

11月15日1981・No. 39

発行所

東京都印刷工業組合京橋支部

〒104 東京都中央区新富1-16-8

日本印刷会館3F 電話 552-1855

印刷所 八千代印刷株式会社

編集 田島弘

# 京橋の印刷



築地本願寺 築地本願寺は、京都の真宗本願寺派本山本願寺の別院である。江戸御坊・西本願寺・築地門跡などと通称される。玄智の「大谷本願寺通紀」によれば、本願寺十二世准如光昭(一五七七-一六三〇)が元和七年(一六二一、また三年とも)三月、浜町に創建した。ここにいう「浜町」とは現在の東日本橋二・三丁目附近であり、寛永の「武州豊島郡江戸庄図」に「本願寺御堂」とあり、そ

の東方一帯に「入寺」とあるのはおそらく末寺であろう。ここでは、江戸海辺坊舎・浜町御坊とよばれた。ところが、明暦の大火(一六五七)で類焼し、本願寺十三世良如光円(一六一二-一六六二)が幕府から現在地を得、佃島の信徒の労力により埋め立てたので、築地の地名が生まれた。

築地本願寺は、寛永寺・増上寺の両山に對して、浅草本願寺とともに両寺とよばれる江戸の大寺であった。天明三年(一七八三)以来しばしば火災にあい、安政三年(一八五六)の大暴風に本堂が倒壊したこともあり、明治五年・二十六年にも焼失したが、そのたびに再建された。関東大震災を経て昭和十年、今東忠太の設計により鉄骨鉄筋コンクリート造りで地上二階、地下一階、外部は古代中インド様式、内部中央仏間は日本様式の現本堂が完成した。墓地は昭和二十九年、杉並区永福町の「八和田堀廟所」にほとんど移り、現在は本堂左手の道路沿いに間新六・酒井抱一・土生玄碩の墓が残るのみである。

門前の寺中寺院の多くは、関東大震災のち郊外に移転し現在、妙延・法重・称揚・善林・法光・万行・妙泉の七寺のみが残っている。

## 目次

△表紙▽築地本願寺	
巻頭一言	(1)
京橋支部永年勤続従業員表彰式	(2)
不況期におけるこれからの印刷業界	(8)
ブームを追って、民謡	(3)
私の南帰行	(16)
東印工組「総決起大会」に思う	(18)
恒例のハゼ釣り大会(新川地区)	(19)
支部の動き	(20)
編集後記	(20)

## 巻頭一言

先日丹沢の塔の岳に家族とともにハイキングに出かけた。早朝の冷気を覚悟して着込んできたセーターなどを、歩きだして間もなく脱ぎザックに仕舞い込む始末で、一時間を過ぎる頃から殆ど直登に近い斜面の連続である。ガイドブックを読んだ限りでは標高一、四九三米でたいした山ではないと多寡を括っていたのだが、頂上まで四時間近くもかかってしまった。日頃の心がけの悪さが祟り苦しい登頂であった。しかし、途中のもえるように錦を織りなす木々の紅葉と、足もとに咲く龍胆の花の可憐さに慰められながら頂上に立った気分は爽快であった。一歩いっほ踏みしめる山登りは、組合活動の推進と軌を一にする思いを今更の如く感ずるものである。

# 京 橋 支 部

## 永年勤続従業員表彰

### 二一七名が受賞

九月二十二日(火)、五時半より京橋支部永年勤続従業員表彰式が二年ぶりに行われたが、そのため表彰式出席者も九〇名以上となり、来賓、役員合わせて二二〇数名の多人数となった。

定刻に、水野副支部長の司会により開始され、まず坂田副支部長が次のように開会の辞を述べた。

——本日この栄えある表彰式に、このように多くの方々がご出席されますことは日頃皆様がいかに苦勞されてこられたかということであり、それは会社のため、また業界のためになるということであり、私共この印刷業界の将来の展望に



開会を行う坂田副支部長

明るい、そして全く心強いきざしである  
と私は感じております。

皆様がたが本日表彰されるにつきましては、健康その他いろいろのことに十分気を配られたことと思いますが、特に健康と言うものは富にも勝るといいますが今後ますます健康に留意されて会社のため、業界のためなお一層のご精勵をお願い致します。

またこの表彰式のあとに、ささやかな祝宴を用意してありますので、最後迄ごゆっくりとお越しの程をお願い申しあげて開会の挨拶と致します。

つづいて石曾根支部長の挨拶が別掲の如く行われた後、神林副支部長によって五年勤続六八名、十年勤続九六名、十五年勤続五五名の表彰者の名前が読み上げられた。五年勤続の代表として小宮山印刷(株)秋田登氏、十年勤続者代表伊坂美術印刷(株)和田治夫氏、十五年勤続者代表として(株)久栄社印刷所棚木啓氏に、石曾根支部長より賞状ならびに記念品が贈られた

次いで来賓挨拶にうつり、まず東印工組久永理事長は

——来賓のトップで甚だ恐縮でございますが、ご指名ですので一言お祝い申し上げます。

本日は印刷組合京橋支部の大事な事業であります永年勤続者の表彰式が行われ五年、十年、十五年の合計二一七名の方が表彰をお受けになったわけでございます



祝辞を述べる久永東印工組理事長

す。心からお祝いと敬意を表する次第であります。表彰式は二十二支部でそれぞれ行なっております。また本部におきまして、この二十六日に二十年以上の永年勤続の方々の表彰式を行なうことになっております。

永年ご辛抱なされた皆さん、こういう方々がそれぞれの企業の一歩の宝であります。企業が繁栄するもしないもこうした方々に寄るところが大でありまして、これは何よりも有難いことであります。

生産性の「拡大」に  
「コニースーパーテン」がお応えします。

毎時1万枚の超高速菊全判オフセット印刷機 2・4・5色機

 **小森印刷機械株式会社**

本 社 東京都墨田区吾妻橋3丁目11番1号 〒130 東京 (624)7161番(大代表)

業界の発展も皆さんのように辛抱強く各職場で働いておられる方々のお蔭であり、その感謝の気持ちをあらわし、支部でも本部でもこのように表彰式を行なっておるわけでありませぬ。本日受賞されました二七名の方々に謹んでお祝いと敬意と、また感謝の気持ちを申しあげるので

### 石 曾 根 支 部 長 挨拶

永年勤続の感謝とお祝いを申しあげます。

この催しにお集まり願いました皆さんには、東京都印刷工業組合京橋支部の組織と活動を、また業界の動きについて若干のご紹介をいたします。

まず全日本印刷工業組合連合会は、全国都道府県に工業組合があり一、六〇〇余の組合員があり、その中核に東京都印刷工業組合の二、八六三社の組合員と二二支部があります。京橋支部はこの二二支部中最大の支部で組合員二九八社であり、旧行政区の京橋区が京橋、銀座、新富、築地、入船、湊、八丁堀、新川、月島の九つの地区に分けられており、歴史も古く近代印刷発祥の地と言われています。

全日本印刷工業組合連合会では、毎年九月一日から七日の一週間を印刷週間と定めまして、印刷業の地位の向上とイメージアップを目指し、P・R運動などの諸活動をおこなっておりま

ございます。おめでとうございます。

さき程支部長さんから京橋支部のいろいろな行事や、印刷組合の問題等くわしくお話しがありましたので、重ねて私から申しあげることがございませぬが、ご承知のように昨年から一番大きな事業として取上げているものに、第二回目の構

造改善事業がございませぬ。昨年は準備段階でございました。いよいよ今年から具体的にスタートを開始しました。この構改に取組んでいるのがこの組合の一番大きな事業の柱でございます。申すまでもなく、すでに皆さんご承知のとおり、今回の構造改善事業は設備と

をお得意先に展開中でありませぬ。

一〇月一七日には東京都印刷工業組合の事務用印刷委員会と小企業振興対策委員会が共催で、ファスト・システムとオフィス・オートメーションの問題を深る研修会を八重洲通り八丁堀の角のマツダホールでおこなわれます。

京橋支部でも一〇月七日より一月二八日までの二カ月間に亘る毎週水曜日午後六時から九時までの三時間、経営者・営業マンの方々の研修講座を中小企業振興を重点施策とされる東京商工会議所中央支部の後援で、(財)日本印刷技術協会

の専門知識豊かな講師をお招きして、営業戦略をはじめ経営管理、製版、O・A、印刷技術、クレーム対策などをテーマにおこないます。また、一〇月二三日には改正税法を中心に皆様からアンケートやご質問を頂き、京橋税務署より担当官を煩わし税務研修会を開催いたします。

いうものを第二の問題と致しまして、皆さんで勉強していこう、考えていこうということが狙いでございます。言葉を変えれば知識集約対策といえますか、経営の基盤を固めるために勉強しなければなりません。今日私は、機材展を見に行つたのですが、今迄には想像もつかなかつ

続、五年勤続の二七名をお招きし、皆様が文化財生産者であり情報産業の担い手として今後も精進とご活躍をお願い申し上げ次第であります。

皆様が今日の栄誉を得られました条件として、第一には、皆さんが健康であつたことでありませぬ。健全な精神は健全な身体にやどると申します。第二には、誠実で勤勉な精神の持主であつたからであります。昭和四九年のオイルショック以来低成長下にある業界に腰を据え、経営者共ども頑張つてこられたからであります。第三にはご家族のご理解とご協力があつたからであります。第四には、皆さんが勤務されますご企業の事業が堅実であつたことでもあります。

今後皆様には健康に留意されまして、世界的にも高く評価されています日本人の誠実さをますます發揮されたいと、ご家族のご協力を更にお願いを申し上げ、それぞれの企業のご発展を祈念いたしましてご挨拶いたします。

した。以来印刷料金改訂のお願いの運動

支部内の各企業に一五年勤続、一〇年勤

たようなコンピュータの発達によりまして、われわれを取りまく機械は、日に日に技術革新が行なわれております。これらの問題についても大いに研究し勉強もし、また情報も得て、それに遅れないようにやっつけていこうというのが構改革業の一端でございます。

