

# あすなろ

No. 2 38・8・15 発行所 釧路アスナロクラブ編集部

## 目次

- 1. クラブの歩み(その2)
- 1. セールスマン心得
- 1. 緑 滴
- 2. 革命の時代に在りて
- 2. 印刷の歴史
- 3. サービスは繁栄のもと
- 3. 都市改造に協力して
- 4. スーパーマーケット雑感
- 4. 私の気になる事
- 4. 色紙の話
- 4. 談話室
- 4. 編集後記

## アスナロの歩み

(その二)

当クラブも二年目を迎えて、漸やくにして郷土の各業界からも特色のある存在として注目を浴びてきていることは誠に喜ばしきかきりである。

特に新年度は左記の五氏が仲間入りをして活動に加わる事になった、新会員の五氏を加えて総勢三十名、いよいよ持てる能力を発揮して初期の目的達成に突進したいものである。

### 新会員

- 金森電機商事 薫 練治
- スタンダード石油 佐川 昭
- 小林時計店 小林久雄
- ◎佐藤商店 佐藤六郎
- ヤマイチスポーツ 貝 哲男
- 一、第一回役員会 四月十二日夜
- 於泉屋 総会打合せ、役員改選
- 新年度行事計画等について
- 二、第二回総会 四月二十七日六時
- 一七名、於泉屋 会員の総意により、現役員が全員留任、手林会長

### 人より一步

#### 先んずること

一段と熾烈になつていく販売戦に於て、人より一步遅れ、あるいは人と同時にスタートしたのでは敗れます。また人より数歩先んずれば、ときたま現実を離れます。常に一步先んずべきです。セールスマンの基本は販売することです。なにはさておき、販売の最前線に身を挺し、顧客の胸に飛び込むことです。こうすることによって商品知識がいかに低く、販売技術がいかに拙劣で市場調査がいかに不十分かを知ることでしょう。「不知」

## セールスマン心得帳

く近代的なセールスマンになることが出来ます。

### 人の和と心

企業の繁栄は人にあります。とくに天の時、地の利にあまり期待出来な

会員始め、関係機関へも配布した更に増ページされ、意思交流の場として諸兄の健筆が期待される。

六、第二回役員会 七月二日夜六時 於スタンダードビル会議室 六名 例会打合せ、会報の件、部会の件 研修会について等々

七、第三回例会 七月十五日夜六時 於泉屋 一八名 談話者浅野氏 中央市場の動向等について、最近上京され、適切な情況の掌握に一同大いに参考となる。

八、第三回役員会 七月三十日夜六時 於松壽し、委員会活動、行事計画、第二号会報発刊等々

八月中行事計画 八月十五日六時

一、第四回例会 八月十五日六時 於泉屋 談話者大宮、小林両兄

二、自衛隊一日入隊見学について 八月十七日午後一時(翌午前中

三、精神修養座禅会、於定光寺 八月二十四日午後七時半より

(佐々木 記)

を勉強によつて補い、ただちに意欲的に行動に移していく。このことを忍耐強く繰り返していくうちに、セールスマンとしての土性骨としなければならぬ信念を得、一頭地を抜

今日、人の和が大切です。大会社のな意欲と嬌儀、ややもすれば陥ち入りがちな中小企業特有の劣等感、絶対許さるべきではありません。各自が感情のムラを斬り、礼節を正し、謙讓にして、運命協同体の共通意識をもつたらば、人の和は成ります。セールスマンは常に矜持と自信をもつて、雨の日も、風の日もセールスの険しい道で、真摯に一步一歩切り開いて行けば市場制覇の栄光は輝き、自己形成という人間本然の悲願も達成されるものです。

(手林俊夫)

## 緑 滴

本年度に入つて過日第一回研修会が東映ホテルで釧商の三原専務理事を招いてスーパーマーケットの攻勢について種々中央の情勢と今後の趨勢についてお話しを伺い、非常に好評だった様ですが、その第二弾として一日自衛隊入隊、座禅会と暑気晴らしの行事が山積して、その成果も又大いに勉強になるのであらうと期待している訳ですが

