

三春町商工会
青年部会報
創刊号

いしづえ
礎

発行責任者 染谷 憲一

発行 三春町商工会青年部

発行日 昭和60年3月1日



会報
発刊にあたり

部長 染谷 憲一

春のおとずれが、日増しに近づいております。部員の皆様には、青年部活動に対して、大変ご協力を頂き、本当に有難うございます。さて、この度、役員会におきまして、会報の発行を致す事になりましたので、発刊に当り、一言ごあいさつを申し上げます。

春のおとずれが、日増しに近づいております。部員の皆様には、青年部活動に対して、大変ご協力を頂き、本当に有難うございます。さて、この度、役員会におきまして、会報の発行を致す事になりましたので、発刊に当り、一言ごあいさつを申し上げます。

本年は、当三春町においては町村合併三十周年目であり、はたまた三春町商工会においても、法制二十五周年目と、ひとつの節目となる年であることは、既に商工会報によって皆様ご承知おきのことと存じます。

自分一人の考えで行動を起こすことは、往々にして、片寄った行動を示しがちであります。これを、他人の意見、他人の考えというものを根底において、その行動を起こす前の判断基準となすことは、非常に大切なことです。又、一人の考えが会報に掲載され、この考えに多くの部員の皆様が同調・批判・検討しその中から新しい活動が生まれてくることも考えられます。そうなれば非常に楽しいことでありまして、是非とも、そうやって欲しいものです。

緑と歴史のある、我が三春町にも、時代の波が急速に近づいております。特に、三春町における厳しい環境の変化と致しまして、内部的には、国道二八八号バイパス問題、三春ダム建設による戸数の減少、及び、郡山―大越線の整備等、又、外部的には、郡山市を中心としたテクノポリス構想、東北横断道の建設、郡山「そごう」の進出、東北新幹線の上野乗り入れ及び、磐越東線の活性化、等々たくさんの、事業及び、問題が山積しております。この様な、厳しい環境の中で、私達、商工会青年部に求められる期待と、使命感が増

々、大きくなってまいります。青年部と致しましても、部員一人一人の商工業活動、及び商店街活動を通して、又、青年部各委員会における各種事業を通じて、情報の収集及び、交換、事業の推進を、積極的に進めてまいりたいと思っております。

その記念すべき年に、次代を担う皆様青年部員の方々が、お互いのコミュニケーション促進と自己研鑽のために会報を発行するということを耳にして、先にも述べました様に喜んでる訳であります。何事においても、中心となって活動する世代というものは限定されてきます。そしてまさにこれに該当するのが皆様青年部の世代であらうと思えます。とすれば、青年部活動が活発であるか否かが、ひいては三春町の商工業活動の活発、不活発を示す物差しとなってくる、と言っても過言ではないでしょう。それだけ、皆様の行動は重要であり、廻りから注目されている次第なのです。

私としましては、この会報が先に述べた様な結果を導き出し、ひいては、町の方向づけには、この会報を参考にしなければ駄目である、という様なものになって欲しいと思っております。とにかく、期待大であります。頑張ってください。



青年部会報創刊によせて

三春町商工会会長 石橋次郎

青年部会報の創刊、おめでとうございませう。日頃、地域商工業の振興に尽力

なされていきます青年部にて、新しく会報を発行するという事は、誠に喜ばしいことであります。

その青年部の皆様が、会報によって、自己の意見を述べ、かつ、他人の考えを聞き、これを基により一層青年部活動を充実あるものとして行くことが、今回の会報発刊の趣旨であると聞いております。





お祝いのことば

婦人部長 宗 像 宏 子

青年部のみなさま、このたびは、会誌発行おめでとうございませう。いつも婦人部が大変お世話になり、ありがたう存じます。

今年「国際青年年」世界中の青年が今、何をなすべきかを考え、行動する年でもあります。(青年が立ち上るとき、地域が変わり、国が変わり、世界が変わるといわれています。)いま三春では豊かな町づくりのために、多くの人々の良いアイデアが望まれています。商工会はその中核的存在なのです。そして青年部、婦人部は両輪の如く実践活動をする役目であると思えます。それには私達でなければ出来ない他団体との連携協調、輪を拡げることから始めなければなりません。婦人部も県段階で二十

というユニークなタイトルです。私もその言葉の響に興味を持ちました。連絡すると、三日目に岐阜県白川町から役員職員と、商工会指導員がやって来ました。そのスピード、そのやる気と熱意、私達はそれだけで取引の八分通りを〇

三の団体が集り連絡協議会ができました。町にも近く出来ることでしょう。青年部も青年グループを集め大きくまとまり、知恵と汗の出しあいをして下さい。地域には、急がねばならぬ問題が山積しています。行政との連絡を密にしながら一体となった事業を望みます。(日本一の滝桜も咲き始めます、

歴史民俗資料館も思いがけない先祖の歴史がひもとかれた特別展が開かれます。何とかこの三春まつりもみんなの力で、成功させたいものです。)

先日テレビで岐阜県白川商工会が中心となって檜の間抜材を売出しました。
!!木のあたたかみと、優しさを味わって下さい!!

