



No.3 39・2・27 発行所 釧路アスナロクラブ編集部

目次

- 1. クラブの歩み.....1
- 2. 販売管理に於ける理念.....1
- 3. 中小企業を救う道.....2
釧商中小委に期待する

あすなる
クラブの歩み

(その四)

クリンピックの年として賑々しくスタートした一九六四年。当地方も漸やく冬眠からめざめて各方面の予算編成等の時期と平行して、商戦も活況を呈してきた感がある。然し乍らとかく多事多難の年、当クラブも、腰を据えて実のある勉強をして行きたいものである。

記

一、第五回役員会、十一月十一日夜六時、於泉屋二階、出席者五名、年末年始の行事について、会報発行の件、時事講演会の打合せ例会及新会員の件等々。

二、第七回例会並に講演会、十一月十六日午後六時於泉屋、出席者一九名、かねてから会員より希望のあつた「一般経済と釧路経済の事情について」道銀の梅野支社長を講師にお招きして、有意義なお話を聴き、年末を前にして大いに参考になつた。

三、第六回役員会、十二月十日午後六時於ニューヤツタナ食堂にて、出席者五名、忘年会の打合せ多数会員の希望により、家族同僚懇親会を始めて開くことに決定した。

役員、会員の中から幹事を選んでそれぞれ分担を定め、盛会の秘策をねつた次第である。

四、家族同僚懇親会(兼忘年会)十二月十八日午後六時、出席会員二十一名、家族子供交えて五十名総勢七十余名の賑々しさであった。サツポロビールによる生ビール会

ビヤ樽から溢れる泡と温度のよろしきを得て、ジョッキを重ねる会員夫妻の仲睦まじき姿、福引きによる運だめし、景品も会員相互より石油ストーブ、時計、日用品等々多種に亘り好評サクサク。余興の部に於いては、素人はなれぬとのド自慢、可愛い合唱等々、会場一杯に溢れ、和気あいのの中に、相互の親睦を深め時の経つのを忘れさせる夕べであつた。始めての催しでもあり懸念されたが、特に準備に駆けつり廻り、又景品並びに飲物、菓子、果物等に

御厚志を賜つた会員に深く感謝する次第である。

尚山下会員の御好意により当日の記念写真、全員並びにスナツプが実費で希望枚数できております。

五、第八回例会、昭和三十九年一月三十日午後六時於泉屋、出席二十一名、会員は各職場で第一線の働き手ばかりのため、新年例会が遅れて開催されたが、出席率が非常に高かつた。今年始めての事であり、顔合せと懇親のため軽く乾盃をする。

其後、本年の景気の見通し、商況の動き等の意見を交し、今年度の行事計画等一部を打合せして散会となる。

以上
(佐々木 記)

販売管理に於ける理念

手 林 俊 夫

「管理」とは「人」「物」「金」の合理的な活用を図ることです。従つて「販売管理」とは販売活動上、この三つの要素を合理的に活用することにはかならないと思つた。これは旧来の販売がいわゆる「感」とか「目の予算用」で商品を流通させてきたものとは異なり、近代の激しい販売競争に対処し、これを克服し得る科学的販売とも云えるでしょう。

それでは先づ①「販売価格の管理に就て」は自己の取扱の商品に就てその優秀さを顧客に十分認識させ、適正価格を以て販売する事です。販売価格の管理は経営上もとても重要なことからであり、数量消化に追われ

るわれわれは、つねにこのことを念頭におかねばなりません。これは経営者の理念のみでは到底実行不可能なことであり、一人一人のセールスマンが原価意識を身につけて行動しなければ、実現出来ることではありません。

②「セールスマンの管理に就いて」は会社は組織によつて運営され、組織は経営管理の適用に必要な基礎であつて、経営管理の適用に必要な配置です。組織は静的なものでその中心力を保有しますが、これが活動を開始し得るのは、それに生命の呼吸がふきこまれたときであります。販売会社に於てはこの生命の呼吸を吹

