

ともえ

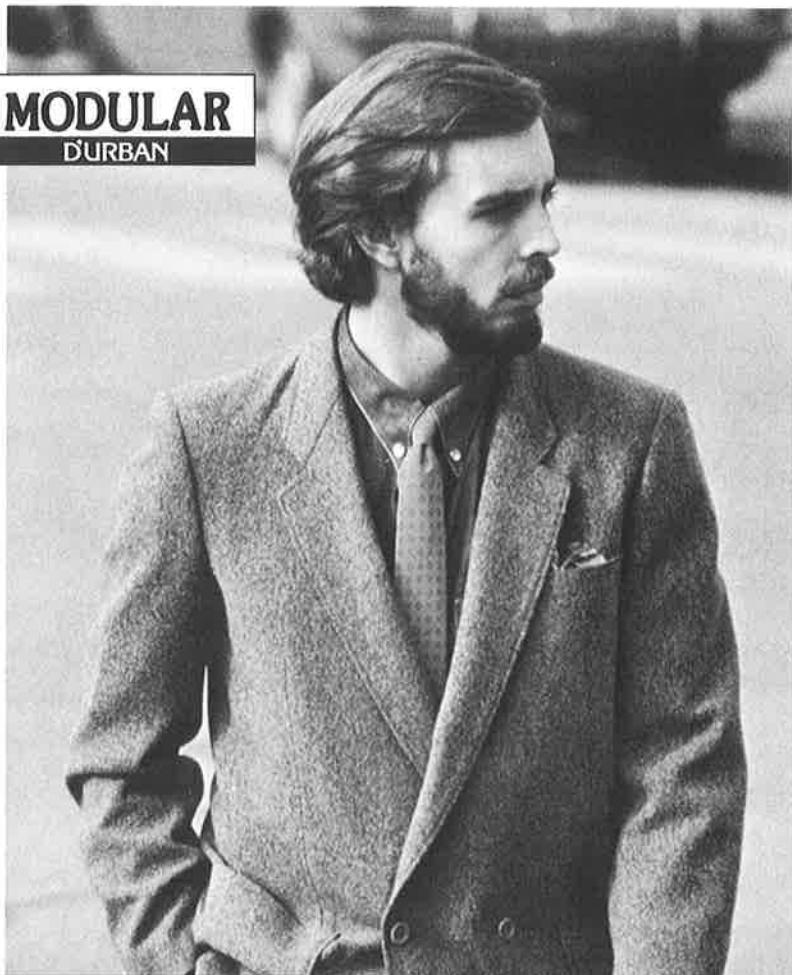
No. 2



企業を育て地域を伸ばす商工会議所

■函館商工会議所報■
1980 9月号

MODULAR
D'URBAN



深みあるマージングカラー(編成色)の秋がくる。

ダーバン・モデュラー。



3階

ダーバンスーツ、スリーピース	55,000円から
ダーバンモデュラージャケット	35,000円から
ダーバンモデュラースラックス	9,800円から
ダーバンドレスシャツ	5,800円から
ダーバンネクタイ	4,300円から

函館
今井
TEL53-1151

卷頭言

全国総開発計画も第一次は拠点開発方式であり、第二次は大規模プロジェクト構想であり、第三次計画は昭和五十三年の決定ですが、その開発方式は定住構想に変わって参りました。

この様に変化した背景には、世界で最も高い経済成長に努力した日本が、追いつけ追い越せ型の近代化が終わり、世界面積の〇・三%、世界人口の3%を占める日本が、世界の一〇%の経済力を達成出来た事に基因すると思います。

定住構想の考え方は、大都市への人口と産業の集中を抑制して地域の特性を生かしつつ地方を振興し、全国土の均衡した利用を図り、自然、生産、生活の調和のとれた人間居住の総合的な環境を形成することにあります。

又、本年七月答申された田園都市構想に於ても、十万ないし三十万人の都市のもつ高い生産性と、やたかな田園の自然を高度に結合させた「地域中核都市」を核として形成する豊かな活力のある地域社会の形成、そうした国づくりをめざす構想であります。これらの考え方からいわゆる「地方の時代」の発想も生じ、過度な中央集権を廃し、税財源、雇用機会、教育文化、福祉等の行政機能を大巾に地方に移し、地域は行政を自らの手で選択し発展する時代に変化して参りました。「八十年代の通産政策ビジョン」で「テクノポリス構想」が発表されました。函館にピッタリです。

「活力」と「ゆとり」の両立「函館の時代」が参りました。

'80—9 [No. 2]

目次

□ 卷頭言	1
□ 会議所だより	2~5
第30回全道商工会議所大会 函館闘企業誘致・都市再発対策二委員会合同会議 陳情活動 農水産部会	
□ 後継者について考える	6
□ ご存じですか	7~9
制度紹介 小企業等経営改善資金審査会（マル経） みんなの相談室	
□ 調査レポート	10~11
金融経済概況（7月） 日本銀行函館支店 統計資料 大型店売上高（7月） 建築申請状況	
□ アドバイスコーナー	12~13
上手な販売のコツ	
□ ご紹介	14
振興委員プロフィール 新入会員ご紹介	
□ 業務日誌（8月）	15
□ 告知板	16

北方
領土

返還要求など特別決議

根室で全道商工会議所大会

次年度開催地函館に決定

第三十回全道商工会議所大会が、

八月二十九日午前九時より全道会議所の議員約五百人参加のもと根室市で開かれた。

函館商工会議所からは辻会頭、川田副会頭ら十一人が参加、午前中の分科会では辻会頭が運輸観光分科会の議長を務めたのを始め、「青函トンネルの有効活用」「函館空港の整備促進」「大型店等の対策強化」「国立大学の誘致促進」等の各議案についての提案説明を行い、いずれも採択され、更に午後の本大会では「北方領土の返還要求運動の促進」「全道民による交通事故のぼく滅を期す」の特別提案の二件も満場一致可決した。

そのあと今井道商連会頭から会議所活動に功績のあった道内四十会議所議員並びに役職員二百九十一人の表彰が行われた。



函館誘致宣言をする会頭

統いて参加者を代表して釧路の渡辺会頭が「内外情勢誠に厳しい中に

あつて、今日の現状を深く認識し、

自らは本道経済の担い手としての使

命感のうえに立ち、企業の社会的責任を自覚し、地域社会の改善発達のため商工会議所の旗印の下に当面する諸問題の解決に渾身の努力を払い本道経済発展に一致団結邁進する」

場の拍手をあびた。

午後四時、地元根室市議会議長の万才三唱をもって今大会は終了した翌三十日、産業視察に参加した一行は先ず本道最東端の岬、納沙布岬にバスを走らせた。そこからはいまだ帰らぬ歯舞郡島の水晶島や秋勇留島が、すぐ目の前の貝殻島灯台の沖合にはつつきりと見え、ソ連の巡視船が、わが漁民がコンブ採取しているすぐ近くまで白波をけたてて遊弋し

