



びめい

84—6月

発行責任者
青年部部长 真家 吉市



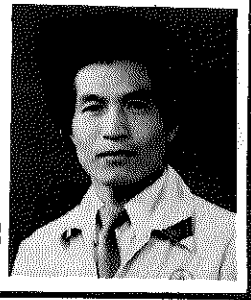
特集!!

商売って何だろっ!?

一日の日課

スーパー 銚田本町店

勢司 正躬



起床ラッパじゃなくて目覚まし時計で今日一日が始まる。
6時、もうすでに一部の商品は配送されて店への品出しを
今や遅しと待っている。

店内の照明スイッチを入れ、まず先にあんまんのスチーマー
のスイッチを入れ、コーヒーをわかし、シェークの機械の
セッティングをする。

そして店のショーケースの前にそれぞれ、牛乳、練物、漬
物、魚介類、精肉類を並べ、魚介、精肉類を陳列する。ここ
までやるともう6時30分を過ぎてしまう。

そして弁当ケースへサンドイッチ、ハンバーガー、おにぎ
り、お寿司、各種弁当類の陳列をする。このあと雑誌の陳列
etc……

時計は6時55分、レジへ釣銭のセットを終え、開店時間7
時そこそこにお店の鍵を開ける。

7時になるかならないうちにほとんど毎朝お弁当をお買い
になっていただく、中年の男の方が決まったようにおいで下
さいます。そこで私はふと思うのです。前に我々チェーンの
研修会の席上、本部のスタッフから「峠の茶屋、というお話
を聞いたのです。その意味は峠の茶屋にいるおばあさんは毎
日毎日同じ仕事のくりかえしをして生活している。その同じ
ことのくりかえしはハタからみれば単純かも知れないが、そ
の峠の茶屋をあてにして来る人にとっては憩いの場所となり、
生活の一部のやすらぎを無言のうちにさせてくれる。あてに
される、あてにしてくれる、何と生きがいのあることだろう。

夜になって近くの病院へかつきこまれた患者の家族の人が
息せききってかけこんで来て「水まくら・氷のうありますか」
と言われる。「あいにく置いていません」とは言うもののお
客様はあてにして来てくれた。「それでは、先ず自家用の水ま
くら、氷のうを使って下さい。朝になれば店があきますから
と」それでもという時には友達の家へ電話をしてお店
をあけてくれるよう連絡する。

せつかく、あてにしてくれた人に自分のお店で扱ってない。
せつかくご来店いただいたのに、でもあてにされたらそれな
りのお返しをしなければならない。そしてそれが間にあった
時、お店をあけていてよかったなあ〜とつくづく思います。
例え、その時は即商売につながらないかも知れない。しかし、
私の崇拜するカスミの神林社長は常に言っております。『損得
より善悪を考えよ、人にしてもらいたい事は自分でもしてあ
げなさい』

私共の店はこのように『店訓』に毎朝目を通して仕事に入
っております。

話がだいぶ横道にそれてしまいましたが、7時に開店する
時間に従業員さんが一人出勤してくれます。私と2人で品出
ししながら、朝のお客様と接しております。7時40分位にな

ると、今日2台目の配送車が到着します。品物の確認をし台
車を動かしているうちに、8時近くになりますと学生が少し
ずつ混んできます。プリン、パン、ガム、チョコレート、お
弁当などをめいめいに(お昼(?)10時のおやつ(?))紙袋
へ入れて学校へむかってゆきます。

8時20分をすぎるところ、私は市場へ青果の仕入にでかけて
ゆきます。青果も毎日、値段の変動がありむずかしい仕事で
すが、なるべく品質のよいものを仕入れるように心がけてい
ますが、自分の買いたいものを買えない時もたまにあります。

市場を9時30分ごろに出て、お店へ戻ります。お店へ私が
戻った時点ではもう従業員さんが全員定位置についていてく
れて、私は一応お店から離れますが、その次の仕事を持っ
ています。

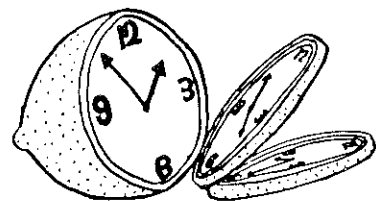
私の担当の部門の商品発注の仕事は現場の数量と見くらべ
ながら発注作業をしてゆきます。

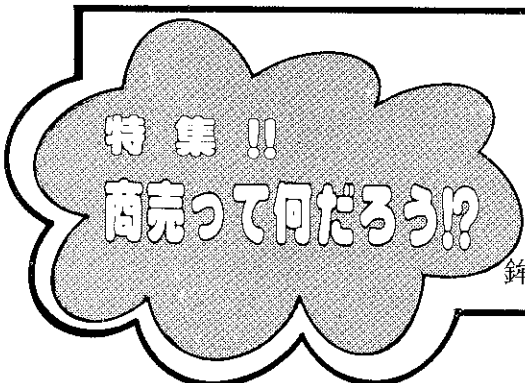
そしてお昼時には、なるべくレジへ入るようにしておりま
す。あてにしてご来店いただく人との出会いが楽しみです。
つくづくこまかいことでもおろそかにできないと心をひきし
めめます。お昼のピークは12時~12時25分までです。このあと
昼食(朝食兼)に売場を離れます。定刻でいつも1時30分~
2時ごろです。身も心もゆっくりと。

