

やないかと思ひますね。零細企業においてはですね。そこに自分の仕事をみつけて入ったんだから、今度は大企業に入つて、将来の安定を得ようということは、そんな考え方はあるにしても、これは実際はできないこともあるし、やはり、その日その日の問題じゃないかと思うんです。

県第一号の

協業化ストアー

ルボ
△荒尾市・山の手ストアーⅤ

県における協業化ストアー第一号として、山の手ストアーは昭和四十年十二月に発足した。山の手は旧陸軍造兵廠跡にできた所で、この広大な広さをもち、造兵廠跡には、開拓団が入植し、一部に



一明るくて、清潔な売場は主婦たちに好評一

すがね。
片岡 ただね。小企業の場合にですね、ここに長く勤めておつて老後はどうなるじゃろうかという不安が、動揺をきたす一つのあれじゃないかと思ひますがね。これについては島村先生はどうお考えですか。

は公営住宅が徐々に建設され、それに伴い商店が自然発生的に誕生してきたのである。

最近になって急激に団地造成がなされ、人口も増大してゆき、さらに山の手商店街の背後には三井三池炭坑の住宅があり、その人口の割には商店が少なく、このように状況の中で店主たちは協業化による経営の近代化を真剣に考えるようになった。そして発起人である下田元勝さん（現理事長）を中心に協業組織づくりの火ぶたが切られた。市の商工会議所のバックアップでまず市有地の松下げが得られた。組合員十五名で出資金六百三十五万円。それに加えて協業化資金その他の資金で計二千七百五十五万円を調達。四十年六月ストアーの建築に踏み切った。その間、県から綿密な企業診断と指導を受けたことはもちろんだが、組合員相互の火の出るようなディスカッションと、目標を失わない結束力の強化は計画を一つ一つ具体化する推進力となった。

困難期の初年度は、組合運営の方法、組合員同志の人間関係の調整、売場のレイアウトの手直し等に力点が置かれた。販売活動と平行して、店舗毎の勉強会、ストアーとしての勉強会も活発に行なわれ、売上実績も順調に伸びている。

これからの問題としては、サービスの向上と、買いやすい売場環境の充実がさうだが、それにもまして組合員の協同の心と誇りがさらに強い意味を持つてくるわけである。

勝負の決め手は、

「まずやる意欲」

島村 私はですね、経営でも労務でも、中小企業に一番欠けているのは、なんというか勝負のしどころを知らんということですね。まず、一番に競争する以上は、小さい店は小さい店なりでいいですよ。そこに自分の店の勝負のしどころを決めてからなきゃいかん。その勝負のしどころに向かつて、全従業員が突進していく。野球でも同じことですがね。直球でいくか、カーブでいくか、その小さなながら労務対策としては、どこで勝負する、経営ではなんで勝負をするというような、先ず一番に勝負のしどころを決めんことには、勝負にならん。で、私はどこにでも一番最初にお話しますのに勝負のしどころはきまっちゃきまらんならば駄目だといいますが、どこの店でもなんで勝負をするのか、商品とするのやら、あるいは安いので勝負をするのやら、なんか勝負のしどころをきめてから、いろいろの問題にあたること……

それで確かに、雇用関係では安定した楽しいものでないし働かにくい、といういうことでは国でも県でも、制度的には退職金共済制度をはじめとして福祉制度も整っていますので、そういうのを、やはり経営者あるいは従業員が生かして使っていくなくてはならない。

また経営の近代化に向かつて進んでい

向う三軒両隣が手を組んで

今こそアタマの近代化が……

宮田 今、宇土の話がでたんですがね。共同店舗をつくったことに、二つ位の大きな意義があると思うんですよ。一つは協業化という、いわゆるコストダウンによる店の近代化、これは共同店舗を作つて、いわゆる商品の大量化ですか、あるいは安く売るとか、あるいは買い物に楽しさをもたせて、気軽な買い物などができるといふ、そういった商業機能本来の点と、もう一つはですね。向う三軒両隣り、お互い商売仇という考え方でですね。これがやはりもう少し地域的にまとまつて、団結していかなければ、今後、小さな店はますますやりにくくなるんじゃないかという意識が非常に出てきたことですね。私は、むしろ後者の方に大きな意義があると考えているんですがね。

——そうですね。

宮田 共同店舗自体はですね、宇土の場合店をだしている皆さんが、こういうのも作ろうじゃないかといって、はじめから共同意識で作つたわけじゃないんで、むしろ現在では非常に結束が固いわけなんですけどね。しかし、それよりもやはり、そういう意識を町全部の人が持ったということですね。そのことに大きな意義を持つわけなんですがね。やはり、あ