これからは機会のあるごとにそういう勉強をして頂きたい、これが一番大事なことでないかと思えます。

長い間のお勤めいろいろとご苦労もあったと思えます。私の会社も毎年創立記念日に表彰をしております。永年勤続と共に遅刻や欠勤のない精励の方に対して特に重きをおいて表彰しております。われわれの企業が繁栄していくかどうかという事は、皆さんのように永年お勤めをして頂くことにかかっていると思えます。どうかこの表彰を受けられたのを機会に、更に永く勤めるためには健康でなければならぬと思えます。また家庭が円満でなくてはいけない、そういった環境づくりに随分と気を配って頂きまして、本部での二十年以上の表彰を受けて頂きたい。本日十五年以上で表彰された方が五五名おられます。あと五年たちますと五五名の方はこそって本部の二十年の表彰者となります。どうか本部の表彰式に参列頂くよう、なお一層のご精励をお願い申しあげます。

健康にくれぐれも留意されまして、皆さんの企業内の中心となり、そして職場

内のいろいろの研究のリーダーとなって益々ご精励をお願いしたいと思います。皆さんの今後のご活躍を祈念致しまして粗辞でございますが、お祝いの言葉にかえたいと思えます。

続いて中央区商工課長深沢直人氏が水野副支部長によって紹介された。

——本日は永年勤続をなさった方の表彰ということでお招きを頂いたわけですがほんとうにおめでたいことだと思っております。

さて、私共が子供の頃のことですが、日本人の食生活というものは非常に粗末



深沢中央区商工課長

で、西洋に比べると非常にコンプレックスを感じた記憶がありますが、その食生活も今は日本が一番バランスがとれているという評価が高まっていると聞いています。

また一方では、オイルショックが一番うまく切り抜けたといいますが、むしろ切り抜けたのは日本だけだともいわれております。このように日本に対する評価というものは非常に高まっておりますが、その中で日本の経営というものが世界的に誇れるものだという事で、わ

れわれが小さい頃考えもしなかったような世界の各国から、日本の経営を学ぼうという気運がございます。

日本の経営の基盤は、終身雇用制度という事でございまして、同じ会社に永く勤続するというのが特長でございます。従いましてこういう点が評価されている段階であるというふうに考えております。

私自身も役所に入りまして二十年を超えました。最初は意識しませんでした。いつの間にか二十年を超えていたというわけでございます。皆さんの場合は厳しい企業の中で、五年、十年、十五年という勤務でございまして、非常にご苦労が多かったと思えます。本人のご苦労もですがご家族の方の協力、或いは会社の理解というようなことがございまして本日を迎えられるということでございますが



五年勤続表彰の代表秋田氏

## 対話へのかけ橋

1枚の封筒にも  
大きな使命が  
かせられています。



# 山口封筒

本社 〒104 東京都中央区八丁堀2-2-7 電話(551)1151(代)  
工場 〒132 東京都江戸川区西端江4-21 電話(652)7721(代)

加えましてこの京橋支部は日本の印刷の発祥の地であります。誇り得る京橋支部という中に所属される皆さんは幸せではないかと思っております。

支部長さんを始め、非常に支部活動、企業活動に貢献されておられると存じあげております。中央区この立派な支部の誇りを胸に、今後共健康に留意されまして更に皆様方がご発展されますよう心から祈念申しあげ、簡単でございますがお祝いの言葉にかえさせていただきます。―― 中央区工団連白橋龍夫会長は、―― 只今ご紹介を得ました中央区工団連会長の白橋です。本日は誠にめでと



白橋工団連会長

存じます。皆さんがご自分の心に打ち勝って受けられた今日の荣誉に対しまして深く感謝申し上げます。中央区工団連の八五〇社を代表して心から皆さんに感謝申しあげる次第であります。

中央区の印刷のあり方というものは皆さんに責任の重大さと、今後の身の置き方考え方として、後輩をお育てになるというところであろうかと思えます。これに付きまして皆さんの深い自覚と共に、大きな力を業界のためにお願いしたいと思うのであります。



東商根本事務長

一番大切なことは先程理事長さんもお話しになったように健康でございます。健康でなければ人生なしと私は考えるものであります。どうか健康で自分の携わっている事業と一緒に、自分自身も大きくなってゆくのだということを、毎日寸時も忘れないでお勤めになることをお願い致します。―― 続いて東京商工会議所中央支部の根本事務長が紹介され、―― 本日は印刷組合京橋支部の意義ある永年勤続従業員表彰式にお招き頂きまして誠にありがとうございます。まずもって本日受彰の栄に浴されました皆様方に心からお祝い申しあげる次第でございます。

皆様には五年、十年、十五年という長い間、それぞれお勤めになっておられます企業に貢献されまして、またひいては印刷業界の発展に寄与されたわけでございますが、その永年のご苦労に対しまして心から敬意を表すものでございます。

近年日本の経済力の成長性、または日本商品の国際競争力の強化という点で、



その強さが非常に世界各国から注目され関心を持たれているわけですが、その強さの要因がどこにあるかということの究明が、先進国を含めまして各国が真剣に日本をみているようでございます。このところ、先進国、後進国を問わず日本への視察団の来訪が多くなっておりますが、日本の経済産業問題につきまして、外国の方々が書かれた書物が非常に目立つようになっております。皆さんご承

**良加工**

業界の  
トップレベルを行く

**宏和樹脂工業株式会社**  
東京都板橋区蓮沼町51-2  
TEL 965-2711 代表

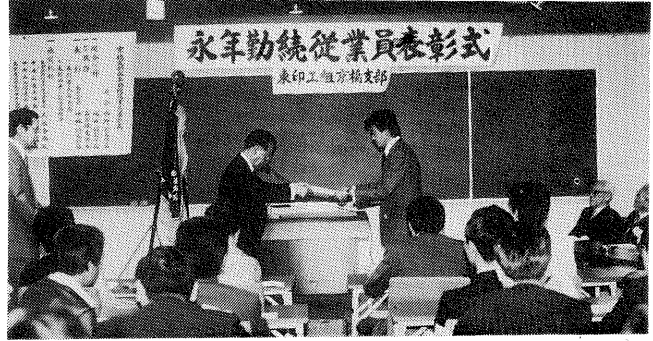
生活には  
くらし  
はずみを

無担保・無保証人  
**文信フリーローン**

上手な住居づくりに  
**文信マイホームローン**

文化産業信用組合 | 京橋支店  
東京都中央区八丁堀4-13-1 ☎551-9625(代) 104

知のように、例のアメリカの大学教授の書きました「ジャパンアズNo.1」のような本は米国でもベストセラーに入っているわけで、日本の企業経営に対する海外からの関心が深いという点からも窺えるのではないかと思います。そういった日本の企業の強さの要因の一つに挙げられるのは、日本特有の終身雇用制ではないかということ、大方の識者の意見の一致するところであろうかと存じますが、こういった終身雇用の中に於て、いとうころの資本主義でいう労働力ということではなくて、日本の場合はやはり人間と



して企業の中に皆さんがおいでになる、といつに面が他の国とは違った点ではないかと思うわけでございます。このように日本の企業経営の特色は、やはり労働力ではなくて、人が支えているところに強さがあるというふうに思うわけでございます。

本日の受彰されました皆様方、それぞれの企業の中でそれを支えているわけでありませう。どうかこれからも益々ご健勝で企業のためにご精励を頂きたいと存ずるわけでございます。

印刷業界を取まく環境はなかなか厳しいしようにございませうが、本日も参会の皆様のご健勝と、会社のご発展をお祈りしまして簡単ですが私の祝辞のご挨拶とさせていただきます。



石沢顧問のお祝いの言葉

来賓の最後として京橋支部石沢顧問が次のように祝辞をのべた。

——ご紹介に預りました石沢でございます。祝辞のご指名を頂きましたけれども支部には私の先輩の方が沢山おられました恐縮しております。

私、組合におきまして厚生事業に携わっております。こういうことから

指名されたのではないかと思いますのでご諒承をお願い致します。

本日表彰の荣誉に輝く皆さん。おめでとうございませう。心からお喜びを申しあげます。さき程来支部長さんからもお話しがありました。一カ所に五年、十年十五年と勤続することはなかなか大変なことでございませう。皆様のご努力は申すに及ばず、家庭における内助の方々のご協力とご支援の賜であると、深く敬意を表する次第であります。

印刷業界は皆様ご存知のように、我が国の経済と同様に低迷しており、厳しい環境におかれております。

さき程来、お話しがありましたように九月には印刷週間によって、またこの総決起大会というものを催したわけでございませう。そして業界をあげて第二十六回の印刷文化展が開催され、業界の総力を



受賞者を代表して謝辞を述べる大森氏

あげて社会的地位の向上を図ると共に、繁栄を目指して協調と団結のもとに、この文化展の会期中に永年勤続従業員の方々の表彰式が行なわれたことは、誠に意義深いものがあると思うわけであります。印刷あり、文化あり。印刷は文化の母であり、社会に密着した印刷産業はこれからさき需要の多様化、技術の革新等めざましいものがあるでしょうけれども、私は印刷は経済と共に伸びて行く産業であると考えております。

このように重要な印刷業に従事している皆様は、自信と誇りを持って大いに頑張ってくださいと思います。会社であります。ましては後進の指導に、また明るい職場として経営者と一致協力して、会社の繁栄に一層のご努力をお願いする次第であります。

皆さんの会社が繁栄することはとりも直さず、それが皆さんの経済的地位の向上につながるものと思っております。

最後に皆様方のご健康、ご家族の方々のご健勝と、そして京橋支部の益々のご発展を念じまして、お祝いの辞といたします。

—— 来賓祝辞がこれで終り、受彰者を代表して大東印刷工芸榎大森正男氏は

—— 答辞、本日にここに東京都印刷工業組合京橋支部主催による永年勤続従業員表彰式に当り、私達のために斯も盛大なる式典を行なって頂きましたことを衷心より感謝致します。私達は文化の一端を担

う印刷界に志したことを深く誇りと致しております。本日はからずも表彰をうけ感激致しております。今後とも勤勉努力をいたし、今日のこの榮譽にお応えする覚悟でございます。――

