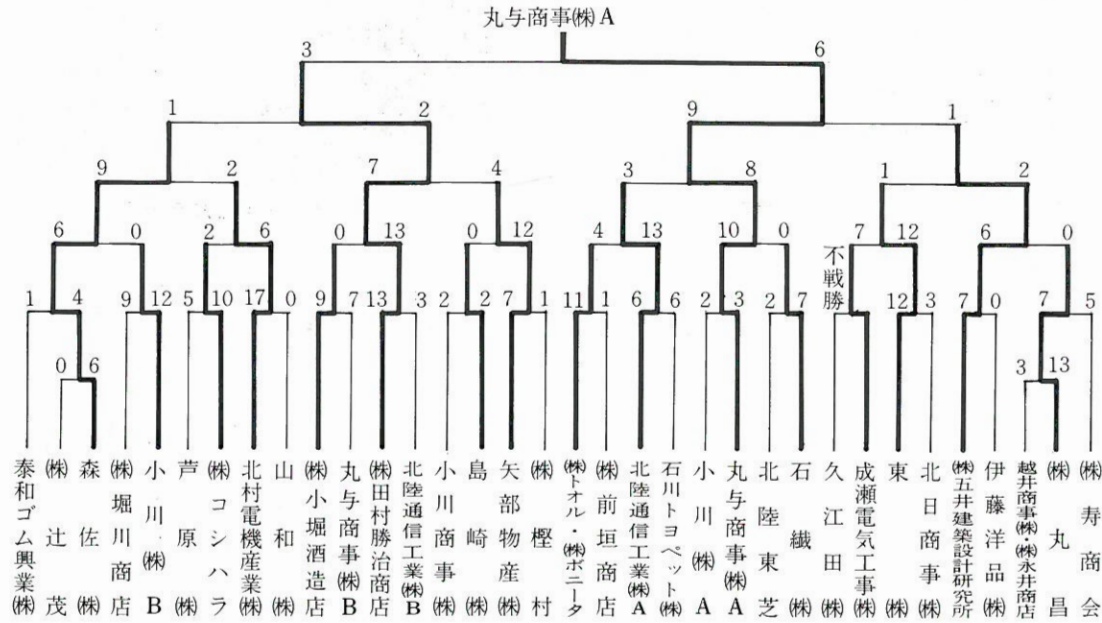


第15回商社対抗野球大会

第15回商社対抗野球大会は、参加34チームにより当センター球場で5月10日(月)早朝6時より第1試合を始め、7月31日(土)午後2時からの決勝戦では、昨年惜しくも涙をのんだ丸与商事(株)Aが(株)田村勝治商店を逆転の末、6対3で破り、2年ぶり9回目の優勝を遂げた。

- 優勝 丸与商事(株)A
- 準優勝 (株)田村勝治商店
- 第3位 森 佐 (株)
- " (株)五井建築設計研究所
- 最優秀選手賞 平野 渉 (丸与商事(株)A)
- 敢闘賞 吉川 覚 (株)田村勝治商店
- 打撃賞 住田 敏 (丸与商事(株)A)



協同組合 金沢問屋センター

第23号 1982年11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



(協)金沢問屋センター完成15周年記念式典

完成十五周年を迎えて

協同組合 金沢問屋センター
 理事長 小川 甚次郎

協同組合金沢問屋センター完成15周年を迎え、まことに欣ばしく且つ光栄に存じます。顧みますと私共が昭和38年10月に120企業が参加して組合を設立、県内卸売業の集団化を開始し、昭和42年10月約100社が新店舗・倉庫などを建設して完成式を行なったのであります。その後、昭和49年より第一次補完事業として、新たに隣接土地を取得、造成し、順次新組合員の加入をみまして、一昨昭和55年に、一応第一次補完事業を終えました。これにより現在当組合の敷地面積は約10万坪、組合員総数は154社、更に銀行、郵便局、法務局など関連施設12を加え、これに従事する社員は4,000人を超えるに至りました。もとより、単に規模の大きさのみをもって良しとはいたしません。組合設立に際しての主要目的である、経営合理化と近代化はおおよそ達成しえたものと、いささかの自負をもってご報告出来ますことを、全組合員と共に心から喜びたいと存じます。これひとえに県・市始め各関係機関の皆様のご指導ご鞭撻のお蔭であり、深く深く御礼申し上げます。