「夢のログ カプセル

檜の八角材利用組立小屋」

Kすることができました。たった一度の出逢いなのに……良いアイデアと、熱意あるやる気とスピードです。行動しなければ何も生れられません。

四、五日前のことです。会議で帰りが遅くなりました。シャッター

ーを降した暗い商店街は、一そう寒さが身にしみます。ふとあかりが見えます。開いている。こんな遅くまで「商」をしている人が居る。うれしさがこみあげて小走り、その店に吸いよせられました。マルミ酒店です。商工会の青年部長の家です。奇麗な若い奥さんがキビキビと客に應對しています。私も思わず買物をしました。人がテレビを見て寝そべっている時間、部長一家は「商」を続けているのです。人知れず努力をつづけている。理屈ではない。実践で示す彼の主義主張なのだ。私はひどく心を打たれたのです。

「十一時まで商をする?」「そんなことは馬鹿馬鹿しい」「電気代にもなりやしない」
奢に馴れた商人達は反論するでしょう。売上だけの問題ではない。あたたかい町づくりの基本意識なのです。車をとめて買物をしていた見知らぬ人は、きっと三春町っていいなあーと温かい心をもって帰ったことでしょう。商人が真の商人道を完うした時、地域も又私達の味方になってくれるのです。

「あたたかい商人の住む三春町」にしたいと切に思う私です。お客様に満足を与えること以外に商人の生きる道はないのです。
この素晴らしい部長を中心、三春町商工会青年部のますますの御発展をお祈り申し上げ、お祝いの言葉といたします。

支部の声(私も一言)

大町支部員

街づくりは、人づくり(闘う経営)
店ばなれ、客ばなれを、耳にする、ここ昨今、さらに、シリヒンを続ける商店街。

郡山市との格差、船引町の共同店舗へのアタック、地域密着型の訪問販売のディベロップメント、高度情報化社会における多種多様の販売網に、どう闘っていいのかわからないのかの術も知らず……手足のないダルマのごときに見えます。今の我が町の商業人は……。時代は成熟社会に進み、量より質、生活様式、価値感の多様化などのニューメディアという心の時代に突入して、消費者の個性化、多様化の意識の動向に対して「このままでは、町民(お客様)に対して、申し訳がない」と言うような人材、並びに、その件に関して「オレが」「オレが……」と言うような意識改革を持った人材が、連帯感を持ち、よきコミュニケーションをはかり、組織強化作りに、はげみ、行政とひざをまじえ、定期的な会合を持ち、知恵を出し合いつつ、汗を出し合って、新たな経営戦略(たえず前向きに理路整然とたて)、新たな経営戦略

先進地のノウハウをもらうにしても、受け皿作りをして行って、そく、戦力として、使われる様な体制で運ぶべきだと思えます。結論として、理論にとらわれず、何が、何んだか、分からずとも、オレ達は、ハングリー精神をもって、熱き燃えるような行動をし、今後の自分達の目標に向かって、挑戦すべきであると思う。

青年部活動について

中町支部員

これからの青年部活動において、今何が必要か!たいせつか!を考えるときに、まずは地域内のコミュニケーションを、どうあるべきかを一つの大きな課題として若い柔軟な頭脳をもった者達が一つのテーブルにつくことから始めなければなりません。確かに現代においては、交

通網の発達によって、人の行動範囲が飛躍し消費の流出が、さげばれていきます。これは現代社会においては、しかたのないことと思えます。消費者は自分の町のためなどは考えてはいませんが、自分の欲求をみたすために可能なかぎりの行動をとるものです。消費魅力のないところに客がとどまる訳がないのです。

では、我々は今、何をすべきなのかを大きな意味のもとにみんな考えましょう。

『消費者のニーズにあわないのは、プロとしての知識がないのか……』

店造りが悪いのか……』

何か答えが出るはずですが、ひとつのチエよりは、ひとつひとつの英知がまざるはずで、

けっして、我々に未来がないわけではありませんが、今のうちにやることによって、将来があるとも思います。

青年部活動再考

荒町支部員

青年部荒町支部の現状はここ数年活発な活動を展開している。支部の組織からいえば、本部の五つの委員会に支部会員を重ね合せて五班を編成し連絡を密にしている。支部役員による役員会は月例でもち、数回に一度は拡大役員会として各班長まで含めている。さらに二年に一度の役員改選を兼ね

た総会の他に臨時総会を随時開催している。

支部独自の活動はといえば、新年会、忘年会、花見といった一般的な親睦会の他に商工青年祭、家族慰労パーティ、研修旅行会、簿記講習会、町議を招いての町政懇談会等々かなりの実績をつんできている。支部の方針としては、硬軟織りまぜての各事業により全体的な参加を図りながら会員の親睦と研磨をめざすものである。おかげさまで支部の金庫はカラッポになってしまった。

しかしながら支部の活況そのものが本部活動のエネルギー減退につながっている観は否めない。それはひとり荒町支部の在り様が理由となっている訳ではないと思われる。聞けば、他町村青年部に比較しても会員数百名名というのは大所帯でありひとつの青年部が六支部も持つこと自体運営の困難さがあると思われる。それ故に委員会制度をもうけたのであろうが、結果はあまり幸いしているとは言えない。本部対支部の横断と各委員会の縦断を生み出してしまっていて、散発的なそれぞれの事業がトータルなイメージを形成していないように思われ、青年部自体の指針が見えない。従って大袈裟に言ってしまうと、青年部自体の存在意義を問いただす必要があるだろうし、少なくとも数年次に渡る一貫したテーマを持つ必要があるだろう。