との宣言文を朗読し、留辺蘿の梨田会頭が「新北海道総合開発計画と北海道発展計画の推進」ほか十六項目の実現を期するとの決議文を発表し満場拍手をもって議事を終了した。

最後に大会議長の根室商工会議所小林会頭から次年度開催地を函館としたいと諮り、満場一致賛成、来年わが函館市に於いて第三十一回大会開催が決定した。

ここで本所辻会頭から、引受けの挨拶と、函館には世界一のものが三つある「その一つは函館山からの夜景、その二是世紀の大事業として完

成間近い青函トンネル、その三是来てからのおたのしみ?」とユーモアあふれる余韻を残した誘致演説に満

ているさまをみて、目前の島々がソ連に占領されている厳しさが肌で感じられた。

望郷の家二階から望遠鏡でみると、船体番号036と、はつきり確認されるソ連巡視船の上部甲板には砲が据え付けられ、甲板上に乗組員

の姿もみられる現実に何とも言われぬやりきれなさを感じた。

大会特別決議の「北方領土返還要求運動の促進」がにわかに身近な問題と参加者一同が感じたことこそ、今大会に於ける最大の成果かもしない。

駅前再開発事業基本計画

意見交換

会議所一委員会合同会議

八月二十一日、本所に於いて函館圏企業誘致委員会、都市再開発対策委員会の合同委員会が開催され、「テクノポリス建設」と「駅前再開発事業基本計画」について意見交換を行った。

テクノポリスとは

通産省テクノポリス建設基本構想委員会にて同省の八〇年代の政策ビジョンとして検討されたもので、国土庁策定の第三次全国総合開発計画並びに故大平首相の提唱した田園都市構想と相互に連係するもので、要約すると国土庁、建設省、文部省、

八月二十一日、本所に於いて函館圏企業誘致委員会、都市再開発対策委員会の合同委員会が開催され、「テクノポリス建設」と「駅前再開発事業基本計画」について意見交換を行った。

八月二十一日、本所に於いて函館圏企業誘致委員会、都市再開発対策委員会の合同委員会が開催され、「テクノポリス建設」と「駅前再開発事業基本計画」について意見交換を行った。

高度技術集積都市指定ほか

政府自民党主脳に陳情

去る八月二十六日、本所社会頭は、矢野市長並びに阿部文男代議士と共に自民党本部に赴き、同党総務会長兼鉄道建設審議会長の職にある二階堂進氏と会見し次の陳情を行つた。

青函トンネルの有効活用を図るために、トンネルの完成と同時に現函館駅と現青森駅を結ぶ路線の建設整備

について携行した図面をもつて説明し要望したところ、同総務会長は、巨費を投じ遂行してきたものを早速

この構想は一九九〇年を目標年次とし、人口二十万ないし三十万人程度の地方都市を母都市として選定するというものであることから、本所委員会では既に入手すみの各種資料を基に加藤専務理事から構想の内容を詳細に説明したのち、函館市がテクノポリス建設地としての適合性について種々検討を加えた結果、各種の要件に全く適合するとの意見一致をみた。よって本所としては函館市の関係部局とも連絡調整を図りながら、函館商工会議所、函館市一体となって政府関係機関に対しテクノポリス建設の地域指定方を強力に働きかけることとした。

本所都市再開発対策委員会では、埠都とし、それに連携する地区に市機能が集積している既存都市を母都市として、各種研究施設、工学系大学等)「住」(地区就業者の居住区)の三分野が有機的に結合され一体化した新らしい時代の新らしい技術による人間中心の面積が一、五〇〇ヘクタールないし二、〇〇〇ヘクタール、人口五万人程度の「まち」(技術集積都市)をつくり産業、学術部門を先導しつつ地域振興を行ふとする構想である。

今後この計画を経済界の立場から検討をすすめ、それぞれの対応する機関に意見呈申を行ないながら事業の推進に協力することを確認した。

函館商工会議所では、みなみ北海道の中核都市函館の都市管理機能、交通、商業の中心地たる函館駅前地区の再開発推進について、かねてから関係機関と連絡しながら取り組んできたところであるが、このたび函館市都市建設部に於いて策定した再開発基本計画について同部駅前地域整備事務局の土田局長から概要報告を受けた。

駅前再開発事業基本計画

函館商工会議所では、みなみ北海道の中核都市函館の都市管理機能、交通、商業の中心地たる函館駅前地区の再開発推進について、かねてから関係機関と連絡しながら取り組んできたところであるが、このたび函館市都市建設部に於いて策定した再開発基本計画について同部駅前地域整備事務局の土田局長から概要報告を受けた。

会議所だより

使用しなければ意味がない。完成と同時に使用するべく目下その詰めの段階であり、決して遊ばせるようなことはしないと述べた。

次いで国立函館複合大学の早期設置を要望したが、総務会長は自分の選出区（鹿児島）に大学を誘致するのに八年かかったことを引き合にして、容易に実現することは難かしいことを匂わせた。

又、テクノポリス構想については総務会長段階では未だ充分な認識がなかつたものの、当方の要望説明について、北海道はわが国に残された唯一の魅力ある場所であり、その雄大な自然は私（同会長）がかつて学んだアメリカと類似していると北海道礼賛をひとくさり、魅力のあるところには尚一層魅力を増すよう配慮すべきであると述べるなど非常に和やかな雰囲気で陳情懇談を終えた。

自民党本部を辞したのち、通商産業省に田中六助大臣を訪れた。

同大臣は再三來函しており、既に党、政府の要職を歴任されている過程で、矢野市長、辻会頭とも面識が深いこともあって、このたびの大蔵就任について表敬訪問し、併せて陳



田中通産大臣と懇談する会頭ほか

情を行つたものである。

前出の「テクノポリス」所管大臣

であるところから、函館市が二十一世紀型都市ビジョンを目指すテクノポリス構想の各種条件に極めて適合している事項を説明し、モデル都市としての指定方を強く要望した。

これに対し田中通産大臣は函館市の立地環境が同構想に合致することに深い理解を示し、大臣室に同席し

た担当の高橋工業再配置課長に函館市を候補地として事務当局に於いて早速検討するよう命じた。

尚、大臣並びに高橋課長の談話によれば、この構想はあくまでも技術集約型の先端産業の誘致が優先するものであること、窓口は通産省であるが、その内容からみて国土庁はじめ関係省庁との連携が極めて深いプロジェクトであること、等が語られ、更に本件に対する誘致要請がこれまでに十数カ所あることから、昭和五十六年度予算に基礎調査費を計上、当面五カ所位の候補地の調査を開始したいとのことであった。