さて、最近の内外経済情勢は極めて厳しい様相を示しており、今後の卸売業界も予断を許さない環境におかれています。私共はこの機会に、更により一層の発展を期して、本年度より第二次補完事業にとりかかり、既に本年度計画を予定通り完了いたしました。来年度にはいよいよ新流通会館建設を中心に、昭和58年度計画を実施することになります。この新しい流通会館は、私共の組合設立20年と完成15年を記念し、又、金沢駅西地区開発の中核とし、更には私共金沢問屋センターの新しいシンボルとして、約400坪のコンベンションホールと資料展示、県特産商品展示、社員教育研修施設を完備した4階建て延べ1,000坪の会館であり、まさに日本海側唯一の流通の中心にする予定でございます。只、現在のような不況時に建設することについて、いささかの危惧の念もあってはならないと見え、約2年半にわたり十分に計画を練り、建設・運営に確信を持ち実現に踏み切りました。特に中西知事、杉山副知事、江川市長をはじめ、顧問代議士の奥田先生、今井県議、宇野市議の方々にはまことに多大のご指導・ご支援を賜っておりますが、この機会に改めて心からお礼を申し上げる次第でございます。

尚、15周年を記念して金沢市の救急活動の一助になれば幸いと存じ、救急車1台をご寄付申し上げました。又本年の通常総会を機に後進に道をゆずられた元役員の皆様に、組合員一同より心からのお礼の意味で感謝状を贈呈いたし、皆様をはじめ、今までに私共組合のため絶大なご指導とご協力を賜りました各位に対しても、深い敬意を表わすと共に、今後一層のご支援をお願い申し上げます。

戦国武将の経営戦略 その2

一服のお茶から逸材発見

豊臣秀吉の人物鑑定眼
 人材発見は上に人材がないと出来ない。そうでないと、人材は埋もれ、ましてや育成も何もない。大リーダーの第一条件はこの眼識である。眼識には、ピンとくる直観、鋭い理解力が要る。

豊臣秀吉と石田三成の出合いのエピソードはこの格好の事例である。まだ秀吉が織田信長幕下の武将、近江長浜城主、いわば平取締役長浜支店長といった地位の頃、彼はよく領内を歩いた。今の社長衆は、忙しくなったか、社内もろくに歩かぬ人が多いが、彼はよく歩いた。秀吉の家臣の人脈は尾張時代、それからこの近江長浜時代に発見した連中が主流をなしているのも、領内をよく歩いたことにかかわりがある。

その中の一人に石田三成がいる。三成発見の挿話には秀吉の人物鑑定力の鋭さがわかる。三成は幼名佐吉、石田村の佐五衛門の子、家が貧しく観音寺という寺に出されていた。秀吉はある日、鷹狩に出た

折、のどが乾いた。丁度行きかかったこの寺に入り茶を所望した。応待に出たのが佐吉少年。歳十三。佐吉は秀吉の様子をみるや、大茶碗に、ぬるい茶を八分ばかり入れて、急ぎ足でもって来た。秀吉はこれのみ干し、今、一服という、こんどは前より少し熱く、茶碗に半分ほど入れた茶をするすと持って来た。秀吉はこれを飲んでピンと来た。この小僧、始めはナミナミとのみ易いのを急ぎ足で、次いで、呑み手が一応、落ちついたとみて、やや熱い茶を半分ほど並み足でもって来るとは、機転の利くやつ。今でいえばTPOを見ぬく才覚の働く奴と感じ、試しに、もう一服と所望した。こんどは小茶碗に熱い茶を立てて、静々と持って来た。恐らく、三杯目は色よくとび切りの銘茶をゆっくり味わうように立てたのに違いない。もって来た挙措動作も気が利いている。TPOに応じて相手の微妙なコンディションの変化を読み、ぴったり対応する創造力である。秀吉は佐吉を早速家来にもらいうける。小事にも本質をみつける眼識があったという次第。しかしこの日本のお茶汲みぶりも、ウーンと感心してくれる人間に出くわさぬと、わからなかったかも知れない。

心も新たに完成15周年を祝う

協金沢問屋センター記念式典

さわやかな秋ばれのもと、協金沢問屋センターの完成15周年記念式典が10月4日午前、会館ホールで開かれた。式典には組合員商社の代表や、来賓ら約180人が出席、厳やかな中にも、15年を感慨深くふりかえった喜びの顔であふれ、当センターが、北陸の流通拠点として、また全国の地方問屋団地のリーダーとして、一層の機能拡大と、発展を誓い合った。当センターは金沢市内に散在していた卸問屋を集団化し、経営の合理化と共同事業の推進などを目指して、42年10月に約100社が、全国で初めての地方問屋団地を完成させ、現在では約10万坪の敷地に、154社の組合員結集の規模に至っている。

