

あすなろ

No 1 38.6.20 発行所 釧路アスナロクラブ編集部

目次

1. 会長挨拶
1. あすなろの成長に期待する
2. あすなろくらぶのあゆみ
3. 私とあすなろ
3. 自転車産業斜陽論
3. 文芸欄
4. 私の経営理念
4. ポケットマネージメント

「あすなろ」会報発刊の辞

会長 手 林 俊 夫

「あすなろクラブ」が発足してから一年余、今回念願が実のつて、会報を発行することが出来ましたことは、真に慶しい次第であります。これも一重に会員諸氏の絶大なる御支援の賜と深く感謝して居ります。会の盛々進展と共に会報も亦大いに充実し、吾々の明日への希望の糧となることを信じて居ります。

過ぎし一年会長と云う大役を拝し、更に今年度も亦再びお引受けいたしましたことは、生来の非才な私に取りまして身に余る大役ですが、会の発展のため、亦釧路市経済の進展のために驚馬に鞭打つて努力いたしたいと思つて居りますので、尚一層の会員諸氏の温情ある御協力を重ねたいと思います。

吾々の住む釧路の街にも近頃大部

会並の生コンクリートのアチテーターカーが走つて居り釧路市の躍進を如実に物語つて居ります。

「あすなろクラブ」は会員みんなの会です。吾々の集りが躍進釧路の牽引車であると言ふ誇りをいつも持ちたいものです。「あすなろの木」のよつに毎日毎日檜になるように真直ぐ伸びたいものです。

お互に仲良く励まし合い「経営」に「販売」に「管理」に大いに勉強し合おうではありませんか。

「例会」に「研修会」に「会報」に大いに意見を述べ、抱負を発表して頂きたいと思つて居ります。

終りに会員諸氏の御繁盛と御健康を祈念いたして会報発刊の辞といたします。

あすなろの成長に期待する

森 野 岩 生

あすなろ、あまり聞馴れない言葉であり、おゝかたの人に聞いても、適格に返事の出来る方はいない。それ程一般人には縁のない言葉である。正直の処、私自身も今回入会することにより初めてわかつた様な次第であり、縁がなければ、あるいは知らないうちに終わったかも知れない。併し馴染みの薄しい此の言葉にも少しづつ愛着を感じてきさうである。

私は途中よりの入会なので発足時の盛上つた何かをやろうという皆さんの心意気にはふれておらず甚だ申し訳ないが、唯今申し上げた愛着を感じさうであり、又従つて会の本當の主旨と云うか、精神を理解してないと言ふことにもなるのではないかと反省致しており、一日も早く今の運営に、会員の皆様の心に溶けこみ今の精神の把握に努力致し度存じて

おります。唯私の不安に感ずること(今の主旨を理解していないことに起因しているかも知れないが)これ迄五、六度出席してみても何か一本欠ける処があるような気がしてならない。原因についてはこれ迄深く考えた事はなかつたが、今回此の稿をおくせつかつてみて、これで良いのであるかと思つた。又今後の会の、より一層の発展のためにも、一考するの無駄ではなからうかと思ひ、私なりに考えてみました。

先ず気になることは四月の新年度の総会の議題にもなりました例今日の出席率があまりかばしくないことです。此の理由については、夫々あることと存じますが少くとも毎会、会員総数の八割程度は万障繰合せ出席してほしいものです。

世間には種々の会合があります。が得てして鳴かず、飛ばずに終ることがまゝある様に見聞致しております。唯単に親睦というだけのものではあればそれでも宜しいと思ひます。それはそれなりに又単調な日常生活に潤いをもたらす楽しみといえましよう。

併し又その会を通じて何かを得んとする意欲の強い場合、其の代償として会員夫々が運営に對し、均等の努力が必要であらうと存じます。

会の成長も人体と同様に骨子、肉付け共永い年月とたゆまない精進が伴つことと存じます。

あすなろも一年と成長し、見事な檜の木の様になることを期待し私も微力乍ら尽したいと存じます。

緑 滴 (2)

