



会報 発行にあたり

部長 白岩孝吉

春の足音が、日増しに強くなつてまいりましたが、部員の皆様には益々御清栄のこととお慶び申し上げます。

又、日頃より青年部の事業実施に際しましては、格段のご協力を賜わり厚くお礼申し上げます。

さて、本年度は電話帳作製の年ということで、皆様には七月よりお忙しい中、ご尽力いただきましたこと、重ねて御礼申し上げます。

掲載内容の検討、作業上の手違い、あるいは、より誤りの少ない電話帳を、と考えて、予想以上に

作業に時間を費すこととなり、発行が延び延びとなりましたことにつきまして、広告を掲載していただきまして皆様、ならびに部員の皆様に深くお詫び申し上げます。

尚、先行き不安の残る昨今の経済状況をものともせず、六十一年も各委員会を中心に、第二号の青年部会報の発行をはじめとして、より活力ある青年部活動を実施して行く所存でありますので、一層の御指導・御協力をお願い申し上げます。

支部の声(私も一言)

『わが町活性化に』

『ついでの一考察』

大町支部員

わが町三春は、城下町として発展して来た訳ですが、年々町が寂しくなつてゆくようです。商工会の一員としましては悲しいことです。いかにしたら町に活気もどつてくるのか? 各町での青年部の活動を取ってみましても、わが町の活性化を願ってやっているとありますが、今一つピンとくるものが

見当たらない様に思います。ショッピングにはどうしても郡山という意識が強く、これからの町づくり・商店街づくりを考えると不安材料ばかりです。そこで私に提案が一つ有ります。どこの町でもわが町を美しくと謳って見た目にきれいな町づくりを考えている様ですが、そうではなく、もつと汚なく即ち見た目に美しい町よりも見た目に楽しい町づくりをしようということです。例えば商店街の歯ぬけの所を利用

して、その壁面あるいはシャッターにイラストを書く。その年のテーマを決め、今年には「海に行つてみたい」というテーマで、そこに海のイラストをかくとかして(白壁からジョーズが出てくるとか……)とすれば、十年後、二十年後の三春は別として、とりあえず今の三春の町をもっと楽しく出来るはずです。

青年部会員でもっと街並を汚なくしましょう。きれいな町づくりにして、この町を車が通りすぎてゆくのではなく、この町は他の町とちよつとちがうな、「どこかに車を置いて町を歩いてみよう」という気にさせる街並にしましょう。

『題名のない題名』

中町支部員

私が商工会青年部会報の原稿を書いてくれと頼まれた時、はて困つたと思つた。題は何でもと言われても、何を書いてよいやら思ひつかないのです。

そこで思うがままに思いつかない理由を並べて、いい機会なので反省をしてみたいと思います。まず、世の中の進む速さです。年々、スピードを増して進んでいくように一つの物事に執着して考えている余裕がない、考えている間に別の物事が現われてくる。私の性格として、一つ、二つは

いとしても、三つ、四つの事柄を一緒に考えることは至難の業です。前の問題は切りすて、次の問題へ、同じようにまた次へとなり結局何の「結論」というか単なる納得であるかもしれないけれど)も見ないままに、考えているようで考えていず単に押し流されていようような気がするのです。

そして自分の時間がない。この原稿を書くにも漢字が思い出せないなぞだ。新聞はさつと目を通すけれど、本は読まない。最近特に読まない。昔は文学青年を気取っていたのに、今や文盲青年いや中年の類かもしれない。町には、様々な会・組織があり、様々な人によって構成されているけれど、出かけてみると見た様な顔ぶれ、それでできる輪はどの会でも同じようである。進歩がない。進歩がないのが団結力でしょうか?! その同じ顔で種々の会を運営しているが会合の日時、場所がそれぞれ違う。そしてその各々に出席しなければならぬ。いつだったかある先輩と話していて、右記のような話になり、一日を時間帯に分割して何時から何時までは、○○の会合、何時から何時までは○○の会合というふうに関催したらどうだろうという結論を見たが……。うしろ指さされ組かなあ……。というわけで時間がない。それにしてはすいぶん書いたようだ。自分の時間は作るものなのです。

