'77・4月　第 2 号

微　明

鉾田町商工会
青　年　部

発行責任者　部長　田　山　芳　彦

先進地レポート

上尾・柏・鹿島を視察して……

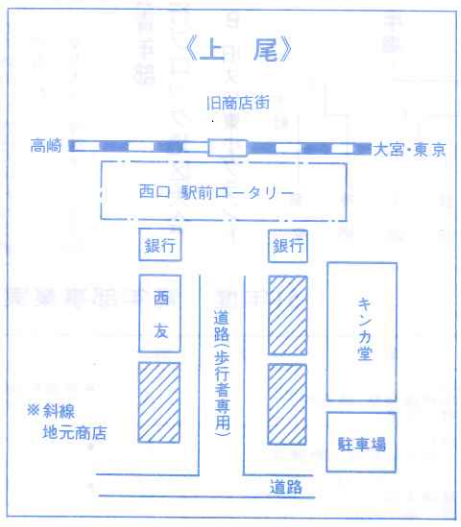
地域との連帯と近代化への動き

過去三回、上尾市（埼玉）柏・松戸市（千葉県）鹿島町とを視察して来ましたが、それを自分なりの意見を入れて述べてみたいと思います。

上尾市

49年4月視察

ここは東京迄電車で約四十分位の所に位置し、ベットタウン的要素の強い市で毎年人口が増加しています。が消費者は近郊の大都市である大宮、浦和、川口へと又少し足をのばして東京へと流出している現況でした。これを少しでも食い止めようという発想と西口駅前開発とを合せて、上尾ショッピングセンターを造り、核テナントとして西友とキンカ堂を誘致しました。これにより、消費者の流出を徐々に食い止められるようになって来ています。



柏市

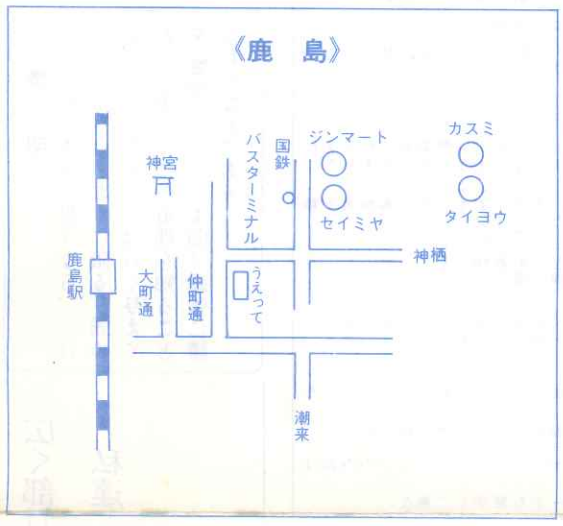
50年2月視察

松戸、東京には近く完全なベットタウンとして発展した街です。特に柏などは、駅前は大型百貨店が駅を囲むように並びまるでリトルトーキョーと云う感じです。よくその町の商店街は街の顔であると云いますが、ここでは街としての顔がないようなきがして少し淋しい感じがしました。

鹿島町

51年7月視察

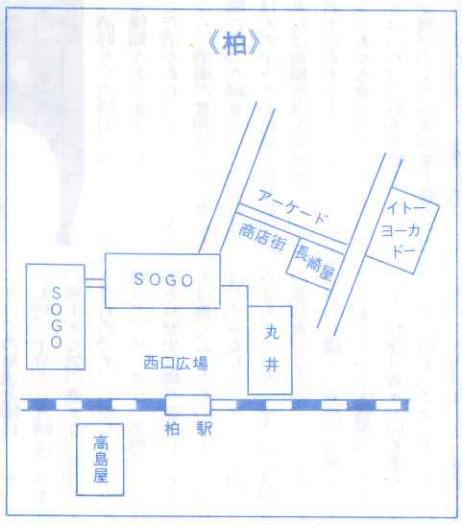
大規模開発により大きく変った町です。中心商店も開発により進出して来た大型スーパーなどにより旧繁華街となってしまい、人通りも極端に減少している状態です。近い将来の鉾田を見た思いでした。