あすなろの悲願をこめて集う明日に生きる人々のまじめな研修グループにその末席を汚して、此の一年得る処多かつた。

シャーナリズムも好意的目ざして見私も且つて此の様なグループ結成に奔走した事があつたが当時は情勢利非ず流産に終つて、あれから十年。むきだしな資本主義の闘いが熾烈にわたつた。吾々の担う使命こそ又大いに意義あるものと言へ様。

陽の当らぬ谷間に生きる名無し草にも生きる執念がある。

踏まれても(大資本攻勢)、芽を搦まれても(冷酷な税金)、何の抵抗も敢て忍んで、じつと生きながらう事を神に祈る。奇蹟な運命に枯れた一握のあつたて、誰も同情すらよせ様ともしない。生きる事にのみ努力する縮命を人々は中小企業の経営と言つて……

……

あすなるクラブの歩み

躍進する青年都市釧路の各業界も近年とみに一段ときびしさを加えてきた。そうした生存競争のほげしい日々の中から、如何にして企業を育て、健全経営の軌道に乗せるか等に着目して、ザックランに腹を割つて、話し合い、又親睦を深めながら、商売の勉強を一年生になつて勉強してゆこう、と言う様な事から三、四名の同志を中心となつて、呼びかけたところ約三十名近くの共鳴者が、まだたく間に現れ、クラブ発足の気運が高まり第一回の懇談会を開く運びとなつた。

記

一、昭和三十七年二月一八日(日) 正午より、ところ、末広町難方、集うは一九名、かくて初年度の役員が選出され、連絡事務所を安本金物KKに置く事となり、各行事計画と今後の方針が打出され、又会則等の決定をみて、第一回の会合を終る。

二、第一回役員会、三月一日、正午 会員名簿、会則等の印刷、新会員の勧誘、例会の日取、会費の件、パツチ作成のデザイン等々

三、第二回例会三月二十四日 於泉屋、出席一九名

役員会の案件を計り、会費を五〇〇〇円と決定、部会を設けることになつた。又例会には、各会員のテンプルスピーチ、約十分

四、第三回例会、四月二十一日、出席、二十六名を数え、会の気運が盛り上がる。

談話者、儀政政夫、経営力雄の両兄がトツプを飾る。

経営、販売、主任、企面の四委員会が正式メンバーの編成をみて、活動を開始した。

五、四月下旬から五月上旬にかけて各委員会ごとに、行事計画及び活動の方針を定め報告することになり、各委員会がそれぞれ会合をもつこととなり、いろいろと具体案を練つた。

六、第二回役員会 於スタンダード、五月十四日 経営委員会の提出した案件により、第一回の研修会を開くことに決定、親睦会を合せて会食(ジギスカン)を行う事になり場所も東映ホテルを使うことになつた次第。

七、第四回例会 五月十九日 出席者一八名、談話者、佐藤、梶の両兄、「食品業界の情況」と「印刷技術の利点」等々

尚、各委員会より、会合の結果を報告、それぞれ確認した。

八、第一回研修会、五月二十四日 於東映ホテル、講師、横地専務、「初任級と昇給について」初任級から昇給、又退職金制度の草案の諸問題に豊富な体験と研究のデータをもとにメスを入れて聴講者に共鳴を呼び、各業種にわたつて非常に参考となり、内容を更に

印刷して会員に配布し、今後の指針とする事になつた。

研修会後、会食に移り、少々肌寒さを覚えながらもわが街並を眺めながら、名物のジギスカンにビールを傾けて、和気あいあいの中に散会した。

九、第三回役員会、六月十三日 新会員について、パツチについて宣伝委員会の行事について

十、第五回例会、六月十六日(一九名) 談話者、小沢、渡辺の両兄「建材の実用性」「木工品の近況」等々

宣伝委員会より、プロック会議の報告あり、(瀬村、今田両氏)

