産業に、色々な方面に、色々なお得意さんに持っていって、うまく使うようにするかということなんです。

活用の技術者は、その製品、その商品を使って、いかにうまく使うか、即ち、価値を生み出すのであります。この価値を生み出すということは、値打を出すということであります。この値打をつくり上げるという活用の技術者がないと、よく売れないのであります。

私どもの仕事で引用しまして恐縮ですが、例えばコンベヤというのがございますが、これは倉庫をコンベヤ化しなければいけない。あるいは製材工場をコンベヤ化しなければいけない。自動車工場をコンベヤ化しなければいけない。鉄鋼工場をコンベヤ化しなければいけない。そして人力を省いてやらなければならない。セメント工場にしてもしかり、肥料工場にしてもしかり、みんなコンベヤ化せよ。

ちょっと倉庫のコンベヤ化という言葉を聞きますと、倉庫業の人々が、倉庫のエンジニア、倉庫の担当者、鉄鋼の技術者、自動車工場の技術者連中がコンベヤを使うことを考えるようですが、これは活用の技術じゃないのです。コンベヤの自動車化こういう言葉は日本語にはないかもわかりませんが、コンベヤを自動車工場化し、コンベヤをセメント工場化する。いわゆるコンベヤをつくるものが自動車工場に当てはめ、あるいはセメント工場に当てはめ、あるいは鉄鋼工場に当てはめていくというのが活用の技術であります。われわれがコンベヤの価値をつくり出すのであります。

皆さんの製品でも、エンジニアに活用の技術を研究させないと、素晴しく安くできても価値を生み出すことはできないのじゃないでしょうか。この生み出すというところで、この創造性というのがいりますがこのつくり出すということ、しかもこれは奇想天外、ないとこからパッと手品師のように造るんでなしに、いまあるこれをうまく当てはめることによって新しい価値、値打をつくり出すのが活用の技術だと思うのであります。これなしには売れないと私は思うのであります。

その次に主張したいことは、社名か商標かということであります。日本では社名——椿本チェインという名前も売りたいし「つばき」という商標も売りたいし、といっておりますが、大体お得意さ

んは、売ろうとする相手にとって、社名も必要ですけれども、その品物については無じるしじゃいけない。必ず商標――トレード・マークを打ち出すというこの責任感がなければいけないのじゃないか、よく紛らわしい、それをほとんど裏返したような、どっちがどっちかわからないような名前をつけてやるのがありますが、あんなどろぼう根性では私は伸びないと思う。

ほかのとは全く違う、独自の自分のあだ名をつくって、この名前がある限り何年たっても、何十年たっても、私はこの品物について品質の保証しますという勇気といいますか、責任を持つ。これはやっぱり私、大事なことだと思う。これはやっぱり経営の目標にはっきり掲げて、われわれはこの旗じるしの下に世の中を渡っていく。この旗じるしについて何かものを申すことがあったら、文句があったら、いつでも責任を持つというこの考え方が大事じゃないだろうかと思います。社名のあがるというのは、親父さんからいえば、嬉しいかもしれませんけれども、社名がこれは失礼かもわかりませんが何々重工といって、戦後からヘビー・インダストリーということばが盛んにはやってまいりましたけれども、何々重工というので威圧感は感じますけれどもあそこで何を造っておるかといったら、何か造っておるだろうという程度で最も得意とするものは何であろうかというと、いい意味か何か知りませんが、武芸百般、あれも、これも、何にでも手出ししている。まぁ多角経営とか言いますけれども、だんだん大きくなって多角経営もいいでしょうけれども、中小企業の間はやっぱり土俵をきめてこの土俵でおれは相撲とるのだ、いわゆる専門メーカーです。

こういう専門の業で俺はいくんだ、いわゆる自分の歩んでいく一芸に秀でようとする芸と、それからこのしるしでやるんだという商標と、この二つをはっきりさすということは、やはり一つの経営の目標です。

売るためには戦略が必要

また売ることの話になりますが、マーケティングというのは、どういうことかというと、先ほどのように、いまの産業界を見て、どういう需要がそこに潜んでおるか、これを見つけ出すのが市場調査なのです。その市場の調べをして、そして産業別にまた方向別に、場所別に、いろんな別があるでしょうが、そこからどういう計画で売るか、販売戦略をどう打ち出すか、こういうのをマーケティングというのであります。

それに売りに行けと、ただ行ってこいというのでなしに、たとえば後手先手という言葉がありますようにどこに地方に出張するということがありますと、アメリカさんのマネージャーは出張するというと、必ず一時間か二時間、地図を広げて、君はどこへ行って、どこの会社へ行くか、だれに会って、どういう話かというのを一とおり聞くと、いや、それはいかん。あそこへ行ったら、まずあそこのどこへ行って、それからここへ話をして、それから最後にここへ行って、こういうものを勧める。

いわゆる戦略を授けているわけです。そして行ってこいと言う。日本のマネージャーは行ってこい、しっかりやってこいと言うのですけれども、戦略を授けない。帰ってきて、出張報告を書け。その出張報告を見て「おい、ちょっとこい、何をしとるのじゃ」と言って、戦術、戦略も授けずに、帰ってきてから「なっちょらん」と怒ってももう済んだんです。同じ時間かけるならば、先手に回ったほうがいいんじゃないか。これがやっぱり戦略なんであります。あちらでは出張報告というのは、そのとおりいったときには、もうOKで何も言わないのであります。そのとおりにいかなかった時に、いわゆる検討して、マネージャーに報告する義務があるわけなんです。