三春町の商店街の閉店時間についての一考察

八幡町支部員

三春町における商店の営業時間は、現在午前七時から午後七時の間に集中しています（業績によって多少異なりますが……）。

しかし、この営業時間が現在の顧客からの要求に正しく対応しているかどうか考えてみたい。

現在、三春町に生活している外来者の一人であるYさんは、

『三春の商店街の閉店時間の早さには少しおどろいた。私の町では、どの商店でも午後八時半頃までは店を営業している。』と話していました。

このYさんの町は人口、町の商業環境等が三春とよく似ています。（隣の都市のベッタタウン化、商店の規模など）

そこで、Yさんの町の商店では、隣接する都市に勤める人が多い、ということを含めて一度帰宅してからの買物ができるよう、営業時間を八時半までにして様子なのです。

これに対し、三春町はどうでしょうか。早い商店では午後六時頃から閉店しはじめます。その他の商店でも午後七時半頃までには、ほとんどが店を閉めてしまっています。このことに対して、顧客はどう感じているのでしょうか。現在、三春のサラリーマンの多くは

職場を郡山市に持っています。この人達の勤務時間及び帰宅するまでの時間を考えると、七時半ギリギリに三春に到着することでしょう。それなのに、この時間には三春の商店の多くがシャッターを降しているのです。この様な状況では、顧客の側は不便を感じざるを得ないのではないのでしょうか。

現在は、マイカーでの郡山への通勤がほとんどで、三春で買物ができなければ、簡単に郡山で買物をすませられるのです。これは、本来、三春の商店に流れるべきお金が郡山市に流れてしまう、という事です。この様な状況では、郡山の商店に対抗することなどは、全くおぼつかなくなってしまうのではないのでしょうか。

商店の義務は、顧客のニーズにに応えることによって売上げを伸ばす事ではないのでしょうか。現在、三春でも何店か営業時間を延ばしている商店があります。それらの店を利用する顧客（特にサラリーマン世帯）に好評を博しています。もし、これからも三春の商店街を維持して行くのであれば、この様な身近な問題から考えて行く必要があるのではないのでしょうか。

MY CARD

新町支部員

新聞広告や書評等で興味をひかれ『今度書店に行ったらさがして

みよう』などと思っても、いざ、その時になったら書名を忘れて、書名は覚えていても著者名・出版社がわからず、結局手に入らなかったなどというのは、誰でも経験していることだと思います。そこで、私のやり方を紹介してみようと思います。私が用意したのは名刺サイズのカードとそれを入れてポケットにしまっておく名刺入れみたいなものです。

このカードを、いつもポケットに入れておき、新聞を読んで目についた本の書名・著者名・出版社名・定価等をメモしておく。これだけです。メモの頭には、日付と新聞名位は書いた方が良くかと思えます。

あとは、書店に行った時にこのカードを頼りに本を捜せばいいのです。見つからない場合には、取りよせてもらうようにたのむにしても、必要な事項は全部カードに書いてありますから簡単です。もちろん、手に入った書籍の所はチェックして、消しておくのを忘れないようにしなければなりません。私は、このカードを他に、新製品情報（価格・発売時期・メーカー名）新聞・雑誌等で目についた数字等のメモ用にも使っています。

さて、これだけでは、カードでなくて手帳でもいいじゃないかと思われかたもあるかも知れませんが、しかし、カードの良い所は、必要なくなった項目をそのつど

別なケース等に移すことにより、手許のカードに記入されている情報は常にリフレッシュされているということですので。書店などに行つて本を捜す肝心の時に、不要な情報にうずもれて必要な情報を検索できない、などということもさけられます。

最後になりましたが、広告から書籍情報をひろい出すときは、新

講習会報告

講習テーマ『保証人の責任範囲について』

去る二月七日に弁護士平雄一先生を招きまして、保証人としての責任について講習会を開催いたしました。これは我々商工業者が営業を継続して行く上で、保証人となること、あるいは保証人を頼むことは、一種不可欠のことであります故、開催いたしました訳であります。皆様、商売多忙の折故、思ったより出席者が多くありませんでした。そこで、皆様への周知のため会報を発行することに際しその内容を報告いたしますことに致しました。次の通りであります。

1 普通の保証人と連帯保証人の同異点

(1) 同一点
・借主に支払能力が無いとなつた場合には、普通の保証人であろうと連帯保証人であろうと、債務

聞記事を読みながら、というのは良くないようです。ひととおり記事に目を通し、つづいて広告だけを最初から見えていった方が効果的です。

以上、カードを利用した新聞広告掲載書籍の購入法を紹介してみました。皆さんの参考にしていただければ、さいわいです。

の保証を行う義務が生じたということなのです。但しこの場合には保証後に借主あるいは他の連帯保証人に対して先ほど述べた求償権が生じて来ます。以上の外に、普通の保証人であれば、保証期間中であっても保証人であることを解除することができませんが、連帯保証人となると、これができないという相異点もあります。