「広告宣伝について」瀬村氏 右記の本質的な問題より、実例を上げての解剖は会員に大きな指針となつた。

具体的な実例と、数字をにかけてよく調査と研究がなされていたのには、一同頭が下がつた。内容を早速印刷にかつて会員に配布した。

十一、第六回例会 七月二十一日 一六名、談話者、小西、佐々木氏(業界の近況と商店経営のなやみ)尚、販売委員会による研修会が、九月労働会館に於いて開催の運びとなる。

十二、七月二十二日、例会の際全員の同意を得て大川町の火災見舞として二、〇〇〇円を寄附する(例の子供三人の焼死事件)

十三、第七回例会、八月一八日、一五名、談話者、池ヶ谷氏、業界の近況、協議事項、パツチの件、第二回の研修会を行う事に決定。

十四、第四回役員会 九月十一日 第二回研修会の具体的な打合せ。

十五、第二回研修会 九月一八日 一六名、於労働会館、五号会議室 講師、丸文、清水氏「中堅社員訓練テキスト」中堅社員の責任について及び幹部社員養成の重要性を再認識す。

尚、敷島商会の提供により、カクテルパーティーを行い、一同大いに通振りを発揮カクテルあすなる等が生れた。

十六、第八回例会、十月二十日(十七名) スライド上映、ホンダモーター提供「サービスの本質」松田氏の説明よろしきを得て、社員教育上に大いに参考。

十七、釧路トヨタ自動車KK、高丸氏、根室所長に栄転す。

十八、第九回例会 十一月十七日 一四名、談話者、浅野、窪田の両兄、業界の近況について

十九、第五回役員会 十一月二十四日、漸やくにしてパツチできる。一個三百円、忘年会の件

二十、第十回例会兼忘年会 十二月十五日、於八まき、二十二名、談話者、山下、最上の両兄 カメラの質疑応答、セールの学術のテキストについて説明

今後、セールの講義テキストが、最上氏により、継続されることになつた。又々、敷島商会よりシヤンペン等の特価にて提供いただき抜くこつ等を知つて、大いに気焔をあけ、本年の最終を飾つた。

二十一、第十一回例会 一月二十六日、一五名、新年の初顔合せ、お互いの共通の問題に懇談的に話し合い和気あいあいの裡に終る。

二十二、第六回役員会 二月十一日 敷島商工会場見学について

新年度の行事計画について 会則、例会日の検討等

二十三、第一回工場見学、二月九日、敷島商会、住吉町工場事務所 に参集二十三名、酒造の行程について

瀬村氏及び工場長より説明を受け左党の諸氏も認識を新たにする。見学後、銘酒、ビールの利酒等、仲々の優等生も現れる。原酒をたらふく馳走になり、グロッキーの会員も出て、印象に残る。

二十四、第十二回例会、三月十六日 十三名

総会の日時決定 今後の例会日、会員の整備等諸問題の打合せ

二十五、かくて一カ年間はアツと言う間に過ぎ去り、種々の問題を残して第二年度に入り愈々佳境に入らんとしている。

二件 総会は四月二十七日行事計画、役員再選

緑 滴 (2)

釧路の街にもビルが林立して刻々と都市形成が金融資本と大企業を陳頭に推進されつつある、ビルの陽影に佇んで、生きる事の空しさを悟る悲劇は、せめて吾々のグループには縁遠いものになりたい。

そのためにも、吾々は益々スクラムを固め、お互いの研鑽を頑ちあひ、明日に生きる希望と、生きる執念を今一度確めたいものである。

梶生

私とあすなる

今 田 英 三

私はあすなるの木を見た事がない。事がない為の郷愁かもしれません。会の発足の時発起人の各氏と会名の名付に随分と議論をしたものです。議論百出仲々気に入る名前等ある訳でなく、自分の子供に名前を付ける時同様、首をひねつたものでした。子供の名前でも呼びなると、そんな不自然でないようなり、そんなようなつもりではないのですが、それ以上のものが無かつたのは事実ですが、何んとなく喫茶店かバーにありそうな名前を命名する事に決まりました。

