

年一千万円つ売上上げる店主が十人集まりましてですね、一億円売上げるお店の経営者にはなれないというわけですね。やはり鯛は鯛、イワシはイワシ。そこで一千万円売上げる人たちの頭を一億円売上げる頭に切りかえていかなければ、そのお店が一億円売上げるまでになると、経営者として適当でないわけですね。そういう人たちが集まるもんで非常に失敗率が多い。

——その辺のところはですね。やはり協業するからには、今言われたような問題点は解消していかなければいけないわけですね。

島村 そうですね。

——で、今、おっしゃった問題点というのを解決する意味で、今度、県もパイロット事業をすすめてまして、今年はいじめて、経営を充分安定させるため振興を三億円用意しましたんでですね。フルに活用したいと思うんですよね。考えてみますとね。町で新しい道路ができますと、必ず町の客層が変わってしまう。交通が激しくなると陸橋ができる。陸橋ができると入口の問題で商店街でもめる。ま、いろいろの場合を考えてみますとですね、スピード化された最近の情勢の中では小さな一軒の店よりも、やはり近代感覚にあつたような大きなワンストップショップングですか、店舗の方がはいりいいし、いい町づくりができるんじゃないか、そういうことを思っていますと、実

際に、集まって相談をしてリーダー的な人というのがなかなか得られないというところに問題はございますね。こらあ、大いに努力していかなければいけないんじゃないかと思うんですね。

片岡 みんなからの信頼感がですね。——そうですね。これが一番大事です。

片岡 片一方、お互いが批判しあうというようなことですね。やっぱり、人間関係が一番大事なことのようにですね。

——そういうことですね。中小業者の場合には特に必要なんですね。

片岡 私の地域でも協業化、あるいは共同化という問題については非常に意識が高くなっています。それで、こういうふうにして打ちしなきゃいけないという気持は十分伺えるんです。いろいろ話をしましてでもですね。ところが、それじゃ、いよいよそれに踏み切るといふ段になりますと、なかなか腰が上がりません。——そうですね。これはどこでも、そういう悩みはあるようですね。

協業化の問題点

片岡 もし、これを自分が今離れてしまつてですね。それに踏み込んだら、こつちも駄目になったらどうするんだという直面した生活問題があるもんですからですね。やはり、そこまで踏み切れない。もう一つは、そういう制度はいい制度で、そういうふうにあつて貰いたいと思

うわけですね。で、それに対して不安が一つあるわけですね。それから、もう一つは資金の問題、それから消費の問題、どの位の消費があるだろうかということ、こういう問題が共同店舗を作る場合に決心をぶらせる大きな問題になると思うんですね。しかし、そこはその人の意欲の問題じゃないかと思うんですよ。ああたこうだといろいろ迷っている間にですね、例えば宇土の場合なんか、ほとんど都市計画ができていくでしょう。道路もよくなるし、いろいろ考えている間によそからはいっちゃうですからね。そういうことのための防波堤のためにも一つですね。

——あれが一つタイミングをはずすと間違えたところなんですがね。非常によ

提言

中小企業の大きな特長は、人的色彩が強く表面に現われていること、資金的に弾力性がないうえに一切合切を自力でやっていたければならぬ運命にある。そこで中小企業者らしい臭いのする独自の経営方針で臨むことを余儀なくされるのである。

労使が一体同志で

(西日本鉄工K代表取締役)

蔵原 惟和 企業の不調な発注に対して、協同することによる打開策という妙味があることも実例が示している。ともかく、中小企業には油断は許されない。四六時中中小企業者としての運命のなかで、互いに協調し合い、努力したいものである。

中小企業者として第一に忘れてならないことは、事業主と従業員が一体同心とならなければ事業の発展はあり得ないことである。従業員一人一人が事業主と同じ経営感覚、同じ責任感をもたなければその企業は必ず衰微する。中小企業の資本の最大部分は「人」であり、次が「金」であることを事業主は充分に認識し、従業員を大切にすることを忘れてはならないと思うのである。

