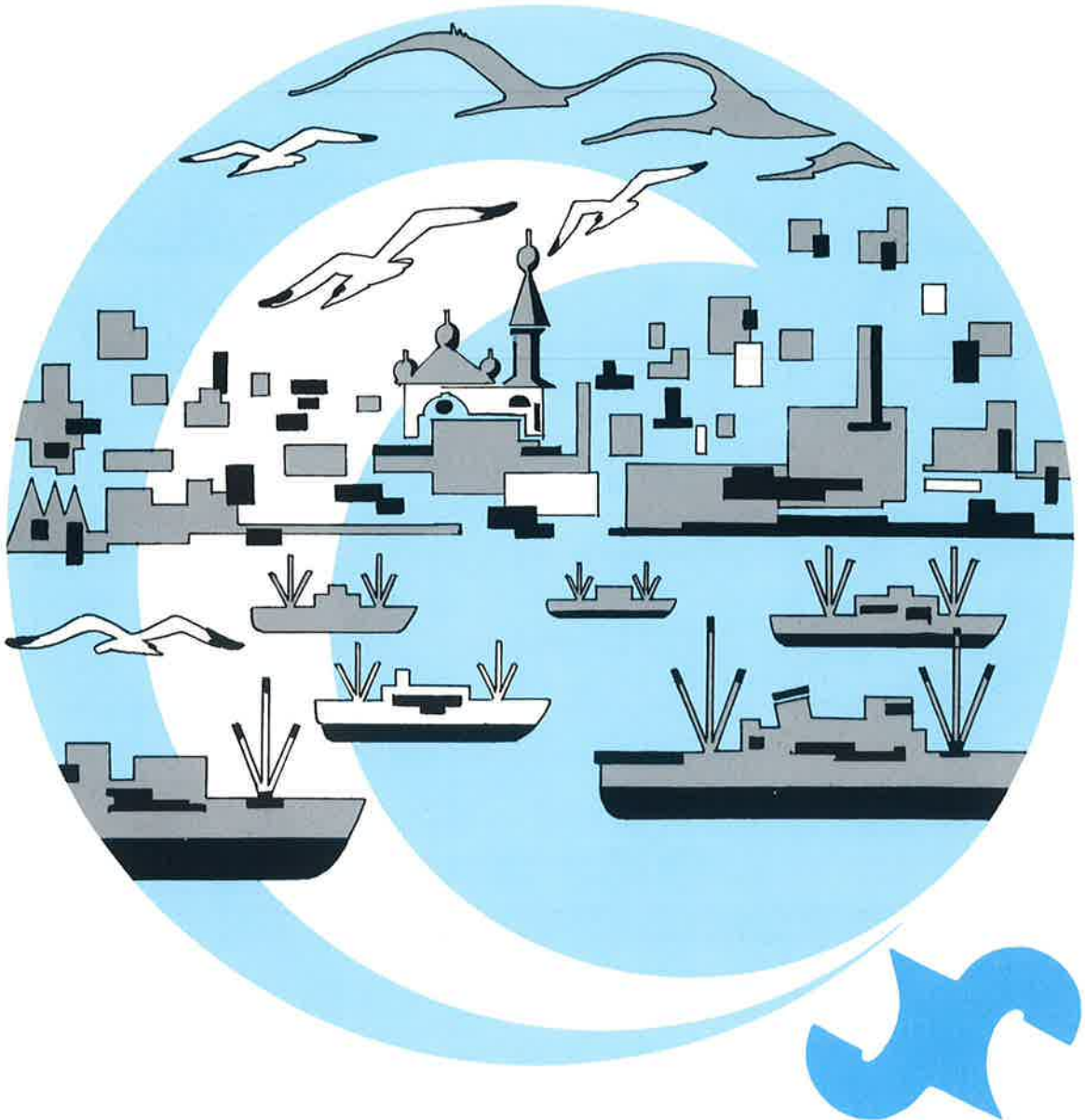


ともえ No.14



企業を育て地域を伸ばす商工会議所

■函館商工会議所報■
1981 10月号

経営者と企業の保証は どうされていますか？

●経営者を守り事業を育てる **企業保障プラン**

法人会の **経営者大型総合保障制度**

●北海道青色申告会連合会会員のための

青色申告会総合保障プラン

引受会社 **大同生命**

函館支社／函館市若松町7-16
電話(0138)23-4541

A I U 保険会社

函館事務所／函館市若松町7-16
大同生命ビル 電話(0138)26-2571

新発売・個人年金

終身年金プラン

- ①生涯お支払いする終身年金です。
- ②10年保証、その後は毎年基本年金年額の7%ずつアップします。
- ③配当により、長寿お祝金の楽しみがあります。
- ④余裕資金で年金の増額ができます。