会の一年を過ぎた今日でも何んとなく半々な、そして弱々しい感じもします。ですがまだ見た事も無いあすなるの木(会)に私は執念の様な愛着を感じて来て居ります。まだ見た

通の悩や、知識を、月一度位は相互に持よつて腹の中から言合える機会が出来ぬものかと話を致しました。それが、あすなるクラブの始まりでした。一人の友は三人を呼び、三人の友は十人を呼び、急激に会員が増えて来ました。ですが、振り返り見れば未熟な一年でした。会員の希望するクラブとは、とても軋はなれた会が出来上つたのかも知れません。私は狼狽してこの日は駄目だ。こんな事では折角のクラブも自然消滅してしまうと、あせつて来ました。毎月の例会は出席者と名簿の対照で今月はこのプランと胸に画いた像もガタガタとくづれて行く気持になりました。全々出席しない会員も出て来ました。私は言いしれぬ淋しきで会員の友と顔を合せていながら目では、選挙の票読み如く数ばかり追つて居るのです。ですが私と同様に熱心な同志の居る事を忘れません。少數の同志は実に熱の入つた発案を

出し、実行力のある人ばかりです。私と同じ、名門の出でもなければ、学識のある方でもありません。商業界はまだ歌舞伎役者同様、主人の二世は次代の主人となり社長です。またそれを、擁護する機関も、その主なる方を優遇する機関でもありません。社員なり店員なりが有能であつても、その濟は、細く、とほしいものです。この有能な士が、自分の能力を発揮する事がゆるされなければ私達の理想の商道は濼端の雑草の如く忘れられてしまつてしよう。

平均した足の屈伸運動に効果がある事はたしかでしょう。この説が話題になるならば、テレビのCMに、○○の自転車に乗つて明日を勝ちとうろく等と現れる日も近いでしょうし、自転車の需要が以外な方面に拡がるとするならば、自転車商万才である。

会員文芸欄

短歌

酒 場 佐々木 政勝

いくばくの演技まじえて商談をまよめ小きき酒場に入りぬ

商用の延長の酒ホステスのすすめるまよに重ねてゐたり

水刺りを飲んではポツクス深くゐてセールの業のほけしき日々よ

ビジネスの酒飲むツボも心得てネオンの街のコース定まれり

同僚と肩たたき合う屋台酒啄木ゆかりの春宵の街

あからさま社交辞令と知りながら今宵は飲もう耳傾けて

センスある話題とくみなママムゐる商人だまりのパーとはなりぬ

沈黙の空気が動いて商談のまとまる気配静かに飲み

俳句

ライラックと言う酒場あり

海霧の街

皎 柳

自転車産業斜陽論 No.

池 ヶ 谷 栄 一

我が街の自転車の交通量は如何なるものかと、街角に立つて見ると、自動車、バイク、モーターと続き十五台に一台の比でしか自転車の通らぬのを見ては、我々業界人ですら最早マイカー時代来ると思わざるを得ないし、先般、東京の銀行員五千名に依る、斜陽産業選出のアンケートによつても業種百種の中にあつて第一位は石炭であり続いて第五位には残念な事に我が自転車産業が幸

且つこの運搬車がバイクに変わった様に、自転車界も業務用から、家庭用スポーツ用としての性質を持ち、特に婦人用車が家庭に浸透し国民所得の向上による消費ブームの影響によつて、子供自転車のサイクリングの普及は健全なスポーツとして育成されつつあり、中学高校生の急増で通学需要は大巾にあえる一方でありこの様な状態が三年程度続けられるという事であるし、今全国の実動自転車の数が二千四万台、その中買替えるべき中古車が千七万台もあるという事になれば、自転車界も発展産業としてはうなづけないが、発展性を含んだ安定産業であつて決