そして人間当然、腹の中が一杯になりましたらお決まりの
コース、そうです。寝るのが私の生活習慣になっています。
この2時間が私のエネルギーの源です。『時間ですよ〜』とい
う声に起こされ、5時すぎころ店へ入る準備をします。

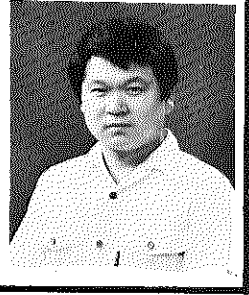
従業員さんは昼間の人は5時30分であがります。夜のバイ
トの人との30分の差は私共がレジに入ります。毎日毎日、仕
事はきつい。でも私はまだ若い(20代?)今、頑張らなけれ
ばといいきかせ毎日の仕事にチャレンジしています。

いつも思います。売れない売れないと言ってしまうのせい
にしていた(私も含めて)が、やってみてできなければあき
らめがつくと思う。あとから若い人に追いこされないように
私なりに商人としての生き方を考える今日このごろです。ま
だまだ考える。『スパーがあつてよかった、と真からいわれる
店づくりをしたいと考えております。





「商売って? 商人って?」



鉾田町商工会経営指導員 重藤 憲治

いま時代は大きく変化している。これまで売れていた商品が売れなくなり、これまで通用したやり方が通用しなくなってしまった。物の所有、物的充足の時代は終りをつけ、消費者の人口構成、生活形態、価値観の変化は、日本中の商業者が考えてみなかったような、大きな変化が商業者の心をゆさぶり始めています。客の買い方や、消費の仕方、生活の内容までも商店主の知らないうちに思いもよらぬ速くへ離れていってしまいました。単に大型店対策や、立地の変化への対策をたてるだけでは商売の存続があやしくなっております。このような激動の社会情勢の中にあって生きてゆくには「店は客のためにある」という商業者精神をもって客を尊ぶことによる店の繁盛を実現してゆかねばならないと思われま。というのも商店ほど客のためにあることによって客のためになり同時に事業として繁盛できる事業はないのであります。

自分の商売に誇りをもち自分の人生に誇りを感じ再び繁盛の日々を魅きかえらせるのが真の商人の姿ではないだろうか。若いからといって自分の仕事をスバラシイと感じられない者もいるかもしれない。その様な人は早々と仕事(商売)を止めた方がよいだろう。好きになれないことは出来るだけ早くやめることが第一である。短い人生をイヤだイヤで日々を送るというのは、自らを否定し自らをおとしめ人間としての自己の存在を自ら閉めだすのと同じである。そんな生き方は人間として許しがたいとは思わないだろうか。だから常に自らの道に燃えることを求めつづける人にこそ真実の人生の道がひらけるのである。自ら燃える炎にかざして歩むことの出来る人間がいまこそ求められる商人であり人間であろう。人間本来そうでなくてどうして生きている甲斐があるというのであろう。立派な商人というのは決してキラ星のように高くほめたたえられる有名人や大名人ばかりではない、無名でも小さくとも本当に商売を愛し商売が商売に夢中になれる人々がお客にとって必要な商人である。「僕は〇〇屋に生まれてよかったなア」という商人の少なさには驚ろかされる。それでは商売とは商人とは何んであろうか。売ルは得ルから由來し買ウは換ウから由來するといわれています。その得ル換ウに

よって古代人は生活に必要な物品を手に入れたといわれています。すなわち物々交換が人間の生活に欠かせなかったからなのである商人(あきんど)の発生は都の市場で仕入れた商品などを、毎年収穫期の秋になると村落へ売りにくる人、すなわち秋人(あきうど)になったといわれています。秋になうが商(あきない)になったといわれ、商売は常に人と人とのかわりあいによってなりたってきたはずなのです。

太陽が銀河系宇宙を一周するには二億年もかかるといえます。この時間を天文学者達は一宇宙年と称しております。この様な考えでゆくと6年位前に地球上に原始的な生命があらわれ、人間が出現したのは1.82日前になり地球の形成は20年前であり、人間の一生はほんの数秒であります。本当に短い一生でありその一生を人間のふれあいのある商売をする職業のもつすばらしさがしみじみわかるかと思えます。多くの人々と同じように喜び、同じように悲しみ、苦しみ、が出来る人間が商人であり、その職業が商売ではないだろうか、不景気だとか、消費が低迷しているとか、売上の不振を訴えないで客が真に求めているのは何かを考え、その人達一人ひとりの生活を充実させるために、心を含めた商品を提供してゆくの美しい商人の姿であらうと思われま。