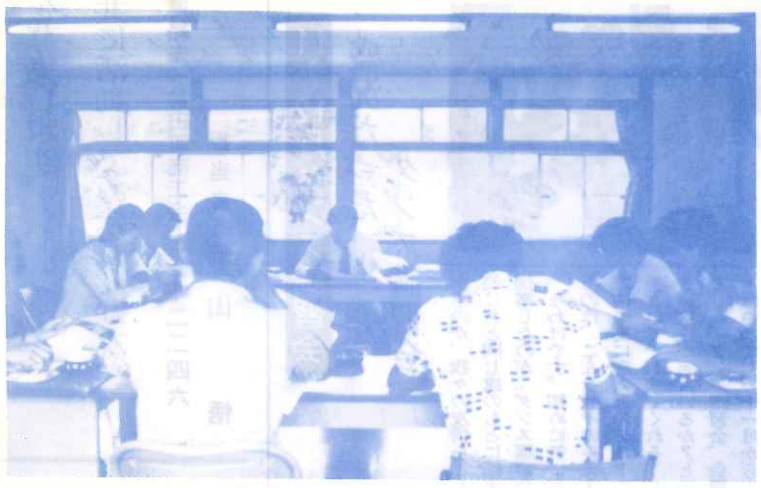


まとめ

ここで私が視察して来て感じた事ですが、大型店の進出により街形成が大きく変化してしまうと云う事です。ではどのようにしたら良いのだろうか、街形成が変化する事により街の顔がなくなってしまったら、こう考えると我々商工会の責任は大きいと思います。そこで消費者、我々、大型店とを、考えてみたいと思います。消費者は大型店は歓迎して来たと思いますが現在のように使い捨て時代が移行して来た状態では少し違ってきているのではないだろうか、ここに我々商工会の考えなくてはいけない事があるような気がします。我々は今まで大型店の同じような経営をしていたのではないだろうか。何でもいいから消費者に売ろうとか、現在必要でない物まで売っていたと思います。これでは大型店と同じです。資本力のある大型店には対抗出来るはずがありませんし、消費者にもソッポを向かれてしまうと思います。我々は地域に密着したそれぞれの業種でのプロです。それを十分に活用、発揮していけば、地元消費者に歓迎されるようになるのではないだろうか。その為には大いに勉強して消費者に常に適切なアドバイスが出来るようにして行くべきだと思います。

山崎（英）




▲鹿島町商工会にて研修

研修レポート

〔田山〕

自分達の努力がより効果的なものとなる環境作りを目指す私達は、鉾田町の現状をできるだけ客観的に認識することが大切であるとの考えから、これまでに、町執行部との対話、他商業地区の視察などを企画実行して来ました。今回の新聞発行に当りましては、数多くの支店に勤務され、様々な町の様々な面の裏表に精通されておられる常陽銀行の支店長さんとの対談を計画しました。編集にたずさわる部員と、テーブルを囲んでの軽い雑談といった形でお話を伺いました。初対面でもあり有力銀行の支店長という立場もあってのことでしょう。残念ながら我々が期待した具体的な御意見は聞けませんでした。その中で大手企業等が発行しているクレジットカードを使用して他商圏で買物をした預金のひきおとしが想像以上に多いという話が有りました。その他金融の面から鉾田町の経済活動の将来を、うらなうに、けっして悲観的ではないとの印象を受けました。社交辞礼も含まれていたかもしれませんが、我々の努力によってはまだ可能性の有る町であるということでしょう。私達が商工会の総意を包含する意見を持つことが、他の方々との協調を計るための第一歩であり、健全な町発展に欠かせない必要条件でしょう。今後とも目先のみにとらわれず若者らしく明日を担うための努力を続けて行ければと思います。