ルボ

好評のセールス・スクール

——本渡市商工会の研修活動——

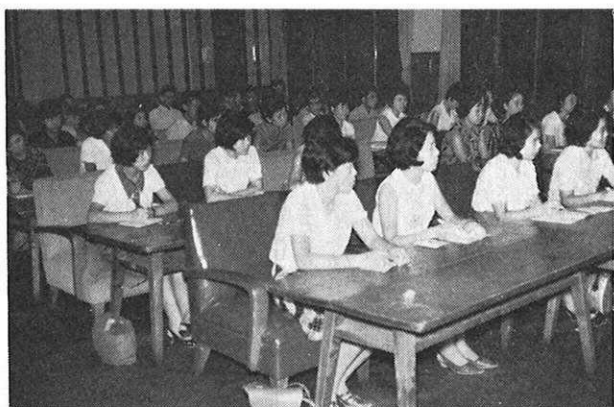
店の繁栄は人づくりからと、本渡市商工会議所では、市内の事業所で働く若い人たちの福祉や資質の向上のために、いろいろの催しを行なっている。その一つが、商業実務学校(セールス・スクール)の開催。市内各事業所の従業員および家族従業員を対象に、教養の向上と職業意識を培い、ひいては事業所の繁栄を図ろうというもので、定員は五十人。毎年九月から三月まで、毎週水曜日の午後七時から九時まで、商工会議所の二階で行なわれている。

学習内容は、セールスマインドをはじめ、接客、包装、記帳などの技術、それに労務問題や郷土史など幅広い。講師陣は、市長はじめ、熊商大教授や企業合理化協会会長など、スタッフが揃っている。昭和三十六年の創設以来、今年で七年目。これまで、三百人の修了生をだしている。

経営主からも「仕事に意欲がでてきた」「応待が上手になった」などと喜ばれ、従業員も大変勉強になると積極的に、毎週八〇%以上の出席率。なかには五年連続して受講する熱心な人もいます。このほか、毎年五月には、新人従業員研修講座も開かれています。

また、会議所内の労働福祉協議会では、労働福祉の一環として、生花教育を月二回、コトラス会を毎週一回開いて、情操教育の面にも力を入れている。

——写真は研修風景——



うんですが、それじゃ、今、島村さんが、運転資金がうんぬんとおっしゃったように、それはかりでなく、それに対してバックアップするような何らかの、ま、端的に申せば資本の裏付けが、あるいは特典としてですね。なにかあることが踏み切らせる一つの大きな力になると思うん

いるんですね。

山形 ま、一種のチェーンですね。

片岡 チェーンでですけども縦のチェーンでなくて、横のチェーンのね。

山形 仲良し店という……

片岡 仲良し店といえますかね。兄弟店舗といえますかね。それで、ああ、それはあつちから来ていただかなくても、あそこ私の兄弟店がありますよ。同じように値段もしているからといって、お互いに見てみようというように、これなんかも、協業化で全部店を捨ててしまつて一本にまとめて大きなセンターをこしらえるという前に、こういうことでもいいんじゃないかと思うんですがね。

金融機関に信頼される店に

——そうですね。それはもちろん地域の事情に即応した形でチェーン化することでですね。経済力が急にかわるわけじゃないんですからね。

宮田 きょうね、金融制度調査会のこれは金融の問題ですが、答申がでとつたようですけれども、特に中小企業に関係の深い信用金庫とか、それから信用組合とか、そういうものの性格について、非常に鋭い批判をしておったようだけれども、いわゆる従来の協同組合性格を非常に弱めていると、それで金利高にもなっているし、員外利用も非常に増えていると、そういうことを書いておつたんですが、その金融機関の指導ですね。どうい

地域開発のための生産技能者づくり

——人吉職業訓練所——

人吉職業訓練所は現在、木工と建築の二つの科があり、六十二人の生徒達が技能の修得に励んでいる。人吉職業訓練所は昭和二十二年に県営人吉工業補導所として発足したが、戦後の激動期の渦中でひとすじに職業補導から職業訓練への道をたどってきた。

ところで、この訓練所で技術を修得した技能者の数は今日まで千人をこえている。昨年度の場合、県平均八〇・六%の定着率に対し人吉職業訓練所では一〇〇%という実績をあげている。就職先は人吉地区の中小企業の事業所。

木村資源の豊かな人吉地区が、将来さらに九州縦貫自動車道の整備などと相まって近代産業の飛躍が期待される状況の中で、人吉職業訓練所の機能と役割は一段と重視されてくるし、内容の充実にもっと拍車をかけると今村所長はフアイトに満ちて語っている。

