

ズバ! あなたの店を診断する

——商店経営のあい路とその対策は——

県内外の各企業に対する情勢は、きわめてきびしく、県下の中小企業にとってもまさしく、ある転機を迎えたと言っても過言ではない。しかし、このきびしい試練の時期が、ある意味では企業にとって好機をもたらすということもある。自己の企業にとって情勢が不利な場合、これを切り抜けることができる企業は、本来に将来の発展を約束されるということができるだろう。自己の企業における問題点は何か、どうすればその問題点の解決は可能か、今こそ体質改善のための真剣な態度が望まれるわけだが……。

そこで、日頃経営指導の第一線で活躍されている方々に登場して頂き、企業経営の明暗や経営改善のための「処方」などについて大いに語って貰った。

出席者

本渡市商工会議所経営指導員

片岡 文雄

中小企業診断協会熊本支部長

島村 新也

宇土市商工会経営指導員

宮田 友喜

熊本県商政課中小企業登録診断員

山形 高暎

司会 熊本県商政課長

川上 和彦

(イロハ順・本文敬称略)

司会 中小企業の振興策として構造改善事業を進めておりますが、近代化を図るため組織では企業の協業化、共同化を進め、資金面では、近代化、高度化資金制度の大幅な改善と県独自でも中小企業振興対策資金を三億円創設いたしております。加えて企業診断と強力な経営指導を出来る体制を整えておりますが、実は先日山口県の経営指導員が本県の経営指導員の活動状況の研修に参りましたし、宮崎県の中小企業総合指導所の担当課長が本県の協同組合の組織状況の勉強に来られました。いずれも中小企業庁から熊本県のやり方が良いと聞いて来ております

本県は中小企業対策では先進県にされたわけですがこれは心強いことであると思います。確かに企業診断員の方、経営指導員の皆さんが、常に努力され熱を入れてやって来て頂いた成果が表われたものと思います。又県もそれには予算措置をガツチリやって中小企業対策の推進体制を整えたわけですが、今日は常日頃、中小企業のことでいろいろお世話頂いてます第一線の苦勞談というものを話して頂いて今後の指針にしたいと思っております。確かに熊本は空港、九州縦貫自動車道も出来まして、九州の中心であるという



島村 私は診断員をやっていますが、只今のお話をきいて感じますことは、現在の中小企業では診断以前に問題があると

思うのです。ということは、いろいろ診断しましても、販売促進ですか、おみやげを上げるとを一生懸命やっておりますが、私は中小企業の販売促進は限度があると思うのです。販売促進ということ

方こそ大きなウェイトをかけねばならないと思うのです。



——なるほど、仕入れ原価を安くして、商品は専門的なものをですね。

つまり一つは値段を安くする、それからサービスをよくする、それから設備をよくする、この三つともやってみますと、値段を安くすることにはスーパーマーケットにはかなわないわけですね、サービスをするには、大商店とか百貨店にはかなわない。設備もまた大資本にはかなわない。そのような、一番抵抗の強い面にぶつかって行くとする指導そのものに、何か考え方の不足があるような気がするんです。結局、販売作戦で限度を越えると自滅するわけですね。

そこでこれから考えなくてはならない問題というのは、中小企業の魅力をつけるために私は仕入れの点で研究していかなければならぬ、例えば珍しい商品、特徴のある商品とか、あるいはよそにない商品とか、まあ安くするのでもいいし、商品のいいのを持つてくるのもいいでしょう。ところが売り上げには非常に力を入れて例えば八〇%ぐらいとすると、仕入れには二〇%ぐらいしか入ってない。売り上げは日進月歩殆んど進んでますが、仕入れは五年前と同じなんです、オヤジの代から少しも変わってない。私は、この頃になってこれからは仕入れの

島村 もっと特徴のある商品をですね。例えば食料品にしても、スーパーマーケットなどに比べるとまだかなわないわけですね。だから高くてもいい、一割高いくわりに三割おいしいものを仕入れていくということ結構太刀打ちできると私は思っています。この間、ちょっと本を読んだんですが、人の行く裏に道あり、花の山」という文句なんです。これからのきびしい商業経営を進めていく上でなかなかいい句だなあと思ったわけです。片岡 さっき課長が、熊本県は中小企業では先進県だということの話がありましたが、今年は格別、知事さんのご配慮や商政課のご努力で予算面などでお世話になっているわけですが、私たちが第一線で働いていて、一番勇気づけられるものは、そのことだったと思うのです。ことに経営指導員協議会などでは十倍もの予算をつけて頂いたわけですがそれだけに指導員の使命も重くなったということだと思っております。と申しますのは、今まで、恵まれない地位に甘んじて、皆さんが努力してきたことが、県の段階で認められたのだということで、実は私たちは感激

し合ったわけです。ところで私たちが第一線で働いてよく感じますことなんですが、よく中小企業対策をどうするかということを選挙公約や国会における問題で提起されてきて、いろいろな施策が行なわれていますが、その施策が末端まで行き届かず、絵に描いた餅のようなものが多いかと思うのです。ところが、今度は県がそれをバックアップしているわけですね。例えばパイロット事業とか、その他いろいろありますが、そういったキメ細かい施策が県で着実に実施されているということで私たちは感謝をしながら働いているわけなんです。

次にさきほど島村さんからお話がありました仕入れの問題は全く同感なんです、ただ末端で販売人に対する競争と申しますか、大売出しであるとか、あるいは地域外のものに対する対抗意識とか、また小さくなると業者同志の対抗意識で競争は華々しいけれども、これは商売人としては当然ですが、これはもう一歩行けば行きづまりなんですね。それで仕入れの問題は私たちが第一線にいてその問題を痛感しているわけです。しかし仕入れとなりますと、やはり個々のお店の力もありまして、あるいは小さいお店では単独では企業以前の問題で……。

——そうですね。一軒の商店の主人だけでは知恵が出ないようなところが沢山あると思うんです。

まだまだ多い

「いざり仕入れ」

片岡 そう思っている取りつきができないものがあるわけですね。そこで私の方の会議所では仕入れ団を組織して、京阪の商工会議所に連絡をとりまして、纏って買いに行くわけです。それからこういうものを欲しいから確実な店をお世話して欲しいというようなことで、年に一回は仕入団を出していますが、これは仕入れの場合の融資を特別に金融機関に相談しまして、会議所の方で責任もってやっているわけです。



片岡 そういう段階にあっていながら、どうしても一國一城のカラーが抜けない面がありますから、この辺にやはり問題が

——しかし実際問題として、片や農協、スーパーがやっている。それから県外からは大企業が交通網の発達とともにどんどん押し寄せてくるわけですね。さきほどいろいろお話がありましたように今のままではとにかく駄目だ、仕入れコストもうんと下げなくてはいいけない、販売方