と答辞を述べた。最後に田島副支部長より閉会の辞が述べられた。

また本日の表彰者の所属企業、勤続年数、氏名は次の通りである。

五年勤続表彰者

- 小宮山印刷 兩宮喜晴、佐々木初、緑野恵司、津野田隆、木戸誠一、杉田次雄、高味寿雄、秋田登、秦野邦夫、二瓶直幸、松井敬、成田明久、渡部志津枝、関口毅、木原玲子、門馬佳子、土橋美智子、手塚孝、齋田健治
- 菊モリイチ 菊地時男
- 正栄堂印刷 山崎良子、山本美子
- 菊エレコス 石川正裕
- オカムラ印刷 長浜伸孔
- 正進社印刷 山岸直彦、鎌田明子、窪田寿次、松岡孝知、多田豊
- 日本精版印刷 牧野悦子
- 大東印刷工業 小林節子、五十嵐昇、菊谷敬一
- 菊日刊食糧新聞 渡辺純一、若梅勝義、小笠原新一、上野てる子、西沢友吉、金子謙一
- 大沢印刷 海老根薫、村上敏明、野上義澄、小林秀夫
- 清水野写真工芸印刷 笹健、寺尾洋子

- 聖文社印刷 田島充
- 島田アサヒ印刷 小林光男
- 朝川印刷工業 土屋政一
- 石沢印刷 栗田進
- 菊樓本印刷 上江洲由武
- 白橋印刷 岩間一清、落合正和、杉本京子
- 白橋フオーム 山田秋国
- 東京真究印刷 久保田真次、高田俊彦
- 伊坂美術印刷 池田利治
- 金山印刷 加藤博三、中村朋子、堤勝三、榎本浩、川杉精一
- 菊久栄社印刷 小山昇、菊池誠
- 菊政弘社 中込涉
- 目崎印刷 山本久夫、笠井利夫
- 八千代印刷 伊沢久郎 以上六八名

十五年勤続表彰者

- 小宮山印刷 池田稔、川田光夫、羽山文夫、坂下雅紹、田畑芳夫、小俣邦雄、佐藤長之進、小林敬二、田中愛子、阿部喜美子
- 菊モリイチ 松宗敏、小沼幸、今星野信子
- 正栄堂印刷 佐藤純三、片岡正明
- 印刷産業協同組合 木村忠、伊藤れい子
- 道脇勝己
- オカムラ印刷 大賀正二
- 信誠印刷 山口那弘
- 正進社印刷 栗原城輝、赤岩威男
- 日本製版印刷 鈴木修吉
- 大東印刷工業 石川美津江、佐藤正夫
- 清水利夫、城定伸吉、神田尋思、村田ひ

- とみ、片倉真彦、梶恭子、久保正美、橋本健太郎、品田誠機、松崎寿康、山崎憲彦、岡田進
- 神林印刷 宮木金造
- 菊すのぼら印刷 伊藤道紀
- 菊日刊食糧新聞 片桐新一、沖山民五郎
- 文英堂印刷 齊藤豊子
- 清水野写真工芸印刷 大倉隆史、篠原英一、青木武教、林栄子、金井澄夫
- 聖文社印刷 山口昌子、相馬勝好、権田新吾
- 菊大秀社 石井よし子、皆川秀臣
- 島田アサヒ印刷 浜田スミ子
- 朝川印刷工業 福永明良、我妻勇二、田中時子
- 石沢印刷 伏木重信、葉佐勇次
- 菊白橋印刷 秋田健司、高木敏郎
- 菊フオーム 木鉛明、山本章
- 伊坂美術印刷 和田治夫、宮山章、沢英夫、江渡戸三郎、山杉道雄、吉村清彦、袖友守輝、野原直樹、大澄忠雄
- 金山印刷 市原朔雄、近藤日出雄、甲斐隆、三枝ユリ江、松本都、久保田咲子
- 木村智将、伊藤末藏
- 菊久栄社印刷 堀田順平、押山竹彦、宇山洋二郎、八巻房雄
- 高千穂印刷 湯村周雄、新井幸雄、小川一美
- 目崎印刷 宇田川秀夫
- 八千代印刷 花沢敏子、亦木昌子、大谷愁倅、大野哲雄、多田孝司、佐藤辰信
- 小嶋洋子 以上九四名

十五年勤続表彰者

- 小宮山印刷 立石恒卓、宇治田満穂、幸正四三夫、浜野和代、高木善昭
- 菊モリイチ 松本ゆり、秋田与四郎
- 正栄堂印刷 阿部寿一
- 信誠印刷 杉山勝、吉野十九二、大木敏秋、勝倉富雄
- 正進社印刷 笠井尉任、中村嘉子、穴戸昭善、木村勝
- 日本精版印刷 小川国男、谷征幸
- 大東印刷工業 大森正男、水野亮、大橋博、小田敏男、関田洋三、木俣正、渡辺忠男
- 神林印刷 白田利治
- 菊すのぼら印刷 岡信喜、若林和夫
- 文英堂印刷 浅川巖
- 清水野写真工芸印刷 土屋茂、南沢哲大、久保厚一郎、田中武、前川昭男、水野晴巍
- 東京印刷資材利用協同組合 妹尾昭三
- 菊中村一精堂 中村四郎、今牧智道
- 石沢印刷 丸山密男
- 菊樓本印刷 三津田進一郎
- 菊光社印刷 黒部弘道、徳田晴男
- 菊白橋印刷 川島利一
- 白橋フオーム 小熊弘
- 伊坂美術印刷 渋谷政昭、渡辺久雄
- 金山印刷 武田静昭、長崎正治
- 菊久栄社印刷 伊東正雄、柵木啓、富樫勇治、渡辺栄吉、山岸きよ子、滝沢隆男
- 菊共盛堂印刷 蒲生昭夫 以上五五名

# 第24回印刷文化典 経営技術集談会

## 不況期における

### これから印刷業界

柳田辺経済研究所所長 田 辺 昇 一

本稿は第24印刷文化典行事として催された経営、技術集談会に於て「経営分科会」に講演されたものを印刷工業会のご好意により要約して全文を掲載いたしました。

文責・編集部

八〇年代の低成長に入り、企業業績も、高度成長の時には七割が黒字で三割が赤字でしたが今は逆転して七割が赤字、三割が黒字という、きびしい環境です。赤字の会社は税金を納めませんが、政府の法人税の収収は不足します。そこで今、行政改革をやっていますが、全国に今、百六十五万会社がありますが、も、三割が黒字ということは、五十万の会社が黒字ということです。残り七割が赤字だということです。

税込利益四千万円以上というのは五万社しかありません。儲かっている会社が五十万、その内の一割です。税込利益二億円以上というのは一万社しかありません。五万社といえますと、百六十五万社

の三です。いかにきびしいかということですが、印刷業者は二万五、六千ありますが、大手はわずか、後は五十人以下が九十七％です。印刷は扱うものによって儲け具合が変わってきます。どういうものを選ぶのだらよいかといえますと、大きいものより小さいもの、重いものより軽いもの、固いものより軟らかいもの、手形を買うより現金消化、ワキ役商品より主役商品がいいわけです。

例えばカラーテレビは主役ですが、中に入っているシャードーマスクはワキ役です。自動車は主役ですが、中に入っているバッテリー・タイヤ・ガラスなど部品はワキ役です。

ワキ役ですと荒利益は二十％以下です。主役ですと三十％から五十％あります。今、お菓子を作る機械は主役ですから、荒利益は五十％あります。印刷、染色などはワキ役産業ですから、荒利益は二十％以下です。日本の国は自由主義経

済ですから、倒産する企業もあれば、儲ける企業もあります。何をやろうと自由勝手ですから、選択をあやまると大変なことになります。

昨年以來今年にかけて、あまり販売がのびないというのが、共通の悩みです。異常冷夏にたたられて、名門カルピスも五百億の売上げが一挙に落ちてきて売上げがのびない。売上げがのびないということは、資金ぐりが苦しい、資金ぐりの定石は、手形決済は月収の五十％以内です。ところが危ない会社は小口手形がたくさんあり、そのサイクルが長いです。

二十十日の台風手形、十カ月のお産手形、十二カ月の七夕手形、十四カ月の加藤清正手形、清正はお母さんのおなかに十四カ月いたから、こういうのです。

佐世保船舶にのりこんで一躍有名になった来島ドックの社長が、のりこんだ時下請けに対して千八十日の手形でした。千八十日という三年サイクルです。私にはこれを石の上の手形といえます。石の上にも三年。

赤字だからといって、すぐに倒産することはありませんが、売上げがおちてくるといことは、手形決済が出来ない。

銀行の金利、社員の給料、家賃減価償却は待ったなしの固定経費ですから、売上げがおちてくると赤字になります。毎日毎日売上げ売上げと真剣に取り組まないでだめです。半年一年の内には赤字になり資金ぐりが苦しくなります。

売上げとは何か。商品力と販売力の二人三脚です。印刷といってもいろいろあります。新聞の折込みチラシの印刷もあれば、刷賃なんぼという零細な企業もあります。あるいは高価な通信販売のカタログを作るところもあります。問題は商品力です。ただ刷っているだけでは経費は出ません。零細企業ですと、まず労働集約型です。金儲けには二つしかありません。労力を使うか資本力を使うかです。小企業は労働力が資本です。労働力といっても、賃金がべらぼうにあがっています。

この五月に、私は中国に招聘をうけて行きましたが、日本の三十年前です。中国の一人当りの所得は二百三十ドルです。日本の所得は二十年前が五百ドル、十年前は二千ドル、七年前は四十ドル、昨年は一万ドルです。名目賃金世界一です。

一万ドル社会という高い賃金を中心にどうして人件費がおれにならないように経営するかということです。一人当りの税込利益は普通百万です。ですから三十人おれば三千万円。一人当り十万しか儲かっていないと、月給どろぼうの集りということですが。

一万ドルという高い賃金の時代を迎えて、日本の企業のやらなくてはいけないことで私の提唱しているのは、一つはロボットです。

日本にはロボットは七万五千台あります。全世界の七十五％、世界一のロボット



ト国です。今、ロボットの値段は熟練工の二年分です。ロボットは今、八百万から一千万ですが、遠からず三百万か二百万で、ロボットは中小企業に入ってきています。最近のセンサの開発は進んでいます。東大ではおとうふをロボットがつかんで運びます。ロボット産業はすぐ一兆円の産業になります。ロボットにはみな名前が付いています。ロボットのいいことは、第一に月給をあげてくれといわないうし、ボーナスをくれともいわないことです。