先日、儀儀、今田の両兄と一日自衛官の企画打合せのため昔なつかし二十七連隊と名のつく門を潜り上田駐屯司令の懇意もてなしに、今は無き連隊と比し今昔の感に暫しとまどつた感で辞して来た次第ですが、同席された荒木三等陸尉はアスナロで劇園が文芸団体かなと思つた相で、此の少女趣味的なアスナロが釧路市産業経済の第一線に在つて真摯な研修団体と想いもよらなかつたらしいのです。

私も此の名付親は誰れなのかと詮索した事もあつたのですが、手林、今田、佐々木の諸兄は此の会の発起人でもあり且つ又三人共なかなかの文豪?でもある事から、ハハアと独り合点して余り深くつきとめる事を想い留りいつもビジネスにひらびた詩情をせめて親睦機関でもある此の会に求め斯く名付け恰も英雄豪傑の酒色を愛するに似たその様なニュアンスが感じられてならなかつた事を想い出された次第でした。

今日は十三日墓参に行かねばと忙しく、朝風はめつくり秋づいて来ました。季節の感傷も時には乙なもの様です。

(楓生)

# 革命の時代に在りて

経堂力雄

最近の時の流れを静かに見つめて考えれば、小説や映画が短かい時間や紙片に、何年間かの移り変りをまとめてしまふ様に、その変り方は非常にテンポが速くなつた。従つて最近多く使われる革命と云ふことばは、実によくピッタリすると思う。吾々の仕事を通じて拾つてみても、生産革命、流通革命、経営革命等々がそれであり、毎日身辺にその激しさを増す交通革命、そして大きくは国際ニュースに至るまで、これ皆革命的要素が含まれており、好むところまゝとにかゝららず、ジャーナリズムや、マスコミを通じて、吾々に浸透して来るのである。こんな時に平素から不勉強な私は、従来の慣習により、若さと体力をもつて五里霧中で働き、あたかも狩勝峠を登る汽関車の様に、あえきあえきではあるが走りつづけてきた。途中社員が十名から二十名に、売上金額も千萬単位から億万単位と変る間に、急勾配に加えて急カーブと、そして幾つかの壁につきあたり、それにトンネルをあけて通過して来た。否自らあけたのではなく、あけてもらったのかもしれない。そしてある所で考えた。若さと体力は無限に続かないことを、そこで今日のデゼルカーの様

に、夫々の車輛(社員)に動力をとりつけ、それを先頭の運転手が、スイツチ一つで全部が始動し運転出来る様にしなければスピードは出ない。この頃不勉強な私にも後からあとからと、追突でも受ける様に容赦なく難問がおきた。無理に時間を割いてセミナーにも出かけた。少しは本も読む様になつた。そんなときホシ伊藤(今の宮田消火器)の佐々木さんが訪ねて来て、あすならに入会しろと云われ、よごこんで入会した。そのとき私を紹介してくれたことは、がうだつた。この方は人便ひの荒いことで有名な、第一石炭(いまの第一熱原)の経営さんですよろしくと云う具合に本当に強引だけであつて、社員の個性や考え方は能力を総合してみても引いているのではなくそこには大切な科学的知能的な引力に欠けていた。私は今のあすなる会の研修会も発表会も未熟であつても、その目的と精神は、あたかも警鐘を乱打するが如く私の心に響きこの環境とムードを与えてくれたよろこびに感謝して、あすなる会の名にふさわしい努力を続け、真に郷土の出来る人間で居ることを信条として、科学的時代革命に對し、私自身人間革命に邁進しなければならぬことを、深く痛感するものである。

# 印判の歴史

私達が一般使用する、印章について

書く事が、非常に面倒なのに驚きました。参考にする、書物が少ない、からなのです。書道の本は、数多く出版されて居るのに印の事で印刷された事は明治より十五回程しかないと言われて居ります。ハンヤ位で出来る仕事も、十九年間にゴツゴツと趣味と実益とをあわせてやつてますと楽しみ、その内にありと云えますね。印の歴史は非常に古く紀元前の旧約聖書の出エジプト記の中にも(シルシ)印として使用されて居ります。丸筒指輪などとその使用意味は御賢明なる皆様の御想像におまかせ致します。日本では中国より渡り金印が國王印として天皇に賞物として献上されたらしく古墳よりの出土品の中に金銅印が出る事があるそうです。