巻頭言

十月十日体育の日に函館^{オシケン}太平洋倶楽部が「北海道スポーツ賞」を受賞しました。

明治四十年道内は勿論、日本最古の社会人野球チームとして発足してから七十五周年にあたります。

都市対抗全国大会には、昭和三年第二回大会以来戦前四回、戦後五回出場しており、昭和三十年プロ野球のペ・リーグ発足時に主力選手をプロに引き抜かれるまで名門チームとして強さを誇っておりました。その強さの基礎をつくった原動力は日本一の名捕手といわれ、昭和六年日米野球のとき日本軍の主将として活躍した早稲田出身の久慈次郎選手がクラブの中心であったからです。後楽園の野球博物館に久慈次郎選手の遺品が展示されており、昭和二十二年第十八回大会から敢闘賞として「久慈賞」が設けられました。

昭和十四年札幌神社外苑で試合中、打席で捕手の二塁けん制球をこめかみに受け、四十二歳で逝くなられました。函館山の麓、称名寺に、墓石がポール、線香立てがミット、花立てがバットを形どったお墓があり、また千代台球場には球聖久慈次郎の記念像が昭和五十一年クラブ創立七十周年に建立されました。クラブチームは企業の理解、選手の獲得、練習の困難、資金の調達など難関はいろいろありますが、昭和五十一年から開始のクラブチーム全国大会には、道代表として連続五回西武球場で善戦しております。

後援会は会頭を会長とし、市民の皆様のご協力のもとにオーション倶楽部の灯を消さない様に頑張っております。

野球の強弱は、そのまちの経済力に比例するとも言われます。オーションも北洋漁業華やかなりし頃は強いチームでした。将来テクノポリス函館が実現し、経済活動がより盛んになればそのときこそ往年の様に、強いチームが再現されるでしょう。

目次

● ともえ 1981 10月号 No.14 ●

| | |
|------------------------|--------|
| 巻頭言 | 1 |
| 会議所だより | 2~5 |
| ○第54回日商会員総会 | |
| ○第2回振興委員連絡会議 | |
| ○第4回函館市商工連絡会議 | |
| ○テクノポリス建設促進特別委員会第2回委員会 | |
| ○「情報化週間」コンピュータ・セミナー | |
| ○金融制度の手引 | |
| 流通情報 | 6~7 |
| 脳力開発の教育 | 城野 宏 8 |
| ご存じですか | 9~11 |
| ○制度紹介 函館市中小企業融資制度 | |
| ○みんなの相談室 | |
| アドバイスコーナー | 12~13 |
| 調査レポート | 14~16 |
| ○金融経済概況 (8月) | |
| ○統計資料 大型店売上高 (8月) | |
| 昭和56年度モデル賃金速報 | |
| お知らせ | 17 |
| ご紹介 | 18 |
| ○振興委員プロフィール | |
| ○函館管工事業協同組合 | |
| 業務日誌 (9月) | 19 |
| 告知板 | 20 |



会議所 だより

地域別・業種別の景気対策を

永野会頭 日商会員総会で所信表明

第五十四回日本商工会議所通常議員総会が、去る九月十八日、東京商工会議所ホールにおいて来賓に鈴木首相をはじめ政府、政党の代表を迎え、全国商工会議所の会頭ら約五百人が出席のもとに開催され、本所からは辻会頭が出席しました。

席上永野日商会頭は、所信表明で内外の状況について「国内経済は、景気は全体としてゆるやかな回復過程をたどっているものの、一部素材産業の不振や、地域別格差が目立ち、特に中小企業については依然低迷の域を脱していない。現段階において新たに景気対策を実施すべきか否かについては、今少し経済の推移をみながら行革との関係も配慮して総合的に判断すべきであるが、当面は構造不況の業種や回復遅れの地域、中小企業に対し、個別の対策を適時実施することにより景気の下支えをすべきである」と述べています。

また、行政改革、特に道州制と官業の民営化、エネルギー問題、大型

店出店による調整問題等のほか、会議所が地域経済発展の対策に関する事業にふれ、更に小企業等経営改善資金（マル経資金）、倒産防止相談事業の現況とその推進を強調、合わせて経営者の高齢化と世代の交替期を迎えた中小企業にとって、資産の相続は重大な問題であり、中小企業の安定的な事業承継を図るために相続税制について所要の改正を関係方面に要望することを約しました。

テクノポリス構想については、教育問題とからめ「最近頻発する学校内、家庭内の暴力事件をみると、教育とは単なる知識や技能の習得のみでなく、人格の形成、心のひろさ・豊かさの問題であると通感する。今、全国二十の地域において先端技術・学術研究と住宅や生活環境の一体化による街づくりをめざしテクノポリス構想が検討されているが、これからの地域社会の建設、地域経済の振興に当っては人間の教育・人の心の問題をおろそかにしてはならな