『私も頑張っています!!』

荒町支部員

私は、いはゆる観光産業に携わっている者です。

特別その意識を持っていたわけではありませんが、五十三年の夏に現在の場所に、工場、店舗、倉庫を移転してから大幅に観光というものにかかり合うようになったて来ました。というのは、それ以降、いわゆる観光客がたくさん来る様になったからです。同じ様な場所に、高柴のデコ屋敷があります。こちらは私共の数倍もの人々が毎年来ます。うちも間接的に商売をさせてもらっていますが、同じ様なものを作っているのに、潮流になってはと、何か特徴を持つという事で、最近、木工品に力を入れ桑・けやき・槐等の材料を使い、湯のみ・花台・器・茶筒などを作っています。

観光客のほとんどが、滝桜の見学、あぶくま洞の見学、原発の見学、泉田川の見学等の行き帰りの人達で、「お泊まりは？」と聞くと、ほとんどは、ハワイアンセンター、熱海、母畑などです。「あと、三春に何か見るものは」との間に、お寺とか最近資料館ができましたからそこへ行かれてはと云うと『別な場所です。そういうのを見てきたからいい』との返事が大半です。三春にも、何かもっと人を引きつけるもの、そして学生さんなど多勢の人が一度に泊れる様な施設が欲しいものです。

最近自分でもやってみるといのが流行で、私のところでも張り面に絵付けをするとか、三春駒に自分で描いてみるという人が増えていきます。また小中学生の団体に絵付け教室を開くなどというのもやっています。こういうのはこれからは増えそうに思いますので、観光の一環として町の中にそういう団体を受け入れる施設があればと思います。

私は今の様な仕事につくなどとは思っていませんでしたが、大都会のデパートの物産展で、お客様が「この素朴な人形を見ていると、心が洗われて、やさしい気持ちになります」などと云われる時などは、この仕事をやっていて、良かったなあとつくづく思います。都会の人にはよく、「ふるさと」がないといわれますが、その郷土玩具を手にとると、幼い日の夢とか、遠くなりつつある、ふるさとへの愛着のようなものが、よみがえってくるのかもしれない。

しかし、そんな感傷や、郷愁では商売人は食べてはいけません。そういうのはいわゆる文化人にまかせておきましょう。即ち、文化的な心と商売というのはなかなか両立しにくいもので、手間ひまをかけて作ればいいものができますが、金額が高くなる。かといって手を抜くと売れるものにならないのです。我々としてはいかにして能率を上げ良い品を作るかしかないのです。また民芸品ばかりでは金額

がはらないので工芸品に目を向ける様になります。そこで先に述べました私の所でも木工に力を入れ始めたのです。でもこの民芸品というのはどちらかと云うと、都会向きなものです。うちには幸い物産展という格好の売り場があります。主に東京、関西、時には札幌、博多などに行つて展示・即売・実演をする時もあります。この物産展は同業の人達はどうなるものを作っているか、今、お客様はどんなものを欲しているか、何をどのようにして作って売れば良いかなどのアイデアを得る素晴らしい情報源でもあるのです。この場合は商売を続けて行く上でとても重要であることをつくづく感じております。またただ売ればかりではなく福島三春町をかなりアピールもしてきます。自分達も努力しますが観光協会も町役場、又文化人の人達も三春にも民芸品を作っているところが三・四ヶ所もあるという事をもっとアピールしてほしいと思います。

このきびしい時代を生き抜いていくには、何よりも各々の企業努力しかないと思えますが、そのためには、一つの方法として商工会、行政サイド等を窓口にして情報の収集、選択があると思えます。例えば、「ああ、あそこをパイパスが通るんだら……。」などという事のない様に大いに役場の都市整備課、商工会等を利用して、活用していきたいものです。