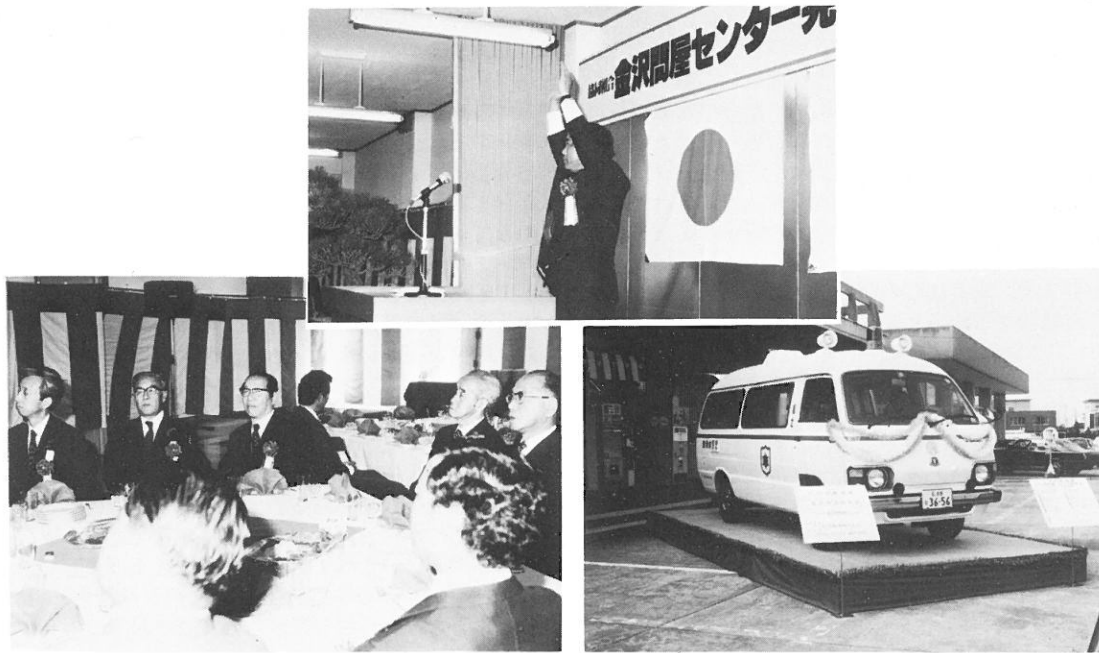
小川理事長は式辞のなかで「団地づくりの目的であった経営の合理化と、近代化はほぼ各企業とも達成したものとみて、全組合員とともに喜びたい。しかし、内外の経済環境は、厳しいために卸売業としても予断を許さない。一層の気をひきしめ、心を新たに進みたい」と述べ、さらに「団地完成15周年、組合設立20周年を記念し、来年度に約1,320平方メートルのコンベンションホールをはじめ、社員教育の研修センター、特産品常設展示場等を持つ、4階建て延べ3,500平方メートルの日本海側団地最大の会館とし、駅西地区開発の拠点としたい」と強調し、

2年半にわたり十分に計画をねった、本年第2次補完事業の新流通会館建設を発表した。同時に、県や市からの日頃の指導へのお礼として、金沢市に対して、救急業務の手助けになるよう、救急車一台を贈呈し、感謝にかえた。

続いて退任役員七氏（中山忠光、室七勇、大沢銈人、湯浅安恒、須田忠一、原隆三、島田東一）に感謝状と記念品が贈呈され、室七勇氏が代表して「いい指導者のもとに、県や市の援助があり、組合員の努力があった。今後ますます団地が発展するようお手伝いを惜しまない」とお礼の言葉を述べた。

また、来賓の杉山栄太郎副知事、江川昇金沢市長、宮太郎金沢商工会議所会頭、安田隆明県中小企業団体中央会長、瀬川良雄全国卸商業団地協同組合連合会長らが、次々と祝辞を述べた。杉山副知事は「県民のニーズを直接吸収し、団地の協同化、商品の企画、新会館建設への意欲等、積極的に対応して欲しい。」と述べられ、最後に瀬川会長も「厳しい環境の中で、当センターは全国114団地のリーダー役を、立派に果たしている」と、完成15周年を祝った。

式典後、パーティにうつり、今井源三氏の乾杯の音頭にはじまり、なごやかな一時を過ごし、最後に宇野邦夫氏の音頭による万才三唱で宴を閉じた。



繊維同業会15周年記念特別販売大会

10月7、8日の2日間繊維同業会では15周年記念販売大会(菊花展)を盛大に開催し、問屋町会館2階ホールに於いては第1会場として京都西陣帯宣伝販売大会(長嶋展)を併催し、各組合員商社を第2会場として賑々しく開催しました。