2 信用保証の特徴

『私は、三春産業(株)が貴社に対し現在及び将来負担する一切の債務につき、三春産業(株)と連帯して支払いの責を負います。』この例文を読んで皆さん何か気がつきませんか。そうです。この契約文には、期間の定めがなく、かつ、保証の限度額も書かれていないのです。そして、一番気になるのが『一切の債務』ということろです。まず、第一に期間についてですが、期間の明記があれば、これは当然にその期間中のみの保証ということになります。又、明記がないとしてもこれが永久的に続くものではないそうです。即ち、判例(過去の裁判による判決例)が、その基準を示しているということ

です。これに即して言えば、商取引上の常識の範囲を大きく逸脱することは無いということでしょう。次に限度額ですが、保証の自身を知らないで、保証人として印を押した場合には、限度額があるということろです。この限度額も、その

場合に応じて異なることになりましょうが、やはり、判例をひもとけば、大体の目安はつくことでしょう。最後に『一切の債務』という点であります。この場合にも支払わなくとも良い場合があるそうです。どういふ場合かは聞きませんでした。

3 身元保証の特徴

『上記本人の一人身上に関する一切を引受け、万一人の行為により貴社に損害並びに債務あるときは、身元保証人として、本人と連帯して賠償の責を負います。』

(1) 期間

右記文中には期間の定めがありませんが、例えば期間の定めがある場合には、その期間内に事故が発生した場合に、保証人としては、その保証義務を遂行しなければならぬ、ということには誰が考えてみてもあたりまえのことです。又、期間以後の不始末については保証義務がないということも同様にあたりまえのことです。では、保証期間の定めが無い時は、どうなるとお思いでしょうか。答えは、三年間のみの保証ということになります。これは法律で定められておることです。

では、この期間は、何年でも良いのでしょうか、皆様どう思いますか。答えは、五年間だけということです。ということは、五年を過ぎる保証期間は法律で認められない、ということろです。この点、皆

様、お知りおき下さい。

(2) 使用者の通知義務
使用者は次の場合には、口頭でも、郵便でも、あるいは内容証明郵便でも良いが保証人に通知する義務があります。

イ、従業員に業務上の不適任、不誠実なることがあった場合
ロ、従業員の行っていた仕事の内容及び勤務地等が変わった場合(その権限、地位が変わった場合も含む。)

(3) 身元保証人としての契約の解除
保証人は次の様な場合には、身元保証契約を解除して、これ以降の責を免れることができます。

イ、使用者より前述の様な通知を受けた時
ロ、身元保証を行っている従業員等が不正を行つてることがわかつた時

※現在すでに発生している責任についてはどうか※
あくまでも保証人としては、その責任を負わなければなりません。しかし保証契約を解除した後は、それ以後将来に渡つては責任をとらなくとも良いとのことです。

(4) 保証責任は無限か。
法的には発生した不始末の総保証額についての、全責任を負う必要はないとされている。唯、何パーセントまで責任を負わなければならないということは決まっていない。(判例では、大体三割程度が多いが...)これは、いかなる

理由によるかという、先に述べた様な保証人への通知を行わない使用人もいるので、保証人の保護をしなければならぬという理由が第一だそうす。それに、本来会社としては従業員が不正を行わない様に内部にて監督しなければならぬというのが第二の理由だそうす。

以上は保証人の立場から考えたものですが、反対に事業主たる使用人の側から言うと、保証金額は裁判となると被害額の二〜三割程度となってしまうので、少しでも多くの金額を保証してもらうには念書を書いてもらうと良いということでした。

★宿題：皆様考えてみて下さい。

(1) 『本人がわからないうちに、印鑑を盗用されました。そして、この後ある会社より、私の実印が捺印された、契約書に基づいた請求書が送られて来ました。果して私はどの様な責任を負わなければならないのでしょうか。』
○盗用した者が次の三者であった場合、その責任はどうなるでしょうか。(1)妻、(2)親子、(3)他人
(2) 『夫婦間の行為に対しての一方の責任はどの程度でしょうか。』
夫婦の一方が日常生活に必要な出費を行った場合に他の一方は、これに対し、連帯して責任を負わなければならないでしょうか。又、日常生活に必要な出費を行った場合にはどうでしょうか。

特別寄稿・行政担当者の視点

三春町の商業振興・かきなぐり

はじめに（問題の所在）

商店街には、いろいろ課題は多いが、議論はしても実行に移せない、のが現状だ。

よく昔は栄えた、という話を聞くが果してどの程度のものであったのか、今に伝わる町並みからは想像はつきようもない。

人口二万人規模の町に行くと、少なくとも四〜五軒は地元の人が作ったスーパー形式の店があるが、この町には数えるしかない。世の中がどんどん変わったのに、ついていく努力を結果として、しなかったのがよくわかる。

昔は歩いていける範囲でしか買物をする方法がなかったし、どの藩でも独立した形の経済体制をとっていた。だから三春周辺の人々は、この町でしか買物ができなかった。しかし今は違う。情勢は刻々と変る。そのへんを考えて攻め込まないと地域は変わらない。三春町を取り巻く周辺でどんな変化が起るのだろうか。

七十年代・三春をとりまく環境

最初に郡山市の動きを見れば、遅

くとも六十五年頃には「そごう」が入る駅前再開発ビルがオープンするだろうし、東海大も開学する。

七十年までは郡山南インター周辺には富久山の市場を統合した中央卸売市場開設のメドもつく。又、三春町の西南部に隣接して人口一万三千人の郡山東部ニュータウンもでき、そこと郡山東部の間は二十四メートル道路で結ばれる。