又、この構想の実施は全国で一ヵ所となつてゐるが、現状候補地の誘致合戦から一ヵ所ではおさまらず、複数の地域指定をすることにならうとの政治判断を示唆した。

このたびの田中通産大臣の応答は非常にときばきと歯切れよく、從来の各種陳情活動ではなかなか得られない力強い感触が伝わってきたところから、今後尚一層の運動展開によって本件の実現は大きく期待されるところである。

統いて運輸大臣を訪れ陳情する予定であったが、一足先の二十二日に大臣が来函された機会に、次の項目について陳情済みのため、今回は運

●お二人の人生の出発を祝う、結婚披露宴…

ご婚礼予約承り中

招待制 [お1人様￥6,000より]
会員制 [お料理・お引物など一切含む]

★お2人のために記念品、ホテル一泊サービス致します。

HAKODATE GOTOKEN
五嶋軒

創業 明治12年

●本店 / ☎ 23-1106
●駅前支店 / ☎ 22-7101
●市民会館会場 / ☎ 57-3359

輸省訪問は取り止めた。

○青函トンネルの有効活用と北海道新幹線の早期着工と車両整備基地の建設について ○函館駅前地区再開発の促進について ○函館空港の整備拡充について

翌八月二十七日、社会頭は前号で報告した「東北・北海道新幹線、青函トンネル建設促進三道県大会」の決議を基にした三道県合同陳情に北海道代表として、寺田副知事らとともに再び自民党本部を訪れ、桜内幹事長、二階堂総務会長、安倍政調会長の党三役にそれぞれ陳情、次いで運輸省を訪れ塩川運輸大臣に、引続き大蔵省にも立ち寄り、浅野政務次官並びに主計局次長（大臣、局長は出張不在）にも会い、その財政措置を陳情した。

しかし、本件についてはいずれも財源難を盾に厳しい対応であり、特に大蔵当局としては財政再建最優先の立場から極めて困難な問題としており、党と政府幹部による極めて高度な政治判断にまつりないと体制で、ますます厳しい情勢下にあることを強く認識せざるを得ない結果となつた。

米国の漁業と食生活

農水産部会で講演会

去る八月六日午後二時より、本所農水産部会並びに函館水産連合協議会共催で五島軒駅前支店において、水産庁から農林水産技官 下村政雄氏を招聘し「アメリカ西海岸における漁業の実態と食生活について」講演会を開催した。

同氏は、昭和五十二年から三年間日本貿易振興会に出向、米国ロサンゼルスに定住このたび帰国した。講演の要旨は次の通りである。

アメリカの国民は殆んどが肉食であり、魚を食べるには特定の人種に限られている。従つて需要が少いので国民大衆の魚に対する関心は全く薄い。その身近な例として、スーパーマーケットでは、肉関係の売場面積は広大なもので種類も豊富に揃えているが、魚についてはその片隅に僅かな面積で種類も少く、価格は一般庶民には手が出ない高価格である。一方、アンカレッヂのコディア

ンという人口六千人の島に行つてみたが、漁船は小さな木造船のみで漁業に対する意欲が見られない。これとうらはらに岩壁には最高級のモーターボートが停泊していたが、これは観光用に使用しているという。

このよう米国が魚に関心が薄いのは、水産業に対する知識階層が少ないことと、又、水産業に従事する人も少ないとある。米国が昭和五十二年に二百海里法を制定し、その後各国も追従したが、もし、米国が水産国であつて、理解ある国民であつたならば、我々にとって、全く不合理なこの法律は制定されなかつであろう。又、最近米国内で取り沙汰されているブロー法案についても非常に問題が多く、今の段階では制定されないと思うが、将来は何とも言えない。結論として米国の水産業の考え方は、日本と全く違うと言うことである。

北海道
ホワイトミルクチョコレート

心のふれあいをあくるロマンの味



株式
会社

不二屋本店

東京・札幌・函館





後継者について考える

早川種三

さまざまな会社更生の仕事に携わった体験から、かなり名の通つた企業がつまづいた原因をみると、後継者が適任でなかつたというものが、少なからずあつた。「兄弟が二派にわられて経営者を争つた」とか「女系家族に養子に入った若社長が適任でなかつた」といった例をあげるときりがない。同族経営が長続きしない理由の一つに、経営者として適していない息子や養子に経営を譲り渡すことにある。ひとくちにいふと、苦労していない二代目が経営を受け継いでしまうまいかない。金銭的に不自由なく大学を終え、すぐ親が経営する会社に入り、部長だ、取締役だといった要職につく。他人のメシを食べたことのない二代目がいきなり要職に坐つてもうまくいく筈がない。

ある青年会議所の集りに招かれて話をした時に「経営がうまくいかない。どうしたらいいか教えてほしい」という質問があつた。会員の多くは二代目あるいは三代目の経営者である。そこで私は「親

から受け継いだ仕事を一番よく知つてるのは貴方であり、まだどうしたらしいかを知つているのも貴方自身ではないか。それを実行できる勇氣があるかないかではないか」と答えた。手つとり速くいえば、自分の女房の兄貴やおじさんといつた人を解雇することができるかということである。やれるかやれないか、勇気と決断の問題ではなかろうか。

企業は、仕事を維持していく以上に後継者の養成が大切である。これは簡単にいられない。社長なら社長が、次の時代をこさえあげなければいけない。理容業やクリーニング業など自営業でも、自分の子供に譲る場合には、子供をそのように養成しなければならない。いずれにしろ後継者養成は大変むずかしいことである。

大企業では、いやおうなしに後継者はできてくる。社長は仕事の遂行はもとよりだが、後継者である次期社長を養成することが大切だし義務もある。後継者を選ぶということは仕事の影響もある

し、人事問題から会社の将来に禍根を残す原因にもなる。理想的には優秀な社員の中から候補者を選び、何年もかかつて後継者に育てていくことであろう。そのためには、計画的に転勤させるなど、見込みのある社員のためのコースは必要なかも知れない。そこに派閥ができるないとは限らないが、ある程度の規模になるとそれは許されなくなる。ただ、次期社長を決め時に、現社長が自分にないものを持つていて部下を後継者に選ぶ傾向は強いようである。

急成長をしているある大企業のことだが、多忙を極める社長自ら私のところへ来て「こういう人はいないだろうか。知つておればぜひあわせてほしい」と真剣にたずねる。急成長した新しい会社は一から養成したのでは間に合わないことがあるが、社長自身が出掛けてくるという熱意は、よい後継者を見つけたい一念にほかならない。また、場合によつてはスカウトも必要だと思う。スカウトされる企業は何らかの理由がある。逆に、社員が喜んで働いている会社なら、どんな甘言をもつてしても誰も辞めないだろう。辞めるのは、例えば、社長の公私混同に正義感が許されないと、そこにはくなる何かの原因がある。少し横道にそれるが、みんな働きたいのである。

