

近代化研究会 会社を見る要因 (2) ——経営分析の手法——

<経営状態判定表>

I 収益力

1 総資本に対して何%もうけているか	算式 $\frac{\text{年間経常利益}}{\text{平均総資本}} \times 100$	目標メーカー15% 商社10%以上 標準経営指標 %
2 総資本は何回転しているか	算式 $\frac{\text{年間売上高}}{\text{平均総資本}}$ (回)	目標メーカー2回 商社3回 標準経営指標 回
3 売上高に対する経常利益は	算式 $\frac{\text{経常利益}}{\text{売上高}} \times 100$ (%)	目標メーカー8% 商社4% 標準経営指標 %
4 1人当り年間いくらもうけているか	算式 $\frac{\text{年間経常利益}}{\text{平均従業員数}}$	目標メーカー300千円以上 商社500千円以上 標準経営指標 千円

II 安定性

(1) 無理は無いか

1 金利負担はどれ位か	算式 $\frac{\text{支払利息} + \text{割引料}}{\text{売上高}} \times 100$ (%)	目標メーカー3%以下 商社1%以下 標準経営指標 %
2 支払能力は十分か	算式 $\frac{\text{流動資産}}{\text{流動負債}} \times 100$ (%)	目標メーカー120%以上 商社120%以上 標準経営指標 %
3 自己資本に不足はないか	算式 $\frac{\text{固定資産}}{\text{自己資本}} \times 100$ (%)	目標メーカー 商社100%以下 標準経営指標 %
4 長期資本は充分か	算式 $\frac{\text{固定資産}}{\text{自己資本} \times \text{長期負債}} \times 100$ (%)	目標80%以下 標準経営指標 %
5 借入金の過大はないか	算式 $\frac{\text{借入金}}{\text{総資本}} \times 100$ (%)	目標メーカー30%以下 商社20%以下 標準経営指標 %

(2) 無駄はないか

6 売掛債権は売上の何ヶ月分あるか	算式 $\frac{\text{受取(割引)手形} + \text{売掛金}}{\text{月平均売上高}} \times \text{平均有高(月)}$	目標3ヶ月以下 標準経営指標 月
7 商品(製品)は何ヶ月分あるか	算式 $\frac{\text{商品(製品)平均有高}}{\text{月平均売上高}} \times \text{平均有高(月)}$	目標0.5月以下 標準経営指標
8 原材料は何ヶ月分あるか	算式 $\frac{\text{原材料平均有高}}{\text{月平均材料費}} \times \text{平均有高(月)}$	目標0.5月以下 標準経営指標
9 人件費は何%か	算式 $\frac{\text{総人件費}}{\text{売上高}} \times 100$ (%)	目標メーカー15%以下 商社5%以下 標準経営指標 %
10 従業員の勤怠率はどうか	算式 $\frac{\text{延出勤人員}}{\text{稼働日数} \times \text{従業員数}} \times 100$ (%)	目標95%以上 標準経営指標 %

(3) ゆとりはあるか

11 損益分岐点操業度はいくらか	算式 $\frac{\text{損益分岐点}}{\text{売上高}} \times 100$ (%)	目標70%以下 標準経営指標 %
12 自己資本の依存度は何%か	算式 $\frac{\text{自己資本}}{\text{総資本}} \times 100$ (%)	目標メーカー35%以上 商社25%以上 標準経営指標 %
13 自己資本は増加しているか	算式 $\frac{\text{当期末自己資本}}{\text{前期末自己資本}} \times 100$ (%)	目標120%以上 標準経営指標 %
14 資本蓄積は出来ているか	算式 $\frac{\text{内部留保金}}{\text{資本金}}$ (倍)	目標3倍以上 標準経営指標 %

協同組合 金沢問屋センター

第7号 1977年1月発行
協同組合 金沢問屋センター
発行者 小川 甚次郎
金沢市問屋町1丁目
電話 37-8585



—10周年記念事業と補完事業を推進—

協同組合 金沢問屋センター
理事長 小川 甚次郎

明けましておめでとうございます。

昨年は不況に明け不況に暮れた中小企業にとっては、まことに厳しい年でありましたがみなさまの企業努力と集団化の効果を発揮され、ここに昭和52年を迎えることができましたことは、みなさまとともに喜びにたえないところであります。