二世経営者に思う

〔山崎（健）〕

昔のことわざに、一代で富、財産をきずき経営をするものは立派である。二代目は良くなってあたりまえ、同じであれば甲斐性が無い、三代目はつぶれてもしかたがないなと言うような話をよく耳にします。われわれ商工会青年部は私も含めてほとんどが二代三代目の経営者なのです。そうすると前に述べたことわざにあてはまり大変きびしく前途多難な時と痛感いたします。

そんな中にあって、我々二世経営者は青年部活動を通して時には先進地観察をし、講演会を開いて経営コンサルタントの話を聞き、又は、係数管理の勉強をしたりしてことわざに負けないよう努力を重ねて知識をやしないこれからの新らたな経営を見つめているのですが、なかなかその努力の成果を発揮することが出来ません。

それはなぜなのか私は考えてみました。まず我々の努力の成果を発揮出来るのは親の理解と協力が大変必要であると感じます。

この事は、私自身の体験から感じたことでありますが、私たちの親は若くしても40代の後半から、60代にかけての年令層が大半だと思います。まず人間40代後半になりますと考え方が、受身になります。私の父などは「せっかくここまで商売して来たのだからもうこれ以上、苦労をして商売を伸ばさなくてもよかろう。」などと言います。親にして見れば一代で今の地盤を築き上げた満足感があるでしょうがその後を継いだ私たちはどうでしょうか?。あたえられた地盤を維持するだけで、はたして満足なのだろうか?。そうではないと思います。

もし前に述べたような事で満足しているのであれば、昼間仕事をし夜のくつろぎの時間をさいて迄集会に参加して、勉強などしないと思います。

最近の新聞記事の中に、現代の若者の仕事への意欲のアンケート調査が書かれてありました。その調査結果の中で立身出世型の人間（仕事に意欲をもやす人間）は20%しかいないと書かれていました。少なくても部活動に参加している大多数の部員は、20%の中に入ると、確信しています。

そんなやる気のある二世経営者の努力と親の一世経営者に対する理解の歯車がかみ合って初めてこれからの商売の向上があるのではないかと思います。私たち二世経営者はまだまだ若いのです。少々走りすぎて転んでも、また起き上って走り出せます。親は、二世経営者のせっかく生えて来た芽を摘まずに、温かく見守っていただきたいと思います。

青年部日記

"3000mの青空"

"山登り"……と言うと、例の"山男の歌"の中の一節にある

「ムスメさんよく聞けよ
山男にゃ惚れるなよ」とか…

「山男の好物はよー
山の便りとよーォ
三度のメシだよーォ」とか

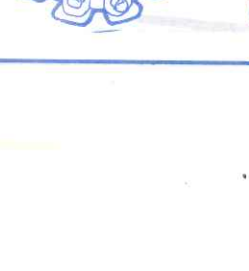
あのうさんくさい山男のイメージしかなくて、体重ぐらいもある大荷物をせおって、うすよごれたシャツのエリもとから流れ出す汗をふきふき、真夏の山へ向かう、洗タクもしないくつ下のような……。どうしてたのまれもしないのに、なにもしなくても汗が流れるという夏の日に山へ行くのか!?。

そのワケを去年の夏、若干知らされました。"山男の好物"がほんの少しわかる気がします。3000mの空は、いろいろな概念を少しずつ変えてしまうのです。朝夕の光のさまや、流れてゆくさわやかな風。快晴の次の日にむかえた強風と激しい雨。どこかの写真で見た高山植物。ましてや人と人とのわずかなふれあいまで……。

それらはすべて新鮮で今も胸の中であざやかです。眼下に広がる雲の海を、それを見たことのない人にどう説明すれば良いのでしょう……。危険とは常に背中あわせだけれども毎日の暮らしの中では味わえないものが沢山ありましたゾ。