たいていセールス・マネージャー――販売部長のうしろには地図が掲げてある。占領したところへずっと赤いしるしをつけたり、青いしるしをつけたり、ピンをさして、これだけまだ攻略しなければならぬお得意さんがある。僅かにこれだけしかやってない。何かこう戦時中の参謀本部の部屋へ入ったようですが、われわれの日々はやっぱり販売戦争しておるわけであります。自分のマーケットの地図ぐらい掲げて、そうしてどこを攻略して、どこがまだ占領前かぐらいちゃんと表示して、そこで戦略を考えるぐらいのことがなければ、よく売れないと思うのであります。これらを全部マーケティングというのであります。市場を調査し市場に潜在する需要を予測し、というようにに本には書いてありますけれども、そんな難しいものではないんであります。手近にみんなと共にやろうという目安をつけることがマーケティングであります。

そうしますと、古い書類なんかのファイル整理なんかも戦略的に考えられるわけです。皆さんのファイル・ボックスは新しい書類から前へ詰めていくでしょうけれども、アメリカのファイル・ボックスは、新しい書類は一番奥に、奥座敷に入るので一番古い書類がせり上がってくるわけです。だから、今日売った販売実績というのは、五年先に繰り返しの注文がくるということになると、一九七三年のファイルですから一番奥の奥座敷なんです。しかるに五年前のものは一九六八年で、今ここにせり出してくるわけです。ずっと奥のほうへ入ってもらって、だんだん毎年こっちへせって出てくる。こういう、これは非常に卑近な例ですが、こういうとこまで販売戦略というきめこまかい戦略があってこそ、やっぱり方向づけができるのじゃないでしょうか。これはわれわれのような町工場から上がってきたものがつぶさに経験してきたことなんです。そんなところにまでやっぱりマネージャーは気を配っていくということが大事じゃないだろうか。

この販売にもいろいろお話がありますが、アメリカにおいでになりますと、よく聞くことばにアドベンチュアというのとチャレンジということがあります。アドベンチュアというのは日本語に直訳しますと冒険であります。それからチャレンジというのは挑戦するということです。

何か戦闘的な言葉でありますけれども、しかし、チャレンジというのは取っ組む、ほんとうに取っ組むという感じ、アドベンチュアも何もかも石橋を金槌で叩いて渡るというのもいいけれども、矢張りこれから新しいことに踏み出そうというときには、何もかも慎重審議して、二年たってスタートしたんでは、もう時間のずれがあります。よっぽど確実なところで八分まで思い切ってやろうというときは六分、六分の成算あったらチャレンジ、取っ組むべきである。勇断をもって。

そこに私、新しい踏み出しについて、いわゆる戦略の立て方にアドベンチュアの精神、一ちょうやろう、しかし、その底には十分見当つけますが、やっぱり将来の予測というのには色々なものがありますから、十分現在の資料で、数字で、また状況でこれはいけるというものでも三分のやっぱり冒険は残っているわけです。それをまぁ待て、まぁ待てといっているうちにチャンスを逸する。やっぱり私は冒険、挑戦の意気、フロンティア・スピリットといいますか、開拓者精神、おれが切り開いて見せるという。パイオニア・スピリットというのは大事なんじゃないかと思うのであります。

アメリカのセールスマン教育によく出てくる一つの話ですが、これはもう皆さんもご承知だろうと思うのですが、これは英国の保守的なセールスと、アメリカの開拓者精神のセールスマンとはかくも違うということを、みんなに激励する話なんです。靴屋の話というのですが、アメリカの靴のセールスマンと英国の靴のセールスマンが、あのアフリカ――今コンゴとか、タンガニーカとか、何とかいって、たくさんの黒ん坊のいる、はだしで歩き回っている、あのアフリカの地に靴のセールスマンが同時に行ったとしたらどんな報告がくるだろうかというのです。

英国のセールスマンは向こうに行きますと、すぐ電報で、来てみたところが、もう殆んどの住民は全部はだしで走り回っている。とても靴は売れそうにもないから、次の便でわしは帰ると言ってくるだろう。しかるにわがアメリカのフロンティア・スピリットを持ったセールスマンは、何万ダースでもいいから靴を送れといってくるだろう、なぜかといったら、アフリカの土人たちは靴の有難さを知らずに、はだしで走り回っている。

これから私は彼らに靴の有難さを教え込んで、そして何万ダースという靴を売ってみせるから、こんな素晴らしい市場はないといって電報を打ってくるだろうと言って激励するわけです。これは同じようにはだしで走り回っておっても、これはあかんと言うか、これらの人々に活用の技術をふり回していかに靴をはいたらいいかということを教え込んで、そして買わすというこの意気込みと、ここにやっぱり違いがあるような感じがするのであります。

もう一つ申しますが、よくアメリカのセールスで三つの形の訪問者というのを使います。これはアメリカのことですから、歩いて「今日は」とくる人はおらん。ほとんど車に乗ってきます。第一番はカー・ビジター。日本でいうと「今日は」と言って玄関から汗をふきふき入ってくるお客さん、このお得意さんの応対というのは、大体女の子が出ていって、そしてお茶を出したり、扇風機回したり「さぁどうぞ」と言ってまぁこれは大体満点です。世界中どこでも、わざわざおいでいただいた訪問者は、これはもう優遇するんですが、その次の訪問者はボイス・ビジター――声で訪れてくる人、これは電話に乗ってくるんです。これが大分ぞんざいになってくるんです。

第一皆さんのお店でも、私どもでもですが、交換手に電話かけても、また交換手がいなくても、電話かけてきたら、誰々さんと、これはバーみたいですがご指名でないとどうにもならんのです。もう注文しようと思って声で訪ねていったんです。カモがネギ背負ってきたようなものですから、誰でもそこの店の人は、つかまえたら放さぬというファイトがあればいいのですけれども、支店長がいても、マネージャーがいても、誰々さんと言わない限り、なかなかそこの会社へ電話かけにくいというのは、誰々さんという、人を知らないからなんです。

足でくる人でも、アメリカの店は、一番偉い人、銀行なんか特にそうですが、銀行の受付のおっさんのいるところに支店長がいるんです。一番もののわかった、そこの銀行で一番すべての業務に通じた支店長、副支店長が入口のところにおります。そしてどんなお客さんでもまず聞いて、あ、それならあそこのところへ行ってお預けなさい。あそこのところ