『人が集まることは楽しい』

八幡町支部員

私も、八幡町支部としては今年一年間を通じて、これと言った活動はできませんでした。しかし、電話帳作製の今年、他支部の皆様と同様に、広告募集に全支部員一丸となって走り廻りました。

この作製のために集まりを持った時の話ですが、次の様な意見が多く出ました。

『自分達も青年部に籍を置くからには、立派なものを、又、手許から離さない様な喜ばれるものを作りたい。そのためには、日中働いて疲れた身体に鞭打つても頑張りたい。』

非常に感激しました。これが前回に比べ約二倍の広告件数を集める原動力となった様な気がします。この団結力は我が支部が一番だと自負しております。又、この結果によって、皆んなが力を合わせれば、何かをやるうと思えば、出来ない事はなにか一つない、という事も確信しました。

先日の青年部恒例の新年会には各支部員の方々の尽力により、例年になく多くの出席者（昨年のお二倍だそうです。）が参加し、大変にぎやかな新年会でした。アトラクションには部員の頭をひねらせる様なクイズが行われ、自分達の支部の代表者や来賓の人達へ、答をサインで送ったり、大きな声でアドバイスしたりと、ワイワイ、

ガヤガヤと楽しむ内に、時の過ぎるのを忘れてしまいました。来年も今年以上の参加者が出る様な、楽しい新年会にして欲しいものです。担当の皆さんよろしくお願ひします。

とにかく、人が集まって何かをするという事は、大変ではあります。尚一層、青年部が活動的になることを又、自分が参加ができることを楽しみにしています。

『天体シヨウに興味あり!』

新町支部員

今まで、星に対する関心は、薄かったのですが、一九一〇年以來、実に七六年ぶりに、ハレー彗星が、太陽に接近している、ということを知り、星に興味を持ちました。

ホウキ星の名前で親しまれているハレー彗星は、尾の部分に謎が多く、その謎を解明すれば、太陽系そのものの成り立ちがわかるといわれています。宇宙創造の秘密を知る「生き証人」というわけで、世界中の学者が、注目しています。

一九八六年―今年には、日本、ヨーロッパ・ソ連の各国から打ち上げられた観測衛星が、ハレー彗星を立体的に調査する予定です。昨年末の地球への接近の際には、夕方、地平線の近くに見えるというものでしたが、いそがしさにまぎれてしまい、ついに見ずじまい

でした。四月の再度の地球への接近の際には日の出前に観測できるとのこと。ぜひ早おきして、自分の目で見たいものです。

次に興味があるのは、ポイジャーです。

十年前に打ち上げられた探査衛星ポイジャー二号が、今なお、N

研修会参加報告

地方からの挑戦

『村づくり町づくり』

会津シンポジウム』に参加して

地域づくりを志す若者の『大同団結』を図る事を目的とした『村づくり・町づくり会津シンポジウム』が、昭和五十八年十月に第一回目、昭和六十年六月に第二回目が開催されました。

主催するのは、喜多方市及び耶麻郡の農・商業の若手後継者でつくる『参金会』(毎月第三金曜日に講師を招いて勉強会を開いているグループで、かつて日本の社会の教科書が問題となった時に、やらないでああでもない、こうでもないと言っていないで、やっ

から反省した方がいいのじゃないか、という事であえて誤解されている小中学校の教科書を現地中国へ持って行った人達です。)を中心としたメンバーで、その為此のシンポジウムの講師・参加者も、実に多彩な顔ぶれとなつて

ASAのコントロール下におかれ、電波でさえ二時間かかる距離にありながら、天王星への接近の際には、鮮明な写真が送られてきたのは、驚異的です。次の冥王星への接近をとて、たのしみになっています。

以上、にわか天文学者でした。

いました。

第一回目の講師陣には、大分県大山町農協矢幡治美組合長、岩手県沢内村役場健康管理課昭井富田主幹、北海道池田町の元町長で現在は社会党参議院議員の丸谷金保氏、経団連の並河信乃秘書室調査