して斜陽産業ではないという事を御認識戴きたいものである。話は変わり、このスピード時代に自転車なんかに乗れるか、という人もこれを読めば日夜苦勞なさつて、一杯のリポビタンD、アスパラ等の強精剤に頼つている人も、自転車でいこうと叫ぶ様になるでしょう。本田セックス博士は、足腰を鍛えてセックスに強くなろうという男性には自転車が一番だ。何故ならば、ペダルを踏むと血管、呼吸器、神経系に軽い刺激を与えて、回復作用をうながし全身運動の役目を果たす事が証明されていると。医学的な事は解らぬ迄もこの適当な跳躍運動と

私の経営理念

横 地 重 幸

私の趣味は盆栽づくりである。盆栽を眺め、盆栽をいぢくつて居る時が、一番楽しい時である。これは私ばかりでない、誰しも好きな事をやつて居る時が、一番幸福な時間である。盆栽づくりは六ヶ敷いものと云われている。然し趣味であればこそ、必ずしも六ヶ敷いとは思われない。盆栽が趣味であり、愛情があれば必ず、立派な枝が伸び、美しい花が咲くものである。いぢり過ぎ、水をやりに過ぎても枯れてしまい、放つておくと又、駄目になってしまうからだ。多くの枝の中で徒長枝は切りすて、たわめるべきは、手を加え、自

然に伸ばす枝は、自然にまかせると云つた、取捨選択が必要である。六ヶ敷いと云われる、土の状態、水、肥料の加減も、草木に対する愛情があれば、必ず出来るものである。育児法を、習わなくとも、動物は上手に子供を育てて行くのも愛情である。企業経営の『コツ』もそこにある。趣味であるが故に出来るのであるなら、企業経営も趣味としては出来ないものか？ 趣味丈は人に負けないと、云えるなら、企業経営も人に負けない成績を、挙げる事が出来る事を知るべきである。趣味であるが故に朝三時から起きて、あの寒い防波

堤で、チカ釣りが出来るのだ。又これ丈の熱心と、努力があれば、チカ釣りの人も人に負けないのだ。これが企業経営と結ばれたら、美しい花が咲く盆栽と同じで、優秀な成績が生れて来るのである。

次に美しい花は（優秀な成績は）、どうしたら咲くか。それは立派な木（従業員）を造る事である。瘠せたふらふらした木には、立派な大きな花は決して咲かない。土気旺盛なイキイキした従業員が初めて立派な花を咲かすのだ。この事を考える時、経営者は優秀なる従業員の養成、従業員の士気の高揚を忘れては、美しい花を求めめることは出来ないのだ。従業員のことに就ては後日にゆづり、私は事業の繁栄には、趣味と共に、日夜努力致していきたいと念じている次第である。

もの機能とは、それが果すとてろの役割である。

例えば、われわれが鉛筆を買うのは実は何か書くものが欲しいいからであり、又ペイントを買うのは、何か表面を保護するものを買うのである。そのため、決して、鉛筆や、ペイントかにその要求を満たすものがあれば、あるいは、そのほかのものを買つかも知れないのである。

どんな購入要求でも、本当の意味からいうと、買いたいのは、機能であつてサービスである。従つてわれわれの必要とする機能を満たすものであつてしかもより価格の安いものがあれば、それを用いる方が得策であることは、容易に判断できることであらう。

価値分析とは、つまり、このような経済性に見地立つて、資材の規格、仕様、製造方法材料、積算内容、購入先などあらゆる角度から、全社一体となつて組織的な方法で評価し分析し検討を加えるものである。

