
緑友

No. 45

1980年5月1日発行

題字 今井直一筆





第13回 全国印刷緑友会セミナー開催

全国から緑友会員120余名が出席

神戸印刷若人会が主管

全国印刷緑友会主催、神戸印刷若人会（南由夫幹事長）の主管による「第13回全国印刷緑友会セミナー」が2月23・24日の両日、神戸三宮のニューポートホテルに全国の緑友会員ら120余名が参加し開催された。

セミナーは、「80年代経営の哲学」稲葉襄氏、「1980年の世界と日本」長谷川慶太郎氏、「仕事と人間性」亀井一成氏の講演が行なわれた。今回のテーマである「われわれは青年印刷人として国際的知識と教養を高めよう」との趣旨に基づき開講されたばかりであり、講師それぞれが持つ鋭い洞察力からの講義だけに大きな肝銘を与えた。

参考に供する点が多々あることから、2つの講演内容の要旨を紹介してみた。



80年代経営の哲学

稲葉 襄氏 神戸大学名誉教授

斜めに物事を見ているのが評論家。それに対して、学者は真実を語らなければならない。過去に吉田元首相を怒らせたことがあるように、たとえ時の政府にたてつくことであっても、ひたすら真実のみを語るのが、学者の使命。学問とは真理の探求。真実がはっきりしないから、対策を誤るわけである。

ところで、真実を見つける方法にはいろいろ種類がある。即ち、それが学問の種類につながる。しかし大別すると、宗教と哲学と科学。真実がわかれば、物事への適切な対応策も自ずから思い出せるはずである。その意味では、真実を見つけることこそ最大のポイントであるといえよう。

では、真実を見つけるにはどうすれば良いか——そうするためには、まず疑うこと、反省することから出発しなければならない。例えば、松下幸之助にしても、カーネギーにしても、世界で一流といわれる経営者たちは皆この疑い、反省するところから出発して、大成しているわけである。即ち、これで良いのだろうかという発想をたえず持ち続け、自分の職場を勉強の場とした、ところに、彼らの偉大さがあるといえよう。

このように、本来学問に学歴は全く無関係なのである。職場こそ、実は本当の学問の場といえる。そして、松下幸之助もそれを続けているからこそ、今日多勢の大学出を使えるようになってきているといっても過言ではない。

さて、この世に存在するものすべては変化する。しかも、つねに相手がある。その相手と持ちつ持たれつのある関係にある。例えば、商売一つをとって見ても、¹売り、²買い、があつてこそ、はじめて成立する。つまり、双方の持ちつ持たれつのある関係によって成立しているわけである。換言すれば、お互いに相手によって活かされているという事実。これが、売り手から見た場合、買い手を「お客様」と呼ぶ所以である。しかし、各企業はこの真理がわからずに経営されているから、なかなか黒字にならないわけである。したがって、トップの意識革命を行ない、相

手によって活かされているという真理を理解させなければ、企業は繁盛しないということである。その意味では、相手によって活かされていることを知るか否かが、企業を発展させていく上において、最も大きなポイントの一つであるといえよう。

ところで、持ちつ持たれつ関係の本来的なものは円。それ故に「あの人はマルイ」とか、「家庭円満」とかと、表現するわけである。私は、これを「円相の哲学」と呼んでいる次第。因みに、円相の哲学は「零の哲学」でもある。円の世界とは、即ち「零」のことであり、零があるからこそ一や二も生まれてくるという思想に基づいている。それはさておき、企業経営も資本と労働力とによって成立していることからわかるように、物事はすべからず持ちつ持たれつ関係にあることを銘記すべきであろう。

企業の目的は、利潤追求にあるというのは西洋哲学的な考え方。皆さん方は、現在それを信じて疑わないはず。しかし、私はその考え方を根本から疑っている。これは、企業エゴ以外の何物でもなからう。「持ちつ持たれつ」と私の円相の哲学からいえば、追求すべきものはサービス。したがって企業の利潤とは、そのサービスに対する公衆の評価。つまり、利潤は目的ではなくて、結果である。利潤が少なければ、それだけサービスが足りないことを意味しており、そこに反省すべき点があるわけである。