新しい年を迎え我国の経済環境は内外ともに厳しさを加えております。何とか新内閣による景気浮揚策を期待しておりますが、そう簡単に景気は回復するとは思われません。

このような経済環境の中においてはお互いに企業の体質改善をはかりあらゆる努力を尽して、この不況を乗り越えていかなければならないと痛感するものであります。

当組合も関係方面のご援助と組合員みなさまのご協力により、本年10月をもって団地完成10周年を迎えるのでありますが、これを機会に各委員会を中心に一段と共同事業を活発に推進し集団化のメリットを追求しなければならぬと考えられます。

又目下計画実施中の問屋センターの補完事業を強力に促進することと10周年記念事業の具体的推進に重点を指向する考えでありますので、何とぞ一層のご協力をお願いいたしまして新年のご挨拶といたします。

'77 新年互礼会盛大に開催!

52年の初頭をかざる、金沢問屋センター新年互礼会は1日4日、午後2時より、問屋町会館に衆議院議員森喜朗氏、同奥田敬和氏、参議院議員安田隆明、嶋崎均氏、石川県知事中西陽一氏、金沢市長岡良一氏、商工会議所会頭宮太郎氏、等々、多数の来賓と問屋センター130社より、各社々長、役員出席のもと、盛大にひらかれた。

まず君が代斉唱のあと、センター理事長小川甚次郎氏より、「不況に明け、混迷にくれた、76年であったが、当問屋センターに於いては、1社の落伍もなく、新春をむかえられ、喜びにたえない。しかし、内外の情勢も一段ときびしく、さらに各社一致協力のもとますますの発展をききたい。又今年センター完成10

周年にもあたり、集団としての結束をかためたい、又、今年あらたに、第2団地に10社の参加を得て、名実ともに日本有数の大団地としての充実発展をさせるであろう。との力強いあいさつのあと、各来賓よりそれぞれ問屋センターの一致団結と日本有数の問屋センターとしての発展、又激励を受け、開宴にうつった。

まず、加賀漫才保存会会長長岡良朗氏他3名の会員による、加賀漫才「金沢の町つくし」がひろうされ、続いて3廓の美妓による初舞の内に宴も最高潮に達し、商工中金金沢支店長山口益広氏の力強い万才三唱に本年の問屋センター並びに組合各社のますますの発展を約し、盛況の内に終了した。

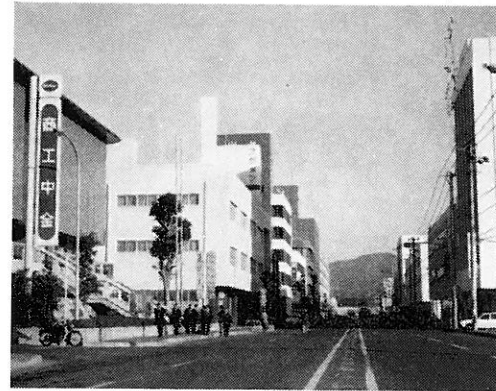


◇新春《初詣》問屋センター発展を祈願◇

互礼会に先だち、4日午後1時半より、新春初詣が問屋神社奉賛会々長小川甚次郎氏はじめ、各社々長、役員50名参加のもと、問屋神社に於いて行われ、本年1年の協同組合金沢問屋センターの発展と各社の隆盛が祈願され、1977年の出発をかざった。

福岡流通センター 視察報告

近代化研究会
田中清隆



近代化研究会と事業委員会の有志18名が51年11月12日、13日の両日50年12月に完成した、福岡流通センターを視察してきましたので、その概要についてご報告致します。