い」と意見を述べています。

続いて対外問題に融れ「我国は、国民のため努力の結果、経済大国としての地位を固めたが世界的にみると先進国は一部にすぎず、現在発展途上国には三十億の人々が生活しており、その生活水準は低く国民一人当りの所得は先進国の十五分の一という状況である。歴史や文化は異なっているが、人間は国境を越えて理解しあえるものであり、その意味では世界は一つと考える。東西二つに別れた大洋をつなぎ人間物的交流の拡大と世界繁栄のため、第二パナマ運河建設の問題が我国を含めたアメリカ・パナマ両国の協力体制のもとに、建設に向け第一歩を踏み出すことになっている。各地会議所においても対外交流の機会には、なお一層積極的に参加して欲しい」と述べ、「内外ともに厳しい情勢に直面している時ではあるが、日商会員の力強い活躍と協力、支援を願いたい」と挨拶を終えました。

このあと、総会において昭和五十五年事業報告・収支決算を承認、そのあと全国の会議所に功労のあった議員と永年勤続職員の表彰を行い総会を終えました。

厳しい環境を乗り切るため さらに緊密な情報の交換を

昭和五十六年度第二回『小規模企業振興委員』連絡会議が九月二十四日午後一時三十分から本所会議室で開催されました。この連絡会議は、

本所の経営改善普及事業の円滑な推進と相互の情報交換を目的として四半期ごとに開催されているものです。

最初に、本所加藤専務理事から、現在、その実現にむけて函館圏が一丸となって活動をしている「テクノポリス函館」の問題について「国が構想を打ち出したテクノポリスの問題について函館市が建設調査対象地域に指定されたことはご承知のことと思うが、これは当市にとって近年には官民一体となって努力が必要である」と理解と協力を強調しました。

続いて大島豊（函館中央卸売市場買参者商業組合理事長）委員が、青

果業界を取りまく現状と将来について「当業界をとりまく環境は一段と厳しく、大型店進出による影響も大

情報交換を密に会議は順調

函館市商工連絡会議開催

第四回商工連絡会議幹事会は、去る九月十一日正午、本所議員室で開催され、本所からは加藤専務理事、中島事務局長が出席しました。

この会議は、市が主催するもので本市全域の商工業活動についての基本的事項の意見統一を図ることを目的に合同会議を開くことにしています。構成は、函館市商工観光部、本所、函館市亀田商工会、銭亀沢商工会の四団体になっています。

第一回会議は、昨年十月二十日開催され、本会の開催要綱(案)の承認

きいが、業界全体が強たくましく生き抜くよう頑張つてゆきたい」と意見と決意を述べました。

最後に本所の今後の講習会、技能検定等のスケジュールが報告され、それぞれの団体の協力を要請し、情報交換等を行つて会議を終えました。

と協議案件の検討が加えられ、①全市的な立場からの大型店出店対策、②各種商業調査を広域的に実施、③市における今後の商工業振興育成、④その他具体的に起る広域的問題の対処(初売日の統一など)。⑤将来的には商工会議所、商工会統一の問題促進等上げられました。

その後、会議は三月四日、五月八日それぞれ開かれ、大型店の出店対策について協議されましたが、昨秋以来相次ぐ大型店出店により、本市流通業界は益々熾烈化し、中小商

業者に相当の影響を与えたことから「凍結宣言」の聲が高まり、本所もこのことについて関連部会で協議、実施することの功罪が多いとの結論から踏み切れなかった経緯などを報告、市においてもその対応から、商業地域振興ビジョンを五十六年度予算で策定することになった旨を報告、また、函館地区、亀田地区で二件(小西ビル・ニトリ家具)の申請及び申請の動きがあるため、事前の対応のため情報交換を積極的に行いました。

第四回会議では、既に大店法第三条申請(出店)されている、小西ビル、札幌のニトリ家具について現況分析を行い審議については慎重に期すことを確認し合い、また小西ビルについては、出店計画が提示されていないので審議する段階ではない旨本所から報告し、また大型店初売日の統一問題では、全店出席のもとで考え方を聴取することを決めました。なおこの件については去る十月二日市主催により合同会議を開き、労働福祉対策上などの理由から三日統一について各店に要請し協力方についてお願いしております。

地域の特色あるテクノポリスに

本所テクノポリス建設促進委で勉強会

七月六日開催の第一回委員会に次いで第二回委員会を去る十月三日午前本所議員の俣南北海道電子計算センターで開催されました。

当日、川田委員長（本所副会頭）
 辻会頭、平形副会頭等十八人が出席し、テクノポリス（技術集積都市）
 構想の概要や、函館地域特性を生か



沼崎社長からIC機器の性能、利用方法について説明を聴く委員たち。

したI・C（集積回路）産業立地の方向づけなどを勉強しました。

初めに本所加藤専務理事から建設調査対象地域指定後の函館市・本所等の動きを中心に経過報告を行った

後、講師の柴田市企画室長から、「いよいよ地域構想づくりの段階に入ったので、市としても構想の対応と地域ビジョンについて早急に推進して行かねばならない。それには国道・市が一体となって協調体制が確立されなければ具現化出来ない。テクノポリス構想そのものの発端は、通産省が石井委員会（主宰東大石井教授・医博、工博）のレポートを受け、通産省がかねて構想をもっていた都市に田園のゆとりと活力をもたらし田園都市国家構想にマッチしているものであるとして本構想化したものであり、五十七・五十八年度を基本構想、五十九年度開発構想、六