（帝人相談役）



ご存じですか

この制度は昭和四十八年十月にスタートし、発足当時の融資額は運転資金、設備資金とも五十万円でしたが、その後、百万円、百五十万円と

融資申込みのときにご用意いただくもの

資金枠に制限がありますので、お早めに申込み下さい。
詳細については本所経営指導部金融指導課へ。電話23-11181

本制度は、商工会議所の実施する小規模企業経営改善普及事業における経営指導を金融面から補完し、経営改善普及事業の実効性を確保するため、小企業者等が経営改善を行うに当つて必要とする小口資金を商工会議所会頭の推薦に基づき、国民金融公庫から無担保、無保証人で低利に融資することにより、小企業者等の経営改善を促進することを目的とするものです。

制度紹介

マル経融資制度

(小企業等経営改善資金制度)

融資対象及び融資条件

(1)融資対象

①商業、サービス業では常時雇用する従業員が五人以下、製造業、その他では二十人以下の小企業者

②最近一年以上函館商工会議所管轄の地区内で事業を行つてゐること

(2)貸出限度

三百万円以下

(3)貸出期間

設備資金は四年以内、運転資金は三年以内

(4)据置期間

六ヶ月以内

(5)無担保・無保証人

(6)金利は年七・二%

【法人企業】

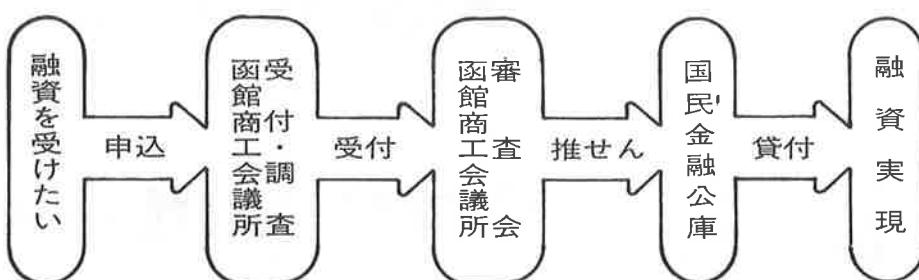
- ①前期の決算書
②前期の確定申告書

- ①前年の青(白)色決算書(控)
②前年の確定申告書(控)
③所得税、事業税、住民税の領収書
又は納税証明書
(設備資金申込の場合)
④見積書、契約書など
⑤登記簿謄本

【個人企業】

順調に融資額が引き上げられ現在三百万円となっております。

○この融資のしくみ



みんなの相談室



問
土地や建物を売ったときの税金の計算について説明して下さい。

答
土地や建物を売ったときの譲渡所得は、他の所得と分離して税金を計算する」とになっております。

▽譲渡所得の計算方法

＝譲渡所得

昭和四十三年以前に取得した土地や建物を売った場合を「長期譲渡所得」、昭和四十四年以降に取得した土地や建物を売った場合を「短期譲渡所得」といい、それぞれ別のある方法で税金を計算します。

▽長期譲渡所得の税額の計算



長期譲渡所得－特別控除（普通の場合100万円）＝課税長期譲渡所得
課税長期譲渡所得が四千万円を越えるかどうかにより次のようない計算します。

①四千万円以下の場合は

課税長期譲渡所得 × 20%

②四千万円を超える場合は
A = 次の A から B を差し引いた金額
と八百万円との合計額。

A = (その他の譲渡所得 + 課税譲渡所得 × 2%) × 税率

B = (その他の課税所得 + 2,000万円) × 税率

③課税譲渡所得が八千万円を超えた場合は、次の C から B を差し引いた金額と八百万円の合計額

C = {その他の課税所得 + (課税譲渡所得 - 8,000万円)} × 34 + 4,000万

④課税短期譲渡所得 × 40%
⑤次の D から E を差し引いた金額の 1 - 10% 相当額

D = (その他の課税所得 + 課税譲渡所得 - 50万円) × 税率

E = その他の課税所得 × 税率

※ 特殊は譲渡の場合、たとえば、収用等により買取られた場合や、自分が住んでいた建物を譲渡した場合には、三千万円の特別控除があります。

また、一般の譲渡と優良住宅地の造成等の為の譲渡と両方ある場合の計算方法については、税務署にお尋ね下さい。

円) × 税率

なお、国又は地方公共団体や日本住宅公団に対しても、優良宅地の造成等のため土地等を譲渡した場合は、課税長期譲渡所得が四千万円までの場合は、さきほどの①の算式と同じです。又、四千万円を超える場合は

②の算式で計算します。
▽短期譲渡所得の税額の計算

短期譲渡所得には、百万円の特別控除はなく、次の二つの方法で計算した金額のうち、どちらか大きい額が税額となります。

①課税短期譲渡所得 × 40%

②次の D から E を差し引いた金額の 1 - 10% 相当額

D = (その他の課税所得 + 課税譲渡所得 - 50万円) × 税率

E = その他の課税所得 × 税率

住む人の心にかよう木の香り

辻木材ハウス

辻木材ハウスは「ゆとりとうるおいのある住まいづくり」に、60年の実績をもつ辻木材が、自信を持って建築する理想の住まいです。



・設計事務所登録／北海道知事登録(漁)第391号・宅建業免許／北海道知事免許 渡島(3)第214号
・建設業許可／北海道知事許可(般-52)渡 第1863号
ツ辻木材株式会社住宅事業部
函館市若松町37番23号 (0138)23-8321(代)

ご存じですか

(1)採用日から起算して一年間継続して勤務したとき、但し一年に満たない場合でも、たとえば「入社三ヵ月」を経過しただけで与えるのはもちろんかまいません。

(2)全労働日数（一年三六五日から所定の休日、休暇を除いた日数）の八割以上出勤したとき、出勤率が八割以下（たとえば七割とか六割）でも良いのです。

(3)最低六日ですから、一年目で七日とか十日として優遇して与えるものかまいません。又、二十日の頭うちをなくして、何日でも増しても良いのです。あるいは一年以上三年までの間に、一律十日与えるのも自由です。

つぎに出勤日は、就労日に出勤した日はいうまでもありません。ところが業務上の病気で入院し、長期間

問 年次有給休暇の付与条件と与え方について教えて下さい。

答

年次有給休暇は労働者の身心の疲労を回復し、労働力の維持培養をはかるため有給で休暇を与える制度です。この法定要件は次のとおりです。

(1)採用日から起算して一年間継続して勤務したとき、但し一年に満たない場合でも、たとえば「入社三ヵ月」を経過しただけで与えるのはもちろんかまいません。

(2)全労働日数（一年三六五日から所定の休日、休暇を除いた日数）の八割以上出勤したとき、出勤率が八割以下（たとえば七割とか六割）でも良いのです。

(3)最低六日ですから、一年目で七日とか十日として優遇して与えるものかまいません。又、二十日の頭うちをなくして、何日でも増しても良いのです。あるいは一年以上三年までの間に、一律十日与えるのも自由です。