古く書物によりますと印刻士として

宮中に録を戴き芸術として官印として重要な仕事だつたと、書いてあり印材は金、銀、銅の様で、鋳造式な物であつたらしく、時代が進むにつれて拓、水牛、ロー石などと少しづつ趣味と書道、日本面と共に重要な芸術品として、認められて来たのです。又江戸時代に入りまして、印判と判木とに別かれて判木屋は書物の印刷にと段々と、実用印に別れ武士、商人えと広く使用される様になつて来たのです。明治に入りますと、一般国民も印鑑の使用を政府より強要?される様な行政の中に次第に印判店が養なわれて行つたのです。

その中に伝統を持ち続ける芸術として

篆刻は現在書道と共に日本芸術として印屋もひらかれて中央では文部大臣賞、何々賞と印の芸術にひた向に精進して居る方々に輝いて居るのです。明治初期よりゴム板に彫刻する事を發明してそれを売物にして、莫大な財を成した印判店もあつたそうであり、其の彫刻方法の秘密をさぐるのに相當に苦労をしたそうです。一例を上げますとゴム印を彫刻出来る職人を明治の頃で一ヶ月の給料が百円から八十円だつたそうです。職人が彫刻して居るのを店の主人が見乍ら職人が夜床に就いてから夜中に起きて、勉強したそうで、そのゴム板を入手するのには印判用としてのゴムが無く潜水夫の用具の中に使用するゴムののはして使用したそうです。その頃の職人の生活は現在と異いものんびりとして居つたらしく一週間の内五日間程より働かなかつたそうで一日に一本か二本程しか彫刻しなくて、生活が出来たのですからうらやましいかぎりですね。明治後期に入りましてとそろそろ大量に印鑑認印実印ゴム印と需要が多くなり、ゴム印も鋳造ゴム印として移入されて大量に製造される様になりますと競走が次第に急になり、大正に入りますと中央の印判店の力無い店は、下職的な立場に置かれて苦しい生活が現在に通じて居るのであります。亡き父に昭和初期の不景気のつらさをししみと聞かされた事を思い出します。でも仕事を趣味とした事が現在を成したのだと考えます。

でも印判の彫刻は昭和初期と同じ様な

方法で現在に至つて居りますが、外の企業では機械機械と叫ばれて居るのに、私達の業界では、ようやく職人の不足印判見習いに入る店員が無く両手を上げてしまひました。昨年未完成の機械のまゝ、販売され失望し本年度の完成品を實用化されたのは業界のプラスだつたと思ひますが人間の様な、味の有る印は仕上と云う事で完成です。一年間を通じて此の機械が毎日動いて呉れる様に願ひたいものです。多忙期と閑散期のはつきりして居る印判屋が、副業の商売がいや一脈通する文具方面に手を入れ出したのも印判の印材の回転率年一、二回文具の場合五、六回の回転率に魅力を感じつゝもセールスマンの不足と資金不足になやみ乍ら努力を重ねて居るのですが専門化されつつある今日の商法に逆行する様ですが、企業としては、今後進む積りです。印判の競走の激しい東京では、下職の業者は夕方六時より原稿を頂いて翌朝八時迄に親店に納品して変則に毎日を送つて居るそうです。注文通り出来ないとそれまで、でストップだそうなんです。明治時代の様なものんびりした時代は夢ですが、機械化が進むにつれて時間の短縮が出来ずはらしい彫刻が出来てコストダウンが出来てお客様に満足して頂ける事がもう近い様な気が致します。生命学、印性学と云はれて最近非常に多くなつて来ました。若い人には誰も居りませんが中年以上の方々の中で自分の計画の完成を運と奇跡とで完成させるため心理的な物だと思ひますが、良いと云う事はやはり彫刻したいのが人情ですが、私達も又それを商売に使う事は邪道ではないかと考えて居りますが、それを利用して大家にならるる居る方も居られる時代ですから私達も一考を要する事だと思ひます。