十年年度地域の最終指定とし、完成目

標を六十五年度としている。

地域構想は今回通産省が指定した〳〳地域のコンクール（査定）〳〳的な意味があるので、優秀なシンクタンクを選定しなければならない」と強調。最後に、「函館地域は、特性を生かしI・C（集積回路）生産企業の誘致よりも、I・C利用の海洋開発や遺伝子工学、医療科学等の産業立地を考えてみてはどうか」と結びました。

次いで沼崎本所議員（南北海道電子計算センター社長）は今やI・C生産額は一兆円を超え、I・Cを利用しない機器はないほどで、性能もさらに進歩しており、高温を発しない、電気消費量の減少、故障が少ない等利点も多く、将来有望であると現物を見せながら解説しておりました。

午後からは同社のコンピュータの性能や利用方法を聞き、各委員は、今更ながらその性能の優秀なこと、用途の広さに驚き、〳〳是非テクノポリスを函館に〳〳の気運を新たにし、有意義な勉強会を終えました。

男子洋品専門

ヤ マ グ チ

函館大門通り TEL 22-6085

オフコン時代が、やってきた

約六十人が出席、関心高まった講習会

通産省では、毎年十月一日から七日までを「情報化週間」と定め、全国各地で記念事業を開催しています。今年はこの行事の一環として十月六日、七日の両日、本所と日本情報処理開発協会情報処理研修センターの共催で「OA時代における企業経営とコンピュータの活用」と題し、セミナーが本所会議室を会場に開催されました。今回のセミナーは、八十年代における企業経営の最大の課題となっているオフイスの生産性の向上に、その解決の手段として脚光をあびているOA(オフィス・オートメーション)時代に、これからの企業経営者が置きざりにされないように基礎を身につけようとの主旨から開催されたもので、当日は経営者、管理者を中心に約六十人が受講しました。講師としてお招きした別所俊夫氏(㈱システムコンサルタント参与)は講演に先立ち、LSI技術の進歩

に伴い、最近では安価で手軽なオフイスコンピュータ(オフコン)やパーソナルコンピュータ(パソコン)が企業の大小、種類を問わず広く利用されるようになったが、反面その導入と活用には失敗した例も多いことから正しい知識を身につけ、今後の企業経営に役立ててほしいと挨拶し

中小企業のための

金融制度の手引 刊行

函館商工会議所中小企業相談所では中小企業経営者のための金融制度を網羅した「昭和56年度版金融



講演に入りました。

講演では、最低限知っておきたい機械の種類と専門用語の説明から具体的企業に導入するまでの過程、導入してからの利用方法、利用するにあたって生ずると思われる問題点などを簡単に理解しやすいように説明しましたが、当日出席した受講者の大半が現在オフコンを導入している企業、または導入を前向きに検討している方たちだけに終始熱心にメモを取り、具体的に講師に質問をぶつけるなど盛況のうちに講演を終えました。

融制度の手引」を刊行しました。

この手引には政府関係金融機関(国金、中小公庫他)の制度をはじめ、中小企業労働福祉関係北海道の行う融資、函館市の行う融資など多くの融資制度が掲載されています。

手引は、会員(無料)、非会員(実費)でおわけしておりますので本所金融指導課にお申し込み下さい。

なお数量に限りがありますのでお早目にお願ひします。



| | | |
|---------|----------|----------------------|
| 川魚料理 | 金はいや駅前店 | はこだて駅前 ☎22-1266 |
| 仕出し料理 | 金はいや十字街店 | 十字街店1F ☎26-2632 |
| 和風レストラン | 三笠 | 十字街店2F ☎23-1007 |
| 和風レストラン | 平安 | ハコオリビル2F ☎26-3211 |
| 料亭 | 南禅 | ハコオリビル2F ☎26-3211 |
| 金はいや | 事務センター | 十字街 ☎26-7754 |

大店法運用の諸問題



去る七月開催された全国商工会議所流通問題研修会において、通産省大規模小売店舗調整官佐伯嘉彦氏が講演した要旨を参考までに掲載致します。

1、大規模店舗の現状

昭和五十四年度末までに開店している第一種大型店舗は全国で二千八百九十である。この中、スーパーは千六百六十四、全体の五七・六％である。また百貨店が一二％月賦百貨店一・九％専門店一・八％寄合百貨店一三・四％等である。店舗面積ベースでは第一種大型店舗は全国で十八万八千㎡に達しており、小売業全体の二二・二％を占め、同様に第二種大型店舗が一二％であるので、いまや小売業全体の三分の一は大型店舗内で営業されているということができる。事業所数で見ると小売業百五十六万に対し、第一種が五万六千、第二種が四万七千、つまり約十