（石崎）

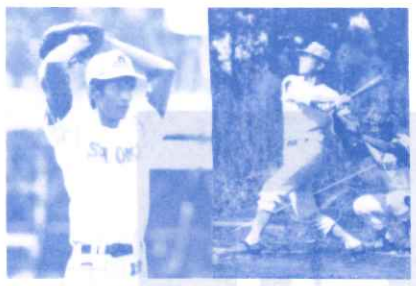
▲南アルプス北岳



さわやかさの輪をさらに大きく

―五十一年度事業実施状況―

9月 野球大会



牛堀　0―0　0―5
鉾田　3―0　0―3
　　3　0　0　0

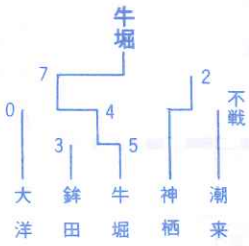
当日は快晴にめぐまれ、各町村の熱戦が夕刻まで行なわれ、とくに我が鉾田チームは優勝の牛堀を相手に前半をリードしつつ最後でよりきられ、おしくも惜敗した、あたかも春の甲子園での鉾田一対崇徳を思わせる戦いであった。

※県大会の優勝チームは牛堀

第八回　茨城県商工会青年部野球大会鹿行ブロック地区大会

A　旭中グランド

B　旧スワ東小グランド



51年度　青年部事業実施自己診断

評点の基準　(A) 良い　(B) 普通　(C) 失敗

事業内容	評点	評価
● 7月21日 先進地研修視察(鹿島町) 参加者　20名	A	● 鹿島町商工会指導員の小室氏の説明を聞くなど，非常に全員が意欲的であった。
● 7月25日 中小小売店の経営実態調査	A	● ほとんどが青年部員の協力により行われた。
9月10・12日(2日間) 交通量調査協力 参加者　延べ20名	C	● 当日が雨にぶつかりだいぶ苦労した。青年部員の人数も少なかった。
● 9月23日 鹿行ブロック青年部野球大会 参加者　12名	A	● 牛堀チームとあたり，1回戦で敗れたが善戦したので悔いはなかった。 (注)県大会の優勝チームは牛堀
● 10月18日 常陽銀行支店長との対話 参加者　10名	B	● 出席者が少なかったが，口数の少ない支店長の話の中に何かえるものがあったようだ。
● 11月18日 商店の従業員と青年部員のレクリエーション 奥久慈ハイキング参加者　43名	A	● あいにくの天気であったが，車中は熱気あふれる1日で青年部員がガイドをするなど大かつやくであった。
● 11月5日～12月17日(毎週金曜日) 社交ダンス講習会 参加者　延べ 339名	A	● 商工会の二階ホールが，人でうずまるほど参加者が殺到した。大盛況であった。 最後にクリスマスパーテーでしめくくった。
● 12月19日 商工会主催の歌謡ショーに協力	A	● 会場内に売店を出すなど，お客様に満足を計った。利益金の一部を役場福祉課に寄付した。
・52年1月23日 中小小売店経営実態調査結果説明会 講師　野上先生(常陽開発センター) 参加者　25名	B	● 昨年7月の調査結果の説明会であったが，野上先生のきびしい意見に青年部は真険な面もちで聞きいった。
● 52年2月6日 スキーバス実施(レクリェーション) 栃木県　鶏頂山スキー場 参加者　85名	A	● バス一台のつもりで募集したが，人数がオーバーした為二台のバスで行われた。 青年部員が初心者の指導をするなど大活躍であった。
● 52年3月6日 先進地研修視察　晴海ジャパンショップ 参加者　9名	C	● 参加人数は少なかったが，ジャパンショップの内容はすばらしかった。 帰りに吉祥寺のサンロードも見学して来た。