ニュータウン内には大型のショッピングセンターもできるだろう。一方、三春町内では、若干、長びいてもその頃には三春ダムも湛水し、ニュータウンからダムを経て船引町芦沢から大越に至る県道郡山大越線は幅員十メートルの整備が終る。この道は、年間百万人が訪れる常磐ハイウェイセンターから年間六十万人のあぶくま洞を経る郡山駅東口へ最短で結ぶ道路だ。

(二)方、それ以前に路線バスは対策を構じない限り、六十年九月末には柳橋線が、一年遅れで小野線が廃止になる運命という。これで町の南から町へ流入することは見込めなくなる。その頃になると、東北横断道も一部開通し、政治がらみの福島空港からも一番機が飛びたつかも知れない。新幹線は一時間で都内に入り、イヤでも首都圏に組み込まれる。その時、現状

では郡山の盲腸みたいな三春はどうなっているか考えたことがあるだろうか。

十年後、一万九千人の町の人口はどうなり、町を取り巻く田村の人口は八万人の万台をどのくらい割るか。たばこ・養蚕を主体とした農業はどうなっているか。果して工場は入ってくるか。地元の高校はどうなっているか。磐東線はバスは走っているだろうか。

東邦銀行の作った(財)福島経済研究所のはじいた、わが町の商業人口は五十七年で一万一千人余は〇、六二だ。似たような立地の須賀川市を見ると指数は一、一一、保原町は一、〇五だ。三春の町では四割の人が他に流れていることになる。これじゃ振興なんて言葉だけだ。よほどの覚悟がないと町内の商店街も農家と同じく兼業化せざるを得なくなるだろう。これから、どう町を改造していくか苦しくとも選択して歩き出さなければならぬ時期に来ているのではないか。

三春町の商業繁栄への道

あたりまえのことかも知れないが、商業繁栄の極意は客を逃がさないことだ。そこで対策は、となると、かなり難しいが三春が田村の関所になれるかどうかにかかると第一弾は、ここ二〜三十年間ジリ

貧基調の市街地人口のまちで客を待つより郡山駅五キロ圏まで三春の区域なら、舞木駅周辺で大きなプロジェクトを起し、郡山の西十キロをすぎても西へ向う活力を東へ転じさせることだ。郡山市は毎年三千人から五千人は増えている。かつて三春より小さかった大槻町や安積町が三万人を超えている。郡山市はいずれは五十万人の時代は来るだろう。

人が動かないと活力は出ない。人を増やせるところを増やして、そこへ力を束ねて出店を出していくのだ。それが西三春(舞木)開発だ。六十二年には人口急増の郡山市に高校新設の計画が県にあるというが、舞木駅周辺だって郡山市だ。ダメでもともと、この運動を起すのだ。町にカネがないのなら起爆剤になるものを国、県から持ってくる。これが政治のいいところだ。

ベットタウンでは町は栄えない。三春のサラリーマンは五、三七八人、うち四割の二、一六三人が郡山市に出ている。五十年から五十五年の五年間に、なんと四二九人増えている勘定だが、若い人の比率はもっと高いはずだ。これは人数にして須賀川市の二、九一九人に次いで二番目、町人口比で見ればトップだ。商店街の人たちの中にもベットタウンがいいと主張する人もいるが、ベットタウンでは町は栄えない。車の燃料は通勤途上の車の混雑しないところで入

れ、買物は会社や共済会の指定店、同僚のロコミの店で買うことが多
い。つまるところ、所得を得たところ
で落とすカネが多いという結論に
なる。住宅の周辺の店が手をこま
ねいていると日用品まで食い込ま
れられない。

「人の流れ込む町づくり」の論理

わが町は県下でも文化的水準の
高い町だったが古今東西、文化と
いう花は経済力という土壌の上に
しか咲けない特性をもつ。経済政
策を考えないとわが町の文化水準
はジリ貧状態になるだろう。そう
しないためには、働きたい人には
町の内外を問わず、働く場を確保
しながらマチの大改造に乗り出す
しかない。人が流れ込まないとこ
ろに商業振興はありえない。

都市計画の問題で町が活性化す
るかという点、これだけではムリ
だ。あと一本、地域経済政策の柱
を建てないと商業振興にはならな
い。政策がアンバランスでは限界
がある。

昔から「入るを計って、出ずる
を制す」という言葉がある通り、
カネを使う前に入れることを考え
ることが先決ではないか。そうい
う意味で立派なことばかり言わな
いで、どうすればカネが入るのか、
まじめに考える必要があるのでは
ないだろうか。