つぎに出勤日は、就労日に出勤した日はいうまでもありません。ところが業務上の病気で入院し、長期間

休んだとか女子が産前産後休暇で休んだとかいう場合は、これを欠勤とみなすと翌年度は休暇がもらえないことになります。それでは気の毒なので、この二つの場合は出勤とみなして計算するように、法律はとくに規定しています。これを反対解釈すればこのほかの休暇……たとえば私傷病による長欠期間とか生理休暇とか会社が独自にきめている特別休暇……は、出勤日としなくてもよいことになります。又、年次有給休暇をとつて休んだ日は、法律が権利として保障した休暇ですから、これを欠勤とするのは適当でなく、出勤とすべきでしょう。

年次有給休暇は一年間継続して勤務した従業員を対象とします。その人

の範囲は、正規従業員はもちろん臨時従業員も含まれます。又、正規従

業員のうち課長など管理者にも与えなければなりません。なぜなら、管

理・監督の地位にある者は労基法に規定された労働時間、休憩、休日の各項が適用除外されているが、年次

有給休暇については除外されていないので、当然与えなければなりません。

最近は停年延長ないし再雇用、嘱託のカタチで定年後も継続して雇用される例が多くなりました。定年延長の場合は問題ないが、退職金も支

給され、嘱託として再雇用された場合は、身分はもとより賃金、勤務条件がすべて変わり、法形式上は全く

新規の雇用関係になります。しかし年次有給休暇の取扱いについては、

実質的に勤務の継続関係があるかないかを判断してきめなければなりません。この場合は従来通り当然年次

有給休暇を与えなければなりません。

なお短期契約を更新する場合（たとえば二ヵ月更新）なども前記のように実質的に継続的雇用関係とみなされるかどうかで判断しなければなりません。たんに二ヵ月契約といいう名目にとらわれてはいけません。更

新が数回におよび、雇用期間が長期にわたるときは、年次有給休暇の適用を免れません。

次回では年次有給休暇の与え方にについて説明しましょう。

三菱ふそうキャンター

黄金の伸び足ディーゼル90PS

2TON
2.75TON
3TON

三菱ふそうトラック・バス・フォークリフト

函館三菱ふそう自動車販売株式会社

函館市昭和町366 TEL 42-1121(代)

7月

8月28日発表

金融経済概況

日本銀行函館支店

1. 概況

○最近の管内経済動向をみると、産業機械が引き続き活況を呈しているほか、造船やセメントも徐々に操業度を持直してきている。しかし一方で、漁業が魚価安から採算悪く、漁網の需要が減退気味にある。また合板等住宅関連の荷動きも低調裡に推移している。さらに個人消費も伸び悩みが続いている。

○この間、日本銀行は、最近の物価情勢等を考慮し金利水準について若干の調整を図る見地から公定歩合を0.75%引下げる決定を決定、8月20日から実施した。

2. 産業界

○主要産業別にみると、輸出好調の合板機械は前年比倍増の受注残を擁し、また製缶・缶詰機械も部品等の需要増に支えられそれぞれフル操業を持續。造船も中型輸出船主体に漸次操業度を引上げてきている。さらに、セメントも官公需の漸増を背景に前年並みの生産を回復。段ボールも馬鈴薯等農産物向け需要の好調もあって生産、出荷とも若干増加。水産関連では、珍味加工が行楽需要や持直しからひと息ついているが、漁網は底引網の需要が低迷しているほか、ムラサキイカ漁向け流し網も期待薄とあって減産姿勢に転じている。合板も末端需要が振わず、在庫がやや積上り気味。化学飼料も配合飼料メーカー向け出荷減から前年を下廻る生産を余儀なくされており、石油精製も引き続き低操業。

○一次産業面をみると、イカ漁はマイカ中心に数年振りの豊漁に恵まれている(7月中の水揚げ12.4千トン<前年比96.6%増>)が、魚価安から水揚げ金額では45億円、前年比53.9%増。一方、農作物の作柄は、水稻、馬鈴薯とともに平年並みの見通しであるが、なお収穫期までの冷害を懸念する向きも少なくない状況。

○消費面では、7月の市内百貨店(寄合を含む5カ店)売上げは、食料品が中元贈答向けに比較的順調ながら、冷夏の影響による夏物衣料の売れ行き不振に加え、家電製品、家具等家庭用品の落込み等もあって、前年比2.7%増と低い伸びにとどまった。また、乗用車新車登録台数もディーラーの拡販努力にも拘わらず前年比2.0%減と5カ月連続して前年水準を下廻った。

3. 金融事情(7月中)

○管内金融機関の実質預金は、法人預金の歩留り低下等から一般預金が低調なうえ、公金預金の流出も嵩んだため、月中20億円の減少(前年は金融機関預金割落が大きく63億円減)。

○一方、貸出は、資金需要が総体として落着いている中で、建設筋のつなぎ資金や水産加工筋の原魚買付資金がみられたほか、小売等一部の売上不振に伴う後向き資金の需要も散見され、月中22億円の増加(前年1億円減)。

この間管内銀行の貸出約定平均金利は、月中+0.175%と引き続き上昇しているが、前月比上昇幅は幾分縮少した。

○銀行券は、月初の還流が順調であったことを主因に月中62億円の還収超(前年同42億円)。

○財政資金は、郵貯の好伸、祖税の受入増等を主因に、月中23億円の受超(前年同14億円)。

以上

統計資料

市内5大型店舗（棒二・丸井・さいか・ホリタ・和光）の7月売上高は47億3,643万円で対前年同月比2.7%の増加に止まり、今年最低の伸び率となった。

これは冷夏だった為、主力商品である衣料品のうち夏物衣料が振わず、各店とも苦戦を余儀なくされた。その為、全体的に買物客の出足が鈍り、関連の他品目にも影響を及ぼし、家庭用品・雑貨という品目も不調に終わった。

一方、食料品は中元時期も重なり好調に推移したが、中元商品の売れ筋にも冷夏による変化がみられ、例年売れていた乳酸菌飲料や水物商品のセット物があまり売れず、海苔や乾麺・調味料のセット物に人気が集まり、ギフト商品だけを見ても前年同月に比して10%強の伸長をみせた。