福岡市は現在人口100万人を擁し、九州の中核管理都市として発展しているが、一方では、こうした都市の発展に伴って市内の自動車保有台数や貨物量は大幅に増え続けている。特に市街地での交通量は昭和60年には40年の4.5倍、貨物の取扱量も5倍になると予想されている。このため福岡市では現在高速道路の建設や地下鉄建設が進められているが、この他にも色々な方法で都市交通をスムーズにする政策が進んでいる。その1つが50年12月に東区多の津に完成した福岡流通センターである。その位置は、福岡市の輸送動脈である国道3号線、国道201号線、博多バイパス、更に将来の主要動脈と考えられる九州縦貫自動車道及びそれと国道3号線とを結ぶ201号バイパス等の道路の配置と、福岡市における流入貨物の72%が北部方面（北九州、本州）から流入し、流出貨物の38%が南部方面（熊本、長崎）36%が北部方面に向って流出している貨物の出入状況等から勘案して、物資の集配基地として最も適している東区多々良地区を選定したものである。この位置は、都心及び国鉄博多駅から約5km、福岡空港及び博多港から約3kmの地点にあり交通の要衝として福岡市はもとより九州全域の物流基地となる条件を備えている。福岡流通センターには、福岡市が造成した流通業務団地と卸、運輸の協同組合が独自で取得した用地をあわせて約43haの土地があり卸売（86社）、運輸（24社）、倉庫（12社）の地元流通関連産業の3業種がそれぞれ組織化し高度化資金の適用を受けて集団立地している。この他流通センターの公的施設

設用地には流通センター全体の地域冷暖房を行う、福岡熱供給網、団地運営の円滑化及び、地域の総合的発展を企画する第3セクターとしての福岡流通センターが入居しており昭和46年より約240億円を投じたこの団地は非常に有機的となっている。入居団体の概要は次の通り。

協同組合福岡卸センター、福岡市内約5,500社の卸商業のうち地場企業を中心とする86社が入居している。その内訳は繊維の56社を筆頭に雑貨12、紙文具9、金物機械5、薬品塗料3、食料品1社となっており年商5,000億円を予定している。

福岡流通団地運輸協同組合、福岡市内の運輸業者は約500社、そのうち24社が入居しており年間取扱量142万トンを見込んでいる。

九州団地倉庫協同組合、福岡市内約80社の倉庫業者のうち、12社が入居しており425千トンの年間保管能力がある。

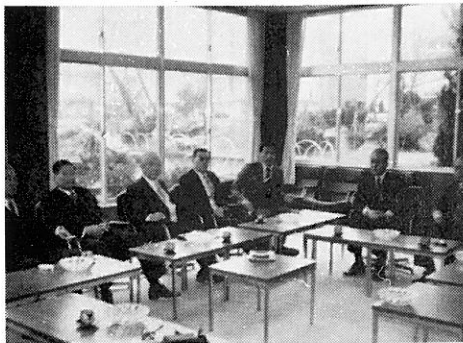
福岡流通センター株式会社、同社は流通センター全体の運営をより効果的に進めるうえにおいて欠かすことの出来ない管理センタービル、及び公益的施設を建設、運営していくために設立された会社であり民間デベロッパーの日商岩井を中心に都市銀行、地場銀行、地場産業及び流通団地に入居している卸、運輸、倉庫の3団体が出資しているほか福岡市も出資し、いわゆる第3セクター方式をとっている。同社は現在管理センタービル、給食センター、大型展示場（ワンフロア-800坪）を建設、運営している。

おわりに、福岡流通センターは建設の段階を終え本格的な運営の段階に入ったが今後は同業者間の協業化と、卸、運輸、倉庫並びに流通センターの流通システム化の推進、及び関連道路の整備が進めば、九州の物流拠点として十二分その役割を果たすことができるものと期待される。



新春座談会

十周年を迎えて……



▷ 完成10周年を迎えて ◁

荒木 金沢問屋センターが完成10周年を迎えることとなりました。この機会に、10年間の反省と10周年記念の行事についての考え方、将来のビジョンを皆さんからお聞き致したい。

小川 本年完成10周年を迎える卸団地は全国でも少ないはず。当センターでは、第2団地の造成が出来て、約10社が建設または建設中です。経済情勢が厳しい時ですが、満パイになりますと160社ないし170社になりますので、1日も早く満パイになりますよう呼びかけていきたいと考えています。