経済活動は、人生という目的に対する手段にしかすぎないはずなのに、ところがその目的と手段がともすれば逆転してしまい金が目的で人生が手段になってしまうところに問題があるのではないだろうか。石田悔岩は商人はほかの職種の人よりもいっそう真剣に何か精神的な「願」を持つことに心がけねばならないいつの世でも「願」を持たない商人は身を滅ぼすか味気ない人生で終わってしまう、と言われております。お店の淘汰と選別の時代がきたといわれております。それは厳しい競争の時の到来を意味しております。商売における生きのこりの考えが必要かもしれないが、その前に商人としての「もの考え方」を忘れないで商売の原点としての人間を考える心、人生を想う心がある商人になっていただきたいしこれからそのような商人が必要であることを信じております。

一口メモ

陶磁器

ハッ橋陶器 須藤 修



陶磁器には、パーセプションチャイナ(超強化白色磁器)、ボーンチャイナ、エクセラム(超強化磁器)、硬質陶器、ボンシェール(耐熱磁器)、一般磁器の6種類があります。

ボーンチャイナとは、骨灰を35%以上入れることによって、透光性を出し、独特の白さを誇る高級磁器で、強度は、一般磁器の800kg/cmに対し、1400kg/cmあります。

取扱上の注意点としては、70℃以上の温水に長い時間浸すと表面が荒れたり、上絵が落ちることがある。表面を金属タワシなどの固いもので強くこするとキズがつく。ステンレスと接触すると、ステンレスが黒く付着することがある。オープン、電子レンジなどを連続使用するとひび割れを生じて、破損することがある。などです。



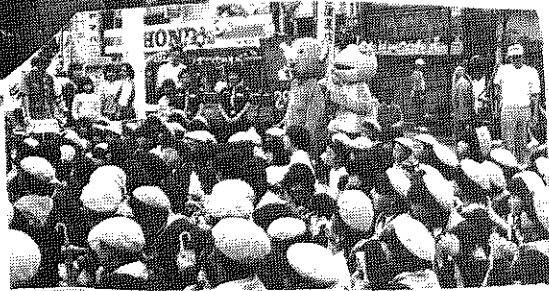
第4回鉾田町商工青年祭
地域に密着した
祭典として定着▶

目がいきいき



◀地域でのキャンペーン活動に
交通安全フェスティバル

▼交通安全の指導



◀防災キャンペーン

起震車による
地震体験



科学万博
つくば85



チャリティー▶
活動



催事の充実

- ▲なわとび大会(本町商店会)
- ▼仮装フェスティバル

コメント



青年祭が地域の方々に親しまれるよう、青年部では新しい祭典につとめ、よりいっそう「地域とのふれあい」をテーマにコミュニケーションの増進につとめたいと思います。



「青年の船」に参加して

佐藤電気商会 佐藤 越哉

1983年10月19日鹿島港出航、同10月31日、日立港着、船内研修8日間、現地研修5日間これが「青年の船」の研修日程でした。

船内研修は、AM6:00起床で、まず朝のつどいから始まり講話や班別活動、レクリエーションやクラブ活動等があります。夜の自主活動は、ダンスパーティーやカラオケ大会、などが行なわれ皆、自分の好きな所へ行行ってそれぞれに友情の輪を広げていました。

今回の船には竹内知事も青年達といっしょに乗船され知事との対話集会なども研修の中に組まれていました。又、竹内知事は、銚田出身ということで銚田から参加した20人の団員を一般の人達はいれない船長公室にまねいて下さり、お酒を片手に銚田でくらししていた時のことを話して下さいました。

現地研修では、中国の雄大な歴史の深さをまのあたりに見せつけられ驚きと感激を味わい私にとって、かけがえのない5日間となりました。

一度に100万人が集会できるといわれる天安門広場や紫禁城のある故宮、この故宮を一望できる景山公園等、どれをとってもそのスケールの大きさに驚きの連続でした。

ただ一つ残念だったことは、あの万里の長城を見学した日はあいにく小雨がパラついて視界が悪かったことです。

でも私の乗ったバスで通訳してくれたガイドさんは、「この季節に雨の長城を見られるなんて貴方達はとてもラッキーですよ」と、なぐさめてくれました。

このガイドさんの説明を聞きながら、もう一度必ず秋晴れの万里の長城を見に中国へ来るぞ、と心の中で思いました。

この13日間の研修に参加して、自分自身ほんの微々たるものかも知れませんが成長できたような気がします。又、ささやかながら今自分が考えている目標に向ってのエネルギー源にもなってくれたように思います。

早くこの経験を活かせるように努力し、この船で知り合った県内の多くの青年達と連帯を深めながら、よりよい地域作りに励み次代を担う青年としての役割を果たしてゆきたいと思えます。又、商工会青年部だけでなく地域社会で働く多くの人達に、このような船に積極的に参加して自分自身を今以上に向上させていきたいと思えます。