万が大型店業者である。

こういう状況を見ると、従来大型小売業者は小売業における少数エリートであったが、今日では一般化、大衆化したということもできる。

2、紛争の原因

基本的に小売業者間の競争なので、大型店が進出すれば必ず紛争の原因となる。しかし、その競争も性格的にみると、商業集積間の競争と企業間の競争がある。前者は、商店街間競争、地域間競争、都市間競争であり、後者は商品供給力や消費需要への対応力といった企業の持つ力が脅威であるという企業力競争である。この両方の要素が入り組んで、過当競争という状況が起こり、競争力格差のしわ寄せが中小小売業者を圧迫するという図式になる。従ってこれをどう適正化していくかが調整の課題ではないかと考えている。しかし反面でこれらの脅威の原

因というのは、消費者にとって魅力でもあるわけで、つまり商業が魅力で競い合っていることを考えれば、魅力を持つものが悪いといえないわけだ、結局、地元の商店街なり中小小売業者なりが、より魅力あるもの、競争力のあるものにしていかなければ、このギャップは埋められないわけである。従って、単に調整という面だけを考えていては真の解決はなく、常に振興という面を考えあわせていくことが大切であると思う。

3、調整の理念

大店法は、中小小売業の事業機会の確保を一つの目的としているが、しかしこれはある程度の垣根は作るが、その中で生きていくには当然のことながら努力することが前提である。個々の小売業者を直接保護するということではない。また小売業というのは消費者の利便や選択に合致することで商売が成り立っているのだからそうした努力とやらはらな関係にある。そういう意味では、消費者の利便に配慮せよというものも当然のことであり、必ずしも矛盾した理念ともいいがたい。ただ大型店の進出に対し、中小商店の対応を急

速に変えることが出来ないで、洪水的な進出については一度ダムにため、ゆるやかな川の流れを作り、対応に時間やタイミングをとるということである。更に中小小売業は地域社会の重要な構成員である。その構成員が倒産していくことは地域社会の破壊を意味するものなので、そうした状況を防ぐことも法律の趣旨である。よく話すことだが、自動車の性能はいくらよくなっても差支えないが、そのことと道路でスピードをあげて飛ばすことを容認することは違うということである。

さて、最近よく許可制を望む声を聞く、百貨店法時代の許可制は、約四百余の企業が対象であったが、いまや十万を超えるに至っている。つまり大型店は特殊な小売形態になくなり、一般的な小売形態になっている。そうした状態のものを許可制にする形にもどすことが好ましいかどうか、これは考え方として経済の運営に係わる基本的な問題である。

一方、現実論として許可制にしたらどこがどう変りうるのかについて考えてみたい。禁止制ならことは簡単であるが許可というのは出店を前

提としてゐる。従つて、許可する場合であつても、調整は前提となる。

つまり何故許可できるのかできないのかという判断が必要である。従つて許可制になつたとしても、各地域に対し意見を聞かねばならないので、現在の運営体系を大幅に変えるようなことは考えられない。そういう意味では単に許可制か届出制かといった議論は、あまり意味がないのではないだろうか。

4、商業環境の変化

商業は消費者ニーズの変化に伴い変化してきている。消費者ニーズの変化とは、具体的に物不足時代から過剰時代へ、供給確保の時代から質とバラエティーの時代へと變つてきていると説明されている。

消費者は、商品の物理的効用に着目するより楽しむ効用を重視し、単に役割りを満たすだけでなく、個性を演出できるものといった具合である。また、ライフスタイルの変化も供給者側に変化を与えるようになった。業態の多様化、業態間競争といった現象は、こうした消費者側の変化に対応して表われてきた現象といふこともできよう。また郊外への居

住、交通体系の著しい発展等が住環境を大きく変えているし、経済が安定成長時代に入って消費支出も変化している。このような面からも商業環境は確かに厳しくなつてきている。セブン・イレブンの取扱ひ、商品は、年間に三千品目も入れ替わつたというように、今日の小売業の消費者対応努力には、大変な能力や才覚が必要になつてきている。

5、調整上の諸問題

現在、再び大店法改正の動きができてきている。動きの中心は、許可制と商調協の改善である。それでは一体现在の商調協のどこが改善すべき点なのか、どうしたら不満が少なくなるのか等を考えてみたい。利害問題の調整は、どのような結果であっても不満の残らない方法はない。一つの結論に対して賛否両論はあるし、立場が変れば考え方も違ふ。結局調整のプロセスが信頼される方法であつたかどうかということになる。入選が片寄つていたとか、反対者を排除したとか、従つてそこで審議された結論はおかしいということになる。ただこの問題に絶対的解というものはない。誰が判断しても計算し