# サービスは繁栄の元

私達の生活には衣食住と言う三大要素が有ります。

何一つ欠けても生活は無理なことで生きて行く事も出来ないのです。

衣食住を求めるとは衣食住は自給自足で自分で家を建、衣料となる布を織り、食料も又自から山、川、海、と求め歩いた。

現在ではそれぞれ分業し各種な職業として皆様が経営して居る商業となり、工業となつて居るのです。

私達も戦争中又終戦の物資の無い時代ならともかく現在では買物なら品物の揃つて感じが良く価が安く信用の有る店へ出かけます。

言うなればサービスの良い店と言う事です。サービスが良くても悪い品を売り付ける様な店はサービスが良いとは申されません。

英和辞典を見ますとサービスという言葉は、奉仕、服役、勤務、事務、礼拝、勤行、聖業、軍務、兵役、功勞、世話、有誼、利益、役立ち、給仕、食器、配水、給水、汽車便、汽船便、と言つた様に多くの日本語の意味を持つております。

これ等をすべて含めて客のためのサービス……精神面での満足

商品のためのサービス……自己の向上

経営のためのサービス……利益を得る。をもつて社会に貢献出来る様な日常の環境を作ることです。

サービスというのは職場の最前線に立つて、たえずお客様に接し、お客様さんの見て居る前で自分の能力を

(技術、知識、接客態度等)をフル

に發揮しなければならぬものです。サービスの目的はお客様の満足を得ることですから、その目的に添つて、

お客様の欲して居るものを早く正確に供しなければなりません。

良く品物を売るのでなく真心を売れと申しますが、いくら良い物でも不愛想な店から買物をするとかかしら良い物でも余り良いと思われぬもの

です。一般必需品でもこの様なことがいえまして最近大衆化して居る家庭電器器具、ラジオ、テレビにしても、いくら品が良い、メーカー品だからといつてもいつ故障がおきるか何人も予測は出来ないものです。安いからといつてサービスの全々出来ないお店から買うと結局は高いものに付いてしまつたという経験が有ること

と思いません。サービスが良い店と聞くと我々は、すぐにキヤパレ、とかスタンド、パーを思い出しますが、そこにもサービスが無ければ只無意味に酒やビールを飲み又カクテルにしても味の無いものとなるでしょう。

無味の安い居酒屋が釧路にも何十軒、いや何百と有ると思われませんがそれ

に比べてのの高いキヤパレはいつも満員の盛況、同じ様なスタンド、パー、が軒並に並んで居る所でも一方は満員で一方はカノ鳥の鳴いて居る仕末何故とも違ふものかと思われぬ。決して高い酒を売つて居るとも思われぬのです。すべて不

断のサービスが原因と思われぬ。

又口先だけのサービスで中味は何も無いことも有ります。後続きは決してしないものです。

この一、二年の間に自動車の進出は目を見張るばかりであるがこれにもサービスが無くてはならぬもので、

一つ間違えば自殺の道具ともなり又殺人の道具ともなるのです。

走る凶器ともいわれて居ります。サービスが無ければ一つの鉄の面

に過ぎないのです。最近の技術の進歩はきわめて急速で今日良いと思つた事も明日はもう古いといわれぬ時代です。お客様はつねに取扱ひ簡単な性能のより高いものを求めて居ります。昔は、感に頼つて又経験が有れば技術者と認められて居りましたが現在の様に百分の一、千分の一と言ふ精密な工作機械より生れ出る部品を組合した自動車には通用しなく色々な測定機械やら工具を取揃えなければお客様に満足を得る事が出来ず又それを取扱へる事が出来なければ技術者といえないのです。

いくら道具を揃え又技術者を用意しても客に対して不親切で有れば折角の心づかいも無になつてしまひ、大きなマイナスです。

何も客にお世辞を使えというのではないのです。必要なことをだけ、はつきりと、聞いて客の満足の行ける様にしてやることです。

インツブ物語の中にこんな話がある。ある人が金の卵を生むニワトリを飼つて居た。このニワトリは一日に卵を一つしか生まないで、その人はもつと榮養のよいエサを沢山やれば一日に二つとか三つの卵を生むに違

いないと、われながら良いアイデアと、早速実行に及んだところその中に一つも卵を生まなくなつてしまひました。

という話です。ところがもう一つ別の話があります。

やはり一日に金の卵を一つずつ生むニワトリを飼つていた男が居り、ところがこのニワトリは非常に高価なエサを必要とし卵の売価の半分以上はエサ代に掛るので、別に金の卵を生むからといって普通のニワトリの十倍もするエサを与えるのはゼイタクすぎる。少し質を下げて見ようもし三日に二個くらいになつてもその方が得だ」と実行したところこれ卵を全然生まなくなつてしまひました。