役、一方の参加者には北は北海道、南は鹿児島と論島までの学生・医師・ペンションオーナー・自治体の若手職員、会社々長そして若干三十六歳の町長など約一七〇名という多人数で開催されました。

シンポジウム開催の太目的(テーマ)は、『どうしたら地域を活性化できるか』である。この点については、全国に多くの事例がある訳であるが、シンポジウムの中では、『地方の時代』を自らの力で実践している、北海道池田町及び大分県大山町農協の事例

に対し、参加者の注目が集まった。池田町も大山町も共に昭和二十年代後半までは、生産能力の低い町であった、ということである。

(当時、大山町では山林従事者の失業対策が大問題であり、池田町では昭和三十年当時に、町財政赤字が三千六百万円という問題を抱えていた。)

この様な中で、大山町農協長の矢幡氏は、生産性ではなく収益性の高い農作物の栽培・出荷を目指し、他方池田町長の丸谷氏は、土地改良と堆肥増産を基本とした新農村計画を推進していった訳です。現在では、これと言って注目を引かないかも知れませんが、当時の全国一率の農業形態、及び与えられた補助金の枠内でしか仕事のない自治体の中で、自らの信念に基づいて、地域及び産業を見直すということ、大きな賭けでもあった様です。

そして現在では『花開き実結び』で、池田町では、人口一万二千人ですが町の予算規模は一四〇億円となり、かつ、町が経営するレストラン・牧場などユニークな活動内容により、年間数万人の観光客を呼べる様になったとのこと

です。一方の大山町も、イスラエルのキブツを手本とした高次元農業の推進によって、『知らない内に機械貧乏』といった農業を尻目に、狭い土地を有効に利用し、経費が少なく収益性の高い、ウメ・クリ

などを栽培し、高い利益を出している、とのことでした。

この二つの事例を聞かして頂いて、特に感じた事は、頭に立つ人が『地域を良くするのは、何をなすべきか』ということ明確な目標として掲げ、反対が出て来ても有耶無耶にすることなく、それを実行して行っている点でした。

言葉にするとは簡単な様に思われますが、実際には、かなりの困難を伴っていたとのことであり、紙面の都合で、その内容を紹介できないのが残念ですが、商工会事務局にこの講演録を本として出版したものが備えてありますので、是非、読んで欲しいと思います。

第一回村びん町びん町シンポジウムでの提言

地方からのメッセージ

- 一、自立自助を目指す地方をつくらう。
- 一、清潔で明るく豊かな地方をつくらう。
- 一、ほんとうに弱い立場の者に光りを与える、地方をつくらう。
- 一、贅肉のとれた行動的な自治体をつくらう。
- 一、郷土の再建をはかり日本をかえよう。

昨年六月の第二回シンポジウムでは、参加者が三つの分科会に分れ、それぞれ興味のあるテーマを聴いた訳であります。その中で、山都町商工会青年部部长・小荒井勇作氏の『そばと山野草の里をめざして』と題しての講演は、地元に残る青年達は、今、何をしなければならぬか、という問題に対する大きな指針となる内容の

ものでした。

耶麻郡山都町で、カメラのレンズ組立と弱電部品製造工場の社長である小荒井氏は、町職員でさえず子弟の教育を考えると喜多方市から通勤せざるを得ない、と考えかつその様にしている状況の町を、いかにして活力あるものに再生して行くかを右往左往しながら考えたそうです。

そして、得た結論は、山都町宮古地区に古くから伝わる『そば』を県内外にPRし、これを町再生の起爆剤にするということでした。しかも、これに止どまらず、五十二年の夏には六千人が集い、かつ踊りまくる盆踊りを企画・実行

されました。その中で小荒井氏は次の様に述べています。

『ソバが成功したって、町から出て行った若者はすぐには戻って来ないだろう。しかしこんな町に住んでいてもダメだという気持は少しづつ消えて行くはず。我々の村起こしはそれだけでいい。』