即ち利潤とは

- ① 追求すべきものではない
- ② 公衆から与えられるもの
- ③ 公衆の評価
- ④ 反省の材料
- ⑤ 結果

であると、いえるわけである。もう一度くり返すと、企業と公衆はGIVE&TAKEの関係にあり、GIVE（サービスが適切且つ充分であるか否か）の度合いに応じて、利潤をTAKEするという仕組みである。

さらに、もう少し角度を変えて利潤について分析してみよう。利潤とは、「儲け」のこと。そこでこの「儲」という字を分析すると信者（信じる者の集り＝企業）となり、さらに人言者（人によく言われる者＝各人）となる。

つまり、儲けとは企業が「信じる者の集まり」であってこそ、初めて産まれるものであるということ。さらに、細かく各人（会社の構成員）レベルにまで分析を加えると、「信」は「人」と「言」に分かれるので「人」「言」「者」となる。即ち、「人に良く言わ

時代の流れに対応する良識を

飯田範夫（全国印刷緑友会・会長）



全国緑友会の大会に次ぐ行事であります第13回緑友会セミナーを神戸印刷若人会の主管により開催できましたこと喜ばしく思います。

我々は激動の70年代の困難を克服して、80年代に向って創造と実践で、新たな未来を拓こうとしています。この時代に、これから何を考え、何をなすべきか、困難に耐えうる心身を養い、時代の流れに対応する良識を身につける必要があるのではないかと思います。

今セミナーにおいてこれからをいかに切り拓いて行くか、一つの道標が求め得られたものと確信しております。

れる者、となるわけである。したがって、各人が人に良く言われる者であると同時に、それぞれに信じ合う者同士の集まりであってこそ儲けが産まれるといえよう。その意味では、「儲ける」というよりも、「儲かる」といった方がより適切であろう。皆さん方も、できるなら今までの「儲ける経営」から「儲かる経営」に、徐々に切り換えていって頂きたい。そして、そのためにはサービスが最大のポイントになってくることを忘れないでほしい。つまり、「儲けるようになる」のではなく、「儲かるようにする」ことが大切だということである。

因みに、サービスとは

- ① 相手のニーズを調べる
- ② そのニーズに応えるための方法と工夫
- ③ 相手を満足させる

こと。これが、サービスの本当の意味であることを忘れてはならない。

さて、人生とは何か——それは働くことである。
`動かなくなったら、人は死んでいる、といえよう。
その意味では、逆に`人が動く、ことが人生といえる。
人が動くとは、即ち`働く、こと。人間が他の動物と違う点は、目的的活動を行なうことである。
したがって、最も大切なことはその目的的活動の何たるかを知ること。では目的的活動とは何か——それは、幸せをつかむことである。そのための一番有効な方法は、仕事と一体化すること。それはまた、
`我を忘れる、ことを意味している。そして、我を忘れるとは`今、に生きることでもある。

とにかく、今日一日を精一杯生きること。ベストを尽した後に感じられる充足感——これこそ、人間の目的的活動の意味するところであり、いわゆる`生き甲斐、と呼ばれるものである。私は、本日臨終主義者。生命を無駄にすることほど、もったいないことはないと考えている。そうしないためには、仕事と一体化する以外に道はないとも。この思想が、私の哲学の基幹をなすものである。

また、人生とは絶えざる墓場への進軍でもある。この厳粛な事実を忘れているから、経営に骨が入らないわけである。換言すれば、`給料、より`命、のために働くことこそ、何よりも大切であるといえよう。その意味では、`命に直結する経営、をしなければ、企業の発展は到底望めないだろう。



1980年の世界と日本

長谷川慶太郎氏 経済評論家

現在`新冷戦体制、と、週刊誌などで騒ぎ立てられているが、これはどうやらカーター大統領の選挙戦術との見方が一般的である。というのも、今のアメリカは軍備補強はできないのが実情。その原因は、アメリカのものすごいインフレにある。軍備を拡張するには、インフレの克服を延長するか、逆にインフレを克服するには、軍備を放棄するか、道は二つ

に一つしかない。二つとも、一緒に併行して取り組むことは不可能。では、アメリカはどっちをとったか——どうやらインフレ抑制の方をとったようだ。したがって`新冷戦体制、といっても、アメリカにはそのための軍備を支える力がないということであり、それだけ力が低下しているともいえよう。