最近では養鶏方法もみに進歩し、産卵促進音楽を聞かせるとか。食飼の質、与え方鶏舎のスタイル等すべてが、より沢山卵を生ませるための目的にかなうよう研究されて居るそうですが、先の二つのお話では金の卵は自然に生まれるので、だからと言って採算を度外視してまで、サービスすることも無いのです。

損して得を取れという諺も有りますが現在では通用しない言葉でも有ります。

いくらサービスを良くても普通で有つて、一寸でもサービスが悪ければ客は他に移つてしまふものです。

サービスこそは我々商売には欠かすこと出来ない目に見えない商品ともいえるでしょう。繁栄も崩落も一重に第一線に立つ我々の双肩に掛つて居るといつても過言ではないでしょう。

松田 忠記

# 都市改造に協力して

都市改造に協力して鉄筋にて新築する事になりましたが、市役所ののろろ政策にはほとほと手を焼きました。中小金庫の融資もはずれ市中銀行のお世話になつてようやく資金のめどをつけましたが、換地発表もまだ市議も通らず、困るのは北大通り上の店舗で、今まで建つて居た事が不思議だと建築家に云はれて驚き第一期で百三十三坪のビルが出来たのですが私達には決戦場の城を造る様な感じて借金返済の為苦しみを自分の間味あわねばならないと考えますとぐんと腹に力の入る毎日です。

今年四月に父を帰ざる旅に送り、新しい社長を中心に、新しい皮袋に新しい酒を入れる様に努力して居ります。完成は来年の八月で一階は売場一階は食堂、社長住宅三階は社員住宅と二〇坪の室が出来、その場所を無料で事務機の見本展覧会又は文化団体の文化展示場として活用して行きたいと考えて設計致しました。ので御希望がありましたら申込み下されば幸と存じます。

近所の方々の御協力が無ければ建築は出来ない事がしみじみと味わいました。皆様に今後の為申し書きました余りの仲が良い為文書の交換が出来ない事が、私達に不利になつた事に、つながら居ります。御注意下さい。釧路の街が一日も早く美しい街並になる事を願つて終ります。

(安藤生)

# スーパーマーケット雑感

佐藤 元之助

流通革命つてなんだい？ スーパーのこと……。

そう簡単に割切つてしまふ向きが多いのも仕方ないほどスーパー攻撃は激しくなる一方。

小売店、問屋共々に自己防衛の対策を研究しつつ事態の推移に処して行くこととしているのが現状である。

スーパーマーケットは、全国で一日に三軒の割り合いでぞくぞくと生れていと言われる。

或る経営研究者は言う。日本でも、数年後にはアメリカとそっくりになるはずだ。すなわちスーパーマーケットが、全食品売り上げ高の六九%に達し、小型スーパーマーケット（スーパーレット）が二三%をとるともう残りは僅か八%、その八%を全体の六五%にあたる店数の（小規模の店）が細分してわけあう事態が、刻一刻近づいている。……と。