氏は、地元に着意した活動を通じて、町づくりは考えなければならぬ、と強調します。

山都町とは遠く離れ、かつ環境条件は異なると言っても、我々三春町商工会の青年部活動を行うに際しての一つの座標となる言葉ではないでしょうか。

福島県商工会地域スタンプ会 連絡協議会に臨んで

青年部教養委員長

佐久間 哲雄

昨年の十一月五日に、磐梯熱海の栄楽館にて、福島県商工会地域スタンプ会連絡協議会「地域スタンプ事業指導者研修会」に、三春町商工会青年部教養委員会として、一久屋の橋本さん、三栄電気の三沢さんと共に出席して来ました。

驚いたのは、県内にスタンプ会が、六十三団体（商工会スタンプ会四十八団体と任意のスタンプ会十五団体）と意外に多いということでした。その六十三団体の内訳は東北では飯坂町、国見町、保原町、安達町、本宮町、その外八町、県中では熱海町、安積町、田

又、計画の実行にあたっては、行政側との間に意見の違い、あるいは地域からの中傷等についても幾度となく語り合い、この話し合いの中でひとつひとつ解決していった、とのことでありました。

この小荒井氏の講演を聞いていた時に、第二回目のシンポジウムの参加者の中で、最年長者であった社会教育者の金子功先生の言葉をふと思ひ出しました。

『若人の経験不足からの失敗が、後進性をすすめるのではなく、老人が古い経験をふりかざし、若人を押さえつける事が、後進性をすすめるのである・・・』

村町、西田町、須賀川市、鏡石町、小野町、船引町、常葉町外五町、県南では塙町、矢祭町、外三町、会津では下郷町、西会津、磐梯町、会津高田町外五町、相双では広野町、富岡町、大熊町、双葉町、鹿島町外四町村です。

総括すると大型都市、郡山市、福島市、いわき市、会津若松市以外の半分の町村では、地域スタンプ会が、根強く、継続しているということですが、その外、会場には、今後スタンプ会を発足させようとする団体が十七団体も出席しておりました。

主催者側のあいさつの後、地域スタンプ会の事例発表が埼玉サーブス会と西会津サーブス会よりありました。

どちらのサーブス会も、スタンプに魅力を持たせる日々の努力を重ねつつ、各種事業を行ない、メイン事業としては、招待旅行を中心に行っている様であります。

この後、中小企業診断士、大橋勝利先生による「魅力ある地域スタンプと共通商品券発行のあり方」と題して、講演がありました。

一般的な商店街のあり方という話の中に、「日曜日に商店街に人通りのない町は、衰退して行くだけだ」などと手厳しい話もありました。その後、接客態度や、後継者育成、営業時間の見直し、店舗施設の改善の話などがあり、本筋のスタンプと共通商品券発行のあり方と進みました。

もともと、スタンプ会の発行の大きな目的は①町外への顧客の流出を防ぐ、②大型店対策、③乱売をなくす、④経営の効率的資金運営、⑤商店街組織の強化などであり、特に、「商売繁栄の極意は、客を逃がさない事である」ということを改めて勉強して来ました。又、関西・関東において、乱売から、もとももどすのに、十年も二十年もかかったなどの話もありました。少しのお金の出し合いで商売繁栄をあたちづくる共通商品券の話も、興味をひくものがありました。最後に、浅川町商工会青年部の皆さん、

常葉町商工会青年部の皆さん、昨年の七月から発会した船引町の親商工会の皆さんに、「スタンプとは、具体的に、どんな感触のものか」聞いてみました。船引町の皆さんは「スタンプを始める前と後では、お客さんが変わった。値段に関しても、高いとか、安いとか、言わなくなった、スタンプ会を発会して良かった。」

「スタンプ会は、地道な毎日の積み重ねですが、固定客づくりに、とても役立っています。コミュニケーション作りにも役立っています。」との事でありました。他にもかくにも、外に出て行って他人の話の聞くということ、井戸の中のかわずになりやすい商人にとって、大切なことだと痛感しました。

プライバシー保護

総務委員会主催

新人部員

参加者プロフィール

菊地 弘尚 二十二才

(富士ラジオ店)