商店街改造の事業は昔から融資

と決っていた。国の制度もそのス
ジで組まれており、全国で、それ
なりの成果をあげている。

しかし、地力(ちから)がない
と、これだけでは踏み込めない。
そのため、公共事業を起こす。か
ねてから、まちづくりの課題にな
っている河川の改修や国道バイパ
スの早期開通などを政府資金を投
入して強力に進めるのだ。それら
のカネは商業者を介して必ず地域
をめぐる。そのカネを商店街が自
力で行わなければいけない仕事に
投資する。もちろん、子孫に伝え
る価値のある遺産は残す。(しか
し考え違いをしてはならない。昔、
この町を作った人たちはせいぜい
自分たちの二、三代あともでしか
考えず、この町を作っていないはず
だ。子孫が、生活を著しく阻害す
るまでは期待してないと思う)公
共事業の投資を起爆剤にして永い
眠りからさまし動き出させるのだ。
財政危機とかいわれる中でも三春
町内ではかなり大きなプロジェクト
が動いている。百年に一回ある
かないかのそういう歴史的めぐり
合わせの時代に来ていると思う。
この浪を避けてはならない、乗り
切るのだ。そうすれば町に力がつ
きながら歩き出す。僕の知っている
限り、商店街に活力のない町に
豊かな町はない。

田村西部開発の必要性

田村郡内から毎年、出ていく高
校生の数は八百人程度はある。こ
れを、カネに換算するとどのくら
いの損失になるのだろうか。今の
カネで高卒までに親がかけたカネ
は一人一千万円は下らないだろう。
そうすると、八百人で八十億円だ。
年に八十億円的人的財産が流出し
ている。こんなもったいないこと
を高度成長の時代を通じて三十年
間やってきた。もう出せない。そ
れには働ける場所を作ることだ。
これが田村西部開発だ。大郡山市
を中心として本宮・田村(三春)、
須賀川・会津・猪苗代の環郡山都
市圏の東部の拠点を作る。近くに
働く場所を作らないことには、最
下最低レベルにある分配所得を伸
ばさないことには購買力もつかな
い。今、県が進めている郡山地域
テクノポリス開発構想や六十年か
らはじまる阿武隈山系総合開発計
画に対し、町は、町村会とともに
田村西部開発を要請しているが、
これだけの事業になると気力とと
もに政治力を結集しないと難しい。

商業振興は、まず最初に地域を
富ませ、地域で流通する貨幣の量
を大きくすることだ。マチが一時
的にきれいになったところでカネ
がなければ商店街の活力は続かな
い。
商業の振興は、まちづくりの課
題ではあるけれども、大きな政治

課題だ。この町は伝統的に政治的
関心の強い土地である。地域開発
や商業振興の課題を町はもちろ
ん国や県に向けて大きな政治的問題
として浮びあがらせない限り大き
な浪は起きない。大浪で、町を浮
上させよう。
最後に、

「調査なくして開発なし」

偉大な先人のやった大きなプロ
ジェクトを振り返ると、現在多く
の人に高く評価されているもので
も、大部分はそれに着手した時点
あるいは構想を発表した時には案
外冷たく受け止められたものが多
い、しかし、そういうプロジェクト
が、「継続は力なり」でそれを
継続していく間に、いろんな人々
にいろんな影響を与えた。全面的
に反対した人でさえも、それを味
方に変えていった。反対に對し理
解を求めるためのエネルギーの原
点は、やる気とそのため調査と
アイデアを納得させるためのいろ
んな努力だ。調査は別にむずかし
いことではない。まず自分自身を
知ること。自分の地域、自分の属
している分野、あるいは会社、社
会についてその性格、体力体質を
知ることだ。

二宮尊徳の開発方法「二宮仕方」
にこんな話がある。
「すっかりゴースト・タウンにな
った部落の立て直しをする。人々
は働く意欲を失くしてバクチばっ
かりやっている町に殿様に頼まれ

て出かけていった。そして彼の仕
事は成功した。何をやったのか。
彼はその仕事を頼まれると『これ
は何年かかるから、その何年間、
例えば三年なら三年、五年なら五
年間は依頼人は途中から干渉して
くれるな』という約束を依頼主に
とりつける。そして翌日から、朝
早く一軒一軒まわる。このうち
はどういう家族構成で何を作って
いる。何年前、何があったか、と
いことを全部調べあげて、その上
であなたの所ではこういう物を作
ったらいいのではないか、住宅の
作り方はこうした方がいいんじや
ないかと、アドバイスをしてフィ
ードバックをきかせながら実行し
ていく。

やる気を失った町だから、住民
にやる気のない間は尊徳は動き出
さない。一月、二月ともつばら聞
いて歩く。すると、仕事もしない
でお茶飲みにはばかりぐるぐる
と回っていると中傷する人もいるが、
実際は尊徳は機が熟するまでじっ
と調査はばかりやっているわけだ。
そうしてみんなが納得をしてやる
気が出たときにゴーストを出し
て断固突撃となる。いくら口先で
いいことを言ってもダメ。相手が
その気になることが大事だ。だか
ら尊徳は自分のポケットマネーで
新しい実験をやった人にほうびを
あげた。褒めて励ます、自信を持
たせることが開発にとっては絶対
必要だ。」

「急がば回れ」ということわざ



があるが、町の実際の姿と、みんなが何を考えているのか、どうすれば合意の上で事業が組めるのか、考える運動、いわば足もとを見つめ直す調査運動をしながら、外に

向っては阿武隈地域の開発と郡山圏で生き抜くことを考えようではないか。

青年が動くとき社会は変る。

(遠藤誠作・町役場企画室)