れができて、消費者もですよ。地元消費税を落そうと、これはわれわれ商工会の中に住んで、その地域の中に住んでいるから、まず頭に浮かぶのは、地域の消費をいかに伸ばすか、自分たちの小さな区域内にある商店がどういふふうにして発展していくかということ、まず第一義的に考えるわけですね。その中においても、やはり場を外に向かつて少しづつでも、外の消費をこちらに引き入れようといったような総合的な地域全体の発展といえますかね、そういうことを考えているわけで、その点からすればやはり、今後は、大同団結といえますかね。

小さな店が集まって、そして制度的に言えば助成策をどんどん自分のものに取り入れていく、あるいは消費をどんどん自分たちのものに、今まで五〇%だったものを六〇%から七〇%以上も、こっちにとり入れる、そういった意欲にめざめたということですね。ここに私は大きな意義があると思ひますね。

島村 第一番に意欲のある人が集まる。しかし、さっきも話のありました一國一城の主ですが、指導者がおらんことですね。

——指導者が必要なのですね。

島村 ええ、強力な指導者がね。第二番目にですね、共同設備をしますかね。共同

指導者を中心に結束を

岩 尾 鉄 雄
(三角町商店会理事長)

零細業者である地方商店の経営は今曲り角に來ていると思はれる。いかにして地域的に協同化し、合理化して行かなければならぬか、再確認の時期であると思う。

都市の商業圏内にある私達は、交通の発達に伴い消費者を吸収され、また道路の拡張整備により外販販売に育されている。一方では、農協の充実による、購買事業の発展から、私達の地域を荒らされると共に、マイカー族の増加により都市への吸収は急激に増えている現状である。

一國一城の主である商店主は、同業者の商売仇に明け暮れる時代は過ぎ、地域的な一國一城の主となるべく、協同して組織をつくり、強化して行かなければならぬと思う。然して各地には商工会を中心として、各協同組合が設立されているが、その運営は困難を極めている。その原因は組合員の協同精神が足りないからと思われる。われわれ商店主はドングリの背くらべである。その中から指導者を選んで運営するものであるから、指導者を中心に各自が協力しなければならぬのに、反対に指導者に頼り過ぎ、運営について無関心となつていくのが現状ではないかと思ふ。

提言

われわれは都市と農協の攻勢に対処するためには、時代感覚と協同精神を身に付けて参加し、指導者の中

い。第三番にはですね。店だけ近代化されまして、経営陣の頭の近代化がない。——頭の切りかえがきかない。

一億円売上げる頭に切りかえて

島村 ええ、というのではね、かりに毎

心として一致団結し、自らの存立基盤を自らの手で築く信念と情熱が必要ではないだろうか。

商工会青年部へ……

鏡 昭 二
(県商工会青年部連合会会長)

本県に商工会青年部連合会が発足してから八カ月、その間あたらしい商工業の在り方と、血の通った組織づくりに専念してきたのであるが、前後して全国各都道府県にもそれぞれ連合会が結成され、さらに全国連合会を中心として全国的に青年活動が活発化してきた。

このような組織が急激に、しかも固い団結によって盛り上つたのは、それなりの理由と必要性があったからである。最近における社会経済面における大きな変動には、従来の安易なやり方や姑息な考え方には対応することができず、それぞれの経営の面においても、商工会を中心とする組織活動にしても、変動に対処できる機敏な行動力やあたらしいものを常に摂取できる旺盛な意欲が必要とされるからである。

私は、青年の情熱と行動力と、たゆまざる努力を期待するとともに、年配の方々の多年培われた貴重な体験と、知恵を現代のものとするような努力をしながら強固な団結の力によって政治力を発揮し、あたらしい時代に生きる町づくりにつくって、そして國づくりに貢献したいと願うものである。

くんだということ、最近、県内にも協同意識が高まって、基礎を固めてきているわけなんです。宇土のショッピングセンターにしても、ご苦労の甲斐あって見事に、宇土なら宇土の新しい町づくりの中で、ああいうショッピングセンターが協同意識のもとにでき上つた。荒尾にもできた。あるいは鉄工団地も、新しい町づくりの中に生れてきたというようにこれからの中小企業者の協同企業の認識を、これは経営者ならびに従業員とともに大いに必要なことだと思ふんですね。で、今、中小企業の中に働いて若い人たちの中でも、さつき島村さんからお話があったように、その店の特徴のある、いわゆる三ちゃん商売でもですね。この技術は自分のものだという意欲があるものであれば、大いに伸びていくんじゃないかと思ふんですね。今後、九州の中の熊本、中郡都市としての熊本が中小企業を中心にして栄えていくだろうと思ふんですね。その意欲の中で、たとえば印刷関係のグループが四人で協同組合を作りましてね。団地を作ろうじゃないかという話もあります。これらの人をみてみると、大体、やはりお話がございましたように、これからの時代になう若い方々が非常に多いと思ふんですね。そういう若い方々に向かつてのご指導だとか、あるいは共同、協業関係の話がなにかございせんか。