二番目にやれることはパートです。昔は人生五十年といわれ、日本人の寿命は終戦後四十八歳、三十五年後には七十八歳といわれるようになりました。日本の奥様は昔は一生に三回しか旅行しなかった。修学旅行、新婚旅行、善光寺詣り。今は違います。昔の日本の奥様は三十八歳の時に六人目の子供を産んで、四十三歳で死にました。今は子供を一人産んで八十までいるということです。子供が早くなかつた。労働力は昔は男性の大人でした。今は主婦、つまりパートです。一時間四百円のパートを使う会社がみな儲かっています。

例えば、ダイエーなどは六十%がパート、日曜大工のホームセンターでは八十%がパートです。三億円ぐらい儲けているメンズファッションでは、正社員五人パート七十人です。一時間四百円で三十歳過ぎの奥さんが売ります。一日背広何

着、売上げたかで、ボーナスがきまります。小売店もほとんどパートです。

ワキ役商品といえば印刷もそうですが例えばスイッチボックスもワキ役商品です。荒利益は二十%しかないわけですが。だのに三十二%の荒利益を取っている工場があります。何故か、コストダウンをしています。ほとんど無人化の機械で作業をしています。そして全部パートで、四十歳過ぎの奥さんです。その奥さんが私に品質管理の説明してくれます。私は驚きましたね。今から三十年前に、私は、日本で初めて品質管理を原書で勉強しました。それから三十年たちましたが、その技術管理も今では常識になっています。ですからその会社は、いかにコストダウンをしているかということです。それは一ヶ月に一日だけ会社全員仕事を休んでサークルをするからです。やり方一つです。

パートを使う、しかもパートで一人前の仕事ができるように教育する。

三番目には、賃金の安いところにやってもらう。例えば中国ですと月給は四千元から一万二千元位です。日本は高い。ですから国外にもとめます。

うちの会員でまだ日本一になっている会社はたくさんありますが、例えば地下タビで日本一の会社は、今から十七年前は埼玉県行田で三百七十円の女工さんを使って地下タビを作っていました。地下タビは労働集約型で、まさに人海戦術の

仕事です。ところが女工さんが手に入らなくなり、埼玉銀行に相談をもちかけると、台湾に進出しないといわれ、台湾に地下タビ工場をつくりました。やがて中国にとび、韓国にも工場をつくり、それから最近ではマニラに進出しました。その工場では、地下タビの表生地は韓国、裏生地は中国、ゴム底は台湾、コハゼは日本、縫うだけが原地の女工さんです。日給二百七十一円、世界一安い地下タビは日本。したがってこの会社は埼玉県に工場はありません。あるのは正社員三十人だけです。利益は四億円です。結局世界一求めやすいものを使い、世界一求めやすい金を使い、世界一もとめやすいものを作る、これが国際分業です。

これからはより賃金の安い所となってきます。経営はプロでないとかなかなかやっつけられない。どんな環境になろうと適応する会社は生きのこります。例えば、七十%が赤字の会社だということは、銀行のサジ加減一つで決まるわけです。

金融には前向き金融と、後ろ向き金融があります。前向き金融というのは、会社が儲かっている時に、更に設備投資をするから金を貸してくれ、金を返してあげる優秀な会社は前向き金融です。これに対して後ろ向き金融というのは、出血多量で輸血をしないと間に合わない、そこで金を借りるというのは、赤字会社に對する金融、後ろ向き金融です。

印刷屋でよく倒産するのは相手がまず

い。お得意さんを厳選しなくてはいい。これからはますます金融関係も厳しいことを考えると、容易ならんことになりまます。手間賃で稼ぐ印刷業は尚更です。それではこれからどういう風にしたら付加価値をとれるか。それはどういう時代にきたかを知らなくてはいいけない。

今の日本人の一万ドル社会というのは持つものは持ってしまった、みないきわたっているということ。物の不足している時には、せめて人なみの生活をしたいと思った。住宅は二百五十万戸の家があまっている。住宅やマンションが売れないと、置時計も家具もインテリアも売れません。だいたい四千ドルを越えたら、個性化時代です。人の真似をしない、主体的に自分の納得する生活をする。家計費の内六十%は雑費です。これからの時代は大きなマーケットで大型商品の出てくる時代です。買わずにすませるものはすまます。そして欲しいものは高くても買う。贅沢と節約が共存している時代です。

例えば手ぶくろが売れなくなっていくつまら、どうしようかという時、花模様を付けて売ったところ、三倍の値段で売れた。ということは手ぶくろの機能ではなく、花模様を付けたという情緒的価値が、三倍の値段をつけたのです。物があまってくる個性的になる、ということが美的感覚です。このことは印刷文化の一つの成長分野になります。

ネクタイも布地は変わりませんが、柄一

つで値段が高くなります。この間バリのクリスチャンディオールの本社に行きました。クリスチャンディオールはとくに亡くなっておりません。もともと繊維を作っていた会社で、どうしても売れないので、他の繊維会社の社長にお願いして川しもの最終の製品を考えた。そして川しものクリスチャンディオールの店を出しヒットしました。彼はデザイナードから経営はしません。しかしクリスチャンディオールという名前は残したい。世界のクリスチャンディオールはライセンス料でかせいでいます。クリスチャンディオールというブランド、文化価値です。例えば、フランスベッドという大変ぶががありますが、ドイツベットというゴツゴツとした感じがします。結局、フランス、こういった文化企業というものが、生活にうるおいを与えます。

最近、私共で売れないという業界の幹部を呼びましたが、この会社の社長は何かとして株をあげたいと、何でも見聞きしたものを自分の商売を結びつけようという知恵が必要です。

デュポンのうるし塗りのライター、これはデュボンという名前を付けて爆発的に売れました。最近エーゲと名をつけています。文化的なシンボル、また美的感覚のあるものに商標を変えています。ソフトウエアといいます。今は物があまっている時代です。お客さんの求めているものはビューティフルです。いま大阪

でもビューティフルライフ、空間を美しくするといった小物を扱っている問屋がありますが、すでに物が不足の時代ではない。物があまっている、不満の時代です。気に入ったものがない。そういう時代にきているので、末端のお得意さんに、いかに情緒価値を売るかで一生懸命になっています。

これまで三Cといいますが、クーラーカラーテレビ、カーでした。これからの三Cはカルチャー、コミュニケーション、クリエイティブです。これからは宗教、芸術が盛んになります。美しくしようというので、これからは印刷の貢献することが多くなります。皆さんがやっている仕事も前工程を見ることが大事です。印刷は前工程をおいかける。そして商品力を強化するには、複合化する。目に見えないものから、固体、液体、気体と儲かる。紙そのものでは価値がない、紙に何を持ってくるか、どういうものを作るか、そういうことが企画です。今、印刷関係でも二億三億と儲けている所もあります。例えば陶器の有田焼の一さいの企画、ポスターから全部のパフレットをやる。そういった前工程で追いかけていかなければ、物売りの強化するの、物売りの強化するの、情緒価値を得るんだとなると、何かと結びつけてる。

さて、印刷業は受注産業ですから、注文がなくなると首をつらなくては行けない。

い。それには安定受注が第一です。受注産業のメーカーというのは、一升を二升には出来ない。一升の枧に何を入れるかです。儲かるものはやらなくては行けない。これからは得意先を厳選し、リピーターオーダーが安定していくためには、成長する会社を選ばなくては行けない。成長する会社は相手のがびますから、その印刷をやっていると、スライドして印刷屋も儲かる。印刷屋はもともと受身産業ですから、いいのびる会社を選ぶ。選択が大事です。物えらびは自由です。

それではどういう産業につっこんだらいいか。印刷の相手業界はたくさんあります。自動車業界もあれば、外食産業、通信販売などたくさんあります。売上げは一般に経済成長率の三倍のびたものですから、高度成長の時は経済成長率は十二から十五のびましたから、企業は三十から五十のびたものです。今日は低成長時代ですから五のびしかのびない。その三倍ですから、売上げが一割から二割が適正なものです。

そこで、これからのびる業界はどこかというのを、よの考えなくてはならない。成長産業にはいろいろありますが、初期成長期、加速成長期、成長期、沈滞期もあって、例えば日本信販はじめ信販業はブレイトが年率三十%で、加速成長期です。また外食産業はついでの間、十年間二十八%の成長産業でしたが、今は十%もおちるようになり、倒産する所

が出てきました。今、成長マーケットというのは、何といっても健康産業です。マッサージ器とか美容器機などがありますが、年率五十%のびているのは健康に関するスポーツ関係とか保健に関するものなどです。時代はどんどん変わっていきますから、印刷物の対象も変わってきます。いつも成長マーケットに注目することが大事です。そして必ず業界何番目というランクの高い所と取り引きする。そうしますと強い所はますます強くなります。ただいくらよい会社でも、全部おんぶすることは危険です。

例えば、松下電機の仕事をしているからといって安全ではありません。松下のカラーテレビの仕事は百%やっていて倒産した所もあります。それは一時期、松下電機のカラーテレビのポイコット運動がおきて、売上げがおちたところ、百%委託していた会社が影響を受けたわけですから。

したがって八〇年代は何が起っても不思議ではないまさかの時代です。受身の産業である印刷は弱い立場ですから、532、433という位に、分散をしておくことが大事です。

さて問題は、売れないのはセールスマンに問題があります。これまでは勝手に物が売れました。売ったわけではなく勝手に売れた時代です。これからは売れない時代です。いかに売るかはセールスマンの問題です。

今のセールスマンには三つの欠点があります。

一つは、セールスマンが勉強をしていない。お客さんの方が勉強をしています。今、住宅は売れないといっても売れている会社のセールスマンは違います。セールスマンが図面をひきます。外国のホテルの宴会主任はメニューを書けますが、日本の宴会主任は書けません。

これからは機械的、個性的になつてきますから、お客さんの方が勉強をします。ですからセールスマンは専門家でないと話合わない。技術武装をしなくてはならない。セールスマンが勉強してない。

二番目には、セールスマンが手形回収の知識がない。手形の話をしますと、千代の富士の手形ですか、北の湖の手形ですでは困ります。

三番目には、時間の管理がルーズなことです。時間は一日二十四時間、みな公平です。仕事は五千時間で勝負です。優秀な会社と、そうでない会社の違いは、セールスマンの時間管理です。優秀な会社ほど、セールスマンの時間管理が厳しい。訪問計画のチェックを受けます。時間をいかに有効に使うかということになってきます。