水郷潮来“水の祭典”仮装いかだ下り

(クリーナーズおおはし) 大橋 俊哉

7月21日(日)潮来町3団体主催、水郷潮来「水の祭典」仮装いかだ下りが、潮来町の前川(河川)で盛大に開催、絶好のいかだ下り日より恵まれ、大変盛り上ったレースになりました。

いかだ下りには、クルーの仮装度といかだの企画制を競う仮装いかだ下りと、サップ舟(田舟)でスピードを競うサップ舟レースの2部門に分かれて行われた。

我々銚田町商工会青年部「水郷丸」チームは仮装いかだ下り部門に出場しました。

健闘むなしく、グランプリはのがしたものの「企画賞」を得る事が出来ました。数多くの出場チームの中で、これだけの賞を取れた事は大変名誉だと思います。「水郷丸」チームクルー達の心の中に深く刻まれた事でしょう。本当に良かった

なと思います。

……「水郷丸」チームのクルーたち……

戸田 隆(戸田化粧品店) 菊地美博(ミートセンター菊地)
真山英徳(丸武呉服店) 須藤 修(八ッ橋陶器)
佐藤越哉(佐藤電気商会) 大橋俊哉(クリーナーズおおはし)

応援団

銚田町商工会青年部代表

部長 真家吉市 副部長 中山末夫

一般

戸田一族 佐藤一族

写真提供

ミートセンター菊地

一口メモ



* 電気を安全に使うために * (佐藤電気) 佐藤 越哉

1. 漏電遮断器をつけて、感電事故をなくしましょう。
万一、配線や電気器具が漏電した時、すぐスイッチが切れて感電事故を防ぎます。
2. お風呂場で洗濯機を使用するのは危険です。
3. 水気のある場所で使う器具には、漏電遮断器とアースをつけましょう。
4. 素人工事はたいへん危険です、必ず電気工事店へ依頼しましょう。
5. 照明器具にも寿命があります。目安は10年、古い照明器具の安定器過熱による火災件数が増加しております。電気工事店へ依頼し、点検してもらいましょう。

青年部の今後を語る



銚田町商工会青年部
部長 真家吉市

皆様方には青年祭を含め、青年部活動に対して、多くの理解と御協力をいただきありがとうございました。

青年部では、いろいろな事業をもって自己の研替と、対外的アピールを行なっております。

今後とも、自分たちのおかれている立場を認識し、地域活動の活発化とこれからの銚田町のあり方を考え、期待される商工会青年部をめざし各方面の学習会や対話につとめたいと思います。

座談会

顧問と語る

副部長



戸田 隆



中山 末夫



箕輪 潤

先ごろ、顧問との座談会を行ない、部活動を含めいろいろと語った。

座談会では「商売って何んだろう」というテーマをもうけた。話しの中で「働いていると云うこと、については、
「生きるためだ、いや「その手段である、といった定義づけから、「好きな商売をするのが良い、いや「自分の商売を好きにならなければ、いや「毎日の仕事でそれどころではない、と云った現状認識の話のあれこれ、いずれにしても商売が人生にとっての手段にせよ、目的に近くなっているにせよ、商売を好きにせよ、何となくしているにせよ、自己のアイデアが問われるような感じを受けるものです。

この座談会を通じて最後に「商売と云うのは無限の可能性があるということ」を述べて終わりたいと思います。

ケース・スタディー 経営講座

ハイタッチ・シティー

日経 流通新聞より

今年の元旦の日経流通新聞は、ハイタッチ・シティーの特集をしている。それによると全国各地の都市が姿を変え始めている。経済のソフトサービス化が進む中で、工業も商業も立地が変化し、街は、新たにサービス産業の集積具合が問われることになった。サービス産業の集積度が高い都市は、魅力を増し、消費者が集まり、商売が繁盛する。そんな街をハイタッチ・シティーというのである。

ハイタッチ・シティーの条件とは、

- (1) 情報の発信力（つまり「あの街には、いつも新しい物、珍しい物がある」という様に消費者に新しい刺激を与えられる力がある。）
- (2) 働く女性とヤングの数（働く女性が多く、ヤングが活躍している街は常に活気に満ち、商機にあふれている。）
- (3) 新しいサービス業の成長度（24時間営業のコンビニエンスストア、宅配便取扱店、レンタル業などのニューサービスを生活に取り入れる消費者がいるならば、街は魅力を増す。）
- (4) 人間のふれあいの舞台（多目的に使える広場やホールなどの集客能力の高いスペースがある。）
- (5) 文化活動やスポーツ、レジャーを楽しむための拠点がどれだけあるか。

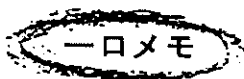
これらの5つの条件が、従来の人口、交通機関、小売店の数や売り場面積といったモノサシとは、全く違う、これからの街の魅力を探る新たな物である。以上である。