景気の回復を期待しながらも、永らく続いた高度成長時代の行過ぎが、政治、経済に現れ、今日の不況をさらに長期化する兆しで、国内における消費不振と国際的不況は、内外需要を極度に低迷させてお

ります。市場では商品の多様化に企業の格差は益々進み、量から質、価格へと、企業経営の難しさが伺われます。今後は繊維業界であると否とに拘らず、消費と生産とを結びつける流通機関である問屋センターは、多難を予期されますが、愈々業界が一丸と成って、此の15周年を一節として、新たに次の20年に向けて組合員の益々の繁栄を期しております。

協金沢問屋センター 過去5カ年の歩み

昭和52年 団地完成10周年

- 6月21日 前理事長山田藤太郎氏の胸像を問屋町会館役員会議室に安置
 - 10月2日 東別院において物故組合員23名の追悼法要
 - 10月4日～8日 完成10周年記念式典、永年勤続従業員表彰、記念講演、記念フェスティバル、社員及び家族園遊会。10周年記念誌の発行と問屋センターの歌を制定
 - 11月8、9日 青壮年経営者及び幹部従業員による小松航空基地、千歳戦車隊へ体験入隊
 - 11月 県公安委員会に団地内2ヶ所に交通信号機の設置を申請し、設置された。
 - 12月 近代化研究会で共同事業としてガソリンの共同購入を実施
- 店舗建設 (株)賛協、(株)内外電機製作所 (株)たなかや

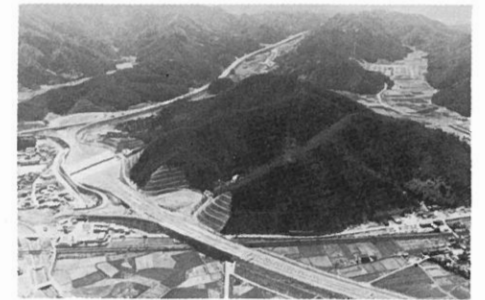


昭和53年 共同事業の充実…高速道路のプレート制度開始

- 3月27日 経営者研修会 神風正一氏
- 8月10日 経営者研修会 伊藤万(株)社長河村良彦氏
- 8月 今後の情報化社会においてはますます時間的な合理化をはかる必要があるため、

高速道路の利用状況の増加に伴ない、別納プレート制度開始

店舗建設 (株)トオル、(株)ポニータ



昭和54年 国際的な視野を求めて…

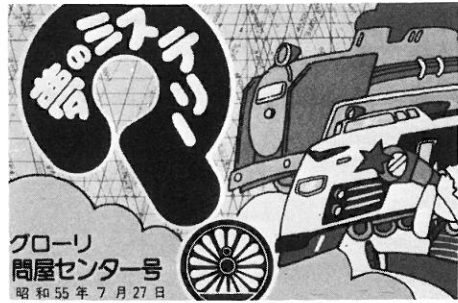
- 3月8日 経営者研修会 金沢大学医療技術短期大学部 橋羽規男氏
 - 7月10日～21日 近代化研究会会員有志による欧州流通機構視察
 - 10月13日 経営者研修会 通商産業省産業政策局長 矢野俊比古氏
 - 11月26日～28日 希望者による成入病予防検査を今年度より実施
- 店舗建設 (株)丸吉、金沢シュランク(株) 東洋精器工業(株)、カトー産業(株)



昭和 55 年

活発な福利厚生活動……
ミステリー列車、テニスコート

- 3月29日 経営者研修会 防衛庁統合幕僚会議事務局 第5室中期班長 1等陸佐 志方俊之氏
- 7月27日 家族参加によるミステリー列車の旅を開催。1100人
- 9月10日 経営者研修会 金沢経済大学教授 奥村実氏
- 11月21日 経営者研修会 (財)北陸 経済研究所常務理事 杉本正享氏
- 11月 テニスコート完成
- 店舗建設 岩崎(株)、大栄機械産業(株)、相川商店 南陽(株)、石川立山サッシ販売(株)



昭和 56 年

協岡山卸センターを視察

- 2月13日 経営者研修会 金沢経済大学教授 奥村実氏
- 2月 近代化研究会で協岡山卸センターを視察
- 3月19日 経営者研修会 サンリット(株)社長 小池俊二氏
- 4月 従業員の車の所有台数の増加に伴い今後の駐車状況も考慮して、(株)永井商店裏に駐車場増設。215台収容
- 7月24日 経営者研修会 石川県警察学校講師 増田金一氏