ても同じ答えというものはなく、従つて答えそのものは、色々な要素を考えた上で常識と見識で判断するしかない。商調協の信頼を培かつていくには、地元関係者の意見を幅広く吸収すると共に、商調協でそれらの意見を十分ふまえたうえで、客観的かつ冷静な議論を積みかさねた上で結論を出してほしいと考えている。

最近、各地で出店凍結宣言が問題になつてきている。出店凍結宣言を出したい気持や事情は理解できるが、通産省として二つの意味で好ましくないと考えている。

第一にそういう扱いをすること自体が好ましくないし、第二に、後に收拾のつかない事態に陥るからだ。商業というのは、いろんな業態の店が必要に応じてあることが必要でありその意味では、常に適度なスピードと規模で認めていくことも必要である。逆に、今そこに大型店が出られるのが困るのであれば、そうした判断を示せばよいことであり、要は個々に判断すべきだということである。同じような問題に総量規制という考え方があつた。大店審が示している占有率の考え方は、出店前と出店後の

変化を見ることとしており、例えば出店前に一〇%であつたものが、出店後に三〇%になる場合と、同様に二〇%が三五%になるのでは、地元中小売業に対する影響は前者がより問題があるだろうと考えているわけだ。そのことと一般によくいわれるように占有率が何%だから過剰だという総量規制の考え方は違ふ。

また、同じようにランチエスターの法則というのを利用し、占有率が二六・一二%が大型店と中小売業の共存ラインだという人がいる。その考え方は誤りでこの法則は企業が市場制覇を狙う場合の目標を数字的に表わしたものであり、二六・一二%の逆、つまり七三・八八%を占めることと、その逆数が二六・一二%である。これを共存の限界占有率として利用するのは誤りである。

次に、広域商調協の運用問題がある。広域商調協はおおむねうまく機能しているが、編成基準や地域派遣委員の数について各種の意見がある。通産省ではこの意見を参考にしつて改善につき検討していきたいと考えている。



脳力開発の教育

城野経済研究所

所長 城野 宏

一、脳力開発であって能力開発ではない

人間は百四十億の脳細胞をもって
いる。これをフルに使えば、およそ
人間のできることは何でもできる。
人によって頭がいい悪いの区別はな
い。うまく使うか使わないかの差だ
けである。これまでの習慣的使用方
では、脳の二%くらいを使って仕事
をしたり生活をしている。それを少
くとも三〇%くらいは使うようにな
ると今の約十五倍のことは軽くやっ
てのけるようになる。つまり、これ
まで十五人でやっていたことを一人
でするとか、十五時間かかっていた
同じ仕事を一時間で片づけるといっ
たことになる。

そんなことができるものかと思
う人が多いかもしれないが、実際にで
きるものである。これまで四千人く

らしい人を教育してみたが、それぞ
れ個人差があり、ある人は二倍、あ
る人は四倍といった具合で、次第に
高まってゆく。中には数年で九十人
分の仕事をやりとげ、業界で世界一
になり、ギネスブックに登録され
る者も出てきた。

昭和五十五年七月、商工会議所
で、中小企業庁が中小企業の教育を
行った時は「人間の脳力開発が勝負
を決める」という講演をし、これは
中小企業庁編集の「中小企業経営情
報バック55」に集録されている。脳
力開発の経験については、P・H・
P 研究所発行の「情況判断の行動
学」と「転機の行動学」に詳説した
ので、興味をもつ人は読んでもらい
たい。

能力開発とか、何々法といったマ
ネジメントのやり方の教育は、無数
に行われている。しかしそれは一つ

の戦術教育である。脳の働き方を変
えるものではない。特にアメリカの
やり方を紹介し、それを覚えてみれ
ば日本で仕事をするにも役に立つだ
ろうと思つてやっているのではあ
らう。しかし、アメリカで役に立つ戦
術的プロセスも、社会事情や人心の
論理の違う日本ではそのまま適用し
ても役に立たない。戦術は具体的
で、違った状況には違った戦術を使
わなければならないからである。

教育のやり方も、学校教育と同じ
で、文字や音声を記憶させ、その再
現力がよければよく勉強したとい
うことになってしまう。これは側頭葉
に記憶されただけで、他の脳葉特に
運動神経とは関係がないので、人間
の行動の変化となつて表れない。脳
の指令は手と足と口の動かし方で、
対外関係を変えてゆくように表現さ
れるが、側頭葉の記憶だけでは、手
と足と口の動かし方は変わらず、も
とのまま、つまり脳の二%の行動は
変化しない。脳力開発の教育は脳使
用の基本姿勢を変え、この限界を突
破させるのである。だがら仕事のや
り方も変わり、人生観が変わり、人
生の転換となつてくる。このことは

