

法も改善しなくちゃならない、しかし一人一人の知恵ではムリなようです。そこで、やはり今話がありましたように、県自体が皆さん方をお願いして国の制度なり、県の制度なり、協業化を進めて資金の裏づけをする、診断をする、経営指導をするというような組織に血を通わして頂いて本当に商店の皆さん方をやり起して頂きたいと思うわけです。

島村 まあ店舗をよくするにしても、陳列をよくしても、結局買われていくものは商品ですね。ところが、今までの仕入れというが、いざ仕入れ」といって座って仕入れていた。そこで私はよく問屋街に遊べというのです。東京でも大阪でもいざ問屋街を大いに遊べというわけですね。そしてちょっと変わったものを仕入れてくる。そうしますと店格が上ってくる、小さいながらも一つの特徴のある経営が出来はしないか、よく昔からいわれていますが、新商品は特ダネということですね。その特ダネを持って来て並べておくということですね。私はよく問屋街に行くときは、雨の日に行けというのです。雨の日はお客さんも少ないし、社長なり専務なり、くわしい人からいろいろお話を聞くこともできる。あるいは流行品などが出ますと、例えば冬の流行品などは一年前に決ってますから、いろいろ話してうちに、流行品がわかってくる、よそよりも一日でも二日でも早く特ダネを仕入れるわけですね。まあ新聞

と同じようなものですね。そうするとナルホドあの店はいくことになる。つまり店格が上がるわけですね。また、あの店ではないといけないんだということになる。そのように商品の力で戦かわせ、安く売らなければならないと思います。例えば食料品とか、日用品は安いのを好むようですが、ところがほかの物は必ずしも安いものをあせて買うというわけでもないよ

もつと欲しい若さとアイデア

ビジネス根性に徹せよ



宮田 業種によってはいろいろあると思うんです。例えば技術を要するものなどまだ子供には任せられない、しかしそれでも次の代を継ぐのだというのだから息子と一緒に、長年かかった自分の技術を、自分で直接手をもって教えるというのではなくて、そこに連れて行って、そこで仕入れの技術を覚えさせる、こういうような意欲的な店は伸びているように思います。やはり何となくも主人がその店に対して、まあ自分の店ですから愛着はあるでしょうが、本当に自分の経営と真剣に取り組むということが現在一番重要な問題ではないかと思っています。今、私は宇土市にいますので、宇土市的に片寄った見方になるかも知れませんが

うですね。商品がよければ飛びつくわけですね。食料品にしても、必ずしも安いばかりがいいことでもない、食べて見て下さい、これはおいしいでしょう、しかし一割高いですよ、そのかわり、おいしさは三割増ですよ……

んご指導に行かれて、ご主人がそういうのを受けて聞いてくれますか、やはり息子には任せられない、昔ながらの方法でいいのだといった、オヤジさんムスコとの対立といったものはありませんか。

が今新産都市に関連して盛んに工場誘致をやっていますね、ところが折角きた工場の消費が案外地元で落ちないんです。この前もある座談会の時に申し上げたんですが、誘致した企業の消費が少なくとも何割かは落ちるということになれば、地元の商業も伸びてくると思うんですね。ところがそれも考えてみると原因があると思います。さっき話題に出ました値段の問題が一つですね、それから機動性がないということ、これは店の主人が、自分の店の経営に対して愛着がないか、のんびりしているということ、例えば注文してから一週間も十日もたたないと必要に応じ切れない、ここに何か問題が……このケースが割と多いですね。それでついほかの店に注文する。特に最近来た企業体では相当な需要量が要求されている、それだけになお機動性を要求するわけですね。やはり自らの力でたち上る意

欲がいのではないかと思うんですよ。私たちが直接店に行って、ご主人や奥さんにきくんですが、その人たちのいうことは、自分の努力はさておいて、不平不満をならべられるわけですね。確かに中小企業への施策は伸びていますが、それを自分たちでつかむ意欲がないのです。さっき金融の問題が出ましたが、申し込み書の書き方など一応商工会にまかしておけばという安易な気持ちが多い。もちろんわれわれの方にも責任がありますが……、やはり自ら立ち上る意欲をどうしても出して貰わないと、単なる他人とのつき合いということだけでは生き残るということも困難ではないでしょうか。