また、観光シーズンを反映して、観光土産品を扱っている大型店舗では、この種の売り上げも順調に推移したということで観光函館にとって喜ばしい結果となつた。

なお、店舗別には棒二・丸井両大型店舗の合計が33億1,601万円（前年同月比5.2%増）さいか・ホリタ・和光の3大型店舗の合計は14億2,041万円（同2.6%減）であった。以下、別表に5大型店舗の品目別売り上げを列記する。

7月函館地区大型店舗売上高

(棒二・丸井・さいか・ホリタ・和光)

衣料品	2,041,352 (106.0)
身の回り品	349,402 (103.5)
雑貨	773,573 (89.9)
家庭用品	366,467 (95.2)
食料品	1,009,106 (109.5)
食堂・喫茶	107,625 (106.8)
サービス	36,493 (101.4)
その他の	52,412 (118.1)
総額	4,736,430 (102.7)

(注) 単位千円、カッコ内は前年同月比率%

建築申請伸び悩む

景気浮揚策として、53年3月公定歩合も3.5%まで引下り、積極的な民間投資も行われ、個人一般住宅もピークに達したが、54年4月から物価抑制の為、数次にわたる公定歩合が引上げられ、この8月20日0.75%

引下げられたものの「高金利時代」が大きく影響し、加えて実収入の低迷、土地資材等の高騰で高値買い控えが反映して建築申請も伸び悩んでいる。

因みに住宅金融公庫札幌支所の発表では、道内の55年度2回までの貸付状況によると一般住宅は前年比較で5,041戸（32.2%）の落ち込みと低調である。

市内建築物建築状況

(函館市都市建設部)

年 月 分	新築				増改築				住宅総合計			住宅部分を含まない その他の建物		
	専用住宅		併用住宅		専用住宅		併用住宅							
戸数	面積(m ²)	戸数	面積(m ²)	戸数	面積(m ²)	戸数	面積(m ²)	戸数	面積(m ²)	棟数	面積(m ²)			
昭和50年	3,615	282,836	210	22,750	849	37,584	196	14,721	4,870	357,891	439	156,234		
(対前年比)	132.6	132.2	69.0	67.7	104.5	105.1	117.3	128.1	121.6	121.4	104.2	98.9		
昭和51年	4,906	380,626	264	35,921	868	37,071	164	11,671	6,508	465,289	501	197,322		
(対前年比)	135.7	134.5	125.7	157.8	102.2	98.6	83.6	79.2	133.6	130.0	114.1	126.2		
昭和52年	4,424	363,297	297	41,568	911	41,377	188	13,693	5,820	459,939	487	190,004		
(対前年比)	90.1	95.4	112.5	115.7	104.9	111.6	114.6	117.3	89.4	98.8	97.2	96.2		
昭和53年	4,690	374,996	303	50,474	696	33,192	126	8,979	5,815	467,641	473	225,648		
(対前年比)	106.0	103.2	102.0	121.4	76.3	80.2	67.0	65.5	99.9	101.6	97.1	118.7		
昭和54年	4,256	351,653	420	57,897	835	38,872	131	11,646	5,642	460,068	461	293,568		
(対前年比)	90.7	93.7	138.6	114.7	119.9	117.1	103.9	129.7	97.0	98.3	97.4	130.0		
昭和55年 上半期(1月~6月)	1,900	160,533	254	34,855	382	16,016	67	5,975	2,603	217,378	190	104,535		
(対前年比)	97.0	100.4	157.7	137.9	95.5	87.3	85.8	75.4	100.2	102.8	79.1	79.1		

(注) 昭和55年上半期（1～6月）に対する前年比は昭和54年上半期（1～6月）のものである。

上手な販売のコツ

ヒント 繁榮
どんと

お客様への「広告作戦」一やれチラシだ、ダイレクトメールだとばかりに検討します。もちろん、この

- ◎近代的な販売のすすめ方
- 「1、営業方針を決定すること」

これは、最も大切な問題で、これが決まらなくては、開店営業するわけにはいきません。

●だれに●なにを●どれ位の値段で●どのような方法で売るか。つまり、客層の決定、商品構成、販売技術、これが生活小売業の三本の大きな柱となります。

- 「2、販売促進を目指すこと」
- さて、販売促進といいますと、ま

のような方法で新しい客層を開拓することは、非常に重要な要素のひとつです。しかし、いくら外部PRを盛んに行ってお客様を集めても、肝心のお店の方がめちゃめちゃになっていたのでは、この「広告作戦」もすべてムダになってしまいます。

- 販売促進には、まず足元を固める
- 「3、つねに新鮮さを保つこと」

お客様はつねに「新しいもの」を求めています。「新鮮さ」が古いものを押しのけ、衰退・廃業においていくのです。マンネリ化しが

お客様はつねに「新しいもの」を求めていました。「新鮮さ」が古いものを押しのけ、衰退・廃業においていくのです。あなたのお店を支えるには、まづ店舗の改装（資金）、次に商品

（品物）の検討、第三に人的構成（人）の他に、サービス、親切の強化であり、そして最も心しなければならないことは、漸新な企画とあなた自身のヤル気、そして知恵です。

- 「4、変化に即応すること」

一石の上にも三年一の時代はもう過去のことです。環境も、経済情勢も、人心も、驚くべきテンポで変化しています。まさに激動の時代で、環境の変化や推移の速度は、時にはあなたの力では及ばないことがあります。

外資小売業の進出、大資本のあなたの地域への進出、そして最も恐るべきは石油値上げとともになう商業経費の増大です。八〇年代は修羅の時代であり、知恵の競争時代であると申しても過言ではありません。

従来の行きがかり、見栄、予測の甘さ、なんとかなるだろうといった日和見主義などは、これからあなたが最も注意しなければならないことです。いま、あなたに必要なのは「先を見抜く力」です。つねに学ぶ姿勢、これがあらゆる変化に即応す

'80秋ホンマNo.7 イートカドー ヨクショーピングスクエア 1Fに
MEN'S SHOP HONMA ホンマ OPEN!