この記事から、思うことは、行政に働きかけ道を整備したり、新しい商店街やショッピングセンターをつくることは、とても大切な事であり、素適な事であるが、それは、ハイタッチ・シティーの条件ではないのである。まず女性を若い人（若き消費者と若き商業者）を街に集めることである。若い人が姿を消しているのに、アーケードをつくり街路灯を整備し、道路をカラーに舗装したって厚化粧の中年のオバハンである。若い商人の新しい感覚によってワクワクさせられる魅力のある街をつくる。若い商人が自分のしたい様にやっている。それが街を活性化し、消費者の毎日の生活を楽しくさせる推進力になる。このような街が望ましいのである。人間の実感として「生活が楽しい社会に生きている」ということは、大事なことである。その住みよい、楽しい社会の担い手、それが、若い商人なのである。青年部すなわち我々若い商業者の役割が大切な時代である。

市街地再開発について

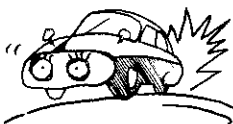
鉢田町の商店街、以前は他地域との交通の便の悪さのおかげで、旭・大洋・大野・北浦を含む、商圏7万2千を有するという大きな商業の中心地でした。しかし、水戸・鹿島地区の商業力のアップと、自家用車の普及などや、商店街が古い体質のまま、時流に対応した手段が取れない内に、商圏の大きな減少という状態になってしまいました。旭・大洋・北浦地区などでは、自家用車の普及率が100%に近いのに、駐車場の絶対数が不足しており、また重要幹線道路が通っている為、大型車や普通車の通行が多く、危険な割に歩道が狭かったり、無い地区があったり、お客様が歩きながらゆっくり買い物する状態ではない。新駅中心にバイパスが作られています。はたしてお客様が来てくれるでしょうか。商店が住宅の間に飛びとびで、ウインドを見ながら、楽しく買物ができない様な所よりは、町内を通らなくてすむ郊外ショッピングや、他地区へ流れてしまうのではないのでしょうか。

今、町では市街地再開発が計画されていますが、この機に各商店自身が商店街全体としての発展を考え、そのための対応を考え、この計画に組み込ませていかなければ、近い将来この商店街はさびれてしまうのではないのでしょうか。力が無くなってから、手を打っても、実行できないのは確実です。今の計画に参加すれば、個人的に一時マイナスがでる事は有ると思いますが、自力で再開発を行なう事を考えれば、はるかに少ないと思います。将来の我々の生活基盤を考えると、今手を打つべき時ではないかと思いますが、どうお考えでしょうか。



静電気

丸加スズキ販売 二重作 惣 司



マイネーム・イズ・エレキマン。はるかかなた、銀河系からやって来た正義の味方……。いいえ、実は貴方も経験があるでしょう。車を降りて、ドアを閉める時、指先より「青い火花が、パチーッと飛び、ズキーンと来る不快感。」これは静電気と云う者の成せる技ですぞ。現代はどうあっても化学繊維系の衣類が多くなっていますのでシートとの間で、すり合い、静電気が発生し、体に蓄積される訳です。これを防ぐには、よく他車のうしろからついてゆくと、小さな鎖や、ゴムバンド(導電性)が地面にたれ下っているのを見かけると思います。これは車両に発生した静電気を地面に導いている訳です。「パチーッと来る貴方、車は「ハミング」できませんよ。これで貴方も「エレキマン」に、バイナラ。夏も同じですぞー!!

青年部、各委員会紹介

地域の人々とのかけ橋

総合振興委員会

委員長 伊東 光一

私たちの委員会は、銚田町商工会青年部と地域の皆様とのかけ橋を推進する委員会です。

今年の春は日光、光徳牧場へハイキングに行き、冬には磐梯国際スキー場へスキーツアーを行ないました。それぞれに、多数の参加者を得まして、楽しい思い出を作っていました。

地域の皆様と青年部が、ふれあいを深め、青年部の活動を理解いただくことによって今後の青年部活動を強力にして行くことが、大切だと思っております。

広報委員会

委員長 石崎 千明

第九回目をむかえた青年部広報誌「びめい」は、新入部員を大量にむかえ6月に準備のスタートをきりました。本年度の広報のテーマは「商売って何だろう?、何か、とらえどころのないような、考えようによっては一生かかっても答えのない問題じゃないか!」とあとになって考えた次第です。

しかし、商売をしている以上何だろう?…とずっと考えてしまうのは当然のことのようにも思えるのです。

先日商工会において小熊覚三郎先生の講演会では「店は客の為にある」という一つの基本的な考え方を示されておりました。では客の為の店とは具体的にはどういうことなのか?それは業種によりいろいろな面を持っているのだと思います。各自が探してゆくより他に近道は決してない。子供達には簡単に「勉強なさい!」と言える我々は、己にはどうなのか?と自問自答してしまいます。まだ商いの道は見えていませんが、勉強しながら世の中の、「波」にもまれながら進んでいこうと考えているところです。

我々の広報が何かのキッカケとなれば幸いです。

親睦委員会

委員長 二重作 惣司

我々の委員会は、部員の一人一人の絆をがっちり引きしめ、親睦を深め部運営を円滑に行なうための委員会であると格好の良い事を云ってはいるが飲み会が大半である。酒が入れば入る程に人間の性格、本音が現われてくる。青年部員も若い人と、年功者では、18才~19才も違ってくると思え方もおのずと変わって来るのが当然ではないか。その隔りを打破し、互いに肩を組み、足踏みをそろえ一丸となって頑張ろうと云う委員会である。