15周年記念 社員園遊会

10月9日11時から恒例の社員園遊会が開催された。運よく好天に恵まれ、日頃の仕事を忘れて、土曜日のひとときを問屋神社の祭礼と共に、社員の労をねぎらった。特別参加の名古屋陸上自衛隊第10音楽隊、諸江小学校鼓笛隊 石川県警音楽隊の演奏はすばらしく、レパトリーも子供から戦前派の人々向けまで広く、真剣な演奏は聴衆をうっとりさせ、久しぶりの生演奏をのんびり楽しむことができ、園遊会のムードを一層もり上げていた。占いの高島天象先生には若い女性にまじって子供が群がり、好天のため

- 9月28日 経営者研修会(株)TKC京都計算センターセンター長 山田義則氏
- 店舗建設 東山メタルビル工業(株)、西本産業(株)



昭和 57 年

完成15周年を迎えて…

- 1月22日 経営者研修会 生産技術研究所 理事長 高橋正典氏、常務理事 長谷川森十氏
- 3月30日 経営者研修会 北国新聞論説委員 米田満氏
- 7月 第2共同倉庫を撤去し、駐車場を増設。170台収容可能
- 10月4日 15周年記念式典
- 店舗建設 アサヒ冷機、(株)北国書林、マキシンコー大阪販売(株)、(株)堀川商店 矢部物産(株)、荒木商事(株)、金沢機工(株) 土谷九兵衛商店、カトー産業(株)



裸足になって池に入り、喜ぶものもいて平和な一日であった。さらに「のみの市」も過去最高の参加店があり、とにかく何でも揃い、果物、コーヒー、魚、やさそば、たこやき、金魚すくいあり、セーター、おもちゃ、時計、電卓、ゴルフ用品、下着、靴、抽選会ありで楽しさ一杯大盛況。この日を毎年楽しみにしているという社員や、その家族の声もきかれ、うれしく思えた。
子供会からは低学年が太鼓行列、高学年がおみこしと揃いのハッピー姿で元気一杯、声をはりあげメイ

ンストリートをねりあるき、祭り気分に花をそえていた。子供達はこの日のために幾度も練習しての参加であった。

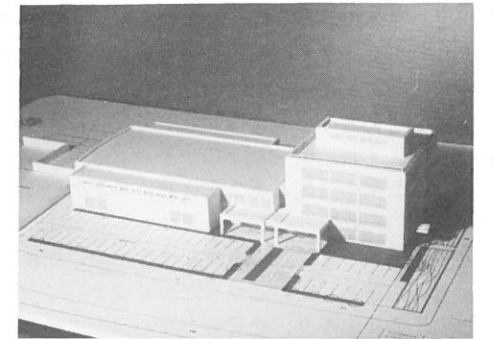
時間にしてわずか6時間足らずの園遊会をもちあげるために、多くの人が目に見えない努力と準備がなされたことを思い、問屋センターでこれだけの演出が自前でできるようになったことを感心したり、驚いたりした。



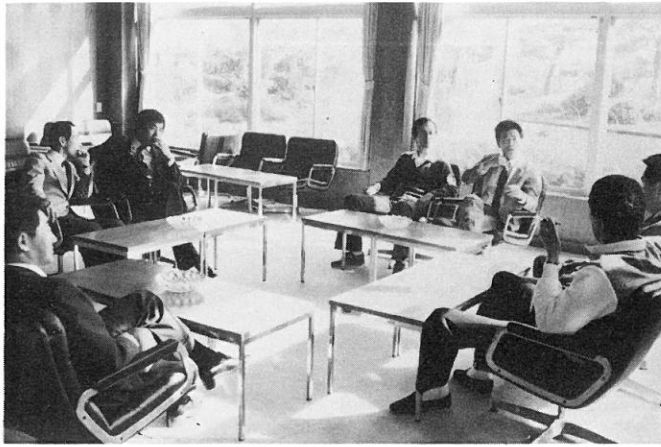
新会館の設計 完成間近

団地が完成して今年で15年目を迎えたが、完成当時より比べれば、企業数が100社より154社、年間販売高は390億より3,000億円と大きな伸びを示すなど、北陸の流通拠点として発展をとげてきたが、それに伴い現会館の手狭さが問題となり、社員研修、会議、展示会等を市内各所で催す企業が増えつつあるため、前々より新会館建設が話題となっていたが、2年前プロジェクトチームを作り、その規模、内容、機能面等について、県内外施設を見学、参考にし、調査研究を重ねてきた。この程、その骨子が大体まとまり、58年度中建物完成をめざし、現在設計中であり年内中には設計を完了する予定となっている。
建設用地は、B公園と隣接の第4駐車場計4,620㎡を予定しており、建物は、4階建、管理棟と棟続きのコンベンションホールの2棟から成り立っており、総延面積4,830㎡、土地、建物とも現在の約3倍の大きさとなり、総工費10億円をみこんでいる。
この新会館の特徴は、コンベンションホールについては、平屋建のため、搬入、搬出が容易であり、1,320㎡の大きさの為、大きな催事や1,000人以上