多くの人の実験で実証されてきてい
る。

二、できることをやるのででき ないことをやるのではない

日本は三十七万平方キロの土地に
一億一千七百万という大人口が住
み、しかも国内には殆ど資源がな
い。原燃料を世界中に求め、これを
加工して製品にし、一部を輸出して
原燃料の支払いにあて、残りの九割
を国民生活にあてるといふくらい方
である。日本の条件ではこれ以外に
ない。日本人が役に立てるのは国内
の天然資源でなく、日本人のもつ手
と足であり、これをどう動かすかは
脳の指令なのである。だから日本が
今後もっと発展できるかどうかは、
脳力を今迄よりももっとすばらし
く発揮できるかどうかというところ
にかかっている。世界情勢はますます
複雑になる。これを見事に乗りき
り、もっと発展し、立派な社会人間
生活をつくつてゆくには、脳の力の
発揮の仕方、その使い方を修行する
より外はないだろう。脳力開発教育
をすすめる所以である。

制度紹介

函館市中小企業
融資制度
(特融制度)

本制度は函館市中小企業振興条例の定めるところにより企業の育成振興ならびに経営の合理化を促進するため信用を保証し、これに必要な資金の融資を行い中小企業の経済的地位の向上を図ることを目的とするものです。

〔貸付対象および貸付条件〕

一、貸付対象

- 1、資本の額または出資の総額が一億円（小売業・サービス業一千万円、卸売業三千万円）以下の会社、あるいは常時使用する

二、貸付条件

(1) 資金使途

運転資金、設備資金、経営合理化資金

(2) 貸付金額

運転資金 三百万円以内

設備資金 五百万円以内

経営合理化資金 二百万円以内

(3) 貸付利率

運転資金 七・八%以内

設備資金 三%以内

経営合理化資金 八・三%以内

・三%以内

(4) 貸付期間

運転資金 一年以内（うち据置期間二ヵ月以内）

一年以内（うち据置期間二ヵ月以内）

従業員の数が三百人（小売業・サービス業五十人、卸売業百人）以下の会社および個人または組合等

2、市内に独立した店舗または事業所を有し、同一事業を引続き一年以上営んでいる者

3、組合等にあつては、組合員の四分の三以上が前各号に該当すること。

4、市税の納入状況が良好な者

設備資金 五年以内（うち据置期間六ヵ月以内）

経営合理化資金 三年以内（うち据置期間六ヵ月以内）

(5) 返済方法

一括または割賦

(6) 担保および保証人

担保の提供を原則とする。ただし、確実な連帯保証人をもって担保にかえることができる。

(7) 信用保証

北海道信用保証協会の保証付とする。

三、取扱金融機関

北海道拓殖銀行、北海道銀行、北陸銀行、みちのく銀行、北洋相互銀行、北海道相互銀行、函館信用金庫、渡島信用金庫、江差信用金庫、函館商工信用組合

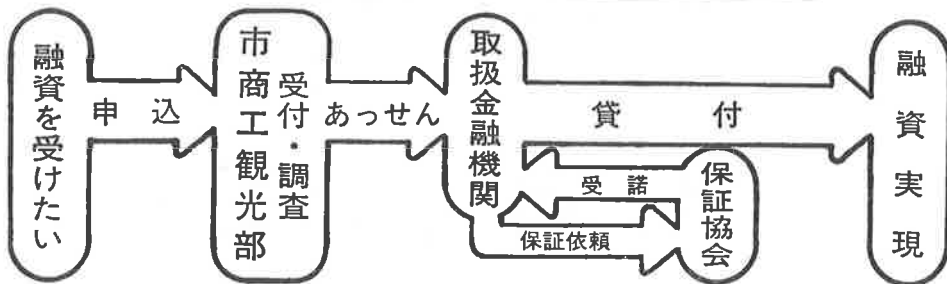
四、申込場所

市商工観光部、信用保証協会、商工会議所、商工会、取扱金融機関

五、照会先

市商工観光部商工労働課中小企業係 TEL 二二一三一〇一 内線三五番

この融資のしくみ



直接金融機関等へ申し込むことができます

みんなの相談室



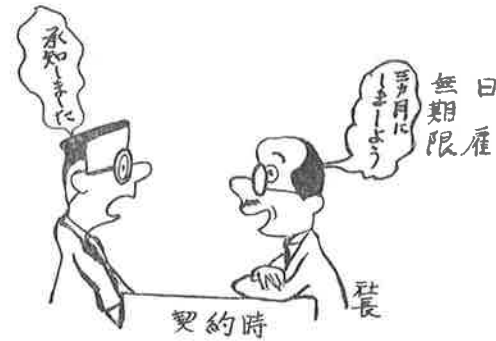
問 当社では、パートタイマーの採用を検討中ですが、労働契約時の留意点についてお聞かせ下さい。