世の中はどんどん変わっていきます。来年には東北新幹線も開通します。そこで人口のどんだんふえていく町は、若者の町です。人口の減っていく町は、おじいさん、おばあさんの町です。ローカル企

業はマーケットが小さい。したがってローカル経営は、ローカルナンバーワンをめざすことです。そして信用をベースにして、商品を多角化することです。

例えば、人口十万人の町でも百億の会社がある。その社長は女の人ですが、土木建築、設計事務所、ホテルで百億です。定石を覚えたなら、碁や将棋でも三段です。

二十年間勉強しましたところが大事です。これからは勝残り投手の戦いですがわが社は何番目であるか、ランキングが問題になる。社員の内部結束のためにもわが社の業界での地位をはっきりさせる必要があります。兎に角商圏が大きく変化しております。

そこで八十年代というのは、低成長ですから、売上げをのぼそうと思つたら、拠点をふやすしか手がないのです。スーパーも外食産業も全て多店化戦略をとらねばなりません。

天下の松下電機も、最初は松下幸之助さんと奥様とで二股ソケットの製造からスタートしました。食うために生きるために働く生業です。やがて忙しくなってきたので奥さんの弟さんが手伝う。これが後のサンヨー電機をおこします。さらに奥さんの従兄が来て、五、六人ぐらいの家業になります。さらに忙しくなると他人が手伝い、二、三十人になる。これが実業です。個人の経営です。個人企業ですと事業主の給料は経費でおとせませ

ん。だから会社にします。現在会社は百六十五万ありますが、資本金百万以下の会社は四十三%、百万から五百万の会社が四十五%です。ですから百六十五万会社があつても、八十八%は資本金五百万以下の小さな会社です。上場会社はわずかに二千ぐらいいしかありません。

今から十年前、私は日本がおくれているので、欧米の一流の経営コンサルタント会社で勉強しました。それから十年たった結果、立場は逆転しました。フランスから日本に、教えてもらいたい、二十五人の人が一月十九日に来ました。日本の経営は世界一だから学びたい。学びたいことは三つ。一つは品質管理、二つは生産性向上、三つは人間関係だといえます。

イギリスのサッチャー女史は、品質管理はアメリカが生んで、育ての親は日本、三十年で日本の人がつくった品質管理をイギリスも学べといっています。

日本の自動車の世界一になったのも、品質管理です。日本人は細かいことをいじくりまわして改善するのが、得意中の得意、本当の基礎研究は下手です。

人間関係というのは、社長と社員が仲良く一つの目的に向つてまとまること、そのやり方を教えてくれというわけですね。今、みなさんの会社がかかえている問題は全て人間関係です。まず年収一億、三億、五億、十億で各々問題があります。年収一億の会社は、おやじさんがなりふ

りかまわず、二十四時間お客さんの所にかよつて頑張る、便利屋的存在。しかし、それ以上はのびない。それは社員の給料を払わず、脱税をし、社員から投書が入り税務署に調べられる。それではいけないと給料を出し脱税をやめてガラス張りになると、三億になります。そこで社長が勉強すると五億になります。番頭も勉強をしてこいと外に出すと、十億になります。経営の勉強は社長の考えていることを、働く人の協力で達成にすることです。目標を明確にすること、働く人を迷わせない。経営は集団チームで仕事をすることです。みんなの気持が一つにまとまらないと成果はあがりません。野球と同じです。

昨年、巨人の長島監督が首になりました。長島選手は野球選手としてはトップスター、天才的な選手です。でも野球評論家でありさる心理学者のいうには、監督としては駄目、それは言語能力がないからだ、言いました。言語能力とは、チームの一人一人にやつてもらいたいことを、わかりやすく説明する能力がないということ。リーダーはそこが大事です。月給をいくらあげても会社は儲かりません。

目標とは何か。目標には二つあります。会社の儲ける目標と社員を仕合わせにする目標の二つを出さなくてははいけません。会社の儲ける目標というのは、利益目標とか生産目標です。しあわせ目標という

のは分担です。  
 青森県に行きますと、りんごの出来るまでは分け前の話はやめておこうといえます。分け前の話をいくらししたところで儲けがなければ分けられない。また分け方が悪ければ生産しない。

会社の発展と社員のしあわせを一致するように、事情の許すかぎりの刺激を与えることです。大入り袋とか奨励金を出す。ところがたいがいの中企業は金払いが悪いです。戦国武将の例をとれば、信長は上にも下にも感謝しない。秀吉は上に対して感謝する。家康は下(部下)に対して感謝する。社長とか専務とかいろいろありますが、身分は同じ、役割が違っただけです。中小企業が儲からないのは、人間関係のよしあしです。この辺をよく考えなくてはいいけない。

働く人は三つの顔を持っています。仕事の顔、生活能力の顔、家庭の顔です。仕事の顔というのは、職場の独立のポストで会社に貢献する仕事の顔です。生活能力の顔というのは、しあわせをつかむための生活向上をより高める顔です。家庭の顔は、家に帰った時の顔です。この三つの顔を頭において経営しなくては、うまくいかない。そこで仕事の顔は一万ドルの社会になったわけですから、自分の意志で自分で計算し自分でやってみてみたいということです。人から強制されたくない。そこで主体的に仕事を決めさせる。つまり計画段階で参画させる。あな

たは主役という時代です。

この三つの顔を持っているという人間関係を大事にする。社員にやる気を起させた時にはすばらしいものです。目標をはっきりたてなさい。

中小企業では同族会社が多く、特に戦後三十五年たちますと、社長も七十歳を過ぎて引退し後継者問題が出てきます。理想をいいますと、男は四十五歳から本番です。四十五歳で後継社長をたて、自身は会長にでもなるのがいいです。

十五歳までは徹底的に体を鍛え、十五歳から三十歳まではしっかり基礎を勉強し、三十歳から四十五歳までは裏学問を勉強し、四十五歳から六十五歳までは本番、六十五歳から七十五歳まではおつり。若息子の訓練はどうしたらよいかということですが、創業者は裸一貫でやっていますから人生の苦労を知っています。人の痛みがわかります。しかし息子は最初から豊かな家庭環境に育っていますから、人の痛みをわからせるために、他人の飯を食ってやることです。学校を出ましたら、よその会社に三年ぐらい行かせます。それから自分の会社に戻り、現場をやらせます。現場が大事です。自分で手をよごすことです。今のびている会社は商品作りに熱心です。

シュークリームのヒロタさんは、今七十八歳で、こんなに太っていますが、日本三度シュークリームを食べます。日本のシュークリームを作るためにです。

餃子の王将チェーンは百億になっていますが、その加藤さんは自分が毎日試食をします。最近では台湾に行つて春巻の研究をしています。それでは牛どんの吉野屋は何故つぶれたか。吉野屋の松田社長はレジスター端末機をつけてコンピュータを使って、牛どんの店の売上げ伝票を自宅で寝ころがって見ている。牛どんを食べているお客さんの姿を見ていない。

まずは現場で一番下っぱの方と一緒に働くことを二、三年やりまして、今度は結婚をして早くおもちやを与える。すなわち子供をつくり営業にまわる。そうすると外から会社を見られる。それが三十二、三歳頃です。三十五、六歳になったら計数の勉強をする。四十歳になって経理を担当し資金ぐりの勉強をします。一つのコースで勉強をする必要があります。これからはプロでない会社をつぶしてしましますから、いかにプロを養成すべきかということになります。同族会社の場合は結束が強い。道徳意識を持って経営してはいけない。実力者を選ばなくてはいいけない。誰がやっても儲かったのは昔の話です。

これからの経営者はどういう条件がいるでしょうか。まず健康です。健康に自信がないと決断が鈍りますし、社員が心配しますし、銀行が金を貸さない。行動範囲が狭くなります。タフでなくてはいいけない。

中国に行く、人間を信用するかしな

いかを四つで表現します。有言実行、不言実行、不言無実行、有言無実行。

これからは知恵を出す時代です。知恵は無限です。家庭も会社もエネルギーの節約をし、更にエレクトロニクスに切りかえ、あらゆるところにマイコンが入ってきました。印刷関係はもともと手作業の分野ですが、より一層自動化し工程を監視していく。省力化、無人化、ロボット化。

これからは、月利決算で勝負をする。手の打ち方が遅いといけない。赤字の会社の多い時には悲観的に準備し、楽観的に行動することです。つぶれる会社は優柔不断で、経営者がなかなか実行をしない。会社に特色がない。勝ち残るためには、どこか違いを出す。納期が早いとか、ソフトウエアでかせぐなど、勝てる条件がなくてはいいけない。また、つぶれる会社は労資が円満でない。風通しをよくし、仲良く結束していく会社であること。メインバンクを中心にして安定した金融関係を持つことが大事です。そして適正な資本を持つことです。

八〇年代は、文化乱熟時代、創造の時代ですから、みなさんにとってはいいい環境です。三ちゃん経営の分野がシステム化する時代です。私は不況下に於ける印刷業界の皆さんに、経営に対する知恵、成長のマーケットに一段と経営を強化し御発展されますことを祈ります。今日は有難うございました。

# ブームを追って

# 民謡

(3)



大東印刷工芸株式会社

岡野滝雄

民謡が素朴で美しいということは前に記してきたとおりである。美意識の定義となるといろいろ意見の分かれるところであろうけれども、ここでいう美しさとは素朴であるがゆえの美しさ、というように解していただきたい。

今回は民謡の素質とそのありようを系統だてて、全国の民謡の分布などを中心に話題を進めていきたいとおもう。



まず民謡の素質であるが、これも前回までに述べておいた点でもあるが、もう一度これを整理してみると次のようになる。

## 民謡の分類

(一) 仕事(労働)に属するもの

農耕の歌—田植、稲刈、農作業一般

漁の歌—漁、船唄

樵の歌—木挽唄

工事の歌—木遣唄、土木唄

牧歌—馬子唄

茶摘・酒造歌—茶果採取唄、酒造唄

(二) 舞踊に属するもの

神事歌—祭礼、田植、雨乞唄

祝事歌—婚礼、新築、祝儀唄

盆歌—盆踊唄

踊歌—草木、鐘鐺踊唄

児童歌—手まり、子守、遊戯唄

(童謡・わらべ唄)