一回目 新入部員歓迎会

二回目 青年祭に向けての結団会

三回目 忘年会及びボーリング大会

四回目 親睦旅行(千葉御宿)

以上が本年度の消化行事である。青年部の数ある行事の中でも、一番参加者が多かったかな。



教育研修委員会

委員長 鬼沢 保平

この委員会は、教育・研修という二つの要素からなる。まず教育については、講演会、講習会等により、内的（各自の資質の向上）外的（一般的、専門的な知識の向上）に、各自が社会人として、また商売人としてより一層の向上をはかるよう考え、野球評論家、野村克也氏の講演会を諸団体の協力のもとに実施した。野村氏の選手としての大成するまでの努力、また監督としての選手の管理等の話は大いに勉強になる点があったと思う。その他、商売に役に立つような講習会を実施する予定である。研修会は先進地視察、ジャパンショップ等がおもな事業である。大型店との関連により、小売業が繁栄、または、売上げ低下した例などを積極的に視察し、我々の将来について参考にすべきであるが、今年度は、身近にそういう問題がなかったため、盛り上がり欠けたと思われる。最後に、一年をふり返ってみて、委員長の動きが足りなかったため、講演（習）会等の回数が、少なかったことは、申し訳なく思っています。そのために、部員の出席にも影響があると思うので、来年度は例会の時に、行なうようにしたらよいのではないかと思います。

③生涯一捕手



野球評論家
野村 克也氏

去る昭和58年11月12日(土)鉦田町中央公民館にて、野球評論家、野村克也氏を迎え、講習会を開催致しました。今回は、多くの人々に、聞いていただけるようにと、鉦田町商工会、鉦田小学校PTA、鉦田地区法人会、鉦田町商工会婦人部の協賛をえて、一般町民約300名をも含め、行なわれました。演題の「生涯一捕手」とは、野村氏が、南海の監督を解任された時の、自分の心境を現わした言葉だそうです。話は一貫して、長島茂雄氏との対比で進み「有名大学出身のスター、無名高校出身のテスト入団者」「天才と努力」というような表現で、球界の頂点に立つまでの、努力を話されました。しかし、記録的には、長島氏より上回っているのに、人気という点で、劣るのは、「記録より記憶だ」と言われたことが、印象的でした。また、話の合い間には、球界の裏話も披露され、笑いの中で、時間のたつのも忘れるほどでした。監督として、人を使う立場となり、一般の会社とは違って、個性の強い社員（選手）を育てあげた話は、将来、やはり上に立ち、人を使うであろう我々青年部員には、とても勉強になりました。

只今、部員募集中!!
商工会青年部に入って、見識を高めよう!!

連絡先 鉦田町商工会 2-2246まで

一口メモ



* シャンプー *

ビューティ・サロン 鈴木 秀明
ガーネット

まず髪にとって汚れは凶器も同じ、まめにシャンプーをしましょう。髪が健康であるには清潔でなくては、いけない。美しさの第一条件は清潔感です。たかがシャンプーとバカにしていると大変です。年代によっても個人的にも髪の状態は違うはず、自分に合ったものを使う。シャンプーテクニックとして、まずブラッシング、そしてできれば二度洗ってください。仕上げのポイントは、うんざりするぐらいのすすぎです。早く乾かすことも大切、乾かすのも熱風よりも冷風の方が髪には、よいのです。以上がかんたんにまとめたシャンプーのポイントです。

お顔のお手入れ ススム理容所 君和田

毎朝「髪を整え、顔を剃る。」これは、1日の生活上の習慣となっています。特に、顔剃りは、「安全カミソリ」や、「電気カミソリ」の普及で、簡単に、剃ることができます。しかし、顔剃り後の、顔のお手入れは、十分に、出ていますか？

顔剃り後は、目に見えない表面的な損傷(不顕傷)が出て、そのままでは、種々雑多な細菌類の侵入門戸となります。(カミソリかぶれ)。

その為、よく顔をふいて、清潔にして下さい。次に「化粧水」又は、「クリーム」をつけて、皮フの保護と、荒れ止めをすることが大事なことです。そして最後に「パウダー」をつけることです。「パウダー」は、皮フを乾燥させ、被膜の作用があり、保護する効果があります。「ツラの皮」の厚い人も、薄い人も、よく手入れしましょう。

年間行事

月日	場所	内容	出席者数
6 / 4	鹿島町	潮来税務署招待野球大会	16人
6 / 26	栃木県	奥日光ハイキング	46人
7 / 7	銚田町	近隣町村ソフトボール大会	27人
7 / 28	玉造町	鹿行地区商工会青年部野球大会	12人
8 / 21	潮来町	水郷潮来水の祭典	8人
10 / 9	銚田町	第4回銚田町商工青年祭	38人
11 / 12	銚田町	野村克也公演会	350人
11 / 29	銚田町	歌謡ショー協力	28人
2 / 5	千葉県	青年部親睦旅行	13人
2 / 11 2 / 12	福島県	スキーバスツアー	44人
3 / 23	銚田町	税務講習会	13人
3 / 25	銚田町	ジャパンショップ	8人