豊かな明日のライフ
スタイルを創る
ホンマグループ



高級紳士服専門店/NYC直営店



は二代目グリーンプラザ前 22-2445

●WAKO・3Fホンマ●インディゴ・ホンマ●メイ・アイ・ホンマ●ムゲン・ホンマ

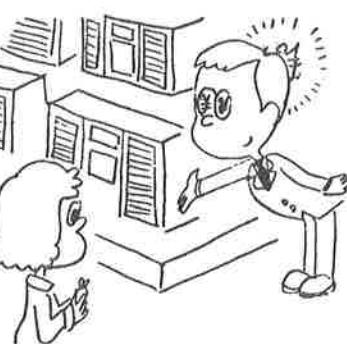
る決断力の源になるのです。

◎売り上げの見込みちがいを
しないために

「1、判断の根拠は何か」

経営者としてどうすべきかを判断し、決断するためには、「性格が強い」とか「頭がよい」とかではなく判断の基準、つまり決定の「ものさし」が必要です。その「ものさし」とは、経営状態を示す数字やデーターのことです。

ういう方は、商工会議所等を訪ねて一度、専門相談員や経営指導員に相談なさることです。



2、サヨウナラ「数字コンプ」
〔レックス〕コンニチハ「計数」
〔経営〕

3、あなた自身の姿勢が問題
です

中小小売業の場合、おしなべて数字に対する劣等感を持つているようです。しかし、商売は数字を離れては考えることはできません。儲かっているかどうかもわかりませんし、それに「やりがい」がなくなってしまうことがあります。

数字に弱いと思いつこんでいる方は、本当に計算に弱いのではなく、実は喰わざらが多いのです。こ

◎お客様とは何であるか

あなたが商売をなさる以上、顧客心理学的にお客さまを十分理解することが必要です。お客さまとは

1、さまざまなもの

2、さまざまな欲求パターンをもつもの

3、モデルを求めるもの
4、環境によって変わるもの
5、集団帰属意識をもつもの
6、情報を求めるもの

などのです。そこで、お客さまに対する理論を実務的な面から考えてみますと、お客さまとは

- 1、生活充足を図る目的をもつ
- 2、商品を選定する
- 3、それぞれの価値基準、選定基準に従う

以上により直接的に

- 4、購買行動の実現を図る
- 5、販売の絶対者である

次にどのような商品を仕入れるなどということも考えない。つまり、なりゆき経営、これではもう通用しない時代です。経営者、管理者であるあなた自身の姿勢が重要なポイントになります。

（日本マネージメントリサーチ）

長谷部 賀弘

活かそう、確かな情報！

コンピューターのことなら何なりとご相談下さい。
ご利用から導入までのあらゆるケースにSECの技術
とサービスが、ご要望にお応えします。

NEC(日本電気)特約店

SEC(株)南北海道電子計算センター

函館市末広町22番1号 TEL 22 7188(代表)

業務日誌

【8月】

正副会頭会議	25日	第10回正副会頭会議	(本 所)
部 会	6日	農水産部会	(五嶋軒駅前支店)
	7日	観光サービス部会正副部長会議	(棒二森屋)
委 員 会	21日	都市再開発対策委員会、函館圏企業誘致委員会合同委員会	(本 所)
会 議	9日	マル経審査会	(本 所)
	23日	〃	(〃 〃)
	28日	第99回全道商工会議所専務理事会議	(根室市)
	29日	第30回全道商工会議所大会	(〃 〃)
	30日	〃 〃 産業視察	(〃 〃)
諸 会 議	4~8日	指導員研習会	(札幌市)
	6日	第10回函館市大型店出店対策協議会	(本 所)
	〃	婦人会役員会	(五嶋軒駅前支店)
	7日	共済制度連絡協議会	(本 所)
	9日	商調協正副会長打合せ会議	(〃 〃)
	11日	大型店出店影響調査打合せ会議	(〃 〃)
	12日	文協全道ブロック会議	(苫小牧市)
	18日	第1回函館商業活動調整協議会	(本 所)
	18~22日	指導員研修会	(札幌市)
	19日	函館市シルバー人材センター理事会	(五嶋軒本店)
	〃	織維組合理事会	(本 所)
	20日	鉄道貨物協会道内4支部連絡協議会	(明月園)
	21日	大型店法にかかる商工会議所と通産局の連絡会議	(札幌市)
	23日	函館・下北連絡協議会函館側幹事会	(共愛会館)
	25日	第2回函館商業活動調整協議会	(本 所)
	26~27日	景況動向調査	(東京都)
	28日	モデル賃金担当者打合せ会議	(札幌市)
	29日	日本国際貿易促進地方議員連盟第30回定期総会	(市民会館)
	〃	販売土協会理事会	(本 所)
講習・催物	6日	移動相談室	(青色会館)
	13日	〃	(〃 〃)
	20日	発明相談室	(本 所)
	22日	商取引のための実務講座	(〃 〃)
陳情・要望	8日	原道開発庁長官に対する陳情	(五嶋軒本店)
	22日	青函トンネル有効活用、函館空港整備方他、運輸大臣に対する陳情	(函館空港)
	26日	青函トンネル有効活用、テクノポリス地域指定方他、通産大臣、自民党総務会長に対する陳情	(通産省)
	27日	東北・北海道新幹線、青函トンネル建設促進方、自民党三役に対する陳情	(自民党本部)
相談・診断		金融34 税務3 経理6 経営4 労働23 取引0 その他0 計70	
貸 室		本館37 別館12	
そ の 他	1日	昭和55年度函館市功労者表彰式	(市民会館)
	〃	函館港まつり1万人踊りパレード	(市内)
	5日	櫻原前副知事を囲む懇談会	(本 所)
	8日	日経函館支局新社屋落成披露	(函館国際ホテル)
	20日	鉄道貨物協会道内4支部連絡協議会懇親会	(明月園)
	21日	トヨタピースタ函館・昭和本社社屋竣工披露	(昭和本社)
	27月	㈱長崎屋修祓式並びに竣工披露	(長崎屋)
	30日	テーオースイミングスクール竣工祝賀会	(スイミングスクール)

告知板

NHKだより

銀河テレビ小説「嫁つこはいねが」

六月上旬から中旬にかけてNHK銀河テレビ小説「嫁つこはいねが」のロケーションが道南の函館市、戸井町、青函連絡船上で行われました。このドラマが制作されることになったきっかけは、「NHK『あなたのメロディー』」の昭和五十三年度作品において、戸井町出身の佐々木善則さんが「嫁つこはいねが」が年間第二位に入選したことからです。この歌の中の嫁さがしの物語を中心にドラマは展開しています。

【あらすじ】

中村雅俊ふんする主人公は遠洋漁業に出で一年のうち半年は船に乗っている二十七歳の青年です。漁を終え町に戻ってみると婚約者は主人公を捨て他の男と結婚を約束していたのです。荒れ狂う息子を心配する父親(伴淳三郎)は、これまで九十九組の仲介をしたところまで縁組の神様、須藤の婆ちゃんへ相談を持ちかけるのですが、どうなることやら。

この放送は十月六日(月)から十七日(金)まで総合テレビ午後九時四十分から十時まで十回放送されます。

“ともえ広告お申込みについて

本所会報“ともえ”は会員皆様のご協力により、内容充実に微力をそそいでおりますが、次号より貴社の広告を掲載いただきたく、お知らせかたがたお願い申上げます。

1. 広告サイズ

- 1頁(B5版)(ヨコ14.5cm×タテ21.5cm)
半頁(") (ヨコ14.5cm×タテ10.5cm)
奇頁(") (ヨコ14.5cm×タテ 5.0cm)