学校卒業と同時に家業に従事現在四年目、通算すると約半年ほど研修に首都圏に行っていた。

小山 正晃 二十八才

(お茶の小山園)

学校卒業と同時に三春に就業(約六年)その後町外に出静岡他に半年ほど行っていた。独立開業して約一年

横山 雅彦 二十七才

(横山肥料店)

卒業後四年間福島にて就業、帰省し家業に従事して二年目

吉村 剛 二十一才

(吉村管工所)

福島にて同業者で二年間勉強し、その後帰省し現在で家業従事二年目

渡辺 雅晴 二十九才

(こがね屋菓子店)

同業者勉強を東京で五年横浜で四年行い、五十八年に帰省し、家業に従事

渡辺 宏二 二十六才

(山渡辺酒店)

三春から郡山に通って事務職を四年間経験後、一年半ほど埼玉県で勉強し、その後帰省現在家業従事二年目

座談会

問・三春町へ帰って来ての第一印象は……?

A、… 学校を卒業した時と、帰ってきた時と『商店街をはじめとして、ほとんど変わっていない』というのが第一印象です。唯他と比べ女性がきれいだなーと思

B、… 社会に出て初めて気付いたのだが『町(字)単位の意識がとて強いので、外から入って来る人はなじむのに大変だなー』と思った。特に消防団活動が基本となっている面が強く、会社員などの多くは加入しないということを考えると、やはり、町外出身者は大変だなーと思う。



C、：「若い人たちがとどまれない町だな」と思った。その第一要因が働く場所がない、ということだろう。

D、：「まずの印象は『のんびりしているな』ということですよ。というのは、外では、時間毎に仕事の行程を考えて、これに基づいて働いたのだが、帰って来てみると、回りのテンポが遅いので、自分はいはしないぞと思っても、ついつい回りと同じテンポになっていってしまう。これが町の中の活気という面にも出ているようだ。」

E、：「地元の祭りに参加して、しみじみと、『若い人は少ない、活気のない町だなあ』と思った。又、自分より下の年齢の者がいないので、自分達が年を経た時のことを思って不安になった。町全体にサラリーマンが多くなってきているので、よく地元の事は販売人でやれという声を祭りの時ばかりでなく、いろいろな時に聞くが、お互いに言いたいことを言い合っ

F、：「これは質問からは少しはずれるが、最初は、三春では売れなくて、町外の人によく売れたので、販売を続けるのには不安が大きかった。」

主催者G、：「私も六年間ほど、仙台、静岡、横浜と勉強してきたが、帰ってきての第一印象は、夜になると人通りがパッタリと途絶えたとともに商店の閉店が早い



が合わさって、非常にさびしい町だということでした。

問・子供の頃の思い出としては、どんなことが残っていますか？
執行部G、：やはり、よくケンカしたことかな。でも、自分達の時にも不良と呼ばれるものがあったが、今ほど多くはなかったし、陰湿でもなかった様な気がするな。

D、：「祭りの時に字単位でよくケンカがあったな。今は、ケンカなどすると父兄がすぐ止めに入るけど、ちょっと干渉のしすぎじゃないのかな。ケンカをすることで、上下関係をわきまえるし、限度というものも、おのずと理解する様になってくると思うんだけどな。」

又、祭りも、パツとしない様な気がする。目玉となる何か欲しいな。

C、：「思い出ということではないが、よく感じていたことは、城

下町なのになぜ城がないのかな、ということでした。

又、今、思うことは、盆踊りの輪が小さくなったな」ということです。景品を楽しみに子供が参加していたということもあるのので、これを考えることも必要なんじゃないかな。

B、：「子供の頃の思い出という、やはり祭りで。中学生や高校生になると参加しなくなるけど、祭りに加わることにより、大人とのつき合いも経験し年長者を敬ったり年下の者をいたわるといった心がわいて来る様に思う。この様なことがなくなったことが、非行が多くなって来た遠因になってい