■タバスコ麻雀

ススム理容室 君和田 孝
毎年4回行なわれているタバスコ麻雀大会は、今回で、10回目を向かえようとしている。珍しいことに、過去9回の優勝が、9人いることである。いかに実力が、接近しているかが、うかがえる。

'84

4

5

6

7

8

9

10

11

12

1

2

3

■鹿行商工青年部軟式野球大会について 中山 未夫

7月28日 雨のち曇

はっきりしない天気の中で、本年度の鹿行青年部野球大会が、前年度優勝チームの玉造町で行われました。昨夜からの雨で、グラウンドコンディションが悪く私達青年部は、会場を北浦北球場に移して試合をする事になりましたが、北浦北球場へ着いてもグラウンドが悪く、全員で整備から始まりやっと30分おくれで試合が出来るようになりました。

第1回戦、銚田対北浦戦で試合が始まり、その結果銚田町青年部チームが勝ち2回戦へと、2回戦では麻生町と戦いおしくも対で負けてしまいました。今大会は記念大会で、鹿行地区から代表2チームが、県大会に出場出来る事になり、私達青年部も代表めざして一生懸命頑張りましたが、おしくも2回戦で涙をのみました。来年こそは、来年こそは毎年思っているのですが、やはり鹿行の壁は厚くやぶる事が出来ません。一つには練習の違いだと思います。私もそうなんです、一試合の途中で、スタミナが切れてしまい足腰がだるく不安です。でも1回戦をなんとか勝ちましたので、2回戦へと進みますが、ここまでの限界で体がいうことをきいてくれません。やはり、勝つ為には、練習がいかに必要かがはっきりわかりました。勝利の道は決してあまくありません!!

前にも言いましたが、来年こそは新規一点頑張ります。

本年度優勝は、波崎町商工会青年部でした。その結果59年度開場は、波崎町です。青年部全員の協力です。県大会をめぐらそう!!

■一町三村ソフトボール大会について

7月7日に、銚田町三原球場にて一町三村(銚田町、北浦村、大洋村、大野村)ソフトボール大会が行なわれました。私達青年部は2チーム出場(北浦も2チーム出場)し、Aチームが決勝進出を決め、北浦Aチームと決勝を行ない惜しくも準優勝に終わりました。

今度の大会には優勝できるように頑張ります。

■'84、磐梯国際スキーバスツアー

2月11(土)、12(日)の連休を利用して商工会青年部主催のスキーバスが、今年も、磐梯国際スキー場へと、若者たちの夢とロマンを乗せて1泊2日の旅に出発しました。

2日間とも天候にめぐまれ気持ちの良いスキーが、出来た事と思います。

めぐまれないのは、役員の人材だけで、参加者の皆さんに、なにかと不便をかけたものと思います。これにこりず、来年の皆様の御協力、又御参加お待ちしております。

来年も、行ってみたい雪の国

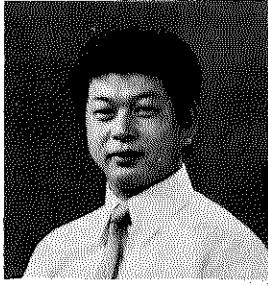


■ジャパンショップ

去る3月25日84ジャパンショップを視察しました。場内アナウンスでは北海道の〜様、名古屋の〜様といった日本中の各地からの来場者でいっぱいでした。今回からはFCチェーンも出展を初めました。

新らしく変わってゆく(業種は広範囲ですが)商業の形態が目で見られます。





御存知ですか？あなたの商工会

銚田町商工会経営指導員

崎山 悟

この言葉を冒頭に述べましたのは、こんなことがありました、私が商工会に勤務して一年が過ぎた頃でした。ある会員宅に巡回した時にただ会費を納めているだけでなんの得にもならないと言われ、この言葉に私は、カーッとなって〇〇さん、それはどういう意味ですか？商工会の職員としての立場を忘れ怒った口調で反発した事を今でも覚えています。なぜその時私が夢中で反発したか…商工会の職員として非常に悲しかったからです。なぜ、貴方自身の商工会を何んにもならないと言うのでしょうか。商工会に入会しても利益の還元がないからですか、それとも利用することがないからですか…それは、まちがってはいないでしょうか。商工会はその地域の総合的な経済指導団体として法律に基づき商工業の皆さんによって、自主的に設立された組織です。したがって会員の皆様が利用しなければただ会費を納めているだけになってしまうでしょう。

では商工会は、どの様なことを行っているか商工会のアピールを簡単に述べて見たいと思います。

○経営に関する相談

あなたのお店、工場の金融、税務、経理、経営、労働など経営全般について経営指導員が商工会の窓口、または巡回して相談指導にあたります。又むずかしい問題については専門指導員を派遣致します。