県経営管理者研修会

に参加して

昨年の十一月十三、十四日及び二十六日と三日間にわたり、研修会に参加して頂きました、二名の部員さんにその感想を聞いてみました。この研修会は初日が税務関係、二日目がPOP広告の作り方、そして最終日に商店街活性化活動の実例というテーマにより実施しましたものであります。

Q1 初日の税務関係はどうでしたか。

A 参加者A、相続税、贈与税に関わる税金の計算の仕方が良く理解でき、かつ、自分が実際にその当事者になった場合とても参考になると思います。税金の問題は毎年話題になるものですので、是非継続して開催して欲しいものです。

参加者B、事業の後継者であれば、本来当然知識として頭の中に入れておかなければならない問題なのであるが、この様な講習会に参加する度毎に、勉強不足を痛感させられる次第です。

今度の講習会では初日から税務対策ということ故、始めから難し

い講習になるなという先入観があった訳ですが、ひとつひとつをいねいにこなして行けば、何ら難しく考えなくとも良いのではなからうか、と感じました。

Q2 では二日目のPOPの広告の書き方はどうでしたか。

A 参加者A 初めてPOPの書き方を練習しました。先在意識の中では誰でも書ける簡単なものとしてPOPはあったのですが、実際に習ってみると、なかなか難しいものだなーと思えました。唯、私の業種にとってもPOPは販促に欠かせないものですので、基礎から始めて応用のほうまで行きたかった、というのが実感でした。もう少し時間が欲しかったです。

この講習会以後、実際に店頭に出すPOP広告を書いてみました。その場その場ではなかなか良いものが書けない様です。上達のために毎日少しずつ書いて行くのが良い様です。

参加者B 若手二十代の私ですが、それでも意識の中には古い面があ



ります。商店の将来性を考えて行くと、若い年代層に印象づけるPOP作りや商品のイメージをアップさせる様な感性等経営技術全般を我々後継者ももっと勉強しなければならぬということを感じました。又、この講習会に出た後、絶えず他店のPOPに興味を持つ様になりましたので、POP広告に対する意識の向上という面では大いに役立ったと思います。欲を言えば、もう少し他店の実際を見せてもらいたかったです。

Q3 POP広告は大変評判が良かったようですが、皆様の日頃の活動との関わりの深い第三日目の商店街活性化活動については、どうでしたか。

A 参加者A、商店街の活性化並びにその組織活動に関して、実際に手がけた先生だけに生きた組織

づくりというものが聞けて、今後の自分たちの活動の一つの指針となりました。しかし、希望としては、時間の関係もありました。時間がまだ生きた商店街活動の事例というものを聞きたかったです。特に、三春町の商店街の現状というものを事前に調べて、これへのアドバイスなども行っていただければありがたかったです。

参加者B、農協や生協といった日頃みのがしがちな団体の話は、大型店とはまだ違い興味がかれませんでした。

この日の講習会を聞いた後でも、やはりでて来る結論は同じでした。つまり最後は、自分達が動いて壁にぶつかり、それを突き破って、更に前へ前へとつき進むことしかないということ。まず自分が行動するということでした。

Q4 個々のテーマごとの感想は良くわかりました。では、全体を通しての感想あるいは今後の講習会はどういう様なものにして欲しいですか。

A 参加者A、三日間を通して様々なテーマごとに研修した訳ではありませんが、時間的にきつかった様です。少し欠席者が目立ちましたから。

希望としては、同じテーマをより一歩、より深い内容へと進めて行く様な段階的な講習会を考えて欲しい。又、講師には、経営の第一線に立つ経験豊富なトップリー

ダーを呼んで来てもらいたい。

参加者B、POP広告の書き方が最も身近なので興味があったし、又、実際に自分で作ったということでも楽しかった。ただ、今回は基本が中心であったため、応用といったらよいか、より一段階先に進む前に時間が過ぎてしまったのが残念でした。これからは、応用等より進んだ講習会も良いのではないのでしょうか。

Q5 今回の研修会は一日四時間を三日間に渡って実施した訳ですが、これについてはどうですか。

A 参加者A、従業員あるいは家族従業員がいても営業に差し支えない範囲で行うというところを考えるとときつい面もない訳ではないが、自分の身のためになるのであるから、これはこれで良いのではないですか。

参加者B 今回の様に集中して勉強するのも年に一回程度は必要なのではないでしょうか。忙しい忙しいと言って他人の考えを聞く場に参加しないのでは事業主あるいは後継者として危険なのではないですか。

Q6 参加した一部の人より、業種面から見ても又、指導者としての立場からも参加して欲しい人が参加していないとの声もありました。これについてはどう思いますか。

A……無言……

れ、買物は会社や共済会の指定店、同僚のロコミの店で買うことが多い。つまるところ、所得を得たところ、で落とすカネが多いという結論になる。住宅の周辺の店が手をこまねいていると日用品まで食い込まれられない。

「人の流れ込む町づくり」の論理

わが町は県下でも文化的水準の高い町だったが古今東西、文化という花は経済力という土壌の上にか咲けない特性をもつ。経済政策を考えないとわが町の文化水準はジリ貧状態になるだろう。そうしないためには、働きたい人には町の内外を問わず、働く場を確保しながらマチの大改造に乗り出すしかない。人が流れ込まないとこゝろに商業振興はありえない。