ス意識に徹底しなければならぬと思うんです。

若返っている消費者の好み

島村 さっき親子の対立が出ましたが、これはよくあることですね。座談会などしますと仕入れの話、店舗の話いろいろしますと、さう思うとりますけど、オヤジが生きています間はドギャンも仕様のありまっせん。そういうような若い人もあるわけですね。よく衣料品の流行品などは仕入れの場合、私の知っている店では、社長は仕入れてないんですよ。若い第一線の従業員が仕入れてるんです。それをいつも東京とか大阪にやっています。ところが社長の話をききますと、その方

がよく売れるというわけです。われわれが古い頭で明治時代で減価償却が過ぎたような頭で（笑い）考えるのと、今の私たちの考え方は違いますね。そこで若い人たちの仕入れたのが、よく売れる。

片岡 確かにそうですね……。例えばわれわれは赤いものは男が着るもんじやないかと決めてかかっているものがあるんですね、ところが若い人の好みは全く違ってますからね。そして若年層の顧客のウエイトを占めてきているわけですね。昔の人ですと着物一枚買ってもこれは自分が嫁の代になっても着られるようなといった丈夫さとかいったものを主眼に買っていたので、それだけの面で仕入れていたんですね、今では消費の意義が変わって

来てますし、若い人が主導権をにぎって仕入れをするようなお店の方が伸びるような気がいたしますね。

——中小企業の今後の大きな問題ではないかと思えますね。労務対策ですね。今のお話のように、そういった良い人材を得た企業は伸びると思えますね。これから若い人たちが、有能な人々を得ることが中小企業ではなかなか困難な面もあると思えます。それで、そのような人材が得られなければ、ジリ貧になっていくでしょうし、実際問題として労務対策はどう行なわれているんでしょうかね。



これからは少数精鋭主義で

山形 小企業から中企業に伸びつつある企業、あるいは優秀な人材がないため、その不足を非常に感じるわけですね。例えばごくくという計画とか、管理をやるにしても、それを樹てたり、コントロールしたりできないという従業員が多いわけですね。そうすることが出来るような従業員を早く育てたい、確保したいという意欲はあるんですが、探して見てもなかなかない。やはり他県へ出て行ってしまっている。それでなんとか食い止めなくてはならないとしてるんですが、それが出来ないままにあるのではないかと思うんです。

島村 私は労働力の不足というのは、これは企業にとっては不可抗力だと思えますね。そして中小企業が食い止めようというのですがそれ自体殆んどむづかしい、では残された対策は何かというと、

小売商を守る三つの柱

——菊池市商工会の動き——

菊池市商工会は優良貯蓄団体として、昭和三十三年に大蔵大臣表彰を受けたことがあるが、このことがひとつのきっかけとなって「出し忘れ野金」なるアイデアが生れた。引き出すことを忘れようという意味だが、この野金は、預金額の倍額が銀行から借りられるという特典がある。一日一口百円は必ず貯蓄することになっているが、この組合員各々の貯金はもう三年も続いている。預金も当初の百六十八万二千円が昨年末には五百九十一万二千円と飛躍的に伸び一方融資貸付実績も当初の九十一件（九百十八万円）が昨年度末には四百四十件（三千七百一十一万円）と利用者も急増している。そしてこれらの集金から貸付け手続き、償還事務など一切の世話に当たっているのが菊池市商工会（会員七百名）。経営資金がタイムリーに借りられるこの「野金」、組合員の中で

はさる評判がよい。ところで、菊池市商工会では昭和四十年から市とタイアップして共同仕入れ機構の確立により着々実績をあげている。つまり、市内の小売業者の協同組合で、市内の小売物価の引き下げとスーパーなど外部資本に抵抗する自衛手段としてできたもので、現在組合員九十六名が結束して共同仕入れを行っている。このほか、この十一月に発足した「さくらスタンプ会」は二百五十五店の加盟を得て、従来の無形無形に流れていた消費者を地元商店街に定着すべく、販売サービスに力を入れている。このような菊池市商工会のアイデアと活動は、地道ではあるが、地元商業者の営業権を守りながらも、一方で菊池市を中心とした広域消費市場の確保に万全が期されている。