収容の会議、パーティ、又小間割も可能なため、小催事も行える等、多目的利用を図っている。設備面では、収納式ステージや、音響設備など、技術の粋を集めた最新設備を施し、北陸にはこれまでなかった新しい建築物になる予定である。
又管理棟4階には、150名収容の常設研修室を設け、視聴覚装置を設置し、教育効果を高める予定である。
尚1階にはレストラン、2階は資料展示室、多目的小展示場3階は事務局、会議室を予定している。



座談会

これからの問屋センターの
課題とビジョン

《出席者》

矢部 物産(株) 常務	矢部 嶺男
(株) 田村 勝治 商店 社長	田村 憲司
伊藤 洋品(株) 副社長	伊藤 淳蔵
(株) トオル 社長	本橋 徹
多田 与(株) 常務	多田 利明
小川(株) 常務	小川 利郎
司会 (株) 寿商会 専務	若林 智雄

若林 毎日の新聞紙上で報ぜられるように、鈴木首相の退任問題、行革問題、財政再建問題、国債問題、円安問題と厳しい環境が続いている。当問屋センターは42年に画期的な高度化事業として全国で初めて商業団地として発足以来、本年で15周年を迎え、先日、記念式典を盛大に行いました。現在、参加商社は154社、ますます堅実な拡大発展を辿っておりますのも、各企業の優秀な経営基盤と努力と組合員各位の連帯意識によるものである。今後30年、50年を目指して力強く発展すると思うが、この15周年を機会として、いま一度問屋センターの過去を見つめ、今後の課題、ビジョンを大いに語っていただきたい。まず、明年度完成を予定している新会館の建設問題についてお話をしたい。

小川 特に考えたいことは、コンベンションホールを中心に、従来より機能的に活用出来るということが第一で、さらに、問屋団地以外の方からも魅力を感じやすいものにするということです。例えば、催し物を行うにしても、組合員は154社あり、しかもあらゆる業種が含まれているので、どの業種の方でも機能的に利用出来るようにすることです。外観にしてもロマンのあるものにしたい。単なる展示場から脱皮して会議などにも利用出来るものにしたいと計画しております。

若林 新会館に対する組合員の期待は非常に大きいと思いますね。

矢部 従来の会館は単なる会館にすぎなかったが、新会館は、それなりの意味を持つものでなければならぬ。これまで、この会館を使用していた目的は、いい意味で使われていなかったのではないだろうか。だから、各企業なり、社員の方が新会館を自分ら

のために使っていくんだという気持ちが先ずなければならぬ。例えば、社員教育、女子のための電話教室、経営者のための講演会など広い意味で自己啓蒙に役立つ教育の場を基本に考えたらどうか。教育は職場内の仕事を通じての教育は勿論重要だが、仕事外でも教育を受ける機会を作ることが必要で、講演、実習、ブレインストーミングなども通じて教育することです。その意味で、教育を基本にした利用を考えてほしい。

本橋 これまで共同展示場が狭すぎると感じていました。繊維同業会の場合は特に見せる展示が必要で、その意味でも全体で使えるような大規模の展示会場を持つことが、これからの運営面で大切になってくると思う。

伊藤 われわれはファッション産業なので、ファッションの起点となるような会館になれば、金沢とファッションを結びつけるユニークなものになる。でなくて、変に妥協したものになると、無駄金になる懸念がある。単に、金沢問屋センターの会館であるだけでなく、石川県経済、北陸経済の流通センターにふさわしい会館とすることです。

田村 コンベンションホールの重要性については皆さんのお話の通りで、組合員全員がそうした認識を持って建設、運営していかねばならない。大きな建設資金を投入するわけですから、それ相応の収益をあげないといけないので、そのためには大いに利用される会館にすることです。ホール専任者を置いて運営に当ることも必要ではないでしょうか。