答 一般的に労働契約は〆期間の定めのない契約〆ですので、雇用期間に関して問題は起こりません。

問題が起こるのは臨時雇用、パートタイム雇用の場合が多いのです。正規採用者の雇用の場合と違っ

て、臨時的、パート的雇用を気楽に考えて、雇用期間はもちろん労働条件、服務要領等についても明確にとりきめがなされないことが多いからです。とくに雇用期間については、「当分」とか「しばらくの間」とか、口頭によるあいまいな表現で雇用する。使用者は「やめてもらいたいときは、いつでもやめさせられる」という安易な気持ちが無意識に働いているからです。

しかし、そうは問屋が卸しません。臨時でもパートでも、雇う以上雇用期間は存在するわけで、日雇



ら日雇、三ヶ月ときめれば三ヶ月、とくにきめなければ無期限、つまり〆期間の定めのない契約〆とみなすほかはありません。そのへん、とくに期間をきめたのかきめないのか、明確でない場合が多いので、あとで問題が起きると、「あのときはこれこれの約束だった」「いや、そうではない」と、水掛け論になります。

この判断は「その個々の状況や契約期間ないし従事すべき職務の内容その他の契約条項ならびにその勤続期間、その他諸般の事情」を勘案して行われます。その結果、〆期間の定めのない契約〆とみなされると、雇用関係の解除については、一般の正規従業員と同一の規制を受けることになります。

解雇する場合は就業規則の解雇条項が適用され、パートタイマーだからといって、なんらの理由がないのに解雇することは〆解雇権の濫用〆になります(当然解雇は無効)。

ですから、パートタイマーやアルバイトを使用する場合には、雇用期間および労働条件その他を明確にすることが望ましい訳です。

(佐々木力著労働法の実務より)

輸入たばこ・和洋酒

豊富陳列の店

斉藤商店

湯川終点(湯倉神社前) ☎57-1596

かすじで存ご

問 売掛金等の営業上の債権が取引をやめて一年を過ぎても回収できないものは貸倒れにできると聞きましたが、その取り扱いを教えてください。また、取立費用倒れとなる場合についても説明して下さい。

答 法人の有する売掛金等の債権が、相手方が弁済能力を喪失したこと等により回収不能となった場合の貸倒損失は、課税所得の計算上貸倒れとなった日の属する事業年度の損金となります。

回収不能の売掛金等の貸倒れは、一部でも回収が見込まれるようなきは認められませんが、債権者の立場からみれば、例えば債務者が事業を継続していても売掛金等の回収がほとんど絶望に近い場合があります。

そこで、このような長期不良債権を救済するため、貸倒れ処理の特例として、次のすべての要件に該当する場合には、その債権者に対する売掛金などの額は「貸倒れ」として処理できます。

①債権者と継続して取引を行っていたこと。(例えば、不動産取引の

ように同一人に対し通常継続して行うことのないものは該当しません。)

②取引を停止した時から一年以上経過していること。(最後の弁済期又は最後の弁済の時がその停止をした時以後である場合には、これらのうち最も遅い時から一年以上経過していること。)

③売掛金その他これに準ずる債権(例えば、未加工料、未収請負料、不動産賃貸業における未収地代家賃、倉庫業者などにおける未収保管料、金融業における未収利息など)で、同一債務者から受入れている保証金、前受金及び敷金などの負債額を差引いた金額であること。

④売掛金その他これに準ずる債権に担保物が無いこと。

⑤貸倒れとする額は、売掛金その他これに準ずる債権の額から備忘価額(一円以上)を差引いた金額であること。

⑥損金経理により貸倒れ処理をしていること。

次に、費用倒れとなる場合ですが、遠隔地の債務者が旅費などの費

用をかけ現地へ行き、支払いを督促したにもかかわらず弁済がないとき、同一地域の債務者に対する売掛金その他これに準ずる債権の合計額(同一債務者から受入れている保証金や前受金未払金などの負債額を控除した金額)が、その債権を取立するために要する旅費などの費用の額より少ない場合は、備忘価額(一円以上)を差引いた残額について貸倒れとすることが出来ます。

なお、この場合も損金経理することが必要です。

「税を知る週間」で

無料税務相談所を開設

十一月十一日から十七日までは、税を正しく理解していただくための「税を知る週間」です。

この行事に合わせて、次のとおり無料税務相談所が開かれますのでお気軽にご利用ください。

○11月11日・12日 樟二デパート7F
(主催)税理士会函館支部)

○11月13日・14日 西武デパート6F
(主催)税理士会函館支部)

○11月16日・17日 丸井デパート6F
(主催)日本税務協会函館支所)

函館 税務署

information.....now!

確かな経営戦略のために、活かしたデータを提供します。



株式会社 東京商工リサーチ 函館支店

〒040 函館市本町6番7号(函館第一生命ビル) ☎(0138)54-8691