このように民謡が持つ性格には、仕事と踊りの二つの要素をふまえている。一

の仕事の要素は説明を加えるまでもなく日常の労働のなかでの汗のにじみから生まれたものであり、二の要素の踊りではその労苦から解放されたい心情から発生したものである。このことは時代がかわり、人情が移りかわろうといささかも変遷することなき理のようである。

さて、この両者の要素のなかで、たとえば農耕の歌のなかでの田植唄および神事歌のなかでの田植唄と二様あるが、これは仕事としてのみの田植唄と、秋の豊稔を祈願する田植唄との二種のあることである。また、工事の歌の木遣(きやり)唄などは祝事歌中の新築唄に入り込んでしまうこともあり、また本来牧歌としての馬子唄である追分節が漁唄、船唄の領域に入り込んで、どちらが元唄か分からないくらい有名になってしまった「江差追分」があるように、一応は両者に区分はしても、民謡の方で勝手に歩き出してしまつて判然としないものもある。

この点が実は民謡というものの面白い要素であつて、このような例を上げるときりがなくほどである。一応は区分にしてみてもどつちつかずの性格を帯びてしまった民謡が数多くある。「津軽山唄」は元米樵(きこり)の唄であつたものが現在では専ら祝事の歌として定着してしまつた。

これらの例は出生から場所を変えて腰をすえてしまつたものであり、また特に変り種としての面白さのなかに「安来節」

三菱製紙特約店

株式会社 三和洋紙店

本社 東京都中央区入船3丁目4番1号  
電話 東京(552) 2731番(代表)

印刷製本が支える 組合給食

事業主と従業員の栄養源  
健康を守る

給食センター

中央厚生事業協同組合(551)4909

理事長 清水栄之助

◎ご利用をお待ちして居ます

がある。だれもが「安来節」というだけで、「出雲名物荷物にゃならぬ、聞いてお帰る安来節」という単調でリズムミカルなものもがすぐ浮かんでくるのであるが、それよりも、どじょうすくい民謡という印象が濃くなってしまっている。『鱸すくい』は元「土壌すくい」で釜山の砂鉄精選の作業に模したものであるという。こうなると唄よりそのコミカルな踊りの要素に主題が移ってしまっていることに気づく。

次はこれほど多彩な各種の日本民謡が全国各地に、どのように分布されているのかを列記してみることにしよう。地名とその下に民謡の曲名とを無差別ではあるが、比較的ポピュラーなものを並べてみたので参考になることと思う。

東北六県は民謡の宝庫といわれているけれども、他府県にもそれに次ぐ宝庫の所在が次のように列記したものをたどると、一目で読みとれるはずである。ゴチック体はポピュラー度の高いものを示している。

民謡の分布

(一)北海道地方

- 江差追分・ソーラン節・いやさか音頭・北海盆踊唄

(二)東北地方

- 青森県／津軽よされ節・津軽小原節・津軽じよんがら節・津軽山唄・弥三郎節・十三(とさ)の砂山・俵積み

- 唄・八戸小唄・鱒が沢甚句・ホーハイ節・りんご節・津軽あいや節

- 岩手県／南部馬方節・南部牛追唄・南部木挽唄・沢内甚句・千福山宮城県／外山節・斎太郎(さいたら)節・遠島(としま)甚句・長持唄・さんさ時雨・稲上げ唄・木伐り唄・お立ち酒・塩釜甚句・宮城野盆唄

- 秋田県／秋田音頭・秋田おぼこ・秋田甚句・生保内(おぼない)節・長者の山・姉こもさ・本莊追分・タン

- ト節・久保田節・おこさ節

- 山形県／庄内おぼこ・あがらしやれ・山形糴摺唄・最上川舟唄・紅花摘唄・新庄節・真室川音頭・酒田船方節・花笠踊・大黒舞唄

- 福島県／会津磐梯山・相馬二遍返し・相馬盆踊唄・新相馬節

(三)関東地方

- 茨城県／磯節・常磐炭刀節・潮来甚句

- 栃木県／日光和楽踊・篠井草刈唄

- 群馬県／八木節・草津節

- 埼玉県／秩父音頭・川越舟唄

- 千葉県／木更津甚句・銚子大漁節

(四)中部地方

- 東京都／武蔵野麦打唄・佃島盆踊唄・大島節・あんこ節

- 神奈川県／五反田・箱根籠昇唄・三崎甚句

- 富山県／越中おわら節・麦や節・コキリコ節

- 石川県／山中節・かんこ踊・まだら節

- 福井県／河和田漆掻(うるしかき)唄・越前紙すき唄

- 山梨県／甲州綿打唄・緑故節

- 長野県／信濃追分・小諸馬子唄・木曾節・伊那節・安曇節

- 岐阜県／お婆・ホッチョセ節・郡上(ぐじょう)節

(五)近畿地方

- 静岡県／農兵(のうえ)節・下田節・ちゃつきり節(新民謡)

- 愛知県／名古屋甚句・紺屋唄・岡崎五万石

- 三重県／伊勢音頭・茶摘唄・桑名の殿様・鈴鹿馬子唄・尾鷲(おわせ)節

- 滋賀県／江州音頭・琵琶湖綱引唄

- 京都／宮津節・宇治茶摘唄・福知山音頭

- 大阪／三十三石船舟唄・河内音頭

- 兵庫県／網干音頭・デカンショ・灘酒屋(さかえ)唄

- 奈良県／三輪素麵舞唄・吉野川筏流し唄

- 和歌山県／串本節・密柑取唄

(六)中国地方

- 鳥取県／貝殻節・牛追掛節・湯かむり唄

- 島根県／安来節・踏躰(たたら)唄・関の五本松・しげさ節

- 岡山県／下津井(しもついで)節・北

- 木島石唄

- 広島県／難田(はやしだ)田植唄・敦盛さん・三原やっさ節

- 山口県／長門鯨唄・ヨイシヨコンヨ節・男なら(オーシヤリ節)

- (七)四国地方

- 徳島県／阿波盆踊・藍こなし唄・祖谷(いや)の粉ひき唄

- 香川県／金毘羅船々・安田(小豆島)盆踊唄

- 愛媛県／伊予節・權取(はせとり)唄・今治よいやな

- 高知県／よさこい節・鯉節造り唄・よさこい鳴子踊

(八)九州地方

- 福岡県／黒田節・北九州炭坑節・博多(正調)節・博多子守唄・博多どんたく

- 佐賀県／のんこの節・梅ばし・岳(だけ)の新太郎さん

- 長崎県／ハイヤ節・ぶらぶら節・島原の子守唄・雨の降る夜

- 熊本県／田原(たばる)坂・おてもやん・キンキラキン節・五木の子守唄

- 大分県／鶴崎踊・コッコッ節・日田節

- 宮崎県／稗搦(ひえつき)節・刈干切唄・安久(やすさ)節・しゃんしゃん馬道中唄

- 鹿児島県／沖繩／鹿児島小原良節・鹿児島よさこい節・鹿児島ハンヤ節・鹿児島浜節・朝花節・安里屋(あさどや)・ユンタ・谷茶前(たんちめ)

節・浜千鳥節・かぎやで風節

以上ざっと百八十三曲を選んでみたのであるが、東北六県の民謡の数および知名度からこれを見ると、その密度の濃さはまさしく他府県をしのぎ圧巻であろう。そのうちでも特に青森、秋田、山形、宮城は主格中の主格である。牛追唄の逸品「南部牛追唄」(岩手)「会津磐梯山」(福島)がこれにつぐものとなる。

東北六県が横綱とすれば大関は中部地方と九州地方がこれにあたる。「佐渡おけさ」「相川音頭」(新潟)の踊り唄を筆頭に「山中節」(石川)のお座敷唄、「木曾節」(長野)の盆踊り唄、「郡上節」(岐阜)の盆踊り唄などがこれにあたる。

大関のなか九州地方といえば「黒田節」(福岡)「岳」(だけ)の新太郎さん(佐賀)の草刈唄・酒宴唄、また、「おもやん」、「五木の子守唄」(熊本)とつづき、田園調の代表的作品「刈干切唄」(宮崎)はあまりにも有名である。

現在は鹿児島地方として包含されているが民謡の分類からすれば別の区分として考えねばならないと思うが、その沖縄の代表作品、「安里屋(あさどや)ユンタ」などがある。この曲は日本の民謡のなかでは異質なもので、沖縄民謡の全般についてもいえることではあるが、南海のどちらかといえばアジア諸島の音律に近いものが多く入り込んでいるものである。

小結格としては近畿地方がこれにあたり、「尾鷲(おわせ)節」(三重)「灘酒屋」(さかえ)唄(兵庫)、これに「串本節」(和歌山)が代表する。「灘酒屋唄」(さかや)であるが、これを縁ぎをかついで栄え唄としており、西宮・今津・魚崎・灘・大石の五郷の酒どころの酒造り唄である。今では酒造りは機械に

とって代わられたが、昔は、唄の文句の進みぐあいで酒造の工程がきちんと分かるようになっていた。手作業であるがゆえの労働歌も時代とともに変遷して座敷唄の方に移行してしまった。尾鷲(おわせ)節はその一節「尾鷲よいと朝日をうけてヨイソレ、浦で五丈の綱を引く、ノンノココサイサイ」となかなか調子のよい踊り唄として尾鷲港に昔から伝承されているものと聞く。

これらにつぐものが関東地方である。「磯節」(茨城)は民謡の中でも知名度の高いもので舟唄(櫓漕唄)でありお座敷唄である。「八木節」といえばもうこれは群馬を代表するもので「国定忠治」「鈴木主水(もんど)」などが同形式で広く知られている。はち巻姿で木樽太鼓の響は曲名だけでそれをほうふつさせるにたる。「草津節」(群馬)などは湯治唄として広く流布しているものである。