へ行ってどうしてください。金借りるのだったら私がお相手しましょうというふうに、ともかく一番熟練した人がビジターを接待する。それと同じように声で来ても、まず誰々さんよりも私が何事も心得ておりますから、伺いましょう。

支配人がどんな電話でも、お客さんからかかったら、みな俺とこへつなげというふうに、一番ものの解った人が応待する。これがいわゆるネギを背負ってきたカモをつかまえる道じゃないか。もう一つはレター・ビジター――手紙でくる訪問者、手紙というのも、こういうものを買いたいが見積って下さいとか、いろいろありますでしょうが、しかし、われわれのほうではよく見積りができるまで置いとくわけです。それからいろいろ納期の督促が来ましても、納期がちゃんと解るまでは置いとく。これはね、失礼なんで、手紙を受取ったら、その手紙の返事は今しなければいけない。何日付のお手紙をいただいて、見積りをしてくれということですけれども、一週間かかるから、それまでお待ちください。どうかそれまで待っててくれ、あるいは納期のお問合わせがありましたが、いますぐお返事ができない。明日にはテレックスでやります。電報打ちますから、電話かけますから、ちょっとお待ちください。

これが手紙のビジターに対する応対なんで、返事ができるまで待っとれ。待っとれとも言わずに待っとれ。それが待てんのなら、もう怒ってもいいというようなことでは、やっぱりセールスにならない。こういう細かい心づかいが大切です。

人材育成は仕事を通じて

それから人材の育成ということを初めに申しましたが、人材の育成というのは、これはなかなか難しい問題であります。しかし、一番手っとり早い人材の育成は、あなたの仕事は何かということをはっきりつかんでもらうことであります。反対にその人には、私の仕事は何かということをつかんでもらう、私の仕事はこういうものを表にしてと、事務のお嬢さんが言いますけれども、しかし、それじゃまだ仕事になっていない。こういう表をつくれと言われましたというだけでは、そのお嬢さんの仕事じゃないと思う。この表は誰が見るものか、親父さんが見るものか、支店長が見るものか、どの数字を一番見たがっておるか、またこの表はいつまでに仕上げなければ値打のなくなるものか、この表のこの数字は多少間違ってもいいが、この欄だけは間違ったらえらいことになりますぞ、なぜかというたらこういう戦略を打ち出すために見る表だ、いつまでに、どこをだれが、そのつもりで書類をつくりなさいとまで教えるのが、これがあなたの仕事だと教えることなんであります。いわゆるトレーニング・オン・ザ・ジョブで仕事を通じての訓練といいますが、こういうふうにはっきり仕事というものを教える、これが大事じゃないか。

よく私どもの機械工場は、たくさんの部品を運搬する人が運搬車――フォークリフトで運んでおりますけれども、これは、伝票なしで運んだら、もう全然だめになるわけです。ものを運ぶというのは、伝票をつけて運ばなければ、品物の所属も、数量もみなわからなくなる。伝票をつけないでは絶対に運んじゃいけないというのが仕事なんです。何でも命ぜられたものは「へえ」と運ぶのが仕事じゃないという教え方なんです。よく造船所で笑い話になるのですがあの大きな何万トンという船のプロペラがなくなることがあるそうです。これはね、伝票なしで運ぶからそういうことになる。こんな大きなものだから、ちょっと運んでも大丈夫だろうと思って運ぶと、また色々なものがそこへ来て、プロペラが失くなったというのがよくあるそうです。これは本当に大きいからとか、小さいからじゃなしに伝票をつけないで運んじゃいけないのです。「運べ」「はい運びます」じゃなしに、伝票をつけて運ぶというのが運ぶことである。こういうように具体的に運搬工にまで、あなたの仕事はこういうことだと言って教えるのが人材の育成の始まりなのであります。

私は毎年学校を新しく卒業して入ってくる諸君に入社式のときに毎年きまって言うのはきょうからは諸君はプロになった。野球のプロだけじゃなしに、われわれの仕事こそプロになれ、きょうからプロになったんだ。プロというのは、自分の仕事をするということで金もらえるのです。プロとは何ぞやというときょうから百点の答案を書いてもらわなければいけない。入った早々から百点の答案が書けんというかもわかりませんが、そんなものじゃない。いろんな仕事をいわれても、その仕事が解らん限り、解るまで聞く。教えてくれと聞く。そうしてこういうものをやれといったら、百点これでいいと思っても、先輩にこういうようにして造りましたが、でうでしょうか、いわゆる教えを乞う、職場でよく教育、訓練とかいいますけれども、みな集まれといって、そしてテキスト渡して訓練する。または同じようなことをやりょったということでは、これは絶対身につかないんで、やっぱり教わろう。

プロになってみんな百点取ろうと思って聞きにくるムードができてそこで教えると、われわれの育成、教育というものが実るのですが、ただセミナー、いや何じゃ、会議だといって集めただけでは、みな居眠りして効果がないんで、そのためにはみんながプロ意識で、知ったかぶ

りをしない。どんなつまらんことでも百点取るためには、もう一度念を押して聞いてみるという情熱、これが私、人材育成のもとのムードだと思うのであります。そうですから、学校のように月謝を納めさして、聞いておろうが、聞いておるまいが、学校の先生、ベラベラしゃべっておったらいい。あんなものじゃないので、ほんとうに人材を入れたからには、百点満点の成績を取る仕事をしてもらわなければ損なんであります。

ですから、私のほうは経営の方針の中に、すべての執行者の書類は、判コは一つ。二つ以上押してちゃいけない。外部へ注文する先にも、私どもの会社の書類に二つ判が押してある注文書をもしお受取りになりましたら、それは無効ですから、お返しくださいと言っています。まぁ二、三年来ゃって、やっとこのごろではもう二つ判を押してあるのを黙って受取ったら、あんたとこの社長、金を払わんと言うておるから、一つにしてくれ、まぁこれぐらい喧しく言って、やっと一つにした。