それはさておき、アメリカと日本の経済状況を比較してみよう。まず、製品価格を見ると、アメリカでは「価格=コスト+利益」の構図に支えられている。アメリカでは、誰もそうだと信じて疑わない。だから、卸売物価が高くなると、それに比例して消費者物価も高くなるわけである。つまり、コストが価格を決定するのである。

ところが、日本の場合は競争で価格が決まる。したがって、いかにして価格にコストを合わせるかが最大のポイントになってくるわけである。これは、アメリカやヨーロッパの企業と日本の企業との根本的な相違点。それだけ、日本の企業は合理化を図らなければならないことを意味しており、全体的にはけっして悪いことではあるまい。

加えて、日本の場合には消費者の買い控えがある。それがために企業も簡単にコストがアップしたからといって、価格アップに結びつけることができないわけ。したがって、徹底した企業の合理化に取り組まざるを得ないということになる。企業の合理化努力により、コストの上昇分を吸収していつていることが、日本の原料高製品安を支えている最大要因であるといっても、過言ではない。

しかし、アメリカは日本とは全く逆。即ち、原料高製品高という非常に苦しい状況に追い込まれている。因みに、彼らの民間企業の設備投資を見ても、その差は歴然としている。GNPに対して、日本16対アメリカ8という驚くべき差となって表われている。アメリカがその事実気付いたのは最近のことで、今回の大統領選挙の最大の争点になるだろうといわれている。

さて、これらの諸要素を勘案すると、場合によってはアメリカはまた金本位制に復活するかもしれない。そうすることによって、強烈なデフレに持っていくことさえ予想される。それほどまでに、アメリカのインフレ克服はひっ迫した問題となっている。

その意味では、今ものすごく急騰し続けている銀相場が、今後もそうなるとは考えられない。金1対銀15.5の比率——これをニュートンの比率という。万有引力を発見したニュートンのこの比率は、爾来



四百年間使われてきているわけである。これは、その道の常識でさえある。今、二大産銀国である中国とインドが、大量に銀を放出しようとの動きも見せており、そうなれば金と銀の比率を1対5位にしようとして動いている。一部の投機家たちのもくろみは崩れるのではないだろうか。したがって、将来必ずや1対15.5のニュートンの比率に落ち着くはず。

いずれにせよ、アメリカは軍備強化よりも、インフレ抑制に万全を期すはず。そうであるならば、そんなに狂乱物価の状態にはならないと考えた方が無難。それを無視して、物価が上昇するのは、売り手のデマゴギーによるものである。そのところを、買い手は見抜かなければならない。

石油にしても然り。産油国は、どんなことがあっても日本の商社には必ず供給してくれるはず。彼らの日本の商社への信頼度は抜群に高い。なぜなら、メジャーへ売るよりも、日本の商社へ売った方が得だから。しかも、絶対に不渡りをつかまされる心配がない。つまり、産油国が商売人である限り日本の商社への信頼は抜群であり絶対でさえあるといえよう。

したがって、イランの場合のように、たとえ産油国のどこかで内乱があったとしても、アメリカに次いで世界第二位の石油消費国である日本に、供給をストップするはずがないわけである。日本は大口の得意先であるから、彼らが商売人である以上、絶対それはしない。ということは、今後も石油量に関しては日本には不足するという事態は決して発生しないわけである。これは、通産省の考え方とも完全に一致している。

では、最も気になる今後の景気の動向はどうか、——各企業にとって、原料高製品安の傾向は依然として続くだろう。電話、ガスなどの公共料金の軒並

アップに伴い、主婦たちがいっせいに買い控えに出るだろうから。

その意味では、相当厳しい経営環境を余儀なくされるわけでもある。しかし、アメリカの経営者と違って、日本の経営者は従業員を信頼している。その端的な例が月給日。アメリカでは、ホワイトカラーの管理職には月給を前払いしているが、ブルーカラーの従業員には週給で、しかも後払いという形をとっている。つまり、ホワイトカラーしか信用していないわけである。その点では、日本の経営者の方がアメリカのそれより優秀だといえよう。

もともと、日本でも戦前は職員と工具とでは食事の場所さえ異なっていたのだが、敗戦によって民主主義が徹底されたことにより、その差別がなくなったのは幸いである。この従業員への信頼は、日本の企業にとって大きな財産となっている。したがって、さらに従業員への信頼を増すことによって、必ずや今より以上の合理化を図ることができるはず。今後も、原料高製品安の傾向が続くと思われる中で、この従業員への信頼の度合いが最大のキーポイントになってこよう。