今後、流通業界のあり方がどう変化していくか重要な問題ですが、各企業の発展のためにも団地として不備な点は是正して、より良い団地造りに努力していくことだと思う。展示場や計算センターの建設、共同事業などには前向きに取り組んでいきたい。北陸自動車道の米原までの開通、金沢駅周辺の整備も当団地に大きく関連することであり、さらに、大型店の進出に伴って当地の小売業界の方々が何を要望しておられるか、将来のビジョン作成には、それらのことを勘案してよく研究していきたい。

若林 当初計画のうち、計算センター、福祉センターの建設が実現しないで残っている。国の助成金返還第1期は、この春で終るわけだが、国や県のお世話になったことを忘れて、資金返済の気迫を失ったりしてはいけない。また、今後とも強力な同志的な結合の精神を推進し、町会精神を育てることも大切だ。完成後に団地へ入られた方々も、組合創立当時の精神を深く認識され、共同事業に積極的に参加していただきたい。将来、2世、3世のために、しっかりした事業を残していかなければならない。

▷ 記念事業について ◁

荒木 完成10周年記念事業のため特別委員会が設けら

出席者

理事長 小川甚次郎	副理事長 若林保四	副理事長 大沢銚人
副理事長 室七勇	副理事長 越原哲郎	専務理事 金子哲夫
近代化研究会 代表幹事 宗広満夫	広報委員会委員長 荒木登(司会)	

れ、構想を練っておられますが、そのことについて一言お話し下さい。

大沢 案としてはいろいろ出ていますが、当然考えられることは、記念式典、物故者の法要、功労者の表彰などやらねばならない。そのほか、10周年を記念しての施設も作りたい。組合員全員の声を聞き、その声を反映していきたいと思っておりますので、新春早々からそうした機会を設けたい。何事によらず、組合員の忌憚のない意見を聞いて運営していくことが必要だと思う。現在聞いているところでは、記念販売会、テニスコートなどの厚生施設、記念誌発刊、そのほかありますが、厳しい時代なので経費のこともあり慎重に考えていかなければならないと思います。

荒木 将来に向けて明るい希望を持って進むことが必要ですね。

室 経済情勢や県、市の財政は厳しい状況におかれていますので、記念行事はお祭りさざぎではいけない。展示場を含む第2会館の建設も無理をしないで、5～10年計画で進めるべきだと思う。

私どもの希望としては、金沢市内の卸業者が全部団地へ集まって貰いたいと思っておりますが、そのためにも環境の整備が大切です。駅西の開発も、もっと早く進めるべきであり、バスターミナルの建設や現在30分間隔のバス時間を15分ぐらいにしてほしいと思う。今後の組合運営は、和の中に団結を一層強化していくことだと思います。

▷ 和の精神を伸ばす心で ◁

荒木 事業委員会や建設委員会が何事を計画し実行するにも、まず資金的な裏付けが必要ですが、財務担当の越原さん、いかがですか。

越原 団地の発展といっても、地域的な発展と直接組合員個々の企業の発展とに分けて考えられると思う。団地が現在のように発展してきた裏で、付近の土

地が高騰してきたために、これ以上に面積の拡大を図るということは難しい状況になってきている。3.3平方メートル10万円以上していることを考えると、従来のパターンで考えては頭打ちです。

また、第1次の借入れは、2～3年で返済する段階に来ている。これまでは、運命共同体として団結してきたし、助成の裏には拘束ありということだったが、今後、拘束力が薄れるということから構想を変えて考えていく必要があるのではないかと。さらに、金を借りることはばかりを当てにしないで、1人歩き出来る方向に方向転換すべきです。それには、旧市内におけるように、多角的な地域、組織に発展させていくことです。

記念事業では、展示会は営業に利することは当然だが、売上げを目的とするだけでなく、地域的な発展を旨とした問屋センターのPRも必要だ。全部の組合員に参加意識を持って貰い、この地域全体の発展向上に資する方策を考えていくべきだ。金融、財務については、これだけ立派な商社が集まっているのですから必要だということになれば心配はいらないと思います。

小川 駅西の環境整備については、県・市でいろいろ配慮していただいております。54年にフルインターとして東インターが完成しますが、当団地として大きなプラスだと思う。