何故そんなに判コ一つというのが難しいだろうかと言いますと、結局プロじゃないわけです。百点の自信がないから、五十点分だけ自分が判押して、あとの五十点分はあんた押してくれというわけです。だから責任がどっちとも、問題が起こったとき、俺はまぁええと思って判を押した。こっちは、おっさん頼みまっせと言って押したというような、こんな不十分な判コは困ります。どんなものでも判コは一つ。そうすると、先ほどから言うように、あなたの仕事はここまでやってよろしい。

こういうところまではあなた一人で決裁してよろしい。しかし、これ以上は、おまえ判コついちゃいかんぞというふうに、あなたの仕事は何か、私の仕事は何かというけじめをつけるために、いろいろ考えた末、判コは一つという窮策を思いついたわけでありますが、案外これで私の仕事は何かということがはっきりしだした。

これが人材育成の根本になるだろうと思うのです。往々責任も権限もぼやけておる場合が多いのであります。

私の会社は、いまアメリカのある会社と五〇・五〇の合弁会社をつくりまして、その打ち合わせにアメリカの会社へ訪ねて行って、おまえ日本側だから社長になってくれ、よろしい、やりましょう。そのときに、ぱっと聞かれたのは、しかし、おまえ、社長をやってくれるのはいいが、あなたはどういうときに社長やめますか、その条件ちょっとはっきりしといてくれと言われたんです。要するに社長はいつやめるか、あなたはこういうときに社長をやめるべきだということを、要するにあなたの仕事は何かと、まず社長の仕事は何かということをはっきりきめて、そしてこれまではおまえのほうに権限をまかすが、これだけはおれが判を押さんといわんぞ、こういうふうに上からずっと権限、責任をはっきりしておかないといけないのです。

企業は明日を考える

そして最後に、まぁ明日は何が売れるかということをつかまえておくことです。もうあらゆる製品のライフ・サイクルといいますか、寿命というものは、だんだん技術革新によりまして十年とか、二十年とか、一つの製品ではもうそんな寿命はありません。もう化学界では三年といわれる。鉄鋼機械のほうではせいぜい五年や十年持つんですが、十年以上は持ちません。戦後二十何年、二十年間振り返ってみましても、あの戦後のどさくさから抜け出して、私どもでこれで飯を食ったという製品はいまは全くもうなくなっております。

ですから、企業の実力は、明日何をつくるかということを見極めて、一歩一歩そのとき、そのときに応じたものをつくり出す力、これが私、企業の繁栄、伸展の原動力だと思うのであります。このごろ私どもの株は業績がいいからとか何とかで株が高い、それは株屋さんがそんなに言っているので、悪い気持ちはしませんけれども、あんなことで企業の値打をはかられたんでは、われわれは不満でありまして、われわれはいま金庫に明日どんなものを出すかという新製品の蓄えをどれだけ持っているかということで企業の価値が決るのであります。もっとも、社長はどういうときに責任持つんですかということをはっきりしていなければこれは私、底が抜けておると、こう思うのであります。

そう無暗に出しませんから、解らんわけでしょうが、その蓄え明日はこれをやる。来年はこれをやる。再来年はこれをやる。この新しい商品は何かということをつかむ、この力、これはもう私は一人の力では絶対だめで、これはやっぱり人材集団のみんなの力でつくり上げていく。

ただここで一番大事なことは「ボスは改善を喜ばない」という言葉があります。往々私のいままでの経験では、アイデアが出てきても、そんなものは駄目だ、やってもあかんという、何かいうと、馬鹿と頭ごなしにけとばしてしまう。しかし、その人はその人、そのグループはそのグループなりにいろいろ考えてきたんですから、いっちょうやってみるか、十年前では、その考えはだめだったけれども、いまのいき方ではいけるかもわからんといって、そしてあるいは失敗するでしょう、しかし、その失敗こそ成功を築く道になるのじゃないか、これが私、投資じゃないかと思うのであります。人材に対する投資であります。

何でもかんでもけちって、何もやらしてみないと、やっぱりぼっちゃん育ちになる。いろいろ失敗さして、そして苦労を重ねさすと、ほんとうのものを生む力が出てくるのじゃないだろうか、こう考えているわけであります。

これで一応話を打ち切らしていただきます。どうもありがとうございました。

（大商チェンバーより転載）

パートタイマーに関するアンケート調査報告

最近労働力不足対策の一環として産業界では、パートタイマーによりこれを補充する傾向にあるが、地域内各企業における雇用の考え方等その実態を把握し、今後の対策を樹てるための参考資料として調査を実施した。

調査時点
昭和四十三年十月現在

調査対象と方法
任意抽出法により奈良市内における各業種（商業、製造業、サービス業）を対象にアンケート方式により調査を実施し、回収六七件を得た。

調査結果の概要

Ⅰ　現在のパートタイマーの雇用の状況について

雇用している／雇用していない	事業場数	%
雇用している	32	47
雇用していない	35	53
計	67	100

回収　六七件の内、現在パートタイマーを雇用していると答えた事業所は三二件、今の処雇用していないと答えた事業所は三五件で、この調査の結果より見るとほゞパートタイマーの活用をはかっているといえる。

また業種別に雇用の状況をみると製造業では、十一件販売業では、九件サービス業とは、十二件となっている。

A　雇用の分析について

(1)　パートタイマーの職種について

雇田企業　三二社についての職種については、販売業では店内販売員がほとんどで、製造業では仕上工等の単純作業職サービス業では、旅館の配膳及び雑務職と、喫茶・食堂のウエイトレスで占められており、事務関係への職種はない。