多田 組合員以外にも利用して貰うには、固い感



じのものでは入り難くなる。緑を増やすとか夢を持つようなものでありたいですね。

小川 経済が低迷している中で、ある意味で現在は金沢にとって発展するチャンスではないかと、最近感ずるんです。金沢は北陸の中心だといわれながら、いま問題になっている行革による中央諸官庁の出先機関の廃止などマイナス的問題にどう対処していくか。また、卸売業、流通業のウェイトが非常に高いわけで、現在の多様化している経済の中で、この新会館を多目的に文化的要素を盛り込んでいくことが重要です。展示場としても先端を行くようなものにしたい。今後、金沢問屋センターは地方都市の先駆者としての新しい機能を備えたものになっていくことが大切だ。

若林 皆さんの話からも新会館に対する期待が非常に大きいことがよく解りました。教育の場として、共同意識の高揚の場、さらには北陸経済圏の中心としての問屋センターの会館ということよりも、もっと広い意味での場として運営されることを期待したい。ただ、会館にはかなりの資金負担があるので、現実と理想をうまく噛み合わせた運営でなければならぬ。

次に、いま当センターは154社の連合体として成果をあげているが、一つ一つの問題をとらえるといろいろ課題もあります。だから、その底に流れる共同意識、連帯感の高揚、推進が必要だと思われますので、そうした面についてお話をしたい。

田村 組合の共同事業としては、ガソリンの共同購入と高速道路の共同利用についてのバックマージンによる収益などがあります。海浜道路についても事業委員会で考えていますが、色々の事情でなかなか難しいようです。その他、共同事業を活発化させるためには、多数の方々の共同意識が先ず必要です。



矢部 連帯意識を高揚させることによって共同事業が遂行される。そこで、連帯意識を高揚させるためには背骨が正しく真直ぐでなければならない。当センターにとって背骨は組合員であり、各企業の安定した健全な経営が重要な要素である。そのためには小売店に好かれる問屋であることが大切です。そうした要素がうまくいってこそ、共同事業を一緒になってやっていこうという余裕が出てくる。いかに良い意見が出て、企業経営がしっかりしていなければ、共同事業を積極的に行うことは出来ない。先ず安定した経営を目指すことが先決ですね。

若林 共同事業は難しい問題で、これまでもうまくいっているものと中途半端なものに分けられる

が、共同意識の基盤に立っての共同事業であると考えれば、新会館建設もコミュニケーションの場であり、開発の場であり、利用の場でもある。組合組織には連帯意識が大切であり、その高揚が重要である。

本橋 繊維同業会では毎月共同売り出しを行っておりますが、折角、売り出しの日を定めても、その3日も前から実施する企業もあるということで、連帯といいながら和が欠けている面がある。これではお客さんに迷惑をかけることになる。ガソリン共同購入にしても、154社もあるんですから、もっとやりようがあると思う。とにかく、実行出来る問題からきっちり決めてやっていくべきだと思う。

若林 共同事業も利害関係が絡むとやり難い面があるので、絶えず話題にとりいれて論議していくべきでしょう。ガソリン問題にしても、ここの価格が他に与える影響もあって困難な面もあります。しかし、共同事業にはやはり、参加意識を持っていただきたい。



多田 お客さんからいわれるのだが、「売り出し日にあそこの店へ行ったらセールスマンが全然いない。ただ幕を張っているだけで売り出しに参加しているのか疑問の店がある」ということです。それが悪循環となって、お客の足を遠ざけている面もある。

小川 企業を経営するには、人・物・金が重要です。特に、人材は目減りしない。最近、若い人のUターンがいわれているが、依然、東京、大阪などへの就職希望が強い。その中で、新しい人材を採用する場合、住む所を確保することが大切で、そのために、組合で社宅などを設ければ、人材を集めるチャームポイントになりうる。連帯意識については、利害関係が絡むので難しい面は多々あるが、他の方からは「問屋団地はよくまとまっている」といわれる。また、全国に百数十ヶ所の問屋団地はあるが、金沢が一番まとまって、脱落者も少なく、伸びてきたことも事実です。だから、皆が相互理解の中で、「問屋団地のために」という意識をまだまだ高めることは出来ると思う。



伊藤 連帯意識について極端に言えば、単にお付き合いをしている程度で不足している。理事会で決ったことも各組合員に伝わらないで、理事の方々だけで終わっているくらいがある。伝達が不十分で、「ああしなさい。こうしなさい」といっても、組合員としては適当にしていれば、ということになる。だから、本来の連帯意識はどんなものかという理想をかかげて、その方向へ持っていくように考えるべ

きです。会館建設にしても、組合員の理解を十分にとってやらないと、「勝手に決めたことで、私は知らないよ」という人が必ず出てくると思う。意志の統一を常に図っていかないと、非常の事態を発生するおそれもある。