若林 問屋神社は、当時の組合員で創立されたが、その後、20社の方が団地へ入って来られ、鳥居の額の寄付を心よく出していただいたことを感謝しています。

各企業は景気、不景気によって消長があるが、和の精神を伸ばす心からの記念事業をすることだと思う。町会の役員、世話役の方々にも非常に熱心で、一層、同志的団結を強めていきたい。

▷ 10周年を迎え青年期に ◁

荒木 組合活動の中に常に若さを注入するということが必要なんです、その意味で宗広さんからどうぞ。

宗広 従来から若い者の意見を聞いていただいているので、その点私どもは幸だと思います。当団地はこれまで幼年期で、10周年を迎えて青年期に入るのだと思います。幼年時代は人間関係の出会い、話合いの時代であり、青年時代は実行の時代だと思う。10周年は心の引締めであり、取引先、得意先その他関係先に対する感謝の表現でなければならぬ。さらに、長期ビジョンを考え、何が不足し、何を実行すべきかを考えて、実行に移すべきだと思う。

荒木 組合員の参加意識が将来の発展の基盤になり、その中で全体の発展に結びついていく。その意味で事務局の立場からどうみえていますか。

子 発足当初、多くの計画を作成したが、どの程度実現したかを反省することによって、今後への答が出てくる。だから、組合員が、その点をどう考えておられるか調査する必要がある。

これまで、高度成長下で破綻なく進んできたが、今後、安定成長のもと、問屋業はどう進むべきかを真剣に考えていかなければならない。資金、団結などいろいろ問題が出てくると思いますが、話合いにより、コンセンサスを得ること。そのために、事務局はどういうお伝いをすべきかを考えていきたい。

小川 記念事業は、特別委員会としてやりたいことは多いでしょうが、厳しい時代なので、第2会館の建設などは長期計画として考えていってほしいと思いますね。

大沢 個々の企業の発展のために何をするか、組合員の要望を聞くことが先ず第一だと思う。真の声を聞いて実現を図っていききたい。

越原 組合の最高意志は理事会で決めることになっているが、理事会が組合員全体の意志を代表しているかとなると疑問である。事務局が組合員全体の声を聞き、意の収集を図っていくことが必要だ。

金子 組合の意志は常に前向きに向いていなければならない。後向きの意見があった場合は、アプローチにより、組合の方向を解って貰うよう努力していかなければならないと思う。それらについては、理事会で充分練らねばならない。

第2団地の問題も、現在の組合員で狭くなった人は、新たに進出される時に助成の対象になり得るように働きかけていきたい。それによって満パイになることには心配はいらないと思う。問屋団地に金をかけることは、景気刺激策にもなるため、積極的に取り組んでいただきたいと思っています。

▷ 若々しいセンターに ◁

荒木 委員会運営のあり方、要望について。

大沢 全組合員がどこかの委員会に所属して取り組んでいることは、委員会活動を積極的にしている。いろんな問題への取り組み方も真面目で立派な運営になっている。

金子 他の卸団地と比べてみると、当事務局の人数が少いということで、かえって委員会活動を活発にしているという面もあります。

小川 中央の関係先からも、金沢の問屋センターは和もあり、熱意があると感心されています。

荒木 個々の意見が委員会を通じて理事会に反映しており、しかも縦横を通じて意見の反映が出来ることはうれしいことです。

最後に、将来のビジョンについてお話し下さい。

小川 団地の拡大は、今日ではなかなか難しい状態

になっているが、周辺の発展には力を入れていかねばならない。高速道路との結びつき、新幹線を含めて駅西広場の早期完成も考えていきたい。

金子 高速道、国道と団地への道路を立体交差することを考えて貰いたいですね。臨港線がものすごく混んできています。

若林 人間は何かに頼ることにより希望が持てる。心の寄りどころを問屋センターに求めることも好まし

初市に想う

金沢問屋センター繊維同業会
会長 寺井利光

『明けましてお目度うご座居ます。今年もどうぞよろしくお引立の程を……』

『お目度う、こちらこそよろしく……』

『さあさどうぞこちらで1献……』

と設けられた席へご案内して、昨年の回顧や今年の展望、はたまた家庭内の出来事など、四方山話のはづみ、頃合いを見て今年の初お買上をいただく……、中には相当以上に出来上って