都市計画の問題で町が活性化するかというと、これだけではムリだ。あと一本、地域経済政策の柱を建てないと商業振興にはならない。政策がアンバランスでは限界がある。

昔から「入るを計って、出ざるを制す」という言葉がある通り、カネを使う前に入れることを考えることが先決ではないか。そういう意味で立派なことばかり言わないで、どうすればカネが入るのか、まじめに考える必要があるのではないだろうか。

商店街改造の事業は昔から融資

と決っていた。国の制度もそのスジで組まれており、全国で、それなりの成果をあげている。

しかし、地力(ちから)がないと、これだけでは踏み込めない。そのため、公共事業を起こす。かねてから、まちづくりの課題になっている河川の改修や国道バイパスの早期開通などを政府資金を投入して強力に進めるのだ。それらのカネは商業者を介して必ず地域をめぐる。そのカネを商店街が力で稼がなければいけない仕事に投資する。もちろん、子孫に伝える価値のある遺産は残す。(しかし考え違いをしてはならない。昔、この町を作った人たちはせいぜい自分たちの二、三代あとまでしか考えずに、この町を作っていないはずだ。子孫が、生活を著しく阻害するまでは期待してないと思う)公共事業の投資を起爆剤にして永い眠りからさまし動き出させるのだ。財政危機とかいわれる中でも三春町内ではかなり大きなプロジェクトが動いている。百年に一回あるかないかのそういう歴史的めぐり合わせの時代に来ていると思う。この浪を避けてはならない、乗る切なのだ。そうすれば町に力がつきながら歩き出す。僕の知っている限り、商店街に活力のない町に豊かな町はない。

田村西部開発の必要性

田村郡内から毎年、出ていく高校生は八百人程度はある。これを、カネに換算するとどのくらいの損失になるのだろうか。今のカネで高卒までに親がかけたカネは一人一千万円は下らないだろう。そうすると、八百人で八十億円だ。年八十億円の人的財産が流出している。こんなもったいないことを高度成長の時代を通じて三十年間やってきた。もう出せない。それには働ける場所を作ることだ。

これが田村西部開発だ。大郡山市を中心として本宮・田村(三春)、須賀川・会津・猪苗代の環郡山市圏の東部の拠点を作る。近くに働く場所を作らないことは、最下最低レベルにある分配所得を伸ばさないことには購買力もつかない。今、県が進めている郡山地域テクノポリス開発構想や六十年からはじまる阿武隈山系総合開発計画に対し、町は、町村会とともに田村西部開発を要請しているが、これだけの事業になると気力とともに政治力を結集しないと難しい。商業振興は、まず最初に地域を富ませ、地域で流通する貨幣の量を大きくすることだ。マチが一时的にきれいなところ、カネがなければ商店街の活力は続かない。

商業の振興は、まちづくりの課題ではあるけれども、大きな政治

課題だ。この町は伝統的に政治的関心の強い土地である。地域開発や商業振興の課題を町はもちろん国や県に向けて大きな政治的問題として浮びあがらせない限り大きな浪は起きない。大浪で、町を浮上させよう。

最後に、

「調査なくして開発なし」

偉大な先人のやった大きなプロジェクトを振り返ると、現在多くの人に高く評価されているものでも、大部分はそれに着手した時点あるいは構想を発表した時には案外冷たく受け止められたものが多い、しかし、そういうプロジェクトが、「継続は力なり」でそれを継続していく間に、いろんな人々にいろんな影響を与えた。全面的に反対した人でさえも、それを味方に変えていった。反対に對し理解を求めたためのエネルギーの原点は、やる気とそのための調査とアイデアを納得させるためのいろんな努力だ。調査は別にむずかしいことではない。まず自分自身を知ること。自分の地域、自分の属している分野、あるいは会社、社会についてその体格、体力体質を知ることだ。

「二宮尊徳の開発方法」「二宮仕方」にこんな話がある。

「すっかりゴースト・タウンになった部落の立て直しをする。人々は働く意欲を失くしてバクチャばかりやっている町に殿様に頼まれ

て出かけていった。そして彼の仕事は成功した。何をやったのか。彼はその仕事を頼まれると「これは何年かかるから、その何年間、例えば三年なら三年、五年なら五年間は依頼人は途中から干渉してくれない」という約束を依頼主にとりつける。そして翌日から、朝早く一軒一軒まわる。このうちはどういう家族構成で何を作っている。何年前、何があったか、と、いことを全部調べあげて、その上であなたの所ではこういう物を作ったらいのではないか、住宅の作り方はこうした方がいいんじゃないかと、アドバイスをしてフィードバックをきかせながら実行していく。

やる気を失った町だから、住民にやる気のない間は尊徳は動き出さない。一月、二月ともつばら聞いて歩く。すると、仕事もしないでお茶飲みにはばかりぐると回っていると中傷する人もいるが、実際は尊徳は機が熟するまでじつと調査ばかりやっているわけだ。そうしてみんなが納得をしてやる気が出たときにゴーストを出して断固突撃となる。いくら口先でいいことを言ってもダメ。相手がその気になることが大事だ。だから尊徳は自分のポケットマネーで新しい実験をやった人にはうびをあげた。褒めて励ます、自信を持たせることが開発にとって絶対必要だ。」

「急がば回れ」ということわざ