ガソリンや警備保障の問題にしても、逆手にとった商社があって、一緒にやっていく必要がないというところもある。連帯意識よりも先ず目先の儲けという人達があって、現実のような形になっている。話合いの中で近代的なものを求めていかないと、「かっこよさ」だけではいけない。これでは、県外からどしどしやられることになってしまう。もっと真剣に考えないと将来は極めて厳しい。組合内部がバラバラだと大変なことになります。

矢部 連帯意識が不足し、意志の統一が図れないということには原因がある。それは、同業者間の情報交換が少ないからで、異業者間では特に不足している。情報交換を活発にしないと、意識の統一は図れない。当組合のビジョンがはっきりしないことにも一因がある。

若林 当組合の組織図は立派に出来上っているが機能しているかどうか。例えば、委員会の意志が理事会に上げられて、決定されたものが、委員会を通じて末端までいくという組織はあるが、十分に機能していない。委員会活動に各自が参加することによって、拓けてくるのではないか。コミュニケーションの場が不足していることも事実でしょう。そのため、上部だけは機能しているが下部まで浸透していない。

次に、当センターのビジョン、機能の拡大について、西口開発問題や行政とのタイアップを含めてお話をしたい。

伊藤 人材が一番の宝であり、ビジョン作りも人材確保からといえる。優秀な女子社員を求めるにも通勤の足を便利にすることも必要でしょう。問屋団地の企業へ勤めれば、将来の展望もあり、「かっこいいんだ」ということになれば人材も得易くなる。そういう問屋団地造りが、ビジョンだといえる。ファッション企業としてみれば、東京ファッションはようやく世界から認められるようになってきたが、金沢から、問屋センターから生まれる金沢メードはすばらしい、ということになればと思う。

小川 これだけ物が豊富になり、消費が低迷してくると、今後の展望は難しくなる。だから、価格、センス、セールスだけでは売上げの確保は至難になる。そこで、「メイド・イン・問屋センター」と



にする必要がある。

多田 人材と情報源の確保が一番大切だ。金沢へ帰りたいという大卒者も多いと思うので、Uターンの若い人を確保する方法を考えていきたい。



と小売店にとってプラスになるものでありたい。

田村 産地などでは、金沢問屋センターの企業なら大丈夫といわれる位、現在は経済的位置づけをされている。スポーツ面で、野球以外のものをやる施設を欲しい。スポーツをやっている人はバイタリティもあり、企業にとって大きなプラスですからスポーツに力を入れることも必要です。

矢部 当センターの経済的位置づけについては、いまのお話の通りですが、今後さらに発展するには組合機能を十分に発揮出来るようにしなければならない。いま個人消費は低迷しているが、消費者のニーズを適確に把握して、これに応えられる問屋団地にする事です。

これまでは、メーカーが消費者ニーズを掴み、製品を作ってきたが、われわれもニーズを適確に掴んで、問屋機能の中に取り入れていかねばならない。現在、構造的に、メーカー、問屋、小売店とも供給者という感じを受けるのだが、需要構造の変化をとらえた中で、問屋機能を拡大していかねばならない。そうでないと、経済基盤が従来より一歩も前進出来ないことになる。新会館も従来のマンネリを打破するために大きな意義がある。マンネリ化しないためには、常に刺激を与えていくことだね。

若林 15年の歴史の上で大きな躍進を続けてきたが、新会館の建設、さらには運動場の拡張、体育館を作るなどの計画も今後計画されることと思います。これらのハード面と共同連帯意識のソフト面との両方が問屋センターの発展につながると思う。これからの20年、30年に向けて、さきほどからのお話を具体的に反映する方向で互に協力し努力していくべきだと考えます。お忙しいところを有難うございました。

いえる商品作りをするとか、小売店に対して価格のアドバイスをし販売する、というようなことを全社員4,000名で考え出していくことですね。問屋団地へ行けば、プラスアルファがあるというように

第8回商社対抗ソフトボール大会

雨天順延になった第8回商社対抗ソフトボール大会は、9月15日(祭)、うって変わった天候に恵まれ、参加40チームにより当センター球場で行なわれ、決勝戦では北陸東芝家電販売(株)が、無欲で勝ち進んできた(株)小堀酒造店を破り、2年ぶり4回目の優勝を遂げた。



北陸東芝家電販売(株) チーム

- 優勝 北陸東芝家電販売(株)
- 準優勝 (株)小堀酒造店
- 第3位 三和通商(株)
- " 石 織 (株)
- 最高殊勲選手賞 原 克井 (北陸東芝家電販売(株))
- 敢 闘 賞 井村優子 (株)小堀酒造店)
- 打 撃 賞 村田広幸 (北陸東芝家電販売(株))