『おい君、自信のある品を選んで〇〇万程帳合してくれ』

と担当販売員に指示されるお客様……遂にはお買上商品と一緒に自宅までお届けするお客様……社長と幹部は朝から晩まで、酒びりになってお客様と懇談する……、という風景が、どの問屋でも見受けられたのが、13、4年前の初市ではないでしょうか？

モーターレーゼーションが極度に発達し、商戦が年を追って厳しくなった今日、事の善悪は別として、往年の初市風景は到底望むべくもありませんが、心のどこかにそれを懐しむ気持があるのは否めません。

お客様との肝胆相照らす心のふれあうという機会が少くなり、何かギスギスした割り切った考え方が多くなった事に対する郷愁ではないでしょうか？

今年の初市については、異口同音に『年末から年始

歳男—大いに語る

巳年を迎えて



富木医療株式会社
社長 富木 昭光

古来中国では十干十二支より60年周期で人生は繰り

いことである。あまり大勢の意見ばかり聞いては何も出来ないことがあるので、時には最大公約数に従って進むことも必要である。若い人の意見を取り入れ、若々しい、老化しない問屋センターであってほしい。

金子 倉庫や運送なども、もっと専門家の意見を聞いて効率のよい運用を図っていきたい。団結を強固にし、委員会を活発にしていきたい。

にかけてのドカ雪のせいで来客が少く残念乍ら、出足好調とはいえない』、との事の様ですが、雪に関係のない、東京、京阪、名古屋等の状況も、全般に盛り上がりがなく、例年より悪かったと業界誌が報じております。

これは、経済環境が更に厳しくなると予想されると同時に、ありあまる商品と、初市に対するメリットが失はれつつあるのではないかと考えられます。

勿論、全般に低調な中でも来客数、売上高共に、例年を上廻る好成績を上げた店も、当センター内でもあるでしょうし、各地でもそれぞれあるでしょうが、これらはいづれも、初市に対し取組む心構えが違い、又お客様から見てもメリットが充分考えられるからに外ならないと思います。

低成長経済時代といわれますが、あくまでマクロ的の低成長であり、その中味は大きく伸びる店もあり、反対に脱落してしまう店もある訳ですから、益々激化するシェア争いの中で発展するには、不断的努力と、店の特徴づけと同時に、何でも相談出来るという、お互いの心のふれ合う雰囲気を作り、大雪の中でもご来店いただける店作りをせねばならないと思います。

金沢問屋センター繊維同業会加盟商社の中で、この様な店が、それぞれの努力によって、4社、5社と増加し、その輪を拡げる事が出来れば、私達の問屋センターと他地区の業者との格差が大きくなると思います。

『言うは易く、行は難し』で大変困難な事ではありますが、避けて通ることの出来ない最重要な課題ではないでしょうか……。

返す説がとられ、これが我が国に定着してどれ位の年月が経つだろうか。科学が発達し太陽暦となり月世界まで行ける現在、1部では迷信とまで云われ否定されながらも根強く生き続けている太陰歴の発想は一面の真理が隠されているのではなからうか。自然現象は繰り返り歴史は繰り返すと云うことでしょうか。人間の弱さの一面の表われなのでしょう。

兎も角今年は巳年である。私自信4回目巳年に当る。岳父も7廻り目の巳年である。これも奇しき因縁と云うべきか。従来巳年の人は金運に恵まれている

とか強いとか云われているが事実なら誠に幸運と云わざるを得まい。

ロッキードに明け暮れた1年でしたが、今年こそは少しましな年になる事を誰しも願っているに違いないし、人々は常に新しい年により事がある事を祈り期待をかけるのである。併し国際環境は至って厳しく夢は無残にも打ち砕かれそうである。だが経済総理の出現にはのかな明さを見出し巳年に因んで金運の年にしたいものである。