ご希望の方は、函館商工会議所総務課広報担当堀内(電話23-1181)まで、ご連絡下さい。

会員の皆様へ

昭和55年度版
「中小企業のための——金融制度の手びき」
が出来あがりました。ご希望の方は、本所金融指導課までお越し下さい。

会員——無料
非会員——500円

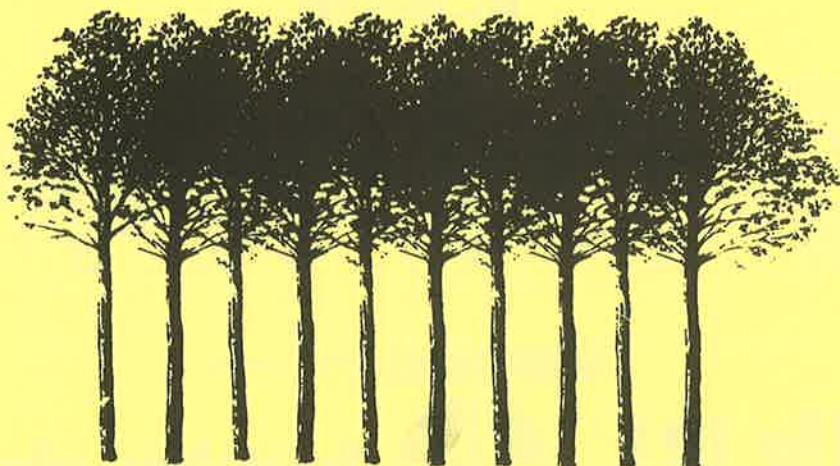
各種格定試験のお知らせ

●第100回珠算能力検定試験
【試験日】10月26日(日)
【受付期間】9月16日(火)~9月30日(火)

●第53回簿記検定試験
【試験日】11月16日(日)
【受付期間】10月3日(金)~10月20日(月)
※詳しくは、振興課まで。



情報過剰時代の今日
弘告社の願いは
企業と消費者を結ぶ
正しい情報の伝達と
心のかよい合う
広告をつくることです



●新聞 ●ラジオ ●テレビ ●交通 ●屋外 ●浴場 ●印刷 ●その他 総合広告代理店

創業大正13年

株式会社

弘告社

〒040 函館市東雲町13-8 電話(0138)22-0191(代)

専用駐車場完備の 北斗《湯の川店》《鍛治店》

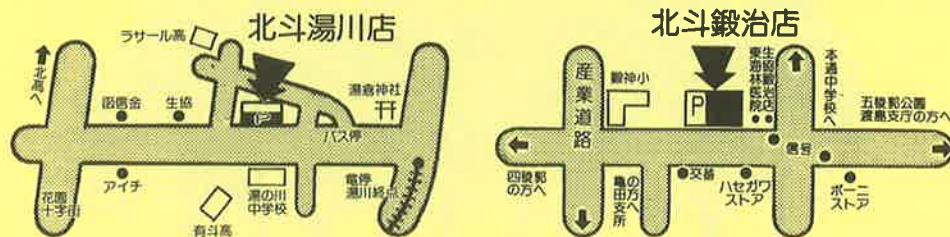
◆ 営業品目／一般家庭電気製品・カーコンポ&オーディオ機器
フィルム&DPE・日用雑貨・ミュージックテープ

◆ 営業時間／AM10時～PM7時 ◆ 年中無休 ◆



鍛
治
店
舗

■ご案内図■



電器の総合デパート

北斗  hokuto

本 店／はこだて駅前拓銀ビル向い ☎ 23-1121

五稜郭店／本町ハイショッピングモール4F ☎ 53-5151

湯の川店／産業道路沿い湯の川中学校前 ☎ 57-8622

鍛治店／鍛治町31-1(鍛神通り) ☎ 55-5850

三井生命が誇る 大樹シリーズの決定版!!



会社にとってかけがえのない役員に
いまこそ大きな保障を!!

三井の経営者保険

- 特色 ■
 - ・最高3億円の大型保障
 - ・疾病・成人病・災害の各入院特約付
 - ・割安な保険料で全額損金算入

函館商工会議所生命共済制度（幹事会社）
特定退職金共済制度取扱会社

三井生命 函館支社

函館市若松町6-8 TEL.22-3323

函館商工会議所の 特定退職金共済制度に ご加入を!!

地元の商工会議所を通じて大企業なみの退職金制度が容易に実施できるばかりでなく、従業員の確保と定着を計り企業の発展に大いに役立つ制度と思われます。十分にご検討の上、会員各位のご加入をおすすめいたします。

◆制度の特色◆

◆掛金は1人月額10,000円まで非課税

- 事業主が負担する掛金は1人月額10,000円まで損金、又は必要経費に計上できます。
(所得税法施行令第70条、法人税法施行令第135条)
- 国の退職金制度との重複加入も認められています。

◆制度の内容◆

◎掛 金

口数	1口	2口	3口	4口	5口	6口	7口	8口	9口	10口
掛金 月額	1,000円	2,000円	3,000円	4,000円	5,000円	6,000円	7,000円	8,000円	9,000円	10,000円

- 掛金は、全額事業主負担です。
- 口数は10口を限度として、加入口数を増加させることができます。

◎給付金

- 退職一時金……………被共済者（加入従業員）が退職したとき。
- 遺族一時金……………被共済者（加入従業員）が死亡したとき。
- 年 金……………加入10年以上の退職者が希望するとき。

●お問い合わせは **函館商工会議所** 経理会員課へ ☎23-1181

大同生命保険（相互）函館支社 ☎ 23-4541

三井生命保険（相互）函館支社 ☎ 22-3323

日本団体生命保険（株）札幌支店 ☎(011)231-1777

千代田生命保険（相互）函館支社 ☎ 22-5191

富国生命保険（相互）函館支社 ☎ 23-2437

朝日生命保険（相互）函館支社 ☎ 23-7135

太陽生命保険（相互）函館支社 ☎ 26-5151

住友生命保険（相互）函館支社 ☎ 55-0311



気軽にスタート 商工中金の債券貯蓄。



昭和五十五年九月二十日

印 刷 発 行
(毎月一回)二十日発行

九月号

函館商工会議所報
「ともえ」第二号

編集兼
发行人

函館商工會議所
加藤進一

函館市末広町一番八号
印刷所 株式会社

三八二
第一印

頒賞一〇〇四



北海道から沖縄まで
全国でご利用いただけます。

ボーニの商品券

お好きなものを、お好きなときに……。

先さまのご都合にあわせてご利用いただける便利なボーナス商品券です。

500円券から10,000円券まで、ご予算に合わせてご調整いたします。



ボーニの商品券は三越本・支店
をはじめ、提携店・グループ店

—共通のご利用いただけます

1 階

商品券売場