ともあれ、内に対しては今以上に従業員への信頼を強めていくこと、同時に外に対してはカーター発言の真意を見抜くように、本当の狙いはどこにあるのかを見極めることが、今後はより大切になってくだろう。そして、日本だけではなく、世界全体の状況の推移をたえず冷静に見詰めていくことが、すでにでき上がっている日本の利点をさらに発展させていく最良の道であろう。

危機に直面すればするほど、その克服目指して真剣に組む——これが日本人の長所であることを想起して、さしあたっては、²新冷戦体制、の実態を良く見極め、適切に対処して行って頂きたい。

「道程」の刊行終了 にあたりご挨拶

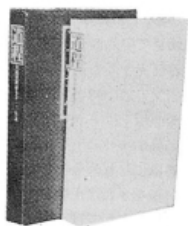
本会の創立20周年記念事業の一環として企画された記念誌「道程」の刊行は、当初、昭和52年に開催された第20回大会までに発刊の予定でありました。その間、原稿、資料等の収集あるいは編集、製作上の諸問題も多々ありまして著しく遅延いたし、昨秋漸く会員諸兄および関係方面への発送をすべて完了いたしました。

幸いに本誌の内容、装丁、造本等については、私どもが予期した以上に各方面から高い評価を得ましたことはまことに有難いことでございます。しかし種々止むを得ない事情や事由があったにしても、予定より大巾に延引いたしましたことは、私どもの力不足によるもので、大変申し訳なくここに深くお詫び申し上げます。また、この編さん事業に絶大のご協力を賜りました各グループ責任者、関係会員各位、ならびに心よくご協賛下さいました多くの会員諸兄に対しここにあらためて厚く御礼と感謝を申し上げます。

本来ならばそれぞれ個別にご挨拶申し上げるところ失礼ながら略儀をもって、本会報誌上をお借りして一言、御礼とお詫びを申し上げる次第でございます。

なお、概略でありますので、本事業の収支内訳は下記のとおりでありますので、よろしくご了承下さるよう併せてお願い申し上げます。

昭和55年4月



20周年記念誌編さん委員会
委員会 市村道徳
委員一同

20周年記念誌 決算報告書 編さん委員会

支出の部

収入の部

科 目	金 額	科 目	金 額
本部基金	1,132,220	製作費	2,650,000
緑友会補助金	67,780	発送費	98,201
協賛金	1,750,000	編集会議費	120,988
利息	23,621	通信費	68,490
		雑費	35,942
合 計	2,973,621	合 計	2,973,621



全国の若手印刷人グループの集まりである全国印刷緑友会の第22回大会は、昨年9月22・23日の両日、北九州市小倉北区の「ホテルニュー田川」に、全国から28グループ、オブザーバー1グループの250人が集まって開催された。

今大会は「緑友いま語らいの時」をメインテーマに、式典のあと4つの分科会に別れ、統一テーマ「省資源時代における印刷業のあり方——諸資材の上昇傾向への対応と印刷料金対策」のもとに意見の交換を行ない、あすの業界の姿、を語り合った。

大会初日は、ホストグループ代表・北九州Y Pクラブの渡辺守将会長が「一分科会で業界、また私達若手印刷人が、経済情勢の先行き不安にどう対応するか緑友の仲間同志で語り合いたい」と歓迎の挨拶。次いで、飯田会長が挨拶に立ち「私共をとりまく経済環境の変化は極めて早くしかも、先行き不透明な景気見通しの中で、中小企業のカジ取りが非常にむつかしくなってきた。厳しい情勢を乗り越えるためには、現状を的確に掌握し、その対策を追求していかなければならない。この大会では全国の仲間と

〈記念講演での宮崎康平氏〉



第22回

全国緑友会大会

大会メイン4つの分科会で討議

懇親を深め、語り、の中から、激動の八十年代への道を開いていきたい」と述べた。

来賓祝辞のあと「まぼろしの邪馬台国」の著者で九州文学同人の作家として知られる宮崎康平氏の記念講演があり、引き続いて4つの分科会に別れ「省資源時代における印刷のあり方——諸資材の上昇傾向への対応と諸印刷料金対策」を統一テーマに討議を行なった。