(2)　雇用人員について

企業間雇用数は左記の通りである。

雇用人員数	事業場数
1人	7件
2人～3人	12件
4人～5人	4件
6人～8人	3件
9人～10人	2件
11人～15人	3件
20人以上	1件
計	32件

右記の総平均雇用者数は五人となり、販売業では平均二人、サービス業では平均五人、製造業では平均七、八人となり最大雇用人員は繊維工業の二三人であった。

(3)　勤務時間について

雇用企業三二社における勤務時間は左表の通りである。

勤務時間	事業場数
3時間未満	1
3時間～4時間未満	10
4時間～6時間未満	12
6時間～8時間未満	2
8時間～9時間未満	3
不明	4
計	32件

勤務時間を平均してみると約五時間三十分となったが、これを右表の時間帯でみると四時間より六時間の就業が全事業場の三七、五%を占め、続いて三時間より四時間が三一、三%で、三時間より六時間の区分帯が六八、八%と大半を占めている。

特に販売業、サービス業では比較的短時間の所が多いがこれは繁忙時要員として又常勤との交代等の問題を解決するためにパートタイマーを雇用しているところが多いといえる。一方製造業では五時間以下の雇用はなく、繁忙時要員としての性格より常雇的性格が強い事を示しており労働力不足解消策の一つとして積極的に利用していると云える。

(4)　一時間当りの賃金について

1時間当りの賃金	事業場数
一〇〇円未満	4
一〇〇円～一一〇円	13
一一一円～一二〇円	6
一二一円～一三〇円	2
一三一円～一五〇円	5
一五一円～二〇〇円	1
不明	1
計	32件

一時間当りの賃円についての最低額は、七五円最高額は、二〇〇円で総平均は、一一七円七十銭となった。

業種別にみると製造業の各種作業職では、最低額七五円、最高額一四〇円で平均一〇一円七〇銭となり、販売業の店内販売員では、最低額一〇〇円、最高額一二五円で平均一一〇円四〇銭となっている。サービス業関係では、旅館女中補助、飲食店関係では、ウエイトレスで、最低額一一〇、最高額一〇〇円で平均一三三円四〇銭となった。

(5)　交通費支給の有無

支給している／支給していない	事業場数	%
支給している	19	59.4
支給していない	13	40.6

右の表で支給しているところが、やや多いという結果になったが業種別にみると販売業では、無支給のところが比較的多く、逆に製造業では八〇%ていどが支給しており、サービス業でも支給している所が五九%と過半数を占めている。

B　現在パートタイマーを雇用していない回答した事業所の主なる理由について（三五社）

主なる理由	事業場数
仕事に経験、技術、責任等を必要とするためまかされないから	10
現在のところ人手がたりているから	7
求職者がないから	6
就業時間の都合上	3
人間関係がうまくいかないから	2
記入なし	7
計	35

Ⅱ　今後のパートタイマーの雇用について

ぜひ雇用したい／雇用計画なし	事業場数	%
ぜひ雇用したい	42	62.7
雇用計画なし	25	37.3
計	67	100

回収六七件の内、今後パートタイマーをぜひ雇用したいと答えた事業所は四二件（六二、七%）今後とも雇用計画なしと答えた事業所は二五件（三七、三%）であり、ほぼ⅔はパートタイマーの利用を考慮していると云える。

また業種別に雇用予定をみると製造業では六九、二%、サービス業では六二、五%、販売業では五六%の事業所が今後パートタイマーの活用を考えている。

A　今後の雇用について

(1)　パートタイマーの職種について

各業種とも前述の雇用職種構成と同様、販売業では店内販売員、サービス業では旅館の配膳及び雑務職、喫茶・飲食店ではウエイトレス、製造業では仕上工等の作業職で比較的単純な職種において活用される傾向を示してるが今後はもっと多くの職種領域にパートタイマーの活用を積極的に考えると共にこのため最小限の職業教育の必要があると思われる。

(2)　雇用計画人員について

希望雇用人員数	事業場数
1人	3
2人～3人	19
4人～5人	7
6人～8人	4
9人～10人	3
20人以上	3
不明	3
計	42

販売業では、一人～三人　サービス業、製造業では、二人～五人で最大雇用予定人員は繊維工業の五〇人である。

これは、企業規模等により当然異なるが今後の傾向としては一事業所当りの雇用人員は増加するものと推測される。

(3)　勤務時間について

勤務時間	事業場数
3時間未満	1
3時間～4時間未満	13
4時間～6時間未満	8
6時間～8時間未満	10
8時間～9時間未満	4
不明	6
計	42

勤務時間を平均してみると六時間一〇分となるが、三時間より四時間の就業が全事業新の三六、一%を占め、六時間より八時間が三六%、四時より六時間が二二、一%を占め、三時間より八時間の時間が九四、二%とほとんどを占めている。

業種別にみると製造業で、六時間より九時間が多く常勤的就業を希望しているのに対し販売業では、三時間より四時間が最も多く次いで四時間から八時間となっており、サービス業では、四時間が最も多く製業に比して就業時間は比較的短時間であるがこれは繁忙時間が比較的限定されている事と交代要員の補充の面にパートタイマーの活用を考えていると見られる。

(4)　一時間当り賃金について

1時間当りの賃金	事業場数
一〇〇円未満	3
一〇〇円～一一〇円	19
一一一円～一二〇円	11
一二一円～一三〇円	3
一三一円～一五〇円	2
一五一円～二〇〇円	1
不明	3
計	42

一時間当りの賃金についての最低額は、八〇円で最高は二〇〇円で総平均は一一三円三〇銭となった。

業種別では、製造業各種作業職の最低額九〇円最高額一五〇円平均一一二円と

なり、販売業の販売員では、最低額一〇〇円最額額一五〇円で平均一二五円九〇銭でサービス業では、最低額一〇〇円最高額二〇〇円で平均一二五円となった。

(5) 交通費の支給の有無について

	事業場数	%
支給する	21	50%
支給しない	21	50%
計	42	100%

支給する事業所と支給しないと答えた事業所が同数となった。業種別では、販売業では支給する所三八、一%で、支給しない事業所が多く、製造業では支給するが六〇%、サービス業では支給するが五〇%となった。