「木更津甚句」(千葉)は木更津節ともいい木更津の船頭衆の心意気を唄いあげたものである。船は出てゆく鷗はかえる、浪は磯うつ日は暮れるなど詞は

おとなしいのだが、唄は男っぽい黒潮調子である。銚子大漁節がこれにつぐ。

東京にはこれぞといった著名な民謡は無く「武蔵野麦打唄」「佃島盆踊唄」があるのだと名を聞かすのどありようで、島ものの「大島節」「あんこ節」などがあるにとどまる。

これにつぐものが中国地方で「安米節」「関の五本松」(鳥根)がそれで「安米節」はこれを(やすぎ)と読ませている。古い船唄「出雲節」が元唄というが、とにかくにも調子(二調子)の良さは逸品で、踊りを加えると満場に大受けする素質に溢れている。「出雲名物荷物にやならぬ、聞いてお帰り安米節」という実にはぎれのよい文句には心ならずも調子づいてくる。

「阿波盆踊」(徳島)は民謡というよりも、現在では踊りが主格になってしまっているが、唄は「潮来節」の変化したものだという。

「よさこい節」(高知)「金毘羅船々」(香川)などは解説を要しないものである。愛媛県の櫓取(はせとり)唄の櫓であるが、これはロソクや石鹼の原料になる、はぜの木のこと、何の因果で櫓取り習うた、綱が切れたら命がけ、わたしゃ去にますよい嫁お取り、綾や錦を織る嫁を」という句で男性が仕事にたずさわっていた仕事唄である。はぜの葉は秋には真紅になる美しいものである。さて、北海道地方がとり残されてしま

ったが、広さのわりあいに民謡の数は少ない。しかし数の少なさを知名度が補ってあまりある。

これぞその名を「江差追分」。「江差追分」は前回にも記したが、追分節のはくびである。この唄を格調高く歌いこなす民謡家の数は少ない。前唄の「松前江差の(ソ)津花の浜でヤンサノエー好いた同志の泣き別れ(ソイ)、連れて行く気はやまやまなれドネー(ソイ)女通さぬ場所がある(ソイソイ)」というものがある。これにつぐものが「ソラ節」である。これについてもあらためての解説は蛇足というものでひかえたい。

「民謡の祭典」(NHK)での民謡ベストテンの中に、次に上げるものが選ばれているという。「お立ち酒」(宮城)「江差追分」(北海道)、「南部牛追唄」(岩手)、「刈干切唄」(宮崎)、「佐渡おけさ」(新潟)、「津軽あいや節」(青森)、「黒田節」(福岡)、「相馬盆唄」(福島)、「ひえつき節」(宮崎)、「花笠音頭」(山形)。

民謡はますますポピュラー性をおびて現代風に変わりつつあるが、これはこれで良いものと思う。しかし反面、民謡の本質は素材などところにあるので、あまり変曲の手は加えて欲しくないように思う。素朴であるがゆえに美しいものあって欲しいのである。

# 私の南帰行

新川 地区  
昌平堂印刷株式会社 伊 森 善 之

第二次世界大戦が終りはや三十六年が過ぎ、戦争のいやな思い出もいまや懐しい思い出と化してしまった。

南地で別れた彼の地の人々の顔が薄れて来た最近、幸いにも彼等と連絡がとれ彼等から便りをもらい、矢も楯もたまらず夏休みを利用して、妻と娘を連れてマレーシアに飛び立ちました。

昭和十九年神戸港から出港し、シンガ

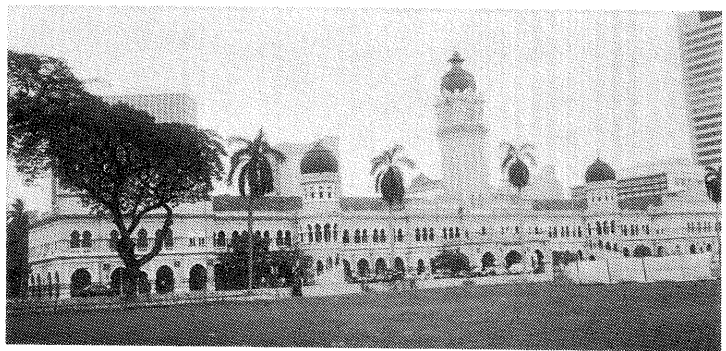


回教寺院 (モスク) にて。

各家の垣根には観葉植物が生い繁り、さすが熱帯地方だと妻が驚嘆の声を上げた。  
市内見物をしながら見覚えのあるクアラランプール駅や、政庁の建物が見え初め一時胸が痛んできた。  
それは昭和二十一年八月頃私達邦人はマラッカ海峡の海岸から、クアラランプールの町まで徒歩で約十日間歩かされ、この駅から貨物列車に乗せられて、失意と不安の中

ポール港まで遙々二週間、沈没した輸送船のマストを縫うようにやっと辿り着いたのですが、成田空港↓台北↓香港↓マレーシア、クアラランプールと十時間余りで飛び、時代の差を思い知らされました。

さすがクアラランプールはマレーシアの首都です。綺麗に整備された町並み、町中いたるところに熱帯性街路樹の並木



南国的なマレーシア政庁、首都クアラランプールにて

にシンガポール収容所に入れられた時の暗い記憶か思い出された。  
然し今はサンサンと照る太陽の下に、

日本企業の指導のもとに、あちこちで道路や建物が建設中であり、なんとなく活気があふれ低開発国とは言へこれからの育ち盛りの若い国だという感じがした。  
マレーシアの産業では先ず天然ゴム、石油、コーヒー、銀、錫等々と天然資源に恵まれ、民族はマレー人45%、中国人

**トウ**のビジネス封筒  
名刺・カード・はがき

- 営業品目
- 事務用和洋封筒
  - 名刺用紙
  - 私製はがき
  - 招待状カード
  - マド付封筒
  - ROマド封筒
  - DM用封筒

株式会社 **トウ エニパック**

- 本社 東京都江東区永代1-2-1 電話(642)1141(代表)
- 配送センター 東京都江東区永代1-1-7 電話(643)3237(代表)
- 支店 城南(227)4141 本郷(643)7461 城西(994)5151 浅草(643)7851
- 橋本工場 栃木県下都賀郡野木町友沼 電話02805(5)2100(代表)

日本を代表するインキ

TOYO KING  
**ULTRA70**



**東洋インキ**



30%、インド人他20%とて人口が構成されています。

異民族との共同で国が運営されているので外国人に対する偏見が少なく、私達も安心して外出や買物に出掛けました。

戦時中覚えたマレー語が少し役にたち旅行中の不自由は感じられなかったのですが、イギリスが約百年統治した実績は強いなど感じました。それは上流社会の人達はほとんど英語を使います。国の正式文書や、商業取引の契約書とかはみな英文です。

彼等は好んで英語を使い、このため連れていった娘の英語が大いに役に立ちました。

私の在外当時の使用人(中国人)は今現地の銀行の取締役になっていました。この彼も私と個人的に話をする時はマレー語で話をしますが、あるレストランで晚餐の時、隣の席に財界人の集りと合流の時は、とたんに彼の話は英語に変わり娘の通訳で大いに助かった次第です。

三つの民族の共同生活ですから宗教問題も大変です。回教徒はマレー人、仏教徒は中国人、ヒンズー教徒がインド人と大別しても三種類、その他にキリスト教徒等がある訳で、食事を見ても回教徒は豚を食べないしヒンズー教徒は牛を食べない。仏教徒の中国人が日本人と同じ何でも食べるので私達はどうしても中国系の料理店に行くこととなります。町の中でもそれぞれの教会や、寺院が競うように

建ち並んでいます。

南方では雨期と乾期があり今は丁度乾期に当たり、期待していたドリアン(果物の王様)にありつけなかったのは残念でした。

マンゴスチン、マンゴ、パイナップル、パイイヤ、バナナ、ココナツ椰子、ランブタン等その他名前を忘れてしまった果物が夕方、町々のパサールで山と積み上げられ、五十円、百円で抱えきれない程です。

バナナは日本人もおなじみの果物ですが、日本に来ている台湾バナナは彼等は



色どりも鮮かに、果物野菜肉魚が一杯の朝市。朝市が終るとコーヒー・レストランに早変わり。(クアラルンプールの町角にて)

ピーサンイジョーと言って「青いバナナ」と訳されます。

現地では二十種以上もあり、大きいのは50cm×60cm、小さいのは5cm×7cm位のと、それぞれ好みと料理で食べかたでいろいろと食べわけています。

料理で美味しかったのは鶏です。私達が今日本で食べているのは白色レグホンのブロイラーの鶏ですね。彼等の料理に出て来る鶏はシャモとか、チャボとか、とにかく庭で飼っている鶏ですから、ブロイラーの味と違い肉にも味があり、またアヒルの味も鳥料理に欠かせない材料のようでした。

日本企業の進出が目ざましく、特に日本車の八十%、電器産業などはほとんど日本製がハバをまかせていました。

ハイウェイを走っていると道の両側にトヨタ、日産、本田、ソニー、日立等の看板やその組立工場などが目立ち大企業は頑張っているなどの感を強めました。

国家構成の上から見ると、やはり中国人が指導的中心で経済方面を担い、マレー人、インド人が労働力を分担しその下で働いています。

例えばホテルのフロントには中国人、食堂のウェイトレスやエレベーターボーイはマレー人、掃除婦はインド人といった具合です。

それが実にしっくり行っているように見えたのは一人私だけではないと思います。

私の出発に際して、桜井印刷機械から現地の代理店を紹介されたので会ってみました。代理店の営業部長の王さんの話では、今年一年で小型オフセットA3機を十五台程売り、版植機(ダイコンバー)七台、清打タイプB、和三十台余を売ったとのこと。マレーシアで印刷業者は大小一、五〇〇軒位で、今迄欧米の機種がこれから日本製に変わってくる程、日本の機械の性能と価格は秀れている、とうれしい挨拶だった。

彼等(現地印刷業界)が急速にオフ化している様子に目を瞠りました。

戦時中には戦時下の緊張と、共産ゲリラの戦いに彼等の目は不安に暗かったが三十数年経た現在、すっかり明るくなつてこい眼と意欲的な姿に変わったのは本当に驚ろかされたり、彼等のため嬉しくもありました。

日本がアジアの盟主国だと思っている日本人は多いと思います。然し今のようにな大企業だけの進出では彼等の本当の信頼は得られないと思います。

これからは中小企業の若い人達も勇氣をもってドンドン進出し彼等と生活を通じ、仕事を通じ彼等を発展させて、初めて彼等から日本人の信頼と尊敬が得られ、そこから国家百年の日本人の繁栄につながるが出来るのではないでしょう。私ももっと若かったら……。