二、価値分析の普及

価値分析、は前述の通り、アメリカG・E社の発案で採用したのであるが、今日ではG・E社の重要な施策の一つになつて居るとのことである。

最近、米国の産業界では、二〇〇〇店余りの一流メーカーが盛んに価値分析の手法を駆使している、と報告されており、米国陸海軍もこの手法を用いて成果を挙げている。

日本においては七十数社が実施している。又、価値分析を初めた動機は殆どが「企業競争の激化により原価低減を一層促進させるため」であつて居るものも、いかに真剣に経営合理化に対処しているかがうかがい知れるのである。

三、価値分析の方法

方法については企業性の規模、生産品目等によつて異つてくるが、一般には次のような方法がとられて居る。

- ・実施品目の決定（チーム）
- ・何を調査するかを決定する
- ・事実の収集（データ）
- ・改善案の提出
- ・最適案の作成
- ・供給業者との協議
- ・最終案の作成まとめ

価値分析のチェックすべきこと

1. その材料や部品の果すべき機能はなにか
2. その品物の価格では、用途に見合うだけの値打があるか
3. その形状全部が必要であるか
4. もつとよい品物がほかにないか
5. もつと安い経費で作る方法はないか
6. 製造量に見合つた適切な製造方法で作られて居るか
7. その価格は適切であるか
8. もつと信頼できる供給者はないか
9. 自店よりも安く買つて居る例はないか 等

価値分析を実施している大手企業に資材を供給する側にある吾々業者としては、この問題について無関心であつてはならないことだし、コスト引下げ＝収益の増加に直接つながることだけに、あらためて、考えなければならぬ多くの問題を、含んで居ると云ふべき。

(ポ) (ケ) (ツ) (ト) (マ) (ネ) (ー) (ジ) (メ) (ン) (ト)

世の中には、わかつて居るようで、案外わかつちやいない事が、多いものである。

よく例えに引用されることだが両刃の剃刀に1、2のマークが隅に印刷されているが、本当にその意味を知つて使つて居る人は少いさうである。

ここかも知れませんが、何等かの意味で参考になれば幸いです。

価値分析 (value Analysis) ヲシロ

一、価値分析とは

最近貿易の自由化を目前に控えて、国内外における競争の激化から、製品のコスト引下げの問題が特にやかましくいわれるよつになつてきた。コスト引下げの努力は、なにも今あらためて取り上げられたものではなく、従来も、いろいろな方法で行われてきたのである。

今から十六年程前、米国のシエネラル・エレクトリック社でも、製品のコスト引下げを目指して、個々の製品や部品のコストを、あらゆる方面から切り下げる工夫を重ねてきた。そして、もうこれ以上は節減できないという限回線にきたとき当時購買部門の担当者であつたラリー・D・マイルズ氏は、視角を新たににして、全然別の方面から問題を解くやり方を考へついた。そしてこの新しい問題解決法を追求した結果、遂に価値分析というすぐれた斬新な方法に到達したのである。

では価値分析とはなにか？ というと、一口にいへば「必要な機能を最低のコストで獲得するための組織的な研究」のことである。

アスナロ機関紙発行に当り寄稿を求められたのを機会に

最近鮮かなるブーム（或はムード）の兆がみえて来た、価値分析について書いてみました。

大方の諸氏には、既に百も承知の

価値分析手法の誕生

最近貿易の自由化を目前に控えて、国内外における競争の激化から、製品のコスト引下げの問題が特にやかましくいわれるよつになつてきた。コスト引下げの努力は、なにも今あらためて取り上げられたものではなく、従来も、いろいろな方法で行われてきたのである。

では価値分析とはなにか？ という

と、一口にいへば「必要な機能を最低のコストで獲得するための組織的な研究」のことである。

価値分析を実施している大手企業に資材を供給する側にある吾々業者としては、この問題について無関心であつてはならないことだし、コスト引下げ＝収益の増加に直接つながることだけに、あらためて、考えなければならぬ多くの問題を、含んで居ると云ふべき。