F、：「自分達の時は、遊びは、家にもって行こうということがなかった。今とは違い、家の外で、コセコセせずにおおらかな気持ちで多くの人が集まって遊んだ様な気がする。」

E、：「授業が終わると、日が暮れるまで自分の町内の人を問わずに遊んだことが心に残っている。」

又、田村高校に行くとよく野球をし、叱られたことが思い出として残っている。

A、：「子供の時の思い出は盆踊りです。毎日景品を楽しみにあちこち踊り歩いたことが、幼い頃の思い出として残っています。」

問・両親が三春に住んでなく、あるいは家業をつぐ必要がないとしたら、あなたは三春町に戻って

きますか。

D、：「自分で販売をはじめた気であつたら、三春には戻って来ないだろう。なぜなら消費人口が少ないから、販売をやるとしたらもっと条件の良い処を選ぶだろう。」

C、：「私も同じです。これに加え、自分の年齢から見るとこの町は、生活をしていくのに不便を感じるから。」

B、：「勤め先があれば、三春に残ることも考えられるが、今の状態であるなら、ぜったいに帰って来ないだろう。」

E、：「販売の事を考えれば三春に帰って来る、ということも少ないであろう。」

生活する場所としては、それほど住みにくいということはないが生活、販売とどちらにしても、もっと良い条件のところを選ぶだろう。



A、：「帰って来ないという点は皆さんと同じである。唯、老後も含めてベットタウンとしては良いだろうな。」

雑感

自分の現在の立場を省みて、自分が親になったとしても、息子に跡をつがせよう、という気があるかどうかを問うたところ全員無というのであった。(息子が跡をつぎたいという意志があるのなら別として。)

雑談

F、：「三春だけを販売の対象とする確かに厳しい現状にあるのだが、外に目を広げて積極的行動的な販売活動を行なえば、販売にもおのずと広がりが出て来るということが、実感としてわかる様になって来た。」

G、：「前者とは異なるが、自分でその商圏を狭めることにより、重点的かつ内容のこいサービスマス提供等に販売の方向が変わってきている業種も出て来ているようだ。」

問・三春町外の人に対して、ほこれるものが三春町にあるか

○「食べものとしては、三角油揚げなんかは、おみやげに持っていくと評判が良い。」

○「人間性は悪い暇だからどうかはわからないが、良い噂はせずに悪い噂ばかりしている。他人の事に対して干渉のしすぎだ。」

○「歴史と文化の町で神社仏閣が

どんな影響
をもたらす
か

講師 三春町役場

ダム対策室

上石副室長

○ 昭和六十一年一月二十四日

新入部員座談会
於 三春町商工会

※経営対策委員会※

○ 昭和六十一年一月二十二日

経営講習会

講習テーマ 『債権回収の
あれこれ』

講師 弁護士 平 雄一先生

担保の設定から債権回収の方法
まで、わかっている様でわからな
いことがたくさんあることに気づ
き、大変勉強になりました。



おすすめします この一冊

今回読んで欲しい本は、先日ま
で人気ベスト10に入っていた、日
本経済新聞社発行の『会社の寿命』
全三巻です。(商工会にあります)

この本は、第一巻の副題が、『盛
者必衰の理』第二巻の副題は、『衰
亡招く第二の法則』そして第三巻
は、『強さの研究』となっています。

その内容ですが、第一巻では、
過去一〇〇年間の製造業上位ラン
キング一〇〇社を分析・検討した
ところ、企業が繁栄を謳歌できる
期間(これを『会社の寿命』と考
えています)は、平均でわずか三
十年であった。そこでこの期間
を伸ばすにはどうしたらいいのか、
ということを実在企業を例に述べ
ているのです。