これからの若い人達の進出を期待して己みません。

# 『東印工組主催、危機突破・適正料金』

## 貫徹総決起大会』開催に思う

九月九日午後一時三十分から、千代田区九段下の九段会館大ホールに於て、東印工組主催の「総決起大会」は、印刷料金適正化を広く一般に訴えて、印刷業界

の現実を認識してもらおうと開催されました。

製紙メーカーの不況カルテルによる紙の値上げが、切実な問題となっている折

から、各支部の組合員も続々と詰めかけ遠方の支部ではバスを連ねて乗り込むところもあり、関係団体を含めて一、五〇〇人近くの人々が参加しました。

大会は議事として

① 適正料金の貫徹

② 構造改善事業の完遂

③ 社会的地位向上の達成

④ 業界組織の拡充強化

の四項目についての現状説明と、今後の方針に対する提議案がなされた。そして大会決議文が発表され、各政党代表に手渡されました。

大会が終了してデモ行進に移り、先頭には千代田支部の柳千修によるブラスバンドがスコットランドの軍楽隊風の衣裳で人目を惹き、沿道はもの珍らしそうに立ち止まって



見る人々でいっぱいでした。

京橋支部は、一三二名の大会出席者の内、デモ行進時には半分位に減ってしまつて、甚だ意気の上がらないままに、九段から御茶ノ水駅まで約二キロに亘つて行進しました。先頭に行く大型宣伝カーが、大企業の業界参入を阻止しようとするカルテルによる紙の値上げに反対と叫んで氣勢をあげていました。

東印工組の参加実数は一〇九三名で、千代田支部が一三八名で一番多く次いで京橋支部が一三二名、文京支部が一二〇名、芝支部九四名、新宿支部八八名で、あとは各支部とも五〇名以下でした。

プロセスインキの最高峰

New Champion

# Super Apex



大日本インキ化学

# 山 桜 製 品



株式会社

# 山 桜

本社 東京都中央区築地 3-2-9  
電 話 542-8511 (大代)  
工場 東京都昭島市大神町 1046 番地  
支店 神田・中野・五反田・浅草・板橋・亀有  
墨田・蒲田・横浜・千葉・大阪



京橋支部では当初二三〇名の参加人員を予定しておりましたが、各地区長さんの努力にも拘らず大幅に減ってしまったのは遺憾なことでした。小規模企業の多い当支部としてはやむを得ないとも思いますが、年に一度ぐらいは印刷業者の立場を直接一般社会に訴えるこのような機会には、全員参加の意気込みが欲しいと感じました。また中には一社で四、五人も社員を動員して頂けたところもあり助かりました。

さて次回からは、日比谷公園などもっと大勢の収容能力のある会場で、広く一

般の人々に周知できるような方法を考えその効果が期待されることを狙い、毎年行なって行くべきではないでしょうか。

印刷文化展や、プリンティングフェア等の華々しいお祭り行事よりも、組合精神の正道に沿った決起大会の方が、中小印刷業者にとってより大事なことではないでしょうか。そして最少の経費で最大の効果があがるのではないのでしょうか。

またそれによってアウトサイダーの印刷業者が、組合に加入するキッカケにもつながってゆくのではないのでしょうか。決起大会をふり返って痛切に感じました。



### 恒例の

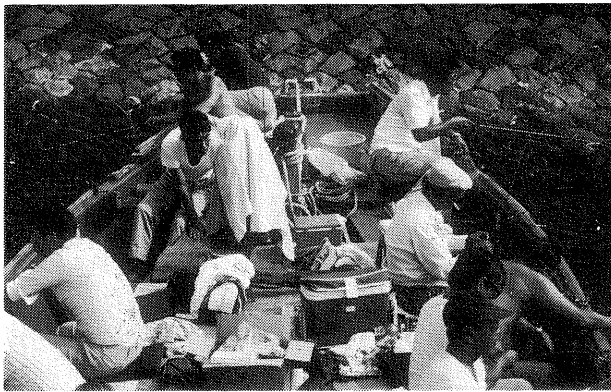
## ハゼ釣大会

新川地区

毎年催している新川ハゼ釣大会が九月二十三日に組合員家族・従業員約四十名の参加により開催された。

去年は八十名の参加があり、釣船二艘で幹事さんは天手古舞をしましたが、今年はお彼岸のお中日ということで参加者が少なかった。

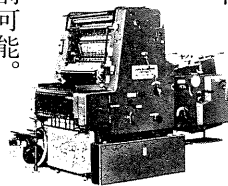
それでも心配したお天気は絶好の釣日和で、朝八時浅草橋の井筒屋さんの快速



## ハイデル情報

ハイデル単色Mオフセット機  
菊半裁判 四八〇×六五〇mm

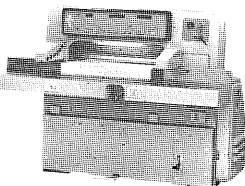
最高速度八千  
毎時。ナン  
バリソグ、  
刷り込み、  
ミシン目  
入れ、二分割可能。



## ポラー情報

ポラー九二EMC断裁機。  
最大断裁幅九二cm

マイクログ  
ンピュータ  
搭載の新高  
速断裁機。  
積紙高±cm  
重量一八〇kg



## 印刷機械貿易株式会社

香里本社 大阪府寝屋川市豊里町一四  
電話〇七二〇三三三〇四四一  
東京事業部 東京都品川区南大井三二一四  
電話〇三三七六三二四一四一

艇で出船し、一同真黒に日焼し、それぞれ自慢の釣竿を振出し、まだ小粒ながら初心者で五十四匹、上手な人で二百匹の釣果に参加者一同ほくほくだった。

去年は羽田空港沖でしたが、今年は豊海運河だった。

新川から自転車でも三十分位で行けそうな元の夢の島の横に、東京の釣舟が約一〇〇バイ程並び壯観だった。

今年も鮭が千葉県の河川まで遡上するとか新聞紙上を騒がせていますが、東京湾でも江戸前のハセが年々増えているようです。

漁師が魚を獲らなくなったから殖えたのか、各企業、各家庭の公害規制が効いて水質が良くなったからか解らないが、釣る人にとっては魚影が濃くなることは喜ばしいことだし、都民として水を汚さないことに心掛けることが大切だと痛感し乍ら一日大公望を味わった。

## 支部の動き

8月4日 顧問・相談役・参事の会開催  
於京都支部会議室。理事会報告及び支部運営について石曾根支部長より説明する。

8月5日 本部支部長会開催、於五日市町「山溪」。石曾根支部長出席、総決起大会の開催、組合員増強運動等について協議する。

8月19日 部長・監査・地区長会開催。

印刷文化典、総決起大会参加等の本部事業や支部事業開催についての打合せを行う。

8月27日 オフコン及帳票印刷機器についての見学研修会開催。於新川トインビル、榑ベティ。フォーム印刷関係等の業者約40名が参加。

8月27日 中央区印刷関連団体支部長会開催。於京橋支部。中央区大川端沿いの地在再開発について調査報告を大津学教授等からうけて今後の工業立地及び住居地域拡大問題等について要望を述べる。商工課長、建設課長も出席し区行政に協力する。

8月30日 東京青年印刷人の集い開催、於東京プリンスホテル。京青会会員等16名出席。石曾根支部長、神林副支部長も出席して、パネルディスカッションを行なって意見を交換する。

9月2日 本部「敬老の集い」開催。於明治神宮参集殿。77歳以上の長寿者が出席、京橋支部からは13名が出席してお祝いを受けた。32名が受賞。

9月2日 本部支部長会開催。於明治神宮参集殿。石曾根支部長出席。用紙カルテル延長問題、総決起大会開催等について協議を行う。

9月6日 新宿支部永年勤続従業員表彰式開催。於明治座。石曾根支部長出席。

9月9日 総決起大会開催。於九段会館。京橋支部より総勢一三二名出席。大

会終了後、御茶ノ水駅迄デモ行進を行い一般の人に業界問題を訴えた。

9月11日 部長・監査・地区長会開催。於支部会議室。本部支部長会報告事項として、全印健保への加入について、用紙カルテル延長の対応について、加入促進運動の展開について、総決起大会の参加人員割当て等々について協議を行う。

9月18日 印刷文化展式典及び懇親会開催。於帝国ホテル。京橋支部より60名出席。

9月22日 京橋支部永年勤続従業員表彰式開催。於八丁堀東京都勤労福祉会館。表彰者約90名が参加。表彰式後祝賀パーティーを行なった。(別掲)

9月26日 本部永年勤続表彰式。於有楽町芸術座。20年、30年、40年の表彰を行い観劇。石曾根支部長出席。

## 訃 報

9月18日 八丁堀地区組合員、榎竹田印刷所社長、竹田明殿が御逝去されました。行年五十七歳。

9月12日 新川地区組合員、三好印刷株式会社、三好正殿が御逝去なさいました。行年六十七歳。

9月22日 銀座地区組合員、中川印刷所中川真一殿が御逝去されました。行年四十七歳。

以上三氏の御冥福を祈り、謹んでお悔み申しあげます。

## 編 集 後 記

今年もあと残り少なくなり何かと気ぜわしい時節を迎えて印刷業者も多忙なことだろうと思っていたが、現実には案外仕事量は少なく閑な所が多いように聞かれる。経済界の不況を反映してか十月は企業の倒産件数が千五百件の危機ラインを突破したとかで内容も売掛金の回収難が多くなっているという。印刷業者にとっても気がかりことである。

印刷組合では構造改善事業を推進する一方、また組織化されていないアウトサイダーを一つでも多く組合へ加入してもらい印刷業界の組織を増強する一方、過当競争による料金の低下を押えることを願って、九月から来年三月迄の期間に組合員の一割増加を目指して、新規組合員の増加運動を展開しています。

組合員の方で下請先や知り合いの同業者の中で、まだ組合に入っていない所がありましたならば、是非この際に声をかけて頂きまして、加入を呼びかけて欲しいと思います。この期間は加入手数料が免除される等の恩典もあります。ぜひよろしくお願い致します。

組合加入によって同業者とのつき合いの範囲も広がり、いろんな意味で勉強になり、事業経営上プラスになる点が多いことが組合加入のメリットであります。この不況を乗り切るにはまず経営者が率先して勉強する機会を持つことです。