○講習会、講演会、研修視察

会員さんに正しい経済情勢を認識していただくため常に広い視野に立って講習会、講演会などを行なっています。講師には、学者、税理士、中小企業診断士、経営コンサルタントを迎えております。又先進地における工場、商店街の見学、視察なども行ないます。

○記帳指導と事務代行

初めて帳面をつける方を対象に正しい記帳の仕方等を記帳専任職員が皆様のお手伝いを致しております。又、労働保険などの事務指導や代行も行なっています。

○検定試験、大売出し

珠算検定、販売士検定の試験を行なっています。又商店街や商工会の統一大売出しの御指導も行なっています。

○事業主をバックアップする共済制度

一、商工貯蓄共済制度は貯蓄をしながら万一の場合は、保険金

と積立金を併せて支払います。又貯蓄額に応じて還元融資が受けれます。

二、小規模企業共済制度は事業主であるあなたが事業をやめた時役員を退職した場合など第一線を退いた時の生活安定をはかる為につくられた制度、いわば国が作った事業主の退職金制度です。

特典

①掛金は金額所得控除

②共済金は退職所得扱い

③貸付制度加入者には、その掛金の範囲内で貸付が受けられます。

三、中小企業倒産防止共済制度は、中小企業の方々の連鎖倒産を未然に防ぐために、加入者があらかじめ掛金を積立てておき、加入後6ヶ月以上を経過して万一取引先が倒産し、売掛金や受取手形などの回収が困難となった場合に共済金の貸付が受けられる制度です。特色

貸付額最高二千百万円(掛金総額の十倍以内)加入者は積立てた掛金総額の十倍の範囲内で被害額相当の貸付が受けられます。

○後継者育成について

青年部、婦人部は商工会の内部組織として昭和三十九年三月青年部、昭和五十四年二月婦人部が誕生以後、商工会事業の実践的活動体として又側的協力体として活躍、現在では青年部員五十名、婦人部百二名の組織に成長致しました。青年部活動の基本として

①未来を先取りする研修活動や問題意識をもった調査活動

②地域に密着した共同体に寄与する実践活動

③商工会の次代の後継者としての役割を中心に親睦や研修会を行なう。

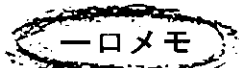
④社会一般の福祉増進に関する活動

婦人部の事業活動は研修、地域福祉、生活改善文化及び親睦です。これからの後継者としての知識や仲間作りに最適だと思いますので加入して活動して頂きたいと思います。

まだまだ商工会事業の内容は書き足りないもありますが、商工会を御利用下さい。まして何んにもならない商工会と言うことはなくす様、私達も一生懸命頑張りますので、これからもよろしくお願ひ致します。

編集後記

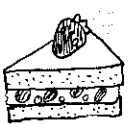
おそ咲きのサクラが、ようやく咲いたかと思ったら5月初めの冷たい雨で、もう散りはじめました。明るい春は来ないのか？などと散々言われた今年の冬でしたが、やはり季節は少しずつ移ってゆきます。商売もきっとそうだと思います。毎日々々の積み重ね…Slow&Steady/がんばりましょう。(C.I)



一口メモ

* ショートケーキ *

不二家菓子店 松本 茂雄



ショートケーキの意味を知っていますか？ショートケーキとは、Short time cakeのこと、つまり短い時間に食べなければいけない生クリームケーキのことです。

一昔前までは、ケーキは、高級品でありクリスマスか誕生日ぐらいにしか食べられない物でした。しかし、今や日本は、GNP世界第二位、旨い物以外は、食べ物では無いという感覚を持った若者が増えております。もちろん菓子などという物は旨いにこした事は、ないのだが。

ケーキの方も、この生クリームケーキが主流、生クリームは、時間が経つとホイップした気泡が徐々に、小さくなり表面がかたくなります。とにかく食べ物は新鮮な物が一番。すばやく胃袋に入れてしまうのが賢命です。



仲須・小野瀬農機具

舟木
岡村商会

鬼沢そば店
旭町

旭町

クリーナーズ
おおはし

柏熊・丸芳工務店
西町
荒佐商店

七軒町
栗原牛乳店

舟木
岡村商店

柏熊・東峰ガラス店

本橋町
大かじや

桜本・星野京染店

くまたストア

借宿
鬼沢長兵衛
商店

本町
ミートセンター菊地

古宿
永長とうふ店

高橋指導員

本町
丸武

舟木
桜井正昭

上宿
仲田肉店

横町
木村陶器店

借宿
巴川電気工事

持丸保険サービスセンター
仲須

ギョー
SUBSIDESNEE!

桜本
青野縫製

仲須・大和田農機店

皆藤
鮮魚店
(鳥栖)

古宿
当問屋酒店

ビューティーサロン
ガーネット

新町
喫茶 もんく

堀の内
ファミリーショップ
ハンモト

スーパー銚田
本町店

経営指導員
崎山先生

仲須
佐藤電気