き込む重要な要素となつてゐるのはセールスマンです。セールスマンが会社の外で活動する機会が多いのはいうまでもありません。従つて社外での活動の様子はある程度販売実績として数字の上では現われてきますが、その他の上では現われていません。経営者としても把握しにくいものです。此のようなことから、セールスマンとしては「自己管理」をツルに心がけていなければならないと思つた。自己管理の具体的な表現として考えられることは、セールスマンの日報その他の報告書類を的確に、かつ迅速に提示することにあります。一方経営者の立場から、つねに機会ある毎に、「教育訓練」の場をもつことが必要となつてきます。これによつて団体意識の育成、組織の中の一員としての社員一人一人の企業経営意識の高揚につとめなければならないと思つた。

教育は外から押しつけるものではなく、個人のうちにあるものを引き出す事です。押しつけられたものは形だけのもので終り、内から引き出されたものは永く実のあるものとして残ります。③「商品の管理に就いて」はわれわれが、商品を取扱つては商品の品によつて粗雑に取り扱いがちのものがあります。併しながら此の商品によつて経営を維持し個人の生活を営んでいるわけですから。ただ単に商品が「物」と見ないで「金」と見れば商品管理の徹底すなわち手続商品販売高に徹底させるように管理統制する制度と記録の実施は完全になり得ると信じます。

以上「販売管理」における理念として取上げた問題は三つに過ぎませんがこのほかにも多く問題があると思つた。しかしこの問題にも肝要なことはセールスマンの自覚です。一人一人のセールスマンが経営者の立場を理解し、どんな小さなことでも科学的販売をつねに心がけて処理し、原価意識を身につけて流通経費の節減につとめ、うにしてこそ、現代の激しい販売競争に打ち勝ち、企業を存続、繁栄させる基礎であると銘記すべきです。

中小企業を救う道

釧路中小委に期待すを

政府の中小企業対策種々なものはない、且つて池田首相が通産相時代だったと記憶しているが中小企業の一軒や二軒の倒産は止を得ないと大見栄を切つて貧乏人は麦飯を喰えの失言と共に野党攻勢の餌食となつた事は余りにも有名だが、彼は決して嘘は申しませんの断言通り腹にない事を言つた訳でもなく、いみじくも中小企業対策に無能である事を正直に告白したに過ぎないのであると私は理解している。

一國の宰相がそれなら野党代議士諸公にもその妙策があるとも考えられない先に行はれた衆議戦の各候補の公約も農漁民対策は可成り具体的なものもあり大いに聞かせていたが、市内の然かも栄町会館に於ける立会演説でも、聴取者は場違いを感じさせられてか生あくびをかみしめて義理立て顔に時間の経過を待つていたと言つた風に私には受けとれた事も強ち誤りでもなからう

先日釧路商工会議所に中小企業対策委が新設されその委員長に清野氏が推されたとあり委員名も報道されて遅時き乍らも此の朗報に大いに期待し又どの様な成果が得られるのであろうかと言ふ疑問が交々胸中に去来したのであるが果せるかな。

数日待たずして私と同様主旨の疑問が釧路の巷論欄に形式に情すな警告となつて載つ

ていたが全く同感であつた。然し形式に情すなと注文をつけて見た処で現在の老化症状を呈している釧路にそれ以上の事を望む事が誤りではなからうか。と、此の様な断定は多くの諸先輩に大いに叱られるであろう事は承知の上で私なりの経気始に暫し大方の寛容と忍耐度を試みられん事を希う次第です。

戦後強くなつたものに靴下と婦人があるとかよく言われたのであるが最近の消費ブームに乗つてナイロン靴下は大変品質低下、すぐデセンして、今時それを纏つて履くなんて人もいないから可成り消費量も増えメーカーはホクホク主婦はシユクシユクと言う処、それに比し女権は未だ靴下程には衰えないが、正しく戦後強くなつたものは労働権であると私は評価したのである。

労働三法は官公労並びに大企業傘下の組織労働者には錦の御旗で此の御楯をかざした春秋の攻勢は、如何に頑かな資本本陣と雖もシリシリと一歩後退二歩後退と戦後十八年を終始して来たのである。

あのスケージュル斗争を吾々中小企業の中にこまればら一体吾々企業者の中、何軒が乗り越え生き残る事が可能であらうか。想像するに鳥肌立つ想いである。

だが風波のなかつた事が。それのみが生き伸びている条件であり今

後も左うありたいと空しき神頼みに似た無策と不勉強は吾々の好む処ではないし左うあつてはならないのだ

昭和三十三年の労働白書では官公労働者と中小企業家との給与ペーラスに一割の格差が見られた勿論中小企業労働者が悪条件下にある事を立証されていた、此の事は近年所得倍増計画により所得格差の増大は大変なものとなつていようである事は疑いがないがその様な資料を揃えて此の一文を締めたかつたのだが、何しろ貧乏腹なしてその余裕もなかつたが、身近な例だが市吏員のいわしの頭を喰えと言ふのかと言われた給与斗争の内状は、零細な私の企業内ではとても応じられない高水準なのであつたには驚いた。