即ち、過去一〇〇年間を通じて
上位一〇〇社に絶えず名を連ねて
いる企業は『?』だけだというこ
とです。

問題……はたしてこの企業は
どこでしょう。意外ですよ。
ヒント……アマチュア・ス
ポーツでよく耳にします。

時代とともに有力企業は入れ替
わる、ということでありましょ
うが、戦前及び戦後の花形企業であ
り、一流大学を卒業したエリート
達はその狭き門を目指した、鉄鋼
造船・繊維等といった高度経済成
長を引っ張った素材型産業は、現
在の『軽・薄・短・小』の風潮の中
で、構造不況の真只中にあること
は先刻ご承知のことでしょう。し
かし、この様な企業の中でも見事
な業種転換等の変身により、寿命
を伸ばしている企業もあるのです。

特に、私がビックリしたのは、
いわき市に設立し苛性ソーダを中
心に工業薬品と肥料の製造をして
いた呉羽化学工業の例でした。

呉羽と言うとすぐ思い出すのが
クレラップですが、この企業にお
いて、営業利益の七〇八割を稼ぐ
のは、なんと『クレスチン』とい
う制ガン剤なんだそうです。皆さ
ん信じられますか……? 苛性ソー
ダと塩化ビニール樹脂を造って、
た会社が、薬品で収益をあげてい
る、ということが……。

この呉羽の様に、自己技術をも
とに寿命を伸ばしている企業の紹
介とともに、反対の事例の紹介も
この第一巻の中でされています。
海外進出計画と取扱商品の見直
しに失敗した『大沢商会』、『アイ

ビールック』で一世を風びしたが
『家業的経営者』から『企業経営
者』へと変身できなかった『ヴァ
ンジャケット』・戦前の超一流企
業で本業の精糖業オンリーの業務
体系からの変身を未だに達成でき
ないで、苦境の続いている『台糖』
などが、それです。

成功の要因は様々だが、挫折し
た企業はいずれも似ている、と本
巻では述べていますが、生き伸び
続けるための秘策については、ま
ず一統を……。

続いて第二巻ですが、この中で
は『従業員の平均年齢三十歳、本
業比率七〇%』を超えている企業
はたとえ現在、業績が良くとも、
衰退期を迎える危険が大きい、と
いう企業衰亡第二の法則について
述べています。

即ち、従業員の平均年齢という
ことは、組織体としての企業の若
さイコール活力ということであり、
本業比率は変身度の進展具合とい
う、組織の柔軟さを図る指標であ
る、とのことでもあります。

例えば、圧倒的シェアを持つキ
リンビールは、本業比率は一貫し
て九〇%台で、昭和四十年代中ば
に平均年齢が三十歳を超えた時か
ら、ランキング、売上高伸び率も
下がって来ているとのことでした。

この他にも自己資本比率九二%
の無借金会社『御幸毛織』(本業
比率約一〇〇%)の現状、鉄鋼界
の雄『新日鉄』等をグラフでわか
りやすく説明しています。

又、本巻では雨後のタケノコの
様に輩出しては消えて行った、ベ
ンチャービジネスの挫折について
あるいは、ブランド神話の崩壊に
伴い業績を悪化して行った『サン
トリー』や『デサント』について、
はたまた、『延命』のためには、過
去には考えられなかったリスクを
覚悟しなければいけない時代とな
っている理由についても述べてい
ます。延命のための実例としては
『日本電装』『久保田鉄工』『プリ
ズストーン』等が紹介されています。
最後の三巻ですが、これは、『必
衰』の法則を逃れ、永続している
企業の研究です。この中で特に感
心したのが、『本田技研工業』の
『黄色い紙』の制度でした。

即ち、研究所に勤務している者
が、研究開発のアイデアをこの紙
に書いて提出し、これが審査の結
果、採用ということになると、言
い出しゃがリーダーとなりプロ
ジェクトチームのメンバーを適切
し、研究に入ることになるのだそ
うです。

故に、提案者が入社早々の者で
あってもリーダーであり、ひいては
上司が部下の指揮下に入るとい
う事態も起こる、ということでした。

そこで『人間関係がギクシャク
するのでは……?』と、記者が質問
したところ『研究に上下関係を言
っていたら、トヨタや日産に勝て
ない。』との答えが帰って来たそ
うです。やはり、『技術のホンダ』
ですね!!