11月 青年部ハイキング

奥久慈紀行

あいにくの小雨もよう。先週雨のため順延したのに又しても雨かと気勢をそがれてしまった。予定の奥久慈を常磐ハワイアンセンターに変更して出発となりましたが、日立まで来ると西の空は青空がぐっとせまって晴れそうです。しかるに予定のコースにもどり植樹祭の会場を下った所で第一の目的地、リンゴ園には一時間ほど遅れて入園しました。やっと気分もほぐれだしたのが各自園内のリンゴをながめてははしゃぎながらこれぞと思う実をもぎ取っていました。余談ですが途中の時間ロスで長く車内にいたので、トイレのことも合せて手足をのばし"ホッ"としたの次第のようです。(ぐっとハイキングも盛上がってまいります) 入口はリンゴとコンニャクおでんの試食会場と早がわりし、色気ぬきの食気一方で一口一口かみしめる人一気にかじる人とさまざま、一時間ほどの果実狩りを楽しみビニール袋には、国光、紅玉、ゴールデンと色とりどりの実をしたがえ、次の目的地、袋田の滝へ行くのですが、ここからは一山越えたばかりの所で時間にして20分ほどです。袋田の滝の入口には十二時三十分に着き、おそめの昼食を桜井氏の案内で(袋田の小さなお寺)けい台に腰かけ、小学校の遠足を思い浮べて食べました。さっそく滝へと出発、数日の雨で水は多く滝が見えるとものすごい水柱と水しぶき、歩道をしぶきにぬれながら展望台に登りひと休み、元気な人はもう一つ上の岩にへばりついた社台に行ってはくたびれて降りて来る。いっぷくしたのち立体交差のつり橋を(悪い人がいてゆらしてはおそろしがるのをたのしむ人もいた) わたって月居山中腹の広場へ全員十五分～三十分で登頂、いや集合、たのしみのフォークダンスといったのですが、ラジカセ、(ラジオカセット) がいきぎれ、マスゲームに変更してみんなハッスルマンに変身、時も早いもので二時半、秋の一日を満喫して、バスまでの二キロを雑談しながら下る。

帰路は山方町の"西の和紙"で休けい、のんびりした運ちゃんをまって四時十五分出発、日も短かくこのころには夕日が山の紅葉を赤がらしに染めていた(気分も最高といったところ) その間バス内では歌の合唱ならぬ歌いまくりで悪のり、桜井氏の名ガイドと山崎英策さんのメドレーも記憶に新しい。六時少し前に商工会前に着きハイキングもとじる。又の機会がたのしみです。

11～12月ダンス講習会

盛況だったダンス講習会

"酒好き"の仲間にも、いろいろな種類があります。私のように、ただ酒があればよい、と云う手合から、酒場の雰囲気を好む者とか隣に居った婦女子 (この場合は、ほんの少々のお世辞と世間話が出来れば高額所得を保障されるうら若き乙女をさす。) によってメートルのあがる者とかエトセトラ。酒がはいれば、好きな歌の一つ二つが飛び出すのは世の常で数人の友人と飲めば廻りの迷惑も気にしないで自慢の悪声をここぞとばかり張り上げるのです。しかし、若干の格調高さと、ややもすると公給領収証を切られそうな所では、趣を異とします。きらめくリズムはダンス音楽の数々……。その時我々の鉄壁の友情がくずれはじめてゆくのです。踊りと云えばフォークダンスぐらいしか思い浮ばない私をさておいて裏切り者が出現するのです。ジルバやブルースをなんなくこなす友人を見て当方は全くひがみっぽく、ナンデェ！ナンデェ！ええかっこしやがって、オレだって、オレだって……といつもぐちっては、そのくせ出口では同じ料金を払わされたものでした。その不当料金を払わされたものが、我々の友情をこわさぬ為にもと同じ旗のもとに結束して提案したのが"ダンス講習会"だったわけです。初めに気にかかったのは、こんな我々のみえすいた友情の為に恋人とのデートの時間をさいてでも来てくれる"心やさしい女性が何人いるか?と云う事でした。ダンス講習会、会費無料とはいっても、十一月から十二月にかけての毎週金曜日。しかも夜の七時三十分から九時迄では条件の悪すぎる気の進まない見合のようなものです。しかしいざフタを開けて、ビックリ、予想はくつがえされ歴史は繰り返されるもの。とは良く云ったものですが、見合はしてみるもの、ダンスは踊ってみるものでした。全7回の講習会の参加者がなんと、三三十名、そのうち心優しい女性が五割をこえてしまうという大盛況だったわけです。私達は着々と回を重ね、ブルースに初まってマンボ・ルンバとそれに不当料金不払い運動の直接の原因だったあのジルバを覚えたのでした。我々の崩れかけた友情はまた昔の鉄壁なものとなり、最後まで陰謀はあばかれる事なく、今回をむかえました。この紙上を借りまして、我々のタクラミを知ってか、知らずか御参加下さいました二六三名の男性の方々に厚く御礼申し上げます。それにもまして私達の限りない透明の友情を暖く包んでくれた一七六名の心優しい若き女性の方々にも厚く感謝する次第です。(早く恋人を見つけて下さいネ)