B 雇用計画なしと回答した事業所（二五件）の雇用しない主なる理由

主なる理由	事業場数
仕事に経験、技術、責任等を必要とするためにまかされないので	4
現在のところ人手がたりているので	3
求職者がないから	2
就業時間の都合上	2
人間関係がうまくいかないから	2
記入なし	12
計	25

むすび：

こ労働力不足の対策として、各事業所はパートタイマーの活用に力を入れているが、この調査では実際には四七%と約半数が利用しており又今後早急に雇用したいといっている事業所は、(現在雇用中でもっと増員したいと答えているものを含めて）全体の⅔に及び今後益々パートタイマーに対する期待は大きいといえる。

一方採用しないと答えた事業所の採用しない理由をみると、仕事に経験・技術・責任等を必要とするためにパートタイマーにはまかされないという理由が一番多く、これは「単純作業には向くが熟練を要する仕事又責任ある仕事には向かない」ことを示しており、今後パートタイマーの活用をはかるためには職場適応のための訓練、職業に対する強い自覚と意欲等を植えつけるような短期の養成構座の必要性も考えられる。又二番目の大きな採用しない理由として、「求職の申込がないから」と云うケースも多く、パートタイマーに最適の主婦の職業進出を今後大いに促進するべきと考える。それには、家事・育児に専念することが主婦の本来の姿であるという考え方より欧米なみの合理主義的な考え方への移行の促進と託児制度の充実、並びに気軽な相談、紹介、あっせんの出来るような職業紹介制度とその体制の積極かつ円滑化が望まれる。尚、調査に御協力を載いた六七社に対し厚くお礼申し上げます。

会員消息

★新入会員

商業小売部会
・西大寺ストア　杉本　修一
奈良市西大寺北町
・一条容器　八田　則次
奈良市法華寺北町一五七五
・学園前ナショナル電化ハウス　西岡　季夫
奈良市鶴舞東町二の一二

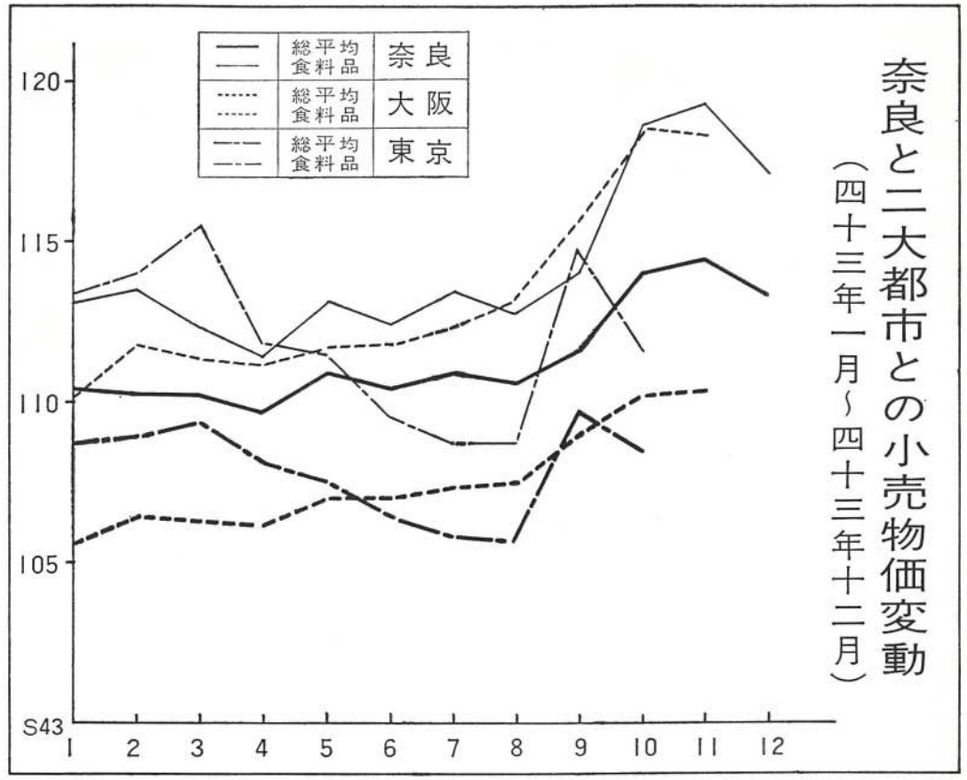
★商号変更
・㈲白鳥工業所
旧商号　㈲白鳥水道
・奈良フード
旧商号　ふじ野商事㈲
・木下薬品㈱
旧商号　㈱木下薬局

★代表者変更
・㈱ヨシダ社長
吉田麻次郎氏より吉田実氏に
・住友生命保険奈良支社長
辻尾武氏より松田政雄氏に
・大成紙器工業所代表者
中村富三郎氏より中村啓之助氏に

★住所変更
・㈱あかしや
餅飯殿町から四条町に
・信貴商事㈱
漢国町から杉ヶ西町に
・池口鉄工所
油阪東町から油阪北三丁目に
・幸信産業㈱
小川町から高天市町に
・㈲秋永ボーリング工作所
油阪東町から大安寺町に
・㈲三輪自動車商会
三条川崎町から大安寺町に
・大平蚊帳工場
南城戸南方町から神殿町に
・ゴトウ商店奈良営業所
二名町から学園北一の一四の一一
・㈱大和フライビンズ製造所
西木辻町から南京終町八八に
・大和冷凍機工業所
油阪東から大安寺町に
・奈良鈑金工作所
杉ヶ町から東九条町に
・鶴舞美容室
二名町から鶴舞町東一丁目四四に
・生駒電気学園前支店
学園南町から朝日町に