私の考えでは官公吏の給与は常職的に民間労働所得の平均値であらうと考えている。随つて人事院の勧告が正しいのであれば中小企業傘下の労働者の給与水準は誠に救い難い低所得者と言はねばならぬ、又反面大企業の天文学的と言はれる所得が漠然と想像されるのである。

私は小さい時から、何かを良い成績で頑張り抜いた時、良くやつたと褒美を貰つたものが、長じてささやかな企業を開いてからは全く逆な現象に遭遇して戸惑したものだ。

所謂好成绩を収めた営業には税金言フビシタをばはられ、不成績に終れば税務署の白い陸が執拗につきまとい、まがりまがらがつて倒産でも似た様なものなら経営能力がなかつたのだと世間より罵倒され何の救いの術もさすけてくれぬのが吾々に課せられた宿命である、此の様な劣悪な条件では前述の使用人の給与水準を大巾

に引上げる可能性が今日を明日に生きる事のみを専念せざるを得なくなる、かて、加えて金持喧嘩せずの逆又真なるに過当競争が条件を益々複雑なものにして行っているのである。

市をザーツト見渡して金融関係が上位ランクして気前よく金融出来る業態は凡らく近代高層建築を構え釧路市を眺眺する二三の商店の外は酒販業、若しくは陸運関係とか何等かの政策の庇護を受けている業態に止まるのであろう。

本年一月の企業倒産が全国で百九十八件負債金額で二百八十億円と金額では戦後最高を記録しているが道新社等(2.5)は伝えているが、その業種等は記されていないが、凡らく酒販業、浴場業、理髪業、ハイヤー、バスの運輸業等の倒産はおそらく皆無に近いであらうと考えるそれは何等かの政策の恩がこれ等の業者者にかかつて行つてからである。

去日道新企画の市長訪問記事に動員された私は市長室で小杉釧路商工員との会話を交はしたのである。「私も商工会員として年間若干の会費を収め此処数年会議所とは一体何を為す処なるやの疑問が湧いてくる釧路市の伸展に伴い中央資本の進出は自然の成り行きとは言え反面老舗と言われた地元の何軒かは倒産と言ふ悲劇の中に姿を消しているが、これ等の原因の究明をし警告なり指導なりを何故しないのか、その様な悲劇の分析データ等を会員に報する事によって他山の石として釧路の存在価値を高まるのではないかと私は想うのだがとその様な主旨の問いに「倒産すべくして倒産している、

いわば放漫経営が為せる事であつて分析価値もなからう強いて言えは金があるから使つて言ふのでなく収支のバランスを良く掌握してればそんな悲劇は起り得ないので、それでも会員に通報すれと言ふのであればしても良い」

そんな簡単な応酬に終つたのだが、私はそんな条件もあろうがそのみでもないつと奥深く複雑な条件が積み重なつての結果の隣に想われてならないのである。...

理由は免に角、吾々も何時倒産するか解らない運命の岐路に常に立たされてい。

その事は一口に言つて政策の賜の当らぬ谷間に生きて行つて名無し草に過ぎないからである。

中小企業を救う道、今国会あたりで若干問題が出そうだが然し決定的なものなからう。と言ふのも吾々業者に政策を左右する固い団結もなければ政策具申もないからである。

私は前に戦後強くなつたものは女権と労働権だと喝破したが、女権は免も角労働権は戦後十八年を戦いつて来たこの事は貴重な体験と実績である。

中小零細を含めて商工会議所あたりが大いに指導性を發揮してサロンムードをかなぐりすて会員を組織し所得課税の基準の引上げと、赤子補填の保護政策の推進を早速に取り上げ政策に反映すべきだと思考するのである。

スベースの余白も残り少なくなつて特に釧路に望む事は会員を組織する事、これを手始めにクイスピーケイとして業種別に英智を集め対策を樹立されん事を祈るや切なりである。 梶生