苦しい時の神頼みみたいな他力本願ではなく、事をやって巳年にあやかる様にならなければならないだろう

外交的には政経分離の考え方もあろうが、本来政経は不可分一体であり生計につながる。よい政治は見識ある政治家に委ねばならないが私達の企業は自分自身で守るしかなく、誰も救ってくれない。親方日の丸の日本株式会社と異なり我々には明日の保証がない。明日の保証は自分達の手でやらねばならない。天は自ら助くる者を助くとあるが拱手傍観しては救われない。

刻々に変貌する世界状況、国内問題に目を転じ大所高所から対応出来る機敏さと見識が必要である。

今や深く静かにじっと物を考えて行動する時である。本当の黙がものを云う時である。考えるゆとりもなく唯無闇に働いても空廻りするの落ちだろう。仕事に追われている気持ちでは決してよい仕事は出来ないだろうし、よい考えは生れてこない。

あらゆる人材の叡知を集め、実力を発揮出来る企業こそ生き残れると信ずるのである。

某映画の牧師の言を借りれば「最善の努力をして生き続ける事が神への道に通ずる」と。

経済は停滞と安定に向いつつあるがこれを是正する為にも困難に耐えながら思考と実践の繰り返しかなであろう。

総論よりも具体的な各論を追及しキメの細かい手を打つ年ではなからうか。



心身ともに バランスを

矢部物産株式会社
常務 矢部 嶺男

元日の朝バッサリと届けられた新聞に目を通しながら、一体今年'77の経済状況を経済人はどんなふうにとらえているのか、社会情勢はどのように変わろうとしているのか、大いに関心を持ち乍ら、昨年を反省し、今年1年の計を心に描いてみた。

経済は今、氷河期だという。へびやカエルはこの時期には体力を消耗することなく、冬眠していればよいのであろうが、人間はそうもいかない。昨年と同じバ

イを喰おうとするならば、少なくとも他人よりはよけいに働らき、頭をつかわないことには生活のできるパイにはありつけない。不透明で予想のたてにくい難かしい時代が続く中で、他人よりは倍働らかななくてはならないことだけは、はっきりしているように思う。

元日の家族談らんの一時に新聞の小記事に載っていた、しめ飾りのことが話題になった。いわれてみれば、日本人が礼拝する神社には必ずしめ縄が張られている。人生、社会、会社、家庭を健全に伸ばす時の日本人の思想の根底に、それぞれはあざなえるしめ縄のようなものであるという。2重ラセンがしっかりと結びあって補完しているのに気付くと、その安定と発展の度合いが、面白く理解される。自分をとりまく社会、自分の企業、そして家庭というものをよく考えてみると、この難かしい時代の中で、まさしくしめ縄のごとくそれぞれを育てあげる必要がある。

そこで先ず、明るい豊かな家庭を築くことを考えてみたい。家庭を健全に伸ばすには、家族全員が健康でなくてはならない。そして親子、夫婦、子供達とお互いに仲のいい関係でありたい。それにほどほどの収入があればいい。その収入を得るためには、自らの会社を健全に伸ばす必要がある。会社も家族同様に企業というよりもむしろ、家業という本心で社員全員が健康第一に、決して傑出した人物を求めず、凡人同士が一生懸命に家族的チームワークを組み、相乗効果を生み出すことに努めたい。凡人同士のチームの1員としての私のとりえは、若さを発揮するしかないように思う。若さの魅力は、家庭生活においてのみならず、家業の経営においてもその活動の源となっている。しかし、経済氷河期ともいうべき低成長時代の続く今日、企業経営には、その魅力は、はてしなく拡がっているとは思いますが、そのバランスと方向性を上手に保ていかないと、企業が思わぬ方向に突走ってしまうことになる。自らの若さをもって、経営に近代化と合理化とバイタリティをもたらしと同時に、それらを上手にバランスを保ち、社員の先頭に立っていきたくと思う。

経済人の今年の抱負を読みつつ、次から次と思うことを心にきざみ、家庭と会社と地域社会に密着した企業責任を充分わきまえて、願わくば、しめ縄会社を造りあげるべく行動をして、心身ともにバランスのとれた1年にしたいと思う。