議員異動

橋本蔵治常議員逝去
昭和二十四年より二十年の永きにわたり議員、監事、常議員として、又小売部会長として当所の運営に多大の貢献をされた橋本氏は四十三年十月三十日急逝されました。
ここに謹んで哀悼の意を表しますとともに、その御功績に敬意を捧げます。



こんな部下は辞表をかけ

① どうしましょうか男

新入社員なら別だが仕事を担当するようになり、相当の経験をもっている人ならば〝こうした方がよい〟という自分の考えがあるのが当然であるが、何時の間にか〝どうしましょうか〟と上司に頼るくせがついている。しかも自分の考えはあるのだが、それを云わずに〝どうしましょうか〟と云うに至っては更に悪質である。

② できません男

幹部の方から、ちょっと難しそうな問題を担当するように指示すると、すぐに〝出来ません〟とか忙しくて手が廻らないとか、きまり文句を云って必死に出来ない理由をならべる。出来ませんというのは、要するに私はナマケ者ですという看板を出していることである。とくに今までやったことのない問題に対してこのように反応するのは、若くして頭脳の硬化症に陥っていることを意味している。

③ トウのたった男

人間は未完成を自覚しているときこそ新らしい自分が形成され飛躍する時期であるのに、自分の経験した範囲内のことより考えず〝こんなことをやったらどうだろう〟などと云っても謙虚に耳を傾けず、自分のやり方だけが正しいと考えて人の話が素直に耳に入らなくなったとき、それは三十才であろうと三十五才であろうと〝トウ〟のたった男であり、いわば若年寄である。

④ あいまいな男

幹部が何か用件を頼むと、そのときは〝ハイ〟と引受けるのだが、自分流に勝手に解釈して適当にすまそうとする、そしてそのことを催促すると実はなどと至ってあいまいである。一度頼まれたことに対し〝あれはどうなっているか〟などと云われるのは落第社員の証拠である。

⑤ 手足の動かぬ男

何か云われたとき、何時までも考えていて、サッパリ行動に移らぬ男も落第で、そのくせ本人は行動した仕事をしている錯覚に陥っているから厄介だ。このような男は、ひとかどの口は聞くが手足は一向に動かない小児マヒのような男である。

⑥ 悪い報らせを遅らす男

よい報らせはすぐ飛んで行って報告するが、事故が起ったなどの悪い報らせはなかなか報告しない。そして事態が悪化して収拾がつかなくなって始めて、実はこんなことが起りましてと云ってくる。このような男も落第で、良い報らせは遅れても悪い報らせは一刻一秒も早く報告すべきである。

⑦ 仕事に鈍い男

仕事のスピードと頭と身体の回転の速さが要求されている今日、仕事を引き伸ばすなどは一世紀前のこと。机に向いペンを持っているからと云って仕事をしているわけのものでもない、自分が今日一日どれだけの仕事をしたか反省して見るがよい。仕事の遅い男、やたらにばたばたしている男、ちょっとしたことを大げさにジェスチャーして仕事をする男、頭の回転を自分本位に回転させ仕事に鈍い男、こういった男はすべて落第で辞表の対象となる社員である。

以上七つの項目は、男として述べたが、女子に対しては更にプラスしなければならないので次回にゆずる。

品質と信用を誇る

World Coffee



各国産輸入・焙煎加工
コーヒ・紅茶・ココア
並びに喫茶グリル材料卸

ワールドコーヒ
ARAI SHOTEN
KAMI SHIMIZU. T
NARA
TEL (22) 2814
(23) 2814
ニワイシ

年7分4厘5毛

でふやそう!

＜野村の自動けいぞく
＝社債投信コース＞

①中身は安全な公社債が中心
②毎年の配当は自動的に元金へ
③月々5千円から積立てられる
④積立てに集金サービスがある
⑤無記名、分離課税扱い
⑥無税扱いにもできる

野村證券
奈良支店
奈良市小路町45
(奈良郵便局北側)
電話 奈良㉒0351(代)

昭和四十四年一月六日 印刷
昭和四十四年一月六日 発行
奈良市東向中町六
編集兼発行人 中村貞三
奈良市尼辻町一丁目五七七
印刷人 近東弘七
奈良市尼辻町一丁目五七七
印刷所 共同精版印刷株式会社
奈良市東向中町六
発行所 奈良商工会議所
電話奈良㉓六〇七五(代)