経営ゼミナールに出れば問屋無用論が出て主催者側のメーカー参加者の問屋をとまどわせた。

もともと食品スーパーマーケットにとつて、普通の意味の問屋は無用なのだ。それよりも、メーカーやその発売元ないしは総合商社と直接結びつかねばならないことになつてい

それがなくては、安さと商品補充とが確保できないからである。

だから、これ食品に関する限りは、生鮮品を除けば、スーパーマーケットと問屋は無縁のものになる筈だ。

然しこうしたスーパー全盛論の中に

も昨今は修正論がぼつぼつと見え

て来た事だ。

或る経営指導者は言う。

スーパーと出来てパーと消える一ひ

と。関西で流行つたジョウダンだが

実際一軒スーパーが店開きしたと思

うと二軒つぶれる状態がもう一年も

前か関西で起つている。スーパー

店というのはそれほど経営がむづか

しい仕入れにも食料品の低利益率商

品では限度があり絶対的魅力的の一

の安値販売との間に立つて経営バラ

ンスの取り方に非常に困難な点が多

いからた。……と。

この弱点をついて小売店の生き方を

真剣に研究、或いは実践して人達は

言う。

スーパーに対抗する方法は果してあ

るか？……ある。そしてその成果は

はつきりと立証されつゝある。と

その方法の主なもの次四つの点

に要約出来る。

一、仕入価格を出来るだけ安くする

一、経費コストの切下げに出来るだけ

一、自己の専門分野に関してはスペ

ース、設備、内容等スーパー以上

のもの、設備、内容等スーパー以上

のもの、設備、内容等スーパー以上

一、自己の専門外商品を配商品とし

て格安販売する 等々

一、日本のスーパーマーケットの購買

率をアメリカに近づけないのでは

ないかと言う人がいる。

とに角日本の流通機構はアメリカと

は多少違ふ趣を見せるかもしれない。

スーパーの発展を否定するものでは

ない。対策は充分練るべきだ。

然し乍ら従来の得意先について心配

御無用自信をもつて小売店を指導し

にきつていく事を忘れてはならない。

御無用自信をもつて小売店を指導し

にきつていく事を忘れてはならない。

にきつていく事を忘れてはならない。

にきつていく事を忘れてはならない。

にきつていく事を忘れてはならない。

にきつていく事を忘れてはならない。

にきつていく事を忘れてはならない。

にきつていく事を忘れてはならない。

にきつていく事を忘れてはならない。

にきつていく事を忘れてはならない。

にきつていく事を忘れてはならない。

にきつていく事を忘れてはならない。

にきつていく事を忘れてはならない。

にきつていく事を忘れてはならない。

にきつていく事を忘れてはならない。

にきつていく事を忘れてはならない。

にきつていく事を忘れてはならない。

## 色紙の話

(最上 勇)

子供は本能として明るい色が好きで

又着飾りたい慾望を常に持つて居る

そうである。

商売柄、私は学校の講習会、研究会

によく出掛けます。先月も工作の講

習会で管内を巡回致しました。勿論

私はアシスタントで東京から来た専

門家の抱持です。

小学四年の生徒に五十色の色紙を与

え好きな色を選ばせました。同行の

先生に伺いますと都会の子供も田舎

の子供も十才前後迄は断然黄色が好

きたそうで、七八才迄が赤を好きな

様につまり教育上、色彩の循環移

行性と云われ色彩理論上立証されて

居る結果である。と云う事で成程道

路交通法に依る黄色いカツパ、マフ

ラ、更に帽子、偉い人は頭が良い

訳です。アメリカの格言に「茶色を

好む男性は婿に選びなさい。お金を

貸しても良い」と云はれてるそうで

誠に堅い人柄に茶色が表現されて

います。濃紺を好む男性は公務員、

教師に多く日曜の礼拝は欠くことな

く帰りにバチンコに夢中になる

(これは日本色彩性格研究会調査で

的中ではないと思ひます)企業は人

に依つて始りに依て終る。当然な

ことが当然に云はれる処に人事管理

の多難がある様です。そうそうどこ

の会社商店でも来年の就職募集に頭

を痛めて居ること、思ひます。

吾々の会でもそろそろ来月の例会あ

たりから人事が話題になるのではな

いか、又相談をして見ようと考えて

居る会員も多数あると思ひます。

面接の折、色紙を持たせて好きな色

嫌いな色を選ばせて学校からの内申

と照し合せて見るのも一つの資料に

## 談話室

かねてから企画されていた自衛隊の

一日入隊が決つたが、ある熱心な会

員がいきつげの末広町かいわいへ、

軍服姿で挨拶廻りを……と外出を希望

していたが「一晩位は我慢して下さい」

……と云う事で上田連隊長の許可

が貰えすさしものツワモノ会員もク

サルこと々々……(誰ですか?)

## 編集後記

執筆依頼者に事故続出で、仲々原稿

が集まらない。

編集者の苦勞此処に至ると言う処で

す。あの人の人と発刊日迫つてから

駆けつけたり廻り断くにして第二号を

諸兄の手許に配付するに至つた次第

ピンチヒッターに立たされた、松田

最上、安藤の諸兄、誠に感謝感激で

す。次回執筆者は必ずスペースと期日を

守つて戴く様、紙上よりお願い致し

ます。お盆も来て秋の気配濃厚です

愈々御自愛、アスナロを守り育てる

様お願い致します。

小沢 敏男