女房操縦法　ケッサク集

○女房の親兄弟が来たら最高にもてなす。
○たまには実力を示してやる。
○朝帰りでもビクビクしない。
○亭主は外へ出たらもてると思わせる。
○思いっきり金を使わせる。
○夜のサービスをよくする。
○女房の身内の悪口を言わない。
○愛してるよと言ってやること。
○将来は床の間にかざってやると言ってやること。
○いつも若く美しいと思ってやること。
○社交の場に出してやる。
○一年に一度は夫婦喧嘩をする。
○朝起きたらキッスをする。
○たまには一緒に外で食事する。
○尻にしかれていると思わせる。
○女房操縦法なんてないと思うこと。

編集後記

先日、友人六人と旅行をした時の事である。誰もが経験のある事だが旅先の一夜は必ずと言って良いほど酒宴になるのが通例である。私達の旅行も例外に漏れず夜の宴会と会いなった。順序から行くと歌・おどりが飛びだすのであるが今夜の宴会はちょっと雰囲気が違うのである。となり同志に席を置いた者同志がまじめな話をやりはじめたのである。そんな雰囲気の中で私も以前から大変尊敬している友人のO氏と話をする事になった。彼はJC「青年会議所」のリーダーなどしている人格者である。彼は私にこんな質問をして来た。「あなたは一日のスケジュールをどの様に立てていますか」その時私は自信を持って「小さな手帳にその日のスケジュールを書きこみ一つづつ消化して行きます」と答えた。それに対して彼は「あなたのスケジュールは大変良いのだが同日同時間内に用件が二つ出来た場合どうしますか」と問われた。彼が言うスケジュールの立て方とはその日にやらなければならない用件を一つ一つメモに書き一番大切な用件からそのメモを重ねて行きそれを消化したらやぶり捨て次のメモを消化して行くのである。「その日によって五枚のメモが三枚しかやぶれず二枚残ることもあるが大切な用件だけは必ず消化出来ますよ」と笑いながら私に話をしてくれた。さすが私より考え方が一枚も二枚も上手だなと感心しました。

山崎　健一

今度の新聞発行の作業を進めている時に鉾田町の中小小売商業に関する勧告書説明会がありました。内容的には資料の説明が主で、しかも、非常に恐しい問題の多い資料でした。内容の説明は省きますが、青年部のこれからの活動と云う面で考えなければならない所がたくさんありました。現在青年部は部員が三十名位と商店数から見ると少ない人数でフルに活動している状態ですが、三十名よりは、六十名と云うように多いほうが色々な意見が出、又活動面でもより良い方向に進んでいくのではないだろうかと思います。多くの人達が入部し積極的な参加活動を望みます。

山崎　英策

2月 スキー

微明

引き締めようと思うなら、しばらく拡張させておくに限る。弱めようと思うなら、しばらく与えておくに限る。この道理を知ることを「微明」という。柔弱は剛強に勝つものなのである。

広く部員を募集します。私達と共に活動してみませんか!!

連絡先　鉾田町商工会　二―二二四六
担当者　崎山　悟