2日目は、午前九時から益田憲吉西日本新聞社解説委員長が「中東情勢と今後の経済展望」について講演したあと、北九州Y Pクラブから次期開催地の仙台刷親会へ大会旗が引き継がれ2日間にわたる大

会を終った。

大会のメインとして注目された分科会では、各地の諸資材の価格動向とその対応策、そして資材価格の上昇に伴う印刷料金のあり方などが中心に討議された。4つの分科会討議のポイントは次の通り

・第一分科会=資材の上昇は、ある程度業界内で理解を得る方向にある。同時に印刷料金も上げなければというう勢である。現実問題として印刷料金を上げなければ苦しい時点に来ており、競争はあるものの料金で歩調を合わせていかなければならないという気運が出て来ている。妙案はないが思い切った策を講じれば切り抜けられる。

・第二分科会=印刷業としては付加価値の高い仕事へ転換することが大切であり、そうすることにより料金もアップでき業績も伸びる。そういう努力が最近見られる。

・第三分科会=資材価格のアップ分は印刷料金に転嫁する以外にないが、ハード面ばかり追求してきた経営姿勢から、ソフト面を大切にす方向へ進まなければならない。

・第四分科会=企業努力と同時に業界協力が必要。今後はユーザーを選択できるぐらいの特色のある企業作りへ進むべきである。

(下の写真は各分科会でのスナップ)



第23回全国印刷緑友会総会日程

- 昭和55年5月10日(土)
東京西池袋パンケットホール 11F(東部アパート)
- 12:00 登録受付
- 14:00 開会宣言
国歌斉唱
綱領唱和
来賓紹介
参加グループ紹介
歓迎のことば
会長あいさつ
来賓祝辞
総会議事
議長選出
(議案審議)
第1号議案 昭和54年度(第22期)事業報告
第2号議案 昭和54年度(第22期)決算報告
第3号議案 昭和54年度(第22期)監査報告
第4号議案 昭和55年度(第23期)事業計画(案)
第5号議案 昭和55年度(第23期)予算(案)
第6号議案 次期総会開催地決定の件
第7号議案 その他
閉会のことば
- 15:30 記念撮影
- 16:00 記念講演
- 18:00 懇親会開宴
- 20:00 終 宴

仙台大会案内

参加要項

- 期 日 昭和55年8月8日(金)・9日(土)
- 会 場 ホテル仙台プラザ
- 会 費 25,000円(一泊,朝食・昼食)
松島観光 10,000円(一泊,二食・バス・船賃)
ゴルフ 13,000円
(プレー費,昼食,賞品代を含む)

大会プログラム

8月8日(金)	登録受付	13:00~14:00
	大会式典	14:00~15:00
	記念講演	15:00~16:20
	記念撮影	16:30~17:00
	懇心パーティー	17:00~18:30
	七夕まつり見物	18:30以後

8月9日(土)	朝 食	7:30~ 8:30
	分科会	9:00~11:20
	閉会式	11:15~12:00
	昼 食	12:00~12:30
	オプションツアー	13:00出発
		松島湾観光後松島海岸泊り(希望者)

8月10日(日)	ゴルフ大会《松島カントリークラブ》	(希望者)
----------	-------------------	-------

●編集だより

緑友だよりNo.45をお届けします。先回までの緑友だよりのレイアウトを変えてみました。特に、題字は、緑友だよりが創刊されました時にしばらく使っておりました「緑友」に変えました。これは、今井直一先生が緑友会のために書いて下さったものです。今後題字はこれに統一して使われることになりました。

前回の発行から北九州大会、神戸セミナーと大きな行事が2つありましたので、今回のだよりはこれらを中心に編集しました。セミナー、大会ともページの関係もあって十分に内容が報告できませんが、

一時の話題に活用していただければと思っております。

諸資材の高騰が厳しい昨今ですが、若手の集まりであります緑友会員が手を取りあってこの難局を乗り切り、明日の印刷界を築いていこうではありませんか。

(名古屋市立会編集・発行)

全国印刷緑友会機関誌

東京都杉並区和田1-29-11(株)日本印刷技術協会内
発行人=飯田範夫 編集人=浅井隆宜