奈良市小売物価動向表

品目 ＼ 月別 ＼ 地域別		43年 1月	〃 2月	〃 3月	〃 4月	〃 5月	〃 6月	〃 7月	〃 8月	〃 9月	〃 10月	〃 11月	〃 12月	
総平均	奈良	110.4	110.2	110.2	109.7	110.9	110.4	110.9	110.6	111.6	114.0	114.5	113.3	
	大阪	105.6	106.4	106.3	106.2	107.0	107.0	107.3	107.5	109.0	110.2	110.3		
	東京	108.7	108.9	109.4	108.1	107.5	106.4	105.8	105.7	109.7	108.5			
食料品	奈良	113.1	113.5	112.3	111.4	113.1	112.4	113.4	112.7	114.0	118.6	119.3	117.1	
	大阪	110.1	111.8	111.4	111.2	111.7	111.8	112.3	113.2	115.7	118.7	118.5		
	東京	113.4	114.0	115.5	111.8	111.5	109.5	108.7	108.7	114.8	111.6			
穀類	奈良	125.4	125.4	125.4	125.4	125.4	125.4	125.4	125.4	125.4	135.7	135.7	135.9	
	大阪	119.4	119.4	119.4	119.4	119.4	119.4	119.4	119.4	119.4	130.2	130.2		
	東京	122.4	122.4	122.3	122.3	122.3	122.3	122.3	122.3	122.3	131.3			
粉、粉製品	奈良	93.8	93.8	93.8	88.5	88.5	88.5	88.5	88.5	88.5	88.5	90.3	90.3	
	大阪	105.3	105.3	105.3	105.3	99.1	99.1	99.1	99.1	101.0	115.5	115.5		
	東京	97.5	97.5	97.5	97.5	97.5	97.5	97.5	97.5	97.5	99.4			
野菜	奈良	114.9	127.9	127.5	124.0	95.9	82.2	91.4	101.4	122.1	112.7	112.5	91.2	
	大阪	96.8	141.0	130.6	125.7	104.9	88.8	94.2	96.9	130.9	149.4	142.4		
	東京	101.1	107.1	106.7	120.2	106.9	84.6	61.8	71.6	110.9	94.8			
果物	奈良	116.5	112.3	101.4	95.7	104.2	108.5	104.3	75.5	87.7	115.9	118.4	93.0	
	大阪	86.4	86.8	92.8	108.2	91.3	98.1	96.4	105.7	105.7	109.6	93.9		
	東京	122.4	126.9	141.7	136.1	120.0	116.0	92.1	90.7	101.9	89.8			
鮮魚介	奈良	105.8	106.7	93.9	90.7	106.7	96.7	110.4	109.9	130.0	115.8	127.4	122.5	
	大阪	148.9	147.1	148.8	138.5	143.1	146.5	153.4	107.2	165.0	151.2	161.2		
	東京	138.6	129.0	132.4	123.7	125.6	112.5	119.2	124.1	125.2	117.8			
乾物	奈良	110.2	105.7	105.7	108.3	108.9	108.9	108.9	108.9	108.9	109.7	109.7	109.7	
	大阪	105.8	105.8	105.8	105.0	104.2	104.2	104.2	104.2	117.0	117.0	117.0		
	東京	117.5	116.7	119.1	118.7	119.1	119.1	120.0	121.9	120.9	122.8			
畜産食品	奈良	132.1	133.7	133.4	130.6	130.5	130.1	130.2	130.0	131.8	131.2	131.7	131.7	
	大阪	123.8	127.9	125.3	125.0	123.7	123.7	124.7	124.7	127.0	125.8	124.9		
	東京	128.8	131.3	134.0	116.8	114.0	112.4	115.9	113.1	128.6	114.6			
調味料	奈良	103.8	103.8	103.8	103.8	103.8	103.8	103.8	103.8	103.8	100.7	100.7	100.7	
	大阪	100.5	100.5	100.5	100.5	100.5	100.5	100.5	100.5	100.5	100.5	100.5		
	東京	100.9	100.9	100.9	100.3	100.5	100.5	100.4	100.4	100.4	100.4			
加工食品	奈良	101.4	101.4	101.4	101.4	101.8	101.8	101.8	101.8	101.8	106.2	106.2	105.3	
	大阪	107.5	107.5	107.5	107.5	107.5	107.5	107.5	107.5	107.5	107.5	107.5		
	東京	100.5	100.9	101.0	101.0	100.2	100.2	100.2	100.0	99.7	99.9			
菓子	奈良	100.5	100.5	100.5	100.5	100.8	100.8	100.8	100.8	100.8	100.8	100.8	100.8	
	大阪	99.5	99.5	99.5	99.5	99.5	99.5	99.5	99.5	99.5	99.5	101.0		
	東京	101.5	101.5	102.6	103.0	103.4	103.4	103.4	103.0	103.9	104.4			
嗜好品	奈良	105.4	105.4	105.4	105.4	113.5	115.2	115.2	115.2	115.8	116.2	115.8	115.8	
	大阪	103.4	103.4	103.4	103.4	111.5	112.9	113.1	113.1	115.9	114.6	114.6		
	東京	105.1	105.1	105.1	105.1	111.9	113.5	113.5	113.5	114.3	114.3			
繊維品	奈良	107.6	104.9	108.3	108.3	109.3	109.3	109.3	108.6	113.9	114.3	114.3	113.9	
	大阪	101.1	101.4	101.8	101.7	104.4	104.4	104.8	104.4	106.3	106.5	106.6		
	東京	103.0	102.6	101.2	102.2	101.0	99.7	98.7	98.2	104.3	105.0			
建材家具	奈良	116.5	116.5	116.9	113.6	114.9	114.9	114.9	115.1	115.3	116.5	117.2	116.7	
	大阪	107.1	107.2	107.2	107.2	107.2	107.4	107.4	107.4	107.4	107.4	107.4		
	東京	114.4	114.5	115.9	115.6	114.6	113.7	113.4	113.4	113.7	114.2			
燃料	奈良	104.6	104.6	104.6	104.4	104.6	101.0	101.0	101.0	101.0	109.3	110.7	109.6	
	大阪	106.7	106.7	106.7	106.7	106.7	106.7	106.7	106.7	106.7	106.7	106.7		
	東京	99.1	99.3	99.2	99.1	98.8	98.6	98.4	98.2	98.1	98.5			
機械器具	奈良	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
	大阪	100.1	100.1	100.1	100.1	100.1	100.2	100.2	100.2	100.2	100.2	100.2		
	東京	99.0	98.7	98.8	98.8	98.9	99.0	99.0	98.9	99.2	99.2			
雑品	奈良	112.6	113.0	112.9	113.1	114.0	113.4	113.4	114.6	111.7	111.2	111.6	112.0	
	大阪	102.7	103.0	103.1	103.1	103.1	103.1	103.1	102.9	103.1	103.2	104.0		
	東京	105.5	105.9	106.0	106.1	106.0	106.3	106.4	106.5	106.9	107.1			

(注) 此表は昭和四十年を基準とした月別三都市比較小売物価指数で調査対象品目二〇二を全国の会議所において毎月一斉実施されるものであります。

美味
栄養
衛生
安価

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

奈良県に本店のある
皆様の銀行

株式会社 三栄相互銀行

取締役社長 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

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㈹

